

農業の
未来を
支えます

食卓を豊かに彩る 黒い宝石。

夏秋ナス首位奪還 全国一の産地へ

漬物やしき焼き、焼きナス、マーボーナス…。幅広い料理の素材として活躍するナスは、本県の特産野菜の一つ。農林水産省の統計をみると、2016年の本県の出荷量は全国3位。県内平野部で広く栽培されているが、県内JA最多の年間約3660トンを出荷するJAにっただみどりの管内は特に栽培が盛ん。価格が安定している上、初期投資が少なく済むことから、JAなどが新規就農者にナスの作付けを推奨。生産者は増加傾向にある。県や桐生、みどり市も生産振興に協力し、強力な援護体制を整備。こうした取り組みが実って本県は昨年、夏秋ナスで12年連続の出荷量全国1位を達成した。トップ産地として、さらなる生産振興を目指す。



Vol.11 ナス

本県は全国有数の農業県。標高100mから1400mまで広がる耕地を生かし、多種多様な農畜産物が生産されている。農業に変革が求められている現在、主要な15品目に着目、代表産地のJAを訪ね、安定供給に向けた努力や産地振興の取り組みを毎月1回レポートする。次回は6月4日掲載。

JAにっただみどり

みどり市笠懸町鹿 235-2 TEL.0277-30-8511



**照り、つや、色が
高品質の証し**

ナスが盛んなJAにっただみどりの管内(54町)栽培面積は約260haに及ぶ。生産歴40年のベテラン岩崎俊明さん(59)のハウスでは、大きく育った無数のナスが輝くような光沢を放っていた。「ナスは光を反射する「照り」「くすみのない」「つや」、真っ黒な「色」のいいものが新鮮」。岩崎さんは黒い宝石のようなナスを「写真①」を前に、高品質の条件をそう表現した。

ハウスで周年栽培している岩崎さんは、12月中・下旬に苗を定植。2月から10月にかけて収穫している。良い実には良い花が必要で、木にストレスを与えないような栽培管理には十分気を付けている。害虫対策は、害虫を食べる天敵を利用。15年前、産地を挙げてホルモン剤による

買い物弱者対策 移動販売車を運行

JAにっただみどりは買い物難民支援のため、移動販売車を運行している=写真⑥。本店のあるみどり市と、桐生市の連携による地域貢献事業の一環。JAが企画・実行する。みどり市東町、桐生市黒保根町の2ルートを設定し、週に1回ずつ巡回。生活物資を届け、地域の生命線を担う。

2012年12月、県内JAで初めて着手した。中山間地の両地区では、新鮮食品が買える場所は限定的。民間事業者が移動販売を撤退した地域も。JAはここに手を差し伸べた。広沢直売所(桐生市)、エコープ笠懸店(みどり市)の協力で野菜や果物、肉、魚などを調達し、届けている。

利用者は手押し車で歩くような高齢者も多く、販売車が着くと大喜び。JAでは「お年寄りが生活に困らないよう、今後も事業を継続させたい」としている。



高い鮮度で安定供給

JAにっただみどりは出荷物を預かった2日後に精算するスピード入金で、生産者の経営安定に貢献している。

1978年に当時の笠懸村農協が集出荷所を建設したことに伴い、導入した。常務の田中忠雄さんによると当時、市場に生産者が直接持ち

着果に替え、ハチによる交配=写真②を導入したことで、低農薬化が大きく進んだ。JAが栽培講習会で天敵による害虫対策を推進しており、県の桐生地区農業指導センターも積極的に協力する。畜産農産部次長の深沢正行さんは「ハウスの生産者の9割以上で定着した」と成果を強調する。

岩崎さんは「かつて主流だった地域の出荷組合は自分たちで市場との交渉から販売業務を任せていたが、JAは預けるだけで済む。その分、栽培管理を手厚くできた。情報交換の機会も多く、技術向上が図れた」とJA出荷の長所を実感。

JAの支援は幅広い。生産者が苦心している収穫後の後処理の適正化も推進。桐生、みどり両市と連携し、補助制度を立ち上げた。焼却処分の際、市とJAで25%ずつ補助する。周年栽培の促進やパッケージ機の導入補助などで、生産を盛り上げる。



どんな料理でも活躍

さまざまなメニューで活躍するナス。そんな特性を踏まえ、県桐生地区農業指導センター主幹で、ナスの産地消費、消費拡大を担当する窪田香代子さんは「ナスとトマトのだしびたし」=写真④、「ナスみそクラタン」=写真⑤の2品を考案した。

「押し」の「だしびたし」は、焼いて皮をむいたナスとミニトマトをしょうゆ、みりん、味付けしただし汁で一煮立ちさせ、冷やした料理。夏にぴったりの一皿だ。スライスしたナスにみそだれ、チーズをかけてフライパンで焼いた「クラタン」は、手軽だが豪華なメニュー。窪田さんはナスの魅力を「どこでも手に入り、煮ても焼いても揚げても、生でも食べられる。和洋中など幅広く使える」と紹介する。

**有利販売実現へ
いち早く情報提供**

JAにっただみどりは出荷物が集まって荷の内容が確定した段階で、サイズや数量を市場担当者にもメールで伝えていく。販売対策の一環だ。

JAは生産者からの出荷予約数量を基に、各市場への数量を決める。市場側も必要な量や単価を通知してくる。JAは市場の情勢や単価を踏まえ売り先を調節し、生産者の所得向上へ、きりぎりの交渉を行う。園芸課長の矢内秀樹さんは「市場側も販売計画を立てやすく、有利販売につながる」と胸を張る。

社会の変化にも素早く対応。核家族化の進展を背景に、1袋当たりの本数を通常より減らした3本詰め=写真③を今季からスタートさせている。