

農家のセガレが作る都市と農村の交流 2

～その後のセガレの活動から生まれた「ニンニクラブ」の取組み～

調査研究部 阿部山 徹

1 はじめに

1) セガレとは

本誌111号では、「農家を継がずに東京で働く農家の息子（セガレ）や娘（セガール）がたまたま始めたプロジェクト¹」²である「（倅）セガレ³」（以下セガレという）の活動を紹介した。セガレに参加しているメンバーは、現時点では農家を継がないと決めている。しかし、そのことを何か後ろめたく思い、都市でできる親孝行について考え、実家産の農産物を自ら販売する活動（以下セガレマーケット⁴という）を2007年9月から開始した。

このような、行政に頼らず今の自分のできる身の丈にあったことをするセガレの活動は、都市に住む農家出身の息子や娘だけではなく、農業・農村に関心のある都会の人たちが気軽に相談でき、活動に参加できる窓口の役割も果たしている。

4年が経過したセガレの活動は、いまや継続的な地域の活性化を意識する活動にまで広がろうとしている。

2) 新たなセガレのプロジェクトの誕生

セガレでは、その様々な活動を経験することで、メンバーが持つ悩みや問題意識の解決につながる環境をつくっている。この悩みや問題意識の解決のためにとられる提案がメンバーの新しい活動シーンとなることもある。その意味において、都市におけるセガレの役割は、卵を人工的に温め孵化させる、ふらん器と同じ機能を持っている。

本稿では、このような過程を経て生まれた例として、新たなセガレのプロジェクト「ニンニクラブ」の活動を紹介する。それは親孝行のみならず、出身地域の活性化をはじめから目指すものである。

この度、セガレのメンバーであり、新たにニンニクラブを立ち上げた川嶋綾子⁵氏に聞き取り調査をおこなう機会に恵まれた。この聞き取り調査を元に、活動の紹介に加え、セガレとニンニクラブの関係について見ていく。

1 この場合の「プロジェクト」とは、都市に住む農家出身者がもつ悩みや問題意識を解決する企画のこと。

2 「（倅）セガレ」ホームページ (<http://www.segare.jp/>) より。

3 現在セガレのメンバーは100名以上いる。農家出身でなくても活動に興味があればメンバーになることができる。

4 セガレマーケットは、月に1～2回のペースで開催される。頻繁に開催される場所は、東京の自由が丘にあるIDDEという場所で、毎月第3日曜日11:00～17:00まで開催される。マーケットの開催日には、初心者向けの説明会や交流会が開かれることもある。

5 川嶋氏は、青森県十和田市で米とカーネーションを栽培する農家の次女として生まれた。上京し、デザイナーとなり、現在に至る。

2 ニンニククラブの成立

1) セガレの都市農村交流ツアーでの経験の蓄積

川嶋氏は、両親や地元之恩返しをしたいと思い2008年にセガレの活動に参加した。セガレの活動を行う中で、「将来、地元青森県十和田市で交流ツアーを行いたい」という強い思いが生まれた。その準備段階として、2009年にセガレの中に都市農村交流ツアー、「セガレツーリストジャパン」のプロジェクトを新たに立ち上げた。川嶋氏は、そのプロジェクトリーダーとして、お茶摘み、ジャガイモ掘り、稲刈りなどのツアーの企画・運営をし、活動のノウハウを蓄積した。

各種ツアーを主催して学んだことは、ツアーの企画・運営は①主催者側に大変手間がかかること②地域によって農作業体験ツアーへの期待・ニーズにばらつきがあること③地元で参加する若者の積極性が異なることであった。このような経験から、都市農村交流ツアーが成功するためには、受け入れ側の姿勢をしっかりと把握し、条件を整えることが重要であると分かった。

2) 十和田市の現地調査

2009年10月、川嶋氏は、地元十和田市でのツアーを企画するため、調査を開始した。セガレでの活動を応援してくれている父親が市役所や地場産業などに事前に連絡を取り、親子でツアーの企画を説明しに行った。訪問先からは、ツアーが実施された場合、

協力が得られる感触を得た。そして十和田市の特産物であるニンニク⁶の収穫が行われる6月中旬から7月上旬に、ツアーの実施時期を絞った。だが、このツアーの実施には問題があった。東京から青森へは、移動時間と交通費がかかる。セガレのメンバーや関係者にツアーの募集をかけたとしても、その限られた集団と旅費等が制約となって、地元の協力者の努力が報われる十分な参加人数が確保できないことも予想できた。

3) 都市農村交流ツアーから出身地域活性化の活動へ

ツアー企画を考えるにつれ、今までのような実家や協力農家に行って農作業体験をするという都市農村交流ツアーではなく、継続的に十和田市全体に利益をもたらす企画にしたいという考えが生まれた。集客と同時に十和田市全体に利益をもたらすためにはどうすればよいか考えた。その結論は、誰もが知っていて、形も分かりやすく、栄養価が高い、ニンニクを宣伝・販売することで、全国からニンニクファンを集めることだった。ニンニクを通して、十和田市への注目度を高め地域の活性化につなげることを新たな活動の目標とした。

そして、2010年1月1日、セガレの新たなプロジェクトとして、日本で唯一のニンニクファンクラブ、「ニンニククラブ」が誕生した。ニンニククラブという言葉は、ニンニクとラブ (love) を掛け合わせたものである。

6 青森県は全国シェア70%をしめる日本一のニンニク産地である。その中でも十和田市は青森県内で一番の生産量を誇る。平成21年の青森県のニンニク収穫量は、14,200トン（平成21年産野菜生産出荷統計より）。ニンニクは1962年に輸入が自由化され、平成21年の輸入量は、19,840トン（平成21年度財務省貿易統計より）。その99%が中国産である。

3 ニンニククラブの活動

ニンニククラブが行っている主な活動は、以下のとおりである。

1) ニンニクの販売

セガレマーケットでは、十和田市産のニンニク、ニンニクを使った焼肉のタレ⁷、黒ニンニク⁸の販売をしている。

2) ホームページ・メールマガジンでの情報発信

独自のホームページを開設し、その中に、「ニンニクバトン」という友達同士でオリジナルのニンニク料理を紹介するリレー企画を作った。この内容や普段のニンニククラブの活動を、ホームページに掲載し情報発信している。また、ニンニククラブの情報は、セガレのホームページやメールマガジンにも掲載している。

3) 新たな仲間作り

ニンニククラブやセガレのホームページ、メールマガジンを活用して新たな仲間の募集を行っている。ニンニククラブとして十和田市が企画する農業イベントにも参加し、そこで新たな参加者を募集すると共に、地域の農業関係者との人脈を広げている。

メンバーの募集をかけたところ、東京では、十和田市出身のニンニク農家の息子から連絡があった。その後、地元の両親、東京にいる弟（現在は十和田市在住）含め、その家族全員がメンバーとなった。また、

参加した十和田市のイベントでは、十和田市周辺で農業を営む高校時代の同級生と再会した。その同級生は活動に理解を示しメンバーとなった。

4) 広報ツールの開発

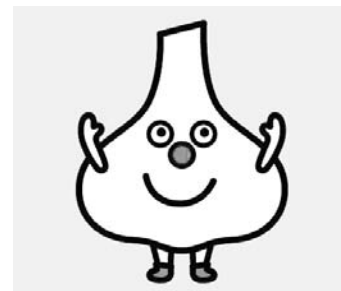
事務局では、ニンニクについてさらに親しみがわくように、マスコットキャラクター「ニンニクン」（図1）を作成した。ホームページや冊子などを活用すると共に、イベント用に着ぐるみも作成した。

5) 昼食会の開催

今年の7月にはニンニク料理とワインを楽しむ昼食会『ニンニク収穫祭 Ninniku & Wine Party』を東京で開催した。70名ほど集客し、十和田市産のニンニクの宣伝を行った。ニンニククラブではこのような食事会の開催を今後も予定している。

6) 「ニンニク短期留学in十和田」の実施

昨年から、夏に1泊2日の「ニンニク短期留学in十和田」（以下ツアーとする）を実施している（詳細については次節参照）。



（図1）ニンニクン

7 十和田市の上北農産加工農業協同組合で生産している焼き肉のたれ「スタミナ源たれ」等を販売している。「スタミナ源たれ」等は、焼き肉のたれでは、青森県のシェア約70%を占める（上北農産加工農業協同組合の資料より）。主な原料である小麦、大豆、りんご、ニンニクが全て青森県産である。しょうがと玉ねぎは県の生産量が少ないので、一部他県産のものを使用している。

8 十和田市の（有）みのる養豚で生産している黒ニンニクを販売している。黒ニンニクは、その名のとおり果肉が黒く、ニンニク特有の臭さがないなどの特徴がある。加工食品としての歴史はまだ浅い。黒ニンニクについては、青森県黒にんにく協会のホームページ（<http://www.jongara-net.or.jp/~96229/>）が詳しいので参照願いたい。

4 「ニンニク短期留学2011 in 十和田」

活動の具体例として、今年で2回目の開催となる、2011年7月9、10日に行われたツアーの様子を紹介する。

1) 参加者

ニンニククラブやセガレのホームページやメールマガジンを活用してこのツアーの参加者を募集した。今年は東京から、青森にゆかりのある人、十和田市産の食材を仕入れたい人、単にニンニク料理を食べたい人など約10名が参加した。また、2日目は、市役所との共同企画で、地域住民を含めて、約40名が参加した。

(表1) 「ニンニク短期留学2011 in 十和田」
スケジュール

1日目(2011年7月9日(土))

時間	スケジュール
10:30	開会式・ニンニク農場見学・説明会
12:00	昼食
14:00	焼き肉のたれ工場見学
15:00	道の駅にて「農アイス」の試食
16:00	農産加工施設「ひまわり工房」見学
18:00	交流会

2日目(2011年7月10日(日))

時間	スケジュール
08:45	黒にんにく製造現場見学
10:00	ニンニク畑で収穫体験
12:00	地元の人によるニンニク料理の見学
12:30	昼食
14:00	閉会式

⑥ ニンニククラブ作成「ニンニク短期留学2011 in 十和田」パンフレットより、筆者加筆修正

2) 内容

このツアーの主なスケジュールは、表1のとおりであった。ツアーでは、専門家によるニンニクの知識の講習、生産現場見学、収穫体験、加工施設見学、地元の農家との意見交換会、ニンニク料理教室など、ニンニクに関する様々な企画が行われた。

ツアーの中では、東京からの参加者と現地の農家・地場産業の人が商談する場面も見られた。このツアーを通じて、十和田市産ニンニクをはじめとする地域特産物の新たな販路が生まれた。

また、2日目に参加した地域住民にとっては、ニンニクについて詳しく知ること、地域農業や地場産業についての知識を深めることにつながった。

このようにニンニククラブの活動は、都市住民にも地域住民にも、地域や農業を知る新たな窓口として役立っている⁹。



(写真) 短期留学ツアーの様子

9 2011年の参加費は、宿泊費別で10,000円(税込)、2日目のみの参加は、3,500円(税込)であった。現地までの交通費は別。

5 ニンニクラブとセガレの関係

ニンニクラブは、セガレのプロジェクトの一つであり、その活動は、セガレで培った仲間作りと活動経験のノウハウ、親との頻繁な情報交換などが基礎となっている。この活動によって、都市で実家産農産物を販売することからはじまったセガレの活動は、メンバーの実家への都市農業交流ツアーを経て、ついに、出身地域全体の活性化を目指す継続的な活動につながった。

このような活動につながった理由としては、川嶋氏が普段のデザイナーとしての仕事を通して、顧客（消費者）のニーズを感じ取る能力を培ってきたことがあげられるが、それに加えて、セガレの活動を積み重ねることで様々な活動のノウハウを蓄積し、新たなプロジェクト（企画）を一人でも立ち上げる力を身につけたことも大きいだろう。

セガレでは、このニンニクラブの活動に対して、ホームページやメールマガジンで紹介をすると共に、セガレの代表もニンニクラブのメンバーとなり、企画の作成などを通してその活動を応援している。ニンニクラブは、出身地域におけるセガレの宣伝役となり、都市におけるセガレの活動を地域に広める役目をしている。また、今までとは異なった視点の企画を実行することによってセガレに新たな活動のノウハウを提供している。このようにセガレとニンニクラブには、お互いの活動を広める協力関係がある。

6 おわりに

本稿では、都市に住む農家のセガレの活動から新たに生まれた、出身地域全体の活性化

を目指すニンニクラブの活動を紹介し、ニンニクラブとセガレの関係について見ていった。

ニンニクラブの今後について川嶋氏は、「もっと地域の農家や若い人が参加してもらえるような形を作りたい。そして、地元十和田市を活性化させるだけでなく、将来的にはニンニクラブとして地域の雇用を生み出せるような組織にしたい」と語ってくれた。

ニンニクラブの活動のように、現在、農村では、地域内外の住民、あるいは地域の住民と産業等を新たに結びつけ、地域を活性化する仕組みを作ることが大切になっている。今後、都市で活動経験を積み重ねたセガレのメンバーは、出身地域を活性化するコーディネーターとして、その仕組みを作る役割を担うことが期待される。

また、都市においては、セガレの活動のように、普段は主として別の仕事をしながらも、自分のできる範囲で農業・農村と関わる人が増えれば、多くの都市住民にとって農業・農村はより身近な存在となるだろう。

都市と農村との交流は、農村に行かなければできないものではない。どこにいても、自分のできることから始められ、その活動パターンも増えている。ニンニクラブやセガレの活動が進む中で、次にどのような新たな活動が生まれてくるのか、今後の動向や活動要素の変化について引き続き調査を行っていきたい。

—謝辞—

最後に大変お忙しいところ聞き取り調査にご協力いただきましたニンニクラブ代表 川嶋綾子氏に、この場を借りて御礼申しあげます。

(参考文献・資料)

- ・ 生源寺眞一 (2011) 『日本農業の真実』 ちくま新書
- ・ 青木辰司 (2010) 『転換するグリーンツーリズム 広域連携と自立を目指して』 学芸出版
- ・ 斎藤洋監修 (2000) 『ニンニクの科学 (新装版)』 朝倉書店
- ・ 生源寺眞一 (2011) 「あらためて農業・農政のあり方を考える：経済連携問題に寄せて」 『共済総合研究』 No. 61、(社) 農協共済総合研究所
- ・ 阿部山徹 (2010) 「農家のセガレが作る都市と農村の交流～農産物の販売からはじめる地域活性化の取組み～」 『共済総研レポート』 No. 111、2010年10月、(社) 農協共済総合研究所
- ・ ニンニクラブホームページ
(<http://ninnic.jp/> 2011.10.7 閲覧)
- ・ (株) セガレホームページ
(<http://www.segare.jp/> 2011.10.7 閲覧)
- ・ 青森県十和田市ホームページ
(<http://www.city.towada.lg.jp/> 2011.10.7 閲覧)
- ・ 上北農産加工農業協同組合ホームページ
(<http://knktare.com/> 2011.10.7 閲覧)
- ・ 青森県黒にんにく協会ホームページ
(<http://www.jongara-net.or.jp/~96229/> 2011.10.7 閲覧)