ハピカム ミライデザイン会議

国東市

1次産業

Primary industry

海あり山ありの豊かな自然に恵まれた国東市では農林水産業が盛ん。少量多品目という特徴を生かし、未来に向けて今何ができるか。1次産業に携わる若手リーダー4人が識者を交えて議論した。「くにさき便」というアイデアを軸に、既存の枠を超えた、具体的な一歩を踏み出すための新しい連携が生まれた。

少量多品目を武器にしよう

いろんな物があり驚き

宗岡　国東市の1次産業が前を向いて進んでいくためにどういう提言ができるかを探っていきたい。前に進むことを象徴するワンフレーズ「ミライキーワード」を一緒に考えていきましょう。まずは自己紹介から。

江本　国見町で漁師をしています。今の時季はワタリガニ漁。ナマコを取る潜水漁業もやっています。地域活性化のために、自分たちで毎月第2・4土曜日に朝市を開催しています。

都留　武蔵町でブドウを作っています。品種はピオーネと巨峰。お客さんのニーズに合わせて種のないブドウを作っています。

山口　国見町でシイタケを生産しています。夫と2人で2004年から栽培を初め、9年目です。

福田　国東町出身で、市農政課農業振興係に勤務して4年目。野菜、果樹、花卉（かき）を担当しています。野菜はイチゴ、小ネギ、果樹はキウイ、カボス、花はキク、バラが市の重点的な作物。07年から新規作物を導入しようとオリーブを検討し、08年から植えています。今年初めて、オリーブオイルと芯漬けを販売しました。

若手リーダー
国東市農政課副主幹
福田隆紹 さん

苦労はやはり価格決定

宗岡　国東市の1次産業として、思ったよりもいろんな物があるのに驚きました。山口さんはシイタケの普及に取り組んでいるんですよね。

山口　シイタケ生産者の婦人部では、漁業の人と一緒に料理会をしたり、各地区の子どもたちに料理を教えたり、乾シイタケを広めるためにお呼びが掛かれば行ってシイタケ料理を披露したりしています。なかなか好評です。今は乾シイタケの需要がどんどん減っているので、そういう活動に取り組んでいます。

宗岡　広めていかないと新たな需要を掘り起こせない、というのは農業と漁業に共通の話。都留さんは直販も取り入れて、消費者と顔の見えるやりとりをしながら販路を拡大しています。

都留　「本当においしいの？」と言いながら買ってくれたお客さんがリピーターになってまた買ってくれた時は、うれしいですね。苦労はやっぱり値段の問題。スーパーの値段とうちの値段を比べると、大きさの割に高いと言われます。でも品質によって値段が変わるということを分かってほしい。

宗岡　どうすればいい物だというのを分かってくれる人が増えるでしょうか。アドバイザーの森さんはＪＲ九州ファーム大分の社長として、企業で農業に参入しています。消費者は値段に対してシビアですが、同じような苦労をされているのではないですか。

森　農協共販でニラとサツマイモを作っていますが、価格の決定力はなく、われわれも価格で苦労しています。おいしさを打ち出していくために、外に出ていく連携を何か一つつくっていくことが大事です。

朝市で客と値段を交渉

宗岡　いい物を分かってもらうという点で、江本さんの朝市は非常に面白い取り組み。値札を付けず、値段を直接交渉で決めるそうですね。

江本　朝市では、水槽に生きた魚を入れておいて、お客さんに自分たちで好きな魚を取ってもらい、「この魚はいくら」と聞いてもらう。市場に出す手間を考えたら地元で食べてもらうのが一番いいので、こっちも市場より安い価格を言いますが、「高い」と言われたらそこで値段交渉が始まります。今は口コミで評判が広がって市外からもお客さんが来てくれるようになりました。午前8時のスタートですが、お客さんは午前6時半ごろから並びます。加工した魚を販売する場合は許可を取らないといけないので、生きた魚を販売しますが、買った後にお客さんの要望でうろこを落としたりはらわたを取ったりします。

若手リーダー
大分県漁協国見支店青年部長
江本英樹 さん

宗岡　海の物でそういう取り組みができるなら、陸の物でもできませんか。

都留　農業の場合、その手間を考えたら家で仕事をした方がいいですよ。

江本　漁師は毎月第2土曜日が休漁日で、前日に取った魚を売ろうということで朝市を始めました。

都留　道の駅の直販所にブドウを置いたことがありますが、いい物を持っていっても売れ残ったら大きな損失になる。だからといって中程度の物を持っていけば評価が下がるし。

山口　農業の場合、ブドウ狩りやシイタケ狩りをやっている人は多いですね。「やってみたら？」と言われますが、シイタケが一番できてくる時期は忙しく、お客さんが来ると説明に付いて回らないといけないので人を雇わないといけない。そうなると人件費が掛かってしまいます。負担になったら何のためにやっているか分からなくなります。

若手リーダー
シイタケ生産者（山や）
山口しのぶ さん

おいしいの一言のため

宗岡　販路拡大のための行政の支援はありますか。

福田　いろんなフェアがある時に声を掛けて出品してもらっています。そういうのをきっかけに販路開拓につながればという市長の提案です。販路拡大について、自分たちが関われる機会があったらやりたい。イベントは定期的にやっていかないとお客さんが付いてきません。

宗岡　現場で、この制度が緩和されたら頑張っている人をより応援できるのにと思うことはありますか。

福田　ハウスや人工ほだ場といった施設をつくるための補助事業がありますが、いろんな制約があって動けないというのはあります。

都留　「3戸要件」というのがあって、同業種で3人の認定農業者を集めないと補助金が受給できないんです。でもブドウを作っている若手は3人もいない。

若手リーダー
果樹農家（都留ぶどう園）
都留一真 さん

森　従業員3人で取り組めばいいので、うちは3戸要件で補助金をもらっている側。われわれのような会社と一緒になってやるのも一つですよね。企業も自分たちでやるには限界があるし、九州の農業、本当にいいブドウやシイタケを守っていくという観点から、一緒に連携してやっていかなければいけない面もある。その連携の仕方をどう模索していくかが次の課題です。

宗岡　地元が好きだから頑張れているという面もあると思います。大分から国道213号で国東半島に入ると、右が海で左が山の美しい光景が広がってきます。そこで育ち、農業をしているという誇りがあるんじゃないですか。

都留　山梨県に修業に出ましたが、帰ってきたらやっぱり地元がいい。自分が生まれた所が一番いいんです。農業についての誇りは、口に入れる物を作っているというのが一番。「おいしい」の一言が聞きたいがために作っているようなところはありますね。何でも一緒だけど真面目にしないといい仕事はできません。コツコツの積み重ねです。

山口　農業って本当にそう。

農業を勉強する仕組み

宗岡　どうやったらその生産者の熱が評価されるでしょうか。

森　おいしい物を作っている取り組みを学ぶことができれば、農業をやろうという若い後継者が出てくると思います。国東には空港があり、東京や大阪が近い。国東で勉強したことを都会に持ち帰れる仕組みができれば、外との連携ができてくるのではないでしょうか。学びという観点から、今の生産者の智恵を外に訴えていくということができます。

宗岡　地域の1次産業が持つ魅力をどうつなげていくか。例えばシイタケはどんな食べ方がおいしいですか。

山口　夫は生シイタケのてんぷらが好き。カレーの中に乾シイタケの角切りを入れるとアワビみたいでおいしいですよ。乾シイタケは高級なイメージがあるので、「そんなもったいないことできない」という人もいますが、そういった偏見もなくしていきたい。

宗岡　市としても、いろんな食べ方を紹介するのは農業振興になるのでは。

福田　やるとすれば商工観光課などと一緒にやっていくことになるでしょう。今はオリーブをPRしていますが、「オリーブオイルだけじゃなく、こんな料理の仕方があります」など、料理教室をして広げていくというようなことをしないといけないと思っています。有名な「銀たち」や「姫だこ」と横のつながりを広げていくのもいいと思います。

江本　オリーブオイルはマリネに使えますね。

山口　タコのマリネはおいしいですよ。

宗岡　食べる人と作る人をつなぐものがいつもあればいいですね。

既存の枠超え取り組み

森　確かに食べる人の顔が目の前にあって、直接意見が聞けたりすると全然違いますね。われわれが別府でやっている旅館では、大分で頑張っている人を盛り上げようと基本的に大分の物を使っています。朝食では国東産のタチウオとヒジキを出しています。今は一方通行だけど、お客さまの「おいしいよ」などの声をフィードバックする仕組みができればと思います。

アドバイザー
ＪＲ九州ファーム大分社長
森勝之 さん

山口　私はいつも「送った人が喜ぶ物を作ろう」と考えながらシイタケを作っています。もらった人が喜ぶのは当たり前だけど、送った人が「相手から喜ばれてうれしかった」と連絡をくれて、「次回も」と言われるとすごくうれしい。うれしさを身に染みて感じるとやる気が出て、きつい時にも頑張ろうと思えます。

宗岡　例えば朝市に都留さんや山口さんが作った物を持っていったら売れませんか。

江本　今も地元の農家の人たちがシイタケやピーマンなどを売っています。

宗岡　魚で始まった朝市がいろんなものに広がっているんですね。1次産業って、今は分かれてしまっている気がします。既存の枠を超えた取り組みはできないでしょうか。

どうマッチングするか

都留　「国東便」を作りましょう。毎月1回とか半年に1回のペースで、その季節に国東で取れる物を希望者に送るんです。1種類だけじゃなくいろんな物を送る。5千円、1万円など中身で値段を決めればいい。

福田　今、国東市出身の東京の人に向けて年1回フェアをしています。そういう人たちに紹介したらできるんじゃないでしょうか。

都留　単品で航空便で送るとなると、農家としては価格と量の面で厳しい。でも国東便なら、みんなでちょっとずつ負担すれば何とかなると思います。

森　コメ、ブドウ、魚など、うまく連携していくとお客さんもまとまってくるでしょう。でもその連携を誰がマッチングするかが問題です。

福田　誰かが事務局にならないといけない。どこから何をどれだけ集めて、などとやって荷造りをするのは相当な労力でしょう。

都留　そういう基になるものを持っているのは行政だと思います。

福田　いいアイデアをもらったので、これからどうしていくかですね。

森　空港があり、生鮮品が送れるというメリットを最大限に生かしましょう。単に物を買うだけじゃなく、「格安で国東に来られますよ」というのもいいですね。農産物などを作っている現場が見られれば学びにもつながる。

山口　まずは国東便ですよ。

森　国東の少量多品目は大量生産・大量消費する物じゃないですよね。「国東はハレの日の食べ物を作る所です」というイメージを打ち出してはどうでしょうか。作る物は本当においしいし、タチウオもキラキラ光っている。エビもタコもどちらかといえばハレの日の食べ物です。

宗岡　国東便で新たな可能性が生まれてきました。あとはそれをどう共有していくか。少量多品目を生かすために、これからいろんな人たちがつながっていくのが大事です。

「自分だけ潤う」はダメ

山口　今回は1次産業の集まりだけど、国東に人が来るように、旅行会社などいろんな人を入れて話を進めていくのも一つかな。

宗岡　市も部署の枠を超えて共通の目的意識を持ってくれるとうれしいですね。その辺をミライキーワードにまとめていきましょう。地域の皆さんが前向きになれるようなキャッチフレーズを考えましょう。

コーディネーター
大分合同新聞記者
宗岡博之

都留　まずは国東便を作って、それをハレの日に使いましょうというフレーズがいいと思います。

江本　いろんな物を一緒に入れるとなると、漁業は難しい面があります。生物を入れると匂いが移るので他の物と一緒に入れられません。加工するということになれば施設を建てないといけない。

森　発泡スチロールの箱の中に生の魚が1匹、とかはできませんか。「今日は魚便ですよ」とすればどうでしょう。マーケットはみんなで共有して、送るものは別々という方法だってある。

江本　今回は海、今回は山というように。

都留　「ハレの日は国東便」。サブタイトルで「海も山も召し上がれ」というのは。

森　「国東」は県外の人は読めないから平仮名がいいですね。

都留　「くにさき便」が生産コストに乗って生活できるとなれば、そこに後継者も戻ってくると思う。それが地域の活性化になります。

森　未来をつくっていくのも大事なことです。

山口　それには「自分の所さえよければいい」では駄目ですね。みんなが潤うようにしていくことが大切だと思います。

手のひらに　明日をのせて。
NTT docomo
感謝をこめて。20th

【キャッシュバック対象条件・注意事項】①バリューコースで対象機種を新規でご購入いただくこと（復活は対象外）【対象機種】ドコモ タブレット（Sony Tablet S・Optimus Pad L-06C除く）※Wi-Fi 専用モデルは対象外です②個人名義のお客様③指定の割引サービス・料金プランへご加入いただくこと【指定割引サービス】ファミ割MAX50★1・ひとりでも割50★1・定額データスタンダード割★2・定額データスタンダード割2★1・定額データ128K割★1・ハーティ割引【指定料金プラン】タイプXiにねん★1・Xiデータプランにねん★2・Xiデータプランフラットにねん★1・Xiデータプラン2にねん★1・Xiデータプランライトにねん★1★1 契約期間2年単位で自動更新、更新後を含む契約期間内の途中解約等の場合には9,975円の解約金がかかります。★2 契約期間2年単位で自動更新、更新後を含む契約期間内の途中解約等の場合には期間に応じて26,880円（1か月目）～9,975円（24か月目以降）の解約金がかかります。④spモードへご加入いただくこと⑤九州・沖縄の店舗でご購入いただいたお客様⑥九州・沖縄地域でご契約いただいているお客様⑦ドコモ ケータイ送金のご利用条件を満たし、かつドコモ ケータイ送金による受け取りが可能であること※12月1～31日にご購入いただいた方は1月下旬頃、1月1～14日にご購入いただいた方は2月上旬頃に当社の「ドコモ ケータイ送金」でキャッシュバック致します。キャッシュバックの実施については、ドコモからのメッセージRでご連絡致します。状況によりメッセージRの送信時期が送れる場合があります。※キャッシュバック実施までに、解約等により上記の条件を満たさなくなった場合は、対象外となります。※本キャンペーンの内容は、予告なく変更となる場合があります。※詳しくは、店頭・ドコモのホームページ（地域別情報）にてご確認ください。【お問い合わせ】ドコモの携帯電話からは局番なしの151（無料）一般電話等からは 0120-800-000（番号をよくお確かめのうえ、おかけください。なお、一部のIP電話からは接続できないい場合があります。）※2012年12月14日現在