



●農作業は2月末から始まり、11月末の収穫終了まで休みなく続きます。多くの作物を管理するポイントは「頭を使って仕事をする」といだけ計画的に、効率良く作業を進めるかだよと道塚さん。

# 明日を語ろう! 北の農業人

KITANO NOUGYOUBITO



北海道農業に限りない愛情を注ぎ、  
たゆまぬ努力を続ける人々がいます。  
農業の未来を創造する「北の農業人」の  
情熱や取り組みをご紹介します。



●消費者ニーズを捉えた生産形態の確立と独自の流通の実践  
農産物直売所を自営し、  
それに即した多品目栽培を実践。  
「消費者志向の特色ある取り組みが  
農業を続けていく力を生む」

「俱知安町」

道塚農園 代表

道塚信治さん



## 消費者の声をヒントに 自営での直売所を設立

羊蹄山麓地域の中心都市であり、近年  
外国人観光客の増加で話題の俱知安町。  
観光業とともに町の基幹産業となつてい  
るのが、畑作を中心とした一次産業です。  
この地で農業を営む道塚信治さんは、か  
つては馬鈴しょ、小豆、ビートや水稲など地  
域の一般的な作物を作っていました。その  
生産形態に変化が起きたのは平成元年(1  
989年)のこと。「道路沿いの畑で自家用  
野菜を作っていたら、通りすがりの人に「野  
菜を売ってくれないか」と声をかけられ  
たんです。その時はびっくりしましたね」  
当時は周辺で有人の直売を行っていた生  
産者はいませんでした。しかしその出来事

## 地域随一の 多品目栽培農家へ

オーブン当初はキャベツやトマトなど、よ  
く食卓にのぼる野菜数種を作るにとどま  
っていたそうです。「ところがお客さんから  
を機に道塚さんは自ら店舗を建て、農産  
物直売所「道塚農園直売所」を設立します。  
「フルーツならともかく、野菜なんかは売  
れるわけない」と言われたこともあったそ  
うですが、新鮮な野菜を農家から直接買  
うことのできる画期的なスポットの存在は  
消費者の心をつかみ、口コミで広がりました。  
直売所はオーブン以来順調な売り上げを  
維持し、現在も、俱知安町の老舗直売所  
として多くの人に愛されています。

## 安定経営を支えるのは たゆまぬ努力と挑戦

仕入れ品を販売する選択肢もありま  
したが、「責任をもって売するためには、自分  
で作るのが一番」。消費者に真摯に向き合  
える現在のスタイルは、かかる手間や労力  
以上の大きなやりがいをもたらしてくれ  
ているそうです。  
この十数年で直売所を取り巻く環境は  
激変しました。「ライバルが増え、お客さん  
の目も肥えた。昔はハネでも売れたけど、  
今は品質が良くないと見向きされなくな  
りました」。こうした変化に対応するため、  
道塚さんが力を入れてきたのが新品種の  
栽培です。企業や各機関の試験栽培に積  
極的に協力するほか、インターネットの活

## 農園の基本方針

用や講習会への参加など情報収集も精力的  
に行い、気になる作物や品種はほとんど  
試みます。「これからの時代、直売所が生  
き残るには個性が必要。失敗を恐れず挑  
戦し続けることが経営の安定と強化につ  
ながると考えています」  
また、もうひとつ大切にしているのがお  
客さんの声をしっかり聞く姿勢です。この  
道の先駆者として歩んできた道塚さん  
にとって、一番の指針となったのが店に訪れる  
消費者の声でした。「直売所に多品目栽培、  
どちらもお客さんあつて始まったこと。今  
も昔も、ただ意見や要望にはたくさん  
のヒントがあるし、お客さんが喜んでくれ  
るのが何より力になる」と道塚さん。楽し  
そうに農業と店作りを語るその笑顔には、  
消費者への感謝と生産者としての誇りが  
にじんできました。



●2010年は馬鈴しょはキタアカリ、インカ  
のめざめなど3種、トウモロコシはサニー  
ショコラやピュアホワイトなど5種を栽培し  
ました。「たくさん作っていますが、作付  
ける品種は長年の販売経験をもとに  
しっかり売れ筋に絞っています」



●現在は北海道うまいもの農園など俱知安町内の3直売所に商品を出荷しています。  
経験豊富な道塚さんは北海道うまいもの農園の生産出荷者の会「北の農業人倶楽部」  
の副会長も務め、地域の農産物の販売拡大に尽力しています。



●家族総出で農業に携わる道塚農園。  
「どこも後継者不足の中、息子が跡  
を継ぐといってくれたのはうれしかっ  
たね」。最近では直売所だけでなく、ネ  
ット販売もはじめてさらなる販路の拡  
大に努めています。