

最終報告

素材広場 第8期
ニックネーム：リッパ

目的：現在は食の安全やつくられている過程に関心が集まるようになった。その中で起こった放射能問題により、残念ながら福島ของ食の安全性は疑問視されるようになってしまった。そのため、これから福島の食はどのように進んでいくかに興味を持った。実際に生産するところから消費者の口に入るまでの過程を見て今後を考えたい。

課題：生産者の声を生で聞き、体験することで現状を把握する。

研修を終えて：実際に生産者の所に行き、作業を体験させて貰い、生産する大変さを経験しながら生産者の話を聞くことが出来た。そのことにより、以前より生産者に近い視点をもつことが出来た気がする。生産者が風評被害の中でどのように生産を続け、収入を得ていくかは消費者の健康問題が関わっている以上、生産者だけで考えていくのは難しいと思った。また、物産販売などで商品を売る経験をしたことにより、消費者からの福島の商品に対する声を生で聴くことが出来た。沢山のひとと関わったことで、人により放射能に対する対応の仕方が違うことがわかった。しかしながら、福島から離れるほど、実際は怖い、という声や、子どもには心配だ、という声を多く聞いた気がする。反対に、全く気にしていない人もいた。チェルノブイリしか同じような前例がなく、データも曖昧で危険性もよく分かってないために、知らないものほど怖いものはないという気持ちで消費者は動いていると思った。消費者が、政府が出す情報を信頼出来ないという判断をするのであれば、政府はそうになった責任をとり、保障の充実を図っていくべきだと思う。また、消費者は生産者の現状を知り、どのように保障していくかを一緒に考えていくべきだと思う。日本や地域の食文化を守っていくのは、生産者だけではなくその地域にすむ人たちであるが、生産者がいなければ食文化を伝えていくことはできない、健康的な郷土料理を伝えていくにはみんなで考える必要があると思った。

東山温泉盆踊り

期間：8月13日～8月16日（手伝い期間8月14日～8月16日）

現在、東山温泉は、震災と放射能問題により被災者の受け入れや風評被害による観光客の減少があり、非常事態である。盆踊りをするかどうかは様々な意見があったようだが、開催の一か月前にやると決まった。非常事態に盆踊りを行うのは、東山温泉が健全であることを示すためであった。盆踊りは、お湯かけ祭りを含め4日間行われ、最終日に避難している大熊町の盆踊りが踊られた。全体で200人程度の参加があった。

<作業内容>

会津地酒の振る舞い酒配り、檣上の補助、ゴミ拾い

<気づきと感想>

非常事態に盆踊りを行ったことにより、長い歴史があ



る 東山温泉の強さを示せたと思う。

手伝いをする中で気がついたことは、運転で来ている人が多いため地酒の振る舞いは、一部の人しか受け取れないことである。温泉らしい気遣いを見に来ただけの人にも感じてもらうために、アルコール以外の飲み物を提供してはどうかと思った。例えば、会津産のリンゴジュースなどを振舞い、露店の一つに物産販売のスペースを作れば、会津にお金を落とす機会がなかった人にお金を落としてもらう機会を作れると思う。

また、東山温泉はお土産屋があまりないので、観光客が街中で見られることが少なく少し寂しい印象を受けた。しかし、盆踊りあとに連れて行っていただいた旅館ではどこも温泉が工夫されていて面白かった。例えば、お風呂がストーリーにそって入り口からお風呂場まで作られていた。そのような工夫を温泉街全体におこなったら観光客は東山温泉をもう少し楽しめるのではないか、と思った。

山際食彩工房

・会津の食材を加工し、付加価値を上げること、会津の郷土料理を広めることを目的としている。

<作業内容>

キュウリのワサビ漬け

工程：キュウリ 100 本洗い→塩もみ→ワサビたれ作り→真空パック詰め

<気づきと感想>

インターン生の仕事には、キュウリ漬け・こづゆのサンプル作り・エクセルの打ち込み作業があった。どれも、地道にやっていく仕事だった。真空パック機械は最初の3回はパックが膨らんでプシューという音とともに密封されていくのがすごく魅力的に見えたが、それを30分もやると飽きてしまった。この作業を体験したおかげで、会津の食材を魅力的な商品し、お客様が手に取れる形にするためには毎日地道な作業を行っていることがわかった。

大豆の草むしり

この大豆は南相馬で有機栽培をしていた人の大豆を守っていこうということで、縁あって会津に植えられた。

<作業内容>

大豆畑で1人2列草むしり、制限時間3時間

BBQ

<気づきと感想>

草むしりは初めの方は中腰が辛くなかなか進まなかったが、だんだんとテンポができて心地よく進められた。しかし、無農薬で育てる場合に草が生えるために、こんなに手間がかかると続けていくのは難しいと思った。

有機栽培という手間がかかる方法で、安心安全で美味しいと胸を張れる大豆を作っていた人が、どのくらい身体への影響がでるといのが解らない放射能問題を抱えてまったことは悲惨なことだと思う。そんな中でこの大豆が、美味しいものを作ろうという志しを持った人たちの繋がりによって今年も無事に育つことが出来ている。風評被害で苦しい状況でありながら、みんなで声を掛け合ってこの大豆の世話をするような思いやりと繋がり、これからも続いていってほしいと思った。

物産販売

<作業内容>

新潟古町での福島産商品の販売

新潟の商店街の盛り上げ

福島の商品が健在であることのアピール

<気づきと感想>

私は土曜日に2回、物産販売をした。売れ方は、人通りや年齢層によって大きく変わってくるのがわかった。客層は50代ぐらいからが中心で、放射能の心配からか親子連れで買った人はほとんどいなかった。

一生懸命さアピールしながら声を出していると、ちょっと寄ってきてお勧めした商品を買ってくれる人が多かった。

毎週末、商店街で物産販売を行っているを知っている人は少ないため、たまたま通ったお客さんがターゲットになる。商品の特色や希少価値を丁寧に説明することで、買う予定がなかったものを買ってもらえるようにした。結果、2週目の方が売上げをあげることができた。

これからの改善点としては、一つ目は、商品を食べてしっかりと感想を伝えられるようにすることである。二つ目は、リピーターになってくれたお客さんのために商品の入手方法を書いたリストなどを渡し、次につなげることである。



農家 築田さん

去年の大雪・放射能問題・大雨と災害が続き、疲れがたまっているようだ。放射能問題では、専業農家のため風評被害でもろに影響を受けた。3・11後には出荷停止がかかり、解除された今でも風評被害により野菜が売れなくなっている。風評被害についてはこれから収入の保障を求める訴訟を起こすそうだ。

<作業内容>

1日目：花畑だったところでフォークを使っての草集め、ビニールシート回収



2日目：ジャガイモ堀



3日目：機械による枝豆とり、手作業によるとりきれなかった枝豆とり



<気づきと感想>

実際に農作業を体験してみると、太陽の下2時間ほど畑作業をするのは根気がいる作業であった。終わりは見えるが、ほぼ手作業のためなかなか進まないことも多く、時間の割に収穫が出来ていないように感じた。また、放射能の影響でお客様の笑顔が見えにくい状況になり、毎日畑にいて野菜を作ることを意味を疑ってしまっているように思う。そのため物産販売のようにお客様と直接繋がり、そのお客様の声を直接伝えることで梁田さんを元気づけたい、と思った。

<農家が収入を得る道筋>

種を買う→植える→草むしり→収穫→販売する形にする（ビニール詰めなど）
→販売所（買い取りしてくれるところと、場所代を払い売れ残ったものを回収するところがある）



→収入

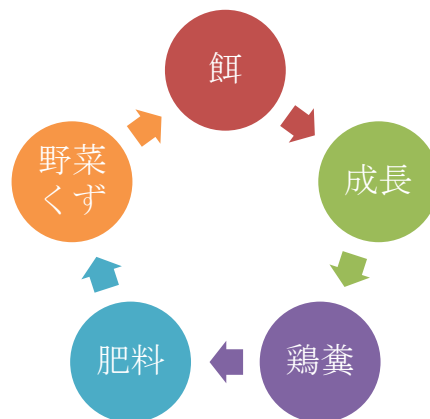
*出荷するまでには、種代（年 70～100 万円程度）、農耕器具、場所代、袋代などがかかる。収入が入らなくても、例年通りの出費はあるため支払いをしているような状況になっている。

会津地鶏みしまや

会津地鶏を循環型のサイクルで生産をしている。

昨年の大雪によるハウス一棟の崩壊、放射能による風量被害、大雨により日常作業の難航と災害が重なっている。特に風評被害では、ホテルや旅館からの契約が切られるなど大幅に売り上げが減った。そのため、現在は、会津地鶏の美味しさをアピールし個人の人からの注文を増やそうと露店や物産販売などの営業に力を入れている。

<作業内容>



1 日目：鶏舎の掃除



2 日目：鶏糞運び



3日目：鶏舎の整備



<気づきと感想>

作業の中に、鶏糞と鶏の残骸を熱風でまとめたものを無農薬肥料にするため発酵させている畑に運んだ。鶏糞を使った無農薬野菜を作ることは手間と体力が要った。鼻にさす臭いと集団になったハエの音には鳥肌が立った。この工程が、美味しい地鶏をつくるまでには、必要だと思うと生き物を食べるというのは大変なことだとわかった。

みしまやさんは創業して間もないので、これから鶏がストレスを感じない設備投資をしていくそう。しかし、災害が重なり、風量被害もいつまで続くかわからない中で、投資をしていくのは気持ちにも負担が大きいとおっしゃっていた。

こんな厳しい状況でも、最終日に社長さんが、「自然に近い状態で作ったものがうまいと俺は思う」とおっしゃったのを聞き、自分が作ってきたものへの自信と誇りを感じられた。そして「放射能について間違った認識によって拒否されるのは困る。ちゃんとした知識をもって拒否するならいいんだけどね」という消費者に対する意見を聞き、風評被害のもどかしさを感じとることが出来た。

渡部柿園

門田町にある御山という地域で、会津みしらず柿とコシヒカリを育てている。樹齢百年を超える柿の木もあり、家族代々見守っている柿の木は大切にされていた。また、現在は市の雇用対策で雇用された2人が働いていた。この2人の給与は市からでていて2人の従業員がいることで渡部さんは助かっている部分が多いそうだ。

<作業内容>

柿の木の枝を柿の重さから守るつかえ棒あて
家庭用野菜の収穫



<渡部柿園の方針>

渡部さんは、“郵便局のふるさと小包”や“まるッと会津”などに広告を載せていた。郵便局の宣伝効果はかなりあるらしく「お金をかけずに儲けようなんて出来ないんだ」とおっしゃった。メールでお客さんから注文を受けることも多いらしく、その対応には娘さんが手伝ってくれているそうだ。農機具にも関心が高く機械について詳しく説明していただき、乗せていただいた。楽しそうに機械を説明して下さっているのを見て、柿を作るのが楽しんでいるんだと思いました。

また、間引きして柿一つ一つを大きくしようとするのは、ここ20年ほど前から始まったそうだ。奥さんがお嫁に来た頃は柿の木の間にも、大豆などの作物を植えてそれから収入を得ていたそうだ。農業も時代によって変化していることもわかった。

<気づきと感想>

渡部さんは、収入を増やすために広告も積極的に出していた。収穫時期に雇うアルバイトを除き基本的に夫婦で行っていても、新しい販売方法を積極的に取り入れていた。こうやって販売方法を変えていくことにより時代の変化に対応して小山の柿を守っているのだと思った。

農薬噴射

草刈り機

つかえ棒講習



大阪物産展

インテックス大阪で行われた管工機材・設備総合展の中で4ブースを借り、9月8日から9月10日まで行われた。なにわあきんど塾同友会の中から有志が集まった東日本大震災復興支援特別委員会が企画し、期間中も全面的に応援して下さった。

*なにわあきんど塾：大阪市にある中小企業の社長や、後継ぎが経営について勉強する組織である。



参加被災企業

- (1) 青森県八戸市 フロムエイト (加工食品販売)
- (2) 岩手県盛岡市 道夢 (加工食品販売)
- (3) 宮城県石巻市 木の屋 (缶詰販売)
- (4) 岩手県盛岡市 みちのく6次産業プラットフォーム (加工食品販売)
- (5) 福島県 特定非営利活動法人 素材広場
- (6) 宮城県石巻市 新沼金物 (工業製品PR/代理店募集)

<活動内容>

- 9月7日 15:00~18:00 物産搬入 インテックス大阪4号館
19:00~21:00 ウェルカム交流会
- 9月8日 10:00~17:00 物産展 インテックス大阪4号館
19:00~21:00 立石裕有の復興支援についてのセミナー
産業創造館
- 9月9日 10:00~17:00 物産展 インテックス大阪4号館
- 9月10日 10:00~16:00 物産展 インテックス大阪4号館
16:00~20:00 撤収作業
17:00~22:30 フェアウェル交流会

素材広場の売上 計 382,140 円

<なにわあきんど塾について>

大阪市にある中小企業の社長や、後継ぎが経営について勉強する。一年間、週1回勉強会、地元企業との交流を行い今後の事業計画を提出して終了となる。現在は26期目で毎週7時ぐらいから勉強会を行い、そのあと懇談会を行って交流を図っている。頻繁に合うため、皆さん仲がよかった。

中小企業は、差はあるがどこも厳しく、新しく事業変換させたいと考えているそうだ。経営者は弱音を言えないが、あきんど塾では経営状態を示す数字を表に出し、お互いに意見を言い合う。会社の部下や家族には心配がかかるため口にはできないという経営者同士がお互いの不安を口にでき、状況の辛さを理解できるひとと出会える場所があるのは人としてゆとりに繋がるいい場所だな、と思った。

<立石裕有さんのセミナー>

阪神淡路大震災の教訓を経営者の立場で、率直にお話しされていた。中小企業はどのようにすれば事業を続けていけるのか、つぶれないための回避方法なども経験談を通して話されていた。

セミナーと懇談会のあとに、立石さんと私を含め4人で食事に行った。そこでは、それぞれの将来のことや、悩み事を聞いていただき、アドバイス頂いた。どれも、率直であった。「相手がいって悩むのだったら、まずは聞いてみなさい」といっていただいた。また、まだ20歳だから目の前にあることを全力でやりなさい、とも言っていたので目の前のことを軽視せずに一生懸命



取り組もうと思った。

<アンテナショップについて>

復興委員会の方は、今後は長期的に考え物産は、交通費などの出費などが多すぎるためアンテナショップをやりたい、と考えていた。初めは、被災者支援熱を利用し商品にストーリーをつける形で販売するが、それは今年いっぱいほどで限界が来るため、その後は商品の良さや値段を工夫していこうと考えているそうだ。また、ネット販売ではなくアンテナショップを開く理由は、現物が見られること、製造する過程を知っている人とお話できることや、試食して納得してから買えるという利点があるためである。

<物販について>

あきんど塾の方は、儲けましょ！！という感じだった。そして、完売させたい、ということで外商までしてくれた。私は1日目、大阪の雰囲気になじめなかったが、2日目・3日目と大阪の方の勢いに負けないようにと前にでて売り込みをするようになった。最終日には、「日に日に変わってっよね、関東・東北でその売り方したら嫌われるよ〜」「ほんまがんばったね〜」とあきんど塾の方にいって頂くことが出来た。

はじめていく大阪のひとと1日ずっと一緒にいることができ、短い間で多くの方と長い時間過ごすことが出来、大阪の人のいいところが沢山見つけることが出来た。

<気づきと感想>

復興委員会の委員長の熱いMさん中心に皆さんが、一緒になって商品を売り込んでくれた。皆さんがそれぞれ社長なので皆が一緒の企画を行うのは難しかったそうだが、この企画が全体で190万ほどの売り上げをあげることができた。それは、阪神淡路大震災を経験した関西圏の方々の被災された方に対する思いやりによって達成することが出来たのだと思う。みなさんに応援していただくことによって生まれるエネルギーに驚いた4日間だった。



全体の感想

今回のインターンで学んだことを3つ挙げると、食べ物の生産者の現状・素直さ・人と付き合うことの面白さ、だと思う。

食べ物の生産者の現状を知ることは私の第一目的だった。色々な生産者と話す機会を持ったことで、生産することの大変さと面白さを感じる事が出来た。生産者はただ生産するだけでなく、お客さんの顔をイメージしながら作っていてとても温かい人たちだった。食べ物に生産者の思いや苦勞が詰まっていることを知り、食べ物の大切さを感じる事が出来るようになった。このことによって、日々の生活で感謝の気持ちを持てるようになり、

とても嬉しく思っている。二つ目は、素直さである。これは、全体研修のときに見たDVDでいどりの社長が言っていたことである。素直な状態でいれば色んなものが吸収できる、というのは本当だった。相手の話を聞く時は一生懸命聞き、自分の気持ち相手に伝えられた。人と話すのがすごく楽しかったし、素敵な人たちに沢山出会えたと思える。いつもは、相手に対して初めから警戒し疑ってしまいがちだが、素直でいることを意識していると、相手の話もすんなりと体に入り、悪いところではなく良いところばかりに気づいた。三つ目の人と付き合うことの楽しさは、インターン中の全てで学ぶことが出来た。様々な人と出会って、相手のことを会話の中で知っていき、お互いが笑顔になったときはすごく穏やかな気持ちになった。また、辛い話のときは、相手のことを思っ一緒に悲しくなることが出来た。人と付き合うことで、自分の気持ちや感情が何倍にもなるんだ、ということがよくわかった。

最初に紙に書いた自分の得意なことや不得意なところは、インターンを通して少し変わったことがあった。得意なことには、物おじしない・よく食べる・動物の臭いがきにならない・何にでも興味をもてる・プラス思考・はっきり言えるということを挙げていた。生産者のところに行かせて貰う時は、これらが大変役に立って全力でぶつかっていった。不得意なところには、苦手な人に対する接し方・質問すること・周りのペースに合わせる・笑顔のキープ・事務作業・気持ちを文章にすることを挙げていた。この中で、質問することについては横田さんを初めとして皆さん意見を求めて下さったので上手く出来ていたと思う。笑顔のキープや事務作業については、いつも笑顔で事務作業も積極的にやっていた、と評価していただいた。中間報告のときに付け足した、決められた期限やルールを守り、しっかりとした人になるというのは、達成できず努力が足りなかったと反省している。