

これで勝負!

大消費地にいどむ

首都圏農業

129

北本市 ベジファーム北本

【埼玉】北本市にある 取引。都市近郊の強みを
 榎ベジファーム北本・代 最大限に生かし、鮮度の
 表取締役の内田泰宏さん 良い野菜をお客さんに届
 (57)は、ブロッコリ けたいという思いから、
 ー、キャベツ、ニンジン 30年前に市場出荷から直
 など定番野菜のほか、ス 接取引に切り替えた。始
 ーパーなどではあまり見 めは苦労もあったが、鮮
 かけない西洋野菜や、地 度と品質の良さが口コミ
 元特有の伝統野菜など年 で広がり、納入先の店舗
 間100種類以上の野菜 も拡大していった。
 を24珍の畑で栽培。多品 「直接取引で心がけて
 目・大量生産に取り組ん ている。」

現在は量販店や飲食店
 など合わせて約80店舗と

「売れるきっかけ」重視



栽培するロマネスコ畑で内田さん

いるのは定番野菜の品質 者」と内田さんは話す。
 とスーパーでの陳列方 おいしくて、安心・安
 法。よく使う野菜の品質 全な野菜を食べてもらい
 が良いスーパーはお客さ たいという思いから、で
 んが集まるし、そこで商 みるだけ農薬を使わず天
 品を買ってもらうために 敵を使って害虫を駆除す
 は見せ方も重要。売れる る農法を採用。県の特別
 きっかけを作るのは生産 栽培農産物認証も受けて

いる。現在は納品先から
 なくてはならない商品だ
 といわれ、評判を聞いた
 スーパーや量販店から引
 き合いが来ている。

2年前からはスーパー
 に自社商品専用の販売コ
 ーナーを持ち、生鮮野菜
 だけでなく自社ブランド
 のにんじんジュースもそ
 こで販売している。畑に
 並ぶ野菜は商品というこ
 とを常に忘れないという
 内田さん。商いであるこ
 とを強く意識し、今日・
 明日ではなく、お客さん
 のニーズを長く見据え、
 イメージすることが重要
 だという。「今後は直売
 を始めて、自社サイトや
 SNSを活用したネット
 販売にも力を入れたい。
 農家レストランにも興味
 がある」と語った。