

興津の農業：ミカン栽培からの転換とそれから

メタデータ	言語: ja 出版者: 静岡大学人文社会科学部社会学科文化人類学コース 公開日: 2020-01-14 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 四宮, 巧 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/10297/00027017

興津の農業

～ミカン栽培からの転換とそれから～

四ノ宮巧

- 1 はじめに
- 2 興津の農業の歴史
 - 2.1 地理環境
 - 2.2 ミカン栽培の隆盛と衰退
- 3 現在の興津の農業～ミカン栽培からの転換とそれから～
- 4 考察
- 5 おわりに

1 はじめに

本章では、興津地区における農業の変遷、特に、1970年代後半以降のミカンの価格の暴落を経験した興津の農家がある後、どのような対策や試行錯誤をしてきたのかをみていく。

調査地の興津地区について考えた時に、私が最初に思いついたものはミカンだった。そこで私は、ミカンを中心とした興津の農業について調べようと思った。しかし、調査を進めていくと、現在ではミカン栽培があまり盛んに行われていないこと、また、1970年代後半のミカンの価格暴落により、興津の農家がそれぞれのもつ条件のもとで、栽培する作物や栽培方法などを変えながら試行錯誤してきたということがわかった。以上の経緯を背景に本章では、ミカン栽培中心の頃から現在までに、興津地区において多様な農産物が栽培されるようになった過程を、農家一人一人の営みに注目しながら明らかにする。

2 興津の農業の歴史

本論に入る前に本節では、興津地区の地理環境と農業の特色について概説する。また、ミカン栽培の隆盛と衰退の歴史について、ミカンの価格暴落が起きる以前の状況を中心に述べていく。

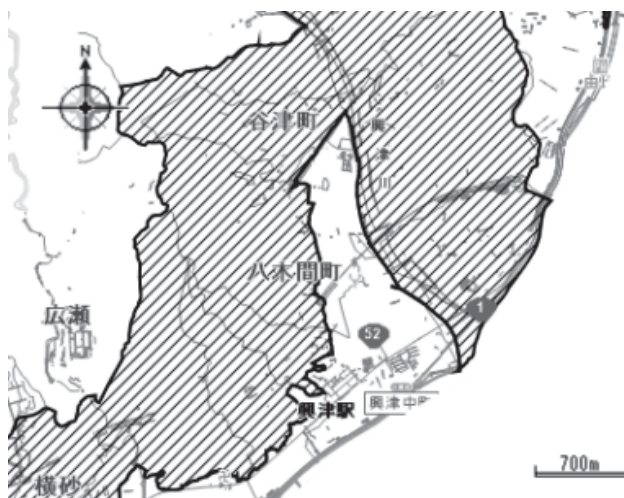
2.1 地理環境

興津地区は、静岡県中央よりやや東、静岡市清水区の東部に位置する。周囲は三方山に

囲まれ、中心部よりやや東を興津川が流れ、その周辺は平地である。山は 200 メートルから 300 メートルの丘陵まではほとんど開墾されている。興津地区全体の面積は 12.41 平方キロメートルで、興津清見寺町、興津本・中町、興津東町、興津井上町、承元寺町、谷津町、八木間町の 8 区分よりなっている。人口は 1 万 2,449 人（2018 年 12 月現在）である。日本の気候区分によると、興津地区は東海型気候区とされ、一般に夏季は暑く雨量が多いが、冬季になると乾燥が激しく、強風に見舞われることもしばしばである（興津地区誌編集委員会編 1992：14）

年間の平均気温は 16 度であるが、興津川上流の山間部に入るにしたがって気温が低下する。山間部においては、急傾斜で、広い面積の農地を確保することが難しい。平坦地においては、興津川の右岸は、1965（昭和 53）年 4 月に市街化区域に編入され、宅地化に拍車がかかった。図 1 は、興津地区の市街化調整地域を網掛けにして、市街化区域と区別して示したものである。都市計画法において、市街化調整区域は、「市街化を抑制すべき区域」と定義され、市街化区域は、「すでに市街地を形成している区域及びおおむね 10 年以内に優先的かつ計画的に市街化を図るべき区域」と定義されている。興津川左岸は、市街化調整区域であり、土地の所有者が農地で貸すよりも資材置き場として貸す方が利益になるため、農地として貸すことをしぶっているという現状がある（写真 1）。そのため、青木陽一郎氏（男性、55 歳、八木間町在住）によれば、興津地区において平らな農地をまとめて確保することは難しいそうだ。

図 1 興津地区の市街化調整区域と市街化区域



出典) 「静岡市地図情報インターネット提供サービス」

(<https://www2.wagmap.jp/shizuoka/Portal>) より



写真1 農地と隣接する資材置き場（四ノ宮撮影）

2.2 ミカン栽培の隆盛と衰退

明治時代以前の興津地区では、茶と水田、養蚕が農業の軸であった。その後、明治10年代（1870年代後半）以降、青木周作ら先覚者たちの尽力によりに庵原（現・静岡市清水区庵原）からミカンが新植され、明治20年代（1880年代後半）頃から本格的に開墾が始まった。興津地区を含む旧庵原郡（現在は大部分が静岡市清水区・葵区に編入）の山間地では、急傾斜地、不適地に関わらず、山林、雑木林等が伐採され、標高300メートル前後まで開墾がなされた。そして、品種の選択もなく、温州ミカンを中心に果樹が新植され、秋になると山一面がオレンジ色に染まり、「黄金の山」と呼ばれた。その後、興津に現在の国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構果樹研究所カンキツ研究興津拠点（以下、カンキツ研究所とする）が設立されたことにより、清水でのミカン栽培の中心地が、次第に庵原から興津になっていった。

『興津三十年誌』（1992）によると、興津の平坦地では、1956年7月に旧甲州街道（旧東海道と交差する興津を起点として、山梨県甲府市へ至る街道）の車両の増加と大型化により、現・国道52号線が計画、実施されたことから、水田は2ヘクタール前後減少した。また、1963年に、旧清水市の上水道拡張事業により、農業用水の取水権（現・静岡市清水区承元寺町）の譲渡がなされたため、残っていた80ヘクタールの水田も、1965年を最後に消失した（興津地区誌編集委員会編1992:313）。また、杉山和夫氏（男性、67歳、興津本町在住）によれば、山間地が開墾されていた当時、田んぼを売ってミカンの畑を買うこともあったそうである。

以後、季節になると援農者が訪れるほど順調にミカンの栽培がなされていたが、昭和40

年代後半（1960年代半ば）より貿易が自由化、また広い面積で人件費を削減しつつ、大量に効率的な耕作が可能である九州などでミカンの栽培が盛んになったことにより、全国的に温州ミカン（在来系）が増加したため、大暴落を来し、ミカン栽培農家に大打撃を与えた（前掲：314）。インタビューに答えてくれた北川評一さん（男性、65歳、承元寺町在住）によれば、当時、カンキツ研究所では九州や四国、和歌山や愛知など全国から集まった人々に、惜しげなく栽培技術を教えていたという。北川さんは、そのこともミカンの大暴落につながった要因の1つではないかと考えていた。

また、価格暴落以降からは援農者が減少した。限られた労働力で作業の効率を上げるため、モノレールや農道が設置された。これらの設備にかかる費用は膨大で、その大半を農家自身が負担した。このミカンの価格暴落への対策として、興津地区の農家はさまざまな対策をした。その対策の1つとして、ビニールハウスでの施設園芸という方法がある。施設園芸は、露地で作物を栽培するよりもはるかに生産効率がよい。その反面、ハウスを設置するためのコストは大きく、借入れで買うことも多く、一度投資したらハウスで作れるもの（イチゴ、メロン、トマト、バラ、キク、ランなど）で工夫して生産しなければならない。長く上手に経営することが求められる。また、温州ミカンではなく、青島ミカンなどの収益性に優れた他の品種のミカンを作り始める農家もいた。さらに、青木陽一郎さん（男性、55歳、八木間町在住）によれば、畜産を始める農家もいたようだ。畜産は、生活できるレベルでの経営をするとなると、餌代がかなりかかってしまい、また、病気などの影響を受けて出荷が不安定になりやすく、最悪の場合、殺処分しなければならなくなるなど、リスクが大きい。そのため、現在は豚を飼育する畜産農家が1軒あるのみである。

以上みてきたように、広い平坦地が少ない興津では、1970年代まで周囲の山々の斜面を利用したミカン栽培が盛んに行われていたが、価格の暴落により衰退した。次節では、このミカンの価格暴落後に、各農家がどのような試行錯誤をしながら経営を転換し、現在に至ったのかについてみてゆく。

3 現在の興津の農業

前節までは、興津の地理環境と農業の歴史、とくにミカン栽培の隆盛と衰退について述べてきた。続いて本節では、興津地区で農業を営んでいる5人の方へのインタビュー内容をもとに、ミカンの価格暴落後に各農家がどのような対応をし、現在までにどのような作物を栽培してきたのかについてみてゆく。なお、インタビューは2019年5月26日から31日にかけておこなった。

<事例1 杉山和夫さん（男性、67歳、興津本町在住）>

杉山和夫さんは、興津に生まれ、興津で育ち、現在も興津で「百姓」をしている。親の代

からミカンの栽培をしており、現在は長男の家族、次男の家族とともに「興芳園」という農園を興津本町で経営している。また、JA しみず興津支部の理事長をしている。1975年以降にミカンの価格が暴落した際には、最初はイチゴ、次に花、特にランを栽培してきた。現在は香花も栽培している。

和夫さんの長男には妻と子が3人おり、和夫さんと同居している。次男には妻と子が4人おり、結婚後は家を出て、別で暮らしている。次男には自分の畑の一部を分け与えた。長男とは経営方針について意見がぶつかることともしばしばあるそうだ。和夫さんは主にミカン、長男はラン、次男は香花と、それぞれ異なる商品を栽培しているが、必要な時は相互に助け合っている。

ミカンの栽培と収穫は、9月から10月にかけて始まり、5月まで続く。極早生、早生、青島、はるみ、きよみ、早生甘夏、甘夏と、少量多品目で栽培している。少量多品目での栽培により、収穫の労力を抑えることができるという。ミカンの出荷は、8割を農協、1割を知人の業者におろし、残りは無人販売などで個人販売している。また、ランの出荷は、8割が農協を通さず市場に直接出荷しており、残りは庵原地区にあるJA しみずの施設の1つである「グリーンセンター」などの産地直売所におろしている。香花は、京都に取引先があり、そこに7割を卸して、残りは産直や無人販売で売っている。

現在の興津での農業の問題は、高齢化と後継者の問題だそうだ。興津には200軒の農家があるが、そのうちの5軒だけが親子で経営しているが、それ以外は後継者がいないという。

杉山和夫さんの事例からは、これまで試行錯誤を重ねながら様々な作物を栽培してきたことが分かる。現在は息子さん達と協力して農園を経営しており、リスクマネジメントの一環としてJAだけでなく、産直や個人との取引もしている。次に、現在では主に銀杏を栽培している青木陽一郎さんの事例をみてゆく。

<事例2 青木陽一郎さん(男性、55歳、八木間町在住)>

青木陽一郎さんは、八木間町で主に銀杏を栽培しており、事例1の杉山さんと同様に、JA しみず興津支部の理事長を務めている。青木さんの父親はかつてミカンの価格暴落以降、キウイフルーツや桃、様々な種類のミカンの栽培といった試行錯誤を繰り返した。最終的に、八木間町のほかの2軒の農家とともに、銀杏の産地である愛知県稲沢市祖父江町から銀杏の苗木を譲り受け、八木間の山に植えた。最初、不便な山の上のほうからミカンの木と木の間に植えてき、次第に山全体に植えていった。青木さんは、このミカンから銀杏に移行する期間に、叔父の鉄工所に一時的に勤めていた。この時に身につけた溶接の技術や機械を作る技術をいかし、銀杏を処理・加工する機械を青木さん自身が作り、作業の効率化を図っている。

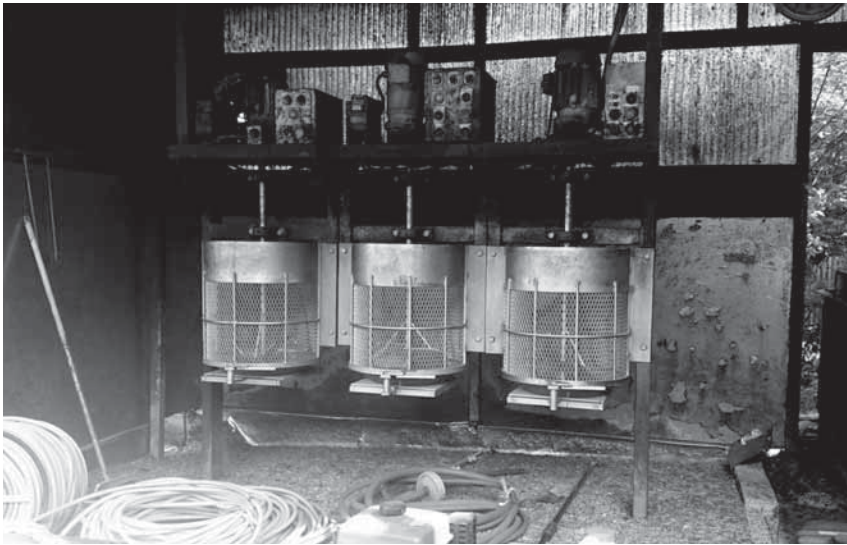


写真 2 銀杏を処理・加工する機械（四ノ宮撮影）

1990 年前半からは、静岡県内の菊川市や富士市、清水区の渋川に農地を拡大させており、将来的にはそちらに経営の中心を移そうと考えている。特に、富士は広く平坦な農地を確保することができるため、機械化もしやすく、より多くの土地を使って少ない労働力で効率よく作業することができる。銀杏の出荷は、基本的にはすべて JA しみずを通して出荷しており、JA しみずから出荷される銀杏の 7、8 割が青木さんの作った銀杏である。

青木陽一郎さんの事例からは、農園の規模を拡大させようとしたとき、平坦地が少ない興津では農地の確保が難しかったため、地域の外に土地を探すという工夫をしてきたことが分かる。続いて、現在ランを栽培・育種している北川評一さんの事例をみてゆく。

<事例 3 北川評一さん(男性、65 歳、承元寺町在住)>

北川評一さんは、承元寺町でランを栽培している。北川さんは、就農する前にカンキツ研究所（2.2 にて既述）で、20 歳前後の頃、研修生として学んだ。当時、北川さんは農業はやりたくなく、研究所を出た後、市役所などほかの道に進みたかったようだ。しかし、北川さんが研究所に在籍していた当時、北川さんの父親が花の栽培のためのビニールハウスを北川さんの名義で買ってしまい、就農せざるを得ない状況になり、花の栽培を始めた。そのような経緯で始めた農業だったが、ある時、北川さんが 200 坪のハウスで育てた花の売り上げが 500 万円近くになったことがあった。当時、3 町歩の農地で栽培した茶やミカンの売り上げを越えるほどの額だったため、少し農業を続けてみる気になったという。

花は、カーネーション、ラッパスイセン、シンビジウム（ラン）などを栽培していた。特に、ランは花が咲くまで 3 年かかるが、他の花に比べて手入れが楽で栽培しやすい。当初、

花を栽培している農家は8軒あったそうだ。その後、バラなども栽培するようになり、興津承元寺町は花の一大産地となった。しかし、日本全国に花の産地が増え、加えて外国からの輸入品も出回るようになってからは、ピークで15軒だった花の農家が、現在までに3軒に減少した。現在、パート（60代女性）を雇って、施設を運営・管理しているが、正直言ってもうやる気がないらしい。数年前、承元寺地区の自治会長をつとめたため、その年の売り上げが前年に比べて400万円減ってしまった。そのときから何やらやる気がなくなってしまったそうだ。施設園芸自体は、回転を早くして効率よく作業したり、種苗を買ったりすることで生業とすることが可能である。しかし、そうした熱意がない。現在は、現状維持が目標だそうだ。最終的には、新しく農家を始める人に今ある施設を貸して、土地を無駄にしないようにしたいと考えている。

北川評一さんの事例からは、ミカンの価格の暴落後、承元寺町で花の栽培が盛んになったこと、また、現在では花の栽培は盛んではないこと、花の栽培は生業とすることはできるが、経営してゆくには工夫が必要だということがわかる。続いて、ランを栽培している内藤繁樹さんの事例をみてゆく。

<事例4 内藤繁樹さん（男性、41歳、承元寺町在住）>

内藤繁樹さんは、承元寺町で主にランを栽培している。内藤さん自身は、実家が農家だったから、家業を継ぐ形で農家を始めた。1990年代、内藤さんが就農したときは、就職難だった。就農する前に、市場などで修行はしなかった。就農してからずっと花の栽培をしている。父の時代に、ミカンの価格の暴落があり、収益的に厳しくなり、ハウスを建てて花の栽培を始めた。栽培した花は基本的に、農協を通じて出荷している。また、ユーカリを試験的に栽培していて、今後取り入れていくかは様子を見つつ検討するとのことであった。とはいえ、現在使用しているハウスでいかに上手にまわすかを第一に考えてやっているという。青木さん（事例2）のように他の場所に土地を借りることは、今のところ考えていない。4年前に父を亡くし、人手が減ってしまった状況で、他にハウスを借りる余裕はないし、移動や電気の契約の手間がかかるからだそうである。

内藤さんには現在、子どもはいないが、もしいたとしても、子どもには農業をやらせる気はないし、やりたいと言ってもやめておいたほうが良いと言うだろうとのことだった。

内藤繁樹さんの事例からは、経営の拡大にはリスクが伴い、人手の足りない状況ではそのリスクを負うことが難しく、なかなか農園の拡大に踏み切れないということがわかった。

続いて、イチジクとミカンを栽培している内藤好彦さんの事例をみてゆく。

<事例5 内藤好彦さん（男性、57歳、承元寺町在住）>

内藤好彦さんは、承元寺町で、主にミカンとイチジクを栽培している。内藤さんによれば、

1972年から1973年にかけてミカンの収穫量が、日本で300万トンに達した後、日本全体でミカンの価格が急落したという。1982年に内藤さんが就農した時点で、この価格は変わっていなかったとのことだった。暴落当時、ミカンに見切りをつけた農家の多くは、暴落前から別の作物、特に花を栽培していた近所の先人たちに、栽培方法を教えてもらい栽培を始めた。当時、情報を集めるには、今と違って新聞や雑誌からしか集めることができず、何か新しい作物を始めるときには、近くの生育者の仲間に入れてもらうという方法をとった。

一方、内藤さんのようにミカンを続ける人たちは、ポンカンや青島ミカンなど高価格での販売に期待の持てるものの栽培をしていた。内藤さんは、新規就農者が無利息でお金を借りることのできる行政の支援をうけてハウスをたて、そこでマーコットオレンジの栽培を最初にはじめた。当時のミカン農家は、それぞれ農地の立地条件や面積など、経営条件が違うなか、ハウスミカンを作る人、今までと違う品種を作る人などがいた。マーコットオレンジの栽培では、ハウスをたてた投資分のお金は回収できた。しかし、平成の初めに結婚することになり、将来的に必要なお金がマーコットオレンジでは賄いきれないという状況に直面した。そのときから、マーコットオレンジをやめ、イチジクの栽培に転換していった。ミカンは冬場に収穫と販売をし、夏場はある程度余裕ができるため、労力配分という名目で、夏場に収穫するイチジクをはじめた。内藤さんは、就農する前、カンキツ研究所の研修生だったが、そのときの同期生の一人が当時イチジクの産地だった愛知県の出で、その人からイチジクの栽培を学んだ。内藤さんが子供の頃は、イチジクを販売してお金にすることは珍しかった。

ミカンは、就農当初は基本的に農協に出荷していた。しかし、農協には規格にあったものしか出荷できず、そうでないミカンは別のルートで出荷していたが、出荷先から悪い評判がたった。また、自分が丹精こめて育てて丁寧な扱っているミカンを、雑にコンテナに入れられた他の農家のミカンと一緒に扱われなくなかった。ミカンを直接市場に出荷することで、価格を自分で設定でき、経営も安定する。このような理由で、就農4、5年後には全量市場出荷になった。こうして全量市場出荷に切り替えてから、味に自信のあるミカンを自分の名前で出荷することで、「お宅のミカンをうちで買いたい」と言う青果店が現れ、一時期はほとんどのミカンをそこにおろしていた。しかし、その青果店が廃業してしまい、安定してミカンを買ってくれる相手がいなくなりました。それがだいたい1990年代の終わりのことである。

これまで、農業一本でやってきた北川さんは、自分で商業活動をしたことがなかった。しかし、自分のミカンはおいしいと宣伝したかった。そこで、人口の多い関東に進出しようと考え、旧清水市とだいたい同規模の都市である神奈川県平塚市に目を付けた。当時、すぐに東京に行かなかったのは、「東京は怖いから」とのことだった。当時、インターネットの契約をして、平塚市のことをパソコンで調べたという。平塚へは当初、毎週末に出向き、ミカン1つと内藤さんの農園の紹介文を書いたチラシを入れた袋を1軒1軒の軒先に配って歩いた。その中の2パーセントから3パーセントほどの人から返信があり、1年で100件近

く電話がかかってきた。こうして着々と顧客を増やしていった。

また、イチジクも最初は主に農協を通して出荷していた。しかし、消費者がイチジクを完熟した状態で食べることでできるように、農協から市場にでて店頭で並ぶまでの時間を計算して収穫しなければならず、味がまちまちになってしまう。確実に消費者に完熟したおいしいイチジクを食べてもらうにはどうすればよいかと考えていた。そのとき、新聞の広告の欄を見て、相模原園芸市場が果樹の鉢植えをあつかっていることを知った。電話をして相談したところ、快く鉢植えの販売を引き売ってくれたそう。こうして、鉢植えに果実が実った状態にして、消費者に完熟したらその場で収穫してもらうという形で、イチジクの鉢植えを売ることになった。1鉢2,000円で売れて、多いときは年間5,000鉢おろしていた。最初は相模原園芸場におろしていたが、次第に関東・関西・四国の市場にも出すようになった。イチジクの鉢植えと一緒に、イチジクを管理するためのマニュアルを付けるなどの工夫もした。しかし、とある埼玉県の農家が市場に見学に来た際に、栽培方法を丁寧に教えてしまった。すると、翌年から大量に生産されるようになり、以前は1鉢2,000円だった価格が500円以下になってしまった。そこから、手を引いた。

一方、平塚で獲得したお客さんが亡くなってしまい、ミカンでの収入が減ってしまった。ミカンを一度にたくさん買う方はご年配の方に多いという。また、贈答でミカンを送る人も近頃は少なくなったと、内藤さんは言う。そこで内藤さんは、イチジクの鉢植えに添える管理方法のマニュアルに、関東圏で直接ミカンを売れる場所について情報提供を求めるメッセージを試しに書いてみた。すると、ある人から東京都清瀬市の福祉施設で行われるバザーで売ってみたらどうかと連絡をもらった。また、東京農業大学のOBの有志が、食育活動の一環として、農家が1軒もない墨田区に農家を呼んで開いたファーマーズマーケットにも参加した。このファーマーズマーケットは、区の予算を使いイベント会社が携わった大掛かりなものだったが、一度きりで終わってしまった。しかし、有志たちにより、形を変えて今は「ヤッチャバ！」という名前でも毎週土曜日に開催されており、内藤さんも参加している。

内藤さんは、これからの内藤農園の経営について、ミカンのほうは現状維持、イチジクのほうでは品種改良に力を入れてゆきたいと考えているそう。いま出回っているイチジクは1品種しかなく、他にもっと甘くておいしい品種があるが、収益性が低く商品化するのが難しい。この品種を商品化することが、今の農業へのモチベーションにつながっているそう。もしこのイチジクの品種が商品として利益が十分に出るようになったならば、子どもの誰かにイチジクの栽培をやってみないかと持ちかけてみようとも考えている。

現在のミカンの出荷先の内訳は、4割は東京での販売、5割は鉢植え販売を通じて増えた顧客などに宅配する分で、残りは在庫調整で朝市や野菜村などに出している。イチジクの生産量は多くなく、少量でやっている。

内藤好彦さんの事例からは、作物を少量でも個人で直接販売することにより、自ら価格が設定可能で、経営が安定すること、また、市場に直接出向いて販売することで、農協出荷と

異なり、顧客と直にやり取りがすることが可能になるということがわかった。また、イチジク栽培を導入したきっかけは、カンキツ研究所で学んでいたときの同級生から栽培方法を学んだということも注目したい。ここからは、農家の個人的なネットワークが新しい作物を導入するきっかけになるということがわかった。

5人の農家へのインタビューを通して、興津地区では各々の農家が、彼らのもつ土地の広さや日の当たり具合、資金、後継者の有無、どのような人的ネットワークをもつかといったようなさまざまな条件のもとで、栽培する作物や、栽培の方法を選択し、農園を営んでいるということがわかった。

4 考察

平坦な農地が少ない興津では、明治時代から傾斜地におけるミカン栽培がさかんだった。しかし、全国的な生産増加にともなって1970年代後半にミカンの価格が暴落したことにより、農家は経営の転換を迫られた。その後、興津の農家は、土地の広さ、日当たり、資金、後継者の有無、人的ネットワークといった個々の条件のもとで、栽培する作物や栽培方法について試行錯誤を重ねながら、現在まで農業を続けてきたことが前節までに明らかになった。今回、インタビューをした5人の農家の事例に限っても、興津で栽培されている作物は、ミカンのほかに花、銀杏、イチジクなど多種にわたる。また、農家によって栽培する土地や販路を地域外に拡大するなど、さまざまな工夫がなされている。

地域の農業はときに一枚岩にみられてしまうことがある。なぜなら、外からの視点では、農協や集落といった組織が中心となり、地域全体で農業の経営をしているかに見えるからである。また、「地産地消」や「食育活動」といった言葉をよく耳にすることがある。このような言葉が、不明確である地域のまとまりを実体があるかのように想像させている理由の一つであると私は考える。しかし、実際はそれぞれの農家が、所有している土地の広さや日の当たり具合、作物の価格、資金、後継者の有無、どのような人的ネットワークをもつかといったさまざまな条件のもとで、栽培する作物や栽培方法を選択している。このような、個々の農家の選択が集合して、地域の農業は成り立っているといえる。

5 おわりに

私は、この調査をする以前、前節で述べたように、地域の農業を一枚岩に捉えてしまっていた。しかし、今回の調査の中で、当たり前のことであるかもしれないが、農家一人一人のもっているものは違い、それによって、同じような地理条件の中であっても農家によって経営に個性が出ることがわかった。また、現在の興津地区の各農家の営みは、個々の農家の主

体的な選択の結果であるが、農家をとりにく環境がその選択において無関係ではないということも、興味深いなと感じた。

謝辞

本調査を実施するにあたり、多くの方にご協力をいただきました。お忙しい中、急なお願いにも関わらず時間を作って熱心にお話をしてくださる皆様に励まされる思いでした。本当にありがとうございました。

参考文献

興津地区誌編集委員会編

1992 『興津三十年誌』 興津地区町づくり推進委員会。