

# ニッポンはおいしい!

金丸 弘美

食と農から未来は変わる。  
地域に豊かさをもたらす  
女性たちの活躍



# ニッポンはおいしい！

食と農から未来は変わる。  
地域に豊かさをもたらす女性たちの活躍

金丸 弘美



## まえがき

地方の農魚村の現場で、女性たちの活動から、新たなイノベーションが生まれている。これまでの生産する農業から、農家レストランでの料理提供、直売所で弁当、菓子を始め惣菜や加工品などの販売、農家に泊めて、そこならではの食を楽しんでもらう観光など、消費者の欲しいものを形にしているのだ。

消費者に直接提供することによって収益を得、自立できる経済に繋ぐことにもなっている。これまで多くの農業は、栽培・生産し市場に出荷していた。価格は市場に委ねられ農家に価格決定権がなかった。また大量に出すために同じ品目を栽培し、規格があつて形の悪いものや、大きすぎたり、小さいものは出せなかった。

ところが、各地に農産物直売所や道の駅が生まれ、直接、販売できる場ができるようになった。加工施設も多くでき、身近に商品開発ができるようになった。

都市部では、農家が集まり販売できるファーマーズ・マーケットが、各地で開催されるよう

になった。

ネットや通販の流通が発達し、直販がしやすくなった。そのおかげで、自分たちで価格を付けて販売ができたり、消費者やレストランの欲しい野菜を栽培したり、これまで出荷できなかった量の少ないものや、形が悪かったものも、加工や料理をすることで、無駄なく使い、かつ食品ロスも減らすことになった。

なによりも強いのが、地域ならではの新鮮な野菜や果実があること。そこから女性の目線で、見た目が綺麗、お洒落で、新鮮、美味しいものを、消費者に必要なものを生み出しているのだ。

なかには、都市にはない景観を生かして環境を楽しむ場を提供したり、料理のワークショップを開いて、体験教室を開き上手く商品にするものもある。野菜を販売をするにもレシピを付け食べ方を提案するものもある。多言語対応のサイトで海外客を誘致するところも生まれた。さまざまな豊かな地域を創造する動きが生まれている。

ここに登場する女性は、新たな創造の種を蒔き育む人たちだ。これまでになかった細やかな対応で、食・農業から持続社会を生み出している。なかには、レストランで働いたり、海外で農業を体験したり、EUの農村の観光の新たなスタイル（アグリツーリズム）を現地で学んできたり、外からの視点やノウハウも上手く取り入れている女性もいる。

彼女たちは、食の加工・販売の展開だけでなく、顧客ニーズにあった商品開発、Webによる情報発信、外部のノウハウの吸収、さまざまな人との交流も熱心で、かつ、採算を考え、経済に繋ぎ、次世代に継続できる活動を生み出している。これまでとは、異なる、新たな農業・地域づくりの動きを生み出している。すでに現場では、ノウハウの連携も始まっている。彼女たちの活力が繋がれば、さらに大きな動きに間違いなくなることだろう。

女性の活躍が活発になってきたのは、これまでになかった国の支援策も背景にある。空き家を活用した観光体験、有機農業の推進、デジタル化、加工品の開発支援、都市での農業の支援、新規就農支援を始め、さまざまな地域の要素、人材、ノウハウを連携させて、持続社会と経済に繋ぐ政策だ。

都市部から地方への移住・定住・起業への促進事業も、充実してきている。

まさに、今、農業の現場で具体的な活動を生みだしている女性の動きに国も応援する形になっている。活力と秀でたアイデアと行動力と実践と細やかな手仕事で、地域に豊かさをもたらしている女性に焦点をあてて紹介する。

# ニッポンはおいしい！ 目次

まえがき

## 第1章 消費者との接点を見出した新たな食と農

愛知県名古屋市・オーガニック朝市・吉野隆子さん . . . . . 10

「名古屋市中心部でオーガニック朝市を毎週開催して20年。

市民と新規就農と都市と農村の架け橋として定着」

福岡県宗像市・道の駅むなかた・伊藤美幸さん . . . . . 26

「漁師直行超鮮度の魚がならぶ『道の駅むなかた』」

## 第2章 食と農と体験を離島や農村の観光に繋ぐ

山口県大島郡周防大島町・瀬戸内ジャムズガーデン・松嶋智明さん . . . . . 44

「海の見える風景と180種類のジャム」



### 第3章 海外からの視点と連携を生み出した新たな挑戦

兵庫県西宮市：Table a Cloth・岡田奈穂子さん・・・・・・・・・・・・・・・・・・58

「おいしい食体験ができる宿。」

新しい旅と観光スタイルを生み出した『gochi荘』

埼玉県秩父市：秩父蒸溜所・ブランドアンバサダー・吉川由美さん・・・・・・・・・・80

「国産ウイスキーの素晴らしさを一人でも多くの人に知ってほしい」

千葉県いすみ市：高秀牧場・馬上温香さん・・・・・・・・・・・・・・・・・・98

「もっと牛と酪農のことを知ってほしい」から生まれた交流の場

### 第4章 持続社会と地域経済に繋ぐ農業

静岡県菊川市：野菜くらぶ・塚本佳子さん・・・・・・・・・・・・・・・・・・124

「ゼロから農業開始。今では30ヘクタールの大規模農家へ！」

神奈川県寒川町：株式会社 菱和園・山田仁子さん・・・・・・・・・・・・・・・・140

「製茶業2代目・お茶が大好き！お茶のよさを届けたい」

## 第5章 地域の食と環境の豊さを人々に繋ぐ

山形県米沢市…野菜農園 笑伝―EDEN―・我妻飛鳥さん……………154

「子供の明るい未来を創る農業をしたい」

山形県米沢市…リベラルファーム米沢・鈴木純子さん……………163

「山形県のブランド 米沢牛を支えるお母さん」

## 第6章 都市の農業での新たな挑戦

埼玉県さいたま市…さいたまヨーロッパ野菜研究会・福田裕子さん……………174

「いろいろどりのヨーロッパ野菜が食卓を飾る」

東京都日野市…株式会社ネイバーズファーム・梅村桂さん……………188

「消費者に近い都市農業の魅力を広げていきたい」

あとがき

第  
**1**  
章

---

消費者との接点を見出した  
新たな食と農

# 名古屋市中心部でオーガニック朝市を毎週開催して20年。 市民と新規就農と都市と農村の架け橋として定着

吉野隆子さん

名古屋駅から地下鉄東山線に乗り、2つ目の栄駅で降りると、屋根付きの都市型公園「オアシス21」がある。そこで毎週土曜日の朝8時30分から11時30分までおこなわれているのが「オーガニックファーマーズ朝市村」。新規就農した農家が1回あたり15軒から30軒出店し、無農薬・無化学肥料の野菜・米などを販売する。

7時には長蛇の列ができる。売り切れてしまう農産物もあるからだ。毎回訪れるファンも多く、農家の実感ではリピーター率8割。開催は3時間で、毎回約1000名近くが集まる。

朝市の中心となっているのは村長・吉野隆子さん（69）。彼女が市の職員から頼まれ、運営を担うようになったのは2004年。今ではすっかり市民の馴染みの市場に育ち、ここから多くの新規就農者も生まれている。

朝市は大きな評価を受け、2015年3月に日本農業賞「食の架け橋」部門の大賞・農林水産大臣賞、同年12月には愛知農業賞「担い手育成部門」を受賞している。2024年には20周年を迎えた。

## 毎週開催で有機野菜が日常の食卓にのぼる場となる

朝の6時過ぎ、吉野さんは公園に来て準備を始める。倉庫にある長机に参加農家やボランティアスタッフとともに並べる。その長机に野菜が並び、いつのまにか、採れたて旬の野菜の売りに。野菜、米、卵、果実が並び、豊かな彩りにあふれる。野菜を並べたところに、生産農家が立って自ら販売を行う。やがて、一人、二人とお客さんが並び、8時30分の開店前には行列ができる。8時30分になると小学生の子供が鐘を鳴らし、野菜の販売が始まる。

「子どもたちはボランティアで来てくれます。お手伝いをしてきているのは、消費者のお子さんや出店農家の子供たち。いまでは名古屋市内のほかの2か所でも毎週行っています。一つは、名古屋駅大名古屋ビルディング5階の『天空のオーガニックマーケット』で毎週火曜日10時30分から13時30分まで開催。名古屋市内で週2回のオーガニックマーケットを開催しています」と吉野さん。

当初は14軒の農家から始まり、いまではメン



吉野さん（左）。朝市村にて農家の奥さん・子どもと

バーとして登録している農家が60軒。売り上げは安定している。1回あたりの農家全体の売上は80〜100万円前後。出店料は長机1台が4000円、それが運営費用になっている。朝市が始まると、吉野さんはめまぐるしく動きまわる。「朝市村は2004年10月、月2回で始めました。でも月2回では、食卓を担うのではなくイベントになってしまう。毎週開催することで、有機の野菜を毎日食卓に並べることが可能になるし、私自身がこの野菜だけで暮らしたいと思っています。それでオアシス21側にお願ひし続けて、2009年から毎週開催となりました」

### 取り組みのきっかけは有機野菜で健康になったこと

吉野さんが有機野菜に興味を持つきっかけは、実は高校生のときにあったという。

「生まれは神戸です。父の転勤で、そのあと東京、中学から



農家が消費者に農産物を直接販売する

は神奈川でした。高校生のとき体調を崩し、医者に『自律神経失調症で治らない』と言われた。でも母は『何とか治す。医者には頼らない』と。それで母が有機の野菜を手に入れて玄米菜食を始め、1年間続けたら治ったんです。食べることの大切さを実感し、そこから可能な限り食べ続けてきました」

結婚後、ご主人の転勤で名古屋に赴くこととなった。

「名古屋にきたとき『中部リサイクル運動市民の会』が取り組んでいた有機野菜の宅配『にんじんCLUB』を見つけて、会員になりました。農業にはまったく興味がなかったのに、1年経った頃、畑の見学に行ってみたら『面白いなあ』と思うようになりました。その頃スタッフにならないかと言われて、仕事もしていなかったので手伝ったことが、今の仕事の始まりです。30歳のときでした」

そこからさらに、ご主人の転勤で神奈川に戻った。

「このとき東京農業大学に2年間学士入学をしました。そこで出会った大学院生に、彼がやっていた有機農業関係の団体の事務局を引き受けるよう頼まれ、何の気なしに会議に出るようになりました。当時、会議で毎回のように話に出ていたのが、『有機農業で新規就農する人はたくさんいる。でもなかなか根付かない。それは、販路がないからだ』ということでした。そこ

で刷り込まれて（笑）、そこから、『いつか新規就農者の販路を作れたら』と思うようになったんです」

### 転勤で再び名古屋に、公園の朝市の運営が大きな広がり

再びご主人の転勤で名古屋に行くこととなった。2004年のことだ。

「名古屋市が『オアシス21』を作ったのは2002年。それから2年経っていました。以前から知り合いだった市職員の加藤さんという方がオアシス21に出向されていて、朝市を運営しないかと話があった。当時の市長に朝のにぎわいとオアシス21の名物をつくるよう言われたそうので、役所の環境局にいたこともあった加藤さんは、『それなら有機の朝市だ』と思いついたのが始まりです。加藤さんはその後、定年退職されましたが、今は、ボランティアとして関わってくださっています」

### 2004年10月に朝市村が始まった

「第一回は10月2週目の9日の予定でした。ところが、東海に台風22号が来て、出店予定だったところに大きな被害が出たこともあり、中止にしました。それで4週目が第1回となりました



た。2019年10月の台風19号が名古屋を直撃するとの予報が出て、初めて休みました。コロナが始まったときオアシス21が営業中止となったため、2回休みましたが、その後は事務所のあるビル1階のオープンスペースで続けることができました。

最初は伝手をたどって14軒の農家から。しかし、なかなかお客さまが集まらなくて売れなかった。そうすると辞める農家もあったりで、出店が4軒だったことも。何とか続けられるかなと思えるまでに時間がかかりました。

朝市村のメンバーは、基本的に実家が農家ではない新規就農者と実家が農家で自分の代から有機に転換した農家のみですが、新規就農者を育てることを優先することで若手が増えるって、それが朝市村の定着につながった面もあります。

以前は農家が野菜を並べて準備する開始時間前でも、求められれば販売していたのですが、そうすると正式な開始時間



朝市には農家が直接もってきた採れたて野菜が並ぶ

には、品物が少なくなっていることもありました。お客さまの来る時間はどんどん早まるし、農家も野菜を並べて準備することができないということがあって、時間通りに鐘を鳴らして始めようとか、後から出店するようになった人の値付けはすでに出店して販売している人より安くしないで同じ価格が高く設定するといったように、少しずつ決め事を作っていきました」

「出店は義務ではなく、畑と相談して出てもらっています。休まずに出店する人もいるし、地域的に冬は雪が降って野菜がつかれないから夏の時期だけ出てくる人などいろいろで、それだけでいたい、毎回15〜30軒におさまっています。販売を生産者本人がするのは、栽培状況を伝えたりは本人がいちばんだと思って決めたのですが、農家も毎回通信を作って手渡して思いを伝えたり、野菜を食べた感想を聞いたり、やりとりもさかんです」

### 朝市村には、15の原則がある

主なものとしては、オーガニックの農産物が基本で、野菜はすべて無農薬・無化学肥料であること。果樹は例外で、完全無農薬は難しいから減らす努力はしながらも農薬を使用することは認め、条件として表示をすることになっている。ブルーベリーのように、無農薬で頑張っている人もいる。

出店できるのは非農家の新規就農者のみだが、子どもの代に代替わりするときに有機に転換する場合や果樹や茶など簡単にはじめることができない場合は出店できる。有機JASは求めないが、出店しはじめる前にベテラン生産者と事務局が栽培方法や農地の状況を確認する。生産者が育てた農産物とその加工品を本人が販売、加工品を除き旬のものに限る。加工品は生産者が作った原材料を使ったもの。おいしさを追求し、野菜の品質を高める努力を怠らないことなどだ。

「今、登録している農家は60軒で、出店を待ってもらっているところもあります。というのはメンバーになるには、畑の確認が必要だからです」

**消費者ボランティアで運営、販路開拓などが耕作放棄地の解消にもつながる**

参加農家の平均年齢は約45歳。多くは20〜50歳だが、65歳以上の高齢者も6名いる。この人たちは新規就農者を研修生



生産者や消費者の子どもたちも参加する

として受け入れ、育てる役目を担っている。一般的に「朝市」は年配の人が多いイメージのようで、初めて朝市に買い物に来た人たちからは、「若い人が多くてびっくりした」と、よく言われるのだという。

販売ではボランティアも活躍する。子供ボランティアたちがブースに入って「今日のおすすめは新玉ねぎです」と声を張り上げると、お客さまが「がんばってるね」と声をかけてくれる。朝一番のドツと人が押し寄せる時間には、大人のボランティアがブースに入って会計を手伝うこともある。

ボランティアの子供には300円、近所に住み交通費のかからない大人には500円、遠い人は交通費実費を運営費から出している。

「子供たちに手渡すお金は、親が貯金させていますね。小学校の頃から来ていて高校に入っても、ほぼ毎週来てくれる子もいます。私は子供がいなくても、朝市に来る子供や農家の子供が私の子供のようなもの。顔を見るのがとても楽しみです。ボランティアの人たちは、みな野菜のファンでもあって、一週間分の買い物をして持ち帰ります。農家の子供の中には、『大人になったら農家になるから、今から研究するんだ』と他の農家の野菜をお小遣いで買って持ち帰り、味見をするという子供もいて、その子は今年農業高校に入りました。将来が楽しみです。ボラン



第

# 2

章

食と農と体験を

離島や農村の観光に繋ぐ

# 瀬戸内ジャムズガーデン 海に見える風景と180種類のジャム

松嶋智明さん

山口県岩国錦帯橋空港から約1時間、瀬戸内海の島、山口県周防大島「瀬戸内ジャムズガーデン」には年間8・5万人の人がおとずれる。20年前に開店したお店は、海に見えるお洒落なカフェスタイルのジャム屋さん。ジャムを使ったトーストやシフォンケーキ、ジャムのアイスクリーム、マーマレードの炭酸割など軽食が楽しめる。島と山口県とが大島大橋でつながっていることからドライブもかねて多くの人がやってくる。

ジャムの種類は年間180種

「瀬戸内ジャムズガーデン」を経営するのは松嶋匡史さん、智明



カフェの横に加工場がある



庭にはガーデンパラソルの席もある

さんご夫妻。お店で働く人はパート・アルバイトを含めて21名にもなる。多くの人を魅了しているのは、島でできる果実——はっさく、いよかん、ネーブルをはじめ20種類にもなる柑橘、イチゴ、キウイ、ブルーベリー、イチジクなどの、さまざまな果物を使ったマーマレードやジャムなどだ。ジャムだけでも年間180種類もある。島にある季節の果物が生かされ、そこに島ならではの風景が相まって、多くの人たちを惹きつけている。

「全部手作りしています。島はミカンで有名ですが、それだけでなくいろんな果物でジャムを作ります。ブルーベリー・イチゴのミックスとか、それにブランデーを入れたりとか、いろいろと工夫をしています。店頭には季節ごとに違うものが常時30種類くらい並びます。

原料の8割は島のもですね。うちの島は柑橘が豊富だからマーマレードだけでも50種類くらいある。日本でたぶん一番多いのではないのでしょうか。ブルーベリーは最初島になかったので栽培をするしかないかと、果実を作るところから始め



松嶋匡史さん（左）、智明さん（右）



たんです」

いまでは、卸しが3割、100軒近くになる。店舗ではカフェ、雑貨も含めて、6割近くを販売、そのほとんどが島外からの人たちによる購入だ。売り上げは1億円。

「新商品を5、6種類、毎月作ってますね。果物をミックスしたり、アルコールを入れたり、フレーバーをつけたり。

こりゃだめだというのものもあるし、これ美味しいと女性に受けるものもある。

働いていただいているのは20代から70代までで女性が多いのですが、男性もうちの主人をいれて4名います。だからいろんな意見がでる。

シェフがいるわけでもないけど、面白い物をするのと同じ目線で評価をして、商品が生まれています」

売り方にもさまざまな工夫が凝らされている。

「島では海水浴客や帰郷の人で、夏はたくさん人が来るけれど、それを過ぎるとぜんぜんお客さん来なくなってますよ。

そこで、ジャムの季節便を作って、3本とか、6



常時30種類、年間180種類以上のジャムたち

本とか選んで送ることを始めました。

そこにジャムになるまえの柑橘を入れたり、イタリアの人が採った海産物とか、Uターンの人が栽培したお米とかをプレゼントにした。そこからずっと契約をしてくださるお客さんでもできました」

島での人、作物、商品のコラボレーションと演出の工夫が素晴らしい。

『たっぷりいちじくパフェ』は地域のいちじく農家さんがその日の朝に収穫した新鮮な完熟いちじくを使用しています。テイクアウトも多いですね。

『完熟いちごの春色クレープ』も地域のいちご農家さんから完熟したイチゴのみを出荷していただき、それを使用しています。一般流通しているイチゴは完熟する前に収穫されることが多いので、完熟したイチゴにこだわって、農家さんには協力していただいています」



完熟いちごの春色クレープ



たっぷりいちじくパフェ

## 冬はなにもない、主力商品が欲しい！

「それで始めたのがサツマイモのジャム。レモンと塩を隠し味に入れています。暖かいと美味しいけれど冷めると味が違うものになってしまう。そこでトーストにのせて焼いて出す焼きジャムにしたらスイートポテトのようになって、今はカフェの人気商品になりました。

6月から7月は、自家農園のブルーベリーですね。島に住む定年の方もブルーベリー栽培をしてくださって、それも買わせてもらいます」

人気になってきている理由、また農家が協力をしてくれる背景には、いい材料の確保が大きい。

「イチゴは完熟をつかったりします。

果実は、生で食べる旬とジャムにする旬とがちがつたりもします。例えば、かぼす。生では青いものを出しますが、それをジャムにすると酸味が強すぎる。それで完熟して黄色くなるまで待つて収穫してもらおうようにしているんです。

ネーブルも完熟するまでもがないようにしてもらっています。



ほっくり食感が楽しめる「焼きジャム」トースト

す。

砂糖はね、鹿児島県の島から取り寄せている『洗双糖<sup>せんそうとう</sup>』。少し茶色い。

ジャムにいれると少し色味がつくのですが、果実のうまみを生かすのにはいい。最後まで食べれる味わいになります」

果実の買い取り価格も、これまでと違った値段で購入をしている。果実は加工用だと1kg10円ほど。つまり10kgのミカン箱いっぱいでも1000円にしかならない。それを、農家に頼んでジャムにするのにふさわしい栽培をもらう。そして買い取り価格を1kg1000円から1500円と、相場の10倍以上で仕入れている。

周防大島は、かつて人口6万人がいたが、今では1万3000人。高齢化が進んでいる。

実は、智明さんの家はお寺「浄土真宗本願寺派莊嚴寺」。智明さんは、三姉妹の長女で、5歳まで家族と京都で暮らしていた。お父さんは周防大島の寺の次男だったが、長男が寺を継がなかったために寺を継ぐこととなり、家族で島に住むこととなったのだという。

「小さいころから、このあと坊さんと結婚し、お寺を継ぐのだけは嫌だと思っていた。京都での暮らしも経験してただけに、島での生活が嫌で、なんとか逃げ出したい、島から離れたいと思っていました。

大学は京都に行きました。大学時代に英会話教室で出会ったのが夫。今考えると夫は英語で  
きないですから、半分、女の子のひっかけ目的じゃなかったのかと思います（笑）。彼は理系  
の大学で就職も中部電力に決まっていた。それから6年くらいして結婚をすることとなって、  
サラリーマン生活で安泰だ、名古屋暮らしだ、と思っていた。両親は心配したけど、智明が選  
んだ人ならと納得してくれた」

### ハネムーンで向かったパリで、人生の方向が180度転換

「私、アクセサリーを買いたかったんです。可愛いのを。彼に『俺は興味ないから待ってる。  
10分まで出て来い』って言われたんですよ。新婚旅行ですよ。その隣りが食料品店で、彼はそっ  
ちの店に入ったんです。私が急いで買い物をして迎えに行くと、そこはジャム専門店だったん  
です。」

彼はいろんなジャムを真剣に観て、結局1時間もその店にいました。フランス語読めないの  
に20個くらい買い、帰りの飛行機で『ジャム屋やろうか』と、彼が言った。びっくりしました  
が、本気にはしていませんでした。よく成田離婚しなかったもんです」

「主人は思い切りがいいようできて、反面しっかり計画を練る性格。結婚して3か月くらいし

てジャム5か年計画というのを私にプレゼンしてきた。そこで私も初めて本気なんだと思った。そこで私はすぐに計画書を両親に送ったんです。彼は義理の父に怒られると思ってビビっていましたが、ところが大歓迎だった。門徒さんの8割が農業をされているから、それも大きかった」それから、智明さんが島にときどき行つては、試験的にジャム販売をすることとなった。幸いお寺は集いをすることも多いことから料理を出せるキッチンも、すでにあつた。

結婚して2年後の29歳の時、男児を出産。なんと産後わずか2か月たったところに、島内の道の駅に初めてジャムを卸したのがスタートだった。

「最初は島の道の駅やインターネットの販売です。そこからギフトショップのお店が買つてくださったり、通販での販売、パン屋さんが注文してくださったりと広がっていきました」

子育てしながらのジャム作りは本当に大変だった。

やがて店舗をどこに出すかという話になった時、智明さんの父親は、人の多い国道沿いに出したほうがいいという意見だった。しかし、京都出身の匡史さんは、せっかく都会から来る人にとっては海の見えるところがいい、それが都会の人たちの気持ちだ、という意見だった。

「ちょうど海側にミカン畑で、その木をすべて切り倒すとおっしゃっていたところがあつて、そこのおじいちゃんが譲ってくださいました。」



第

# 4

章

---

持続社会と  
地域経済に繋ぐ農業



## 静岡県菊川市でゼロから農業開始、 今では30ヘクタールの大規模農家へ！

塚本佳子さん

モスバーガーのバーガーに入っているレタス、セブナイレブンのシャキシャキレタスの入ったサンドイッチ、生協やパルシステムで販売されるレタスなど、私たちが日常触れ食べる新鮮なレタス。ほかにキャベツ、オクラ、トウモロコシを栽培しているのが、静岡県菊川市の塚本佳子さん。彼女は、12年前、初めて訪れた菊川市で、ゼロからレタス栽培を始めた。そして会社を自ら立ち上げた。株式会社やさいの樹だ。いまでは延べ30ヘクタールの農地を耕す。

**モスバーガーには、店頭に生産農家・塚本さんの顔写真も登場！**

東海道新幹線掛川駅から車で15分ほどいったところに、塚本さんの農場がある。彼女の栽培をした野菜は、近くにある「野菜くらぶ」(<http://www.yasaiclub.co.jp/>)の出荷場に運ばれ、そこからモスバーガー、生活クラブ生協、パルシステムなどに送られる。また加工会社を経由

して、スーパー、セブンイレブンのカット野菜などの原料として使われる。

「掛川や菊川のモスバーガーの方がとぎどき畑にお見えになります。畑でとったレタスを店舗で使って、そこでレタスも販売をしてくださるということもあります。」

私、神奈川県藤沢の出身なんです。同級生から、藤沢のモスバーガーで顔写真が貼ってあったよ、なんて連絡をいただくこともあります。嬉しいですね。

生協さんが、現地視察でお見えになることも年に1度あります。また、私たちが、生協さんやモスバーガーさんなどのお客さんのところにも伺うこともあります。

そこで話をうかがい、要望を聞いて、この時期に増やしてほしいとか、もっと大きな方がいいので品種を変えるとか、そんなこともしています」

塚本さんの野菜を出荷する「野菜くらぶ」とは、群馬県利根郡昭和村にある農家・澤浦彰治さんたちが作った農業の法人。自ら売り先を営業開拓し、相手が求める野菜を栽培し、



キャベツ畑に立つ塚本さん

直接契約をすることで、農家の経営を安定させ、かつ販売先は消費者に求められる作物を扱うことができるというニーズにあった農業への取り組みを行ってきたところ。この会社の特徴は、生産者が出資してつくったという点。1992年、昭和村の農業仲間3名が、野菜の栽培・生産、また冷凍野菜の販売などを手掛ける会社として設立した。

生産者は74名（農業生産法人14を含む。農業生産法人14のなかに、塚本さんの法人「やさいの樹」が入っている）。

働くスタッフは5つあるグループ法人全体で180名。売り上げは40億円。順調に販売を伸ばしている。

グループの会社は、ほかに、有機コンニャク芋の栽培、コンニャク加工、冷凍野菜などを手掛けるグリーンリーフ株式会社。有機小松菜、有機ホウレンソウを栽培する株式会社四季菜。モスバーガーとの連携でトマト生産をする株式会社サンングレイス。新たに立ち上げた休耕地での太陽光発電を主体とした再生可能エネルギー発電を行なうバイオエネジー株式会社がある。

## 菊川市で生まれて初めてのレタス栽培にチャレンジ

「野菜くらぶ」では、要望のあったレタス栽培を、群馬とは時期の違う青森県でスタート。

その次に菊川市での栽培をすることにした。こうすることで、販売先がもとめる年間を通しての質のいいレタス提供ができる。そして、そのレタス栽培に挑戦することとなったのが、研修生の塚本佳子さんだった。

新規就農をしたのは12年前。群馬県にある「野菜くらぶ」の関連会社グリーンリーフ (<http://www.akn.jp/index.php>) で研修を受けたあと、初めての地で農業をスタートさせた。35歳のときだ。まったくのゼロからの農業だった。「野菜くらぶ」の存在を知ったのは、インターネットだった。新規就農フェアというのが行われていて、その会場のブースに澤浦彰治さんがいた。「うちの祖父が群馬県出身。実家が神奈川県藤沢だったので、独立するなら関東がいいなと思っていて。「野菜くらぶ」には、独立支援プログラムというのがあるって、就農の支援をしていた。すでに青森県で山田広治さんが成功をしていたので、なんの不安もありませんでした。売り先は決まっているし、むしろ独立してからが不安でしたね。群馬の研修で作っていたのは、小松菜、



レタス畑で出荷コンテナを持つ海外研修生と塚本さん（前列左から2人目）

ほうれん草、白菜。レタスは作ったことがなかった。これを作りたいというのがなかったので、レタスを菊川でやって、と言われて、ハイイってな感じですよ（笑）。自分が食べられないものだったら断っていたかもしれないけど、レタスは食べられるから、わかりましたって（笑）」

今では、ほぼ、毎日のように野菜を出荷をしている。売り上げは1億9000万円。社員は塚本さんを入れて4名。海外からの研修生が16名。合計20名が働く。海外からの研修生は、タイ、カンボジア、インドネシアから。公益社団法人日本農業法人協会 (<http://hojin.or.jp/>) を通して受け入れている。期間は3年間だ。

菊川の農地は、「野菜くらぶ」が探してきたもの。「野菜くらぶ」が保証人になり土地を借りて始まった。最初の1年は研修期間。「1年目は、なにもわからなかった。なにがわからないかもわからない。赤字でしたね。1年やってみて、わからないことが



レタスの苗を植える



レタスの苗に水をかける塚本さん

わかり、2年目で出荷できた。1年目の赤字は、「野菜くらぶ」が補ってくれたんです。つまり方は近郊の農家さんに習った。そのあとモスバーガーの生産者の集いで知り合った方に習いました。最初、レタスを作ったとき、すっかりしまったものをモスバーガーにもっていったら、これではダメだと言われた。ふわっとした、柔らかいものが欲しいと言われました。モスバーガーでは包丁をつかわない。レタスを手で剥いて使うんですね」

### 3年目に菊川で独立。資金は貯金の150万円

3年目に独立した。独立資金は300万円。そのうち半分を「野菜くらぶ」が持ち、塚本さんが半分の150万円を貯金から出した。栽培に必要なトラクター400万円、トラクター120万円、定植機（苗を畑に植える機械）60万円などは、日本政策金融公庫 (<https://www.jfc.go.jp/>) から融資を受けた。農地は菊川市の農家から借り受けたものだ。最初は8ヘクタールからだった。アルバイト1名。タイからの外国人研修生2名でスタートをした。

今では、周辺の農地を借り受け規模も大きくなり、レタス、キャベツ、オクラ、トウモロコシの4品目を、のべ30ヘクタールで栽培をするようになった。

農地はすべて借地だ。

「畑はすべて借りています。自分の土地は会社の敷地以外はありません。農地を購入するといふメリットを感じない。農家の常識がないからかな（笑）。周りから借りてほしいというのがあります。それに応えられない。現状追いついていないですね」

「レタスの植え付けは9月に始まり、年明けの2月まで植え付けます。出荷は11月から4月まで。その間、ずっと収穫をする。冬場のレタスは昼に採るんです。朝だと霜が降って凍ってしまうんです。夕どりレタスで午後2時から午後3時くらいに収穫をして出荷する。夕方の方が糖度が高くなる。お客さんに夕方採ってくださいと言われて取って食べてみたら、夕方の方がおいしかった。それは飲食店「しゃぶしゃぶ野菜」(<http://www.onyasai.com>)さんに出ています。

とれた野菜は菊川の「野菜くらぶ」の出荷場に出します。そこから取引先に運ばれる。出荷場ができたのは、10年前。それまでは、「野菜くらぶ」契約のトラックが畑まで集荷にきてました」

レタスの栽培は、稲刈りの終わった田んぼを借りて行う。つまり菊川市の田園地帯は、秋はたわわに稲が実り、そのあと冬にな



レタスの収穫作業

ると一面が緑に覆われたレタス畑となるのである。

「田んぼの裏作でレタスを栽培をして、春になったらお返しをする。全部で20ヘクタール。使用料は反(300坪≒10a)1万円。栽培するレタスは、特別栽培(地域で使われる農業・化学肥料の使用基準の半分以下のもの)です。大半のお客さんは、やわらかくてあるていど大きいものを求められるので、それを目指しています」

「キャベツは植えるのが9月。収穫は春。3月から6月に出售しています。これは月によって品種が違う。早く成長するのとゆっくり成長をするのがあるんです。日本では4月、5月にキャベツを作るのが難しい。春が来てあつたかくなると花が咲く。玉にならない。だから4月、5月のキャベツは、たいていは冷蔵したストックのキャベツが売られている。難しく作っている人が少ない。みんなが作っていない4、5月に出售している。頭悪いのかな。単価は変わらないのに、リスクの多い時期に、あえてビニールを張ってまで栽培をしている。要領が悪いのかもしれない。レタスも採れたものを、すぐに出しているから、キャベツも収穫したとれたてのものをすぐに出したいというのがあるんですね」

「オクラは、通年で1ヘクタールの田んぼだったものを借りて栽培しています。収穫は6月から9月上旬。角オクラと、丸オクラ。丸オクラは角がない珍しいもの。生協さんに出している。





## あとがき

この本の基となったのは、上野千鶴子さん（社会学者・東大名誉教授）が理事長をされている「WAN＝ウーマンズアクションネットワーク」でのWEB連載「金丸弘美のニッポンはおいしい！」だ。

タイトルの命名も上野さんである。

連載のきっかけは1通のメールからだった。

「金丸さん、全国を廻って取材してますよね。各地にいる農村女性の起業家のことをWANサイトに連載しませんか。ただしWANはすべてボランティアで支えられているので、原稿料は支払えません（笑）」と上野千鶴子さんから突然メールがあった。2016年のことだ。

しばし考えて「お断りします」と返答した。

その話を友人の行政政策のリサーチャーでライターの小口達也さんに話したら「えっ！あの上野千鶴子さんの話を断ったの」と仰天された。

ボランティアとはいえ、安易なことは書けない。現地の取材もしなければならない。簡単にできないと判断したから、お断りの返事をしたのだった。

実は、義姉・大ぞの千恵子が本を法研から出して、そのお祝いのささやかな集いで、上野千鶴子さんとお会いした。同じ出版社から、上野千鶴子さんも本を出されていたというご縁からだ。

それと私の著作「田舎力 ヒト・夢・カネが集まる5つの法則」(NHK生活人新書)に、上野千鶴子さんから、帯に推薦の言葉をいただいていた。これは編集者の計らいからだ。

メールをいただいで、しばらくして、2016年9月22日、民家をリノベーションした『谷中の家』(東京都台東区谷中)で、映画会&交流カフェ『不思議の国の憲法』松井久子作品上映。対談・上野千鶴子&松井久子が開催された。お二人とも義姉の紹介でお目にかかっている。そこで映画会に出かけた。会場は民家なので小さい。行くと入口にお二人が立っていた。それらした。

「金丸です。覚えてらっしゃいますか」と言うと、お二人がハモって「もちろんです！ 大ぞの千恵子さんの義弟(おとうと)さんでしょ!」。

映画が終わり、外をお二人と歩きながらしばしご一緒させていただいた。そのとき、上野さ

んから「これは金丸さんにしか書けません。ぜひ書くとお返事を」と強く迫られたのだ。

その瞬間、頭に数名の農業に携わる女性の顔が浮かんだ。そして「わかりました、書きます」と返事をした。そして、しばらくして愛媛県新居浜市に行く機会があり、そのときにお隣の今治市の農産物直売所「JAおちいまばり・さいさいきて屋」に、役場の方に連れていっていただき、当時、そのスイーツ売り場の店長だった菅真紀さんを取材したのが始まりだった。完熟のイチゴをタルト、ジェラート、ショートケーキなどにして、販売されていた。JAだから、これまでは果実の市場出荷がメイン。ところが現地で完熟を食べたほうが美味しいと、旬の時期に、ずらりとイチゴで埋め尽くされ生地も見えないタルトが並ぶという、これまでになかった展開になっていて、目からウロコ。しかも収益性も高く、雇用もできている。イチゴのあとは、イチジク、ブルーベリー、マスカットなど、四季が演出される趣向。

「さいさいきて屋」は、農林水産省の事業「地産地消の仕事人」で現地合宿ノウハウ連携事業を行い、取材もしている。当時の直販開発室・室長もよく存じ上げていた。

しかし改めて考えてみると、現場で働く女性たちに、しっかり話を聞いていなかった。それは、各地でも同じで、現場の組織の代表となると、ほぼ男性。女性がメインでというのはほとんどなかったのだ。

原稿を書き上げ、上野さんにお送りし、そして「改めて持続社会を創るのは女性の力だというのがわかりました」とメールをすると「今ごろ、わかったんですか（笑）。続けてください」とあった。

そして連載も10回も過ぎた頃、改めて知ることとなったのが、多様な、実に工夫され考えられ、地域に根付き、豊かな取組が、さまざまにあるということが浮かびあがってきた。地域で食も文化も風景も異なる。人も個性がある。これらの活動が相互に行き交い、連携し、さらに支援していけば、地域が持続していくに違いないと思ったのだった。

上野さんが、新聞や雑誌を通して紹介もしてくださるようになった。

連載も17回になったころ、2019年コロナが発生。

当時、授業をもっていた明治大学農学部食料環境政策学科「食文化と農業ビジネス」（135名）、フェリス女学院大学国際交流学部「地域と食文化」（151名）の講義が、リアルはすべて取りやめ、学生は学校に来れずオンラインとなった。これが2年も続いた。幸い現地取材をしてきたので、現場写真が豊富にある。毎回の授業で、写真を100点から150点近く使い、絵で見せる授業を展開した。これはわかりやすいと好評だった。しかも女性たちが手掛けた旬の彩りも豊かな野菜や果実、加工品や料理が登場する。学生から「先生の講義は、毎回、おな

かが空いて困ります」という感想が届いた。

ところが、一方で、「先生は、いい話をしているけど、コロナでは、実際は無理でしょう」という感想が届いた。そこで現地に電話やメールをしたところ、なんと、ほとんどが売上を伸ばしていたのだ。というのは、取材したところでは、消費者の必要な生鮮品を揃え、売り場を充実していたからだ。購入して家庭で料理をする。行けない人は宅配で送ってもらおう。なかには「巣ごもりセット」という商品を作りあげたところもあった。山間地の1棟貸しのゲストハウスでは、密にならないと家族が遊びに来ていた。

このことを、上野さんにメールしたら『「コロナ禍のもとで…彼女たちのいま』のテーマでレポートしてください』とあり、地方の、新たな動きをとらえることとなったのだ。

さらに女性活躍のテーマで、現地の活動を紹介したところ、

学生たちから長文の講義の感想がいくつも届いた。

「女性たちの仕事にかける強い思いが伝わってきて、同じ女として、とても尊敬しました」「私の中で農業と言うのはあくまでも男性が中心の職業と言う考えがありました。現在ではジェンダーの垣根を越えて、男女共に活躍出来る場であると思えました」「女性が持つ消費者観点、コミュニケーション能力の高さは農業をするうえで新たな価値を生み出し、地域ビジネスや新

たな産業を生み出していけるように感じました」などだ。

「地方の農業は男社会で高齢者が多く衰退していて若者はいない」という固定概念が学生たちにも多かったようで、それを覆すものとなった。

女子学生から、「紹介された女性のように強い意志で、自分の夢を叶えられるようになりたい」「地方でだって仕事ができるということを教えてもらった」など、反響は大きかった。

女性が農業と地方の主役となり、これまでの男性の発想とはまったく異なる消費者目線で農産物を動かしていたからだ。しかも地域の経済と雇用にも繋がっている。

このことを上野さんに連絡すると「いい授業してますねえ」とあった。

ここで、やっと気づかされた。つまり、上野さんは、次世代に、地方に、新たなボトムアップの力を繋ごうとされていたのだと。そしてなにより、私に新たな視野と、学びを広げ、育ててくださったのだと。ここから、この連載は、続けなければならないと、心に誓ったのだった。

この連載から、記事を通して海外からの人が視察に訪れたり、自治体連携の現地での合宿のノウハウ事業が生まれたり、ほかの大学や農家の集まりでの講演や、自治体のアドバイザー事業に繋がってもいった。

最新のレポートを上野さんに届けると「この人気番組、いつまでも続けてください、ネタは

無尽蔵、みたいですよ」と、連絡があった。

なお今回の本の収録にあたっては、連載から編集部で12本が選ばれました。これを再構成し、新たに加筆したものが本書になります。

連載にあたってはWANメンバーのクリエーター中塚圭子さん、星野智恵子さん、星屋智さん、安原ゆかりさん、満田康子さんという優れた編集者の方々のサポートで生まれたものです。改めて心より感謝します

なにより「あなただからできるのよ」と、いつも励ましてくれた妻・早苗に感謝します。本をいつも楽しみにしていてくれた母・故金丸美恵子、故初子義母さんに心より天国へ、この本を贈ります。

そして、本にして世に出してくださった理工図書株式会社に御礼申しあげます。









## 【著者略歴】

### 金丸弘美

1952年佐賀県唐津市生まれ。食環境ジャーナリスト、食総合プロデューサー。

執筆活動のほか、食の総合プロデューサーとして、食育と地域づくりを連携させた食のワークショップのプランニングから、プロモーション、ツアーへの展開といった食のアドバイザー事業、また学校を対象とした、公開授業、大学から幼稚園まで各学校での食の講師なども手がける。ラジオ、テレビ出演、講演活動も多い。食の調査からテキスト化を行いブランディングをし、またワークショップで食べ方を提案、プロモーションにつなぐ活動は大きな評価を受けている。講演はこれまで各地で開催されている。

執筆活動のテーマは、食からの地域再生、地域力創造と活性化、食育と味覚ワークショップ、地域デザイン、環境問題と持続社会、高齢者の生きがい、それに以前から追いかけてきた映画。

とくに農業、食材に関してはここ15年で北海道から沖縄まで全国の農村や町など1000ヶ所を巡る。また子供たちの食べ物が大切と考え、秋田から沖縄まで、全国50ヶ所の学校給食を取材した。

全国の食からの地域再生や食育、食のワークショップなどをテーマにした各地の新しい取り組みを、書籍、ラジオ、テレビ、雑誌、新聞、講演、学校の授業などを通して広く伝えている。

著書に『ゆらしい島のスローライフ』（学研教育出版）、『田舎力ヒト・夢・カネが集まる5つの法則』（NHK生活人新書）、『創造的な食育ワークショップ』（岩波書店）、『幸福な田舎のつくりかた：地域の誇りが人をつなぎ、小さな経済を動かす』（学芸出版）、『里山産業論「食の戦略」が六次産業を超える』（角川新書）、『田舎の力が未来をつくる！：ヒト・カネ・コトが持続するローカルからの変革』（合同出版）、『地域の食をブランドにする！食のテキストをつくろう！』（岩波書店）など多数。著書に37冊、共著・企画・編集を手掛けた本に35冊がある。

## ニッポンはおいしい！

2024年9月18日 初版第1刷発行



著者 金丸 弘美

発行者 柴山 斐呂子

発行所 理工図書株式会社

〒102-0082 東京都千代田区一番町 27-2  
電話 03 (3230) 0221 (代表)  
FAX 03 (3262) 8247  
振替口座 00180-3-36087 番  
<https://www.rikohtosho.co.jp>  
お問合せ [info@rikohtosho.co.jp](mailto:info@rikohtosho.co.jp)



© 金丸弘美 2024

Printed in Japan ISBN978-4-8446-0965-0

印刷・製本 丸井工文社

本書のコピー等による無断転載・複製は、著作権法上の例外を除き禁じられています。内容についてのお問合せはホームページ内お問合せフォームもしくはメールにてお願い致します。落丁・乱丁本は、送料小社負担にてお取替え致します。

**JCOPY** < 出版者著作権管理機構 委託出版物 >

本書（誌）の無断複製は著作権法上で例外を除き禁じられています。複製される場合は、そのつど事前に、出版者著作権管理機構（電話 03-5244-5088、FAX 03-5244-5089、e-mail: [info@copy.or.jp](mailto:info@copy.or.jp)）の許諾を得てください。