



柑橘トップ産地の原動力 「切磋琢磨」(上)

ゲスト/小笠原栄治 (愛媛県JAにしよう 代表理事理事長)

第40回ゲスト

愛媛県JAにしよう 代表理事理事長
小笠原栄治



おがさわら・えいじ

1963年愛媛県生まれ。1982年西宇和農業協同組合に入組。伊方支店で共済課課長、伊方支店金融課課長を務め、総務部総務企画課課長、伊方支店支店長、内部監査室室長を経て、2016年総務部長、2019年参事。2022年から現職。農業振興と地域活性化に向けて、京浜市場などでのミカンのトップセールスに力を入れている。

●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)。



JAにしうわ(西宇和農業協同組合)

1993年に専門農協の西宇和青果農協と14の総合農協が合併して設立。特産品である柑橘の安定供給に努め、八幡浜市、伊方町、西予市三瓶町にまたがるエリアで生産された温州みかんを「西宇和みかん」として統一ブランド化している。また、地域住民の高齢化が進むなか、ふれあい助け合い組織「たちばな」の組織化や移動購買車の運行などにも取り組んでいる。



●組織の概況

組合員数：10,566(正組合員：5,002、准組合員：5,564)

役員数：30(常勤・非常勤含む)

職員数：427(臨時職員含む)

設立：1993年10月

本店所在地：愛媛県八幡浜市江戸岡

1丁目12番10号

出資金：29億2,099万円

貯金：1,536億円

貸出金：90億円

長期共済保有高：3,041億円

購買品供給・取扱高：52億6,431万円

販売品販売高：162億2,820万円

(2023年度実績)

●地域と農業の概況

愛媛県の最西端に位置する西宇和地域は、気候が温暖で日照量が多いことを生かして、みかん栽培が盛んな地域。温州みかんの栽培は、1895(明治28)年に始まった歴史があり、傾斜地を利用して美しい段々畑がつくられている。販売高は温州みかん109億円、中晩柑・落葉49億円で、6年連続で150億円を突破している。



柑橘トップ産地の原動力「切磋琢磨」

専門農協の旧西宇和青果農協と総合農協のよき伝統を受け継いで、営農指導と出荷販売に注力するJAにしようわ。共選の独自性と結集力を強化しながら柑橘トップ産地の地位をキープしている。その原動力は生産者の「切磋琢磨」にあるとされるが、今回は共選・共販にかける産地の意気込みを小笠原栄治理事長に語ってもらった。



■「うちのライバルはうちだ」

石田：みかんは和歌山、愛媛、静岡、熊本、長崎などが主産地ですが、それぞれどのような特徴がありますか。

小笠原：和歌山は主として京阪神市場に出荷され、愛媛と九州は主として京浜市場に出荷されます。静岡は早生ではなく、晩生の産地なのでちょっと事情が違います。京阪神市場は和歌山が占めていて、そこに入り込む余地は少ないので、距離的には遠いけれど愛媛、九州は京浜市場を主力としています。

みかんが成長作物として脚光を浴びてから50年以上たちましたが、愛媛では西宇和が主導して京浜市場で名声を博してきました。九州はその愛媛に追いつき、追い越せという勢いで新品種の開発や品質の高度化をはかり、現在では品種によっては九州が高い評価を得ているものもあります。

石田：今日の午前中、真穴、川上、日の丸共選の園地を見て回り、その後みつる共選の選果場でお話を聞きしました。みつる共選の事務所に「競争相手はどこですか」とお聞きしたところ、「うちのライバルはうちだ」という返事が戻ってきました。

小笠原：おそらくそうでしょうね。JAにしようわは、旧西宇和郡（現在の八幡浜市、伊方町、西予市三瓶町）を区域として共選・共販を行っていますが、真穴、川上、日の丸共選が「御三家」とされています。この御三家は、園地の条件がとくに優れているために温州みかんに特化しています。

みかんの段々畑が道路を隔てて海面に接していて、3つの光(太陽の光、海からの光、石垣からの光)を浴びて、高品質の温州みかんを育てています。御三家と比べると、みつる共選は内陸側に位置しますので、温州みかんだけではなく、中晩柑類も多く栽培しています。時期的に、現在は伊予柑、清見、デコポン(しらぬひ)などの中晩柑類の出荷最盛期となっていますので、先生はその選果風景をご覧になったことになります。



石垣から反射する光を含めて3つの光でみかんを育てている

みつる共選の事務所長が、温州みかんと中晩柑類を合わせて御三家に負けないだけの産地づくりを目指しているのは当然ですし、生産者も同じ思いでいることは間違いありません。J Aにしうわの産地発展は、こうした共選間の切磋琢磨で育まれてきた側面があります。

石田：J Aにしうわは、1993(平成5)年10月1日、専門農協の西宇和青果農協と14の総合農協が合併して設立されました。当時は11の共選がありましたが、現在はどうなっているのでしょうか。

小笠原：共選というのは、〇〇共選という名称を使って「ブランド(商標)」の浸透を目的とする部会組織です。ブランド名が出荷箱(の意匠)に反映されることで品質を保証するという意味がありますので、共選に対する生産者たちの誇りやこだわりは並大抵のものではありません。

合併当時の11共選は、2025(令和7)年5月現在、7共選まで統合されました。真穴、川上、日の丸、八幡浜、みなの、みつる、三崎の7つです。このうち、みなのは「皆んなの」、みつるは「蜜る」という意味があり、地名ではなく、こうした生産者の想いをブランド名に託した広域的な共選組織です。みつる共選は今年5月に伊方共選と統合し、来年2026(令和8)年に新しい選果場をスタートさせる予定です。

■ A I の威力

小笠原：合併前、専門農協の西宇和青果農協は西宇和郡全体の生産と販売の指導事業を行っていました。いうならば戦前の郡農会に相当する指導機関でした。一方、総合農協は実際に共選組織を抱え、共選場を所有し運営していました。市場とのやり取りも総合農協が行っていました。

西宇和青果農協の役員は総合農協の組合長たちによって構成され、総合農協と

生産者の双方から賦課金を徴収していました。生産者は西宇和青果農協と総合農協の両方に加入していましたので、西宇和青果農協にも賦課金を支払っていたのです。そうしたなかで西宇和青果農協と総合農協が合併しましたので、出資金を含めて経済的負担の軽減がはかられました。この合併の背景には1988(昭和63)年の牛肉・オレンジの自由化によるみかんの需要低迷、価格低下という要因がありました。

石田：なるほどね。専門農協の経営が行き詰まって、専門農協と総合農協が合併したというわけではない。組織の一元化がはかられたというわけですね。

小笠原：そのとおりです。ただ、組織が一元化されたからといって、すぐに共選組織や選果場が1つになったというわけではありません。少しずつ少しずつ統合が進んで現在に至っています。

共選組織は7つですが、共選場は5つまで集約されました。真穴選果場、川上選果場、中央選果場(このなかに日の丸選果場、八幡浜選果場、みな選果場を設置)、みつる選果場、三崎選果場の5つです。

選果場の統合は、施設の老朽化という側面と、みかんの生産量が減少するなかで出荷量の確保という側面があります。

新しい選果場の建設には建物・機械だけで約70億円を要しますので、どこどこが組んでどこに選果場を設置するのが望ましいか、また既存の選果場を利用するとしても、どこどこが組んでどのような使い方をするのが望ましいか、などが共選長会議の重要な議題となっています。



みつる新選果場建設中のため、佐田岬半島の東側に位置する伊方選果場を利用して温州みかんと中晩柑を中心に出荷している

こういう再編計画は、およそ10年前の2014(平成26)年に特別委員会を設置して以来、継続的に協議してきました。今回のみつる選果場の建設はその成果の1つですが、そのほかにもいくつかの再編計画が検討されています。将来的には2ないし3の共選場に集約する必要があると考えています。

石田：往々にして「総論賛成、各論反対」となりがちですが、そのあたりはどう

でしょうか。

小笠原：そのとおりです。ですが、頑なな姿勢をつづけていても問題が解決するわけではありませんので、議論が進めやすくなっているのも事実です。実りある議論を進めるために、共選長だけではなく、経営管理委員の代表者にも加わってもらっています。同時に、各共選の運営委員会でも十分に議論してもらうように配慮しています。

石田：議論のポイントは、共選・共販のメリットを生かしながら、選果場利用料をどう抑えるかということではないでしょうか。

小笠原：そのとおりです。今度のみつる選果場の建設費は総額で70億円を超えますが、各種補助金が40億円くらいありますので、生産者の負担は30億円程度と見込まれます。実際の利用料は、この建設費(償却費)とランニングコストに対して集荷量がどのくらい見込めるかにかかっています。ただ建設費は年々上昇しており、今後は100億円を見込まなければなりません。

みつる選果場では最新鋭のA I選果機を導入します。A I選果機は、みかんの傷や病害虫の有無をカメラで瞬時に判定して、人の目ではとらえきれない不良品をラインから弾き飛ばしていきます。そのスピードがものすごく速いので選果時間が大幅に短縮され、より多くのみかんが選果できるようになり、利用料の低下を可能にします。



センサーによる等階級の二次選果をしているが、選果場の人員の確保が課題になっている

現在は、一次選果(人の目による初期選別)、二次選果(センサーによる等階級選別)、三次選果(人の目による最終選別)を行っていますが、A I選果機を導入することで、より早く、より正確に、そして、より人手をかけないで選果できるようになります。選果後の箱の積上げ・運搬についてもロボット化しますので、選果場の人員配置数は現在の4割程度で済むようになります。

石田：素晴らしい。これで選果場の人手不足も解消されますね。

■ みかん販売の最前線「東京営業所」

石田：J Aとしては集荷率が気になりますが、この点はどうでしょうか。

小笠原：ご承知のように、独占禁止法の問題があって専属利用契約は結べなくなりました。現在は出荷契約書を取り交わすようにしています。集荷率は8割から9割のあいだを確保しています。

合併前もそうでしたが、管内にはカネカ（八幡浜青果市場）と丸八農協青果市場という2つの地方市場があります。丸八にはJ Aにしうわが71.6%出資しており、子会社としています。J A以外の出資者は買参人です。

ですから、生産者がつくったものは、規格外品も含めてすべてJ Aが受けますよという体制で動い

ています。それでも昔からのつながりとか、個人ブランドでのインターネット販売などもあって、すべてがすべてJ Aに集まってくるというわけではありません。現実には100%集荷は無理です。

石田：よく分かります。東京の主力市場は東一（東京青果）ですか。

小笠原：そうですが、ほかにもシティ（東京シティ青果）など京浜市場を中心に拠点市場26社に出荷しています。共選場からみて、市場でのダブリはありません。ただ輸送の2024（令和6）年問題もありますので、徐々に市場を集約していかなければなりません。

石田：J Aにしうわは大田市場に東京営業所を構えておられますね。午前中に聞いた話ですが、東京営業所が主要産地のみかんを買って、それをJ Aに送り、試食会を開いているそうですね。

小笠原：そうです。毎年、指導員や販売担当者を集めて試食会を開き、色や味など、どういうみかんが市場に出荷されたかを確認しています。いわば担当者間の目合わせ、味合わせを行っています。

価格帯が違うのはなぜかとか、品質をみて、これには敵わないとか、こんな単価が出るのも仕方ないかな、などの評定をします。比較しないことには産地の切磋琢磨も生まれませんからね。

11月の初売りのときには全国各地からみかんが集まってきますから、各共選の共選長も出かけて行って、他産地との比較を行っています。極端に言えば箱を開けたとたん、その違いが目に見えてきます。

そういうなかで、桐箱入りの日の丸みかんが1箱（20kg）150万円という最高値を2022（令和4）年、2023（令和5）年と立てつづけに出しました。

石田：すばらしい。確かに市場からみると、日の丸みかんは産地としてのストーリー性が優れていますね。

小笠原：西宇和青壮年同志会（青壮年組織）では、毎年2月上旬に「消費流通動向調査」と称して、東京都内の市場や量販店を訪れ、視察やみかんの試食宣伝、販



西宇和青壮年同志会の試食宣伝や販売活動も消費者のニーズを把握する活動として定着している

売促進を行っています。消費や流通の実態を把握して、西宇和みかんの位置づけを肌で感じるとともに、持ち帰った情報を仲間たちと共有することで今後の生産・販売に役立てています。

東京営業所がそのお世話をしていますが、2024(令和6)年2月にはイトーヨーカドーグランツリー武蔵小杉店などで、みつる共選の伊予柑・デコポンの試食宣伝を行いました。参加した会員たちは「都会の人は、おいしければ高くても買う」と実感したようです。

石田：いい話ですね。自分たちがつくったものが、実際にどのように売られ、どのような人に買われているか、これを知ることがたいせつです。そこで学んだことは将来役に立ちます。

小笠原：女性部も負けていません。女性部の有志で結成された「みかんマイスター」は2024年度の11～12月と2～3月の計4回、首都圏の量販店で西宇和みかんの試食宣伝、販売促進を行いました。11～12月は温州みかん、2～3月は中晩柑類をPRしました。

彼女たちは、この販売促進に向けて事前に講習会を開き、営農指導員からその年の生産状況を学んだほか、着用するエプロンを考案するなど、準備万端整えて出かけていきました。



女性部の有志で結成された「みかんマイスター」も積極的に販売促進の活動に参加



みかんの皮を使ってライトアップするみかんツリーでPR効果をはかる

それだけではありません。女性部では営農活動の一環として、毎年11月の大田市場での初売りに向けて「みかんツリー」をつくって送っています。みかんツリーは極早生みかん「日南1号」の皮を使って200個以上のオーナメントをつくり、それを樹木につるしてツリーに仕上げるというものです。大田市場では発光したオーナメントが場内を照らし、初売りを活気づけています。

また、生活指導員がオーナメントで使用されたみかんの実を使ってジャムをつくり、これを大田市場に送って関係者たちに喜んでもらっています。

石田：青壮年同志会も、女性部も、JAも、みなさん必死ですね。

真穴（旧真穴村）の「みかんの歴史」



写真提供／真穴柑橘協同選果部会

旧真穴村（1889（明治22）年設置の西宇和郡真穴村、1955（昭和30）年に八幡浜市に編入）は、真網代、小網代、穴井の3集落で構成されている。真網代の「真」と穴井の「穴」を組み合わせる真穴村と命名された。

真穴みかんの歴史は、1891（明治24）年ころ、真網代の大円寺住職（第9世住職）の松澤萬拙師が、出身地の西宇和郡三崎町から夏柑と旭柑の苗木数本を持ち帰ったことが始まりとされ、ついで1900（明治33）年にネーブルが導入され、さらに翌1901（明治34）年には北宇和郡立間村から温州みかんの苗木200本が持ち込まれた。

当時の真穴村は甘藷と麦を主体とした貧しい半農半漁の寒村で、現金収入に乏しかった。そうしたなかで明治末期から大正の初めにかけて、みかんと養蚕が広まっていったが、成木までに時間のかかるみかんは副業的な地位にとどまっていた。

しかし、昭和初期の世界不況は養蚕に致命的な打撃を与え、これを契機に養蚕からみかんへの転換が急テンポで進められた。加えて、1927（昭和2）年に導入された宮川早生の優秀性が確認されるに及んで、みかん熱に拍車がかかった。

みかんの共同出荷は1912（大正元）年に始まっているが、そのころの輸送は大阪まで宇和島経由の船便を使い、大阪から汽車便を使って東京まで送られた。1週間以上の日数を要したために、腐敗が多発したとされる。

本格的な共同出荷の開始は1918(大正7)年の㊦真穴柑橘組合の設立によるものであった。1928(昭和3)年に真網代の海岸を埋め立てて㊧選果場を建設し、その後、生産量の増加に伴って、第二選果場(小網代)、第三選果場(穴井)の建設も進められた。

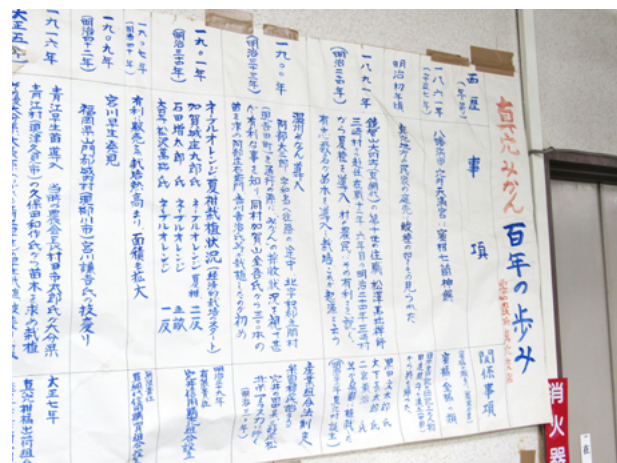
戦時中、㊦真穴柑橘組合は農業団体法によって真網代と穴井の両産業組合とともに真穴村農業会に統合されたが、戦後の1946(昭和21)年9月、青果物統制規則が解除されて、農業会から分離独立を果たした。

1948(昭和23)年3月、農業協同組合法により真網代農業協同組合と穴井農業協同組合が設立され、さらに1965(昭和40)年には㊦真穴柑橘組合と真網代、穴井の両農業協同組合が合併して、真穴青果農業協同組合が設立された。これが現在のJAにしよう真穴事業所の始まりである。根拠法は異なるが、形としては戦時中の真穴村農業会に戻ったともいえる。

これ以降、農道の開設や南予用水利用による基盤整備(灌水施設および共同防除施設の設置)が進められ、㊦ブランドのもと、組織をあげて技術改善と高品質生産に取り組んだ。その努力が認められて、1964(昭和39)年11月には、優良みかん産地としては全国初の「天皇杯」を受賞し、日本一の座をゆるぎないものとした。

1991(平成3)年の生産戸数は250戸、栽培面積は320ha(そのうち温州みかん286ha、ハウスみかん3ha、晩柑31ha)、手取金額は21.2億円であった。ここからも分かるように、優れた園地条件を生かして温州みかんの生産に特化しているが、この傾向は現在も変わらない。

直近の総代会資料によれば、2023(令和5)年度の真穴共選の販売品取扱高は温州みかん22.7億円、中晩柑類0.4億円で、温州みかん主体であることは変わらないが、みかん価格の長期低迷の影響を受けていることが分かる。



真穴事業所には「真穴みかん百年の歩み」が掲示されている

<参考文献>

真穴青果農業協同組合『柑橘導入100年「みかん」』1993(平成5)年5月