

## 中山間地域における山間地作物の産地形成条件

### 第1報 ミョウガ産地の現状と課題

横山利幸・野見山敏雄(福岡県農業総合試験場)

Toshiyuki YOKOYAMA and Toshio NOMIYAMA: The Development Conditions of Mountainous Crops in Semimountainous Rural Area

#### 1. The Present Conditions and Problems of Japanese Ginger Production

##### 1. はじめに

本稿では、山間地作物としてミョウガを取り上げ、福岡県内トップの産地である犀川町を事例として、中山間地域におけるミョウガ産地の現状分析を生産、集出荷、販売の側面から行い、問題点の抽出と今後の課題を明らかにした。

##### 2. 犀川町の農業概況

犀川町は福岡県の東部に位置し、標高は南高北低(13mから1,020m)で、細長いクサビ型をした地域である。1990年センサスの主要指標でみると、総農家数1,331戸(自給的農家202戸、販売農家1,129戸)で、販売農家に占める専業農家率は18.4%、第2種兼業農家率は79.8%と県平均の65.3%を大きく上回っている。農業就業人口に占める65才以上の割合は42.4%と高く、また、1戸当たり経営耕地面積は74.7aと零細で、県平均を下回る地域である。

##### 3. 「生産」・「集出荷」・「販売」の現状

###### 1) 生産の現状

犀川町のミョウガは、先に転作作物として導入されていたユズの結実するまでの作目として、1983年に本格的に導入された。ミョウガ栽培農家の農協共販率は97%と高く、このため今回の分析の対象は農協部会員に限定した。生産者数は146人(1990年)で、6集落が中心である。特に鑑畑集落は、標高300m~400mで集落内の9割の農家が栽培を行っている。1戸当たり平均作付面積は、約4aと非常に零細である。また、部会の平均年齢は61.7才で、70才以上が29.4%占めており、山間奥地、零細規模、高齢者中心という厳しい生産の実態が現れている。1987~'90年における福岡県内の農協別共販実績をみると、犀川町農協は'89年以外は常に1位の実績である。しかし、すべて露地栽培であるため、気象条件に大きく左右され、年次ごとの出荷量は不安定である。

###### 2) 集出荷の現状

ミョウガの収穫作業は地表に出ている花蕾を1つずつ採り、その後調製作業として茎切り、水洗い、選別、パック詰め、段ボール梱包の工程を行う。さらに、農協までは各自で持ち込まなければならず、集荷時間の厳しい制限もある。これら一連の作業は、農家段階では大きな負担であり、作業軽減の方策が重要な課題である。

###### 3) 販売の現状

県下統一ブランド「博多みょうが」の出荷規格は、形状、色沢、鮮紅度を基準に分けられ、50g、100gパックで出荷される。出荷市場割合は、5年平均(1986~

'90年)で東京市場75%、県内市場25%と、圧倒的に東京市場中心の出荷を行っている。また、5年平均の市場単価は、東京市場出荷1,486円/kg、県内市場出荷497円/kgと大きな差がみられる。販売戦略は、6月下旬から8月中旬までは東京市場出荷を中心にを行い、8月中旬以降9月末日までは県内市場出荷へと切り替えている。この販売戦略の具体的根拠を明らかにするため、両市場における旬別の平均単価(1986~'90年)と輸送費との関係を検討した。6月下旬から7月下旬までは圧倒的に東京市場の平均単価は高く、輸送費(120円/kg)を十分にカバーしている。8月に入ると東京市場は急落し、県内市場との単価の差は縮小し、8月中旬以降は輸送費をカバーできなくなる。さらに、この時期はミョウガの収穫ピークを過ぎており、ロット的にも不利になるため、東京市場への出荷は行わず、8月中旬以降は県内市場出荷へ切り替えているものと考えられる。

##### 4. ミョウガ栽培農家の収益性分析

2戸の農家の経営調査から、以下の点が明らかとなった。①各々の10a当たり所得は115,100円、379,916円で所得格差が大きい。これは、出荷量の差が最も影響を与えており、栽培技術、圃場条件の違いもあるが、特に農家の生産意欲が要因として指摘できる。②10a当たり自家労働時間(各々449時間、390時間)に占める収穫・調製作業時間の割合は、各々78.8%、90.5%と自家労働の大半を占める。③経営費に占める販売経費の割合は、各々57%、83%と大きい。

##### 5. 今後の課題

中山間地域におけるミョウガ産地の現状分析から、次の点が今後の課題としてあげられる。生産面では、まとまった良品出荷を実現するために、農家の生産意欲、つまり「商品としてのミョウガ」意識の向上と栽培技術の高位平準化が必要である。また、早期収穫が可能な品種の育成や、近年被害が拡大している根茎腐敗病の防除対策などの技術開発も求められる。集出荷面では、農家段階で大きな負担となっている収穫・調製作業の作業軽減対策が必要である。具体的には、集落ごとの共同作業場の設置や、長期的には調製作業の機械化などがあげられる。販売面では、今後も東京市場において高単価の維持と他の大都市市場や県内市場での有利な販売を実現するため、「博多みょうが」ブランドによる消費拡大を推進する必要がある。