

課題名 大分特産かんしょ「甘太くん」ブランド化への取り組み
～かんしょ産地の復活劇～

所属名 大分県豊肥振興局生産流通部

<活動事例の要旨>

大分県臼杵市および豊後大野市は県内有数のカンショ産地である。しかし、平成10年代の当産地の共販面積は高齢化で約25haに減少し、県外産地と比較して産地規模が小さい上に、県外品との品質格差から単価安が続いていた。

そこで、中部振興局及び豊肥振興局は関係機関と連携して、JAおおいた野津事業部（現・南部事業部）および豊後大野事業部（現・豊肥事業部）の甘藷部会を対象に、カンショ産地の再活性化を目指した。

まず、糖度が高く食感が新しい「べにはるか」へ品種を変更した。この「べにはるか」をこれまでのような地域毎の産品作りではなく、県統一の新しいブランド産品とすべく、全関係機関（2JA、JA全農、2市、県、県農林水産研究指導センター、2振興局）にて構成される「高糖度かんしょ推進協議会」（以下、協議会）を平成17年に設立した。この協議会において、大分県独自の販売戦略を図るため、「べにはるか」の特性を活かした出荷基準を設定し、その基準を満たしたものを「甘太くん（商品名）」として販売することを決定した。そして「甘太くん」推進に係わる課題の整理と実務担当者の役割を明確化し、この協議会の方針に沿って、普及指導員としての活動を行った。



図1 「甘太くん」産地マップ

- ①ハード面の改善（貯蔵体制整備、選果体制の見直し）や葉たばこ廃作者への栽培推進による産地の基盤整備
- ②品種や地域の特性に応じた生産技術の確立と普及、およびウイルスフリー当代苗導入による品質の高位平準化
- ③「甘太くん」ブランドを作り上げる生産者の意識改革

これらの活動により、部会員数は平成20年から平成27年の間に83戸増加し、138戸となり、平成27年の共販面積は100haを達成した。また部会員のうち、40歳以下の若手生産者や農事組合法人、参入企業等の担い手は、5戸から23戸に増加した。そして平均単価は、「甘太くん」導入前は140円/kg前後であったが、導入後は200円/kg前後で安定するようになり、「甘太くん」販売金額は平成10年代の約10倍に当たる5億円を突破した。関係機関と生産者が一体となり、「甘太くん」を軸とした産地作りに取り組んだ結果、産地は再活性化し、県を代表するブランド産品に成長している。

1 普及活動の課題・目標

大分県臼杵市および豊後大野市は県南西部に位置しており、穏やかな気候と火山灰土を生かしたピーマンやカンショ、葉タバコ等の野菜栽培が盛んである。

中でもカンショ栽培は古く、平成初めには「土佐紅」や「高系14号」を推定で400～500ha作付けしていた。しかしその後は、高齢化により作付け面積は減少し、県外産地より産地規模が小さい上に、県外品との品質格差から単価安が続いた。平成10

年代の2市の共販面積は25ha、販売金額5千万円前後となり低迷していた。

そこで中部振興局および豊肥振興局は、関係機関と連携してカンショ産地の再活性化を目指した。まず県農林水産研究指導センターと共同で品種を再検討した。その中で当時新品種であった「べにはるか」の、外観（果皮色、果形）に優れ、糖度が高く、食感がしっとりしているといった、これまでの品種とは異なる特性に着目し、導入を決めた。しかしながら、大分県のような小さな産地が他産地に対抗するには、他県にない独自の販売戦略が必要であった。

そこで、これまでのような地域ごとの産品作りではなく、県統一の新しいブランド産品を育成するため、全農おおいた、JAおおいた（本店、旧・野津事業部、旧・豊後大野事業部）、臼杵市、豊後大野市、大分



図2 高糖度かんしょ推進協議会組織図

県、県農林水産研究指導センター、中部振興局、豊肥振興局で構成される高糖度かんしょ推進協議会を平成17年に設立した（図2）。この協議会の中で、「べにはるか」の特性を活かした販売戦略を展開するため、以下の出荷基準を設けることとした。

- ・全農共販の大分県産「べにはるか」であること
- ・40日以上貯蔵したもの
- ・圃場毎の糖度検査を受け、一定基準をクリアしたもの

さらに、この基準を満たした「べにはるか」をより消費者に分かりやすくアピールしようと商品名を一般公募し、平成20年に大分特産かんしょ「甘太くん」と名付けた。そして、“平成27年「甘太くん」作付け面積100ha”を目標に、早期に技術面、販売面を強化し、他産地をリードするブランド産地化の方針のもと普及活動を行った。



図3 「甘太くん」ロゴマーク

2 普及活動の内容

(1) 関係機関との役割分担

「甘太くん」に係わる全ての関係機関が含まれている高糖度かんしょ推進協議会を推進母体とし、産地計画や販売戦略、栽培状況等、「甘太くん」に関する全てを議論し情報交換する場とした。そして産地作りを行う上で発生する様々な課題について、時期別、作業別に課題を整理し、どこの機関がどの役割を持つのかを明確にした。

この中で普及員としての役割は、①推進する産地の基盤整備、②ブランド産品の品質向上に向けた技術確立と普及、③生産者の意識改革であった。また、「甘太くん」の主産地である臼杵市と豊後大野市は、管轄する振興局が別々であったため、各振興局の担当普及指導員同士が定期的に打合せを行い、情報の共有に努めた。

(2) 産地の基盤整備

ア 貯蔵庫の整備

「甘太くん」は40日以上貯蔵が条件であり、貯蔵庫が必要となる。既存の生産者は圃場法面等に穴を掘った個人貯蔵庫を所有しているが、規模拡大に伴い不足す

ることが予想され、また貯蔵庫を所有していない新規栽培者への対応が必要であった。そこで、生産者の情報を元に貯蔵庫の場所を地図に落とし、遊休貯蔵庫や改修すれば使用できるものを把握し、推進に備えた。

その様ななか、平成24年には既存生産者の規模拡大に加えて葉タバコ廃作からの品目転換による作付け希望者が急増し、既存の貯蔵庫だけでは不足する可能性が出てきた。そこで、不足分の貯蔵施設を確保するため、国庫事業や県単事業を活用し、臼杵市と豊後大野市に合計30ha分を貯蔵できる共同貯蔵庫を新設した。この共同貯蔵庫の貯蔵容量を決める際、前述の貯蔵庫調査のデータが活かされ、運営方法についても普及指導員が参画し、支援した。



写真1 臼杵市共同貯蔵庫

イ 葉タバコ廃作者への「甘太くん」作付け推進

平成23年の葉タバコ廃作奨励により、臼杵市と豊後大野市、併せて約100戸200haが廃作となった。葉タバコからの転換品目が求められるなか、「甘太くん」とピーマン等、他品目との複合経営モデルを提示し、廃作情報誌や説明会等で作付け推進を行った。この結果、28戸14haの葉タバコ廃作者が新しく「甘太くん」栽培を開始した。

ウ 選果体制の見直し

上記のように作付けが急増するなか、選果体制の整備も大きな課題であった。そこで、普及指導員を中心に選果場の人員配置や機械の設置場所等を調査し、選果効率の向上を目指した。調査結果を踏まえ、選果場の機械整備や福祉事業の活用による人材確保、選果効率を下げると小イモを個選出荷に切り替えることで改善を図った。結果、産地全体の日選果量は10tから16tに増加し、急激な生産量増大に対応できる選果体制を整えた。

(3) 技術確立と普及

ア 「べにはるか」の品種特性と地域に応じた生産技術の確立と普及

県農林水産研究指導センター協力の下、平成17年から生産者圃場にて、「べにはるか」の特性や地域に応じた植付け時期、収穫時期、貯蔵前乾燥、貯蔵条件について実証試験を実施した。試験結果から「甘太くん」栽培マニュアルを作成し、講習会等で周知徹底した。さらに生産管理に関するアンケート調査により、生産技術がどの程度定着しているかを確認し、定着していない部分については戸別巡回等で重点的に指導した。

イ ウイルスフリー当代苗の導入

「甘太くん」生産が始まってからの5年間は、それまでのカンショ栽培と同様、種芋から定植苗を生産していた。しかしこの方法では、世代を重ねた種芋の使用がなくなり、品質のバラツキを引き起こす要因となっていた。そこで品質の向上と安定化を目指して、「甘太くん」生産においては種芋を使用せず、ウイルスフリー苗から直接採苗するウイルスフリー当代苗（図4、以下ウイルスフリー苗）を全面導入することを平成24年に決定した。

かんしょ苗におけるウイルスフリー苗供給体制

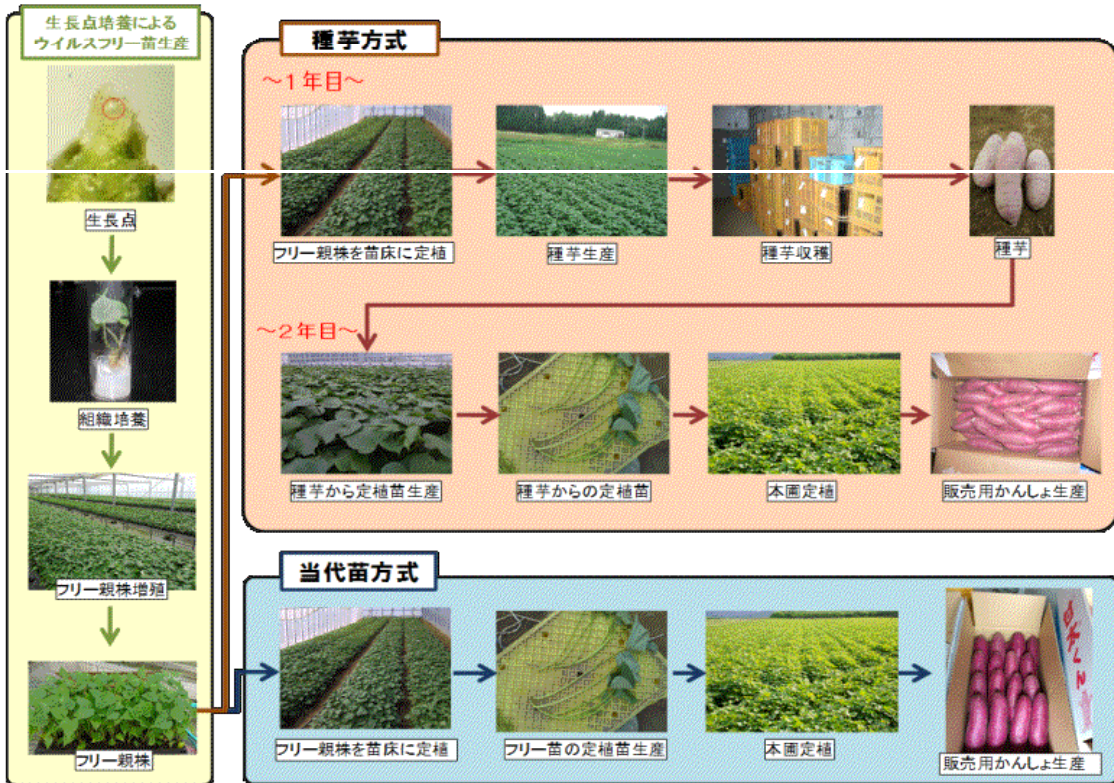


図4 ウイルスフリー当代苗栽培方式

しかし、ウイルスフリー苗の導入に当たり、種苗費の増加が課題であった。種芋利用時の種苗費は、本圃10a当たり2,800円であるが、ウイルスフリー苗を導入した場合、試算で1万9,000円/本圃10aとなり、大幅な増加が見込まれた。そこで、ウイルスフリー苗1株当たりの増殖率を向上させることで種苗費削減を図ろうと、現地にて生産者とともに保温や灌水方法等育苗技術の実証試験に取り組んだ。生産者の大きな協力を得て増殖率は40%向上した。結果、ウイルスフリー苗導入時の種苗費は5,000円/本圃10aとなり、2,200円/本圃10aの種苗費増加に押さえることができた。そして実証結果を県統一のウイルスフリー当代苗育苗マニュアル（図5）として部会員に配布、講習会や戸別巡回の際に活用し、技術定着を図った。このような取り組みの結果、ウイルスフリー苗への変更を決めてから、わずか3年後の平成27年、全ての「甘太くん」がウイルスフリー苗によって生産されるようになった。

(4) 生産者の意識改革

春に苗を定植すれば秋には収穫出来るという、どちらかというと「簡単な栽培」であったカンショ栽培から「大分特産ブランド 甘太くん」へのこだわりと愛情を生産者全員に持ってもらうため、実証圃や講習会等さまざまな場面で生産者と対話す

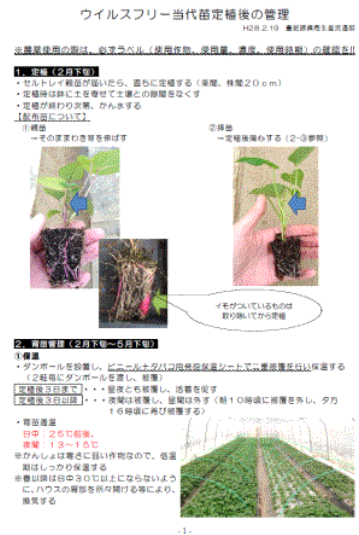


図5 ウイルスフリー苗育苗マニュアル

る機会を設け、高品質生産への意欲を盛り上げた。その結果、土壌診断実施件数の増加やウイルスフリー苗の全面導入の実現に表れるように、生産者一人一人が「甘太くん」の高品質生産に意欲的になってきた。またJA共同育苗施設で行われたウイルスフリー苗増殖作業に全生産者が参加する等、生産者自ら「甘太くん」のブランド化に向けて取り組んでいる。



写真2 掘取り講習会の様子



写真3 生産者によるウイルスフリー苗増殖作業

3 普及活動の成果

(1) 産地規模の拡大

平成20年から27年の間に、「甘太くん」の生産者は83戸増加し、138戸となった。それに伴い、作付け面積は92ha増加し、100haを達成した（図6）。また平均単価は「甘太くん」導入前の140円/kg前後から、導入後は200円/kg前後に上昇した。販売金額は平成10年代の約10倍にあたる5億円を突破、市場からの認知度や評価も高まった。

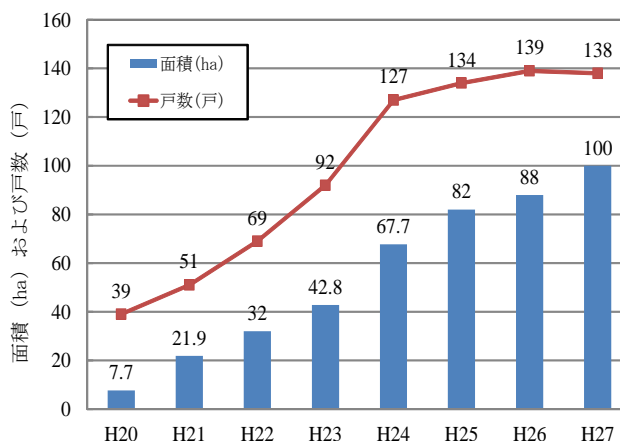


図6 「甘太くん」作付け面積および戸数

(2) 戸当たり面積の拡大

一戸当たりの平均作付け面積は、平成20年には32a/戸であったものが、平成27年には72a/戸と拡大しており、地域の農地集積にも寄与している。

(3) 担い手の増加

40代以下の若手生産者は平成20年から27年の間に9名増加し、14名となり、産地の若返りが図られている。また農事組合法人や参入企業の9社が栽培を開始し、産地を支える多様な担い手の確保に繋がっている。

(4) ウイルスフリー当代苗による品質向上

ウイルスフリー苗の導入前後の秀品率は、導入前の平成25年の41%から全面導入後の平成27年は50%に向上した。また年内の糖度検査合格件数も同様に69%から96%に増加し、品質のバラツキが是正され高位平準化に繋がっている。

(5) 地域への波及

消費者からの「甘太くん」に対する評価が高まるにつれて、複数の県内業者によ

るお菓子や焼酎、スープ等、「甘太くん」を利用した加工品が増加している。また大手コンビニ約120店舗でも「甘太くん」の焼き芋が販売されており、こうした地域への波及効果が甘太くんの人気上昇に大きく貢献している。

さらに平成24年から香港や台湾等のアジア圏への輸出に取り組み始め、食味の良さから需要が高まり、平成27年には合計46tを出荷している。



写真4 「甘太くん」加工品

4 今後の普及活動に向けて

これまでの活動の結果、高品質な「甘太くん」の生産、販売により実需者からの評価が高まり、安定した取引が実現されたことで、衰退していた産地が活力を取り戻した。今後の「甘太くん」産地の維持発展に向けて、以下のような普及活動に取り組む。

(1) 高齢化対策

高齢者の生産維持対策として、機械化の推進や最も労力のかかる収穫コンテナの運搬作業委託の体制作りを目指す。

(2) 若手生産者への作付け推進と育成

「甘太くん」と他品目の複合経営モデルを作成し、地域の後継者や両市にある就農研修施設へ推進、若手生産者の取り込みによる長期的な産地拡大を図る。また部会や地域において将来リーダーとなり得る若手生産者の育成に取り組む。

(3) 生産技術の高位平準化

「甘太くん」のブランド力をより高めていくには、より一層の品質の均一化が必要である。新規栽培者への重点指導はもちろん、既存生産者に対してもマニュアルの充実や篤農家圃場での現地研修等で交流を深め、産地全体の品質の高位平準化を目指す。

(執筆者 得能彩歩)