

3) 松本大学オープンカレッジ 女性サミット

「女性起業家に学ぶー街おこし・村おこし・自分おこしー」

日 時：平成19年9月4日（火）13:30～16:30

場 所：松本大学 5号館 515教室

1. はじめに

住吉／時間が来ました。これから始めます。

今日は、松本大学地域総合研究センターが開く松本大学オープンカレッジ女性サミット「女性起業家に学ぶー街おこし・村おこし・自分おこしー」にご参加いただきまして、ありがとうございます。最初に本学学長、このセンターのセンター長も兼ねている中野学長より挨拶いたします。

中野／こんにちは。

今日は、お暑いところ、オープンカレッジにお越し頂き、ありがとうございます。

松本大学は、皆さんから陰になり日向になりご協力を頂き、お陰さまで本当に元気です。この席をお借りして感謝申し上げます。松本大学は、“地域の生活必需品大学”を目指して頑張っています。今回のオープンカレッジも生活必需品大学のお披露目の一つです。どうぞ、ごゆっくりお楽しみ下さい。

住吉／このオープンカレッジ女性サミット「女性起業家に学ぶー街おこし・村おこし・自分おこしー」は、シリーズで続けておりまして、今回が第4回目です。地域総合研究センターの研究員であります今井が担当しております。そこで、今井研究員から趣旨などを説明していただきます。

今井／改めまして、こんにちは。

ただ今お話がありましたように、「女性起業家に学ぶー街おこし・村おこし・自分おこしー」は、今回が第4回、4年目になります。

この講座は、女性たちが自らの手で仕事を始められることを通じて、街おこしなどに貢献し、自分自身も輝きを増す、ということを趣旨にしている講座になったりと始めたものです。

第1回は、農業の経験がない人が農業で村おこしをしたという事例。それから農村の女性が料理教室を通じて、その学んだ料理を中心に農産加工所を初めた事例。それから町に発展をとということで、力のなくなった町を興していかれた事例をお聞きました。

第2回は、夫がリタイア後に妻がどう自立して生きていくか。中年女性が仕事を興した事例です。リタイアした夫に主夫をしてもらい、活躍をした事例。あるいは、夫に協力してもらいながら、自分を中心となって仕事を起こした事例を、3人の方から話していただき、パネルディスカッションの形を取りました。

第3回目は昨年ですが、大学を卒業したらお勤めをするのが一般的ですが、そうではなく自分から仕事を興してみたい、興したいということで、若い女性が印刷業を通じて仕事を興した事例を本人から伺いました。

このように、講師の方々のご意見を伺って、皆さんに考えていただいたり、起業した方、起業しようとする方に元気になってもらおうという趣旨です。

今回は第4回で、講師の小池先生が、村の女性たちに呼びかけて、女たちが中心となって農産加工所を起こし、成功された事例を伺います。後ほど、質問や話し合いの時間もあると思いますので、

ご協力をよろしくお願いいたします。

住吉／ありがとうございました。

松本大学は出版会をもっていますので、このシリーズが5回まで遂行されれば、一冊の本にまとめたいと思っています。その際には本を買っていただければと思います。

それでは本日の講師をしていただきます小池芳子さんを本研究センター研究員の玉井よりご紹介いたします。

2. 講演者の紹介

こんにちは。紹介といっても小池さんを特別に知っているわけではありませんが、長い付き合いではあります。小池さんが40代、僕もたしか50代だったと思います。30年も前のことでしょうか。下伊那の喬木村に富田という集落があって、東山から遠山に抜ける最後の集落です。その集落の中心部にたばこ屋さんがありました。たばこ屋さんのショーウィンドーを貸してもらって、地域の女衆が自分たちで作った野菜などを売っていました。いわゆる直売所です。私は県内を広く歩いていましたが、この店が直売所のはしりだったと思います。やっている人は誰だと聞きましたら小池芳子という人であるとのことで、小池さんを認識しました。もう長い付き合いになります。

昭和58年、7月末だったと思いますが、せっかく大きくなった二十世紀梨を雹が傷めてしまうということがありました。下伊那地方には下伊那園芸協同組合という強力な組合があって、抜群の強さを誇っていました。組合長は桃沢天皇と呼ばれる有名な人でした。その農協は傷付いた梨を集めて、穴に埋めていました。

丁度その頃、僕のところに小池芳子さんから電話がかかってきました。

「農協は梨が売れないからといって捨ててしまっている。せっかく作ったのに、勿体なくて涙が出ます。なんとかありませんか？」という電話でした。

僕はそのころ、安曇野ワインという会社を立ち上げたばかりでしたので、「できるかどうかかわからないが、ワインを作ってみるから持って来てみて下さい。」と言いました。小池さんは必死に集めて、ワイン工場まで傷ついた梨を持ってきました。

ワインはすぐにできました。飲んでみたら日本酒のねぼけたようなもので、とても成功とはいえないものでした。しかし捨てる訳にもいかず、それを持って飯田に行き、飯田中央公民館を借りて、発表会兼試飲会をやりました。梨を作った男衆は「これは日本酒に似ていてうまい」と言ったが、作った本人から言うとうまくなかない。売れそうにない、これは失敗だと思いました。

失敗だったけれど、何でも加工してみようという、生産農家の主婦らしい小池さんの考え方と、「何とかしよう」と思えば何とかなるものだということを知りました。

その頃、福井県の三方五湖農協というところで、ここは梅の大産地なのですが、梅が豊作で値崩れし、どうしようもなく捨てているという現場に遭遇し、小池さんのことを思い出しました。

ここでも梅を捨てる悲しみを私に話したのは生活改良普及員さんと生改グループのおばさん達でした。男はあきらめが早いのでしょうか。

梅は1割余計にとれると半値になるといわれているそうです。生活改良普及員さんがハッスルして、捨て値の梅をはるばる安曇野ワインまで持ち込み、初めて梅のワインができました。ところが、今度は梨と違って性格は強烈です。酸っぱくて腹の虫が悲鳴を上げるようなものでした。大量に造ってしまったものですから売るのが大変でした。この地方は京阪神からの海水浴客が多いところですから。若い人達に向けて、ワインフロートなど苦心して売りました。これはずっと続けました。

この春、安曇野ワインは倒産してしまいました。私は幸か不幸か、4～5年前から関係を断っていましたので何もなかったのですが、創業に関わったものとして複雑な気持ちでした。幸い、事業を

引き継いで下さる方があって、ワイン造りは継続されることになりました。これは小池さんに話しておきたいことです。

そんなことで、余って困っているもの、農家の人が売れなくて困っているものを何でも加工してワインやジュースにするという考えを持ってやってきたのですが、小池芳子さんの二十世紀梨が最初でした。

ずっと見てみると、小池さんは何でもやる。やがて、あまりやるので男衆がやきもちを焼くようになる。私も男だが、男のやきもちが嫌なものだ。この会場にもやり手の市議員（蟻ヶ崎町会、福島明子氏）さんがいますが、女が出ると足を引っばるいやな人がいる。

小池さんはそんなことにはめげない人です。私のような、口だけの人にとって、小池さんは有難い人です。たとえばこんなことがありました。

私の生まれ故郷、須崎市で、構造改善事業で梅を沢山植えたところがあります。もともと産地ではなかったのか、あるいは人々の興味がうすれてしまったのか、大分荒れてしまって半分放棄果樹園のようになっているところがあります。私は、梅として売り出すにはどうかと思われるのだが、放棄するのは勿体ないから、梅肉エキスでも作って、祭りの日にでも売ったらどうかと考え、梅肉エキスを早くから作っている小池さんに尋ねました。

「加工はしてくれますか？」

「はいします」

「加工賃はいくらですか？」

「ひとビン650円、売値は1600円」

答えは実に明快でした。

売れそうもない梅を持ち込み、650円原価で1600円で売ればなんとかなる。薬局法にかからないから地方の祭りなどで地域ブランドの小商品として売れるのではないか、と思った。小池さんはパッと答が出る有難い人です。

今日も何人かみえているようですが、北信の須崎市は私の郷里です。あるとき、豊丘地区に行ったらヤーコンのジュースというのがありました。ヤーコンなんていうものはどうしようもないものだと思って飲んでみると意外においしかった。どこで造ったのかと思ってラベルを見たら小池芳子さんの名前があった。北信から南信まで、たどりたどって行き着いたのだ、と思いました。

考えてみると、あっちにもこっちにも、無駄になっているものがいっぱいあります。そして、あれもやりたい、これもやりたいと思ってもなかなかできない。

そういうときにどうすればよいか、筋道をたてて考え、実現に結び付けていけるように、と、今日のセミナーを企画したものです。

松本から視察に行くという人達が、「小池さんてどういう人か？」と聞くので、「下伊那においてある僕の妹のような人だ」と言ったら、彼等が帰って来て言うには、「あれは先生の妹じゃなくて、アネサンだ」と。

今日はその姉さんにご登場願います。よろしく御静聴ください。

住吉／どうもありがとうございました。

では今日の講師、小池さんには「母の心を持つ農産加工所ー地域の食材をいかした農産加工所の経営ー」ということで、お話いただきたいと思います。では、よろしくお願いします。

3. 講演会

テーマ 「母の心を持つ農産加工所」ー地域の食材をいかした農産加工所の経営ー
講 師 21村づくり機構アドバイザー・地域特産物マイスター・
農産漁村文化協会講師・飯田下伊那加工連絡会会長
小池手造り農産加工所有限公司 代表取締役 小池 芳子 氏

どうも、皆様こんにちは。

今日の講演会ですが、私は難しいことが嫌いなほうで、具体的な事例とか、具体的な話の中から、趣旨をくみ取っていただければと思います。まず、私の会社のことから話をすると、よくわかると思います。

小池手作り農産加工所

毎年従業員を増やして、現在は、20人のスタッフが働いています。今年2人増えました。2つの工場で農産物加工を行っています、かなり向こうまでの展望があります。今、それを継承していく方法として、今年も農地を買い取ってあります。私がいなくなっても、工場に出られなくなっても、会社を継続することが大事なことです。「地域の人たちの、地域農業の、支援型」の会社なので、その会社を残さなければならないというのが、私の生きてきた使命と思っています。

私は、全国歩いています、全国から工場へ農産物が来ています。日本中の情報が、かなり詳しく入っているのが現状です。工事に来ている人たちに「どうしてこんなに県外ナンバーが来ているのか、不思議だ」と言われます。県外車の多いことにびっくりしたということです。県内というだけでなく、全国各地からいろんなものが届き、いろんなものが加工され、地産地消で商品化して地元へ戻すというのが、今の私どものシステムになっています。言ってみれば、アイデアと開発力。開発力といっても研究所があるわけではありません。どこで研究するかといわれれば寝床の中です。今度、群馬県の加工施設を作りますが、この施設の設計図をどうしようと考えていたら、隣の部屋が空いているから、その隣の部屋にボイラー室を作ればいいやと、自分の施設のことだけでなくそんなこともしています。

私どもの会社は、毎日農産物を材料として加工品を作っているということです。お昼に電話があり千葉県から1トンの人参が入荷するが、その加工のために昨日私が注文しておいたりんごを使っているかと言われました。それほど全国のもものが集まってきます。

全国のどこに何があるか、自分の頭の中の地図にプロットされています。例えば、島根県からは、らっきょうがなんとかならないか、山口県からは生姜がなんとかならないかなど、皆あらゆる困っていることに対する答えを求めて連絡をよこすのが現状です。どこでも、何でも、困ったことをみんな抱えている。それをなんとかしてあげるのが、私の役目だと思っています。

社員はどうかというと、仕事を興したのは確かに私です。女性起業家ですが、そこで働いている人たちは、非常に若い男性に工場の技術を教えています。なぜがというと、寿命が長いじゃないですか。そういう人たちを徹底的に教育するつもりでやっています。

一つの工場の従業員の平均年齢は30歳です。昨日も「何年になるかなあ」といったら、3年になるということです。「まゝ一人前とは言えない。5年経ったら、一人前といってあげるね」と言って来ました。それくらい技術力を身につけるのは大変なことです。そういう気持ちで接して、怒る

のではなく、「技術を身につけてほしいから、技術者を作りたいから、言うんだよ」というのが、私の話の最後につけたす言葉です。

私どもの会社の場合、若い人を育てています。若い人が好んでくる。事務員を募集しても、今の女性は事務員の求人では応募してきません。入社希望者が来ると「技術が身につく、現場をやらせてください。現場で、物を作りたい」と言います。

若い人たちが、どれだけのことができるか私たちは心配しますが、逆に技術を身に付けたいという若者が多いということで、男性も含めて、28歳、30歳で入社してもやめません。これは要するに、若い人は長続きしないとか、3Kはしないということではなく、むしろこれから生きていく中で何かしたいという意欲が今の若者にはあると、私は思っています。事務所に人が足りないから、女性事務員を募集しましたが、安定所から紹介されて来たので、なんとかして次の事務員が来るまで、事務をやしてほしいと頼みましたが、「それではお断りします」と言われました。このくらいははっきりしています。これほど女性たちも技術を持ちたい。男性ももちろん技術を身につけたい。こういう若者がいることも確かだということを、念頭に置かないとだめではないかと思います。若者はだいたいきれいな学歴を持って、きれいな仕事をしたいというふうに思っているという先入観で、子どもたちを見てはいけないというのが、現実に、自分の工場内で起きている現象です。



長野県の中に約300の加工施設（各町村で作ったもの）がありますが、従業員はみんな60代、一歩間違えば70代以上の人たちが握っています。それではだめです。研修生も受け入れています。もっと若い人たちが良い技能力を出せる輪作りができないものかというのが、私の念願でもあります。

今日、ここに何冊か本を持ってきたのは、昨年、私どもの所ではとても作りきれぬ量ではない。完全にショートしてしまう。これではどうしようもないので、ノウハウを単行本として公開し、技術を全国へ広げて、地産地消でやってもらおうというのがきっかけで、1年に4冊出すのは疲れました。でもこれをしないと、集まりすぎてどうしようもない。そうではなくて、自分のところでやっていたかなければダメだろうというのが、私が昨年の1月ごろに考えた考え方でした。そういうものをそれぞれに分けて、本にしました。ただ、今残っているのが、茸類です。まだ本にしています。茸については、これから茸だけを取り上げた単行本を出そうかと思っています。全国で困っているの、そういう形で表わそうと思っています。

起業のきっかけとその後の経緯

どうして加工所を始めたのかというと、玉井先生が説明したとおりです。始めた頃、今から25年前だと、まずキャッシュカードの出始めです。貯金を持っていない。農村女性は、特に持っていない。決められた中で細々とした小遣い、全県の統計を取ったところ一人5000円でした。これを打開するにはどうしたらよいかといきついたところが、無人販売という形で、女性の口座にお金を振り込んでもらう。農協のシステムを利用させてもらい、農協から女性の口座に振り込む。どんなに男性が野菜を取ってきても、女性の口座に振り込む。そして女性の財布を豊かにする。こういうことでキャッシュカードを持つ女性を育てようと考えました。ですから、女性の口座に入れました。

無人販売は、あくまでも直売のきっかけです。私は10年後には必ず直売所が大きくなるだろうと予測していました。視察に来た方たちにも、無人販売が良いとは言っていない。あくまでも一つの手段、通過地点だと申しました。

無人販売をしたのと、もう一つは女性ができる農業を考えました。なぜかということ、子どもを学

校に送り出してから、空いた時間をどう使うか。そのためには朝早く子どもたちを学校に出せられないような暮らしをしてはいけない。小さな子どもを育てるときは、子どもを保育園に預けてから、収穫できる仕事をすればよい。学校に行くようになったら、子どもが帰った時間に、おかあさんが家に居て、それで子どもから学校の様子を聞けるような農業形態を作ろうと。兼業地帯ですから、特にその点に留意しました。

まず、女性たちだけの育苗センターを手がけました。女性だけというのは全国になかったです。補助金を一切もらわず、自分たちの手で苗を作り、安く販売して実入りを良くしようということで育苗センターを作りました。

次に始めたのが、野菜が取れてきたので、その野菜を無駄にしないように、無人販売所を始めました。そういう経過をたどると、今度は梨やリンゴの2級品が出て困ると。だったら、ジュースにしよう。もう一つは自分たちの地域は、りんごがないと。それならりんご農家から、その集落にりんごが上がってくるようにすればよい。上がってきてまず、生のりんごを食べるのではなく、ジュースに加工したら、安全なジュースが飲める、つまりレベルアップした生活ができるということで、ジュースの工場を始めたのがきっかけです。長野県で初めてでしたが、ジュースを造ったら売ることがわかりました。売るスタイルのものを作るのが目的でしたので、売るといふようなジュース工場を作りました。小さいながらも、それを目的で作りました。今もその工場は存在しています。

私が10年経営して、私が居なくなった時のことを考えて、これではいけないと、農地組合法人にしました。法人にするとときに、男性に参加してもらおうとしました。女性が男性社会に入るのも大変ですが、女性の組織に男性を入れるのはもっと大変です。女性の組織には男性は入ってこないですね。5人、口説いて理事にするのに3年かかりました。1軒ずつ訪ねて、一人ずつ口説き落とししていきました。5人が入ったら、次の年には、誰でも入ってきました。この1回目のステップが大変なことでした。そのようにして、法人化することができました。

法人化することができたので、今度は、今までやって来た人たちで経営していけば良いということにして、私はもうちょっと付加価値のある幅広い活動をしようと独立しました。それが平成5年です。ところが見る間に作業量がいっぱいになってしまい、もう一つの工場を作りました。私はあくまでも、税金を使った補助金はもらわない。これだけは思っていました。補助金をもらわない施設を作るといふことは、自由な施設を作ることです。どんな機械でも買うことができる。なんでも入れ替えることができる。それが一番大事だと。加工施設の自由を求めて、自分の力で作っていくことにしました。

全国各地から依頼のくる加工所

現在はどうかというと、長野市はもちろん三水村まで農作物をもってくる方が、全県におります。群馬県、埼玉県、山梨県、岐阜県、愛知県、静岡県など、長野県を中心とした周りの市町村の人たちが次々と持ち込んできます。毎日予約。予約のない日はないです。ですからカレンダーにこの日は予約を入れないという×印の日だけ、自分の所のものが入れます。あとは全部予約が入っています。そういうシステムで、昨年の名簿では1,200戸。この中はJAを1本で計算しているので、JAの部会、JA、それから振興公社、こういうところも単位は1にしてあります。これを含めて1,200という数字が出ています。今年はまだ増えていますのでこの秋には、1,300戸になっていくと思っています。

その中には、ある意味、それぞれの食文化を考えて、作っている人もいます。京都に、女性起業家の茸生産者がいます。女性経営者です。京都から私どもに茸を送ってきます。生の茸と加工品を売るといふシステムですが、そういう目的で作っています。長野県の中でも茸農家を私どもの力でできることはしていけないといけないということで、長野方面の茸も工場に届きます。

愛知県ですと、今日もいちじくが500ケースくらい入荷してきます。イチジク生産農家は、ちょっと割れたら売れないので、困っています。それを付加価値を付けて、販売していく。全部生産農家に還元します。そして地産地消が可能になります。そういう形のシステムを取っています。

本来なら、愛知県は愛知県でしてくださいと言いたいところですが、なかなかそうもいかない。なぜかという、全国に3,000という加工施設があります。3,000の加工施設のうち、生きた操業を行っていないところかなりあります。全国農産女性企業400選全国マップがありますが、3,000の中の400を抜粋したのがこういう風になっている。長野県でもいくつか入っていません。

要するに、農産物の加工品を作るが、なかなか利益を出して伸びていけない施設が現実です。

一つには、どこに自分たちの基本理念があるかということ。ここに「心を込めてお客様へ」というパンフレットがあります。これを私どもは、荷物を直接送ってほしい方には、この紙を一枚入れてあげます。どういう気持ちで作っているかということで、食べ物的大事だということを教えてあげる。子どもに親として何を食べさせたいのか。こういうことを考えて、作っているということ、自分たちの考え方を訴えて、こういう文章を入れています。

何を注文するかというと、注文書はついていないので、注文書はありません。注文書を受けたら、手が回りませんので、どうしても電話がかかってきた人は送ります。その数は、半端ではないです。毎日増え続ける。毎日電話がかかってきます。そういう状態で仕事をしています。

私どもで、やっている中で、これからの研修会のレジュメという形で、書いてみました。

加工の種類というのは、なんでもありです。山のもの、川のもの、野菜、果物、すべて商品化できないものはありません。ものすごく幅が広いです。何種類あるのかと聞かれます。これには答えられません。全部、作ってあげるので、何種類ということはない。

例えば、岐阜県ですが、岐阜から福井に抜けるところに、山の中にダムがあるところに、道の駅がある。そこから持ってきたのは冬柿。合併したところで冬柿がある。冬柿を1箱。これでなんとかしてください。あとは山椒がとれました。山椒の産地。山椒と柿があります。これで作ってあげたのが、8種類作りました。想像できますか。2日間いて、4人で全部レシピを作り、こういう風にすればこれができると、全部関わって作ってあげました。それにしいたけもあるといったので、しいたけと山椒と冬柿、8種類の商品化して、今、現地で作って売っているはずですよ。

お米から何ができるかといったら、私はよく「枝分かれ方式」といいますが、よく考えてみると、いくらでもできます。お菓子もできます。米菓子もできます。餅だったら何種類もできますね。米製品だったら、せんべいもできます。おかきもできます。お米を1俵を10万円で売るにはどうするか、ご飯で出せばよい。惣菜で売れば、もち米とうるち米を少し合わせて、山菜おこわ、茸おこわ、栗おこわ、そういうものにすると、これで何種類もできます。お寿司なら、チラシ、押し寿司、何種類もできます。お米という一つから、商品はいくらでも生まれます。発想の転換で、お金になります。食堂をやれば10万円の米になります。

梅でもリンゴでも、なんでもそうです。リンゴから何ができるか。これも枝分かれで、ジュースもできます。ジュースにも、リンゴをすって果肉を入れたもの、にんじんと合わせたもの、酢と合わせたもの、リンゴとトマトと合わせたもの、そうするとリンゴから、いくらでも生まれます。リンゴジャムができます。プレザーブという形を入れたものができます。このようにしていくと、リンゴ種類からでもいくらでもできます。これが加工の世界です。これが付加価値です。

そういうことができる施設。つまり、加工の種類をいろいろ作る中で施設をどうやっていくかということです。そうすると加工の世界というのは、いくらでも視野が広がる。干しリンゴを作ってもできますし、リンゴチップもできます。何を作るかだけです。このように一つのものから枝分かれすると、いくらでもできる。何種類という限界はありません。これが加工の世界です。加工の種類は、その発想できりが無い。なんでもできます。これが農産加工の、知識と夢でもあります。その目的のために、何を作っていくか。何を添えていくかということです。

そういう中にあって、今度は、女性は女性の感性を生かす。感性というのは、女性でないと考えないことを考えることです。よくワインを言われます。ワインは、人口の割合を考えてみる必要があります。リンゴジュースは生まれた赤ちゃんに1週間で飲ませる。生まれて1週間で飲ませられるのは、リンゴジュースだけです。末期の患者さん、水しか飲めない方にもリンゴジュースを飲ませることができます。非常に消化も良いし、体に良いです。そういう意味で言うと、リンゴというものが、例えば、日本酒、ワインとは、全然違った目的があるということで、これだけリンゴジュースが長野県中のかなりの量が出ています。しかし、まだまだ無限大に伸びます。これを考えると、青森のリンゴと、長野のリンゴとどう違うか。ジュースにしても、青森のリンゴは米のとぎ汁のような色です。長野のものは黄色です。私どもは、全国のものを実験していますが、やはりまったく色が違います。山形や岩手に行くと、秋田もそうですが、リンゴが違います。ですからジュースが全く違います。おいしいのは、長野県のもの。信州のものには勝てません。こういう特典をもっている。長野県の産地としての道があるということです。

農業後継者に伝えたい「物づくりの心と加工の技」

この頃、フルーツの酢に人気があります。フルーツの酢を日経新聞が、全国沖縄から北海道まで、メーカーの酢を私のところに送ってきて、5段階評価をつけていきました。総合的に消費者が何を望むか。どれをおいしいと思って望むかということに総合点評価があり、それぞれの甘み、うまさ、味わいぶかさなど、何種類にも分けてあり評価したら、やはり、さすがというようなところのものは、良いものがありました。その中には、飲む酢といっても、利益主義で作っているというのがあります。飲んでみて全く違う。化学的なものを使った酢を使っているのと、醸造酢を使っているのでは全部味が違います。酢といっても、ブルーベリー酢、山葡萄の酢、リンゴ酢、とか桃の酢とかいろんな酢があります。桃って香料を感じやすいものですが、煮たら香料がなくなります。ところがものすごい桃の香料を使っています。こういうものが企業製品。誠意を持って作った物なのか、利益主義で作った物なのかというのは、30種類くらいを並べて全部試飲して、点数を付けてみると、それが出てくるのです。それで見分けがつかます。ブルーベリー酢といえども、輸入の濃縮果汁を入れて、酢にしてあります。「香りが出ますか」という項目がありますが、出ません。そういうのが、みんな、商品の価値観として、出てくるというような実験をして、全部データを日経新聞に送ったので、まとまったら全国で何人かが点数を付けると思います。

やはり、物づくりは嘘があってははいけません。絶対偽物はわかります。消費者はわかります。そういうことからいうと、どういうふうに売っていけるか。どういうふうに物を作っていったらよいのか。こういうものを作らなければならない。こだわりの世界を追求していくのです。こだわりを追求していくと、こだわりの商品ができます。こだわりを追求しないと、そういうものができません。これがその違いでもあるわけです。何を加工して、何を売っているか。もう一つは、加工というのは、売れない物を作るのではなく、売れるものを作るのです。加工の世界は、つまり、1級のリンゴは5,000円で売れます。加工によって格外品のランクを5,000円まで上げるのです。つまり格外品がないところまでもって行くのが、加工の技です。そうしないと価値がない。

例えば、トマト農家でトマトジュースを作る。ジュースが売れたら、いくらきれいなトマトでも、ジュースにまわしてしまいます。東京で720ミリが1,500円で売られています。東京が一番高いです。生のトマトは一生懸命に売っても1キロー1,000円になるかどうかですが、1,500円で売れるジュースを作るなら、つまり、付加価値つけた物がお金になれば、農家は、良い物でも加工して売ります。経済効果を上げるという意味で、レベルアップしていく。それで農家を豊かにします。

私は「農家」という言葉は使いたくない。農業経営者です。農業経営者が農業の中でどういう経営をしていくか。これが基本です。家ということに縛られてはいけません。例えば、よく自分の子ど

もがいて、子どもに継がせたい。これは当たり前です。日本の家族制度の基本ですから。しかし、これが豊かな農業経営なら、必ず子どもは継ぎます。ところが今までの女性たちは、虐げられてきました。お舅さんという壁と、農業の仕事の辛さと、そして地位の低さと、こういうものが、すべて、クリアされていない状況では、女性たち、お母さんが子どもに「農業はいいよ」という言葉は間違っても言いません。それで農業の継ぎ手がないのです。それをどうやって改善するか。お母さんが元気でやっていくしか道がありません。

自分の生き方の誇りを子どもに伝えなければ、子どもは継ぎっこない。子どもの心理を考えてみてください。正直いって、子どもたちは小さいときから、親の後ろ姿を見て育っています。その背中から玉井先生の言うところの暗い感情が、ずっと発信されている。これでは無理です。

やはり、楽しい農業でなければならぬ。楽しい農業をするには、楽しいことがないといけない。この間、若い夫婦が来ました。内緒で、有機栽培で有名なそのお父さんから電話がきて「これから若い者が行きますが、私の説得では聞かないので、朝早く起きて、農業につくように勧めてくれないか」と言われました。話していたら、見抜かれました。「もしかしたら、お父さんに頼まれませんでしたか」と。「ちょっと貴方は、私のいうことを聞いていないよ。だから、私の言うことを最後まで聞いて、聞いてからお父さんの批判をして」と言いました。私の言いたかったのは、優秀な後継者の事例を話したかったのです。

トマト農家で、トマトのヘタを取ってこなかった。ヘタを取ってないから、「ヘタを取って」といったら、若いのに右と左の手が別に動くのです。私が「その技は普通ではないが、誰に教わったのか」と聞くと、「どうやって仕事をすれば、手早いか。どうすれば効率がよいか。いつも言い聞かせていたのは、母親。その母親に、父親がそのことを言い含めてきた」ということです。父親は、お母さんに、要領のいいことをしなければだめだと言っていた。母親は要領のいいやり方を息子に伝えてきた、知らない間に体が要領よく動くようになった。

それにプラスしてまだあります。研修生をインターネットで募集しました。200人の希望者がありました。より取り見取り、研修生がきました。その研修生はアパートで共同生活を4人ぐらいつでしているそうですが、研修生の若い人たちが朝5時には起きてきます。受入側では、何も言っているわけではありません。パートも15人使っている。完全な農業経営者です。15人使っていて、なおかつ研修生がいる。研修生がアパートから通っている。研修生は全部自炊。しかし、朝5時には、何も言われないがちゃんと来て、一生懸命農業から学んでいます。そういうふうの説明されました。インターネットで募集すると、びっくりする程、人物の良い人が集まると言いました。

愛知県のトマト農家で、7,500万円の収入がある農家で、農林大臣賞を受賞している方です。もう一人は、一昨年くらいの農林大臣賞。こちらは6,500万円の収入で若い人です。その7,500万の主婦は、55歳くらいですが、「研修生は、私たちの着ている物の洗濯をお風呂に入はいりながらやっている。つまり、すべてを含めて研修だ」と説明しました。家族の洗濯から、お風呂掃除まで、一切を行って、農業を学び体験することが将来結婚して、奥さんをもらったときに、共働きの家庭でも家事を分担できる。つまり、生活のパートナーになれると教えているわけです。私的な生活まで、農業を通してかなりの部分を教えているのです。研修生には自分の目的があるから、Iターンで農業をしたいという目的があるので、それができるのです。単純に言うと、人のためだけではできない。研修生はすべてのものを農業から吸収していきたいと考えているようです。

実は、愛知県から飯田にIターンできた研修生がいます。彼が農業をしているところにいき、土作りからすべて面倒を見ているそうです。そうすると、自分の子どもよりかわいいというのです。そこには、農業後継者の育成という考え方というより、誰でも好きなことができる「場作り」ができていていると思います。そういう状況を見ていると、これからの農業が暗いという考え方というより、発展できる方向に持っていくべきかなと思っています。つまり、農産加工の基本的考え方も、農家経済をよくする。またプラス地域経済を良くする。経済自立度を上げる。これが農村地帯にあって、

農業地帯の自立が可能となります。そして、豊かな農村を築くことになります。こういう考え方を持たなければならない。そこには、女性にも非常に大きな喜びというものがあります。

女性の感性から輝き出す直売所

全国に直売所ができています。長野県の中では、下伊那に直売所が一番多いです。多い理由は何だろうかといわれますが、新聞社曰く、発祥の地だからこそ、あちこちに女性たちが動き、直売所を作ってきた。ですから、直売所が多いのです。飯田から上伊那に抜ける広域農道がありますが、直売所街道といえます。1億くらい売る直売所がありますが、これでもかこれでもかというほどできます。それでも、地域の2級品、1級品、おじいちゃんおばあちゃんの作ったものがお金に変わるのに変わりはない。これが地域の活性化に大きな役割を担っています。



確かに、愛知県あたりも、千葉でも、多く売る所は20億売るところがあります。5、6億売るところはいくらでもあります。四国に行っても、四国の女性たちで6億売の直売所があります。私も視察に行ってきました。建物は、丸木だか竹を使って波トタンをのせて、その中で売っているものが6億。JAの方が、「女性ほど、感謝しなければならない人はない。6億も売り上げを伸ばすような働きを農協の女性部がしています。農協職員は、女性に頭が上がりません」とおっしゃっていました。当然、頭が上がらないということは、家庭でも女性に頭が上がらないという構図ができています。サラリーマンよりもいい収入を得ているので、当然家庭でも、女性が頭を上げているのは、言わなくてもわかります。

女性集団で動いているところが強いと感じるのは、一昨年、静岡県に「干し次郎」という次郎柿、甘柿ですが、丸ごと干して箱詰めにして売っている「干し次郎の会」があります。その方々がジャムを作ってほしいといってきました。私たちは忙しいので、自分たちで作ってくださいと言って断ったら、これからすぐに行きますというのです。顔を見たら、断れないじゃないですか。仕方がないじゃないですか。作ってあげました。次郎柿の2級品を干して売ること、すごい金額をあげています。そこは兼業地帯で、全部私たちがやっていますと。つまり木を育てて、消毒からすべて、生の生産すべてをやっているそうです。この方に上伊那のリンゴ農家を紹介しました。有機栽培で、酢を使って消毒する。その人のところへお世話しました。そうしたら酢を使ってということは、彼女たちは家庭の酢を自分で作っています。そのノウハウを生かして、柿を消毒する。虫もつかないし、病気にならない。こういうことでリンゴ農家のやり方を勉強して、今年はどういふ柿ができてるか、まだ聞いていませんが、女性集団の強さですね。

地域を含めて、そういう動きができる。これを見ると、女性と男性とでは感性がまったく違うので、その感性を地域でどう生かしていくかだけです。

また、出る杭は打たれます。女性が出ると、必ず批判を受けます。批判を受けますが、追っかけてきても、追いつかないほどになれば、批判できなくなります。一つの過渡期だと思っていれば、過渡期を超えたときには、誰も何も言えなくなります。日本の歴史の中で、女性の地位の上がる過程の中で起きる現象でもあります。私もさんざんそういう目を見てきた人間なので言えますが、今なら誰も何も言いません。どうしてかという、言っても追いつかない。太刀打ちできなくなれば何も言いません。陰で何を言っているかはわかりませんが、対等になってくれば応援者も出てくる

ので、悪口を言っている、こそこそとしか言えません。堂々とは言えなくなります。これが男女の今まで生きてきた社会の常でもあると思っています。

直売所を経営しているところでは、女性を大事にします。女性を大事にしないと、直売所はつぶれてしまいます。ちょっとしたものでも、こまめにお金に換えようと持って行くのは女性ですから。ちょっとしたものを小さな感性で、例えばきゅうりが取れる時期を15日早めたらどうか、15日遅くしたらどうか。つまり収穫時期をずらせるようなことは、女性のほうがはるかに賢いので、そういうことをします。そうすると直売所も女性のことをバカにできない。女性の力を借りないと、直売所はやっていけない。全国どこの地域でもいえることです。

それどころではないです。女性のほうが、集荷して持っていく。名前も女性の名前で出しています。直売所では、かなり女性の名前です。どうしてかという、税対策もあります。もう一つは、自分で直売所に進んで行こうという姿勢は、女性のほうがあるからです。男性はハードな力を持っているので、たくさん作って良いものを出荷しようという考えになります。女性は、少し作って、お金に換えようとします。感性の違いですね。そういうものが、直売所の知恵を占めています。

農産加工といっても、この辺から長野まで含めて惣菜が多い。私は惣菜を作るなら、任せるのは、スーパーの調理室でもいいじゃないかと。やはり、昔から農村には保存食の文化があります。その文化を再現しながら、保存食というものを特産化していくのが大事なことです。

これは新潟ですが、干し大根を5ミリくらいに切り、この中にしょうがを入れ、からしを入れ、からしだいこんとして、干し大根を醤油漬けにして売っています。当然高速道路の直売所にも出していると言っていました。これは膨らむということで膨らまない方法を教えたら、三日ほど前に「完全な商品ができて、ありがとうございます」と電話がありました。

ちょっとしたノウハウがわからない。ここに問題があるだけです。物を作るというノウハウは、女性にはあります。しかし大きく売るというハードな動きは、男性にあります。これがいっしょにならないと、農村経済は豊かにならない。これが明らかに言えることだと思います。

農協のあるべき姿とは

農産物の加工、農産物の販売、だんだん農協の性質、体質が変わってきました。まだまだ変わります。まだまだ変わってくるが、それをどういうふうに地域を活性化するために、切り替えていくのか。群馬に沢田農協というのがあります。ここはどことも合併せず、自分たちの地域で全部付加価値をつけて売っています。独立で十分やっています。かつて昔は、そういうのが農協のスタイルでした。今は、広域の農協になり、そういうことができなくなっています。

この間私も農協で文句を言ってきました。文句というよりも理論の交し合いですが、かつて私たちの年代の時には、子どもに保険をかけてきました。勧める時には、認印、印鑑一つで契約しました。今の時代になったら、親が積んできた保険を、子ども本人でなければ受け取れなくなっています。そうすると、親が苦労して安い収入の中から一生懸命積んできた保険を、何の苦労していない子どもに行きます。生き方の違いかもしれませんが。時代の違いかもしれませんが、温かみのある農協のスタッフでなければ、農協から離れていきますと申し上げた。それは誰でもそうです。お年寄りが年金から一生懸命定期を積んできました。おじいちゃんおばあちゃんはそういうことをしてきました。小刻みにしてきました。そうすると、それを堂々とうちに持ってきて、おばあちゃんがないと若い者に渡していきます。そうしたら、おばあちゃんのお金がお金なくなってしまう。そういうことを農協は平気でします。家族だと思ってするかもしれませんが、人権を無視しています。しかし自分たちが解約するというと、農協は「本人の名前でないと解約できない」と言います。積んだ人の理屈は一切ありません。子どもの名前にしてあれば、その子どもしか受け取れないといえます。そうすると今まで苦労して積んできた、子どもが10歳、5歳から積んできた親の心はどこ

に行ったと言いたくなります。ですから、そういうことを十分理解した上で、対処すべきが農協の役割だと言いました。

ここに温かみ、地域のぬくもりなどが全部飛んでいってしまい、広域で人も動いていて顔も知らない農協職員が、そういうことを言ったら、知っている人ならまだ許せるけれど、何も知らない人が正面から言ったら、苦労して積んできた農村の女性たちにしてみたら、冗談じゃないと言います。こういうところを伝統の大事なものを大事にするという姿勢も農協にあるべきではないかと言いました。これが農村崩壊の一つのきっかけになると言いました。そういうことを考えると、話し合いができる家庭はよい。話し合いのできない家庭は、それで完全に親子がおかしくなります。そういうことを考えると、どういうことがよいかを考えると、いわゆる家庭の事情もありますが、法律ばかりではいけないと思います。そこのところを家族の中でも地域の中でも理解し合わなければいけません。

農産物加工を通して見えてくる大きな問題ー地域経済建て直しの視点ー

付加価値農業というのは、いかに農産物を捨てずに、付加価値をつけて農家経済を豊かにするのがポイントになります。付加価値をつけたことで、災害が怖くない地域ができます。災害のない社会を構成することができます。それが付加価値農業。これから大事なところで、今、砂糖が燃料になって高騰しています。大豆があと1年くらいで入ってこなくなります。これも日本の食の大きな問題点です。大豆が、納豆屋さんでも、1年後真っ暗です。大豆を作る労力がないです。つまり、サトウキビが燃料に変わる。アメリカは政府の政策で、高い雇用労働条件でやるそうです。そのために大豆を作る安い賃金の所に、働いてくれる人がいなくなってきました。外国産大豆が上がりっぱなしに上がっています。すべて、ブルーベリーも上がっています。砂糖も上がっています。原油の値上がりはものすごく大きい経済変化をもたらしています。そこに持ってきて、中国がああいう問題を起こしました。ああいう問題を起こしたら、中国のものが全部、土産店では「中国」と書いてあるものは置かないと言っています。つまり家庭の会話の中でそういう意識が高まってきたということです。

ではどうするかというと、先ほどの玉井先生の話ではないが、梅を切ってしまうてない。和歌山もない。和歌山も輸入した梅を和歌山で出していました。単純に梅一つとってもないのです。これが日本全国で起きています。日本の食料も、大きく響いてきています。非常に怖い話です。

100リットルのブルーベリーの濃縮缶がいくらすると思いますか。貿易会社に聞いてみました。私の会社は使いませんが。100リットル缶が50万です。暴騰です。それだけならいいが、日本の貿易会社に今なら4缶ありますと。つまり400リットルしかない。在庫もない。ものがない。値段が高い。これが外国農産物の今日本に起きている大問題です。

これから、食糧の自給率を上げる。間に合わない。今年の8月のお盆商戦に向けてどういうことがあったかということ、中国のものは棚からもってってください。中国と書いてあるのは、ホテルでも、土産店でも、引き上げさせられました。問屋は在庫倒産。下伊那でも、輸入品を潰け物の原料としていた企業がやっていけなくなって合併し、役員構成と組織が変わった手紙がきました。そのくらい、外国農産物の原料が売れなくなりました。

どこに頼るか。農村しかないじゃないですか。ところが、農村で生産が上がるような態勢が整っていない（農林省は大きい農家を応援しようと考えていますが）。国内農産物生産地が危機にさらされています。現実起きています。外国産、国産大豆の違いがだいたい8分の1くらいの価格差でした。ところが今は、値段が肩を並べています。国産も外国産も値段が変わらなくなってきました。それだけ国産の大豆が値段を下げて、外国産大豆が値上がりしているということです。余り価格が変わらなくなってきました。そうしたら、国産を選ぶじゃないですか。ところがものがない。

大きいところに買占められてしまいます。

ある業者が専門に買い付けに入って倉庫に入れて、知らん振りしてしまう。これが現実起きています。いかに、自分たちの農産物を大事にしなければならないか。消費者、生産者にかかわらず同じことが言えます。付加価値をつけようにも何も作っていただければできません。今、田畑が荒廃地になってしまっています。これが今の自給率39%に下がった日本の現状です。あとの61%は外国産に頼ってきました、依存している。これをどうするか。貧富の差が大きくなっていますね。日本中で、貧富の差が富裕層と低所得者との格差が大きくなってきました。

企業の中で、外国産で作っていたところは、どんどん悪くなってきています。まともに給料を払えなくなっています。国産のものを作っているところが、いく社あるか。指で数えるほどしかありません。原料は全部外国産ですから。

日本の今の経済をどうするのか。農村も消費者もない、全く対等の立場に立って考えなければならない時が来ています。一つの商品の仕入れ販売を通して、私どもがひしひし感じる現状です。非常に厳しい時代です。経済の流れがいかに変則的な流れをしているのかを感じます。これが今の日本の経済です。長野県においては見えないものが、全国では見えます。今はトヨタ自動車がものすごい利益があります。銀行も利益を上げています。この間、銀行の決算書が届きました。銀行はものすごい勢いで、黒字を出しています。貯まるころには、吹き溜まりのように貯まっています。

しかしながら、一般はどうでしょう。非常に貧富の差が甚だしい。甚だしい格差を感じたときに、私どもは、地域経済を良くするための努力をしなければなりません。これを進めていかなければならない。つまり農業という形の中で、物を作ってもらわないといけない。次は食料の確保。これは大事なことです。私は今年から、農地の確保を始めました。今、農地を捨てますね。捨てる人が多い時に、反対に農地を買いたいと思って、農地を買っています。これは、大事なことじゃないかと思います。作れなかったら、荒らしておいてもいいから、確保しておく。土がなかったら何もできないので、どうしようもありません。こういう時に、考え方をちょっとひねるとよく見えてきます。これが今の日本の現状です。

農産加工を通して見えることは、一つには、地域経済をどう支えていくのかが、大きな課題となっています。もう一つは、どうやって農業を存続させていくか。若い人たちに魅力のある農村を作らないと、農村に若者が定住しません。これが今の私たちの役割ではないかというふうに思います。

新たな分野への挑戦

別の分野の話に入ります。私は福祉事業もしています。福祉事業がどうなっているか。非常に追いつめられているために、介護保険法で地域は捨てられてきていますので、お年寄りが入りたくても施設にも入れない。施設もない。しかも医療費が高い。たらい回しにされる。3ヶ月しか病院にはいられない。追い出されてしまいます。このために施設が足りません。そのためにどうするか。大変なことです。

もう一つは、全国の障害者施設。この人たちが物作りをはじめています。「全国共作連」という組織がありますが、その研修会などにも行きますが、京都から障害者施設の職員が研修にきていました。障害者施設が自立支援法で、自分で自立しろというものです。法律の下にあって、障害者が障害者年金、プラス支払った額に対応する支援をするということになっています。障害者がどうやって生きていくのか。ここでも自立支援法の中で切り捨てられている。障害者施設にも国の厳しいチェックが入る。とにかく障害者施設を経営している皆さんは一生懸命です。しかし、障害者施設の差があります。障害者に給与を払える施設では8万10万払っても、払えない施設はゼロです。同じ障害者施設でも、障害者により格差がものすごく出ています。この格差を何とかして埋めようと。ところが今まで施設の職員たちは、障害者の面倒を見さえすれば良しとしてきたところがあり

ます。こういうところが一気に困っています。それを、この間も研修会で指摘してきましたが「あなた達は健常者。障害者の面倒を見てやる。情けを掛けるという目で見ているから、何もできない。そうではなく自分が筆頭に立って、この施設で作業所ではなく企業として、つまり作業所から経営内容を変えて自立していく企業形態を取らずに、作業所だとして、昔のように箸箱の折りたたみではやっていけない。1箱3円とか。1年かかって数万円では、障害者の面倒は見られません。家族から出された障害者は行き場がない。施設も本気で、指導員としてやるなら、自ら汗を流さないといけない」という話をしました。高齢者施設も同様です。ヘルパー50人、デイサービスセンター、とグループホームを経営しています。

障害者が生きられる、そして高齢者が生きられる形を取らないと、だめです。その役割はどこにあるか。地域にしかない。地域がそれを抱えられる体質を作らないといけない。そうしないと、たらい回しにされたあげく、どうにもならない。家族も面倒見られない。そして植物人間として、面倒を見て、高齢者がどちらかを見合っている。そうすると疲れてしまう。若い人でも疲れて病気になるてしまいます。これが現状ですから、福祉国家としてどういうことができるのか。ここには地域の結束力と、地域で温かく迎える目が必要です。そういうものが欠けています。

私どももデイサービスと、グループホームを作ったときには、毎晩部落に行って説得して作りました。今はそうではありません。3日前に見に行き、その施設を買おうかといったら、「是非来てください」と。全然違います。3年前は、来てもらったら困ると追い出した考え方が、今は「来てください」と。なぜかという、簡単なことです。どちらかという、世界の違う人たちに来たら困ると、だから自分たちの地域の中で買おうとしてもお金がない。買えないので、来てくれるのなら、私どものように福祉事業をしている人に来てほしいと。私がまず心配したのは、この集落をどう説得しようかと思いました。そしたら、逆でした。是非前向きに考えてほしいといわれました。たった3年でひっくり返っています。これが現状です。同じように、福祉という世界を見ると、障害者も同じです。

名古屋の障害者の研修会に行きましたが、そういうのを見てみると、非常に大変なことだとわかります。そういうのも支えるのは、最後は地域社会しかありません。自分たちが住んでいる地域社会しかありません。しかも自分だけ良ければいいという考え方ではなく、お互いに支え合える、そういう施設を受け入れる。そして施設に入る人を受け入れる体質改善をする。こういうのが大事な役割になってきます。切り捨てられる社会になっている人たちを、どうやって救うかというのも大事な役割の一つです。

厳しい社会構造の中で、いろんな人たちの役割がみんな違うと思います。それぞれの地域の中で、働く役割がみんな違うと思います。何かに関わりながら、何かをしながら地域を活性化していく。地域に経済力をつけないといけないので、今までの農産加工所は農村女性のたまり場的、しかも何人かで集まり何かをすることで、心を癒したい。旅行にも行きたい。この仲間作りの場でした。今は、そうではありません。経済を活性化するための役割をする農産加工です。付加価値農業をしています。経済の一翼を担うように変わってきたので、そういう形を考えていかないと、だめな時代が来ているわけです。経済的役割を、大きいことを言うようですが、一人一人の経済が地域経済につながるの、意図的に考えなければなりません。

私も自分で20人の社員を抱え、宴会で並ぶとぞっとします。一人の社員の後ろに家族があります。全部に家族があるので、この人たちの生活を支えなければなりません。そうすると、重荷を感じます。よく宴会の時に感じます。バラバラに仕事をしているときには感じませんが、新年会や忘年会など、みんなが集まったときに感じます。重荷を感じています。事実、私自身が感じています。

我が社のもう一つの試みー古い物、新しい物、取り混ぜてー

もう一つは、日本人が忘れているところのものを復活したいと思います。私のところで、どういうことをしているかというと、まず会社でご飯を炊いています。みそ汁を出しています。そして、おかずは取ります。しかし、1/2は補助します。2升の米を毎日炊きます。大きい業務用の釜です。洗ってすぐに炊いてもご飯がものすごくおいしいです。もう一つおいしいのは水がおいしい。食べ物を共有することで、仲良くできます。これが大事なことです。笑顔のないところの加工所では、おいしいものができません。なんでもそうです。おいしいものを作るためには、精神が安定していないとだめです。体が疲れていると、酸っぱさを感じません。そして甘みを要求します。こういう人は作ってはいけません。精神的な安定感、これがおいしいものづくりの源です。従業員のみんなが、同じ釜の飯を共有し合う。これで私の加工所は成り立っていると思っています。

昨日も事務員に注意しました。工場の人に来て、食堂でお昼を食べます。工場の人たちが来たときに事務員の人たちは避けるのです。行かないのです。私は逆に、わざわざみんなと一緒に食べに行きます。接触しようします。私がなぜ従業員と接触しているかわかるかと聞いたら、わからないのです。工場の人と一緒にご飯を食べたらといったら、「従業員の人のご飯の邪魔になる」と言いました。大間違いです。事務所でも、働いている人の汗を見ないと事務所が成り立ちません。この人たちの顔を見て、今どれだけ骨を折って工場から来たか。それがわからなくて、社員の仲間としていけるかどうか、考えて見なさいと言いました。私の行動は、早く食べたいから食べるのではない。今日は、この組と食べよう。明日は、この組と食べよう。これは、共有することです。そういう行動をしているのに、あなたたちはどうしてできないのかと言いました。

今の会社の就業時間。8時に入り5時に終了。8時間労働ということは、基本的にはそうですが、会社の働く時間で物をいってはいけません。絶対に仕事の時間を指示したことはありません。必要なら7時に出ることもあります。採用する時にそれを言っています。8時間労働での労働者はいません。労働者を雇用する気はありません。だから8時間労働で労働者として来るなら、お帰り下さいという、採用をします。

私の会社の中で、今まで入っている人たちと共に仲良くして、自分たちで物作りを一生懸命して、農業生産者に喜んでもらえる、この心がなかったら、うちの会社に来ていただかなくても結構です。まずそれが一番始めの言葉です。そういう気持ちがあったら来て下さいと。それには、労働条件にはありません。労働者と考えず、仲間として一緒になって、地域の物作りをしていく。これが大事な基本なんだとまず言って、それに共鳴したら採用しますと言っています。

単純に会社経営の利益主義、あくまで利益主義は捨てています。利益主義を捨てて何をしているかといったら、作ってあげてあげたものから、定期的な、つまり金額をいただくことで、お金が回ってきます。自分の経済を考えず、相手が良くなってくれることを考えて、私どもは物づくりをしてあげる。それによって、お金が循環してきます。こういう企業形態です。それぞれのところにある捨てるものをお金に換えて、農業を援助、支援していく心でいつも仕事をしています。

地域社会を構成する中で、当然きちんとした時間外労働はしないように努力しています。基準局に怒られることはありません。ほとんど正社員で雇用しています。70歳になっている人は、正社員では雇用していませんが、あとは全部正社員です。全員退職金制度にも加入して、払っています。農産加工で、お金は取れません。これが全般的な（9割程度の）農産加工所の姿です。しかし私のところでは、余ったときには、期末手当を出します。夏冬のボーナスプラス期末手当も払います。

一般社員も優秀な人は、役員になります。私のあとを娘とか息子というようには考えていません。会社は従業員が、みんなここで働いて、給料がもらえる形を作っています。ちょっと一般的な考えとは違います。できる人は役員に繰り上げて、役員待遇でやっています。一番役員で早い人は3年

です。それで役員をやってもらっています。執行役員ですから、全部任せています。こうして会社経営も、社会ニーズにあった会社経営を考える中で、従業員にもぬくもりがある社員構造を作り、良い物を作り、いろんなところの地域の人に喜んでもらう仕事に力を入れている点では、半分考え方としては、古いです。食事を出すというのは古いですよ。そこに昔の人が言った「同じ釜の飯を食べる」といった言葉の裏腹で、そこで気を合わせていく。お茶菓子も、コーヒーを飲むにしても、一切個人負担はありません。旅行も負担はありません。全部会社です。希望は本人の希望です。工場の中で一番若い人。一つの工場で一番若い人。これを実行委員にして、旅行や夏の慰労会の計画一切を社員がやります。私は一切口を出しません。自由にやっています。お金は会社から出します。個人負担は一切ありません。ときには、小遣いももたせます。今年の夏は暑かったので、特別手当で金一封をつけましたが、そういうことはします。会社がふくらもうとは思えません。これで従業員が仲良くやっていけると考えます。そういう会社構成を考えながら、地域密着のものを作ってあげます。そして地域に貢献していく。こういう役割をそれぞれが持って、やっています。

もう一つ付け加えます。残渣が出ます。全部菌を入れて堆肥化しています。屋根には太陽エネルギーをつけ、環境問題に取り組んでいます。2,000万で浄化槽をつけ、完全によい水にして、流していきます。私どもの寮では、法律的にはやらなくてもよいのですが、先進的に進めています。太陽エネルギーで電気もまかなっています。環境に最も力を入れた企業としてやっていけるような形を作っています。

古かったり、新しかったり、いろいろミックスしたやり方でやっています。基本的には農業地帯と一体化した農業支援型でやっていくという姿勢は根本的に違っていません。

この間出した新聞です。「ふるさとの味」という新聞です。地方紙です。この下に私どもが組織している、ほとんど女性でできている企業体の下伊那で22ほどあります。ここに広告料を払い、こういう紙面を反面使い、これは夏号です。お正月の元旦号もあります。助けだけを求める加工施設ではなく、地域をPRしていく。そして地域のことを理解してもらう。社会的に新聞という形で理解を求めています。

県でやっている元気づくり支援金がありますが、エプロン、法被、ももたろう旗、今年度はすべてを申請してもらいました。今は民が動くとお金の下りる時代です。みんな仲間ですから、今年は男性女性のエプロン、買い物袋も「南信州」という名前を入れて、「南信州うまいもの」というチラシを入れた買い物袋も作り、配りました。地元の地域と名古屋で配りました。他県に販売に行ったときに南信州という地域を売るのが目的です。「南信州うまいもの市」という名前のももたろう旗を50本くらい作りまして、町村にある組織には分けてただあげて、地域を売ってきました。飯田下伊那一体感の中で、地域を売っていくという動きをしています。

いろんな形で、パンフレットも何枚か持ってきましたが、それも昨年元気づくり支援金で作りました。毎月、中京へ売りに行く人たちには交通費もあるような仕組みを作りながら、骨を折った人に還元するようにしています。地域一帯の中で組織も認められ、応援してもらいやっていくと考えて、私の事業体の内容と、これから全県下そういう形ができればいいなと希望を持ちながら、長い時間お話しさせていただきました。終わりにします。

4. 質疑応答

住吉／お話を伺って、多分いろんな方が、聞きたいことがあると思います。遠慮せずに、手を挙げてください。どなたでも良いので、口火を切ってください。

質問1／安曇野から来た等々力です。

二つほど質問があります。農水省で、補助金が出ます。4から5年計画で進んでいますが、先生から言われたように、地域の農業がなくなるかもという中で、私も70町歩ほどしたいと思っていますが、起爆剤になったかなと思います。そういうものを作りながら休耕田にも夢ができました。

技術支援ということで、後半で話されましたが、どの地域でも障害者が作ろうとしています。でも販路がない。そういうハンディのある方が、いろんなものに挑戦しています。販路ができないということで、地域というものが支えて、いろんなところで展示販売をして、生きがいを見つけて、販路を探すのも、地域づくりの一環だと思います。

聴いた話を糧にして、行政もがんばりたいと思います。今日は、ありがとうございました。

住吉／それでは先生、よろしくお願いします。

小池／安曇野には大地があります。

その大地にもう一步付加価値をつけられればよいと思います。そこまで行く方が、集落営農の価値が上がると思います。どうしてかというと、私のところでは、テンペという物を作っています。納豆菌に対して、テンペはバナナの皮にある菌です。

テンペ菌で発酵させていろいろ作っています。みそでもよいです。みそは一種類しか作らないところが多いです。一種類では面白みがありません。たとえば、にがりみそ、玄米みそを作ります。その中で、信州みその中でも、麴の比率を上げます。いろいろ形を変えて、みそといえども4種類、違った形のみそでも出していくと、選択の自由を消費者に与えるという意味では大事なことです。私どもでは、2斗の大豆で、だいたい4万くらいになります。

それくらいに価値は上がります。大豆も、米もそうです。いかに、米を価値ある物に変えていくか。それでも他から見たら安いことになります。私どもの場合には、大豆は、愛知から2斗送ってきます。それをテンペにして送り返します。テンペは、その取った人のところに帰っていきますので、取った人の名義で売れるように契約をして、作ったところで、売っていきます。

ジュースでも、ジャムでもそうです。固有記号というのを厚生省に出すと、その人のもので、その人の地域で出します。施設がなくても、物は売ることができます。付加価値も作ることができます。これが私どもの施設の特徴ですね。ですから、どこから来ても、どこからのジュースが来ても、ラベルも作って、次の日は直売所に持って行けるようにしています。

すべてそういうふうで、テンペは許可がいらないので作ると良いと思います。簡単にできる商品です。ですからそれで産地の特産品にすればよいことだと思います。長野県ではうちしか売っていませんが、岡山の物は岡山テンペ。静岡にもあります。いろんなところにありますが、長野県にはまだありません。付加価値というのは、ふくらみを持たせることです。大豆はずっと良いと思います。

住吉／ありがとうございます。他にありますか。

質問2／蟻ヶ崎西町会で、蜂谷です。

お話をお聞きしまして、私ども町会もいろいろやっています。先生の話のを伺っていて、小池手造り加工所を設立されたとき、いろいろなジュースなど、あるいはさっき玉井先生からワインの話も出ましたが、いろいろやられたと思います。先生の、いわゆる成功の秘訣というか、もとは、やはり、天才的ななんというか、栄養学とか、知識はどこからきているのでしょうか。もともと知識を持っていたのか、経験から培われたものなのか。どのようにしたらそうなるのか、お聞きしたいと思います。

小池／原点は玉井先生にあります。

どうしてかという「発想しろ」とか言われますから。その発想するということは、人にどうこうではなく、一つの物を作ったら、次に困った時に次のステップに入ります。誰に教わることはありません。基礎さえ培われていけば、すぐに商品は生まれます。簡単にわかります。だって、品物が送られてきます。このときに何にしようかと、それからものになら考えをいけます。

釜の中に物が入ります。そこで全部味を調整します。そこで考えます。あちこちの知恵を集めるのではなく、現場で困ったときに生まれてくる知恵で、なんでも作ります。

上田なら、赤いパプリカを赤いジュースにします。・・・3点セットではないですが。同じものでジャムを作れば、また3点セット。パプリカだけで6種類です。自然にできるようになっています。階段の1段がないときに2段はありません。そんなに難しくなく、出てきます。

どこで教わるわけではありません。自分なりに基礎を持てば、そこからは自分の技で、自然で生まれてきます。

どこで研究してもらうのか、人の研究は役に立ちません。自分でやればものになっていきます。試作してほしいといわれても、試作はしません。直接もってきてと言います。調理室ではないので、テーブル試作はしません。

直接送られてきたら作ります。これで仕上げます。畑で作り、肥料が違い、全部違ってきます。

一軒一軒の農園の顔が出てきます。これが対面販売でも出てきます。売りやすい農業者のスタイルが出てくるので、そういう風にもものを見て、そして物から商品が生まれてくるということです。ですから、たいして教わってはいません。

質問3／須坂の園里加工組合から来ました。

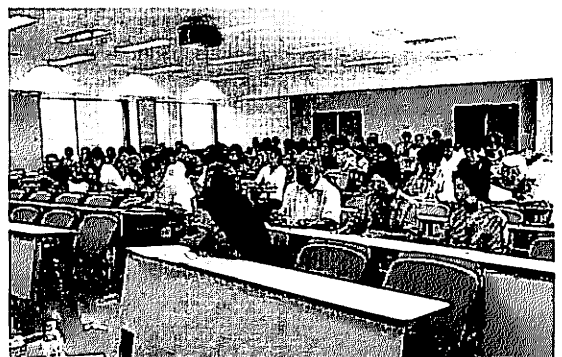
今日は参加させていただきありがとうございました。

加工所の許可を新たに作り直すことになりました。そこで加工所の経営についてですが、なかなか利益が上がりません。私どもは部門別にしていますが、いろんな所をご覧になって、県内ではどのように経営しているのか、お聞きしたいです。

小池／私は「班」を作るのは、最低のことだと思います。

「班」、中北信はあります。味噌の班は、味噌を煮たら、煮ている間は何をしていますか。その間はしゃべっているだけ。お茶を飲んでいます。この時間となりの鍋でジャムを作ったら、野菜があったら、漬物を作れます。

加工所は、いくらでも作れます。「班」を作ったら、味噌を煮たから私は帰るということになります。こんな効率の悪いことをしては、経済的な問題が生じます。加工経営は、「班」などつくらず、1つでなければなりません。1つではじめ



て採算がとれる状況になります。

ジュースの工場に2つの釜があります。もう1つ加えました。ジュースを煮ながら、ケチャップを作ることができます。基礎経費がかかりません。作業をするだけ。煮るだけ。できあがったら、商品になります。2つの釜でジュースを作りながら、もう1つを見ます。3つの釜が、いつも動いていないといけません。

「班」を作ったらどうかといったら、「班」では、労力の配分ができません。ジャムを作ったら帰るといって帰ったら、お金になるわけがありません。自分の体を自分たちが、いかに労力を上手に使っていくかが、経済的効力です。班を作っているところは、分解します。無駄はだめです。

班を作っているところで、利益を上げているところはありません。全国どこでもそうです。中北信は、「班」を作りたい。南信では、「班」は作らない。

「班」を作っているところでは、1時間100円しか払えません。良いものが作れません。情報を共有しません。いいものができるわけがありません。豆を煮るのはプロかもしれませんが、漬物はできません。漬物の人が来ないとできません。合間に何かつくることができません。

基本的に考え直して、まとめないといけません。頭は一つで結構。経営者感覚はリーダー一人でよいと思います。「班」を作ったら、班長がいます。統一することができません。基本的に絶対成功しません。ですから、主婦の「お楽しみ会」になってしまいます。そうではなく経済を考えたら、半端なこと無駄なことです。失礼ですが、現実です。

私どもは、もう1つの工場も3つ釜があります。1つの釜は豆を煮て、1つの釜はジャムを作ります。ジャムが煮えたところで、また違うことをしています。ジャムを詰める時は応援します。そしてまた別の仕事をします。そうしないと、安い値段ではできません。「班」というものは邪魔です。基本的に考えを変えないと、良い加工所組織になりません。失礼ですが、それが原点です。加工所を伸ばしたいと思ったら、こういう考え方をしていくのが原点です。どこでもそうです。「班」をやめないと、私は次のステップの指導はしないというくらいです。邪魔なんです。さっき言ったように、「班」でそれぞれの収入が違ってきますので、例えば、小布施でアイスクリームを作っている人は無料。配分がある人もいれば不服が出てきます。代表者は務まりません。どこでもそうですが、だいたい「班」を整理します。整理してやっていかないと、そんなことでは売れません。

味噌の人が味噌だけでもって買って、買ってくれますか。味噌を持ったり惣菜を持ったり、いろんなものを持って、これだけありますと、代表者が、これをこれだけ造ってくださいと言うのです。味噌をどれだけ、惣菜をこれだけと、流通に載せるだけの幅がないといけません。地域沿いで、直売所に出すくらいで終わってしまいます。「班」の欠点です。

皆さん「班」を作りたいがります。でも「班」を作るとお金になりません。何故かという自分満足したら、イヤになって落伍者が出ます。5年の間に落伍者が出ます。それが現実です。

住吉／他にございますか。

質問4／先生の本を買って、柿の酢を作ろうと思っていますが、ろ過の仕方がわかりませんので、教えていただけたらと思います。

小池／柿酢を本当に作りたければ濾過器が必要です。そうでなければ、いったん火を入れて、ざるに入れて、柿が落ちますね。昔の方式です。大きいタオルをざるの上に置いて、したたりという方法です。澄んだものをもう一度火をかけると、渋みが固まって分離します。分離したら上に酢ができます。それを使えば、酢ができます。

ただし菌を殺さないと酸味が消えるので、酸度が4くらいになったときに一旦火を入れます。それできれいな酢ができます。ですから、火を入れて、菌を殺して、タンクに入れておくと、下に黒

いものがたまります。これが渋です。そうすると、上に出た物がきれいな酢です。

質問5／野沢温泉村から参りました北見沢です。

昭和61年に農産加工所を設立されたそうですが、これは何人で出資、出資金はどれほどで始めたのでしょうか。私もちょっと、加工所の設立もいいかと思っていますので、詳しく教えてください。

小池／最初は27人です。

やっていく中で、足引っ張りなどトラブルがあり、やめていく人がいて、25年たっています。当時50代で今70代。年でやめる人もいます。まだやっていますが、会員は減っています。

途中で設立し直して、つまり女性だけでなく男性も入れ、女性が作り男性が販売し現在もやっています。男性は家同士が集まって組織になっています。男性も女性も一軒の家で、二人参加でやっていました。

10年たったとき、その施設でやりきれずに私が独立し、すべて生産量を上げるために、そこはそこで残して、今度は私が独立して、今の農産加工所に仕上げました。

前回の所はまだやっています。一步間違えばまだ私の名義かもしれません。ただ高齢化していますし、新しい方が入らないので、なかなか難しいと思います。何年かしたら高齢者ばかりで、できなくなってしまいます。これが集団の欠点です。

私どものように個人ですと、若い社員をとれるので、中堅、30代40代と社員の構成メンバーができています。グループですと同年代です。仲良しグループです。これだけでは難しいです。新陳代謝のために、若い人を入れなければなりません。

固定観念で、中まで拘束してはいけません。

はじめたときの資本金は、1年で返しました。出資金ゼロにしました。それだけ収入が上がりました。1年目から現在まで、社員と旅行にも行っていますが、社員の負担はありません。それは経済効果を上げるシステムを作っているから、そういうことができます。システム作りが基本です。

質問6／加工所の加工品の販路は、先生が見つけていらっしゃるのですか。

小池／最初は販路を作りましたが、今も新しいところもできているので、それはそれで売っています。

今、私の所は、販路については開拓していません。営業はさせません。「鳴くまで待とうホトトギス」です。営業して売るというのは、不利です。「売ってください」と言ってくるのを、待ちます。待てないと思うでしょうが、これが待てるのです。100億の会社でも営業には行かせません。欲しいと来てくれたところに売ることにしています。これだけは守っています。だから、営業には行っていません。こちらから、売り込みには一切行きません。

では営業は何をするか。信用調査です。それから様子を見に行きます。でも、こちらから「これを買ってください」とは行きません。欲しかったら、買いに来てくださいということです。顔の知らない売り先が山ほどあります。でも売れていきますね。

今、持っているものでは、ジュースはもちろんですが、このケチャップもこれだけで売れます。毎日、大きい釜いっぱい作りますが、今日作っても、今日出てしまいます。

ただし、この中に何が入っているか。変なものを何も入れてありません。トマトの味を丸ごと楽しむことができます。入っているのは、リンゴ酢と砂糖、塩、とうがらし、トマト、これだけです。それで作っています。黙っていてもそれが飛ぶように売れています。おいしいからです。

たまねぎドレッシングもそうです。年間、7万本くらい出ます。すごいです。私どもは作っていますが、タマネギを送ってきますね。そのタマネギも地産地消です。学校給食で使っています。使

っているのはお醤油、国産丸大豆、みりん、それに清酒、微量の砂糖、あとは少し香辛料を入れてだけです。

上田あたりの女性たちが、30人くらいで集めて持ってきます。上田に持っていくと、それぞれが売ります。30人のラベル作ってあげます。我が社でラベルを打ちます。ですから、自分の持ってきたタマネギが自分のものになっています。それで売れています。我が社の製品、これがほしいので、スーパーも来ます。おみやげ問屋も来ます。営業には行きません。行く必要がありません。つまり対等になるより、「売ってください」と言ったら、「いくらにしてください。原価を下げろ」といわれます。原価は下げません。すべてそうです。こっちから、これを作ったから売ってくださいとは、言いません。

ある意味、反対商法です。売ってくださいと言ったら、業者です。そういう感覚では作りません。自分の作った物に自信があるので、ほしかったら来てくださいと言っています。地域のものを使った良さですから、入っているものに自信を持っています。お客さんは食べておいしいと買っていきます。学校給食に出すと、学校で食べた子どもが、これを買ってと言って、ほかのものを食べません。そういうものを買えばよいのです。

質問7／今は先生のところが大きくなり、個人でやって、買いに来てと、お待ちになっていると思いますが、はじめとき、加工所ができたとき、販路を見つけたとっていましたが、そのときは、売り込みしたのですか。それとも待っていたのですか。

小池／最初は1,000万くらいの売り上げでした。最初から売込みには行きません。今は3億。一切売り込みには行きません。

最初は1,000万くらいですから、あわてません。出た利益で次のものを作るステップにしました。お金は借りませんでした。これが条件。そういうことです。

住吉／では他の方。

質問8／須坂から参りました佐々木です。

先ほど、リンゴ酢で消毒するということをおっしゃった気がしますが、どのようなことですか。

小池／りんご酢を自分で飲もうと思ったら、酢を入れておくと、リンゴ酢になります。私どもは売りますので、国税庁の許可が必要です。柿酢もそうです。一年で、天然発酵させます。

天然発酵させた酢は、黙っていても売れます。

リンゴ酢は、一升瓶で作りますが、リンゴだけでできます。ただ密閉してはだめです。菌が動けるようにしておかないといけません。そうすると酢ができます。

住吉／他にありますか。

質問9／今日の話は基本的なことは、すべていろんなところに通用すると思いますので、大変勉強になりました。私は年会費3,000円で会に入っていますが、その仲間に30代で卵などいろんなものを作っている男性がいます。その卵を加工するには、どのようなものがあるのかと教えてほしいのと、これから私たちの会で、男性の作っているいろんなものを使って、今後農業がすばらしいものになるように協力したいと思っていますので、助言していただきたいと思います。

小池／養鶏農家は、卵の小さい物は売れませんね。そういう時に、卵油を作る方法を知っていると、

卵油は高く売れます。私のところに入入りしている人で、卵油を作り、卵を売っている人がいます。自然卵だったら、卵をケーキにすると、何も使わなくても売れます。

親鳥も産まなくなった鳥は、産業廃棄物になります。肉にして、肉は加工して缶詰にしたり、生肉で売ったりで、肉は肉で売り、450羽で1,000万の収入が得られます。何も養鶏農家は苦しいわけではありません。今は1200羽になっています。

卵の使い方は、1,000個の卵を黄身と分けて、水分を飛ばし、うちへ持って行って卵油を作り、カプセル会社に頼んで卵油で売っています。高収入になります。

また自然卵を使ったケーキは、ものすごく良いケーキです。これを紹介してあげて、ケーキにもしています。

養鶏農家がどういう売り方をしているか。高くても、一個50円にしています。捨てないようにうまくやっています。小さい卵は卵油にしています。これで処理できています。これでよい養鶏農家ができ上がります。よい経営になります。

住吉／時間に限りがありますので、最後の質問にしたいと思います。その後、玉井先生からコメントを頂いて、終わりにします。最後に質問あったらお願いします。

質問10／すみません。安曇野市の白沢です。

貴重なお話ありがとうございます。今までで、一番、失礼な質問かもしれませんが、今までで一番儲かった商品、損をした商品を教えてください。

小池／損した商品はゼロです。損をするものは作りません。それだけのことです。儲かった商品は、何ということではなくて、利益の出ないものは利益が出るように作り方を工夫します。利益が出る方法を考えて、利益につなげます。効率が悪い方法は利益が上がらないので、効率の良い方法で、利益がでるようにします。

農家相手なので作ります。トマトなんかは、手間がかかりますが、時間配分を上手に使い、ここで損をしないように組み合わせを考えて、均一に利益が上がるように努めています。それぞれの社員の生活があります。ただし加工料は、全国的でも一番安いです。

住吉／ありがとうございました。

手品を見さされているような、何かわからないけど、すごいなと思います。知的集約産業かと思います。では玉井先生、簡単にコメントをお願いします。

玉井／ご清聴ありがとうございました。

小池さんがこんなに偉い人になるとは思わなかった。昔は楚々とした人だった。女性はいいですね。成長するんですね。

小池さんとは長い付き合いです。小池さんに聞きたいことがあるようでしたら、松本大学に地域総合研究センターがありますので、そこへ集約させてください。私が代表して小池さんに質問し、答えさせていただきます。

小池さんは5時の電車でないといけません。何しろ、最果ての地ですから。これで終了します。

住吉／最後に拍手でお送りしたいと思います。ありがとうございました。

(今回、本報告書に掲載するにあたり、加筆・修正を行った。)