

## 春一番を彩る豊浦のアサツキ

J Aとうや湖浅月部会



内浦湾に面し、1年を通して温暖な気候に恵まれた豊浦町。1月中旬、雪に覆われた山あいのハウスでは、アサツキの出荷が始まっていた。試行錯誤を重ね、山野に自生していたアサツキを栽培する技術を確認。伝統ブランド「豊浦いちご」と組み合わせた営農形態をつくり、冬場の貴重な収入源にしている。

「アサツキを作り始めるまで、冬は灯油配達のアルバイトをしていたんだ。今は4月いっぱい仕事があるから、経営の励みになるね。ここのアサツキは甘みがあり、食べるとピリッとする。晩酌には欠かせないし、酢の物との組み合わせがいちばんかな」

と、J Aとうや湖浅月部会の副会長である佐藤義一さん(59)が話す。アサツキ用の100坪ハウスは3棟。冬はアサツキ、夏場はハウスで主力のイチゴやインゲンと、1年を通じた生産が実現した。

アサツキは、前の年の夏に球根（鱗茎）を植えつけ、長さ30～40センチに生長すると収穫する。午前中のうちにフォークを使って掘り出して根を切り、午後になると洗浄・調整してパックに詰めていく。

出荷までの気配りについて、妻の幸江さん(57)が、こんなふうに説明する。

「掘るときはアサツキを傷めないため、赤ちゃんを扱うように優しくすること。じいちゃんと2人で根切りをしますが、ちょっとしたことで折れるので、1本ずつついでに作業を進めています」

現在の部会メンバーは8人。冬の食卓を彩る小物野菜を消費者に届けるため、アサツキ栽培がすっかり定着した。



### 在来種を畑で栽培 試行錯誤のすえ、販路確立

アサツキは、ユリ科の球根性多年草で、山野に自生するネギの仲間。本州や四国、北海道をはじめ、中国やシベリアにも分布し、古くから食用にされてきた。ネギよりも色が薄く、葉は細い円柱状。野菜として栽培され、福島県が主産地だ。

初夏に花を咲かせ、分けつしたアサツキは長卵形の球根を作る。豊浦地区では、露地栽培したアサツキの球根を陰干ししたのち、8月後半、10センチほどの深さに植えつける。暑さ寒さに強く、病害虫の発生も少ないので、除草剤以外の農薬はほとんど使わない。

冬場は二重カーテンとトンネルで囲って生長を促し、出荷開始前の1か月間だけ、天候などを確認しながら加温する。現在は、1月中旬から3か月間ほどが出荷時期になっている。

豊浦町でのアサツキ栽培の起源は、今から半世紀近く前までさかのぼる。

「この辺りでは、海が見える山の斜面に自生していたんだね。昭和45年ころ、近所の年寄りが山からアサツキを採ってきて、それを畑に植えてみた。でも、自生していたものなので曲がりがあり、白根の部分も短かったんです。当時は露地栽培だけで、地域に出入りしていた行商の人らが春先に、室蘭の朝市で売っていたのが始まりのようです」

と、アサツキ栽培の草分けの一人で、JAとうや湖莓耕作組合長でもある根津公男さん(61)が振り返る。



昭和50年代、札幌市の西野地区にアサツキの産地があった。豊浦の人たちは札幌まで出向いて栽培方法を学び、5戸ほどの農家がトンネル栽培に挑戦。60年代になると、町内の大岸・礼文地区で手がける農家が増えていく。長い歴史がある地域ブランド「豊浦いちご」の作業時期とぶつからず、冬の有力な現金収入になることが栽培を後押しした。

200坪のハウスでアサツキを作る部会長の河野誠さん(34)は、イチゴや米も手がけながら、経営の安定化を図っている。アサツキ部会の前部会長だった父の隆さん(67)が20年ほど前、近所の農家から球根をもらって作り始めた。当時は、無加温のトンネル栽培で春先に出荷したという。

平成15年、豊浦町そ菜連絡協議会の活動のなかから、浅月部会が誕生する。だが、在来種のために形状は不ぞろいで、表面にぬめりがあるなど市場性はいまひとつ。主産地の福島県産に比べ、日持ちもしなかったという。

### 評価を高めたクリーン農業

部会ができて間もなく、品質の統一を図り、安全・安心なアサツキを消費地に届けようと「YES! clean」の取り組みを始めた。緑肥や堆肥による土づくりを進め、窒素分の投入を抑える一方、定期的な土壌分析で適切な施肥設計を追求。18年度には、クリーン農産物の登録集団認証を受けている。

「この取り組みを機に、従来の個人販売から個選共販に切り替え、規格の統一も進めたんです。その結果、市場からのクレームもほとんどなくなりましたね」

と、JAとうや湖青果指導販売課主任の橋本 国幸さん(38)が自信を見せる。

出荷時期に2回、町内の集荷場に部会のメンバーが集まり、アサツキが入った箱を並べて「目慣らし」を行う。外観や太さ、長さなどをチェックして、品質がそろっているかどうかを共有。札幌市中央卸売市場の視察も欠かさない。



今シーズンは、8戸が合計59アールほどでアサツキを作り、札幌や室蘭、旭川などの市場に出荷するほか、胆振・日高地区のAコープ、コープさっぽろの宅配便でも扱われる。前年度の生産量は7.4トンで、販売高は730万円ほどだった。

「冬場は店頭には並ぶ小物野菜が少ないので、引き合いはけっこうあります。『JAとうや湖のものが一番いい』と市場から高評価をいただいています、残念ながら簡単に生産量を増やせません」(橋本さん)

百坪ハウスの粗収入は70~80万円で、利益率は5割前後と高い。冬物野菜としては魅力的だが、厳寒期の洗浄作業が欠かせず、長ネギのように圧縮空気を吹きつけて調整することもできない。農家の高齢化が進むなか、手間のかかるアサツキを栽培する農家は減少している。

最年少の生産者で部会長の河野さんは、  
「若い農家を、新規就農などで増やすことが課題ですね。今後も生産者が一丸となって、品質の向上を図る必要があります。おたがいの生産物を見ながら、レベルアップにつなげたい」

と、前向きに捉えていた。

多くの人にアサツキを普及させようと、河野さんたちは胆振農業改良普及センターに依頼して、「レシピ集」を作った。市場出荷だけでなく、これまで以上に地産地消を進めることも課題のようだ。

長年アサツキ栽培に携わってきた根津さんは、  
「“春一番の野菜”と銘打って、もっと多くの人に食べてもらいたい。健康面からアサツキをPRしていくといいんじゃないかな」

と、今後の消費拡大に期待する。

在来種を改良しつつ、少しずつ販路を広げてきたJAとうや湖のアサツキ。さまざまな課題を克服し、魅力的な特産物であり続けようと、努力を重ねている。