



(有)ぶどう畑

新開玉子

福岡県福岡市

作るものに責任持てないなら
農業をやめたほうがいい

すっかり都市化が進んだ福岡市南区で、今や数少ない専業農家となった新開家。地域で「耕すおばちゃん」とも呼ばれる新開玉子さんは、やさ

媚びない農業を



▲「ぶどう畑」外観。店舗前のテントでは、中山間地生産者のアンテナショップも随時開催される。

■専業農家の主婦・新開玉子さんは、1999年、補助金を一切受けずに女性だけで直売所を開設。年商2億円の店に育てた。コンセプトは「産地から心をこめて」。「今までの農家は、下を向き腰を痛めて土を耕してきたけれど、都会のひとの心は耕してこなかった」という新開さんの言葉には、彼女が長年抱き続けてきた農業への思いが込められている。(榊田みどり)

語り、伝え、消費者に媚びない農業を

しい笑顔が印象的な女性だが、こと農業の話になると、その口からはシビアな言葉が飛び出す。

「BSEのとき、飼料に何が入っているかわからなかった、自分たちは被害者だと農家が言っていたけれど、飼料の内容を知らなかった農家にも責任はあると思います。確かに国の責任も重いけれど、プロなら自分の売るものに責任を持たないと」

「農水省はやる気のある農家を支援していく方向へ、これからシフトしていきます。やる気のないひとはやる気のあるひとに農地を貸してあげてください。女性でも年間500万円は稼ぐようにがんばりましょう。女性農業者向けの講演に呼ばれるとそう話しているんです」

そんなことをさらりと語ってのける、プロ意識に徹した「過激なおばちゃん」でもあるのだ。

1999年には、JAや行政の助成をいっさい受けず、仲間の女性5人との共同出資で有限会社を作り、農産物直売所「ぶどう畑」をオープンした。

「農業は補助金だらけと都会のひとに思われたくない。自分たちの力で自由にやりたかった」と言うあたりも、ただものではない。

しかもこの「ぶどう畑」、店から徒歩1分という至近距離に西鉄スト

新・農業経営者ルポ／第18回

語り、伝え、消費者に

アの大型店舗があるにもかかわらず、年商2億円を超える堂々たる人気店に育ち、2003年には借入金完済。今年3月には、NHK日本農業賞の「食の架け橋賞」優秀賞にも選ばれるなど、今や、新開さんは

▼野菜は直売所向けなので、作付けも畝単位。当然、手作業が多い。近所の自給農家や消費者も農作業に加わる。「ボランティアに支えられてます」と新開さん。



▲直売所から徒歩5分の場所にある野菜畑は、住宅街と幹線道路に囲まれている。新開さんは、農作業の風景を都市住民に見てもらおうと、子どもたちの農業体験の場としてもこの畑を重視している。

女性農業者のリーダー的存在である。その新開さんは言う。

「今までの農業は、汗を流さず、種も時かず農業を知らないひとたちが動かしてきた。これからは、農業者が正しい食の情報を消費者にきち



▲「ぶどう畑」の開店は午前11時。平日でも午前中はレジに長蛇の列。午後まで客がとぎれない。「うちが8時にブドウを収穫して店に並べられるのが11時。開店時間を早めたら、遠くの農家は夜中作業。それじゃ後継者なんか育たない」（新開さん）

◀夫・康善さんと。最初は反対に回った康善も今は「ぶどう畑」の施設オーナーでよく理解者だ。「JA共選もなくなったし、直売所があってもいいなと思ってね」。ときには徹夜で、なんでもトコトン話し合う仲のいい夫婦である。

んと伝えなければ大変なことになる。農産物を媒体に、消費者に農の心を伝える拠点づくり、都市と農村をつなぐ直売所づくりは、長い農業人生の中でみつけた夢だったんです」

男社会の農業界が気づかなかつた「女性と母性」の農業観

新開さんが20歳で新開家に嫁いだ40年前、周囲は一面に田畑が広がる農業地帯。福岡屈指のブドウ産地でもあった。この地で代々農業を営んでいた新開家は、水田とブドウ、ウメの複合経営。「結婚して1年で10

kgもやせた」というほど農作業に追われる日々を送った。

ところが1970年代になると、南区は急速に都市に飲み込まれていく。なにしろ、博多駅からも天神駅からも、博多空港からも車で20分程度という立地条件。農地は次々と宅地に転用されていき、やがて、農協の共選さえなくなった。いつの間にか、周囲でブドウを栽培するのは、新開家だけになっていた。

農協集荷がなくなった以上、みずから市場に持ち込むか直売するしかなく、自宅で農産物の直売を細々と始めた。これが、消費者との接点をつくるきっかけになった。

もともと、ブドウの品質評価が高かった産地で、夫の康善さんは職人気質の篤農家。

「ものを売るだけで、本当にいろいろな人と出会ったんです。こんなおいしいブドウは初めてと感謝の言葉をいただいたり、『新開さんのぶどうが熟れるまでは、お中元はせん』と言ってもらったり。いいものさえ作れば、みんな集まるんですよ」

そのうち、直売比率が市場出荷を上回った。都市化の進行は、営農環境を悪化させる反面、販売相手の消費者を近くに抱えるメリットもある。今から考えれば、農協集荷がな

くなったことが、新開さんに食べる側の視点から農業を見る姿勢を育て、新開家の経営の自立を早めたといえるのかもしれない。

もうひとつ、1男2女の母だからこそ抱いた農業に対する思いがあった。「女性・母性」という視点から見る農業と食への思いである。

女性は子育てを通じて、農業者・消費者という立場を越え、母親という同じ土俵で話ができる強さを持っている。地域の母親たちとの会話のなかで、新開さんは、食と農の距離が開き、食がゆがみ始めていることに気づいた。

「いつでもどこでも欲しいものが手に入る便利さと引き替えに、食が生きる基本だということが忘れられてきた。私たちは子どもたちに健全な食を与えたいし、日本の食がこんなに輸入に頼って、一方で農業が衰退していく構図を変えたいと思った。消費者と生産者が手をつなぐことから、これからの農業の再起は始まるんじゃないか。食育とか、食の安全・安心が、今になって脚光を浴びているけれど、私たち女性は、以前からずっとそう言い続けてきたんです。でも、男社会の農業界では、私たちの声は通らなかつた。経営という視点から入るから、カネにならないと全部切ってきた」

語り、伝え、消費者に媚びない農業を



▲新開家のウメはすべて「たま子の梅干」「たま子の梅酒」として加工・商品化。梅酒は造り酒屋との共同開発。ホテルオークラのレストランにも採用された。写真は縁起のいい申年のウメを使ったビンテージもの。1本500ml・1260円。



農業者・消費者との ネットワークを広げる

新開さんに限らず、ポストハーベスト農業問題などで輸入農産物の安全性が疑問視され始めた1980年代後半には、「子どもたちに安心して食べる食べ物を」と、各地で青空市の開催や学校給食への野菜供給を始め、女性農業者たちが現れ始めた。

男たちは、そんな女性たちを「1個100円のものを買ってほしい、たかねにならない」と鼻で笑ったが、市場に出してもたかねにならない近年、業績を伸ばして量販店からも注目されるまでになった直売所の基盤を作ったのは、まちがいがなく女性たちの「女性・母性」の農業感覚だ。

話を戻そう。「消費者に農業者の思いを伝えたい」と新開さんも、カネにならない活動を10年以上前から根気よく続けてきた。結婚前から習っていた生け花の技術を生かして、農の美しさを表現する農産物を使った「農のいけ花」を考案して女性農業者の間に広げ、やがては、デパートなどのディスプレイも手がけるようになった。食と農を結びイベントにも積極的に参加し、消費者とのネットワークを広げた。

消費者に農をどうアピールするかを考えるため、仲間と呼びかけて、自費でヨーロッパのグリーンツーリ

ズム視察にも出かけた。自宅で細々と行っていた直売も、この頃になるとエリアが広がり、商店街や行政などからイベント参加の声がかかれば、農のいけ花のディスプレイと農産物をトラックに積み込んで乗り付けた。商店会の依頼で、京都の錦小路にまで出かけたこともある。

「新開さん、はずかしさ、トラックに積んで野菜を売りにいきよるって陰口も言われましたよ。でも、あなたたちは、売って喜ばれることをわかってない、都会のひとたちが、どんなに農家とつながっていいもの欲しがっているか、わかってないでしょうって気にしなかった」

こうして培った農業者、消費者双方とのネットワークが、現在の直売所の運営に生きている。短期的にはカネにならない活動が、長期的には農業経営の大きな武器になったのだ。

都市と農村の架け橋になる 直売所を作りたい!

直売所「ぶどう畑」のイメージは、これらのネットワークのなかから生まれてきた。

「モノを売るだけでなく、農家の心を消費者に伝える交流拠点としての直売所。農業と都会の架け橋にならなければと思ったんです」と新開



▲直売所2階の料理教室で、カレー4種類を試作・試食。この部屋は、消費者への料理教室だけでなく商品開発の場としても活用されている。コミュニティホールも2階にあり、市民のサークル活動などに場所を提供。これが顧客獲得にもつながっている。



▲直売所厨房はガラスばり。客の要望に応じて総菜のレシピも教えてくれる。ちなみに、このエプロンの色やデザイン、ロゴマークなど店のコンセプトづくりに開店前半年以上をかけた。

◀コストはかかっても「直売所に厨房が絶対必要」と頑張った新開さん。売れ残った野菜は、翌日厨房で調理し、総菜として販売する。一番人気は伝統料理かしわご飯と卵焼きのセット。

さんは言う。マンション建設の話も出ていた新開家のさら地に「直売所を建てたい」と、死にもの狂いで家族を説得した。土地は義父名義だし、嫁いだ立場で資産もない新開さんにとって、家族の同意なくして実現できる夢ではなかった。

もちろん、夫の康善さんをはじめ、最初は家族も大反対。企画書を家族に提出し、2年がかりでようやく家族の理解を得た。義父の土地を夫が借りて直売所を建設し、(有)ぶどう畑がその直売所を借りるという形で、直売所は誕生することになった。"ヨメ"の主張を受け入れた新開家の懐の深さもすごいが、10年越しの夢をなんとか実現しようとなげばりにねばった新開さんのエネルギーも、すごい。

さて、建設が決まると、新開さんは、今まで培った農業者とのネットワークをフル活用して、仕入れ生産者の選定に着手した。想定エリアは九州一円。年間販売額1億円が採算ラインと踏み、農産物から加工品までの仕入先をリストアップした。

「旬の味、本物の味を消費者に提供することにこだわりたい。私自身がプロの農業者として、きちんとありたいから、信頼できる農業者といわれる人とやらなければ。その選別はすごく大事です。つらいときもあ

るけれど、悪いものは悪いと言えなければダメ」

新規に出荷したいという農業者に對しても、試食会で評価されたひとしか加えない。

ちなみに、生産者代表、消費者モニター、料理講師などで組織する「品質管理委員会」も設置。商品の品質と価格を検査し、毎月1回の会議で問題のある生産者には勧告するシステムも作っている。一方で「最優秀生産者賞」を設け、受賞者の名前は消費者に公表。「お買い物のご参考に」と呼びかける。

簡単に言えば、出荷者の選別である。これは、行政やJAから補助金を受けていたら、絶対にできなかったことだろう。「ぶどう畑」の年間販売額は、スタート当初から倍増しているが、出荷会員は約300人とほとんど増えていない。

消費者の心を耕し、舌を鍛える

これら出荷者の組織を「ぶどうの樹」と名付ける一方で、消費者会員組織「ぶどうの実」も立ち上げた。

「農の心を消費者に伝える」「ほんものの味を伝え、消費者の舌を鍛える」ことが狙いで、入会金は1000円。会員には、農産物の旬の知識や生産者紹介、収穫イベントや農村

語り、伝え、消費者に媚びない農業を

ぶどう畑への主な出荷者・グループ（計約300名）

福岡	個人農業者（福岡市）	野菜・果物・パンなどの加工品・漬け物・花
	個人農業者（前原町）	豚肉・野菜・果物・花
	個人農業者（糸島郡）	みかん・スイカ・イモ類
	直売所バサコ（杷木町）	野菜・果物・加工品・花・漬け物類
	八女グループ（八女市）	野菜・果物・加工品・花・漬け物類
熊本	牛深直売隊（牛深市）	野菜・果物・海産物
	人吉グループ（人吉市）	モモ・野菜
	直売所メロンドーム（八女市）	メロン・スイカ・野菜
大分	日田グループ（七城町）	しいたけ・野菜
長崎	個人農業者（長崎市）	ジャガイモ・そうめん
佐賀	直売所「鮎の里」（七山村）	野菜・果物・花・パン、漬け物などの加工品
宮崎	個人農業者（宮崎市）	ピーマン・ミニトマト・マンゴー
山口	個人農業者（光市）	卵など



新開玉子

しんかい・たまご

【プロフィール】

1944年、福岡県筑後市の農家に生まれる。1964年、福岡市の新開家に嫁ぐ。1999年、(有)ぶどう畑を設立し、代表取締役。現在、社員4名、パート19名。年間販売額約2億円。福岡県指導農業者、福岡県農業・農村振興審議会委員、福岡県地域興しマイスターなど、多方面で活躍。経営面積は、水稲1.2ha、ぶどう30a、梅25a、野菜10a。

<http://www2.ocn.ne.jp/~budo-b>

体験のほか、料理講習会やスローフードセミナーなどの情報を載せた会報を定期的に発行する。現在、会員数は1300人を超えた。

農業者に厳しいハードルを設ける一方で、新開さんは、消費者にも媚びない姿勢を貫く。「高い」という消費者には「安いものが欲しければスーパーにどうぞ」といい、冬にもキュウリが欲しいという消費者には、「それは無理」と理由を懇々と説明する。

「農家は、自分が作った農産物の本当のよさ、農業のよさを伝えたいできたんじゃないか。農家っていうのは、命ある食べ物を生産する仕事。その農家がコスト削減や経営効率ばかりにこだわるようでは、本当に心身のためになるような農産物はないですよ。愛情を込めて育てた農産物を買いたたかれるのもおかしい。根気よく話して、消費者の心を

耕していければ」

食の安全が注目されている今こそ、農を再生する最後のチャンスではないか、と新開さんは感じている。

「消費者に対して、しつかりものを言える人を育てることが大事。消費者に媚びない農業と言っているけれど、それは、言い換えれば、消費者に感謝される農業、こちらを買ってくれることに感謝する農業という意味でもあるんです」

その心をつなぐために、時間の許す限り直売所に立ってお客さんに農産物の説明をして回り、夕方からは畑作業をこなす。ぶどう収穫期には早朝の農作業もこれに加わる。

「私たちが引退したときのために、いずれは、農園部門も持つ会社になりたい。そのためには、社員たちをこれから鍛えなければ」

「耕すおばちゃん」は、まだまだ休めそうにない。