

[基調講演]

農産加工が拓く地域農業と女性の未来

小池芳子 (有限会社小池手造り農産加工所 社長)

① 農産加工についての基本的な考え方

現在、女性による農産加工は多くあるが、売上は本当に小さいものがほとんどだ。しかしこれからの農産加工は、男女が協働し、地域経済を担うようなものでなければならない。

私たちの会社は、「労働者はいらぬ、能力者を育てる」という考え方を持っている。農産加工の技術は女性たちがそれぞれ責任を持ち、営業や外交は専務が専門的に担っている。責任を分散することが継続の秘訣であり、また、個々の能力を育てることが、新しい仕事を生み出す力へとつながっている。

女性の感性を活かすことは重要。主婦の味方である惣菜類は、真空パックで日持ちをよくして販売する。山菜やキノコなどは一度に大量に煮て手間を省く。何でも無駄なく使う。こういった女性ならではの視点を大切に。

② 農業経営になぜ加工が必要か

私たちの地元は干柿の産地だが、商品にできない柿は私たちがすべて集めて柿酢に加工し、販売している。農家は良いモノだけを売っていたらお金にならない。せっかく育てた農産物を捨てない。2・3級品の単価をあげる。そのために農産加工がある。「もったいない」の気持ちを持って、知恵を出すこと。

たとえば梅農家では、単価が低くなる傷ありの実などは採ることすらない。そして、徐々に木そのものがだめになり、産地が潰れていくのだ。自分たちで加工に取り組んでいけば、買い手の提示価格が安ければ、違う手を考えることができる。農家に農産加工は絶対に必要なものだ。

③ 付加価値をつける工夫が大切

私たちがラジオ放送で地域の人々に梅の出荷をお願いすると、1本の庭木の梅からも持ってきてくれる。それを質ごとに振り分け、梅干、梅肉エキス、梅ジュースと、すべて無駄なく商品化している。他の果物、野菜も同じこと。これが本来の農産加工であり、今、6次産業と言われているものだと思う。



広島県三次市で私が提案したことは、「近隣の法人が持っている米粉の製粉機」と「手が空いている農家の若いお嫁さん」を組み合わせて、「米粉のシフォンケーキ」を商品化すること。また、加工に取り組んでいるおばあちゃんたちには、柚子味噌、柚子ジャム、柚子ポン酢など、柚子一つで5~6種類も商品化できることを提示した。

米60キロを20万円で売るとか、1万2千円で売るとか。ここに差が出る。米のまま売るとか、餅に加工して売れば一切れ100円。さらに、炭火で磯辺焼きにして売れば一切れ150円だ。いろいろな工夫で付加価値をつけることは、農産加工においても重要だ。

④ 地域農業を豊かにする仕組みづくり

農商工連携事業としては、学校給食の持つ可能性は大きい。農家がとってきたタケノコを私たちの加工所で水煮にし、問屋の協力を得て学校給食に提供しているが、トラック3台分のタケノコが2日間で消費される。長野県中で取り組めば、完全地産地消が可能だけでなく、竹林は整備され、農家は収入が増える。こういった仕組みづくりが大切だ。

農家の法人化が進む中、農協の役割はさらに一つ上の動きをすることだ。農産加工の面倒をみたり、

農家の自立度を上げたり、双方にメリットがでるような体制づくりをしていくことで、地域農業全体が豊かになる。

⑤ 女性の生き方・考え方と差別のない社会創り

女性は地域を支えていく大きな力を持っていると思う。幸い、私たちの地域は歴史的に、女性が自主的に活動することに対して寛容で、うちの加工所でも、男性女性の分け隔てはなく、意識の違いもない。そのような空気を作っていく。共同参画が大事だと思っている。