

i-農力だより

2018年夏号(150号)



この度の大雨災害により被害にあわれた方々に、心よりお見舞い申し上げます。
被災地の一日も早い復旧を心より祈念いたします。

農業 TOPEYE P.3

農家さん訪問記 P.5

ムシできない虫の話 P.10

季節のご相談から P.13

かんたん♪おいしい♪旬レシピ ... P.14

読者プレゼント P.15

編集後記 P.15



(農業 TOPEYE) 伊藤忠食糧株式会社
専務取締役 米穀本部長 金子 統氏

美味しいお米を探します
Recommend
| TOP | 産地から選ぶ | 品種から選ぶ | 特徴から選ぶ | 最新記事 | Recommendについて | コラム | お知らせ | レビュープロフィール | サイトマップ |



検索

キーワード

いのちの音、おぼろづき、こしあふき、たかたのゆめ、たて正妻、つがるロマン、つや姫、ななつぼし、はえぬま、ひとめぼれ、みずかがみ、ゆきん子舞、コシヒカリ、ササニシキ、元気つくし、天のつぶ、新之助、朝日、森のくまさん、秋の語、豊後原産米、金色の風、銀河のしずく、青天の霹靂

2018.01.05 新年明けましておめでとうございます！
2017.10.12 記事更新頻度について～管理人からのお知らせ～

伊藤忠食糧株式会社 米穀本部が運営する
お米の比較サイト【Recommend (レコメンド)】
<http://re-comme-nd.jp/>

毎月更新中!

くなるご飯生活
で心も体も元気に♪





農業

≡ TOPEYE ≡

第4回

「農業 TOP EYE」は、経営・農業機械・人材教育・販売などをテーマに、多彩な業界のキーパーソンにインタビューし、農業経営に役立つ情報をお届けするコーナーです。

第4回は、コンビニエンスストアや炊飯工場向けに業務用米の販売を手がける伊藤忠食糧株式会社の専務取締役金子^{おさむ}統氏にお米のマーケットについてお話を伺いました。

**炊飯米の品質管理サポートを強みに、
業務用米のリーディングカンパニーへ。**



伊藤忠食糧株式会社

専務取締役 米穀本部長

金子 統 氏

いま、国内の主食用米マーケットは、どのような変化が起きているのでしょうか。

金子専務 わが国の主食用米における平成28年から29年にかけての需要量は約750万tあり、そのうち農家の自家消費などを除くと、市場流通量は約600万tになります※1。大まかに言うとその半分が家庭用米、もう半分は業務用米として流通しているのが現状です。

主食用米の需要量は、ここ10年の間、毎年おおむね8万tずつ減少しています。この年間減少量は、需要量の1%以上に相当しますが、日本の年間人口減少率が約0.2%※2なので、その5倍のスピードで減少していることになり、いかに主食用米の減少が深刻かお分かりいただけるのではないのでしょうか。しかし、需要が減少している主食用米のほとんどは家庭用米で、業務用米は非常に堅調です。割合から言えば、家庭用米よりも業務用米の比率が高まってきているのが近年のトレンドですが、現在、この業務用米の絶

対量が市場に不足している状況が、中食や外食産業での商品値上げの動きを招く一因となっているのはご存知のとおりです。

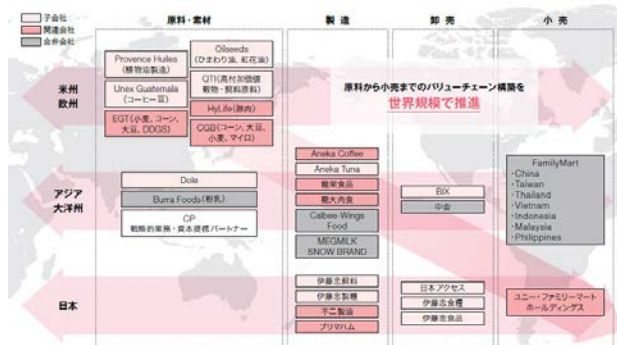
※ 1 農林水産省「米穀の需給及び価格の安定に関する基本指針」

http://www.maff.go.jp/j/seisan/keikaku/beikoku_sisin/shishin291130/attach/pdf/sisin_291130-1.pdf

※ 2 総務省統計局「人口推計」

<http://www.stat.go.jp/data/jinsui/2016np/index.html>

そんなお米マーケットに対して、御社ではどのような事業を展開していますか。



金子専務 弊社では、玄米・精米を産地から調達し、それを精米・炊飯工場、コンビニエンスストアの弁当製造工場、外食チェーンなどに販売する米穀卸売事業を展開しておりますが、仕入れ先・販売先の双方に、商社の強みを生かしたサポートを提供しています。

まず仕入先に対するサポートですが、お米の調達で重要なことは、いかに産地との絆を深め、相互に

伊藤忠グループのネットワーク

詳細はこちらから：<https://www.itochu.co.jp/ja/business/food/>

信頼できる関係になるかです。幸い私どもには、食品の卸、加工、マーケティング、流通といった伊藤忠グループのネットワークを活かしたトータルな提案力があります。それをお米の生産と安定的に結びつける仕組みを創ることが我々の機能だと思っています。また、九州の土壤分析会社と共同で、収量・品質アップのための土壌改良・施肥設計、農業改善指導を実施するなど、産地に対するサポート力も強化していこうと思っています。

そして、販売先に対しては、蓄積されたデータとノウハウを活用してお米の持っている潜在力を引き出すべく、炊飯米の炊き方や品質管理まで責任をもってサポートしております。業務用米マーケットのニーズが高まっている現状を考えると、こうした炊飯米の品質サポートは弊社がもつ最大の強みと言えるかもしれません。

業務用米に求められるお米の品質や特性について教えてください。

金子専務 家庭用米は、うまみや甘み、粘りがあって柔らかい食感が好まれますが、業務用米は総じて大粒でやや固めのお米が求められます。また、同じ業務用米でも、コンビニエンスストアのお弁当やおにぎり、ファミリーレストランなどの外食産業で提供されるお米では、求められる特性が異なります。

例えば、コンビニエンスストアのお弁当やおにぎり用に求められるお米は、ファミリーレストランなどの外食産業用とは異なり、工場での大量炊飯・冷却、配送、そして店頭でのプロセスを経ることになります。こうした業務用米それぞれの求める条件をいかにクリアし、品質を安定化させるかが問われるわけです。

業務用米の品質を安定化させるために、どのような工夫をされているのでしょうか。

金子専務 中食や外食の現場で求められる業務用米の品質を安定化させるためには、**続きはi-農力サイトへ**

憧れの職業は「農家」と言わせたい “ブランディング”と“リスク分散”で 収入源を多角化

農家さん 訪問記

第134回

愛媛県八幡浜市 濱田善純さん



「濱田農園」代表の濱田善純さん

みかんのためにあるような地の利

「3つの太陽」という言葉がある。1つ目は、愛媛県八幡浜市向灘に広がる全面南向きの段々畑に、日の出から日の入りまで降り注ぐ太陽の光。2つ目は、段々畑の眼下に広がる宇和海からの反射光。そして3つ目は、明治時代の先人たちが傾斜地の土が流れないように、手で積んだ石垣からの反射光*1。“日の丸みかん”は、そんな3つの太陽をたっぷり浴びて、濃厚な味わいに育つのだという。大型連休明けすぐの、宇和海の真っ青な海との境界がなくなるほどの抜けるような青空の下、温州みかん一筋で3haの農地を管理する「濱田農園」の濱田善純さん（昭和31年元旦生まれ62歳）を訪れた。



愛媛県



温州みかん一筋 42 年

“日の丸みかん”栽培の歴史は、明治時代に遡る。当時の日の丸地域は半農半漁の集落で、段々畑には桑や藍、芋、雑穀等が栽培されていたが、みかんの苗木が導入されると徐々に栽培面積が広がっていき、戦後一気に拡大、昭和 39 年には日の丸と朝日の組合が合併し、総栽培面積は 140ha となった*2。

* 1、2 日の丸柑橘共同選果部会 HP より引用

濱田さんのご両親もそんな“みかん特需”にあやかり、1.4ha の農地で温州みかんを栽培していた。濱田さんも高校の園芸課を卒業後、愛媛県立農業大学校を経て、20 歳の時に両親が経営する濱田農園に就農した。子供の頃から両親を手伝っていたこともあり、農作業は慣れたもの。現在では規模も濱田さんの代で 2 倍以上の 3ha になり、母親・妻・次男と常勤の従業員 2 名で運営している。

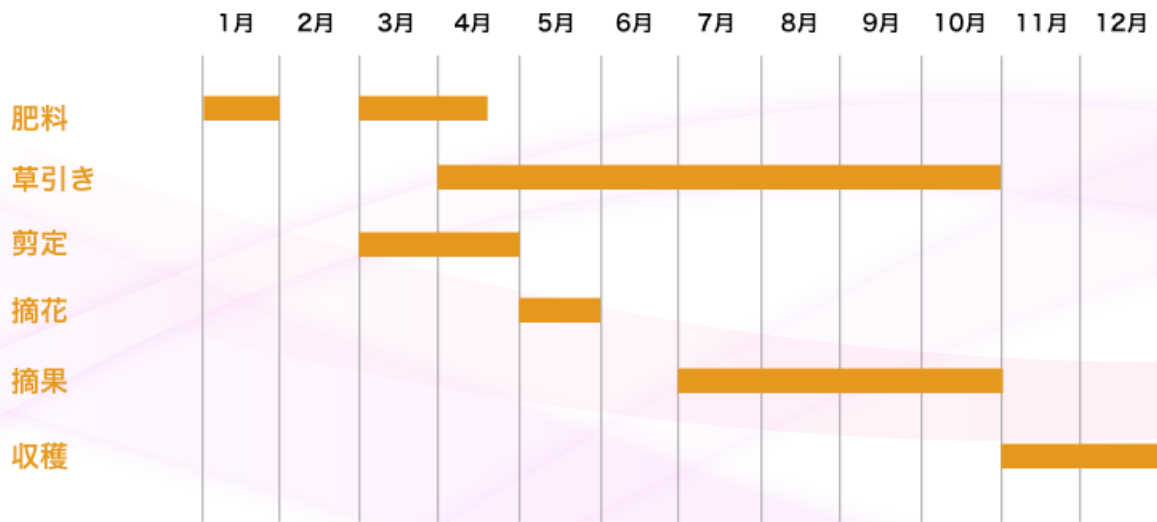


圃場から見渡す宇和海
遠くに九州が見える

「収穫期などの繁忙期はパートを雇います。近所の方や仕事を退職された方など、多い時で 15 名くらいですが、作業が多いと 30 名くらい雇うこともありますよ。水稲農家など、みかんと繁忙期が違う作物を栽培している農家だと、お互いが協力し合えるので助かっています」

" 摘果 " より " 摘蕾 "

翌年の温州みかんの栽培管理は、収穫が終わったばかりの 12 月から始まる。



濱田農園の栽培スケジュール（濱田農園の HP より引用）

「糖度が高く外観もきれいな高品質のみかんを作るには、樹を健全に保つことが重要です。前年の収量と今年の着花数を考慮して、樹 1 本 1 本の施肥量を変えます。一番大事なのが毎年の収量を安定させることです。施肥や剪定を基本として、摘蕾・摘果作業を行います。私はまず、摘果より摘蕾を重視していて、この時期にどれだけ摘蕾・摘果できるかで、その年の収益が決

まると言っても過言ではありません。病虫害の被害果や玉太りの悪い果実の摘果作業は、収穫期まで継続して行います。休む暇なんてありませんよ（苦笑）」

段々畑の病虫害は、スプリンクラー防除が重要



病虫害防除用のスプリンクラー

段々畑の病虫害防除は、除草も含め手作業では到底終わらない。「昔は散布機を担いで手作業で行っていましたが、全ての園地を回るのに2週間はかかりましたね。スプリンクラーを導入してからは作業が格段に楽になりました。特に重視している害虫はカイガラムシ・ハダニ・サビダニで、病害は灰色かび病と黒点病です。病虫害防除は特に開花期前後が重要で、収量にも大きく影響します。逆にこの時期にきちんと病虫害防除ができていれば、収穫までの作業が格段に楽になります。開花期前後は病害では灰色かび病、害虫ではアザミウマやホコリダニの防除時期でもあります。蕾が少しでも緩むとアザミウマが入り込むので、蕾が緩む寸

前に散布します。アザミウマやホコリダニなどを初期に防除することで、その後の発生を抑えられますが、天候によっては特別に手散布が必要になることもあります。追肥として液肥をスプリンクラーで散布するのもこの時期ですね。また、みかんの糖度は雨量によって大きく影響を受けるので、一面に通気性反射防水シートを張るなど、防水対策にも費用と手間がかかります。収穫期までは天気との格闘ですね（笑）。雑草防除にも時間が取られますし、この時期は本当に気が抜けません」



花が終わり、小さな実がついていた

"きわみ"ブランド誕生物語

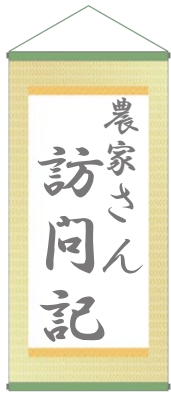
濱田さんも両親同様みかんのみで生計を立てていたが、やがて転機が訪れる。

「平成8年にJA西宇和の日の丸部会は、これまでの最高に近い売り上げを達成したのに、平成15年には同じ収量でも平成8年の売り上げの半分にも満たなかったんです。市場価格の変動に振り回されていると痛感しました」この経験で、生果のみでの収益性に限界を感じる。「収入源を多角化し、リスク分散を図る必要があると思いました。そこで、まずは加工品事業に参入しようと、情報収集から始めました」

農業関連だけでなく、6次化産業などの勉強会にも積



経営者としての考えを話す濱田さん



極的に参加し、数年にわたり情報収集した。そしてたどりついたのがジュース事業だったという。

「勉強会では加工品のノウハウだけでなく、ブランディングや広告宣伝の重要性についても学びました。どれだけ良いものを作っても、生果で出荷したのでは第三者に値段を決められてしまう。加工品なら、作った人間が価格を決めることができる。それこそが、みかん一筋でやってきた我々のような農家が生き残る道だと思いました」



「きわみ」
甘すぎず爽やかな味

そうしてジュースの生産販売に向け動き出したところ、大手百貨店から声がかかる。「ブランドみかんを使って、1本1万円のジュースを作ってほしいと依頼されました。“紅まどんな”“せとか”“甘平”を使用し、100本限定で生産したところ、百貨店で徐々に認知されるようになりました。ブランディングの重要性を実感した瞬間でした。これがきっかけで、高級みかんジュースの生産を手掛けることになりました」

1本1万円と聞くと高く思えるが、ジュース1本に1個1,000円にもなるブランドみかんを約15個も使っているというのだから、良心的だ。

また、八幡浜産みかんを気軽に年中味わってもらおうと誕生したのが“きわみ”だった。「水や砂糖を使わず、八幡浜産のみかんだけを100%贅沢に使用し、すっきりとした味わいに仕上げました。自分たちで工場は持たず、『餅は餅屋』で複数のジュース工場と契約し生産しています。おかげで、これまで不良品の問い合わせはほとんどありません」

人に伝えるためのお金は5年後・10年後に必ず生きてくると信じ、宣伝費は惜しまなかった。おかげで今では千疋屋のOEM*³や、有名ホテルのラウンジ等で、瀧田さんが作ったみかんジュースが提供されている。「商品の価格を下げることは、農家にとって決してプラスにはなりません。もちろん1本1万円のジュースなんて、そうそう売れませんよ。でもそれでいいんです。それが価値観であり、ブランディングだと思っています」

* 3 OEM：相手会社の発注品の、相手先ブランドの形をとった生産

憧れの職業は「農家」と言わせたい



たわわに実ったみかん

「農業だけに限らず、経営とは、人との縁と徳だと思っています」と濱田さんは語気を強める。「人との関係を良好に保つことを経営理念としています。縁あって心理学を学ぶ機会があったのですが、“選択理論”^{*4}という考え方を学んでから、農業経営含めいろんなことが上手くいくようになりました。大きな目標もありますが、目の前の目標として“家族で共感でき、実現できるもの”をいくつも設定しています。借金をして倉庫を建て、園地も広げてきましたが、常に“身の丈経営”を心がけ、無理はしません。経営は余裕がないと失敗しますから」

* 4 選択理論：すべての行動は自らの選択であるという考え方。

問題が発生した時には、相手を受け入れ交渉することで解決し、その結果良好な人間関係を築くことができるとしている。

また、濱田さんはこう付け加える。「農家は“生産者”から“経営者”にシフトする時期が来たのだと思います。そりゃ私だって、栽培のことだけ考えていたいですよ。でも今は『売れるものは何かを考え、逆算してものを作る』時代です。これまで人の縁のおかげでピンチをチャンスに変えてきました。私の経営ノウハウで良ければ、いつでもお伝えします。己の利益のみを優先していたのでは産地は潤いません。一人ひとりが生産（経営）努力をすることで、産地全体が良くなります。農家同士が協力して産地を盛り上げ、『将来なりたい憧れの職業は“農家”』と言わせたい。私の小さな野望です（笑）」



「栽培も経営も大変だ」とこぼしつつも、苦勞をいとわない

そう満面の笑みで語る濱田さんの顔は希望に満ちていた。
ここに、4つ目の太陽が輝いていた。

ムシできない虫の話

フーン そうなんだ!

その⑨ 性フェロモンを利用した交信攪乱防除

技術顧問 清水喜一

「害虫の名前を知る方法」シリーズ続編です。今回は特にテーマを決めないで、これまでの経験の中から皆さんがふーん、そうなんだと少しは感心し、興味を持ってもらえるような話題を提供したいと考えています。

前回までに昆虫のフェロモンについて、その特徴や同定の方法、トラップ、大量誘殺について解説しましたが、今回は性フェロモンを利用した交信攪乱防除についてご紹介します。



4. 性フェロモンを利用した交信攪乱防除

大量誘殺法は'性フェロモンの強力な誘引作用によって大量の雄成虫を捕獲してしまおう'という防除法ですが、交信攪乱法は'地域全体を性フェロモンの匂いで充満させてしまおう'という防除法です。この性フェロモンによって、雌と雄の交信を攪乱して本物の雌がどこにいるのか分からなくさせようという魂胆です。交尾が阻害されて産卵数が減ると幼虫密度が低くなって作物の被害が減る、というのは大量誘殺と同じ考え方です。

交信攪乱剤に含まれる性フェロモン成分の量は、発生予察用の性フェロモン剤に比較すると圧倒的に多く、交信攪乱剤が害虫を誘引することはありません。

(1) 交信攪乱防除の利点と欠点

利点として、人畜毒性がないこと、環境汚染の心配がないこと、特定の害虫のみに有効で天敵への影響がないこと、抵抗性発現の可能性が低いこと、薬剤抵抗性が発達した害虫にも防除効果があることが挙げられます。

一方、交信攪乱剤には直接的な殺虫効果がなく、防除効果は間接的かつ遅効的であること、害虫発生前から処理しなければならず、予防的防除にならざるを得ない等の欠点もあります。また、防除効果を直接目で確認することができないうえに、害虫密度が高いと防除効果は不安定になります。大量誘殺法と同様ですが、まとまった広い設置面積が必要で、性フェロモン成分の濃度を維持することが困難な地域では使用できません。

(2) 交信攪乱剤の種類

交信攪乱剤は、チューブ状の容器に性フェロモン成分が封入されており、ここから性フェロモン成分が、一定期間徐々に放出されます。

開発初期の交信攪乱剤は、対象害虫が1剤で1種ないし2種でしたが、近年、1剤で数種害虫の交信攪乱を起こす「複合交信攪乱剤」が開発されています。

(3) 交信攪乱剤による防除

交信攪乱剤を、防除しようとする地域全体に 10a 当たり 100 本設置します（4 本 1 組で 25 セット：写真 1）。

性フェロモン成分は空気よりも重いために、下方に拡散します。雌成虫は作物上で性フェロモンを放出して交尾するので、交信攪乱剤は作物の背丈よりも高い位置に設置します。

設置面積をなるべく広く設定する必要がありますが、10ha 以上の処理が良いとされています。風が通り抜けるような地形や急斜面など性フェロモン成分が滞留しにくい場所での効果は期待できません。平地で、山林・防風林・建物などに囲まれた地域では、防除効果が安定すると考えられます（写真 2）。

防除効果の持続期間は、温度などの気象条件にもよりますが、約 4 か月です。防除効果は次世代の発生密度の低下となって現れるので、害虫の発生初期から終期まで継続して設置する必要があります。

交信攪乱防除も大量誘殺と同様に既交尾雌には効果がないので大面積で実施しなければならず、また、野外密度が低いときから予防的に実施しなければならないという大きな弱点を抱えています。

(4) フェロモン剤防除の効果確認

大量誘殺や交信攪乱防除では直接害虫の死亡を確認できません。効果確認には様々な方法がありますが、本当に交尾できていないかどうかを見るのが最も確実な方法です。つなぎ雌法という方法で交尾の有無を確認します。すなわち片羽を細ひもで結わいた未交尾雌を野外に一晩放置して交尾の有無を確認するのです（写真 3～5）。つなぎ雌の最大の天敵は鳥類です。ですからつなぎ雌の設置は暗くなってから、回収は日の出前に行わなければなりません。

交尾の有無確認はどうするのでしょうか。写真 5 のように朝まで繋がっていることは稀で、通常は 1 頭で交尾したともしなかったとも言わず竹棒に止まっています。交尾の有無は、産卵させて卵の孵化を待てば分かりますが時間と手間がかかり大変です。産卵前に死亡してしまったらデータも取れません。



写真 1：
交信攪乱剤 4 本を取り付けたポール



写真 2：
交信攪乱剤の設置に適した盆地状の地形



写真 3：
つなぎ雌の作製途中（オオタバコガ）



写真 4：
完成したつなぎ雌（ヨトウガ）



写真 5：
交尾したつなぎ雌（ハスモンヨトウ）



写真6：オオタバコガの卵巣と貯精嚢

昆虫は交尾の時に受精卵を作りません。雄の精子は精包という容器の中に入れて状態で雌の貯精嚢という臓器の中に入れます。雌は産卵するときに精包の中の精子と受精させた後、卵を産み落とします。ヨトウガ類の場合、雄の精包はプラスチック容器のように硬いものなので腹部を解剖すると精包の有無はすぐに分かります。この精包の有無によって交尾したかどうか判断します（写真6～12）。慣れてくると解剖するまでもなく雌の腹部を触っただけで精包の有無だけでなく、精包の数で交尾回数まで分かります。



写真7：オオタバコガ未交尾雌の貯精嚢



写真8：オオタバコガ貯精嚢の中の精包1



写真9：オオタバコガ貯精嚢の中の精包2



写真10：ハスモンヨトウの貯精嚢（右が未交尾）



写真11：ヨトウガの貯精嚢（右が未交尾）



写真12：精包（左からヨトウガ、ハスモンヨトウ、オオタバコガ）

以前、かなり条件の良いところで行った交信攪乱剤の試験では、ヤガ科害虫3種のつなぎ雌を処理区、無処理区でそれぞれ約60頭設置して交尾率を調査しました。ハスモンヨトウの無処理区では55頭設置、55頭回収したうちの25頭が交尾（45.5%）していたのに対し、処理区では54頭回収して1頭も交尾していませんでした（交尾阻害率100%）。同様にオオタバコガの交尾阻害率は92%、ヨトウガは100%でした。いずれの種でも高い交尾阻害効果が得られ、この試験では作物の被害調査においても、明らかな防除効果が確認できました。

性フェロモンを利用した交信攪乱剤による防除は、多くの弱点がありますが、条件が良い地域では、作物に直接農薬を処理することなく、高い防除対策を得ることができる魅力的な防除法と言えます。

季節のご相談から

お客様相談室

1. 宮城県 農業法人の方

Q：水稲 50ha とだいたい 20ha を栽培している農業法人です。昨年 8 月は雨が続き、適期に散布できなかつたため、カメムシによる斑点米の被害を受けました。ドローンを使用してダントツフロアブルの散布を計画していますが、ドローンでも問題なく使えますか？

A：ダントツフロアブルをドローンで稲及びだいたいのカメムシ類に散布する場合、無人ヘリコプター及び散布の登録内容で使用できます。稲での使用は、24 倍・800ml/10a、1250 倍・25L/10a 及び 5000 倍・60～150L/10a で、収穫 7 日前まで 3 回以内です。カメムシ類の防除時期は出穂前～糊熟期ですが、この時期はいもち病の防除時期でもあります。ブラシソールとの混用が可能ですので、いもち病の防除も併せてご検討ください。だいたいで使用は、24 倍・800ml/10a 及び 2500～5000 倍・100～300L/10a で、収穫 7 日前まで 3 回以内です。これらのうち、低濃度散布では散布水量が多いため、実用的ではないかもしれません。



2. 千葉県 農家の方

Q：なし農家です。今年は 4 月の気温が高かつたため生育が進み、開花時期の黒星病の防除が遅れてしまいました。一部に発病がみられますので治療効果のある薬剤を探しています。

A：スクレアフロアブルをお勧めします。黒星病は開花時期前後の初期防除が重要です。すでに発病が認められるということから、今後も雨によって感染の拡大が懸念されます。

本剤は浸透移行性があり、予防効果だけでなく治療効果があります。出来るだけ早めに散布してください。希釈濃度は 2000～3000 倍、収穫前日まで 3 回使用できます。



3. 愛媛県 販売店の方

Q：住友燐安液肥 7-20 をみかんの毛細根の発根促進を目的として使用する予定です。施肥時期と方法を教えてください。

A：施肥時期は次の 3 時期です。

- ①春先の発根が始まる時期
- ②果実の肥大が始まり着果負担がかかり始める時期
- ③収穫後のお礼肥として

この 3 時期に、住友燐安液肥 7-20 20kg/10a を 20～30 倍に希釈して、動噴等でみかんの地上部にかからないように土壌表面に施用してください。



かんたん♪ おいしい♪

旬レシピ

おもてなしサロン「Nao's Style」を主宰している大井直子です。旬のお野菜を使った簡単で美味しいレシピをお届けしたいと思います。皆さまの食卓がさらに華やかに、楽しく笑顔いっぱいの「食空間」になりますように♪

みかんとグレープフルーツのゼリー♪

〔材料〕 80cc グラス 8 個分

みかん・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3個
(季節によってフレッシュのみかんがない場合、缶詰で代用可能です。)
グレープフルーツ (ホワイト) ・・・・ 1 個
水・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 100cc
オレンジジュース (100%) ・・・・ 150cc
さとう・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 大3
粉ゼラチン (お湯で溶けるタイプ) ・・・・ 5g
セルフィーユやミントの葉・・・・・・・・ 適宜

作り方

- ①みかんとグレープフルーツは皮をむき食べやすい大きさにカットしてグラスに並べる。
- ②小さめのお鍋に水とさとうを入れ沸騰させ粉ゼラチンを振り入れてしっかり溶かす。火を止めてオレンジジュースを入れて混ぜ合わせる。
- ③②を①のグラスに注ぎ、冷蔵庫で冷やして出来上がり。



ワンポイント

日本を代表する果物のひとつ「みかん」は10月から1月が旬です。フレッシュのまま食べる他に全生産量の約2割は缶詰やジュースに加工されています。

【みかんの栄養について】

免疫力を高め肌にいい効果が期待できるビタミンC、疲労回復効果が期待できるクエン酸、高血圧予防が期待できるカリウムなどが豊富に含まれています。

また、みかんの皮にも腸内環境を整える効果が期待できるペクチンや血流を良くする働きが期待できるヘスペリジンが含まれています。

今回は夏にぴったりなひんやりデザートレシピをご用意致しましたので、ぜひ作ってみてくださいね。

★プロフィール★



大井 直子さん

福岡在住。大手総合商社退社後、2009年からサロンを主宰。料理やテーブルコーディネートのレッスンを定期的に行う人気料理研究家。2017年2月にレシピ本「いつでもかんたん おもてなし」を出版。

- ◆ CAJ 認定生活空間コーディネーター
- ◆ 豆腐マイスター養成講座認定講師
- ◆ 食品衛生責任者

Nao's Style (ブログ)

<http://ameblo.jp/naonao-mm/>



今回は「濱田農園」のみかんジュースも♪



これまでのプレゼント（写真は3名分）

「農家さん訪問記」で訪れた地方の特産品（お菓子や加工品）を、愛読者の方々に抽選でプレゼントします。中身は編集メンバーが選んだ詰め合わせで、何が届くかはお楽しみ！たくさんのご応募お待ちしております！

応募期間：2018年8月8日（水）～9月10日（月）

応募条件：本誌のご意見・ご感想を50字以上お寄せいただいたi-農力会員様

賞品：愛媛県の特産品詰め合わせ

当選者数：3名



ご応募はこちら

編集後記



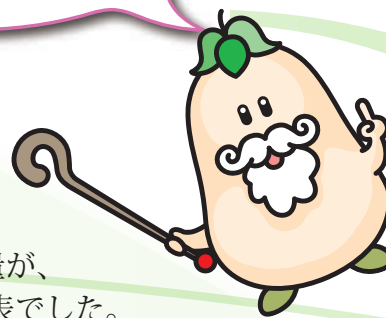
次号（秋号）は
10月の発行予定じゃ♪

温州みかんの取材で愛媛県八幡浜市を訪れました。ここは日の丸の他に、真穴・八幡浜と、3つの柑橘共同選果部会があり、宇和海を囲むようにみかんの段々畑が一面に広がっています。11月になれば、たわわに実ったみかんの良い香りが街中に漂いそうです。

そんな中、先日新聞のニュースを読んで驚きました。2017年のみかん収穫量が、1973年の統計開始以来最低の74万tにまで落ち込んだという、農水省の発表でした。
(http://www.maff.go.jp/j/tokei/kekka_gaiyou/sakumotu/sakkyou_kajyu/mikan/h29/index.html) みかんは果実数が多くなる年（表年）と、少なくなる年（裏年）が交互に訪れ、去年は裏年だったのですが、それでも統計開始から緩やかに収穫量が落ちており、過去最低を更新してしまいました。原因としては、天候不良の他に、樹勢の低下や老木更新の遅延、高齢化による廃園など、生産基盤の弱体化も挙げられる、としています。

昔は「こたつでみかん」が家庭で見られる冬の定番の風景でした。おいしくてつい2個、3個とつまんでいた身近な果物が、近い将来手の届かない高価なものになってしまうかもしれません。

我々メーカーとしてお手伝いできることは何か、改めて考えたいと思います。




2018年7月9日発行 i-農力だより 夏号 通巻150号
発行人／奥橋 健午 編集人／鈴木 欣也
発行／住友化学株式会社 アグロ事業部

大地のめぐみ、まっすぐ人へ
SCC GROUP

 住友化学

〒104-8260 東京都中央区新川1丁目27番1号

お客様相談室  0570-058-669

農業支援サイト  <https://www.i-nouryoku.com>

