

1次産業

Primary industry



市を挙げて有機農業を推進するなど、1次産業における先進的な取り組みが注目を集めている臼杵市。他地域との差別化ができてつづつある一方で、立ちはだかるのは後継者不足や所得の低迷といった全国共通の課題だ。臼杵を愛し、さまざまな活動を展開している1次産業の若手リーダーたちが未来に向けて話し合った。

全国へ「ほんまもん農産物」

市独自の安全認証制度

前田 臼杵市の1次産業の未来をデザインしていきたい。まずは自己紹介から。

広戸 漁協の青年部の支部長をしています。主に潜水をしています。

後藤 今日は農地農村を守る活動をする特定農業法人の代表として参加します。

土井 イオン九州の食品商品部で大分・宮崎地区の青果物の仕入れを担当しています。入社以来一貫して青果物の販売を担当していて、仕入れの部署でパイヤーになってから3年。まだ経験や知識が不足しているので、生産者のいろんな話を聞いて勉強したいと思っています。

桑野 臼杵市農林振興課の有機農業推進室で働いています。農業の中でも有機農業に特化した部署です。

矢田 両親のイチゴ栽培を手伝っています。ジュニア野菜ソムリエとして臼杵の野菜の魅力を外に発信しています。県南の野菜ソムリエのメンバーともいろんなイベントを企画しています。

前田 臼杵市は有機農業で有名ですが、どんな取り組みをしていますか。

桑野 「ほんまもん農産物」認証制度を取り入れています。通常、有機農産物に認められるには国の有機JASの認証を取る必要がありますが、手間とお金がかかり、一般の農家が認証を取るのには難しい。そこで条件を緩め、臼杵市が「有機農産物をちゃんと作っている」と認めて安全安心を証明する独自の認証制度をスタートさせました。現在47農家が生産に取り組んでいます。

前田 どこで売っていますか。

桑野 ほんまもん農産物は臼杵市の土づくり

センターでつくった堆肥を使って臼杵市でできる農産物なので、臼杵市の皆さんにお返ししようということで、市内のスーパーや直売所で流通しています。独自の販売ルートを持って市外で販売している人もいます。売り場を拡大していきたいという考えはありますが、まだ臼杵市のニーズに合った生産量にも達していないので、なかなか市外に持っていけない状況です。

前田 後藤さんと矢田さんは独自の販売ルートを持っていますね。

ニーズが高い有機産品

矢田 以前から有機栽培に携わっていて、おいしくできた物を広めたいという思いでブログにつづってきました。それを見た青果店やレストランのシェフから連絡が入り、畑に来て野菜を食べてくれて、使ってくれるようになりました。

後藤 オーガニックのベビーリーフを相対で飲食店やコプおいたに販売しています。

土井 イオン九州にはグリーンアイというプライベートブランドがあり、有機JAS認証の熊本県産のベビーリーフを販売しています。認証を取るのが難しく、大分地区の店でも認証が付いた商品はベビーリーフくらいしかない状況ですが、福岡県の筑紫野店では認証を取った商品でコーナー化もしています。ハードルは高いけど、お客さんの安全安心に対するニーズは高い。そこら辺がクリアできれば販路も拡大していくと思います。

前田 水産物に関して課題はありますか。

広戸 水揚げが少なくなったということと魚価の低迷ですね。昔は量がなくてもその分価格が上がりつつあったんですが、今は比例して下がっています。2、3年ぐらい前から毎週土曜日に朝市を開いています。仲買の人が出店し、朝競った魚を

一般の人に販売しています。

前田 農産物はマルシェで売っていますね。

矢田 月1回やっています。臼杵のPRにと魚も一緒に持っていくんですが、よく売れますよ。

広戸 朝市では「スーパーの魚より高い」という声を聞くこともあります。

矢田 新鮮だからこそこの値段、というのをマルシェで伝えていきたい。ほんまもん農産物は臼杵のブランドとして全国に広めたいですね。

広戸 その方が付加価値が付きそうです。

農家紹介するHP準備

桑野 今、市はインターネットで農家を紹介するホームページ(HP)を作る取り組みを仕掛けています。ほんまもん農産物をブランド化していく中で一般の農家も紹介し、農業全体を活性化したい。HPを見た人が農家に直接連絡して、野菜を月1回送ってもらうようにするなど、市外や県外とのつながりをつくるHPにしたいと思っています。

前田 ほんまもん農産物は通常より高い値段設定ができていますか。

桑野 まだできていません。売れると分かっている品目は10〜20円高く設定するけれど、ほとんどが通常の物と同じぐらいの値段になってしまいます。

広戸 買ってもらうためにはやっぱりブランド化が一番。今クローメを採って巻いて売っていますが、1回買ってくれた人はずっと買ってくれるようになります。いい物をちゃんとブランド化させて売っていくことが大切です。

後藤 自分のところの商品を売るといいうり臼杵を売っていくというやり方がいいと思います。

前田 観光もそうですが、臼杵という言葉自体にかなりのアドバンテージがあると思います。

それをどう価格に波及させていくかです。

後藤 農産物で考えると、例えば全国のイオンに「臼杵コーナー」を設けるなど戦略的に集中して地域ブランドを売ろうにした方が物は売れるし人も動くと思います。

土井 九州内の約50店舗で毎年秋に大分県産フェアを実施していますが、臼杵にズームアップというのは物量面で難しい。市場を通してなかなか臼杵産の物が入ってこないという状況があります。後藤さんのようにある程度大規模に作っているところと市場外で取引するような流れを増やしているところですね。

前田 農水産物は食として捉えたとかなりの付加価値が付きそうです。

ショウガを復活させよう

後藤 今、臼杵のショウガを復活させるプロジェクトに取り組んでいます。もともと臼杵はショウガの産地で、臼杵のオオショウガとして有名だったようです。臼杵らしく健全な土壌でオーガニックのショウガを作れば注目を浴びると思います。

前田 ショウガは臼杵煎餅にも使われています。文化の掘り起こし、復活につながりますね。

土井 臼杵煎餅に使うには物量の問題があるでしょう。

後藤 臼杵に来ないと食べられない「高級臼杵煎餅」はできるかも。そうやってみんなでも取り組んでいると臼杵という地域が愛されるようになり、人が来るようになって潤います。歴史や文化から発展していかないと、有機だからといって売れる時代ではありません。臼杵全体でショウガを作る人が増え、臼杵のショウガが有名になり、海外からも「臼杵のジンジャーはすごい」と言われるようになればいいと思っています。



若手リーダー
特定農業法人代表
(西日本農業社)
後藤慎太郎 さん



若手リーダー
大分県漁協青年部臼杵支部長
広戸一宏 さん

土づくりセンター見学

矢田 私はもっと地元の人に地元の食材を使ってほしい。野菜が嫌いな子は多いけど、ほんまもんを食べたら絶対好きになります。今子どもが食べ物に興味がないのはお母さん世代が興味がないから。いい物が目の前にあっても気づきません。子どものうちにちゃんとした物を食べさせて、いい物を見極められるようになってほしい。

広戸 魚については漁協の婦人部が料理教室を開いていて、漁業士会のメンバーは学校に行くと魚のさばき方や料理の仕方を教えています。もっと数を増やしていく必要がありますね。

矢田 食育になるし消費も増える。まずは知ってもらうことが大切です。食育は本当のことを教えるだけです。

広戸 給食で臼杵のタチウオを出したことがあります。

矢田 臼杵産の食材の数をそろえるのは大変でしょうが、知り合いのシェフは、大分の農家に今ある野菜で何を作ろうかを考えるのが本当の料理じゃないかと言っています。給食もそうならないといいですね。

広戸 食材の旬が分かるし、やっぱり旬の物を旬に食べるのがおいしい。

後藤 僕は土壌を守ることが僕なりの食育だと思ってやっています。鳥獣被害の大変な現状を知るのも、海でこみを拾うのも食育につながります。

矢田 土づくりセンターなど、大人も社会見学できればいいですね。

広戸 漁協の臼杵と津久見の青年部は2年に1回、先進地視察研修に行っています。行くど勉強になります。

耕作放棄地なくしたい

前田 意識が変わりますよね。農場見学も面白そう。臼杵にはグリーンツーリズムもあります。

桑野 市外や県外からの大人の参加者は多いです。私自身、高校を卒業して県外に出ましたが、結婚して子どもが生まれたときに臼杵の食べ物と風土で育てたいと思って帰って来ました。臼杵の食は豊かです。

前田 20年、30年後に臼杵の1次産業がどうなっているかを探り、未来に向けたキーワードを考えましょう。今の皆さんの夢は何ですか。

広戸 30年後には70代ですが、現役で仕事をしたいらいいですね。

後藤 僕は臼杵市から耕作放棄地をなくしたい。臼杵は農地があるから山も畑も守られています。1次産業に従事しているわれわれの責任は何かを守りつづけることだと思います。

桑野 1次、2次、3次産業というのがありますが、行政ができることはそこにつながりをつくることです。人と人をつなぐ橋渡し役になって、農業のことも漁業のことも、市内の全ての問題を皆さんが自分のこととして考えられるようなまちをつくりたい。

矢田 私らもみんなが横のつながりを持ってやっていくためのお手伝いができたらと思っています。臼杵が大好きなので、「臼杵に住んだら楽しい」と思ってもらえる活動を続けていきたいです。

前田 横のつながり、今あるものを守り広めていく、そういうところからキーワードが見えてきそうです。

後藤 守るというのは人間が生きていくため

に必要な農地や自然や文化を守ること。子どもたちのためにも自分たちの将来のためにも「守りつづける」がキーワードだと思います。

「赤い彗星」トラクター

前田 そのためには後継者を増やすことが課題です。

後藤 1次産業のイメージを格好良くする努力も必要です。僕はガンダムが好きなので、いつかランボルギーニのトラクターを買って赤く塗り「赤い彗星(すいせい)」と呼ばれたい。そういう目標をモチベーションに頑張っているところがあります。臼杵は全国企業の本社があつて働く人も多く、経済が地元で成り立っている地域。1次産業も、子どもが地元で就職したいと思ったときにそれを受け入れる下地があればいいと思います。

土井 臼杵市には新規就農に対する独自のバックアップ態勢がありますか。

桑野 基本的には県が主体ですが、ほんまもん農産物を作るための研修生は年間4、5件募集していて、遊休農地を使った就農支援をしています。

土井 イオン九州も産地で取り組んでいる商材がありますが、10年、20年後を考えた後継者がいないところが結構あります。後継者不足は臼杵に限らずどこも深刻な問題です。

前田 そうすると余計に輸入に頼らなければならなくなって、さらに耕作放棄地が増える悪循環になります。漁業では新規はいませんか。

広戸 全くの新規となるとほほいらない状況です。親が漁をしているから高校を卒業して始めた、よそに就職して何年かして帰ってきたり、でも後継者は圧倒的に少ない。潜ることは特殊なので、新規で入って仕事を始めても3〜5年は食べるほど稼げません。新規は難しいでしょう。

後藤 後継者問題にしても、結局課題は所得に尽きるとも思います。もうかれぼんになにきつてもやります。新規就農を考えている人に「大変だけど食べていける」と言いたいけれど、今はとてもそう言える状況じゃありません。

前田 収入を上げるためには付加価値を付けていかなければいけない。料理教室の話が出ましたが、料理は観光にも結び付きそうです。臼杵の料理店で地の物を出したり、何か開発して売り出したりという動きはありますか。

矢田 友達と一緒に考えたイベント「臼杵酒場放浪記」は、3枚つづりのチケットを買って飲食店をはしこしてもらうもので、1枚のチケットでワンドリンクと何か一品が食べられます。店の人たちは「せっかとお客さんが来てくれるから」と地元の物を使った料理を考えてくれました。

食の伝道師になりたい

前田 地元の物を詰めてふるさと便を送るなど、市外で暮らす臼杵出身者にアピールできる取り組みがあればいい。そういうものを応援する仕組みが作れたらいいですね。

後藤 例えば矢田さんのように料理を作って語れる人にPRをお願いするとか、そういうつながりがあるとみんなの仕事につながっていきます。

桑野 市としても農産物の大切さを伝えてくれる人が必要です。

矢田 伝えますよ。私は臼杵の食の伝道師になりたい。食はどこを切り取っても歴史があります。おじいちゃんやおばあちゃんたちから聞きたいいろんな話を、子どもたちに伝えていきたいです。



2年連続iTQi最高賞3ツ星受賞

「大分麦焼酎 ふしぎ屋」



3年連続全国酒類鑑評会 金賞受賞

「清酒龍梅 大吟醸」

人と自然の共存調和を目指す。
大分の風光り水澄む里の酒造として、
自然の恩恵に感謝し
環境に配慮した酒造り、
「和醸良酒」の信情のもと人の調和と、
良い製品作りの技術を大切にしたい、
地域社会に貢献できる
酒造をめざしております。



藤居酒造 株式会社

〒875-0201 大分県臼杵市野津町大字野津市213の2

TEL.0974-32-2008 FAX.0974-32-2410

http://www.fujii-shuzo.com/

創業明治5年
140th
ANNIVERSARY
創業を記念し、新・酒造り