



これからの農業は「カロリー製造業から 土地柄・人柄商品・サービス供給業」へ

ひともうけは楽しい、ひともうけはおいしい

糸乗 貞喜

(よかネットNO.55 2002.1)

- 1 観光・サービス産業

これからの農業についてよかネットの人たちと議論したい。その際に今後のトレンドについて少し話をせよ

この夏以来、「村づくり・農業勉強のために糸島に行きたい」と、椎葉村耕心会(土風緑=ドブ口会)顧問の黒木勝実さんから言われていた。私としては、来ていただくことはうれしいが、気乗りしない点が2つあった。1つは私に話をせよということ、もう1つは糸島の都市近郊型農業と椎葉村とは立地条件が違いすぎるということであった。とはいえ、糸島の販売重視の農業は椎葉村にとっても参考になるに違いないし、ガイド役として案内するのは楽しいと思ったが、「話をせよ」については困惑していた。椎葉村の農業というと、私の生まれた山村(標高は350mではあっても盆地である)のイメージくらいでは想像できない。山また山の536.2km²で4,160人が住む村の農業は、私の想像を超えていた。

「人もうけ」ということは、ワンウェイであってはならない。相手にも人もうけをしてもらわねば続かない。人もうけはもともと時間概念である。続かなければ儲かったことにはならない。金儲けは一方通行でも成り立つし、実際にもそれが多いが、人もうけは双方向が絶対の条件だともいえる。

関西にいる頃も、交流会の世話をさせていただいて人もうけをしていた。その頃西村さんという友人が(今も糸島まで来てくれる悪友ではある)、「糸乗さんあれは名刺集めに来ているだけでっせ。あんまり世話せんでよろしぜ」とよく言っていた。異業種交流などといっても、集まってくる人には2つのタイプがある。もちろん1つは人もうけタイプであるが、もう1つは名刺儲けタイプというか、会社に名刺を持ってかえってDM名簿の足しにでもしようという算段で、結局金か出世をねらっているような感じだった。本当のところをいうと、人もうけタイプの方がメシの足しになるよう

に思っていた。

椎葉の人たちを迎えるに当たっての私の杞憂は、人もうけのつもりが、逆に人損に追い込むことになりはしないかということであった。

椎葉村とのつき合いは.....

今回の来訪の仕掛け人である黒木勝実さんとはじめてお会いしたのは、1990年に西日本新聞の「九州連合議会」という催しの場であった。その縁で、1994年9月下旬に椎葉村へいった時、民宿「焼畑」を紹介していただいた。

とんでもないところだった。

椎葉村へ行くだけで十分大変だが、中心とおぼしき役場の辺り(「中心市街」という不似合いな道路標識がでている)から一時間かかる。はじめて行ったときは、この直線距離10キロのところで、2時間近くかかった。上椎葉ダムの尾根と谷に沿ってうねうねとたどり、行き交うクルマが来たら離合出来るところまで延々とバックし、林道があるのでそれに入り込んだら道を間違え、「なんてどこに行くのだろう」と思った。「こんな先にほんとに民宿があるのか」とも思った。ところが、そこは得難い風景を持っていたし、そこの主の椎葉秀行さん・クニ子さん夫妻(当時72~73才だったと思う)はずばらしい人たちだった。

秀行さんに焼畑へ連れて行っていただいて、焼畑の方法などを聞いた。周囲の山々のことも聞いた。夕食は山の幸のオンパレードだった。焼魚(ヤマメ・ハナオクラ)、煮しめ(クロタケ・人参・里芋)、刺身(地鶏たたき・カラシナ)、焼き豆腐、三杯酢(ユズ・ペピーコーン・ゼンマイ・タケノコ・茗荷・ウド)、天ぷら(茄子・唐芋・しそ・ピーマン・椎茸・やさいまめ・モロヘイヤ・人参のかき揚げ・よもぎ)、こんにゃく、蕎麦の団子汁などなど。これをクニ子さんが、一つひとつ材料から調理の仕方まで説明して下さったとき、あわててメモしたもので少々抜け落ちている。

椎葉の方々の山の御馳走メニュー概要

とうふ・こんにゃく類

- ・榎の実こんにゃく……榎の実を砕いて水でさらしアクを何度も抜き、デンプンを煮詰めて固めたもの。そのものの香りや味に目立った特徴はないが、ユズを絞る醤油でたべる。
- ・手づくりこんにゃく……刺身で食べた。醤油が酢味噌でいただく。
- ・黒豆の枝豆……「丹波黒の枝豆はうまい」と聞いたのでつくってみた。椎葉村では不作となり、できたものはごく僅か。しかし、実になったものは大粒でよいものが採れた。塩ゆでした。
- ・菜豆腐……豆腐を型に入れるときに山菜を入れて固める。この日は芹が何か。春先のものキレイ。昔は割ったときに菜がつながっている形状から「ひきわり」といわれた。

肉料理

- ・鹿の刺身……鹿のロース肉をスライス。タマネギを薄く切って水でさらし、水気を切って皿に敷く。その上に鹿肉をのせる。ショウガ醤油で食べる。
- ・鹿肉のみそ漬……細かく切った鹿肉の生を味噌に漬けて数日置き、焼いて刻んだ椎茸や山菜やゴマ、山椒などと和えて食べる。酒のつまみに最適。

煮物

- ・竹の子芋の塩ゆで……里芋の風味で、竹の子のような形で一株に鈴なりでずらずら採れる。塩ゆでして皮付きのまま出す。

- ・干し竹の子の煮付け……水で戻して、しょうゆ味で炊き込んだもの。
- ・竹の子キムチ……茹でた竹の子をキムチに和えたもの。
- ・野菜の煮染め……こんにゃく、里芋、椎茸などを出汁で煮たもの。うすく上品な醤油味仕立て。この日は重箱にキレイに詰め込まれた煮染めをいただいた。

漬物

- ・かりかり梅……梅干しの一種。梅の酢漬。
- ・豆腐の味噌漬……とうふを味噌に漬けて数ヶ月置いたもの。味噌を落して、薄く切って食べる。
- ・豆腐のシソ漬……味噌漬と並んで、シソの葉の塩漬の中にとうふを漬けたもの。
- ・椎茸の塩焼き……椎葉村からの大きな椎茸を焼いて塩をふりかけた。

ご飯もの・汁

- ・香り米のおにぎり……1～2割、香り米を米に混ぜて炊き塩おにぎりを握ったもの。食欲をそそる香り米特有の穀物の香りがある、おいしい。

飲み物

- ・土風緑（読み方を工夫して下さい）……土風緑の会の由来でもあり、寒仕込みしたものは非常に美味しい。村の中には名人級が大勢いる。
- ・ひえ焼酎……お湯割、水割り、ロックでいただいた。

ここまで来ると、「何でこんな所まで……」などという気分は吹っ飛んでしまっている。

この時の体験が、私の「土地柄・人柄産業論」の原点の一つになっている。「観光っていう商売は、なんて横着な商売だろう」とも思った。客が行く気になる、客を呼びつけられるものがないと成り立たない。つまり横着に構えて呼びつけて、金を取る商売なのだ。

翌日の朝、身が切れるような水で顔を洗ったところでクニ子さんに会った。昨夜の山菜のことを話し始めると、家の前の路をほんの数メートル歩きながら、「あれは〇〇という名前で食べるにはこうするといい。これは××という名前でこんな食べ方をするとおいしい。あれは……、これは……」といった具合に、知恵が吹き出すように20ぐらいの山野草について話ができた。私は「わーすごい……」と思っているだけで、何一つ覚えられなかった。それでも、「これはすごいことを聞いているんだぞ」という、しあわせな気分を感じていた。（クニ子さんについてもっと知りたい方は『おばあさんの植物図鑑』（葦書房）をご覧ください。よかネットNo.16をお持ちの方はそちらも。）

ここで、こんな食べ物をいただき、こんな知恵にふれていると、ここではじめて出会った人とも

親しくなってしまう。土地柄・人柄というものは、人もうけのコネクターともなるようだ。考えてもみて欲しい。土地柄・人柄無視のカラオケ団体旅行などだと、同宿の人と親しくなるどころか、喧嘩にさえなりかねない。

椎葉村の人たちとの御馳走ミーティング

今回の「福岡よかネットとの交流会」参加者は椎葉側が11人で、こちらは私以外によかネットが2人、糸島の友人が4人で、総勢18人になった。

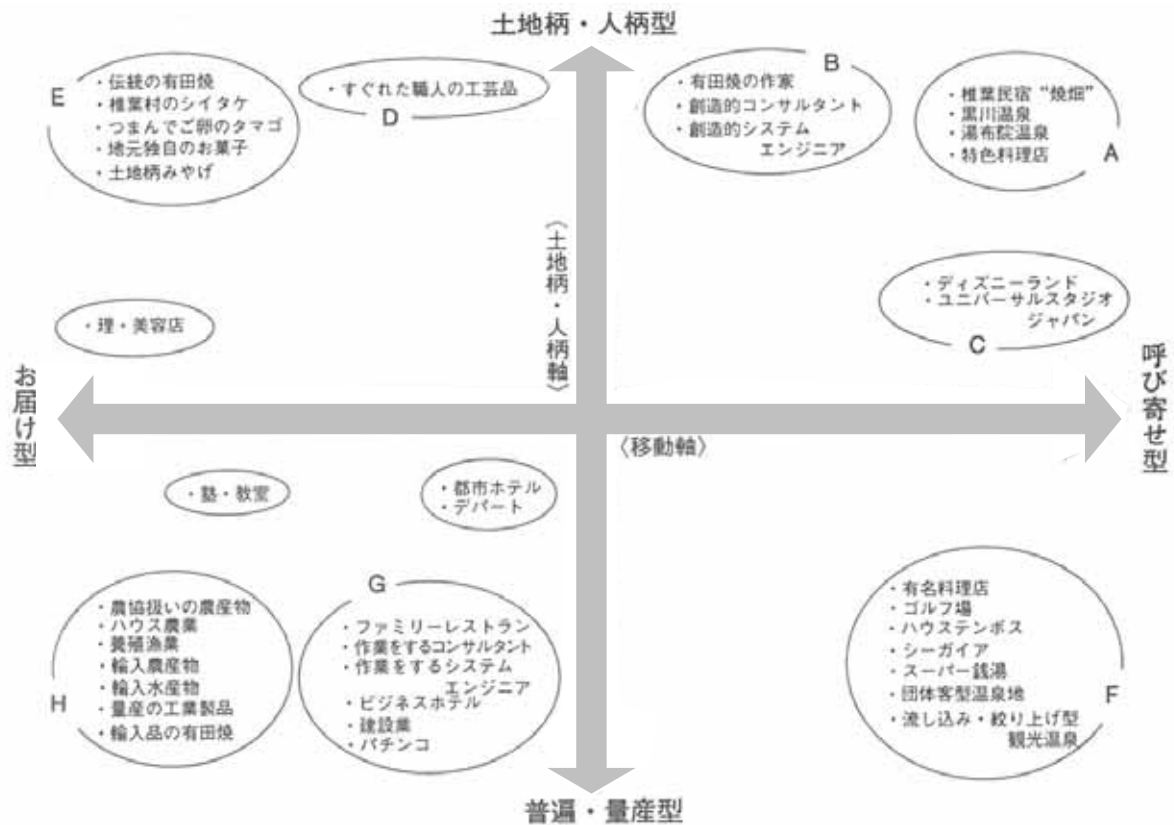
まず、「椎葉村の方々の山の御馳走メニュー」をみていただく（これはよかネットの尾崎が書き留めてくれた）。

このパーティーは土風緑の乾杯で始まり、椎葉の7家族の御馳走で盛り上がった。糸島の地酒や、日頃から私宛に送っていただいている酒や食べ物なども入って、飲み食いに大忙しだ。その中で、それぞれ持参の飲み物や食べ物の自慢を交えた自己紹介が続き、最後が私の「お話」になった。かわいそうな系乗にご同情下さい。

これからの農業は「カロリー製造業から土地柄・人柄商品・サービス供給業」へ

皆さんが楽しみながら聞いている中で、私が話したときのレジメの抜粋を示し、皆さんとの話し合いを紹介する。

「安いモノを高く」ということは、塩の販売で



[地域経営の柱さがしモデル図]「土地柄・人柄軸」はわかりやすいと思うが、「移動軸」について少し説明をする。「呼び寄せ型」は、その土地に魅力があるタイプで出前はできない(観光など)。一方「お届け型」は消費者の多いところへ立地する(都市型サービス業など)が、消費地に売りにくいもの。この図の上部右側のAのあたりは、土地柄・人柄を前面に出したサービス業、Bはモノの要素が少し出てくる。右側のE・Dあたりは、優れた職人芸のモノや百姓根性でつくられた農産品など。Cは都市型サービス業。左下のゾーンは高度成長期の花形産業で、モノづくり産業。

専売公社(JT)が2位になったことに表れている。このことは、私にとっては、今年の五大ニュースのひとつぐらいに入っている。誰も塩を腹一杯食ったりはしない。それなら高くても本物を使いたい。

「江島(崎戸町)の手作り醤油」は小さい離島のご婦人方5人が昔ながらの方法でつくった醤油で、五合1,800円もするが、すぐ売り切れになる。煮物に使うと抜群に旨く、使う量は半分でもいい。「減塩醤油」なんて馬鹿げたものを考えたのは誰なんだろう。江島の醤油は減塩ではないが、少しでいい味がでる。塩を少し加えてもいいくらいだ。

この人たちが造っているものは、「醤油というもの」ではない。旨味という味覚情報の素である。その素を造るには、昔から何代も何代も受け継がれてきた知恵がある。まさに、知恵の含有度の高い情報産業である。

うまく行かない例もある。「呼子の手作り“アジのひらき”」は、仕事になっているかどうか分からない。「生きアジを使った」という触れ込みと見本のアジの肌が艶やかに輝いており、試食の味もよかったので、つい乗ってしまった。八月に注文したのに未だに来ない。注文するとき「FAXは故障しているからインターネットで注文して

今日のテーマ カロリー製造業から土地柄商品・サービス供給業へ
2001.10.31 糸乗貞喜

風船爆弾とジェット気流

- ・安いモノを高く 賢い消費者、自主的思考をする消費者、合理的賢沢指向

農業のサービス化

- ・アメリカのフライドポテト

「ファストフードが世界を食いつくす」

エリック・シュローサー著、草思社刊

Lサイズ一袋1ドル50セント うち、農家の取り分2セント

他の経費 製造業、輸送業、広告業、マネジメント(なんとかする)経費、利益

- ・大鶴農協の池永さんの営農指導 営農販売部長になる
- ・江島(崎戸町)の手作り醤油
- ・呼子の手作り“アジのひらき”

スローフードな人生

- ・家計に占める米対パンとめんの比率
70年 5.7:1 99年 0.9:1

個族化社会

- ・個食化
- ・コンビニエンス(便利)ストアは個族に便利、大家族に不便
- ・沖ザケの冷凍商品 半身を切り身にして冷凍・パッケージ

農業という産業の特徴

- ・みんながマネージャー manage 首尾よく(うまく)...し遂げる
- ・資本装備率が極めて高い
- ・にもかかわらず、名刺を持たない

情報化社会

- ・モクモクからツーカーへ
- ・労働のなかの知的労働の比重
- ・商品の情報化率
カロリー商品販売業 情報(気分)商品販売業
- ・食品における情報の決め手は、香り・匂い
- ・農業における情報とは.....モクモクでない部分

てくれ」などといわれたが、味覚情報のいっばいつまっただけの「アジの開き」はまだ届かない。問題は醤油と同じで、私達は情報・知恵の含有率の高さに金を払おうとしているのに、気持ちがつながらないようだ。カロリーとか蛋白質を売るだけではない農林漁業は、今や情報サービス業なのだ。

いろいろ意見も出たが、なにぶん旨い酒、旨いモノに囲まれていたので、消化不良に終わった。

早朝ゼミは、土地柄・人柄産業論(地域経営の立場に立った産業の糸乗モデル)

消化不良の頭で一晩考えた末に、以前から考えはじめていた「地域経営の柱探しモデル図」(次頁図参照)を使って、もう一度話してみようと思った。それが朝七時からの「朝食ゼミ」である。



椎葉村土風緑会の糸島ゼミ一行のお帰り前の勢揃い



持ってきていただいたご馳走の数々

タテ軸は「土地柄・人柄度」(その対極は普遍・量産度)、ヨコ軸は「移動度」(呼び寄せ度とお届け度)として考えてみる。

・土地柄・人柄度が高いということは、その土地の風土や人々の“思い”が込められたモノをつくったり売ったりすることである。どの地域でも、人々でも初めは気をつけていても、売れ出すと量産型に走って、特色がなくなることが多い。

・普遍・量産型の商品は、筋肉労働賃金のウエイトが大きい。またサービスの場合は消費者との距離がモノをいうため、都市型・都市近郊型となりやすい。

こんな説明をしながら、椎葉村の民宿に沢山の人が来る意味や、立地条件の悪い地域では大量生産や大量流通はできないので、顧客を直接つかまねばならないことなどを話した。そのためには常にネットワークを拡げる意識をもって、顧客とホットなつき合いがいる。

この頃から椎葉の具体的事例をもとに議論が弾んだ。那須右人さんの椎茸に関わる話は面白かった。秋から冬にかけての椎葉村の“シイタケ”は肉厚で味も抜群なのだが、寒くなるので気候に左

右されやすい。ある年、御歳暮としてかなりの量の注文を受け、送金も来てしまった。ところが気温が急に下がって年内に間に合わなくなった。そこで丁寧に断り状を出して、2月頃に届けることになった。しかし、丁寧な対応をしたので、以前より親しみのもてる関係になったことなどの話もでた。

私も失敗談を出した。ある町の「ふるさと会員」の宅急便で餡入り餅を入れたところ、届いた頃には餡が傷んでいた。会員に私の友人もいたので、電話をしてくれるよう依頼を受けた。ある人から「糸乗さん、傷むようなもの送っとんすなあ。防腐剤入れとらんのすなあ」という返事があった。彼にしてみれば、変な品物は送っていないことがわかり、かえって安心したという話である。信頼感の大切さについて考えさせられたという話をした。この話がいたく琴線にふれたようで、お帰りになったあと「目からウロコが落ちた」という言葉で返事があった。

この朝は昨晚以上に話が弾んだ。皆さんとも一層、親しくなったように思う。今度は椎葉秀行さんのところだけでなく、536km²の中のあちこちに親しい人たちができた。次の直売所見学に行かれる皆さんと気持ちよくお別れができた。