

ブランド化について

そもそもの原因は野菜＝安くあるべき
という雰囲気である。

日用品だから安くというのも分かりますが
口にして体をつくる物だからこそ、まっとう
な価格で販売することが大事です。

そして、ちゃんとした物を生産することが
生産者として生き残る道と考えています。

私はブランド化には興味ありませんでした

包装紙(パッケージ)だけ豪華にして
中身空っぽのモノしか作れない所がすること
という印象

当初は・・・

パッケージ(服)に頼らず裸で売れるモノで
勝負したい！と思っていたが

あまりにも

私のトマトの知名度の低さにショックを受け
ブランド化の必要性に気付く

そうした中で

「裸のままでは可哀そう」ということが分かり

オリジナルのシール(服)を作った



これにより

リピーターの方に見つけてもらいやすくなって
贈答にも使ってもらえるようになった

ブランド化とは？

(一般的には付加価値とある)

星の数ほどの農業者が取り組んでいるが
本当にブランド化できているのは極々わずか
何故か？ **ブランド化できていない**
自分で名乗ってるだけだったり
〇〇に認めてもらったからというケース
ばかりです。

はっきり言ってこれはブランドではない！

ブランド化したからゴールではない！
目指してから始まる
終わりのないマラソンです。

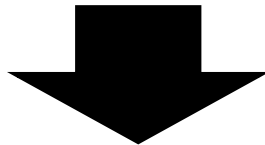
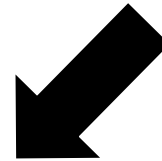
私が思うブランドの作り方とは？

自分を信じる

商品・生産物・
自分のやっていることを
大事(大切)にする

誇り(プライド)になる

続けていくことがブランドに繋がる



自分を信じる為には

- 「本気でやる」という気持ち。
- 人生を懸けてもいい価値がある。
- 笑われても、バカにされても
やり続ける。
- お客様を満足させる！

自分を否定しないこと

大切・大事にするとは？

まずはやってはいけないことをしないだけです。

- ・バカ盛り 必要以上の大量生産
- ・激安 安売り(消費者のみが喜ぶ)
- ・下請け

これらを強要されない、しない

結論から申し上げますと

ブランドとは

誇りを持つことである！
その過程で生まれてくる！

高い値段を付けることでは決してない！
もちろん中身も大事！

4 私の思う農業の基本

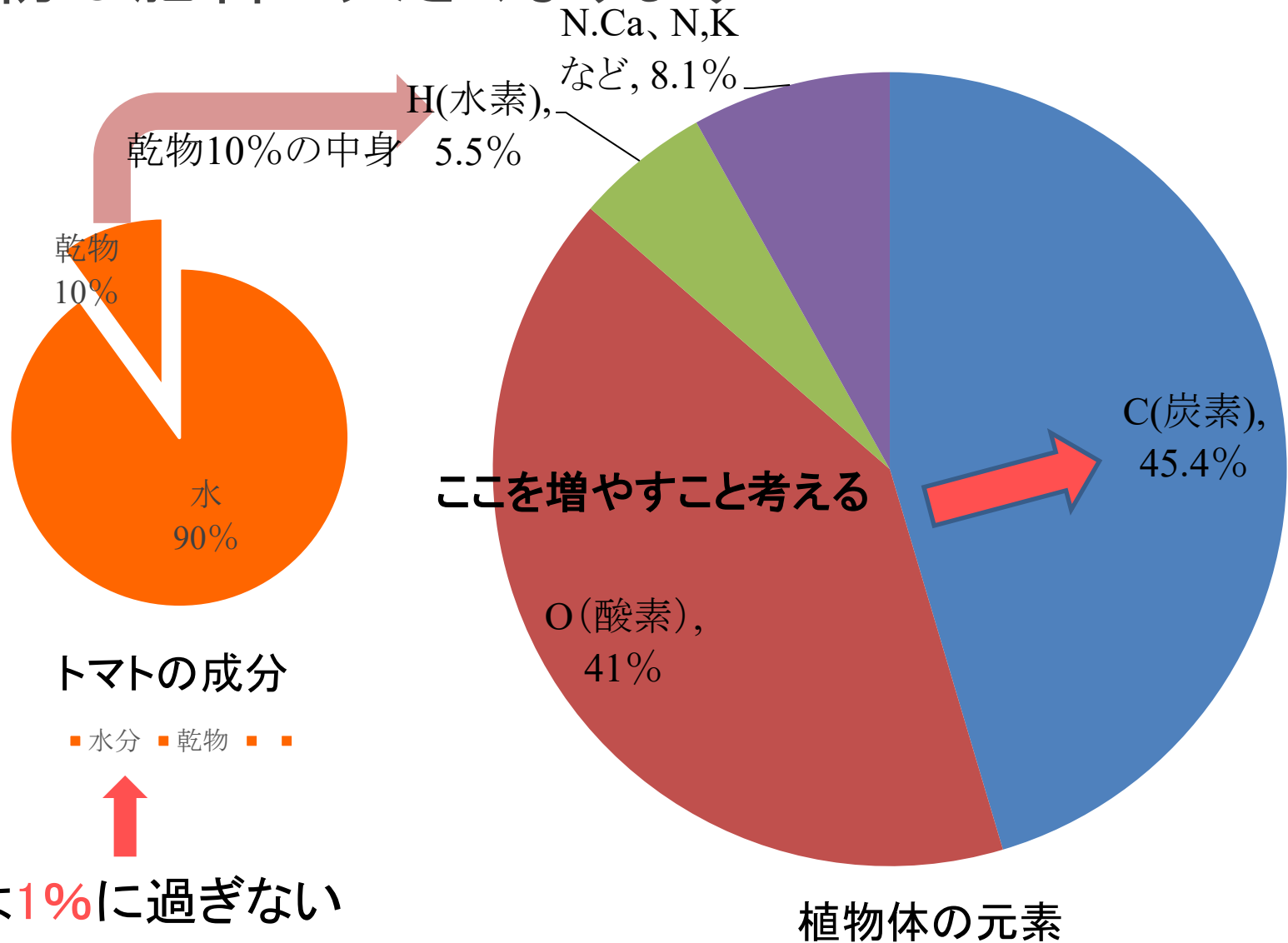
農業の基本は やはり 「生産」

ここに力を注ぐことが大事だと思います

学問と実践は別物 大切なのは

「再現」 できるかどうか

植物は肥料で大きくなりますか？



肥料は足りない分を足す

ぐらいがいいのでは？

7 実践での光合成について

植物体を構成しているのは糖です

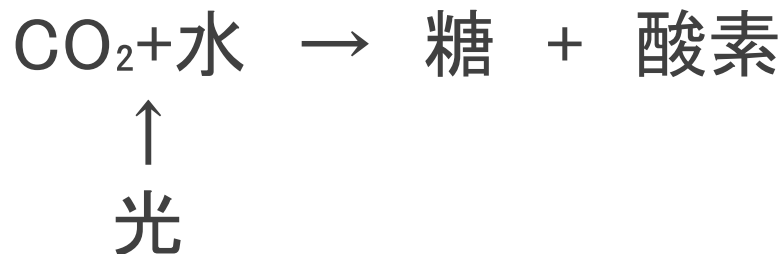
炭水化物を合成している

植物体の元素のうち90%はC、H、Oで構成
されている

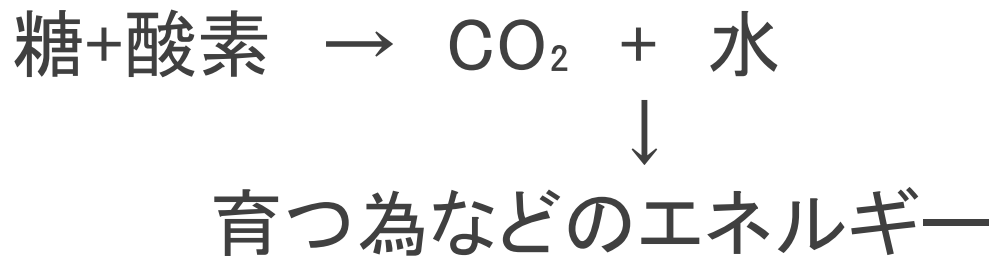


ここが果菜類の肝です

光合成 糖を作る



呼吸 糖を燃焼



光合成 - 呼吸 = 成長
余った糖が果実に行く

植物も人間も生きていく為には
糖（炭水化物）が大事です
両方とも呼吸をして生きてます！

動くことができない植物は
光合成によって自分の体の中で
糖（炭水化物）を作れるようになった！

葉っぱ裏の気孔が $\text{CO}_2 \cdot \text{H}_2\text{O} \cdot \text{O}_2$ の出入り口

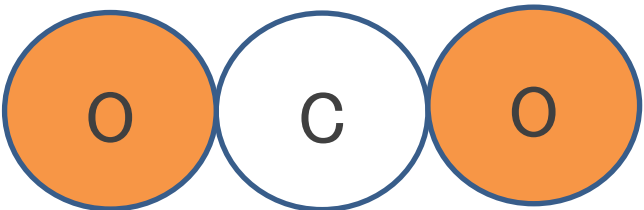
二酸化炭素 CO_2 + 水 H_2O + 8光量子



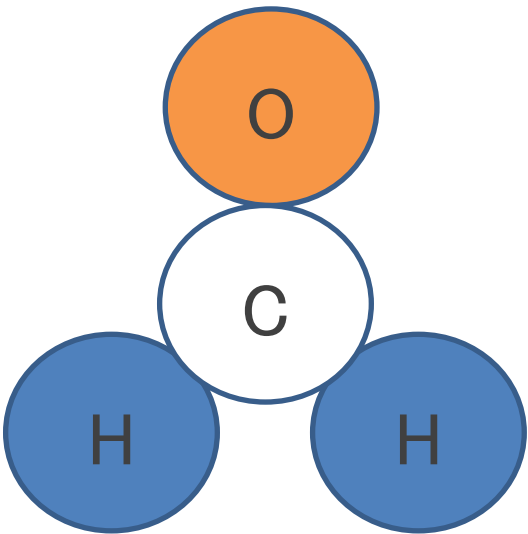
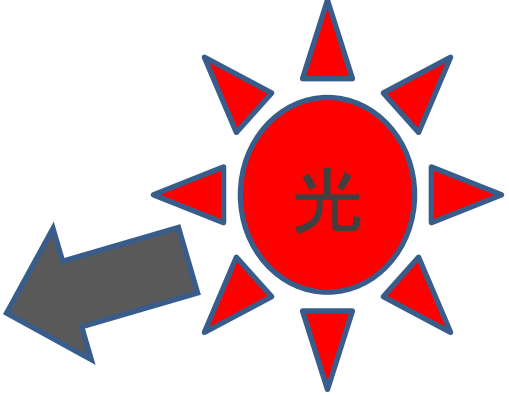
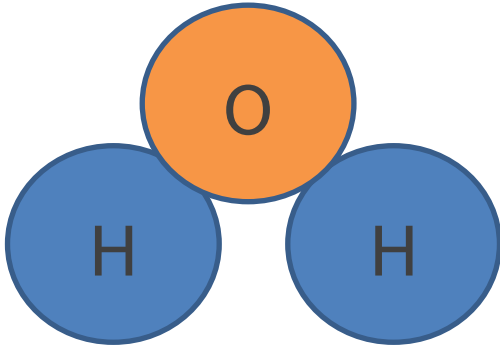
糖 CH_2O + 酸素 O_2
を作ること



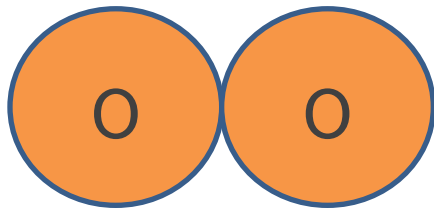
たっぷりできる環境を再現すれば
収量に結び付く！



+



+

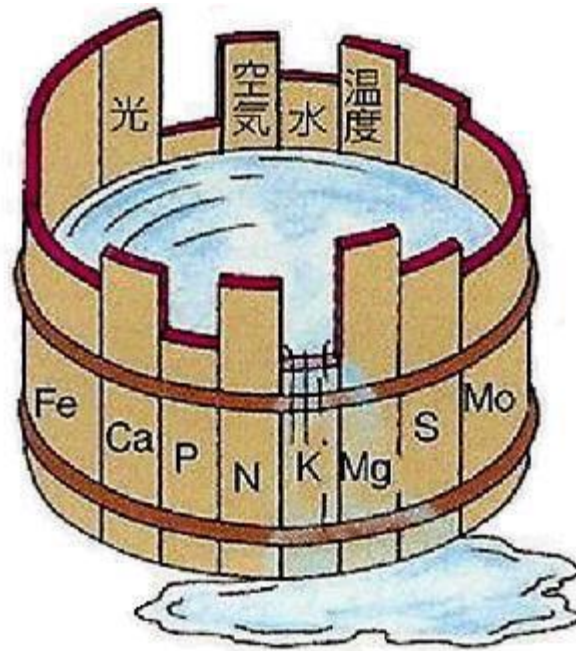


光合成をたっぷりさせるには

環境を整える必要がある

- 光
- 二酸化炭素 CO_2
- 温度
- 湿度
- 風

ドベネックの桶



ドベネックの桶（啓林館の HP から引用）から引用

まんべんなく管理するのが重要！！

二酸化炭素を補うために



光合成促進装置



灯油ストーブで代用
しています



新しい暖房機と炭酸ガス発生装置導入しました

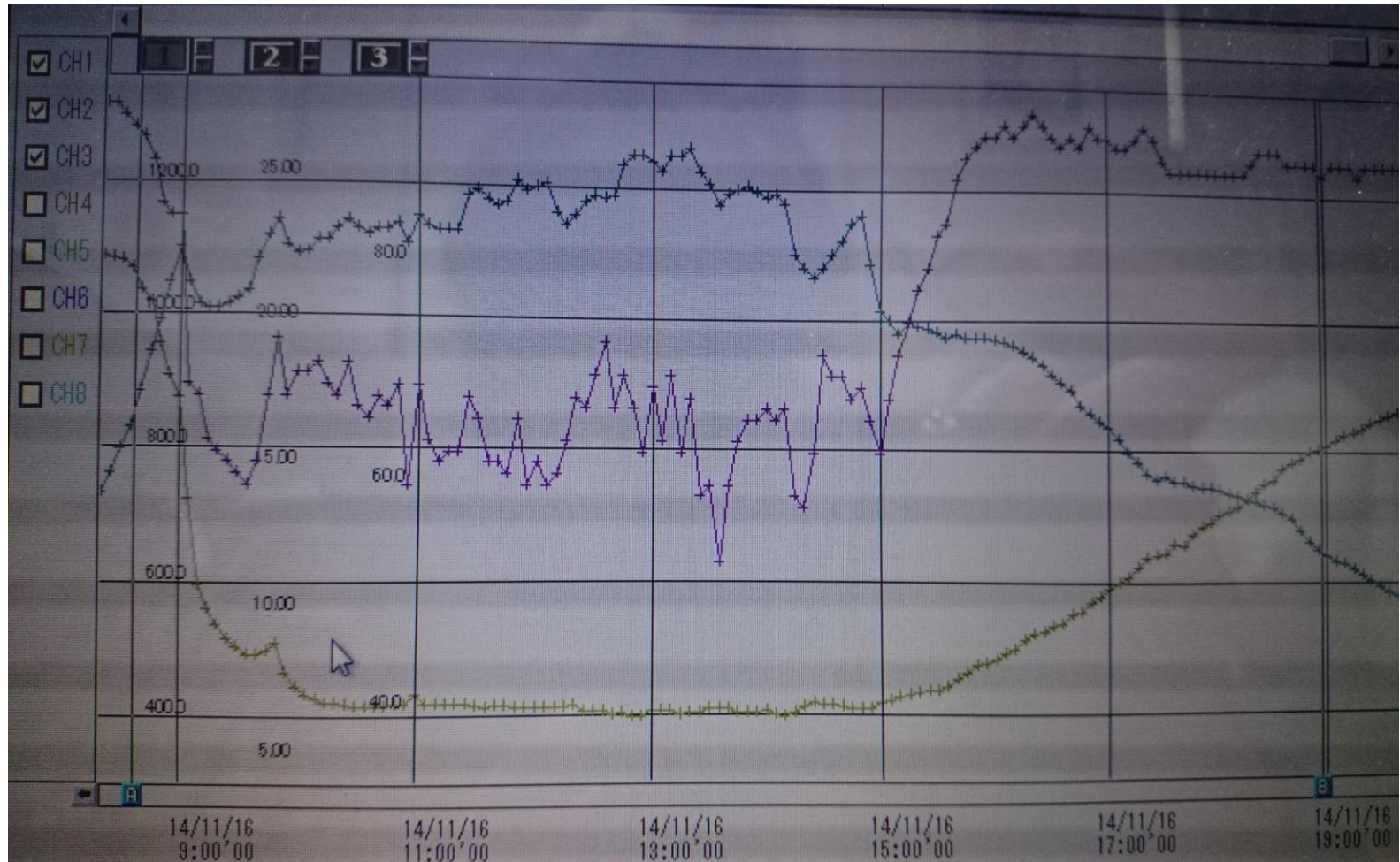
8 どうやって環境を知るか？

炭酸ガスは炊けばいいものではない

環境測定装置を使います



環境データ



機械などはあくまでも生産者のお助けグッズです

なんで今までCO₂を測定していなかったか？

高いから



こういうのを使っています

光合成した結果





水やりの機械です
スイコーロボ



私は「何」をつくっているのか

「ファン作り」 をしています

お客様には「満足感」 を売っています

お店には「信頼」 を売っています

これから進路を決めると思いますが

- 他人が言ってることは
あてにしてはいけません

例えば・・・「あの会社はいいぞ」など

- 自分の意志が大事です
気持ちを大事に！

悪くいえば自分勝手ですが
なんで決めたのか説明できるように

10 最後に

高校も人生の分岐点の一つなので
思いっきり悩んで自分で考えて
いい選択をして欲しいと思います

ありがとうございました

