



データを基にした栽培管理を実践する若江さん(盛岡市で)

データ生かし周年で10㍻-40㍻

私の経営

こだわりポイント

- 周年出荷の態勢を構築。夏秋と冬春の作型を組み合わせ、周年出荷のニーズに応える
- データ基に高収量維持。生育情報やハウス内の温湿度などのデータを毎週分析。栽培管理に役立てる

盛岡市で大玉を中心に65㍻でトマトを周年出荷するいわて若江農園は、生育情報やハウス内の温湿度などのデータを基にきめ細かく管理し、10㍻当たり40㍻の高収量を維持する。樹勢の安定を重視し、従業員と毎週データを分析。翌週の設定温度などを決める。周年出荷の強みを生かして県内のスーパーと契約し、売場の確保につなげている。

①8月～翌年6月②10月～翌年8月③夏秋の6～11月―に出荷する三つの作型を組み合わせ、大玉とミニトマトを周年で出荷する。越冬させる長期取りの作型は、ロックウール培地を使った養液栽培。高軒高ハウスで、カーテンや窓の開閉、二酸化炭素(CO₂)発生装置、ヒートポンプなどの加温設備を自動制御する。

越冬の長期取り作型は2015年に始めた。代表の若江俊英さん(50)は「夏秋だけだと売りにくく、人手

盛岡市・大玉トマト いわて若江農園

経営概況
 ▽労働力 社員3人、パート13人 ▽経営規模 冬春トマト50㍻、夏秋トマト15㍻。大玉の「桃太郎ネクスト」を主体に、ミニトマトも作る ▽売上高 約7000万円

の確保も難しかった」と振り返る。スーパー側にとっては通年で一元契約でき、仕入れの手間を減らせるメリットがある。出荷先との近さを生かし、樹上で熟したトマトを出荷。食味や鮮度の高さも売りにする。

安定供給を支えるのが、データに基づく栽培管理だ。若江さんは「生育、収穫量の山や谷を少なく維持するのが大切」と指摘する。

ハウスごとに6株の標準木を決め、成長点付近の茎の太さ、着花位置といった生育情報と、ハウス内の温湿度などを確認。茎の太さの基準である10㍻前後より太ければ翌週の設定温度を下げ、細ければ上げる。昼夜の温度差で決まる着花位置を一定間隔にするため、温度差が極端に変わらないように管理する。

データ分析は社員3人と毎週行い、農業改良普及員らに参加してもらう場合もある。データを取り始めた15年の大玉トマトの収量は10㍻22㍻ほどだったが、データを基にした栽培管理や、CO₂発生装置の導入などで19年には同40㍻に達した。

資材費の高騰が現在の経営課題の一つ。燃油高騰対策として、ヒートポンプを主体に加温し、昨年からの国の施設園芸セーフティネット構築事業に加入した。肥料も高騰していることから、資材費の上昇分をトマトの販売価格の上乗せを検討している。若江さんは「時間当たりの収穫量を多くするなど、生産性もこつこつと高めたい」と話す。