果樹の生産・加工・販売で
中山間地の活性化に挑戦

講師　新　岡　敏　美　氏

（有限会社新岡農園代表取締役）

［平成 26 年７月８日開催］

はじめに
１　自己紹介
２　地域の概要
３　経営の概要
４　今後の展開と課題
５　おわりに
質疑応答
参考資料

解　　題

小　澤　健　二

平成26年度の第２回講演会は、和歌山県、伊都郡のかつらぎ町で、果樹生産とその加工、および販売を行なっている新岡農園の代表取締役の新岡敏美氏が講演された。農政の焦眉の課題をなす、「農業の６次産業化」にいち早く取り組まれた、先進的な事例である。新岡氏の講演は、和歌山県の中山間地で栽培する果樹を最大限に活用した、農園経営の現状とその課題を生き生きと伝えている。

新岡氏は、大学卒業後に大阪府の農畜産課に就職し、生活改良普及員の仕事をされていた。普及員として地域農業に関わるなかで、知り合った和歌山県のみかん農家の長男の新岡さんと結婚され、そのことが就農の契機である。

嫁ぎ先の新岡家は、みかん栽培を中心に稲作、野菜づくりもする２haほどの専業農家であった。だが、結婚してすぐの昭和40年代後半にみかん価格は暴落した。このため、出荷できないみかんを、中古のトラックを買って大阪府の堺市に運び、テントを張って「ファーマーズマーケット」を開設した。それを機に、生産する果物を販路を自らの力で開発し、また、収穫した果物に付加価値を付ける加工にも乗り出し、果物の栽培、加工と直接販売を結びつけるようになった。このことが、現在の新岡農園の礎をなしている。

現在の農園の基礎が築かれるまでには、並々ならぬご苦労があった。昭和40年後半のみかんの大暴落のなかで、先進的な果樹栽培者のご主人は、露地の専業的なみかん栽培にいち早く見切りを付けた。その後、「ハウスみかん」、キウイ、小梅、柿、ぶどう、などの各種の果樹栽培に取り組んだ。様々な果樹栽培を試みたのは、新岡農園が所在する和歌山県のかつらぎ町が温暖な果樹栽培の適地である、立地条件が背景となっている。

しかし、様々な果樹栽培は、一口では表現できない苦心と試行錯誤の繰り返しでもあった。例えば、新岡家は現在では先進的なキウイ栽培農家として知られるが、それもご主人が果樹経営を家族に任せて、単身でニュージーランドに渡って現地研修で技能を磨かれた賜である。その後も、新しい果樹の栽培を試み、また収穫した果物を様々に加工し、新製品の開発に努めてきた。果物の加

工とその販売は、「失敗と成功の繰り返しであり」の連続であった、とされる。

そのなかで、平成８年に出資金300万円で有限会社「新岡農園」を設立し、果樹経営を法人化した。現在の「新岡農園」は、奥さんの敏美氏が代表取締を、ご主人が専務を、二人のご息女がマネージャーの役割をそれぞれ担っている。これ以外に、正社員３人（男性１人、女性２人）を雇用し、季節の繁閑に応じて６～12人の地域の人達をパート雇用している。このような従業員構成のもとに、4.7ha（うち2.7haは借入地）の農地に、柿、キウイフルーツ、桃、みかん、梅、ブドウの６種類の果樹類を栽培している。あんぽ柿、柿酢に加工する柿の栽培面積が1.4haと最大である。この他、梅干しに加工する梅とブドウの栽培面積がそれぞれ20a、それ以外の果樹の栽培面積が30a、などの構成である。

収穫した果樹、加工品を直接販売するが、通信・インターネット販売が全体の30％強を占めている。それ以外の販路は、東京の大手スーパー、地元の道の駅、大阪府内の市場、原材料メーカーなどである。それぞれの販路による販売比率はほぼ拮抗している。多種類の果樹栽培とその加工を組み合わせ、自ら開発した販売ルートを通して通年販売することが、当農園の経営上の最大の特徴である。これにより、従業員の年間雇用を保障し、地域での就業機会も創出している。

これ以外に、平成18年から耕作放棄地２haを活用して、当地域の伝統的な柑橘の「ジャバラ」を2,000本植栽し、果汁、ピールに加工しての販売にも取り組んでいる。「ジャバラ」は昔から健康に良いとされ、他の柑橘類にみられない特有の健康成分を含んでいる。中山間地域の急傾斜の耕作放棄地を無償の労働によって活用し、樹園地の荒廃を防ぐ試みでもある。新岡農園は、新たな試みと弛まぬ努力を重ね、地域での「６次産業」を体現する農業経営の歩みを続けている。それは、新岡家の家族の物語でもある。志をもって両親の努力を継承されている息女達が、展望をもって農園経営に励めるには、どのような施策あるいは側面支援が求められるか、中山間地での果樹経営の今後の方向と合わせて、我々に強く問いかけるものでもある。

はじめに

司会（田家）本日の講演者の新岡敏美さんは、和歌山県の山間地におきまして、地域資源である果樹の生産・加工・販売を行っておられ、現在注目を浴びている方です。

日本農業研究所の講演会は、原則年３回開催することにしております。１回目は生産者、２回目は地域マネジメントのリーダー、３回目は農業技術研究者の方にお話しいただくことにしております。

講演録については、解題者の解題を添え、質疑を含め編集し、「農業研究」の付録として全国の研究機関などに配布いたしております。ご講演いただく方の選定については、当研究所の研究員の方々にお願いしています。本年３月に東大で日本農林漁業振興会主催の日本農林漁業のトップリーダー発表大会がございまして、そこに私どもの研究員が関係したり参加させていただいております。その大会で発表された数多くの方々の中から新岡さんに白羽の矢を立てさせていただきお願いしたところ、快くお受けいただき、本日の講演が実現した次第でございます。

１時間程度お話をいただき、その後１時間程度質疑ということにさせていただきます。質疑に当たりましては、今回の解題者である当研究所の小沢研究員が、慣例に従いまして、冒頭質問していただきます。

１　自己紹介

新岡　初めまして。和歌山から参りました、新岡農園の新岡敏美でございます。

本日は、皆様方、ご活躍なさっておいでの賢い方の前でお話しするのは、膝ががくがくしておりますけれども、どうぞお手やわらかにお願いいたします。

まず初めに、和歌山の伊都郡かつらぎ町がどういうところか、知っていただくために、関西のおばちゃんだったら誰でも見ているという「ちちんぷいぷい」という番組がございまして、そこがたまたま一日収録に来てくれ放映されまし

た。それを見ていただいて、こういうところというのをイメージしていただき、本題に入らせていただきたいと思います。時々農家のおばちゃんに講演を頼まれて、これをお見せしたら、みんな、居眠りをしないで聞いていただけます。物足りないと思われるか知れませんが、新岡農園で今一番力を入れていますあんぽ柿の番組でございます。よろしくお願いいたします。

（テレビ番組ＤＶＤ上映）

自己紹介をさせていただきます。

私は、島根県松江市で生まれ、父は会社員、母親は専業主婦の家庭に育ちまして、高校卒業後、地元の製作所で事務職を務めましたが、20歳で退社して、一念発起して、食を大切にする職業（病院の栄養士）に就きたいと、神戸市内の短大の食物科に入学しました。その間に、岩波新書の「もの言わぬ農民」を読んで、戦後間もない農村生活の悲惨さを知りました。

在学中に農家の生活向上のお手伝いをする仕事として、生活改良普及員の制度があることを知り、資格を取得して、卒業と同時に大阪府の採用試験を受けました。６年ぶりに１名の採用ということで、周囲の期待は大きかったのですが、その２年後に４Ｈクラブ（農業青年クラブ）全国大会で夫と出逢いました。

右も左もわからない土地で、しかも中山間地の果樹専業農家ということで周囲の反対も受けましたが、夫が「農業収入だけで生活できるように頑張る。君がそばに居て仕事ぶりを見ていてくれるだけで、２倍はかどる」の言葉に決意を固めて、結婚、同時に就農となりました。

２　地域の概要

次に、「地域の概要」（別添資料２「地域の概要」参照）ということで、かつらぎ町は和歌山県の北東部に位置しておりまして、中央に県内最大の河川、紀ノ川が流れております。温暖な気候風土に恵まれて、昔から、柿、ミカンの栽培が盛んで、現在は桃やブドウ、ナシ、キウイフルーツなど、年間を通して、バナナ以外は何でもできるというフルーツのまちとして知られております。中でも柿は日本一の生産量を誇りまして、先ほども（ビデオで）やっていましたけれども、年間１万6,000トン生産が行われて、柿を原料にして、お正月に使い

ます串柿とかあんぽ柿の加工も盛んであります。気温は15℃平均ですので、降雨量も少なくて、積雪はほとんどございません。時々積もって消える程度でございます。

一番の問題は高齢化です。かつらぎ町内では過疎による人口減少が続いておりまして、高齢化率、平成25年度には33.4%、基幹産業は農林業でありますけれども、農業従事者の高齢化、全国と一緒ですけれども、平均67歳。私も67ぐらいですけれども、そういった人が多いです。農地は山間部ですけれども、傾斜地が多くて栽培条件が悪いために、耕作放棄地が約210ヘクタールに達しております。これは全体の大体１割を占めております。

大阪府と隣接しておりますので、大阪市内へ車で約２時間、関西空港へ約１時間で、交通条件に恵まれておりますので、和歌山市や大阪方面への通勤地帯として、若い人の農業離れが目立っております。

農家の親御さん自体が、子供にだけは農業をさせたくないと話しているのが今の現状でございます。そういうことで、耕作放棄地に追い打ちをかけております。急傾斜地での果樹栽培が多いという立地条件は、耕作することが不便なので、労力面が多大な負担を強いられることから、所有者に貸し付け希望があっても、借り手がなかなか見つかりません。一度放棄地になりますと農地の復元が困難であることが、今、かつらぎ町の農業にとって大きな課題となっております。

３　経営の概要

(1) 会社設立までの経緯－法人化のきっかけ

これは（（別添資料２「有限会社新岡農園について」参照）専務（夫）が土用干ししているのですけれども、その前に、会社に至った経過、会社設立までの経過をお話ししまして、その後、法人化のきっかけと経営の概況をいわせていただきます。先ほど自己紹介のところでも少し述べましたけれども、就農というのは結婚と同時でございます。昭和46年ぐらいですか、その当時は、和歌山県紀北地方は、晩生ミカンという皮の厚いミカンの産地でして、早生ミカンというのは有田の方でした。晩生ミカンは皮が固いので、２月か３月、彼岸前

後はすごくおいしくなって、それがとてもよく売れまして、15キロの箱、大体3,000、4,000、5,000円で売れていました。私、結婚を決意したときは、みかんつくりの栽培が確立していましたので、夫は、規模をとにかく拡大して農業収入が増やす、そうしたらゆとりのある生活ができると確信しておりました。

ところが、結婚したあくる年、全国的にミカンが増えたのでしょうか、大暴落になりまして、15キロ1,000円にもいかない値段になりまして、ミカン、ミカンで、家中ミカンだらけになっていました。それまではミカンを売れば良かったのですけれども、結婚と同時に経営を任されたので、ゼロからの出発になりました。それまで、蓄えは年寄りと母親が全部持っていまして、私たちは、自給自足で米もありましたし、秋の収入を自分たちの当てにするという感じでやっておりました。

結婚の約束をしたときに、主人に一人の弟がおりまして、その人が家を新築する、新宅というのですけれども、和歌山の方では一軒を持たせることになっていました。田んぼを売るわけにいきませんので、売らずに家を持たせることが条件になります。金融関係に勤務していましたが、思わず早く結婚することになり、家を建てることになりました。父親が夫の高３の春に突然病死しましたので、父親代わりをしました。当時お嫁さんの方も土地を1,500万円ぐらいのを（堺市でした）出すので、それに見合った家を建ててほしいと向こうの親から言われました。当時、1,500万円ほどの家を建てました。母親も少し出したのですけれども、私たちは農協さんから借りて、借金ができました。

それで何とかしなければならないといろいろ考えまして、ミカンは沢山あるし家族で相談した結果、直売所を開くことになりました。大阪府立大学の農学部の前に弟の家を建てましたので、そこの空き地を借りまして、テントと中古の２トンのトラックだけを買って、当時としては珍しい直売所でした。今はもうあちこち直売所がありますが。丸新ファーマーズマーケットというのを立ち上げました。立ち上げるというより、テントでして、ミカンを売ったら終わりだったのですけれども。当時、そこは団地が多くて、ファーザーズマーケットと思われたのか、おっちゃんの店、おっちゃんの店とすごくなじんでいただきました。

初めは、売り終わったら止めていたのですけれども、姑、主人の母親が、今、

88歳ですが、まだ若かったので、そこで店を建てまして、パートさんを雇って、年間売れる店にいたしまして、20年間、70歳まで頑張ってくれました。和歌山に果物がない季節は、堺の市場へ、夫は朝３時半に起きて、１週間に２回ぐらい仕入れに行っていました。そこでいろんなことを勉強させていただいたことは、後で説明します。

その頃、私もまだ20代だったですけれども、ミカン売りに行って、試食して食べてもらうので、お客さんというのは、試食していただいて、美味しいものなら喜んで買われるということがよくわかりました。みかん山も大小５ヶ所程ありますので、谷合のところも植えてあるし、やはり一番初めに自信のあるミカンを売っていくのですね。そうしたら、谷合のミカンは、ちょっと酸っぱい。試食しても、「これ、酸っぱいで」という感じで、やはり作るものは自信をもってお勧めできる味の美味しいものを作らないと売れないということが、この直売でわかりました。

そこで、思い切って、ミカンは日当たりの良いところだけを残しまして、あと、柿とか小梅。その当時、梅も植えていたのです。小梅が結構良い価格でしたので、小梅に植え代えていました。なぜ梅に変えたかといったら、谷合のところだったら、日当たり悪いので味が酸っぱいでしょう。梅は酸っぱいほど良いので、適地適作ということを考えました。

そこでキウイとの出会いがありました。夫が市場でいろんな新しいものを見せてもらうことができて、キウイフルーツというのを見て帰ったのです。そうしたら、あれはなかなかうまいし、一遍作ってみたいということで、日本にまだ苗がなかったので、キウイフルーツの苗をニュージーランドから取り寄せました。夫の偉いところは、まだ32歳ぐらいでしたけれども、キウイがまだ日本にはなかったので、苗を植えたけれども、10年後のキウイを学びにニュージーランドへ行きました。２月ごろ作業が暇になりますので、単身、お金もなかったので、片道切符を買いまして、向こうの農家に泊まらせてもらって、英語もそんなにできないですけれども、空港に着いたら鳥のさえずりが段々わかってくると。それで、農家に２週間寝起きさせてもらい、「おまえ、何ができる？」と言われ、「柿作り」と言って、ニュージーランドもそのころ柿に取り組んでいましたので、柿作りを教え、またキウイフルーツつくりをいろいろ教えても

らって、３年間毎年２月に２週間、研究旅行に出向きました。その結果一味違うおいしいキウイのつくり方を発見しました。

まだ日本にはないキウイフルーツに取り組んで、新岡農園のキウイは一味違う、日本一と。日本一というのは、キウイが嫌いだという人が大好きになるという味だと思っています。和歌山県とか奈良に結構キウイフルーツが広がっているのは、農協さんは別として、結構教えてほしいといわれる部会とかがあって、そこへ頼まれたら教えに行ったりしていたので、会合があったとき、新岡さんにキウイ教えてもらって「よかった！」と言って頂くようになりました。この間も奈良の方で大会があったら、農業生産法人のひとが寄ってきて、新岡さんに教えてもらってキウイを頑張っていると言われて、大変うれしい思いをしております。そういうこともあります。

植えている間、桃栗３年柿８年と言いますように収穫までに時間がかかります。収入が少ないのでそれまで自給自足です。米も作っていましたけれども、米の脱穀機とかいろんな昔からあった機械が壊れてしまったら、それを買うのは止めました。買ったら何百万の出費が要ります。その田へ２反、小さいミカンの苗木を植えまして、ハウスミカンに８年間取り組みました。ハウスミカンは結構早く成功しました。それで現金収入を得ました。子供が幼いころ、団らんの時間はなかったことが悔やまれます。

そういったことが法人化する前の苦労です。栽培とか自然災害、台風とか、晩霜、干ばつなどいろいろ苦労の連続でしたけれども、今振り返りますと、そのころの苦労の体験から、生産から販売まで一貫して行うという、弊社、今の経営の形の基礎が出来たように思っております。

次に法人化のきっかけ（別添資料２「農業生産法人有限会社新岡農園のあゆみ」参照）でございます。法人化のきっかけとしましては、長女が、臨床心理士になりたいと、大学で勉強していたのですけれども、臨床心理士というのもなかなか難しくて、私には向いてないということで、急に新岡農園に就職すると４年生のときに言い出しました。下の娘も、短大出ておりますが、ソフトボールで全国大会行ったぐらいのスポーツ系でありました。娘たちはそれぞれ違う道を行き、私たちも今は、農業で頑張っているけれども、グライダーのように低空飛行して、着陸して農業を終わろうかとかいう話をしていたのです。そ

の長女が、お父さんの技術もったいないから就農するといったことで、もう一遍、グライダーが飛び立ちまして、法人化ということを考えました。当時、法人化がちょうど言われていまして、いろいろ農業会議所とかかつらぎ町役場に相談いたしまして、夫が、知らないうちに私を社長に登録しておりましたので、私が代表取締役になった次第でございます。

なぜ法人化したかと言いますと、その当時、農家の子供さんが農業をした場合、お小遣い、月に５万とか６万とかいうのが普通でしたけれども、大学卒業した友達と同じぐらいの給料、やはり給料というのは若い人にとって仕事のやる気を起こさせるバロメーターだと思います。給料を支払ったり、また役割を分担したり責任の所在を明確にすることが法人化することでできるのではないかということです。

(2) 経営の概要

次は経営の概況（別添資料「経営概要」参照）ですけれども、こういったものをいろいろ持っております。１戸１法人でしたので、全部自己資金でやっています。なかなか資金繰りは大変ですけれども、身の丈というのか、自分ができる、一度に増やすのではなくて、これが１つできたら、もうちょっと欲しいな、もうちょっと大きくするのだったらこうしようかと。初め、あんぽ柿も１台でしたけれども、１台では、外気へ出すのが多いので、失敗が多いということで、一度に４台でなくて、１台ずつ増やしていったものでございます。

(3) 通年販売を目指した多種類の果実生産の取組み

次に、通年販売を目指した多種類の果実の生産、加工と販売の取組み（別添資料「果実生産、加工、販売等への取組み」参照）を順次話させていただきます。見ていただいたらわかりますように、農地は大体4.7ha、うち農業委員会を通して借り入れたところが2.7haでございます。あとは自分のところですけれども、柿が1.4ha、キウイフルーツ、桃、柿などそれぞれ30a、梅、ブドウなどは20a。いろいろ変えてきています。今、種なしピオーネがすごく好評で、すごく良いものを作っていて、もうじき袋かけします。ジャバラ２ha。これは2,000本の苗木を植えました。

従業員ですけれども、正社員というのが男性１名、女性が３名で、女性は娘たち２人と、あと長くおられる方。パートは大体６名です。毎年10月から12月は、あんぽ柿作りのために３名から５名、女の人のパートさんが増えます。ミカンが段々畑の収穫なので、京都の法人の方に、米作りの方が暇になるので、泊まりがけで２～３名、１週間ぐらい来て獲っていただきます。

うちの特徴です。「県民の友」という県下全員の家に配付される冊子がありますけれども、その11月号の１ページめくったところに出させていただきました（別添資料「農林水産業での女性の参画」参照）。女性が中心となって、映ってない人もいますが、いろんな意見を取り入れながら商品作りとか新商品の開発をしているのがうちの特徴でございます。若い人は子供さんがまだ小学生とかそういう人は、進んで参観日とかそういうのは休んでもらうという感じでやっております。長女も子供３人おりまして、泉佐野市から片道45分かけて通っています。

一番の特徴は、タイムカードです。意識を変えてほしいと、就職してもらうときは言っています。だから、娘たちは、会社ではお父さん、お母さんとは言わないで、社長、専務です。お父さん、お母さんとは言ったことないので、みんな感心しています。ほかの人も、タイムカードを押したら、もう家のことは忘れてくださいということです。

経営の特色でございますが、簡単に申しますと、通年販売を目指した果樹に取り組んでおります。中山間地で傾斜地の果樹というのはうち独特ですけれども、栽培方法にもよりますが、日当たりが良く水はけも良いので、果実の味は大変良いです。ただ、収穫が１年に１回ですので、初夏から、今、桃を取り始めていますが、それからブドウになりまして柿になりますので、半年は手入れの時期なのです。その収穫期に結構、今も大きな台風がやってくるので、和歌山の方は、雨降りがずっと続いていまして、天気予報ばかり気になって、桃とかブドウとか柿、影響ないか大変心配しているところでございます。こういう自然災害というのは突然に来ますので、気候条件に大変左右される難しさがございます。

そのため、弊社では通年販売を目指した多種類の果樹生産と加工品の開発や製造販売を、いろんな失敗からそういう取り組みになっております。よく見学

においでになる方には、専務が説明、私も説明するのですが、割り箸のような柱を何本ももっているのが弊社の特徴ですと説明しております。大きな柱ではなくて、割り箸のように、こっちの一本が折れても、またこっちでという感じでもっておかないと、年間雇用もできませんし、お金も入ってきませんので。秋だけに限っていますと、今つぎ込んでいるのがバチャンとなったとき、「あーあ」という風ではやはり法人化した意味がないと思っています。

果物の栽培について、肥料はほとんど特別栽培の基準どおりで、うちは有機肥料を中心に、化学肥料は微量要素を補うぐらいで行っております。消毒は減農薬で、通常、農協さんとかの半分の回数やっております。その減った分だけを肥料の良いものを使っております。目標は、お客さんがもう一個食べたいと思われる、味が良くて安全・安心な果物作りを目指して作っております。

一番、わかっていただきたいのが生の果実のこだわりですけれども、中山間傾斜地農業の特色ということになりますが、果物に限りませず、野菜でも穀物でも言えると思いますが、中山間地の傾斜地の良い点は、排水が良く日当たりが良いので、土の中に空気が良く入ります。土の中に空気が良く入るので、根が元気です。根が元気でありますと木が元気。木が元気であれば果実も元気でございます。例えばミカンで言いますと、腐りにくく、味ぼけがしない、水臭くないというか、味の濃いものができます。味が濃いので、果実の中のビタミンとかカロチン含有量も多いというデータもございます。

一番の欠点でございますが、これは機械化がなかなか困難なので、コストが高くつきます。先ほどの「ちちんぷいぷい」で山も見ていましたが、あれは平地のように見えますけれども、かなり傾斜のところなので、草刈り機ではなく、手仕事が中心になっています。だから、コストが大変高くつきます。ブランド品をつくると同じように、手仕事が中心でございます。

弊社では、数はまとまりませんが、特に柿やキウイの青果や桃やピオーネは、他に見られない味の濃いものを作っていると思っております。Ｂ級品は、もうＢと割り切って加工品にします。また、直売所で売るのは一番楽です。お客様が品物を見て、値段と比べていただいて買っていただくということで、大変良い売り方だと思います。ただし、量は大量というわけにはなりません。

繰返しになりますけれども、青果には限りませんけれども、次に説明します

加工品もですが、安全・安心の作り方と、おいしい、忘れられない味、もう一つ食べたい、あの人にも食べさせてあげたいと思われる商品作りです。私がずっとここ数年思っていますのは、食べたら健康に良い、機能性を説明できる商品を作りたいということを目指しております。柿酢はそれをちゃんとしたものでございます。

お手元のジャバラは、花粉症に効くということで、少し、干してありますので固いかもわかりませんが、そういう機能性、それは何々に良いということはなかなか難しいと思うのですけれども、データが揃えばちゃんと説明できると思っています。

（4）加工品の取組みと特徴―こだわり

次に、加工品の取り組みを説明させていただきます（別添資料２「加工品」参照）。梅干しが抜けていましたが、初めのほうの写真、専務が土用干ししておりましたが、加工品は、先ほども説明しましたけれども、果樹栽培だけでは、繁忙期が、夏から秋と限定されてしまって、得られる収入も期間限定でございます。年間を通じて安定した雇用ができません。また、比較的天候に左右されず作業もできて、梅干し、柿酢などは、青果物に比べて良く保存できますので、弊社では農産物の加工にも力を入れております。

新岡農園の加工品の一番の特徴は、原材料の栽培と販売まで一貫して手がけていますので、生産者の目の届くところで作っているため、お客様に自信をもって提供できることが強みでございます。

ネーミングは、大ばあちゃんが教えてくれた「昔ながらの梅干し」というのでございます。ダイレクトメールとかメールとかでしておりますので、よろしくお願いします。独自に開発した商品、今日は持って来ませんでしたが、おしゃぶり梅とか、種を飲む梅干し、小梅など、手をかけたのが、売れないからと捨てるのではなくて、もう一つ手をかけて、体に良いものを作っていきたいという思いで作っております。

次にあんぽ柿。先ほども「ちちんぷいぷい」で見ていただいたのですが、このスライド（別添資料２「加工品」参照）の写真が、農林水産大臣賞をもらったときの風景でございます。かつらぎ町の特産、日本一で、平成11年から始め

て15年経過しております。現在では、さっきの平種なしで、家と、契約農家７軒で生産しております。自分のところだけではできないので。初めは10トンほどでしたけれども、現在量40～50トン。これは売れ口がもうわかっていますので、もっともっと増やしていきたいと思っていますが、残念なことに、あらかじめ注文を取ることができません。台風が来たら原材料の柿がないということがございます。注文を取って品物がないということはクレームに繋がりますので、そういうクレームに繋がることは一切したくないということがありますが、可能な範囲で注文を取るということにしております。だから、台風は物すごく怖いものでございます。豊作は大歓迎でございます。

それと、先ほどスライドのものは、表面は干し柿のようにかた目ですけれども、中はオレンジ色、ゼリー状にこだわっております。独自に開発したのは、もう10年以上前からおしゃぶりのスティック柿、一口干し柿などを作っております。

次に柿酢でございます（別添資料２「加工品」参照）。柿酢は、あんぽ柿と同じで、原材料は全て一緒でございます。これはなぜ作ったかというと、さっきの自動皮むき器、ムッキー君は吸盤で回っておりますので、置いておいたら軟らかくなって、それはもう剥けないので、全部捨てていたのです。１トン、２トン、毎年山へ捨てていたので、それが気候によって乾く度合が、１週間で乾くとかそういうものでなくて、なかなか難しいところがございまして、これももったいないから始まったのです。

その当時、柿酢で血圧低下というデータ、県と和歌山医科大学とが研究していただいて、効果は黒酢の３～４倍というデータが出ましたので、そこで、専務が法人格で醸造免許の取得をいたしました。家で作るぐらいは免許要らないのですが、売るには醸造免許が要りますので、試験があって、結構難しいのですけれども、いろいろ勉強に東京まで行ったりして免許を取りました。個人名ではなく法人名で取りましたので、ずっと使えます。

こだわりましたのが、柿の香りを出すために酵母の種類や滅菌方法を工夫して、うちは、吟醸酵母とか、お酒に使う酵母菌を使っております。よそよりフルーティといわれています。特徴としましては、血圧低下の働きがあるということで、飲み方としましては、こういうビンですけれども、このキャップ１杯

をコップ１杯の水に溶かして、朝か夜か、１日１回か２回飲みますと、180ぐらいの人が３カ月飲んでいたら130くらいになったとリピーターさんがおっしゃいます。薬ではないですが。私は、普通の酢は一切使わないで、お料理に使っています。お砂糖が余り要らないので、きゅうりの酢もみにしてもおいしいし、ふんだんに使っております。そういったことで、これは機能性が説明可能ということです。

次はジャバラでございます（別添資料２「ジャバラプロジェクト」参照）。以前は加工品の梅干しに力を入れていまして、今現在はあんぽ柿でございます。ジャバラというのは、ご存じないと思いますけれども、邪を祓うとか、そういう意味合いがありますが、これは和歌山の北山村だけに自生していて、ユズとかスダチと同じような香酸柑橘の一種でございます。北山村の宝と言われて、苗木も栽培も門外不出と言われておりましたけれども、1991年に種苗登録が有効期限切れになりまして、ジャバラの苗が市場に流通し始めました。

そこの村、900人しかおいでにならないのですが、建設業をされていた村長さんで、商売が上手で、余所に作らせないようにされたので、和歌山県の宝にはなっておりません。今、インターネットでジャバラを検索したら、愛媛県が多く出てくるような感じでございます。かつらぎ町も、先に話しましたように、40～50年前は皮の固い柑橘の産地でございましたので、柿の落葉果樹の後に常緑樹を植えるということは、栽培面にも大変良いものが育ちますし、機能性もあるということで、弊社は平成18年、約８年前に取り組み始めました。現在は２ヘクタールで2,000本植えております。耕作放棄地を開墾して苗木で植えまして６年経ちましたが、果実の収穫をするだけでは、かつらぎ町のジャバラの認知度はなかなか進みません。苗木のときはスライド（別添資料２「ジャバラプロジェクト」参照）に映っているような感じでございます。ご存じない方が多くて、販路の拡大がなかなか難しいです。

弊社がなぜ取り組みましたかというと、ミカンと違いまして、なるだけ全部成らすのです。夏の暑いときに摘果が要らないのです。たくさん成らすだけで良いのです。収穫は、霜が降りるまでにし、11月から12月の初めに全部一括に獲ってしまいまして、１月ぐらいまで置いて、それをジュースに絞ってもらうのです。だから、夏の暑い、他の作業のあるときに摘果作業をしなくても良い

ということです。

最後に、終わりのところで申しますけれども、こんなところ（別添資料２「ジャバラプロジェクト」参照）、ジャングルみたいに荒れていたところを、食料不足が起こって何か植えるといっても、元に返すのに４～５年かかります。かなり木と木の間隔があいていますので、野菜を植えたりイモを植えたりはできますので、こういうジャバラを植えるということは大変放棄地のために良いことだなと思って取り組んでおります。自分から、ここを作らせてくださいと言ったわけでなくて、ここは荒れているけれども作ってくれないかというので、近所や親類から頼まれたりでやっている次第でございます。

いろんな試行錯誤をしまして、初めは長女の手作りのデザインで果汁の販売をしていたのですけれども、県の工業技術センターのデザイン指導事業がございまして、パッケージをデザインしてもらって、今、お手元のそういうデザインにしております。おかげさまでなかなかすばらしいのができたなと思って、好評でございます。

スライド（別添資料２「ジャバラプロジェクト」参照）に、200円、500円、1,000円のジャバラピールが映っていますが、真ん中の500円のはお徳用になっています。パンフレット（別添資料３参照）にあるのがジャバラの果汁、700円です。700円で、ちょっと高いようですけれども、開けて、冷蔵庫に入れて、７回分ぐらい。一番美味しい飲み方は、焼酎のロックの中へ入れて。そうすると悪酔いしないのです。若い人が、花粉症の人が30本ぐらい買ったら治るのです。治ったというので、どうして治ったのと聞いたら、長野県の花を作っている農家の人、その人はアメリカへ研修に行っていた、まだ独身の人ですが、ジンの中に入れて毎晩飲んでいたら治ったと。30本ぐらいは要るみたいですけれども。高いようですけれども、ドリンクみたいに一度に飲むものでなくて、１ｃｃでもよいので、毎日少しずつ飲む又は食べることが大切なようです。

それと同時に、食べていただいたらわかりますが、これは皮なのです。ピールはもちろん皮という意味ですけれども、皮のほうにナリルチンというのが６倍含まれているということがわかりまして、その皮をどうしたら長持ちしておいしく食べていただけるかということで、家で炊いてないのですが、専門のところでグラニュー糖で炊いてもらって、弊社で乾燥させて、こういう袋詰めに

しているのです。

粉末にもしていまして、ここには出ていませんが、その粉末を使って飴にしてもらったり、お茶みたいにしてもらったりということも行っております。収穫量は年々これから増えていきます。収穫しますと、絞り立てを、20ミリリットルの水を入れる容器に入れまして、専門の冷凍会社ですぐに冷凍しております。ジュースに詰めるときは、それを冷凍会社から出してきて専門のところへもっていって詰めてもらっています。一番のこれからの希望は、大手の加工会社さんに使っていただいて、ドレッシングとかいろんなものに使っていただければと思っております。

２年ほど前から、和歌山県の銘酒、黒牛ってございますけれども、名手酒造さんの社長さんがこのジャバラの果汁を使ってジャバラ酒というのを造って売り出していただいています。よかったら、またよろしくお願いいたします。そういったことで、今、ジャバラに力を入れています。

それで、梅干しをなぜ減らしたかと言いますと、土用干作業はすごい力仕事なので、女性中心では難しい作業です。又、全国的にだんだん梅干しは健康食品でなくなったという状況で、前ほど食べられなくなりました。なぜそうなったかと言いますと、弊社では純粋に塩だけで漬け込む梅干で、ほかの添加物を使わないつくり方をしているのですけれども、一般的に添加物が多過ぎて健康食品でなくなっているということです。それと、農家の段階で濃度20％で漬けたものであれば、今度は塩分がきつ過ぎて健康食品でなくなります。徐々に他に代わるものが沢山出てきているので、梅干しは段々買う人が少なくなったということです。和歌山県、みなべのほうも、次の戦略、いろんなものに使っていくことに力を入れておられるようです。

４　今後の展開と課題

最後になりましたけれども、「今後の展開と課題」でございます（別添資料２「今後の展開」、「今後の課題」参照）。中山間地農業を継続していくには、私ども考えますには、地域の人を雇用して、特に若い意欲のある人を雇用して経営を発展させていきたいと思っています。今後は安定した売上げの確保が重

要でありまして、売上げがなかったら縮小しなければしゃあないとなってきますので、かつらぎ町産の原材料を使用しまして、新たな加工品を開発、製造、販売、６次産業化することで売上げの増加につながると考えております。

また、後継者、娘たちが喜んで就農し続けられるように、ソフトとハード面を整備して、技術や経営のノウハウを若い世代に、娘に限りませんけれども、引き継ぎたいと思っております。安定した給料を支払い、また若いスタッフをもっと入れて育てていきたい。それには、国や地域の政策を本当にお願いしたいと思っております。

また、自分のところの努力でございますけれども、お客様に喜んで買っていただくために、よりよい商品作り、美味しい、健康に良い、安全・安心はもとよりですが、これらをやっていきたいと思っています。

消費者の方々に商品の情報や機能性を明確に説明できるよう、公的機関の機能性研究に積極的に参加していきたい。例えば、今、柿部会というのが紀北のほうでも、県の振興局、また商工会でもできていますので、私もその委員になっておりますが、柿が赤くなれば医者が青くなるぐらいの説明しかなくて。梅とかミカンは物すごく膨大な機能性があるのです。梅でもミカンでも、ベータクリプトキサンチンがガンに良いとかいろいろあるのですが、柿に関しては本当にないので、その点をもうちょっと和歌山医科大とかの先生たちにお願いしてということをしております。どういうものがあるかという、機能性を研究していただくということを、一緒に協力して、参加できることはしていきたいと思っています。

５　お わ り に

最後になりましたけれども、ここ２～３年、夫婦でこういう会話が多くなりました。「ある日突然、食料品がスーパーやコンビニから消えたら日本は一体どうなるのだろう？」ということを話しております。外国産の農産物は国産のものより安く買えて、また外食も、原産地にこだわるよりも、安ければ良いと考える方が多い風潮でございます。私は、農業は生命維持産業であると以前から認識しております。農作物を作る人がいなくなるということは、その国に住

む人の命に関わることでございます。

世界に目を向けましたら、先ほど申しましたけれども、天候異変や震災、戦争などで世界的な食料危機になれば、海外からの輸入ばかりに頼っておりますと、日本人は食べることができなくなります。日本の農業は、平場でありますと大型機械の導入などもできて、作業効率は大変良いと思いますが、私どものような傾斜地農業は、機械化、省力化には限度がございます。果樹畑の草刈りは年に最低４～５回は行いますが、斜面の草刈りで、斜面は草刈り機ごと足を滑らせて大けがをされたり、時には草刈り機が刺さって命を落とされる方もおいでになります。そうして、段々高齢化になっていますので、若い人が引き継がないで、一旦栽培を止めますと雑草が生い茂って、つる草、雑木、竹などが生えて、ジャングル化してしまいます。止めた人がすぐに借りたい人に頼んで引き続いて栽培していただければ荒廃地にはなりません。弊社では、先ほども申しましたように、近隣の荒れた耕作放棄地を、農業委員会の仲立ち、頼まれて農業委員会さんに入っていただいて、10年契約でお借りしています。これは更新もできます。

例えば、ジャバラ２haは、一番にしたことは、雑木や竹、ジャングルになっているところを森林組合の人に切ってもらいました。それから２番目には、それが終わりましたら、園内道路。タイムカードでしておりますので、歩いていって、それも支払いになりますので、なるべく車でぱっと行けてできる、それは土木業者さんに頼んで園内道路を付けました。それから３番目に、土壌改良しまして、次に苗木を植えまして、２年生または３年生の苗を植えます。それを育成して、２～３年は実を全部摘み取ります。実を成らしていたら木が大きくならないので、生った実を、２～３年、全部落としてしまいます。やっと収穫できたのが去年、一昨年です。去年は多くできました。８年かかっております。

そういう製品になっておりますが、あと残る２年で、持ち主にお返しするか更新するかの選択になります。先ほど申しましたように、森林組合や土木業者に頼まなくても、自分たちですればと思われるかわかりませんけれども、顧問の社会保険労務士の先生から、当時、８年前は、今はそうでもないようですけれども、労災保険が、けがをしても落ちませんよというアドバイスがありまし

た。

植えて収穫することが農業であるので、木を切り倒したり道を付けたりすることは農業にはならないので、それだけは注意して、労災保険の対象になる人に頼んでくださいとくれぐれも念を押されました。今は私も研究してないのですけれども、もうちょっと軟らかくなっていると思います。そういったことで、隣の家が買ってほしいということで、この３月に、宅地と、それから上側にある７～８反の耕作放棄地をまた買いました。今は良い耕作放棄地の補助金があるということなので、町に相談に行くことになっておりますが、当時は全然なくて全部自己責任でやっております。

農業法人の全国女性経営者の会では、「男のロマンは女の不満」というのが合い言葉なのです。

と言いますのは、この耕作放棄地も、専務であります夫が、男のロマンで、荒れた土地を元に返したいという願いでやったのですけれども、それでもう８年経って、モノがどんどん売れれば良いですけれども、夫も私も体力的に、経営的にも、人手不足もあって、お借りした土地、10年後にはどうするのか聞きました。そうしたら、返して、またほかの若い人に作ってもらったら良いと、こんな風に言うのですよ。それなら、私たち注ぎ込んだお金どうなるのと言ったら、かつらぎ町の荒れた土地が元に返ればそれで良いと、聞いていた私は、ほろりと涙が出ました。感動と残念との２つの涙ですけれども、夫は、自分の役目と思い、若い人が後に続いて作ってくれたら良いと、娘たちでなくて、その人たちが続いて、その荒れた土地のジャバラをまた作ったら良いと考えております。

そういったことで、私たち夫婦はもう就農45年です。今、和歌山県の法人協会の会長を仰せつかっており、４年間の任期で来年で切れるのですが、結構出張とか多いし、当て職で、何とかの理事とかが多く、辞めるわけにいきません。それが終われば、若い人たちに経営をバトンタッチしたいなと考えております。

これは余談ですけれども、私たち夫婦の時代は、終戦、21年、22年生まれなので、幼いころは全ての人が貧しい生活を体験していたこともあって、なぜか、私たちも、就農以来、農業は守っていかないと駄目だという使命感をもって、売上げも大事ですけれども、台風にやられてギャフンとしたとしても、誰が言

うでもなく、３年か５年か10年に１度、『これから農業の時代がやってくる、頑張ろう』と、そういう掛け声で今まで頑張ってきました。法人化する前でございますけれども。今の若い人たちは、教育と育ち方が違いますので、やはり所得、お金は大事なバロメーターになってきます。この傾斜地の多い中山間地で、若い方も農業をやっておられますが、頑張って良いものを作れば、都市で生活されている若者と同じぐらいの所得の確保が保証されるということが大変重要なことかと思います。

私と夫の会話の中から生まれてきた、次のような農業政策をしていただければ如何でしょうかという提案でございます。今、中山間地の、何軒か組んだらもらえるのが、１年間に１反当たり１万2,500円なのです。そういうのはありますけれども、３人以上の園主が対象になりますし、なかなか難しい。そういうことではなくて、それは傾斜地15度ですけれども、それを10度の傾斜地にしてもらって、それを傾斜地農業として認定いただいて、直接金額の決め方は大変難しいところもありますけれども、各戸別農家の確定申告で、そこでの売上額、例えば50万売り上げれば同額の農家の支払いをしてもらえる、100万円であれば100万円の同額の支払いをしていただけるという政策にしていただければどうかと思います。

環境保全とか多面的機能とかいろいろ言われていますけれども、先ほども何回も申しましたように、味の良い果物が出来る、機能性にも富んだものが出来るということで、日本の傾斜地の果物は大変体に良いと思います。美しい日本の農山村と中山間地域の環境を守り続けるために、国家の皆さんや消費者の方々にコストを正しく評価していただいて、応分の負担をしていただく政策を本当に強く訴えたいと思います。

今日は、立派な皆様方の前でこういうお話をさせていただくのはおこがましかったのですけれども、次へ続きます若い者たちが政策をいただいて、いろんな政策があっても、なかなか私たちにはわかりにくくて、それをすぐにどうのこうのはできなくて、やはり良いものを作ってお客さんに買っていただく、それしかなかなかできないように思います。

ただ、木やら何かを作ってお金が直接支払いでもらえるというのは本当の農業でないように思います。先ほど申しましたように、良いものを作って応分の

負担をしていただく政策を強く訴えたいと思いますので、温かいご理解をいただきたいと思います。今日は、どうもありがとうございました（拍手）。

質 疑 応 答

(1) 小澤健二氏（解題者）の質問

小澤　非常に印象深く、新岡家の家族の物語としても聞かせてもらいました。新岡農園の経営の特徴は、私なりに理解いたしますと、多品目の果樹を栽培し、それを通年販売していること、その通年販売は独自に開拓された様々のルートでの直接的販売であること、および収穫した果樹を加工して最大限に付加価値を付けており、今はやりの６次産業の性格を有していること、この３つに特徴があると感じました。

また、果樹栽培も、ミカンから始まって、ご主人のニュージーランドのキウイの技術研修に代表されるように、実に多様な果樹を組み合わせて作られている。日本の果樹農家の多くは、一つの果樹を専門にし、それに特化している。それに対して、新岡農園のように多様な果樹を作ること、それ自体が相当に大変なことではないかと思います。それには、ご主人の専務によるいろんな工夫、努力があった結果だと思いますので、そのことを簡単にでも、説明していただければと考えます。

それからもう一つは、いろんな販売ルートを開発されることも大変な努力でしょうが、この点に関するご苦労、問題として感じられていることを補足して下さい。

そのうえで、新岡農園の現在までの経緯は、このように理解してよろしいでしょうか。まず、社長さんが新岡家に嫁がれた時の新岡家の農業は、米を自給しつつ基本的には晩生のミカンを中心としたミカン農家であった。そのミカンの昭和45～46年の大暴落を機として、それを何とか販売しなければいけないためにファーマーズマーケットを開かれ、それが契機となって、自分たちでいかに販売ルートを開拓するかに取り組まれ、そのご努力の結果として、現在の販売ルートを開発してきた。その過程で、どのような品目の果樹を栽培すれば経営的にメリットがあるか、さらにそれをどのように加工すれば付加価値が付く

か、それとの関係で販売をどのようにするか、これらのことを絶えず組み合わせながらご努力されてきた。そのうえで現在、ジャバラに力を注ぐようになっている。ジャバラの栽培は、急傾斜の中山間地で大変なご苦労が多いようですが、地域の中山間の農地を維持するためにも、耕作放棄地の活用が必要である。ただし、中山間地で農業生産を維持するためには、最後にお話しされたような直接支払いの政策的な支えがなければやっていけない現状である。今日のお話をこのように理解していますが、そのようなことでよろしいでしょうか。

新岡　専務は、農業関係の学校は出ていませんけれども、子供のころから手伝いは良くしていたようです。主人が一番嫌がる言葉は、物知りと言われるのが嫌みたいです。研究熱心と言ってほしいと。いろいろ説明しますけれども、「新岡さんは物知りやからなあ」と。物知りなんて言わんで、研究熱心と、それをしょっちゅう言っていました。確かに良く勉強しています。いろんなところの研究会に行ったり、大学の研究会に行ったり、今、種なしピオーネに、昼ごはんを食べることも忘れてはまり込んでいます。お客さんは物すごくおいしいと結構言ってくれるので、今年は沢山付けて、色を早く成らすとか言います。やはりいろんなところへ見に行き、研究熱心です。そしてまた、人にも教えますね。人にも教えながら、見に行きながら、そういうのがすごく良いところだと思います。

こだわりのある、他にはないものということを。夫が一生懸命やってくれます。

⑵ 八木宏典氏の質問

八木　後継者についてお話をお伺いしたいのですけれども、敏美さんの後継者は、お二人のお嬢さんがいるので良いと思うのですけれども、専務が担当されている技術開発とか商品開発とかの技術面での後継者についてはどうでしょうか。いろいろ先ほど悩みがあるというお話だったのでそういうことかなと思うのですけれども、将来、専務もいずれは現役を退かなければならない時期になると思いますが、そこのところはどのようにお考えなのか、もう一度お伺いしたいのと、もう一つは、販売先が５つぐらいありますよね。ネット通販とか、あるいはスーパーとか直売所とか。この中で、これから売上げを伸ばすために

一番力を入れたい販売先はどこでしょうか。なかなか伸びない面もあると思うのですけれども、どこに力を入れて売っていきたいのかという、そこを教えていただけますか。

新岡　初めの技術面でございますけれども、これは専務も私も一番頭を悩ませている点で、去年、専務が突然病気しまして、今はもう元気ですけれども、それを契機にいたしまして、得意な面、今、娘たちが、次女が中心にしているのは桃ですね。それからピオーネとか夏果物とかは、私たち、タッチしないのですよ。ピオーネは専務がしているのですけれども、キウイは大体栽培わかっていますし、それからジャバラは、ああいう感じですので大体わかっています。それからミカンもわかっている。作業日誌とかで、例年どおりの栽培手順もわかり、これに従って栽培できるので、徐々に作業を譲っています。今、梅干しを、先ほども申しましたように、少しずつ減らしていっています。女性なので、なかなか作業が大変なのです。

だから、娘たちの得意な部門、それと、もしできなくなれば、契約農家がございますので、良いものを作られるところのをいただく。弊社と同じ作り方で、今、契約農家と一緒にやっていますのは柿とかキウイフルーツ、将来的ですけれども、通販とかに、味がぶれないもので、そういうことをやって、徐々にスライドしていく。私たちの元気なうちに、少々失敗あると思いますけれども、おる間なら相談に乗れますので、私たちがぽっくりいなくなったときにさあと言っても、とても他の人に聞くわけにもいかないし、路頭に迷うと思うので、今のこの時期に少しずつ、彼女たちの得意な分野にまかせて、少し売り上げは下がっていくと思いますけれども、実質的なもので残っていくようにしていけたらと思っております。

販路ですが、一番力を入れたいのはダイレクトメール。今、ＤＭは2,000軒ぐらい出しております。リピーターさんを増やしたいと思っております。

(3) 古橋源六郎氏の質問

古橋　大きいことを２つだけ。１つは農村における男女共同参画の推進ということです。私は男女共同参画の推進を15年間やってきたのですけれども、農村ではこの点に問題があるので、特に基本計画でも１章を設けて、農山村にお

ける男女共同参画の推進を取り上げました。農村では家庭生活（家事）と仕事が混在して女性の負担が重くなりがちです。お話を聞いてみると、タイムカードの制度を導入しておられるということで、大変良いことだと思います。勤務条件の透明性の確保が法人化する大きなメリットの１つだと私は随分言ってきたのです。

そこで、まず１つお伺いしたいのは、ご主人が専務で、あなたさまが取締役社長ということについては、お二人の間で何かお互いの長所短所を相談して、このようにしようとお決めになったのか、どのようにして役割分担が決められたのか、その経緯をちょっと個人的なことになって恐縮ですけれども、お伺いしたいということが１つ。

それから２番目は、かつらぎ町は周りも小さい町村であるような気がするのですけれども、市町村合併というものについて、これは町長に聞かなければいけないのかもしれませんけれども、どのように考えられておられるかということです。皆さん方のような農家は、立派に仕事をしているから、もうやらなくてもよいとお考えになっているのか、地域の振興という関係から、どのように住民としては市町村合併についてどういう意識で農業振興をやっていこうという考え方なのかということ。

それから３番目、ちょっと技術的なことですけれども、あんぽ柿というのは、ほかの地域でも渋が強い柿があり、製造方法さえ確立すればできるのでしょうか。

新岡　最後の方から言わせてもらいます。あんぽ柿は、初めは東北の方だったのですよ。福島県とか、それからいろんなところであるのです。この平種なし柿というのも、佐渡の方へ行けば、同じものがおけさ柿、それから、東北の山形の方へ行ったら庄内柿、同じものでも名前が違っております。なぜ和歌山であんぽ柿を作るようになったか。私のところは、こだわっているのですけれども、ひらたねなし柿が日本で一番早く実り、味が一番良い。だから、それまで、あんぽ柿にして売るなんていうことは一つも考えたことがなかったのです。獲り始めたころ、平種なしの価格がすごく良くて、おかげでうちが生き残れたのですが、それも、皆さんより少しでも早くいろんなものを取り入れ、人が作っていないうちに平種なし、刀根早生とかを知り、それに取り組んだせいです。

キウイも、普通は１個100円ぐらいですけれども、弊社では300円ぐらいの値段でずっと売れ、平種でもそういう価格で行っていました。

けれど、全国的に刀根早生柿の収穫量が多くなり、価格も下がっていく。ということになりますので、それを和歌山県でも何とかせなあかんということで、あんぽ柿を取り入れたのです。それはエイジレスという脱酸素剤の発明と先ほどの乾燥機、山梨の方へ見習いに行って、導入させてもらってできました。

ただし、気候が温か過ぎて、外へ出しては出来ないのです。東北の方は、乾燥機は余り使わなくても、寒いときに収穫して、もう干しておけば良い味になるのですけれども、和歌山県は、収穫が暑いときなので、10月には柿がバンバン実ってきますでしょう。10月になって、初めのうちは値段が良いですけれども、段々安くなってきます。生食用に売れないものが全部あんぽ柿に加工できるようになってきても、暑いときにはなかなか良いものが出来ないので、それであのように遠赤外線の乾燥機を３台４台入れました。秋の長雨のように温い雨がしとしとと降りますと、外へ出しておいたらどろどろっと腐ってくるのです。そういう経験を何回かしたら、これではあかんなと。何回か干す、すぐ冷凍するとか、冷凍会社に持ち込むとか、そういう失敗を繰り返しながら、あんぽ柿に取り組んできました。私はいつも思うのですけれども、ピンチは次のチャンスと言われますけれども、失敗をしなければ次の新しいものはできないと思っています。そういったことで、あんぽ柿に取り組むようになったのです。

古橋　製造方法というのは確立されたと考えてよろしいのですか。

新岡　いや、まだそれぞれ各家々で秘密でやっています。だから、今、和歌山県の紀北地方があんぽ柿を日本一の産地にしようといって、委員会を作っています。私も委員になっているのですが、みんなそれぞれ余り見せたくないというのがありまして。ただ、決まったことは、とにかく衛生的にしようと、服とかマスクとか消毒とか、ヘタをアルコールでこうしようとかしか、第１回目は決まってないのです。みんなそれぞれのやり方があるので、そういうことになります。

それから２番目の町村合併、この13日に町会議員選挙があって、うちの区からも出る人が居られて、今日応援の日だったのですけれども、新岡は、出席しないけれども、絶対入れるからといって出てきました。町村合併は、かつらぎ

町は山奥のところと一緒になっているのですよ。学校給食は、全国平等にしなければいかんので、物すごく点在している町村なので学校給食をすることができなかったのですが、去年やっと小学校も統合されたので、小学校で学校給食が始まりました。そういう田舎です。だから、山林が多くて、町村合併、余りメリットがないとみんな言っています。人が少ないところと一緒になっているので。

古橋　合併しなくてもやっていけるからですか。

新岡　わかりません。町長も、方針演説で聞きましたが、難しい中、頑張って居られると思います。

それから、夫が専務でということですが、２人いつも相談して何でも決めているのですけれども、加工業務をしたり梅干しをし出したら、どうしても私が内仕事になります。一緒にパートさんと商品づくりで、パック詰めとかも先に立ってやっていましたので、電話来たら私が大体受けます。専務が外仕事になっているので。電話受けることが私が多いので、良いのではないかと思ったと思うのです。知らない間に法人化の社長が私になって、後の話ですけれども、法人化にして社長にしておいたらよう働くやろなと、そう思ったらしいです（笑声）。それで、今見学に来られて、２人話をすると、「ご主人、どちらの出身ですか」と言われるのですよ。「どこから来られたのですか」と。「いや、私が嫁に来てますよ」と。そうすると主人が、「乗っ取られましたと」（笑声）。そういった感じで、余り深く考えてこうなっているわけでありません。私一存でなかなか決められないので、また専務と相談しましてという具合になっています。

それと、法人化して18年目ですけれども、和歌山県の初代の会長は専務がしていまして、私は５代目ですけれども、今、会長です。法人化して一番良かったことは、もちろんお金のガラス張りも良かったのですけれども、必ず２人で会合に出て行ったことです。東京のセミナーとか法人協会の総会とか。２人一緒に出ることで、お互いに話が出来る。また男女共同参画。会社になる前は、農協出荷ではなかったので、市場出荷とか市場の社長とかにすごく大事にしてもらってそこへ行っていたのですけれども、そういう繋がりがあっても、勉強会とかはなかなかなくて、今から思えば、井の中の蛙でした。だけど、法人化

して、その当時、いろんなセミナーとかありましたので、東京へも何度も行ったし、各地方も回って、他の農業法人も多く見学し、勉強させていただきました。“百聞は一見にしかず”の諺を大切にしております。

余談の話を１分だけ。和歌山県で、農家のおばちゃんたちに、150人ほどの集まりだったのですが、この「ちちんぷいぷい」を一番初めに見てもらったら誰も眠らなくて話を聞いて貰いましたが、最後に夫婦は話合いで農業は何でも決めていくのが大事だと思うという例え話をしました。昔、童話で、貧しい木こりが小人を助けて、３つの願いを聞いてあげますと言ったのですよ。アイルランドかどこか。その木こりが喜んで、家へ帰って、奥さんがじゃがいもをテーブルの上に、貧しい木こりだったので、じゃがいもだけが炊いてあって、おまえ、今これこれで、３つの願いをかなえてやると言われたと。奥さんは、それを聞いた途端に、このじゃがいもの横にソーセージがあったらどんなに良いでしょうと言ったのです。そうすると、パッとソーセージが出てきて。そうしたら、その木こりが怒って、そんな一つの願い、ソーセージくらい出したら、おまえの鼻なんか伸びろと言ったのですね。そうしたら鼻がどんどん伸びて行って、その鼻が天まで届きそうになったので、元に返すしかない。「鼻よ、元に返れ」といったら元に返って、それで３つの願いが消えてしまったのです。このとき、木こり夫婦が、日ごろから、今どうすれば良いか、今、自分たちはこういう状態だけど、これをもうちょっとこんなになったら良いなとか、そういう話をしょっちゅうしておれば、すぐに３つの願いが何かに、もっと形として経営の形とかに出てくると思うのですよ。だから、常に勉強しながら、他の人の話、百聞は一見にしかずで、見学とかに行ったりして、聞いたりみたり、夫婦で話合いをしながら、いつも、今をどうすれば良いかということを思っていくことが大事やなと、今忘れていることが多いですけれども。

(4) 佐伯尚美氏の質問

佐伯　大変興味深い話をお聞きし感銘を受けました。いろいろおききしたいことがたくさんありますが時間の関係で省略し、１つだけにしぼってお伺いしたい。それは、一体今の農政に対して何を期待するのか、何を注文するかということです。というのは、これまでお伺いしたことを私なりに要約すれば、お

たくの経営の最大の特徴は全く農政に関係なく、自律してやってきた点にあると思います。例えば技術問題、品種改良とか栽培方法の改善、ほとんど自分で考えて苦労された。また中山間部でとくに問題なのは、自然災害が絶えず起こってきていることです。同じ果樹作物であってもミカンやりんごのようなメインの作物ですと、価格政策があり作物共済制度があってなんとかカバーするけれども、マイナーな柿には全くない。

さらにいえば、市場対応についてです。現在、農産物について、マーケットが重要だということで農業の６次産業化が強調されている。それではこれについて何かあるかというと、全然ない。全部自分でやってきた。こういう農家こそ、本当は伸びて行かなければいけない経営ですが、それに対する政策的支援というのは今までやってこなかった。そのことに対してどういう認識を持っているのか。

新岡　いや、ぜひ教えていただきたい。きょうはそれを聞きたくて来たのです。

佐伯　ものいわざるは腹ふくるる業といいますが、いろいろ農政に言いたいことがいっぱいあると思います。この機会にその点をぜひ率直に話していただきたい。

新岡　普及員も、２年間、聞きかじりのことでやっていましたが、普及員になったとき、研修がたくさんありまして、農林省の矢口課長さんでしたか、すごくしっかりされた方で、その方が、研修終わったときに、あなたたち、世の中、人のために一生懸命働きなさいと。で、疲れたら棺桶の中で休んだらいいんですよと。その言葉を時々思い出して、それこそ２年間だけで辞めて農家のおばちゃんになって、これまでゆとりも何もなかったわけですが、今こうしてお話に来させてもらって振り返っていろいろまとめてみたらいろんなことがわかってきました。普及事業というのは平均点のものを教えることが大切。一般的な兼業農家さんとか一般的な農家の方は、農協さんに行っている人はそれで良いと思うのですけれども、今、農協さんに出荷していてはなかなか食べて行かれない。食べて行かれないから食べて行く方法を考えていかなければということで創意工夫して取り組んでいます。今、すぐに農政にお願いするということは余り考えておりません。補助金とかいただいて、ハード、建物を建てても

らったりそういうことをしても、自分の身の丈に合わないことをしても、あと困るのは借金がついて回ることだけなのです。

経営を上手にされている方は、和歌山でもおられますけれども、７軒組んで法人化したら、県からいろんな補助金がちゃんと来て、経営もちゃんとして、すごく右肩上がりでずうっと伸びておられるのですよ。１戸１法人というのは、本当に18年経っても何一つメリットはない。１戸１法人という形で、あなたのところは無理ですよと言われるし。そうしたら、この間、会計事務所の先生から指導を受けました。新岡さん、ぼちぼち決算書の短期借入金、家が貸し付けている分ですが、7,000～8,000万円がなかなか返ってこないし、また貸し付けたりするので、相続のこともありますので、何とか消してしまって資本金に移したらどうか、ああいうものがあるために決算書が悪い、幾ら個人の貸付でも、だから、いろんなファンドのものとかいうのが声かけられなくなるので、あれを止めたらと言われています。だけど、余りいろんなことをしても、家の今の能力で、娘たちも、長女は子供がまだ中学、小学、保育園と、全面的に仕事ばかりというわけにいかないので、次女も、結婚してないので、余りいろんなことを取り組んでもと思います。トルコでは、「ベッドの外へ足を出して寝ない」ということわざがあるらしいですね。だから、身の丈に合ったいろんなやり方をしないと失敗するということわざを聞いたのです。

私が、農業生産法人を立ち上げた頃からは、農業を取り巻く情勢はどんどん変わっております。

当初は、法人化の推進で、農業生産法人に手厚く、経営感覚をもつ経営者を育てるなどの環境整備をしていただいたのですが、政策が変わり、ばら撒き型となり、後戻りをしているように思います。

特に中山間地のような不利条件のところで農業をしている若者でも、頑張れば胸を張っていきいきと生活していけるような農業政策をお願いいたします。

私がこの次伺うときははつらつと発表できるように、何かいいお話をぜひ、あのときのお話でこんなふうになりましたとこの次来させてもらえるように、皆さん、どうぞ農林水産省の方へご提言のほどよろしく。そう思って、きょうは張り切ってまいりましたので、よろしくお願いいたします。

平成26年７月８日

「果樹の生産・加工・販売で中山間地の活性化に挑戦」

有限会社　新 岡 農 園
代表取締役　新 岡 敏 美

１．自己紹介

２．地域の概要

３．経営の概要

①　会社設立までの経過(法人化のきっかけ)

②　経営の概況

③　経営の特色

イ）通年販売を目指した多種類の果樹生産の取組

ロ）加工品の取組みと特徴（こだわり）

・梅干し

・あんぽ柿

・柿酢

ハ）紀州かつらぎ山の柑橘ジャバラ・プロジェクト

４．今後の展開と課題

５．おわりに

６．質疑応答

第16回日本農林漁業のトップリーダー発表大会

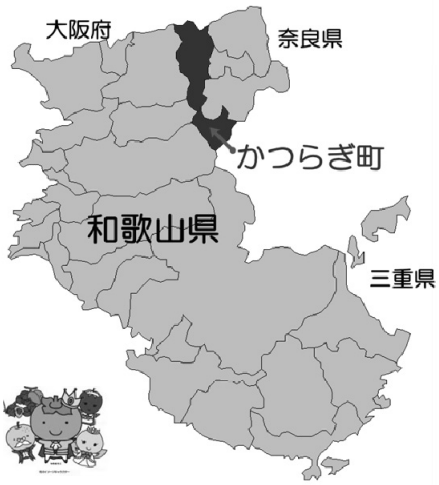
果樹の生産、加工、販売で 中山間地の活性化に挑戦

Kisyu Katsuragiyama
有限会社 新岡農園

和歌山県かつらぎ町
農業生産法人
有限会社 新岡農園

地域の概要

～和歌山県かつらぎ町～



和歌山県の北東部に位置
南北に29.3km
東西に14.7km
総面積151.73㎢
町の中心には
1級河川「紀ノ川」が
東西に流れる。
総人口は１８，３８９人
→うち販売農家人口は
４，２７８人
（１，１７２戸）

自宅より高野山方面（南東方面）を臨む

プロフィール

昭和21年　島根県松江市生まれ
　高校卒業後、
　地元で事務職を務めるも、
　一年発起して、
　栄養士を目指し神戸の短大へ入学
　卒業後は、
　大阪府の生活改良普及員として勤務

昭和46年
　当時の4Hクラブ全国大会で
　現在の夫と出会い、
　当時はみかん農家である和歌山の
　農家に嫁ぎ、就農

平成24年
　農事関係功労者として
　伊勢神宮大宮司から顕彰を受ける

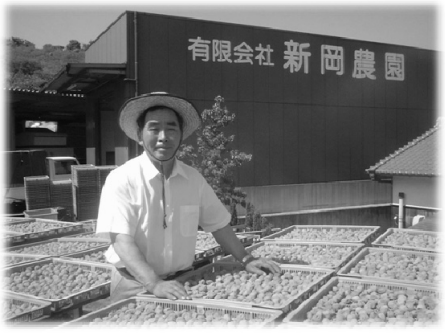
現在は和歌山県農業法人協会会長を務める
（平成23年度～）

有限会社　新岡農園について

平成8年9月2日　設立

出資金　300万円

代表取締役　新岡敏美
専務取締役　新岡良雄



従業員数
正社員　男性1名、女性３名
パート　女性８名

農林水産業での女性の参画

和歌山県の主要産業の一つである農業。女性は、農業就業人口の約半数を占め、女性による起業活動は年々増加するなど、地域の農業振興に重要な役割を果たしています。

県では、基本計画（第3次）で「女性のチャレンジ支援」を重点課題とし、県男女共同参画センター"りぃぶる"で起業実践セミナーや公開セミナーを開催するなど、女性の参画を得やすくするための環境整備を進めています。農業分野では、生産活動だけでなく、地域資源を活用した商品企画・加工・販売などを展開する「6次産業化」の担い手として今後、女性はますます期待されています。

農業生産法人 新岡農園（かつらぎ町） 新岡 敏美さん

敏美さんが商品開発と販売、夫の良雄さんが栽培を担当。栽培から販売まで一貫しててがける経営を実践しています。敏美さんは県農業法人協会の会長も務め、昨年度には、農林水産省の「農業・農村6次産業化に係る優良取組表彰」を受賞しました。従業員の10名中8人が女性で、育児の必要な従業員にはシフト制を取り入れるなど、女性が働きやすい職場づくりに努めています。

柿、梅、キウイフルーツなど果物の機能性を考えたかつらぎ町の特産品づくりや、耕作放棄地へのじゃばらの植栽など、地域の活性化に貢献しています。

新岡農園の皆さん（前列左から2人目が敏美さん）

県民の友　2013年11月号掲載

農業生産法人
有限会社　新岡農園のあゆみ

年	出来事
平成８年９月２日	「有限会社　新岡農園」会社設立
平成９年	・大学卒業後、２年間の研修を経て長女が就職 ・農業法人として、町の認定農業者となる
平成１１年	「有限会社しんおかフーズ」設立
平成１４年	・「優良認定農業者」事業で農林水産大臣賞受賞 ・病院で務めたのち、 山形での１年間の研修を経て次女が就職
平成２５年	「農業・農村６次産業化に係る優良取組」で 農林水産省より表彰

経営概要

経営農地	4.7ha	（うち借入2.7ha）

主な施設		主な農業機械	
梅貯蔵庫	100㎡	スピードスプレイヤー	1台
梅加工施設	100㎡	トラック　2トン	1台
農業用倉庫	200㎡	軽トラック	4台
事務所	30㎡	重量選果機	1台
		スケール選果機	4台
		乾燥庫（アンポ柿）	4台
		ワゴン車	1台
		梅干タンク	80t

通年販売を目指した
多種類の果実生産、加工、販売等への取組み

果樹栽培

柿	1.4ha
キウイ	30a
桃	30a
ミカン	30a
梅	20a
ブドウ	20a

平成20年～現在

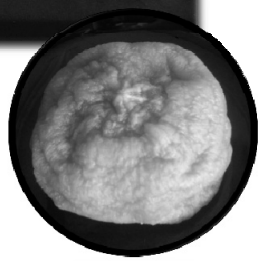
ジャバラ	2.0ha

加工品

農産物加工

あんぽ柿

干柿



農産物加工
しんおか農園
柿酢

柿酢で血圧低下

県と県立医大研究「効果 黒酢の3～4倍」

柿酢が血圧低下に効果があることを、県と県立医科大の合同研究でわかった。県は「和歌山は全国一の柿の産地。柿酢の効能を全国にアピールし、柿の消費拡大につなげたい」と意気込んでいる。

柿酢は柿を発酵させたもので、産地のかつらぎ町など紀北地方の30～70歳代の農家や会社員、主婦ら計94人が2か月間、毎日1回20ミリ・リットルの柿酢を飲用。毎朝、寒暖用血圧計で計測してもらった。

その結果、最高血圧が一定以上だった39人が、最高血圧が平均7、最低血圧が4、それぞれ下がった。「便秘が治った」「やせた」などの声もあった。

同医科大によると、柿酢の血圧低下効果は米酢、黒酢の3～4倍で、減塩や運動、節酒した場合に匹敵するという。有田幹雄・保健看護学部長は「柿酢に多く含まれるカリウムが血圧を下げたと見られる。今後も調査を重ね、抗酸化能力や動脈の抗炎症作用も研究したい」と話している。

柿酢の効能を説明する県立医科大の有田学部長（県庁で）

農産物加工

飲みやすい柿酢
シリーズ

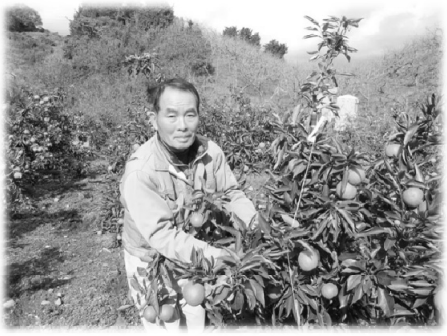
平成２５年度　取引先別販売額の割合

取引先名	割合
自社の通信販売およびインターネット販売	32%
東京大手スーパー「株式会社　三徳」様	20%
地元道の駅「紀の川万葉の里」直売所	18%
大阪府内の市場へ	15%
原材料としてメーカー様へ供給	15%
合計	100%

東京都内　㈱三徳 新宿本店様での販売風景

紀州かつらぎ山の

ジャバラ プロジェクト



平成20年
耕作放棄地を開墾して
ジャバラの苗を植え始める

ジャバラ畑にて（専務）

紀州かつらぎ山の
ジャバラをもっと身近に・・・

プロのデザイナーによる　　↑
「紀州かつらぎ山のジャバラ」
ロゴマークの作成

今後の展開

中山間地で農業経営を継続していくために・・・

（1）雇用を確保するために年間を通じての仕事づくり
安定した売り上げの確保が重要

↓

地元産の原材料を使用し
新たな加工品の開発・製造・販売を目指すことで
さらなる売上の増加を目指す

今後の展開

中山間地で農業経営を継続していくために・・・

（2）後継者が喜んで就農するには

⇩

安定した収入屠就業機会の確保が重要、また、
技術や経営のノウハウをわかりやすく整理し、若い世代に伝える準備が重要、さらに、就農準備のための先端　的経営における実地研修機会の提供、支援体制も重要

今後の課題

中山間地で農業経営を継続していくために・・・

（3）よりよい商品（美味、健康、安全、安心）作りをめざす

⇩

消費者に商品の情報や機能性を
明確に説明できるよう公的機関の機能性研究に積極的に参加する

おわりに・・・

新岡農園のジャバラ製品は、
安心・安全に育てたジャバラを
ふんだんに使用しています。

紀州かつらぎ山のジャバラ

新岡農園のジャバラ製品は
和歌山県産ジャバラ（柑橘）使用

ジャバラハニー 245g入

J-H　800円＋税

ジャバラをふんだんに使用して蜂蜜シロップに仕上げました。

ジャバラ果汁 100mℓ

無添加果汁100%

JYA-100　700円＋税

まるごと3個分のジャバラを絞りました！

ナリルチン
100mℓあたり35mg以上含
※和歌山県工業技術センター調べ

ジャバラをためしてみませんか！

ジャバラには、フラボノイド成分（ポリフェノール等）のひとつである〈ナリルチン〉が非常に多く含まれていることが最近の研究で解ってきました。
特に果皮には果汁の約6倍もの含有量があるといわれています。

ジャバラは昔から和歌山県北山村だけに自生していた香酸柑橘でユズやスダチの仲間です。新岡農園ではこのジャバラの魅力を皆さまにお伝えしたく、研究・改良を重ねながら大切に栽培を続けています。

甘くて、ほろ苦い大人の味

しんおか農園オリジナルスイーツ

ジャバラピール

JP-80	80g（化粧箱入）	1,000円＋税
JP-50	50g（パック入）	500円＋税
JP-15	15g（袋入）	200円＋税

ナリルチン
100g中296mg含
※和歌山県工業技術センター調べ

写真は80gです

※全て消費税別価格です。

お問合せ・ご注文は

有限会社 新岡農園
Kiyu Katuragiyama

〒649-7164 和歌山県伊都郡かつらぎ町窪300
TEL 0736-22-5830　FAX 0736-22-8722
ホームページアドレス　http://www.shinoka.co.jp/
Eメールアドレス　shinokanoen@smile.ocn.ne.jp