

郡高KINOKO～みんなにとどけ～

椎茸班 3年 奥村真和 佐古尾尚太 畑佐太志

1. 設定理由

郡上高校では、一般のスーパーやお店でもなかなか見ることができないような、大きく肉厚で良質な原木椎茸（115菌・240菌・241菌）の栽培をしている。そんな郡上高校特有の原木椎茸をより多くの方に昨年度の活動で知っていただいた。そのため、昨年度よりも多くの方に買っていただける活動をする。それと同時に、消費者の需要傾向を調査し、そこからより良い販売方法を見つける。

私たち自身が椎茸についての知識を深めていき、郡上高校の原木椎茸がより良いものになるよう環境を改善し、利益向上に繋げていきたい。

2. 活動内容

1・2月	調べ学習・収穫	9月	郡上建築センター訪問
3月	アグリサービス郡上訪問	10月	改装工事 販売会に向けての準備
4月	収穫・ハウス整備	11月	販売会に向けての準備
5月	みどりの祭り販売 アンケート調査	12月	実習生産物販売会 2年生への引継ぎ
6月	原木移動 保護者向けアンケート計画	1月	スポセン感謝祭 校内プロジェクト発表
7月	環境整備・座学講座	2月	校外プロジェクト発表 2年生専攻活動開始
8月	原木移動・前期まとめ		

3. 実施項目

1. 原木移動&環境整備
2. 椎茸加工室の改装工事
3. 販売会（郡上市みどりの祭り・ふるさと祭り・実習生産物販売会・スポセン感謝祭）
4. 平成 24 年度販売実績

4. 結果

① 原木移動&環境整備

古くなった原木を憩いの森に移動した。（図 1）
ハウス内の原木は水を多く含んだものか、原木内を虫に食べられてスカスカになったものばかりでしたが、まだ菌が生きているほだ木もあったため、椎茸の栽培を続けるために憩いの森に移動させた。

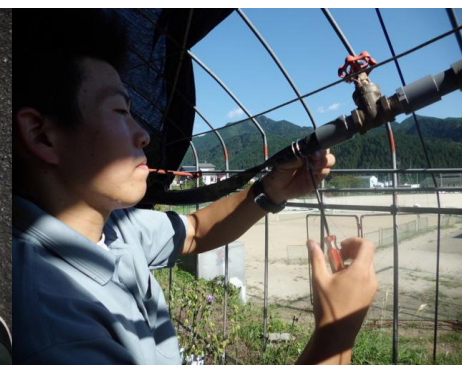


(図 1)

「115 菌 2 年目」のハウスの散水用チューブに穴が空いていたため、図 2 のように予備のチューブを交換しました。これで、ほだ木に均等に散水できるようになりました。



(散水予備チューブ)

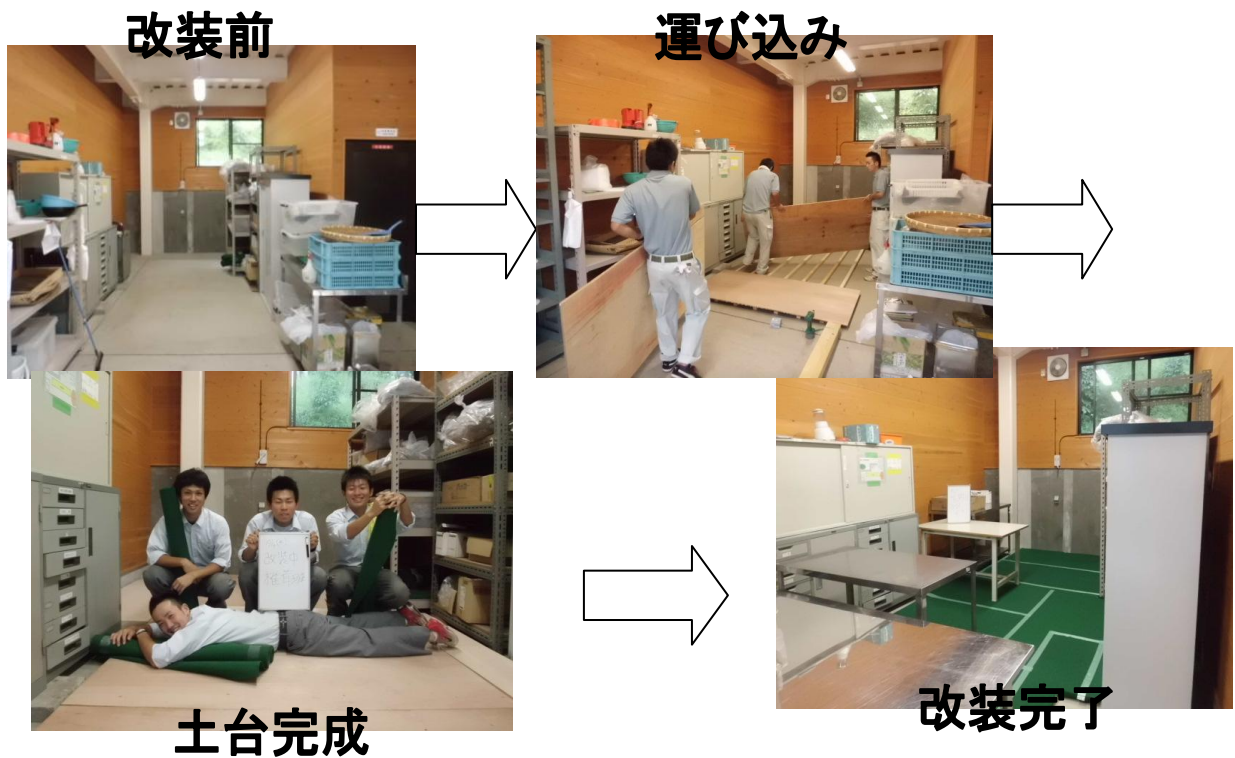


(図 2)

② 椎茸加工室の改装工事

改装工事の材料

	大きさ (mm)	枚数	合計
コンパネ	12×900×1800	10 枚×1,150 円	11,500 円
垂木 (北洋材)	40×40×3,800	15 本×450 円	6,750 円
合計			税込み 19,162 円



今年、郡上高校の原木椎茸の衛生面にも重点を置き、昨年度より少しでも良くするために椎茸加工室の改装をした。改装に必要な木材は、郡上総合建築センターにて角材 15 本、コンパネ 10 枚を調達した。改装したことにより、椎茸をパックに詰めるときに砂やほこりが入るのを防ぐことができた。

③ 販売会



(図 3)



(図 4)

今年には昨年度の販売会（図3）に加え、「みどりの祭り（図4）・スポーツセンター感謝祭」で販売を行うことができた。

12月に行われた実習生産物販売会では、生しいたけの収穫量が少なかったためすぐに完売した。しかし、椎茸の価格設定をグラムで設定していたことや、年間の生しいたけの販売回数が少なかったことが、今回の販売売上減少の主な理由である。

昨年に比べ販売売り上げを落とすことになった。（表1）

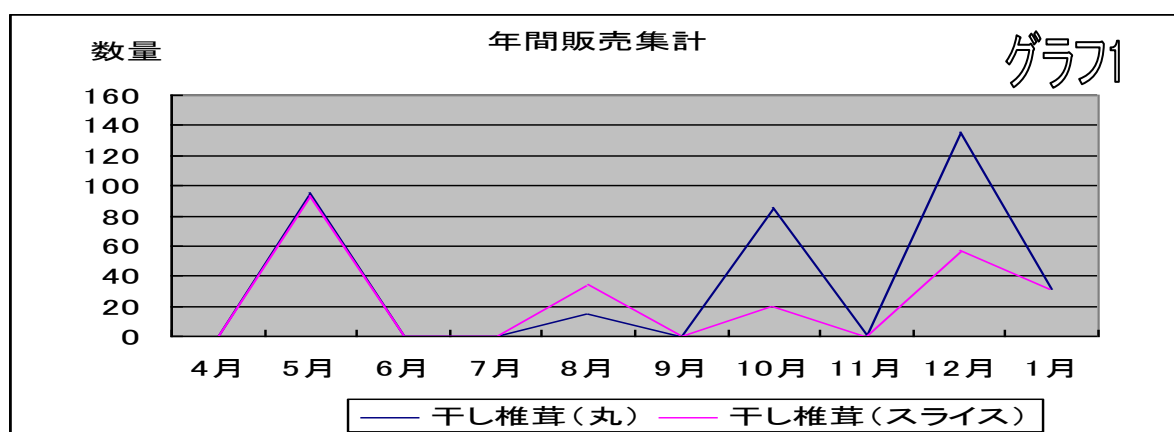
販売品	価格	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年
生しいたけ	200円	7,400円	14,300円	52,400円	18,000円
干しいたけ	500円	59,500円	81,500円	70,500円	67,500円
干しいたけ(スライス)	500円	6,500円	11,000円	14,000円	28,500円
合計		73,400円	16,800円	136,900円	114,000円

（表1）

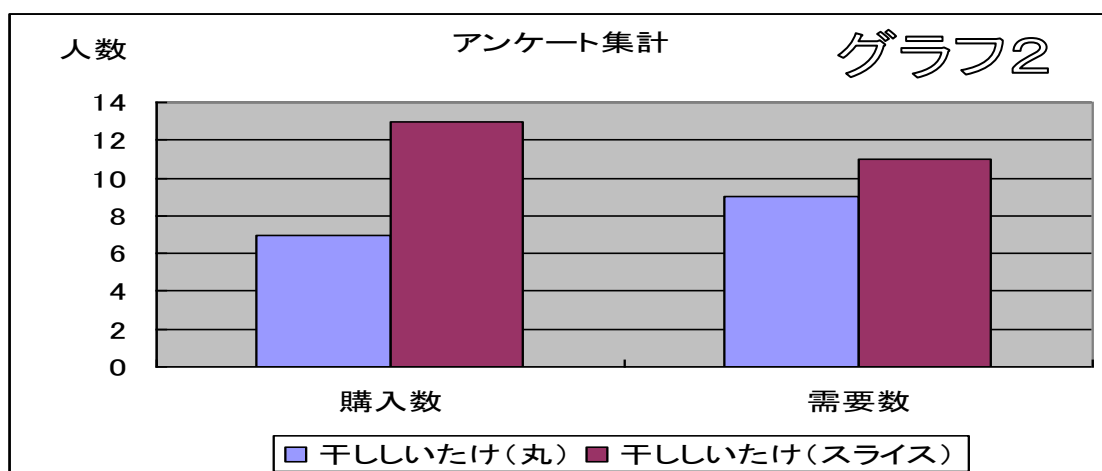
販売ルートが昨年より増えたことで、幅広く多くの人に知ってもらい、買っていただくことができた。

④ 消費者の需要傾向

需要傾向として、春から夏にかけてはスライス椎茸が良く売れ、秋から冬にかけては丸椎茸が良く売れることが分かる。（グラフ1）



考えられる理由として、季節に応じた料理に使うことができるため、春から夏にかけてはスライスの方が良く売れる。また秋から冬にかけては、鍋料理やおせち料理に使うため丸椎茸が良く売れると思われる。



5月に行ったアンケートによると、春から夏にかけてはスライス椎茸のほうが料理で使いたいというような理由で、多く購入されることが分かった。(グラフ2)

⑤ 成果

- ・販売ルートと販売回数を増やした。
- ・12月に行われた実習生産物販売会での生椎茸は、完売することができた。
- ・干し椎茸は、秋～冬には丸椎茸のほうがスライス椎茸よりも多く販売でき、夏にはスライス椎茸の方が丸椎茸よりも多く販売できることが分析結果として出た。
- ・椎茸加工室の改装工事を行った。

5. 総売上

(表2)

	干しいたけ	生しいたけ	合計
平成22年度	381,500円	27,700円	409,200円
平成23年度	328,500円	118,300円	446,800円
平成24年度	284,500円	20,400円	304,900円

(※スポセン感謝祭は含まれない)

売上では、合計141,900円減少した。(表2) 収穫量が落ちたため生しいたけの販売量が昨年より少なくなったと考えられる。

また、今年度は差額が昨年度よりも下がっているため(表3)、来年度は椎茸スライサーなどの器具を購入し作業効率の向上に利用してほしい。

来年は、全体の売上を上げられるように工夫してほしい。

(表3)

	支出	収入	差額
平成22年度	344,663	409,200	64,537
平成23年度	31,793	446,800	415,007
平成24年度	51,117	304,900	253,783

6. 課題

- ・夏に原木移動に時間がかかったため椎茸ハウスの環境整備に手が回らなかった。
- ・夏場のハウス内の温度管理をするため、散水をきちんとすること。散水で刺激を多く与えておくことで、ハウス内の温度管理ができ、収穫量は変わると思われる。
- ・サーモレコーダーの活用をすることで、原木内の温度と外気温を数値化することができるため活用してほしい。
- ・私たちのできなかった、ほだ木への刺激を与える実験を行ってほしい。
- ・椎茸の収穫量の調査をしてほしい。
- ・憩いの森は放置したままになっているため、憩いの森の環境整備を行ってほしい。具体的には、憩いの森の原木の組み方を工夫してほしい。
- ・夏菌・なめこの栽培では、収穫時期を明確にし、研究を進めてほしい。

7. まとめ

今年度は栽培や販売だけの活動ではなく、衛生面のことを考え椎茸加工室の改装工事や散水チューブの付け替えなどの環境の整備を行い、質のいい原木椎茸を販売するために活動してきた。また利益向上を目的とし、みどりの祭りやスポーツセンター感謝祭などの新たな販売ルートの拡大に成功した。

消費者の傾向調査に加え、ほだ木の栽培本数を減らし、目の行き届いた管理を目指してきた。

販売に向けた準備を進めるため、包装作業の効率アップを考えた改装ができた。

今後の活動として椎茸ハウスの環境を整え、郡上高校の原木椎茸をより良くし、栽培から販売までを通して地域交流活動を行ってほしい。