

農業

日田と聞いて思い浮かぶ農産物はウメ、ナシ、ワサビなど多様な顔触れ。農業は日田市の基幹産業だが、高齢化や後継者不足に悩むのはこの地も例外ではない。ITの活用、新品種への挑戦、海外輸出、Uターン組も多い若手生産者の新しい発想とチャレンジ精神が、もうかる農業、魅力ある農業への道を切り開いていく。



日田のナシ「新高」

農家って自由だぞ楽しいぞ

農薬減らす栽培に挑戦

乙 昨 今日ではざっくばらんに話してもらいながら、最後にミライへの鍵ということで日田の農業へのメッセージを決めたいと思います。早速自己紹介から。私は報道部の教育担当で、農業分野では、以前勤務していた杵築支所で施設栽培などの取材をしたことがあります。

菅原 大山町でウメとスモモ、施設野菜の栽培と加工をしています。農業を始めて間もないので勉強中です。

神川 Uターンで帰ってきて5年ほど。梨部会の若手グループに今日の話を還元したいです。

田中 大分宮崎担当のバイヤーをしています。今年4月に大分に来ました。今後大分の商材を全国に広めていけたらと思っています。

松上 主にワサビとキュウリ、原木シタケを作っています。農業を始めて2年目で分からないことだらけ。農業で生活できるようになり、街で暮らしていて実家の農業がでなくなった人の力にもなれればと思っています。

樋口 水田担当の技師です。皆さんにいろいろ教わりながら、生産者の役に立てようになりたいです。

乙 昨 作り方のこだわりなどを聞かせてください。

松上 シタケは両親で、僕はワサビとキュウリが主。キュウリは産地直送もしていて、ワサビは90%が市場向けです。ワサビの栽培はハウスと(間伐した山中で育てる)林間があって、林間の方が辛みが強い。収量はハウスの方が多いですが、「辛くなければわさびじゃない」という思いがあり、今年からは林間一本でいこうと思っています。

若手リーダー
菅原農園 若手農家代表
菅原勝志さん

神川 農協を通じて市場に送るのがメインで、ニーズに応える商品作りに力を入れています。新しい植え方も取り入れていろいろな品種を作り、お客さんを選んでもらえればと。

菅原 米ぬか肥料などを使って、農薬を減らす栽培に取り組んでいます。加工技術も鼻などと相談しながら研究中です。

質と価格で二極化傾向

乙 昨 加工はどういったものを。

菅原 梅干し、青梅を使ったかりか梅、それを使ったドレッシング、ユズごしょうなどがあります。

乙 昨 皆さんいろいろこだわりを持っているようですが、バイヤーはどう見ますか。

田中 競争に打ち勝っていくには周囲の生産者とは違う物を作り、「元祖」になることが重要です。消費者は年収が回復しない中で節約志向が非常に強く、果物の年間消費支出は落ちている。いかにお客の生活シーンに合った価格やサイズの商品を作っていくかだと思います。消費者は質重視と価格重視で二極化しています。

神川 バイヤーと話すとき、工業製品を作っているわけじゃないから、「実の大きさは木に聞いてくれ」という時があります(笑)。本来なら求められる大きさは木に聞いてくれ、天候で違ったりして、思い通りにならないのが現実。ナシは植えてからなるまで最低5年、畑が埋まるには10年かかり、出来上がったところには需要が去っていることもある。消費者の好みに対応していく努力はしていますが。

乙 昨 新しい物の栽培にチャレンジするのは大変そうですね。

神川 確実な答えが出るまでに時間がかかりますが、

若手リーダー
ナシ生産農家
神川裕芳さん

先が見えない怖さではありますが、以前のままでやっていたよりはチャレンジした方がいいかなと。

松上 19年サラリーマンをしていたので、「毎日改善」という意識があります。日田のワサビの生産量は10年ほど前は120トンくらいあったのが46トンまで落ちている。林間ワサビは海拔400m以上じゃないと作れないんですが、上津江や中津江は標高が高いので植えればできる。ただ、高齢化で収穫ができないんです。山の斜面を上ったり、20分くらいあるケースを運ぶのは高齢者には厳しい。山にレールを敷いて軽トラで持っていくとか、不具合な点を洗い出して行動につなげたいと思っています。

田中 誰でも収穫できる態勢を整えるのは大切。

超辛いユズごしょうを

乙 昨 楽してもうける、つまり収益性を高めるための改善というのは必要ですね。菅原さんは生産から加工まで手掛けていますが、6次産業化するメリットは。

菅原 ロスがなくなるし、お客さんの声が直接聞けるのがうれしい。直販所以外の販路を探すのが難しいところなんです。

田中 収益は出ていますか。

菅原 設備投資の支払いでなかなか…。共同で加工施設を建てて販売していくのがいいと思います。生産者は生産に集中しないと、どっちつかずで手が回らなくなるので。

乙 昨 みんなで集まって6次産業化する方法がやりやすい。

菅原 費用的には、こだわりや意見の違いが出てくると難しいな。

乙 昨 ナシの加工は。

若手リーダー
ワサビ、キュウリ生産農家
松上洋一さん

神川 いろいろな加工品は出ていますが、自分たちが手を出すのは難しいですね。収穫は夏から冬まで約半年間ですが、他の期間も木の手入れとか仕事がありますから。畑を減らして取り組んだとして、その分まで収益が出るのか。

菅原 収入を上げるには畑の面積を広げるか、加工などを充実させるかになる。大山は土地も狭く面積的に厳しい中で付加価値を付けた加工商品なら収入が上がるのではと始めましたが、加工は奥が深い。売るための営業もしなくてはなりません。

松上 加工は夢ですね。例えば超辛ユズごしょうとか作ってみたい。ここにしかないという商品。

田中 成功失敗は別として、初めて取り組んだ元祖になるというのは強みになります。

フェイスブックを活用

乙 昨 販路拡大に行政の支援は。

樋口 「ひたブランド推進課」ができ、生産者といかに売っていくのか話しています。台湾などへの輸出にも力を入れているところなんです。

乙 昨 こんな支援がほしいというのがありますか。

神川 日田青年農業研究会というグループで、ナシだけでなく他の生産物もまとめて「産直定期便」のような商品を作ったり、各地のフェアに参加してみようかと話が出たんですが、収穫最盛期とフェアが重なったり時期によっては商品がないなど、ずれを感じたことがありました。情報を早めに共有すれば企画と商品が見合い、成功するのかなと思います。いいものができる時期＝自分たちが忙しい時期でもあるので、うまく調整してもらえたら。

若手リーダー
日田市農業振興課 農産振興係 技師
樋口和久さん

乙 昨 もっと連携が必要ですね。いろいろな売り出し方があると思いますが、インターネットは活用していますか。

松上 フェイスブックで「今日こんなものができた」「産直に出す」と知らせると、結構反応があります。

田中 市場に出すと価格が暴落する時があるので、ホームページを活用する農家は増えています。HPはお金をかけずに店を建てるようなものですから。フェイスブックの友達がきっかけとなり販路が広がるかも。

松上 確かに友達で友達で、うきは市(福岡県)の桃農家とつながりができました。おじいちゃんたちは市場だけで産直もない時代。今はSNSもありますし、もうけの匂いかします(笑)。

田中 全世界と通じているので、元祖になれば大きな可能性を秘めている魅力的な部分です。

菅原 個人のHPでは見る人が少なく、楽天のモールとか人が集まる場所とつながらないと難しいと感じています。

松上 ユーチューブとかも使っている点を作り、線になるように仕向けていくといいのかも。

頂点目指し底辺を拡大

乙 昨 ところで皆さんはサラリーマンを経験しています。農業の魅力を聞かせてください。

松上 子どもが8、3、0歳の3人。子どもが「じいちゃん」と言いながら田んぼを走っていく光景を見て、これが幸せかなと。

菅原 好きな日に休めるとか、時間が自由なのが魅力。時間に縛られない分、自分との闘いですが。

神川 今日明日の数字に追われず、先を見越してできるとか、仕事はしんどいけど自分次第というのがやりやすい。やった分だけ返ってくる楽しみがあります。

乙 昨 チャレンジするやりかたを持って農業をしているのが伝わってきました。もうかる農業を目指す中で、全国の事例を紹介してもらえますか。

田中 例えば大分も取り組んでいるブドウのシャインマスカット。糖度や粒の大きさにこだわった品をお盆時期に販売したところ、単価は1房2280円と非常に高かったんですが、各店舗でコンスタントに売れました。需要期と価格がマッチングすれば売れるんだと。市場に物が少ない時に計画性を持って出せる物量を抱えているかどうかで強さが違ってきます。宮崎に、夏場はない日向夏をお盆時期に出せる生産者がいいます。貯蔵庫で徹底して温度や品質を管理して。設備投資はかかっていますが、その農家だけが貯蔵ができる技術を確立して、需要期に商品を出せるんです。

神川 貯蔵の技術は模索中なんです。今は大分の独自ブランドで糖度も玉の大きさもワンランク上の「豊里(ほうり)」の生産販売に取り組んでいます。まだ取れる量が少ないので、もうちょっと糖度や大きさの設定を下げて出す量を増やそうかという話も出たりしますが、とことんこだわりを貫いていきたい。高い頂点を目指すし底辺が上がり、日田のナシの品質そのものが高くなると思う。

魅力気付き始めた若者

乙 昨 こだわりの商品を作っていけば可能性はありそうです。事前の打ち合わせで皆さんが口をそろえて挙げた課題が後継者不足でした。樋口さん、農家戸数の推移の説明をお願いします。

樋口 平成17年度と24年度を比べると、認定農業者は481人から422人に減っています。農

業企業者は236人から580人と増加、新規就農者や女性農業経営者、青年農業者も増えています。高齢化が進んで、集落維持機能が落ちているのが日田市の現状。Uターン・ターンの人たちを大切に育てて増やし、次代の農業を担う存在になってもらいたいです。

乙 昨 農家戸数は減っているが、若者や新規就農者が増えているというのは、若い人たちが農業の魅力に気づき始めた、または後継者がなかなか育たないという見方もできます。高齢化や後継者問題の解決策は、地元に戻ってきた皆さんの中にあると思います。

松上 新規就農者に国から補助金がもらえるという話があったんですが、ハードルが高くて驚いた。的外れの補助も多くて、僕が農業を始めたのは補助ありきではなく長男だから。上津江にある会社は限られるし、農業をするのが家のためにも町のためにもなると思いました。40歳になったら人に頭を下げて教える請るだろうかと思

農家で研修できる制度

乙 昨 他地域の新規就農者はいかがですか。

神川 自分もですが、やはり家が農業という人が多いですね。ただ受け入れる体制を整えていかないと入りづらくなる。

菅原 新規の人には土地を求めると高いハードルがある。機械を買ったり倉庫を建てたりと設備投資もかかります。新規就農者のための窓口や農家で研修できる仕組みを作ればいいのでは。

松上 上津江は限界集落で、生きるための機能維持が求められている。自分にはできないことはないかと子供会の会長になりました。子供会でソーラン節を踊って高齢者を慰問したりしています。引き留めるわけじゃないけど、子どもたちに上津江を好きになってもうたために何をすればいいかを考えています。住みたいと思ったら生活するために仕事が必要。そこで農業を提案できたいいなと。

乙 昨 ミライへの鍵ということでこの分科会のキーワードを考えたいと思います。

樋口 集落営農は地域づくりにつながるので勧めたい。「みんなで作っていく」という思いが集落営農という言葉に込められていると思います。

松上 「楽」という字が浮かびました。農業はきついというイメージが強いと思うので、それを少しずつ消していけば次世代が振り向いてくれるのかなと。時々サングラスをかけて音楽を聞きながら作業するんですが、たまに「楽しそうね」と言われます(笑)。太陽より先に起きて収穫しないと間に合わないとか厳しい時期はありますが、そこはやりがいですね。

菅原 大変なのはどの仕事も同じです。

神川 やらされているか、自分でやっているかの違いは大きい。

新しい発想で時代追う

乙 昨 いろいろな可能性がある時代の農業ですが、生産者にメッセージを。

田中 産地を回って確かに農業はきついというイメージを持っていましたが、皆さんの話には自分で時間を作ったり育てる作物を選ぶといった楽しさや自由さを感じました。新しい発想で時代を追う農家さんに、自分たちもついていかなくてはと実感しました。

コーディネーター
大分合同新聞記者
乙 昨 啓太郎

社会貢献活動

JTはたばこを吸われる方と吸われない方が協調して共存できる社会の実現に向け、マナーの向上や分煙環境の整備などさまざまな活動を行っています。



「ひろえば街が好きになる運動」

私たちは市民参加型の清掃活動を行っています。

2004年開始から全国述べ1,480回を突破。これまでに140万人以上の方々に参加いただいております。ここ日田市においても5月25日～26日に開催されました。「日田川開き観光祭」の際、「ひろ街」を行いました。日田市環境課、ひた市民環境会議、日田たばこ販売組合の皆様や日田三隈高校、藤蔭高校、日田高校、昭和学園の生徒さんをはじめ600人以上の参加をいただきました。

未成年喫煙防止啓発活動

たばこ販売店で構成されています日田たばこ販売協同組合(吉田秀九理事長)は、今年の7月にJR日田駅で日田警察署と合同で、未成年喫煙防止啓発活動や清掃キャンペーン等の取り組みや、マナー啓発活動を行っていただいております。

分煙コンサルティング

私たちは積極的な分煙の取り組みを進めています。

JTでは、これまで培ったノウハウを生かし、たばこを吸われる方・吸われない方の双方を考慮した空間作り、そして双方が協調して共存できる社会の実現に取り組んでいます。

喫煙環境に関する社会の状況は年を追って変化しています。私たちはこれからも、時代に合った分煙環境のお手伝いをさせていただきます。

小さなことからお気軽にお問い合わせください。無償でご対応させていただきます。

分煙コンサルティングの流れ

※即日対応できない場合もございますので、あらかじめご了承ください。

STEP1 お近くの窓口へ電話、もしくはメールにてお問い合わせください

STEP2 分煙コンサルタントが、ご相談内容を確認させていただきます

STEP3 必要に応じて現地視察を行います

STEP4 解決のための各種アドバイスをさせていただきます

日本たばこ産業株式会社 大分営業所 社会環境推進担当
大分市新員1-10 TEL(代表)097-552-7171 営業時間/平日9:00~17:40

JTグループは、すべてのお客様一人ひとりの「かけがえのないひととき」や「大切な時間」を想っています。

好評販売中

さっぱりとした後口で、梨のみずみずしい爽やかな味わいをお楽しみいただけます。是非お試しください。

100年以上の歴史を持つ
大分県日田市産の
梨果汁を使用した飲料です。

The・おおいた
日田の梨



500ml 140円(税別)

日本たばこ産業株式会社 <http://www.jti.co.jp/>