

令和 5 年度
農山漁村女性活躍表彰
資料集

農山漁村男女共同参画推進協議会

目次

■開催要領	p.1
■令和5年度審査委員会委員名簿	p.6
■農林水産大臣賞	
清水 由紀江	p.7
とちぎ女性農業委員の会（会長 興野 礼子）	p.10
中井 奈緒美	p.14
株式会社 Stay gold てらだファーム（代表取締役 寺田 晴美）	p.18
中島 沙織	p.24
■経営局長賞	
安田 和子	p.28
愛媛県農山漁村生活研究協議会（会長 小野山 かをり）	p.33
早川 ナナ	p.38
澤畑 菜々子	p.42
武井 ちひろ	p.46
■林野庁長官賞	
特定非営利活動法人 郷の息吹（理事長 小田 ちはる）	p.49
■水産庁長官賞	
古川 由紀子	p.53
■全国漁業協同組合連合会長賞	
南三陸おふくろの味研究会（会長 小山 れえ子）	p.58
■全国農業協同組合中央会長賞	
杉浦 千秋	p.63

■全国森林組合連合会長賞

秋田県林業女性会議（代表 齊藤 恵美）……………p.67

■農山漁村男女共同参画推進協議会長賞

安里 千恵子…………… p.69

乳製品加工研究会 美留来のゆめ（会長 中村 美幸）…………… p.73

清水 加奈…………… p.77

佐藤 朋美…………… p.80

■審査委員特別賞

長野 路代……………p.84

農山漁村女性活躍表彰開催要領

1. 目的

農林水産業に従事する女性は、農山漁村を支え、農山漁村生活の充実と6次産業化をはじめとした地域経済の活性化に重要な役割を果たしており、その能力が一層発揮されるよう支援していくことが必要である。

また、女性の役割の重要性が高まっている中、地域社会や農林水産業経営や政策・方針決定過程への女性の参画状況、関係組織への登用状況は、いまだ十分でないことから、さらなる参画の拡大を促進するとともに、女性農林水産業経営者の能力を最大限に活かし活躍してもらえよう環境を整備し、次世代リーダーとして農山漁村を引っ張る女性を増やしていくことを通じ、農林水産業の発展を図ることが必要である。

このため、農林水産業及び農山漁村の活性化や農林水産業経営や政策・方針決定への女性の参画推進、次世代リーダーとなりうる若手女性の農林水産業への参入、地域の子育て支援など女性活躍推進のために積極的に活動している個人又は団体を表彰するとともに、表彰された者と女性活躍を応援する企業・団体とが連携した活動を促し、発信することにより、女性が農山漁村でいきいきと活躍できる環境づくりの推進に資するものとする。

2. 主催団体等

主催：農山漁村男女共同参画推進協議会（以下「協議会」という。）

後援：農林水産省

全国農業協同組合中央会、

全国森林組合連合会、全国漁業協同組合連合会

3. 開催期日等

協議会会長は、毎年度別に定めるところにより、募集、表彰審査会及び表彰式を開催する。

4. 表彰

(1) 種類

最優秀賞（農林水産大臣の賞状（女性地域社会参画部門（個人）、女性地域社会参画部門（組織）、女性起業・新規事業開拓部門、女性活躍経営体部門、若手女性チャレンジ部門、地域子育て支援部門、各部門1点合計6点））

優秀賞（農林水産省経営局長（女性地域社会参画部門（個人）、女性地域社会参画部

門（組織）、女性起業・新規事業開拓部門、女性活躍経営体部門、若手女性チャレンジ部門、地域子育て支援部門、各部門1点合計6点）、林野庁長官（1点）、水産庁長官（1点）

優良賞（全国森林組合連合会長（1点）、全国漁業協同組合連合会長（1点）、全国農業協同組合中央会長（1点）、農山漁村男女共同参画推進協議会長（各部門1点以上））

特別賞（1点以上）

（2）副賞

副賞を授与することが出来るものとする。

5. 参加個人又は団体の資格

次の参加部門のテーマに沿って積極的に活動し、受賞後に女性活躍を応援する協賛企業・団体との連携活動に積極的に取り組む意思を持つ個人又は団体。

また、（1）から（6）のいずれかに応募するものとし、同じ内容のものを各部門と重複して応募することはできないものとする。

（1）女性地域社会参画部門（個人）

農山漁村の女性が中心となった地域の農林水産業の振興及び農山漁村の活性化のための以下の活動等の中長期に渡り積極的に実施している個人の取組。

- ・地域の雇用の創出や耕作放棄地の解消等、地域の活性化に資する活動
- ・小学校等での農林漁業体験や伝統料理教室等による食と農林漁業に関する教育活動
- ・その他、女性が地域社会参画に向けて取り組む諸活動
- ・農林水産関係組織・団体における役員等への女性登用に積極的に取り組む活動

（2）女性地域社会参画部門（組織）

農山漁村の女性が中心となった地域の農林水産業の振興及び農山漁村の活性化のための以下の活動等の中長期に渡り積極的に実施している組織・団体等の取組。

- ・地域の雇用の創出や耕作放棄地の解消等、地域の活性化に資する活動
- ・小学校等での農林漁業体験や伝統料理教室等による食と農林漁業に関する教育活動
- ・その他、女性が地域社会参画に向けて取り組む諸活動
- ・政策・方針決定過程への参画を推進するため、農林水産関係組織・団体における役員等への女性登用に積極的に取り組む活動

募集対象は、農林水産業に従事している女性が構成員（臨時雇用者を含む。以下同じ。）の概ね半数以上の団体。登用にかかる事案については、農業協同組合、JA女性

組織協議会、農業委員会（農地利用最適化推進委員への登用を含む。）、漁業協同組合、森林組合、共済組合、女性組織等の取組。

（3）女性起業・新規事業開拓部門

農山漁村の女性が中心となり、女性ならではのアイデア等に基づき地域資源を活用した起業活動や輸出、スマート農林水産業、農福連携等の導入により女性が農林水産業経営に積極的に参画し、かつ、女性ならではのアイデア等に基づき新規事業・部門等を設立し概ね5年以内に経営上の成果を上げている取組。

募集対象は、女性の個人又は農林水産業に従事している女性が構成員の概ね半数以上の法人もしくは役員の方の概ね3割以上が女性の法人。

（4）女性活躍経営体部門

女性を積極的に雇用し、キャリア形成・能力開発に関する取組みや育児・介護などに関する就業規則等を整備し、女性が働きやすい環境整備に取り組むとともに経営方針等に女性が参画し、実践している概ね5年以内の農林水産業を営む経営体の取組。もしくは、家族経営協定の締結をきっかけとして、女性が活躍できる環境を整備し、女性が積極的に経営に参画している概ね5年以内の取組。

募集対象は、女性自らが経営者となり活躍している経営体又は女性役員・従業員が活躍できる環境を整備している経営体。水産分野については、加工事業者を含む。

（5）若手女性チャレンジ部門

募集対象は、農林水産業の振興及び農山漁村の活性化のための活動等を積極的に実施し、かつ、今後地域の農林漁業の発展を担い、リードすることが期待される概ね45歳未満の女性（以下「若手女性」という。）が以下の活動等を実施する概ね直近5年以内の取組。

なお、団体にあつては、役員等に若手女性が含まれており、かつ、構成員に複数の女性が含まれているものとする。

- ・他産業で培った知識や経験を活かして取り組む起業や地域活動
- ・農林水産業の担い手や女性の起業を支援する活動
- ・これまで女性が携わることの少ない、あるいはなかった経営技術等の習得などによる積極的な経営参画・起業活動
- ・その他起業、地域活性化に向けて取り組む諸活動

（6）地域子育て支援部門

募集対象は、農林漁業者及び農林漁業団体が自ら行う、又は、農林漁業者及び農林漁業団体が都道府県・市町村・民間団体等と連携し行う、農山漁村の特色・課題を踏まえ

た地域の子育て支援、児童・学童の健全な育成に資する取組。

- ・ 保育所、学童保育、子育て支援広場等の設置・運営
- ・ 子ども食堂、フードバンク
- ・ 農林漁業体験、環境教育、酪農教育ファーム
- ・ 森の教室、森のようちえん等

6. 特別賞について

(1)～(6)で推薦を受けた中から、農林漁業を通じた地域活性化や女性農林漁業者の育成に資する取り組み等を選出することができる。

7. 推薦の手続きとその内容

(1) 都道府県、市町村（都道府県経由で推薦。以下同じ。）及び全国もしくは都道府県の農林水産関係団体（農業協同組合中央会、漁業協同組合連合会、森林組合連合会、農業会議等。以下「都道府県農林水産関係団体」という。）は、各部門のテーマに即し、次の要件を参考に優秀と認められる個人又は団体を推薦する。また、個人又は団体による自薦も可とする。

① 活動内容

ア 活動内容が、農林漁業・農山漁村生活の充実と発展を目指すものであり、また、農山漁村における男女共同参画の推進のため、具体的な課題や目標をもって活動し、その実績が顕著であること。

イ 実践されている課題や目標に関する技術が科学性、創造性、普遍性をもつものであること。

② 運営

活動が安定的に経過しており、かつ、その活動の成果が現れていること。

③ 波及効果・その他の効果

活動が継続的になされ、農林水産業及び地域の振興に寄与し、地域の先進的役割を果たし、かつ、波及効果を示す活動をしていること。

④ 今後の発展

活動の推移・現状から、今後もその活動が発展しうる可能性があること。

(2) 推薦点数と推薦関係書類

都道府県、市町村及び全国もしくは都道府県農林水産関係団体の代表者は、概ね1～3点について、また、自らを推薦する者も、別に定める実施要領に記載の推薦関係書類を添えて協議会会長宛てに提出する。

8. 審査

協議会会長は、最優秀賞、優秀賞、優良賞、特別賞の候補となる個人又は団体を決定するため、農林漁業・農山漁村における女性の活動、経営・地域経済に知見を有する学識経験者等を審査会委員に依頼し、審査会を開催する。

審査会においては、推薦のあった個人又は団体について別に定める審査基準により書類審査を行い、個人又は団体活動の模範として実績顕著なものに順位をつけて選出する。必要があれば、現地調査を行うことができるものとする。

9. 賞状の交付

協議会会長は、最優秀賞、優秀賞の候補を同要領の7の(2)に定める推薦関係書類及び審査会の推薦理由書を付し、農林水産省に対し賞状の交付を申請するとともに優良賞に対しては全国森林組合連合会長、全国漁業協同組合連合会長、全国農業協同組合中央会長及び協議会会長から賞状を交付する。

10. その他

この開催要領に定めるもののほか、必要な事項については、協議会会長が別に定める。

令和5年度 農山漁村女性活躍表彰

審査委員名簿

(順不同・敬称略)

氏名	所属
岩崎 由美子	福島大学行政政策学類 教授
納口 るり子	筑波大学生命環境系 国際地縁技術開発科学専攻 教授
五條 満義	東京農業大学国際食料情報学部国際食農科学科 准教授
小川 理恵	(一社)日本協同組合連携機構《JCA》 基礎研究部主席研究員
安形 京子	(一社)全国農業経営コンサルタント協会 理事 税理士法人 Agata 税理士 行政書士
平田 真一	有限会社 平田観光農園 代表取締役 農のふれあい交流経営者協会 副会長

農林水産大臣賞

A. 女性地域社会参画部門（個人）



男女共同参画に向けて

群馬県太田市 清水 由紀江

1. 活動の経緯とその特徴

嫁入りと同時に就農へ

私が21歳で嫁いで来た時は、関東平野に位置する地域に何と平らな土地だろうと感激したものです。当時は新田郡藪塚本町として温泉旅館や藪塚蛇センター（現在はジャパンスネークセンター）等観光地としても人気があり子供の保育園の遠足は毎年蛇センターでした。

嫁ぎ先は120aの畑に大根、トウモロコシ、カボチャ等を耕作し、養鶏（採卵）12,000羽を両立する農家でした。晴れの日には畑仕事、雨の日には鶏の注射や移動など毎日が分刻みで動かなければならない程忙しく仕事をしていました。

18年前に合併して太田市六千石町となった頃、義父が亡くなり卵の安値が続く養鶏業を残心の思いで廃業しました。養鶏業を一生の仕事とだけ思っていただけに、次の仕事が考えられませんでした。生活のためには背に腹は代えられず露地野菜農家のみをしていくことになりました。

ハウス栽培を始める

半年後、周年ハウレンソウの栽培をすると決心し、初めてのハウスの建て方を1本1ヶ月かけて教えていただき、3ヶ月後には50mの5本のハウスを建て、スタートしました。ハウレンソウを選んだのは、季節が春のため30日程度で収穫でき、収入も安定すると思ったからです。現在は44本100aのハウスと露地野菜140aを栽培しています。

施設イチゴの導入

ハウレンソウ栽培も軌道に乗り、インドネシアの実習生3人と夫と私の5人でがんばる日々

でした。人手も増え、規模を拡大したいと考えていたときに「空いている施設を使わないか」と声を掛けていただきました。有り難くその話を受け、何を作るか思案し、イチゴを作りたいとの私の意見に、夫は快く賛成してくれました。未経験のため農協に相談したところ「イチゴは大変だからナスにしたら」と説得されましたが、夫は私の作りたいものを作らせたいと背中を押してくれ、自分（夫）はハウレンソウを担当し、私はイチゴを担当していけば良いと言ってくれました。

大変と言われていたイチゴ作りも何とか実を結び、3回目を迎える今では徐々に販売量も増え、固定のファンもつき始めました。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

後継者（新規就農者）への思い

昨年の4月に娘夫婦が東京から戻り、共に農業をしていく事になりました。農業をすることが初めてだった2人ですが、私の始めたイチゴ栽培を引き継ぎ、日々努力を重ねてくれます。美味しいイチゴを作るために試行錯誤をしている姿はとても頼もしく感じ、親としても嬉しい限りです。今後はお互いに意見交換などをしつつ、同じ目標に向かっていく日々が楽しみです。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

仲間作り

嫁いで1年も経たないうちに地区の若妻会に誘われて入会、子育てと仕事に追われながらも地元の仲間たちと交流し、桐生普及所主催の女性農業経営講座の勉強会に参加しました。農業経営講座が終わる頃には、講座に参加していた皆さんと仲良くなりグループを立ち上げようとの話となり、「朝露と共に仕事をする農家婦人の会」「あさつゆの会」と命名しました。この会こそが、現在の私の礎となっています。「あさつゆの会」では、食育として小学校のPTAの母さん方や子供たちとのウインナー作り、小学生の田植え体験、各家庭ご自慢の野菜を使った料理品評会、農作業用帽子作り、家族経営協定推進の寸劇などを皆で実施しました。

家族経営協定

47歳で群馬県農村生活アドバイザーに認定され、その年に家族経営協定を結びました。家族経営協定を締結した当時、義父は脳梗塞で施設入所しており、夫婦協定として締結しました。その協定の最後の項目に夫が提案してくれたのです…“女性も社会参画をするように”と。最初、夫は家族経営協定に関心がありませんでしたが、話をしていく中で女性の立場への考えが変わり自身も積極的に取り組んでいくようになりました。提案をしてくれた時の嬉しい気持ちは今でも忘れません！

翌年には、「あさつゆの会」のメンバーの内4名も家族経営協定を締結しました。

今、私が社会参画できるのは、このとき夫の提案してくれたこの協定の最後の言葉に勇気を貰っているおかげだなと感謝しております。

4. 地域への貢献、その波及効果

東部農村生活アドバイザーとして

藪塚本町が太田市と合併したことから、桐生広域農村生活アドバイザーから東部農村生活アドバイザーとなりました。その1年後に、太田市独自の研修会「太田市女性農業者ネット研修会」を、他の農村女性組織の代表の方々にも協力を頂き立ち上げました。研修会は毎年恒例となり、これまで17回開催しました。

また、私が東部農村生活アドバイザーの会の会長在任時に、ある農家の方から「息子に誰かいい人はいないか？」と言われたのをきっかけに、農業後継者対象の婚活イベントを発案し、開催しました。「幸せになろうよ in 太田」と題したこのイベントは、今年で12回目の開催を予定しています。

女性農業委員

13年前、女性農業委員の登用要請に地域の3カ所の農業協同組合（JA 新田みどり・東毛酪農・JA 太田市）にお願ひに行きました。また、太田市議会事務局にも伺い登用要請のお願ひを致しました。すると、農業委員会改選時に議会推薦枠の4名をいただけたのです。その功績を認められて平成26年に太田市農業委員（議会推薦枠）に就任し、女性農業委員として地域活動に参画することとなりました。その後、2期目の改選時には地元（藪塚地区）より立候補いたしました。そして、農業委員3期目に、「ぐんま農業委員会女性ネットワーク」の副会長に、その2年後には会長に就任いたしました。今年7月に改選が行われ、4期目の女性農業委員、さらに「ぐんま農業委員会女性ネットワーク」の会長となりました。今年12月には令和5年度関東ブロック女性農業委員等研修会の当番県にて研修会を開催する予定となっております。また「ぐんま農村女性会議」の副会長にも就任し、令和6年1月に行われる「ぐんま農村男女（とも）に輝くフェスティバル」の開催準備を進めています。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

今後の課題について

太田市女性農業委員の人数は残念ながら減少しています。積極的に参加する方が少なくなっ
てしまいました。女性社会参画を進めていくためには、女性が活躍しやすい環境を用意して
いく事が必要だと思います。その為には、自身の経験を活かし女性にもチャレンジする楽しさや
達成感を感じてもらえるように伝えていきます。



誰もが輝ける農業・農村社会へ —20年の歩み—

栃木県宇都宮市 とちぎ女性農業委員の会
(会長 興野 礼子)

1. 女性登用に関する基本方針・登用目標等

栃木県では、農業会議、JA 栃木中央会、JA 女性会、県農業士会、県女性農業士会、農村生活研究グループ協議会等の関係団体が検討委員会を立ち上げ（興野礼子会長も栃木県農村女性会議会長として委員に就任している）、「第5期とちぎの農業・農村男女共同参画ビジョン（推進期間：令和3年度～7年度）」を策定した。“男性も女性も農業・農村の様々な場面に共に参画できる「パートナーシップで築く豊かで魅力ある持続可能な農業・農村」の実現”を目指すことを基本理念とし、以下3つの基本目標を掲げている。

- ①輝く女性農業者の活躍
- ②男女共同参画実現による農業経営の発展
- ③男女が共に活躍する持続可能な農村社会の実現

さらに、農業委員会系統組織の具体的な目標として、農業委員に占める女性の割合を早期（令和5年度まで）に20%、令和7年度までに30%達成を目指すこととしている。

また、全国農業委員会女性協議会の総会において、「農業委員・農地利用最適化推進委員の女性登用等に関する申し合わせ決議」を行った（以下、決議の要点抜粋）。

平成28年4月に施行された改正農業委員会法により、農業委員は年齢、性別等に著しい偏りが生じないように配慮しなければならないことが明記され、女性組織として「女性の農業委員がゼロの委員会の解消」、「一委員会あたり複数の女性の選出」を目標に市町村長への要請活動等を実施し、女性委員は着実に増加している。しかし、「第5次男女共同参画基本計画」では、女性農業委員の登用率を令和7年度までに30%となるよう目標が定められており、現状とは大きな開きがある。男女の力を合わせ、更なる「農地利用の最適化」の活動を推進していくためには、これまで以上に女性の登用活動に取り組むことが重要であるため、目標の達成および「農地利用の最適化」が着実に進むよう次のことに取り組む。

1. 女性の農業委員・推進委員の登用率向上に向けた取組を推進しよう
2. 次世代の農業委員・推進委員の掘り起こしに取り組もう
3. 農業委員会の女性組織として意欲ある委員候補者を後押ししよう
4. 女性の農業委員・推進委員が活躍しやすい環境を整えよう

とちぎ女性農業委員の会では、これらの方針や目標を受け、総会時に女性委員の登用に向けた方針として説明し、会員である女性の農業委員、農地利用最適化推進委員の賛同を受けている。また、栃木県農村女性会議等関係団体と連携しながら、女性委員の登用要請活動を積極的に展開し、女性登用の必要性を訴えている。

2. 直近における女性の登用促進に向けた具体的な取り組み

- とちぎ女性農業委員の会の興野会長をはじめ役員等は、次年度に改選予定の市町を訪問し農業委員会会長に対して、全国農業委員会女性協議会会長と連名で要請活動を行い、女性の農業委員、農地利用最適化推進委員と意見交換した。要請活動では、さらなる女性委員の登用と、やむを得ず退任しなければならない場合には必ず後継者を見つけて繋ぎ、女性登用の路を絶たないよう呼びかけた。意見交換の内容は、栃木県および栃木県農村女性会議等関係機関・団体に共有している。また、県知事や県議会議長への要請会に県農業会議と共に女性組織の代表として同席し、農業委員、農地利用最適化推進委員の女性登用について要請した。
- 農業委員会が主催するカフェトークに出席し（参加者は農業委員、農地利用最適化推進委員未経験の地元農業者等）、なり手の掘り起こしのため、農業委員会の組織体制や活動内容について説明し、農業委員、農地利用最適化推進委員への応募を呼びかけた。女性の登用促進には、「農業委員会は女性が活躍できる組織」であることを広く周知し理解してもらうことが重要であることから、女性委員が地元の女性農業者の意見を集約し、市町長への要請を通じて農政や政策に反映させる活動や、地域農業の課題に取り組んでいることを紹介した。
- 会員同士の交流を図るため、本会主催の研修会で会員が集まった際には、地区別に事例発表と情報交換の場を設け、各農業委員会で実施している女性委員活動や地域の女性登用等に関する情報共有を行っている。会員からは「他市町の活動事例を知ることができて参考になる」と好評で、情報共有とともに会員相互の交流が深まり結束を強くしている。この情報交換の場がきっかけとなり、視察研修や食育活動など農業委員会独自の交流会に発展している事例もできている。
- 栃木県や栃木県農村女性会議と連携し、年に1回「農村女性トップリーダー懇談会」を開催している。JA 中央会や栃木県土地改良事業団体連合会と、各組織における女性委員（理事）登用の仕組みや課題等を意見交換、情報共有している。女性の登用促進については、農業委員、農地利用最適化推進委員に限らず、JA や土地改良区の理事など、広く女性参画を呼びかけている。また、県や県農村女性会議とは年に4回、栃木県女性農業士会やJA 女性会、栃木県農村生活研究グループ協議会、栃酪女性会（栃木県酪農農業協同組合）、酪農とちぎ女性会（酪農とちぎ農業協同組合）など県内の女性組織の役員を参集し、各組

織における女性の登用状況について情報共有し、幅広い分野で女性が活躍できるよう密な連携体制をとっている。

3. 女性の登用がもたらした効果（地域や組織への貢献など）

とちぎ女性農業委員の会では、令和5年度の統一改選（25市町農業委員会の内19市町が改選）に向けて、女性委員の登用に係る要請活動を行った。その結果、全ての委員会において女性農業委員が登用され、農業委員に占める女性の割合は22.5%となり、改選前と比べ2.3ポイント上昇した。また、新たに5名の女性委員が会長、会長職務代理者に就任した。登用率は6年連続全国1位を堅守しており、県内の農業委員会では多くの女性が活躍している。特に、栃木市、日光市、大田原市農業委員会は、積極的に活動している。

栃木市農業委員会（女性の農業委員6名）では、平成25年7月、県内初の女性のみ専門委員会として「なでしこ委員会」を結成。主な活動は、食育活動、家族経営協定の推進、女性農業者の支援など、女性農業者の活躍推進や将来的な担い手確保に向けた活動を展開してきた。特に、家族経営協定の推進については、農業委員を対象に県女性農業士会の家族経営協定部会と連携しながら女性委員自ら寸劇を行う研修会を開いて啓発し、全ての農業委員が家族経営協定を締結する成果を生んだ。

また、女性登用の促進については、JA女性会や県女性農業士会に所属する市内女性農業者を対象に「アグリ女子交流会」を開き、外部からでは分かりにくい農業委員会の活動を知ってもらおうと、なでしこ委員会の活動を説明し、「あなたも農業委員に」と呼びかけた。そうした啓発を通じて女性農業者の意識に変化が見え始めている。

日光市農業委員会（女性の農業委員5名、農地利用最適化推進委員2名）では、平成29年にさらなる女性委員の登用を目指すため、農業委員会内に組織検討委員会を設立した。検討委員会は農業委員、市議会議員、日光市部局で構成され、委員長は女性の農業委員が務めた。

女性委員の構成比率を40%以上にすることを目標に、農業委員会会長及び女性農業委員が候補者となりうる女性へ個別の声掛け、関係団体へ女性候補者推薦の働きかけを行い、女性農業者組織と連携しながら市長及び市議会議長への登用要請活動を継続的に行った。その結果、女性登用の地盤が醸成され、平成30年7月の改選において農業委員11名中4名の女性が任命された。現在も、女性の農業委員が自ら女性農業者組織に対し、積極的に農業委員、農地利用最適化推進委員になるよう働きかけている。併せて、女性委員の登用に向けた取り組みについて、県外の農業委員会等の研修会で講演を行い、組織内外においても広く女性委員の登用促進に努めている。

また、女性委員を中心に、市内小学校等で紙芝居を通じて農業への理解を深める出前講座や女性を対象とした農機具安全講習会を開催し、地域貢献活動に取り組んでいる。

さらには、女性が農業委員会会長になったことで、農業委員に相談しやすい環境が整った結果、利用権設定率が平成29年の20.4%から3年後の令和2年には26.0%に増加した。

大田原市農業委員会（女性の農業委員6名）では、令和3年11月、女性農業者を支援し、農業分野で活躍する女性を増やすことで市農業の発展に貢献しようと、当時就任していた女性農

業委員4名で「チームあゆみ」を結成。栃木市や日光市の活動を参考に、女性のための農業用機械の講習会や地元地区の女性農業者が交流する「農業女子のつどい」を開催するなど、横のつながりを展開している。また、東洋大学経営学部のゼミと連携を図り、市内の廃校を活用したマルシェやインスタグラムを活用した「農業経営スキルアップ講座」を委員自ら企画、定期的に開催し、毎回20～70代の男女30名以上が参加している。

こうした活動が実を結び、4名だった女性農業委員は、令和5年7月の改選で2名増え、現在は6名体制で活動している。

4. 女性登用に関する今後の方針

女性登用に関する今後の方針として、以下の3つを掲げる。

1. 現在、第5次男女共同参画基本計画の成果目標である「女性農業委員の登用率を令和7年度までに30%にすること」の達成に向けて、栃木県や栃木県農村女性会議等関係機関・団体と情報共有し、女性の社会参画に向けた課題解決に取り組んでいる。その中でまずは、早期目標である登用率20%を未達成の8農業委員会の達成を目指すこととし、市町長、市町議会議長、農業委員会会長に対して登用促進に係る要請活動を引き続き行う。
2. 農業経営の改善を図り経営の発展につなげるには、複式農業簿記による経営管理や経営改善を行う事が必要となる。そのためには、女性の積極的な農業経営への参画と、経営する家族が一丸となって経営に携わることが重要である。今後は県と連携し、農業委員会に対して家族経営協定の締結の推進を図るとともに、会員である女性の農業委員、農地利用最適化推進委員が自ら家族経営協定を締結するよう進める。また、家族経営協定の締結による青色申告の効果等についても理解を深めるため、研修会を開催する。その上で、県内全ての農業委員、農地利用最適化推進委員が家族経営協定の締結または定期的な見直しを行うよう周知する。
3. 持続的な農業・農村の発展には、現在の担い手に加えて、半農半Xなど多様な担い手の確保が重要となる。特に、女性就農者の確保・育成と女性の活躍促進のためには、農村社会・地域の意識改革や女性が体系的に経営のスキル、組織マネジメント等を学ぶことにより、地域農業に積極的に参画できるよう、女性が働きやすい環境づくりや受け入れ体制の整備が必要である。会員である女性の農業委員、農地利用最適化推進委員が、多様な担い手の支援、地域農業に貢献できるよう、従来の農地制度に関する内容に限らず、6次産業化の取組や農業の雇用創出、経営発展など、幅広い知識・情報を得られる機会を設ける。



アスパラガスで人とつながり、 『カッコいい農家』の姿と 三重の魅力を発信 三重県伊賀市 中井 奈緒美

1. 活動の経緯とその特徴

義父が定年退職後の2009年から三重県伊賀市でアスパラ栽培を開始しました。『日本一のアスパラを栽培する！』と奮闘していた中で届いた訃報。軌道に乗っていた矢先の出来事でした。アスパラガスの農地をどうするのか相談した結果、当時私の主人も会社員をしており、他の人に委託する話でほぼ決まりかけていました。しかし、義父が亡くなったことで家族全員が塞ぎがちになり、私自身も前を向くのが結構大変でした。そんな時、アスパラガス栽培に勤しむ義父の姿を思い出し、「私がお義父さんの意思を継ぐ」と突発的に決めました。

家族の状況を変えたいという思いが決断理由であり、農業未経験な私が畑に出ることで、お義母さんをはじめ家族が手伝いに出てこないといけない状況を強制的につくったのです。義父の想いやがんばりを無駄にしたくない、という考えのもと、義父の戒名から「瑞雲ファーム」という屋号で再出発しました。「瑞雲」には「良いことが起こる前兆の時に出る雲」という意味があり、そういう意味も込めています。

栽培したアスパラガスとシイタケの新しい商品開発にも取り組んでいます。これまでにアスパラガス茶「明日晴茶」、アスパラガスとシイタケを使った「ふりかけるしあわせ」を商品化しました。さらに県内の飲食店とコラボし、「アスパラガスホエイクッキー」を商品化しました。明日晴茶が初めての商品開発で、伊賀市の新しい土産物を開発する実践形式の市民参加型プロジェクト「観光まちづくり企画塾」の取組を通して商品化しました。明日晴茶のアイデアは息子が考えました。できた商品の外装も伊賀市在住のイラストレーターに委託してお土産として持っていけるデザインにしました。

SNS (X (旧 Twitter)、Instagram) や Spotify のポッドキャスト番組「みえおもしろい食堂」を通じて、日々思っていることや地域の魅力を世界へ発信しています。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

継ぐ前に私が農業に抱いていたイメージは結構マイナスなものでした。だから、継ぐと決めた時にそういうイメージを持ったままでは進めないで、農家にみえない『カッコいい農家』になると決めて、自分の好きなファッションをしています。やりたい格好で働けるのは農業の良い点の一つですし、私の中では農業をするモチベーションにもなっています。

就農した当初は全然収穫量がなく、1日5束、10束しか商品ができない、という状態でした。農家の知り合いもおらず、SNSで全国のアスパラ農家さんをフォローさせていただき、そこでいろいろな質問をさせてもらいました。地元JAの営農指導員にも何度も相談して、試行錯誤し続けました。今では2.5t/10a程度と部会でも上位の収穫量になっています。他産地では面積当たりの収量ももっと多い生産者がいると聞くため、私もまだより多い収量を目指せると思い日々切磋琢磨しています。伊賀は冬は寒く夏は暑い盆地気候のため、特に夏の高温対策に気をつけています。

アスパラガスは通販およびJAの共撰へ出荷しています。通販ではありがたいことに毎年予約をいただき、注文をお断りすることもあるほどです。そのため、令和3年に国の事業を活用して面積拡大を決めました。新しく建てたアスパラガスハウスではこれまでの栽培経験からの改善点を盛り込み、往復の作業効率を上げるため1棟あたり3畝から4畝へ、さらに高温対策として温度センサーによる窓の自動開閉を取り入れるなどの工夫を取り入れました。

一昨年からは主人も脱サラをして一緒に農業をするようになりました。以前から休日に農場の草刈りなどを手伝っていましたが、本格的に農業に取り組むことに決めました。そのため家族経営協定も締結し、伊賀から自分たちの思う農業にいろいろと挑戦していくよう、経営のモットーを「Nothing is impossible」としました。



アスパラガス圃場と明日晴茶

3. 生活・営農上に及ぼした効果

義父が急死した際、アスパラガスの農地をどうするのか相談した結果、当時私の主人も会社員をしており、他の人に委託する話でほぼ決まりかけていました。しかし、義父が亡くなったことで家族全員が塞ぎがちになり、私自身も前を向くのが結構大変でした。そんな時、アスパラガス栽培に勤しむ義父の姿を思い出し、「私がお義父さんの意思を継ぐ」と突発的に決めました。

家族の状況を変えたいという思いが決断理由であり、農業未経験な私が畑に出ることで、お義母さんをはじめ家族が手伝いに出てこないといけないう状況を強制的につくった感じです。

その甲斐があり、息子が考えたアイデアをもとに明日晴茶を商品化しましたし、主人も脱サラして一緒に農業をするようになりました。

明日晴茶では収穫したアスパラガスの長さを調整するときにする地際部の茎部分、つまり「食べて美味しいけれど捨ててしまう部分」を使っており、再資源化したSDGsな取組の商品です。続いて商品化したふりかけるしあわせやアスパラガスホエイクッキーにおいても、明日晴茶同

様に無駄のない活用を心がけています。商品のアスパラガスを加工してしまうわけにはいかないため、加工品の人気の高さから「もっとたくさんアスパラガスを穫らなくては」とやる気につながります。

農家は一人作業の孤独な時間がたくさんあります。そんなときでも SNS を通じて成功も失敗も嬉しいことも落ち込むことも発信し、人と繋がることで「こんな思いをしているのは自分だけじゃないんだ」と知れるのが私のモチベーションの支えになっています。

4. 地域への貢献、その波及効果

2020 年に伊賀市の新しい土産物を開発する実践形式の市民参加型プロジェクト「観光まちづくり企画塾」に参加しました。そこで息子が考えたアイデアをもとにアスパラガス茶「明日晴茶」を商品化しました。商品の外装も伊賀市在住のイラストレーターに委託してお土産として持っていけるデザインにこだわっています。明日晴茶は 2021 年に伊賀ブランド推進協議会が認定する IGAMONO に認定され、市内でお土産として販売されています。類似商品と差別化できるよう、「明日晴」の商標登録（登録 6431929）も行いました。

JA の部会の役員や就農サポートリーダーに就任したこともあり、部会員や新規栽培希望者の農場の見学も受け入れています。アスパラガスは 10 年以上栽培可能な永年性作物のため、部会で植付研修会として面積拡大したアスパラガスの植付を新規栽培者とともに行いました。



定植研修会で定植のやり方を説明

ポッドキャスト番組では三重の魅力を世界へ発信し、ハッシュタグ「#三重おもろい食堂」で感想をもらうことでリスナーへ波及を促しました。

5. 今後の課題、5 年間程度の具体的活動予定

面積拡大とスマート農業によりアスパラガスの収量アップと品質向上を目指します。2022 年に新しく面積拡大したアスパラガスは収穫量と品質が安定するまで 3 年かかるため、収量と作業量の増加に対応できるよう、日々の作業のマニュアル化やパートの雇用の検討など休日が取れる仕組みづくりを進めたいです。スマート農業では自動制御装置や温度モニタリング装置等の導入を進めていき、負担軽減と高温対策による品質の向上を行います。これらにより顧客の需要に応えられる生産量の確保を目指します。

また経営管理についても記入代行サービスへの委託を活用するなど改善を検討していきます。売上額が 2,000 万円を超えるのを目安に、瑞雲ファームの法人化を検討したいです。

ポッドキャスト番組は 2023 年 4 月にシーズン 2 の最終回を迎えましたが、私自身の SNS で三重の魅力と『カッコいい農家』の姿を今後も発信していきます。農作業着のブランドプロデュースもしたいと考えています。

6. その他、特記事項

○メディア出演歴

- ・東海テレビ『スイッチ』
- ・NHK
- ・三重テレビ『まるっと三重』
- ・メーテレ『アップ』
- ・いいね！MAX
- ・伊賀ケーブルテレビ
- ・伊賀タウン情報 YOU
- ・中日新聞
- ・農業共済新聞
- ・讀賣新聞
- ・朝日新聞 ツギノジダイ
- ・48局 あぐりずむ WEEKEND
- ・FM 三重 マジックアワー
- ・FM 名張 ホットステーション 835 他



地域農業を元気に♥

それが私の元気になる！

富山県入善町

株式会社 Stay gold たらだファーム

(代表取締役 寺田 晴美)

1. 活動の経緯とその特徴

野菜ソムリエの資格取得が契機になり、農業への関心が高まる

株式会社 Stay gold たらだファーム(以下「当社」という)代表の寺田晴美氏(以下「代表」という)は専業農家の長女として生まれたが、幼い頃から農業が嫌いで高校卒業後に一般企業に就職した。認定農業者で水稻を中心に経営していた両親を「高齢になり放っておけない」、また、「食に関わりたい」という気持ちが強くなり、平成 18 年に会社を退社し、父の農業経営に専従者として就農した。

就農後は、「どうやったら農業を好きになるだろう」という思いから、得意の料理からアプローチしようと、自身で作る自家野菜の調理レシピを料理サイトに投稿したところ、注目を集めた。

野菜の作り方について自身で研究・実践を繰り返すうちに野菜への興味が増して、野菜ソムリエの資格を平成 20 年に取得した。

代表は、農業が消費者へ直接働きかけのできる仕事として捉えるようになっていき、農業機械の操作を仲間の農業者から指導を受けるなど、その前向きな姿勢に、両親も安心して経営継承していくことを決め、平成 24 年から経営主となった。

年間 50 種類を越える野菜栽培

代表が経営主となった以降は、両親が築いてきた水稲を中心とする経営を礎としながら、従来から生産していた白ねぎ、さといもに加え、野菜ソムリエの知識と女性ならではの視点を活かし、野菜に注力した。野菜は、自身の幅広い人間関係を活かし、入善町内や近隣市町の飲食店やホテルの料理人とつながり、プロ向けの新しい野菜の提案や未利用部分の新しい食べ方を提案するなど、「てらだファーム」の野菜ブランドとして注目が高まっていった。また、JA みな穂直売所「あいさい広場」の消費者からニーズを汲み取り、なす、トマトベリー、パプリカ、スティックセニョール、プチヴェール等おしゃれな品目・品種を組み合わせる年間約 50 種類の栽培にチャレンジし、畑やハウスまで直接来店される顧客も現れるなど、「シェフからシェフまで」幅広い客層の心を掴むことができた。



自社で生産した野菜

着実な経営規模の拡大と法人化

経営面積は就農時の約 13ha から経営継承時に約 23ha と増えているが、代表は「農地を貸している農家さんは私に託して頂いている」という責任感も同時に増し、今後の農業経営の継続と外部人材を確保するには法人化を避けて通れないと感じ始めた。

代表は、両親との協議、県普及機関等関係機関からの情報収集と助言、入善町内の先進法人との情報交換を経て、「地域農業を元気にして私も元気になるう」を理念に、「女性だからできる農業」を信念に、平成 27 年 1 月に両親と共に 3 名が株主となって当社を設立した。



上空からの入善町

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

就業環境の整備と生産技術の向上

女性ながら熱心な姿勢が地域の信頼を得て、経営面積は法人化時(平成 27 年)28ha、現在(令和 4 年)約 34ha へ順調に拡大してきた。

一方で外部人材の確保も並行して進め、

①平成 28 年に、女性用トイレと休憩室を設置し就労環境を整備

②平成 30 年に、外部人材を初めて常時雇用(男性)したことに伴い就業規則を作成するなど、徐々に就業環境を整備した結果、令和 2 年に女性従業員も確保し現在では 3 名(男性 2 名(内パート 1 名)、女性 1 名)の雇用が定着している。

また、従業員は農業経験が乏しかったことから、水稻や機械については父、野菜については代表が日常作業時を利用して OJT 研修を行い、更に JA 等からの Off-JT を組み合わせることで、技術の習得を図った。

野菜ソムリエの知識を活かした野菜生産と周辺への拡大

令和 4 年度の経営面積は 33.9ha で、水稻 31.6ha、JA みな穂の地域振興品目である白ねぎ 0.3ha、さといも 0.2ha、地理的表示保護制度(GI)に登録されている入善ジャンボ西瓜 0.3a の外、スイートコーン、カリフラワー等露地野菜とハウス野菜で約 1.4ha、オリーブ 0.1ha を作付けしている。

野菜は、「マーケットイン」の考えを優先しながら、野菜ソムリエの知識から提案したい品目も組み合わせて生産し、毎年約 50 種類の野菜に携わっている。

特に、入善ジャンボ西瓜は、入善町の 100 年の歴史ある地域特産物で、産地が技術継承する若手農家の募集に応え、平成 28 年から栽培をチャレンジ、現在は貴重な品目として経営に定着させるなど、地域への協力も惜しまない姿勢が表れている。

しかし、当地の気象や土壌に合わない品種や、毎年の気象変化に作柄が不安定になる品目もあり、野菜の生産技術をより深めようと JA 管内の若手野菜生産者に声掛けしていたところ、直売所の野菜が増えると JA も支援に加わり、30~50 代の女性 15 名で「おいしいやさい部」が「高齢者が中心であった野菜栽培の後継団体になろう」を合言葉に平成 28 年に設立された。

現在も野菜の生産に際しては、SNS などを利用し、生産者と情報共有しながら、当社の技術に反映させるなど問題を抱え込まないような環境づくりに努めている。

国際水準 ASIAGAP 認証取得と SDGs

外部から雇用したこともあり、平成 31 年の冬から、「今後の会社や従業員のためにもやるべき」と国際水準 ASIAGAP の認証取得について父母を説得し、女性が役員となっている農業法人 4 社とともに、令和元年 10 月に認証を得た。

農場の整理整頓、農薬の適正使用などの記録・検証を通じて、農場マニュアルを作成したうえで、手順の共通化による作業効率の向上、従業員の労働衛生、農薬取扱いの遵守、機械の保守点検、農産物施設の明確化を意識し、安全な農産物生産に努めている。

現在は、認証料の負担感もあり認証審査を受審していないものの、GAP の取り組みは継続しながら、現在は SDGs を企業として取り組む活動ができないか検討している。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

当社は、平成24年の経営代表の継承時から令和4年の10年間で、経営面積が10ha増加し、現在34haに規模が拡大している。

また、売上高は約1,800万円増加し、現在約3,800万円、営業外収益を含めた収益額は5,000万円を突破し、着実に経営発展を遂げている。

また、米価が低迷する中、野菜生産を増加させたことにより、単位面積当たりの売上高の伸長(平成24年:8.7万円/ha⇒令和4年:11.1万円/ha)が著しく、「農地を貸している農家さんは私に託して頂いている」という責任を果たせる持続的な経営へと強化が図られた。

一方、従業員も3名を確保しながら、労働体制を整えつつ、とりわけ若い女性が働きやすいように、子供の送迎や学校行事への配慮、屋内のトイレや休憩室の整備など女性ならではの視点から就労環境を工夫している。女性役員がいるその他19法人についても、就労環境の整備と就業規則の作成を順次整え始めており、入善町全体で女性農業者の確保・育成に向けた機運が醸成されている。

表 経営面積・売上高等の推移

項目	単位	平成24年	平成27年	令和元年	令和4年
		経営継承時	法人化時	雇用翌年	現在
経営面積	(ha)	23	28	32	34
売上高	(万円)	2,005	2,465	3,675	3,790
収益合計	(万円)	2,878	3,625	4,423	5,717
従業員数	(人)	0	0	2	3

4. 地域への貢献、その波及効果

地域で6次産業化にも挑戦

代表は、大切に生産した野菜が規格外品となると廃棄してしまうもったいなさと、「地域が元気になる」特産品を開発したいという望みから、農産加工に興味のある女性農業者と対策を協議し、平成26年に有志7名で「百笑一喜」を設立、当組織の代表に就任した。農閑期である10月～翌年2月に自家や地元のさといもとたまねぎを材料としたさといものコロッケ「さとっころっ」を30,000個製造し、イベントやJA直売所での販売や学校給食への提供を続けている。



女性組織「百笑一喜」のイベント出店

「さとっころっ」の材料には親芋やB級品を活用しており、他にも、栄養価が高いものの食用としないプチヴェールの外葉をペーストや粉末状の青汁に加工、トマトの湯むきを冷凍保存、その他の野菜もペーストにして販売するなど、大切に育てた野菜の「廃棄野菜ゼロ」を目指している。

また、「さとところ」は、地元で恒例イベントとなった「入善ラーメン祭り」をはじめとした入善町内外の各種イベントで対面販売を通じ、特産品 PR を行うなど地域の活性化に貢献している。

地産地消と食農教育の実践

代表の野菜ソムリエの知識を活かした野菜生産は、消費者との交流、近隣市町の飲食店への提供など、地産地消の実践に貢献している。

また、地元県立高校農業科の校外授業、地元中学生の職業体験「14歳の挑戦」の受入れ、さらには地元小学生に農業体験の場を提供するなど食農教育にも協力し、次代の農業後継者育成も視野に入れている。



高校の調理実習での講師(右端)

女性農業者・地域農業のリーダーとして活躍

代表は、平成29年から令和元年度までJAみな穂管内(入善町、朝日町)の若手女性農業者の交流を目的とする「真樹の会(しんじゅのかい)」の会長、令和2年は、入善町の女性農業士で構成する入善町女性農業士GOGO農会の会長として、女性農業者の交流や技術研鑽に尽力している。

また、JAみな穂の集落代表である生産組合長を任されるなど、地域からの信望も厚い。平成30年から県農業普及指導協力委員を、令和2年から入善町農業公社の評議員と理事、入善町農業委員を現在に渡って務めるなど、女性活躍の県下トップ地域である入善町のリーダーとして活躍している。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

当社は、これからも、いろいろな農作物、加工品にチャレンジし、入善町、富山県、そして全国に笑顔を広げていきたいと思っている。

近い将来、両親は経営からリタイアせざるを得ないと考えており、それまでに、従業員の成長と、新たな従業員を確保し、現在の経営規模に見合う労働体制を維持し続けたい。

資金力の増強には、売上高の向上が必要である。米は野菜と同様にニーズの高い品種の作付けを増加させ、野菜の顧客への米の販売も検討していきたい。

野菜は白ねぎとさといもをメインにしなが、少量多品目からニーズが高い品目で、かつ、失敗しにくい品目へ徐々に絞り込みながら、収益力を高めていきたい。

また、「百笑一喜」、「おいしいやさい部」の仲間たちとの絆を大切にしながら「地域農業を元気にして私も元気になろう」の達成と、「女性だからできる農業」を確信に変えて、次代へ継承していきたいと考えている。

6. その他、特記事項

当社は、平成 29 年度に女性活躍に向けて先進的な取り組みを実践しているモデル農業経営体「農業の未来をつくる女性活躍経営体 100 選(WAP100)」に認定されている。



求められる農業を目指して

群馬県太田市 中島 沙織

1. 活動の経緯とその特徴

群馬に嫁ぐまで、私はサラリーマンと専業主婦の家庭で育ちました。実家は八王子にあり、東京都ではありますが県境の山沿い、家の裏は山、表は田畑の広がる自然豊かな地域でした。

農業について

21歳で群馬県太田市に嫁ぎ、当初は主人の経営する青果仲卸業の広報誌を作成するなか、農業に対する興味を持ち始め、2人目の産休明けとなる26歳から義父の経営していた農業法人へ就農しました。当時の栽培作物は施設栽培のトマトとキュウリでした。そんななか、12年前の3月11日に東日本大震災が起きました。

米麦耕作までの過程

スーパーやコンビニには主食となる米やパンが無くなり、農業者であるのに自分の家族も養えないことに不安を抱くようになりました。その年、たまたま勤務していた農業法人が業務用ハウレンソウを作ることになり、そのための研修として震災から間もない福島ハウレンソウ農家さんへ研修に行くことになりました。その帰りに見た福島の田園風景はとても美しく感動した反面、広大な面積のお米が検査により出荷が危ぶまれていることに背筋がゾッとしたのを覚えています。

それから間もなく、私の群馬の家の目の前に広がっていた田んぼが、お一人の農業者の方がお亡くなりになったことで、見渡す限りの休耕地となってしまいました。農業者として何かできることはないのかと、米を作る予定の無かった農業法人を辞め、30歳間近で独立しました。初めは小さなトラクターしか買えず、田んぼの耕作はすぐには始められませんでした。数年たった頃、何とか最小限の機材で20aの田んぼをお借りし、栽培を始めました。「代かき」や「畦」など、本を読むにも漢字の読み方もわからなかった私ですが、地域の農家さんが種の撒き方から田植え機の乗り方まで丁寧に教えてくださいました。3年ほど経ち、面積が60a程になった頃、初めて出荷をしましたが、コンバインや乾燥機などを持たない委託での栽培では

全く利益が出ないことに愕然としました。このままでは栽培面積を増やして休耕地を担うことができないと悩んでいた時、近隣の田んぼを耕作していた若手農業者の方から一緒にやらないかとお声をかけて頂きました。今まで持てなかったコンバインなど大型の機械を借りられるようになったことで、休耕地となっていた田んぼの多くを借り受けられるようになりました。米と麦の二毛作も始めました。田んぼと麦の面積が約5haになった頃、何とか食べていける程度の利益を得られるようになりました。機械や、それらを置くことのできる場所さえあれば意欲ある方なら担い手になれると実感できた年でした。それから数年たった今では地域の担い手となり15ha程の田んぼと麦、3ha程の畑を耕作しています。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服 及び

生活・営農上に及ぼした効果生活・営農上に及ぼした効果

OTA FACTORY

農業で独立してから間も無くのこと、近隣にお住まいの女性から地域コミュニティを一緒に作らないかとお誘いを頂きました。元々興味があったので二つ返事で快諾しました。月に一度の寄り合いや、地域で楽しく暮らすための様々な活動を進めるにつれ課題となったのが資金調達でした。その解決策として立ち上げたのが「OTA FACTORY」という会社です。会社設立から間も無く災害やコロナなど様々な問題が起こり、今でもイベント活動はできずにおりますが、地元の農産物を使ったプリン製造販売は続けています。また、私はお手伝いできずにいますが社長が新たに立ち上げた外国籍人材の紹介業務も行っております。

上州ケール部会設立

畑では安定した収入を目指し、業務需要として将来性があると見込んだカーリーケールというイタリア野菜生産者グループを有志4名で結成しました。種苗会社や卸売業者と連携し、年間安定供給に取り組んでいます。

農業法人株式会社夢グライダー SDGfarm 役員

機械や人材が集まってきた頃、以前通っていた群馬フロンランナー養成塾のご縁から、埼玉県熊谷市の農業法人を手伝ってほしいとお話がありました。長ネギのみの栽培法人でしたが、私自身にネギの知識がないことと、1年目からの運転資金を確保するため、カーリーケールを含む数種の葉物野菜や、栽培から出荷までの管理が比較的楽なカボチャやタマネギの栽培を新たに加えました。群馬と埼玉、どちらかが忙しい時にはお互いのスタッフ・機材の共有を行い、同じ作物を栽培することで取引先の業務需要をより安定にできるよう務めています。資金や人材、技術面など、まだまだ課題も多いですが、有難いことに担い手が育ってくれているので、より安定した継続が出来るよう皆で考えて取り組んで参ります。

日本の台所

普段から交流のある食関連の仲間で、大人の食育イベントを提供するグループを立ち上げました。メンバーは女性料理人、老舗茶屋店主、日本酒ソムリエの男性2名、農家の私の合計5名です。今年の1月には女性の就農環境改善緊急対策補助金の採択をいただき、誰でも簡単に野菜料理を楽しめるウェブマガジンを発行。小部数ですが冊子も作成し配布しました。今後の予定として、9月に大間々の「蔵人新宇（くらーとあらう）」にて地元食材を使用したお料理と音楽、周辺の環境を楽しむ会を企画しています。大人のための食育とありますが、誰でも簡単にできる安価な野菜レシピを周知し、ゆくゆくは子供が1人でも料理ができるような活動につなげていきたいと願っています。

惣菜開発

取り組み始めたばかりですが、9月から主人の経営する八百屋にて野菜を多く使用した惣菜販売を開始予定です。販売スタート時は最低限のことしか出来ないと思われませんが、少しずつ地域の女性や地元の野菜を絡めたレシピ開発などを積極的に行っていきます。

3. 地域への貢献、その波及効果

農業委員

JA 太田市から推薦を頂き、令和2年に太田市農業委員へ就任しました。委員期間中は地域の耕作放棄地の指導や情報収集、農地転用などの現地確認を行いました。白地であれば農地転用の許可をせざるを得ないことや、農地を手放したい方が想像以上に多くいらっしゃることを目の当たりにし、自分は農業委員として何が出来るのだろうと悩むことが多くありました。

JA 太田市理事

農業委員は1期（3年間）で降り、その同年（今年）から太田市農協の理事に就任しました。農協に対し抱いていたことを直接伝えることができる立場になることで、市内の農業環境をより良くしなければならぬという責任感を持つようになりました。まだ就任したばかりですが多くのことを学び、挑戦していかななくてはと感じています。

農業体験

私の記憶にある中で初めての農業体験は幼稚園でのサツマイモ堀りでした。汚れているはずの土から甘くて美味しいサツマイモがゴロゴロ出てきた時の驚きは今でも鮮明に覚えています。その後は母が庭に植えた大葉や茗荷、母の実家がある尾道での長茄子収穫や田んぼでのオタマジャクシすくい等々、農業は辛いイメージを想像される方が多いようですが、私にとっては亡き祖父や実家の母、今も元気で大好きな広島のお婆ちゃん達との大切な思い出がたくさん詰まっています。これらの経験から地元の幼稚園、小学校、高校で行われている農業体験にはなるべく協力するようにしています。

4. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

今後について

急速な農業者人口の減少から、これから更に多くの農地の担い手不足が深刻となります。現在、私自身が管理する農地で手一杯の身ですが、私を含めた若手農業者には抱えきれない程の業務委託や耕作の依頼が舞い込んできます。できる限りお受けしたいと思っておりますが、全てはカバーできないのが現状です。ここ数ヶ月の間に新たに1つの農業法人から麦栽培の協力依頼と、新規で農業法人を立ち上げたい方からのご相談を受けました。どちらもそれぞれの地域で依頼された農地への対応によるものです。私個人では労力としてのサポートは出来ない状況ですが、お話をいただいた方々との連携で、個人では不可能な対応を永続的に可能とできるよう、それぞれの地域の方々と協力しチャレンジして参ります。



嫁いで54年、私の活動と報告

神奈川県横須賀市 安田 和子

1. 活動の経緯とその特徴

出来ることを出来るときに

先日、畜産技術センターの普及指導員さんに「安田さんは、自然に組織が築け、皆の思いを上手く掬い上げる方ですね」と言われましたが、そんなことは考えたこともありません。

ただ、今日まで頂いたご縁に感謝しつつ、出来ることを出来る時にして来ただけなのです。その結果、人に恵まれ、多くの友人や先生、親兄弟、そして主人も背中を押してくれ子ども達にも支えられて、多くの経験ができたのだと思います。

養鶏農家に育ち「有限会社安田養鶏」に嫁ぐ

農業高校を出た夫が昭和40年に養鶏を始め、昭和42年に法人化した直後の昭和43年に私たちは結婚しましたが、実は私の実家も、横須賀市太田和の養鶏農家でした。

我が家に限らず、実家周辺の多くは開拓農家で、所有する土地も資産も十分ではない中、養鶏なら飼養羽数も土地も実情に見合った規模から始められます。そのため当時は、実家周辺で武山養鶏組合という組合ができるくらいに小規模の養鶏農家が何軒もありました。

影響を受けた家計簿記帳や南蛮漬

子どもの頃は、敗戦後で貧しく余裕もない時代でした。実家の母は「あやめ会」という地元グループの講習会に出ては、健康や家計簿を記帳することの重要性を学んで帰り、小アジのから揚げで南蛮漬を作り、「今日は栄養的に骨ごと食べることが大切だと学んで来た」と嬉しそうに話しました。毎晩、居間で家計簿を記帳する母の後ろ姿もありました。

そんな母親に影響を受け、気負うことなく仲間を誘い、組織で学び合うことが出来たのかなと思います。

声掛けから生まれた8人の『長坂若妻会』

私が、夫に嫁いだ昭和43年当時は、今のような携帯電話やパソコンはなく、電話も有線電

話の時代です。さらにまだ農村地域は圧倒的に男性社会でした。

情報入手は夫経由で、嫁いだ農家女性が子育てで悩んでも、相談できる人は家族以外にはいません。簿記や料理、手芸を習う機会もほぼありません。

私自身そうでしたので、長女が生まれてまもなくの昭和44年、地域内の若妻さんに声を掛け、8人で『長坂若妻会』を結成しました。

これがその後の私の活動の原点だったと思います。

8人が集えば、疲労困憊の農作業の後でも、世間話で盛り上がり笑いが絶えません。互いに学び合い、知識を交換し、それぞれの持つ優れた技術も習得できます。彼女たちと大切な仲間づくりが出来たのです。

規格外キュウリを『しあわせ漬け』として商品化

昭和50年、『長坂若妻会』は、「農協女性部」にも登録し、同時に県の横須賀農業改良普及所（現：農業技術センター三浦半島地区事務所）が「農家生活改善グループ」として、農産加工技術の相談にも乗ってくれました。

当時、地域で多く生産されていたキュウリですが、曲がりや傷のある規格外品について、「捨てるくらいなら漬物にして売りたいね」と皆で考え、県の生活改良普及員さんの支援で、三浦ダイコンの古漬けの余りも活用、調味漬けの漬け汁を研究し共同加工して、『しあわせ漬け』が誕生しました。

商品化した『しあわせ漬け』は、農協の農業祭りや贈答用に販売できて人気商品となりました。

この『しあわせ漬け』は、昭和57年まで7年間生産し販売していました。

この頃、年齢を重ねて『若妻』は恥ずかしいからと、会の名は、『のぎく会』と改名しました。

協力を呼び掛けベトナムに支援米を

ベトナム戦争が昭和49年に終結しましたが、戦後の混乱期にベトナムでは多くの国民が食糧難で苦しんでいることがニュースになっていました。

昭和50年、『長坂若妻会』で何かできないかと話し合い、コメを贈ろうと考えました。

農協の農業祭りで、地域の方々にも協力（寄附）を呼び掛け、支援米のベトナム発送は、農協が協力してくださいました。

仲間と、夢中で声を張り上げ、協力を仰いだ当時を思い出します。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

家族で営む 364 日営業の直売所

現在 7,000 羽の採卵鶏を中心に、借地も含め 210 a の露地野菜も栽培しています。長男が主に養鶏に従事し、次男と主人の弟が露地栽培を担当。生産した鶏卵と野菜のほぼ全量を私がパートさんと直売所で販売しています。直売所は、元旦を除く年 364 日の営業です。

養鶏で出た鶏糞もたい肥化し、全量を自家消費する循環型農業を実施しています。

横須賀市は県外からの観光客も多く、さらに外国人の多い土地で、お客様のニーズは実に様々です。店頭でのやりとりからニーズを聞き取り、国内では珍しい野菜も栽培し、直売所には常に多品目で色とりどりの野菜を並べるようにしています。

残念なことに我が家の大黒柱で、私の講習会等への参加を常に後押ししてくれた夫は脳梗塞を 2 度患い、5 年前からは仕事ができず、現在は週に 2 回通所介護に通っています。ただ、子どもは 4 人いますが、3 人が就農しました。長男・次男の他、「有限会社安田養鶏」に属さない長子の長女は、直売所に近い場所で 2 年前から放し飼い養鶏に挑戦中です。また、三男は水道設備業ですが器用で様々な力を貸してくれます。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

子ども達に農業農家の魅力を体験させたくて

昭和 59 年、次男が小学校 6 年生（11 歳）だった時、農業経営士（昭和 52 年認定）の夫と、会合や研修に出る中で親しくなった近隣の三浦半島地区農業経営士会の方々に声を掛け、1 泊 2 日の子ども達の農業体験とお泊り会を企画し、その後も昭和 63 年まで毎年開催しました。日中は農作業を体験し、昼食は皆でカレーを作りました。夜は、農業経営士の家にお泊りです。おかげで希望者は年々増えましたが、預かる農家の負担が増したことから、平成元年から平成 30 年までは、三浦半島地区農業経営士会と横須賀市の共催にして頂き、その分、参集範囲や参加者も規模が拡大しました。さらに 3 年前からは、私どもが高齢になったことから、横須賀市とよこすか葉山農協の共催（残念ながらコロナと雨天で休止）になりました。

また、直売所には、フードバンクや子ども食堂の関係者が、協力要請で訪ねて来ることがあります。その際には、可能な範囲で毎回鶏卵等の提供支援をさせてもらっています。

いち早く鶏卵の「ブランド化」に挑戦

昭和 61 年から平成 3 年のバブル期に市場の鶏卵価格は暴落しました。

県の農業改良普及員さんは、時には家々を回り、個々の実情にあった指導をしてくれ、直売所を始めていた我が家には、「特殊卵を作ることで他の鶏卵と差別化し、名称を付けてブランド化してはどうか」とアドバイスくださいました。

そこで、飼料を工夫し、ペプチド・鉄分の強化卵を作って、『アトムくん』というブランド名を付け、また県の畜産試験場（現・畜産技術センター）が新規にヒナの配付を始めた『アローカナ』という、当時は珍しかった鶏種の導入も決め、卵は「幸せの青い卵 タフラン」と名付けました。親戚の子にパッケージシールのデザインも描いて貰い、そのデザインは現在も利用してい

ます。

「ブランド化」という言葉はまだ言われなかった時代でしたが、『アトムくん』の鶏卵と言えば『安田養鶏』、『安田養鶏』と言えば『アトムくん』だと、地域で認知されるようになったと思います。ご指導のおかげです。

4. 地域への貢献、その波及効果

自らが農業経営士になり、経営士会や女性委員会の運営にも

平成 11 年に自らも県農業経営士の認定を受けました。

平成 12 年に創設された県農業経営士協会女性委員会で、平成 16～17 年度に理事として県農業経営士協会の運営に携わり、平成 24 年度には、県農業経営士協会の副会長、同時に女性委員会委員長を務めました。

それまで、市内や半島内での活動が主だった私ですが、活動範囲が県内に広がり、先進的な技術を取り込む農業経営士や女性委員達とお話しする機会も頂いて大いに刺激を受けた時期でもありました。

全国組織『畜産に携わる女性ネットワーク』

私が最も影響を受けたお一人の横浜市の北見満智子氏が、全国組織の畜産女性農業者の『畜産に携わる女性ネットワーク（その後改名され「全国畜産縦断いきいきネットワーク」）』創設と初代会長を引き受け、「手伝って！」とお誘いくださったので、平成 17 年度及び平成 18 年度の 2 年間、初代・会計監事を務めました。

私の活動範囲は市から県、そして今度は全国へと広がり、全国の畜産女性農業者のパワーや行動力に接して、強く影響を受けました。

県組織『かながわの畜産に携わる女性ネットワーク』

先に設立された国の『畜産に携わる女性ネットワーク』に続き、県でも組織を作ろうということになり、北見氏は国組織の会長なので、私が県組織の立ち上げと初代会長を務めることになりました。平成 18 年度から平成 21 年度まで、4 年間会長を引受け、平成 24 年度から現在に至るまでは理事を務めています。県内畜産農家の女性会員も 40 人の組織となり、コロナ禍で大勢が集まりにくい中、WEB 料理教室の開催等、工夫して活動を続けています。

『横須賀市 人・農地プラン検討委員会』委員

横須賀市の『人・農地プラン検討委員会』委員を平成 25 年から現在まで、10 年間務めています。

『よこすか葉山農協女性部大楠支部』支部長

令和 2 年から令和 4 年までの 3 年間、よこすか葉山農協女性部の大楠支部（女性部会員 314 名／支部会員 66 名）支部長を務めています。コロナ禍で思うように活動できませんが、先日は、防災用ブレスレッド作りの講習会を開催し喜ばれました。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

最後に…

役をひとつ引受けると、また次の仕事やご縁を頂き、気づけば様々に地域や県、国、畜産女性組織に携わって来ました。母の影響を受け、夫に背中を押してもらい、家族や多くの友人たちに支えられ、現在があります。女性の地位も上がり、気軽に学べ、女性が地域貢献できる時代に感謝しながら、今後も、出来ることを出来るだけ続けていく所存です。



愛媛を、地域を活性化するため、
私たちは自ら考え行動していく！

～愛媛県農山漁村生活研究協議会の

あゆみとこれから～

愛媛県松山市 愛媛県農山漁村生活研究協議会

（会長 小野山 かをり）

1. 活動の経緯とその特徴

私たちの協議会は、農山漁村の女性が生活の改善に必要な知識や技術を習得することを目的に、1970年に県域団体「愛媛県農山漁家生活改善実行グループ連絡研究会」として結成しました。

結成当初から県内の会員が交流し、農業・農村の持つ役割や農村生活の近代化に向けて理解を深めるとともに、5年目には魅力あふれるふるさとづくりを推進するため「ふるさとづくり推進大会」を初開催し、現在49回開催しています。また、全国や中国四国の生活改善グループが集う大会も主催してきました。

2002年には、「愛媛県農山漁村生活研究協議会」に改称し、愛媛の農山漁村・農林漁業の担い手として、新たに地産地消のボランティア活動や消費者教育、少子・高齢化対策等にも活動を発展させ、さらに活発化させました。

農山漁村の高齢化や担い手不足により会員数も年々減少してはおりますが、現在でも県下13地区協議会で127グループ905名の会員が在籍しています。

会員の多くは、各地域の農林漁業の第一線で活躍する担い手として地域を支えながら、自らの生活・農業技術の向上や、地域の発展を目指して、県域や地区協議会、各グループ単位で女性参画に向けた活動を展開しています。



年1回会員が一堂に集い、日頃の活動について共有・意見交換する「ふるさとづくり推進大会」

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

農山漁村女性の経済的自立及び参画による地域の活性化

他県と同様に愛媛の農山漁村でも、かつては、男性が事業主で、女性はその作業を補助することが当たり前でした。しかし、女性が経済的に自立して、農林漁業の対等な立場で自らの意志によって地域や事業のあらゆる活動に参画できるようにするため、生産・加工・経営等の技術取得やグループ活動の起業、6次産業化等の研修や講習を受講し実践することで、これまで多くの会員やグループが成功を取っています。

しかしながら、やはり本業である農林水産業においては、肉体的負担の大きい作業が主となるなどの理由により、男性が事業主となる経営体が多いことから、JA・JFの役員、農業委員などの地域リーダーは男性が多く、私たちの創意工夫によって、農山漁村における女性の参画をもっともっと進める必要があります。



地域の農産物や郷土料理を次世代へ継承する方法を協議する役員

食育活動（食農教育活動）

ライフスタイルが多様化する中で、消費者と生産者・生産現場との距離が離れる現状を、農林水産業の現場において肌で感じていた私たちは、2000年から県が小学生等を対象に食と農の理解を促進する事業に参画することにしました。収穫物の調理実習を担当したことがとても好評で、農林水産業と地域の食文化に根差した食農教育活動に本格的に取り組みました。その成果が認められて2007年度からは県の主要な食育活動に位置づけられ、県の食農教育の委託事業者として、一般消費者等への食文化の普及継承と地域特産農産物の利用促進にも取り組んでいます。

地域の農林水産業の担い手でもある私たちが実施する食育活動は、調理・加工指導だけでなく、地域の実情に応じて、農林漁業の体験指導や学校給食へ地域食材の提案もしています。県域での食農教育フォーラムや地区でのイベント等を通して、料理展示やレシピ・情報誌の配布等、消費者の食に関する関心と理解を深めるとともに、会員相互の情報交換等により、新たな技術や知識を習得し、毎年活動内容をブラッシュアップしています。

また、近年、食の簡便化や多様化が更に進んだことから、より効果的に郷土料理や地域食材



郷土料理の調理動画の撮影



当協議会 YouTube チャンネル
「えひめのふるさとごはん」

を保存・継承するため、令和元年度からは動画配信サイトでのレシピの配信も行っています。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

1) 農山漁村女性の経済的自立及び参画による地域の活性化

研修や講習により生産技術を習得した農産物について、直売所での販売や加工品の製造販売に成功した会員の収入が増えると、各家庭で一目置かれるようになりました。さらに収入を増やすために、地域内で雇用を生み、地域の産品を購入するようになると、地域の人と道で会って世間話をする関係から、一歩も二歩も進み、中には、地域の委託を受けて閉校した学校など地域の施設を利用して農産加工を行うグループもできるなど、地域に濃厚に関わるようになりました。

起業したグループや会員が、自家産品や地域特産品で作る「マーマレード」や「どぶろく」、「ドレッシング」などは、地元の道の駅や農産物直売所の人気商品となると、その施設の運営役員にも選ばれるようになり、地域での発言の機会も増えていきました。

このように起業した会員の中からは、本県初の女性農業委員が選ばれるとともに、地元JAの理事に就任するなど、方針決定の場への参画が進みました。現在でも女性農業委員等はもちろん、各地域で青年農業者の育成・指導に取り組む先進的な農業者である農業指導士として活動している会員もいます。



全国大会で最優秀賞等を受賞した
会員の加工品（一部）

2) 食育活動

全地区の協議会員が郷土料理の伝承活動や農作業体験を中心に食農教育を展開したところ、20年間で延べ3万人以上の児童・生徒や消費者に、食と農の大切さ、郷土料理に込められた先人の知恵と技を伝えることができました。

さらに、県下全20市町、直売施設、栄養教諭等学校関係者との連携会議の開催により、地域内の連携体制が強化され、2022年には学校給食による地場産利用率（金額ベース）は74.1%と四国1位となっています。

さらに、これまで23年に渡る取組みの成果が評価され、令和4年度には、農林水産省が主催する第6回食育活動表彰の「ボランティア部門 食育推進ボランティアの部」で消費・安全局長賞を受賞しました。



第17回食育推進全国大会食育活動表彰式
(2022年6月18日)

4. 地域への貢献、その波及効果

研修や講習により生産技術を習得し、食農教育活動での調理や体験指導で経験を積んだ会員は、農山漁村や農林漁業の担い手として、それぞれの地域の特色を生かして地域活性化に取り組んでいます。

その一例が、グリーン・ツーリズムです。

食農教育の体験学習と料理教室、栄養教諭等学校関係者との意見交換といった経験は、そのままグリーン・ツーリズムの体験メニューの開発や農林漁家民宿や農家レストランの経営に生かされました。

それだけでなく、地域の児童生徒等に調理や体験を指導してきた経験から、地域のグリーン・ツーリズムの指導者的存在になり、体験活動の波及・発展につながったことで、国内外の教育旅行を複数受け入れている地域もあります。



台湾教育旅行の受入のあいさつをする会員（右端）



フラワーアレンジメント体験を指導する会員（中央）

また、別の地域では、一般消費者との交流で、高齢者がコロナ禍で移動が制限される中で地域の食を求める声や昔ながらの味に笑顔になる様子を見た会員は、郷土料理は次の世代に継承するだけではなく、高齢者の生きる力にもなることに気づき、過疎高齢化が進む山間地でお弁当の配達事業や民生委員と連携した配食事業を始めました。そのお弁当には、もちろん地元のしょうゆや味噌を使った郷土料理が入っています。高齢者の見守りになることはもちろん、今まで地域を支えてきた先輩たちの笑顔を見るのは嬉しいものです。

一般の消費者との郷土料理を通じた交流が、農産物や加工品の開発にも役立ちました。全国でも有数の販売を誇る県内各地の農産物直売所には、私たちの商品は、主力商品として所狭しと並んでいます。その加工技術の高さは、「ダルメイン世界マーレードアワード&フェスティバル日本大会」や「全国どぶろくコンテスト」で最優秀賞を受賞するなど、数々の全国規模コンテストで受賞しています。こういった地域の特色ある商品は、地元のスーパーのギフトになるばかりでなく、各市町のふるさと納税の返礼品としても数多く採用されるなど、地域の活性化に貢献しています。



地域の高齢者等への配食弁当

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

愛媛県も農山漁村の高齢化や人口減少がとても大きな問題となっています。私たちの会員数も減少を続けていますが、こうした今だからこそ、地域に根差して活動してきた私たちが先頭に立ち、「女性・高齢者の能力発揮の場づくり」の実現を目指して、2023年から新たに次代を担う若い女性農業者やさまざまな組織と、より一層連携した活動に取り組み始めました。

まずは、どんなことができるかを探るため、2023年6月の研修会では、私たちよりも若い世代で、昨年度の本表彰(若手女性チャレンジ部門)で農林水産大臣賞を受賞した金光史さんに、現在の取組みを講演いただいた後、「働きやすく暮らしやすい地域づくりのために私たちにできること」について、グループワークと意見交換を行いました。意見交換の中では、「つながりづくりのため、情報収集・発信をしながら交流すること」や「常に学ぶ姿勢で、知識や技術を互いに教え合うこと」、「自分自身が楽しむことで活動をPRすること」といった意見が挙がりました。

これらの意見を早速実践するため、2023年9月、地域や世代を超えて交流することで解決し、地域をさらに活性化させるため、49回続けた「農山漁村ふるさとづくり推進大会」を、若い世代の女性農業者の会である「一次産業女子ネットワーク・さくらひめ交流会」との合同で開催し、会員を含む女性農業者や関係職員256名が参加し好評を得ました。

これまで受け継いできた活動の知恵や技術、地域食材や食文化を伝承し、地域やその時々状況に合わせて工夫しながら、各地区での生産や加工、食育活動等、地域の担い手としてより参画していきます。

これからの次代を担う若い女性農業者やさまざまな組織とも手を携えながら、私たちらしく、これまでの経験を生かした知恵と行動力で、地域で女性や高齢者等が活躍できるサポート体制を強化し、愛媛県の農山漁村や農林水産業の維持発展に寄与していけるよう、引き続き頑張りたいと思います。



愛媛県女性農業者交流会で活動事例と今後を報告する会長



人のために、自分のために

静岡県菊川市 早川 ナナ

1. 活動の経緯とその特徴

平成24年に夫との結婚を機に生産者団体トップハットと卸売事業のnanacosを立ち上げました。新規就農者だった夫と知り合いの農家さんに販売を頼まれ、立ち上げたのが生産者団体のトップハットでした。その中で営業を担当するのが私であり、個人事業主nanacosの代表として活動し始めたのもこの時からでした。

トップハットでは、主に外食産業で使用する加工用レタスが主な生産物でした。加工用レタスでは大きくて重いレタスが好まれますが、新規就農で独立したばかりの夫のレタスは小玉で、とてもいいレタスとは言えませんでした。それでも取引先に「この団体はいつかきっといいものを作るので育ててください」と頭を下げて、なんとか販売をさせていただきました。ただ、生産者には「私の顔が利くのも3年まで、その間に必ずいいものを出してください」と言い続けました。この結果、徐々にではありますが、いいレタスが作れるようになり、今では高品質と安定供給を目標に10年間やってこれました。nanacosでは、売り上げの数パーセントを抜くような形でお金を生産者から取ることはやめ、どれだけ売っても定額のお金を生産者からもらうようにしました。このやり方の方が、生産者に入る金額が多くなるのと、経費の計算がしやすいことからこの形をとっています。また、nanacosでコンテナを購入して、通常より安く生産者に貸し出す事業も行いました。これも販売先や運送会社のご協力もあり、回収率もよく、nanacosの主な売り上げにもなっています。このように生産者のためにやってきた事業ですが、結果的に女性一人でもちゃんとした収入を得ることができました。

トップハットを続けていくうえで、課題も見えてきました。生産者から直接カット工場と契約する営業のスタイルや、コンテナ事業をすることで、なるべく無駄な経費を抑え、生産者の利益の向上を目指してきました。また、安定供給を続けられたことで、各農家の契約面積が増え、当初3人だった生産者も7人にまで増えています。しかし、加工用レタスは、カット工場とシーズン前に金額と数量を契約するのですが、なかなか金額が上がらない状況でした。理由は外食産業の末端価格が上がらないため、カット工場も契約の金額を上げられな

いのです。ところが生産にかかる資材や肥料、人件費等はどんどん値上がりしていきます。これでは生産者の利益率が減っていくことになります。レタスは生産の主軸としてやめるわけにはいきません。そこで、夏作に力を入れることにしました。夏作では、トウモロコシや枝豆といった味で違いがわかる野菜をつくり、なるべく自分たちで値段がつけられるようなものを作ることにしました。特にトウモロコシは私たち夫婦とトップハット生産者の夫婦で街中に売りに行き、直売をするようにしました。直売を何年か続けるうちに、朝行くと大行列ができるようになり、お客様から「あなたたちの野菜はどこで買えるの」といわれるようになりました。また、直売で販売できる量も限界があることに気づき、次のステップに移行しようと考えました。そこでやり始めたのが、農家の嫁のセレクトショップ「なな商店」でした。このお店はファンづくりのためのお店です。夫の農産物だけでなく、自分がよいと思ったものを集め、商品化してその価値を皆さんに発信し、いいものをお客様に届ける。そしてこのお店のファンになってもらう。そうすることによって自分たちの商品や生産者の農産物を適正な価格で売ることができると考えています。



トップハット：トウモロコシ直売

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

私たちの周りでは、ガンをはじめ様々な病気が蔓延しているように思います。その根本にあるのはやはり食べるものではないかと思っています。「なな商店」は、私たちのファンづくりのために作ったお店ですが、ファンの皆さんをはじめ、たくさんの方々に「食」というものにも関心を持ってもらい、自分の食べるもの、子供たちに食べさせるものをもう一度見直してもらうきっかけになればという思いもこめ、「無添加は当たり前」というコンセプトを掲げています。1日3食すべて無添加のものを用意することは現代社会ではかなり難しいことだと思います。1日の内1食でも無添加の食事を食べて、「食」に関心を持ってもらうことができればという思いから、無添加の商品を置くようになりました。

幸いにも静岡県内に天然醸造の樽で作るお醤油屋さんやお味噌屋さんがあり、コラボさせていただいています。農業もそうだったように本当によいお醤油を作る方、お味噌を作る方は職人気質で、なかなか商品の開発や販売まですべてをこなそうと思っても物理的にも時間的にも難しいところがあります。そこで、パッケージや販売の仕方、集客等を「なな商店」が行い、職人の方々には良いものを作る方に特化していただいて、より多くのお客様に無添加の商品をお届けできるように分業という形をとっています。

また、インスタグラムの活用により、遠方からのお客様ともつながることができたほか、イ

Instagramを通じて様々なお店とのコラボ商品を次々と開発しています。



なな商店、無添加商品、コラボ商品
(上段：昆布とかつおだしパック、下段：チーズケーキ、
ジェラート（ジャルディーノコラボ商品）、カレーフレーク)

3. 生活・営農上に及ぼした効果

起業してから10年が経ちましたが、その間に6人の子供に恵まれました。最初は仕事のため保育園に入れることをためらいましたが、今となっては色々な人の手を借りて子育てをしたことで、子供たちがたくましく育ってくれている気がします。また、自分が仕事をしながら6人の子供を産んだことで、仕事と子育ての両立に悩んでいる方の相談に乗る機会が増えています。なな商店では、パートではなく、一人一人の女性が個人事業主の社長として働いていけるようにしたいと考えています。子供がいても社会に出て、働ける環境づくりに取り組んでいきたいです。

日本は少子化問題や女性の社会進出が遅れていると言われてはいますが、少しでもそういった問題の解決策を提案できるようになりたいと思っています。

4. 地域への貢献、その波及効果

トップハットの生産者は3市にまたがり、それぞれの地域で耕作をし、人を雇用しています。また、耕作放棄地を田んぼや畑に戻し、農地を次世代につなぐ、地域の担い手として健全な農業経営を行っています。なな商店では、農家の嫁のネットワークを活かし、よい商品なのに市場には出回らない農産物や、ひと手間加えることでよい商品に生まれ変わるものなどを扱い、生産者の所得向上を目指しています。

お醤油やお味噌などの職人さんとのコラボもそうですが、私たちの身近なところにも良い商品や健康に役立つ商品がたくさんあるのだと気づきました。もっと地域や農業を深堀し、本当に体に良いものをお届けできるようにしていきたいと考えております。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

一番力を入れているのは、海外への進出です。今でも日本食は海外で人気ですが、日本の古くからある発酵食品や無添加の商品はまだまだ需要があります。オーガニックの農産物は人気が高く、今後無添加の商品はもっと見直されると思っています。

国内では、現在の菊川市にとどまらず、なな商店の商品を置いてくださる店舗とコラボして、全国各地に商品を届けたいと思っています。また、移動販売車を購入し、イベントでの販売や、週替わりで各都市に出向くなど、フレキシブルに農産物や商品を販売できる体制を整えているところです。



無添加商品、コラボ商品
(醤油(栄醤油コラボ商品)、味噌、米麴、生キムチの素(肉屋堀もとコラボ商品))

6. その他、特記事項

自分では、様々な問題や判断を淡々とこなしてきたつもりなのですが、気づけば、「大阪から静岡に結婚を機に移住し、子供を6人育てながら、女性経営者として働いている」ことが、幸運にも様々な人の目に留まったようで、テレビなどのメディアからお声を掛けていただくことが多くなりました。中でも3年間コメンテーターとしてテレビに出させていただいていることは、「なな商店」を多くの方々に知っていただける機会にもなり、大変感謝しています。



コラボ商品
(ワンピース(クリアフォーチュンコラボ商品)、キャミソール、保冷バッグ(PICHIコラボ商品))



循環する農業

“えん”になる農業をめざして

茨城県ひたちなか市 澤畑 菜々子

1. 活動の経緯とその特徴

しんあい農園は茨城県ひたちなか市のほしいも農家であり、ほしいも専業農家として6haのサツマイモを栽培・加工し販売している。しんあい農園では、サツマイモを栽培・加工し販売する過程において、芋・人材・場所の中にある「もったいない」を、①『人をつなぐ縁』、②『無駄なく循環するえん』、③『利益に変えていく円』とする「“えん”になる農業」を目指している。

「“えん”になる農業」を考え始めた理由は、2013年に農家に嫁ぎ、初めてほしいも加工作業をしたとき、加工時に出た廃棄する部分を豚の飼料や畑の肥料にしていることを知り、ほしいも農家が当たり前に行っている『捨てるものから利益を生み出す』という行為が美しいと感じたためである。また、義父が亡くなり、夫との共同経営としてしんあい農園を継ぐこととなり、「季節労働ゆえのパートの職業定着率の低さ」、「サイズが小さいだけで低価格で取引されてしまう規格外品」、「同世代の女性の産休・子育てに伴う離職や職場復帰の不安」等を「もったいない」と考えたためである。

そこで、しんあい農園では①『人をつなぐ縁』として、事業所内託児所による幅広い世代が活躍できる職場づくり、②『無駄なく循環するえん』として、規格外のほしいもやほしいも加工に向かない小さい芋の有効活用、③『利益に変えていく円』として、これらの取り組みにより生産した芋を無駄にせず価値を付け対価を得ることを実践しており、自分にできることを具現化していく活動を進めている。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

ほしいも経営では、12月から3月のほしいも加工時期が繁忙期であり、パート等の労働力確保が重要であるが、長年勤めている方の高齢化や季節労働ゆえの定着率の低さが課題となっていた。採用面接をする中で、農業未経験者からの応募がほとんどないことや、農業が職業の選択肢に入らないこと、若い世代の希望者がいないといった理由が慢性的な働き手不足に繋がっていると感じた。また、燃料・資材・人件費の高騰、お歳暮文化の衰退による購入量の減少、

気候変動によるサイズ面での規格外品の増加等、ほしいもの生産・販売面での課題に直面した。さらに、私自身県外出身でほしいものになじみがなかったが、農閑期に学童でのアルバイトをした際、おやつにほしいものを出すと食べない子が多く、地元の子供たちにもなじみがないことに驚いた。しかしながら、食べたことがある子供たちは、もれなく大好きだったことは希望にもなった。

一方で、しんあい農園の経営を継いだ時期に、姉や友人の結婚出産ラッシュが重なり、話を聞く中で、子育て世代の女性の悩みとして、「子供の体調不良等の急な休みに対応できる職業が少ない、仕事から長期的に離れてしまいフルタイムでの復職に不安がある、働いていないと保育園に入れず、働くためには子供を預ける必要がある、アパート住まいでは近隣からの苦情で子供を静かに過ごすよう強要しなければならない」等の悩みを抱えていることが分かった。そして、一番の問題は、子育てはまだまだ“女性の役割”であり、多くの女性が同じ悩みを抱えているが、それを当たり前の日常として受け入れていること、受入れざるを得ない環境であることだと感じた。

そこで、ほしいもの経営の課題と、子育て世代の女性の悩みを自分たちの経営の中で解決できないかと考え、子育て世代の女性が安心して働ける環境づくりのため、空き家となっていた自宅敷地内の祖父母が住んでいた家を活用して事業所内託児所「うのはな」を開設することにした。立ち上げは、学生時代の友人でもある、子育て中の幼稚園教諭や保育士と共に行い、ガラス窓をプラスチックにリフォームするなど、子供たちが安全に過ごせる工夫をした。また、使用しなくなったビニールハウスを活用し、遊具を設置して雨の日でも屋外で遊べるようにした。そして、「うのはな」の開設とともに、短時間でも作業可能なほしいもの小袋包装部門「しろくま隊」を立ち上げ、0～3歳の子育て世代が託児所に子供を預けて働ける環境を整えた。1日あたりの人数は、しろくま隊が4名程度、託児部門が1名で、就業時間は3～5時間の間で選択し、日によって業務内容を選択できるようにした。これにより、ほしいもの加工シーズンのパート従業員の就業時間の選択肢が増え、より幅広い世代の雇用が可能になった。



事業所内託児所「うのはな」の様子
ビニールハウスを活用した遊び場、おやつのはしいも、絵本タイム

3. 生活・営農上に及ぼした効果

生活での変化として、自分自身が農園内の事業の1つである事業所内託児所の代表となったことで、これまで「嫁ぎ先を手伝う」という意識だったものが「自分の仕事」として意識するようになったことが一番大きい。また、「事業所内託児所がある農家」として講演の機会があり自分の想いを届けられるようになったことや、講演を通じて新たに様々な人と知り合い視野が広がったことが、事業の継続や新事業展開のモチベーションに繋がっている。



小袋包装部門「しろくま隊」の
個包装ほしいも

営農上の変化の1つ目は、事業所内託児所の開設により子育て世代の女性の雇用確保に繋がったことである。子供たちの夏休みなど長期休暇に働くことが難しい子育て世代は、12月から3月までが繁忙期となるほしいも農家にうまくマッチングし、子育て世代のライフスタイルの中のマイナスと季節労働者の確保に悩んでいたほしいも農家のマイナスが掛け合わさることで、両者にとってプラスになった。まわりにはまだない「託児所がある農家」という他と違うアプローチを取り入れることで、農業に関わったことのない人が、職業選択肢の一つとして視野に入れてくれるようになった。農業未経験者の起用をきっかけに新たに作業マニュアルを作成したことは、専門性がある仕事の意識の共有により、誰でもできる仕事への転換に繋がった。また、託児所の子供たちに小さいうちからほしいもに慣れ親しんでもらうことで、地域のほしいも文化を支える食育に繋がっている。

営農上の変化の2つ目は、規格外として処分していたサイズの小さな質の良いほしいもを選別し、小袋包装にすることで新たな価値を見出したことである。今まで、kg単位の箱売りだった商品を、250g以下の小分けにし、1,000円以下の気軽に購入できる価格帯にすることで、都内の小売店やネットで販売できるようになり、今までしんあい農園を知らなかった人たちにも認知してもらうことにつながった。また、箱売りでは1,000~1,900円/kgだった商品を、小袋包装では2,800円/kgの商品として継続して出すことができおり、託児所の運営費を上乗せしても持続的な利益が出るようになっている。

4. 地域への貢献、その波及効果

2017年より地域で初めて事業所内託児所を併設した農家として、事業所内託児所の継続は地域に住む子供たち及びその親が安心して安全に通える場所と雇用を提供し、農園として持続的な働き手の確保を実現している。

託児所に通う子供たちには、時間割の導入、壁面づくりなど、なるべく保育園や幼稚園に近い生活を実践することで、幼稚園や保育園の模擬体験となり、実際に入園するときの移行がスムーズだと定評がある。ただ託児所として預かるだけではなく、教育の質を上げることで新たに「ママ友コミュニティ」を手に入れたことも大きく、保育児童のいる間は、しんあい農園で継続して働いてくれること、良い口コミで新たなパートの紹介につながることから、事業を立ち上げ6年間、子供たちとその親が途切れたことがなく、想定以上のうれしい波及効果となっている。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

しんあい農園には0歳児から70代まで、すべての年代が中心となって輝ける土台がある。私たちは農業の「現状を維持すること」の難しさを知っている。そこで、今後の課題は、引き続き現在の活動の継続と維持に努め、すべての人や、作り出したサツマイモが正当な価値で活かされる『循環していく農業』を目指す。また、畑における力作業の機械化などで、誰もがができる農業を実現し、栽培・加工の過程から出てくる「もったいない」に価値を見出し、さらなる事業展開を展開していく。

具体的には、2021年より開始した、ほしいも加工に向かない収穫せずに畑に置いていた小さい芋を生芋として販売する「小さなさつまいも専門店 natora」と、サイズの小さい生芋や硬めの仕上がりにってしまったほしいもを加工品として販売する「芋菓子 Sen°（いもがしせんど）」について、2023年から規格外をより細分化し、ペースト化や菓子として新商品を開発・発売し、両部門の事業拡大により、これまでよりも長い期間での雇用や新たな利益の確保を目指していく。



「小さなさつまいも専門店 natora」の商品
左：ほしいも加工に向かない収穫せずに畑に置いていた小さい芋
右：小さい芋の生芋販売



魚の背景を伝える地魚料理教室

～幼少期からの魚食普及～

福井県坂井市 武井 ちひろ

1. 活動の経緯とその特徴

前職は福井県学校栄養職として、小中学生に対し、地元の米や野菜、魚などを取り入れて地産地消を推進した学校給食の献立作成を行ったり、広い分野においての食育を行ったりしていた。(骨とカルシウム、野菜と私たちの体、好ましいおやつの食べ方等)

前職を退職した後、魚食普及を行うために「海とおうちを繋ぐ地魚料理教室～ちひろの海」を立ち上げた。また、坂井市から委託を受け、坂井市おさかな教室の講師も務めている。先に書いた経緯から、私は食を伝える上で、「食育」の概念がベースにある。そのため、私が行う魚料理教室では、幼少期から大人までの魚食普及を行うことを目的として、単に魚料理のレシピのみを伝えるのではなく、海の豊かさと現状、魚の背景、漁師さん、魚屋さん、漁法、流通について合わせて教室の中で伝えることで、魚食に関する知識を持ち、より食を選択する力をつけ、自身の食生活をより豊かに送ることができる人間を育てる場である、ということが特徴である。

また、子ども親も一緒に魚料理教室に参加してもらっているため、幼少期の子自身から「おさかなをさわりたい」「おさかなをさばきたい」などと親に要望して、繰り返し教室に参加してくれる家族もある。また、過去の参加者の年齢は3歳～86歳までと、とても幅広い世代の方に興味を持っていただけており、3世代にわたって魚料理の伝承が行われている家庭も多い。

地魚料理は地場の野菜や米も上手に組み合わせることで彩りがよくなり栄養バランスも整う。1種の魚で5、6通りの家庭で作りやすいメニューを伝えている。「地魚料理の手間は、楽しい・美味しい！」を自ら体感してもらっている。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

福井県沖の日本海は、冬場は時化が続き、地魚が手に入らない日も多い。1月などは、月に2、3回しか漁に行けない年もよくある。その時は、地元の範囲を広げて、近隣の市町の港で水揚げされた魚を使っている。

魚料理教室の参加者さんには、魚の流通の話もしたり、魚を家庭で冷凍保存して上手に食べる話もしたりしているので、スーパーや魚屋さんにも並ぶ魚の現状を踏まえて、魚料理を伝えて

いる。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

たくさんの地方公共団体等に全面的に支援してもらうことで、公民館や港の朝市の広い会場を使うことができています。また、地魚のレシピ集や地魚買い物マップの作成に関しても、市から支援してもらっている。(市のHP や市の広報誌にも掲載) これらのたくさんのサポートのおかげで、多くの方々に地魚のおいしさや、魚食文化を伝えることができています。

4. 地域への貢献、その波及効果

魚料理教室や魚食普及イベントでは、可能な限り参加者にアンケートを実施しているため、市民または県内外から来られた方々の感想を聞くことができています。「モンコク（白そい）がとてもおいしく、朝市に並んでいるものを買った。家でもおいしくできた」「教室に参加後、ハチメ（ウスメバル）を繰り返し買っている」などという感想をもらえ、よりブラッシュアップした魚食普及活動へと繋がられている。

教室に参加した方々からは、「お魚つくれば」をたくさんもらえるため、「お魚つくれば」=教室以降、テーマにした魚を購入し料理したものを、写真と感想を合わせて連絡をくれること。)すぐにそれらをSNSに投稿することで、参加者自身の魚料理をさらに作って食べたいという気持ちを高めることができ、その家庭ならではの定番の地魚料理が食卓に根付くことができています。幼少期から地魚を舌で味わい、魚を調理するという経験を通して、やがて自身が大人になった時に家庭の食に魚料理を取り入れ、次の世代へ伝えていくことを切に願っている。

私自身、地魚のおいしさそのものを伝えていきたいと思うからであり、「魚食文化の普及とは、次世代に地魚を食べて継ぐこと。」をモットーに、今後も地魚の魚食普及活動をしていきたい。



三国港産の特産甘えびとカスベ（エイ）を使った料理教室にて



メギスを使った料理教室に参加する親子

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

- 今年度より、地元紙に毎月魚食普及に関する記事（本文とレシピ掲載）を担当している。福井県民がより地魚に興味を持ち、食べたくくなるような内容となるよう、県内の港を広く視野に入れ、これからも取材を重ねていきたい。
- 水産庁の「海の宝！水産女子の元気プロジェクト」に参加している水産女子のため、全国の水産女子と繋がることができ、たくさんの学びを得ている。地域は違えども、水産業がますます楽しく発展していくことを大きな課題としたい。
- 先月より農林水産省の水産政策審議会委員に任命されたため、日本の海岸に多く点在する港町から水産業の発展を願いつつ、審議会の場で、微力ながらも何か自分の経験が活かせたらと思う。



毎月連載している魚食に関する記事
日刊県民福井 2023年9月20日
7面 掲載許可取得済



楽しみながら続ける

－竹林整備と竹材等の利用

宮崎県美郷町 特定非営利活動法人 郷の息吹
(理事長 小田 ちはる)

1. 活動の経緯とその特徴

会の主な活動は、竹が侵入している荒れた山林の整備と、その整備等で発生する竹のさまざまな部位を利用した製品の開発等、竹の活用を通じた地域社会参画である。竹林整備と竹の活用を通じた地域社会参画を行うことになった経緯は次のとおり。

地域の山では、放置された山林に竹がその強い成長力で山に繁茂し、折れた竹の枝や根返りした竹がスギなどの用材に傷をつけたり、道をふさぎ、交通の妨げになることが頻繁にあった。高密度に侵入したモウソウチク等の侵入竹の伐採・除去を目的に活動を始めた。最初の1年間は、竹林整備をメインに作業を実施し、2年目以降は竹林整備に加えて、せっかく伐採した竹を有効活用したいと、竹材を利用した製品の制作をスタートさせた。これまでの制作では、稗を使った竹灯籠づくり、竹枝の採取販売（福笹用）、竹チップ、竹パウダー、竹枝を使った箸づくり、竹皮の採取販売、生えてから1.8m程に生育した竹を用いたメンマ用タケノコ加工などに取り組んだ。

活動の特徴は、竹林整備と竹材等の利用を一体となって進めること、メンバーが楽しみながら続けることができる方法を考えて実施していることである。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

活動当初は、あまりにも課題や範囲が広すぎることで、目標が理解されずに、竹林整備施業箇所の子定計画の特定ができないため、1軒1軒時間をかけて説明に回り、許可を得た民家（地区）の一部から開始したが、竹林は1～2年では整備しても目に見える成果がさほど見て取れず、3年目頃ようやく納得する状態になった。

ただ、その後も、タケノコを収穫することで整備に繋がっていた竹林でも、所有者が高齢のため行けなくなり放置されていく竹林の整備依頼がきても、施業箇所の選定・特定、計画との折り合いや、作業不足で、追いつかなくなる現状に、竹が資源として所得に繋がるのが一番の課題解決につながっていくと確信し、模索を始める。

竹林整備

大きな竹を切り倒して竹林整備することは重労働ではあるが、太い稈は竹灯籠の良い材料となる。活動当初は竹林を根絶やしにする作業を実施していたが、メンマ用タケノコの採取が始まり、継続採取のために、適宜古竹等を間引きし、竹林を若返らせてタケノコを発生させる作業方法に変更している。



竹林整備の様子

竹灯籠

竹灯籠については、地域内外のイベント等に展示する等で、現在も活動に取り入れられている。竹灯籠にはビー玉をはめ込み、明かりが点いていなくてもかわいくなるよう工夫し、さらに図案を彫り込んで制作している。この竹灯籠の展示は大好評で、毎年、盆踊り、十五夜祭、酒蔵コンサートにキャンドルナイト、どんと焼き、地蔵大祭等、様々なイベントに彩りを添えて、地元を盛り上げている（コロナ禍は中断）。また、美郷町と姉妹都市の沖縄県豊見城市との姉妹都市交流のお土産作りとして、また、夏休みの工作、お盆の提灯代わりになど、町内外の小中学生や一般の方の要望に応じて、竹灯籠作り教室を開催している。就学前の子どもたちや80歳代の高齢の方でも、1人で電動ドリルを使い、素敵な作品を作り上げる。こうした教室では、山の現状や里山整備の取り組み紹介と共に、環境面での森林・林業の役割や重要性も説明している。



竹灯籠づくり



展示した竹灯籠のライトアップ

竹枝の採取販売（福笹用）

竹枝（葉）は3年目のものが良いとされているが、当地の竹枝（葉）は、3年目になると斑が入ってしまい、商品にならないことが明らかとなり、現在採取販売は中止している。

竹枝を使った箸づくり

地域伝統の箸づくりを継承する古老の指導の元に、教室を開催して実施したが、コロナ禍で中断。教室の開催は中断したままである。

竹皮の採取販売

郷土料理「あくまき（灰汁巻き）」に使う竹皮に用いるために採取したが、販売単価が安く、竹

皮の販売は断念し、竹皮を使った「あくまき」をつくり、販売している。

メンマ用タケノコ加工

1.8mに成長した若竹を採取し、メンマ用タケノコとして出荷している。若竹の採取は竹林整備にもつながる。当初はタケノコのメンマ加工も試行したが、気象条件が当地域に合わず、加工は断念。タケノコを当地での加工するのではなく、タケノコ素材を加工先（メーカー）に販売している。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

活動を通じて、国産メンマ用タケノコのメーカーへの販売が新たに始まった。これまで流通していなかったタケノコの部分の販売である。町内の既存のタケノコ販路である JA と卸業者に加えて、当会を通じた新たな販路ができたことで、これまでタケノコを販売していた農家にとっては未利用だった部分を販売することができ、また小面積の竹林から自家用タケノコを収穫していた住民にとっても、当会を通じてタケノコを販売することができるようになった。

4. 地域への貢献、その波及効果

活動をはじめて 10 年近くが経過し、竹林整備の取組が進められた地域では、とてもきれいに整った竹林を見ることができる。地元の人たちが一緒になって竹林整備を行ってきたことで、荒れた山の現状をまざまざと見せつけられ、長年 1 人では動かなかった課題にも取り組む一歩に繋がってきた。さらに、イベントや教育現場での普及活動により、地域外からの視察や研修が増えたことで、これまで地域の人たちの目にとまることがなかった山林の現状と山の価値への再認識や理解が深まり、また、自分たちでやれば何とかなるといふ自信と意欲が広がってきている。

今では、こうした竹林整備によって地元の環境が変わり、竹林からの産物を活用できることが認知されるようになってきたおかげで、竹林整備の活動場所の選定もスムーズになっている。

竹林整備を通して山に足を踏み入れ、厄介者だった竹に付加価値をつけることで、町の面積の約 92% を占める山林が「宝の山」になることを期待して、今後も活動を続けていく先導的な役割を担っている。

5. 地域への貢献、その波及効果

ここ 3 年間のコロナ禍でも、竹灯籠作り教室やメンマ用のタケノコの出荷は継続してきた。一方で、森林整備やイベントの中止による竹灯籠の展示や物品販売などの活動が停止し、その間、会のリーダー的な役割を果たしていたメンバーが、病気や親の介護、高齢化などの理由で活動に参加できなくなっている。

今後の 5 年間は、コロナ禍以前に行っていた活動を少しずつ再開し、竹灯籠については販売することも視野に入れている。また、町の名産である炭を用いた水の浄化（生物ろ過技術）システム（平成 29 年に実施）の研修を行いたい。

会のメンバーは、家業はもちろんのこと、子や孫、親を抱えていたりするので、活動は「やら

されている感」がでないように、無理なく楽しく続けていく。そのことを周囲の人に見てもらうことで、新しいメンバーの参加を募り、会の活動を継続させていきたい。

6. その他、特記事項

地域の林業研究グループや企業とのイベントとのコラボ事業にも積極的に取り組んでいる（ホテルのドローンレースや神社大祭等での竹灯籠展示・物品販売など）。



仲間とともに、 生産者こだわりの海苔を特産品へ ～漁協女性部から法人化～

佐賀県佐賀市 古川 由紀子

1. 活動の経緯とその特徴

合同会社佐賀市漁村女性の会（以下、佐賀市漁村女性の会）が位置する佐賀県有明海漁協佐賀市支所地区の主幹漁業はノリ養殖で、主に入札で海苔の値段がつきますが、海苔に破れや縮みがたった合計3cmあるだけで、「キズ海苔」として扱われ、たとえ一番海苔でとてもおいしい海苔だったとしても出荷できません。そこで2001年にそうしたキズ海苔を有効利用するために漁協女性部52人全員が参加する加工事業を行うことになり、当時の私は漁協職員として事業に関わり始めました。そして、せっかく事業をやるならば、地元で売るのはではなく、全国区の商品にしようと考え、首都圏の生協や百貨店、高級スーパーなど100店舗のこだわりの店をターゲットにし、安心・安全を気にする人、本物志向の人に向けて売するための差別化商品（無添加、手作り、独自性、地域資源活用、高品質、プチ贅沢）の海苔の佃煮を作っていくことをみんなで話し合い、決めました。

それらをふまえて2001年に開発したのが「うまかのり梅」（内容量100gで400円（税抜き））です。大手メーカーがよく使っている増量剤は一切使わず、佐賀海苔100%と昔から健康に良いとされている梅（完熟した南高梅）と組み合わせ佃煮を作ろうということにしたのです。これは、「佃煮の原料となる海苔の舌触りのやわらかさが特徴の佐賀海苔のうち、最も評価の高い一番摘みの海苔だけを使用し、海苔本来のおいしさが際立っている」として第5回シーフード料理コンクールで農林水産大臣賞（水産加工品の部）を受賞することができました。

「うまかのり梅」の農林水産大臣賞受賞の後、嬉しいことに商品は一挙に注目を浴びました。そして、スタートして2年目に漁協の事業から独立して、女性部有志での取り組みとしました。そうすると、私は自分のオフの時間に業務外で加工事業に関わらなければならなくなり、漁協職員としての仕事と佐賀市漁村女性の会の仕事を必死で両立させてきました。しかし、全員参加型の漁協女性部では活動に対する思い（仲良しクラブ的にやっていくか、本気の事業としてやっていくか）の違いが出始め、加工事業から離れていく人が増え始めました。本業のノリが忙しいこともありますが、加工品事業の展望が見えないことも原因でした。私は、「漁協の仕事と加工品作りの『二足のわらじ』で自分自身が中途半

端になっている。地域資源である海苔の有効活用をするためには、誰かが中心になって本気でやらないと無理だ」と感じ、「やらないで後悔するよりやって後悔した方がいい」と心に決め、2006年に漁協を辞め、専業でやっていく覚悟を決めました。家族も周りの人たちも「馬鹿なことを考えないほうがいい」「今、漁協を辞めてもらったら困る」「生産者でもないのに、漁協を辞めてまで、どうしてそこまでののか」と大反対でした。しかし、「自分の生き方だからやるだけやりたい」「それが地域や次世代の若い人たちにためになるのなら」「一生懸命やっただめなら仕方がないから」と佐賀市漁村女性の会を新たにスタートさせました。この時、チームに残ったのは2人の海苔生産者であり、今も佐賀市漁村女性の会の社員として私を支えてくれています。



商品開発・コンセプト

どこで売なのか	誰に売なのか	訴求点
<ul style="list-style-type: none"> ・首都圏中心 ・生協、百貨店などのこだわりの店 	<ul style="list-style-type: none"> ・安心・安全を気にされる人 ・本物志向の人 	<ul style="list-style-type: none"> ・無添加 ・手作り ・独自性 ・地域資源活用 ・高品質 ・プチ贅沢

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

少人数体制となり、生協などの衛生管理に非常に厳しい相手先と取引をする際、工場検査でいくつかの指摘事項がありました。お金をかけずにどう改良し、厳しい検査を乗り越えるか。ホームセンターから材料や部品を買ってきて、水道の蛇口をレバー式に交換したり、入り口にビニールカーテンを取り付けたり、高いところに網を張る作業は県産品振興を担当する県庁職員に手伝ってもらったりと、知恵と努力でなんとか乗り越えました。こうしたノウハウは、小規模な漁村女性起業グループにとっても大変に参考になるものであり、一般社団法人うみ・ひと・くらしネットワークの勉強会などを通じて、全国の漁村女性起業グループにアドバイスをしてきました。また、このように作り上げてきた加工場は、2023年に「食品衛生優良施設」として公益社団法人佐賀県食品衛生協会から表彰されました。

また、海苔を炊く一つの釜の能力が限られている、かつ少人数体制で大口注文に応じて納期までに

「小さな手作り工房」



生協の工場検査で指摘部分の改修の一部

納めるためには回転数を増やすしかありません。以前は佃煮をつくる際に頻繁に釜の中の状態を見て、いちいち火加減を変えたりして、まるで自宅の台所で家庭料理を作るようなやり方をしていました。また、炊き込み時間が長くなってしまうと海苔が痩せてしまうこともわかってきました。

そこで取り組んだのが「マニュアル化」です。温度、時間、調味料の量などを徹底的に検証し、マニュアル化しました。また狭い厨房で人の動線をうまく組む動作や手順を考えました。そうすることで常に3人でやっていたことが2人でもできるようになり、1行程で30分もの無駄な時間を洗い出すことができました。こうして、特別な機械を入れなくても効率よく加工ができるようになり、大口注文が来てもそれをこなせるようになったのです。

安定した生産の確保のため作業工程を見直しマニュアル化した

佃煮製造工程表で手順を統一した

こうして現在は、商品加工は海苔佃煮（うまのり梅、具だくさん佃煮、バラ干し佐賀海苔の佃煮）、焼きのりアイス（2004年度優良ふるさと食品中央コンクール農林水産大臣賞）、サクッ！とのり、塩のり、竹炭塩のり、OEM商品製造（佐賀県有明海漁協、サン海苔、三福海苔、八代目儀兵衛）を行い、販売は、国分首都圏、国分西日本、国分九州、コープこうべ、コープきんき、コープデリ、パルスシステム、紀伊国屋、博多阪急、コープ九州、平翠軒などの佐賀県外の取引相手の他、佐賀県有明海漁協、山億、サン海苔、おさかな村、そよかぜ館、佐賀空港売店、まえうみなどの佐賀県内、さらには香港の高級日本料理店と年契を結ぶなど海外からの商談も相次いでいるところです。

2008年には販路拡大をするために合同会社として法人化し、自社ホームページも開設した。Wをデザインしたロゴは、女性（Woman）と世界（World）のWからとりました。



3. 生活・営農上に及ぼした効果

佐賀市漁村女性の会では「焼き海苔」の製造・販売も手掛けています。特に優れた製品は生産者の名前を掲げて販売しています。例えば、漁船名を掲げた「勝栄丸」という焼き海苔は、

今や指名されて買い求められるようになってきました。生産者にとってはやりがいがある反面、「今年は味が落ちた」などと言われたいよう、責任も増してきています。私は漁協職員時代から、地元の漁業者たちが手間暇をかけて一生懸命海苔を生産していることを知っています。だからこそ、生産者に代わって消費者に漁業者や海苔のことを伝えていくことが自分の役割だと考えています。

また、私とずっと共に事業に関わってきた野中さんは夫と共に海苔養殖にも従事しながら、佐賀市漁村の女性の会の仕事もこなしてきてくれました。こうしたことが可能だったのは、佐賀市漁村の会が地域の女性が仕事と子育てを両立しながら、無理なく生き生きと働ける場をつくってきたからだと言ってくれています。



活動の成果

商品開発 加工生産	広域販売	①消費者との交流 ②佐賀ノリのファン作り ③全国の漁村女性・中山間地の女性グループと交流
ノリ佃煮 うまかり梅(農林水産大臣賞)・具だくさん佃煮・バラ干し佐賀海苔の佃煮	国分・コープきんき・コープネット・バルシステム・紀ノ国屋・博多阪急・高島屋・コープ九州・平塚軒 など(県外)	①・ノリ工場の見学会 ・絵巻すし講習会 ・塩海苔・焼のりの加工体験(ノリの消費拡大)
焼のリアイス(農林水産大臣賞) サクッと のり塩のり・竹炭塩のり	山徳・サン海苔・おさかな村・そよかぜ館・佐賀空港売店・まえうみなど(県内)	②佐賀有明海苔ファンクラブ結成(ノリの消費拡大)
OEM商品製造 ・佐賀県有明海漁協 ・サン海苔 ・三福海苔 ・八代目 儀兵衛	・HP ・海外販路拡大展開中	③全国で開催のシンポジウムに参加し、情報や意見の交換を行っている ④佐賀市婦人林業研究会のサポーター(女性活)

4. 地域への貢献、その波及効果

佐賀海苔ファンを増やしたいと海苔工場見学、塩海苔加工体験、焼きのり加工体験、佐賀空港展望デッキからの海苔漁場見学、絵巻すし体験など、おいしい佐賀海苔ができるまでを知る体験ツアーを組み、観光客や地元の子供たちに提供してきました。

佐賀のりファンを増やしたい

～ おいしい佐賀のりができるまでを知る体験ツアー ～



また、私はもともと豊饒の海と言われている有明海が山からの恩恵を受けていると考えていたことから、林業の女性たちと交流を深め、2012年から佐賀市婦人林業研究会(会員38人)の会員として加入し、2015年からは理事に就任し、現在に至っています。この会での取り組みをきっかけに、農家がつくる干しいたけや干したけのこと、切干大根などと海苔の佃煮を組み合わせた「具だくさん佃煮」を、また、柚子農家から買い取った柚子を原料にした「佐賀パリッ海苔」の柚子味を開発してきました。海苔の生産者である自分たちと農家とで互いに得意

なものを組み合わせれば、その価値は1+1が5になると考えているからです。佐賀市漁村女性の会の活動に刺激を受けた佐賀市婦人林業研究会は里山の恵みを活かして加工品作りに挑戦しています。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

今後の課題は、ロゴにある世界（World）にあるように、有明海苔を世界に売っていくことです。また、佐賀海苔の抱える「色落ち海苔」の現状は海苔生産者の死活問題でもあり、その「色落ち海苔」を原料とした加工品の開発依頼を受けて、新たな加工品の開発に取り組んでいるところです。



6. その他、特記事項

私がこのように長年事業を継続させてこられたのは、仲間がいたからです。喜びは共有し、くじけそうなときも、泣きたいときも、いつもそばに仲間がいて、支えてくれました。

仲間がいたから続けられた・・・



全国漁業協同組合連合会長賞

B. 女性地域社会参画部門（組織）



食を通じて幸せを届ける

-浜のお母さんの力で元気なまちづくり-

宮城県南三陸町

南三陸おふくろの味研究会

(会長 小山 れえ子)

1. 地域の概要

私たちの住む南三陸町は、宮城県の北東部に位置し、複雑に入り組んだリアス海岸特有の地形と緑豊かな島々が美しい景観を見せる志津川湾に面している。

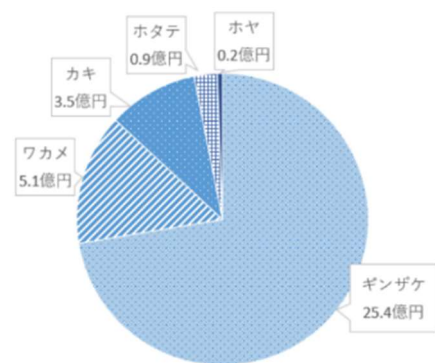
この環境を生かし、湾内では養殖業や漁船漁業、アワビ・ウニなどの採介藻漁業が行われているほか、新しく造成された高台には平成29年に「さんさん商店街」が開設されるなど新たな町が形成されてきた。また、令和4年10月には「震災伝承館」がオープンし、今まで以上にぎわいが期待される。



志津川地区の位置

2. 漁業の概要

会の中心メンバーが所属する宮城県漁業協同組合志津川支所の組合員数は635人で、ギンザケやワカメ、カキなどの養殖業のほか、刺し網や定置網、タコ籠漁などの漁船漁業、アワビ・ウニなどの採介藻漁業が営まれている。令和3年度の水揚げ金額は40億1,000万円でこのうち約9割が養殖業であり、品目別で見るとギンザケが最も多く、次いでワカメ、カキの順となっている。震災前の平成22年度と比較すると約5億円上回り、東日本大震災から復興を遂げることができた。



養殖品目別の水揚げ金額

3. 研究グループの組織と運営

南三陸おふくろの味研究会は、宮城県漁業協同組合志津川支所女性部が中心となり、農業関係者などたくさんの団体の協力を得て、平成26年7月に設立した。現在は会長1人、副会長1人、会計1人、幹事1人、監事2人の計6人の会員で活動している。「食すると幸せな気分になる」をテーマにおふくろの味を詰め込んだ「おかんの缶詰」を製作し、各種イベントで販売するほか、

インターネットで全国販売も行っている。

4. 研究・実践活動の取り組み課題選定の動機

私たちは、東日本大震災により計り知れないほど多くのものを失ったが、震災直後から国・県などの復旧・復興事業に加え、国内のみならず世界中の方々から支援や励ましをいただき、少しずつ前を向いて活動できるようになった。しかし、復興に時間を要したことや住環境が大きく変化したことなどから人口の流出は進んだ。

そこで私たちは「定住人口の減少が地域としての活力の低下につながっているのでは」と考え、「地元の海と山のなりわい関係者の連携を強めること」と「生産に携わる女性の活躍の場を広げ、地域内外を問わず人々が活発に交流する活力ある地域をつくること」の2つを目的とし、震災時に感じた「食」の大切さを伝えるため、「食を通じて幸せを届ける」プロジェクトを始めることとした。

なお、プロジェクトを実施するに当たっては、①生産・商品候補の発掘、②商品開発・製造・販売、③情報発信・交流活動の展開の3つの柱を掲げ、南三陸町ならではの食材をアピールしていくことにした。

5. 研究・実践活動の状況および成果

生産・商品候補の発掘

地元の食材を使ってどのような商品が作れるか、誰をターゲットにするかなど、町内にある農産加工グループや南三陸町観光協会など関係者を集め、月に一度プロジェクト会議を開催し、意見を交わした。会議は約1年間毎月開催し、話し合いを進める中でたどり着いたのは、震災時に救援物資として重宝した缶詰だった。缶詰なら「保存食の大切さ」と「南三陸の豊かな海の幸の素晴らしさ」を全国に発信できるのではないかと考え、地元南三陸産の水産物で製作することを決意した。また、町内で缶詰を製作するためには施設および機材が必要となることから、施設は宮城県漁業協同組合志津川支所の協力を得て、漁協の敷地内にあるコンテナハウスを使用させてもらえることになった。なお、必要な機材は歌津・志津川・戸倉の3地区の団体に設立された「南三陸ブランド戦略協議会」に対し、キリンビールマーケティング株式会社から支援金をいただき、購入した。



県漁協と連携強化



魚市場キッチン

商品開発・製造・販売

まず、「食すると幸せな気分になる」をテーマに、おふくろの味を詰め込んだ「おかの缶詰」を作ろうと商品開発に取り組んだ。ターゲット層は口コミで発信力のある30代～50代に絞り、コンセプトを酒のつまみにもなる高級感あふれる商品と定め、カキやホタテ、豆類など南三陸のさまざまな食材を使って試作を重ねた。試作品は、関係者だけでなく町内のイベント参加者にも試食してもらい、アンケートを取りながら1年以上試行錯誤した結果、評判のよかったタコ、カキ、ホヤ、ムール貝の缶詰を商品化することとした。味付けはシンプルなアヒージョと醤油麹煮の2種類とし、食材そのものが持つおいしさを味わえる調理方法にした。その結果、そのまま食べてもおいしい、ちょっと一工夫して別の料理にも活用できる缶詰に仕上がった。原価計算をした上で価格は1缶当たりカキ・ムール貝シリーズを750円、タコ・ホヤシリーズを640円に設定した。



缶詰の候補となった食材

通年販売できる缶詰のほかに、季節限定商品としてアワビやウニの缶詰も製作した。ウニの缶詰は、会員の「白いご飯のおかずとして、ウニを玉ねぎと一緒に煮て食べていた」という思い出のエピソードからヒントを得て、「ウニたまちゃん」として商品化した。アワビとウニどちらの缶詰もたくさんの方に購入していただき、毎年完売している。

商品が完成し、初めて販売したイベントは志津川地区内で毎月1回開催される「福興市」だった。商品を購入してもらえるか不安な気持ちが大きかったが、たくさん購入していただくことができた。お客さんの笑顔と商品に対する高い評価、励ましの言葉は、私たちが活動する上で大きな活力となった。

情報発信と交流活動の展開

イベントおよびインターネットでの缶詰販売のほかに、復興のために来てくれた建設作業員や県内外から来てくれたボランティアの方々、体験ツアーの参加者に料理を振る舞い、支援に対して感謝を伝え、地域内外の人と交流する場として交流食堂を開設した。今でも定期的に県内外の大学生との交流会やキリンビールマーケティング株式会社の新入社員研修の受け入れを行っている。交流食堂を開設したことで交流の幅が広がり、地域の活性化に大きく貢献できていると実感している。



体験ツアーの受け入れ

長引く新型コロナウイルス感染症の影響で、交流会を開催することが難しくなっているが、オンラインで購入者と交流会を開催するなど、人と人とのつながりを大切にし、応援してくれる方々に感謝を伝えることを忘れずに活動している。

昨年度はキリンビールマーケティング株式会社のキャンペーン商品として当会の缶詰を使っていただいた。このように震災時から今までたくさんの方々にご支援いただき、改めて多くの人に支えられながら活動できていることを実感した。



体験ツアーの受け入れ

6. 波及効果

南三陸町のブランド産品

活動を続けているうちにマスメディアに取り上げられることも増え、全国の方々に「南三陸町」を知ってもらう機会が創出され、私たちの缶詰も知名度が上がっていった。今では、南三陸町のブランド産品として認識されるようになり、南三陸ワイナリー株式会社をはじめとする地域企業の商品とセットにした販売も行われるようになった。これからもさらに活力ある地域となるよう、地元企業と協力して活動していきたい。



缶詰とワインのセット商品

人と人とのつながり

震災前は、地元であっても海と山のなりわい関係者同士の関わりが少なかったが、プロジェクトを通じて両者が協力して商品開発を進めることで連携が強まり、今では生産・収穫したものを物々交換する仲にまで深まるとともに、私たちの活動拠点が地域内外の人の交流の場としてにぎわいをつくり出すまでになった。

また、作り手同士だけでなく、ボランティアとして来ていただいた方々とも10年以上たった今でも連絡を取ることがある。継続して商品を購入してくれている人や定期的に連絡を取り合う人など、人と人とのつながりは私たちが活動する上で大きな糧となっている。

生産者への手助けと社会貢献

缶詰販売は平成28年から開始し、4年間で累計10万個売り上げた。毎年売上金額は800万～1,000万円程度で、令和3年度においては18万缶、約860万円の売り上げとなった。設立当初から缶詰の製造・販売は生産者の一助や社会貢献の一環になると考え、毎年フードバンクへ缶詰を寄付し、食糧支援も行っている。

7. 今後の課題や計画と問題点

新商品の開発

今後は、新商品として南三陸の海の幸を使った燻製品の商品化を目指している。令和3年には、カキ・ホタテを使用して試作会を実施した。初めての試みだったこともあり、塩味が強く食感も硬くなってしまったが、試作会で課題を見つけ出すことができた。今後も試行錯誤を重ね課題を解決し、新たな商品化を目指していくこととしている。



試作会の様子

人材の確保

設立当初は約30人のメンバーが所属していたが、製造・販売までの道のりが長く、ボランティアとしての活動であったことから多くの方が離れてしまった。しかし、利益が出るようになってからは労働条件を決めた上で活動できるようになり、令和4年度には新たに1人が加入した。生産に携わる女性の活躍の場を広げるためにも、今後は若手にも呼びかけ、事業の継続・発展を目指していきたい。

「南三陸おふくろの味研究会」は、私たちにとって「生きがい」、「楽しい仲間と楽しい時間を過ごせる唯一無二の場所」となっている。そんな場所をつくることができたのは、周囲の支えがあったからこそである。これからも今までご支援くださった方々に感謝を伝え、全国の人に食を通じて幸せを届け、同時に南三陸町を元気なまちにしていきたい。



大人になっても忘れない

“本物”を伝えたい

愛知県碧南市 杉浦 千秋

1. 活動の経緯とその特徴

経営開始までの経緯

私の住む愛知県碧南市では、明治時代からニンジンの栽培が盛んで、昭和に入り生産が拡大し、昭和42年には冬ニンジンの野菜指定産地の指定を受けました。平成の初期、長さの揃ったニンジンが市場で好まれるようになり、品種改良が行われました。試行錯誤を経てできたニンジンは、平成16年、当時の市長に「へきなん美人」と名付けられ、現在、市の特産となっています。

私が就農したのは、昭和54年、19歳の頃。5人姉妹の末っ子として生まれ、4人の姉が次々に嫁いだため、私有家業を継ぎました。それまで農業を専門に学んだことはなく、栽培技術は現場で覚えました。父や当時の農協の園芸課長さんに農業のいろはを教えてもらいました。

30歳の時、父から事業を継承して以降、一人で農業を営んできました。栽培しているのは、へきなん美人とタマネギを50aずつ、そしてラッカセイを少し。毎年同じように作業していても、同じ農産物ができるわけではないので、農業の難しさとともに楽しさを感じています。

生活改善グループで培った“技”

昭和58年、近所の方に誘われ、愛知県生活改善実行グループ連絡研究会（現：農村輝きネット・あいち）の「前浜ひまわりグループ」に加入しました。当時は20名ほどの仲間と地元農産物の加工方法の検討や、料理実習などを行いました。平成10年、農業と消費者を結ぶ交流施設「あおいパーク」が市内にオープンしました。私は開園前から園の設立準備に係る会議に参画し、現在も農業活性化センター推進会議委員として園の企画運営に携わっています。本施設は、産直や体験農園等を併設しており、私たちグループは開園時、ニンジンやサツマイモなど地元農産物を使ったメニューや「人参ご飯」や「箱ずし」等の伝統料理の試食会を開催しました。以降、毎年3回ほど試食会を行い、幅広い世代に楽しみながら碧南

の農産物を知ってもらうことに繋がっています。「次世代に碧南の農業を伝えること」がグループの目標であり、40年ほど食育活動を続けています。

こうした活動を続ける中、平成15年に生活改善実行グループで培った技術を伝える「輝きネット・あいちの技人」に認定されました。そして、平成18年度からは市内の小学校で「大豆の栽培と豆腐作り」をテーマにした調理実習の講師を務めました。児童にわかりやすいよう、豆腐作りの練習をグループの仲間でも何回も繰り返し、「こし袋」を工夫して手作りし、児童でも力強く絞れるようにしました。

生産部会と連携した活動

私は碧南市他4市を管内とするJAあいち中央の碧南人参部会に所属し、市内外で活動しています。平成20年、へきなん美人をPRするため、1月23日を「碧南人参の日」として記念日登録しました。さらに同年から、小学校からの依頼を受け、校庭にある畑で、ニンジンの播種や間引き、収穫といった一連の農作業の体験学習を実施することになり、私も講師の一人として参画しました。



小学校での体験学習 ニンジンの播種

平成22年からは、へきなん美人を使った調理実習「ニンジン講習会」を市内の小学校で開催することになりました。市内の小学3年生はへきなん美人をテーマにした副読本を使って「農家の仕事」を学びます。この学習を補完する意味もありますが、へきなん美人を地元の小学生とその家族にも知ってもらいたいと思い、実習の講師を引き受けました。

メニューはどれも素材の味を存分に味わえる、ニンジンスティック、生搾りジュース、ゼリーにしました。ニンジンが苦手という子どもが「美味しいね」と食べてくれると涙が出るほど嬉しい気持ちになりました。さらに、ニンジンのことをもっと知ってほしいという思いで、播種から収穫、出荷の様子を動画にまとめ、調理実習の前に見てもらいました。映像で栽培の様子を見せることで、小学生の農業への理解が進みました。



調理実習「ニンジン講習会」

へきなん美人の食育活動と生産に邁進する中、部会員の方々に推され、令和3年7月、碧南人参部会の部会長に女性として初めて就任しました。右も左もわからない状態でしたが、周囲の方々に助けられました。私は、これまでの食育活動の経験を活かし、へきなん美人のPRに注力しました。まず、リーフレットのリニューアルを試みました。どのように料理したらさらにおいしくなるかという視点に立って、レシピ中心としました。一目で思わず食べたくなるように、特に写真にこだわりました。

また、部会の広報部門及び女性農業者を中心に組織したグループ「PR会」のメンバーと協力し、市外に向けたPRにも力を入れました。市観光協会と連携し、名古屋市で行われたマルシェに参加しました。テレビ局の情報番組にも出演し、とにかく「碧南にはこんなにおいしいニンジンがあるんだよ」ということを伝えてきました。さらに、東京のホテルでの「へきなん美人フェア」や首都圏量販店での特売イベントに赴き、現地でPRを行いました。その結果、令和4年度は首都圏量販店124店舗で、33万袋を販売し（前年比10%増）、知名度及び売上アップに繋がりました。



首都圏のスーパーマーケットでのイベント

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

これまで一番苦労したのが、コロナ禍での取組です。令和2年度、小学校での調理実習が全て中止となりました。これを契機に、私たちはコロナ禍やその後を見据えた活動の形を考え始めました。市の食育担当、小学校の栄養教諭、そして前浜ひまわりグループの仲間と検討し、令和3年度から、デモンストレーション講座を行いました。これは調理実習ではなく、私たちがジュースとゼリーを作るところを実演し、児童はそれを見た後に試飲や試食をするというものです。さらに、リモート授業にも挑戦しました。いつもは目の前に子どもたちがいるのに、静かな家庭科室でタブレットに向かって話しかけることに戸惑いましたが、子どもたちが元気よく積極的に参加する姿がモニター越しに伝わり、とても安心しました。



コロナ禍でもリモートで授業を継続

3. 生活・営農上に及ぼした効果

ニンジン講習会では、授業後にお礼の手紙や歌やダンスで感謝を伝えてくれます。先日は、近くのコンビニで「先生、学校に来てくれて嬉しかったよ、ありがとう。」とお礼を言われ、励みになりました。生産と食育活動で忙しいですが、充実感・満足感を感じながら毎日を過ごしています。

また、子どもたちに本物を伝える以上、変なもの作れないという思いが強くなりました。部会長を務めた経験から、ブランドは一人では作れないし、守れないので、今後も部会の仲間とともに品質の維持・向上に努めたいです。

4. 地域への貢献、その波及効果

前浜ひまわりグループは、小学校でメンバーが交代でメイン講師を担当します。経験を積み、自ら主宰して食育講座を実施するようになった仲間もいます。また、部会のPR会のメンバーの中には、テレビやラジオに出演し、地元の農産物の美味しい食べ方を伝えることが

できる、若い女性農業者の仲間（後輩）が2名でき、活躍の場が増えています。継続的な活動が後継者育成、「人づくり」に繋がりました。

部会の栽培体験は「生産者と直接触れ合うことで、農業の大切さを学べる」と先生の間で評判となり、初年度1校だったのが今では4校になりました。ニンジン講習は、毎年4～5校で開催しています。これらの活動を通し、平成18年以降、延べ約1万2千人の子どもたちにへきなん美人の魅力を伝えてきました。

ある時、「子どもの頃、先生にニンジンゼリーを教えてもらいました。」と町で声をかけられました。20年も前の授業を覚えてくれていたようで、本当に嬉しく思いました。また、今年2月に発行された市の広報誌を見て驚きました。そこには、成人を迎えた若者のインタビュー記事が掲載されており、「碧南のいいところは？」との質問に、「ニンジン！」「へきなん美人が好き」とありました。食育の授業で本物に触れ、味わうことで、大人になってもそのことを忘れない、こうしたことが市への愛着を醸成し、市のPRに貢献しています。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

今後の課題は、活動の継続です。時代とともに授業の在り方が変化しています。子どもたちへの食育の方法もその時々に合わせて変えていく必要があります。また、活動する私達自身の負担の軽減も考えなければ活動が続きません。そのためには仲間づくりが大切です。市内の農家女性の団体は前浜ひまわりグループや部会のPR会だけでなく、県知事が認定する「農村生活アドバイザー」の地域支部があり、それぞれの会員の皆さんが生き生きと活動しています。私たちが楽しく活動する姿を見せながら、新たな仲間を増やしていきたいです。

また、市内には7つの小学校がありますが、全校で食育活動の実施には至っていません。学校との橋渡し役となっている市農業水産課やおおいパーク、県農業改良普及課、そして、JA あいち中央と連携しながら、市外を含めた地域全体にさらに食育の活動の場を創っていきたいです。

6. その他、特記事項

私が就農した頃は、農業は3K（きつい・汚い・危険）のイメージが強い時代でした。また、女性は外に出ると言われるような時代でもありました。しかし今は「農業は魅力的な仕事だ」と言ってくれる人が増えたと思います。農家の女性が外に出て、農業の魅力を伝えていくことで、「農家の女性って生き生きしているな、かっこいいな」と思ってもらえれば、若い世代がもっと農業に目を向けてくれると思います。

今年になって碧南人参加部の部会長の任を終え、ご縁があって令和5年6月にJA あいち中央の理事に就任しました。これまでとは違う立場になるので、ニンジンに限らず地域の品目全体に視野を広げたいです。一方で、これまでどおり、子どもたちに碧南のおいしい農産物を味わってもらいながら、大人になっても舌が忘れない、そんな「本物」を伝える活動を拡げたいです。

また、女性の社会参画にも力を入れたいです。後輩の育成や女性の視点を活かした活動などを通じて、地域が元気になるよう、女性の活躍の場を増やしていきたいです。



林業従事者の職場環境の整備に向けて

秋田県秋田市 秋田県林業女性会議
(代表 齊藤 恵美)

1. 活動の経緯とその特徴

「秋田県林業女性会議」は2023年5月30日に結成され活動期間は短いものの、以前から県内の森林や林業に関わって生きている立場の女性グループで様々な活動を継続しており、2014年9月に「秋田県林業女性研究会」が発足してからは秋田の森林林業を元気にするために、女性同士つながり、学び、活動してきた。発足当時の参加メンバーは最新式の高性能林業機械のオペレーション技術の習得や、他県の林業女性関係者との交流、全国規模の女性研修会へ参加でスキルアップを図ってきた。

翌2015年4月に開講した秋田林業大学校への支援や林業再生に必要な知識と技術の習得に長く取り組んできた結果、この度の「秋田県林業女性会議」において問題の把握と改善的確な検討が行われ、業界主要機関に対して提案できるまでの組織に成長したと思われる。

秋田県の林業に携わる女性が長い年月を経て、今日の発言力を有するに至ったのはこれまでの学習意欲と努力があつての結果と思われる。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

急激に進む労働者人口の減少は林業界においては深刻な課題であり、女性の参画や活躍という枠組みだけでなく、業界全体のイメージアップを図り、林業という一つの産業を広く知ってもらふ必要があり、職場環境の改善や、環境整備を推進すべき事業主の意識改革と育成が問題となっている。

従来、男性中心で職人気質の技術者に支えられてきた林業も変革が求められており、女性目線での働き方や人材の確保・育成対策の提案により、減少する労働力をカバーするICT技術の導入や生産性の維持・向上、山間部集落を活性化する必要がある。

これまでも新規学卒者の地元定着、Uターン就職、移住者等の対策は数々行われてきたが、秋田県林業女性会議からの提案は業界を一新する可能性を秘めており活動の効果が期待される。

3. 地域への貢献、その波及効果

秋田県の林業就業者数は減少しているものの、新規学卒者を含む若年層の新規就業が増加しており、就職先として林業が認識されつつあることと、秋田林業大学校の開講以来、若年者中心に林業への関心が高まっている。

これまでの成果はすべての関係機関と関係者の努力があつての結果でありながら、2014年から活動してきた林業に関する女性グループの支援が非常に大きかった。

4. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

10月4日に秋田県再造林推進協議会（秋田県森林組合連合会、秋田県木材産業協同組合連合会、秋田県素材生産流通協同組合、秋田県山林種苗協同組合、森林労連秋田県協議会）に提案書を提出した後も、林業の魅力発信、事業主の意識醸成に向けた業界の取組に対して支援できるよう活動を継続予定。

5. その他、特記事項

秋田県林業女性会議（2023年5月結成）は発足から間もない組織ではあるが、秋田県林業研究会（2014年9月結成）の活動を継承しての組織であり、中長期的な活動実績といえる。

今後も組織名、主要構成員の変更はあっても県内林業女性グループの活動を継続推進する意味で、今回の表彰を後押しにしたい。

農山漁村男女共同参画推進協議会長賞

A. 女性地域社会参画部門（個人）



はる
「畑さ～(農家)の知恵袋教えます」

健康料理で長寿日本一

沖縄県北中城村 安里 千恵子

1. 活動の経緯とその特徴

昭和40年に北中城村大城集落の生活改善グループ（現、生活研究会）に加入し、半世紀にわたり活動を続けてきました。その間、集落、村、県の会長を経験させていただきました。戦後沖縄の「食」を支えてきた農村婦人の生活改善グループ、農家のお母さん達が、沖縄の「食・農」を発展させており、組織活動を通して多くの事を学ばせていただきました。

北中城村の生活改善グループ会長の任期中には、我が家の自慢料理コンクールや1・8・8運動（1本の牛乳に、8種類の野菜、8時間の睡眠をとろう）、北中城村生活改善グループ50周年記念誌作成などの事業に取り組みました。



地域の切り花生産物を活用した
押し花勉強会



昭和58年廃油を利用した
石けんづくりの講習会

また、沖縄県生活改善実行グループ連絡協議会会長の任期中には「農村婦人の翼」として全国農山漁村生活改善実績発表大会等へ132人余の会員を派遣することができました。参加者は自己負担でしたが、東京、石垣島、岩手県など3年連続で、農村女性の資質向上とリーダー養成を行いました。その他、「生活改善一番さん名簿」の発行や50年継続会員に対する表彰、食農教育に関する要請活動など様々な事業に組織の活性化をめざして取り組んできました。



132人の会員を全国農山漁村
生活改善実績発表大会に派遣

平成18年～19年に沖縄県女性団体連絡協議会（以

後、女団協)の会長として、組織運営の重責を任されました。創立以来、農山漁村からの代表が32団体からなる女団協農村代表の会長を務めるのは初めてのことで、会員数も沖縄県婦人連合会に次いで2番目に多い生活改善グループを後ろ盾に、農村婦人の活用の重要性を認識していただくために県知事や県議会、教育委員会、農林水産部に要請活動を行い、組織のPRに努めて参りました。

また、女団協の各組織の皆さんも農村婦人組織の活動を知らない方々が多く、こんないい事をしているのだと知ってもらえた事が一番の収穫でした。第1期「沖縄県女性の翼」海外研修への参加経験を活かし、研修事業の実施や女性の社会進出を促進するための活動を行い、沖縄県における男女共同参画社会の実現をめざして取り組みました。

女団協では安心して暮らせる社会づくりを願い、沖縄看護大学に助産婦学科設置を求めて役員で署名運動に取り組み、3万余名の署名を集め、知事に提出しました。翌年、署名運動の甲斐があって看護大学に助産婦学科が設立されたことは、私にとって喜びで昨日のこのように脳裏に浮かびます。

また、平成8年に沖縄県生活指導士に認定され、平成19～20年には沖縄県指導農業士等連絡協議会副会長を務めるなど、県や村の協力者として男女共同参画社会の推進や食育活動に取り組みました。特に組織の活性化を目指して沖縄県における農業士制度創設に関する要請活動など様々な事業に取り組みました。平成29年には沖縄県名誉生活指導士として認定をいただきました。



西銘県知事へ農山漁村婦人の地位向上の要請をする



平成28年度、名誉生活指導士に認定

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

沖縄の「食・農」の更なる発展をめざして、できる事は断らず生涯現役であり続けたいと常々考えており、生活改善グループで培った技術や知識「畑さ〜(農家)の知恵袋」を次の世代につなげていきたいと考えています。

独自の活動としては、カルチャー教室を主宰しており、地域農産物を使った料理法など伝承活動を行っています。教室では年間を通して充実させた菜園づくり、生産した農産物を活用し、手作りお菓子や漬物、味噌等の加工、地域



後継者の若手会員への地元食材を使った島料理を伝授する

産物のランを活用した押し花や生け花など幅広く紹介しています。農村の暮らしを豊かにするための取り組みでしたが、口コミで受講希望者が広がり、海外からの移住者からも人気で沖縄、日本の文化、生活の体験交流の場となっています。

また、書籍関係では「日本の食生活全集沖縄」の編集委員として、『聞き書沖縄の食事（中部編）』（社団法人農山漁村文化協会発行）にて執筆を担当し、「一年中豊かにとれる野菜を生かす、中頭の食」を紹介させていただきました。各地のお年寄りの元に何度も通い、伝統菓子や漬物など料理法の資料化、再現まで行いました。長寿の島と言われた沖縄の食を見直す機会ともなり、改めて伝承の必要性を感じました。沖縄県農山漁村生活改善実行グループの「私が技術一番さん」、同じく沖縄県農山漁村生活研究会の「私が技術一番さん・II」は、沖縄の食素材を生かした料理・菓子・加工品など手作りしてきた農村女性の暮らしの知恵を集約した書籍で、県内各市町村で活躍する組織の力を集約して発行することができました。

平成21年～26年には、沖縄県食育推進委員に任命され、食育推進ボランティア活動連絡協議会会長など務めました。県主催の「地産地消シンポジウム」にてパネラーを務めた際には食農教育の重要性を訴え、人材の活用や「地産地消」の推進について、要請活動を行いました。

近年では、「なかばるグリーン・ツーリズム」で地域を訪れた方を対象に地域や食文化を紹介する体験交流や農業青年クラブと連携した「島やさい」の料理教室など、農村の関係組織と連携してイベントを実施するなど、機会があれば今後も積極的に沖縄の「食・農」を伝えていきたいと考えています。



切り花を活用したフラワーアレンジ体験教室の開催



沖縄の食素材を活用した料理レシピの執筆協力を行った



農業青年自らが生産した島野菜の調理加工方法を伝授する



地産地消シンポジウムにてパネラーを務める。



地産地消による地域食材の消費拡大を目指した講習会活動を実施。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

家族の健康につながればとの思いから、生活改善グループの活動に参加するようになりましたが、年間を通して充実させた菜園づくり、生産した農産物を活用し手作りお菓子や、漬物、味噌等の加工をおこない、食に関する知識を深められた事は、家族の健康管理や子ども達の教育にも生かされています。先日、夫のトーカチ（米寿）も盛大に祝うことができました。

60年間続けてきた家計簿記帳や生活設計は、日々のお金や時間のやりくりを生かされ、目標として掲げた大学での学びや資格取得、海外旅行、短期留学など達成することができました。この経験を若い人たちに伝えたいと昭和59年から平成22年まで沖縄県貯蓄推進委員を務め、委員として生活設計、家計簿記帳、食生活等の指導をおこない、その活動が評価され平成3年に大蔵大臣・日本銀行総裁表彰を受賞しました。

北中城村の村花は「洋ラン」で、沖縄県内でも栽培の盛んな地域で、洋ラン研究会など活動していました。我が家でも洋ランや切り花、鉢植をハウスで管理し、自ら経営する店舗（北中花店）で販売、フラワーアレンジメントや生け花、押し花などで活用と普及に努めました。

4. 地域への貢献、その波及効果

私の住んでいる大城集落は、世界遺産「中城城跡」、国指定重要文化財「中村家」「平成の名水百選」など地区内には多くの歴史遺跡があり、伝統文化の息づく緑豊かな地域で、地域全体がオープンガーデンと野外美術館のようで、美しく住む人の心の豊かさが感じられるところです。

大城地域では「大城、スージグワー美術館」という交流活動を続けており、集落内のランの植栽や展示物、漆喰シーサーづくりや焼き物・加工品販売など各家が趣向を凝らしたおもてなしをしています。我が家でも、洋ランの展示や体験などでおもてなししました。令和2年からは大城老人会の会長も引き受け、令和4年には50周年式典の開催や記念誌作りなどに取り組みました。

また、生活研究会リーダーとして北中城村を拠点に組織活動や後継者の育成に50年以上取り組んできました。北中城生活研究会では、村の広報誌へ「技術一番さん」の連載や村祭りなどで地域農産物の加工販売なども行いました。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

近年では、便利さが重宝され食に関する情報があふれるとともに、誇るべき沖縄の食文化の伝承の機会を失い、沖縄の長寿も危うい状況にあります。

農漁村女性の経験と知恵を活かして伝えたい食の技、島野菜の食べ方など伝承活動が求められています。農村の関係組織と連携してイベントを実施するなど、機会があれば今後も積極的に沖縄の「食・農」を伝えていきたいと考えています。

6. その他、特記事項

組織活動を通して、女性の社会進出の支援活動を積極的に行ってきました。村農業委員会の委員や農協組織役員への女性登用を積極的に要請し、女性起用に繋がっています。

農山漁村男女共同参画推進協議会長賞

B. 女性地域社会参画部門（組織）



「美留来のゆめ」の活動について

北海道天塩町

乳製品加工研究会 美留来のゆめ

（会長 中村 美幸）

1. 活動の経緯とその特徴

活動の経緯

チーズの加工に興味を持った女性農業者が、普及センターの協力を得ながら他管内の酪農家がつくる「農家チーズネットワーク研修会」に通いチーズ作りの基礎を学んだことをきっかけに、その女性農業者を中心に「自分たちの生産した牛乳を、自分たちでもっと味わいたい」との思いから、天塩町、幌延町、遠別町の三町から酪農女性農業者たちが集まり、牛乳の加工研究と親睦を目的に結成された。会の名称は「ミルクのある『美』しい『留』萌に『来』て欲しい」と願い付けられた。

近隣に加工施設がないため、天塩合同庁舎の生活実習室でフレッシュタイプチーズの加工技術習得を始めた。その後は徐々にレベルの高い熟成タイプのゴーダやカマンベールタイプチーズの加工にも取り組み、専門家等を講師に研修会を開催しながら技術を研鑽してきた。

また、アイスクリーム、バターなどの乳製品加工技術の習得と牛乳・乳製品を利用した料理の試作研究を行い、酪農地帯ならではの食の楽しみの幅を広げてきた。

さらに活動の幅を広げるため、留萌管内農村女性ネットワーク「オロロン」に加入し、北留萌支部の中心となって活動に携わり、女性農業者の活動の活性化、資質向上に寄与してきた。ネットワークの主催行事である「農業まるごとふれあい広場」では、地域住民に対しパネル展示による活動PRのほか、加工品の販売や牛乳・乳製品を活用したオリジナルレシピを紹介するなど牛乳・乳製品の消費拡大にも取り組んだ。

特徴

町村間の垣根を越えて幅広い世代の会員が在籍し、乳製品の加工技術や酪農技術だけでなく農業以外のことも情報交換を楽しみながら元気に活動している。また、若手会員は札幌や道外など町外の出身者であり、地域社会に溶け込むための交流の場ともなっている。若手会員にと

っては酪農技術や情報を得ることができ、先輩会員にとっては伝統や技術を伝承することが生きがいに繋がるなど、相互に Win-Win の関係を築いている。近年は若い会員が増えたこともあり活動は停滞することなく活気があり、新しい製法への挑戦や留萌管内の食材を使用した加工にも取り組んでいる。



加工研修中の様子

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

会員の高齢化により、近年退会者が増加しており、令和元年度では会員数が11名であったのに対し、令和5年度では6名まで会員が減ってしまった。令和元年度以降、退会者7名に対し新規入会者2名という状況にあり、会の存続が喫緊の課題である。そこで、令和2年からは会長職を結成時の会員から若手会員に引き継いだ。そして令和5年度からは、会長職を含む役員の役割をすべて若手会員が担い、会の運営を任せる形態をとった。若手役員たちにとっては、活動内容や活動の進め方などについて戸惑う場面もあるが、3名の先輩会員たちや普及センターからの支援や助言を受けながら、今現在も楽しく活動を進めることができている。

今後は先輩会員の引退も考えられるため、引き続き若手会員の運営能力向上や加工技術習得、そして新規会員の獲得が課題となる。新規会員獲得に向けて、活動内容を広くPRするとともに、先輩会員から受け継いだ加工技術や生活の知恵を次世代に伝えていくことで、地域活性化にも貢献していきたい。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

研修会を重ねることで手軽に乳製品加工が出来るようになり、牛乳の新たな利用方法が広がり、酪農家ならではの楽しみがより一層増えた。また、30～70代と幅広い世代の会員が集まることにより、若い会員にとっては酪農や酪農以外のことを教えてもらう情報交流の場にもなっている。

今後の乳製品加工のヒントを得るため道内各地のチーズ工房を巡る先進地視察研修では、家族を連れて参加する会員も多く、休みの少ない酪農家にとって年1回の楽しみの1つとなっている。



先進地視察研修での記念撮影

このような定期的な活動及び会員同士の交流により、農村生活におけるモチベーションの維持につながっている。

4. 地域への貢献、その波及効果

グループの活動・運営の経験を積むことで地域リーダーとしての能力が高まり、会員の中から農協女性部部長として地域農業の振興や担い手育成にも尽力する者が出た。

また、乳製品加工を重ねていくうちに、農産物の加工に興味をもった会員が地元野菜を利用した工房を新たに立ち上げ、現在では町の特産品として町内外の消費者に広く認知されている。

さらに、町内の小中学生や消費者、府県からの修学旅行生、ワーキングホリデー研修生に対し乳製品加工を通じた食育活動を行い、牛乳・乳製品の消費拡大や酪農・地域農業への理解を深めた。



手作りチーズを使ったピザづくり体験
(青頭巾は府県からの修学旅行生)



アイスクリームの加工体験
(白頭巾はベトナムからの技能実習生)

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

若手会員の運営能力向上と加工技術の習得

会の存続のため、先輩会員や普及センターの協力を得ながら活動をとおして若手会員のスキルアップを図っていく。令和5年10月には管内の女性後継者向け研修会の中で乳製品の加工実習を行うことになっており、若手会員を中心に講師として参加する予定である。今後もこのような加工実習等を企画、参加することで経験を積み重ね、若手会員が率先して会をけん引できるようにしていく。

新規会員の獲得

会の存在を酪農家だけでなく地域住民にも知ってもらえるよう、活動を広くPRしていく。令和5年には道内で開催されるコンクールにも応募している。活動を発信できる機会があれば、積極的に取り組んでいきたい。また、乳製品加工はレベルが高いとされているのではないかと感じるため、酪農家以外でも家庭で簡単に取り組めるレシピの考案や発信もしていきたい。あわせて、留萌管内には乳製品以外にも魅力的な食材が多く存在する。地域住民に身近に感じてもらう興味を持ってもらえるよう、それらを取り入れたレシピの考案や発信なども考えている。

活動の活性化

活動のマンネリ化を防ぐためにも、今後は新しい活動にも挑戦していきたい。そのために、地域外で開催されるチーズ講習会等に積極的に参加することで、乳製品加工に取り組む農業者等と交流を深め、情報収集していく。

6. その他、特記事項

嫁いだばかりの自分に、幅広い世代の顔見知りが出来たのも、初めての仕事や育児に助言をいただいたのも、「美留来のゆめ」に出会えたことがきっかけだった。農村生活の中で楽しみになる場が1つでも多く存在していけるよう、これからも活動を継続していきたい。



三重のかぶせ茶を一人でも
多くの方に知ってもらい、
ファンになってもらいたい！
三重県四日市市 清水 加奈

1. 活動の経緯とその特徴

就農の経緯

専業茶農家の二人姉妹の長女に生まれ、後継ぎとして育てられた。大学進学で上京し、伊勢茶の流通について調査を行った。東京では実家が茶農家という静岡県人に間違えられるほど、三重のお茶を誰も知らないことに、「三重県はお茶の生産量第3位、かぶせ茶は1位であるのにどうして？」と悔しく思った。

全国の茶を扱う日本茶専門店で就職し、たまたま日本茶カフェの立ち上げチームに入った。その店では三重県産のお茶は1種しかなかったが、全国のお茶と比べても三重県のお茶は美味しく、他産地に負けていないことを実感し、自信を持った。なんとか三重県のお茶や日本一のかぶせ茶を知ってもらい、ファンになってもらいたいという自分のモットーができた。

25歳でUターンし、夫と就農した。最初は農作業に出ていたが、子供ができ茶畑での作業が難しくなったことと市場の茶価が下がっていたため、小売り販売に希望を感じ、子育てしながら小売り販売に力を入れるようになった。三重県四日市農林事務所が開催したマーケティングゼミに思い切って参加し、かぶせ茶カフェ開店の背中を押してもらった。その後、自宅母屋を活用し2010年にかぶせ茶カフェをオープンさせた。商品袋詰めや配達もあるため、週3日営業としている。



カフェの外観

カフェでのこだわり

お茶はかぶせ茶中心で、同一品種のシングルオリジンとして、同じかぶせ茶でも品種の違いを楽しんでもらっている。また、カフェで提供した茶葉はすべて販売している。

接客は普段は私、農繁期以外は夫と私、裏方に妹、母、娘（土曜日）と家族のみで運営し、

本来の茶農家経営を意識している。

新茶時期はアルバイトさんに茶畑に入ってもらい、カフェを毎日営業し、予約制で手摘み体験&新芽天ぷら付きのお茶膳を提供、夏はお茶を凍らせた氷を削るかき氷を提供し、茶農家にしかできないメニューや体験を意識している。

こだわりのお茶専門店ではなく、どちらかという敷居が低くお茶農家に遊びに来た感じを目指している。親子3世代が楽しめるよう、日本茶カフェには珍しく、お子様メニュー（お子茶ま膳）とお子茶まルームを作っている。子供たちにもお茶を急須で飲むことに親しんでもらうことで、未来に文化を繋げていきたい。



提供しているかき氷



親子でくつろげる客間

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

四日市市は、国内でも有数のコンビナートを抱える工業地帯だが、同じ市内の水沢地区は、主に茶園の広がる美しい農村だ。しかしながら、高齢化や後継者不足で耕作放棄地が増加するとともに、太陽光パネルの設置場所が増えているなど、地域の景観が崩れつつある。

こうした背景には、茶価の低迷があるが、そのほかに「急須でお茶をいれる」、「茶の葉からいれたお茶を飲む」という文化が消えつつあるということがあると考えられる。

この他、四日市市のお茶、かぶせ茶をもっと知ってほしいという思いのため、かぶせ茶カフェの開業や四日市茶農家女子会の活動などを通し、消費者がお茶の葉からいれたお茶を飲むことをもっと身近に感じていただき、また四日市市が全国有数の茶産地であるということを知っていただけるよう、地域を挙げて取り組んでいる。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

かぶせ茶カフェの開業や小売りの売り上げの増加を受け、Uターン就農した当初に感じていた、作業の手伝いの感じが改善され、家族の中でも女性の立ち位置が変わったように感じた。

特に、かぶせ茶カフェを始めたことで、メディアに取り上げられるようになり、かぶせ茶のPRができるようになった。また、カフェで消費者と直に接することができることで、消費者の求めているお茶を聞くことができるようになり、その後の商品開発やメニュー作成に生かすことができるようになった。これが好循環となり、かぶせ茶のPRとファン作りができるようになった。

こうした活動から、小売りの売上げが増加し、この売上げがあることで、茶葉の市場価格が悪い中でも経営の安定を図ることができるようになった。

4. 地域への貢献、その波及効果

かぶせ茶カフェの開業により、メディアに取り上げられるようになり、四日市市水沢町でかぶせ茶を作っていることのPRやかぶせ茶のイメージアップにつながった。

また、知名度の上昇に伴い、地域外から水沢町への人の流れにつながっている他、四日市市の伝統産業である万古焼とのコラボの他、カフェの開業といった6次産業化の取り組みの成功は、地区内で同世代の茶農家女子が立ち上げた製菓部門「万次郎」のきっかけにもなった。

さらに、水沢地区にもう1件の日本茶カフェが開業するなど、地域としてもよい循環が生まれている。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

今後の課題は、有限会社マルシゲ清水製茶の次世代である、息子や娘がバトンを引き継いでくれるよう、少しでも良い経営状態の会社にすると考えている。

また、5年間程度の具体的活動予定としては、週3日のかぶせ茶カフェ営業日を繁忙期だけでも週4日に拡大することを目指している。

その他、これまではマルシェや量販店等での販売促進など、外に出での販売に力を入れきたが、これからは、水沢地区にお客様が足を運んでくれるようにシフトすることや、リピートしていただいているお客様に、毎回新鮮と思ってもらえるようなメニューや体験企画、特に、茶畑を活用した茶農家にしかできないものを提供していきたい。

6. その他、特記事項

発起人となった四日市茶農家女子会でも、組織の結成以降、積極的に三重県のかぶせ茶のPRに取り組んでいる。

当会では、令和5年度は、四日市市とともにかぶせ茶をPRするため、地元のスポーツ団体と動画を作成し、YouTubeで公開している。この他、市の主催する講座などで講師を務めるなど、地域内外に向けて、三重県が生産量第1位のかぶせ茶の魅力を発信している。



経営の多角化により 地域農業を牽引する女性社長

大分県国東市 佐藤 朋美

1. 活動の経緯とその特徴

- 夫は県外で会社員として働き、自身は非農家出身の専業主婦であった。
- 義父母は、国東市で建設業を営むとともに、兼業で水稻を栽培していた。H21年、義父の急逝により、家業を継ぐために国東市に戻った。
- 地元に戻った際、こねぎ生産者の減少や、耕作放棄地の増加を目の当たりにし、「農業でふるさとを元気にしたい」「こねぎ産地を再興したい」との思いから、H22年、夫が会長、自身が社長となり、(株)らいむ工房を設立した。社名の由来は、「夢が来る(来夢)」、社員と一緒に夢を持って、明るく農業を守っていくという想い。

農業生産分野（主に会長が担当）

- H23年、こねぎ0.7haで経営を開始。こねぎの作付面積は段階的に規模拡大し、現在（R5年時点、以下同様）では4haとなっている（県下第2位の規模）。
- 米・麦・大豆部門は、当初、従来からの兼業作付分（水稻3.7ha）のみであったが、徐々に規模拡大していき、H26年から水田の引き受けを本格化。現在では、水田約1,047筆、123ha（水稻37ha、大豆15ha、飼料用米12ha、麦75ha）となっており、施設園芸と水田作の複合経営を実現している。
- R2年には、夫の祖父母が以前に暮らし、夫も幼少期を過ごした豊後大野市に、関連農場を開設。現在では57haの水田を集積し、米・麦・大豆栽培を行っている。
- 現在の従業員数は38名で、20～70代の幅広い年代を雇用している。特に、20～30代の若者が19名と半数を占め、「こねぎ」、「米・麦・大豆」の各部門を率いる農場長は20代である。なお、近年は、農業大学校出身者の雇用が多い。

加工分野（主に自身が担当）

- 社長就任後に「むらさきもち麦」に出会い、長年の悩みだった便秘がすっかり改善されたことに感激し、この商品を全国の必要な方にお届けしたいという思いから野菜ソムリエや

美腸発酵フードアドバイザーなどの資格を取得し、自社の食材や旬の野菜を使った料理教室、小・中学校での食育活動を実施。

- H30年からは、自ら「むらさきもち麦」の生産を開始するとともに、加工品開発・販売（6次化）にも取り組んできた。
- ファン獲得や、販路拡大のため、各種セミナーに積極的に参加し、「美、健康、女性」を意識した商品展開、社名ロゴ、ラベルデザインなどをブランディングするとともに、SNS（Instagram）による情報発信を行っている。

表1 経営面積（R5時点）

（単位：ha）

	面積			備 考
		うち田	うち畑	
自作地	1.2	1.2	0	
借 地	127.6	127.6	0	
合 計	128.8	128.8	0	筆数：1,047筆

表2 品目別面積の推移

（単位：ha）

年度	H23	H27	H29	R3	R4	R5
こねぎ	0.7	0.7	1.8	4.0	4.0	4.0
水稲	3.7	10	10.8	10.8	33.4	36.9
小麦	-	5.0	12.4	35.8	44	38.6
裸麦	-	-	-	23.8	29.6	36.5
飼料用米	-	8.0	11.4	16.2	14.2	12.4
むらさきもち麦	-	-	-	2.0	2.0	2.0
大豆	-	-	5.4	-	-	14.5
作業受託	1.0	2.0	2.5	2.5	2.5	2.5
キウイフルーツ	-	-	0.1	0.1	0.1	0.1
その他	0.3	-	-	-	-	-

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

- 義父の急逝による家業（建設業）継承のためのUターンであったが、市の主要産品である「こねぎ」の生産者減少による産地の縮小や、耕作放棄地の増加を目の当たりにして、「農業でふるさとを元気にしたい」「こねぎ産地を再興したい」と思い立った。
- 自身は、幼稚園教諭をしていたこともあり、「食と健康」に関心が高い。法人設立後、経営多角化を図っていくと、自社生産できる「むらさきもち麦」に着目。自社で生産を開始し、加工品開発を行った。野菜ソムリエ、美腸発酵フードアドバイザー等の資格を取得した。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

企業経営のノウハウを生かした農場運営

- 本業（建設業）の工程管理手法を活用し、アグリノートを用いて、圃場ごとに栽培管理状況が把握できるようにしている。
- また、従業員38名の管理においても本業の運営手法を活用。農場ごとに置いた現場管理

者（＝農場長）に目標を設定させ、それぞれが達成に向けた戦略を実行している。

- これにより、こねぎ部門では部会トップレベルの収量と品質を維持している。なお、こねぎは、H31年にJGAP団体認証を取得した。

施設園芸と水田作の複合経営の実現

- 地権者数は500名超。

むらさきもち麦を使った加工品開発

- むらさきもち麦に惚れ込み、生産を開始した。営農のかたわら、イベントや催事で機能性や食べ方をお伝えし、自社の作物に付加価値を付け販売。商品を統一してブランディング、また直接お客様の声を聞きながら「美と健康」をキーワードにターゲットを絞り販路拡大、健康志向のファンを獲得してきた。
- また、県や「大分県6次産業化・農山漁村発イノベーションセンター」に相談し、プランナーの指導を受けたことで、消費者が食生活に幅広く利用しやすい加工品を開発した。R4年3月には、国の総合化事業計画認定を受けた。
- 大手コンビニチェーン（東京・神奈川・千葉・埼玉のナチュラルローソン約130店舗）にて商品化され、おにぎり、スープ、サラダが販売された（R5年4～6月）。

4. 地域への貢献、その波及効果

雇用の創出

- 地元を中心に、38名を雇用している。
- 新規就農希望者の短期研修受け入れや、新規就農者のメンターを担うなど、行政とともに積極的に担い手の確保・育成にも力を入れている。

耕作放棄地の発生を防止

- 離農した農家の農地を継承し、耕作放棄地の発生を防止している。

その他

- 自身はおおいたAFFネットワーク副会長、同会の東部支部の中心メンバーとして活動しており、県内の女性農林漁業者のネットワークづくりに尽力するとともに、AFFや地域を牽引している。
- また、自社の食材や旬の野菜を使った料理教室や、小・中学校での食育活動を実施している。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

今後の課題

- 「むらさきもち麦」加工品の販路が限られているため、まとまった数量を継続的に販売していく販路開拓。

今後5年間の具体的活動予定

- BtoB（卸売）のフォローもしながら、BtoC（直販）の販路も継続・拡大させていき、加工品の売上を安定させ、5年後に自社作物を使用した社員と地域の方にヘルシーランチを提供できる「美腸おにぎりスープ店」をオープンする。

表3 むらさきもち麦の作付面積および加工品販売額の目標

(単位：ha、万円)

	R4(現状)	R5	R6	R7	R8	R9
作付面積	2	2	2.5	3	3.5	4
加工品直販額	250	300	400	500	600	700
加工品卸売額	50	100	200	300	400	500



特産品や郷土料理の普及、継承

福岡県飯塚市 長野 路代

1. 活動の経緯とその特徴

私は飯塚市（旧筑穂町）に生まれ、母や祖母と同様に同じ集落の農家に嫁ぎ、自他ともに認める生粋の農家人です。

初めは地域でも珍しかった柿の生産を行い、販売ができるようになるまで約10年を費やしました。県内の産地（田主丸町）の柿農家へ毎年見学に行くなどした努力も実り、消費者の評判が良くなったことで売り上げも上がっていきました。

その後、カメムシの影響から大量に農薬を使用することに疑問を感じたことや、同時期に夫が町議会議員になるなど農業以外の仕事で忙しくなったことを理由に柿生産をやめ、機械化はまだ浸透していない時期ではありましたが、5反ほどの農地を利用して水稻生産をするようになり、私が主で農業を担うようになりました。息子が結婚して孫が誕生してからは、一旦農業からは離れ、結婚前に身に付けていた洋裁の技術を活かして内職するなどして生計を支えていました。

60歳になる頃に夫を亡くし、そこから農産加工を本格的に始めました。最初に自分で作った加工品は『焼き肉のタレ』です。これは、地元のアスレチック施設の開所時イベントで地元のブランド牛（筑穂牛）1頭分の焼肉大会が開催され、その参加者800人分の焼き肉のタレを準備しました。その後の地域イベントでもドレッシングなどの農産加工品を販売する機会があり、消費者の反応に手ごたえを感じていました。

そこで一念発起し、自身が先祖から受け継いだ昔ながらの伝統的な日本食をベースにした農産加工品を製造する『野々実会（ののみかい）』を活動に賛同してくれた女性2人と立ち上げ、その代表として事業を発展させてきました。農家として、規格外の農産物も加工すれば廃棄しなくて済むことや地域で育まれた安心で安全な食の伝統を後世へ伝えることを使命と思い、精力的に活動を行っています。

特徴

食料難であった戦後の時代から培ってきた食料の保存方法や、添加物もなく自然を活か

した地元の伝統的な料理等の知識や技法を伝聞ではなく実際に体験してもらうことで普及継承を行っています。また、農産物の廃棄がないように加工品を自ら開発し販売を行うことで、SDGsにも貢献しています。

経済性を重視した流行の食材や食品を作るのではなく、地元の食材を使い、自分でできる範囲の加工品や料理を作りながら、『元気・その気・やる気・根気・のん気』をモットーに、無理のない範囲で長く続けていることも自負しています。

2. 現在取り組んでいる課題の背景や問題意識、障害の克服

戦時中から戦後を生きてきた中で、その時代を知る世代がいなくなり、伝統が消えていくことを危惧しています。農家が農家で生まれ農家で生きていくためには、伝統料理や地元特産品の継承が必須であり、イベントや販売などの活動を行っていくことで後世に残していきたいと考えています。

令和4年度には飯塚普及指導センターが開催する研修会（3回）に講師として参加しました。飯塚地区の女性農村アドバイザーと若手女性農業者同士の交流を深めつつ、高菜の栽培・加工について、定植から中間管理、収穫、漬け方などを学んでもらうなど、課題解決に向けて精力的に活動をしています。

また、各種イベントを通じて様々な方と接することで活動に共鳴してくれる応援者も増え、その方たちが手伝いを担ってくれるため、協力し合いながら活動を行っています。

戦争を経験したことで大抵のことは乗り越えられるマインドが醸成されたことが自身の強みであり、できる範囲で活動を後世に繋げることが自分の仕事であると考えています。

3. 生活・営農上に及ぼした効果

後世へ地元の伝統を伝えていきたい、自ら農産物や加工品を研究開発したい等の『夢』を持つことで、働きがいや、長生きしていこうという気持ちになり、現在まで活動を続けてられています。また、私の作る農産品は自然の材料や調味料を活用することで、健康にも配慮しています。

東日本大震災時の復興支援として被災地で加工品『ほるもんおやき』を販売した際に、私は1個200円で販売していたのですが、隣に出展していた方は1セット1,000円/5個で売っていました。同じ単価にもかかわらず、最終的には売り上げに大きな差があり、売り方にも様々な方法があり収益に差が出ることを学びました。その後は経営について、自分でどうしたら売り上げが上がるのか、どうしたら人が集まるのか等考え、次の活動につなげています。

夫がいた頃はともに農作業を行っていましたが、夫が町議会議員になった後は私が主として農作業を行っていました。夫が亡くなってからは特に、自立して生活し、楽しく元気に、という気持ちが強くなりました。活動を通して様々な人やものに触れ合うことで、今までに経験したことがないことや、高齢になっても新たな学びがあることが私の生きがいとなっており、活動を継続できています。

4. 地域への貢献、その波及効果

地域で生産された農産物や加工品を新鮮なうちに消費者に届けるためには、地元で直売所が必要と思い、直売所づくりに奔走し、平成10年3月に地元の小売店（Aコープ）の一画に「長崎街道ふれあい市」を開設し、初代の会長を務めました。このAコープは昨年閉店してしまいましたが、地元農産物の直売拠点として、地域経済の活性化の一翼を担っていたのではないかと思います。

大根、ニンジン、サバ、唐辛子などが材料の地元伝統料理である『ぬくめなます（温めたなます）』を12月の「おこもり（田んぼの神様への感謝行事）」の際に、地域に振舞っています。作り方や味付けを知っているものが少なく、地域への普及を行うことで味や文化とともに伝統を広めています。

また、旧筑穂町の弥山地区の地元特産物である『弥山キュウリ』は、戦死した方が地域で育てていた幻のキュウリで、偶然にも種が継承されていたことから復活させたいと思い、賛同者とともに種から生産を行いました。一般的なキュウリより大きく、塩漬後に酒かすで味付けした漬物を試食販売イベント等で提供することで伝統野菜の普及も行っています。

また、地元の祭りなどで、子供たちやその家族に向けて生産から加工までの技術を伝承するイベントを開催し、出来上がった農産物を子供自身に販売してもらうことで、生産～加工～販売までの一気通貫の6次化の経験を積む機会を提供しています。農産物の栽培方法や伝統料理の普及活動を行うことは、地域住民の交流にもつながっています。

また、食料難であった戦後の時代から培ってきた食料の保存方法や、添加物もなく自然を活かした地元の伝統的な料理（砂糖がない時代であったため、代わりに甘味料や甘酒を使った料理）等の知識や技法を普及させることで、自分で自立して生きていくことの大切さを、子供たちや若い世代へ伝えています。

これまでに自ら作り上げてきた「こしょうみそ・甘酒入り赤麴・手作りゆずドレッシング・梅高菜」が、『いいづかブランド』に認定されています。この認定制度は、飯塚市の知名度の向上と特産品の創出を推進し、地域経済の活性化を図ることを目的とするもので、私の農産加工品が認定を受けた令和4年度の認定審査会の様子が地元のテレビ番組「シリタカ！」にて放送されるなど、マスコミからの注目も集めています。飯塚市の特産品としての看板を背負い、市のPRと地域経済の活性化につながればという思いで、様々なイベントに出展を続けています。

5. 今後の課題、5年間程度の具体的活動予定

お金を稼ぐことが目的ではないので企業化は考えていません。しかし、経済性がないと事業は続かないため、最低限のコストで最低限の収益は確保しながら、長く続けたいと思っており、93歳の今なお現役でちょっとした畑仕事や農産加工を続けています。

今後も、子供たちや若い世代へ、地域で採れる農産物の栽培方法や収穫方法、伝統料理、加工品の技法等を、地域活動や普及イベントなどで伝え、次の「伝統の継承者」として育成していきたいと思っています。

また、家庭や自分でできる簡単な加工品の研究開発も引き続き行い、地元の祭りなどで地域住民へ加工品を提供していきます。

6. その他、特記事項

農業と農産物加工品の製造業に従事し女性の経済的自立を自ら実践していることや、「食のアドバイザー」としてレストランメニューの開発にも携わっていること、小学校で様々な体験等を実施するなどの「後世への食の伝承」を行っていることを評価され、令和4年度に『福岡県男女共同参画表彰（女性の先駆的活動部門）』を受賞しました。



福岡県男女共同参画表彰の様子



福岡県男女共同参画表彰の表彰状

『食べるのは一瞬でも、技を身に付ければ、それは一生の宝となるー』

平成24年9月から令和4年3月までの9年半、西日本新聞にて「ながのばあちゃんの食術指南」というコラムを毎週月曜日に連載していました。

明治26年（1893年）創業の総合食品メーカーである久原本家グループ「茅乃舎」からその活動を認められ、茅乃舎の“おいしい”を支える人々【長野ばあちゃん】として紹介していただきました。

郷土愛を大切にし、今の農業者や高齢者のお手本として、『自分で自分の世界を作る』ということも伝えていき、今後も元気に活動していきたいです。



メディア取材時風景



「茅乃舎」HP掲載の『(かぼちゃ) ばっかし料理』

農山漁村女性活躍表彰

[発行者：運営主体] 株式会社マイファーム

〒600-8216 京都府京都市下京区東塩小路町 607 番地辰巳ビル 1 階

TEL：050-3343-7441 MAIL：mfaward_r04@myfarm.co.jp

農山漁村男女共同参画推進協議会

[事務局]一般社団法人全国農業協同組合中央会 JA 改革・組織基盤対策部 女性組織対策室

一般社団法人全国農業会議所 経営・人材対策部

〒102-0084 東京都千代田区二番町 9-8 中央労働基準協会ビル 2 階

(一社)全国農業会議所内 TEL：03-6910-1124 FAX：03-3265-5140

<https://www.nca.or.jp/support/farmers/common/>

農山漁村男女共同参画推進協議会とは

農山漁村女性の社会参画及び経営参画を推進し、男女共同参画社会の実現に取り組む任意団体です。

[構成団体]

- ・JA 全国女性組織協議会
- ・一般社団法人 全国農業会議所
- ・一般社団法人全国農業改良普及支援協会
- ・全国林業研究グループ連絡協議会女性会議
- ・全国漁協女性部連絡協議会
- ・公益社団法人 日本農業法人協会