

農林畜産

1 次産業に“夢”を一。豊かな自然に恵まれた九重町の農林畜産業もまた、不安定な収入、後継者不足といった課題を抱えている。地域の誇りを胸に農林畜産業に携わる若手リーダーが、識者を交えて九重町の1次産業を盛り上げるため討論を交わした。若い力が閉塞感を打ち破る。



自慢の品 町の旅館で使って

マイナスを言える会に

藤川 今日では明るい夢の話につながるような議論ができればと思います。まず自己紹介を。

佐藤 専業農家です。メインでトマト、米とブルーベリーを少々。有機農業グループ「ひこばえ」で頑張っています。

穴井 役場の農林課農政企画グループにいます。実家で米を作っています。町の農政に生かせるよう、いろいろな話を聞かせてください。

森 JR九州ファーム大分で2年前からニラづくりをしています。違う立場でいろんな話をする中で、九重の未来を考えていきたいと思います。

鷺頭 黒毛和牛の繁殖を中心に水稲とブルーベリーを、9年前から農家レストラン「べべんこ」で生産加工販売を行う6次産業に取り組んでいます。プラスの意見の前に、リマイナスの意見を言える会になればいいと思います。

梅木 ブルーベリーの摘み取り農園「ベリージュファーム」です。石釜を使ったピザなどを提供する喫茶店もしています。



若手リーダー
牧場経営
鷺頭 将治 さん

夢持てずに後継者不足

藤川 では、マイナス面や課題から話を始めましょう。どういった点がありますか。

鷺頭 どうしても後継者不足の問題は避けられないところ。ビジョンがはっきりしていないと思います。

藤川 梅木さんはどうですか。

梅木 専業農家の方からは「収入面で先が見えない。夢がない」と聞きます。

藤川 夢がないという、例えば？

梅木 同じように出荷しても同じ収入が得られない現状があって。外国産の農産物で価格が下がり続けるのではという不安を抱えています。

鷺頭 課題は収入の安定、後継者の問題ですね。

佐藤 そうですね。やっている作業に対して満足な収入が得られていないというのが農家の現実です。

藤川 役場の立場でいうと、穴井さんはどうお考えですか。

穴井 産地形成ができていないのが一つの問題ではないかと思います。品質と量をそろえないと市場に対しても影響力を持てないのです。

藤川 町の重点的な作物は何かですか。

穴井 トマト、花き、ナシ、シイタケ、高原キャベツ、豊後牛が町の主要作物。戦略作物ということでブルーベリーと白ネギを推進しています。ただ、具体的な事業はないのが現状です。

鷺頭 「質と量」という話は系統出荷の話ですよな。「ひこばえ」ではどうなんですか。

佐藤 当初は農協にも出荷していたんですが、「九重町産トマト」という枠しなく、有機栽培が差別化されなかったんです。ある程度量ができないと枠を作るのは難しいらしいです。

藤川 森さんはどのようにしているんですか。

森 ニラは全量農協出荷。我々は「一つの産地を盛り上げる」ことを選択しました。大分のニラやサツマイモを盛り上げたいと。反対に、甘夏は選果場が弾丸見にしかないので系統出荷せずに販売しています。今は両方を試しているところです。

穴井 JRさんは農業で利益が出るというのがあることですか？

森 利益が出る試算をしています。最初は当然赤字ですが、会社からバックにあるから耐える。

梅木 社員は売り上げが少ないと減給されるんですか？

森 給料を保証して農業をやりたい若手を雇っています。本体の社長は「雇用を生んで地域を盛り上げて」と言っています。皆がだんだんハッピーになっていければいいという感じなので。

西日本一誇る作付面積

佐藤 たまに「いい品物をたくさんほしい」と言われるんですが、うちだけではたくさん作れません。一緒に有機栽培を目指してくれる農家を求めています。梅木さんの摘み取り園は品質がしっかりしていないといけなと思います。町内で品質をそろえることを求めていますか？

梅木 正直、一軒が頑張っても限界があります。うちは6月から7月にできるキャップ大のブルーベリーを目指してお客さんは来てくれるので、品質と味は絶対こだわります。

森 えっ、そんなに大きいの？

梅木 50種1200本植えており、6月10日から8月いっぱいまで長期間収穫できます。でも、どこもブルーベリーだけでは生活できないですね。

鷺頭 町の重点作物なの生活できないというのはどうしてですか？

穴井 そもそも専業農家がスタートではなく、農家の収入アップでやっているの。

藤川 ブルーベリーは西日本一の作付面積が、魅力的な高原とあまっていいイメージで売り出せているので、何か活用できないですかね。

穴井 今、ブルーベリーの協議会が59人で、農協での販売は全部で870万円くらいです。

鷺頭 え、それだと一軒の専業農家の収入くらいですかね。

穴井 去年から150万円伸びてこの数字で

す。町内で流通する仕組みがあるといいですね。

梅木 あれだけ植えてこの販売額は、うまく実が取れていないんでしょうね。

穴井 やめていく人が多いんです。面積だけは西日本一なんです。

藤川 加工したら付加価値が付くのでは。ソフトクリームとかありますよね。

佐藤 生果実を使っている所はないですね。僕のトマトと梅木さんのブルーベリーは似ている気がします。

僕らは「九重町のトマトは全然違うね」と言われた。パイヤーさんも見る目が変わってくるし、ばらばらだと伸びようがないと思うんですね。

森 ブルーベリーの協議会の年齢構成は？

梅木 年配の方が多いと思います。

森 そうなると産地形成はどんどん難しくなっていますね。

藤川 そこまで考えてなかった、という象徴的な話なのかな。

ストーリーで付加価値

佐藤 総合アドバイザーの岩豪さんに脚本を書いてもらったのかな。

藤川 イメージづくりのためのストーリーは付加価値をつける要素になるでしょうね。

森 ブルーベリーが売れる期間はどれくらい？

梅木 6月から8月ですが、標高で違います。飯田高原では7月から8月のお盆前で終わります。

藤川 その時期だけで戦える、と手こたえを感じている産品なんですね。

佐藤 単価がグラム300円くらいまで上がればいいのか。

穴井 始めた当時は100?900円くらいだった



若手リーダー
トマト生産農家
佐藤 進太郎 さん



若手リーダー
ブルーベリー摘み取り農園
梅木 香織 さん

たんです。ブルーベリーは日持ちしないので海外から入ってこないと思っただけですが。価格が思った以上に下がったんですね。

森 時期が短い量と質をそろえるのも難しいとなれば、ブルーベリーはたぶん、系統出荷に向かない作物なんでしょうね。九重町から出さない方向はどうですか？ここに来ないと食べられないようにするといいいですね。

佐藤 それはいいですねえ。

九重に来る「何か」必要

鷺頭 僕の夢の一つは、地元で自分の肉を使ってほしいということです。

佐藤 そう！こだわる人ほどそう思いますよね。

鷺頭 住んでいる所に誇りを持って農業や畜産をやっているの、ここに来ないと食べられないという価値が付いて、地元消費できない分を出荷するようになればいいと思います。

佐藤 大分県内でも構いませんが、僕は九重町限定が理想です。お客さんが九重町まで来る「何か」が必要なんです。九重産」だけではお客さんは集まらないと思います。

鷺頭 コーディネートをする人が入って地産地消のシステムを作り、観光も農業も潤うといいですね。旅行に「食」は欠かせませんし。

森 生産と販売を一緒にするのはとても大変です。資本も必要です。お金を出す行政ではなく、もっと突っ込んでアドバイザ的に経営コンサルティングをしていただく必要があるかと。

鷺頭 大事なものはハードではなくソフト面ですね。

佐藤 買い取り側の旅館に補助金を出すのでしょうか。農家は高く買い取ってくれた収入になるし、旅館も買いやすくなるので。

穴井 実はそういう議論もしています。ただ、どこから仕入れたかの特定が難しいんです。

駅名を変えられないか

藤川 販路の方はどうでしょう。JRの駅とか使えませんか。

鷺頭 駅弁の代わりに野菜を売るとか？

森 あり、だと思います。JR人吉線でSL人吉の停車中に野菜を売っています。建物も造らなくていいし、その時間だけでいいですからね。JR豊後中村駅の駅舎は九重町のものですよね。

藤川 駅名は変えられないんですか？ 豊後中村駅を「九重駅」とか。列車の中で売れるんですか？

森 面白い取り組みだと思います。

鷺頭 やりましょう。夢がある(笑)。

穴井 駅で水曜日に地産地消の弁当を売っています。

森 地元が盛り上がり鉄道も変わっていく例があります。列車を止めるくらい勢いがあるといいいですね。

進化した農家を次代に

藤川 九重町の良さが伝わるような受け皿ができればな。

穴井 観光と農業のつながりになってきますね。

森 「食」なんです。大量生産大量消費でなく、本当に特化した産地にならないと。農協も一緒にしないとできませんね。

鷺頭 ある程度の戦略がないと九重町がやっ

ていくのは難しいのでは。

藤川 受け皿……ここにいる人はそれぞれ自信の産品を作られているのでその辺はどうでしょう。

佐藤 農業の課題につながりますが、おれがやるぜ、という若い人があまりいない。仲間が増えるほど達成する期間は短くなると思うんですが。

穴井 後継者だと生活できるだけの収入が必要ですよな。鷺頭さんはどう考えていますか。

鷺頭 経営指導が必要だと思います。企業的な農家も増えていいんですが、伝統的な兼業農家ももっと増えないと難しいのではないかと。

穴井 サラリーマンの方がいいと言う親もいます。

鷺頭 小学校から家の手伝いをしてきた積み重ねが今の僕をつくってくれています。伝承は農村に必要なもの。親は自信を持って伝えてほしいです。それってお金で買えない幸福論だと思うんです。

森 JRはサラリーマン農業です(笑)。実際、企業は継続性が重要で、進化しないといけない。農業も同じで、農家として次世代に残す仕組みが内在していないと続けていけないんです。きつなくて、お金をもらえるものをどう作っていくのかに焦点を当てない。

藤川 JR九州ファームでは大分県をどう見ているんですか？

森 魅力的です。九州にありながら標高が違うので多くの作物ができる。今後どういう歩み方をするか受け入れ側も考えないといけないでしょう。

藤川 地元と企業の共存は可能ですか？

森 我々の方針は、大規模な農地を造らない方を選びました。宮崎県では作り手はしっかりしているけれど資本と企業経営的な考え方が足りないということでしたので、じゃあ一緒にしましょうと。そのコーディネートをするのは町、あるいは農協になるのではないのでしょうか。

食と観光の連携を推進

藤川 外に訴える力の話をしたいのですが、佐藤さんの取り組みを教えてください。

佐藤 異業種の人たちでつくる九重「夢」創造塾で、町から委託を受けて福岡市民対象の「九重町ファンクラブ」を1000人規模で作る準備をしています。

藤川 狙いは？

佐藤 福岡—九重間のバスが運行できないかと。観光協会などの公共機関だと特定の施設を紹介するのが難しいんです。九重に関する相談をワンストップでできれば、と。アピールイベントなどもして会員を増やしていきたいです。

藤川 梅木さんのお考えは。

梅木 福岡—九重間のバスが運行できないかと。農業体験と温泉巡り、お見合いなどのメニューを用意して九重町に滞在するようなプランを立てて、この良さを知ってもらいたいです。年会費で何回でも乗れるようなツアーができればいいですね。

森 きれいにリンクするとみんな潤いますね。

穴井 町内でどうつなげていくかが課題ですね。

佐藤 ファンクラブ立ち上げて、いろんな知恵が必要になってくると思うんです。枠はないので、どんどん参加してほしいです。

藤川 話が尽きないですね。「食」として見ると観光との関わりは大きいと思います。

九重町の産品を売れるような何かが見つかったのではないのでしょうか。

穴井 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

藤川 ありがとうございます。

Lionature™
リオナチュレ



ほんのり甘みのクマ笹入り
こゆめ茶

クマ笹を含む11種の素材をブレンドした飲みやすいペットボトルタイプ
内容量：500ml 1ケース(24本入り)
価 格：3,600円(税込)

TOYOINKGROUP
www.toyoinkgroup.com

東洋インキ九州株式会社

本 社 〒813-0062 福岡県福岡市東区松島4丁目12-1
Tel：092-621-7101 Fax：092-621-7100

北九州販売部 〒800-0231 福岡県北九州市小倉南区朽網3914-50
Tel：093-474-2226 Fax：093-474-5586

甘く、香る。

クマ笹を原料に作られた、リオナチュレの笹茶。笹の持つ上品な甘みと、爽やかな香りをそのままお茶に閉じ込めました。

