



(2) 山口 成美氏 (有限会社 シュシュ)

皆さんこんにちは、今回、交流促進部門で農林水産大臣賞を受賞いたしました、長崎の有限会社シュシュと申します。

私どもの施設は長崎県大村市にあり、長崎空港から車で15分、大村インターから車で6分の所に位置し交通の便もいい場所にあります。

標高は100メートル程で、もともと梨・葡萄の産地であり、長崎県の観光農園発祥の地といえます。

この地域は「福が重なる」と書いて福重地区と言います。8月～9月の梨狩り葡萄狩りでは、約4万人のお客様が訪れておりました。この二ヶ月間だけでなく、年間を通して来て頂ける魅力ある地域に必要なではないか、また農業の後継者を育てて行くことが発展につながるのではないかと思い、私どもの取り組みが始まりました。

この地域には当時から後継者が多いと言われておりましたが、他地域と同様、後継者を育てていくには色々と問題もありました。

始め、「今後10年20年後の農業の将来を担うには」と様々な議論が交わされ福重地区農業農村活性化協議会を立ち上げ、始めに出来ることから平成8年に農産物直売所をビニールハウスで取り組みました。翌年、付加価値を高める農業の実践としてアイスクリームの加工場を建設。牛乳や卵・フルーツ・野菜などの豊富な農産物の産地である利点を活かし、アイスクリームの加工に着手しました。

その後、(有)かりんとうを設立し、現在の農業交流拠点「おおむら夢ファーム シュシュ」を平成12年4月オープンし、その3年後(有)シュシュになりました。

「シュシュ」はフランス語でお気に入りと言う意味があり、地元農家8戸が運営しております。現在、全国各地に同様の施設が出来ておりますが、殆んどが第三セクターや、農協が行うなど農家が運営する施設は全国的にも珍しいと皆様から評価を頂いております。

オープンから5年後には洋菓子工房、直売所も増設し、平成18年に地域の農家と一緒に「大村市グリーンツーリズム推進協議会」を立ち上げ、私どもの施設に事務局を預り都市と農村の交流を行っています。

私どもの目的としましては、農業後継者の育成・兼業農家の自立・維持または発展をさせて行く取り組みを重視しており、今後地域の農業の活性化を含めて生産・加工・販売の六次産業への取り組み、それと都市住民との交流、農業の振興を行っております。

それでは、事業の骨格を説明させていただきます。

まず、はじめに「新鮮組」という農産物直売所があり、私どもの施設に来ていただくお客様の半分は直売所を目当てにこられています。ここでは、地元で生産された産物を扱っており、全国各地を視察させていただいて、色々な事業を参考に生き残りをかけた取り組みを行いプロの農業集団の育成に取り組んでおります。

次に付加価値を高める農業としてアイス工房があります。ここでは、季節ごとの旬の野菜や果物を使ったアイス・シャーベットに取り組んでいます。今の季節はイチゴになりますが、お米・でこぼん・トマトなど年間に約60種類程のアイス・シャーベットがあり、シュシュの原動力となっております。

例えば、甘夏では、なかなか食べずらい。皮をむくのは面倒など、そのまま販売が難しい状況になっているものを、シャーベットに加工する事によって、地域農産物を安定した価格で取引する事が出来、農家の方も栽培に力を注いで頂いております。

そして、米の消費拡大もあげられます。私どの地域は米の産地ですが、この米で米粉パン作りにも取り組んでおります。パン工房では季節に応じた、ほうれん草パンや人参パン等旬の産物を使ったものを製造・販売しており、地産地消を実践しております。

また、作る楽しみ、食べる喜びを感じ、食育にもつなげるという体験教室を行っております。

平成17年に建設しました洋菓子工房は、地元産牛乳・卵を使用した商品づくりに取り組んでおります。その商品のひとつとして先月開かれました長崎県の特産品の新作展では、最優秀賞を受賞しました「ケッコイーケてるシュシュプリン」が地産地消の代表的な商品となります。地方発送もできるため地産他消への取り組みの一環として取り組んでおります。また大村城南高校（農業高校）の食品製造部の生徒さんと、長崎県工業技術センターと、私どもシュシュの産学官連携で取り組みましたライスキャロットカステラという特産品も商品化しました。これはすべて大村産の食材を利用しています。

ぶどう畑のレストランなども運営しております。ガラス温室店内の中に葡萄の木を植えております。店内は160席ほどありますが、地元産の牛肉や豚肉を利用した焼肉・バイキングを提供し大勢のお客様にご利用いただいております。店内には生産者の顔写真を並べ地元の食材を生産している方の顔がみえるかたちで提供しております。

交流部門では、イチゴ狩りの体験事業に取り組んでおります。私どもでは回転式ベンチ栽培を取り入れ、栽培時には平行の高さへ、お客様が摘み取りをされる時には上下に回転させて、段差をつけております。下の列の真ん中を見ていただくとおわかりのとおり、小さい子供さんでも、車椅子の方でもちょうど胸の高さぐらいで採れるようになってます。もちろん上の段は大人の胸の高さで、収穫しやすい栽培方法を取り入れており、大変人気を得ております。

フルーツの里福重地域には梨・葡萄があります。果物狩りとしてすごく人気があります。今ちょうど真ん中の子どもさんが、小さいお子さんですね。まだ小学校に入らないぐらいの年のお子さんです。しかしながら木の下の方のほうの梨を見つけて、親御さんに抱っこしてもらはなくてもなんとか届く高さに梨が実をつけております。ここでは、小さいお子さんから大人の方まで楽しんでいただくようにしております。

ぶどう狩りについては、以前は水田であったところをぶどう畑にしております。写真ではちょっと皆さんにはわかりずらいかもしれませんが、段差を逆に利用しましてですね、これも段差があるところについては、小さいお子さんでも収穫ができるような、こういった工夫をしております。

昨年度から本格的に取り組んだメロンオーナー制度です。メロンのオーナー制度は、メロンの植え付けから、花粉つけ、文字入れまでして、8月にはメロンが完成するというシステムです。こういったことをすることによって、テレビ局等も追っかけ取材をしてくれれます。この取り組みの中でお客様をリピーターにし、1株1000円でオーナー制度を実施をしております。これは1000円で安いか高いか、もうちょっと高くしても売れるのではとよく言われますけれども、メロンを販売をしているところは沢山あります。私どもの施設は夢を売ろうということで、メロンを売るのはなくて、夢を売ります。こういった取り組みが大人気です。なかには、メロンにお中元とかの文字を入れたりとか、結婚式用に「寿」を入れたり、おじいちゃん大好き・おばあちゃん長生きしてねという想いを文字入れていただきますと、1000円で買ったメロンが5000円のお小遣いになるということです。必ず株が上がるということで、こういった取り組みをしてメロンの株はおかげさまで売れました。こういった夢のある、農業を目指しております。

そして、一番重要視しているのが地域の後継者を育成する点です。地域で小麦を作っても、その小麦がどこで売られているのか、よくわからないという状況。その彼らが作った小麦を商品化しようということで、イケメンたちが作ったイケ麺そうめん・うどんを商品化し、これも人気です。ただ写真が遠いからいいんですが、近くに寄っていただきますと、あら、イケメンおりませんと言われますが、よく見るとイケメンがひしめいております。

この取組みによって、地域農業後継者にスポットが当たる。ぜひ皆さん方もこの地域に来て体験・実感していただければと思います。

また、体験を通した食育もしております。一番人気なのは、レインボー教室ということで取り組んでおります。最近では、子供たちがよくきれると言いますが、「おふくろの味」が「袋の味」に代わってきたということです。

ひもじい思いもする事なく2分3分待てば、レンジでチーンと温まって食卓へ並びます。

そういったことを解消する体験教室として、ウインナーを作って、ボイルしている間、その30分の待ち時間にパンを作る。パンを形成して焼く間にシュークリームを作る。シュークリームを作って食べる間に、もうすぐウインナーが出来上がります。その前にきゅうり・トマト等を包丁で切って、ホットドッグを作ってください。それを食べる間にパンが焼き上がります。1時間半で充実した体験をしております。この体験はものすごく人気を呼んでいます。

これは先ほどちょっと触れました「ウインナー教室」です。これも私どもが生産した豚肉を使った「ウインナー教室」です。

次は新入社員のアイデアからでてきました。大村産の牛肉・豚肉・野菜をハンバーグにしてはどうかというアイデアから生まれました「ハンバーガー教室」。

包丁を使って料理をしております。こういう小さい時に、特に3歳から8歳までは、親の手伝いをしたり、台所の手伝いをしたいんだけど、母親が忙しくて、台所から子どもを追い出してしまっている。「勉強してきなさい」「テレビ見てきなさい」「ゲームしてきなさい」というふうに追い出してしまっている。一番関心がある時に、料理体験することにより食に対する関心をもってもらう取り組みをしております。現在年間に8000人のお子さんが体験をしておりますが、今後も積極的に取り組んでいきたいと思っています。

先ほど触れましたイチゴを使った「イチゴ大福・イチゴシュークリーム作り教室」です。これは、女子高生が来ております。これは日本一のイチゴ大福です。なぜイチゴ大福で日本一かと言いますと、皆さん方の隣にも和菓子屋さんで100年の伝統を掲げるお店があるかと思えます。先ほどのハウスからもぎ取って、急ぎ足でちょっと、登っていただくと2分で私どもの体験教室に着きます。ということで、おそらく新鮮さでは日本一かなあということですね。100年の伝統の和菓子屋さんも、2分前につみ取ったイチゴっていうのは使ってらっしゃらないんじゃないかということで、こういった取り組みもしております。

次にイチゴを使ったシュークリーム作り、パン作りです。

これはイチゴのデザート作りということで、ちょっとおしゃれにイチゴのデザートを作ってみませんか？という取り組みです。こちらについてもすべて地元産のイチゴや食材を使って地産地消に役立っております。

季節的にはイチゴが終わりました、梨・ぶどうの間にどうしてもネタが切れてしまいます。代行の植え付けをしないといつまでも、この間のベリーフードができてこないわけです。そこで、ブルーベリーを植え付けました。ブルーベリーをつみ取っていただいて「ブルーベリータルト教室」を作ろうという取り組みもしております。

団塊の世代の農業塾にも取り組んでおります。特に団塊の世代・またその前後を含めて、団塊の世代をいかに地域に呼び込むかという戦略をとっております。私どもはこの団塊の世代の方々に、農業に興味を持って頂く。将来的には就農促進も含めた上で今取り組んでおります。その取り組みも地域の農業後継者が直接指導しております。これは先月のブルーベリーの植え付け、剪定の指導。また、地域の農業後継者による炭焼きの体験の様子です。これも大変人気を呼んでおります。私がこの構想をしました時に、「シルバー人材」ではない、それぞれの知識を持った大切な世代ですので、シルバー世代ではなくて、「ゴールド世代・輝く世代」の活躍の場ということで、こういった団塊の世代の農業塾の実施をしているところです。

あわせて、若手農業後継者が中心となり荒廃農業地対策に取り組んでおります。こうした取り組みの中で、地域農業の振興に寄与していく。また、地域に無いものは植え付けをしないと、種蒔きをしないと実りがありません。そういったことで、長期展望を含めた若い世代の後継者も、続々と育っております、こういった活気

ある地域に育っておるところでございます。

こういった取り組みをしながら、農作物の直売所も大切でございますが、先ほど挙げましたように、農業後継者による農業後継者のための活動をしていく。そういったことで農業の振興をしたい。売上をとにかく上げて、農村が活性化したのは、農業が活性化したということです。まずNO損ということを取り組んでいます。百姓、百姓と言いますけれども、百の商売をしよう。百回笑える百笑になろう。将来は、そういう取り組みをすることによって後継者を支援しようという取り組みをしています。

今回こういった報告をさせていただきましたけれども、私どもシュシュの全国直売所研究会という組織に加入させて頂いており、今回同じく賞を受賞させていただきました青森の道の駅十和田さん、それと、岡山の星の郷青空市さんと一緒になって、今回3団体の研究会から賞を受賞させていただきました。この直売所研究会で学び合い励ましあったおかげと実感しております。おそらく全国各地の悩みというのは同じだと思います。こういう仲間の支えがあったからこそ、この賞を受賞できたんじゃないかと思えます。この場をお借りしてお礼申し上げます。今日はどうぞご静聴ありがとうございました。

司会： 地域の農家の方と連携されて、活動されておられます。会場の方からご質問とか、手を挙げていただきまして質問をお願いします。

ないようでしたら、私のほうからひとつ。直売所のほうの一人あたり220万とか言われてました。登録農家の方に限定ということで、他に何か売上を上げるための工夫などはおありですか。

A： うちはずね、出荷者につきましては専業農家の方が当然多くなる。ただ、当初に私どもが取り組みましたのは、開設をする時に、1農家あたり出資金を10万円。出荷の権利金です。そういったことで、ほとんどの地域がやってるからとか、農協がやってるから年間会費が1000円とかですね。でも、登録農家が多いけれども、なかなか年間をとどうしても1個も実はとれないというふうな方もいらっしゃいます。一番多く私が聞きますのは、「あのウチのが70円なら、うちはまだ50円で」と、もともと隣近辺よりも50円とか30円とか安くするということになります。というのが価格破壊につながっているというのが、もともとの農家直売所の悩みの種でした。私どもは農家が農産物の価格破壊にも原因を作っている実状もあるわけです。時には農産物直売所の物品も高いと言われてます。農産物直売所が価格破壊されては困るわけで、やはり世間なみの利益が出る。または、自分自身が丹精込めた作物ですので、価格だけの競争には巻き込まれないように、それぞれの地域の方ががんばっていただきたい。そういったことが後継者の就農者の促進につながっていくと思えます。

それぞれ原価意識を持って付加価値を上げ利益があがる農業でないと将来農業は成り立たないのではと考えます。