

羽津村づくり実行組合
組合長

前田 洋さん

白鳳梨と
無農薬野菜の里
羽根村

自慢できる商品を作らないとあかん

……羽根村づくり実行組合というのはどういう団体ですか？

伊賀市羽根の村づくりのために、自治会を中心に立ち上げた、住民総参加の団体です。平成7年に計画を立て、手始めにプレハブの野菜販売所を作りました。翌平成8年度からは販売所も常設の建物にして、少しずつ本格的な活動を始めました。

……活動の内容を教えてください。

地区の高齢化が進んでいますので、高齢者を対象に何か活性化に繋がることはできないかと考えて、家庭菜園を始めました。この辺りは農家が多いのですが、使っていない田畑もたくさん余っていましたから、それを利用して、自宅で食べる分を作るようなつもりで露地野菜から作ってみてはと持ちかけました。

……それだけでは地域活性化には繋がりにくいように思うのですが？

畑仕事をちょっと頑張れば家で消費するよりも多くの野菜が作れます。その余った野菜を売って、売れる楽しみを味わってみたいかと話しました。売る場は提供するので、自分たちの名前を出荷し、売上金も自分たちのお小遣いにすればいいからと。その代わりに、販売員も自分たちで担当してもらいました。おかげで、この辺りの空き地は無くなって、みんな野菜が作られていますよ。

……地域全員が参加といっても、非農家もありますよね。

村づくりが目的ですから、非農家、農家の区別なく協力しないといけないと説得し、売り子の当番もみんなに出してもらいました。でもやはり非農家の方は、「どうして手伝わなくてはいけないの」という声が出てきました。確かに農家ではなく、外に勤めに出ている方は農作業をする時間ありませんから。それで、非農家の方は組合員を脱退するのではなく、一時休会扱いにしました。条件が整えば、いつでも帰ってきてもらえばいいで

すしね。

……宣伝のやり方を教えてください。

この辺りは梨が有名で、夏には直売所で販売することを近辺の方なら誰でも知っています。そのお客さんの目に止まるよう、梨の隣に野菜を置こうと思いました。宣伝資金はありませんから、梨のお客さんに野菜をPRし、「野菜は一年中販売しています」と言えば、その人だけは買いに来てくれるかもしれないでしょう。安定性があります。あとは梨のチラシの裏に野菜販売の広告を刷って、2～3回、新聞チラシを出したくらいです。

……お客さんのあてもあったわけですね。

ところが、本格的に取り組もうとした矢先に、近くに大きなスーパーができたとたんにお客さんが来なくなりました。

……大ピンチですね。

とにかくスーパーにマネできないことをしようと考えていた時に読んだのが環境保全型農業の記事でした。「これからはこれだ！」と思い、いろいろ調べてさっそく取りかかりました。無農薬栽培を始めて、まず、店舗の前に地域マップを作りました。羽根村が無農薬野菜に取り組んでいることを知ってもらうことが大切ですからね。マップには生産者の家や無農薬田畑の位置も入れました。販売する商品にもラベルを貼り、どこの誰が、どの田畑で作ったかまで、名前と住所入りで公表しています。そこまでしないと信用してもらえませんからね。

……客数は増えましたか？

無農薬の野菜を販売しているうちにお客さんは戻ってきてくれましたね。それに噂を聞きつけて報道関係が取材に来ました。新聞などに掲載されるとパーっと広がり、都会からも「子どもがアトピーで食べられる野菜が無い。試したいので送ってこないか」と電話が来ました。それが未だに続いていて、1週間分の野菜を選んで、



農村市場

店舗前のマップには生産者の家や畑が記入されています



毎週、都会まで送ってます。月・水・金は発送日にしています。

.....価格で比べると無農薬野菜の方が高価でしょう？

多少は高いですけど理由がありますし、その理由はちゃんと説明できます。それにうちの野菜はめちゃくちゃ高いわけでもないです。お客さんにこの野菜は旨いし、値段もそう高くはないとわかってもらうには多少はサービスが必要だとみんなに言い聞かせました。

.....栽培のノウハウはどこから？

すでに手がけている所に勉強に行ったり、インターネットで調べたりしました。必要に迫られて50歳からパソコンを始めましたよ。まず私が試してみて、良かったら組合員に勧めるやり方をとっています。

.....手間がかかるでしょう？

そりゃ、農薬をかけて害虫を駆除するのが一番簡単。うちではフェロモンを利用したり、電気ほかく器で虫を取り集めています。地域全体で取り組んでいるから、羽根村は虫が少ないのですよ。あと、有機栽培は基本的には土づくりが大切です。うちでは肥料などの資材は一括購入し、割安で分けられるようにしています。その他、月に一度、技術例会を行って、私のノウハウはすべてみんなに伝えていきます。組合全体のレベルを上げるのはとても大事なことですし、農家経済のレベルが上がらないと地域おこしにはなりませんから。

.....他のグループから指導を頼まれることは？

指導を頼まれたら、私のノウハウはみんな公表しますし、講演も行きます。私たちは自分のやり方が一番いいと思って、作業に取り組んでいます。世間は広くて、私たちより凄い人はいっぱいいます。そんな人たちと交流する時、ある程度、こちらから情報を提供しないと、相手も教えてはくれません。情報発信することは絶対に損にはなりません。

.....組合員から反対の声はありませんでしたか？

組合員全員が無農薬栽培を行っているわけではありません。販売している野菜は無農薬、低農薬、通常の栽培方法の3つに色分けした札をつけています。お客様はその札を見て、好みにあった物を買ってもらいます。しかし、無農薬野菜の赤札が一番売れます。

.....作物なども指定するのですか？

作る野菜は自由に選んでもらっていますが、珍しい野菜を作ることは奨励し、料理方法なども付けるようアドバイスしています。

.....例えばどんな野菜ですか？

伊賀にはブラジルやペルーの人が多いのですが、彼らはコリアンダーというハーブを好んで買います。あと、ブルーベリー、ブルーベリー、さくらんぼも植えました。

.....商品開発というか、需要は自分で調べるのですか？

調べるというよりもお客さんに聞く

と、「私、これが食べたい」と教えてくれます。それを聞いて「じゃあ、作ったろ」(笑)。作物ですからすぐにはできませんから、「数年待ってな」ですけどね。

.....野菜づくりの時に、心がけていることはありますか？

私が生産者に常に言っているのは「自慢できる商品を作らないとあかん」ということです。お客さんが来た時に「うちの野菜はよそと違いますよ。無農薬だし、何より美味しい」と言えるようでないといけません。そして、値段に見合う付加価値を付けること。商品の価格を下げる方に回ると店は維持できません。安心できる野菜だから、美味しいからと言う理由で来てくれるお客さんを大事にすることで、この組合は保たれているのです。.....お客さんの信頼に応えることが大事なのですね。

お客さんとのふれあいといえば、うちでは落花生掘りや味噌づくりなどの体験農業やグリーンツーリズムも取り入れ、推進地区になっています。秋には1000人も人が集まる秋の収穫祭(羽根村まるごと祭り)も行いました。

.....今後、手がけたい企画などはありますか？

今、やりたいのは地産地消。2007年3月にオープンするイタリアンレストランではうちの食材を使ってもらうのですが、それ以外に伊賀の産物を利用した日替わりレストランを作りたいと思っています。四日市市にこらぼ屋というのがあり、そこではシロウトのシェフが日替わりで料理を提供しています。その伊賀版。上野の町には空き家がいっぱいあるし、料理の好きな人もたくさんいます。それにあのシステムは良くできていて損をしない(笑)。50人入るお店なら、日替わりシェフが自分の友だち30人に電話をすれば、みんな来てくれる。残りの20人は通りがかりの人が入ってくれます。そうやって宣伝すればって言っているのだけどね。地元を盛り上げていかないと生産者も意欲がわきませんからね。



商品売り場に生産者の写真や料理方法を展示するだけでなく、商品ラベルにも写真を勝つようしています