

平成12年度

駐村研究員会議報告記録

都市と農村の交流を通じた 新しい農業経営の展開

平成12年度駐村研究員会議は、平成13年2月2日に「都市と農村の交流を通じた新しい農業経営の展開」を共通テーマとして開催された。今回の会議の報告者は以下の通りである（敬称略）。

- （1）上野 カナエ（岩手県岩手郡滝沢村）
- （2）湯本 隆人（長野県下高郡山ノ内町）
- （3）梶川 耕治（広島県世羅郡世羅町）

座長として会議の進行は、堀越孝良部長（経済政策部・当時）と松久勉研究員（農業構造部・当時）が担当した。3人の報告後、討論、各駐村研究員からの情勢報告が行われた。会議には関係機関等所外からも多数の出席を頂いた。以下は、同会議の報告の記録であり、紙幅の都合から、3氏の報告を、企画連絡室研究交流科の責任において編集・整理したものである。なお、以下の報告を含め、当日の様子は「平成12年度駐村研究員会議議事録」（<http://www.primaff.affrc.go.jp/annai/soshiki/kiren/koryuka/Index.htm>）として公開しているので関心のある方は参照されたい。

○**司会（野部）** 本日の会議は、座長の司会のもとに進めさせていただきます。座長は、経済政策部の堀越部長、そして、農業構造部の松久主任研究官でございます。それでは、以下の進行を2人の座長の方にお任せしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○**座長（松久）** 午前中の司会を務めさせていただき農業構造部主任研究官の松久でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

では、本日の会議を始めたいと思います。

本日の共通テーマは、「都市と農村の交流を通じた新しい農業経営の展開」ということですが、今回の報告者は3人とも果樹の農業者であり、果樹の話が多いかと思いますが、「都市と農村の交流」を通じた果樹生産における新しい農業経営をみていきたいと思っています。

早速、報告に移らせていただきます。最初の報告は、岩手県岩手郡滝沢村の上野カナエさんです。滝沢村の紹介をしますと、2000年の国勢調査で人口5万人を超えた盛岡市のベッドタウンという地域で、通常の村からイメージするところとは違っていますが、岩手山の山麓の風光明媚なところです。上野さん、報告をお願いします。

○**上野** 私にきょう与えられたテーマは、「都市と農村の交流を通じた新しい農業経営の展開」ということでございます。5、6年前に我が家の農業経営を見直しました。それまでは、養豚と田んぼと、それからリンゴ園と3つの柱で経営して30年近く専業でやってまいりましたけれども、私たちの農業経営の総締めをすること、後継者のこととかいろいろありまして、リンゴ専業になりました。

1995年には、経営の見直しを図ること、家族構成の変化や後継者のこと、老後の私たちの生き方ということ、そういうことでリンゴ専業になったわけなんです。以下、リンゴ経営事業の順序を追って説明していきたいと思います。

1996年に事業に取りかかりまして、1700本のワイ化のリンゴを植えました。総面積が2.5ヘクタールでした。1997年、次の年、リンゴを育てる途中でしたが、岩手山のふもとに、ものすごく見晴らしのいいリンゴ園が、思ったよりもすばらしくでき上がりました。私は、30年以上専業で養豚をやったり、田んぼに入ったりとか、いろいろ経営の安定のためにやってきたんですけれども、その中で、自分自身が感動できるリンゴ園ができあがってきたんです。また、周りの友達から、すごくすばらしい、いいリンゴ園ができたねと言われたところから、ああ、そうだ、私がこれを1人で抱きしめているのではなく、いろん

な人に入ったりしてもらおうと考え、観光リンゴ園という発想が出来上がりました。

それで、3年目に家の中で話し合いをして（労働力は私と夫の2人です）、いろんなお客様を入れて、遊びを入れた農業経営、いろんな人の出入りできるリンゴ園にしたいという目標を1つ決めました。それまで豚と田んぼとをやっていたものですから、小屋とか周りの建物がいっぱいあったんですけれども、その古い建物を利用して、1998年、休憩所をつくりました。名前は「御廬里庵（ごろりあん）」——ごろりと横になって休む場所ということ——で、古い小屋を改造してそういう場所をつくりました。うちに遊びに来た人が本当にうちの人のように、自分のうちのようにゆっくり休んでもらいたいという感覚で始めました。

私は30年近く農業だけでやって、結婚する前も15歳で社会に出ましたので、私の足りない分を少し勉強したいなという思いがありました。そこで、リンゴ專業になった3年の間に、私は通信教育で高校の勉強をやり直しました。そこでは、高齢化社会と、それから環境問題等を強調して教えてくださいました。その影響で、自分のリンゴ園もノーマライゼーションのことを考えて、車いすの人とか、そういう人も出入りできるようなリンゴ園だったらいいなと思うようになりました、トイレを車いすで入れるようにしました。

そんなことで、リンゴ園の整備を3年間、私の学習をしながら手入れをしているうちに、リンゴがなり始めましたので、リンゴ園にオーナー制を取り入れました。私は、自分の今まで農業でよかったなという気持ちと、リンゴ園を始めた思いを、1人1人話をして、うちを本当に納得してもらおうというか、いいなと言ってくれる人とオーナー契約を結ぼうと思いました。

最初の年には76名の方にオーナーさんになってもらいました。その年には、近くの保育園の子供たちを招待して、私のつくったリンゴの話をしたり、それから、リンゴ狩りをさせたりして、保育園との交流を始めました。最初の年のオーナーさんには、秋にオーナー祭ということで皆さんに来ていただいて、う

ちの周りで手打ちそばをやっているおばあちゃんを呼んで、手打ちそばをごちそうしたり、にぎやかに1年の苦労を語り合いました。こうして最初の1年目の交流が終わったわけです。

1999年に、2年目ですけれども、リンゴ園の中に車いすで入れるようにということで一部舗装をいたしました。というのは、前の年にうちにリンゴ狩りで来たお客さんの中で、足の悪いおじいさんをリンゴ園の中に連れていこうとしたら、いや、私は足が悪いから入れないからここにいると言って畑に行きませんでした。そのときに、うちの人が車だったらリンゴ畑まで入れるからと、リンゴ畑の中をずっと車で見せて歩いたんですが、その人はすごく喜んでくれました。こうした経験から、リンゴ園に1人でも行けるような小道をつくったわけです。

2年目のオーナーさんは、営業の成果で、ちょうど倍の140人ぐらいになりました。人がいっぱい集まってくると、やっぱりいろいろ問題も起きてまいります。先程の舗装の話もそうです。私がやれる範囲でお客さんを入れるということで、何とか2年目は終わりました。それで、ちょうど去年のことですけれども、リンゴ園の中に直売所を開店しました。

直売所は、実は豚小屋を改修したものです。私たちは30年ぐらい豚を飼ってきたんですけれども、30年の農業專業のいろんな苦労とか、思いを全部込めている豚小屋でしたので、どうしても壊せませんでした。そこで、大工さんにどうにかならぬだろうかと相談しましたら、すごく素敵な設計をしてくださいます、ここが豚小屋だったかと思うような素敵な直売所をつくっていただきました。直売所には、リンゴの倉庫やリンゴの枝で染物ができる体験工房を併設いたしました。そんな形で、ここ4、5年、ソフト面よりも、むしろハード面を整備するために頑張ってきました。

その中で、いろんな人との交流を体験いたしました。とりわけ印象深かったのが、家族で遊びに来た四、五歳ぐらいのお子さんとの交流でした。彼は、トンボが飛んできて頭の上にとまったら怖いと泣いたんですね。私は、

信じられない光景だったんです。トンボが怖いというのは、何とも異様な光景で…。自然に触れてない子供がいっぱいふえているなという気がいたしました。それで、私はそのお子さんにリンゴ園と一緒に案内して、トンボとか、その辺の草とかを触らせたりして、帰りにはトンボはかわいいというところまで、一緒に歩きながら、教えました。そうしたら、一緒に来たおばあちゃんがとっても喜んでくださいました。リンゴ園でリンゴを収穫して持って帰るというだけではない、自分でも想像しなかった展開にどどんって来ているなと感じました。

うちのリンゴ園のオーナーになってくれた方からは(まだうちに1回も来てもらっていない方もあるんですけども)、いつか上野リンゴ園に行きたいという夢とか、そういう思いだけでもすごく楽しいんだよというお手紙をいただいております。今後は、日本全国に私のリンゴ園のオーナーを広げていきたいなと思っております。私の夢としては、都道府県に1人以上のオーナーを見つけないなと思っております。

それから、これからの希望として、やっぱり私たちの老後も含めて、私もいつか体が不自由になるかもしれないけれども、そのときに最後まで私自身がリンゴ畑の中に埋もれていたいという思いがあります。この点からも、バリアフリーのリンゴ園をこれからも位置づけていきたいと、自分自身のためにも思っております。

この前、横浜の女性フォーラムに参加して、いろんな研修をしてきたんですけども、そこで話し合われた主なことは、とにかくこれからは心の時代だと言うことでした。形よりもとにかく人と人とのつながりとか、心が一番大事じゃないかと、何を語るにも、とにかく余り先を急がなくてもいいから、優しさを大切にしていけばいいんじゃないかということが話題になりました。私も、私のリンゴ園の中で訪問してくださった人との触れ合いを、優しく、長く、ゆっくり続けていきたいなという思いでおります。

地域のコミュニケーションの場として、これからも身近な人たちの触れ合いと、それが

ら、うちに来てくれたことのない人たちのいつか訪れてくれることを希望しながら、ちっちゃなリンゴ園ですけれども、私は、農業に関しての思いを、私のうちから発信していきたいなということで今の仕事を頑張っていると思っております。

まとまりのない報告になりましたけれども、リンゴ園の私の体験交流を、都市の人たちともこれからも手をつないでやっていきたい、農業のよさをいろんなところに広めていきたいなという思いでございます。

ありがとうございました。(拍手)

○**座長** どうもありがとうございました。上野さんから、養豚、米、リンゴの複合経営からリンゴの専作経営に変換し、それと同時にリンゴのオーナー制を導入して、都市住民などとの交流を進めてきたこと、さらに交流の中身を拡大し活動の多様化を図ってきたことが紹介されました。

続きまして、2番目の報告、湯本さんの報告に移らせていただきたいと思います。湯本さんは長野県山ノ内町からきていただきましたが、山ノ内町はスキーで有名な志賀高原の一部の地域が含まれており、温泉場もある町です。湯本さんもリンゴを中心とした経営をされています。よろしくお願いします。

○**湯本** 湯本です。先ほどの上野さんのやっている農業のハートとは通ずるものがあるんですが、長野県のはやり言葉の、しなやかな販売方法とか、そういうのには敬意を表するところであります。

私は、ことし52になります。私たちの組織は「自由個性集団・あく」といいます。「あく」というのは、私たちの方言で「踵(かかと)」という意味です。それから先ほど、私、自分の年齢を申し上げたのは、ほぼ私がかかわってきた歴史ともかかわるからです。私が農業を始めて27年目になります。

さて「あく」とですが、何でこういう仲間ができたかといえ、ちょうど今頃やりますリンゴの共同剪定がきっかけです。共同剪定というのは、若手の登竜門というか、腕を磨くところで、それなりの時間当たりの剪定代をいただくんですが、剪定をしているということは、1本の木に取りかかるというのは黙

ってやることはないわけでありまして。必ずおしゃべりをして、あの娘がどこに嫁に行ったとか、あの女の子がいい子とか、あそこの嫁さんは意地が悪いとか、そういうようなことを話しながらやります。当然、夕方になれば寒いものですから酒が入るわけです。酒が入った後は、りんごを幾らで売ったかとか、農薬をどの店で買って、どのくらい安いとか、段ボールがどうだ等の話になっていきます。

最初は、そういう若手の情報交換の場だったわけで、これをきっかけとして私たちは、段ボール屋との交渉に入りました。また、農薬屋を呼びつけて、ある程度、共同購入していくわけですが、業者が請求書のあて名書きがないから困るといいました。そこで名前をつけようということになり、1975年1月31日に「あくと」の発足となったわけです。

そのころは、昭和50年ですから、時代背景とすれば「複合汚染」というのが連載されたころです。翌年の剪定になると共同販売をしてみようという話になりました。早速心当たりの消費者団体を回るんですが、なかなか受け入れてもらえない。そこで、自分たちのリンゴの特色を全面に出すことにしました。通常ではリンゴは、ちょっと早取りするんですよ。早取りして人工着色してから売る。しかし我々のは完熟してから売る、それを自分でトラックで運んでやりますよと、そういう切り口でいったわけです。

すると、口コミというのは恐ろしいもので、当時安全性が求められるような時代背景がありまして、支持を受けることになりました。

口は口を呼んで、関東から関西へ、関西から九州へみたいな、割とブームに乗って広がりました。

そうすると、さっき言った「複合汚染」というので、無農薬にしてくれということをはきなり無体なことを言われました。我々も単純ですから、やってみましょうということになったんですが、畑は惨たんたるものになりました。葉っぱは落とすわ、虫は出るわ、これがあんなたちが望んだリンゴだよ、買ってくれと言ったら、突き返されました。

そこで、私たちはどういうリンゴが自分でつくりたいかというイメージをしたときに、

おのずからかけなければならない消毒の適期というのがわかってきました。試行錯誤の結果、今はかなり安定して、消毒約6回で、まああのものがとれております。

ところで、集団でやるというのは、しょっちゅう話し合いをしなければならないということです。最初のころは区民会館とか公民館とか、いろいろなところを使って来たんですが、やっぱり会議の場所が必要ということになり、集会所をつくりました。集会所をベースとして、農薬はどれがいいか等の、リンゴづくりの考え方の土台のトレーニングをつみました。

その間にもいろいろな災害にあっております。それが、一番ひどかったのは、1982年の8月2日の台風10号の時でした。これにはまいりました。ちょうどその直前に夏の交流会というのをやっておりまして、そこで消費者が来て触っていたリンゴが全部落ちていたわけです。そのときに考えついたのは、「あくと債券」という債券です。それは、3年据え置きで1万円コース、3万円コース、5万円コースということで総額1200万円ぐらい借りることができました。

後で返済は完璧にやるわけですが、そういうしのぎ方をしていく中で、今の私たちは、「あくと債」は余り出したいくない、自力でやっていった方がいいなと思っております。ただ保障としては「あくと債」も重要であったと思っております。

それから、リンゴというのは、当然、さっき言ったように、品物にならないものが出ます。その対策として、加工施設を持ったらどうかということで、本来なら補助金をもらってやればよかったんですが、ひもつきになるのが嫌だということと、ちょっとした内部留保があったもので、自前で工場兼事務所を建てました。

ジュースというのは割と便利なもので、台風で落ちたときには台風ジュースという形で出すと、ある程度の反応があります。ある意味では共済的というか、全くゼロではないわけです。そのうちにジュースでも問題が出てきて、そんなに多く生産できなくなっていくんですが、リンゴゼリーなるものを委託して

つくって、それでやってきました。

私たちの場合、先ほど紹介にありましたが、志賀高原というスキー場が近くにあります。交流会の開催のための宿屋というものは、かなりいっぱいあるわけです。そこで、分宿して宿屋に泊めるという方法で、春、夏、秋、冬の4回交流会をもってあります。春は値段の決定みたいなものをつきあっている団体の代表者(大小合わせて33カ所ぐらいです)に来てもらって、ことしこれだけの量を引き取ってくれというようなことをやってあります。

夏は、バスで仕立てて来る交流会といって、キャンプファイヤーなんかもやってあります。あるときには、1週間に3回やりました。3回もキャンプファイヤーをやると、ちょっと最後に飽きますが。

それから、秋は援農という形でおこなっております。最初は分宿してもらって、最後の日はホテルに行って合同になります。それから、スキー交流会も途中から始まりまして、これが冬の交流会ということになります。

消費者団体の関係ではありますが、最初は、生協とつき合っていました。ところが生協というのは、価格の点で非常に私たちのところをいじめてきました。そうすると、やっぱりもうちょっと近いのは共同購入会かなというところで、そこに対するアンテナをかなり張りめぐらせていくようになりました。小さくても、量は少なくともそれを1つ1つ拾っていけばかなりになるんじゃないかということ。

現状を言いますと、関東はほとんどは共同購入会型です。関西の方は、共同購入会が法人化していて、株式会社なり生協になっていくものですから、そうすると、向こうの論理が、かなり品ぞろえとか、そういう昔我々が痛い経験をしたところをロジックを使ってやっていきますが、そこは今、そこそこの妥協をしながらやっております。

私たちが始めたころは、若くて熱気がありましたから、何かを変えていきたいとか、何か本物をやっていきたいということであって、それを受け入れた相手の主婦も若かったものですから、年がだんだんたってきますと子供が独立します。そうすると、今まで10

キロ買っていたのが7キロ、7キロ買っていたのが3.5キロと、非常に昔ほど箱買いが少なくなってきました。それと、コンビニが冷蔵庫がわりという考え方がありまして、それも影響しているかと思っております。

来る前に調べてみたんですが、我々の「あく」との去年の販売実績は、私たちケースあたり7キロ換算なんですけど、大体2万5000ケースで17トンぐらいです。巨峰が3000ケースで1.2トン、昨年度の総売上が7700万、いっときは1億を超したときもありましたが、このごろはちょっと苦戦しております。

それから、今、我々がつくっているリンゴの品種で、需要と供給がアンバランスなリンゴがあるわけですが、ちょうど合っているのはいいんですが、供給が多い方は、それは例えば具体的にはつがるとふじなんですけど、それをほかの品種に変えとか、具体的にはあじびかという品種に変えていくとか、あるいは桃に切り換えていくとか、そういうのは話し合いのもとに何となくやらねばならぬかなというところなんです。

後継者は、まだだれも決まっております。ただ、我が家のことを言えば、百姓は嫌いではない、しかし今は好きなことをしたいというところなんです。ただし消費者がうちに来たりして、親が楽しげにやっている後ろ姿を見ているのか、非常に好意的であります。人に聞いてみても、百姓はいつかやるだろうという形で、長男で百姓をやった者は外の世界を見ていないものですから、非常に幅が狭い、そういう指摘があったりするものですから、ちょっとやっぱり外の世界を吸ってこいという雰囲気我が仲間たちにはありまして、多様な価値観で最後に百姓をやってくれればいいなと思っております。

以上、体系立ったしゃべりはできませんでしたが、私たちの27年目の、成り立ちから今までの話でした。以上です。(拍手)

○座長 どうもありがとうございました。

湯本さんの報告は、「あく」との創立当時から今日までの推移、並びに最近の動向というかたちでまとめられていました。続きまして、最後の報告、広島県世羅町の梶川さん、世羅幸水農園の方からの報告をお願いしま

す。よろしくお願いします。

○ **梶川** 広島県世羅郡世羅町から来ました梶川でございます。どうぞよろしくお願いします。

私たちの農園は、昭和 38 年 4 月 1 日に農事組合法人世羅幸水農園として発足しております。当初は、26 戸でしたが、現在は 21 戸で共同経営として組織としてやっております。面積は、全体で 121.5 ヘクタールございます。作目はナシを栽培しております。当初は、幸水とか長十郎でやっておりましたが、昭和 50 年ごろから豊水に切りかえております。全体の栽培面積は 78.5 ヘクタールほどあったんですが、今現在は改植中でもございますし、基盤整備をやっておりますので、約 70 ヘクタールぐらいの栽培をやっております。

生産目標としては、かなり高いところをねらっておるんですが、最近自然災害が多いということで、なかなか生産量が上がっておりません。現在 1200 トン余りを生産しております。内訳として、市場出荷が約 760 トン、直売が約 500 トンです。ここで市場の状況なんですけど、最近特に市場価格が低迷しております。

したがって、今地場の方に力を入れておるところでございます。立地条件としては、広島県の中央部に当たりまして、世羅台地を形成しております。これは、瀬戸内海と、それから日本海とのちょうど分水嶺になりますので、台地になっておるところでございます。瀬戸内海の方へは 40 キロぐらい行けばあれですが、日本海はかなり行くんですが、急に瀬戸内海の方から登りまして台地を形成しておるということで、気温差が非常に大きいという地点でもございます。

アクセスですが、私たちの地域は広島県の中心地でありますし、最近では広島空港等も近くにできまして、北には中国自動車道、それから南側に山陽自動車道というように通っております。各種道路が整備中でございますが、現在でも県内の中小都市からは 30 分から 40 分ぐらいで来ていただけるような位置にございます。

農園の特色といたしましては、家族的共同

経営でやっておる関係で生産法人という点にあります。特に果樹をつくっておる関係上、やはり永続的経営と安定を図るように努めております。どうも昔の農業というのは、とにかく体を粉にして働く農業が多かったわけですが、我々の場合、人間優先ということ当の先輩の組合員の方々が打ち出しておいていただきまして、それを守っております。健康管理を農園でやっておりますし、やはり労働適正化ということで、労働に見合った栽培方法、あるいは面積なりを検討しております。

同時に福利厚生面の充実に取り組んでおります。社会保険とか、農林年金とか、そういったものには全部加入をしております。特に後継者育成には力を入れてやっておるところでございます。収量は目標に対して少ないわけですが、余り気にせず、安全で安心な果実をつくるための生産体制を整えることに重きをおいて取り組んでおります。こうして今、38 年ぐらいになるんですが、昭和 40 年代からやはりナシを栽培してみて、どうしても市場に出せないものが多く出てきます。これの販売をどうするかということで、直売をその当時から始めておりました。直売所を開いて口コミでお客さんをふやしてきました。現在では、農園に買いに来てくれるお客さんが 10 万人ぐらいおりますけれども、これらのもとは、昭和 40 年ぐらいにあったわけです。

その当時、まだ観光農業というのがなかなかない時でしたが、われわれは 49 年ごろに始めております。それは、ナシの方でなしに、周辺に春から人を呼んでナシに結びつけるという考えで、やってあったわけです。また、35 年ぐらいたちますと、やはり木も古くなり、そういった生産の落ちる木も出てきます。また、圃場整備も必要になってきます。そういったことから経営改善 10 力年計画を平成 8 年から 9 年にかけて開始しております。

第 1 は、基盤整備です。それは、1 区画の圃場を 3 ヘクタール規模にしようということで現在やっております。今までは、基盤整備をしても、やはり生産する圃場だということで、なかなか景観とか、そういったものは余り考慮せずに開発してきておりましたけれども、やはり景観と圃場が公園化的なものにな

るように整備していきたいなということで、現在取り組んでおります。

第2は、生産の安定と改植です。新しい品種の導入等も入れて、構成の改善を図ろうとしております。

第3は複合経営への切り換えです。ナシ栽培だけで今38年来ておりますが、これでは、労力の分散もできませんし、年1回の収入で1年間の経費を賄うということになりますと、気象災害等も見ましたときに非常に不安定な要素が多いということで、複合経営に切りかえてはということで、10カ年計画の中で検討しております。

こうした複合経営への切り換えの中で一番の柱となっているのが、直売交流施設「ビルネラーデン」です。平成10年に建築し、今2年間行ってきておるところでございます。

複合経営への取り組みの基本は、消費者(都市)の方の「観る」「遊ぶ」「体験、作る」「買う」「食べる」という5つ項目に対して、農園側の生産者の方にはそれに対してどのような改善をしていけばいいかということで考えております。

直売所の内容ですが、ナシを主体に販売しておるわけです。そうすると8～10月の3カ月に限定されてしまいます。それでは、いけないということで、野菜あるいは米、花、お茶というような加工品、乳製品とか、そういったものもこの直売所でやっております。これは、周辺地域の農家の方々に出店していただいております、ある程度契約してやっております。

本来なら、こういった交流施設は町なりあるいは農協なりが中心になってやっていただければいいんですが、それを待っていたのではなかなかできないということで、我々が率先して始めたものです。こういうことがきっかけになりまして、農業公園とか県民公園とかいうものの計画も動いておるようです。

直売交流施設「ビルネラーデン」ですが、これは販売を開始して今2年目になります。ここでは、ナシの直売の他、受託(付近の農家、地域の農家の方のものを売る)をやっております、これが1年間で1000万円ほど伸びております。本年からは、先ほど言いまし

たように、ナシの直売の他、イチゴのハウス栽培をしてイチゴの販売を始めております。こうした取り組みを通じて、お客様を1年通じて呼んでいこうとしているところでございます。

11年度の事業では、ブドウのハウスを2.7アール、イチゴを8アールほど建設しました。また約1ヘクタールほど土地がまだほかのものを栽培しておりませんので、そこに本年は大麦をまきまして、今麦を育成しておるところでございます。春には、これが青々として景観もよくなるんじゃないかなと思っております。

都市との交流ということですが、今までは町なり商工会なり、農業団体もですが、イベントを我々の地域で開いて、都市の人に来ていただいて帰っていただくというのをやっておったわけです。しかし、どうもこれは余り効果が上がらないといえますか、どうも都市の人をお客様扱いにする。また、都市の人もそういった気分で来られるということで後につながらないという問題があるんじゃないかなろうかということで、広島県では新しいイベントを行っております。それは、広島市の繁華街のど真ん中に「夢プラザ」という拠点を設置し、各町村の産物を直売し、情報提供し、宣伝をしております。

広島県の全体の報告をしなかったんですが、広島県は、日本の縮図みたいなところで、本当に温暖なところから厳しい山間地まであるわけございまして、海のものもあり、山のものもある。この「夢プラザ」では、今の時期は広島はカキが本場でございまして、海のもので出店されております。我々は、夏が主体になるわけです。広島県ではどの地帯も自分らの旬の時期があるわけなんです、そういう時期を集めると、年間通じてこの販売ができる。この年間通じて果物が提供できるという点に「夢プラザ」の運営の有利さがあるわけでございます。それによって、また我々のところを紹介しながらやっておりますが、非常に盛況です。この「夢プラザ」を中心に交流の情報提供をしておるところでございます。

最近非常に困っているのは、もぎ取り観光

が非常にお客様が少なくなっていることです。「何々狩り」という時期は過ぎたかなというふうに今思っておるところでございます。ミカン狩りも早くからやりましたけれども、今は本当に少なくなっておりますし、リンゴも少なくなっております。

そうしますと、やはり交流施設をつくって、体験していただくような施設とか、ゆっくり買い物をしていただくというような、あるいは体験していただくというような施設が必要なのかなというように痛感して、今10カ年計画では直売交流施設をつくったわけでございます。これも、1億2000万円ぐらいかかっておりますけれども、そのうち2000万円ぐらい冷蔵庫、氷温冷蔵庫、長期貯蔵ができるような施設で、ナシの販売も5月ぐらいまではやっていきたいということで貯蔵しておるところでございます。

ナシも、ハウスもあるわけなんです、やはり自然でつくってそういったものをお客様にアピールしていこうということで、今貯蔵しておるところでございます。その方がハウス施設よりは生産コストも安くつくし、いつでもお客様が欲しいときに供給ができるということもございますので、大分お歳暮とか、そういったものにもかなりやりました。

最近では加工もやっておるところです。リンゴのジャムとか、ナシのジャムとか、ナシ

とリンゴと一緒にしたジャムとか、そういったジャムづくりを今して、本年から何とか物にならないかなというようにやっております。

農園だけでは品数がどうしても不足します、周辺の農家に野菜とか乳製品とか、そういったものもお願いしておるところです。世羅郡は3町ありますから、地域が我々の町村だけでなしに、隣の町村も巻き込んだ郡単位で物を考えていっておるところでございます。

また、宣伝してリピーターの確保に努めております。それは、広島県に限らず、岡山あるいは愛媛、それから、島根、鳥取、山口というように周辺の県にも宣伝に出ております。四国からは、橋がかかりまして、岡山も山陽高速で近くなりましたし、愛媛も橋がかかって、また近くなりましたので、山陰と四国を結ぶ中間点ということで、またこれもお客様がふえるんじゃないかなというように思っております。

我々のナシ生産1本で単作でやってきたものが、やはり以前からこういった複合経営をやらなくては今後いけないんじゃないかなということで、2年前にそういった取り組みを始めたところでございます。

以上でございます。(拍手)