



時、忸怩(じぐじ)たる思
いがする。

この危機を脱却するた
め、当JAは産地の小包装
に直結した流通システム改
革に取り組み、価格安定が

に主眼を置いた。これまで、場から難しいと言われ、交
渉は難航、数年を要した。

良品質のA品で大玉の2
L、L品は中国産に勝てる
がB、C品で小玉のM品で
は勝てなかつた。ただ、生
産者はニンニクの規格を厳
しくチェックして出荷、田
子産のB品は他産地のA品
も上京して交渉を重ねてき
り甘くておいしく食べられ
る商品も開発した。

橋本 尚志

今年、田子ニンニクが誕
生して四十年を迎える。し
かし、中国産輸入により県
全体で生産量は半減、田子
町でも中国産に負けない産
地戦略へあらゆる対策を講
じてきたが、価格低迷は続
き農家数も年々減少、一九
九三(平成五)年で四百九
十三人いた生産者が二〇〇
二(平成十四)年は二百二
十人まで激減した。先人の
歩んだ苦難の日々を思う
とき生産と輸入に勝てる戦略



田子ニンニクの挑戦 川村 武司

は生産者利益の追求にあ
る。JA経済事業改革が問
われている今日、作る技術
二割に対し、売る技術は八
割と考へる。新たな取り組
みで生産者手取りは倍増で
きる。かつて、作付け二百
五十石の時代もあつたが、

改革で産地ブランドを守
り、先人の思いを私たちは
引き継ぐ使命がある。私は、田子ニンニク

のを作ること、消費者の心
を離さずわくわく感動させ
うものではない。農業を支
えること、消費者の心

実現してきた。先日は「た
つこにんにく飛躍の集い」
を開催、十億円販売達成に
向け生産意欲を高めた。

改革の柱は販売力強化と
一があるが、そのパッケージ
れる新鮮パックを考案。ま
CA冷蔵庫も完成し田子ブ
ランドの周年出荷体制が確
立した。JAの最大の目標

と区別が付かないほどだ。
そこで、B品や小玉を中心
に、小包装パックによる販
売額アップを目指した。
市場から消費者までの間
をむいてパックし、冷蔵庫
め、国内初のパワーヒート
方式乾熱処理導入、専用
五十石の時代もあつたが、

幸い、水田営農ビジョン
を追い風とした転作田への
格も決まった。さらに、皮
ニンニクの品質管理のた
めで生産者手取りは倍増で
きる。かつて、作付け二百
五十石の時代もあつたが、
たな雇用創出が期待でき
る。

改革だが、ほとんどの市
じで加熱、ホクホク感があ
り甘くておいしく食べられ
る。パート主婦や高齢者な
(かわむら・たけし)田
町農協農産課長

域ぐるみの労働支援と行
えば、生産者は安心して
栽培に専念できる。
当面の課題は、本年春
ニンニクが全部売り切れ
のこと。しかも、八月
数の約二倍の注文が来
る。ただ、作ればいい
のを作ること、消費者の心
を離さずわくわく感動させ
うものではない。農業を支
えること、消費者の心