ニュースレター（vol. １１）

平成２６年　８月発行

NPO 法人あきた菜の花ネットワーク

〒015-0824　秋田県由利本荘市古雪町３　株式会社 HOLIDAY ２階
TEL&FAX：0184－44－8625　E - mail：tetsu1187pure@yahoo.co.jp

暑い日々が続いておりますが、会員の皆様におかれましては、近年多発の熱中症にお気をつけてお過ごしください。

皆様のご協力をいただき毎年開催している菜の花まつりにおいて『第５回鳥海高原菜の花まつり』より、共催のイベントとして「鳥海眺望のみちウォーク大会」と「第１回菜の花サイクリングツアー」、「サッカースポーツ少年団交流大会」が催され、多くの方のご参加をいただき、鳥海高原の自然を満喫と、広大な菜の花の香りにつつまれた道を堪能できた喜びの声を頂戴することができ、今後の活動のはずみとなりました。以下にご報告いたします。

◎「第５回鳥海高原菜の花まつり」開催の報告

平成 26 年５月３１日（土）、６月１日（日）【解放期間６月２日（月）～６日（金）】（会場：由利本荘市矢島町桃野・南由利原）

今年の菜の花は、去年の種まき時の長雨による時期の遅れと、蒔いた種の流出に見舞われ、例年どおりの開花数の確保が危ぶまれました。今年に入り幸い天候に恵まれ、花数は前年より若干少ないものの、見事な菜の花のじゅうたんに来場者の皆さんからの感激の声に励まされました。

◎「鳥海眺望のみちウォーク大会」　５月３１日（土）　主管：由利本荘市歩こう会

県内外から２３０名を超える参加者たちが、桃野菜の花畑と由利原の菜の花畑を含めた散策路コースを、６キロ、１２キロに分かれウォーキングに参加、新たな魅力発信の機会を得ました。

◎「第１回菜の花サイクリングツアー」　６月７（土）、８日（日）
主管：ゆりほんじょうサイクルプロジェクト

２日間にわたり、県内外の参加者およそ３０名が自慢の自転車と健脚を披露し合うツアーとなりました。

７日（土）メインルート６０キロは、朝１０：３０分鳥海高原を出発、にかほ市釜ヶ台を経て、象潟町の景勝地の奈曽の白滝でお昼休憩、鳥海山三合目をめざしきつい登り坂を乗り越え、花立牧場で息を整え、終点の鳥海高原１５：３０分着をめざす上級者向けのコース。登りと下りで別の道を走れるのはあまり無いそうです。

８日（日）オプションルート２０キロは鳥海高原と周辺に設けられているサイクリングコースをメインにしたコースで、最年少参加者１２歳君は途中のきつい登り坂を自身の気力で乗り越え、大きな自信となったようです。

◎「サッカースポーツ少年団交流大会」６月８日　南由利原旅行村サッカーグラウンド

県内各地区の小学校８校によるサッカー交流会が、南由利原旅行村の全面芝生のグラウンドで行われました。参加選手及び関係者、ご家族 350 名以上が楽しく、安全に交流されておりました。

各イベントに参加の皆様、ご尽力いただいた方々には、深く感謝申し上げます。

＜ニュースレター新企画「この人に聞く！」（第11回）＞

あきた菜の花ネットワークの事務局メンバーが、秋田を元気にするため日々奮闘している方からお話を伺い、先進的・独創的な取り組みやアイデアを学ぶと共に、会員の皆様にお伝えいたします。第11回目は、米どころの大仙市において古くから地域に密着し、米の集荷や肥料の小売に携わってきた㈲渡辺清米商店の専務取締役、渡辺与志秀さんからお話を伺いました。菜の花の取組みから昨今の米をとりまく情勢への意見など、縦横に語っていただきました。

「お客様から選ばれる業者になりたい」：渡辺与志秀　さん
（㈲渡辺清米商店　専務取締役）

○ネットワーク事務局（以下、事務局）：

まず、㈲渡辺清米商店の業務内容について教えていただきますか。

○渡辺与志秀さん（以下、渡辺さん）：

起業は明治35年頃で、大正7年に創業しました。本家を含めると私が5代目になります。農協が始まる前から米集荷業を営んできました。現在は、営農指導のできる社員が5名おり、強固な営業基盤のもとで行う肥料小売業も事業の柱の1つになっています。取引先は約1,400件です。

○事務局：

渡辺さんご自身についてお聞かせください。

○渡辺さん：

過去を振り返ってみると、両親の生き方から学んだところが大きいですね。両親は商工会や婦人部といった地域活動に積極的に関わっていました。両親に「なぜ仕事以外の事をするのか」と尋ねたところ、「商売人は日頃から地域にお世話になっている。利益のある事だけをやるのではなく、お世話になっている地元のために活動することが大事」と諭されました。これは私の生き方の原点になっています。

地元の高校卒業後、東京の大学に入りました。卒業後は東京にある中堅の米小売業者に就職し、米の流通形態（どういった形で米が入り、お客様へ届くのか）や需要実態（どのようなお米が求められているのか）について3年間学びました。

○事務局：

実際に米集荷業に携わってみていかがでしたか。

○渡辺さん：

25歳で地元に戻ってからは苦労しました。単に米を売るだけで特に苦労はないだろうと高をくくっていましたが、商売をし、お客を確保していくことが想像以上に難しかったのです。食糧管理制度がなくなり、米流通の自由化がどんどん進む中で、お客である農業者をいかに満足させるかが事業を続ける上で大きなポイントになっています。

○事務局：

米屋さんの置かれている状況は厳しいものがあるようですね。

○渡辺さん：

100年近く米屋をやっている間、ずっとお客様に支えられてきました。しかし昨今の低米価のもとで、お客様である農業者の経営が立ちゆかなくなっています。こうした状況下で何らかの役割を米業者自身が果たせなければ、社会からノーを突きつけられる時代が来ます。

長い間ついてきてくれたお客様に恩返しするためにも、ＪＡさんにのコピーではなく「プラスα」のサービスを提供していく必要があります。

○事務局：

具体的にどのような取組みを行ってきましたか。

○渡辺さん：

冒頭でも述べましたが、顧客一人ひとりに向き合ったきめ細かな営農指導ですね。単に米を買う、肥料を売るだけでは、他の業者と差別化は図れません。

そして、減反が強化される中で米以外の作物の生産も奨励してきました。代表的なものとして、大豆、ナタネ、フルーツトマト、しもふりいんげんが挙げられます。いずれの作物も販売先はきちんと確保した上で、農業者に勧めてきました。もちろん、栽培方法等の指導も行っています。

○事務局：

最近力を入れている取り組みはなんでしょうか。

○渡辺さん：

加工用トマトですね。まだ1年目ですが、10軒の農家さんが取り組んでおり、合計の栽培面積は60アールです。去年行った栽培試験では10アールあたり7トンの収穫があり、秋田の風土に合うことが分かりました。将来的にはジュース加工場を作りたいですが、試算では加工業がペイするためには30ヘクタールの栽培面積が必要です。ただ、実現すれば生産者の手取りが2割から3割アップすることも可能であり、今後も力を入れて生産を振興していきたいと考えています。

○事務局：
話は変わりますが、渡辺さんと菜の花の関わりについて教えてください。
○渡辺さん：
転作作物としてナタネに取り組む中で、大仙市の学校給食に食用油として提供できないか、そしてそこから出てくる廃食油でバイオディーゼル燃料を作り給食センターの自動車に使えないか、模索していました。そうした時にネットワークと出会いました。
○事務局：
ネットワークに入ってみていかがでしたか。
○渡辺さん：
ネットワークは、会長の品格、専務の行動力、そして全県各地で何かをやってきた・やっているパイオニアの集まりです。そしてそれを大学の先生方がアカデミックに支えています。1人と1人が話せば、5人10人が集まったようなアイデアが生まれる、それがこの会の魅力だと思います。
○事務局：
ネットワーク事務局として身の引き締まる思いです。ところで、今後の米の情勢と方向性についてどのようにお考えですか。
○渡辺さん：
5年後の減反廃止が発表された中で、米偏重について知事発言が話題になりました。「米＋α」は必然だと思いますが、「脱米」ではなく米の専門県として米の「領域」を深めて行く必要があります。具体的には、①高級日本酒の原料として低コスト米として注目されている「秋田酒こまち」、②大手コンビニ業界でブレークした「もちもちロールケーキ」で使われている米粉用米「きぬのはだ」、③アントシアニンブームの魁「黒米」、などの動きに注目しています。
秋田県には、農業試験場、東北農業研究センター（大仙拠点）、食品総合研究所、工業技術センター、そして秋田県立大学といった研究機関があります。原料ありきではなく、ミクロ的な観点から、食品のみならず製薬、工業など、川下から川上へ共同研究を行えば、それに合った品種の特定、開発も進むと思います。
○事務局：
秋田の米はどれだけ消費者に受け入れられているでしょうか。
○渡辺さん：
東京の百貨店などで試食販売をしますが、消費者10人中7人がコシヒカリを普段食べています。残りの3人の中にあきたこまちを含めた他品種が入っています。注目すべきは普段あきたこまちを食べている人が10人いた場合、少なくても3人は秋田出身の人か秋田に縁のある人です。そうした秋田に関わりのある人に着目し、秋田の農産物の販売戦略も必要だと思います。
○事務局：
具体的にはどのような取組みですか。
○渡辺さん：
お盆とお正月に帰省してくる人をターゲットにするというのはいかがでしょうか。里帰りの新幹線等の座席に「おかえりなさい」、戻りの座席に「また帰って来て下さいね」「東京で秋田を見かけたら応援して下さいね」のメッセージカードを添えるのです。小さくてもお土産をプラスすれば効果倍増です。また、ふるさと納税での秋田のファン作りも有効だと思います。
○事務局：
渡辺さん自身はどのような取り組みを進めていくおつもりですか。
○渡辺さん：
繰り返しになりますが、お客様へのサービスを今後も充実させていきたいと考えています。理想の姿は、規模は小さいながらも、組合員一人ひとりに向き合い、農業振興に邁進している「JAうご」です。売れる農産物を探し、営農指導も手厚く行い、お客様に信頼される業者になりたいですね。
○事務局：
ネットワークに対して一言お願いします。
○渡辺さん：
搾油工場も整備されているので、米油づくりにチャレンジしてみてはいかがでしょうか。米を加工し付加価値をつけることができれば、秋田の米づくりに新たな可能性が広がります。秋田の弱点である加工技術方面で貢献して欲しいですね。
秋田は全国一の高齢先進県です。秋田におけるチャレンジが成功すれば、これから高齢化が進んでいく他地域にも応用できると思います。ネットワークには先頭に立ってどんどんチャレンジして欲しいと思います。
○事務局：
本日はお忙しいところ、いろいろなお話をお聞かせいただき本当にありがとうございました。

☆☆☆【事務局所感】お話を伺って☆☆☆
・米屋である渡辺さんがどのような経緯で菜の花活動に関心を持たれたのか、ずっと関心を持ってきました。お話を伺ってみると、渡辺さんの生き方がネットワークの理念に重なっていることが分かりました。ネットワークも「お客に求められる（選ばれる）存在」になる必要があると感じました（渡部岳陽）
・お米、トマト加工、その他すべてにおいてその先も見越し、プラスαの部分を提案し実践されているのだと思いました。その姿勢を普段の仕事に取り入れたいと勉強になりました。（鈴木加代子）

＜会員の皆様へ大切なお知らせ＞

●収穫量アップに向けたナタネ播種作業のポイント

①8月中に播種（菜種は非常に水に弱く、大雨を避けるため）
　８月中に蒔けば、もし大雨になっても９月にもう一度蒔くチャンスがある！

②圃場の排水確保（明渠・暗渠の整備。排水性が悪い圃場は畝立てが有効）
　ナタネは水分が大の苦手！

③元肥【窒素（N）：リン酸（P）：カリ（K）＝14：14：14】を10kg/10ａ程度投入
　最低でも10kg/10ａの窒素分を投入（尿素や硫安など）

④虫（コナガ）が発生した場合は、初期防除のためプリンスフロアブルを散布
　大量発生の場合、出芽したナタネが大ダメージを受ける恐れあり

●播種用ナタネ種子について

2014年播種用ナタネの販売を開始しました。県内の搾油施設を利用する方は、自家採種したナタネを利用せず、必ずネットワークから播種用ナタネをご購入ください。自家採種ナタネからとれる菜種油にはエルシン酸が一定割合必ず含まれ、秋田県産菜種油の謳い文句「エルシン酸ゼロ」と反することになります。収穫ナタネを県内搾油所に販売する際はNPO発行「ナタネ品質保証書」提示が必要となります。注文は事務局までご連絡お願いいたします。

＜会員価格＞　1,000円／kg（消費税・送料別）

『桃野の畑で農業体験！！』

●秋田でのんびりわくわく保養プロジェクト！

7月28日、福島第一原発事故の影響で屋外での活動が制限されている福島県の親子が、桃野地区の菜の花ネットワークの畑にて農業体験を行いました。招待したのはにかほ市の僧侶らでつくる任意団体「福島こども保養基金」さん。事務局の嵯峨が以前から団体関係者と知り合いであったことが御縁となり、今回何かお手伝いができればとあきた菜の花ネットワークとして農業体験を行うこととなったのです。

畑では子どもたちが元気いっぱい！じゃがいも、玉ねぎ、きゃべつの収穫を楽しみました。次々と土から顔を出す大きなじゃがいもに驚き、きゃべつについた水滴や青虫に顔を近づけて観察したりと、大はしゃぎで収穫を体験していました。

午後からはサイクリング教室を開催し、自転車の講師より指導を受け、その後南由利原のサイクリングコースに出て実際に自転車に乗り、高原を駆け抜けました。そして夜のお楽しみ♪バーベキュー！もちろん食材は午前中に収穫した野菜たちです。採れたての野菜をその日のうちにいただくことも、地元ではなかなかできないそうで、皆さん「おいしいおいしい！」とほおばっていました。

＜編集後記＞

○今年の７月は空梅雨となり、ナタネの収穫作業は比較的スムーズに進んだかと思います（菌核病の発生も例年に比べて少ないようです）。ただ、昨年播種時期の悪天候のため収穫量が伸びていないとの声も届いており、初期生育をきちんと確保することが重要です。暑い日々が続きますが、熱中症に十分気をつけながら、播種作業にとりくんでいただけると幸いです（渡部岳陽）。

○ニュースレターの発行が遅くなり申し訳ありません。４月より事務局員として勤めていますが、初めてのことに戸惑い、なかなか思うようにいかないことも多いです。新しい仕事に早く慣れ、今後はスムーズなニュースレターの発行を目指したいと思います。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。（鈴木加代子）。