

[報告 1 営農事業の現場から]

女性の視点を活かした営農相談活動の展開

樽谷淳子 (JA 兵庫六甲三田営農総合センター営農相談員)

J A兵庫六甲は「組合員と J Aが一体となった組織活動」を理念とし、営農指導員については、「営農に関することはなんでも相談してもらいたい」という考えから「営農相談員」と位置付け、現在、65 名が稼働している。そのうち 19 名が女性だ。

組合員から、品種の提案、食べ方、商品の見せ方や価格などについてよく相談を受けるが、そんなときは女性の視点を大切にするようにしている。お金を出して買いたいものかどうか。特に、加工品などは包装がとても大切で、手にとりたくなるようなものになっているかどうか。一歩退いた一主婦の目線で判断し、アドバイスする。

私たちが実施している“女性ならではの”営農支援活動を、いくつかご紹介したい。

①組合員の加入推進

J A兵庫六甲では、職員一丸となって一戸複数正組合員の加入推進を行っている。女性の正組合員は多くはないが、農家の奥様方は農作業の大きな戦力であり、J Aに対してもいろいろな意見や要望を持っている。そこで私たちは、日々の営農相談巡回の中で、なるべく奥様方とコミュニケーションをとり、同じ目線に立って生活全般の相談に乗るようにしている。そういう小さな積み重ねが信頼関係をうみ、正組合員加入につながっている。

②売所出荷会員の増大

農家の次世代との関係を深めることは、高齢化が進む現在、とても重要な課題だ。そこで私は、進んで自家用野菜の栽培講習会に講師役として出向くようにしている。地域の若い女性たちがゆくゆくは直売所の出荷会員になれるよう、ゆっくり見守りながら育てたいと考えている。こういった活動は地域の

女性たちに口コミで広がり、徐々に仲間が増えている。会員の裾野が広がっていくことが嬉しい。

③会員の声から生まれた南瓜の「省力栽培」の提案

担当地区の巡回中に、ある農家の奥様から「なにか楽に栽培できる良い作物はないか」と何度も相談されていた。ちょうどそのころ、近くのスーパーでクリ南瓜というカボチャが普通の恵比寿南瓜の 2.5 倍の価格で売られているのを見た。実際に食べてみると、とてもおいしい。そこで、地域の気候に合いそうな品種を探し、栽培講習会にきた会員に種を一袋ずつ無料で配布した。放任でもよく育ち栽培が簡単なわりには、直売所に恵比寿南瓜の 2.5 倍の値段で出すとすぐに完売した。これは会員たちに喜ばれ、いまではそれぞれがはりきって、さらに品質の良いものをつくるよう工夫をこらしている。



④消費者へのアプローチ

旬の採れたて野菜の美味しさを、消費者に訴えることに力を入れている。直売所では、完熟した朝採り野菜と、スーパー（市場）出荷用の早採りしたものとの糖度の違いを、実際に糖度計を覗いて実感してもらったり、新顔野菜が出た時は、その機能成分を説明したり、実際に調理して食べてみるワークショップを開くなど、生産者側の情報をアピールすることに努めている。

こういった取り組みは、組合員の生産意欲にもつながっている。農家が消費者と交流することで、自分たちが栽培した野菜がどう扱われているのか、食べた感想などをじかに感じるができるからだ。

④ 女性営農相談員の育成

私のもっとも大切だと思い、がんばっているのが、後輩の育成だ。まず自分自身が理想とする営農相談員になれるよう努力し、その姿を後輩に見てもらいたいと思っている。仕事は 120%やる。けれども、家庭も大切にする。そのバランスを保つことを、いつも心がけている。