

地域資源である橙の調査研究事業とその効果

—— 熱海商工会議所とあいら伊豆農協の連携事例 ——

主任研究員 尾中謙治

1 橙の調査研究の契機

静岡県熱海市は全国有数の橙^{だいだい}の産地であり、橙を活用した様々な商品がある。新商品やメニュー開発なども、地元業者によって継続して行われている。2017年度には熱海市の「観光ブランド・プロモーション事業」の一環として、熱海市や熱海商工会議所(以下「商工会議所」)、あいら伊豆農協(以下「農協」)などが連携して、橙の新メニュー開発や情報発信を実施した。

橙は熱海市を代表する特産物であるが、一方で橙の正月飾りとしての需要が近年減少し、収穫されずに放置されることが多くなっている。同時に橙の生産者の高齢化・後継者不足で廃業も増加している。このような状況を打破し、熱海産の橙のさらなる活用の幅を広げるために商工会議所は、橙の認知度の向上や新商品開発、橙自体の効果・効能を調査研究することが必要ではないかと考えた。そこで、中小企業庁の18年度地域力活用新事業∞全国展開支援事業に申請し、『熱海だいだい』の香りと味を活用した試作品開発等にかかる調

査研究事業」(単年度事業)として採択された。

2 調査研究事業の内容

事業に取り組むにあたって、学識経験者や農協、熱海市、商工会議所などの6人から構成される「熱海だいだい新商品委員会」が設置された。委員の就任依頼を受けた農協も、収穫されずに残ってしまう橙を商品化して生産者の所得を増やしたいと考えていたので、営農生活課の担当者は参画できて良かったと評価している。

当事業では、専門家からのヒアリングや海外文献による橙の効果・効能に関する調査、高知県馬路村などの先進地調査、橙を使った商品のアンケート調査、試作品の開発、専門家による講演会などが実施された。

事業に参画していた事業団体(熱海料飲連合会や熱海社交業組合など)は、市内の橙生産の厳しい現状を理解し、商工会議所などと連携して橙を活用した「あたみだいだいサワー(別名:あたみ割り)」の開発に取り組んだ。試行錯誤のうえに完成したあたみ割りは、18年12月から20店舗で販売が開始され、20年には60店舗ほどで提供されている。市からのチラシなどの販促にあたってのバックアップもあり、熱海の新名物としての地位を確立しはじめている。

3 事業実施後の直接的効果

あたみ割りをはじめ熱海産の橙をテーマとした商品などがメディアに取り上げられる頻度は増加した。橙が新しい観光コンテンツに



熱海だいだい(熱海商工会議所提供)

成長している。これは事業の直接的な効果である。

橙畑の事業承継による新規就農者の誕生もある。商工会議所の担当者である阿部氏は、あたま割りを開発する会議で、橙の生産者から高齢のために橙の生産を縮小しようとしていることを聞き、橙畑をなくしたくないという思いから、橙畑を承継する人を探した。阿部氏は個人的なつながりから、酒販店に勤務する岡野谷氏に話をつなぎ、生産者と話し合う機会を設け、就農に導いた。岡野谷氏が就農するにあたっては、商工会議所だけでなく、農協も生産者との橙畑の賃貸借契約などに関するアドバイスを行った。

岡野谷氏は、19年5月に個人事業として橙などの柑橘系の栽培や橙の搾汁、マーマレードなどの加工販売を行うシトライカンパニーを設立した。現在は大型トラックの運転手との兼業で、農業と運転手の時間配分は3対7であるが、将来的には農業を中心にしていこうとしている。賃借している農地は約60aであるが、まずは個人で対応できる1haまで拡大し、最終的には橙の生産量日本一の生産者になりたいという目標がある。岡野谷氏の橙果汁は、市内の飲食店や宿泊施設で提供されているあたま割りに使用されおり、そのほかにも岡野谷氏の橙の果実や果汁は地元事業者に活用されている。

商工会議所は、橙の活用を検討している会員に対して、情報提供や相談に対応しており、岡野谷氏の協力を得ながら試作品の作成などを支援している。20年には、会員が橙を活用したマスク除菌用ミストやシャンプーを開発し販売している。橙の医薬品への活用に関心をもっている地元企業も出てきており、事業を実施したことによって、地元事業者が熱海産の橙に関心を持つようになったことは大きな成果である。

4 間接的效果と今後の目標

商工会議所と農協の担当者は、先進地視察などにおいて同行する機会が多いため、関係が良好になり、橙に対する認識を共有できたことは事業の間接的な効果といえる。両者は、調査研究を通じて橙の機能性について注目するようになり、香りなどの橙の効能についてのエビデンスに関心をもつようになった。機能性が証明されると、付加価値が高まり商品化に取り組む事業者も増え、商品の幅も広がることが期待される。しかし、橙の機能性に関するエビデンスを得るまでには1年以上かかると言われており、それを実現するための予算・事業がないことが課題となっている。

橙の一次加工(ジュレ、ピューレ、ピール等)をする事業者の必要性も、両者は認識している。一次加工業者の存在によって他の事業者による橙の活用が進み、地域全体を巻き込むことができると考えている。その第一歩として、事業者への搾汁機の導入が必要であり、農協では自組織での導入も検討している。

農協の担当者は、事業を通じて橙のことをもっと知りたくなったと言う。また、橙の販路については、今までは集出荷することだけであったが、色々なルートがあることを意識できるようになったと振り返る。さらに、岡野谷氏のような新規就農のケースを経験し、加工販売などの出口を持っている事業者の農業参入を支援することも必要と考えている。

商工会議所も農協も、農業後継者を育成することによって熱海産の橙を維持し、地域を活性化していきたいというビジョンを共有している。今後、橙の機能性の証明や搾汁機の導入、一次加工業者の育成などに両者が連携して取り組む土壌・関係性は、調査研究事業を通じて築かれている。

(おなか けんじ)