

みえのふるさと先導人 1

私の考える農業は、
生産、加工、販売まで
一緒です。

(有) 藤原ファーム代表取締役
近藤正治さん



草餅の店『えぼし』



……ここ藤原町古田地区で土地改良が実施されたのはいつ頃ですか？

昭和54年からです。その時私は50歳くらいで会計担当理事をしていました。重要な事項は皆さんと協議して決定しました。土地改良事業は平成元年に完了し、借り入金が完済した平成7年に土地改良区を解散しました。その後施設等の維持管理は、古田農家組合が受け持っています。

当時古田区長を兼務していましたので、土地改良事業と同時に区民の皆さんが幸せに感じる地区を目指してきました。例えば、すべての家の前に車が入れるようにするとか。集落センターを建てるとか、総合的なことを考えました。

……将来に向けたプランの例を教えてください。

当時、山村振興事業計画の年でもありましたので、若い人に定住してもらえる地区を第1目標に将来の計画を立てました。例えば、公会堂、テニスコート、除雪車、集落排水等々……。テニスコートを作ろうと提案した時には反対意見もありましたが、現在でも小中学生や若い人が使ってくれています。街から嫁いで来た若い奥さんにも喜ばれました。(笑) もちろん地元の人は無料で使用できます。土地改良の換地のときに、公会堂の用地は換地工区に入れて確保し、集落排水用処理施設用地は白地にして確保しました。

……草餅の店『えぼし』をオープンさせたきっかけは？

古田農家組合の意向で、平成8年に有限会社藤原ファームを設立しました。有限会社というと個人企業のようなのですが、集落の農地を守ろうとする組合員の意思で設立していますので農地の利用調整や施設の維持管理等は、その役割を古田農家組合が担ってくれています。この藤原ファームの経営の安定を図るための「直売所」として、平成12年にオープンしたのが、草餅の店『えぼし』です。

農業とは、今までは米や麦、大豆など原料を作る第一次産業でした。私はその生産から、加工、販売までを一貫して行い、消費者に届けるまでを農業の仕事だと考えています。

米を農協さんへ出荷するだけでなく、白米や玄米を売る。その他に、それを餅や菓子等に加工して、皆さんに食べていただくまでを農業のテリトリーに広げようと思っています。

それを具体的なカタチにしたものが、『えぼし』なのです。また同時に、生産者と消費者の信頼関係の確立です。『ああ、近藤さんが作った餅か、お米も売っているのか』という、顔が見えて安心・安全な農業を実現し、

安い外国産に対抗しようと思っています。

…顔の見える関係から信用が生まれるのですね。

それともうひとつ、名古屋や桑名、四日市のお客さんをここに呼ぼうという考え方です。

よそのスーパーで売るのではなく、同じステージで都会の消費者と集落営農を行う農村が一体となって、グリーンツーリズム活動を推進しています。そこに消費者と共に生産者が農村を守るという考え方です。

そのためには地域の魅力をどんどん発揮していくことが大切だと思っています。

……その魅力づくりとは、どんな事なのでしょう。

消費者の人に、生産地の良さを知ってもらおう事だと思います。そのためには、まず、来てもらうことが第一歩です。そこで、古田遊歩道という散策道を作りました。

道の途中には、炭焼き窯、水車小屋とビオトープも整備しました。と言っても、みな手作りで、水車も車輪以外は『ほうすけクラブ』のメンバーが作りました。なかなか良くできているでしょう……。

また、ビオトープも近くの川から水を引き、自然に生き物が育つようにしてあります。ここではコンクリートなどは使わず、自然そのものの素材を生かしているの



古田遊歩道添いにあるビオトープ



手作りの
水車小屋



炭焼き窯

環境にやさしいのです。

……自然を活かし地域の良さを発揮するということですね。

魚などの生態系を保護していく必要があります。このビオトープに住む魚たちもお互いが助け合っています。

タナゴは貝の口元に卵を産む。その貝はゴリの背中にたまごを生む。我々人間も自然に学び、互助と悟性に基づく活動を行うよう協力しています。

……『ほうすけクラブ』はどのように結成したのですか？

今は皆、会社勤めになり、昔のように田んぼで顔を合わすということも無くなってしまい、地域のつながりが消え始めていたのです。

そこでまず、40歳代の若い人をリーダーに青壮年部を作りました。みんなで飲み会をやって顔なじみになり、地域の中で協力しようという集まりです。また、家内が民生委員でしたから、地域のお年寄りと交流するために壮年婦人部というのを作りました。

そのほか、地域のボランティアグループの『ほうすけクラブ』を作りました。

地域の良さをアピールし活性化につなげようという想いです。現在は、田植え、稲刈りやそば打ち体験等による都市との交流を進め、その中で環境保全の大切さ、むつかしさを語りながら農村の豊かさを感じてもらっています。つまり、農家組合があり、それを土台に藤原ファームがあり、その横でサポートしているのが『ほうすけクラブ』や青壮年部、壮年婦人部、つまり、地域全体が一致団結して、二階建てになっている訳です。

……しかし基礎になる農業生産は厳しいのでは？

そういう時代なんですね。せっかくほ場整備しても、耕作しないと農地が荒れていきます。農地をどう守るかと言えば、例えば米価が1万円を切ってきたら採算は取れません、そのために、先にお話したように、加工して付加価値をつけて売るということです。農業生産には5割ぐらい経費がかかります。経費の節減のために、定年後の高齢者に草刈を依頼するなど、いろいろな方法があります。つまり、これからの営農経営者は都会の消費者のニーズに対応できるセンスが必要になってくると思います。

……その他の計画はありますか？

お米をいかにして販売するか、消費者の方が望まれる安全なお米づくりはもちろん、すぐに食卓へ上がるファーストフードとして販売していくか、逆にスローフードをトライするか、また、店頭販売以外にインターネット販売も模索しています。

……近藤さんの考えられる農業は幅が広いのですね。

これからも、先を見越し、既成概念にとらわれない農業を進め、同時に地域の活性化も実現する実例を作っていきたいと思っています。

最後に一言、これらを進めるに当たっては、県職員の方のご指導があったお陰であり、今後の農業経営は多様化し複雑な経営を強いられるので、特に農業改良普及員さんの益々のご指導をお願いいたします。