

# 農人伝

女性が活躍するサボテン専作経営

野末 信子 ⑤

静岡・浜松市

生活改善グループでP・C記帳を始めた1980年代は、ちょうどわが家で梨の直売を始めた時期でもあります。

それまでJA共選に出していましたが、異業種の方から「農家がダメなのは自分の作ったものに自分で値段を付けて売らないからだ」と言われ、それじゃやってみよう。

夫が庭先に直売用の簡単な小屋を建て、収穫期の夏2カ月間は、毎朝5時に起きて梨を収穫し、小屋に並べる日々。大変だったけれど、直売が少なかった

ピーク時、130頭規模になった肉牛肥育



## 肉牛肥育からサボテンへ

### 牛肉自由化決定で経営転換を図る

当時は、本当に飛ぶように売れました。

直売小屋のすぐ後ろが肉牛肥育の牛舎で、「牛の堆肥が入っているからおいしいんだね」と言っていたいたりで、期せずして、牛舎も梨の付加価値向上に

貢献してくれたようです(笑)。

### 決断早くすべて売却

その肉牛肥育ですが、夫がどんどん規模拡大し、わが家の経営の柱に成長していました。最初は乳牛オスでしたが、その後、乳牛メス、F1オス、F1メスと、単価の高い肉牛にシフトし、ピーク時には130頭規模の飼養頭数になっていました。

職人かたぎの夫だけに、市場でも品質評価が良く、いい単価で売れたんですよ。ところが、

当時まだ、F1肉牛相場は1頭60万円前後で、1頭当たり20万円以上の利益がありました。が、「自由化になったら10万円あるかどうかわからない。これ以上は無理」と、スッパリ肉牛肥育をやめ、89、90年の2年間かけてすべて牛を売却したんです。

代わって始めたのが、サボテンでした。知人から、国内向けのサボテンが不足していると聞いて、それじゃやってみるか。と夫が言い出して、牛の売却代金を元手にハウスをどんどん建てて「野末サボテン」の看板を掲げました。

### トゲが痛くて嫌だった

当時はポットではなく地植えでした。実は私、嫌々植えてた(笑)。だって、トゲがいっぱいあって痛いじゃないですか。「お前、嫌々植えるなあ」と夫に言われたのを今も覚えています(笑)。構成 神田みどり