

ニュースレター (vol. 1) 平成 24 年 6 月発行

NPO 法人あきた菜の花ネットワーク

〒015-0801 秋田県由利本荘市美倉町 30 由利本荘市コミュニティ体育館内

TEL & FAX : 0184-44-8625 E-mail : tetsu1187pure@yahoo.co.jp



このたび菜の花ネットワーク・ニュースレター発行にあたり一言、ご挨拶申し上げます。

あきた菜の花ネットワークが誕生してから7年、当時は数名の会員でしたが、いまや90名を数えることになりました。

この間、ネットワーク設立目的の一つである菜の花の作付面積は会員の300ヘクタールを含め、全県では500ヘクタールを超えるにいたりました。

従って、会員の菜種油の生産も前年、前々年に較べ約1.5倍の収量が見込まれております。これも会員各位のご協力の賜物と感謝しております。

これからも1千ヘクタールを目標とし、意を注ぎたいと存じます。

さて、21世紀、時代の変化は実に激しいものがあります。

世界のグローバル化の中で、我が国の農業がこのままの姿で果たしてついていけるのか、置き去りにされはしないか、懸念されるところです。

農業はやはり変わらなければならない、従来と同じであっては何の希望も持てない。

どう変わるか、どう変えるか。

手法の一つとして考えられることは、意識を変えることです。

つまり農業という仕事を一つの大きな産業としてとらえたい。具体的には米を含む農産物を国内流通のみでなく外国に対し輸出・輸入を積極的にすすめること、外国の商品に何ら遜色のない高い価値・安全な農産物を作ること、そしてコスト削減のため農地の規模拡大をはかることです。

ご承知の如く、あきた菜の花ネットワークは農業の一部門として位置づけられております。

保守色の強い農村の中で、このような変革には強い抵抗があるのは覚悟の上。これを突破すれば農業県秋田にも明るい光がさしてきます。

ご支援賜りますよう心からお願い申し上げます。



NPO 法人 あきた菜の花ネットワーク
会長 石田 哲治

(写真：前列中央 石田会長)

<ニュースレター新企画「この人に聞く！」（第1回）>

（事務局から）

このほど、ネットワークの活動の柱の一つに「菜の花御用聞き」を位置づけました。これは、秋田を元気にするため日々奮闘している方から、①これまで取り組んできたこと、②いま考えていること、③秋田の抱える問題点や提言、について事務局メンバーが話を伺い、その内容を会員にお届けするものです。会員の皆様には、先進的・独創的な取り組みやアイデアを学ぶとともに、自分がいま何をできるのかを考えるきっかけにいただければと思います。

「全ての源は収益にあり」：㈱千曲化成マーケティングアドバイザー 遠藤 孝男 さん

○ネットワーク事務局（以下、事務局）：

まず、経歴について教えてください。

○遠藤孝男さん（以下、遠藤）：

昭和15年、秋田県由利郡の旧大内町にて生まれました。小中高は地元で過ごし、大学に入る際に上京しました。その後秋田に戻り、秋田県畜産講習所（現「畜産試験場」）に勤めました。講習所では、当時矢島地域に導入されていたジャージー牛の繁殖率向上のために試験・研究を行いました。研究に一区切りついた後、秋田県酪農協同組合連合会に技師として入り、酪農の普及・指導にあたりました。その後も様々な酪農関係の仕事に就き、多方面から秋田の酪農に関わってきました。

○事務局：

ずっと酪農関係の仕事が続けてこられたのですか。

○遠藤：

酪農といっても、ある時期から請け負う仕事の内容が変わってきました。経営が苦しい会社の建て直しや整理・統廃合に関わるものが多くなりました。具体的には、経営改善のための新商品の開発（例えば「頭脳パン」）、国の補助事業を活用した事業体設立とそれに伴う旧事業体の合理化などを行いました。そこでは、きちんとした経営計画策定や収益性確保の重要性について痛感しました。また、整理・合理化という痛みの伴う行為を行う場合には、その当事者となる人々との人間関係をきちんと築くことが必要であることも学びました。そうした経験が、次の仕事である第3セクター「皆瀬村活性化センター」の経営再建に活かされることになりました。

○事務局：

皆瀬村（現「湯沢市皆瀬地区」）では具体的にどのような仕事をしたのですか。



○遠藤：

一言で言えば“そばの特産化”です。皆瀬は典型的な山間地域で土地条件が良くありません。当時の皆瀬では、減反田150haのほとんどが活用されていませんでした。そこを活用することができれば、農家の収入アップ、そして作業を請け負う3セクスの経営改善につながると考えました。

○事務局：

取組は順調に進んだのですか。

○遠藤：

苦労の連続でした。そもそも当時、私はそばを見たことがありませんでした。そばの実の色さえ分からなかったのです。そのため、福島や長野に研修に行きました。特に信州大学の先生には大変お世話になりました。その後、大々的に地区内にそば栽培を普及させました。まず、生産農家からそばをキロ500円で買うことにしました。これは単収100kg/10a収穫できれば米並の所得を確保できる農家にとって魅力的な水準でした。当初は収穫されたそばを県外の製粉

会社に出荷しておりましたが、それでは地域内にカネが落ちないので、自ら乾燥・調製・製粉・加工・販売の各工程を行うことにしました。その拠点施設が1997年から営業を始めたそばレストラン「かえで庵」です。

○事務局：

かえで庵の経営は順調ですか。

○遠藤：

おかげさまで、毎年30,000人前後のお客さんが来てくれています。そのうち半分は県外です。新そばの時期となるお盆（夏そば）と秋（秋そば）が繁忙期です。提供するそばの原料は皆瀬産そば粉100%であり、つなぎも一切使っていません。自分で言うのも何ですが、味・風味・喉ごし、全て一級品ですよ。

○事務局：

心に残るエピソードを一つ教えてください。

○遠藤：

今は亡くなりましたが、かえで庵の近くにそば嫌いのおばあさんが住んでいました。いくら頼んでも「絶対にそばだけは食べん」という頑固な方でした。後に聞いたところ、彼女は不味いそばしか食べたことがなく、そばは貧しい人が食べるものだという先入観があったらしいのです。私は彼女のところに何度も足を運び、頭をついてかえで庵のそばを食べてくれるよう懇願しました。私のしつこさに折れてそばを食べた彼女は「こんな美味しいそば、食べたことがない!!」と大感激。その後、彼女はかえで庵の宣伝隊長となってくれました。知人・友人にそばを宣伝してくださり、その結果、たくさんの方がかえで庵を訪れるようになったのです。今回は説明を省きましたが、かえで庵が繁盛した背景にはNHKなどのマスコミに取り上げていただいたのがあります。しかし、こうした「口コミ」が、今日までかえで庵を支えてくれた原動力になっていると思っています。

○事務局：

遠藤さんは、波瀾万丈の人生を歩んでこられ、様々な経験を積んできたと思います。そこから何か分かったことはありますか。

○遠藤：

地域おこしや地域活性化の進め方について申し上げたいことがあります。「若者、バカ者、よそ者」が必要という意見もありますが、確かに「よそ者」は必要です。私自身、皆瀬においてはよそ者であり、しかも何の知識も先入観も

なかったからこそ、そばによる地域活性化に取り組みました。地元の方は地元のことを知り尽くしているからこそ「あきらめ」があり、先に進めません。管轄する行政も地域活性化の担い手にはなれません。必要なのは、①覚悟を決めて、②地域に溶け込み、③行政をうまく使いこなせる人材です。私の経験上、行政の用意する様々な補助事業を活用することが地域活性化には不可欠です。現場の実態・意向を詳細に把握するとともに、行政とのパイプを太く保ち、地域に求められている事業と行政が用意している補助事業をマッチングすることが極めて重要です。

○事務局：

つまり遠藤さんのような人がもっと秋田には必要だということですね（笑）。最後に、ネットワーク会員へのメッセージをお願いします。

○遠藤：

現在ネットワークは、由利本荘市鳥海高原の取組に見られるように、県内各地で行政とうまくコラボしながら運動を進めています。これから問われるのは、その継続性です。そのために必要なのは、ネットワークが菜の花関連商品をきちんと売り、収益を確保することです。そうすれば、農家も菜の花栽培に積極的に取り組み、所得も向上するでしょう。菜の花は多段階に活用することにより、様々な産品を生み出すことができます。産直・新鮮といった強みを活かすことも重要です。ネットワークの活動内容は素晴らしいですが、お金がなければ人件費も活動費も生み出せません。「収益」を生み出さなければ、どんな良い活動も長続きしないのです。

情報も含めてきちんと販売しなければなりません。タダでもらった人はそのありがたみを感じることができません。売買によって購買者はその商品の価値を理解できるし、販売者であるネットワークもその価値を実感できるのです。

○事務局：

本日は貴重なお話、ありがとうございました。

<会員の皆様へ大切なお知らせ>

●ナタネ収穫がもうすぐ始まります！

今年は天候も良く例年以上の収穫量が見込めます。でもここからが肝心。きちんと手順を踏んで収穫・乾燥にのぞみましょう！収穫手段のご相談はネットワークまで。

1 収穫適期「適期を見定めて！」

- ・「最上部の莢が弾けそうな」時期
(下の方の莢が少々青くても大丈夫)
- ・適期に長雨が来そうであれば早めに収穫
- ・収穫前日が雨天の場合、午前中の収穫は回避
(作業は午後開始)

2 乾燥「面倒がらず丁寧に！」

①刈り取り当日に「一次乾燥」を必ず実施

- ・自然乾燥：収穫ナタネをシートに広げる、ハウスや小屋の中に逆さにつるす
- ・平型乾燥機：適度にかき混ぜながら乾燥
- ・米用乾燥機：半日は熱を加えず送風のみ

②「少し水分が下がったな」という頃合いで「本乾燥」を実施

- ・自然乾燥：そのまま継続
(日中乾燥、夜間保管の繰り返し)
- ・乾燥機：急がずゆっくりと乾燥させる
(急速な高温乾燥は禁止)

③保管前の水分含量の目安は6% (高くても8%)

3 保管「仕上げはきちんと！」

- ①乾燥終了後、速やかに保管作業を行う
- ②ビニール製の内袋にナタネを詰め、取り口を厳重に密閉し、米用の紙袋等に入れる
- ③気温差の少ない冷暗所に保管
(温度調整が可能な場所が最適)

4 販売

収穫ナタネを県内搾油所に販売する際はネットワーク発行「ナタネ品質保証書」提示が必要

●ナタネ播種の準備も怠りなく！

ナタネ収穫が終わると、すぐに種まきの季節がやってきます。段取りをお忘れなく！播種用ナタネの購入、小溝掘り播種機に関するお問い合わせはネットワークまで。

1 土づくり「土台をしっかり！」

- ①土壌 pH は6以上 (石灰散布が有効)
- ②排水対策の徹底 (明きよ、弾丸暗きよ、畝立て)
- ③元肥の実施 (窒素、リン酸、カリ、各 10kg/10a)

2. 種まき「時期が大切！」

- ①8月下旬～9月初旬が播種適期
(播種のすぐ後に降雨があると出芽しやすい)

②方法 [収量は散播<条播]

- ・条播：播種機使用、条間 40～50cm
(播種量 200～300g/10a)
- ・散播：動力噴霧器、手播きで行う
(播種量 800g/10a)
→覆土は薄く、種が隠れる程度
(田打ち直後であれば覆土の必要なし)

③注意点

播種用ナタネはネットワークから購入し「ナタネ品質保証書」を受け取る

●輪作のススメ！

今年度(おそらく晩秋～冬)、ネットワークは、県内各地で「秋田のうまいもんまつり」を開催し、消費者と結びつぐためにそばを中心とした楽しいイベントを実施する予定です。そのための原料となるそばを栽培してみませんか？

秋そばの播種時期は8月上旬と間もなくです。詳しい情報を欲しい方はネットワークまでお問い合わせください。

<編集後記>

今回改めて発行したニューズレターの内容はいかがだったでしょうか。過去に1度発行したことがありましたが、長続きせず会員の皆様には大変ご迷惑をおかけしました。今後は隔月発行を目指し、会員の皆様に「年会費」に見合った情報をお届けできるよう頑張りたいと思います。

また、新企画において遠藤さんが語った「収益」「お金」の問題は、ネットワークが避けて通れない課題です。ネットワークは会員一人ひとりが主人公の組織です。皆様とご一緒にネットワークの維持・発展に向けて取り組んでいきたいと思っております(渡部)。