

夢をふくらませる

果物直売と加工品への取り組み

●ふるうつらんど井上

井上節子さん（神奈川県藤沢市長後一五二）

同じ夢に向かう 母と娘

一度会つてみたいと思つていた。農村でイキイキと自信をもつて農業をしていなる女性をルポしてほしいという依頼があつた時、まず頭に浮かんだのがこの人。

井上節子さん（50歳）だ。井上さんは、神奈川県の藤沢市で果樹を専門に営む農家の主婦。井上さんを知つたのは、小さな雑誌の記事だつた。

沿道に建てた果物の直売所を背景に、ニッコリと微笑む母と娘。シャツジャーには、娘さんが描いたと「ふるうつらんど井上」の可愛いモモやブドウ、ナシたちのイラスト。その記事には、直売でフルーツとその加工品を販売し、将来は、フルーツを使ったお菓子なども楽しめる喫茶店を開くのが夢——とあつた。

後継者が娘さんというのも、何かうれしかつたが、母と娘が元気よくワイワイと自分たちの夢を実現している様子が新鮮だつた。これから農村に生きる女性たちの方向性を示してくれているような気がした。井上さんは、元気な農村女性



▲ブドウの摘蓄作業をする井上さん。果樹作に専念するようになって、品目が増えて直売になり、加工品まで手がける

白い和紙の 名刺

「一応外向けの肩書きで……」と節子さんが白い和紙でできた名刺を差し出した。そこには「ふるうつらんど井上 加工品開発担当 井上節子」とあつた。

井上さんのところでは二ha余りの果樹園にあらゆる果物を栽培しているが、一

の集まり「女のネットワーク」の会員でもあり、そのツテで、ご自宅をお訪ねすることができた。

小田急線の長後駅に、自ら車を運転して迎えに来てくれた。濃いピンクのボロシャツがよく似合う。やはり、この母娘の明るさが目立つか、数日前には、地元のTV局が、女性後継者の娘さんを取材に来たばかりだという。交通量の多い車道を一本それで、直売所、加工所の前を通り、高台にある自宅へ。眼下に広がる果樹の棚、約二ha余りが、「ふるうつらんど井上」の果樹園である。

「結婚したころはね、あの辺に牧場があつたのよ」と、青々としたブドウ棚を節子さんが指さした。

一九五七年生まれ。消費者問題、農業関係の新聞社を経て八五年からフリーライター。雑誌「農業富民」「家の光」などに農村女性のルポを執筆。著書に農村のアジア人花嫁を取材した「アジアから来た花嫁」（明石書店）などがある。

宿谷京子
フリーライター

部のウメを除き、ほとんど市場出荷せず直売で売り切っている。生ものは、直売所での販売と宅急便、加工品も同じだ。これを節子さんと夫の欣之助さん（53歳）、二女で後継者の裕紀子さん（26歳）の三人で切り盛りしている。

欣之助さんが、ふるうつらんど井上の

会長職、加工品が節子さん、宣伝が裕紀子さんという分担である。現在に至るまでの経緯から、たどってみた。

結婚してすぐに出た 給料

節子さんが夫欣之助さんと結婚したのは、昭和三八年。欣之助さんと節子さんは、高校の同級生ということもあって知り合い、隣町から嫁いできた。実家は、養鶏と野菜の専業農家。三歳の時、父が亡くなり、女手一つで育てられてきた節子さんは、幼いころから、農業をよく手伝ってきた。

「もともと働くことが好きなので、農業高校に行つたし、農家に嫁ぐことも抵抗はなかつたですね」と節子さんは言う。節子さんが嫁いだころは欣之助さんは牧場（乳牛六〇頭）を担当し、両親が果樹を受け持っていた。

「何しろ牛の乳をしぼつたこともないでしよう。夫について、見よう見まねでやつてきました」

「子供たちも手がかからなかつた。仕事をしながら、お乳さえ飲まなければ寝てる。自然に育ちやつたつていうのかしら……」

それにしても、と驚かされるのは、出

産の時の話。出産当日まで働き、夜の九時まで荷物トラックを自分で運転していく。その三時間後の一二時に出産。一週間で退院してからも、ふつうに動いていたとか。

もともと働くことをいとわない節子さんは自身の性格に加え、それを正當に評価してくれる周囲の『環境』にも恵まれた。「青色申告で、帳面上給料をもらっているお嫁さんは多いけど、実際にもらっている人は少ないでしょう。うちは、結婚してすぐに、私にも給料がでたし、年に二回のボーナスも。それは丸々自分で使えるお小遣いだった」と節子さん。

果物の直売を始めたり、家族の賃金を月給制にするなど、「先代は先見の明がある人」と節子さんはいう。

果物を直売し、 加工品も手がける

そんな農業に転換が余儀なくされた。四九年から五〇年にかけて、五ヶ月のあいだに夫の父と母が相次いで亡くなつたのだ。二人ともガンであつた。

「周りもひらけてきて牧場もできなくなりました。そこで、こんどは現在の農業のやり方をたずねてみた。先ほど、会長、加工品、宣伝という役割分担は、お聞きしたが、果物の生産、販売という実際の現場の仕事は、全員がこなす。

「夫がやる消毒以外は、みんなできます。ただ、効率を考えて、ナシの袋かけは私、モモ、ブドウの収穫は子供と主人、ブドウの収穫は私という分担はありますけど」

誰かの指図で言われたことだけをするのではなく、夫も妻も娘も、作付けから、栽培や管理、販売方法などについて常に話し合いながら仕事をすすめている。

とりわけ、ふるうつらんど井上が力を注いでいるのが土づくりだ。

「よそと違ういいものを作らないと。品種よりも栽培方法ですね。土と管理。

一番根本は土ですから」と節子さん。

四年前に日本医学会会頭の中嶋常允博士（九州エーザイ生科研）に、土壤診断

を依頼してからは、中嶋博士の勧める肥

料を使用している。

「隣の畑と土がぜんぜん違います。だ

から果物の味も違う。先生の肥料で作っ

たゴボウは生でも食べられるほど」

土づくりでは、節子さん夫婦以上に、

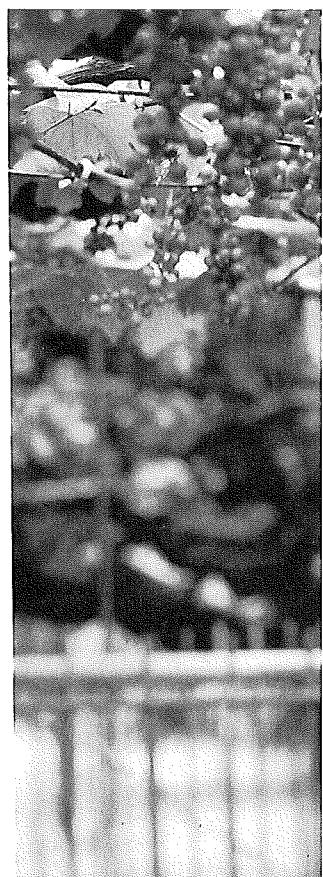
後継者の裕紀子さんが熱心だ。

井上さんの果樹園ではより安全なもの

を作るために除草剤を使つていない。

それでも、相当な量を直売だけで売り切るのだから、よほど自慢できる品質のものでなければ、生き残りは難しい。

堆肥も



▲井上さんの経営の明るさを象徴するかのような「ふるうつらんど井上」の直売所。シャッターの可愛いイラストは、後継者の娘さんの手描き

自分で作り始めた

そこで、こんどは現在の農業のやり方をたずねてみた。先ほど、会長、加工品、宣伝という役割分担は、お聞きしたが、果物の生産、販売という実際の現場の仕事は、全員がこなす。

「夫がやる消毒以外は、みんなできます。ただ、効率を考えて、ナシの袋かけは私、モモ、ブドウの収穫は子供と主人、ブドウの収穫は私という分担はありますけど」

誰かの指図で言われたことだけをするのではなく、夫も妻も娘も、作付けから、栽培や管理、販売方法などについて常に話し合いながら仕事をすすめている。

とりわけ、ふるうつらんど井上が力を注いでいるのが土づくりだ。

「よそと違ういいのを作らないと。品種よりも栽培方法ですね。土と管理。

一番根本は土ですから」と節子さん。

四年前に日本医学会会頭の中嶋常允博士（九州エーザイ生科研）に、土壤診断

を依頼してからは、中嶋博士の勧める肥

料を使用している。

「隣の畑と土がぜんぜん違います。だ

から果物の味も違う。先生の肥料で作っ

たゴボウは生でも食べられるほど」

土づくりでは、節子さん夫婦以上に、

後継者の裕紀子さんが熱心だ。

井上さんの果樹園ではより安全なもの

を作るために除草剤を使つていない。

草を生やして、その分窒素分を減らした肥料を与える。

「主人が畑の周りだけでも除草剤を使おうかと言うんですけど、娘が、ガンとして受けつけないんです」娘の裕紀子さんは、「買ったものは十分に熟していないし、何が入っているか分からぬ」と、ついに自分で堆肥も作り始めた。「採算が合う農業じゃないんです、うちは」と節子さんは笑って言つたが、その言葉の裏には娘への信頼感がただよっている。

販売を支える

人間関係

家としての仕事の本業的な部分であるなら、それを支えている女の仕事は何なのだろう。節子さんは「主力は主人だし、それを助けるのが女房の役」と言う。そんな節子さんが力を發揮しているのが『販売』だ。

がむしゃらに働くのが能ではない

節子さんは、農家の担い手であり、農家の主婦でもある。まだ収穫の始まらない、つまり直売所がオープンしていない六月中旬の彼女のある一日の動きを見るといふぶんゆとりを感じさせられる。朝も昼も食事後の休息をゆっくりと取つていている。そして夜の八時半以降は各自の



▲2ha余りの自家果樹園で収穫される果物の大半がこの直売所で販売される

「お客様の相手は、男よりも女ですからね。直売所やつてると口かずも多くなるし、皆さんカカア天下というけど、本当は逆。主人は嫌いな人には顔も見せない。それを補うのが女ですから。仕事面にはないけど、お客様と接することって一番大事。モノはよくても感じが悪かったら二度と来たくないのが人間でしょ」

販売だけではなく、プライベートでも井上さんのところは、本家にあたる。人が集まる家、来やすい家、つまり、その地域にあって人間関係がうまくいっているかどうかは、本当のところ、妻たちの手腕によるのかもしれない。

そして、農村だけにとどまらない人間関係と、そこからのさまざまな情報の収集。

「一昨年、娘と新宿のタカノのフルーツ教室に行つたんです。どういう人があいつ高級品を買うのかと思つて。その時の短歌や絵の先生とは、今だにおつきあいが続いている。うちは、農家よりも一般消費者の人とのおつきあいが多いんです。周りの人々が皆さんいい人ばかりで、それ助けられているんですよ」と節子さんが微笑んだ。

あくまでも手づくりにこだわる加工品

いま、加工所の中では、ウメの加工品づくりの真っ最中だ。

「梅肉エキスがヒット商品ですね。すごく人気があって、加工品の中ではいちばんの売上高です」

節子さんは、農家の担い手であり、農家の主婦でもある。まだ収穫の始まらない、つまり直売所がオープンしていない六月中旬の彼女のある一日の動きを見るといふぶんゆとりを感じさせられる。朝も昼も食事後の休息をゆっくりと取つていている。そして夜の八時半以降は各自の

自由時間。もちろん最盛期は、もっと早くから仕事が始まり、逆に冬場はゆっくりしているが、全体としては、ゆとりを六回もの休日もある。

「ふつうの農家は、ただがむしやらに働くところが多いけれど、うちは、どうせ働くなら、楽しんで働かないといつまらない。三人が三人ともそういう考え方なんです。目的をもつて、先に楽しみがあつてやっている。それがいいんじゃないかな」と節子さん。

一昨年、過労で倒れ一ヶ月安静にしなければならなかつた苦い経験が、心底、薬になつたようだ。

「農家は体がいちばんの資本。無理せずにやろう」というのは身にしみました」同じ年に、保健所の許可を取り、新しく加工所を作つたのも、加工品の本格的な製造販売はもちろんだが、家と仕事場を分けることによって、夜間に仕事を持ち込まない。そんなやり方の選択でもあつた。

このほか、シロップ漬けやジャムも人気がある。

「他の店からも引き合いがあつて、卸してくれといわれるけど、手広くやると味が落ちるでしょ。大量に作るためにそのままの果物も入れるようじや、手づくりの良さつてなくなるし。自分で作つた果物だから加工していれる。どうせやるなら、こだわつていかないと楽しくないもの」と節子さん。娘さんの頑固さは、どうやら節子さん譲りのようである。



▲いま一番人気の梅肉エキス。今年は1本1,500円の小びんで約300本を作った。「手広くやると味が落ちるし、大量に作るためによその果物も入れる」と、あくまで手づくりにこだわる

ペットリしてきたらできあがりだ。今年は小びんに約300本作り、一本一五〇円で販売する。添加物なしの一〇〇%

本物が人気で、毎年、早々に売り切れてしまう。

このほか、シロップ漬けやジャムも人気がある。

「他の店からも引き合いがあつて、卸してくれといわれるけど、手広くやると味が落ちるでしょ。大量に作るためによその果物も入れるようじや、手づくりの良さつてなくなるし。自分で作つた果物だから加工していれる。どうせやるなら、こだわつていかないと楽しくないもの」と節子さん。娘さんの頑固さは、どうやら節子さん譲りのようである。

こだわるから、他人まかせにできない。消費者と交流できる世界の果物の植物園、手づくりのお菓子が農園にいながらにして楽しめる喫茶店——。母と娘でやりたいことはたくさんあるが、今のところは労力不足。娘さんが一人、頼りになる助つ人を引っ張つくるのを、首を長くして、心待ちにしている。