

平成26年度  
新潟県立大学

公開講座

Foodscape in NIGATA PartII  
「明日に向けての連携と展望」

# 新潟における 食の風景

記録集

第1回

11月8日(土) 13:15~15:30

## 佐渡の酒と水ー日本酒のテロワールー

佐渡の酒の魅力とその旨さを支える水など佐渡の環境の素晴らしさについて語って頂きます。

講師／平島健氏・高橋達男氏



第2回

11月23日(日) 13:30~16:00

## 新潟における果樹農園の展望

新潟における果樹農園の立地と歴史、観光農園のビジネスモデルの現状と将来のありかたについて語って頂きます。

講師／坪川藤夫氏・笠原節夫氏・岡村直道氏



第3回

12月7日(日) 12:30~15:30

## 頑張る農家のお母さん

ー郷土料理を通じた津南と新潟の交流ー

地元の食材で、手作りにこだわった商品と郷土料理をつくる津南と新潟の農家のお母さんが語り合います。

講師／山田博治氏



 新潟県立大学  
University of NIIGATA PREFECTURE

## はじめに

新潟には豊かな自然があります。そしてそこには、豊かな食の風景があります。地域に育まれた「食」は、その風景に溶け込んで地域の魅力の一つとなっています。今年度は昨年度に引き続き「新潟における食の風景」というタイトルに、新たに「明日に向けての連携と展望」というサブタイトルを加え、佐渡市・新潟市・津南町という新潟県の多様性を代表する地域から、醸造・果樹・郷土食といった領域で、食の魅力を支える人と環境を掘り下げ、3回シリーズで公開講座を開催いたしました。いずれも、農業の6次産業化を担う方々の連携という意味で、ささやかですが、本学公開講座として初の産官学連携を目指しました。

第1回は、経済事情が専門分野の青木知一郎運営委員と経済開発が専門分野の渡邊松男運営委員の企画により、佐渡市内の醸造をテーマとしました。

第2回は、Interdisciplinarityが専門分野のAdamson, John Lindsay運営委員と地域デザインが専門分野の山中知彦地域連携センター長の企画により、新潟市内の果樹農園をテーマといたしました。

第3回は、臨床栄養学が専門分野の金胎芳子運営委員と発達心理学が専門分野の角張慶子運営委員の企画により、津南町内および新潟市内の農家の女性たちの活躍をテーマといたしました。

本冊子は、これら3回の講座の記録に各運営委員からの寄稿を加え、本学学生をはじめ会場に来ることのできなかつた方々へもその内容を伝えられるように編みました。

最後に、この場を借りて各回登壇者・参加者の皆様、共催いただいた新潟市アグリパーク、後援者の皆様に感謝を表したいと思います。

なお、掲載文章の文責は当センターに帰します。

平成27年3月

新潟県立大学地域連携センター  
運営委員・事務局一同

## 目次

「新潟における食の風景」FOODSCAPE IN NIIGATA Part II 解題	山中 知彦	1
佐渡・公開講座	青木知一郎	2
第1回公開講座 佐渡の酒と水—日本酒のテロワール—		
第1部 「水—この不可思議なもの」	高橋 達男	3
第2部 「佐渡の酒と水—日本酒のテロワール」	平島 健	9
「佐渡の酒と水」雑記	渡邊 松男	15
Sustainable Foodscape in orchards in Niigata	John Adamson	16
第2回公開講座 新潟における果樹農園の展望		
第1部 リレー・トーク		
「新潟における果樹農園の立地とアグリパークの役割」	坪川 藤夫	17
「観光農園のビジネスモデルの現状と将来展望」	笠原 節夫	20
「燕三条プライドプロジェクトにおける畑の朝カフェについて」	岡村 直道	24
第2部 座談会・情報交換会		28
果樹農園におけるサステイナブル フードスケープ (果樹農園における「食の風景」の継承に向けて)	ジョン・アダムソン (日本語訳 樋浦千佳子)	37
「お母さん」訪問記	角張 慶子	38
第3回公開講座 頑張る農家のお母さん—郷土料理を通じた津南と新潟の交流—		
第1部 【事例報告1】：津南マミーズ	尾池三佐子	39
【事例報告2】：農家レストランごっつお市	富沢 春江	41
【事例報告3】：新潟市農家レストラン愛菜亭	大坂 昌子	44
【講演】食品加工から新たなひろがりをも！—地域農畜産物の有効活用—	山田 博治	46
第2部 座談会・情報交換会		51
自然という栄養素	金胎 芳子	59

## 「新潟における食の風景」 FOODSCAPE IN NIIGATA Part II 解題

山中 知彦

2年間にわたった公開講座「新潟における食の風景」を今振り返ってみると、昨年度は新潟で生まれ育った3名の個性的な起業家が、異分野から転職し食の世界を切り拓いた話で、未知数だったこのテーマの可能性を示してくれたように思う。その拓かれた窓からの視界に魅せられた地域連携センターの運営委員たちは、今年度も躊躇することなく同じテーマでの風景の展開に賭けた。

今年度の「食の風景」は第1回でいきなり、日本海から大佐渡の山に吹き付ける波しぶきを含んだ風雪が、年月を経てミネラルを含んだ湧水として出現する話から始まった。地元の伝説によれば、京都の石清水八幡宮と両津湾と小佐渡東岸の強清水にある2カ所の湧水が分霊によって繋がっているという。さらには、廃校となった小佐渡西岸の西三川小学校を「学校蔵」と称して、水はもとよりすべての素材からエネルギーまで100%佐渡産の酒を仕込み、味わう挑戦的なプロジェクトに話は及んだ。

第2回の「食の風景」の舞台は、信濃川と中ノ口川が形成する輪中地帯に移り、享保年間（1716～1736年）からこの地に伝わる梨栽培の秘伝書『梨榮造育秘鑑』の存在や、その後の取り組みが紹介された。そして果樹栽培の伝統を受け継ぎ、観光果樹園としての立ち上げから産地の生き残りをかける現在の戦いまでが赤裸々に語られ、さらに燕三条「畑の朝カフェ」という地域イメージ・ブランディングの中で果樹栽培の付加価値を高め、多くの若者の共感を獲得しつつある実験的な試みも紹介された。

最後の第3回では、40万年前に苗場山麓の隆起と信濃川の浸食によってできた河岸段丘に降り積もる雪の風景から話は始まった。雪に閉ざされる冬の間、雪の恵みで育った美味しい野菜たちを加工して食卓に届けたい。地域に伝わる精進料理や伝統食の素直な味わいを、農家レストランの減塩メニューで堪能してもらいたい。この冬初めての大雪が降った翌日に、長野県に接する津南町と新潟市からはせ参じた農家のお母さんたちの思いが会場に充満し、試食品の美味しさとともに参加者を幸福感で包んだ。

佐渡の湧水、輪中の土を運んだ洪水、津南の豪雪と、各回の「食の風景」に共通する「水」の存在と人々の努力の歴史が浮かび上がってきた。話は変わるが、1年間私の講義を聴講してくれた高齢の特別受講生から、先日割り勘で一献に誘われた。万代の居酒屋で、話はJAZZから海外旅行、そして新潟県人気質へと盛り上がり、「一昔前の新潟では冬の間、雪によって閉ざされた県境を越えることは想像できなかった」という話が、酔った私の脳裏に刻まれた。日本海の荒波と急峻な稜線に囲まれた新潟県域は、大宝律令（701年）以来の越後国と佐渡国が変わることなく踏襲されてきた。そして、変わることはない信濃川と阿賀野川の流れによって育まれてきた雪国の土地に、人々は生活を営み続けてきた。その原風景をベースに、さまざまな「食の風景」が継承・展開されているのだと思った。

ライナーノーツはこれくらいにして、ここからは各回登壇者が奏でた3つの楽章の記録（record）と各運営委員の間奏をお楽しみ下さい。



第1回会場風景



第2回会場風景



第3回会場風景

## 佐渡・公開講座

青木 知一郎

この講座に関わってから日本酒や水について色々とお話を伺う機会があり、抱えていた年来の疑問が氷解しました。どんな疑問が解けたのか、本稿ではそこから話を始めて、大学の役割について改めて感じたことを最後にふれておきたいと思います。

この講座の準備を始めるまで、私は酒造会社の方々がお話される「地元へのこだわり」という言葉をスッと飲み込めませんでした。日本酒の国内出荷は下げ止まってきたとはいえピーク時の半分以下です。業界としてある程度の生産量を確保するためには、輸出などで海外の需要を取り込むことが必要でしょう。日本酒の輸出を国が後押しするという点では、2012年の「ENJOY JAPANESE KOKUSHU (國酒を楽しもう)」プロジェクト、現在では「クールジャパン戦略推進会議」と、政権が交代してもその姿勢は明確です。輸出に注力という業界としての課題と、地元へのこだわりという酒造会社の方々のお話を、どう結びつけたらいいのだろうか、佐渡という枠内で考えてみよう、というのが、私の中では当講座の大きなポイントでした。

今回ご講演をお願いした平島様が社長をなさっている尾畑酒造様のお酒は、エールフランスの機内酒に採用されています。海外志向の強い酒蔵というイメージがある一方で、四宝和醸という言葉から窺えるように、佐渡にこだわっている酒蔵でもあります。そして、日本酒を造る過程で重要な役割を担う水の研究がご専門の高橋様に加わっていただきました。水は、酒造りの過程で重要というだけでなく、離島という佐渡の環境からいって、佐渡の水という視点が必要、と思ったからです。

今回のご講演などでお二人のお話を伺って感じたのは、「テロワール」という言葉の広がりです。私は、テロワールが示すものとして、直訳的に土壌と考えていました。高橋様から土壌成分が水に溶け込むなどして水の性質が決まってくるというご趣旨のお話を伺い、水もテロワールの重要な一部であることがよく分かりました。そうした水を使って造られ

た日本酒には、その性質が色濃く反映されるのは当然でしょう。さらに、湧水を中心に人間の営みが展開されていた、という高橋様のお話からは、コミュニティが形成されて一つの地域が出来ていくのに水が果たしてきた役割の大きさが分かります。つまり、水は地域の人々をつないでいる、ということでしょうか。こう整理していくと、その地域に住んでいる人もテロワールの一部、という平島様のお話とつながっていくと思います。今回のご講演のサブタイトルとしたテロワールという言葉を紹介して、酒造会社の方々がおっしゃる地元へのこだわりの背景が幾らか見えてきたように感じました。

海外需要の取り込みと地元へのこだわりについての平島様のお考えは、学校蔵に関連したお話でよく分かりました。佐渡に興味のある方々が、学校蔵で酒造りを体験していただく過程で、佐渡の自然や食べ物を満喫して佐渡のファンになっていただければ、佐渡への来訪人口が増える、という趣旨のお話です。佐渡に興味を持っていただくきっかけとして、国内他地域や海外など島の外に出ていった佐渡産の商品は大きな役割を果たします。つまり、アウトバウンド（佐渡産商品の輸出など外に向かう流れ）が先行して、それがインバウンド（来訪人口の増加など内に向かう流れ）につながれば地域が活性化する、という形で輸出と地元へのこだわりの両者は結びつくことが分かり、疑問は氷解しました。

ただ、先行するアウトバウンドをインバウンドにつなげるのは、簡単ではありません。来訪客の流れを太く確実なものにするには、近隣地域からの集客も大事です。海外からの集客に力を入れて成功している観光地もありますが、集客努力をする過程で日本国内からの来客も増えて、賑やかさを取り戻したことがポイントだったという場合が多い、と思います。近隣地域との交流という点では、開学以来地域に密着した活動を続けている本学がお手伝い出来る部分もある、と感じました。

## 第1回公開講座

## 佐渡の酒と水—日本酒のテロワール—

## 第1部「水—この不可思議なもの」

〈一財〉新潟県環境衛生研究所管理部特別参与 高橋 達男

本日はお忙しい中お越しいただいてありがとうございます。今日は「水—この不可思議なもの」という題で、私ども一般財団法人新潟県環境衛生研究所が行った県内の湧水調査のなかで色々感じてきたこと・考えたことをお話していこうと思っております。

私は昭和48年に新潟県庁に入庁しました。主な仕事は環境行政で、他には防災やエネルギーなどを担当してきました。なかでも環境行政には約27年従事しました。その間、縁があって環境省に3年間出向し、「悪臭防止法」という法律の中で、臭いの測定をする資格として臭気判定士を位置づけるという業務を担当していました。平成21年3月に退職し、今の財団法人に移りました。その後6年間、県内の湧水調査をやってまいりました。そんな経験を踏まえてお話していきたいと思えます。

湧水との最初の出会いは、県庁時代に遡ります。昭和60年に当時の環境庁が行った「昭和の名水百選」の新潟県分の推薦作業を、県庁の環境対策課(旧公害規制課)に在籍していた私が担当しました。30歳前後の時です。その後、平成20年には環境対策課長として「平成の名水百選」に関わりました。水と関係する仕事を随分してきたと思えます。

## ●湧水調査の意義

先ほど申し上げたように、平成21年に現在の研究所に移りました。財団法人というのはいわゆる公益事業を行います。つまり社会の皆様に利益を還元することが一つの役割です。そのときに私は、県内での湧水調査を提案致しました。

その契機になったのが平成19年7月の新潟県中越沖地震です。その時に柏崎の水道は約20日間断水しました。柏崎には比較的有名な湧水「治三郎の清水」があり、50トン/日ぐらい出ております。道路のすぐ脇にあって非常に汲みやすいということで、断水している間、地元の方はここにポリタンクを持って水を汲みに行っていました。約100mの車列

ができ非常に賑わったそうです。このように湧水というのは、緊急時の水源として使えます。それから京都の名水のように観光資源としても使えます。そもそも私は環境アセスメントにも関わっておりましたので、環境保全という意味では、湧水が出てくるような環境は非常にいい環境、という認識がありました。こうしたことから財団としてこの調査をやってはどうかと提案した次第です。

さて、湧水調査をやる意義とはなんでしょう。水道の水質基準というのは50項目について理化学的検査をして、飲んでよいかどうか調べます。例えば一般細菌などは煮沸すればある程度は死にます。ところが重金属が含まれるかどうかというのは検査をしないと分からない。そういう意味で検査を行って、理化学的に安定した水であることを明らかにして、皆様にデータを提供すること。これは非常に意義があることです。その最初の調査を平成21~22年の間、柏崎で行いました。そして、その調査結果(20湧水)について取りまとめ、24年に「柏崎の湧き水」という百数十ページの小冊子に取りまとめ無償配布(300部)いたしました。

## ●佐渡の湧水調査

その次の調査では離島を取り上げることになりました。陸続きではないので他市町村からの給水車の支援等が遅れる可能性があり、緊急時の水源という意味でも調べておく必要があると考えたからです。そこで佐渡の湧水調査を始めました。佐渡にはよく知られた湧水が10箇所ほどあります。最初の年はその10箇所を調査しながら、区長の方々に付近の湧水についてアンケート調査を行いました。すると合計で97箇所出てきました。そこでこの中から33箇所の湧水を選び現在まで4年かけて調査しています。

佐渡は今、世界ジオパークの認定申請をしようとしています。そこで10箇所のジオサイト毎に地下水を調査しよう決めました。なぜジオサイトと地下



水なのか。地下水というのはご存知のように、雨水が土の中を通過して浸透したもので、ある一定の条件があると噴き出てきます。これが湧水です。つまり地元の土壌、土地の自然という条件と密接に関わるのが地下水・湧水だということです。後で平島様からお話があると思いますが、土壌や自然環境といった広い意味で関連しているものをテロワールと呼ぶようです。地下水というのもその土壌と密接に絡んでいます。

佐渡市教育委員会ジオパーク推進室が出している冊子のうちの「佐渡の自然史」に、私共が調査した佐渡の湧水、特に2年間かけて調査した大佐渡の伝承と水質特性について書かせていただきました（小佐渡はその後2年間かけて調査）。

### ●水の不思議な性質

水というのは科学的に非常に不思議なものです。

たとえば温度計の中にある赤色の液体はアルコールです。なぜ水に色をつけて使うことが出来ないのでしょうか。あるいは固体の水（いわゆる氷）はなぜ液体の水に浮かぶのでしょうか。一般的に固体はいろいろな分子がぎゅっと詰まっています。つまり固体の密度は液体の密度より大きいので、液体よりも重いのが普通ですから沈むはずですが、ところがなぜか水は固体＝氷になって浮かびます。水は4℃の時に最も重くなる。これには大きな意味があります。例えば海や湖の中でなぜ生物が生きていけるのか。もし氷が重いとすると、湖が凍る時どこから凍ってくるのでしょうか。氷は下に落ちていき、底面から凍ってきます。そうすると水中の生物は生きていきません。ところが水は4℃の時に最も重くなります。これで生物が水中で生き残ってきたのです。そういう意味で水は非常に不思議な性質を持ってい

ます。

また、ちょっと専門的になって恐縮ですが、周期律表の中の縦に並ぶ物質として、酸素（O）、硫黄（S）、セレン（Se）、それからテルル（Te）という物質があります。酸素の水素化合物はH<sub>2</sub>Oつまり水です。硫黄の水素化合物は硫化水素（H<sub>2</sub>S）、通常では硫化水素ガスというように気体です。これらを固めようと温度を下げると、普通は重い物質ほどあまり手をかけなくても固まる。軽い物質ほど動きがいいのでなかなか固まらないのです。テルルは-49℃ぐらい、硫化水素は-85℃ぐらいで固体になります。これらのことから推測すると本来水は-110℃ぐらいになって凍るはずですが、ところがなぜか0℃で凍ってしまう。水は非常に特殊な科学的性質を持っています。

### ●佐渡各地の湧水の成分

湧水の中に溶けている主な成分には、ナトリウム（Na<sup>+</sup>）、カリウム（K<sup>+</sup>）、カルシウム（イオン）（Ca<sup>2+</sup>）、炭酸（水素）イオン（HCO<sub>3</sub><sup>-</sup>）などがありますが、そのうちの8成分を分析して、ヘキサダイアグラムを書いてみると、いろいろな形になります。例えば箱根清水、こくぞうしみず 虚空蔵清水、おしょうず 大清水、むかでしみず 百足清水などは同じような形をしています。日本の名水百選ではこういうパターンが多いです。

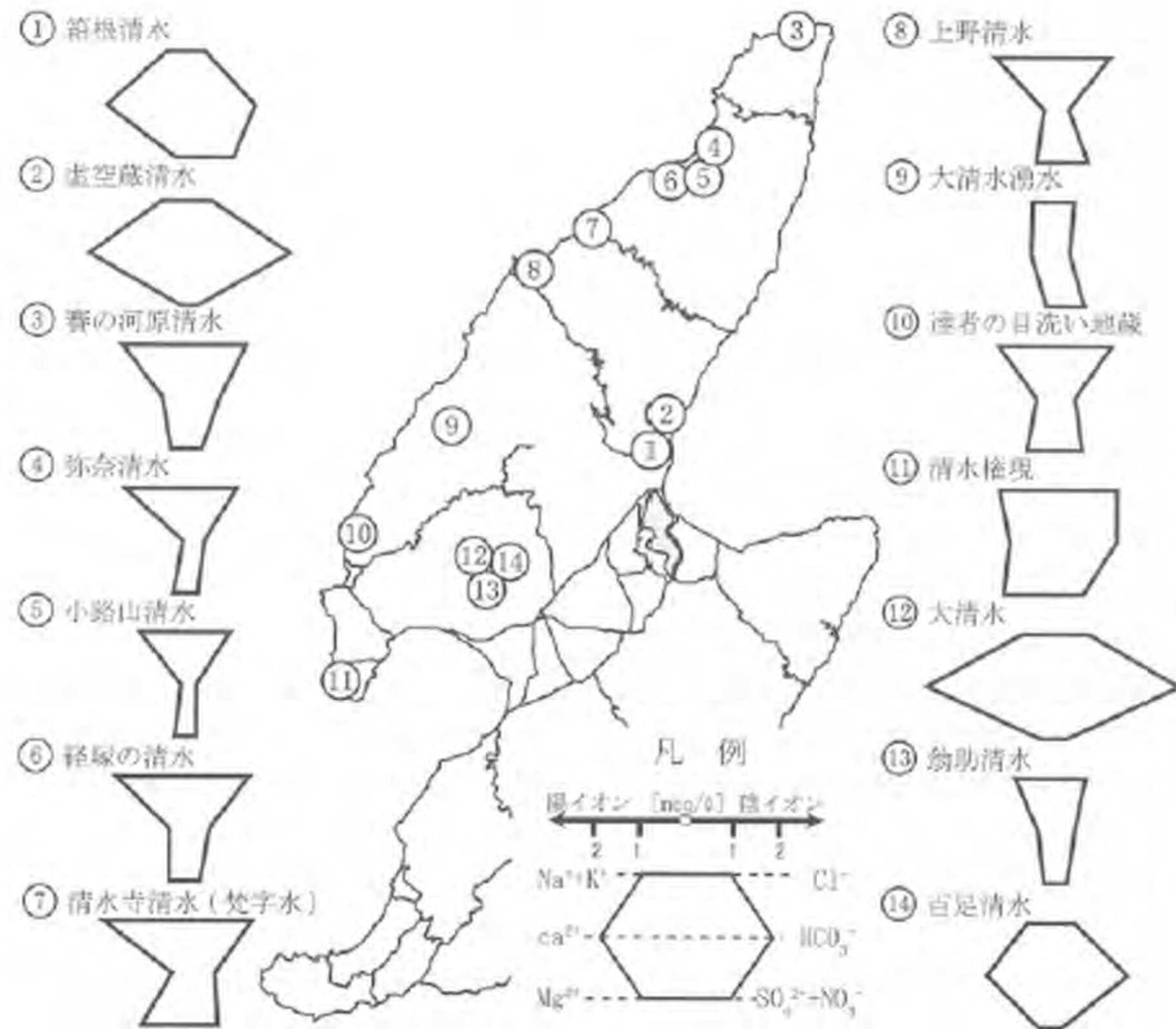
ところが佐渡の水は異なる形が多いようです。よい 養の河原清水やかわらしみず 弥奈清水はいわゆる杯型です。カルシウムやマグネシウムは硬水、軟水に関係します。例えば中段が出っ張っているのは、カルシウムが比較的多いです。弥奈清水のように、ここが出っ張っていないのはカルシウムが少ないです。例えばさきほどの算盤玉形の箱根清水のカルシウム含有は104mg/lで、WHO分類でも日本の分類でも中程度の硬水（やや硬めの水）となります。ところが弥奈清水などは16~18mg/lとかなり軟水です。ヘキサダイアグラムの形で、このように硬水か軟水かの大体の判断ができます。

硬水で有名なのはペットボトルで売っているエビアン（約300mg/l）です。ヨーロッパの硬水は日本と比べてかなり高い数値です。ヨーロッパ大陸は非常に広く日本のように急勾配が少ないから、水が海に出るまで時間を要します。つまり土壌と接触している時間が長いので、土壌中のカルシウムやマグネシウムなどが水に溶け込み、硬水になりやすい。

# 湧水(地下水)の特性を表す方法

## ● 主要化学成分の起源

Na <sup>+</sup>	雨水、排水、海水、温泉水、岩石、土壌
K <sup>+</sup>	植物の腐敗
Ca <sup>2+</sup>	石灰岩を含む地層、鍾乳洞
Mg <sup>2+</sup>	岩石、土壌の風化や海水
Cl <sup>-</sup>	家庭排水、雨水、海水、温泉水、岩石
SO <sub>4</sub> <sup>2-</sup>	雨水、岩石中の塩化物の酸化、温泉水、海水、産業排水
HCO <sub>3</sub> <sup>-</sup>	雨水に溶けている二酸化炭素、炭酸塩を多く含む堆積岩
NO <sub>3</sub> <sup>-</sup>	大気中の排気ガスによる窒素酸化物



ヘキサダイアグラム

もちろん土壌にもよりますが、例えばカルスト台地はカルシウムなどの含有量が高いですから、ヨーロッパの水は概して硬いです。お酒では「灘の生一本」と言いますね。灘では「宮水」という硬度が170~180mg/lの水を使っています。硬水だと酵母の生育が非常に良いのでいいお酒ができたと言われていました。しかし今は軟水を使った醸造法が開発されており軟水でも問題ありません。

その他にもおいしい水の条件と言われるものがあります。昭和59年に厚生省が出した資料では、一つの指標として蒸発残留物（水分を全部蒸発させて最後残る物質）が30~200mg/l位の水が該当するといっています。蒸留水のようにほとんど何も入っていない水は実はおいしくないんです。また湧水でおいしさの一つの鍵は水温です。水温が低いと美味しく感じる水が結構あります。

これもちょっと専門的なので簡単に申し上げますと、さきほど外海府海岸側は杯型だと言いました。外海府海岸には特に冬場に北西の風が強く吹きます。そうすると海の水が飛沫になって飛んできて、雨とともに地中に浸透するため、この地域の湧水はNa-Cl型に分類されます。算盤玉形が多い国中平野などの内陸は、海風の影響ではなく土壌中の物質が溶けて湧水に影響しています。だから土壌の種類に

もよりますが、カルシウム、マグネシウム分が若干高いやや硬水になります。

では小佐渡はどうでしょう。大佐渡の水の形とは随分違います。へこんだユニークな形が見受けられます。また非常に特徴的なのが隆起岩水です。これは硬度1の超軟水です。これらもやはり個々の土壌や海風の影響を受ける自然条件のなかで水が形成されています。地下水や湧水は、土壌と非常に密接に絡んでいるという意味で、まさにテロワールといえます。

## ● 水に纏わる伝承

水は科学的に不思議な性質をもつだけでなく、その伝承の中から、水の文化性・神秘性といったことに繋がる不思議なことが見えてきます。

佐渡の水を色々調べるうちに、おもしろい伝承が出てきました。たとえば榎の木清水というのがあります。これは両津の外れにある久知八幡宮という神社で出ている湧水です。この神社は、応和元年(961年)、京都の石清水八幡宮から分霊して佐渡に持って来て、1400年ぐらいに現在地に移っています。我々の平成25年の聞き取り調査で、榎の木清水が濁る時には東強清水の水も同時に濁るという伝承に出会いました。今年、東強清水地区の三郎右衛門の川

という湧水を調査に行った際に、こちらからお聞きする前に地元の方から、榎の木清水の水が濁るとこちらの水も濁るといって全く同じ話が出てきて、私はびっくりしました。京都から分霊して持ってきた時に船で運ばれて佐渡に上陸したのが東強清水の港でした。その縁で二つの湧水はつながっており、両方の水がいっしょに濁るといってことなんです。石清水八幡から分霊してさらに移動してから500年以上経っているのに、その経緯が歴史として伝承されているのです。(ただし科学的に見ると、二つの水はヘキサダイアグラムの形が違います。ということは二つの水は残念ながら同じとはいえません。せっかくのおもしろい話が科学的にみると台無しになってしまうのですが。)

その他にも歴史的にいろいろなものが残っています。「三郎右衛門の川」では、今でも1月1日に若水を汲み、「水のもち」といって鏡餅の小さいものに穴をあけ、しめ縄を通したものが玄関に飾られます。湧出場所の竹林は護岸工事のためコンクリート壁になっていますが、そこから700トン弱/日の水が出ており、側溝を通過して海に流れています。

隆起岩水は125メートルのボーリングをやったら圧がかかって噴き出して来ました。硬度が1の超軟水で、水温は18℃です。今この水を使って、佐渡の朱鷺のエサとなるドジョウを養殖しています。

## ●水と文化

昔から名水あるいは湧き水のなかで有名なものに、弘法大師に由来するものが多くあります。新潟県の名水で「弘法清水」というのが、旧巻町と旧牧村の2箇所にあります。全国では5,000箇所以上弘法大師にまつわる話が残っています。なかには眼病に効くなどの効用も言い伝えられています。また弘法大師が沸かした水＝温泉も多くあります。弘法大師にまつわる話が非常に多いのは、弘法大師の弟子で高野聖といわれるお坊さんが全国を駆け回って布教したことに由来するようです。こうした湧水には神仏が宿っているといわれてきました。ある集落では「ばあちゃんがさ、あの湧水を死ぬ前に飲みたいんだって言うんだよね」という話など、水と土地に絡んだ話が多くあります。柏崎にある「女谷金山不動尊湧水」では、その上に神社があって子どもたちがよく遊んでいました。彼らは喉が渇くと、昔はコップがなかったので、榎の葉っぱを丸めてコップ

代りとしていました。そして、「神さん、神さん、水いっぱいください」と言って待っていると、ポコポコと泡が立ってきて、神さんがいいと言ったから水が飲める。こういった話が地元の子どもの間に伝えられてきていました。

水と神仏に関わる伝説はとて多くあります。神仏にまつわる湧水は、柏崎20箇所のうち5箇所、佐渡では大佐渡14箇所のなかの5箇所あります。「水の伝説」という本によると、若返る水、神を生む水、恋する水といったものがあるようで、14分類ぐらいできるといわれています。例えば水は様々な願掛けに関係します。有名なものでは、京都の清水寺に音羽の滝という三筋の水が出ています。これには延命長寿、縁結び、それから学業成就のいずれかの御利益があるといわれています。

宮古島には水についての伝承があります。人間は死んだらなぜ生まれ変わらないのか、人が死ぬという運命は太古どのように定まったかという話が残っています。その話には「スデ水」、「スニ水」、蛇、人間、そして「アカリヤ仁座」というものが登場します。スデ水は絶えず心身が新しく甦り永久の生命をつなぐ蘇生の水です。「スデ」とは「巣から出て脱皮する」という意味です。それに対してスニ水は死んで再来することのできない水(死に水)をいいます。アカリヤ仁座というのはいわゆる青年、あるいは青二才のことです。昔々、月の神様と天の神様が、人間を末永く生きながらえるようにするため、アカリヤ仁座に「担桶に入れたこの二つの水を持って行き、人間にはスデ水を、心さま悪しきものである蛇にはスニ水をかけて来い」と命じました。アカリヤ仁座が担桶を担いで月の世界から下界に長い道のりを歩いてきました。しかし途中で疲れてしまい、我慢できずに桶を投げ出して休んでしまった。そこに蛇がきました。悪しきものでしかも賢い蛇はスデ水に飛び込みました。アカリヤ仁座は蛇が入ってしまったスデ水を人間にはかける訳にはいかないと、申し訳なく思いつつ、スニ水をかけました。それで蛇はいまも脱皮をして世代をつないでいくことができる。この当時蛇には4本足があったようで、それですばしく水に飛び込めたようです。意に反してスデ水に飛び込んだ蛇を神さまはお怒りになり、その足を切ってしまった。それで蛇はいまだにニョロニョロとしか動けないといわれています。

そのスデ水の飛沫を浴びたのが人間の体の中にも



残っていると言われていいます。人間には脱皮とはいえませんが、入れ替わる部分があります。この宮古島の話では爪がそうです。水を撒いた時にちょっと飛沫が人間の指先にかかったので、爪は入れ替わることができるようになったという話です。このように水にまつわる不思議な話は数多くあります。

### ●水と宗教

水は宗教行事にも多く関係しています。たとえば真言密教の儀式では、水そのものが究極の存在を変えうる根源的な力を備えているとして多く使われています。水で禊をするあるいは沐浴をするなど水には力があり、水を撒くことによって清められ新しい命をもらえると仏教では考えられているようです。これを聞いて私も思い当たったのが末期の水です。一般に「これから永い旅路に出るのだから、喉が渇かないように唇を浸してやれ」などといいます。私も子供の頃そう聞かされました。ところがそうではないようです。実は死後の再生を願う水のようなのです。死者に水を含ませることによって、また戻ってこれるようにと期待して水をつけてあげると仏教の世界では考えるようです。また、汲むと若返る若水というものもあります。密教に限らず仏教では、こうした水の再生力、あるいは生命力は、常世の世界から通う地下水、つまり（普通の水ではなく）地下に一旦潜って出てくる水にあるというのです。その水を汲み上げることによって、水の呪力が生きてくる。つまり地下を通ることによって水はその威力を発揮できるようになるというのです。

さらに密教の世界ではこのようなこともいわれています。現代の人間は水に命があるという思想を放棄してしまった。また水の持つ包容力や浄化力に甘え、いわば水がもつ再生力を過信しすぎて扼殺（やくさつ）してしまった。それが今の生態系を破壊することに繋がっているのではないかというものです。確かに昭和30後半～40年代ぐらいにかけて公害列島と言われる時代がありました。あの時に自然の浄化力を上回る汚染物質をどんどん垂れ流して公害問題を起こしてしまったのです。

宗教と地下水の力に戻ります。有名なお水取り神事に奈良の二月堂で行うものがあります。これは単に3月12・13日の夜中に井水を汲むというだけではありません。実はその10日前、若狭の国（福井県小浜市）の神宮寺で、お水送りという神事が行われま

す。神宮寺から十日かかって二月堂の下にある若狭井（井戸）に水が辿り着き、その水を夜中に汲むことによって力を発揮し、観音様にあげるお香水として使うというのです。二月堂が建立された時に、修二会といって全国の神さまを集めて祝い事を行いました。その時に神宮寺の遠敷明神という神さまが遅刻してしまいました。そこで遠敷明神は申し訳なく思い、「今後その香水を、常に出るように送る」という約束をして若狭にある遠敷川から水を送っているという言い伝えがあるようです。

さらに水と神さまはどう結びつくのか。地下水学の大家の東京教育大学（現在の筑波大学）榎根教授によると、神は遍在する超越、あまねくどこにでもある超越したものであると。そして、水も遍在する特殊な物質（科学的にも、文化的にも）である。だから、神と水は、ともに遍在する「並でないもの」であると。神様がそうであるように、水はどこにでもあり、人間の心・精神に不可欠なものだ、そういう意味で神と水は共通するというわけです。

さらに榎根教授の調べでは、多くの創世神話の中において、神様が水を作り給うという記述がどこにも出てこない。例えば日本書紀には、神様がかき混ぜてぱっぱと垂らしたら日本列島ができたという話が出てきますが、水を作ったという話は出てこない。ということは最初に水ありきだったのではないか。ならば水は神様と並び立つ素晴らしいものじゃないか、というのが榎根先生の言説です。これに辿り着いた時、私は非常に嬉しかったですね。いろいろな本を調べてやっと辿り着いたひとつの結論です。

縄文時代の人間は、湧き水の周りに定住していました。弥生時代になると川の水を引き込んで集落を形成する例がみられます。日本の国は瑞穂の国、いわゆる農耕社会です。そのため昔から水を管理する人は、社会を統率する権限を持っていた。ある意味で神の媒介者ともいえなくもない。水田に水を配る人を「水分神」、みくまりの神と呼びますが、そうした権限を持っていました。統率者は、水を支配することによって住民を支配してきたという歴史がありました。

### ●世界の水事情

例えばアフリカでは10リットルの水を手に入れるのに、毎日8時間歩いて水汲みをする地域がありま

す。その役割は主に女の人や子どもが担っています。そうすると子どもが教育を受ける時間が取れない、貧困から脱出できないという問題に繋がります。アフリカの一つの問題の背景には、水がこうして関係しています。

地球上に水はいっぱいあります。そのほとんどは海水で、淡水は2.5%しかありません。しかも、その淡水のほとんどは氷だったり地中深く沈んでいる水だったりして取れません。つまり、実際に我々が使える水というのは、地球の水全体のわずか0.01%です。さらにその水の約10%しか我々は使っていません。水は流れてしまう、あるいは地下水として活用できなかつたりするためです。これは日本のようにダムなどのインフラが整備されていないためです。こうしたインフラ未整備のところは世界の各地にあります。ユニセフが発行しているニュースレターによると、下痢性の病気によって毎日1,400人以上の子どもが死んでいます。世界では、7億5,000万の人がきれいな水に辿り着けない状況にあります。これに対して日本は、身近なところに湧水があるという非常に幸せな境遇にあります。

もう一つ。1995年に世界銀行の副総裁は、20世紀は石油をめぐる争いの世紀であるといっており、また、他方で20世紀は戦争の世紀と言われています。つまり、エネルギーを確保する争いであったと。そして21世紀は水をめぐる争いの世紀になるだろうと言っています。いま日本では水道をひねって何不自由なく水を使っています。そして、気づかないうちに多量の海外の水も使っています。最近マスコミでもよく取り上げられる「Virtual water」という考え方では、ある農産物を作るのに、その土地でどれくらいの水を必要とするかという計算をします。例えば日本は、牛肉を輸入して牛丼を食べます。ところで牛肉1kgを作るのに20m<sup>3</sup>、つまり20トンの水が必要だといわれています。ということは、たとえば牛丼に肉が100g乗っているとしますと、ご飯の上に外国の2トンの水が乗っていることとなります。このように日本は他国の水をたくさん使っているということになります。(豚丼だともっと少なくなります。豚の方がじつはもっと水を節約できます。) いずれにしてもこのバーチャル・ウォーターという考え方はぜひ頭の中に留めていただくといいかなと思います。

## ●私にとっての湧水

これまでのいろいろな湧水調査を通じて感じてきたことを最後にお話しします。第一に湧水は地域における非常に貴重な自然資源であると思っております。ところが皆さん、その貴重性に気づいていない。調査に行き地域の代表の方に湧水があることをお話すると、以前は使っていたものの水道が整備されてから全く利用せず放置してあるという事例がとて多くありました。かつてその集落の皆さんがその湧水で生活していたのです。生活に密着したものだというのが、水道が通ったことによって現代の生活では忘れ去られています。

二つ目に、各地域の水には過去からずっと伝わってきた貴重な考え方、伝承が残っています。聞き取り調査でよく耳にするのは、「あそこのばあちゃんが元気だったらなあ、よく知ってたんだよ」というものです。ということは、そうした伝承が消えかかっているのです。佐渡の500年前の話語ってくれたのも、実はもう80歳に近いご夫婦でした。そのお子さんは東京に出ているとのこと。我々も一生懸命記録していきたいと思いますが、伝承は消えつつあります。

それからさっきの真言密教のように、水には命がある、神さまに比肩するという水に対する畏敬の念や感覚が、現代では忘れ去られています。水はごく当たり前に入り、ごく当たり前で飲める時代です。湧水調査を通じてこれは深刻な状況にあると強く感じました。水は自然の恵みだということを理解していただきたい。水は文化性や神秘性を纏い、人々は不便だった生活のなかで水を守ってきました。それがいま全部捨て去られつつあります。水には命があり、浄化する力もあるという‘精神性’をもつことは、科学的ではないことも承知のうえで、とても大切なことだと思っています。

最後に、縄文時代は湧水の周りに集落が形成されていました。水は原点だったはず。そういう湧水は今でも出ています。そうした環境が身近にあるということは実に素晴らしいことだということをぜひ認識していただきたいと思っています。ありがとうございました。

## 第1回公開講座

## 佐渡の酒と水—日本酒のテロワール—

## 第2部「佐渡の酒と水～日本酒のテロワール」

尾畑酒造株式会社代表取締役社長 平島 健

みなさんこんにちは。尾畑酒造の平島と申します。「佐渡の酒と水～日本酒のテロワール～」という題でお話いたします。元来、こういった場所で話すのは大変苦手な上に、今日は、お世話になっている方々、先生みみたいな方々までお越しになられているので、大変だなと思っています。よろしくお願いたします。

私は結婚をきっかけに、妻の実家である尾畑酒造に入りました。それから日本酒のことを勉強し始め、最近、こういう機会をいただきながら頑張っている次第です。

## ●はじめに

佐渡における「日本酒のテロワール」についてまとまった形で私が話すのは、2002年度に佐渡で行われた日本感性工学会の研究大会が最初と思います。ゲストスピーカーとして私が呼ばれ、その時のタイトルが「朱鷺が喜ぶと人が喜ぶ」というタイトルでした。

当時、最後の日本産の朱鷺であるキンちゃんが、まだ生きていた頃です（2003年10月に死亡）。まだ放鳥という段階ではなく、少しずつ増やすために、中国の朱鷺が入ってきた時期です。その頃に、こういったタイトルを掲げて話したのは、風が吹けば桶屋が儲かるというような話に近いですが、朱鷺が繁殖していくためには、有機農業に近づけていくことも含めて、自然環境を良くしていくことが必要と思ったからです。そうすることによって朱鷺がしっかりと自然界に復活し、佐渡は人にとっても安全安心の場所になっていきます。佐渡産の安全安心の農作物が増えることによって、それがブランド化して売れます。そういうことを考えて発表しました。

実際に、佐渡の農産物に関して言えば、「朱鷺と暮らす郷づくり」認証米制度を含めて、徐々にですが、ブランド米として売れる手ごたえを感じています。これが、我々が考える佐渡のこれからのテロ

ワールに深く関わってくる部分とっております。

## ●我々にとってのテロワール

では、最初にテロワールの意味について、改めて調べてみましょう。もともと、よくワインの世界で話をされる機会が多い言葉で、その土地の土壌とか気候とか、そういったものから来る土地特有の性格付けです。

ただ、そこには人が住んでいるわけですから、単純に土地や土壌や気候だけではなく、良い部分も悪い部分も含めて、テロワールは人に影響を受けると考えています。むしろ人そのものも、やはりその土地のテロワールの一つと考える方が適切と思います。これが私どもの会社が考えているテロワールです。もともと、日本酒の製造においては、米・水・人が三大要素と言われます。私どもは、そこに佐渡（の自然）を加えた4つの宝の和をもって醸す「四宝和醸」という言葉を作って酒造りを行っています。これが、すなわち我々にとってのテロワールと考える次第です。

## 我々の考えるテロワール

真野鶴の四宝和醸（しほうわじょう）  
米・水・人、そして佐渡  
四つの宝の和をもって醸す酒



四宝和醸

## ●テロワール～新潟の酒

以下では、実際に酒造りのサイクルをふまえながら、テロワールについて話していきます。佐渡の酒

と言っても、新潟のお酒の一部であり、特に技術などは新潟で勉強しておりますので同じように語れる部分が多いため、新潟清酒のテロワールから話を始めます。

第一に自然環境、主に気象のことですが、新潟県は、酒造りに最適な気象環境だと言われています。米を収穫したあとの秋から酒造りを始めるのですが、いわゆる寒仕込み、冬の間集中的に造ります。関東に行くと毎日晴れていますが、新潟県の冬は、天気が悪い日が続きます。そうすると、日中と夜の気温差、日較差と言いますが、新潟県では小さくなる。なおかつ安定して気温が低いので、発酵を行う際に有利な条件が揃っています。また、大量の雪は空気を清浄するという意味でも有利だと言われます。醸造に際しての素晴らしい環境が揃っている点が、新潟の清酒におけるテロワールの一つと考えます。

第二に、米についてお話しします。新潟は、言わずと知れた日本一の米どころですが、それを支えている栽培技術が素晴らしい、と言われています。いいお米がとれる土壌がありますし、さらに環境面では、東京など関東より夏場の日照が長いことが米作りには有利です。そのため酒造りにとてもいいお米が取れるところとなっています。付け加えると、通常の酒に比べると、新潟では米をたくさん磨いて使っております。磨いた米の残った部分、これを平均精米歩合と言いますが、新潟ではこれが58.5%、つまり41.5%を削り落として使っております。全国平均と比較すると、8%ほど余計に米を磨いて酒造りをしております。つまり、贅沢な酒造りをしています。周りの部分を取ることで、新潟のお酒らしいクリアな、すごく綺麗なお酒を造っていることも、テロワールの一つだと思います。

第三に、水についてです。水に関しては、先ほど高橋先生からお話を頂戴しておりますので、重複する点はお許してください。新潟県の場合は、山が高くて、そこが豪雪地帯です。日本全体がそうなのですが、雪解け水は、川が短い上に急斜面なので、直ぐ海に出ます。従って、軟水が多い土地と言われています。酒造り自体は軟水の方がもともとは難しかったと言われまして、軟水で発酵がしにくい場合には、塩を入れたそうです。塩を入れることでミネラルが多くなって発酵が盛んになるといった学術的な裏づけはなかったようですが、ミネラルが少ない軟水での仕込みは簡単ではなかったことの一例です。

逆にその分、ゆっくりと仕込んで、時間をかけて作るということで、より柔らかなお酒、酒質ができます。また、もともとミネラル分が少ないので、早いうちから飲みやすいお酒になることも新潟のお酒の特徴と言われています。硬水の酒造りと軟水のそれのどちらがいいかは、それぞれの好みもありますし、優劣をつけるものではないのですが、新潟のお酒の特徴、つまりテロワールは、この水に大きく関わっているだろうと思います。

第四に、人に関わる部分です。新潟県の清酒業界は、人を育てるシステムを極めてたくさんもっております。特に一番大きなものが、若手技術者の養成を担当する新潟清酒学校というシステムです。県内の多くの酒造メーカーの社員の方々がここで勉強しております。定員20名で3年間しっかりと学ぶ場所を業界として提供しているのは、新潟県だけのようです。特にこれには、新潟県醸造試験場という県立の機関が強く関わっています。清酒のみを対象にした機関を持っているのは新潟県だけです。そういった技術的な裏づけがあるがゆえに、新潟のお酒は日本で一番、と言われるような評価を頂いていると思っています。

### ●テロワール～佐渡の酒

ここから、新潟県の中でも佐渡におけるテロワールについてお話しいたします。佐渡のキーワードは、やはり冒頭でお話ししたように、朱鷺だと思っています。つまり、環境です。朱鷺がいるから、減農薬・減化学肥料栽培をしています。朱鷺がいたからエコアイランド構想が行われていきますし、近年は世界農業遺産に佐渡が認定されました。日本では、最初に佐渡と能登が登録されまして、今増えてきて五つです。佐渡の場合は、いわゆる生物多様性、生



き物と一緒に暮らしていけるような栽培方法を取っているところが評価されて、世界農業遺産に認定されたと聞いています。

ここから、私たちの酒造りに沿って、ご説明していきます。既にお話ししたとおり、私たちは四宝和醸という考え方を重視しながら酒造りを行っています。私たちにおけるテロワールのうち、環境面に関係した部分から申し上げれば、酒造りは10月半ばから始まります。仕込み期間中は泊り込みで仕込みます。早朝に、要は気温が低いうちから仕込むことを今でも続けています。米の蒸しあがりは大体8時前ぐらいですから、早出の人たちが5時ぐらいに来て作業を始めています。仕込みは今、工藤という若い杜氏が担当していますが、前任者はたいへん厳しい方で、温度が低い早朝に仕込むのが当たり前でした。それがそのまま今に引き継がれているということのようです。それがどれくらい有利になるかは、学術的には判断しにくいかもしれませんが、気持ちの部分ではどうでしょうか。今は空調によってある程度の環境は作り出せますが、人工的なものには頼らず、なるべく低い温度の時間帯にやるべきことを実践しています。

米という点では、環境にやさしい米をなるべく使う方針です。まだ全面的にはありませんが、佐渡の新穂にある相田ライスファームさんで、概ね5割減の減農薬・減化学肥料栽培の酒米を作っています。こちらの圃場は「朱鷺と暮らす郷づくり」認証米制度というものに則って作っている酒米です。酒米に関しては、コシヒカリのように長年にわたって作っている品種ではないので、減化学肥料とか、減農薬栽培というのが意外と難しいようです。これからも研究を進めながら、少しずつ目指す方向に向かっていけたらと思っています。

水という点では、私たちの酒蔵は小佐渡山脈の麓、かなり下のほうにあるのですが、車で5分ぐらい上がったただけで山の中です。佐渡は比較的、特に真野の辺りは降雪も少ないのですが、山に少し上がると、やはり相当な雪が積もります。こうした雪解け水が、私たちの酒蔵のある真野新町では、軟水の水として出てきています。

認証米を使ったお酒で、佐渡がどういうところかを、商品としてもアピールしていきたいと思っています。佐渡は環境にやさしい島だということを、酒からPR出来ればという思いです。



### ●学校蔵プロジェクト

以降は、私たちの学校蔵プロジェクトについてご説明いたします。このプロジェクトの大きな目的の一つである佐渡へのこだわりを感じていただければ、と思っています。

佐渡に行ったことがある方なら同意いただけると思いますが、とても広いです。今約6万人の方が住んでおります。ただ、ご多聞に漏れず過疎化が進んでおりました、年約1,200人が減っています。単純計算だと、50年経ったら無人島になるわけです。もちろんそうはならないでしょうが、3万人台までは毎年1,000人以上の方々が減っていくだろうと言われています。

それに伴いまして、佐渡だけでないようですが、廃校、つまり学校がなくなっていくことが大きな問題の一つになっています。そんな中私たちは、2010年に廃校になった西三川小学校を、2011年から借り受けました。かつて日本で一番夕陽がきれいな小学校と謳われた場所で、ものすごく見晴らしがよい丘の上に建っています。経緯を申し上げますと、もう10



年以上前に、佐渡島内の市町村が合併するというこ  
とで、小学校の統廃合が盛んに言われるようになり  
ました。たまたまそうした統廃合に係る委員会  
の委員をしていたものですから、佐渡島内の小中学  
校すべてを回る機会がありました。そのとき、こん  
な素敵な小学校がなくなってしまう、消えるのは残  
念だというふうに思った次第です。そしてここで何  
ができるか考えまして、私たちは酒屋ですから酒を  
造ることしかできないということで、ここを蔵とし  
て使ってみることにしました。実際にこの夏改装し  
まして、酒造りを始めています。

ここでのお酒の仕込みは、もともとの理科室と理  
科準備室の2箇所に仕込み部屋というか仕込み蔵と  
いうか、小さな部屋を作りました。その隣の教室の  
中を冷蔵庫という形にして、麹室に変えています。  
実際にはこのわずかな部分だけを使用するだけで、  
残りの教室は全部そのままです。今年は初年度とい  
うことで、お酒2本だけ仕込みました。総米600キ  
ロ仕込みの規模です。私たちがもともとの蔵で仕込  
む際は1,500キロの仕込みとなりますので、600キ  
ロ仕込みは半分以下というような小さな仕込みです。

将来的には、年間を通じて酒を造っていきたく  
思っています。ただ、施設が小さいものですから、  
ここでは週に1本だけ仕込むような形で、月に最大  
4本ぐらい、四季醸造で頑張っても40本程度  
の仕込みが限界です。

マイクロブリュアリーモデルとして、実際に海  
外から視察に来たいという方もいらっしゃいます。  
四季醸造にすることによって、できたばかりの物  
を売るとか、色々なやり方があると思っています。  
特徴は、今までお話した小さく造ることと、これか  
らお話する極めてベーシックな作り方をすること  
です。例えば、普通の甕を使い、槽しほりという昔  
ながらの手法で搾っているので、手間は大変かか  
ります。しかし、ここの一つの機能として学びの場  
にしていきたいということがあるので、昔ながらの  
造り方をしています。

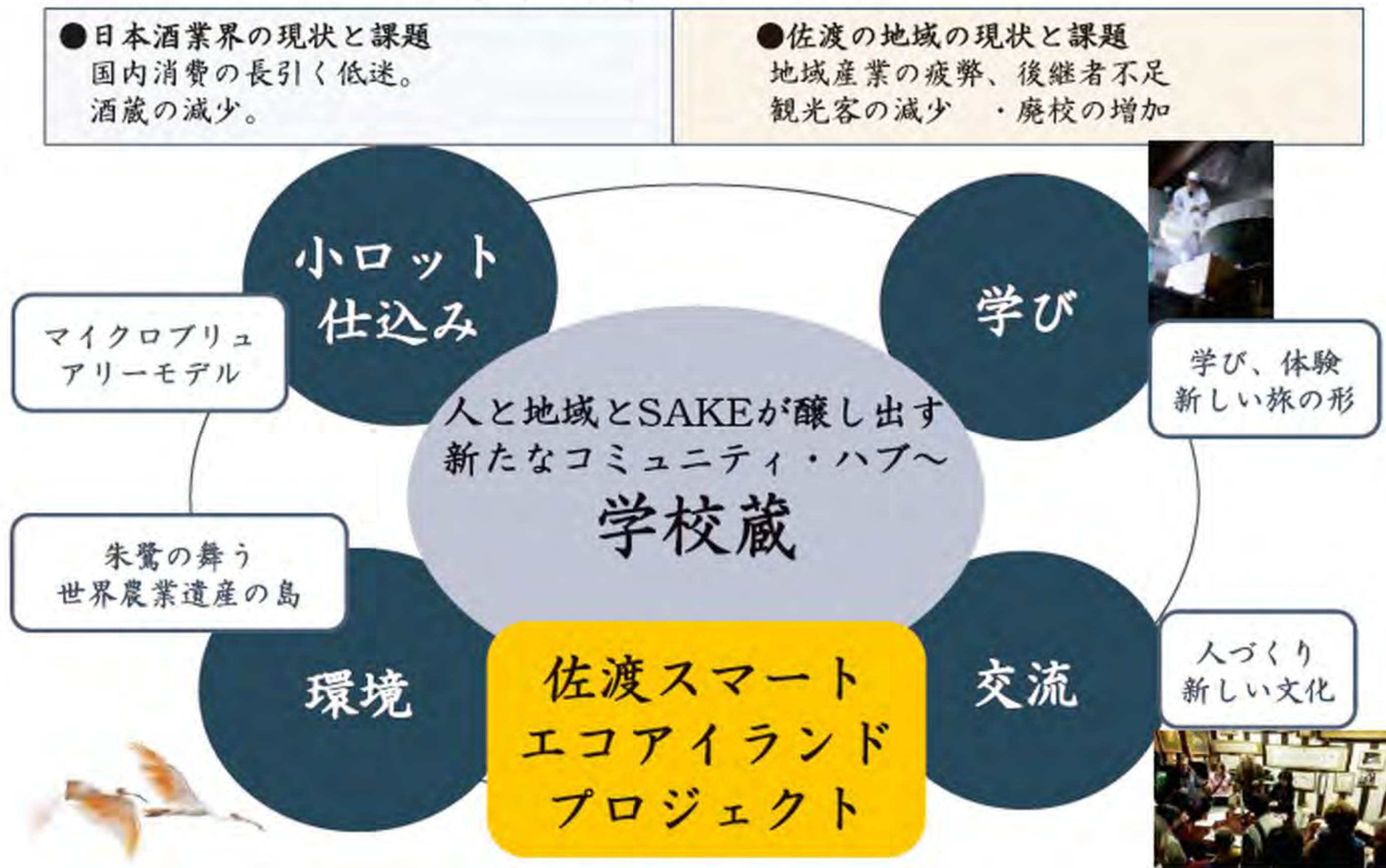
今年は2本だけ初めて造ったということもあり、  
私たちの蔵の中で酒造りをしたことなかった女性  
たちに入ってもらい、その体験をしてもらいまし  
た。当社専務の尾畑とか、営業の女性とか、事務  
の女性が初めてここで酒造りの体験をしたとい  
うことです。来年以降の話としては、私たちが自  
社の蔵で酒を造っている時期、つまり10月から  
せいぜい4月ぐ

らいまでの裏返しとして、5月から8月にかけて  
酒造りを行うつもりでおります。その中に、例  
えばお酒の販売に携わっている方々のみならず、  
一般の方、学生さん、場合によってはリタイア  
された方のお酒の好きな方々など、広く生徒  
の方を募集して、国酒の啓蒙やファン作りを  
広げていきたいと考えております。基本的には  
製麹から三段仕込みを行うところで、約1週  
間かかります。その部分をしっかりと学んで  
いただくことによって、日本酒に関する知識  
をしっかりと身につけていただければと考  
えております。海外からの見学の方々も受け  
付けていきたいです。これからの日本酒の市  
場では海外への展開も大事になってまいりま  
すので、海外の方々に、しっかりとしたお酒  
の知識というものを学んで帰っていただけた  
らと考えております。

更に言えば、単に来てお酒だけ学んで帰  
っていただくということではなく、約1週間と  
長く滞在していただくことによって、佐渡とい  
う地域に対する経済効果とか地域づくりに対  
して積極的に関わっていきたくも考えていま  
す。一回の酒造りに来ていただけるのは、い  
いところ5人とか6人とか、極めて少ない  
人数だというふうには思っています。とはい  
え、1週間滞在していただくということにな  
れば、最低でも3食×7日=21食、佐渡で  
ご飯を食べるわけですから、佐渡の食品に  
触れていただくことで佐渡の食品に興味  
が湧いたりとか、ファンになったりする  
方が出てくるかと思えます。また、年がら  
年中、朝から晩まで酒を造っているわけ  
ではないので、空いた時間を使ってしっか  
りと佐渡を見ていただき、佐渡のファン  
作りと酒のファン作りと同時に行って  
いきたいというのが、このプロジェクト  
を始めた大きな理由の一つです。

今回のプロジェクトとテロワールが最も  
かかわりのある部分は、ここの施設に  
関しては特に、オール佐渡産にこだ  
わる点です。今年2本仕込んだお酒  
は、越淡麗というお米、先ほど申し  
上げた朱鷺と暮らす郷作りの認証米  
を使って精米歩合60%で仕込んだ  
純米酒です。ただ、国税との関係で  
免許の問題があって、この施設は  
清酒の免許が取れていないので  
す。60キロリットル以上作らない  
と清酒免許は無理ということで、  
現状ではリキュールの免許にな  
ります。そこで、できた純米酒に  
杉材を少し浸けて、樽酒のよう  
なテイストを出しています。樽  
で日本酒を造ると日本酒ですが、  
タンクの中に樽の素材を入れ

## 学校蔵プロジェクト



ると、リキュールになります。後ほど御賞味できるように持って来ました。裏側を見ると、日本酒と書いてなくて、リキュールと書いてありますが、純粋な日本酒だと思って召し上がってください。

それからもう一つ、ここではエネルギーも佐渡産にしたいと思い、まだ繋いでいないのですが、太陽光パネルを導入しました。もともと小学校だったのでプールがあり、その上に太陽光パネルを置き、約10キロワット取れます。それで全部が賄えるかどうかは1年間通してやってみないとわかりませんが、ある程度太陽光でいけると思っています。足りない分を、またパネルを増やすのかどうかということも含めてこれから検討します。ちなみにこれは東京大学、昭和シェル石油、ソーラーフロンティアといった、産官学連携での実証実験の一つとなっています。自然エネルギーで酒造りを進める、そして地域づくりを進める実験を、今やっている最中です。

将来的には、ボイラーを、木質ペレットもしくは稲わらペレットを使ったものに変えようと思っています。施設は、今はガス炊き、LPGを使っています。変えるにしても、性能が良くないと米を蒸すことはできません。ペレットボイラーの性能は良くなっていると聞きますが、値段が高く、大きいのでスペースの問題もありますから、導入するまでには時間がかかるかとは思っています。とはいえ、いずれはエネルギーに関しても全て佐渡産素材を使った酒造りということを考えています。それが、冒頭に申し上げ

ました、朱鷺からはじまった佐渡ならではの酒造り、佐渡ならではのテロワールに行き着くのかな、と考えています。エコアイランドに特化したテロワールを生かして酒造りを進めていきたいというのが、私たちの考えでございます。

### ●地域づくりの一翼を

学校蔵プロジェクトでお話した、小仕込み、学び、環境、交流という作業を通じて、単なるモノづくりからもう一步踏み出して、地域づくりにチャレンジ出来る、と思っています。こうした地域づくりに行き着いた思いをお話しします。

うちは娘がいて、上の子が高校3年生、下の子が高校1年生になります。よく車に乗せて買い物に行きます。そんな時に娘たちは外を見ながら、「佐渡は過疎ってる」と言います。これ以上過疎ったら、帰ってくるのは嫌だと言います。これはすごく切ない言葉です。仕事がないから人が減って過疎になるのと同時に、仮に仕事があったとしても、人がいないところに戻ってくるのは切ないと思うのですね。

それをわれわれのレベルでどうやって少しでも止めていくのかと考えた時に、新しいコミュニティを作ることで交流人口を増やすことが重要だと思います。ファン作りをすることで、来ていただいた方が誰かを呼んでくる、あるいは佐渡のファンになった方々に今年も来ていただくとか、そういったことが

増えるように、少しでもお手伝いできればいいと思っています。お蔭様で学校蔵プロジェクトを始めて、まだ体験の段階まで進んでいないのに、人が大勢来てくれます。テレビも来て、人を案内するのが忙しいという感じになっています。そのぐらい注目していただいている現状からさらに発展して、少しでも地域が活性化され、この島がますます面白くなっていくことによって、安心して子どもたちが帰って来られると言う様なになれば成功だということをやっています。このスマートエコアイランドプロジェクトが成功するといいなと思っています。

手前味噌になりますが、日本酒の需要が多くなると、地域の発展に少しですが寄与したことになります。簡単に言うと、日本酒の需要が増えると、米を使いますから農業振興につながりますし、地域経済の活性化にもつながります。酒屋が人を雇えば、雇用が増えますから、そういった部分でもつながっています。さらには酒蔵ツーリズムといったことで、外国からのお客様も徐々に増えてきているようです。単純に日本酒が少し売れたというわけではなくて、こういった色々なものがつながっていることを、ぜひ知っておいていただきたいと思います。

昨今のグローバル化と醸造技術の向上による大量生産の中で、大きい酒造メーカーが業界の中心にあります。例えば、最大手の白鶴さん1社で新潟県の90社の酒蔵が束になっても追いつきません。そのぐらい規模が全く違います。私たちのような地方の小さな生産者というのは、地域性、リージョナルな発信をして差別化をしていく、テロワールの語り部になっていくことで、生き残りが出来ると思っています。新潟県、さらには佐渡という自分たちの住んでいる、酒を造っている、あるいは造らせていただいている場所にこだわって酒造りをすることによって、会社も発展するだろうし、地域の魅力作りに寄与できるのかなと思っています。

## ●おわりに

最後にまだ若干時間があるので、この場でお願いをさせていただきます。みなさんをお願いしたいのは、新潟のお酒をぜひ欠かさず飲んでいただきたいということです。もちろん当社のお酒を選んでいただければさらに申し上げることはないのですが、先ほど

もお話したように、新潟のお酒を召し上がっていただくと、新潟の農業が潤ってきます。新潟の農業が潤うということは、新潟県全体の景気がもっとよくなっていきます。

それからテロワールの方に戻りますが、新潟の豊かな環境を守ることです。酒屋というのは、水、米といった環境に極めてかかわりのあるものを材料としております。

このように新潟のお酒の消費を通じて、経済だけでなく環境も守るという認識が高まれば、と思っております。

それから、今日いらっしゃる学生の方々にぜひお願いしておきたいことは、日本酒についてちょっと勉強しておいて欲しいと思います。たくさん飲めというわけではなくて、これから国際化が進んでいく中において、酒の知識がないということは、恥ずかしいことだというふうに理解してください。

海外では今日本酒ブームになっています。そこでお酒について聞かれた時に、飲んだことがないしほとんど知りませんというと、すごく残念に思われます。その国の国酒であるものをしっかりと知っておいていただくことは、とても大事です。お酒だけでなく、酒のバックグラウンドであるテロワールについても、知識として持っていることが大切です。特に新潟県で勉強している人にとっては、よりそうだと思ってください。就職で東京などに行った際に、「新潟出身なんだ、お酒おいしいよね。」と言われた瞬間に、「私飲まないんです。」と答えると、つまらない奴だなと思われます。ぜひここはしっかりと知識を持って新潟を語れる、新潟の酒を語れる人になっていただければと思います。

最後に余談ですが、私の家内はもともと東京で映画会社の宣伝をやっていました。彼女が面接の時に特技は何ですかと聞かれて、利き酒ですと答えると大変受けたそうです。もちろん酒蔵育ちというものもあるのですが、そうでなくても、特技は利き酒とか趣味は日本酒という、親父受けがすごくいいです。そうすると、場が和んで合格する確率が極めて高くなるということがあります。というわけで、日本酒をしっかりと学んでいただければと思います。本日はご清聴大変ありがとうございました。



## 「佐渡の酒と水」雑記

渡邊 松男

佐渡の「食」とは？ 今回の担当となった青木先生と私がこのお題に直面することになったのが5月である。とはいえ新潟に赴任して5年目の小生には、佐渡について無知を晒すほかない。資料によると、新潟市の西方45kmに位置しその面積は855km<sup>2</sup>であるという。これはシンガポールよりも大きい。アフリカを研究領域の一つとする私にとって、インド洋側で最も美しく人気（ひとけ）の少ない砂浜と珊瑚礁があるペンバ島と同じ感覚だ。タンザニア国にある同島は、海峡をはさんで本土から約50kmにあり面積が980km<sup>2</sup>、香辛料の生産と漁業を主な生業とする…

今回のテーマ「佐渡の酒と水」は（かように脱線するほか能の無い者ではなく）青木先生の発案であることは自明だろう。新潟の珍しい酒を扱う酒屋に明るく、沼垂の蔵元で求めた酒粕で漬物、果ては（酒税法に抵触しない）自家製の酒の仕込みのお話は興味が尽きない。彼にとって冒頭のお題に日本酒が出てくるのはまさに水の如し。

何はともあれ現場を見なければ始まらない。早速佐渡へ下見に行く計画が立った。だが好事魔多しである。6月のある週末、腹部と背中への激痛に突如襲われた。翌日消化器内科医の従兄弟が勤める病院で得た結果は、果たして胆石であった。彼はエコーをぐりぐりと腹にあてながら「あー、2個はあるねえ。これ取らないとダメだなあ」とニヤニヤ。この瞬間、2週間後に迫った下見では私が運転手、青木先生が試飲担当と決定した。（結局手術は8月まで待たされ、それまで発作への備えとして坐薬の鎮痛剤を携帯する生活を1ヶ月以上強いられることになる。）

さて佐渡である。7月初旬快晴の朝6時、万代島の佐渡汽船ターミナルは、郷愁を帯びた波止場の雰囲気など微塵もなく、あくまでも清潔で明るい。我々のジェットfoilは、平日早朝の便というのにほぼ満席だ。揺れもほぼ感じない快適な1時間の航行の後、両津ターミナル近くで車を受け取り、加茂湖を右に見ながら出発する。初上陸の佐渡は、ペンバ島の海岸のように、のどかで美しく、そして閑散としていた。途中の新穂という街では、空き家と思われる建物が散見される。こうして車で走ると、島とは思えないほど広々としているが、ガソリン価格が離島を実感させる。

尾畑酒造のある真野は、湾に沿って走る350号線をはさんで昔ながらの商店が建ち並び、懐かしい気持ちを抱かせる。通りに面した酒蔵は意外と目立た

ず、最初は通り過ぎてしまった。だが国道と並行する山側の道に回り見学者入り口から見ると、かなり奥行きがある建屋であることが分かる。入り口にある案内板から、訪問客の多さがうかがえる。築100年以上の蔵の中は涼しく保たれている。この時期はいくつかの部屋は閉じられて窓越しに覗くのみであるが、タンクが並ぶのを初めて目にして圧倒される。

見学の最後はいよいよ試飲である。蔵を貫く通路の壁一面に酒が並んでいる。青木先生、気兼ねなくどんどん飲んでください。仕込みのないこの時期は、蔵の方からじっくりお話を聞くことができる。試飲の酒についてのやりとりを聞いているのは、浅学かつ素面の者にとっても興味深いものであった（詳細は青木エッセイを参照されたい）。

講師の平島健さんに初めてお目にかかったのは、10月初旬の高橋さんご同席の打ち合わせ時である。平島さんは外見に比べ落ち着いた物腰の紳士であり、つまり年齢不詳である（失礼）。会社HPのプロフィールによると、昭和39年の10月生まれ。まさに東京五輪が開催され、タンザニア国が成立した時である。その後都内の大学を経て出版社に就職されている。とすると、私とほぼ同時期に同じような場所である時代の空気を吸っていたことになる。80年代末、時代はバブル景気を謳歌していた。我々新入社員は新人類と呼ばれ、世の中は根拠のない自信に満ち、深夜の六本木では酔客が1万円札をなびかせタクシーを奪い合っていた。そして年号は平成に変わり、バブルが弾け、後に「失われた20年」と称される長い経済低迷期に入っていった。そうしたジェットコースターのような時代である。

平成7年、彼は結婚を機に佐渡に渡り尾畑酒造に入られる。その後青年会議所や酒造組合など地域や業界に貢献されながら、平成20年に代表取締役役に就任される。全く新しい土地で新しいことに挑戦した20年間である。口には表現しがたい思いの連続だったのではないかと勝手に想像する。私はといえば、大学を卒業してから自らの勉強不足を海よりも深く自覚し、大学院に入り直した。その後世界の各地を根無し草のように彷徨い、そして縁あって現在の職に就いている、そんな20年間である。そのような私とは対照的に、彼はこの地にしっかりと根を張り、責任ある地位に就かれている。同じく外から新潟に来た（ほぼ）同級生として、そのような平島さんはまぶしく、かつ頼もしい。

## Sustainable Foodscape in orchards in Niigata

John Adamson

On November 23<sup>rd</sup>, 2014 UNP held a Regional Partnership Center event at the newly-opened Agripark, a public facility and research center in Minami-ku. As the second event this year for our popular 'Foodscape' theme, three guests were invited to speak about their specialist fields: Fujio Tsubokawa from Agripark; Setsuo Kasahara from Shirone Grape Garden; and Naomichi Okamura from Okamura Grape Farm. These three specialists were from the public and private sectors and were chosen for their insights and leadership in their areas.

In preparation for the event, several visits were made to their workplaces and discussions were held about how to connect the Regional Partnership Center's 'Foodscape' theme with the nature of the speakers' activities. It was decided to focus the event on presentations and a panel discussion surrounding three themes which we felt are all linked to agricultural 'sustainability': 1. 'next generation' farmers and who will take over the many private farming businesses in this aging society; 2. 'appropriate 'business models' for the private sector fruit farms in Niigata; and 3. agricultural research and how the public sector can collaborate with the private sector.

Visiting the speakers before the event was particularly interesting and we committee members could see 'first hand' public and private work practice. At Agripark we saw how research was carried out in farm produce and how the public sector helps to educate people about its unique local Niigata 'Foodscape' culture. On most visits we saw children enjoying various fun cooking and farming events.

At Mr. Kasahara's Shirone Grape Garden we saw a business model based on great customer service where all the family could enjoy 'yakiniku'

under grape orchards, children could play with farm animals and pick strawberries, and many kinds of produce were for sale.

Mr. Okamura's business activity was part of the Tsubame Sanjo 'Asa cafe' events in which participants wake early to enjoy breakfast and grape gathering under the guidance of a team of volunteers. I attended one morning event with my wife and we were impressed by the specialist advice about grape production and the 'regional branding' at the venue where all products (including cutlery and tables) were 'Made in Tsubame Sanjo'.



The November 23<sup>rd</sup> event was hosted in Agripark itself thanks to Mr. Tsubokawa. With a large audience, Mr. Tsubokawa gave us fascinating insights into the history and trends of fruit farming in the region; Mr. Kasahara's talk stressed the importance of customer service and entrepreneurship with the support of his family; and Mr. Okamura spoke of the regional branding concept of Asa Cafe, also relying on family and local volunteer support.

It was a memorable event for the audience and committee members, all of whom came away with a sense of how public-private cooperation, family support, and regional branding can help to sustain Niigata's unique 'Foodscape'.

## 第2回公開講座

## 新潟における果樹農園の展望

## 第1部 リレー・トーク

「新潟における果樹農園の立地と  
アグリパークの役割」

新潟市アグリパーク総括館長 坪川 藤夫

それでは、難しいテーマをいただきましたが、私なりに日ごろ考えていることで話を進めていきたいと思っております。

## ●旧白根市における果樹農業立地の背景

まず初めに当地域における果樹農業立地の背景ということを考えてみたのですが、当地域というのは、旧白根市を中心とした、南区の地域というふうにお考えいただきたいと思っております。そこになぜ果樹が出てきたのかということなんですけれども、一つは自然条件ですね。川に囲まれて、水利だとか、土壌条件、こういうものが、果樹の栽培に適した条件であった。それからこの地域は度重なる洪水との闘いを強いられたわけで、一般的に稲作ができない場合は、柿とか栗、梨が植えられていました。これを契機に藩主によって梨栽培が奨励されたという記録があります。ということで長年に渡る果樹栽培技術の蓄積があったことと、新潟市、白根市、三条市といった大きな消費地も背景にあったということだと思います。果樹栽培がいつごろ始まったのかというと、古文書等見ますと、和梨の栽培については享保年間ですね。江戸の中期から始まっているようです。先ほど言いましたように、凶作の備えというのが契機になって梨栽培が始まったということで、旧白根市では文化財にも指定された「梨栄造育秘艦」という、農家に代々伝わる梨栽培の秘伝書がありまして、ひそかに伝授されてきた技術があったということです。桃に関しては安永年間、これも江戸中期に栽培されていたということです。葡萄は、明治維新とともに、日本各地に導入されましたけれども、白根では、明治20年ごろから栽培の端緒を開いたということです。そういうことで、この梨・桃・葡萄については、大正期に入って徐々に生産量を伸ばして

きた経過があります。

それでは、果樹農業がこの地域でどのように発展過程を辿ったのかということですが、私はいくつかポイントがあると思います。一つは、昭和36年に農業基本法が制定され、この中では農家の作物の選択的拡大とか、自立経営農家の育成といったことが掲げられております。そういうことで、段々食生活が豊かになって、野菜とか果実をでんぷん質の食事に取り入れる契機になっていると思います。それから、稲作の方ですけれども機械化が進み、余剰労力等を園芸部門に投入したということも契機の一つかと思っております。それから、低米価の稲作から脱却して新たな収入源を園芸の方に求めたということも、もちろん契機ではないかと思っています。そういう経過を辿りながら、この地域で果樹を押し上げた一番大きな理由というのは、私は、稲作の生産調整だろうと思っています。米の減反政策については、昭和46年ごろから本格的に開始されましたけれども、どうせ減反するのであれば、お金になる作物を取り入れたいということで、もともとあった既存産地を拡大していくという動きがありました。データを見ると、2010年農業センサスに出た旧白根市の果樹面積は280haほどありますが、そのうち約40%が生産調整で栽培された面積でございます。それから先ほど言いました長い梨栽培の歴史もあったということで、栽培に関するノウハウを蓄積していったことも大きな要因かと思っております。それから公的な支援策による生産面積の拡大ということで、これについては、苗木の助成とか、果樹栽培に必要な機械や施設への助成、あるいは、水田を埋め立てる客土への助成と、こういったものを旧白根市ではかなり精力的にやってきた経緯があります。それから果樹園芸に対する非常に熱心な農家の厚い層があったこともあります。

最後に特別に触れておきたいのは、現在新潟市南区の特産作物のルレクチェについてです。昨日、出荷解禁日になりましたが、他の果樹は、ちょっと伸び悩んでいるなかで、この地域ではルレクチェは少

しずつ栽培面積を拡げています。そうして今、新潟を代表する果実になったということです。もともとこれは、フランスから明治に一番最初に旧白根市に来たわけで、ここは西洋梨ルレクチュの発祥の地なんです。すでに導入されてから百十数年経ちますが、安定的に栽培されたのはこの2～30年だと、私は思っています。試験研究機関とか行政の後押しもあったのですが、私はルレクチュが、なぜこの地域に根付いてこれまで発展したのかというと、一つは梨に関する栽培技術の蓄積があった。それから自然条件ですね。比較的温暖で、水利条件等も恵まれていた。それから、最後の要素は、私は新潟の県民性だと思っています。新潟の県民性はなかなか粘り強く諦めないというふうに評価されてますが、原産地のフランスでは、すでにもう1947年ごろにこのルレクチュの経済栽培は廃れているということなんです。栽培が難しい作物ですので、簡単に諦めたんだろうと思っています。そういうことで、新潟の県民性が根付かせた大きな原因ではないかと思っています。

### ●南区における観光農園の特徴と発展

次に南区における観光農園の特徴と発展についてちょっと触れたいと思います。今日は、観光農園の方もいらっしゃるんですが、南区では大風合戦と並ぶ観光資源になっているのが観光農園です。それから、最近になりまして農家の6次産業化が強く叫ばれていますが、南区ではすでに先を見通した農家があったということです。果樹畑については、何もしていなければただの果樹畑なんですけど、それを観光農園に変えたという非常に優れた発想があったと思っています。更には、果実の加工販売、ジャムとか缶詰、ワイナリー、或いは産地直売によるルートの拡大なども行っている農家があります。果樹の専作経営についてですが、果樹は労働集約型の作物で、規格化になじまない緻密な管理を必要とする産業ですので、栽培面積を拡大すれば専門に取り組まなければならないということです。総合的に事業を行っている観光農園では、単なる果実の摘み取りだけでなく、そこでお茶を飲むとか食事を提供するとか、宴会場のスペースを確保する、さらに産地直売を実践しております。ということで、農場で採れた果実を加工して販売もしております。更には、農業体験も取り入れるということで、他の地域に先駆けてい

ゆる企業化を進めてきた経緯もあると思っています。それからもう一つ、果実の通年栽培についてです。この地域における観光農園というのは落葉果樹が代表的なもので、桃、葡萄、梨、西洋梨の4種が代表的な落葉果樹になりますが、そのほかに冬季間のいちごとか、あるいは隙間を埋めるようにいちじくとか、キウイフルーツとか、ブルーベリー、こんなものを取り入れて通年的に果実の摘み取りができるように工夫しているのが大きな特徴ではないかと思っています。それから、雨天の場合でも果実の摘み取りや観光を楽しめるように全天候型のハウスで栽培しているということです。

### ●果樹栽培の現状と課題

次に果樹栽培の現状と問題点についてちょっと触れたいと思います。一つ大きな問題点として果樹栽培者の高齢化があると思います。これは、果樹農業に限らず、農業全般にいえることですが、基幹的農業従事者の年齢構成というのは、65歳以上の占める割合が全国平均で、稲作が74%、次に高齢化が進んでいるのは果樹部門だそうです。基幹的農業従事者ではなく農業従事者の平均年齢ですが、新潟県の場合66.4歳です。そういうことで、この地域の果樹農業を押し上げた一番大きなインパクトの減反が始まってすでに40年経つわけですが、その時に非常に意気込んで、稲作転換作物として果樹部門を拡大した当時の、例えば40歳の担い手の方が今は80歳になってるわけで、後継者がいなければ、かなり厳しい状況になっていると私は思っております。

次に問題になるのが、廃園が進んでいるということです。一挙に廃園が進むということではなくて、これは栽培面積の縮小という結果もあるわけですが、その背景にあるのは、何といたっても栽培従事者の高齢化があると思っています。それから果樹農業は家族経営が基本ですので、後を継ぐ方がいなければ、水田のように簡単に貸し借りが進まないというのが現状だと思っています。そういうことで、借手がなければ廃園せざるをえないというような状況です。私の住んでいる付近でも、色んな事情でやめたいという方がいても、なかなか買い手が見つからないと、ついには立派な木を切らざるをえないという悲しい場面に時々遭遇しております。

豊凶による価格の変動が所得に大きく影響することでも大きな問題です。豊作貧乏のような状況

も起こるといことです。加えて、最近では農業資材とか、農薬等が非常に値上がりして苦しい経営を余儀なくされているのではないかと考えております。

さらに、果物の消費水準の低下ということですが、昭和55年と平成24年の国民一人あたりの果物の家計購入数量の推移を見ると、一番落ち込みがひどいのがみかんですね。昭和55年を100とすると28まで落ち込んでいるということで、全般に果物の消費が落ち込んでいるという状況です。

### ●課題解決の模索

そこで問題解決の模索ということで、私なりにどんな解決策を考えたらいいかということで考えてみました。一つは果樹の家族経営から果樹農業への組織化ということですが、先ほどもお話ししたように、果樹農業の現状というのは家族経営で、労働集約型の産業です。土地利用型農業と異なり機械化がなかなか難しく、更には細かい管理技術が要求されるということで、管理技術による個人差もあるということで、これ以上の栽培面積減少を防止するためには、栽培農家の組織化ができないものかというふうには私は考えました。まあ全国的に見れば、果樹農家の完全協同組織という組織もあるわけですが、稲作では会社組織への移行などの動きも見られますが、この家族経営を基本とした経営のあり方を検討すべき時期にきているのではないかと考えております。

二つ目に、新たな果樹農業経営者の参入ということですが、新潟市は水田とか土壌条件に恵まれ、交通機関は整備されていまして、他の地域に比べて私は本当に農業の適地だと思っています。そういうことで農業外から果樹経営への新規参入の動きもみられます。南区では農外からの若い参入者を今農家の元で研修を行っている事例もあります。それなりに覚悟も必要だと思いますが、そういう意味では発展の可能性をもつ果樹経営が期待できるのではないかと考えております。

それから三つ目に、6次産業化の進展ということですが、すでにこの南区では果物を利用してジュースとかジャム、ジェラート、あるいは缶詰加工などの企業化を進めている農家も多くあります。それから西蒲区の巻地区ですが、砂丘地に耕作放棄地が多く見られますが、そこに葡萄を植栽して、それを加工してワイナリーが何軒か出店しています。また北区では特産のトマトを加工して製品化している事例

もあります。それから現在、アグリパークの一面にある食品加工センターのほうで新潟市江南区の特産物である藤五郎梅、それから梨ですね、この加工の試作も行っています。ジュースやジャムのほかに果物を乾燥して粉末加工して、食品への添加をして、幅を広げていこうという試みをしているところです。

さらに今年新潟市は農業特区に指定されて、ニュー・フード・バレー構想をつくりました。新潟市は米をはじめ、様々な農産物に恵まれている地域で、食品関連産業が立地していますし研究機関も集積しています。これからは消費者ニーズを的確に捉えた商品開発が重要になってくるのではないかとということで、農家の利益とマッチした食品加工の誘致が望まれるのではないかと考えています。

### ●果樹農業と「新潟市アグリパーク」の役割

最後に5番目として、果樹農業と「新潟市アグリパーク」の役割ということでパワーポイントを見ていただきたいと思います。この新潟市アグリパークは今年の6月28日にオープンしたばかりですが、機能としては、一つは教育ファームです。教育ファームというのは、文部科学省が定めた学習指導要領に従って、ここで子どもたちが授業の一環として農業体験をする場所ですが、子どもたちが食の大切さとか農業の素晴らしさに気づき、故郷の新潟を愛して、さらには地域に対する誇り、あるいは何よりもこれからの生きる力を養うことが設置の目的です。様々な農業体験を通じて、農業の素晴らしさに気づいて、将来農業の応援者となってくれれば、私は素晴らしいのではないかと考えています。

もうひとつの機能が食品加工支援センターです。これは農業の6次産業化を進める拠点になります。この食品加工支援センターで農作物の加工を希望する農家が初歩的な技術を取得して、6次産業の裾野を広げていくことが求められています。この写真は、夏にアイスクリームを作った写真です。これはアイスクリームに枝豆を入れて商品化できないかということで進めている写真です。これはジャム製造の加工講座です。これはキウイフルーツを用いたソース作りの写真ですね。これはトマト、ブルーベリー、りんごを用いたジャムの製造の状況です。これは先ほどお話ししました野菜果物の乾燥粉末加工講座ということですが。

アグリパークの持つ三つ目の機能の農業の担い手

育成ということで、農家と連携した研修の実施をできないかということです。南区では果樹栽培を希望する新規参入者がぼつぼつ出始めていますが、技術取得のために果樹農家に出向いて研修する機会が多いと思います。研修の際に利用していただくための宿泊施設もあります。宿泊は有料ですので、その一部を労働対価として受け入れ農家が負担できるような仕組みを考えているところです。

それからアグリパークを拠点としたグリーンツーリズムの促進です。最近、農家に滞在して農家と交流したり、農業体験、あるいは農村景観を楽しむグリーンツーリズムが盛んになってきていますが、これを進めるために関係機関、あるいは農家と連携してその仕組みを作りたいと思っています。この写真はアフリカから研修に来た方がアグリパークに泊まり、付近の観光農園で交流した写真です。

最後に観光農園に関する情報発信ということですが、アグリパークに泊まる宿泊のお客様に対して観光農園の割引を行っています。今後、観光農園と連携したいろんな仕組みを模索していきたいと考えています。

そういうことで、新潟市アグリパークは、多様な機能をもっていますので、皆様方からの積極的なご提案を頂戴しますとともに、いろんな視点で活用していただければと思っています。雑駁なお話になりましたが、以上で私の話を終わらせていただきます。ありがとうございました。

## 「観光農園のビジネスモデルの現状と将来展望」

白根グレイプガーデン代表取締役 笠原 節夫

白根グレイプガーデンの代表をしております笠原です。代表と言うと、あなたは仕事をしてないでしょということをよく言われるんですけど、農家として葡萄栽培・果物栽培のプロとして、ほぼ毎日農園のほうで頑張っている仕事をしております。こういう場に出て人前で話をするのはめったにありませんので、脱線したりするかもしれませんが、お付き合いいただければと思っています。

### ●観光果樹園の現状

さきほど、坪川さんから、南区の果物栽培の状況等、話があった中で、観光果樹園の話もあったわけですが、実際に南区のなかでは観光農園が6園ほどあります。5軒は果物農園で、1軒はきのこ園です。合併してから、味方、月潟のほうに声をかけてそれなりに近いから一緒にならないかという話をしたんですが、やはり旧白根市の観光農園のほうが一歩リードしていて、もうちょっと時を見て一緒にになれるようだったら一緒にさせてくれという話があり、今現在は、旧白根市の6軒で動いているところです。旧白根市においては歴史があるという話が坪川さんからありましたが、観光農園については、昭和41年くらいに聖籠町の小野岩松さんの瑞穂農園さんとグレイプガーデンの2軒でスタートしたという感じになります。今ですと、大きなのはやはり白根地区と聖籠にある果樹園がメインに走っているようですが、県下全域に観光農園がぼつぼつと増え、最近ですと苺園を含めまして、年間を通じてあちらこちらでやってるのが実情だと思います。

新潟県はそのような状況ですけれども、全国的にどういう状況かと言いますと、先ほどから言われています6次産業化、自分が作っているものを自分の責任で販売したり、少しでも利益を求めるということで、観光農園に近い農園が出てきています。自分が努力して作った果物をお客様に自分の力で販売するというのが観光農園のスタンスであり、今現在もそういう形が多いかと思っています。

### ●お客様のニーズの変化への試行錯誤

ところが、今まではそれでよかったのですが、お客さんが求めるのが徐々に変わってきていて、果物を自分で採るといことは、今までですと、採る楽しみがあったり、隣近所に私が採ったものだよということでプレゼントしたりできたんですが、今ですと、スーパーでもどこでも新鮮なものはたくさんありますので、それ以上のものを求めるようになってきた。

当園は立地条件が良くないので、お客様を迎えるためには最低限、駐車場の整備はもちろん、トイレ、お客さんが休む若干のスペース、等々を準備する必要がありました。当初、私がやる前までは葡萄がメインだったので8月のお盆から10月10日の体育の日まで、秋の果物狩りのシーズンの約2ヶ月間の観光農園ということで行っていました。駐車場であれ、トイレであれ、備品であれそれぞれ片付ける必要がありました。これをもっと有効利用するために何かいい方法はないかなということでもろんな方に相談したところ、それだったら、白根は複数の観光農園があるからどっか一箇所でまとまってやればインパクトがあっていいんじゃないですかという話があったんです。まわりに声をかけたところ、やはり自分が作ったというプライドがありますので、一緒に販売は難しいと。じゃあ国道からうちに入ってくるのに、約2キロから4キロぐらいかかるんで、そのルートをと何か観光果樹園、直売所も含めてできないかということで声をかけたんですけど、やはり先ほど言った駐車場の整備や、またトイレの整備ということで非常に経費もかかる。果物を販売して利益を得てもみんなそこに消えていってしまうからという話で、それもできなかった。

あと何をやるかということ、自分で努力してシーズンをひっぱりしかない。では秋の果物狩り以外にどうやってシーズンを引っ張るかということで、当初は7月の半ばぐらいから葡萄の収穫ができたので、その前の6月に隣山形県のさくらんぼを導入すればいいなということも考えたのですが、やはり1年間勉強して作業して1ヶ月のシーズン延長はあまり合わないと考えた。あとやはり雪国ですので、寒い時期に向かってできればログハウス調に建物を作り変えたりと、ただこれはリスクがありすぎるなということ。

### ●イチゴの導入へ

やはりその頃、葡萄と桃と梨を作っていたのでまあ新潟県の三大フルーツがあるもんですので、あ、りんごもその時やってたな、名前が白根グレープガーデンですけど、フルーツ&白根グレープガーデンと、夢は大きく「新潟フルーツランド」という商標も取ったんです。でもシーズンのにはみんな秋なんで、大変だということで、またサブタイトルのフルーツランドを降ろしまして、やはり白根グレープガーデンで走っています。なんかいいものがないかなという中で、昔から私はいちごに非常に興味があって、いちごは皮を剥かないでそのまま食べれる。たまに嫌いな方々もいるんですけど、特に年配の方々、なぜかという歯茎の間に種が挟まると痛いそうで、そういうのはあったんですけど、だいたいみなさん好きだと。それで私も勉強不足だったので、いちごはだいたい6月の中旬に収穫して終わると思ってたんですけど、研修に行き話話を聞いたら、いやそうじゃないよと。12月ぐらいから採れて、5月のゴールデンウィークぐらいまで半年間取れるよと。これはすごいフルーツだなと。野菜なんですけど、一応くだものみたいなということで、それで平成9年の年に導入してやったところ、非常に好評でよかったんです。その頃は、12月のクリスマス前ぐらいから採れるのは新潟県で初めてだったので、まさか冬の新潟、雪の中でイチゴ狩りはできないでしょうという話がありましたけど、いや、本当にできるんですよということで、お金がないもんですから、それを宣伝効果に結びつけるため、また新潟県で初めてそういう施設を導入すれば、腹の中では、若干県から補助金が出るんじゃないかなと下心もあったのですが、残念ながら1法人だったために、補助金はまず出ないと。運よく融資してくださるところがあったので、一応ハウスを建ててね、ちゃんとしたんです。多分新潟県で初めてのハウスカットのイチゴ狩り園なので、ニュースになるだろうと思ったところ、非常に宣伝効果があった。そして苗を植えたのが約2万本。一人が一株から500グラムぐらい取ると、食べ放題にすると一人がだいたい1キロ食べるんです。だいたい300グラムのパック3つ。そうすると、1万人の人は対応できるなと思ったんですが、やはり技術がなかなかついていかなかったので、1株から200グラムぐらいしか採れない。そしてお客様が来れば、赤いイチゴがないも

んで、ちょっとピンクのイチゴを食べると、こんなおいしくないイチゴはどこにもないということで施設の方も無理してどうにかここへ辿りついた。今になれば、みなさんが報道してくださったお蔭で、だいたい500万円ぐらいの宣伝効果があった。そして越後姫が生まれて新潟県下あっちこちに大小だいたい30軒ぐらいのイチゴ狩り園ができて、春の娯楽として安定した。県の方も「笠原さん、おかげさんで、いちごの農園も増えたし、越後姫も普及してよかったです」という話もあるんですけど、本当は補助金をもらいたかったんだよという話をしてるんですけど、一応まあ、そんな感じでうまい具合に転換して順調にいつているのです。

### ●お客様の自然志向

お客様が何を求めているのか、今までは果物狩りでよかったのですが、これからはやはり、おいしいのは当たり前。他の果物は何かないとか、1箇所ですらいろんな果物を楽しみたいということ。安心感はもちろんですけど、その他に今求められているのは、やはり自然体験。農家ですので、作物があるのは当たり前ですけど、われわれ作っている者は、その時期その時期を見ているのですが、収穫体験は、実ったときしか見れないんですよ。ところが、先ほど坪川さんが言われたように、新潟県は特に四季がはっきりしてるので、四季もひとつの観光資源にして、それを見ながら学習していく。子どもたちを連れて、葡萄の花はこんなふうに咲いてるんだよと、梨の花は真っ白なんだよと、花びらいくつあるよとか、そういうのを農園を開放して常に楽しんでもらうと。やはりあと農園に来ることによって自然相手に普段の生活と違うので、心のリラックスができるというのを求めてきていると。四季の農園の顔を見に来られる方が多いというのを感じます。

### ●農園のこだわりと丁寧なおもてなし

それでは、われわれがそれにどのように対応したらいいかということになりますけど、先ほどから言ってるように、それぞれの施設関係の有効利用ができないということで、まずシーズンの長期化を狙う。あとはお客様が、普段仕事をしていてストレスが溜まってるんで、普段感じることもない異空間をわれわれのほうで演出していく。そのためには、ただあるだけじゃなくて、ちょっといい駐車場、



グレープガーデンの駐車場と入口

ちょっといいお手洗い、ちょっといい休憩所をとりあえず作る。そこに今度はこだわりの果物、われわれすべて農家はこだわって自分のブランドで作ってるんですけど、ここがよそと違うんですよという本当に自分がこだわっているものを揃える。さらにそれに併せて、こだわった果物で作るこだわった加工食品、やはりそういうものを作って、ネーミングやパッケージの違い、あとその果物、商品を作ったときのよく言われるドラマ、物語。やはりそういうことがお客さんから満足してもらえると。ただ適当に作ったんじゃないで、この果物は一回一回われわれはこのように努力してこのように心を入れて、今やっとできあがったんですよ。あなたのためにこの1個を作ったんですよ。だから鉄を入れて収穫してくださいという付加価値の作り方を、われわれはやっていかなければならないと。

あとは、なんだかんだ言っても、やはり元は農家なもので、そこにあるトイレが汚くても、まあまあこんなもんだろうなと、駐車場が砂利になっていても、まあこんなもんだろうなというのがあったんですけど、やはり観光果樹園となると、観光施設の一つなんで、他の施設、今回できたこちらアグリパーク、こちらを利用されてから足を運んでこられる、食育センターに行かれた方が来られる、よそのホテルに泊まれた方が来られる、すべて新潟県の観光地なんで、その観光施設を利用した人が、これ農家だからしょうがないよねというのは、今の時代には許されない。やはり他の施設と同じ程度の、できなくても、せめてきれい感を出すとか、何か見えないところでお客様の満足するかたちを作っていかなければだめじゃないかと思っております。

あと、それにまたプラスするのは、日本はホテル



ランクでは世界一の接客を受けているお客様ばかりです。果物園も県内のお客様、県外のお客様、海外のお客様、それぞれの日本のおもてなしを求めてきておられるので、われわれ迎える者が、まず身だしなみ、外観もそうです。あと、話し方。お客さんじゃなくして、やはりお客様、私もスタッフに言うんですけど、スタッフは「同じじゃないんですか」、「お客さんとお客様、聞いたらどっちが気分がいい?」、「やはりお客様ですね」と。

ではそれをどのように変えていったらいいのかというのは、一人一人の性格とか話の仕方があるので、それをいかに早く自分が気づいて、そのお客様に合った伝え方ができるかできないか。それをするためには、いかにスタッフ同士がコミュニケーションを取って、目でものを言う阿吽の呼吸でお客様対応ができるかというところが、今私が心がけているところです。あと、お客さんはプロなんで、われわれが心から迎えているのか、口先だけで迎えているのか、本当に作り笑顔で迎えられるのかというのはパッと読んでしまうんで。

うちの入り口は狭いんですけど、書店から入るような感じになっています。その受付スタッフ、まずそこにいるのは、女性で、子どものいる方、ご主人のいる方、それぞれですが、人間ですので、どうしても家族内でけんかがあったり、子どもの体調が悪かったりというのがある。その方々が無理して会社に来て接客してもやはり心に他の気持ちがあるので、完璧な接客ができない。ですから、朝になって体調悪かったり、子どもの具合が悪かったら、突然電話でいいから、休んでもらっていいですからと、というような指導はしております。

### ●リスクとの戦い

そうやってやっているなかで、われわれ本当にお客様のためにどこまで努力できるかが、非常に難しいところかなと思います。観光農園をやっていくのに、果物を少し高く売ったんで、売れ行きが極端に上がってこないんですけど、お客様を迎えるために施設を作った分は工業製品の購入ですので非常に経費が高くなります。先行投資で後から利益がついてくるんで、先にその投資をできるかできないかというのも非常に怖いところですけど、それはやはり自分の経験と夢と周りの情報をとってやるしかないかと思っています。あとは、果物は自然相手なんで、

ある程度ハウス栽培等もできますけど、自然災害には非常に弱い。野菜関係、キノコ関係には、大手企業が参入してどんどんやっていますけど、果樹に関しては、木を植えて3年～5年後から生産が始まって、施設をやれば高くつくので全体的にも非常に厳しい。そうすると、自然栽培ですと、台風1回で終わる可能性もあるんで、そういう非常に高いリスクがある中でやっていかなきゃならんと。まあ、オリンピック、4年に1回ぐらい、何とかなるんじゃないのという方もおられますけど、やはり4年に1回の災害でもなかなか厳しいし、永年作物なんで、1回災害があったら、3年～5年はどうしても尾を引いてしまう。そのようなところがやはり非常に怖いところだなと。あとレジャー産業なんで、国内の経済によって非常に左右されやすい。バブルがはじけてから、今もなかなか復活していないけど、2割3割ダウンしたまま走っている農園がほとんどですし、やはりやめていかれる方が非常に多くなってきています。やはり観光農園はリスクが高い分色々大変なんで、接客とかスタートの関係があるんで、食材店に完全に替えちゃって、直売コーナーでお客様に相對しているというような方も結構出てきているところですよ。

### ●産地の維持に向けて

やはり先ほど坪川さんが言われた、産地として南区の果樹農家も衰退してきております。後継者も少なくなってきて、私の部落に一時は40軒の方々が葡萄を作っておりましたが、今現在は5軒の方しかおりません。面積がどんどんどんどん減ってきております。私は地域がなければ農業って維持できないと思うんで、近所の方々から「頼む」と言われるときは、さて、何を作るかなと思っても一応「はい」ということで農地を借りて私の方で維持管理、場合によっては、除草剤しか撒いてないところもありますけど、そのように努力しておるところです。何かいい作物がないかなということ、今模索しながらやっております。手間をかけたりにして、それが金に変わればいいんですけど、面積が増えると、スタッフを入れてやっていると、人件費のほうが先行してしまつてスタッフにあげる給料よりも年間を通すと、増えた面積にかかる経費の分売り上げのほうが減ってしまうという、その辺が、これから非常に難しいところかなと思っています。

あと、中央のほうは非常に経済が良くなっていますが、地方のほうはなかなか中小零細企業も含めて財布の中身は非常に厳しくなっています。うちの場合は、お客様が余暇に合わせて楽しめるような考え方でやっていて、一日家族で1万円持って朝出てきたら、知らないうちにお金を使ってしまったなというパターンでお帰りいただいて、帰るときに楽しかったねと言って帰っていただければ、またリピーターとして戻ってきて頂けるなど考えて行っているところです。先ほど坪川さんが言われた、新潟市が農業特区を取って、大きな農家とか色んな方々が農業産業を作るなかで、私は非常に怖いものを感じております。私の身の丈がありませんので、自分のできる範囲内で努力して、商社さんがうちの加工品を販売してくださいという話はたくさんありますけど、私の力が今そこまでありませんので、勘弁してくださいと。加工して大きなものを作った段階で販売力がそこまでありませんので、無理をせずにできることからひとつずつやっていってお客様が前向きで楽しんでいただいて、そこから口コミに広がってるパターンがやはり農業のかたちなのかなと。いっぺんに大きな花火を上げずに、コツコツやっていって喜んでもらうようなパターンを持っていきたいなと思っていますところ。一番はやはり先ほど言われた、それこそ家族経営からスタートしておりますので、やはり家族の努力がすごく大事だと思いますし、あと、今のスタッフ。地域の方々が全面的に本当に協力してくださってるので、人間の道徳を忘れずお返ししながら、産地維持ができればなと常日頃思っているところです。大分時間が過ぎてしまいましたが、そのようなことでよろしくお願ひします。

## 「燕三条プライドプロジェクトに おける畑の朝カフェについて」

燕三条「畑の朝カフェ」実行委員・岡村葡萄園

岡村 直道

みなさん、こんにちは。燕三条「畑の朝カフェ」実行委員で新潟市の西蒲区で葡萄農家を営んでおります岡村と申します。私はこの南区の隣の新潟市西蒲区で、旧中之口村という地域で生まれ育ちました。小中高地元で育ちまして、大学は神奈川県に2年、東京に2年、関東のほうで生活をいたしました。兄弟が3人、私を含めて3人おりまして、全員男で、私はその真ん中で次男ということもあって、大学が終われば、きっと地元を離れて東京かどこかその辺でなんか仕事をして、気楽に暮らすんだらうなと思っていたんですが、色んな巡り合わせがあって、いま地元で葡萄農家を始めて12年くらいなっております。

葡萄農家をしながら、色々地元で活動をしているんですけども、燕三条畑の朝カフェという取り組みに参加しております。なんで新潟市民なのに燕三条で活動するんだということをよく聞かれるんですけど、私のところから、新潟駅まで車で早くて50分、燕三条駅まで15分ということで、近いというのが一番単純な理由なんですけれども、まあ、そんなことで、割と燕三条を起点にして活動することが多くなっております。今日みなさんにご紹介する畑の朝カフェという取り組みなんですけど、まずその雰囲気というか空気感を皆さんに味わっていただくべく、ちょっと動画というか、スライドショーを見たいと思います。

(4分間の音楽付きスライドショー)

ありがとうございました。伝わりましたかね？なんとなく雰囲気が。もう今日帰っていい？みたいなそんな雰囲気で嬉しいです。こんな雰囲気なんですけれども、これを詳しくスライドを使って説明していきたいと思ひます。

### ●燕三条プライド・プロジェクトと「畑の朝カフェ」

この燕三条の畑の朝カフェという取り組みなんですけど、母体となっているプロジェクトがありまして、それが、それが燕三条プライド・プロジェクトという名前です。この燕三条プライド・プロジェク

トなんですけども、燕三条地域の地域ブランド化を目指して設立されたプロジェクトで、互いに相乗効果が発生する四つのプロジェクトから構成されています。どんなプロジェクトがあるかというところ、ここにあるレストラン・グループ、プロダクト・グループ、まあ工業製品関係ですね、それからツーリズム・グループ、グリーン・ツーリズムとかあと最近よく言うまち歩きなんかです。それからプロモーション・グループ、色んな宣伝活動を行ったりするグループで構成されております。で、この畑の朝カフェをやってるグループはレストラン・グループでして、その中の三つプロジェクトがあるうちの、プロジェクト1というところで、オーガニック地名野菜、オーガニック地名食材、オーガニック水、酒みたいなことをやりましょうという目標が掲げられて、メンバーがいろんなところから集められました。そのなかの1人に私も加わっているわけなんです。構成メンバーは15名ぐらいで、農家が5名、あとは他の業種の方で飲食業とか旅館業、web制作業、米卸、農業資材、鋳造業、食器卸業、マスメディア関係などの方がいてやっております。最初オーガニックという目標を掲げられて、そのなかで例えばオーガニック燕三条キャベツとか燕三条葡萄とかを作って、農産物のブランド化をやんなさいってことだったんですけど、なかなかそっちの方面って、有機とか無農薬とか非常に難しい分野ですし、また、地名をつけた農産物っていうのは、いろんなところでやってるので、何か違うなっていうところで壁にぶつかって、色んな模索をした結果、2012年、この燕三条畑の朝カフェという取り組みをスタートしました。

先ほどもあんな感じで、スライドショーで状況を見ていただいたんですが、最初は2012年の5月に、



燕市にある花苗農家のハーベストさんというところで1回目の朝カフェを行いました。本当にハウスの脇にテーブルといすを並べてそこで食事を提供すると。食事だけではなくて、体験も取り混ぜておりまして、この時はハーブのブーケを作ってもらった体験をしました。こんな感じですね。で、食事はこんな感じで、この時はマフィンでしたね。

### ●『グレープバスケット～あなたと分けあう収穫の秋～』

それから3年間、朝カフェという事業を続けてるんですけど、もう一つ例として、9月にうちの岡村葡萄園で行った朝カフェの様子も見ていただきたいと思います。どの朝カフェを開催するときもタイトルをつけるんですけども、うちの場合は、「グレープバスケットあなたと分けあう収穫の秋～葡萄って家族みたいだ～」みたいな、こんなタイトルをつけてみました。これがうちの裏庭の葡萄畑です。はじめに参加者の皆さんにご挨拶をしているところですね。

うちでも今年3回目だったんですけど、今回初めて畑を飛び出して、すぐ家の裏にある中ノ口川の土手にあがりました。そこで狙っていたのは、うちでやっている葡萄作りのバックグラウンドに参加者の皆さんに知ってもらおうということで、この中ノ口川から水を引いて畑に灌水していますとか、この中之口川の氾濫が果物作りにいい土壌を作ったんですよというような話をさせて頂きました。

また畑に戻ってきて、葡萄畑で葡萄という植物の特性とか、あと土作りはこんなふうになっていますとか、そういった説明をした上で、収穫体験をしていただきました。その時使っている鋏は、地元の三条市の果物切バサミを使用しております。それで収穫した葡萄を入れるのは三条市のサポート・ステーションというところで活動している若者たちが作ってくれた新聞バッグですね。食事の前に、うちでは色んな葡萄の品種、30種類ぐらい作ってますので、今回10種類を食べていただくということで、参加者のみなさんにバスケットを持っていただいて、この右側にいるのはうちの母なんですけども、うちの母と父が交代交代に、この葡萄はこんな特性ですとか、こういう味がしますとか、これは作るのが難しいんですとか、そんなお話をしながら、ひとつひとつのバスケットに手渡しで葡萄を入れていきまし

た。で、そのバスケットを持ってテーブルにみなさんについていただきました。

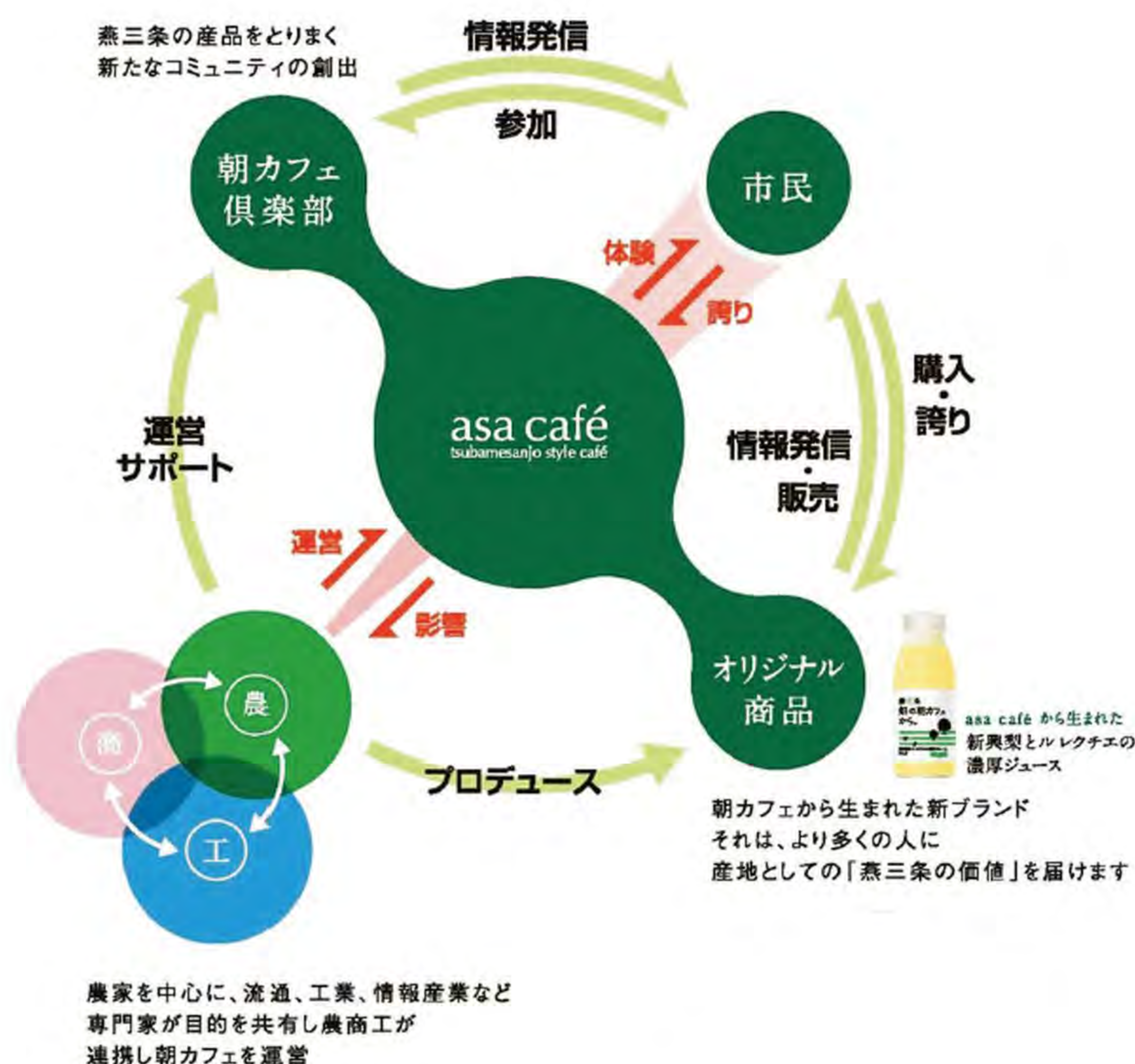
今回初めて取り組んだこととして、テーブルを一続きにして大きな長テーブルを作りました。いままでは、各グループごとに分かれた席にしていたんですけれども、「あなたと分け合う収穫の秋」なんで、こういうふうにみんな一つのテーブルを囲む感じにして、他のお客さんとも会話を楽しむというスタイルを今回初めて楽しみました。それで料理なんですけど、これは近くの料理屋さんで作ってもらいました。葡萄入りのお味噌汁で、嘘なんですけども、これ葡萄に見えるのは冬瓜、カモウリですね。カモウリをこうくるっとくり貫いて、葡萄のようにするという、本当に素晴らしい料理を作ってくださいました。あとうちにはワイン葡萄も作っているんですけれども、ワイン葡萄をその場でご自身で搾ってもらった生絞りジュースというのも提供いたしました。そしてこれはキャンベルっていう紫色の濃い葡萄で作ったジェラートをデザートに食べていただきました。そういったものを食べていただきながら、今回は私と父と一緒に農業をやっている兄も同じテーブルについてお客様と一緒に食事を取りました。食事を取りながら近くの方と、こんなふうで作ってるんです、こんなことが大変なんですみたいなことをお

話させていただきました。この一緒に食事の席に着くというのも初めてだったんですけど、やっぱり一緒に食べ物を食べると、非常に和むんですね。和むというのを漢字で書くと禾（のぎ）編に口と書きますよね。稲、つまりお米を口の中に入れると和むということだと思うんですけど、そういうことで、今回初めて一緒に食べさせていただきました。

### ●「畑の朝カフェ」のしくみのデザイン

この畑の朝カフェという取り組みのデザイン、骨格なんですけど、1番に土地・風土を重要な要素として位置づけています。今、農業では、日本中同じような種を使って栽培することがほとんどだと思います。でも同じ種を植えても、蒔く畑が違えば、新潟県で蒔いたものと北海道で蒔いたものは絶対違う味になってくると思うんですね。そういった味の違いになって出てくるようなもの、それがきっと土地とか風土とかっていうものだと思うんですけど、ワインの用語でテロワールっていう、地域特性という意味の言葉があるんですが、そのテロワールを大事に表現しよう、そういうふうに考えてやっております。

それと2番目に生産者との触れ合い。先ほどの動画の中でも出てきましたが、収穫体験や袋がけ体験



をしたり、お話と一緒に食事をしたりと、生産者との触れ合いを大切にしています。

そしてもう一つ、燕三条畑の朝カフェの重要な特徴が農商工連携です。燕市、三条市ともに工業が非常に盛んで、特に金属加工とか、洋食器、ここにもありますけれども、カトラリーと言われるナイフ、フォーク、スプーン、こういったものですか、この座っている椅子、テーブルも地元のアウトドアメーカーのものを使っています。こういうふうには、この取り組みを地元の工業、商業関係の方が後押ししてくださって、応援してくださって、農商工連携がこの場で実現されています。

そんな感じで続けている畑の朝カフェなんですけど、その中で色んなつながりが生まれてきました。その一つがこの「朝カフェ倶楽部」というファンクラブなんです。今500名ぐらい登録があって、これは今年初めてやったファンミーティングの様子です。非常にコアなファンもたくさんいらっしゃいます。そして先ほどのファンクラブの中から、本当に朝カフェのファンになって、自分もスタッフとして応援したいという方も結構出てきて、この写真は2012年9月でスタッフはみんなプロジェクトメンバーでやっていたんですけど、今年の9月の朝カフェではほぼ全員スタッフがボランティアでやってくださったというふうに変化が出てきました。そして、そのファンクラブの中から農家の仕事の忙しいとき、例えば梨農家さんの受粉作業とか、非常に人手が必要な作業ですよ、そういったときに私でよかったらお手伝いしますよという方がこうやってお手伝いしてくださるようになりました。

そういうわけで、いろんな広がりがある畑の朝カフェなんですけど、まあイメージとしては、真ん中にさっき畑で食事をしたあのイベントがあって、そこを中心にしていろんな関わりや、つながりが生まれてくる。例えば、先ほどのカトラリーとかテーブル椅子のような、農商工連携のこととか、あと先ほどのファンクラブのこと、それから市民の方は参加することでいろんな体験ができたり、自分の地元に対しての誇りが生まれたりということがあると思います。それからいま試験的にやってみることなんですけど、オリジナル商品みたいなものも生まれてきています。こういったかたちで、有機的ないろんなつながりができております。

この朝カフェなんですけど、今後に向けてどういう課題・展望があるのか、自分なりに考えてみました。まずはツール、器としての洗練から必要だろうと。農家が自分のやってる農業、農産物を知っていただくためのツール。料理に例えると、自分を載っけるための器としての朝カフェというイベントをもっと農家が参加しやすいような形にもっともっと簡素化するのか、工夫するのか、そういった形で洗練化していく必要があるだろうと。まだ結構いろんなお手伝いや、手間を必要とする部分が多いので、その辺を改善していくと、参加農家も増えるでしょうし、燕三条だけに留まらなくて、新潟市とか長岡とか、また新潟県を飛び出すというような展開も出てくるのではないかと考えております。それから、もう一つが応援者やファンの活動の場の提供が求められてくるんじゃないかと。先ほど写真に出て来ましたファンクラブのみなさん。本当に色んな場に関わってくださるようになってきました。そこでイベントだけに留まらない、日常の農業現場への波及が生まれてくるんじゃないか、活動の場を用意することで、そういう波及効果が生まれてくるんじゃないかと期待しております。

畑の朝カフェを通して見えてくる未来、それはどんなものかなと考えるんですけど、畑が磨かれる、そこにいる農家、人が磨かれる、その結果地域が磨かれることになるんだらうと考えています。そして先ほど色んな地域の果樹の歴史を聞いて来ましたけれども、先輩たちがずっと磨き続けて、積み重ねてきて大事に育ててきたものを、より輝かせて、次の世代につないでいく未来が朝カフェを通してできるんじゃないかと。後継者の問題、非常に心配ですけど、例えば畑の朝カフェを開催した時に、ちょっといつもとは違う自分の父親とか母親の様子を子どもたちが見るんですね。なんかいつもと違ってカッコいいとか。そんなところで、自分の家の家業の内容、仕事に興味を持つ子どもたちが出てきて後継者問題解決に繋がるなんてことも期待できるんじゃないかなというふうに思っています。

ということで、今日は学生の皆さんもたくさん来ていらっしゃいますが、ぜひ畑の朝カフェ、身近にある原石磨きを一緒にしていただけたらなと思っております。以上です。ありがとうございました。

## 第2回公開講座

# 新潟における果樹農園の展望

## 第2部 座談会・情報交換会

登壇者 : 坪川藤夫氏 (新潟市アグリパーク総括館長)  
笠原節夫氏 (白根グレープガーデン代表取締役)  
岡村直道氏 (燕三条「畑の朝カフェ」実行委員・岡村葡萄園)

コメンテーター : ジョン・アダムソン (新潟県立大学国際地域学部教授)

コーディネーター : 山中知彦 (新潟県立大学地域連携センター センター長、新潟県立大学国際地域学部教授)

山中 後半の進め方ですけれども、前半の3名の方のリレートークをベースに、私、山中がコーディネーターとして、ジョン・アダムソン委員がコメンテーターとして、3人から、会場からの質問を交えながらすすめていきたいと思います。ジョン・アダムソン委員は、専門が学際領域という、いろいろな研究領域をつなぐようなところを研究されているということで、うってつけのコメンテーターだと思います。私は地域デザインという専門領域で、大学で教えております。そんな2人が今回の講座の仕込みをいたしました。まず最初に、コメンテーターのアダムソン委員から、3人のリレートークに対するコメントをしていただいて、そのあとで、後半の論点を提案してもらおうと思います。

アダムソン みなさん、どうでしたか。試食はおいしかったかな。よかったですね。今日3人の話を聞いたら、おもしろい印象でしたね。最初は、坪川さんの公的部門のバックグラウンド、歴史と研究。本当に大切ですね。坪川さんの話は、笠原さんと岡村さんの2人の活動の基盤、バックグラウンドですね。その後、笠原さんと岡村さんの民間部門のアプローチ。彼らは民間部門で働く。でも違うやり方がある、そっくりなやり方もあるでしょう。笠原さんの話を聞いたら、いろんなことにトライして、だめだった、でも次のことやりました。ほんとうにビジネスですね。ビジネスはというふう成功するか。ほんとうにがんばりましたね。岡村さんのプレゼンテーションをきいたら、朝カフェのすごくプロフェッショナルなイメージですね。私はこのあいだ岡村さんの朝カフェのイベントに参加したときには、6時半くらいに起きました。でもほんとうによかったですね。初めて朝ご飯でアイスクリーム食べました。その後で笠原さんのフルーツファームに行ったときには、ジェラートがいっぱいあるでしょ

う。ぜひ見に行ってください。今日のパネル・ディスカッションの進め方を説明したいと思います。山中先生と私と地域連携センターのメンバーで、フルーツファームになにかいいことがあるかと、何回かアグリパークにきました。いろいろ4月から話をしました。私たちはどういう風にその場所をつなぎましょうか。どういうテーマがフルーツファームとアグリパークをつなぐでしょうか。いろいろ話をしたら、三つ大切なことがあると思います。最初は、ネクストジェネレーション。これは後継者。高齢化社会をみたら、誰が農業に入るでしょうか。誰がアグリカルチャーを続けるでしょうか。次は、特に笠原さんと岡村さんの二人の話を聞いたら、もちろんみんなそれぞれ違うビジネスモデルがあるでしょう。岡村さんの方は朝早く起きて、いろいろ葡萄の専門的なことを聞いて、自分で葡萄を切って、すごくおもしろいライフスタイルみたいな感じ。岡村さんのライフスタイルがでますね。笠原さんのことも、ビジネスモデル、というふうビジネスを続けるかということですね。ビジネスモデルはどんなビジネスモデルがいいのでしょうか。最後に3番目は坪川さんのアグリパークに関係がある、特に農業の研究ですね。次の苺、次の梨などがある。アグリパークは公的機関ですね。公的機関は民間とどうつなぐでしょうか。別でない、一緒という感じですね。一緒に農業の未来をどうつくるでしょうか。三つのポイントの話になるでしょう。

山中 ということで、第2部は果樹農園の後継者の問題とビジネスモデル、それとアグリパークの支援という3本立てで、順番にすすめていきたいと思います。そこに会場からの関連する質問を組み合わせたいと思います。まずは後継者がいないと展望が開けないということで、最初に後継者その人である岡村さんに、どうして後継者になろうと決意さ

れたか、その条件的なものがなんだったかを簡単にご紹介いただければと思います。

岡村 私は今、私と、兄と、両親の4人でやっているのですけれども、偶然笠原さんのところもご兄弟が入られているのですよね。笠原さんのところは儲かっているから2人入っているのです。うちも儲かっているから、なんとかせねば、ということで2人入っているのです。ふたりも。それ以外にも、うちは経営的にも楽ではないのですが、お客様に愛されているというのをすごく子どもとして感じていて、うちの葡萄が愛されている。また、僕で葡萄を作り始めて5代目になるのですけれども、ずっと育んできた歴史がある。それを絶やしていいものだろうか、そういう思いがありました。

山中 それでは、儲かっている笠原さん。かどうかは知らないですけれども。笠原さんのところには、さっきアダムソン先生がおっしゃったように、われわれ事前に取材にうかがったところ、ほんとうに家族総出という感じでやられていましたよね。ですから、笠原さんには後継する側としてどういった条件を整えればうまくいくか。そのへんの秘訣を教えてください。

笠原 みなさんから儲かっているように見えるということで、非常にありがたく、うれしく思っています。私も以前は親父がやっていた、後継者だったのですが、きっかけは果樹農家に生まれて、農家の長男は経営を継ぐというのが昔からの流れだったので、小さいころから大きくなったら葡萄を作るんだよ、ということで、山梨に研修に行って勉強して戻ってきた。ところが親父もなかなか頑張っていたので、いいものをつくってもまわりの人が当たり前だと。それで私、それだったらということでいろんな果物を作り始めたのですが。それを見ていて、うちは今でこそ形は会社になっていますが農家ですので、夕食が家族会議を開くような感じです。うちの親父も夢をたくさん持っていて、ああしたい、こうしたいと。私もやはり研修からうちに入って作業したら、私なりに夢を持って、ああしたい、こうしたいと。それを見ていた子どもたちは、なにか夢につきあうというか、長男も抵抗なく、俺も一緒にやると。私は地元の加茂農林から山梨の農業大学校にあがって、勉強したくなかったので、東京農大も考えたのですが、4年間そういったら親父に怒られました。勉強するのだったらいいけど、遊びは

だめだと。長男もそういうことで、学校は好きなどころにいてもいいよ。おまえが農業をしなければ、誰かがしてもらうから、家族だから子どもだからするというのは別になかったのですが、本人はやっぱりそのままレールに乗っていたほうが楽だったのか、私の後をやってくれた。次男もいたのですけれども、次男は私から見たらできがよかったです。これはなんとか公務員になって、私は親としてあまり負担をせずに社会に出て行くなと思っていたのですが、ある日、「親父俺も一緒にここでやりたい」と。いや、農業なんか金取れないからだめだよ、公務員なら安心だし、それは親孝行なんだと言っていたのですが、長男がよくて次男がだめというわけにはいきませんし、他産業並みの給料をやれないからといったのですが、本人が「いや俺が稼ぎ出せばいいんだろ」ということで、それはそれなりに本人が夢や目標をもってやってくれば、会社の安定、家族のためになるかなと思って、阻止することはなかったのです。長女、長男、次男ということで私は子どもが3人いるのですが、長女も、結婚して本来ですと柿崎に行く予定が、近くの大通に住んでいて、父親が仕事している中で、子どもを育てるのでお金がないから、私をパートに使ってよと。長男夫婦も一緒に家族なので、うちで働いてくれている。次男も結婚して、うちを出たのですけれども、次男の奥さんは保育士さんやっていたのですが、私もそっちのほうがおもしろそうだから、金じゃなくて私をと。家族経営が一番危ないよと言ったのですが、来るものは拒まずと。研修など、長男は三重県のもくもくファームさんに行き、次男は広島県の平田観光さんに行き、やはり日本屈指の観光施設だったのでいろいろなノウハウを勉強してくれて。接客もそうですし、演出、看板等々も全部自分で作り上げていく。私がいらなくなったので、また私は農夫に戻って、一生懸命畑で働いているのですけど、その点は非常にありがたいなど。投資もある程度恐れることなくして、私が借りたのをおまえたちが返すのだよ、というパターンで展開してきているのですが。あと従業員とのコミュニケーションをいかにはかっていくか。従業員数も増えてきていますので、経営的には大変ですけれども、なんとか家族がいて、それをサポートするスタッフがいてくれる。その点ではおもしろく展開できて、非常によいかなど。子どもたちがどんどん責任を自覚してきているのと、

私が入ったときには私のライバルは岡村さんを含めていっぱいいたのですが、残念なことに若者がいなくなってライバルがないので、私は自分の子どものライバルづくりを今一生懸命しなければだめだなということで、先日同じ南区に川瀬さんというかたが農業参入されてきている。今入っている人は、津南で観光農園をやりたいということで、しばらくの間研修をさせてくれということで、今スタッフとして働いていると。また上越でやりたい人も、今年の夏から入って、2年間再来年の春までここで観光農園の研修をさせてくれということで、いま私の子どものライバルづくりをしています。夏に来た学生も話を聞くと、先ほど朝カフェに出ている渡辺農園さんのところに来年研修して、話を聞いたら、岡村さんのところでも寄せて勉強させてもらえるような方も、同じ方ですけれども、そういう方がおられる。ライバルづくりをやっていかないと、産地が全滅してしまうのだからというところで、そこで頑張らせていただきたいと思いますというところですよ。

山中 アダムソン先生どうですか。今の2人のお話を伺って。

アダムソン そうですね。ほんとうにおもしろいですね。やはり農業に参加しない人たちはそういう気持ちかわからないですね。2人の実際の経験と。家族の経験を聞いたのはおもしろいですね。

山中 後継者は単独にそれぞれの農園では作れない、地域として作っていかないとまずいのではないかと、というのがお2人の話を聞いて私が感じたところです。では、時間の関係もあるので、次のテーマのビジネスモデルですね。このビジネスモデルについては、会場からいくつか質問が出ています。まず笠原さんの話の中にあつた、まわりがやめていったとき、それを買い足して引き受けていくという、大型化というある意味で農家の利益をベースにそれをすすめていくということが、逆に小さな農家がそれによって難しくなっていくという危惧はないだろうか、という質問ですけれども。もう一つは、品種をいろいろ揃えて通年化していくという視点について、それが一つの魅力になると同時に、ある意味で一つ一つの品種の専門性というか専門化というか、それを磨くことが衰えてしまうのではないかと、という危惧の質問があります。まず、そういったことへの回答も含めて、笠原さんに、先ほど紹介いただいたような、今グレープガーデンで試みているビジネス

モデルを、将来的にどんなふう地域で展開していったらよろしいでしょうか、という観点で。

笠原 大規模化ということでまわりの農家がやめるとご近所さんから土地が。たしかに購入というのは固定資産関係があがってくるので遠慮したいなというところですが、貸して下さったのをまた3年後には買ってこれといたのは、やっぱり地域なので努力してやっていきたいなと思っています。私、今有限会社ということで会社を興しているんですけど、その前に地域農業ということで、自分の会社とプラスアルファ地域の法人団体、農家団体をつくっていきなさい。それで他産業にいた若者を引っ張ってきて、葡萄作り等々農業の良さの話をしていたのですけれども、やはり他産業でもらう給料よりも、農家でやると給料が安くて生活ができなくなるということがあったり、お父さんお母さんが農業やっていたものに入ってくるわけですので、面積拡大しないといけなかったり、家族内ではやはりお金は取れないのでばたばたしてしまつて他産業に戻つたりということで、私の地域を巻き込んだ大きい法人化はできなかった。販売も農協に今までは出荷してきたのが徐々に変わってきて、面積の少ない農家は機械化ができなかったりということで、人件費とか労力を引くと、実際葡萄を作つていてもマイナスになるような状況じゃないかなと。それがわかっているので、貸して下さるのは大規模化してきているんですけど。それにともなつて果物が増えてくると、なかなか専門性も。葡萄作りは私もプライドがありますんで負けたくないなと。じゃあ苺だったらプロかといわれると、プロじゃありませんので。でも人より少し早くやっているので、いろんな情報をとつて、苺の栽培のプロ化を目指している。葡萄という果物は世界で一番たくさん作られていますし、種類も3,000から4,000種類もあるといわれています。ほとんどがワイン葡萄ですけど。葡萄という植物体が非常に複雑な果物でして、特に種のある巨峰関係をつくるとなると技術がいる。また見栄えのよいものをつくらうとすると、それ以上の技術がいると。それをクリアしたものが、ある程度応用編で他の梨、桃とか、ルレクチェをつくれるのはたぶん葡萄を作つていたからできるのだから、と私は思っています。

山中 一つの品種の努力が、そのままそれを次の品種に循環していけるということですよ。



笠原 葡萄の新しい品種ですと、今話題になっているシャインマスカットなんかもそうですけど、やはり育種家と仲良くなっておいて、いかに早く導入して、自分がプロとして試作をして、お客様に食べてもらって、それが消費につながるかつながらないか。お客様がこれは非常においしいよといったものは、我々プロとして作りこなす義務がある。ではどうしたらよいかというと、その親の性格を調べに行く。親の性格を調べた後に、新潟の気候に合う品種なのかあわないのか。あわなければ、雨に当てないようにするとか温度を適正管理しなければだめということで、いずれにせよ親の性格を追いかけていって自分がつくりこなしていくというのが、我々プロの仕事だなと思っています。

山中 笠原さんご自身が自分を農夫とおっしゃっていて、たぶん今の発言はそういう意味でのビジネスモデルの展開だと思うのですが、一方で岡村さんの畑の朝カフェの場合は、だいぶ従来の農業という枠をこえていますよね。当然笠原さんがお話しされたような分野もやられていると思うのですが、そういったことと、今トライされている畑の朝カフェの可能性というのか。まずは畑の朝カフェというのはビジネスモデルとしては成り立っているのでしょうか、というところからお答えいただければと思います。

岡村 畑の朝カフェ、私も年に一回しか開催していませんけれども、ああいった形態自体が一つのビジネスというか、商売になることはまずないだろうと。新しいビジネスモデルに至るための過程として利用されていくべきものなのではないか、と考えています。先程来、笠原さんがおっしゃっているように、農業って一軒だけが残ってもやっていけないのですよね。地域営農が成り立たないと、農業を継続できないということで、朝カフェにその地域の農家が一軒でも参加することで、そこでやっている農業の形態がそこで可視化されるという効果があって、それに追随する人が出てきたらいいのではないかと。そういうふうな過程、次に至るためのステップのような場として利用されていったらいいな、と考えています。

山中 朝カフェに関連して質問が出ています。参加者は近くの方が多いのか、県外の方が多いのか。年齢とか性別、あるいは参加費や開催日程などの情報はどこでわかるのか。

岡村 参加される方のお住まいなのですが、地元の燕市・三条市が約半数、お隣の新潟市とか長岡市の方がだいたい3割から4割、残りは結構県外から来られる方もいらっしゃって、なかにはほぼ毎回東京からお越しになる。昨日もその方とお会いしましたけれど、本当にこの地域の、燕三条のファンになってくださって、ちょくちょく来られるという方もいらっしゃいます。あと男女比ですが、女性ですね。女性が多い。あとお子様連れで、やはり子どもたちに食とか農業の現場に触れさせたいからということで、家族連れで来られる方も結構いらっしゃいます。年齢的には40代、50代、60代くらいの女性が中心かなという感じがあります。参加費ですが3,000円前後。2,500円から3,500円くらい。開催のお知らせですが、一番いいのは朝カフェクラブというのに無料でネットから、もしくは電話とかFAXとかでもできるのかな。そこに登録していただくと、次はいつどこで開催されますよというメールがありますので、開催する日程が決まるのが直前な場合が多いので、そういう形で朝カフェクラブに入っていた方がいいです。

山中 会場から質問は出ていませんけれど、同じく笠原さんのほうのグレープガーデンのお客様の年齢層とか男女とかそういったものはどういう傾向ですか。あるいは家族連れか単独か。

笠原 いままでの農園ですと、やはり家族連れが中心で推移してきたんですけれど、ここにきて新潟県の農産物、食材関係が非常においしいというのが関東圏、関西圏に徐々に周知されていって、新潟県は非常に観光づくりの下手な県で、なかなか県外の方がきてくれなかったのですが、徐々に県外からも入ってくるようになっていきます。県内のお客さんが全体の8割くらい、県外のお客さんが1.5割くらいで、海外の方が若干と。海外の方はここへ来てちょっと減りましたが、ロシアの定期便とか台湾からの定期便等々があったときは、新潟空港を窓口結構きていただきました。連日バスをさばかなければならないくらい増えましたけれど、いまは東京のほうに力が入っているの少ないです。これまで家族層が中心だったのですが、農園を楽しみにということで、年配の方々もツアーで来られる方がけっこうおられます。あと我々が一番求めているのは、若いカップルの方々です。なぜかという、若いカップルの方々には時代の流れをキャッチしている

ので、うまくいけば、Twitter、Facebook、そこからどんどん情報を出してくださるので、怖い面はあるのですが、やはり若い方々にきてもらいたい。実際若い方々は増えております。あと年配の方々は結構口うるさく、目が厳しいので、それを耐えるためにも、我々はそういう方々にあえて来ていただきたいなど。今ほとんど年齢層も、家族とかカップルとかも関係なしに、非常に多くなってきているので、非常にありがたい。体験型、いろんなジェラートがあったり、休日にはピザ焼き体験があったりということで、食育を含めて農園全部を楽しんでもらえる、その年齢層に合わせて楽しみ方があるということで、たぶんそのようになってきたかなと。私の意見がもう弱くなりまして、若いスタッフの方や、先ほどいった長男次男の意見が中心に物事が動いておりますので、接客も、私はもうバスが来ても表に出ないで、彼らの若い者のほうが、笑いをとりながら上手に園内説明をしてくれているので、それは非常に助かっています。

山中 お2人のビジネスモデルのお答えどうですか。  
 アダムソン これはほんとうにおもしろいと思いますね。初めの印象は、フルーツファームをつくる時にはおいしいフルーツだけではなく、いろいろなノウハウ、年齢と高齢化社会、どういうふう外国のお客様をつなぐ、どういうふうボランティアをつかう、など、そういうものもネクストジェネレーションになるでしょう。それはマルチスキルズですね。ほんとに農業のスキルズと農業の研究だけではなくて、それだと足りないですね。それはほんとうに印象的なことですね。

山中 たしかに後継の問題とビジネスモデルの問題は別の話じゃないですよ。そのなかで生み出していくという循環がないと難しいのだと思います。

笠原 後継の夢を1個つんだことがあるのですよ。後継者がそれぞれ研修して帰ってきたときに、ブームなので、農家レストランやると。私もそれを感じておったので、大賛成で研修から帰ってくるまでは協力するよと。自宅が結構大きかったもので、全部改装して農家レストランと。ところが私がいろいろ情報をとっていくなかで、新潟県は農業地帯なので、犬も歩けばじゃありませんけども、ほとんど親戚関係が農家で、芋の煮っ転がしとか今結構あちこち格好よく農家レストランさんやっていますけれども、うちのところは立地条件が悪いので、たぶんこ

こでやっても農家レストランはあたらないよと。農家レストランはストップさせたいけれども、でもなにかやりたいと。じゃあピザ焼き体験をしましょうということで、投資は安いですし、食育はできるので、そっちのほうがいいかなということで、農家レストランだけは止めさせてもらいました。将来的青写真としては、農家レストランではなくスイーツ店をもっていきたいな、と思っているところです。

山中 まさにビジネスモデルと後継の問題が重なった話だと思うのですが、岡村さんはどうですか。先代というか今の代表の親と、後継者としての関係上、そういうストラグルというか、そのへんも聞かせてください。

岡村 先ほどすごくいいなと思ったのは、笠原さんのうちは夕食の場で先代の社長さんとお父さんと夢を語り合う場があったと。うちは会話がないうすよね。それがやっぱりちょっと足りないところかなと思いますね。夢ですけど、うちは葡萄専門なんですよね。葡萄という植物は本当にいろんな切り口があって、生食で食べるだけではなく、ワインもあるし、ピネガーもあるし、オイルもあるし、ジャムもあるし、干し葡萄もあるし。ということで、そういった葡萄のいろんな側面を楽しめる、そういったいいやりかたを見つけていきたいなと。朝カフェをやるのもそういったことを身につけ、模索する一つの過程ですし、自分が何を一番やりたいのかというのを、毎回毎回開催するときに事業計画と事業報告を書いて、実行委員で検討しています。そういった過程であぶり出している。非常に有意義な時間を過ごさせてもらっています。

山中 では、畑の朝カフェという実験の中で、ある意味でビジネスモデルにつながるようなトレーニングをしているという感じですかね。

岡村 そうですね。

山中 それではいよいよアグリパークの登場ということで、いろいろ後継問題とビジネスモデルという話もあるので、その前にアグリパークの坪川さんに質問がいくつか上がっています。ひとつは、アグリパークの農業体験をこれから雪の中で、どうやってなにかできるのでしょうか。それから、収穫体験だけではなくて、成長の過程そのものを学べるような体験農業をやっているのか、あるいは可能なのか。たとえば種蒔きから途中の世話から含めてですね。まずはそれについてお答えいただいた

後、本題に入りたいと思います。

坪川 アグリパークにおける農業体験は、いままでは夏場が中心でしたのでいろんな作物がありまして、学校の子どもたちが来たときにいろんな体験ができたわけです。ご質問のようにこれから冬期間になりますと、圃場には降雪のため出られません。したがって、今ハウスが3棟ありまして、そのハウスの中に苺の高設栽培ということをやっております。他の2棟では、この地域の特産作物であるチューリップの切り花の栽培をしております。ですから、いろんな作物を収穫するあるいは植え付けるというものは冬期間できませんけれども、冬期間はそれに応じたようないろんな体験を工夫してやりたいと思っています。それから収穫体験だけでなく、いろんな体験ができるのかということですが、だいたい土日を除いて、平日は市内の小学生が主ですが、今年には新潟市内114の小学校の約7割がきまして体験授業をする予定です。6月の28日にオープンしましたが、8月には夏休みになりますから、実際は7月、9月、10月、11月の4ヶ月くらいでしょうかね。ですから今年の場合は作付け体験というのはほとんどできませんでしたが、来年の春からは作付け体験ができますし、場合によっては、その季節の作業をしてもらうということになります。特定の学校が一区画を持って作付けから収穫までやって、という方式ではなく、その時期に合った体験をしてもらうというかたちで今行っております。作物の他に、畜舎がありますので、畜産体験を組み合わせています。畜産体験の方は、乳牛が2頭、羊が2頭、山羊が3頭いまして、餌やりだとか搾乳体験、あるいはブラッシング、心臓の音を聞くとか、子どもたちが給食で飲むミルクはこんなところからできているんだ、ということも体験してもらうことにしています。そういう組み合わせをしながらやっていきたいと思っています。

山中 それでは、第3のテーマの本題ですが、それに関係している質問が、まず、最初の坪川さんのレクチャーの中に、最後のアグリパークの役割というのが何点かあげられていたのですが、もう少し具体的に実施主体がどこで、どんな支援内容なのかということを知りたいという質問なのですが、それを果樹農園の後継問題と、ビジネスモデルの開発に対して、具体的にアグリパークがどんなことができそうか、ということをお話し

ただけますか。

坪川 まず、アグリパークの機能は大きく分けて三つあると思っています。一つは公的な教育ファームですね。日本では各地に私的な教育ファームがいくつかあるそうですけれども、パブリックな教育ファームはここだけだそうです。ですから、子どもたちがここにきて農業体験をする、食育体験をする。そういう食の教育の場ですね。それが一点。それから、先ほど言いました6次産業化を推進することということで、食品加工施設をメインとして、食品加工の基礎を学ぶ、支援していくというのが二つ目の機能です。三つ目が、農業の担い手を育成していくということなので、ここはあくまでも農業体験施設ですので、農業に関する総合的な知見は持っていません。正直言いますと、そういうものは専門機関に任せるべきだと思っていますので、ここでは将来農業をしたいという方が、農業に興味を持つ第一歩を体験していただくと。興味喚起をしていく施設だと思っています。ただ、ここはそういう方がくれば、相談に乗りますけれども、アグリパークには圃場は畑しかありません。水田と果樹園は持っていませんので、隣にいる笠原さんのグレープガーデンさんとか、そういった果樹農家に研修をお願いしますし、子どもたちが来れば、そういうところで勉強をしてもらう、というかたちをとっております。隣に農業活性化研究センターという新潟市直属の施設がありますが、ここでは今話題になっているビジネスモデルの研究もしておりますので、アグリパークでは基礎的な体験、あるいは農産加工の実習等をしていただいで、将来起業家を目指す方はそちらのセミナーを受講していただく、ということで、役割分担をしながらすすめていきたいと考えております。

山中 そのなかでアグリパークが力を入れようとしている農業体験の中から農業後継者になりたいという子どもたちがいずれ成長してくる可能性とか、あるいは加工の関係でいうと加工技術を通じたビジネスモデルの支援のような可能性というのはどうでしょうか。つまり農業教育を通じて、広く将来の後継者を、直接営農者の子弟ではなくつくっていくという。

坪川 教育ファームというのは農業そのものを教える場ではないのです。あくまで農業という手段を通して子どもたちに考える力をつけさせていくという

のが、本来の目標だそうです。その手段として農業をやっていると。ですから、それが高じて本格的に農業に興味を持って将来農業後継者になれば、私は素晴らしいことだと思っています。それから、後段の質問ですけれども、これはどちらかという共通化次産業化の支援をしていく食品加工センターの役割だと思っています。特に果樹農家は単に物を作るだけではなくて、それを加工して、付加価値を高めて、それがひいては自分の所得確保につながるというかたちですすめていきたいと思っていますけれども、講座も今20くらい用意していますけれどもまだ受講生は多くはありません。まだ試行錯誤の段階ですけれども、これをどんどん進化させて、なにかビジネスモデルにつながればいいなと思っています。今年度の目標は、試作をした中からテストマーケティングまでもっていく商品開発をしたいと考えています。

山中 それに対して、笠原さん岡村さんの側から、アグリパークを自分たちの果樹農園にどう活かそうかとか、もうちょっとこのへんをとかというものがあれば順にお話しただければと思います。

笠原 アグリパーク、新潟市にあるいくとびあ食花、それぞれこの事業を立ち上げたとき、うちの会長、おやじが研究員ということでやっていたんです。行政のやるものなので、とかく箱物になりがちなので、農業は、三重のもくもくファームの前の吉田専務さんがアドバイスしてやってこられた。三重のもくもくさんは非常に土臭さを大事にしておられて、農業は自然相手で、土臭さがなければだめなんだと。箱物ではだめだよという話をずっとされていて、我々もずっと観光農業をやっている中で、やはり農業の大事さは太陽とか水とか土とかが基本なので、それから離れていると方向が違うのではないのかという感じでね。私もその思いを持って行きたいなど、この施設が近くにできたものですので、一番早く協力組織として登録させてもらっています。ここには野菜はありますけれども、さきほどいわれた水田と果物がありませんので、果物の面であれば、いままでも我々に小学生さん中学生さんがきて農園の方で研修ということで、ボランティアでスタッフが時間を割いて丁寧に食育を含めて南区の農業を話していたのですけれども、その分をアグリパークにやってもらうと。でも現場を見たいとか、現場でちょっと体験したいとかいうのは喜んで協力させて

もらいますよと。そこから農業に興味を持ってもらう、食に興味を持ってもらうというのが後継者にうまくつながればなど。巻にある農業大学校の学生さんも研修によく来るのですが、農業はそんなに生半可なことだったらできないので、ほんとうに好きだったらできるかもしれないけれども、それじゃなかったら農業関連企業のほうがおもしろいかもしれませんよというような。それだけいま農業の経営というのは厳しいかと思います。ましてや他産業並みというそれ以上に厳しいものがあるかと思っています。同じ南区で川瀬さんという人が、うちに研修して、農業をやりたい、観光果樹園をやりたいということでこられて、実際やり始めたら、ほんとこんな苦しいとは思っていなかった。バックしたいけれども自分が言ったものだからバックできない、もう惰性でやるしかない。でも非常にいいものを強気で販売しているので、とりあえずスタートとしては成功したのかなと。ライバルとしては非常にいい方が現れてくれたなと思っていますところ。

岡村 アグリパークとの関わりですけれども、アグリパークは研修施設ではなくて体験の施設。そこで興味を持った方がゆくゆくはどこかの農家で研修されるのかもしれませんが、その前に農家の雰囲気とか、朝カフェの会場となるのは本当に農家が生活や仕事をしているその現場なので、農家のおいそのまんま、トイレも溜めトイレかもしれないし、庭も散らかっているかもしれないですけれども、農業の現実にもちょっとふれる機会にさせていただいたら、研修の前にそういう前段で参加していただけたらと思うのがひとつ。あと、まさに農家として走り出した人とか、なにか新しい加工品をつくった方ですとか、テストマーケティングの場としても非常に価値が高いかと思っています。実際にこういうことをしますとって広報をして、それに関心がある方がお客様として来ますので、そういう方と直にお話をするいい機会になるかと思っています。それと、先程来出ている川瀬さんという新しい果樹農家の方がいらっしゃいますけれども、そういった走り出した新規就農者が応援者とかファンを獲得していくためのきっかけとして、是非朝カフェを利用して、ほくはいまこんな風にこの地域で農業をスタートしましたというのを広く発信する場所として使っていただきたい。アグリパークにはそういう方を、朝カフェに紹介していただく、そうすると開催回数も増えて、今だいた

い申込数が3倍とか4倍とかそんな感じで、なかなか要望に応え切れていないので、ぜひそういった役割を果たしていただけたらと思っております。

山中 行政の垣根を越えてということですね。

坪川 私ども指定管理者ですので直接の行政機関ではありませんが、今、岡村さんから提案のありました情報発信をすることは受託任務の一つですので、積極的にやっていきたいと思っています。

笠原 先ほどからいわれているこちらの加工施設、私も見せてもらったのですが、すごい加工施設なのですよね。ここまで金をかけているのかなと。さっきアイスクリームを作る等々出ていましたけれども、何百万円もかかる機器がばんばん入っている。私どものドライフルーツ関係は加茂にあります県の食品研究所、あそこはほんとうにプロの方々の集団で、いろんなアドバイスをもらって作ってきたのですが、ここにそれだけのものがあると。だから、これから冬期間で我々時間がとれるので、この加工施設を使って、ピネガーとかフルーツソースとか。ピネガーは話を聞いたら、ちょっと難しく、こんなに難しい品物があるのかなと。よその講演に行ったら酢だったら簡単にできるという話を聞いて飛びついたのですが、非常に難しいというのであきらめまして、今度フルーツソースのほうでこの施設をぜひ利用したいなと今思っているところです。

山中 それでは予定の時間なんですけれども、あと10分以内で閉じますので、もうちょっと突っ込ませてください。まず公的支援、アグリパークだけに限らずパブリックセクターのことについてちょっと。

アダムソン いろいろ意見交換しまして、いろいろテーマが出ていまして、最後のポイントは教育はどういう役割を果たすでしょうか。簡単にまとめることはできないと思います。おもしろいことは、先ほどの笠原さんの話を聞いたら、今食べていることをすごく研究している、時間はかかりましたがいいビジネスになりましたね。研究は長い目で見たら利益になりますね。

山中 なかなかまとめはできないと思うのですが、岡村さんの畑の朝カフェももともと燕三条プライドプロジェクトという地域ブランド、それから笠原さんは白根という地域ブランドという話があったのですが、そういう産地としてのブランディングというのは、将来の後継やビジネスモデルも含めてどうお考えになっていますか。

岡村 畑の朝カフェが材料にしているものというのは、地元の人にとってはありふれたものだと思うのですよ。使っている食器とかカトラリーとか、食材も。ここに住んでいる人にとってはあたりまえのものですけれども、あたりまえがゆえにその価値がわからないと思うんですよね。なので、地域ブランドということを考えるときに、まずよその人に来てもらって、その人たちの反応を見る、意見を聞く、そういう場が非常に必要になってくると思います。畑の朝カフェもちょっと外から視線を獲得する場になればいいなと思っています。

笠原 今日は南区の果樹関係がテーマで、私も後継者不足、産地の面積がどんどん減っている、ということは産地の衰退だろうと。白根と聞くと新潟県内であれば果物がおいしいというイメージがもうすぐ頭に浮かぶのですが、生産量も力なりで、どんどんそれが減ってきていると。なかにはがんばって加工品を作ったりということで関東圏関西圏に売り込んでいる方々がおられますけれども、そういう方々と常に情報を共有しながら、行政サイドやいろんな角度から支援していただいて、なんとか若者が喜んで果樹産業を引き継いでくれるような産地づくり。私もその点ではなにをやるにしても努力していかなければならないと思っていますところです。若い連中は若い連中でいろいろな研修に出ていて情報をとってきて。やはり百聞は一見にしかず、自分のところだけにいると何も見えませんが、県外に行くといろんな角度でいろいろなことをやっていますので、それをみて果たして自分ができるのかできないのか。できる人はものまねでも成功の部類に入りますので、いいものはどんどんものまねをして自分の経営発展につなげていけばいいなと。若い人ですので、自分が思いついたものはちょっとリスクがあるかもしれないけれども、行動にうつしてやってみなさいと。だめだったら若いときだったら、恥をかいでも若かったから、という言葉ですむけれど、年をとって一生やりたかった、で終わっては、自分の夢も何も実現しないよ、というのが私の気持ちです。若いときにはいろいろなアイデアをキャッチして、行動にうつして、結果を出していく。行動にうつすと恥をかきたくないということで、人間は結構努力するもので、それをもって私も若者の育成を努力していきたいなと思っていますところです。

山中 それと最後、関連する質問がもう一問ありま

す。貿易交渉、TPPについてどう思われますか、というお二方に対する質問なのですけれども、さっき笠原さんの話の中で、海外からフルーツ狩りに来られるということがあったり、坪川さんの話でみかんが一番打撃を受けたというのもウルグアイラウンドのオレンジの問題がありますよね。そういった意味で、お2人は今、農業についての国際貿易交渉についてなにかご意見はお持ちですか。

笠原 難しい話ですけれども、日本のブランドは非常に安全安心ということで、一部富裕層の方々、海外の方々には日本ブランドを好んでいただいています。日本の状況を見ますと、そこまでお金を持っている人はそれほどいないだろうと。安心安全は、世界一緒になるとなれば、安全基準も取引してくるだろうし。スーパーの物が安くなると我々も足を引っ張られるのかなと。というような考えはありますが、それも時代の流れですので、臨機応変、その時代の流れをみながら我々は対応していきたい。TPP交渉はたぶんそのまま成立する方向になると思いますので、その準備を少しずつやっていかなければ駄目だなと思っているところです。

岡村 朝カフェの生みの親となっている燕三条プライドプロジェクトというのが、まさに地域ブランド化を目指すプロジェクトなのですけれども、地域ブランド化って、まさに競争とか安売り合戦からの脱却を目指すものだと思うのです。そういった意味で、どんな安い物が大量に押し寄せても、自分たちは平気ですよ、やっていけますよ、という地域を、この地域ブランド化の取り組み、朝カフェの取り組みで生み出していければなと思っています。

山中 それでは最後に会場のお二方の感想を紹介して閉じたいと思います。お1人は、「多くの課題があることがよくわかりました。消費者の1人として、各機関の連携が強まることにより解決してほしいと感じました。例えば行政のアグリパークをはじめとする、あるいは民間の観光農園や直売所、さらに市内県内のさくらんぼ、藤五郎梅だとか、各産地と、それに児童や参加システム、まだこれらが有機的につながっていないように思います。本日の講義にもあったように、六次産業化のように多くの業種と連携することも大切だと思います。数多くあるパーツが結びついて発展していくことを願っています」という農業以外の分野も含めてということだと思います。ということで、いろいろビジネスモデル

とか後継者の問題とか話してきましたけれども、地域ブランドというかたちですごくせまい範囲の果樹だけというのではなくて、それからさまざまな業種をつないで、地域としてつながって果実を生んでいく必要があるというのが、無理くりの今日のまとめかなと思います。最後にもうお一方の感想です。「坪川さん、笠原さん、岡村さんとも意欲的な取り組みに感動しました。涙がにじみました」ということでした。それでは閉会の挨拶を金胎副センター長からお願いします。

金胎 それでは閉会の挨拶をさせていただきます。皆さん、試食はいかがだったでしょうか。果物丸ごとの味、素材を尊重した一品を提供くださいました、ありがとうございました。本日は大学の公開講座に、日曜日にも関わらず60名以上の方々が参加してくださいました。私も坪川館長はじめ、初めてお2人の先生方から非常に情熱的に熱く語っていただいた果樹農家の過去、現在、未来という姿を感じて、感動いたしました。ささやかながら大学としても、今回に限らずこれからも応援ができるとか、なにか連携ができるということを期待しながら聞いてまいりました。お2人の今後のご成功を願っております。みなさまもこのような会合にご参加くださってありがとうございました。とりあえずお気をつけてお帰り願いたいと思います。

## 果樹農園におけるサステイナブル フードスケープ

(果樹農園における「食の風景」の継承に向けて)

ジョン・アダムソン (日本語訳 樋浦千佳子)

2014年11月23日、新潟県立大学は地域連携センターの活動として、南区に新規にオープンした公共研究施設アグリパークにおいて公開講座を開催した。我々の人気講座となった「Foodscape」をテーマとした今年度第二回目は、アグリパークの坪川藤夫氏、白根グレープガーデンの笠原節夫氏、岡村グレープガーデンの岡村直道氏をお迎えした。公営・私営それぞれの部門の3名のスペシャリストから、ご自身の見識や地域におけるリーダーシップ等についてお話しいただいた。

準備段階から、我々は3氏の職場を訪問し、地域連携センターの「Foodscape」というテーマと3氏の活動をどのように結びつけるかについて議論を重ねた。最終的に、農業の「持続性」につながる次の3つのテーマについてのプレゼンテーション及びパネルディスカッションにフォーカスしたイベントにすることとした。1.「高齢化社会における次世代農業者及び個人農業ビジネスの継承者」、2.「新潟における個人果樹農家の適切なビジネスモデル」、3.「農業研究及び民間機関・私営機関との連携」。

イベントの前に我々委員会メンバーは「じかに」民営・私営の現場を見ることができ、講演者の方々とそこでお話をするのはとても楽しく有意義な時間であった。アグリパークでは、農産物研究がどのように行われているか、また特徴的な新潟の「Foodscape」文化を人々に教えていくことのできる公共施設を見ていった。我々の訪問中には、子供達が様々な料理・農業体験を楽しんでいる様子にも触れることができた。

笠原氏の白根グレープガーデンでは、葡萄畑の下での一家揃っての焼肉パーティ、子供達と動物のふれあい、イチゴ狩り、農産物直売等、顧客サービスをベースとしたビジネスモデルを拝見した。

岡村氏のビジネス活動は、燕三条地域の「朝カフェ」イベントの一部である。参加者は早起きをして、そのイベント会場に出向き、ボランティアチームの案内で、グレープビュッフェを楽しむ。私は妻と一緒に一度それに参加し、葡萄栽培に関するスペシャリストのアドバイスと、皿やテーブルまですべて「メイドイン燕三条」のものを使用している「地域ブランディング」に大いに感銘を受けた。



11月23日のイベントは、坪川氏のご厚意により、まさにその現場「アグリパーク」で開催された。多くの聴衆の下、坪川氏はその地域の果樹農家の歴史とトレンドに深い見識を披露された。笠原氏は、顧客サービス及び家族の支援を伴った起業化精神の重要性を強く主張された。岡村氏は朝カフェの地域ブランディングのコンセプトについてお話しされ、併せて家族と地域ボランティアのサポートにも言及された。

聴衆にとっても、我々委員会のメンバーにとっても、とても思い出深いイベントとなった。公営・民営機関の相互協力、家族の支援、地域ブランディングが、いかに新潟のユニークな「Foodscape」を維持していくことができるかについてのヒントを得て会場を後にした。

## 「お母さん」訪問記

角張 慶子

食べるのは大好きだし、美味しいものはもっと好きである。しかし、学問的にいうならば、私は食に関して全くの素人である。だから、今回「食の風景」の企画に携わるとなったとき、正直、大丈夫だろうか、と思ったものである。

しかし、実際に津南や新潟のお母さん方にお会いして、この公開講座を通して皆さんにお届けするのは「食」の話だけではない…と確信した。

私が専門としているのは「発達心理学」という学問である。これは、人が生まれてから死ぬまでの生涯を対象とした学問である。人がその生涯の中でどのような「人生の軌跡」を描いていくのか、そのようなことも研究対象となる。津南にて新潟にてお聞きしたのは、まさに一人一人の「農家のお母さん」としての人生の軌跡の一部であった。いずれも素敵な物語に、お話をうかがいながらワクワクしたものである。そして、どなたにお会いしてもニコニコでパワフル!! かつユーモアたっぷり。お話をうかがっているとこちらも自然に元気になっていく、いずれもそんな訪問であった。

さて、早速、そのお母さんの訪問記である。お聞きした楽しいお話の内容はそのまま講座に活かされていたので、そちらは当日の記録に譲る。

初めにお会いしたのは「津南マミーズ」のお母さんたち。ここでの記憶は「トウモロコシ」の甘い香りとともにスタートする。私たちに「食べさせたい」と朝早くから用意してくださったものである。「トウモロコシ（鬼もろこし）」をいただきながら、ニコニコと語るお母さんのお話をお聞きした。

次に、その足でお昼をいただくために「農家レストランごっつお市」へ向かった。お料理が出てくるまで、直売の野菜を眺めるのも楽しい時間。どれもこれも魅力的。袋いっぱい詰められたなめこを購入する。お昼にいただいた「精進料理」の定食は目にも美しいし、お母さんたちのお話は子どもや家族を思う愛情たっぷりである。

新潟の愛菜亭のお母さん方には、後日、やはり愛菜亭のランチをいただきお会いした。当日の野菜たっぷりのランチメインメニューは「丸ごと玉ねぎ

のスープ煮肉みそがけ」。丸ごとの玉ねぎが愛らしく見える。家でもできそうだが、丸ごと使うのは思いつかなかったので感激しながらいただく。メンバーのお母さんたちのエプロンとバンダナ（三角巾）の「赤」はそのまま元気なお母さんたちのイメージと重なった。

こう書いていくと、なんだこの回の担当者は美味しいものを食べて楽しいおしゃべりを聞いているばかりではないか、とお思いになるかもしれない。実はそのとおり。この企画は、この何とも幸せな「お母さん訪問」が成立の鍵であったように思う。このパワーと暖かさが、当日の参加者に何らかの形で伝わっていたなら担当者として幸いである。

最後に。「とうもろこし」の甘い香りとともにスタートした私の「お母さん訪問記」は、「おにぎり」の香りで閉じる。講座当日、司会進行役であった私は、当然緊張しているし時間的な余裕もない、ということで、昼食を省略するつもりでいた（食の講座なのにダメですね!）。時間が限られているのは試食準備をしてくださったお母さん方も同じ。ところが、である。試食の設定を終えた愛菜亭のお母さん方は、今度は皆で持参した温かいご飯でおにぎりをぼんぼんと握り始めたのである。自分たちの分のみならず、脇にいた大学のメンバーにまで。ごまの「きりあえ」（新潟の郷土料理）が入って、程よく塩加減のきいたその真っ白なおにぎり。これが本当に美味しかった!あまり私が美味しいと言うものだから「あら、いつも美味しいもの食べてないんじゃないの?（笑）」なんてお母さんに冗談を言われる始末。ここに、短時間であっても「食」を大切に、美味しいものをさっと作る「お母さん」の力強い姿を垣間見て、各地でお母さんたちの「ごっつお（お料理）」が愛されている理由がよく分かった気がした。

さあ、皆さんも、元気なお母さんの手づくりのお料理を食べに、津南へ、新潟の農家レストランへお出かけしてみたいかがでしょう。お腹だけではなく、心もいっぱいになること間違いなしである。



## 第3回公開講座

## 頑張る農家のお母さん—郷土料理を通じた津南と新潟の交流—

## 第1部 事例報告・講演

## 【事例報告1】：津南マミーズ

尾池三佐子

こんにちは。雪国津南からまいりました尾池三佐子です。今日は、本当に津南を代表するような大雪で、今朝うちのほうで80センチ、こちらにきて別世界なのでびっくりしましたが、つくづく新潟は縦に長い県だなと思いながら走ってまいりました。

今日は、私たちが立ち上げました津南マミーズのことをお話しさせていただきます。テーマにありますように「雪国津南、届けたい、贈りたい、だから作りたい」ということで、農家の母ちゃんの特産品への挑戦といえますか、初体験のことがいろいろありまして、この何年間か悩み、新しいことも知ることができまして、有意義な数年だったかと思えます。

## ●津南の風景

写真にありますのが、これから1月2月にかけての寒の入りというのがありますけれども、そのときに餅をついて、それを切って干している風景です。今日も後で試食していただいたり、買っていただいたらうれしいんですけども、かきもち、あげかきもちを干した風景です。

これは、昨日30センチくらい降って、今日はどかっと降った津南の街の風景です。今日は、私軽自



雪の中かきもちを干した風景

動車に乗ってますけど、車が埋まるくらいの雪でした。普通だと除雪するのは簡単なんですけど、今日もたまたまして、1時間くらいかかってあたふたしてやってきた次第です。これも津南の街の風景ですね。これがまあ普通の、普通といっても大して降っているわけではないですけども、津南町の風景です。

ちょっと津南のことをお話したいと思います。今津南町はジオパークの申請中です。1回申請しましたが、保留ということで、新しく準備しています。こういった段丘の一部なんですけども、がけになっているところ、木の生えてないところが、みなさんご存じ苗場山の溶岩、30万年前に流れた溶岩です。これが竜ヶ窪。春から夏にかけての風景です。

## ●津南マミーズ立ち上げ

それでは津南マミーズのことを話したいと思えます。津南マミーズが立ち上がる前というのが、皆さんの市町村にもあると思うんですけども、生活改善グループというのがあります。そこで毎年1回、3月の末くらいの総会のときにみんなで料理を作り合っって持ち寄って食べようという会がありました。ある年からニュー・グリーンピア津南というホテルを貸していただいて、よそから、メンバー以外の方たちも来ていただいて。津南でこれだけの食材があるというのと、みなさんが作ったものを食べていただくということで、バイキング形式でやりはじめたのが、ちょうど10年ほど前になります。

なんでグリーンピアでバイキングを始めたかというのと、グリーンピアさんの料理が地元の野菜がなかなか使われていないんですね。私たちも長い間地元の野菜がどうしても入らないんだろう、それこそお刺身、エビ、天ぷらとかそういったありきたりの料理が多いので、グリーンピアさんのシェフなり料理をされている方に食べさせたいがために、グリーンピアさんを使って、バイキングをはじめたんです。それが10年近く続いているんですけども、結果的には今年の夏以降、グリーンピアさんが初めて地元の野菜のバイキングというのを始めました。それで、少

しは影響があったかなと思っている次第です。そして津南町はやはり野菜がおいしいというのと、それから雪の恵みで、2月頃とる雪下ににんじんから始まって、アスパラ、そして夏はとうもろこし。そういった雪の恵みをいただいて、お米はもちろんおいしい野菜ができるという。それをどうにかみなさんに食べていただきたい、ということを私たち農家のお母さんたちはずっと思っていました。

そして、県知事の委嘱をいただいて毎年1名ずつ選ばれるアドバイザーというシステムがあるんですけども、いま津南町は12名おります。それで、アドバイザーで特産品開発というのをやってみようかということで、町からの補助もいただきまして、とりあえず13品目ができました。これが4年前です。

これ（スライドの写真）が「ラタトゥイユ」、それから「コーンスープ」、それから「けんちん汁」など。なかなか汁物というのが保存といいますか商品として店に並べられない。というのは、保存期間がすごく短いというのと、冷凍しないと売ることができないという、壁にぶつかったんですね。冷凍品を並べるといのは、私たちも持ち歩くのも不便だし、いろいろ試行錯誤しているような状態です。今日もこういった機会をいただきまして、のちほど食品加工支援センターの山田先生にそういうお話を聞いてみたいと思います。保存のことを考えると、商品がなかなか限られてきます。それでいま商品があるのが「えごまのクッキー」「寒仕込みのおかき」「さつまいもの甘納豆」「えごまみそ」「雪国生まれのゴーヤ君」。その5品目が製品になってわずかな市場ですけれどもでております。そして3年前に加工の許可を持っている方たちで集まりまして、津南マミーズをこの美人揃いの5名でスタートしました。



美人揃いの津南マミーズメンバー

## ●「津南マミーズの商品」そしてこれからの「課題と歩み」

もう一度一つずつ説明させていただきます。これが「えごまのクッキー」ですね。キャッチフレーズがぷつぷつ食感ほじけるおいしさ。これが「さつまいもの甘納豆」です。しっとり食感と上品な甘さ。これが「えごまみそ」えごまと味噌をねったものです。スプーンいっぱいでも今日も元気。そして「雪国生まれのゴーヤ君」ゴーヤといいますと沖縄のことを考えますが、雪国でもゴーヤが作られるということで、ゴーヤがこんなに食べやすい、母ちゃんのおすそわけというキャッチフレーズで、ゴーヤの佃煮の瓶詰めです。そして「寒仕込みおかき」ですね。お醤油とお塩の2種類があります。



時計回りに…  
えごま米粉クッキー  
さつまいもの甘納豆  
えごま味噌  
雪国うまれのゴーヤ君  
寒仕込みおかき

いま、皆様の協力もあって、町の中で販売しているのと、東京にある新潟のアンテナショップ・ネスパスで販売させていただいております。その他、十日町周辺、湯沢に何店か商品がでているところです。

これからも、私たちは「ラタトゥイユ」のスープと「けんちん汁」と「コーンスープ」を、すごく販売したいんだけど、販売できないということもあります。今日の大坂さんの愛菜亭もそうなんですけども、“食べさせたい”という気持ちがとても強いので、これからの課題にしたいと思います。こういった感じで、5人でまた歩みたいと思います。今日はありがとうございました。

## 【事例報告2】：農家レストランごっつお市

代表 富沢 春江

皆さん、こんにちは。津南町の農家レストラン「ごっつお市」の代表富沢春江と申します。今日はこのように学生さんをはじめ、多くの方々の前でお話をする機会をいただき、ほんとうにありがたく、感謝しております。

今日、12月7日は大雪、冬本番に入りますね。そして、明日は事納めです。また、針供養の日でもありますね。みなさんのお宅では、どんなかたちで12月を迎えますか？私たちの暮らす津南の地は、秋始末を終えると冬支度をして降雪に備えて様々な準備をします。家や作業小屋、樹木、植木など、すべて3メートルの雪に押しつぶされないよう、雪囲いをして守るのです。このように毎年積もる雪を受け入れつつも、先人たちの知恵と工夫によって私たちは生かされております。

それでは、レストランごっつお市について、おおまかに4つの視点からお話しさせていただきたいと思っております。

### ●ごっつお市の「現在までの道のり」と「『ならでは』の取組」

津南は、日本一の豪雪地などとも言われますが、その雪のおかげで、きれいでおいしい農産物が作られています。それは、豊富な湧水、雪で覆われた肥沃な大地、また気象条件、特に秋口の寒暖差は農産物をよりおいしくしてくれます。雪解けとともにいっせいに芽吹く山菜は、柔らかく優しく、まさに美味です。野菜、魚沼コシヒカリもこの雪と地形、気象条件の恩恵を受け作られています。

ですが、まだまだ津南産の野菜を知っている人は少ない状況です。また、それを「津南産」だよ、と銘打って販売しているところも少なかったのですが、「もっと多くの方に知ってもらいたい」とずっと思っていました。そこで平成17年、直売所を開設致しました。

また、町内の各家庭の食生活を見たり聞いたりすると、自分でもそうですけども、核家族化となつていまして、社会環境の急速な変化により、いわゆる即席惣菜や加工品が増え、手がかかる伝統料理や野菜料理が少なくなっているんですね。いわゆる「生

産と消費の隔たり」というものでしょうか。

高齢や病気で、自分で料理ができなくなり食べたい料理が食べられなくなったお年寄りのかたや、大事な次の世代の子どもたち、孫たちに、地元の旬な食材を用いた添加物の少ない、身体に優しい料理を食べてもらいたい。また、それを昔から作られていたかたちで伝えていかなければいけない、と痛感してまいりました。地域の歩んできた歴史文化の中に活かされた日常生活、その中で生まれた知恵と工夫、そういった丹念に紡いできたものを伝えたいと強く思うようになっていきました。「プロ」ではないんですけど、「おかあさんの味、家庭料理の味を誰でもがいつでも食べられるようにしてあげたい」と思うようになっておりました。

そして、平成22年、女性だけで、県や町の補助金を受け惣菜屋さんを始めることとなりました。私たちのモットーとする健康に良い「減塩」、または、化学調味料もできるだけ使わない料理ということで最初に提供した料理に対して、その反応は、「まずい」でした。高齢のかたは、塩味の濃い料理になれていますし、また、若い人が好む市販されている物も、けっこう味が濃く、化学調味料を主体に使っている物がほとんどで、それに少なからず味覚が慣らされているものではないかと思いました。いくら身体に良いと言っても、食べてもらえなければ、なにもなりませんし、話にもなりません。それから、皆で悩みながら幾度となく試行錯誤、味付けを変えたり、いろいろ努力しまして、今ではなんとかみなさんから満足していただいているのかな、というところに落ち着いてまいりました。この惣菜は、地元農協のスーパーとか直接お客さんに買っていただいています。今も継続し販売しています。

それから、2年後には、「農家レストラン」を始めました。地元の食材にこだわって、できるものをメニューに、と決めました。料理は限られるんですけども、ただ、町内の方に食べていただくことはもちろん観光で津南に来てくれた方、町外の方に食べていただいて、おいしいなと思ったら、その野菜や山菜を買って帰ってもらえたらありがたいなと思ったからです。そういうわけで、朝、山で採った山菜、自家用に栽培した野菜を持ち寄って販売したり、レストランや、野菜たっぷりのお弁当に使ったりしています。



地元食材を中心に作られたメニュー

オードブルや単品料理の注文受付、多様な料理の要望に対応しています。こうじゃなきゃならないというものはなく、どんなものでも大丈夫だよといって、頑張ってお作りしています。ほかに、コシヒカリおにぎりの販売や、町内外でのイベント、惣菜販売として出店しています。また、精進料理教室の開催など、できることはすべて手がけています。

「精進料理」といいますと、津南町だと、もう30年ほど前までは各自自分の家や集落の公民館等で葬式をしていましたので、みんなで材料を持ち寄ったり、作ったりしていましたが、それもすでに途絶えております。ですから、現在70代後半の人たちはその経験があるんですが、私たちの時代ではもうその経験もないんです。そこで精進料理の講師は、農家レストラン近くの80代の方をお願いしました。しっかり出汁をとり、味付けをし、木製の漆塗りの器に盛って、漆塗りのお膳で食べると、すごく厳粛な気分でのよいものです。この「精進料理教室」は、1回の開催予定でしたが、定員が2倍近くになり、2回実施しました。

私たちは、60代が主なメンバーですから、このようにいろいろな経験値とアイデアや意見を出し合っていて、そのことを生きがいのように楽しみながら毎日やっています。

### ●「課題」そして「目標と夢」

ただ、そんななか、課題も様々あります。経営のこと、特に労力や手間に応じた人件費の支給ができないこと。旧農協の支所の建物を借りてレストランを開いているので、間取りの融通がききません。また、位置的にも、メインの国道117号線から少し入った奥信越秋山郷入口の405号線の道沿いにあり、見つけにくいのもあります。経理事務の取りまとめ



精進料理 一つの膳にまとめたもの

も、みな自分たちでやっております。また、用いている素材の情報を伝え切れていないということ。情報発信はもとより、そこに行く前の段階、事業展開のとりまとめなども行うゆとりもなく、メンバーでその都度やりくりしているといった状態です。それから、このことが一番足元の大切なことですが、継承していくこと、それが課題であります。

そうしながらも、なんとか今日までやって来ています。今日もお店は、ほかのメンバーが切り盛りしてくれています。

そうしてやっていたところ、お客様から思わぬことを沢山教えていただきました。私たちのレストランは、県境ということもあって、県内はもちろんですが、関西、北陸、関東方面などからいろいろの職業の方がいらっしゃいます。そんなお客様からいただいた言葉をご紹介します。

お弁当を町内の何人かから買っていたらいるんですけども、その方があるときいわれたんですね。半年くらい経ったときでしょうか「血液検査の値が良くなった」、そのうちにまた「髪の毛が、生え際が黒くなってきた、髪の毛が変わってきた」といわれたんですね。まさかそんなことありえないと思ったんですけども、なにげなしに、ほかのお客様に話したところ、「人の身体は食べ物で決まるんだよ、あり得ることじゃないかな。身体のストレスが少なくなったのではないんじゃないかな。それだけ毎日の食事が大事だね」と言われました。

別の方からも、「野菜には、食べた物の余分な塩分やたんぱく質のゴミを外に出してくれる働きがあるんだよ」、「野菜料理は手間がかかり、とても大変なことだけど、大切なものだ」。そして精進料理を

食べたお客様からもいろんなことをいわれました。「この料理は、日本の食の原点ではないか?!」、「切り方が、実にいろいろで、食感の多様性を存分にあげられる」「身体中の細胞が喜んでいるようだ」、「食べた後2・3日は身体の調子が良い」、「この料理は、今、日本人が忘れかけている大事な食というものを教えてくれている。食べ物がいかに大切であるか、農家・農業がいかに尊い仕事であるのか、ということを知ってくれた」とおっしゃったんですね。他にもいろんなことを教えていただきました。

たしかにこういった素材や調理方法にこだわった料理のよわらかさ、甘み、からさ、しょっぱさ、はごたえ、食感の違い、満腹感という多種多様な感覚が身体に働きかけてくれ、それが満足感につながっているのではないのでしょうか。

私たちは、単純な発想から始めた仕事でしたが、そして直接効果が表れるわけではないかもしれませんが、食材一つ一つを通して、とても大切なことを伝えている仕事なのだと気づかされました。私たちメンバーは主婦ですから、家族や周りの子どもたちや、そのまた子どもたちの健康と幸せを常に願っています。でも、それと同時に、おいでいただくレストランのお客様、惣菜を買っていただくお客様、直接的ではなくても、間接的に出会うお客様、すべての方の身体も心も喜んで幸せになっていただけるように願い、活動をしていきたいとあらためて思いました。

また、一生懸命米や野菜を作っている津南の農家の人たちがこれからもずっと作り続けていけるよう、一人でも多くの方から津南の農産物を食べていただき、健康で過ごしていただきたいと思っています。

私たちのやっていることは、小さなグループの、ほんの日常の一コマにすぎませんが、この活動や取り組みでご縁ある人が幸せを感じることができ、どんどん広まってくれたらうれしいと思っています。そのために、もっと多くの人と手をかけて作る野菜料理の重要性を語り合い、食べていただきながら、伝えていかなければならないとも思っています。

終わりにあたり、新潟県立大学の金胎先生をはじめとする諸先生方、私たち津南の母ちゃんの思いの丈を取材し、聞いてくださったこと、そしてこのような発表の機会につなげてくださったことに心から感謝いたしております。そして、休日のなか、大勢のかたのご参加をいただき、たいへんうれしく、あ

りがたく、この気持ちを明日からのエネルギーとして、今度出会う方々にお返しさせていただきたいと思っています。ご清聴ありがとうございました。



ごっつお市のかあちゃんたち  
この他にもメンバー沢山います

## 【事例報告3】：新潟市農家レストラン愛菜亭

代表 大坂 昌子

みなさんこんにちは。

新潟市から参りました大坂昌子と申します。今日は本当にありがとうございます。

わたしたちは、農家の主婦、今は6人で農家レストラン有志の会ということで月に2回の農家レストラン「愛菜亭」を開いております。

この取組は新潟県農村地域生活アドバイザーという県知事に認定された仲間の新潟地域の組織の活動です。

前に発表された津南の方々もアドバイザーですので、やっぱり活動が広いのだなと改めて思いました。

### ●農家レストランの担い手：農家の主婦の力

わたしたちの普段の仕事は農家の主婦のです。大体の農家ではお父さんがお米を作っております、野菜や果樹の方をわたしたち女性が担っています。

アドバイザーとしていろいろな勉強会や会議にも出たりで忙しいのですが、こうして農家レストランをやろうという意気込みを持っています。一声かければ、「やろうやろう」という。その気持ちは農家の主婦ならでは、自分たちの作っている野菜をみなさんから食べてもらいたい。食べ方を知ってもらいたいという気持ちからです。

農家の主婦というのは、昔から冠婚葬祭や盆暮れのお客さん呼びとか、また集落のいろいろな場面に出ています。わたしたちが今一番の宝だと思うものは、食材もさることながら、いろいろな料理メニューを知っているということ。そしていっぱい作っているということです。家族4人5人の分量じゃなくて、30人くらいから何十人もの料理も簡単に作れる。そういうことで、気楽に農家レストランをやって来られたのだという思いがします。本当はもっと大変なことなんだと思うんですが。料理の腕は最初からはいらない、味はお客様がみてくださって、味が良ければ来店くださるということなのではないかと思っております。また、みんなで味を決めていくので自然にうまくなっていくんですね。

### ●農家レストランのはじまり：きっかけは「減塩郷土料理」

冠婚葬祭の時のお膳をつくるのは家庭の仕事でした。そのときのっぺとかお浸し、和え物などは、お酒の肴ですので薄味に作るんですね。

新潟市が減塩のレシピ集を作成するということが、わたしたちアドバイザー組織が郷土食の担当をすることになりまして、県立大学の金胎先生に塩加減をみていただいて料理を作り、レシピ集に加えていただきました。実はこれが農家レストランを開くことになったきっかけなんです。

新潟を中心とした白根から味方、豊栄、黒埼、亀田、横越の各地域にアドバイザー組織が渡っておりまして、本当に多種多様な郷土食が出てきました。

平成22年秋、レシピ集がまとめられ、ここに掲載された郷土食の数々を市民のみなさんに味わっていただいたのが減塩郷土料理試食会なんです。80人くらいいるアドバイザー組織の全員で協力して取り組みました。

この試食会では1,000円で100食用意したところ、お客様が殺到してくださいました。各地域の郷土食を盛り合わせたら全部で14品あって、わたしたちも「これを1,000円で食べられるんだったらすごいよね」という大盤振る舞いだったんですね。

新聞にも載せていただきまして、大反響でした。

### ●農家レストランの歩みと課題

これができるんだったら、もっとお客様に食べてもらいたい。とわたしたちは思いました。それでも、すぐに農家レストランを考えるのは現実的には難しいので、少しずつやってみましょうということになりました。



農家レストラン「愛菜亭」の定食

黒埼の「ふるさと村」の隣にあります「ピュアカーサ」といいますが、場所を提供して下さる住宅メーカーさんがあったので、そこを会場費6,000円でお借りしました。お昼だけで、1食1,000円。定食1種類として、品数は多めに、とにかく野菜をたくさん使った家庭料理、郷土料理です。

現在は4人で切り盛りできますが、最初は心配で有志の会6人でやってみました。分担して調理する人、配膳する人、運ぶ人、お金を預かる人とか、自分たちの畑でとれた旬の野菜なんかも置いて直売しましょうということ、こういう風にしてちょっと並べました。だからこの係も要るんですね。そうしますと6人いなきゃだめだねということだったんです。1年目はその1回の取組でした。

2年目の平成23年になりますと、ステップアップして各シーズンにやりましょうということで、「夏の農家レストラン」「秋の農家レストラン」「冬の農家レストラン」とタイトルを付けて週1回を各シーズンに連続4回でやってみました。

お客様の食生活に参考にさせていただこうと、本日の献立表には、金胎先生の監修の元、お料理の材料の分量に、糖質、たんぱく質、脂質に摂取カロリーそして塩分量も掲載して配布し、喜ばれました。金胎先生には現在もお世話になっておりまして、毎回学生さんをお連れいただいて感謝しています。

ただ、わたしたちには本業の農業の仕事がありますし、メンバーは直売やスーパーのインショップなどに野菜や果物を出しているため週1回はとても大変でした。

次の3年目は、月2回に変更しまして、また、地域が変われば料理も違うということで、全域のアドバイザーに声をかけて各地域の郷土食や特産の農産物などを取り入れることにしました。例えば北区は「桃太郎トマトの鬼退治スープ」というような名前もユニークな、特産のトマトを使ったスープを出して下さったり、おにぎりも焼いて「けんさん焼き」という郷土食の形で出してもらうことができました。

3年目ともなるとリピーターのお客様が付き始めました。わたしが予約の電話を受けるのですが、「前回も行った〇〇です」

というお電話をいただくと、とてもありがたいです。

3年目、4年目とそんなやり方で運営してきまし



野菜の直売

たが、少しずつですがお客様が減っています。ここに来て集客が課題となっております。どんなメニューにしようとか、どんなことをしたらお客様に喜んでいただけるかなど試行錯誤しているのですが。

自分たちが作った新鮮な野菜を、野菜の使い方を知らず、わたしたちが料理し食べてもらう。それを喜んで食べに来てくれる人が大勢いますので、それはやはり外せないという共通認識でやっております。

今年の初回ではちょっと変わったことをしようということで、笹だんごを手作り体験してもらって、そのあとで軽いおむすび定食を食べてもらいました。その時は大勢来てくださりまして、とても楽しんでいただけました。PRが一番大事ですね。ラジオにもでたり一生懸命PRしているつもりですが、ラジオを聞いて来てくださるお客様はなかなかなく、新聞で活字で残るようなやり方が効果があるようです。区役所だよりとか無料で掲載して下さる媒体を使って、わたしたちの活動を周知して、続けられたらと思っております。

### ●これからも笑顔とお客様とともに

ここで思うことは、農業だけという生活もそれは楽しいんですが、それだけではわたしたちの進歩は望めないと思っていますし、わたしたちの持っている多様性をお客様に知ってもらえることは、自分たちが輝いて生きていけることだと思うのです。

わたしたちも高齢になってきましたけれども、でも実は今が一番なにか出来るときなのではないかと思うのです。高齢だからと尻込みせず、自分の健康のためにも若いメンバーと助け合いながら続けたいと思っています。

また、お客様に「野菜はたっぷり食べてお腹いっぱいになっても夕方にはまたお腹がすいて、体にすごくいいね」「ここに来ると野菜がたくさん食べられる」「野菜料理の参考になる」というような声を多く聞きます。そういう声がわたしたちの力の源になっています。家で仕事をしているだけより、仲間と一緒にやっていると、にこにこしていただけるように思います。メンバーとは「ここに来ると元気になれるよね」と言い合っています。それはお客様にも伝わっているのではないかと思います。

課題はありますが、お客様と一緒に工夫しながら、力の続く限り農家レストランをやっていきたいと思います。

本日はお聞きいただきまして、本当にありがとうございました。



メンバー皆元気よく

## 【講演】食品加工から新たな広がりをもつ —地域農畜産物の有効活用—

アグリパーク食品加工支援センター長  
山田 博治

ただいまご紹介いただきました、アグリパーククラブハウスのとりにある食品加工支援センターの山田です。よろしくお願いいたします。

今日は、主題として「食品加工から新たな広がりを」ということで、副題として「地域農畜産物の有効活用」というテーマでお話させていただきます。

さきほどお三方からお話をうかがって大変感銘を受けております。聞いていまして、早速来年度の講座の参考にしたいですし、ぜひお三方から講師になってきていただいて、加工室で実習並びに講師をやっていただきたいな、と思いました。その時はよろしくお願いいたします。

それで、私の方はどんな話をするかということ、加工支援センターは何ができるのか？ 何をするといいところか？ どんな加工室があるのか？ どんな講座があるのか？ オープンしてから今日までの加工室での試験の製造例、試験例、それから講座及び利用者数の状況、最後に食品加工支援センターが目指すものは？ という順番でお話しさせていただきます。

### ●食品加工支援センターとは

まず最初に何をするといいところか、何ができるのか、ということですが、大きく二つあります。一つは食品加工の基礎を習得するところ、それからもう一つは、地域農産物を使用した新商品開発支援をするところ、ここで農産物と出てきますが、実は畜産物も入ってまいりまして、最近チーズだとか、それから肉のスモーク等の試験も入ってきまして、正式には農畜産物でございます。

一つ目の加工技術習得支援ということですが、これは加工方法が全くわからない方、加工機器の使用がまったく初めての方々、こういう方に対しては講座のプログラムがいろいろありますので、その講座を選んで受講していただきたい、ということです。

それから2番目は商品開発支援は、試作実験からテスト販売まで、この加工機器を利用して、いろいろテストしながら新しくものを作りたい。この二つが大きな役割です。これをまとめますと、



①講座を中心とした基本的加工支援習得支援、②加工機器を使用した試験、試作から商品開発支援、ということですが。

### ●どんな加工室があるのか

次にどんな加工室があって、どんな加工ができるのか。約30名入れる開発研修室があります。ここで座学をやったり、各種団体の研修会等に利用されます。

相談室、農家さんが来られたときに、こんなことをやりたいんだけど、ちょっと相談に乗ってくれないかというようなことに使われます。

デザイン室、ここではパッケージデザインですとか、ラベル、商品にする場合のラベルづくりもできる場所です。これは講座での例ですけども、例えばキュウリとキャベツの浅漬けですとか、右側がドレッシングでございませう。こういうものは、ラベルが付くのと付かないのでは全くイメージが違いますね。いくら講座でも、または商品にはならなくても、一応こんな形にしますと、こんなきれいになるんだと感心してお持ち帰りしています。こちらはプレミアム梨でこれが実際に商品になったものです。江南区の和梨の新高も加工してパックしたものです。実際に新潟の農産物のイベントで出して好評でした。

こちらは商品検査室です。微生物検査、一般細菌(大腸菌、酵母、カビ)の検査ができます。ただし、これはあくまでも加工室内でやったものをどんな具合かなど、保存状態なんかを見て検査するもので、決して保健所とか国からの指定された機関ではありませんので、実際に生産する場合は、やはり指定された機関に出さなければなりません。今まで何回か検査しましたが、全て異常はなく、菌も非常に少ない状態でした。

これからいろんな加工室を説明いたしますが、まずは原料が入ってくるときに、下洗いをするために洗浄をしますそれから、その場所で殺菌除菌をします。それからすぐに加工に入らない場合は、冷蔵保管あるいは冷凍保管をします。これは実際にやった梨の例ですね。奥の方から搬入しまして、下洗いと、次亜塩素酸水で殺菌をしております。

こちらは米の精米、製粉、これもすでに4~5回行われています。じつは今日ここでやったものの製品を農家さんのご厚意で、持ってきております。時

間にあわせて食べるものも持ってきております。ただ持ってくるだけでなく、もし美味しかったらご購入くださいということですが。

それから味噌製造。お味噌ができます。8月に講座でやったんですが、まだ始めたばかり。味噌の発酵から4日連続でないとできないんですね。で、それをチラシで出したところ、参加者が1組だけでした。でもせっかく準備したんだからやろう、ということで、つい先日3ヶ月かけて味噌ができあがりました。これを全部包装して、ここで販売する予定です。もちろん受講された方にはお渡しすることにしております。

こちらが野菜果物加工室です。ジュース、乾燥、粉末、ペースト、ソース、ジャム、そういうものができる装置がございませう。

それからアイスクリーム。これは大型の機械です。お店にあるのとほとんど同じで生乳が30~60リッター処理できます。ですから、これでやりますと山のようにできてしまうんですね。アイスクリームの講座をしましたら、参加者が十何人か、それでちょっと狭いので苦労しましたけども。あとジェラート・シャーベット等作れます。

それから、ソーセージとか肉のスモーク。これも何回か試験をしています。

これはパンですね。ここで毎週3~4回必ず作っているものがあります。それはなにかというと、この隣にある体験ハウスの体験コーナーにあるピザの生地。この生地もここで作っております。2月になりますとパン講座があるのでここを使用します。

これが総菜調理室。ここが一番広い部屋で、いろんな使われています。

それからチーズ、ヨーグルトができる、乳製品加工室です。今月12日に2度目のテストをします。1月の17日に、巻農業普及センターさんの主催で、畜産農家対象の研修会を行う予定です。

それから商品開発室。これは細かい道具があり、少量の試験ができます。

最後にここは、作ったものの保管、常温保管、冷蔵保管、冷凍保管、それから出荷する前の金属探知機というものを備えております。

### ●どんな講座があるのか

それではここから、講座と実際の例をご紹介します。まず最初に6月28日オープンで、7

月12日、13日でアイスクリーム講座をやりました。この写真はアイスクリームができているところです。これは実習風景です。

次が浅漬け。浅漬けの最初はピクルスを作らせていただきました。2番目が浅漬けですね。これが作っているところで、調理液と右の上がキュウリだけのピクルス、下がキュウリ、パプリカ、にんじん、白いのは小タマネギ、いろいろ何種類かはあって、これが非常にきれいにできた。サンプルもそちらに提示してあります。右下が、名前がかいてありますが、私が作ったものですよということですが、それはお持ち帰りいただいております。これは、殺菌をしているところですね。煮沸で殺菌するのと殺菌庫と両方ありますが、この場合は煮沸でやっています。こちらが浅漬けを作ったものですね。

これは、味噌。製造講座です。少ない参加者でしたが、味噌を麹から作りました。つい最近出来上がりまして、非常においしい味噌ができたと思います。大豆を煮たり、麹菌を付けたり、発酵熟成までできます。

それからドレッシング。ドレッシングの瓶詰め工程ですね。これは乳化タイプではございませんのでちょっと分離していますが、このドレッシングについても、さきほどのピクルスとあわせて、3月に中央農業委員会様が研修会で一日でできるものということで、ここを使ってやる予定です。

ジャム。実はジャムが大変なことになっていまして、後でグラフで説明しますが、これが市報にいがたに出た途端、希望者、受講者の申込が殺到しまして、急にグラフが上がってきました。これは殺菌後の脱気しているところです。この前、「あの料理教室はどうなりましたか？」という電話がありましたが、料理教室とは違うんですね私どもは。加工を前提としていますので、必ず殺菌工程がはいります。最初の原料の殺菌から。料理教室の場合ではそこまで厳しくやりませんよね。これはブルーベリーですね。右下のは殺菌庫でして、そこにいれて、中に青い線がありますが、これは製品の温度が、芯温といいますけども、それが何℃まで上がって何分、というための芯温計ですね。

総菜。実はこの総菜も1回中止したんですが、先ほど農家レストランさんがいろいろお話されてるんで、是非こういうものも、レストラン用の総菜であり、あるいはそこに使うような調味の方法等も参考

になるんじゃないかなと思います。これは小麦粉で作ったナンとか、デザートトマトコンポートです。

これはジュース。ジュースもただ単にミキサーで混合して、それでジュースができましたでは、ここでやる意義がないので、ちゃんと殺菌までして商品になるようにしています。

ただ、このジュースというのは、けっこう企画とかいろんところでやりたい意向はあるのですが、実際にジュースを加工しようとする、非常に大変です。装置で殺菌から、瓶詰め、それから蓋。それで多くの方々は外注をしています。そこで、ある程度見込みが立ったら加工をしよう、という感じです。

これが乾燥。果物の乾燥。先週第1回目やりました。今週と来週2回やるペースト。乾燥とペーストってというのは、同じような意義がありまして、やはり一次加工なんですね。この一次加工をちゃんとやると、ある期間は保存ができるし、それを使うことができます。右上が柿、真ん中が枝豆、一番下が椎茸、こっちの左の方がトマトです。椎茸はペーストも使いまして、つい先週ペーストを冷凍しました。冷蔵庫の製氷皿に入れて凍らせる。なんでこんなことするんですかといったら、それをお出汁にすると非常にいい出汁になります。ですから、冷凍でもそういう方法をとって保存しておく、それをいつでもお菓子や料理とかで使えるわけです。

これは乾燥の工程です。柿と、椎茸が左。椎茸は早いんですね。糖分が多いのと、厚みが厚いものはなかなか乾燥しません。乾燥1回入れると最低24時間、36時間～48時間という長時間の乾燥もあります。

こちらは和菓子、洋菓子。一見何で6次産業化でこんなものをやるのかということなんですけども、実はお菓子の中でも地元の野菜、果物がかなり使われております。これがこういう風に使われるというのが分かるのと全く分からないのでは生産者側からの売り込みが違うと思います。こういうことを生産者に知っていただくだけでも非常に意味がある。こんなふうになればおいしいものができるんだ、ということがわかるんですね。特にこれが絶品でした。右下の枝豆まんじゅう。私こういったものは初めてでした。実はそのとき食べたのと、2～3日後なんにもしないでそのまま置いておいたのとほとんど変わりません。ふつう皮が固くなりますよね。穀類の場合は必ず老化しますから。これがなかなか老化しないんですね。それから餡の方の枝豆も、これ

もほとんど作ったときとさほど変わらない。この秘密は教えません(笑)。これは包むところなんです、そういうところじゃなく、実は配合にヒントがあるんですね。それと枝豆自体が、これが特別に配合したみたいなんです。肴豆とか枝豆、茶豆、だだちゃ豆みたいなのが入っている、だだちゃ豆はこっち(新潟)じゃないだろと思ったんですが、なにかいろいろ配合の面と、もうひとつプラス要素があるので。これは他のものでも応用できるんじゃないかなと思います。

こちらは洋菓子の方です。これがまた非常に人気がありまして、使っているのはりんごとか地元産の果物の予定だったんですが、なかなか手にはいらなくて、他のものも使ったりしましたが。このグリーンの色は枝豆です。枝豆とクリームもよく合うんですね、これもまた絶品でした。

こんないい話のあとに、私の食品、衛生講座をやりまして、これが毎回毎回十数人。なんのおみやげもないんですよ。菌持って行きますかなんて言ってもいりませんからね(笑)。ただいろんな加工をするにしても、おいしさの前に安全安心でなければなりませんね。これが意外と基本的なところがわからない方が多い。先ほどの梨の殺菌につきまして、梨とかりんごとかへた、苺でもそうですけども、その部分が一番危ないんですね。そこをまず除菌をよくやって、さらに水洗いして、カットしてからもビタミンCクエン酸、アスコルビン酸、レモン果汁等のいずれかを使って酸化防止、変色防止をします。そういうものでやらないと、いったん菌がついて常温、菌の繁殖温度で置いておいたら、いち早く広がりますからね。このことを十分分かった上で加工を始めないといけないということです。最初は7~8人集まればいいかなと思った、受講者が15~16人くらい来まして、それだけ関心があったのかな、と。ある農業法人から5人も参加されました。全員若い人です。今は加工は全くやっていませんが、将来のことを考えておるのだらうと思いました。そんな状況です。

### ●加工室での試験の製造例、試験例

加工室での試験、こちらのほうがこれ実際にやったものです。これは梅のペースト加工です。砂糖をちょっと入れたりして加熱をして、できて冷凍したものです。右が青梅、左が完熟梅。写真ではそれほ

どでもないですが、現物はかなりの色の違いがあります。完熟梅は完熟梅の味、青梅は青梅なりの味。同じ梅ですが採れた時期が違うことによって、見た目も味も違うものができます。

下は桃の冷凍加工です。この梨は5種類くらい味をつけまして、なんと寒梅をもって来られたんですね。これ私にくれるのかなと思った、これに入れるんですね。ワインもありました。最近こういう味付けをするワインもある。

これは笹団子ですが小豆、ます、ごぼうの3種類です。切った断面図です。ごぼうだけがなかったな。笹のところまで小豆の焼き印を押されたんですね。これを全国物産展のこういうところに展示したら、お年寄りよりも若い人が非常に興味を持って、買われていったということです。今日ありますのでご賞味ください。

もう一つの使い方として学生の実習。ぜひ県立大学さんもお願ひしたいなと思います。これは専門学校。これはケーキの実習。これはブラックベリーの搾汁です。これを新潟のフードフェスタで展示していて、これを作られた農家さんに「これ飲んでください」と声をかけられました。「これは食品加工支援センターで加工したものです」と。こちらがベーコンにソーセージ。肉、スモークです。右の方はソーセージ。最大1kgが10本入るんですね。でも、10本はさすがに時間がかかって、次の二回目からは5本にしましたけども、非常においしかったです。こちらは今度チーズ。来週やられるチーズの試験の様子です。

こちらはついこの前11月18日と28日のルレクチェの冷凍加工です。カットして、これはビタミンCの液につけています。パックしてから加熱。そのあと急速冷却の工程をとります。これは真空パックです。実はこれは二級品です、というか小粒です。左の方は小粒で痛んでいません。右の方は少し大きいんですが、かなりの痛みがあります。こういうものは痛んだところを全部カットして加工しているわけですね。つまり今までだめになったものは二束三文、あるいは捨てられる。こういうものをこういう加工をすると、使える道が広がる、ということです。これも同じ。これは真空パックしてあります。それから加熱、冷却したものです。

これは実は何日か後にミキサーにかけたんです。右が変色防止、酸化防止で、ビタミンCにつけたも

の。左がつけていないもの。色が全然違いますね。何時間おいても右の方は色が変わりません。こんな効果、一つは加熱が酵素を死滅させる、もう一つはビタミンCあるいはレモン果汁というもので酸化を防ぐと、色が変わりません。

これはアロニアですね。これは試験をされていて、搾汁器がありまして、種と果汁が分かれています。ペースト状ででてくるんですが、これをもう一回加熱したり加工するので、これで十分です。このまへのブラックベリーとこのアロニアも手でやるのとこれを使うのとでは、全然歩留まりが違って、歩留まりがよくなったと、相当喜ばれました。

### ●講座及び利用者数の状況

いろいろ最初苦労したんですが、見学者、視察者の推移です。7月が圧倒的に多かった、あとはだいたい100名前後いられています。1日平均15名~20名くらいが視察に来ております。ここが講座の境目、これはジャムでした。なにがきっかけかという、市報にいがたに掲載された。さきほど宣伝が大事だといいましたね。ここも全然知られていないんですよ。あちこち宣伝チラシを配ったりしたんですが、とても行き届かない。私なんか朝早く知り合いの家に寄って、こんなものがあるよと夜討ち朝駆けをやったんですが、こういう状態でしたね。

準備の苦労は同じなんです。皆さんわかると思いますが、これだけやって来ないのは寂しいですね。がっかりしますね。なんとかならないか、というきっかけがこれです。それ以降、この12月、この前あったんですが、これが十数人。ここも現在の申込が7名くらい。だいたい1週間前でも来るんですよ。

12月22日、市報にいがたにでた途端に、最初10名くらいの定員にしたんですが、15名軽く越えちゃって、実は21日だけの予定を、講師と相談して、余りにも多いんでどうしましょうと。たまたま20日あいてたのでプラスして、2日間、行いました。それでもすぐ定員になりました。これはハッピー・クリスマス・シュトーレンという講座で、ちょっと客寄せ的なものもあるんですが、年に何回かはこういうものも必要かなと。そういうところから口伝いに伝わっていけばいいかなと思います。

これは受講者の職業です。農家の方が一番、33%。これでよかったかなと私も安心しています。

アンケートは全部分析したわけではないんですが、満足と大変満足で8割以上9割近くいます。

これは試験。講座ではない加工の試験なんです。これもちょっと9月だけが少なかったんですが、10・11月と増え始めました。これは加工室での利用率になるんでしょうか。これを見ますと、毎日どこかの部屋でなにかやられているということです。私どもは、この緑というのは内輪の使用ですから、余りこれが多いのはよくないですね。この赤、ここが増えないと意味が無いんです。加工利用の外部からの利用が増えてきたという図です。

### ●目指すものは…

今後私たちが目指したいのは、講座の種類や内容の充実と商品開発のための支援でその内容はこんなようにいろいろ考えております。

例えば収穫したら一級品、二級品、規格外というのが必ず出ます。それから廃棄もでるでしょう。これを、できるだけ廃棄を少なくして、加工を大きく。規格外というのは加工ができて、こんなふうなことができれば、いろんなところに利用できるだろう、というところなんです。

これは変な殴り書きが書いてあるんですが、江南区の産業振興課さんと共同で、たとえば事前作業、工程、調理液を入れる場合、という工程をマニュアル化して、できるだけここに写真を入れて分かりやすくしたものを作る予定です。

期待される効果として、1. 地元農産物の認知拡大、2. 農家の所得向上、3. 六次産業化の推進、そして4. 新潟の食と農の良好なイメージを拡大したい、ということを目指しています。私共は地域農産物を余すところなくお客様に食べていただけるよう、加工の面でご支援いたします。ご利用をお待ちしております。ということで閉めさせていただきます。どうもご清聴ありがとうございました。

### 第3回公開講座

## 頑張る農家のお母さん—郷土料理を通した津南と新潟の交流—

### 第2部 座談会・情報交換会

登壇者 : 津南町から「津南マミーズ」 尾池三佐子氏、島田玲子氏  
「ごっつお市」 富沢春江氏、福原きみ子氏  
新潟市から「愛菜亭」 松澤真弓氏、弦巻純子氏  
コメンテーター : 山田博治氏 (新潟市アグリパーク副館長・食品加工支援センター長)  
コーディネーター : 金胎芳子 (新潟県立大学地域連携センター副センター長・人間生活学部健康栄養学科教授)

金胎 試食は、満足いただけましたでしょうか？  
3団体の皆さんは今日のために、日夜、ご準備いただき、どのようにして伝統である郷土料理を紹介できるだろうか、塩分を調整した料理を味わってもらえるだろうか、と試行錯誤しながら…、今日に臨んでおいでです。私も各団体の熱い思いに動かされて、この企画ができたと思っています。参加者の皆様には、頑張る農家のお母さん達をご紹介します、地元で伝わる郷土料理を味わってもらい、少しでも皆様の食卓に伝わることができますと有難いと思います。これから、3団体の登壇者皆様から試食していただいたお料理や特産商品について、日々、頑張る農家の活動など、ざっくばらんに語っていただきましょう！ まず、皆さんの胃袋を満足させたいでしょうか？ 試食の料理について、語りあいましょう。  
会場 大満足。

金胎 試食は大満足とのリアクションがありました。事例報告で富沢さんがおっしゃるとおり、地元の食材を用いたおいしい料理は「からだ喜んで、こころが喜ぶ…」ことを実感していただけたら幸いかなと思っています…。からだで感じる喜びが、最も大切ですね。そのことが食べさせたい、食べたい、という行動に繋がって、自然と食の伝承に結びつくと思っています。皆さん！ その辺はいかがでしょう？

本日、これから進めていく、座談会をまず、参加者の皆様と登壇者と情報交換をざっくばらんにしたい、先ほどの事例報告では、質問を伺っていませんでしたので、事例発表や食品加工の広がりについて、多くを教えてくださいました山田先生にも、何か質問もしていただきながら、座談会と一緒に加わっていただきたいと思っていますので、よろしく願います。

まず、きっかけづくりとして、本日の講演と事例

報告を聞いたときにキーワードがいくつかあったかと思えます。例えば、どの団体も地元の食材を扱っていて、それをすごく愛してやまない。この“おいしさを伝えたい”という「地元の食材」というキーワードがあります。それから、それを用いて伝えたいお料理がある。それは、本日、試食していただきました。その「伝えたいお料理」というのは、何なんだらうか。それはどうしたら、伝えたいお料理になっていくのか？ です。もう一つの課題になっています食品の加工化、商品化ですね。私たちは、フレッシュな状態で旬の時に旬の物を食べることは、贅沢な食環境になっている。また、家庭での食卓が多様化したことも「食品の加工化、商品化」が求められる食材の一つのかたちと考えます。農産物から見ると、収穫時期に採れた作物が、商品の規格外品であったり、大量に収穫された物が捨てられてしまうということ。それらを有効活用するには、時期をずらして、楽しんでもらうために加工化する。それらを商品化するにはどうしたらよいのか？ という悩みも聞きました。一方では、食物のもつ栄養素が、からだの健康に結びついており、料理するうえで塩分の摂り方が、節塩や減塩を少し気にして作ら



れたり、食べられたりするとよいですね。新潟市の愛菜亭では、郷土料理を伝えながらも節塩をして、皆さんの健康に少し寄り添うという料理を提供しております。そして、最後のキーワードとしては、「食べさせたい、食べたい」という行動になるための食とは何か。こんな4つのキーワードから、3団体の登壇者から述べていただきます！ また、キーワードにこだわらなくてもよいです。皆様の手作り料理の紹介やこだわっていることや、取り組んで苦労している悩み事など…。

お会いしたときから、いつもニコニコとお話されていまして島田さん、是非、聞かせてください。

島田 こんにちは。実は、きょう！ 皆さんにどうしても飲ませたい、飲んでほしいと思ひまして、一生懸命おいしいトウモロコシスープを作って持ってきたんですよ。試食の準備で味見しましたら、少し味が変わってしまいました。(苦笑い)

何も添加していない、わが家のトウモロコシは、鬼もろこしを生産している農家です。津南町は、トウモロコシの産地でもあり、たくさん生産され出荷されています。そのトウモロコシは、頭のとっぺんにちょっとした虫食いがあったぐらいで、生として売ることができないのです。そのはね出し物をスープで作って見たら、すごく甘くて、結構おいしく飲み、大変、好評いただきました。おいしいトウモロコシスープを飲んでもらいたいと販売できたらと思ひましたら、マミーズ代表からも話があり、商品化に向けて、検討しました。3日間ぐらいしか賞味期限が取れなく、動物性のものが入ると賞味期限が短くなり、販売には、冷凍物でないと売れないこともあり、わざわざ冷凍室の中をのぞいてくれるお客さんがいるのかと私の中では疑問がありました。金胎



先生が津南町に来られたときに、そのような悩みであつたら、この機会をとおして食品加工技術を習得して商品化できるよう助言をもらいました。トウモロコシスープをなんとか添加物を入れなくて常温の所に置いて売れるような、そんな加工技術を私自身が学びたいという思いで、今日ここに一緒に来ました。あと、かき餅を作っている島田ですが、山田先生が先ほど、かき餅を見られて、先生の得意分野だということですので、これから、いっぱいお世話になろうかな…なんて思っています。どうぞ、よろしくお願いします。

私は農家で、冬は、津南町はご存じのとおり農閑期です。それで、冬、寒の時期に毎日自分で餅をペタンペタン一人ずついて、かき餅を作っています。私には冬の仕事として、ちょうどいい仕事かなと思ひていますが、生産現場の人間なので、農繁期と農閑期の間の仕事が自分の中でいまいち踏み込めないでいるジレンマを自分自身覚えています。加工にもう少し深く入りたいけれど、躊躇してる自分があるように思ひます。

金胎 ありがとうございます。今、島田さんのほうから、先ほどトウモロコシスープの加工がどうしてもうましくない、もう少し賞味期限を長くしたら商品化にも成功するんじゃないかという思いをお話しておられましたが、その辺を、山田先生のほうから、アドバイスをいただきたいと思ひます。お願いいたします。

山田 トウモロコシスープですか？ 経験がありません…。一般的に常温で保存ができるのは、レトルトですけどね。要するに、高温で殺菌してレトルトパックするには、120度4分以上必要です。そこから条件が少しずつ変わると冷蔵保管、それから冷凍保管というふうになるわけですね。ですから、冷凍庫ですと、そこまでだったら、冷蔵でなんとか見えるような形が一番手っ取り早いという感じがしましたね。レトルト加工ですと、装置がかなりかかるといいますからね。あと、そのスープがすぐに変化するというのは、先ほど虫が食っている物をスープにするとおっしゃいましたが、その時最初に、悪いところを除く、そして殺菌の問題も考えられます。そこから菌の可能性が非常に大きいですよ。

金胎 その加工時点で、トウモロコシの殺菌が大切ということですか。

山田 ええ、そうですね。というのは、ここでの梨

の例ですと、農家さんが使う箱のままを持ってこれ、梨の裏のほう（下部）の入り口や軸の入り口からも入っていて、加工室に入ったら小さな虫が飛んでいたのですよ。これはまずいと、次回からは裏から入れてもらって殺菌したのですが…。それでも果肉が痛んでいると同時に虫も一緒にくっついてくるっていうことは、やはり農作物そのもの、収穫した時点では、かなり虫がいるという前提で最初の殺菌をよくするようにお願いしています。殺菌して水洗いをするという、その工程をとられたほうが、その後の菌は、加熱をすれば大体、食中毒というような主な菌はなくなります。問題は、熱に強い芽胞菌が大変で、それを本当になくすにはレトルトです。要するに、高温にするしかなく、それは非常にコストが掛かってしまう。その前の対処として、とにかく、付けないことが大事だと思います。それが味の変化に影響してくるかどうかは分かりません。ある温度帯の保管方法をどういうふうにしたか。いわゆる菌の繁殖温度や常温で少しでも置くと繁殖しますので、できるだけ保管は、冷蔵あるいは冷凍になりますね。そんなことでご参考になりましたでしょうか。

もう一つ、先ほど、餅とかおかきの地域で、あられ、かき餅、おせんべいなど、後ほど何なりとありましたら…。外国に行っても、おせんべいを作っておりましたが、何か、果たしてそれが、こういう所でうまくできるかどうかというのは、また別の問題です。私も小さいところ、大きなところ、いろんな経験をしてまいりました。何かご参考になればと思います。

金胎 ありがとうございます。このトウモロコシスープは、私も夏に訪ねたとき、試食させていただきましたが、トウモロコシそのものの甘みと、調味が塩のみというシンプルなスープでした。ちまたには、たくさん市販のトウモロコシスープが売られていますが、このスープに魅力を感じたのは、トウモロコシと塩だけです。アレルギーを持っているお子さんでも、高齢や病気で嚥下障害があるというような人でも、とろみの調整をつけることによって、誰にも対応できる万能スープと思いました。いろんな意味で健康を考える人も素材そのもののお味を持つスープです。非常に商品価値もあるかなと思うので、ぜひ、その加工技術を極めていただき、市場にも安全で安心も担保した素材感のあるトウモロコシスープを発信していただければと思っています。

先ほどのご意見の中で、私なりに聞き止めたことに、農繁期と農閑期を通じた労働についてです。それには、食品の加工技術を深めないといけないとおっしゃっていました。それはもったいなことと思うので、トウモロコシスープはじめ、今、皆さんが手がけたが、加工技術などの問題で商品化されていない“ラタトゥユ”、“豚汁”などあると聞いています。これらお料理も、ぜひ、こちらの食品加工センターのご支援を受けられ、新潟市だけにこだわらず、新潟県下にある農家さんの頼みも、少しお手伝いいただけるようになるかと思いますので、加工技術の向上と商品化の実現ができるようになればと思います。

ご参加の皆さんに一つお聞きしたいのは、農繁期と農閑期のお仕事に対して、なにか工夫されている、今、こんなことを取り組んでいるよ！ という人がいらっしゃるでしょうか。事例でこういうことを聞いたことあるよ！ という方もいらっしゃるから、ぜひ、お聞かせいただきたいと思っています。いかがでしょうか。

ちょっと難しい、質問でしたか？ いかがですか。農閑期と農繁期については、特に気にもせず、働くときは働いて、農閑期には休む、冬の時期は、ちょっと骨休みということですか。

ごっつお市さん、福原さんのほうから、一言でもいいですが、お話ししていただきたいと思っています。今、こんなことで、悩んでいますよ！ ということでもいいですから、ぜひ、お願いします。

福原 どうしよう！ 代表がいるので悩みはあまりないのですが。お弁当もしていますけど、会社勤めの方のしっかりしたお弁当から、一人暮らしのお年寄りのご飯、お粥とおかずをセットにして、お一人分だけ届けるとか、結構、幅が広い対応をしているのです。

やっぱりメニュー。老若男女が食べられるような、いろんなバランスの取れたメニュー。そのメニュー作りにいつも、みんな四苦八苦しているのです。お料理があったら教えていただきたいと思っています。

金胎 ありがとうございます。メニュー作りということですね。それも、いろんな対象者に合わせたメニューは、すごく、素晴らしい取り組みかと思えます。私も実は、病院の実践経験があり、病院では、お粥食とか、3分、5分、軟菜食という多種多様あ

ります。例えば、病院では、傷病者を対象にメニュー作りをしているので、参考に連携するというのもよいでしょうし、とにかく、相手に寄り添ったお料理を提供するのは、素晴らしいことだと思いますね。皆さんの町でこういうふうに対象者に寄り添っているような施設やレストランなど、宅配食でも、こんなお食事を体験したことがあるよ！ というお話しいただきたいと思います。

実はこういう、寄り添った食提供というのは、非常に大変なことだと思いますが、私も栄養士活動が40年近くなるのですが、現状では、一人ひとりの個別に対して、食べること、栄養を摂ることに対して評価することになっています。集団での評価ではないのです。これから食品加工、食品開発、商品化する食品に対しても食べる側を支援した付加価値が求められていると思います。ちなみにレストランでも、新潟県は農家食堂とか、農家レストランが本で取り上げられるほど、たくさんありますが、健康支援したメニュー開発と提供を推奨し、個別に向けて提供するというところにシフトしているようです。メニュー設定されたものが、地域に根付いていくというには、家に届けられることも含め考えていくと、伝統料理も、個別にお届けできていると思っています。

私の感想ばかり述べていますが、皆さんから何かご意見などお話を聞きたいと思います。他に何かありますか。

松澤 愛菜亭でもメニュー作りには苦労していますが、月2回だから、そんなに苦しいことはないです。皆さん、いろいろな知恵持って大変よいグループで、私も愛菜亭のグループに入って毎회가すごく勉強です。頭の回転もちょっと、よくなったんじゃないかなあと考えてます。

弦巻 私も先ほどの方のメニューの悩みは、年齢層がすごくあるじゃないですか。私たちの場合は本当に月2回開催するレストランで、1回1メニューで、メニューを選ばないので、チラシにも載っているとおり、その日のメニューということで考えていますので…。

新潟のすごいことは、旬がはっきりしていることです。なので、この時しか食べられない時期のもの、春だったらスナップエンドウとか、サヤインゲンとか…本当2週間。月2回なので、1週目には使えるけど、次の4週目のときにはもう収穫なくなっ



ているかも…キクだったら今しかないねって…。というところで、私たちは年間通していろんなメニューを考えますので、3カ月先のメニューを考えるとときには、いつも四苦八苦しなながら。「この食材、もうキュウリある？ ない？ どうする？ 誰か作っている？」なんて言いながら楽しく作ります。1回1メニューなので、メニューは作りやすいですね。それで、私たちの場合は、自分たちが作っている野菜を持ち寄りますので、6名いますし、あと、このメンバーにいない方が長芋を作っているから、きょうの試食「長芋ようかん」は、同じアドバイザーの横越、亀田の方が長芋作っているから、長芋を調達できるのです。あと、レンコンは南区の農家さんがアドバイザーさんでいるので、あの人のレンコンならおいしく作られるからおいしいステーキにしよう！ そんなレパートリー的なメニューを考えるものと食材集めには市内の農家さんのネットワークは、すごくありがたい！ すごいのは、やっぱりお母さんたちは、農家レストランというときに限って食材費割と安く、よいものを提供して下さるので、豪華なレンコンステーキができる、やっぱりネットワークだなあ！ このつながりは、すごくありがたいなと思っています。これから津南の方とも何か情報交換や何かお互い刺激しあえるものがあれば、今後、何かの形で交流できたらなと思っていますので、よろしくお願いします。

金胎 ありがとうございます。そうですね。私もこここの場で公開講座を開催したいと思ったのは、新しく6月にオープンして、このアグリパークが新潟県や新潟市の農家さんを支援する施設であることを知り、津南町で大変、悩めるお母さんたちの話を聞いて、皆さんとこの新しい会場で、私たちも勉強



させていただく。そして、それを皆さんと共有できればということで設定させていただきました。登壇者皆さんからざっくばらんにお話をさせていただきましたので、他に質問とか、何か、ありますか。試食コーナーのことでも…、大いに質問してください。

参加者 a 東区から来ました。一言申し上げます。私、少し思っていたことがあって、私の出身が長野県ですけど、長野県といえば野沢菜が有名で、その野沢菜も各家で味付けが全然違って、塩ベースだったり、しょうゆだという。中には味噌を入れる人もいたりで、同じ野沢菜漬けであってもいろんな味があって、それがちょっと面白かったりするなど、いつも思っているんです。それで、今、皆さんからメニュー、献立がなかなか考えるのが難しいというお話あったのですが、逆に消費者のほうから、例えば、農家レストランさんをお伺いするっていうことを考えたときに、いろんな味があってもいいと思いますね。今、ちょうど、ごっつお市さんのパンフレット見ていたのですが、例えば煮物定食であれば、いろんな煮物の味があつたらそれがまた楽しくて、広がりが出るじゃないかなと思ったので。煮物だからこうしなければならぬじゃなくて、いろんな、ちょっと味の変化があつたりしたら、そのつど足を運んで、また面白いねって思いました。意見でした。

金胎 ありがとうございます。貴重なご意見いただきました。煮物でも旬の素材を時期、時期で使用した煮物ですね。ご提案いただいたことを是非、また皆さんで活用できればと思います。他に…、どうぞ。

山田 今言われた、そこが大手の企業とか、大手のスーパーとかと違うと思いますね。うちが生きるため。そういうこと（味の変化）をしないと、ただ単に同じ、似たようなものをただこの地場で作ったからといって、なんだ、こんなんだつたら、あそこの会社にこういうのがあるよ。というふうになっちゃうので…、いろいろ違うというところを強みに持っていければいいのじゃないかな、と思います。

金胎 ありがとうございます。よく聞く標準化というところでない、それぞれの時期、そしてそのお母さん達の味が出せて…、まさに私たちの農家レストランの特徴ということですね。他に何かご意見。はい。お願いいたします。

参加者 b すぐ隣の新潟市農業活性化研究センター

に行っております。私、津南のほうに今から21年前、それ以来、たびたび津南には行っておりますが、実はお友達が2人、きょう来ていまして、非常にうれしかったんですけども、津南は、佐渡市も同じですが、旅行者が行って食べられるという所が非常に少ないです。食堂はあるんですけど、地元のものが食べられないというのがあります。今回、お話を聞いて、ごっつお市、これこそ利用しなきゃならないかなって思っています。逆に、今、島田さんのお話があった、すばらしいコーンスープも、是非、そこで食べてみたいという気持ち持っています。私が津南に勤務していたときは21年前なんですけども、やはり、地域の連携がなくてせつかく、津南の農産物が地元で食べられないというような状況もあります。現在もお伺いすると、どうも、まだ、その気配があるようですが、是非、ごっつお市さんを中心に津南の特産物の野菜なり、山菜なり、おいしいもの、津南ポークもあるでしょうし、そういうものを利用し、是非、こちらから出掛ける人間に作っていただければな、と感じておりましたので、意見と同時に私の思いも…。よろしくお願ひいたします。

金胎 ありがとうございます。すばらしいご意見、良かったですね。明日のパワーにつなげていく。

島田 じゃあ、頑張つてごっつお市さんのほうにトウモロコシスープを出そうかなと思っています。

ごっつお市 トウモロコシスープに限らず、お互い連携として。

島田 よろしくお願ひします。

ごっつお市 皆さんでやりたいと思います。——これはね。

金胎 交流ですね。

ごっつお市 交流、いい機会です。よろしくお願ひします。

金胎 ありがとうございます。登壇された前の方だけで親しく盛り上がりまして。皆さん（参加者）を置いてきぼりですいません。

松澤 一ついいですか。

金胎 どうぞ。

松澤 きょうの試食に出ました長芋ようかんですが、私らの子どもの頃、随分と前ですが、結婚式の際に横越でお祝いの膳に赤い紅と、白いそのものの色を使って練り物として、お膳の中にあつたそうです。一言、皆さんに伝えたかったので…。

金胎 （長芋ようかん）伝統料理の一つですね。そ



れもお祝いの膳ということですね。

松澤 そうなんです。

山田 それをストーリーとしてうまく打ち出したほうがより、こういうものかっていうので。ただ単に何もなくて、これは長芋のようかんですよ、と言うよりも、そこに何百年前か百年前か分かりませんが…。

実はこれで大成功している例がありますよ。静岡県の袋井市で、ふわふわたまごっていう伝統的な江戸時代からの料理があったのです。ところが、そのレシピ、作り方など何も残ってない。これをなんとか復活させようということで、地域のレストランの方、いろんな方が昔の書類を引っ張り、ひっくり返しながらか、もう、何百という試験をしたんだそうです。ようやく、それが出来上がって、食べさせたら非常においしいと。これは、いわゆるそのストーリーを書いたのです。歴史上の人物がいたり、確か、近藤勇か土方歳三らが喜んで食べたとか…、というようなことが書いてあったそうです。それを一言、こういう歴史のストーリーがある。それを加えると、そこに人が来るんですよ。それを食べるに…。だから、今、それが観光の一つの目玉になっているみたいです。そんな例もありますので、何か、昔あったものを、作られたものが、ちょっとここに、こうくすぐるような言葉を、ストーリーを入れられると、より宣伝になるんじゃないかな、というふうに思いましたね。

金胎 ありがとうございます。他にご意見とか…。はい。お願いします。

大関 津南マミーズの大関と申します。きょうはありがとうございます。山田先生にお聞きしたいのですが、私、ゴーヤの佃煮をびん詰めしているんですが、びん詰めの殺菌の仕方についてお伺いしたいん

ですが、いいでしょうか。以前、私は普通にびんに物を入れて、グラグラ沸いたお湯の中で20分熱湯殺菌して、また、その頃、スクリュウキャップだった蓋をぎゅっとなおして、またひっくり返して20分していたのです。でも、ネットで見たら、気密処理殺菌とかいって、殺菌するとき、裏返ししないでお湯をいっぱい入れて、その中で90度を15分、60度を3分から5分、そして流水で15分という方法が、上下ひっくり返すよりもカビが出ないようなことが書いてあったので、最近、蓋もツイストキャップになったので、なおさら、そのやり方（気密処理殺菌）でしているのですが、どっちがいいのか？ 私は、ネットを信じて後者のほうでしているのですが、もし、分かったら教えていただきたいのです。

山田 要は脱気のこと、ひっくり返すっていうのは、空気を抜く、脱気をするという意味ですね。ですから、最初から、そういうもの（空気）がなければ別によいのですが、残っているものを少しでも少なくするためにひっくり返してということ。90度…、講座でも先生によって、要するに熱湯でやる方と、それから、せっかくここに殺菌庫あるのだから、それを利用する人もいます。今のふた、芯温が規定どおりの温度に上がっていて、あとは空気が抜けてれば構わないので、恐らくひっくり返さなくても抜けていると思いますけど、そのものによって、ちょっと違うかもしれませんので、また、いろいろ確認しまして、うちにも相談とか、何かやっている先生がおられるので、その方のご意見等、確認して…、もし必要でしたら報告したいと思います。

大関 ありがとうございます。

金胎 ありがとうございます。時間も迫ってまいりましたので、一応、意見交換会は、これで終わりたいと思っておりますけど、大丈夫でしょうか。少し、まとめたいと思います。本日は、津南のほうから関係者13名と、参加してくださった町民の皆さん、合わせて20人ほど、また、市内、県内の方も総勢80名ぐらい。そして、学生さんもそのうち40名ほどいらっしゃいます。きょうは大勢で、90名近くの参加者が来ていただきました。本当にありがとうございます。今回、大学の公開講座は、「食の風景」ということで風土に根付いた食をテーマにしてまいりました。きょうは3回目で最後となりますが、本当に頑張る農家のお母さんたちを紹介したいという思いと、それに乗ってくださったお母さんたちに、

本日の試食の準備もしていただきました。どうも、ここにあらためてお礼を申し上げます。ありがとうございました。自然の恵みから、旬の味をお届けするということ。そして、食を通してのご縁。これをまた大切にしまして、参加者、関係者の皆さんは、そのエネルギーをいただき、また、みんなの交流を深めていってほしいと思いますし、きょうは参加者の皆さまが、これをきっかけに何か伝統料理とか、お母さんたちの作る食事をもう一度、自分たちの食卓に上るには…、というようなところを問いかけていただくきっかけになればと思っております。長時間ご参加いただきまして、ありがとうございます。

尾池 ちょっといいですか。

金胎 どうぞ、どうぞ。ぜひ。

尾池 ちょっと津南のPRさせてください。きょうは、食のことで、ずっとお話ありましたが、隣にいる島田さんをリーダーにして、数年かかって、こういう本ができました。(津南のごっつお—伝統料理—) 少しありますので、もし、欲しいという方ありましたら、買ってください。1冊1,000円です。よろしくお願ひします。

金胎 他の団体の方も、この機会にありませんか？ PRです。もしあれば、どうぞマイクをお使いになって…。

松澤 あります。きょうが、7日ですよ。12月10日の日。レストラン開催しております。メニューはここに書いてありますけど、サケのホイル焼き、ごぼうの味てんぷら、春菊サラダ、さつまいもの蒸しパンのメニューです。どうか、皆さん、ピュアカーサ(農家レストラン会場)のほうにお越しいただけたらうれしいです。お待ちしております。

金胎 ありがとうございます。



山田 すいません。最後に、こちら一言申し上げます。食品加工支援センターを使っていたら、ちょっとやってみると、また新たなことが分かりますので、こうしたらどうか、ああしたらどうか。それで、今、まだチャンスかな…今年がチャンスだと思うので、実は、なんにも使っていない器具は、テスト使用ということで無料にさせていただきます。ぜひご相談いただいて、できるだけ他の所よりは、お安くなるように努力中です。よろしくお願ひします。

金胎 はい。ありがとうございます。ごっつお市さんPRはいいですか。大丈夫ですか。

皆さま、きょうは午後の時間ありがとうございました。まだまだ、皆さんと楽しいお話を伺っていたいのですが、時間もまいりました。最後に閉会のあいさつを本学の地域連携センターの青木より申し上げます。

青木 どうも皆さん、本日はありがとうございました。この「新潟の食の風景」ということについて、一言お話させていただければと思います。この新潟における食の風景っていうのは、もちろん地域地産地消が、企画の狙いの一つであることは確かです。それと、もう一つありまして、それは食材の地産地消ではなくって、情報の地産地消を考えてもよいということでございます。つまり、先ほど、ちょっと山田先生からお話ありましたように、宣伝がやっぱり重要だというようなお話もございました。やっぱり、地域の中で情報を提供し、それで、かつ、そこで消費していく。そんな機会があってもいいのではないかとということで、こういう企画も考えてきたつもりです。そのような情報だから、ここで話しかけていただく方も、別に東京から人を呼ぶのではなくて、なるべく新潟で活躍されている方には是非、話していただきたい。その中で情報の地産地消をして、情報の交換をして、それで連携をしていただければという思いからも、このような企画をさせていただきました。また、来年度、新しいメンバーで、また、新たな企画ということになりますと思います。是非、そのときに参考にさせていただければと思います。アンケートをご記入いただければと思います。本日はどうもありがとうございました。足元の悪い中、ご注意してお帰りくださいませ。



当日の試食会の様子

## 自然という栄養素

金胎 芳子

わたしは、傷病者の栄養・食事管理を取り扱う「臨床栄養学」という分野を専門としており、疾病や障害というライフイベント時の食事療法について、あれこれと指導しています。

「食」をどう取り込むか？ 取り込んだ食の栄養素が、この生体の栄養状態に反映するのですから、傷病者にとって、お口から取り込む食物（食品）が大きな問題となるわけです。よく耳にされる「生活習慣病」ですが、他人ごとでなく、まさに、食生活のあり方が加齢とともに疾病と密接に関係してくるのです。

昨今、飽食の時代と言われ、多種多様な食品の開発や流通網の整備にも拍車がかかり、全国津々浦々、いつでもどこでも自由に求めることができる

現状に、豊かさの喜びよりも、豊かさゆえの「つけ」を心配しています。

日頃より、地元で収穫したての新鮮な農産物においしさがあり、もちろん、取れ立ては栄養価も高いので、一口一口味わう食物から生命をいただく感謝と健康を確保できるという幸せや喜びを覚えます。そして、生産者がこだわった食物（食品）やお料理には、手間をかけた分の、付加価値が加わって、なんとも言えない絶品な味に変貌するのです。そんなものを味わってみたい願望のまま、どこへでも足を運ぶ習性がついています。

今年度の公開講座は、そんな私の専門分野と地元の郷土料理を紹介する企画が重なり、早速、津南町や新潟市の現地調査に行きました。

### ●津南で出会った2団体のこだわった試食食品・料理ご紹介しましょう！



公開講座での直売コーナー



ごっつお市 レストラン

#### 【津南マミースの試食食品】

※一袋、一瓶の栄養価

- ◇ **えごま味噌（1瓶 140g）**  
524kcal, 食塩相当量 7.4g
- ◇ **さつまいもの甘納豆（1袋 140g）**  
612kcal, 食塩相当量 0
- ◇ **寒仕込みおかき(塩)（1袋 70g）**  
213kcal, 食塩相当量 1.2g
- ◇ **寒仕込みおかき(しょうゆ)(1袋 70g)**  
218kcal, 食塩相当量 1.0g
- ◇ **えごま米粉クッキー（1袋 60g）**  
317kcal, 食塩相当量 0.3g
- ◇ **雪国うまれのゴーヤ君（1瓶 120g）**  
311kcal, 食塩相当量 6.3g

#### 【ごっつお市の試食料理】

※一人分の栄養価

- ◇ **さつまいものあまや**  
151kcal, 食塩相当量 0.9g
- ◇ **五目豆味噌**  
312kcal, 食塩相当量 2.8g
- ◇ **ぜんまいの油炒め**  
74kcal, 食塩相当量 0.7g
- ◇ **煮なます**  
158kcal, 食塩相当量 3.8g

●新潟市農家レストラン愛菜亭のこだわった試食食品・料理ご紹介しましょう！



公開講座での試食コーナー

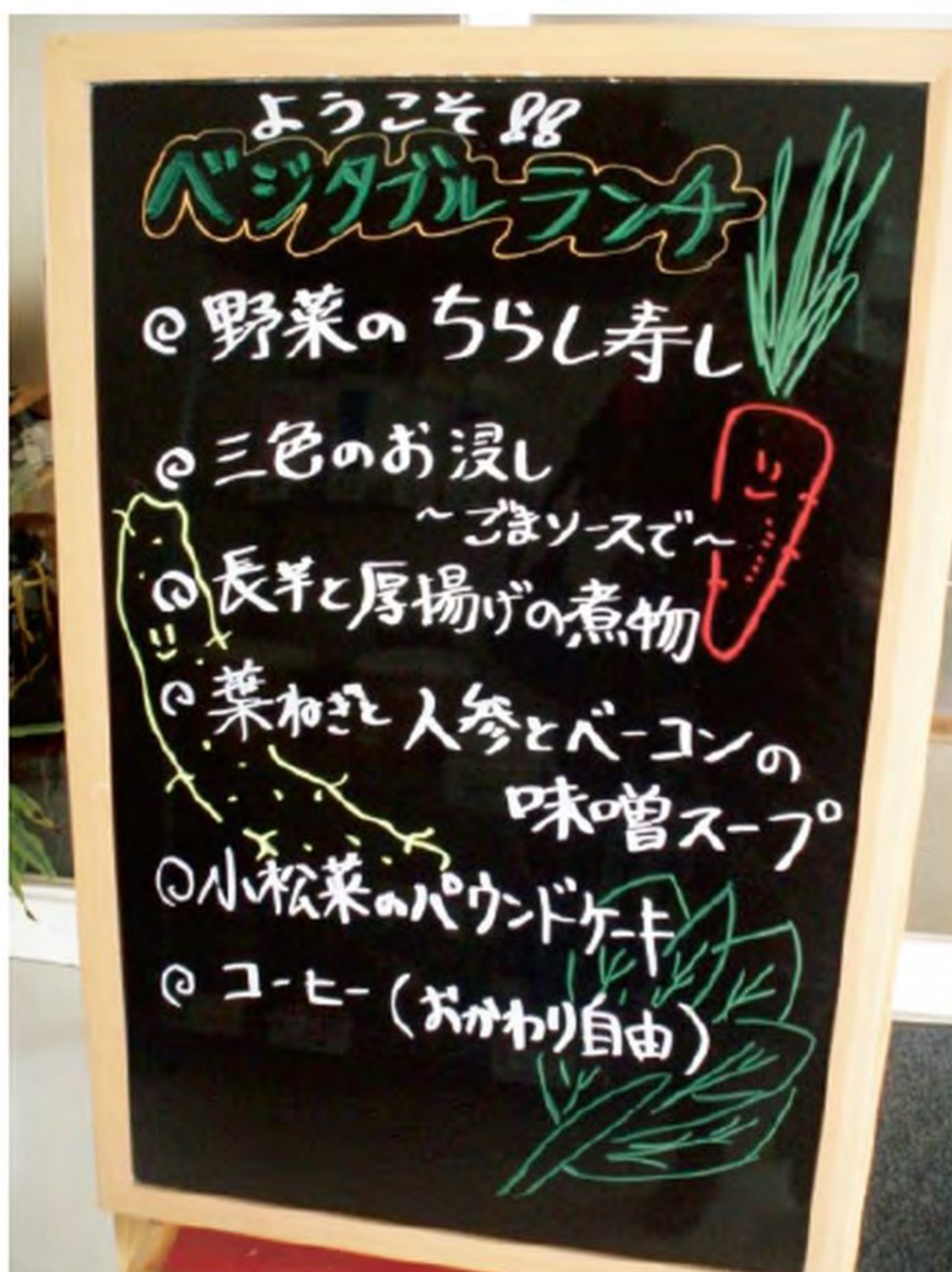
【愛菜亭の試食料理】

※一人分の栄養価

- ◇ **かきあえなます**  
128kcal, 食塩相当量 0.1g
- ◇ **煮菜**  
68kcal, 食塩相当量 0.3g
- ◇ **長芋ようかん**  
90kcal, 食塩相当量 0



試食風景



ある日の愛菜亭 ランチメニュー



## 2年間の「新潟における食の風景」を振り返って

この2年にわたる「新潟における食の風景」という企画は、情報の地産地消を念頭に置き、新潟の色々なところで、食の分野で活動している方々の現状をお届けしてきました。情報の地産地消、つまり域内の情報を域内で消費していく（活用していく）とはどういうことなのか具体的に申し上げますと、まず、域内の情報の巡りをよくする、言い換えれば情報の行き来を活発化させることです。それがちょっと離れた別の地域の活動に興味を持つことにつながり、それぞれの地域の何らかの交流のきっかけになれば、域内の情報が消費・活用されたということだろう、と考えました。情報の行き来の活発化は商品の行き来のパイプを太くする、と思いますし、それが人の行き来につながれば、交流のパイプはさらに太くなります。2年にわたる継続企画を通じて、たいへん多くの方々にご参加いただきました。ありがとうございます。たくさんの皆様からいただいたご意見などから、本学が地域の情報の結節点となり、新潟の色々な地域の交流をお手伝いできる可能性を感じた次第です。ご参加いただいた皆様に、改めて、心より感謝申し上げます。

(公開講座企画コーディネーター 青木知一郎)

新潟県立大学平成26年度公開講座

Foodscape in NIIGATA—明日に向けての連携と展望—  
「新潟における食の風景」記録集

第6号・平成27年3月

新潟県立大学地域連携センター

運営委員 センター長 : 山中知彦

国際地域学部: 青木知一郎・John Adamson・渡邊松男

人間生活学部: 角張慶子・金胎芳子 (副センター長)

事務局 阿部一郎・樋浦千佳子・沼田渉 (平成27年1月まで)・滝沢豊 (後任)



新潟県立大学

University of NIIGATA PREFECTURE

〒950-8680 新潟市東区海老ヶ瀬471番地

TEL:025-270-1300 FAX:025-270-5173

<http://www.unii.ac.jp/>