

いま協同を拓く
2004 全国集会
in ながの

地域に根ざした食と農、 食文化の再生

第3分科会

相沢啓一（（社）農山漁村文化協会）



コーディネーター近藤泉さんから今回の分科会のコメント

「地域ということ自体がそこに産業が無ければいけない。そこに人が暮らしていかなければいけない。地域が必要とされている、食・加工・農・流通・食育が関わりながら地域が創られていく。今日の報告者はそれを繋ぎながらそこでひとつのものを作り上げている皆さんでその報告から学びたい」と挨拶。

食のあり方・加工のあり方・流通のあり方・教育のあり方が問われている。その実践の中から「地域とは何か」「暮らしとは何か」「労働とは何か」「人間とは何か」を掴んでいきたい。

第1報告者 佐々木陽悦さん 「食と農のあるべき姿を求めて」

生産者の立場から食と農、環境の在りかたや理念的な部分の報告をしていただいた。

農薬や化学肥料に合わせる農業生産ではなく、環境保全型農業に転換する。生産者も消費者も被害者意識から脱却し「新しい時代の創造者」に。生産のあり方を実践報告から学ぶ。

宮城県で環境保全型農業と産直を30年取り組んできた。きっかけは農家の農薬被害から。「これでいいのか」と思い、25年前から宮城生協と米・野菜・畜産物で産直を行ってきた。物を売るだけでなく集落の中で新しい関係づくりもしてきたが、今年から宮城県高齢者生協理事長を務める。高齢者生協の方に野菜作業のお手伝いをしてもらったのがきっかけで、高齢者の仕事おこしに関わることになった。

田んぼとの付き合い方を変えてきた、田んぼはお米を作る場だけでない。佐々木さんのたんぼには「カイエビ」が増殖。ドブシジミ、トンボが発生してくる。田んぼの生き物を環境指標にしよう。安全なシステムづくり、そして食糧生産と同時に環境・自然・生き物を守っていく役割を持っている。せっけんを使っても肌が荒れる、そういう人たちが仕事できる自然農業型有機農業プロジェクトをつくり「田んぼの生き物観察」やどんな生き物がいるか田んぼに看板を立

- コーディネーター 近藤泉（長野県地域住民大学）
- 報告者 佐々木陽悦（宮城県高齢者生活協同組合理事長 農家）
小林吉彦（佐久楽農倶楽部 農家）
小林文麿（産直市場グリーンファーム 社長）
小池芳子（小池手造り農産加工所 代表）
西村一郎（財団法人生協総合研究所）
- コメントーター 山崎久民（税理士、WAN女と農ネットワーク代表）

ている。ナツアカネが飛ぶ田んぼ、ミズアオイの花が咲く田んぼのお米を食べてもらいたい。農業本来の意味はお米を作るだけでなくトンボをつくりメダカをつくり、ツバメが飛んでくる環境をつくること。そういう農業を守り育てていくことを地域ぐるみで挑戦している。地域が変わらなければ実現できない。

お米が世界人口の半分以上のお腹を満たしている中で、世界で米を大事にしようと「国際コメ年」を制定しているのに「新たな米政策」はコメ縮少路線だ。本当の自然循環型農業とは田んぼや畑に今ある自然な窒素をどう循環させていくか。そういう農業を目指している。

堆肥製造、米ヌカ活用などでできる。買ったものは外に出て行かないし循環しない。できるだけ地域にあるものを活かす。

（プロジェクターを使って実践している循環型農法を説明）

堆肥化・種殺菌に温湯侵法・米ぬかで雑草防除・ユスリカ発生・イトミミズ・アキアカネ・クモ・日本アマガエルでアブラムシ退治・メダカ・食農教育実践・カイエビ・田んぼシジミ・アカガエル再生・ミズアオイ・イモチの付かないたんぼ。

まとめとして、「生産者の意識を変えていかなければならない」。化学肥料の害、例え

ばカドミ問題、酸性雨との密接な関係、そういう問題と併せて考えていかなければならない。どんな食料を食べるのは国民の権利だ。産直を通して新しい地域づくりを更に進める。

（質問）経営規模と反収は？環境保全型でやるなら規模はどのくらいか。

（答）コメだけなら一俵25,000～30,000円くらいでないとうやれない。5ha経営、田んぼ4haで3分の2は無農薬栽培。農薬・化学肥料の7割削減目指す。市場原理に左右されない価格形成を生産者・消費者の関係を作っていく。野菜が経営の半分を占める。

第2報告者 小林吉彦さん 消費者と共に地域農業の発展を目指して—佐久楽農倶楽部の試み—

佐久地方は農薬を使わなくてもいい自然条件に恵まれている。年間平均気温10度、降雨量900ミリ以下、昨年もコメ13俵取れた恵まれた地域だ。しかし農家は下を向いて歩いている。農業を日本から無くしていいの。日本のモノづくり運動を叫んでみようじゃないか。そんな思いで佐久から実践報告をしたい。

兼業農家切り捨て、農村はじい・ばあばか



りで誰に話したらいいのか。もうこうなりゃ自分の食べるものだけでいいと自虐的。農民は物を作ることが生き様の基本のはずなのにおかしい。

2002年春、もの作り運動に取り組む。小林さんを中心に佐久産直組合15名ほどで取り組んでいたの、売る方は引き受けるから農家は作ろうと呼びかけた。「どしどし作ってどんどん売ろう」と言うチラシを30枚作って「もの作り作戦会議」を開くから集まってくれと恐る恐る声をかけたら何と50人集まってくれた。顔ぶれ見ると、じっちゃん・ばっちゃん・リストラ組・工場労働者・看護婦さんなどなど……。顔ぶれが様々で、何をしたらいいのかわからず、言いたいこと言ってもらった。テーマ無しの討論会だ。「自分の腕に自信のある物を作りたい」「気候風土に合った物作りたい」「金かけたくない」「金はいっぱい取りたい」・・・佐久楽農倶楽部が発足した。

病害虫が少ないトウモロコシを作ってみると、高原で糖度が高く良いものができる。ネギが面白い。下仁田ネギはみんなが作れて一定の技術がある。80～90人が集まった。

高等技術や手間暇かける物は高齢者や兼業農家では難しく、誰でもできる物を選んだのが間違っていなかった。地産地消は専業農家では無理。

ビタミンCの多いナズナを売ろう。佐久病院の栄養士さんに話したら、栄養があっていいから使おうということになった。生協や病院などに担いで売って歩くとヒントが出てくる。手紙を入れてみたり工夫をして「口の中にねじ込む運動」を開始。200～240名くらいが活動している。こういう輪が全国津々浦々にできたらいいなあと思っている。

農民は潜在的な意識として、ものを作りたい。専業農家は手一杯、兼業農家・年金農家が物作りの担い手にならないと駄目だ。産直運動やをっていて感じるが、物が圧倒的に足りない。口も手も出して物を作ってもらいたい。私作る人、あなた食べる人では駄目だ、自分のまわりにこういう売り口があるよなど、情報を発信してほしい。仕事をどんどん作って広げていくことで自給を向上させていく。

集落には昔、養蚕をやっていたので桑の

木がいっぱいあるが、桑を切るには1反15万も20万もかかる。農家には抜いて他の作物に換える力が無い。ならば桑の木を使う方法が無いか。桑の葉っぱをお茶にしたり、お粉にしてパンにしたり、うどんにしたりする方法無いかなども相談が来ている。

地域にあるものをもう一度見直してみても利用できないか考えてみる。楽しく農業を工夫して再生していきたい。こんな思いで日々活動している。

(質問)日本の農業の再生に情熱的な見解を感じた。山から荒れてきて、じいさん・ばあさんが亡くなれば平地まで荒れてくる。後継者が無い問題をどう考えたらいいか。

(答)団塊の世代が定年で辞めていく。そういう人たちが農業に戻ってもらえばいい。簡単な物作りから始めるとやれる。農業は再生産可能だ。定年帰農で故郷に舞い戻る試みに挑戦中。

(佐久病院の栄養士さん)ナズナをおひな祭りのメニューに使わせてもらって患者さんに喜ばれて嬉しかった。

(山崎久民さん)横浜に農楽倶楽部というのがあって、団塊の世代が中心で横浜市農政課が支援しており、農業大学校で1年くらい訓練して農家にヘルパーで関わっている。

第3報告者 小林文磨さん 生産者と消費者の出会いの場 産直市場グリーンファーム10年の取り組み

販売の方で報告したい。長野県伊那市で直売所運営して10年、生産者1,600名を超え従業員は40名になった。売上は年々右肩上がり推移してきている。初年度1億円、年々1億円プラスで上がってきた。お客さん

は1日1,000～2,000人、最高記録が2850人、順調に伸ばしてきている。

農免道路沿いで市街地から高台にあり畑の真ん中という立地条件で、開設時の専門家の意見は、直売所としては無理だ、成り立たないというものだった。そこが新しい交流の場として商売が成り立っている。

農家は春になれば種を播く、生産をする、そういう性格を持っている。余った野菜、規格外の野菜を現金化したい。その要望には直に応えられる。しかし消費者は年間通して供給して欲しい。農家の都合では無く消費者の要望に応えるには、専門的に生産してもらわないとならない。出荷をする農家が増えないと応えられない。1,500人の生産者がいる組織は全国的に見ても無いと思う。それだけの人に生産してもらって年間10億の仕事起こしをしている。

直売所で成功したポイントは「安い・新鮮・楽しい」場を作り出してきたこと。お客さんに感動して楽しんでもらうには、それなりの演出がある。生産者の顔が見える関係とよく言われるがグリーンファームは生身の生産者が見える。

農家の皆さんには「都合のいい時に持ってきてくれ、夕方でも持ってきてください」と言っている。畑から地下足袋で持ってくると新鮮だと真っ先に売れていく。農家は自分の持ってきたものが最初に売れたという感動がたまらない。こういう雰囲気はどう作るかが直売所のポイント。

なぜ人が来るのか、大型店の店長クラスが検討している。大型店は清潔・明るく・整然と並べ、接客態度もきちんと指導されている。グリーンファームは汚い・暗い・従業員の態度になってない。「ありがとう」「いらっしゃいませ」。腹にも無いこと言うな。逆転



の発想で「ありがとう」「また来るよ」はお客さんが言うこと。お客さんが「ありがとう、また来るからな」と喜んでくれる。

自由に選択できる空間を作る直売の場づくり。大型店で大量販売するのが目的でなく、大根が家族のご不幸で作業が遅れ大きく成り過ぎてしまった。JA・市場では「規格外で売れない」と断られた。大根畑はロータリーでつぶさないと駄目というのをグリーンファームでは1000本100円で完売。消費者のニーズと流通のニーズは違った。2日でそれぞれ売上10万円と8万円を支払い、地獄に仏とはこのことだ。涙を流して喜んだ。販売スタッフも共鳴、消費者も共鳴、そういう場をつくる活動が必要だ。

「新鮮・安く・楽しい」場づくり、何でも商品化する。しかし農家は商品化するのが下手だ。ナズナを商品化するのは恥ずかしい。ワカンゾウ・山菜、勇気を持って商品化することが大事。同じ物を出しても売れないおじさんのキュウリがある。何故残るかという、年を取ったキュウリが混ざっている。自分でもほしくなる物作ろうよ。商品化の学習に力を入れてきた。

農家の皆さんもだんだん技術を身に付けてきた。農家は気前良くておすそ分けしてただ配る。お人好しなのに出荷したものが

即座に売れてしまうと安すぎたと思う。毎日完売してくるともう少し値段を高くしようと姑息な考え出てくる。科学的に販売・商品化の学習をしていかないとならない。口コミも重要な要素、チラシを出さないしマスコミを使って宣伝もしていない。特売を時たま実施して、来た人しか知らない情報を「お客さんだけに教えますからね」と流す。人にしゃべりたくなる。これは販売原則。

グリーンファームの弱点についてJAが県下最大規模の直売所をつくった。150台の駐車場で店内は明るくきれい。整然とした売り場で営業を開始した。みんな心配したがお客さんは離れなかった。未完成の魅力というか、協同して参画している意識があり、グリーンファームには何か手伝ってやろうという生産者と消費者の協同意識が生まれている。

駐車場が狭いので、「今週はAさんの車に相乗り」と隣近所声をかけてやって来る。マムシ・オオスズメバチも採った物は販売する。マツタケは1t販売した、マツタケ1本、2本ではJAや市場は買ってくれないがグリーンファームは買う。60人が1本づつでも60本になる。数は力だ。ネギが市場に無くて困ったときがあった。農家は少しずつ持っているので、1kgづつ出してもらっても山になる。多くの農家の力を出し合えば消費者の要望に応えられると確信した。

そんなグリーンファームの10年の歩みをエッセイにしたので分科会に参加していた昨日の総合司会をした相澤早苗さんに読んでもらいたいと小林さんからご指名。朗読をしてもらう。

<産直賛歌 10年の歩み>

70歳の農家のおじいさんの10年。先が見

えていなかった農業がグリーンファームで自分が変わり、家族が変わり、地域の関係が変わった。直売所が果たす役割は大きい、季節がよく見えてきた、家族がよく見えてきた。地域がよく見えてくるかもしれない。

第4報告者 小池芳子さん 地産地消を加工で応援する —小池手造り農産加工所

飯田市と喬木村で元気の出る農家の応援として委託加工農産加工場を運営している。県外の農家からも原料が送られてきて、加工して返し、売ってもらう「地産地消」を進めている。

経営内容は7割が委託農産加工、3割が販売。昨年からは販路が拡大してきた。委託加工品のパンフレットは売の人が作る。1日ジュース4,000本をつくるが、工業製品と違うのは、長野県内から来た物は加工してそこへ帰す。原材料を買い取って販売するのではなく、それぞれの地域で取れたものはその地域に返して販売してもらう。

60歳で帰農して10年、果物、さるなしジュース、さんざしは特産化などなど、加工を通して農家のセールスマンとして協力している。



自分で作ったものを捨てないで欲しい。いい原料ならいい商品になる。スーパーでも月曜日はAさんのもの、火曜日はBさんのものと言う売り方が出てきている。来たお客さんには情報も提供する。年齢に合わせた売り方や生産者への義務、あなたの畑のアイデア提供、安全な物をつくる知恵、いい商品を作るために使って欲しい。

作業現場でもいい物を作りたいから、ジュースを作っているうちは休まない。作る人の息が合わなければいい仕事出来ない。女性たちがごはんを炊いていっしょに食べることによって仲良くやっている。2人の女性がリピート対応していて処理できないものは冷凍保存し、原料を大事にしている。真似事ではない商品開発を心がけ、アミノ酸や添加物を使うものは工業製品に任せる。原料は地元で調達する。

例えばトマトでは、桃太郎の糖度が8度、加工トマトは4度なら迷わず桃太郎を使う。狭間産業だから大豆だと地元産を冷凍保存して年間加工して大量販売と差別化している。国産丸大豆を使って「テンペ」をつくったり地場産農産物の加工に限界は無い。

古道具を探してくるのも大事な経営要素で、廃業する人から500万円の餅つき機をローンの残金60万円で買った。こういう情報のアンテナも高くしておく。それぞれの持っている技や知恵を循環させていくことを心がけている。

柿渋を酢にしてほしいと言えばそれぞれができることをみんなが支えてくれる。ラベルは印刷してあげるが、依頼者の農家の名前で集荷し現在700人登録している。農家が真面目に作っているものを大切に、循環型農業の加工をこれからも実践していきたい。

小池さんは福祉施設も運営しており、ますます地域に根ざした食と農の再生、命の再生に取り組んでいる。

第5報告者 西村一郎さん 「生活者の求める食育とは」—くらしと生産をつなぎ、食で体と心を育む—

食育について定義がまちまちで今国会で食育基本法という法律が出来るが、中身は社会との関わりでいろいろな問題を孕んでいる、その点を報告したい。

1、食育とは

食育基本法は、与野党の反対が無いので12月の国会で決まるだろうが中身は「生産者に感謝しなさい」というような事で、誰のための食育なのか考えないといけない。少なくとも生活者を追い込むものでは駄目で応援する食育でなければならない。

今、食育について唯一の定義を持っているのは農水省で、「国民自らが食について考え判断することができるようにすること」と公文書で出している。体を育むと同時に心を育み生きる力を育てる。「教育の曲がり角」と言われ教育基本法が変わろうとしているが、教育本来の意味は「個人個人の力を引き出す」という事だったのが、明治時代に富国強兵政策を貫徹するために、上から下へ降ろしていく体制に言い換えられ「教える」に変わってしまっている。小学校で「こころのノート」という教科書があるが内容は修身の本で、お父さんのお父さんをさかのぼって行くと、天照大神に至るというもの。修学旅行も広島・長崎・沖縄が減って伊勢神宮・ディズニーランドが増えている。大変気になる。

2、食育を発達させる力を培ってきた、人類

の進化と日本の伝統文化

食育とは厚労省が「食を楽しみましょう」と言うことでなく、食育で発達する力は人類の歴史の中で一人一人の体内にあるのではない。生きる力は体内にある。それを引き出すことではないか。長い歴史の中で日本の伝統文化・伝統料理の中にあるのではないか。農文協で発行した「食生活全集」で表現されている世界はまさにそれを表わした素晴らしいものだ。

虫歯・視力低下・アレルギーが日本の子どもたちに多く出ている。食生活が様変わりしてきた結果ではないか。しかし食べ方は、個人の問題で母親のせいになってきているがそうだろうか。個人の問題と同時に社会の要因によってそうせざるを得ないことが問題だ。

3、食育の力を抑えているのは？

生きる力の大切な一つとして食育の力は、共同体や各自の体内の備わっていたが、いくつもの阻害要因によって十分に発揮することが難しい社会となっている。(レジュメに書かれている9項目を説明。)純度の高い精製品(塩でなくNaCl)・食品添加物・農薬・タバコ・アルコール・アンバランスな食・不規則な時間管理・ストレス・共同体の崩壊などが阻害要因として挙げられる。

4、きっかけ(動機)づくり

食育はこうですよと上から押し付けられるものを理解していくのではなく、食のどこか一部にまず興味を持ち、それをきっかけにして体験へと繋げていけばいいのではないか。食べ物の安全・安定・安心・美味しい・体と心・栄養・調理・食文化・自然環境、どの切り口でも良い。

食糧不足時の安全保障どうするか。農水省はマニュアルを考えている。そういう状

況に日本は置かれていることを認識しておく必要がある。自給率の異常な低さ、地球温暖化など。サプリメント1兆円の売上の異常さ。人間の食を考える場合、歯の構成を見ると解る。

5、体験の場づくり

食育は体験の積み重ねなので今日の素晴らしい活動報告など各地の実践事例を参考に新たな取り組みを創ってほしい。

コメンテーター 山崎久民さん ジェンダーが抱える起業家

WAN女と農ネットワーク代表。ジェンダーの視点から税、年金制度などの提言をする一方、女性起業、特に農山漁村における女性起業の後押しをするための活動を、様々な方面から行っている。切れ味のいい経営評価と起業支援で全国を飛びまわりつつ、温かな視線を投げかける。著書には『少子高齢時代の税金入門』（岩波書店）、『税理士が見たジェンダー』（ユック舎）他、雑誌『現代農業』に2004年1月号から【農家のための起業・経営講座】を連載中。

皆さんの報告は素晴らしく、コメントするより別の切り口から報告したい。

1、ジェンダーとは

今回の集會にジェンダーに関する報告が無い。ミスマッチかも知れないが地域づくりの基本視点なので報告したい。

ジェンダーとは「社会的・文化的につくられた性の差」のことで、生物学的な差を言うのではないことを押さえておいてほしい。ジェンダーは私たちの暮らしの隅々にまで影響を及ぼしている。「地域に根ざした食と

農・食文化の再生」の取り組みにおいても見えないところで影響を与えている。

地域が活性化していくことは大変結構なことだが、それが女の人の犠牲の上に成り立つようなことでは困る。「社会的・文化的につくられた性差」とは何か、長いこと習慣になってしまった「性別役割分業」ということ。つまり「男は仕事、女は家事・育児・介護」これが典型的なジェンダーだ。男の仕事は報酬労働で、家事・育児・介護という女の仕事は報酬労働に値しなくて女役割の仕事はお金にならないという考え。無報酬労働とは、家族の一員が家族のためにやっている仕事。それを他人に頼んだらお金を払うが家族では支払わない。不払い労働とは違うのではっきりさせておきたい。生産労働しているのに支払われない労働、夫とともに労働しているのに妻の労働には支払われないのは不払い労働。

男女平等と報酬労働と無報酬労働がどう絡まっているのか。男女共同参画社会は、報酬労働（稼ぎ仕事）・無報酬労働（家事・育児・介護）を男女半分づつ受け持とうではないかという提案。

2、男女共同参画社会と男女平等社会

男女共同参画社会でストップしてしまうと男女平等社会にまで行き着けない。男女平等社会をつくるには、私は税理士なのでお金の計るのが手っ取り早いかなと思う。

今、日本の社会では女性の労働報酬水準は男性の5～6割。男女平等だと思っているのはわずか19.5%で、男性が優遇されていると感じている人が75.5%にのぼっている。賃金水準が同じにならないというのは社会のどこかに歪みがあることを示している。

女性起業家のところに向いて、起業講座を行っているが分かれば分かるほど、

ジェンダーの問題は染み渡っている。農村部では「よき妻・よい嫁・よい姑」を家族だけでなくまわりからも要求されている。「よき妻・よい嫁・よい姑」を求める人は起業家にはなれない。たとえば、夫や子どもが病気になった時に妻は仕事を休むと上司から「女はこれだから駄目だ」と言われる。責任ある仕事をしようと思ったら「よき妻・よい嫁・よい姑」は決して両立しない。地域の中でも企画や決定の場に女性はいなくて、小間使的な役割を果たすことになる。

男性は1年で起業から企業に移るが女性起業家の場合は赤字にはならないが移らない。補助的な役割で満足してしまう。年収300万得るといえるのは、決して大きな額でないが年間2,000時間として時間給1,500円になる。時給1,500円という女性起業家は皆高いと言う。自分たちの労働の対価にも性別役割分担の意識が表れていて、仲良しクラブの事業になってしまう。都市では本当に事業をやりたい女性が集まってくるが農山漁村ではそうは行かない。家を納得させて出て行かなければならない現状を見ると、仲良しクラブも否定できない。

制度的にも問題がある。世帯主と妻がセットとなる制度が出来ており、財産に対しては完全な個人対応になっていて、自分の名義で収入が得られないとその人の財産にならない。女性は自分の名義の口座を作っても事業主が夫であれば使用権はあっても所有権は無い。自分で自由に使える財産は無いことになる。節税対策で、専従者給与を家族に与えることで妻の報酬が少なくなることが起きたり、他人を雇っていれば支払うが家族の場合払わないなど一種の人権問題でもある。

3、互助関係と依存関係

起業講座へ3泊4日に出て来る女性たちを

見ていると、涙がこぼれるほど努力してくる。残してきた夫の食事を心配し、全て段取して更に電話をかけて面倒を見ている。助け合い(互助関係)というより依存関係になっている。

JA・行政が支援している女性グループに講演に行くと、だれのための援助かと思うような施設を見かける。地産地消の施設として作ってもらったのに、望んでいた以上のものが作られ実績など責任を負わされている。

共同参画で女性が力をつけてやっていける支援策として妻たちの預金口座を作ろうと作戦を考えたら税務署が待ったをかけてきた。夫は直売所に関係ないのに夫の事業に入れなさいと。女性が事業主になることを税務署は認めていない。制度的・法律的なことも視野に入れながら男性たちにも動いてもらって本当の意味で女性達が活躍できる社会を作っていこう。

質疑応答

(近藤)地域の多くを担っているのは女性と高齢者。女性が生き生き地域の中で暮らしていくのか、そのヒントが今回の報告の中にあった。

(小池)経済的自立を実現していくには女性だけでは駄目、男性も入れていく。仲良しクラブに終わらないために、男性も入れ経済効果をあげていく。

(竹内)自営業に失敗してこれからどうしていったらいいか。農業が好きなので農業生産をしてみた。今日の報告をヒントにして考えてみたい。

(小池)福祉事業にも取り組んでいる。登録ヘルパーが60人。女性起業には仕事がいっぱいある。

(小林文)グリーンファームには、土地が無

いのに200万くらい売っている人がいる。ナズナやキノコなどを摘んできて販売。毎日10万売上のおばあちゃんは、玉ねぎの苗を出荷している。畔を借りてダイズを作って出荷している人もいる。お金の換える手立てはいっぱいある。

(女性) 介護施設を立ち上げた。具体的事例からいろいろ学べてよかった。

(佐々木) 女性の経済的自立が大事。声を掛け合うことから起業や企業が起ってくる。

(小林吉) 楽農倶楽部でも女性にお金が入るしくみを作ったら、勘定に全部入れないで楽しむ。

(山崎) 一度徹底的に金勘定してみて、問題点を明らかにする作業もやってみた方がいい。

(西村) それぞれ貴重な意見が聞けた。成功事例をどう聞くか、そのまま真似してもうまく行かない。計画し実行し点検し対策する(PDCL) サイクルで実施する。

アンケートは34名出していただいた。33名が「とてもためになった」と感想を書いていて何らかのヒントになったようだ。報告者の具体的な事例と理論のバランスは良かったようだ。食農の会議には良く出ている人も久しぶりに面白く、すばらしい話があったとの感想。

やはり抽象論でなく具体論の交流が新たな行動を起こすきっかけになる。「地域に根ざした食と農 食文化の再生」を実現するのに起こすべき仕事はたくさんあることが確認できた。新しい組織づくりが始まる予感を感じた。

参加者の感想

- どの先生のお話でも実践的に裏打ちされた具体的な内容で分かり易く非常によかったと思います。特にグリーンファームの話はユーモアも交えて聞く者を魅了する話しぶりでした。食育についての話しはとても勉強になりました。消費者が食べものに求める要素の土台のところに「安定」とありましたが、本当にそうだと気が付きました。
- 直売のヒントをもらった。発想次第で未来は成功するのだと思った。例えば、ありがとうと言わない、口コミでお客を増やす。農地をもたなくても、採って(ただのもの)成功させるなど。
- 大変満足しました。興味があった事でしたので、食の安全、生産等 感心しました。私も若かったら手を出したい位に思いました。顔の見える農産物が望まれています。皆さん今後どうぞ消費者のためにも、未来を担う子どもたちを育てるためにも、食は重要な問題です。
- 宮城の佐々木さん一肩書きからはわからなかった生産者としての取り組み。佐久の小林さん一元気あふれる農家たちだということ。伊那の小林さん一なるほどと思うところと、ほんまかいなと思うところあり。小池さん一農家の応援団として年齢・性別に関係ない元気な活動に(あの田舎で頑張るのは大変だったと思う)。生協研究所西村さん一誰もが否定しない「食育」の怪しさについて、もっと世間に訴えかけて下さい。私もとても危ない方向だと思います。

