



収穫したての野菜・果物が並ぶ、福岡で人気の直売所「ぶどう畑」の挑戦

西鉄天神大牟田線の高宮駅から県道 602 号線を那珂川町へと走ると、福岡市南区中尾の交差点の一角に「ぶどう畑」の看板が見えてきます。農家の主婦だった新開玉子さん（72 歳）が 1999 年 7 月に仲間 6 名とオープンした農作物直売店。ここには、新開さんと仲間たちのこだわりがギュッと詰まっているのです。ほかにも水耕栽培に挑戦したり女性就農者の支援をしたり多方面で活躍する新開さんは女性農業者の先駆的存在です。



福岡各地から新鮮な野菜や果物が集まる「ぶどう畑」

都市化が進んで直売に挑戦

「ぶどう畑」を訪ねたのは、繁忙時を過ぎた午後 2 時でしたが、買い物客が絶えることなく訪れていました。店にあらわれた新開さんは顔見知りのお客たちに「元気だった？」と気さくに声をかけ、スタッフも待ち構えたように次々と相談を持ちかけてきます。「できるだけ若い人に任せるようにしているんだけど」と話しますが、店を隅々まで知っている新開さんは、まだまだ店の「顔」なんです。

新開さんは筑後市の農家出身。米とブドウ、ウメの複合農業を営む新開康善（79 歳）さんと 20 歳で結婚しました。「当時は周りは田んぼだらけ。川にはどじょうがたくさんいたし、牛の堆肥を使うような田舎」だったそうです。

しかし、1970 年代から周辺は急激に宅地化が進み、農地が減ることで地元の農協の共同集荷も無くなってしまいました。そうなる则自分で売らなければなりません。そこで自宅の庭先や無人販売所などで販売を始めることに。「それが良かった」と新開さんは振り返ります。自分で売る経験が、将来の直売所経営の勉強になったからです。

12年かけて家族を説得



ジャムやお米など、ここでしか手に入らない新鮮で安全な食材たち

新開さんが直売店の構想を抱いたのは40歳すぎ。「都会と農村、農と人が交流できる場所がほしい」というのが夢でした。しかし実現までは12年以上の歳月がかかりました。家族に理解してもらうために、家事と農作業をこなしながら、土地の所有者の義父や夫を説得、店舗の採算ラインや商圏の設定など計画書をつくり、友人たちへの協力依頼などを地道に続けたのです。

こうして念願の直売店をオープンさせました。土地は義父、建物は夫に借り、テナント料を払うという仕組みです。店の名前はかつてこの付近が新開家のぶどう畑だったことから名付けました。今では反対していた夫の康善さんも直売店のオーナーとして応援しています。

福岡市内の農産物だけでなく、九州一円から商品が集まってくる「アンテナショップ」的な役割も果たしています。これも新開さんが準備期間中に培ってきたネットワークが生きています。正社員4名とパート25名が働いています。

買い物弱者のため宅配サービスも

「ぶどう畑」に詰まった新開さんたちのこだわりをちょっと紹介しましょう。

例えば、建物は直売店には珍しい2階建て。2階に研修室や調理室があります。ここにも「人が集まって交流できる場所にしたい」という願いがこもっています。ウメ干しなどの伝統食づくり教室、英会話スクール、地域の町内会議などに活用されています。

午前11時の開店時間も店のこだわり。「開店時間を早めたら、出荷する農家は明け方の農作業を強いられる。それでは後継者なんて育たないから」と新開さんは語ります。

最近では、南区限定の商品宅配サービス「らくらく BOX」（有料）を始めました。地域はいま高齢化を迎えています。買い物に行けなくなる「買い物弱者」を減らそうという試みです。

「女性は農業に向いている」



ベビーリーフの成長をやさしく見守る新開さん

新開さんは「ぶどう畑」の隣にハウスを建設し、5年ほど前からレタス、ベビーリーフなどの水耕栽培に取り組んでいます。「都会でもできるし、若い女性たちが自立できる農業だと思うから」と新開さん。現在、子育て中の女性4名、男性1名で切り盛りしています。

「農業は女性に向いている」というのが一男二女を育てた新開さんの持論です。「作物をはぐくむ愛情の注ぎ方が男性とは違う。男性の農業は大規模や利益が中心になりがちだけど、女性は安全や安心に関心が向く。収穫もこまやか、包装もオシャレにできる」。女性の就農者を育てようと、新開さんは福岡市の研修制度「女性農業者ステップアップ事業」などの研修生を積極的に受け入れています。

もうすぐ創業20年を迎える「ぶどう畑」。「創業時の“農と人を結ぶ”という原点に返って次の世代に受け継ぐ準備をしたい。私はいま続けている幼稚園や小学校で行っている食育の活動にもっと力を入れたい」と語る新開さん。彼女の夢と挑戦は、まだまだ続きそうです。



「日本一のバラ」誇りを支えに `冬の時代、を知恵で乗り切る

福岡市東区唐原のバラ農家、田代俊子さん（66歳）の家はこれから最盛期を迎えます。田代さんのバラはかつて日本一に輝きました。その誇りと責任を胸に「いまは冬の時代」というバラづくりに取り組んでいます。



田代さんが育てる美しいバラ

ブドウ産地からバラ栽培に切り替え

福岡市中央区薬院に住んでいた都会っ子の俊子さんが、代々の地主だった田代家に嫁いてきたのは1975年。現在はすっかり住宅街ですが、当時は水田ばかりでカエルの鳴き声がうるさいほどだったそう。JR 鹿児島線の九産大前駅もまだありませんでした。

唐原一帯はブドウの産地。田代家もブドウのほか米、ミカンなどを育てていました。重労働の農作業に田代さんが体調を崩し、親類の勧めもあったことから、88年ごろブドウからバラ栽培に切り替えました。しかし最初の3年ぐらいいい花が咲かずに苦労したそうです。

「手間暇かけた苦労が、開花で報われます」

現在、バラは温室で水耕栽培しています。以前は土で育てていたそうですが、人手がかからないことから導入しました。



「とてもキレイに咲いてくれて、世話をした苦勞が報われます」と穏やかに話してくれます

気を遣うのは水、肥料、温度管理。特に、水耕栽培に使う地元の井戸水はアルカリ性が強すぎたので、ためた雨水を混ぜて中和しています。バラの木は古くなると花の付きが悪くなるため、3、4年ごとに木を植え替えます。ベーシックに人気のある品種は長く、それ以外のものは短い周期で変えていくそうです。品種ひとつひとつで育て方も出荷のタイミングも違うのも手間がかかります。夫の公俊さん（67歳）は設備、消毒、肥料の担当、田代さんは、脇芽刈りなどの手入れを担当しています。

今では品質低下と量が不足しているため、市場出荷はしていません。そのため、現在は生協とJA 福岡市東部の直売所「愛菜市場」に栽培できたわずかな本数を出荷。「バラは花がとてもきれい。手間暇かけて世話をした苦勞が報われますね」とやりがいを語ります。

輸入バラの進出や生活習慣の変化で減る需要

しかし「バラなどの切り花農家にはいまは厳しい時代です」と田代さんは言います。理由はいくつかあるそうです。

1つは気候の変化。以前は1年中出荷していましたが、ここ数年は夏の猛暑が厳しくなり樹勢が弱くなるため、通年出荷できなくなったそうです。2つ目は外国からの輸入バラの進出による価格の低迷。3つ目は花を贈る機会が減ったり、家庭で切り花を飾る習慣が少なくなったりしたことによる需要減だそうです。

付近の切り花栽培農家も次々と廃業していきました。田代さんには一男二女がいますが、農家は継いでいません。

97年にスープレスで品評会の最優秀賞

「それでもバラだけはやめられません」と力を込める田代さん。それには理由があります。1997年に「第40回日本ばら切花品評会」で最高賞の農林水産大臣賞を受賞したからです。品種は、花卉の先端が淡いピンク色に染まる白地のバラ「スープレス」でした。

最初は応募する気もなく、締め切り前夜に懐中電灯で照らしながら目立つ花をバタバタと出品したそうです。夫の公俊さんは受賞の電話をなかなか信用しなかったとか。

「みんなが喜んで、受賞パーティーまで開いてくれました。お祝いの言葉を聞いて、苦労してもやっけて良かったと思いましたね」と田代さん。みんなの喜ぶ笑顔、産地が日本一になったという誇り、それが今も彼女を支えているのです。



息子さんが植えたパパイアの木

バラは多いときで20種類以上を栽培していたこともありましたが、今は不振を考慮して、温室4棟で育てていたバラを2棟に集約して、余裕の出た場所でニラや芋茎（ずいき）を育てています。また、息子さんが植えたパパイアが育って実をつけ、いい収入になっているそうです。

農業も経済活動である以上、需要と供給の厳しい関係にさらされることもあります。ですが、田代さんはまた芽吹きが春が訪れることを信じて、今日も夫婦でバラの手入れを続けていることでしょう。



「夫婦 2 人が元気なら」博多の街に残る「ブドウ畑」

ビルが立ち並ぶ福岡の中心部、博多に現役のブドウ農家があると聞けば、その意外さにたいいていの人々が驚くでしょう。福岡空港の東側にあたる福岡市博多区立花寺。ブドウ農家の渋田静江さん（66）は夫婦で、先祖伝来のブドウ畑を守っています。町内ではかつて、数軒の農家がブドウを栽培していました。しかし都市化や高齢化でブドウ農家は 1 軒のみとなり、ブドウ畑はマンションや道路に姿を変えました。それでも渋田さんは「ブドウが生きがい」と話し、夫婦で新しい品種の栽培に取り組むなど、挑戦を続けています。

福岡空港東側、築 100 年の母屋と赤レンガの蔵



渋田さんちの周辺の景色

大型旅客機がひっきりなしに発着する九州の空の玄関口福岡空港。都心に近い空港として知られ、一帯には地下鉄や都市高速道路が延び、企業や工場、マンションなどが集まっています。そんな中、福岡市博多区と志免町が接する空港東側には緑豊かな丘陵地帯が残っていて、渋田さんの畑はその一角の静かな集落にあります。築 100 年近い母屋とそれ以前から建っているという赤レンガの蔵、そしてブドウ畑。夫の両親や祖父母から継いだものを「細くても長く守っていきたい」と渋田さんは話します。

進む都市化、変わる風景。変わらない夫婦の農作業

とはいえ、近年加速した都市化の波は周囲の景色を変えました。自宅の裏には、志免町方面につながる 6 車線の幹線道路が走っています。かつては道路の向こうにも畑を所有していましたが、道路拡張で横断できなくなり、手放しました。近所の同業者は高齢化でブドウ栽培をやめ、跡地は市民農園として貸し出されています。更地も増え、大通り沿いにはマンションが立ち並びました。

渋田さんのブドウ畑も、最盛期の約 20 アールから 4 分の 1 ほどに縮小しました。小さくなったとはいえ、夫婦 2 人での農作業は大忙し。古くからのファンの「今年も待っているよ」という声に支えられ、今も変わらず、夫婦で畑に出ます。

出荷最盛期は毎朝 5 時から朝摘み。「全然苦にならない」



ブドウの成長を確かめる渋田さん

渋田さんの畑では、路地栽培とビニールハウスで主力のブドウ 2 品種と新たに植えた 1 品種を育てています。シーズンが本格的に始まるのは 2 月。ビニールハウスに暖房を入れて樹の目覚めを促します。3 月には露地栽培の樹の全面に雨と虫を防ぐ大きなビニールをかぶせます。芽が出たら間引き、花が咲くころに房の形を整え、6 月の結実に備えます。この間の雨量がブドウの出来に直結するといい、祈る気持ちで過ごすのだとか。実を結んだら、ほっとする間もなく重労働の袋掛けです。

8、9 月が出荷最盛期。渋田さんは毎朝 5 時から朝摘みの作業に取り掛かります。夫が摘んだブドウをパックに詰め、値札を貼って、9 時には出荷先の産直市場へ向けて出発します。

そんなフル回転の日々でも「もうけはないよ」と笑う渋田さん。夫婦2人で畑に出ることが、私たちには自然なこと。ブドウが元気に育っているか見守ることが2人の生きがいになっているから」と話します。手塩にかけたブドウが市場で売れていくのを見ると疲れも飛び、来年も頑張ろうという気持ちがわくのだそうです。

次世代へ、農家の食文化をつなげたい

渋田さんには今、ブドウ栽培以外でも力を入れていることがあります。小学校での食育指導です。JAの女性グループで近隣の小学校を回り、味噌汁の作り方を味噌作りから指導しています。子どもたちはビニール袋に入れた大豆を踏んで味噌を作り、少量ずつ自宅に持ち帰ります。活動を通して気付いたのは「自宅でみそ汁を食べる子どもが少なくなっている」ということ。「インスタントの料理では味わえない農作物本来のおいしさや日本食の文化を伝えていきたい」と思いを強くしているそうです。

ブドウの出荷がない時期は得意のウメ干しや漬物を作り、産直市場に出荷するのが元気の源になると話す渋田さん。甘いブドウと農家のおふくろの味で人々のお腹と心をじわりと満たしています。



「農業って面白い」アートの世界から農家へ転身した理由とは？

「農業はアートに通じます」。野菜農家の高木智代さん（49 歳）はそう語ります。大学で写真、アメリカで版画を学んだあと農業に飛び込みました。周りをマンションや住宅に囲まれた福岡市西区姪浜 5 丁目の畑で西洋野菜を中心に育てています。



日当たりの良い畑には数種類の野菜が行儀よく並んでいます

年間 40 品目、少量多品目の野菜たちを育てる

高木さんの野菜づくりの特徴は少量多品種です。畑にうかがった時もカーボロネロ、トレビス、エンダイヴ、チーマディラーパ、ディルなど、家庭ではあまり耳にしない名前の野菜が 1 畝（うね）ごとに植えられていました。

「年間 40 品目以上の野菜を育てます。トマトだけで 10 品目、ナスで 5 品目。普通の野菜農家より多いでしょうね」。隣のハウスには「牛の心臓」と呼ばれるハート型のトマトが実をつけていました。

野菜が違くと育て方も違います。多品目栽培は非効率ではないのでしょうか。そんな問いに「いろんな人と付き合うのが楽しいのと似ています。野菜にもいろいろ性格がありますから」と高木さんは答えました。

最初は家庭菜園からスタートした

4人姉妹の末っ子。家は農家でしたが、中学3年生の時に父親が亡くなったため、田畑は親類に任せることに。高木さんは九州産業大学で写真を、卒業後はニューヨークの美術学校で版画などを6年間学びました。国際色豊かなシェアハウスでは、友人たちと各国の料理を作り合ったそうです。帰国後、働いていた英会話スクールが倒産してしまったところから、野菜栽培を始めました。つくったのはニューヨークで友人たちと食べたズッキーニやレタスなどです。



マンションや住宅に囲まれた高木さんの圃場

「最初は家庭菜園。自分が食べたい野菜を育てるためだったんです」。しかしそれが面白くなって本格的に取り組もうと思ったのが30歳のころ。面白くなった理由を「農業ってクリエイティブだから。自分で畑をデザインするのは楽しい。農業をやっているクリエイターも多いですよ」と語りました。

なじみ薄い野菜を、キャッチフレーズでPR

野菜づくりが楽しくなっていくに従って、少しずつ畑の面積を増やしました。今では夏に5アール、冬に7アールを母と姉との3人で切り盛りしています。女性だけの農業ですが「男性が1回で運べるものを3回で運べばいいだけです。それにいまはトラクターなど機械もありますから」と気にしません。

ただ、規模が大きくなっても「自分の食べたい野菜、好きな野菜をつくる」という基本姿勢はずっと変わりません。

収穫した野菜の大半は JA 福岡市の「博多じょうもんさん福重市場」やデパートに卸しています。一般になじみの薄い野菜たちですから、PR も大事。友人のクリエイターに依頼してズッキーニは「恋するズッキーニ」、ニンジン「甘い誘惑」とキャッチフレーズを考案してもらいました。高木さんも、こうしたらおいしく食べられるという手書きポップを売り場に置いて 1, 2 週間ごとに入れ替えています。

心配な、若い人の野菜ばなれ。「まず親がおいしそうに食べて」

福岡市の農業委員、女性未来農業サポーター、福岡県女性農村アドバイザーをつとめる高木さんは「若い人の野菜離れ」を心配しています。

保育園などでお母さんたちに食育の話をするもありますが、大事にしているのは「子どもたちに野菜を無理に食べさせないで」ということ。「まずお母さんがニコニコとおいしそうに野菜を食べてほしい。すると子どもは自然と野菜好きになりますよ」とアドバイスしているそうです。

最近漬物、トマトソース、セミドライのトマトなど加工品にも取り組んでいます。「今はまだちょこちょこですけど、いずれは本格的に」と夢を膨らませています。近隣の若手農家と「西洋野菜研究会」も結成しました。栽培方法などの情報交換は、参加者みんなの技術向上に役立っているそうです。

自分が好きな野菜をおいしく食べるために家庭菜園からスタートさせ、今も挑戦を続けている高木さんの生き方は、小さく始めて大きく育てるという無理のない営農につながります。就農を志す女性たちにもきっと参考になるでしょう。



農家の主婦が「企画開発」福岡県特産のあまおうを使ったジャム

福岡県特産のイチゴ「あまおう」の粒を残し、キビ砂糖で優しい甘さに仕上げた「かね子のそのまんま苺ジャム」。フレッシュな甘酸っぱさが特長の一品は、福岡市西区元岡のイチゴ農家、浜地かね子さん（67歳）が手作りしています。福岡市南区の農産物直売所「ぶどう畑」で販売を始めて約20年。農作業の合間に手作りしているため少量生産ですが、口コミでファンが広がり、関東地方などからも注文が入る人気商品へと成長しました。浜地さんは「自分のブランドがあるという喜びが暮らしの原動力になっている」と話します。



一株ずついねいに手入れすることが大切

1 株ずつ丁寧に。最盛期目前、イチゴの冬支度

浜地さんの自宅とイチゴ畑は、九州大学伊都キャンパスのすぐそば。九州大学のキャンパス移転に伴い最近では学生用の住宅や大型量販店などが立ち並んでいますが、周囲は変わらず、豊かな田畑が広がっています。

イチゴ畑はビニールハウス7棟分を1つにつなげた広い空間。約1万株のイチゴが整然と並んでいます。自動散水機に大型の暖房装置、光合成発生器など設備も充実。浜地さんは自宅近くの2か所で、計14棟分のハウスを息子と2人で管理しています。1、2月の収穫最盛期を前に、11月は冬支度が本格化。ビニールに小さな穴をあけ、葉を傷つけないように1株ずつくぐらせて土にかぶせていきます。根気よくかぶせていく作業は約半月かかります。

直売所が普及。農家の女性のアイデアが商品になる

そもそもジャム作りは、漬物やウメ干しづくりなどと同様に、イチゴ農家の女性の家仕事。農産品直売所が普及する以前は、自宅で作った加工品を売るという発想がなく、親族やご近所に配るだけでした。それが20年ほど前、直売所「ぶどう畑」の開設準備をしていた新開玉子さんからジャムを売らないかと提案され、商品化へと進んでいったのです。



あまおうを使った「かね子のそのまんま苺ジャム」は県外からの注文も

長く続けるポイントは「楽しんで作れる量」

果実の触感や甘さ、練り具合に至るまで、何度も試作を重ねました。当時ジャムと言えば、パンにべったりと塗る甘めのものが主流。しかし、浜地さんは流行し始めたヨーグルトに合わせて食べることを想定し、甘さを抑えて果実感を残した今のスタイルで売り出しました。瓶はイチゴをイメージさせる真紅の和紙とリボンで飾り付け。糸島産の国産レモンとキビ砂糖を使い安全安心にこだわったジャムには、自信を持って自分の名前「かね子」を冠しました。年間の生産量は大瓶と小瓶を合わせて約600本程度。口コミでファンの輪が広がり、関東地方などから注文が来ることもあります。ファンの期待に全力で応える一方、自分が楽しんで作れる量にとどめることも、長く続ける大切なポイントだといいます。

新規就農者も子育て中の農家女性も、経験がメリットになる

「直売所が身近になったことで、農家の女性の家仕事が現金収入になる時代が来ました。ウメ干しも柚子コショウも漬物も、女性たちの張り合いになっていると思いますよ」と浜地さんは言います。農作業だけでなく家事や子育ても任される農家の主婦。忙しいから、日々の暮らしに知恵が出て、それが主婦目線の商品開発のアイデアにつながるのだとか。アイデアや新しい挑戦が求められるこれからの農業を見越して、浜地さんは「違う分野からの就農者や子育て中の農家の女性たちはハンデを背負っているのではなく、むしろ経験がメリットになり、活躍してくれるのではないのでしょうか」と期待を込めます。

農作業にジャム作り、孫の世話と多忙な浜地さんですが、長年続けている趣味が生け花です。とはいっても、普通の生け花とはちょっと違い、旬の農作物や農具を作品に取り入れた「農の生け花」と呼ばれるジャンル。農業の魅力を「食」以外でも幅広く発信したいと始め、農業イベントの会場に展示したり農協のロビーの飾り付けを担ったりしています。稲穂やススキを並べて秋の農村の風景を凝縮させた作品や、色とりどりの農作物を鮮やかな着物の柄に見立てた人形など、毎回大胆に趣向を凝らし、見る人を引き付けています。「農業にもインスピレーション（ひらめき）が必要。農家の女性たちもどんどん外に出て新しい刺激に触れ、インスピレーションを養うことが大切ですね」



BSE の風評被害で大ピンチ！「肉の直売」がチャンスへのきっかけ

「ピンチはチャンス」とよくいわれます。博多黒毛和牛の肥育農家、堀田美保さん（59 歳）はまさに、BSE（牛綿状脳症＝狂牛病）というピンチから肉の直販というチャンスをつかみました。今津湾を望む福岡市西区今宿の高台で、博多黒毛和牛の肥育場と加工場兼販売所、焼き肉店、さらに自家製米や野菜まで「堀ちゃん牧場」というブランド名に統一し、家族で営んでいます。



どんな困難も「チャンスに」と笑顔の堀田さん

BSE きっかけに「自分たちで売るしかない」と決意

2001 年に日本でも発生した BSE は堀田さんの農場にも大きな打撃を与えました。風評被害で牛肉が売れなくなり、売れても安価で買ったたかれたといいます。ところが、買った業者は通常の値段で販売していたことを知りました。

「もう、それがカチンときて。だったら自分たちで売るしかない」と、翌 2002 年 5 月に加工場兼販売所「堀ちゃん牧場」の店舗を自宅横に建設し、自家製牛肉の販売を始めました。「堀ちゃん牧場」の名前は、夫の和秀さん（63 歳）のあだ名からとりました。この直売が好評で堀田さん一家はピンチを乗り越えたのです。今は毎週、1 頭分の牛肉を金・土曜日に店頭販売しているほか、新開玉子さんの直売店「ぶどう畑」などにも卸しています。

リーマンショック、口蹄疫を乗り越えて義父の夢「焼き肉店」をオープン



店内は木目調で暖かな雰囲気

2008年のリーマンショックに端を発した不況、追い打ちをかけるように起きた2010年の口蹄疫でも、牛肉の販売が落ち込みました。この時も「こちらから何かアクションを起こそう」と、義父の夢だったという博多和牛の焼肉店「堀ちゃん牧場」を2013年10月、農場内にオープンしました。

もともと福岡市城南区で農業をしていましたが、周辺の都市化の波に押されて現在地に移住してきました。しかし、当時は臭いや衛生面への不安から、移住先では反対の声もあったそうです。堀田さんは川を汚さないよう、臭いがしないように気を遣い、地域の役職などもすすんで引き受けました。そんな苦労も、焼き肉店オープン時に地域の人から「今宿に良かもんばつくってくんしゃった」との言葉をかけられ、吹き飛んだといいます。今では応援者も増え、地域の老人会や青年の集まりなどに店を使ってもらっているそうです。

「3本の矢」家族ぐるみで牧場支える

現在、今宿で120頭、筑前町で80頭の計200頭の肉牛を育てているほか、二丈町では米も作っています。「うちは完全循環型農業なんです」と堀田さんは胸を張ります。水田から出たワラを牛の餌にし、牛のふんを水田の肥料にしているからです。そんなこだわりが「堀ちゃん牧場」に客を呼び寄せているのです。

3人の息子たちも肥育、焼き肉店、ネットでの通信販売など業務を分担して牧場で働いています。「(毛利元就の)3本の矢みたいでしょ」。家族そろっての経営も自慢のひとつです。堀田さんは主に事務、接客を担当していますが「宝物」があります。それは、長年つけている「農作業日誌」だそう。日々の売り上げ、客層、天候、直販のイベントに持っていったものなどあらゆる情報を記載しています。息子たちも「去年のあのイベントはどうやったかね」と尋ねにくるほど頼りにしているそうです。

「おいしいものは、人生変えることも」と実感



人気のテールのデミグラス煮込みセット 1480円(税込) 2日間煮込んだテールの旨味がつまっています

堀田さんのやりがいは、牛肉を食べたお客さんから「ありがとう」と喜びの声を聞くことだといいます。中には「離婚した妻に牛肉を贈ったことがきっかけで復縁できた」という報告をもらったり、「東京に就職後、やつれて帰省した娘を元気づけたい」と父親が買いに訪れたりすることもあったと言います。「おいしいものは人を元気づけ、人生を変えることもあるんですね」。堀田さんはしみじみと語ります。

「母親は子どものそばにいてほしい」という夫の思いを大事に、子育てが落ち着くまで家庭を守ることで家業を支えてきた堀田さん。仕事に本格的に参加してからも「家のことと仕事とをやらないといけませんでした。両方をバランスよくコントロールすることが大事ですね。あと、自分が楽しむこと。楽しまないと続きませんよ」と強調しました。

いま「堀ちゃん牧場」は子牛を育てる肥育農家ですが、母牛に子牛を産ませる繁殖農家にもチャレンジしています。少子高齢化による需要減、輸入肉との競合、担い手不足など畜産業の先行きは決して明るくはありません。でも、BSE やリーマンショックも乗り越えてきた堀田さんは「前に進むしかありませんから」と快活に語ります。笑顔が堀田さんの武器なんですね。



「夫と競争」農家に嫁いだ女性が伝える「農業を楽しむ暮らし」方とは

「おはよう。しっかり実を付けてね」。午前7時半、真子慶子さん（68歳）の農作業はビニールハウスで育てる作物に声をかけることから始まります。冬の時期は、ホウレン草や小松菜が生産の主力。「手をかければかけるだけ、おいしくなる気がするんです」と1株ずつ状態を確認しながら水やりをし、福岡市南区の農産物直売所「ぶどう畑」への週3回の出荷に備えます。

50歳を過ぎて、コメから野菜へ新たな挑戦



黄金に輝く稲、毎年たわわに実ります

真子さん方は、福岡県と佐賀県の県境に近い福岡市早良区脇山で代々続くコメ農家です。福岡市中心部から車で約50分。福岡市営地下鉄七隈線や都市高速道路、福岡外環状道路など交通インフラが整い、宅地開発や大型チェーン店の進出で急速に発展した早良区南部をさらに南下すると、緑豊かな田園風景が広がります。

真さんの自宅と農地がある脇山地区周辺は、背後の背振山地から湧き出す良質な水に恵まれた米どころとして知られる市内有数の農業地帯。かつて昭和天皇の即位の礼では、大嘗祭（だいじょうさい）の献上米に脇山地区の米が選ばれたこともあります。「『真子さんちのお米』はたい肥とレンゲで作った土で栽培したもの、みなさんに安心してお米を食べてほしいから」とこだわりを話す真子さん。早朝の牛乳配達をしながら家業の稲作を支えてきましたが、50歳を過ぎて、野菜のハウス栽培へと進出する転機が訪れます。



有機栽培で育てた野菜を収穫する真子さん

「プライドをかけておいしい野菜届ける」

発端は、周辺農家の高齢化と作業の機械化でした。約 20 年前、高齢化と後継者不足で手入れできなくなった田んぼの管理を引き受ける受託組織を有志 6 名で創設。周辺農家のニーズは高く、受託規模はどんどん拡大していきました。それに伴って、高性能な大型農業機械を導入、少人数での農作業が可能となり、女性の手が必要なくなったのです。

そこで新たな挑戦として選んだのが、旧知の新開玉子さんが福岡市南区で運営する直売所での野菜販売でした。お客さんの反応が届きやすい直売所での販売は、真子さんのやる気を刺激。「プライドをかけておいしくて安全な野菜を出そう」と、有機栽培にこだわって生産を続けています。

10メートルずつ 反省と改良繰り返し

現在ハウスは 4 棟。夏場はスイートコーンやアスパラガス、秋には他の農家と出荷時期をずらしてズッキーニも栽培しています。例えば冬場のハウレン草は畝を約 10 メートルに区切り、1 週間おきに種をまきます。見事に芽吹き、葉を茂らす畝もあれば、天候などが影響して緑がまばらな畝になることも。一喜一憂、反省と改良を繰り返しながら、シーズンが終わる春まで、収穫期をずらしながら出荷を続けます。良質の土中に住むミミズを目当てに集まるモグラとの闘いは日常茶飯事。「トウガラシを穴に詰めてみたりしているんだけど、モグラもなかなか頭がよくて」と、研究を重ねています。

後継の娘に伝える「勉強と体験」の大切さ

真子さんは野菜、夫はコメと、新たな二人三脚を始めたことで夫婦に切磋琢磨や相互協力の意識も生まれたといい、今ではどちらがまいた種がよく育つか競い合い、学び合う日々なのだといいます。



長女美江さん（左）と一緒に作業

そんな両親の姿を見て育った長女美江さん（43歳）は今、ビニールハウスでホウレン草の出荷準備をする真子さんと椅子を並べています。結婚を機に、農家の後継者の道を選びました。「自宅にお客さんから、お米がおいしかったとか、来年も楽しみにしているとか、そうゆう電話がかかってくるのがあって。うれしいな、私の代で絶やせないなって」と、覚悟を決めたといいます。

農業の世界に飛び込んだ娘に真子さんが伝えていることは、「勉強と体験」の大切さ。真子さん自身、夫の勧めもあって若いころから農業の研修会などに足繁く出かけていたといい、そこで培った人脈が現在の野菜生産につながりました。農閑期には「女子会」を開くなど、公私ともに大きな支えになっているのだといいます。

「農業が好きで始める人もいれば、私たち親子のように、家の都合で農業に就く人もいる。せっかく農業に就いたのならば、そこを土台に人生を豊かにしていきたいと思っています」と、生き生きと語ってくれました。