

平成 18 年度生物産業インターンシップ報告書

短期大学部・生物生産技術学科

実習先

静岡県静岡市清水区杉山 621 「青木農園」

青島ミカン 100 a ・ポンカン 100 a ・茶 80 a ・甘夏 15 a ・竹林 50 a

実習期間

平成 19 年 2 月 6 日～15 日

実習内容

2 月 6 日（晴）青島ミカンの間伐。間伐された枝をミカンの樹木から離れたところへ集める。今回は周りの雑木林の中へ投棄。一番上に他種の木を被せて、黒点病の胞子の飛散防止。（間伐した枝をミカンの木の近くに置いておくと、黒点病の胞子が容易に飛散、感染してしまうから）枝の太いものは薪として利用するため別に集め、自宅へ運ぶ。

2 月 7 日（晴）前日と同様の作業。植樹を行うための穴あけ。深さ約 20cm、幅約 1 m 四方の穴。山地の斜面のため、掘り起こした土壌は下部へ集め、踏み固める。茶園に施肥。エコファーマー認定用の茶園にはウッドチップを施肥（JA で定期的に土壌診断を行っている。そのため、過剰養分になる心配はあまりないと思われる）。窒素肥料、複合肥料（彗星 5 号）もともに施肥。翌日のマーマレード作りのためのナツミカンの収穫。夜間、ナツミカンの皮洗い、皮むき。

2 月 8 日（晴）マーマレード作り。皮をむいたナツミカンを房、実、種に分ける。商品を詰めるビンへの水洗い、釜にビンをつめて入れ熱湯消毒。ビンの蓋同様。薪割り（道具：小型、大型の斧）。

2 月 9 日（晴）青島ミカンの出荷用物選別。倉庫（土壁、木造で建てられており、湿度、温度をある程度一定に保ち、ミカンの保存に適する環境をつくっている）から青島ミカンを取り出し、腐ったもの、黒点病のひどいもの、傷が大きく見た目が悪いものなどを排除する。JA 清水へ行き、出荷工程、選別システムを見学（大きさ、糖度、酸度などを測定、その後選別し、箱詰め、梱包までを自動で行うシステム）。

2 月 10 日（晴）青島ミカン、ポンカンなどの倉庫の片付け、清掃。翌日の蔵開きで販売するポンカンの選別。茶園にウッドチップ堆肥、複合肥料を施肥。

2 月 11 日（晴）河口湖湖畔にある井出醸造店の蔵開きでの青島ミカン、ポンカン、マーマレードの販売の手伝い。井出家の裏庭にある五葉松、門（文化財）の見学。

2 月 12 日（晴）植え替えを行うために、切ったミカンの木の枝などを一箇所に集めて焼却。太いものは薪として使うため、自宅へ持ち帰る（モトック使用）。

2 月 13 日（晴）不要になった防風林の伐採。材木として利用できそうなものは 2 m10cm で切って、モトック、トラックを用い、日当たりの良い場所まで運び、縦かして 2 ヶ月ほど乾燥させる。材木として利用できないところは薪として利用。防風林にロープをくくりつけ、一人がチェーンソーで切り、残りの 3 人がロープを引っ張り、倒れる方向を誘導。小型チェーンソーの使い方を教えてもらい、倒れた木の枝、節などを切除。翌日のマーマレード作り用のナツミカンの収穫。夜間、ナツミカンの皮洗い、皮むき。

2 月 14 日（雨）マーマレード作り。薪割り。ほぼ 8 日と同様の作業。

2 月 15 日（晴、強風）13 日と同様の作業。風が強いため、防風林の倒木作業は難航したが無事行った。大半が薪割り作業。

実習効果

「黒点病の影響と対策」・ミカンの栽培とは切っても切れない関係であり、現場での対策方法を実

際に見て行うことができた。味には影響しないが市場に出す場合に、消費者側への見た目の悪さがでて価格が落ちてしまうことを知った。

「農家の利殖的な経営方法」・シソなどを栽培し、それをそのまま市場にだすと値段がたたかれて、収益が低くなる。そこで、青木さんのお宅では『個選個販』という青木さん自身が考案した販売方法を取り入れていた（現在3年目）。これは農家自身がおいしいそうなシソを選別、箱詰めし、生産者の名前を箱に記し、農協へ出荷し販売する方法である。今までの箱詰めのもの約半分の箱の大きさ、重量にしてあり、消費者が買って、そのまま持ち帰ることができるのも売上増の要因のひとつ。これにより市場の価格変動に大きく左右されることが少なく、農協にシソをそのまま出荷するよりも大きな収益がでている。他には、マーマレードという農家自身が栽培、製造、販売までを行っている商品。農家自身で価格設定ができて、収益率が高い。現在年間約1900個を製造、販売している。年間100個ぐらいのペースで増産しているとのこと。市場へだすような感覚で、確実な熱殺菌を行い、商品を管理し、お客の信頼を得ることが大切。

すでに引退した文次郎さんの話。昭和の40年ぐらいのシソの価格が暴落した時代の話。昔の農家の現状。農家としての経済の話。過去の経験談など、年配の人の話をほとんど聞くことがない僕たちにとって参考になる話が多かった。

感想

今回の実習で農家の仕事がどういうものかを知ることができた。重労働である。知恵と要領を必要とする。常に先を考えてやらなければいけない。そして、収益をあげている農家は、市場の先を読み、消費者の先を読み、植物の生態の先を読む。そして、計画、イメージをつくる。頭の中は、複雑な網の目のようにたくさんの思考がつながり、蓄えられ、活動しているが、作業自体は面積の広さに比例して単一になる。次にしなければいけないことの結論ができれば、施肥をするなら数時間ずっと施肥。草を刈るなら、ずっと草刈。ほんの10日しか見ていない人間の感じたことなので、実際は一味もふた味も違うのだろうが。

物事を自分の思い込みでとらえず、しっかりとした考えを持ち新しいことを理解する農家一軒一軒が独自のアイデアと経営方針を確立することが大切だと思った。現在無くなってきている、人と人とのつながりを持ち、行動していくことが大事だと感じた。10日間だったが、青木さんの家族の皆さんから農業に関するだけでなく、家族のこと、徳のこと、習慣のことなど、たくさんのことを学ばせていただいた。今後これらを知識として留めるだけでなく、知恵として有意義に自分に生かし、家族、友人、他人、自然へと多くの事、物にも活かしていきたいと思っている。



マーマレード作り