

北のブランドカ～売れるエダマメづくり (JA中札内村枝豆事業部会)

中札内村でエダマメの栽培が始まったのは、昭和58年のこと。トップセールスで販路を拡大し、生産と加工だけでなく、販売力にも重点を置いてきた。その結果、国内のみならず、世界でも通用する、売れるエダマメとして定着した。



十勝平野の南に位置し、十勝川水系の清流・札内川が流れる中札内村は、畑作と畜産の連携による循環農業を実践し、安全でおいしい作物づくりに励んできた村である。9月中旬、フランス製の大型ハーベスターがエダマメ畑を駆けめぐり、収穫作業はピークを迎えていた(写真左)。

JA中札内村枝豆事業部会(広瀬茂部会長)のメンバーが地区ご

とに班をつくり、収穫したエダマメをトラックに載せて加工処理施設に運ぶ。

「今年はこれまでにない豊作だね。収穫後に出るエダマメの葉や茎は有機質の補給にもなるし、エダマメに勝る収益性のある作物はないですよ」

と、畑の所有者で部会員の佐藤満夫さん(60)がうれしそうに話す。

JAの加工施設に搬入されたエダマメは、洗浄、ゆでて味付けした後に液体窒素で瞬間凍結されている。収穫から3時間以内に加工・冷凍することで、とりたてのおいしさをそのまま製品にできる(下の写真)。

平成21年のエダマメ作付面積は約580ヘクタールで、生産額は4億7千万円。豊作の今年は、この数字を大きく上回りそうだ。全国各地に出荷され、学校給食にも使われている。3年前からはエダマメの海外輸出を進めており、今では中札内村を代表するブランド品としてすっかり定着した。

エダマメづくりは昭和58年、3人の若手農家による試験栽培から始まった。翌年、20人ほどの生産者が「枝豆つくろう会」を設立し、帯広市民生協の共同購入向け販売に着手。道内の生協と提携しながら販路を広げていった。

「最初は1戸あたり50アールくらいから始め、



小さな機械で収穫作業をしましたね。僕らも若かったし、畑作4品に次ぐ“第5の作物”にして、村の特産物になればいいな、と思ったんです」

と、設立当初からのメンバーで、枝豆事業部会長を務めたこともある出羽義幸さん(48)が振り返る。

需要は順調に伸び、平成4年には加工工場もできた。しかし翌年、未曾有の大冷害に見舞われ、大きな打撃を受ける。そのため50戸ほどあった生産者は激減し、作付面積は伸び悩む。JAのエダマメ加工は赤字が続き、「事業をやめるべきだ」という声も挙がる。販路の開拓と生産体制の見直しが求められていた。

トップセールスで販路開拓

JA中札内村の代表理事組合長、山本勝博さん(68)は、耕地面積の4分の1にあたる20ヘクタールにエダマメを栽培する畑作農家。14年に組合長に就任後は、「売ることのできないJAに、組合員はメリットを感じない」と考え、みずから営業マンとして道内外を飛びまわってきた。

高校時代に柔道を始め、国体出場の経験もある。村に柔道少年団をつくって18年間、全道から集まる中学・高校生を自宅に下宿させて面倒をみた。講道館七段。北海道の柔道関係者との親交も深い。そんな経歴を生かし、柔道仲間を皮切りに販路開拓を進めてきた。

「職員が出向いても、『検討します』くらいで販売にはつながりません。でも、トップセールスだと、『付き合っただけであげるか』となり、次々に広がる。1年の3分の1は営業に歩き、多い年は30回ほど商談会に参加します。道産品は人気があるから、トップが動けばちゃんと売れると思いますよ」

と、山本組合長は胸を張る。

販路の広がり到手ごたえを感じ、17年に加工施設を増築。20年には、中国製ギョウザ毒物混入事件で国産人気が高まり、エダマメ製品が底をつく。昨年、ふたたび施設を増築し、加工態勢を整えた。115人の雇用を生み出し、村の経済活性化に大きく貢献している。

JAの販売促進部には6人を配置しており、ほとんどが女性職員である。

「女性のほうが、お客の対応が上手で、商品を勧めるとその場が和らぐ。商談会にもいっしょに参加しますが、まったく心配ないですね」(山本組合長)

現在の取引先は、日本生協連の年間600トンを筆頭に、量販店やホクレン、スーパーなど大小合わせて250社ほど。エダマメの加工品にも力を入れ、羊羹を手始めにカレーやギョウザ、納豆、めん類、焼酎、アイスクリームなどを開発し、みそとソバ寿司はJA職員が手作りする。

WTO交渉など農業をめぐる環境が厳しさを増すなか、組合員の生活を守り、国際競争に生き残れる態勢をつくろうと、JAはエダマメの輸出にも乗り出した。冷凍エダマメは中国産のシェアが高いが、中札内産は甘くて食味がよく、安全性も確保されている。そこで、「中国産より価格は高くても、商機がある」と判断。日本食品のPRイベントなどで売り込むと、参加者から「色がきれい」「おいしい」などの声が続出し、商談が成立した。

アメリカ、ロシア、中国、シンガポールなどに加え、今年から



中東のドバイに向けた輸出もスタート。昨年度の輸出量は約5トンだが、今後も販路の拡大が期待できる分野という。

生産者とJAが手を携え 高収益を実現

生産面では、JAが販売先を確保したうえで枝豆部会に作付け面積を提案し、両者の協議で面積を決める。収穫したエダマメはすべてJAが一定の価格で買い取る（昨年は主力品種『大袖の舞』で185円／キロ）。

所得率（粗収入に占める所得の割合）が70%にのぼる高収益作物となり、収穫後すぐに精算されるので農家の資金繰りも安定してきた。

部会では「倒伏させないエダマメづくり」を基本に栽培管理基準を決め、作型を7期に区分して収穫作業の平準化を実現。残留農薬の自主検査規定を定めて収穫後のサンプル提出を義務づけ、昨年からは加工施設の受け入れ時の残留農薬検査も始めた。食の安全・安心を確立するため、生産者みずから努力を重ねる。

エダマメのPRや地産地消を進めようと、加工施設の敷地内と道の駅「なかさつない」、帯広市、幕別町の4カ所にJAの直売所を開設している。売上高は年間5千万円ほど、利益の追求よりも職員教育の場と位置づけてきた。

JA職員は部署に関係なく全員が年に1週間、販売を経験することで商品知識の向上や消費者との交流、あいさつや言葉遣いなどを身につける。ここまで徹底して“販売力”を追求するJAは珍しく、ブランド化を支える力になっている。

生産者の出羽さんは、5年前にエダマメ用のハーベスターが導入されたのに先立ち、機械メーカーの担当者らとフランスに渡った。台風シーズンでも収穫作業は休めないで、わざわざ嵐の後のぬかるむ畑に連れて行ってもらう。難なくハーベスターが走りまわる姿を見て、「これなら大丈夫だ！」と確信した。

そのハーベスターの先端部を取り替えると、ハウレンソウが収穫できる。今年から4戸の農家が試験栽培を始めており、加工施設で瞬間凍結させ、道外の学校給食などに供給していく。

一方、さやから取り出したエダマメは給食材料として需要が多い。そこで、圃場で「むきエダマメ」の状態にできる収穫機械の導入も検討している。



「ハーベスターの導入で一気に作付面積が広がり、農業共済の対象に加わって安心して作れるようになった。これからの村の畑作には欠かせない作物ですよ」

と、出羽さんが力を込めた。

JAと枝豆事業部会が手を携え、生産から加工・販売までの事業に取り組む、中札内村の歩みから学ぶものは多い。