

県産落花生 増産へ

やます 契約栽培の枠組み構築

生産の減少が続く県産落花生の復活に、土産品の製造販売を手掛ける「やます」(市原市)と千葉興業銀行がタッグを組んで乗り出した。やますが生産者と栽培契約を結び、適正価格での買い取りを保証。落花生は連作ができないうえ、間に作るサツマイモなどの野菜も買い取る。自社で製造する土産品の原料を確保するとともに、本県農業全体の活性化にもつなげる狙いだ。



落花生の収穫風景

農林水産省の統計によると、県産落花生の生産量は1990年に2万4千トあったが、輸入品の増加や価格低迷による生産者の撤退で2013年は1万2700トとほぼ半減。一方、県産品の国内シェアは約8割で土産品などの需要が依然高く、需給バランスの崩れにより、ここ数年は価格の高止まりが続いていた。やますは土産品の製造・卸売りから、道の駅型の直営店「房の駅」の運営まで一貫して展開。県産落花生を使った土産品は主力商品のため、原料の調達が課題だった。そこで千葉興業の

農産チームと組み、今春契約栽培の枠組みを立ち上げた。

この枠組みでは、やますが契約生産者の落花生を最低価格を保証して購入。サツマイモやダイコン、ニンジンなど連作障害を回避する野菜も加工用や直売用として買い取る。また生産者の費用負担軽減へ、収穫機やカラを外す機械の無料貸し出しも行う。

やますグループ「房の駅農場」の岩本真成代表取締役は「今年の収穫分で最低40トは確保したい。増える分には大歓迎で買い取る」と見通しを語る。現在、袖ケ浦・市原・木更津・千葉など各市の生産者15人と契



落花生生産者に栽培契約の仕組みを説明する岩本氏(左)と袖ケ浦市

約し、約10トが確保できそうだといい。契約を結んだ袖ケ浦市の宮嶋恒久さん(40)は「落花

良い物を作って収穫が上がるといい。期待する。岩本氏は「スピード感を持って生産量を上げたい。生産者全体を巻き込むことで、千葉の落花生ブランドを守り、次世代につないでいければ」と意気込む。

生は年1作しかできず、種まきや収穫に手間もかかる。数で売るのではなく、

かるが、この枠組みがあれば、種々の生産者が安定す