

〈調査資料〉

農家レストランに学ぶ食農哲学と女性パワー (2) : 薬菜山麓から

高野岳彦・池畑うみな

東北学院大学教養学部地域構想学科

I. はじめに

仙台から北へ車で約1時間の距離にある加美町の薬菜山麓は、リゾート開発の指定地となった1990年代初めから当時の小野田町が観光地開発に着手し、今では温泉施設、農産物直売所、レストラン、コテージ、民間資本にほるゴルフ場やスキー場などをもつ行楽・交流拠点となっている。また開発当時の町長はグリーンツーリズムにも関心を持ち、農家女性の若手たちに声をかけて欧州視察を企画し、その中から産直組織「さんちゃん会」の主要メンバーが育って、直売所「薬菜土産センター」の成功につながっている。この開発地域には地元の野菜やソバ、ワサビ、畜産物を食材とする食事施設が集まるほか、付近の農村部には地元女性が経営する山荘風カフェや農家レストランが開業している(図1)。



図1 薬菜山周辺の農家レストラン

ここで紹介するのは、このうちの2001年4月に同時開業した「花袋・天王」と「ふみえはらはん」である。いずれの担い手もそれぞれの農家の主婦であり、自家農業と上記の産直活動にも携わる。その一方で、その人生の軌跡や地域づくりへのか

わり方には異なる点もある。彼女たちの農業や地域づくりに関する考え方と実践の経緯についてのヒアリング内容を報告する。

II. ふみえはらはん

1. 立地

「ふみえはらはん」を営む渋谷家は旧小野田町東南端の中嶋集落(図1)の北西端にあり、屋敷の北西側が居久根に囲まれて(写真1)、幹線道路からの道筋には案内板もなくなかなか分かりにくい。やさしくいざなうような響きのレストランの名称は、経営者である渋谷文枝さんの名前と隣組の「原班」をあわせたものという。

レストランは築170年以上という旧母屋を改装したもので(写真2)、中に入ると土間、囲炉裏のある板の間、そして座敷という伝統的な間取りで、古い農家の生活をそのまま感じることができる。屋敷地内には文枝さんの娘のわかなさんが担当する民宿「おりぎの森」が併設されている。



写真1 中嶋集落と渋谷家(点線)

点線内の黒い横長の建物の左側がレストラン、その右が母屋、北側に民宿「おりぎの森」



写真2 居久根に囲まれたふみえはらはん(2012.3.31)

2. 経歴

渋谷文枝さんは農村ツーリズムの実践者として各方面から注目され、その経歴については90年代末から新聞、雑誌、web上に紹介されている。それらのうち、農家レストラン開業に至る流れは河北新報(1997.6.20, 1999.5.13, 2001.6.23)、雑誌『農業経営者』(2000年6月号)、また農家レストラン開業後の状況については河北新報(2003.10.22)のインタビュー記事で紹介されている。それらの内容に、葉菜山麓開発に関する出来事を「広報おのだ」から、また小野田町の女性グループの歴史を調査した先行研究(小野寺, 2000)から若干の年次の情報を補って整理したのが表1である。

それによると、文枝さんは渋谷家の跡取りとして育ち、結婚後は自家の稲作を担ったこと、その中で無農薬栽培への意識を開かれて手間のかかる無農薬米の栽培に転換して独自の販路を開拓したこと、町がリゾート開発に着手する80年代末からは農産加工、欧州視察、産直グループの立ち上げと、地域の活動への参画を広げてきたこと、そうした積極的な行動性が農家レストラン開業につながり、さらにそうした活動が娘さんにも継承されているという流れが読み取れる。

しかし、女性でありながら自家農業への参画はどのように行われ、地域の仲間とのかかわりやグループをまとめる力がどのように生まれ、農家レストラン経営に乗り出そうという意識がどのように醸成され、またそうした関心を持つようになった

表1 ふみえはらはん年表

	できごと
1947	誕生。渋谷家の跡取りとして育つ、
1960	中学生のころ、両親は50haの野菜団地を手掛けて多忙で、農業よりも庭師になろうと思う。
1965	高校卒
1970	23歳で結婚。夫はサラリーマン。2haの田は文枝さんの担当。 夫はその後、冬建設業、春から農業の兼業に。仲間と40haの野菜団地を手掛ける。
	ある講演をきっかけに、無農薬でのササニシキ栽培に挑戦。初年は2反から、その後毎年2反ずつ増やして、2ha全部を無農薬に。小児科の先生がアトピーの子供用に購入。 宗教団体と契約を結び、無農薬米の半分を納入。
1988	3月、古内町長就任、リゾート指定の調査受け入れ表明
1988	「小野田ふるさとの味研究会」発足、代表に。転作大豆の味噌、リンゴを利用した焼肉のたれなど。
1992	町事業「婦人の翼」メンバーとして欧州視察
1993	葉菜山麓の温泉、リゾート施設着工
	宗教団体との無農薬米の契約が解除になり苦境に。 ちょうどそのとき直売施設の計画があり、役員として参加。
1994	農林産物直売施設、3月着工、6月直売組織加入者募集、8月オープン 直売所の野菜は午前中で売り切れるので、午後のお客のために農産加工場を建設。近所の主婦仲間と自宅牛小屋を改造。150万円の借入を普及所に申請したところ、夫の名前でないとダメと言われるが、自身の名前で申請を認めせる。女性名での申請は県内初。 (レストラン開業の数年前) 田の除草のためにアイガモを導入。除草の負担が8割減
1996	レストラン開業。もともと近所の「原班」の4人の仲間が、味噌づくりや田植え踊り、互いの料理を持ち寄って、折々催しを開いたりしていたので、その延長。 夫の意見... 野菜団地を手掛けてコスト競争に追われる生活に疲れ、農村に暮らす一番の環境は豊かな環境と食べ物に恵まれることと悟り、農家レストランに賛成。 おにぎりに味噌汁、漬物ぐらいのつもりが、お客の要望に応じてメニューを拡大。フルコースの農家レストランに。無農薬ササニシキ、季節の野菜、アイガモ料理が柱に。
2000	田2ha、リンゴ1.2ha、野菜6反。無農薬米の販路は土産センター、個人直売(キロ600円)、大学生協に拡大。
2001	6.23記事での母の語り:「団地をやめて規模縮小してからだね、農家の暮らしを楽しむゆとりが出てきたのは。」
2000	娘が農業実践大学校を卒業。
2001	民宿「おりぎの森」オープン。運営は娘。
2002	農水省「食アメニティコンテスト」で優良賞受賞
2003	内閣府「観光カリスマ」に選ばれる
2003	10.22記事で「あぜカフェ」のアイデアを語る

典拠資料: 下線部以外は「河北新報」(1997.6.20, 1999.5.13, 2001.6.23) および『農業経営者』(2000年6月号)、下線部のうち1988「小野田ふるさとの味研究会」は小野寺(2007)、下線部の他の部分は「広報おのだ」による。

たきっかけとみられる欧州視察の経験とその影響については、必ずしも記述されていない。訪問ヒ

アリングではこれらの点について、対話を通して探りあてたいと考えた。

3. 訪問インタビュー

2012年3月31日午後、教員1（高野）と池畑を含む学生2人の3人でふみえはらはんを訪問した。静岡県からインターネットみて来たという夫婦のお客さんが昼食に訪れており、彼らが帰った後、2時間にわたるインタビューに応じてもらった。昼食タイムの後の時間であったが、手作りのおはぎと自家製100%リンゴジュースの賞味にあずかった。



写真3 ヒアリング風景 (2012. 3.31)

1) 農業への覚悟

私の家は4人姉妹の長女で、継ぐ人は私しかいなかったもので、小さい時から家の跡継ぎとして育てられた。とにかく男には負けたくないと思っていたし、農業を継ぐ覚悟もあったし、勉強しなきゃならないという思いが強かった。高校卒業後は調理の学校に入り、そこを出てから自家農業をやった。当時は家の田は2.5haあり、祖母が農業を取り仕切っていて、農作業の手伝いには私が使われることが多かった。それは父は軍人、母は教師で、ともに農業に就くのが遅く、作業が上手でなかったためだった。家には「縄ない」の機械があって、4・5人の人がいつも働きにきていた。

2) 海外体験のインパクト

22歳の時、1ヶ月半ばかりヨーロッパを回る体験をした。ある団体が募集して選ばれた人に旅費の半額を補助するというので、論文を書いて応募

した。農業をみたいという人はたぶん自分しかいないだろうと思って作文して応募し、目論見があたった。1ドル360円の時代だったから半額の補助は大きかった。旅ではユースホステルを使い、安くすんだ。私は既にユースホステルの会員で、旅行が好きでしょっちゅう飛んで歩いていた。

訪問先はイタリアからスイス、オーストリア、イギリス、オランダ、デンマークで、1つの国に1週間ぐらい滞在した。参加者はいろんな人たちで、お医者さん、先生、会社員、公務員、学生も10数人ぐらい。週のうち3日ぐらいは自由行動があったので、行きたいところに行くことができた。語学はできなかったが、たまたま東京外語大の女子学生とずっと同室で一緒に行動することができた。彼女のほうは特に見たいというところはないというので、好きなところに通訳付きで行くことができ、幸運だった。

そこでみた農家の女性たちは凛々しく、毅然としていた。どうしてこんなに「私は農家です」と胸をはって「台所を見せましょう」ということができるのか。ともかく台所がきれい。なんだかんだ物を出しておかないで見えないところにきれいにしまっておくのが、女の人のポリシーのように思えた。

村々には、スープしか出さないような素朴な農家レストランがあって、夕方になるとそこに村人が食べにくる。どうして自分の家で食べないんだろうと不思議だったけれど、そこに来るといろんな人たちに会える。どんなふうな思いで農家をやっているんだろうと思った。

ドイツの農家に2泊した時、豚を屠殺してソーセージとハムづくりを体験させてもらった。血も全部無駄にしないで、これはすごい生活があるんだなと思った。私も帰ったらこれはしなくちゃと思った。

3) ハムづくりと交流の広がり

旅行から戻って、さっそく豚を飼ってハム屋になろうと思った。最初は一人で試作したのを改良普及所に行ってみてもらい、助言をうけたりした。

ところがその3年後にブタ肉の輸入が自由化されて価格が下がりはじめ、ブタを飼うメリットがなくなってきた。自分で飼って自分でハムを作れば結構な収入になるとそろばんをはじいていたが、そのようにはいかなかった。

でも、その時にハムづくりを勉強したのが近所の「原班」の仲間で、みな男の人。ハムをつくらうというような女の人はいなかった。豚を飼っていない人でもやってみようという人も参加した。20数名集まって、ハム、ソーセージ、ベーコンを2日かけて作り、ここの土間がハムとベーコンでいっぱいになった。このハム作りの仲間が、農家レストランをつくる時にもみな協力してくれた。

ハムにあうワインやビールをつくらうという意見が出たりして、ワインは実際にヤマブドウをとってきて作った。獣医さんもグループに入り、その人はオランダとかアメリカに行ってくるという人で、日本では手に入らないものを買ってきたりした。

最初は男たちだったが、だんだんその奥さんたちも集まるようになった。

中嶋集落は小野田の端っこあるので小学校は色麻に通い、同じ小学校の2学年下に加藤重子さん（現さんちゃん会会長）がいた。当時から元気な子だった。高校卒業して農業を継いでからも、婦人部は色麻の農協に参加しており、30歳の頃にはその若妻会の立ち上げに加わり、40歳頃まではもっぱら色麻の人とかかわっていた。30代後半に小野田に畑を買って通い耕作を始めて小野田農協に行くようになってから、小野田の人たちとかかわるようになった。

その一方で、中嶋集落は加美郡でみればその中心にあるため、小野田、色麻、中新田、宮崎のことも見えてくるようになり、そこの人も来るようになって交流ができるようになった。

4) 無農薬米への挑戦

その頃（1985年頃）、おいしい米を1粒でも多くつくりたいと思い、全国的なコメづくりの研究会に入れてもらって、置賜郡の先生のところに毎月

通うようになった。4時間半かけて、5年以上も通った。免許は高校時代にとり、自宅で作った縄をトラックで仙台の宮城野まで運んでいたの、運転は上手だった。その先生から、あんた家の「地力」はどんなもんだといわれて、試しに無農薬で作ってみた。そしたら、ものの見事にうすっぺらのはげちよろの稲で、3俵半にしかならなかった。それをきっかけに、無農薬の技術を工夫しながら毎年作り続けていたら、仙台の小児科のお医者さんが来て、アトピーの子供のためにもう少し増やしてくれないかといわれた。モチ系よりもササ系が適しているということだった。それから無農薬米を増やしていった。無農薬は除草が大変で、6月から8月まで毎日除草した。

そうしているうちに、世界救世教の人と知りあいになり、教団の農場に行って化学肥料を使わない農法を教わり、信者さんのために高値で契約し、仙台にある教団の支部に届けた。信者さんたちも田を見に来た。それが4・5年続いたが、支部のトップが交代したのを契機に取引は中止となった。その頃はちょうど「土産センター」ができて、野菜が午前中に売りきれて加工品が必要と考えていたところでもあったので、おにぎりにして出すことにした。1995年のことで、「さんちゃん会」の副会長をしている時だった。

5) 味噌づくりグループに参加

「小野田ふるさとの味研究会」ができたのは1988年で、私は2代目か3代目の会長。1988年は温泉が掘りあてられた年。当時の古内町長が、小野田の女性たちも「売る力」を身につけないといけないという考えで、町と農協から半分ずつお金を出して会を作った。町長は農政課長をした人で、農業施策に熱心だった。私は以前から色麻町の味噌づくりグループに参加していたが、小野田でも設備を入れて始めるということで誘われた。それから小野田の女性たちとの交流が始まった。

会は味噌造りをしながら、醤油、漬物、焼肉のタレなども計画して、タレは実際につくった。小野田は肉牛の産地で、薬葉山では羊も飼われてい

て、当時は町内に焼肉店が7つか8つあった。

研究会は今も続いており、味噌、焼肉タレ、ジャムを作って土産センターにも出している。味噌は主に学校給食用と宅配用。お年寄りからの頼まれて調理するサービスもやっている。

6) 菓業開発と産直活動

産直活動は、温泉施設ができればそのお客さんにお土産を買ってもらえるような施設が必要という町長の考えによる。温泉のオープン前から直売を経験しようということで、改善クラブのメンバーが中心になって、町役場の中で毎週火曜日に売り始めたのが最初。土産センターを作る時には、町長から、どういう直売所がいいのかみてこいといわれて、全国各地を見て歩いた。房総、山梨、長野、湯布院まで行った。一番よかったのは、房総半島の中ほどにある周りが菜の花の直売所。じいさんばあさんが運営していて、摘んだばかりの菜の花をお浸しにして食べさせてもらった。私たちはあのぐらい、あのスタイルでいいなと思った。

7) 再びヨーロッパへ

1992年と93年、町と農協が共同でお金を出して農家女性によるヨーロッパ視察「婦人の翼」が行われた。その5年前から5年間、男たちに外で勉強してきてもらって新しいものを見出そうということで、町が海外視察を企画。毎回15人ぐらいだから100人近く参加した。でも、アメリカやオーストラリアを見てきた男たちは意気消沈してしまい、意欲をもって帰ってくる男は1人もいない。男たちには展望がないので、今度は女たちでやっぺということになった。あまり若い人では、家で実行力がなく、年寄りでもダメなので、家の中心になっているような40前後の奥さんたちが選ばれた。

私は92年で、13人が参加し、選ばれたのは改善クラブのメンバーのほかに、夫が役付きの人が多かったようで、半分ぐらいは初めて会う人だった。視察でみんな感心したのはドイツの農村の美しさ。なぜ農村があんなに美しく見えるのか、バスで移動しながらみんなで議論した。景観だけでな

く自分の庭もきれいにしてる。あのようにゆとりがあって、お花を植えて、私は農家ですと言えるようになりたいねえって言って帰ってきた。帰ってきてどうするか。花を植えるにも銭がいる。自分たちで売れるのは野菜。野菜を売ろうということになった。

8) 農家レストラン

農家レストランを意識したのは、22歳の時にヨーロッパの農村で農家レストランをみた時。日本でもたぶん何年か後にはこういうのができるんだろうなと思ったのが最初。「婦人の翼」への参加も、農家レストランを始める契機にはなった。

農家レストランを保健所に届ける前から、ここでは食べたり飲んだりしていた。1992年に母が脳梗塞で倒れてからこの建物は空き屋になって、ハムづくりの仲間の遊び場所になっていた。みんなで天井をとり払ったりして、遊び場らしく改装していった。

1992年、夫がリーダーになって菓業山麓でミュージシャンを招いて「スターダストコンサート」を行った。翌年にドイツの小さな町のオーケストラに来てもらい、その人たちを泊めた。楽団員に日本人も数名いて、それを機会に音楽好きの人たちも遊びに来るようになり、ここで音楽会をやろうということになった。大勢入れるように床を補強した。

男たちは酒を飲むコミュニケーションの場所。おなごたちがここに来て愚痴をこぼす。外で話すと他に漏れるかもしれないが、ここは大丈夫。私はここで生まれたが、他の女たちにはおしゅうとさんがいて家で茶飲み話しもできにくい。ここに来ると自分でさっさとお湯を沸かす、彼女らの台所でもある。自分たちがつくったものも持ちよる。

農家レストランを始めるのには、牛小屋だったところを台所に改装した。それもハムづくりの仲間が来てくれて、電気工事、セメント工事などやってくれた。人のつながりはすごいもので、そのつながりがお客さんを連れてきてくれた。NHKが「農村に新しい事業が生まれた」という題でとり

あげ、その時に「農家レストラン」というふうに称したのが、この呼称が定着した最初だったとのこと。

開業にあたって、料理やメニューづくりの勉強などは、特にしなかった。原班の女たちは集まる時にはみんなで作るという習慣があったので、開業した頃は彼女らが手伝ってくれた。今はみんな年寄りになって手伝ってもらうのは2人だけ。お客さんにもそういう農村のものが食べたいと言われていたし、漬物、煮つけ、お浸し、あえ物とか、いつでも作っているものを出せばいいと思っている。ここは洪水地帯でコメが一番おいしいと言われていて、何も特別に考えたことはない。畑や山で毎日とれるものを使って作る。レストランで使う野菜は自家生産が半分以下、あとは土産センターから仕入れている。

今も近所の人が集まる。田植え踊りの仲間が毎月集まり、生活改善クラブの仲間も茶飲みに来る。世代交代して、嫁さんたちが来ている。レストランというより寄り合い所。たまに町の人も入って、そうした人たちの情報を聞くのも楽しい。それぞれの家庭の料理も教われる。

2010年の来客数は2,000人ぐらい。大震災の去年は500人。女性が多いため、平日が多い。以前はほとんど女性で男は来なかったが、近年は家族で来るケースが増え、若いカップルも来るようになった。その会話を聞いていると、日本の料理というよりは、違う国の料理を食べるような感じ。

9) 女性の立場の変化

それはやっぱりカネの力。それまで女の名義のものが一切なかったが、女名義の貯金通帳ができた。土産センターの売り上げはすべてかあちゃんの名前で、と言ってくれた。町長が。それまで農家のかあちゃんたちは、自分の名義の通帳など誰も持っていなかった。なんぼ働いたって、うちからこずかいをもらうというスタイルだった。それが自分の通帳とはんこを持つようになった。ハウレンソウ3把だったのが5把10把になりというふうに。

もう1つは、温泉に来るお客様にお土産を持たせようというのが、町の大きな方針。初めは私もほんとに客が来るのかと思ったら、だんだんと来るようになり、なんぼ野菜を出しても午前中に売りきれてしまうようになった。商売の人も多いようで、トランクにいっぱい買いに来る人も。それでも3000円ぐらい。それでみんな一緒懸命作るようになり、私も入りたいという仲間の増えてきた。男も入ってもいいが、最初のメンバーに男は5人もいなかった。最初は男たちは冷ややかな目で見ていた。今は1人平均100万は売っている。多い人は2・300万円も。コメの販売額よりも多いくらい。かあちゃんたち頭いいから、肥料代なんかはとうちゃんの口座から引き落として、売り上げは自分の口座に。

農業経営も、田を手放すことはないが、野菜のハウスを広げるとか、男たちもを手伝ってくるとか、女たちの発言力も強くなってきている。

10) 自家農業

田んぼは主人がやっている。1haをアイガモ栽培、残りの1haで「自然栽培」に挑戦している。青森の木村さんがその先生。「おりぎの森」に泊まってもらって教えてもらった。奈良とかずいぶん遠くからも集まった。あとはリンゴ畑が1.2ha。5km離れたところにある。野菜は2反ほど。

11) 娘への継承

農家民宿「オリザの森」は、町からの要請に応じたもの。町が農家民宿を5件、コテージを10棟つくりたいという話があり、国の新山村振興事業を利用して民宿を開業する者に半額補助するよということがあった。5人手をあげたが、結局、加藤重子さんと私の2件だけが実現することになった。ちょうど大学を卒業した娘が、私がお母さんの後を継ぐからやりたいと言った。泉パークタウンのロイヤルホテルに入れてもらって修業した。

民宿の採算はさっぱり合わない。都市部から来て2泊ぐらいしていく人が主で、年配の人が多い。あんたのカラーを出すように言ったら、ちょうど

子育て中で、絵本とかおもちゃだとかを用意したところ、子ども連れのお客さんも増えてきた。野菜にとっていいですかとって、農業にふれる場にもなっている。

4. メニュー紹介

2012年夏に訪問した際の主なメニューが写真4である。どの食材も身近で手の混んだ料理にはみえないが、食材の特性にあった深い味わいを堪能した。



写真4 2012年8月13日のメニュー

上左：いちじくの梅味噌がけ、上右：ナスの浅漬け
中左：干しナスと油揚げの煮付け 中右：炊き込みご飯
下左：手作り豆腐 下右：トマトとハーブのサラダ
このほかハーブ水、うーめん、きゅうりの佃煮、スイカ。
なかなかのバリエーション。

Ⅲ. 花袋・天王（加藤家）2009.12.11

1. 立地・施設

「花袋・天王」は薬菜山麓の北東崖下の鳴瀬川の段丘上にあり、「味ヶ袋」の集落名の通り、山と川に挟まれた袋状の地形をなす。経営者の加藤家は集落からやや離れた位置にあり、母屋は屋敷林に囲まれた茅葺半切妻家根の伝統民家である（写真5）。農家民宿兼営のレストランは、母屋と道路を挟んだ向かい側にあり、土壁風のデザインを取り入れた建物になっている（写真6）。



写真5 茅葺半切妻の加藤家の母屋



写真6 農家民宿「花袋・天王」

建物は前出の「おりぎの森」と同じ新山村振興対策事業によるもので、その「地域資源活用総合交流促進施設」であることを示すプレートが壁に掲げられている。農作業体験を行う宿泊研修施設というのが本来の目的で、集落の農家による「味ヶ袋地区交流組合」が受け入れ主体となって、加美町内や仙台市の小中学生が体験学習に訪れる。筆者とゼミ生6人が「花袋・天王」を訪れたのは2009年12月11日で（写真7）、後述のようなメ



写真7 加藤重子さん（中央）と訪問メンバー

ニューを堪能した後、加藤重子さんより、当地に嫁いでからの地域活動のヒストリーを約2時間にわたってヒアリングした。以下、発話の表現を生かしつつ、年号などは必要に応じて補記し、補足説明が必要と思われる所は（ ）で補足してある。

2. ヒストリー

1) 嫁入り～地域活動への参加

重子さんが隣町から加藤家に嫁いだのは20歳の時で、1970年のことである。加藤家は水田6haを持つ、集落で最も規模の大きい専業農家で、薬菜山麓の開拓（増反）事業にも参加するなど、地域のリーダー的農家であった。当時はお嫁さんは嫁いでもすぐには農業はしないのが通例で、重子さんも子育てをしながら主婦をしていた。他方で当時は工場進出も盛んになってきて、近くの工場に働きに出るお嫁さんが増えた時代でもあった。

重子さんが地域の活動にかかわるようになったのは、当時の西小野田農協に若妻会を作ることになり、その立ち上げに参加したことであったという。既に同会が組織されていた大崎地方の農協のお母さんたちの集まりに参加して1年ほど勉強を重ねた。そうした活動を通して、活動的な重子さんの存在が役場や地域の人に知られるようになった。

1980年頃になると各集落の同年齢の女性たちとともに、生活改善グループに誘われるようになった。グループの代表は後に「さんちゃん会」の初代会長になる佐々木順子さんであった。またグループの同世代5人と「白梅会」を作った。

このころにはまた、東北大学の酒井惇一教授の「笑耕会」という講座にも参加して、男性にまじって農業の将来について勉強した。

2) 欧州視察

1990年代になると薬菜山麓の観光開発が始まり、農村ツーリズムに関心を持った当時の町長が、1992・93の2ケ年、農家の若手女性たちを欧州に派遣する「婦人の翼」事業を企画した。町長は産業課長を長く務めており、自らもヨーロッパ視察

の経験があって、ツーリズムが重要になると考えていた。

ヨーロッパ視察の参加メンバーは生活改善グループで活動していた女性たち25名で、重子さんは1993年の視察に参加することになった。1993年は凶作の年だったが、8月の段階ではそうなるとはまだ分からなかったのが喜んで参加できた。もちろん当時の自分たちは、「グリーンツーリズム」という言葉も知らなかった。

視察の中で印象的だったのは、ドイツの酪農家を訪問した時で、旦那が亡くなり牛の頭数を減らして空いた納屋を宿に改造し、そこに都市部の家族が長期滞在して、相当の収入をあげている事例であった。またフランスでは大農家を訪問し、旦那が多くの使用人を使って農業経営をする一方、奥さんはパンを焼いて軽食の喫茶を行っている例が印象的だった。

この経験は大きな自信につながった。小さい子供もいた中で10日間も家を空けることを許してくれた家族、是非行ったほうがよいと勧めてくれた主人の理解が大きかった。かつて農家の嫁といえ、（他の家族とは）対等な立場ではなかったが、意見をしっかり述べれば理解される時代になったと感じた。

3) 「さんちゃん会」と加藤家の農業

薬菜山麓には1993年12月、待望の温泉施設がオープンし、1994年8月にはその隣りに地元農産物の直売施設「やくらい土産センター」が開設された。その運営の中心になったのも生活改善グループであり、重子さんはその中心メンバーの1人であった。「土産センター」は人気を得て売り上げを伸ばし、それとともに加藤家の農業は、水稲と高原ダイコンの市場出荷から、土産センターで売れる作物に転換していく。畑作物はダイコンだけでは商売にならないので、少しずつ各種の野菜づくりに挑戦するようになった。

一方、1996年10月、薬菜行楽地の一角にそば食堂「駒庄」がオープンするのにあわせて、加藤家は、白梅会メンバーの5件とともに、高原ダイコ

ンをソバ畑に転換した。その後、畑地には連作障害が出るので、水田転作でソバを作るようになった。さらに、土産センターで山菜の売り上げが増えるのにあわせて、1haをウドをはじめとする山菜畑に転換した。加藤家の6haの田は、2haが大豆とソバ栽培、1haがウドのハウスと山菜用の畑に転換することとなった。こうした変化にあわせて、家族の農業の役割分担が定まっていき、田と減反作物は夫、山菜と30種類に及ぶ野菜の収穫、そして土産センターへの出荷を重子さんが担当するようになった。

さらに今は1haの転作田でヤマノイモを作り、兵庫県の会社に契約出荷している（写真8）。



写真8 ヤマノイモ転作地 (2010.6.15, 背後が薬葉山)

4) 民宿レストランの開業

農家民宿は、当時の町長が、薬葉行楽地に農業体験の機能も加えることで、これから増えるであろう女性や退職者世代の小人数グループの求めに対応できる「ヨーロッパでみてきた通り」のツーリズムへの展開を推進する中から生まれた。そのために利用可能な補助事業と管理を引き受けてくれる農家を探索する中で、上述の補助事業を見出し、また薬葉山麓の行楽地に近く、役場でもよく知られていた加藤家が選ばれることになった。

加藤家が運営を引き受けるおいては、最終決断は重子さんに委ねられたが、決め手となったのは、仙台で勤めていた娘（二女）が強い関心を示して、開業するなら故郷に戻って民宿を手伝いたいと希望したことであったという。彼女は高校時

代から土産センターの売り場でアルバイトをしており、ツーリズムの取り組みに関心を抱いていたようだったと重子さんは語っている。

民宿の運営には他にも家族がいろいろな面で力になった。一番心配だった料理は、味に厳しい夫からの批評に鍛えられた。また、姑とその母親と女性3人で暮らす中で、家に閉じこもりがちな冬場などにいろんな話を教えてもらい、昔はカヤの実をこう利用したとか、がんづきの作り方とかダイコンの扱い方とか、様々な食材利用と料理技術も教えてもらった。その知識が頭の中に「素材」としていっぱいあり、それが料理に生かされているという。

現在の民宿・レストラン部門の運営は、重子さんと娘さんの二人が担当し、メニューのアイデアは重子さんが発案し、メイン料理は重子さん、副食を娘さんが担当するのが基本的パターンであるという。

3. メニュー紹介

2009年12月11日訪問の際のメニューを紹介する（写真9）。冬場ということで、この日の主役は



写真9 当日の料理

ダイコン。切り干し、煮物、醤油漬け、酢漬けと多彩な菌触りと味に、一気に食が進んだ。また、味ヶ袋集落では仙台の建設会社が2006年から薬菜山麓の湧水を利用してワサビの生産を始め、飲食施設とタイアップして「薬菜ワサビ」の特産化を図っているが、そのワサビの混ぜご飯も、他ではなかなか味わえないパンチの利いた風味であった。他にも、伝統食材まんじゅう麩の味わい深い吸い物、巨大なササゲ豆とイチジクのデザートと、地域の食文化が詰まったメニューを堪能した。

謝辞

訪問ヒアリングに快く応じていただいた渋谷文枝さんと加藤重子さんに対して感謝の意を表します。

<文献>

- 小野寺千夏（2007）：中山間地域の農産物直売所を核とした住民活動の展開に関する研究．日本観光研究学会全国大会学術論文集，22，pp.261-264
- 三好かやの（2000）：おんなだからの経営論—渋谷文枝さん，農業経営者，2000年6月号，pp.44～46