



# めざそう！ 100億で離島農業 日本一へ(下)

ゲスト／川崎裕司(長崎県 JA壱岐市 代表理事組合長)

## 第28回ゲスト

長崎県 JA壱岐市 代表理事組合長  
**川崎裕司**



かわさき・ゆうじ  
1955年生まれ。1976年長崎県立農業大学校を卒業後壱岐郡農協に入組。1997年壱岐郡農協を退職し、就農。1998年認定農業者となる。2005年壱岐市農協理事、2011年代表理事組合長に就任、現在に至る。

## ●インタビューとまとめ

三重大学名誉教授  
京都大学学術情報メディアセンター研究員  
**石田正昭**



いしだ・まさあき  
1948年生まれ。東京大学大学院農学系研究科博士課程満期退学。農学博士。専門は地域農業論、協同組合論。元・日本協同組合学会会長。三重大学、龍谷大学の教授を経て、現職。近刊書に『JA女性組織の未来 躍動へのグランドデザイン』『いのち・地域を未来につなぐ これからの協同組合間連携』(ともに編著、家の光協会刊)。

\* 前回の記事は[こちら](#)から

## めざそう！ 100億で離島農業日本一へ（下）

第9次営農振興計画（2021～30年度）の目玉企画はトレーニングハウス（\*1）、アパートハウス（\*2）、ブリッジ経営（\*3）の導入による施設整備。これとすでに導入済のマルチワーカー制度には、ハードとソフトの融合による最新技術の習得（人づくり）という目的がある。決して初期投資の軽減だけが目的ではない。今回はこの人づくりの側面からJAの役割を語ってもらった。

- \*1 JAが整備・取得した研修ハウスで、新規就農者等を対象に模擬経営や経営実践を積み重ねる取り組み
- \*2 JAが新規ハウスを取得したのち、品目を指定して入植者を募集し、利用期間（契約期間）に応じた賃借料を入植者が払う
- \*3 JA直営農場として新規ハウスの経営を軌道に乗せたのち、地元の集落営農組織へ「ハウスと経営」を移譲

### ■ 壱岐牛とは「壱岐生まれ、壱岐育ち」

**石田：**壱岐牛の定義はどういうものですか。

**川崎：**壱岐牛と名乗るにはいくつかの条件があります。JA壱岐市が定めたものですが、第1に「壱岐生まれ、壱岐育ち」の黒毛和種であること。第2にJA壱岐市肥育部会の構成員がジェイエイ北九州くみあい飼料（株）福岡工場製造の「一支國配合飼料」で肥育したもの、第3に肉質等級が「5等級、4等級、3等級」であるものをいいます。

一支國は「いきこく」あるいは「いきのくに」と読ませますが、中国の史書（魏略、梁書、隋書など）に記されている倭国のなかの島国、つまりは壱岐国を意味しています。芦辺町と石田町の境界付近に「原の辻遺跡」（はるのつじいせき）がありますが、そこが王都とされます。弥生集落としては登呂遺跡（静岡県）、吉野ヶ里遺跡



JA肥育センターの壱岐牛

（佐賀県）と並んで、国の特別史跡となっています。そこから家畜（牛）の骨も出土しています。

長崎県には壱岐牛のほかに平戸牛、五島牛などの銘柄牛がありますが、2012年に長崎県佐世保市（ハウステンボス）で開催された第10回全国和牛能力共進会（全共）以降は、県の統一名称として「長崎和牛」を頭に付けることになりました。そのため、現在は「長崎和牛のなかの壱岐牛」というかたちで訴求しています。

**石田**：壱岐牛はどのくらい市場に流通していますか。

**川崎**：概数ですが、繁殖雌牛(母牛)が6,300頭いて、そこから毎年4,200頭の子牛が競売にかけられ、3,200頭が島外に出ていきます。ですから島内に残って肥育される1,000頭が壱岐牛となります。

2007年ころは繁殖雌牛が7,100頭いたのですが、現在は6,300頭になってしまいました。一時は5,000頭台に減っていたのですが、増頭対策が実って6,300頭まで回復してきました。ですが、営農振興計画が掲げる販売高100億円を達成するには、2030年度までに以前の7,100頭水準にもっていかねばなりません。

**石田**：繁殖農家での頭数増大を期待しますが、J A直営農場での頭数増大も視野に入れなければなりません。

**川崎**：そのとおりです。この点については行政と連携しながら後継者の確保、経営基盤の継承、畜産団地の整備などの話を進めていますが、そのなかにはJ A直営農場の拡充も含まれています。

**石田**：その意思是十分おありだと理解しました。ところで壱岐にはと畜施設がありません。島内で肥育された1,000頭の壱岐牛の行き先はどうなりますか。

**川崎**：1,000頭のうち、およそ6割が福岡食肉市場、およそ4割が佐世保食肉センターに出荷されます。残りわずかですがJ Aグループの九州協同食肉(株)大宰府センターにも出荷されます。だれが出荷するか、そしてだれが購入するかについては、それぞれの食肉センターでほぼ固定されています。大宰府に出荷しているのはJ Aの肥育センターだけです。

壱岐牛の最大の特徴は「飼料の統一」ができていることです。どれをとっても



J A 壱岐市畜産部業務課の西原慎吾係長(右)の説明を受ける石田氏

味に変わりがないため、他の銘柄牛と比較して、購買者の購入意欲は高いものがあります。安心して買えるというわけです。

1,000頭のうち、壱岐に戻ってくるのは多くても40~50頭分ではないでしょうか。J Aが食肉センター(卸売業者)に注文を出して取り寄せています。J Aの販売額は約1億円で、島内で壱岐



壱岐家畜市場での子牛市



牛と名乗っている牛肉にJ Aルート以外のものはごくわずかです。

**石田**：島内を走っていると、壱岐牛の看板を数多く見かけました。島民の皆さんが好んで食べているのかなと思いました……。

**川崎**：看板が多いのは観光客へのアピールの面もあるかと思います。いずれにしても壱岐牛の生産振興には島内の消費拡大が欠かせません。強制ではありませんが、繁殖農家には出荷牛1頭につき2,000円のお肉を買ってもらおうようにしています。また単発ですが、青年部が壱岐牛の家の光クッキング・フェスタを開催したこともありました。どちらも肥育農家応援のための消費拡大運動という位置づけでやっています。

## ■ 壱岐ブランドのバージョンアップ

**石田**：壱岐のような子牛産地が肥育に乗り出すのは決して容易なことではありません。

**川崎**：そのとおりです。現状で繁殖農家は591戸ですが、肥育農家は12戸にすぎません。肥育牛の年間出荷頭数は約1,000頭ですが、そのうちの3分の1はJ Aの肥育センターによるものです。ですから何百頭もの大規模肥育農家がいるというわけではありません。

12戸の肥育農家のうち、一貫経営を部分的にも導入しているのは10戸です。その多くは子牛価格の高騰により肥育から繁殖に進んだわけですが、ご承知のように繁殖の技術と肥育の技術はまったく違いますから、失敗する人が少なからず出てきます。いまある10戸というのは、そういう困難を乗り越えた方々といっ

てよいでしょう。

**石田**：その点では、広報誌『ふれあい』に掲載されている山本愛子さんの事例が興味をひきました。お父さんは肥育では「達人」とされる山本満年さんですが、彼女の家では「父が肥育、私が繁殖」という分業体制を確立しています。さすが達人の家だなと感心しています。



「就農トレーニングハウス」3号農場

同じように、イチゴ農家の大久保和真さんの事例も参考になります。お母さんがイチゴ栽培に取り組んでいます、「母と私とは別のハウスでイチゴを栽培しています」と述べています。また、岡部政昭さんという壱岐の偉大な農家さんのもとで研修して、「1年間で色々な事を教えてもらいました。それを糧に、いま反当3万パックの出荷達成を目標としています」と語っています。

**川崎：**若者にアピールするような魅力ある産地づくりには、ハード面だけではなく、人づくりというソフト面でも工夫をこらす必要があります。現在展開中のトレーニングハウス、アパートハウス、ブリッジ経営などは、ハードとソフトの融合による最新技術の習得という目的があります。決して初期投資の軽減だけが目的ではありません。

**石田：**マルチワーカー制度も周年的な雇用機会の提供だけではなく、人づくりの要素が強いですね。

**川崎：**そのとおりです。壱岐市農業支援事業協同組合の7人の出資者(=制度上マルチワーカーの派遣先となるもの)は、現在マルチワーカーを受け入れているお二人の農業者(肉牛農家の野元勝博さん、イチゴ農家の米倉寛健さん)と、J A壱岐市、農業生産事業を手掛けるJ A子会社「アグリランドいき」、そして組合長のわたしと、常務理事の坂本拓史、重田稔の両氏です。出資金の総額は203万円です。

坂本常務の家はアスパラガス、重田常務の家はアムスメロン、わたしの家はイチゴを生産しており、それぞれが派遣先の候補となります。また、J A壱岐市はキャトルセンター(子牛受託施設)、繁殖センター、肥育センターなどの直営農場が派遣先の候補となります。子会社のアグリランドいきも水田や畑作物等の農業経営を行っていて派遣先の候補となります。全国唯一の農業に特化したマルチワーカー制度ですが、1年のなかで、季節に応じて複数の派遣先を渡り歩く仕組みができています。

マルチワーカーの第1号は福岡県大野城市出身の小松輝宏さん(47)さんで、前職は西鉄の観光バスの運転手さんでした。奥さんの実家が繁殖農家であることから壱岐での定住と就農を決意されました。そうした事情を汲んで、J A理事で営農振興計画推進特別委員会副委員長の(株)野元牧場の野元勝博さんのもとで研修に励むとともに、J Aの直営農場で働いてもらっています。

第2号は壱岐市郷ノ浦町出身の浦川智史さん(38)で、前職は会社員でしたが、マルチワ

「マルチワーカー」募集案内

カーの話聞いてUターンを決意されました。実家はアスパラガスの生産農家ですが、ご本人は「農業のことをもっと知りたい、さまざまな農業の現場を経験してから自分の進む道を決めたい」としており、現在は芦辺町のイチゴ農家の米倉寛健さんのもとで働いています。

**石田：**地域農業の後継者となるには、成功農家のもとで研修を積み、こうすれば成功するぞという確信をもつことが重要です。壱岐ブランドのバージョンアップにはそうした質の高い経験が欠かせません。

## ■ 持続可能な「いき！壱岐農業」をめざして

**石田：**畜産とともに園芸の振興は欠かせません。資料を拝見していて、アスパラガス、イチゴ、アムスメロンに優位性があると感じました。

**川崎：**アスパラガス部会の構成員は70名ですが、2021年度は栽培面積12.9ha、販売金額3億5,607万円、10a当たり収量2,720kgでした。10a当たり収量では15年連続長崎県内1位という輝かしい実績を収めています。

アスパラガスのいいところは、多年生であるため、一度植えると改植なしで10年以上の収穫が見込めることです。坂本常務の家では、いちばんの古株が2005年の定植といいますから、17年以上も経過しています。ですが、まだまだいけるといっています。10a当たり収量が高いのは良質の堆肥を十分に与えていることにあります。

ハウスからの運搬が軽量であるために高齢者でもこなせること、作業がほぼ一年中あって専作化できること、仮に10a当たり3,000kgの収穫をあげれば、それだけで300万円にもなることがメリットです。ただ、腰をかがめる作業が多いことと、夏場は朝夕の収穫があって身体的にきついことがデメリットです。そのためにヘルパーさんを雇っているところもあります。

イチゴ部会の構成員は32名で、2021年度は栽培面積3.3ha、販売金額1億5,164万円でした。作業がほぼ一年中あることと、栽培面積20aで販売高1,000万円を見込めることが大きな魅力です。

ただ、高度な栽培管理技術と多額の設備投資を必要とするため、トレーニング



壱岐メロン

ハウスで研さんを積んでからアパートハウスへ移行するという就農ルートを推奨しています。この推奨ルートでは労力軽減の観点から簡易高設ベンチの導入を図っています。また、規模拡大に伴う省力化対策としてJAパッケージセンターの拡充も計画しています。

一方、アムスメロンは特産的な位置づけ



になります。市場出荷はいっさい行っていません。JAが集荷し、その全量を宅配「壱岐メロン」として出荷しています。メロン部会の構成員は31名ですが、2021年度は栽培面積2.7ha、販売金額3,645万円でした。

5kg箱の平均単価は3,000～4,000円です。これは市場出荷を行った場合の倍以上の単価です。これだけの高単価を実現しているのは、一にも二にも「高糖度」にあります。営農指導員がハウス内で糖度を測定し、基準以上の糖度が出ていないと出荷のゴーサインが出ません。

アスパラガスやイチゴと比べると、10a当たり販売金額は低い(150万円程度)のですが、アムスメロンのよいところは、栽培期間が短いこと(2～3月定植、6月出荷)です。収穫も3～4週間で終わります。ただ、ハウスからの運搬はメロン詰めコンテナが20kg以上と重たいためにお年寄りには厳しいものがあり、息子たちの手伝いが必要となります。ですが日常の管理(整枝や摘果)はお年寄りでも十分にこなせます。重田常務の家でもそうしています。

**石田：**息子さんがいる家にとっては魅力的ですね。

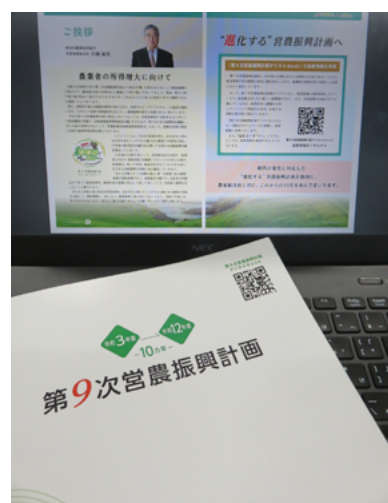
**川崎：**そのとおりです。重田常務のお父さんは90歳ですが、生き生きと仕事をされています。

このほかにお年寄り向きの作目として、露地の小菊があります。盆前に出荷する「盆出し小菊」を中心に、『長崎いきな小菊』のブランド名で出荷しています。これって結構有名なんですよ。また、露地小菊の作型分散による継続出荷(5月～翌年1月)によって、およそ80aで年間販売高1,000万円以上の専作農家をつくることも可能です。

以上に加えて、集落営農100組織の育成をめざして、機械化一貫体系が確立している作目の導入を図っていきます。その奨励作目としては、バレイショ「ながさき黄金」とエダマメがあります。ながさき黄金は一般のバレイショよりも小ぶりですが、甘みがあって(一般のバレイショの糖度が5度前後であるのに対して、ながさき黄金は7度前後)、塩味だけでおいしく食べられます。二期作栽培が可能なのも大きなメリットです。

**石田：**水田の収益性向上は喫緊の課題です。大いに期待しています。最後になりますが、持続可能な壱岐農業を実現するうえで、とくに重要な課題は何でしょうか。

**川崎：**2つあります。1つは、10カ年の営農振興計画を支える重要な柱として「自己資本の増強」があげられます。もう1つは、2027年3月31日までの時限立法である「有人国境離島法」(有人



JA壱岐市営農振興10カ年計画はデジタル版も

国境離島地域の保全及び特定有人国境離島地域に係る地域社会の維持に関する特別措置法)の延長を図ることです。壱岐市は特定有人国境離島地域に指定されています。

自己資本の増強はこれまでも取り組んできましたが、今回は不退転の決意で臨んでいます。①すべての組合員に毎年1口(2,000円)以上の出資をお願いする、②販売高に対して1%の出資をお願いする、③毎年1%以上の出資配当ができるように経営努力を重ねる、④更なる剰余金を生みだし、内部留保の拡充を図っていく、などを組合員にお示しし、ご理解をいただいたところです。ただ販売金額の大きな畜産農家では、数年を経ずして出資限度額の200万円に到達することが予想され、限度額の引き上げについても検討していかなければなりません。

有人国境離島法は、本土から遠隔の地に立地し、かつ人口が著しく減少している特定有人国境離島地域(15地域71島)における地域社会の維持を基本目標とし、国と地方公共団体が連携し、継続的な居住が可能となるような環境の整備を図ろうとするものです。具体的には、ヒトが交流し、モノとカネが対流し、島内経済が拡大する地域社会をめざして、①島民を対象に航路・航空路運賃の低廉化(助成率は約4割)、②生活・事業活動に必要な物資の費用の負担の軽減(たとえば、子牛・肉牛の島外移出や配合飼料の島内移入にかかる輸送コストの低廉化、助成率は約8割)、③雇用機会の拡充、④安定的な漁業経営の確保などを行っています。法制化にあたっては長崎県選出の谷川弥一衆議院議員から多大なご尽力をいただきました。壱岐市はもちろんのこと、この制度の延長なくして特定有人国境離島地域の社会と経済は早晚立ち行かなくなります。

### 三者三様の「達人」たち

どこにも「達人」とか「名人」と呼ばれる生産者はいるものだが、壱岐もその例外ではなかった。限られた情報からではあるが、少なくとも3人はいた。広報誌『ふれあい』に頻繁に登場する山本満年さん、山本一也さん、高原ツヨ子さんの3人である。

山本満年さんは、対談のなかでも登場するが、山本愛子さんのお父さんで、肥育の達人である。山本一也さんも同じく肥育の達人であるが、個人名が出ることは少なく、勤め先のJA壱岐市肥育センターの名称で出てくることが多い。お二人とも数多くの枝肉共励会で優績表彰を受けている常連である。実際、2022年10月開催の第12回全共鹿兒島大会では長崎県代表の重責を担った。



両者の似ているところは、満年さんもかつてはJA職員だったことである。一也さんと合わせて考えれば、JAが農業技術習得の重要な場であることを教えている。ただ、一也さんに直接会って確かめたところ、ご本人には独立自営の意思はなかった。それはそれで立派な考え方である。

もちろん両者にも異なるところはある。満年さんは、血統のよい素牛をじっくり育てるところに特徴があり、一也さんは、血統にこだわらず、肉牛を立派に仕上げるところに特徴があるとされる。

一方、高原ツヨ子さんは、2022年6月現在95歳の「超」高齢者である。驚くことに、直売所出荷者で構成される「ふれあい友の会」(会員数160名)の販売高表彰で、毎年のように第1位を獲得している。まぎれもなく元気印のおばあちゃんといっただろう。

50年以上にわたって地域特産品「壱州味噌」を製造・販売している。直売所の来店者にとって、壱州味噌といえば高原さん以外のものは考えられないのではないか。ちなみに原料の大豆はJAから仕入れ、息子さんのお嫁さんといっしょにつくっているという。これからも壱州味噌の伝統を守ってほしいと思う。



壱岐島内の食文化を守り続けている高原ツヨ子さん



直売所「アグリプラザ四季菜館」で販売されている「壱州味噌」

(終、取材／1月25日)