

平成21年度原木しいたけ生産者大会・技術交流会 乾・生しいたけ部会概要
平成21年9月3日(木) 15:30～ 宮崎県宮崎市サンホテルフェニックス

テーマ：所得向上につながる高品質・高収量生産方法、コストダウン方法、販売方法等

○優良事例表彰者2名の事例発表

栽培地域の概要、生産規模、栽培の特徴と経営方針等について事例発表。

○質問等

近年、生しいたけの生産に建設業者が参入しており、過剰時代における生しいたけ販売をどのように考えていくべきか。また、どのくらいであれば採算ベースとして成り立っているのか。

今、出荷先の直売所からは15%引かれている。販売価格は130gが200円、260gが300円で袋にシールを貼って販売している。また、500円のものには、トレーに檜の葉を入れてラッピングし350g～400gの重さで販売している。

大手スーパーには、直売所と同じ包装ではあるが直売で200円のを160円、300円のが240円、500円のが400円で納めています。大手スーパーでは、この価格に消費税が加わりますので採算が取れる程度になっている。

500円もので11個程度。300円もので8～9個。200円ものは小さめのしいたけが10個～11個程度となっている。重量の表示は行っていない。

当初(平成10年～14年位まで)は市場出荷のみでした。それまで100g、120円以上に値が付いたことがなかった。直売所に納めるようになってからは、最盛期には品不足の時もある。私が出荷しているJAの直売所は、メロン産地でもあることから最盛期には観光バスが一日10台以上入ることもあり、一日2回か3回生しいたけを届けることもざらであり、今は直売所一本で最低120円、130円で販売している。

○意見交換

中国からの輸入については、以前より減る傾向にありますが、コーディネーターの福井さんの話によれば、中国国内での生産量はかなり増えているようです。このような中で我々は今後、原木しいたけ栽培にどのように携わって行くか。皆様の貴重な体験をご意見として出していただき情報交換をしていきたいと思えます。

テーマをいくつかに分けて進めて行きたいと思えます。まずは、①原木しいたけの生産を拡大していくためには、生産者が儲かる栽培でなければならない。これは乾・生に共通の目標と考えます。どうやって生産量を増やすかは技術面になります。先ほども、どれくらいで採算が合うかのご質問がありました。今皆さんには所有ほだ木1本の収量を一代で、あと100gを増やすための技術の習得が必要ではと考えます。今日これからの改善点へのヒントが皆様のご意見の中からみつけていただければと思っております。もう一つは、②販売。直販等での原木しいたけの需要が増えてきているようですが、これらが定着することによって生産量の減少にも歯止めが掛かったように感じます。皆様から実際の販売例などを出していただければと思っております。

この2つのテーマと、③事例発表していただいたお二人には、どちらも後継者がおられました。後継者問題では、後継者の方がいたとしても出て行かれるケースもあります。これの問題は、生・乾共通の問題だと思えます。この辺のご意見もいただければと思っております。

まず、ほだ木一本からしいたけの収量アップのための生産技術について、皆様からご意見や質問をいただければと思えます。

購入原木を幾らで購入していますか。

購入原木は、現在、庭まで持ってきて1本（90cmの原木）200円です。

先ほど、あまり出過ぎる時は、山から下ろして浸水しないとのお話でしたが、私も色々な品種を使って自分なりに考えて栽培をしていますが、なるべく早め早めに使うと芽数が増えないとの経験から栽培を手掛けていますが、休養期間が長すぎると芽数が多くなり、発生したしいたけも小粒になることから浸水時間を短くしてみたり、1時間程度にしてみたり、長くしてみたりの試行錯誤をしています。その結果、どうしても休養期間が長いと芽数も多く出てきます。

山から下ろしてすぐ水に浸けてしまうよりは、5時間位そのままにしておくことで芽数は大分少なくなります。

私が使っている品種（今は販売されていません。）は、山から下ろしてきて5～6時間浸水しなければ1個も芽数が出ません。そのような特徴があつて翌日や4～5日おきに使っても出たことがないです。他の品種はそのようなことはないと思えますが、芽数が多すぎる場合の対策について悩んでいます。

私の場合、二夏経過したものを使用しているのでどうしても芽数が多くなります。このため、霜が2回降りてから夏菌を使うようにしています。休養は、28日～30日位をもって浸水しています。あまり長い期間浸水させると品種によっては水分を多く含んで水が抜けないこともあるため3時間程度浸水すれば十分ではないでしょうか。

ほだ木作りは非常に難しいと思えます。ほだ木を大、中、小に別けての管理について、もう少し詳しくお聞きしたいと思いました。

悩みは沢山ありますが、ハウス内に密にほだ木を入れているため夏場は多湿になります。このため、夏場はほとんど水を揚げないと言って良いほど揚げていません。そうすることによって結構良いほだ木となることに最近気づいたことが良かった。あと細いものと太いものの何処に焦点を合わせるかと太いものに水を掛け過ぎると重くなることから、やはり別けると言う発想が必要と思ひ、お話をよく伺いたいと思っております。

以前は、大、中、小と別けるに手間が掛かるので別けずにやっていました。ロスが出てもったいないと思ひ、太さ別けするようになった。自分で切ると細い7cm位のもの

が取れますから、駒が7個くらいしか打てませんが、細いのは片枕と言って山に枕を敷いて30cmの高さに並べます。それで2回、若しくは3回取れますので、何とか菌代程度は取れてはいます。

15cm位のものは二夏越して次年の春まで持ち越すものもあります。混ぜて使っていると太いものと細いもので発生にムラが生じます。4月から使い始めたのは7月までに4回か5回使って秋には6回目に入っていますが、6回か7回使って山に戻して次年の9月か10月にはブナのほだ木も発生しますので、それで一回使って廃棄しています。以前は落ちほだも多かったですが、それほど落ちほだもなく現在使っています。

いつも適期作業に心掛けています。都城市は宮崎県でも気温が高い地域にあり、紅葉も一番遅いと思います。中には11月3日、4日に伐採される方もおられますが、紅葉もしていないことからまだ伐採には早いと私は感じております。やはり適期作業と言う点で原木が水をあげるのを止めて養分を一杯貯めてから伐採をすることに気をつけております。

発生は三角積みにして3500本入っており、三角積みのまま休養させています。取り終わった際には、さっと散水をして取ったところが赤くなるのを見極めて、2回目は取り終えて12日目位まで連続して使用しています。3回目以降は大体1ヶ月程度休ませますが夏場の暑い時だけはハウス内で休養させないで山に出して7月から10月までは山で休養させます。山では軽い散水しかしません。

二夏経過で10月から使い始めたものは、翌年の4月まではハウスから出さないでハウス内で休養させますが冬場の散水は、ほとんどしません。3月の彼岸頃には大分温度が上昇してきますので、その頃から徐々に休養舎で散水、浸水は4月20日頃から冬使ったものは3回目、4回目に持って行きます。

天地返しは1、2歳ものは行っていません。3歳、4歳になってから行っていきます。発生操作も新ほだだけです。温度に気をつけて、気温が20℃以下になってから動かす程度で、ほとんど自然の状態にしております。

木口を叩くとか、皮に釘穴を開けるとかも一切していません。そのような気の利いたこともありますけど散水も行っていません。散水するとどうしてもクセになるとともに、散水をしなければしいたけが出てこないなどのクセになります。散水しなければガラガラと発生します。

宮崎県や大分県は従来から野伏せが多く、最近では労働力の都合上、林内伏せをしています。林内の管理は火災の発生に注意が必要です。どうしても二夏経過して下ろした時、発生状況が林内に比べて積算温度によるものか、野伏せの方が成績が良いようです。全般的に積算温度、ほだ場の環境関係で、刺激に差があるのではないかと考えております。

また、一昨年に伊豆を視察した際、立派なほだ木を作るにはどうしているのかとお聞きしたら、種駒を伐採したところに持って行き環境に適応させた種駒を使っていると言

うことで、自宅から山に持って行ってすぐ駒打ちはせず、山に1週間程度置き雨に濡れないよう環境に馴染ませてから駒打ちをしている。一度試してください成績が良いですからとの話を聞いております。

あと品種によって異なりますが凍結をさせないと発生し難いとか、一部釘穴を入れるとか色々な工夫でやっていますが、それぞれに技術的なものや個人差があると思います。宮崎県では大体皮の厚いものについては、釘芽を入れてどうしても散水をしないと発生が鈍い傾向にあります。これは品種によっても差異がみられます。

今の種駒を慣らして植菌するやり方を実行されている方はおりますか。今のご意見については、ぜひ試していただければと思います。今の菌の廻し方、発生方法というのは品種によっても左右されると思いますが、基本的に先ほどの野伏せと林内伏せでは菌廻りが違うと言ったように、ほだ木を作る（菌廻しを行う）段階においてはしいたけ菌の活動しやすい温度を早くから長く維持した方が良いほだ木になります。どうしても林内の場合は、杉林など木の葉が高い位置にある条件で栽培すると、初期の温度が不足し菌廻りが遅れる原因になります。しいたけ菌は生き物である観点からしいたけ菌の生育条件にあった管理を行うことがもっとも必要だと考えます。

今後収量を上げる上では養生舎の使い方がポイントではないかと思っております。

購入原木が主体の地域では、最近養生舎の使用が多くなっております。これはどのようなものかと言えばパイプハウスを上手く利用したもので、休養期間中を的確にしいたけ菌の好む条件を整え、楳木の腐朽を促進させる部屋だと考えてください。暑い時は散水を行いしいたけ菌の適温にしてやり、逆に寒い時はハウスで温度を上げてやる。このようなことをすることにより、一本からの収量がより確実に増加します。当然、高温菌を中心にこれらの管理は行われます。これらの方法を取り入れることで、ほだ木一代であと1パック多く採るということをぜひ挑戦してみてくださいは如何でしょうか。養生舎を上手に使うことにより収量アップ、成績の向上につながります。

この会場の中で、養生舎をお使いの方で意見等があればお聞きしたいと思います。

また、しいたけ菌を休ませるときに「何日間」とよく聞かれますが、期間よりも休養中をどのように管理したかが重要です。休養中の適切な管理が成績の安定には重要だと思います。従って収量を確実にするためには、休養管理についてもう一度見直していただくことで収量増加につながると考えます。

このあと、先ほども出ておりましたが販売面。これも高ければ良いものでもありませんが、適正価格で販売したいのが皆様の希望だと思います。再生産可能な価格はいくらかと考えると、手取りで100円以上は必要ではないかと考えますが、このあたりではないでしょうか。先ほどの直販等の例もありますが、最近原木しいたけでは直販の方が安定価格で販売しているようです。市場対応ではどうしてもロットがまとまらず、出荷期間も不安定であり、品質が不揃いだと指摘をされることがあります。皆様の中で私はこのようは方法で有利販売を行っていると言う方は、ぜひ発表していただければと思います。

私はJA系統の直販が主ですけど、例えば、乾燥しいたけにおいては正しい戻し方としいたけの料理方法を載せたものに自分の名前を入れた印刷物を作っています。消費者の中には料理方法を知らない人が多いため、自分で料理方法等のご案内をすることが消費拡大につながるとともに、一番売れることになると思います。私は生産の問題につい

ては、年間25万駒を打ちますが2人だけの家族労働です。生産・技術指導は地元の研究会で講習会に参加しておりますので、基本的な技術はある程度分かっておりますが手が回りません。先輩方からは自分の技術を発揮できる経営規模にと助言されますが、1千万円を目指すとこのような規模になってしまいます。

需要を増やすために、日本特用林産振興会では茸の調理方法などをパンフレットやメディアを通じてPRしています。各県の特用林産振興会を通じて皆様からもパンフレット等を活用して消費者の方に宣伝していただければと思います。

私の栽培量は少なくて皆さんの参考にはならないと思いますが、主に生しいたけを中心に直売所で販売をしています。直売所で売残ったものはスライスにして乾し55g入り一袋が380円で販売し一日に20袋以上は売れてしまいます。うまくやるとスライスしいたけだけで、売るものも一つの方法ではないかと思っております。スライスしいたけがなぜ売れるかは、一つは長時間戻さなくても食べれるということからその辺をもう少し考える必要があるのではないかと思っております。

あとは、生しいたけを如何に食べてもらうか考えなければならないが、スーパーに菌床のしいたけが4枚から5枚で100円前後で販売されていますが、それを買っている人をほとんど見ていません。隣に並べてある「ブナシメジ」とか「エリンギ」とかを買われる人がほとんどです。あれは消費離れに非常につながっているのではないかと、その辺を考えないと原木しいたけとしての差別化ができない。その点について良い案がないか教えていただきたいとともに、このような会でぜひPRしていただきたい。

国産原木生産者の会を2001年に発足させて、原木栽培のしいたけと菌床しいたけとの違いがあることを消費者に知ってもらうため、生産者自身が努力をしましょうと言うことで20名ほどの会員でパンフレットを1万部を作成しています。

その中には必ず原木栽培と菌床栽培の違いを書いております。全国的に見て95%が菌床しいたけがスーパーに並んでいるのが現状と言えます。原木しいたけを食べて、なぜ味が違うかをこのパンフレットで知っていただくこととしています。それともう一つこのパンフレットには料理レシピを2、3例入れることとしております。このパンフレットの裏面には自然に優しい原木しいたけと言うことで環境のことを非常に考えてもらえるような内容にしているとともに、しいたけ栽培の量を沢山作ることも確かに大事なことでありますが、「売れるものを作ることと作ったものが売れること」の二本立てを考えていかなければならないと思っております。

また、菌床栽培において海外から袋詰めのパット(長棒)と言うものが日本で栽培され日本産として販売されております。先ほど全体会議においても「長いところルール」と言われるルールがあると言われておりましたが、ウナギの場合は日本の水を少し飲んでおります。菌床栽培は海外で原木や培地が作られ、一滴も日本の水を飲んでいないものが、どうして日本の菌床しいたけになるのか分かりません。その辺の表示をしっかりとお願いしたい。

昨年、食品の原産地表示に関する報道があったことを契機に、しいたけ関係も海外で植菌されたほだ木や菌床が国内に持ち込まれて発生したしいたけを「国内産」とされることについては、しいたけを購入される消費者視点に立って生産者の意見も聞きながら、原産地の考え方を検討したところであり、その結果、まず業界団体として品質表示基準に示される畜産物のような「長いところルール」を採用することとしたところであり、植菌されたほだ木や菌床を培養過程まで海外で行い完熟に至ったものを国内に輸入し、発生操作を行っただけで生産したようなしいたけにあっては、「海外産」として表示することとした取り組みを昨年10月1日から実践しているところです。現在、この業界団体の取り組みを如何に生産者の皆さんに浸透していくかが、頭の痛いことです。

原木から生産されたしいたけについては、海外で古い品種により生産されたものを国内で混ぜられたりすることもあることから、日本きのこセンターではDNAとかストロロンチウムと言うもので、中国大陸と日本では原木の育った環境が異なることで、それがしいたけにも現れてくることから、日本きのこセンターと東京工業大学とで分析作業もしておりますので、行政でも手を拱いているわけでもなく、引き続き、業界団体としても申し入れていくことが必要と思います。

色々な問題もあるわけですが、今、販売のことに意見が集中しているわけですが、やはり、それぞれが原木しいたけを差別化、違いに努力をされている結果が今日に現れているものと思います。この原木生産者大会も5回目ということで、国でも原木栽培の振興に力を入れていただいています。都道府県によっては原木しいたけ栽培への対応が異なるようにも聞いていますが、少しでもこのような機会を通じて皆様の生産環境が良くなることによって、もう一度やってみようという人が増えてくれることが、原木しいたけ生産が増加することにつながるのではないかと考えています。

また、生産者も有利に販売するためには、生産者の方も原木しいたけが売りやすいものでなければいけないと思います。時代は買ってくれない人が悪いのではなく、消費者が買いやすいように宣伝する工夫も一つです。また、出荷時期を安定させることも大切です。暑さ寒さを理由に出荷を休み、ちょうど良い時期しか出荷しないでは市場からすると売りにくい商品になります。こういった部分を生産者自らがなくす努力を行う必要があるように感じています。最後に、後継者の問題を皆様が悩まれております。このようなところに気をつけたらなどの注意点がありましたら、アドバイスを頂いて最後にしたいと思います。

息子は10年位は会社勤めをしていましたが、親の栽培を見て関心を持ち直売所への搬出を手伝う中、お客様からの励ましでやる気が出てたものと思っております。課題は沢山ありますが、良くやっています。あとPRについては、特産物直売所で月1回(第4日曜日)、自分の作った特産物を直接お客様にPRする機会があります。その時に炭とバーベキューのセットを持参して試食や茸汁を振る舞ったり、生産者の顔が見えると言うことで仕事がおもしろくなってきたと思われ安心してきたところです。

なかなか後継者の方が入っても難しい問題があるようです。チームワークとコミュニケーションを取れることが秘訣と思われました。後継者問題につきましては、若い方に魅力のある原木しいたけ栽培を作りあげることで自ずと後継者が出来るような気がします。

この部会の中で一つの結論を出すまでには持って行きません。全国から集まっていた
き栽培環境や販売環境も異なる中でのご意見を一つでも参考にさせていただいて、また明日
からの栽培にがんばって頂き、次の機会にも元気な皆様とお会いできればと思っております。
みんなで原木しいたけ栽培が盛況になるように頑張りましょう。

(以 上)