

# 休耕田で「でかにんにく」栽培 ～特産品開発へ

住吉康徳 水巻町商工会会長  
野坂時夫 水巻町商工会副会長、野坂建設取締役  
松尾 武 水巻町農業委員会会長、農業  
櫻山妙子 水巻町商工会女性部部长  
甲斐洋子 水巻町商工会性部副部长

〈訪問者〉 寺田範雄 全国連専務理事



左から：住吉会長、野坂副会長、松尾さん、櫻山部長、甲斐副部長、寺田専務理事

水巻町商工会（福岡県）では、農商工連携事業として、「水巻でかにんにく」を使った商品開発に取り組んでいる。これまで、ドレッシングやみそ、しょうゆなどを商品化。味がまろやかで、と、おいが少ないことなどが受け、徐々に評価が高まっている。そこで、寺田専務理事が水巻町で、生産者や商品開発に参加した皆さんに、「でかにんにく」栽培の経緯や、商品開発の苦労話などを聞いた。

寺田▼まず、出席者の皆様の簡単なご紹介からお願います。住吉会長からお願いします。

住吉▼不動産会社を経営しています。櫻山部長のご主人が商工会副会長で、野坂副会長と協力して商工会の運営にあたっています。

野坂▼建設業や一般リサイクル業などを営んでおりますが、現在は経営を息子に譲っています。遠賀川の河川敷で伐採した草を受け入れていきますので、その草をチップ化し、発酵させて「ゆめ育土」という土壌改良材を製品化しています。

松尾▼私は稲作を中心にした農業をしています。今は休耕田を活用し、「でかにんにく」の栽培も始めています。

櫻山▼介護施設を運営しており、商工会の二代目女性部長を務めています。商工会歴は四〇年になります。

甲斐▼女性部の副部長を務めています。家は主人が建築業をしています。

## チャレンジショップの目玉商品づくりが農商工連携のきっかけ

寺田▼「水巻でかにんにく」についてですが、開発に取り組まれた経緯を野坂さんをお願いします。

野坂▼山口県宇部市で土壌改良材を使うって大きなんにくを栽培しているということが聞いて、一度視察に行った

そのころ、商工会で町おこしの一環で、農産物など地元の産物を集めたチャレンジショップ「ゆめ工房」を立ち上げました。住吉会長から、ショップで農産物を扱う以上は「何か目玉になる商品が必要だね」という話がありました。山口県宇部市でのんにく栽培の話をしたら、「それはいいね」ということで、水巻町でも栽培し、商品開発に取り組むことになったのです。

寺田▼土のほうから入っていったわけですね。次に松尾さんですが、「でかにんにく」の栽培に関わった経緯についてお願いします。

松尾▼国の減反政策で、水巻町の田圃の四〇％で生産調整しています。そこに何をつくったらいいのか、皆さんいろいろ考えたのですが、なかなかいいものがありません。そんな時、商工会から「でかにんにく」の話があり、一八軒の農家が「やってみよう」ということになりました。しかし、栽培を始めたものの、最初はどのように育てたらいいかわかりません。商工会に紹介してもらい、北九州地域農業改良普及センターやJAおんがの指導を受け、解決することができました。

最初は六〇〇〇個でしたが、三年目の去年（平成二十年）は二万個植え付けるほどになりました。病気が入るな



ど難しい面はありますが、農業普及センターやJAおんがの指導員の人たちに教えていただき、徐々に生産量を増やしていきたいと思えます。

寺田▼にんにく栽培は、水巻町の土壤に適しているのですか。

松尾▼水巻町はあまり土壤が良くありません。天気が良いと土がカチカチに固くなってしまい、雨が降ると粘土のようにドロドロになってしまいます。野菜は非常につくりにくいんですね。

遠賀川河川敷の草を刈って一年間発酵させた「ゆめ育土」を使うことで、にんにく栽培に適した土壤に改良することができました。

寺田▼普通のにんにくに比べ、「でか

にんにく」の特徴はどんな感じですか。松尾▼「でかにんにく」は他の野菜に比べ手間がかかりません。一度植え付けると、一回肥料をまくだけで収穫できます。大きいものでは一房七〇〇グラム、平均すると四〇〇グラムぐらいあります。若干大味ですが、においてはそれほど強くありません。

寺田▼商品開発には女性部が関わったと聞いていますが、どのように開発にこぎつけましたか。

檜山▼以前から女性部に水巻町の特産品を何かつくれないかという話がありました。私たちがそれぞれ仕事を持っていきますので、手が回りませんでした。

たまたま、野坂副会長から、「にんにくの芽を摘みに行かないか」というお誘いがあり、山口県宇部市に行つたのですが、非常においしかった。水巻でも栽培できないかと思ひ、町に帰って、女性部が畑を借りて一〇〇個ほど作付けしました。それが、にんにくを使った特産品に取り組みきっかけでした。

## 女性部が「でかにんにく」のドレッシング、みそ、しょうゆを商品化

寺田▼どのように加工に取り組みましたか。

檜山▼女性部のメンバーがにんにくを家に持って帰り、それぞれがにんにくを使った試作品をつくり、持ち寄って料理研究家の先生を交えて検討しました。最終的に、ドレッシング、みそ、しょうゆを商品化しました。

毎年十月に行われている「コスモス祭り」で、試食コーナーを設置しましたが、すぐに売れ切れてしまいました。その後も商工会に問い合わせが殺到したほどでした。

寺田▼商品化するうえで、どのような苦労がありましたか。

甲斐▼にんにくは六月に収穫しますが、発芽してしまうため、保管が難しく、傷まないうちに商品化しなければなりません。次の年の収穫まで持ち越そうとすると、大型の冷凍庫などの設備が必要になりますので、短い期間に商品化しなければなりません。今のところ、それだけの収穫がありませんので、設備をつくる計画はないのですが、

寺田▼商品が一応できたとなると、後はそれをどのように販売していくかです。販路のほうは、商工会で確立したのですか。

野坂▼平成十八年度に商工会が小規模事業者新事業全国展開支援事業の指定を受けました。その中で、東京・池袋のサンシャインで行われた「全国ふるさと見本市」に出品し、それがきっかけとなってテレビや雑誌、新聞に大きく取り上げられました。見た目が非常に大きいこと、食べてみて味がまろやかなことで評判になりました。とくにドレッシングが好評でしたが、最近はいそがしいゆも大変人気です。

現在、ゆめ工房と一三の会員店舗で、ドレッシング、みそ、しょうゆを販売しています。商社などから問い合わせがありますが、そのようなところに流すだけの量を確保できません。現在は七、八人で加工していますので、大量生産するのは限度があります。生産体制づくりが今後の課題です。

甲斐▼確かに、みそが売れているのですが、手作業でつくっていますので、攪拌が非常に大変なんです。左官屋さんよりも大変だと皆で話しているぐらい。八五キロを五名で仕込むのですが、朝九時半から午後三時までかかりません。攪拌した後は腕が痛くなって、三、四日眠れないこともあります。

寺田▼東京・有楽町に全国連直営の



「むらからまちから館」があるのはご存知ですか。全国の商工会からいろいろな商品を集め、展示・販売しています。一般の消費者はもちろんですけど、バイヤーが見に来て大量注文するケースがあります。そこで人気が出るると爆発的に注文が来るかもしれませんね。

野坂▼今は商工会に注文が来るのですが、十分な対応ができませんので、「もう一年待ってください」とお断りするケースもあります。対応できる体制を確立するまでは、体制に応じた営業をしていこうと思っています。今年（平成二十一年）は、もう少し体制を強化していこうと考えてはいますが。



「でかにんにく」商品の詰め合わせセット

## 他の野菜に比べ「でかにんにく」の栽培は手間がかからない

寺田▼松尾さんにお聞きしたいのですが、以前より商工会との関係が深くなってきたと思うのですが、農業経営の立場からみて、これまでの農業とに比べて栽培の違いはありますか。

松尾▼一番大きな違いは、他の野菜と比べ栽培に手間がかからないことです。収入面でも、米をつくるより絶対いいですよ。他にもつくりたい人はいますが、種が少ないんです。一つの株に五〜六個採れるのですが、他の野菜に比べ多くの種が採れます。農協の人にもよく言われるのですが、「タマネギやジャガイモをつくってもこれだけの収入は得られませんよ」と。寺田▼将来、この事業はどのように拡大していくのですか。

野坂▼全国的に需要が広がってくるのと、水巻町産だけでは対応できません。水巻町産から遠賀郡産に、最終的には福岡県産にならないと、本当の意味での特産品とは言えません。そのような展開を目指し、栽培、加工の体制づくりが必要です。五人、一〇人のチームがいくつも集まり、それでもだめなら企業に引き受けてもらう。商標登録を

していますので、商工会に権利があります。商工会と企業がうまくマッチングして取り組んでいくことが特産品となる一番の早道だと思います。

## 製品化は、女性部だけでは難しい問題がたくさん

寺田▼将来構想について、女性部の皆さんはどうですか。

甲斐▼女性部は高齢化して、若い人がなかなか入ってきません。何年かは大丈夫ですが、将来的には女性部だけでは対応できないのではないのでしょうか。加工した商品を冷蔵庫に入れて保管するものですから、出荷する時に水滴でラベルがはがれてしまったりするなど、手作業では難しい問題がたくさんあります。

寺田▼松尾さんは、いかがですか。にんにくに賭けてみようという感じですか。

松尾▼現在一八軒の農家が栽培しています。多い家で三〇〇平方メートル、ほかは一五〇平方メートルとか一〇〇平方メートルで、面積、生産者ともまだまだ少ないのですが、農家としてはこれに勝るものはないですよ。寺田▼農業をするうえで、課題も多いのではないですか。

松尾▼若い人がいないのが問題ですね。六五歳から七九歳までの人しかお

りません。農業をやるという人がいないのです。農業では生活できませんから。

## 製造、販売を民間に任せることで地域の活力、雇用が生まれる

寺田▼いろいろと困難もあるようですが、商工会の力を活用して、ぜひ困難を克服して事業を広げていきたいです。最後に住吉会長、「でかにんにく」事業の将来展望をお聞かせください。

住吉▼皆さん、夢を持って取り組んでいただいています。商工会の組織自体、民間の活力をどう引き出すかということが一つの大きなテーマだと思います。今回、農商工連携で農業の人にも参加していただき、地域活性化につながっています。

本当は生産も販売も民間で行うことで、そこに活力が生まれ、それが地域おこしや雇用につながるのだと思います。そこまでやらないと、この事業が成功したことにはなりません。商工会、行政が一体となって、そのような方向を目指していかなければなりません。

次は、あなたの町の農商工連携を訪問します。情報を全国連までお寄せください。