

大島におけるアシタバ、サヤエンドウの生産拡大と安定出荷

対象集団 大島町あしたば生産者組合（15人）、サヤエンドウ部会（30人）

1 大島町あしたば生産者組合

町内のアシタバ生産者で組織され、都内市場や食品事業者等に共同で出荷している。個選（個人で選別包装）であるものの、生産者間の品質の平準化を図るため、本組合では、出荷規格を作成し、目揃い会、組合内での出荷指導等を実施している。

2 サヤエンドウ部会

町内のサヤエンドウ（キヌサヤエンドウやオオサヤエンドウ）生産者で組織されている。販売（島外出荷）については共同出荷で、キヌサヤエンドウは共選であるが、オオサヤエンドウについては個選（出荷規格を作成、目揃い会を実施）である。

地域の紹介

大島は、東京の南南西約 120km、伊豆半島の西約 36km の洋上に位置し、人口約 8,000 人、面積 91.06 km² の伊豆諸島最大の島である。大島の農家戸数（販売農家）は 70 戸（2015 年）である。農業産出額（植木、緑肥作物を除く）は 369 百万円（2017 年）で、そのうち花き類が 221 百万円を占め、ブバルディア、ハラン等の切り花や切り葉を関東の卸売市場を中心に出荷している。一方、野菜の産出額は 106 百万円で、町内での直売も多少はあるものの、主としてアシタバとサヤエンドウが都内卸売市場を中心に出荷されている。近年、大島の農業の担い手は、高齢化と後継者不足により、販売農家数はこの 10 年で約 25% 減少した。

選定理由・目標

1 選定理由

(1) アシタバの安定出荷と産地力強化

アシタバは野菜産出額の 40% を占め、大島の特産物である。栽培が容易で、初期投資も少なく、また、市場での価格も安定していることから、定年就農者や新規就農者にとって取り組みやすい品目である。しかし、生産者の高齢化と後継者不足による出荷量の減少等が危惧されており、さらに、2016 年 1 月末の J A の廃店に伴い、栽培意欲も低下していた。これらのことがアシタバ経営の弱体化、地域経済の低迷にもつながると懸念された。そこで、普及基本計画として「アシタバの安定出荷と産地力強化」を課題化し、選定した。

(2) サヤエンドウの安定出荷

現在、サヤエンドウの産出額は、15% であるが、古くから都内市場を中心に出荷されてきた。しかし、収穫・選別に多大な労力を必要とすることから、生産者の高齢化と後

継者不足に伴い、生産者・出荷量ともに減少している。この状況が続けば、市場への安定供給ができなくなり価格が低迷することや、換金作物の生産量減少に伴う島の経済への影響も懸念されていた。そこで、普及基本計画として「サヤエンドウの安定出荷」を課題化し、選定した。

2 目 標

(1) アシタバの安定出荷と産地力強化

2015年のアシタバ出荷量は約16トンで、2011年から2015年の5年間で約5トン減少した。そこで、市場に今後も安定的に出荷するとともに、新規生産者にとって魅力あるアシタバ経営となるよう、2020年までに下記の目標を設定した。

- ① 出荷先の見直し
- ② 新規出荷者の確保による卸売市場への出荷者5人(戸)以上、年間出荷量18トン
- ③ 新品種「東京スカーレット」の導入

(2) サヤエンドウの安定出荷

サヤエンドウの生産量は年々減少し、2016年における卸売市場への出荷量は1,104kgと2010年の出荷量4,248kgと比較して、大きく落ち込んでいる。そこで、高齢者でも収穫・選別作業が容易なオオサヤエンドウの導入を図るとともに、安定的にサヤエンドウを生産・出荷できる体制を整えるため、2020年までに下記の目標を設定した。

- ① オオサヤエンドウの導入と技術確立
- ② 市場、仲卸事業者への出荷者9人(戸)以上、年間出荷量3,000kg
- ③ 土壌病害防除技術の定着による収量70kg/aの確保と栽培施設(18a)の導入

活動の体制

大島普及指導センターを中心に、島しょ農林水産総合センター大島事業所園芸振興担当(以下「試験研究部門」という)、大島町役場、大島支庁、一般社団法人伊豆大島農業生産組合(以下「農業生産組合」という)と連携して取り組んだ。

活動の概要

1 アシタバの安定出荷と産地力強化

(1) 出荷先の見直し

J Aが廃店する前までは、19市場に出荷していたが、出荷量の減少に伴い、安定的な出荷ができないことが想定された。そこで、共同出荷の窓口である農業生産組合と協力して、安定的に出荷できる量を算出するとともに、出荷先の市場価格等の分析や商談に向けた助言等を実施するなど、出荷する市場を絞り込んだ。

さらに、市場や流通・販売事業者から伊豆大島産として認知しやすいように、大島支庁と農業生産組合と協議し、新たな出荷袋・箱の作成をコーディネートした。

(2) 新規出荷者の育成と年間出荷量の拡大

町や農業委員会との情報交換を密にして、新規就農、定年就農を問わず、就農を希望

している町民を掘り起こし、それらの町民に対して、就農セミナーを町と共同で開催した。その中でアシタバ経営モデルを作成・提示して、初期投資額、労働時間、生産費、所得等について説明した。さらに、アシタバ生産者を講師とした講習会を開催するなど（写真1）、アシタバ栽培技術の早期習得を支援した。



写真1 講習会でアシタバの施肥方法を指導するアシタバ生産者（講師）

(3) 新品種「東京スカーレット」の導入

試験研究部門が開発した新品種「東京スカーレット」は、抗酸化作用等の機能を有する「カルコン」という物質が既存のアシタバ（青軸）よりも高いといった特徴があるものの、その含有量は年次変動や季節変動により差がある。そこで、「カルコン」含量の高い時期の特定化の解明を試験研究部門に依頼した。さらに、現地での栽培特性（生育や収量）を把握するため、生産者のほ場で試験栽培を行うとともに、今後の販売について、生産者及び農業生産組合と協議した。

2 サヤエンドウの安定出荷

(1) オオサヤエンドウ生産技術の確立

町内の生産者が自家採種により維持していたオオサヤエンドウは、品質や食味が良好であったものの、生産性のバラツキが問題となっていた。そこで、オオサヤエンドウの生産性の固定化を試験研究部門に依頼するとともに、固定化した特性を維持できるよう自家採種技術の改善に取り組んだ。

(2) 出荷先の見直し

キヌサヤエンドウは、1月頃までは町内販売、2月以降は都内市場への出荷が主となっている。しかし、市場ごとに出荷量や価格がばらついていて、安定的に市場に供給することで価格の平準化が図られるよう、市場の絞り込みを農業生産組合に働きかけるとともに、生産者には出荷予定量を事前に農業生産組合に連絡するよう指導した。一方で、オオサヤエンドウは、認知度が低いこともあり、市場での価格は低く抑えられ、出荷量が多いと価格が暴落することもあり、栽培意欲が低迷していた。そこで、生産者の希望価格などの意向を取り入れてもらえる販路を開拓するため、サヤエンドウ部会と農業生産組合に都農林水産部主催の「TOKYO イイシナ商談会」出展するよう働きかけるとともに、リーフレットを作成・配布するなど、卸売事業者等との商談支援を行った。

(3) 土壌病害防除技術の定着と栽培施設の導入

サヤエンドウ栽培の課題は、連作による土壌病害の回避である。そのため、栽培経験の少ない、もしくは連作で収量の少ない生産者を対象に、土壌消毒講習会を開催するとともに、適切に土壌消毒を実施した展示ほを設置して技術の定着・向上に努めた。

また、生産・出荷量の拡大に向け、新たな栽培者の掘り起こしや作付面積の拡大のため大島町と共催し、サヤエンドウ栽培の有利性の理解を促すとともに、安定生産



写真2 土壌消毒を実施した展示ほで生育を確認する生産者

が期待でき、かつ、導入コストを軽減できる都補助事業活用による施設導入を大島町、大島支庁とともに取り組んだ。

成 果

1 アシタバの安定出荷と産地力強化

(1) 出荷先の見直し

比較的価格が高くかつ安定している 13 市場を選定し、これらの市場に安定的に出荷することができた。

(2) 新規出荷者の育成と島外出荷の強化

- ① 新規出荷者 4 名を育成した（うち 1 名は島内出荷のみ）。
- ② 新規出荷者 3 名と既存出荷者 3 名の計 6 名が上記の 13 市場に共同出荷した。
- ③ 2018 年の出荷量は 16 トンであった。

(3) 新品種「東京スカーレット」の導入

アシタバ生産者 4 人が試験栽培を開始（2019 年から、延べ 23 a）し、生産者に栽培特性の理解を深めることができた（品種名は付けず通常のアシタバとして出荷）。

2 サヤエンドウの安定出荷

(1) オオサヤエンドウ生産技術の確立

優良な「オオサヤエンドウ」種子の固定化を行うとともに、生産者が自家採種できるようマニュアルを作成・配布した。

(2) 出荷先の見直し

- ① 市場、仲卸事業者へのお荷者 7 人（戸）
- ② キヌサヤエンドウの島外出荷は、比較的価格が高く安定している 1 市場を選定した（2019 年出荷量：2,500kg）
- ③ オオサヤエンドウは仲卸事業者 2 者を中心に出荷（2019 年出荷量：600kg）し、単価は約 300 円/kg 向上し、1,368 円/kg であった。

(3) 土壌病害防除技術の定着と栽培施設の導入

- ① 連作により収量が低い生産者が適切に土壌消毒を行うことにより、目標収量（70kg/a）を確保できた。
- ② 新規生産者 2 名と規模拡大者 3 名が 2019 年に栽培施設を導入した（延べ 15 a）。

残された課題

1 アシタバの安定出荷と産地力強化

(1) 就農・栽培希望者を掘り起こして栽培技術指導を行う等、新たなアシタバ生産の担い手を引き続き確保する。

(2) 新品種「東京スカーレット」の販売方法について協議し、通常のアシタバとの差別化を図ることで、次世代の生産者にとって魅力のあるアシタバ経営を実現させる。

(3) アシタバ生産で生計が成り立つ農業経営体を育成・確保する。

2 サヤエンドウの安定出荷

新規生産者は増え、出荷量も回復傾向にあるものの、生産者の高齢化は進んでいる。そのため、生産者の確保・育成を継続し、安定的に市場に供給できる体制を強化する。さらに、サヤエンドウと他品目（花き等）生産で生計が成り立つ経営体を育成する。