

変える・守る・育てる・創る

第54回

女だからの経営論

取材・文 三好かやの



細谷恵美子さん

(茨城県・鉾田町)

〒311-1503

茨城県鹿島郡鉾田町徳宿1598-1

TEL・FAX 0291-36-3433

Profile

1963年8月茨城県鉾田町生まれ。84年同町でメロンとイチゴの栽培を手がける勇一さんと結婚。結婚5年目頃から農業簿記の勉強会をきっかけに、地域の農業女性グループの活動に積極的に関わるようになる。現在メロン1ha、イチゴ40aを栽培。JAかしまなだ前イチゴ女性部会長。99年茨城県の女性農業士となる。

1個580円でウーン… 一大メロンの生産地

6月初旬、茨城県鉾田町でメロンとイチゴの栽培を手がける細谷恵美子さん(37歳)に、取材依頼の電話を入れた。すると、「今、メロンの出荷の最盛期。とても取材にお応えできそうにない」とのこと。それなら出荷が終わって落ち着いたら改めて…という話になり、7月初旬鉾田を訪れた。

水戸から鹿島臨海鉄道に揺られて30分。線路の両側にメロンのハウスが連なっているのが見える。目を凝らして中を覗いても、あのグリーンの瑞々しいメロンの姿は見当たらない。いずこのハウスも既に収穫を終えて片付けの段階に入っているらしい。

そういえば6月中、東京の自宅近くのスーパーで「JA鹿島灘」や「旭村」というシールを貼ったアンデスやクインシーメロンをよく見かけた。「1個580円」の値札の前に、「ウーン…」と考え込んだのも、つい先日のこと。あのメロンはここから来ていたのか。茨城県東部に連なるこの一帯は、首都圏へメロンを送り出す一大産地だったのだ。

先月ブドウとリンゴを栽培している長野の利根川さんに、果物は見た目に対する評価が厳しいという話を聞いたばかり。そこで、駅まで迎えにきてくださっ

た恵美子さんに、「やっぱりメロンも、見た目に対する基準は厳しいですか?」と尋ねたところ。

「そうですね。はつきりいって、メロンの見た目と味は比例します」

はじまりは父の遊び心から

鉾田町でメロンやイチゴの栽培が始まったのは、昭和30年代の終わりごろ。それまではナタネや葉タバコの産地だったという。

「ここで初めてイチゴを作ったのは、うちの親父だったんですよ」と、恵美子さんの夫の勇一さん(41歳)が教えてくれた。といっても、最初はそんなに大袈裟なものではなかったらしい。

そもそも、勇一さんの父である隆さんは、茨城県の八郷町の出身で、細谷家に婿養子としてやってきた。実家で作っていたイチゴを持ってきたら、子どもたちも喜ぶだろう。そんな軽い気持ちで作りはじめ、何の気なしに出荷してみたら、思いのほか高値がついた。ナタネやタバコよりずっといい値段で売れる。それならば「我も、我も」と、こぞってイチゴを作るようになったのが、果物栽培の始まりだったという。

「最初は、ほんの遊びのつもりだったらしいですよ」(勇一さん)

その後「イチゴの他に何かいい作物は

ないか？」と、東京の江東市場に尋ねたところ、「プリンスメロンっていうのがある」と紹介されたのが、銚田町のメロンの始まりだった。同時期に近隣の旭村でもメロン栽培が始まっている。この地域の気候風土がメロンに合っていたことと、東京オリンピックを機に上向いた景気が、都市住民たちのメロン需要に拍車をかけたようだ。

最初はプリンスメロンが中心だったが、20年ほど前に「アングス」が導入され、高級感のある網目の入ったメロンが主流となる。

こうして銚田町と細谷家に果物栽培の礎を築いた隆さんだったが、今から30年前、38歳の若さで亡くなってしまった。当時勇一さんは小学生。

「それでも残された母、じいちゃんばあちゃんの協力で、なんとかやって来れた。大黒柱が倒れても周りの支柱でどうにか支えられる。それが農家の強味だと思う」

(勇一さん)

イチゴと網目のメロンという現在の経営スタイルがほぼ確立された17年前、細谷家に恵美子さんがやってきた。

妻がもたらす新技術

「農業とでなく、人間と結婚しました」

と恵美子さんはきっぱり。

「嫁が来ないのを農業のせいにはしないでほしい。この地区の人はみんな結婚が早

いよ。私の同級生で孫を抱いている人もいるほど」

これまでの経緯をつぶさに説明する勇一さんに対して、肝心のポイントをズバツと突くのが恵美子さん。夫婦漫才の「大助・花子」の逆バージョンのようで面白い。勇一さんは奥さんの取材に、「秘書役」を買って出て、ずっと付き合ってきた。なかなか気持ちの良いコンビである。

そんな恵美子さんも、結婚当初を振り返ると、「最初は主人の後をついていくだけだった」という。同じ銚田町の農家の出身だが、実家ではミツバの栽培を手がけていた。メロンとは文字通り「畑違い」で、

「ハウスは暑いでしょ。身体が慣れるまで、丸一年かかりました。明日はどんな

作業をするのか、先が読めないうちはずらかった」

結婚の翌年に長男、その2年後に長女を出産。年寄りに子どもを預け、ハウスと自宅を行ったり来たりしながら、育児と畑仕事に追われる日々が続いた。

「農業そのものが面白いと思えるようになったのは、結婚5年を過ぎた頃かな。やつと自分の基盤ができた」

長男を保育園に預け、普及所のすすめで農業簿記の勉強会に出席するようになった。それまで家の仕事と子育てが中心で、あまり出歩くこともなかった恵美子さんだが、簿記の勉強をきっかけにして、積極的に他の農家の女性と交流を重ねていった。

妻が家とは別の「基盤」を持つことを嫌うダンナも少なくないが、勇一さんはむしろ歓迎しているようだ。

「帳簿の勉強ばかりでなく、作物の話もできるご婦人が集まっている。そこから自分の知っている範囲とは違った話を持つてくるんだ」(勇一さん)

男性の集まりは、地元の限られた地域の馴染みメンバーが中心なのに対し、新たに生まれた女性グループは、比較的広範囲に住む、やる気のある女性たちが集まっている。夫婦で同じ勉強会に出るよりも、別々の場で学んだ方が、その家の農業が活性化するという。

「その最も画期的なものが、土壌の太陽



学習会をきっかけに知り合った、茨城県女性農業者のメンバーたち。栽培に関する情報交換も積極的に行なっている

熱処理でしょう」

と自慢気に語るのは、夫の方である。これは恵美子さんの仲間で、共に女性農業者でもある箕輪美代子さんから聞いたもの。

収穫後のハウスに石灰窒素を入れ、上からビニールシートをかぶせて約1カ月おく。7月の猛暑の次期。ハウスの中の気温は60℃に達する。これは土壌に必要な菌を生かし、病原菌を退治するためのギリギリラインの温度なのだそう。石灰窒素には殺菌剤の効果がもあり、低コストで連作障害を軽減することもできる。

恵美子さんから箕輪さんの実績を聞いた勇一さんが、「おつかいなびつくり」導入したのが3年前。思いのほか成績がよかったため、昨年からは全面的に利用



「女性同士の集まりから、自分の知っている栽培法とは、また違った情報を持ってきてくれるから頼もしい」と夫の勇一さん

している。さらに今年から細谷家の近隣の人たちも、導入するようになった。30数年前、勇一さんのお父さんがイチゴを持ってきたときもしかり。画期的な刺激というのは「外」からやってくるらしい。

子どもの小遣いは月1000円!?

細谷さん夫妻には、今年農業高校に入学した努さん（15歳）と、中学2年の知子さん（13歳）の2人の子どもがいる。子どもの小遣いは月1000円。

金額は小学校時代から変わらないという。中高生ともなれば、友だち付き合いも大切だし、いくらなんでも足りないのでは？ グレたりしないのだろうか？

「長男は今、寮に入っているけど、土日には帰って家の手伝いをしてくれてます」（恵美子さん）

なんだいい息子じゃないか。小遣いの足りない分は、時給6000円の家の手伝いで補う。勇一さんによれば2人とも「相当稼いでいる」らしい。小遣いが足りなければアルバイトというのは、家の外で働く子が多い。細谷家では家族が同じ目標を持って共同作業をしながら、つながりが生まれていく——そんな機会は貴重だと思う。だが、農家でも都市化が進み、家の手伝いそつちのけで習い事に走らせる家が増えているという。

「農業だから子どもを見ながら続けられた。大家族に囲まれて。すぐキレるような人間にはならないと思うよ」

数年前に普及所のすすめで「家族経営協定」も結んだ。積極的に協定を取り入れるタイプと、「うちには不要」というタイプと両方あるようだが、細谷夫妻の場合は「今までやってきたことを成文化しただけの、お気楽協定」とのこと。それまでにしつかり信頼関係が結ばれていたことを物語っている。

6月初旬から20日頃にかけては、メロン出荷の最盛期。午前中収穫したメロンを等級別に分け箱詰め、出荷……寝る間もないほどの忙しさだという。そんなとき週末ごとに帰って手伝ってくれる長男の存在は頼もしい。

細谷夫妻は、今はもう、農家自身ですら見失ってしまいがちな「人を育てる力」を、ちゃんと大切にしながら子育てしているのだなあと考えた。

「子どもは手をかければかけただけのことはあるけれど、作物は手をかければその年のうちに答が出る。農業って、年数を重ねるごとに面白みがどんどん増してくるの」（恵美子さん）

市況はバブル期の半額 消費者に実感はなく…

さて、冒頭の「1個580円のメロン」だが、迷った揚げ句、結局私は買わな

った（ごめんなきーい!!）。

娘がメロン好きだから、買ってあげたかったのだが、「500円切ったら買おう」というのが正直なところ。どうもそれは私だけでは足りないらしい。

「スーパーでは1コイン（500円）商品というのをすすめているらしい。2000円札ができたぐらいだから、7000円玉や8000円玉があってもいいはずなんだが…」（勇一さん）

うーん。たしかに果物を買うとき、500円は、ひとつの目安になっている。スーパーでは、最初から「メロン1個398円」のセールを予定に組んでいるという話もあるほどだ。

今回一番驚いたのは「バブル期1箱2500円だったメロンが、今は1300円。半分になっている」という事実だ。特に今年は1月が低温・日照不足だったのに対して、2月下旬から高温になったため、本来ならば時間差がつくはずの出荷が5月下旬から6月に集中したこと。景気の低迷で我が家に限らず消費者のサイフが固くなったなど、市況の低迷には複合的な原因があるという。

しかし相場が下がった分、消費者に「メロンが安くなった」というメリットを得られないのも事実だ。

「うちのメロンは近くのスーパーで一箱2000円で売っているのに、市況は1300円。消費者に直接1800円で売

った方がお互い潤うのに…」（恵美子さん）
高度経済成長の波に乗り、首都圏へ果物を送り込んできた「産地」も今、曲がり角を迎えているのかもしれない。

「当面は、品質を落とさずに、土を大事にして、消費者に喜ばれるものを、取りこぼしのないように作ることを心がけたい」（勇一さん）

取材を終えて、なくとなく交わしていた話のついでに、こんな話題が出た。
三好 今、東京ではメロンと生ハムを一緒に食べるのが流行ってるんですけど、生ハムに合うのは必ずしも甘いメロンじゃないんです。

恵美子 そうね。甘すぎると却って合わないかも。

勇一 それじゃ糖度不足でハネられたやつを、生ハムとセットにすれば……。

「独り暮らしが多いから、小さいメロンがいい」「規格外品でもいろいろ商品を作ってみては」……そんな話の隙間にも、新しい商機は隠れている。いずれにせよ、眉間に皺を寄せて考えたアイデアよりも、「遊び半分」で楽しく始めたものの方が、当たる確立は高そうだ。

生産者が安定した価格で出荷しつづけて、なおかつ消費者が美味しいメロンを手ごろな価格で手に入れるには……お互い知恵を出し合って、流通業者やスーパーを「挟み撃ち」にして揺さぶりをかけていく必要がありそうだ。