

活躍する女性を訪ねて【第5回】

さまざまな分野で活躍する佐賀県在住の女性に
前アバンセ館長の村上文(あや)がインタビューしました

株式会社百姓屋(伊万里市) 取締役 市丸 初美さん



● プロフィール ●

(いちまる・はつみ)

株式会社百姓屋取締役。佐賀県指導農業者。伊万里グリーン・ツーリズム推進協議会副会長。
平成6年、夫の退社を機に、夫の両親が営むブロイラー養鶏を夫婦で継承する。
同時に花木栽培を始め、後に花苗生産に転換。花苗部門の責任者となる。
平成20年に直売所「百姓屋」を開設。花苗や鶏加工品を販売するほか、予約制で食事も提供する。
平成24年12月に法人化。

(インタビュー:平成25年11月)

● 専業主婦から専業農家へ

結婚した時、夫はサラリーマンでした。海外出張が多くて、1か月間ほとんど家にいなかったり、半年近く出張していたりして、子どもが生まれた時に日本にいなかったこともありました。それまでも夫婦で将来のことを考えたことはあったのですが、出張先のアフリカでマラリアに感染したことをきっかけに、夫が「会社を辞めて農業をやりたい」と言い出したのです。17年間働き続けて、やっぱりどこかで「会社の歯車にはなりたくない」という思いがあったのでしょね。ずっと専業主婦だった私は悩みました。今後の収入や体力の面でも心配だったし、養鶏をやっていた夫の両親がいつも「お金がない」と言っていたので、農業にはあまりよいイメージを持っていなかったのです。

「子どもたちに働く姿を見せたい」という夫の強い願いもあり、市丸さん夫妻は平成6年に夫の両親からブロイラーの飼育を引き継いだ。ともに34歳での就農で、それまでに農業の経験はなかった。

両親は鶏舎6棟でブロイラーを12万羽飼っていました。ブロイラーはとても弱くて、夏は熱射で、冬は呼吸器官系の病気などで死んでしまうことがあります。こんな“生き物”ですから、片時も鶏舎を離れることができません。就農してからは本当に毎日が無我夢中でした。私たちには子どもが3人いますが、一緒に遊んであげる時間もなくなり、日曜日はいつも農業の手伝いをさせていました。もちろん、家族一緒の旅行なども全くなりませんでした。でも、夫は両親の姿を子どもの頃からずっと見てきていますから、農業の大変さはきっと初めから分かっていたのだらうと思います。

農業を始めようとしていた時、養鶏だけでやっていくのは不安だったので、農協に相談に行きました。そこで「花木栽培をしてみたら」と勧められたのです。背丈が30センチ以下の、地面を覆うような植物を作り始めました。道路工事などに使われることも多く、シバザクラやアイビーなどがよく知られています。でも、この時に紹介された花木栽培は、特定の1社にしか納めることができませんでした。私がいくら「今が一番きれいだ」と思っても、向こうから注文が来ないことには出荷することができなかったのです。作る楽しみも、面白さも、全く感じられませんでした。

一方で、パンジーやビオラなどの花苗栽培であれば、一番状態のよい時に自分たちの判断で市場などに持って行けます。もともと私は花が好きだったので、いろいろな思いを込めて花を作っていたし、やっぱり好きなことを一

番にしたいと思いました。そこで、花木栽培をやめて、花苗の生産に切り替えました。その時に、思い切って全ての花を私の名前で取引するようにしました。夫のプロイラーとは経営も管理も別々にして、夫婦の役割をきっちり分けたのです。

● 花作りは自然との闘い

初美さんが担当する花苗部門は、連棟式のビニールハウス5棟で年間約60種類の花苗を生産している。就農当初から地元の女性3人をパートタイムで雇い、現在は、結婚して初美さんと離れて暮らしている長女と次女も生産に加わっている。

花作りは天候にものすごく左右されます。今年の夏は特に暑かったので、ハウスの中は連日40度近くになっていました。暑くなると虫が大量に発生するので大変です。いかに防除し、病気を出さないようにするかでとても苦労しました。花作りは「見た目」にも気を配らなければなりません。例えば、パンジーは花首が長くなると価格が下がってしまいます。いかに丈を縮めて花首を短くするかが大切です。毎日気を配って、ずっと見ておかなければならないのです。だいたい栽培期間が3、4か月間のを組み合わせていて、年間3回転くらいで生産しています。



花苗を市場などに持って行くのは、ほとんど娘たちです。花市場は久留米や唐津などで、伊万里市内の農協関係の直売所4か所にも出しています。今はいろんな種類を少しずつ作る時代です。市場にも「一度に持ってこないでください」、「いろんなものを持ってきてください」と言われます。だから、同じパンジーでも種を播く時期を1週間から10日ほどずらして、5回くらいに分けて作ります。一度に全部を出すと、市場も困るし、作る側にとっても価格が下がってしまいます。市場との連携も大切になってきます。

一番怖いのは自然災害です。今までに2回ほど水害に遭いました。ハウスでは高さ1メートルぐらいの棚に花苗を乗せているのですが、それより上まで水が来てしまって、全部が流されてしまいました。倒れた花苗を起き上がらせても、1回泥水を被ると病気になるってしまうのです。徐々に枯れてしまって、ついには全滅してしまいました。プロイラーもそうですが、花にも保険は一切ありません。何か月間かの苦労があつと言う間に、一瞬で全部なくなってしまうのです。家族はトラウマになっていて、今でも雨が降ると「お母さん、水は大丈夫？」と、娘たちがしょっちゅう電話をかけてきます。

● よそのハウスに飛び込んで

そもそも私は農業高校出身ではありません。知識が全くなかったのが、最初は苦労しました。伊万里で花苗を作っているのは私たちだけです。だから最初の頃は、外出先で花のハウスを見つけるたびにそこへ飛び込んで、生産者に「教えて下さい」とお願いしていました。最近知ったのですが、本当は、花作りは「隣が敵」という厳しい世界なのだそうです。でも、当時はとにかく誰かに習わないことには何も分かりませんでした。ずっと周りの方々に教えてもらいながらやってきて、ようやく少しずつ分かってきたところです。

私は生産だけでなく、直売所も担当しています。お店にいと自分たちが作っている花以外のこともよく聞かれます。本を買ったり、インターネットを見たりして、お客さんに聞かれたことに答えられるように勉強しています。今どんな花が好まれるのかもよくわかりますね。ガーデニング教室の講師なども頼まれます。年間を通して行事を組んでくださっていて、時にはクリスマスリースや、流行の「苔玉作り」なども指導してくださいと言われます。教えるためには私の方が勉強しなければならないのですが、ニーズに応えながらいろいろなことに挑戦するのは楽しみでもあります。

● こだわりのチキンをおいしく

インタビューは唐津市北波多の住宅地に建つ直売所「百姓屋」で行った。花苗が並ぶテラスの奥にはカフェスペースがあり、「ハーブチキンカレー」や「百姓屋ランチ」、ハーブティーなどが味わえる。使用するチキンはもちろん自社生産の「有明骨太鶏」。ローストチキンなどの加工品も販売する。

花苗のハウスと鶏舎があるのは、ここから少し離れた伊万里市の波多津町です。私たちが就農してからプロイラーの規模をさらに広げ、現在は当初の倍以上の32万羽ほどになっています。夫と、農業大学校で畜産を勉強した息子が一緒にやっています。鶏舎は全部で8棟あり、そのうち大きな鶏舎2棟は息子の名義で建てています。プロイラーは餌にこだわっていて、有明海産の牡蠣の殻を砕いて混ぜてあります。抗生物質や遺伝子組み換えの大豆などは一切入っていません。こんな餌を食べて育った「骨が太い健康なニワトリ」だから「有明骨太鶏」という銘柄なのです。県内の農協関係のスーパーや関東地区の生協などでしか買えません。



夫と息子が苦労して育てている無農薬鶏は、値段は少し高いのですが、品質には本当に自信を持っています。だからもっとみなさんに食べていただきたいくて、この直売所や加工品の「山ん鶏」シリーズを作りました。ランチで使用しているチキンは、私たちが飼っている鶏を一旦食肉処理に出して、それを再び買い戻したものです。また、「山ん鶏」のブランド名で販売しているローストチキンやスモークチキン、ソーセージは食肉加工のプロにお願いしています。召し上がったお客さんからは「この肉柔らかいね。どこで買えるの？」と、よく聞かれます。その一方、「チキンは安い」というイメージがあるようで、「チキンでこの値段ですか？」とも言われます。

● “みんなで家事”は夫の提案

農業を始めてから家事をみんなで分担するようになり、それが今もずっと続いています。洗濯物は手が空いている人が干します。お昼ごはんは先に帰った人が用意するので、ほとんど夫か息子が作り、娘たちの分まで用意して待っていてくれます。夜に私がいけない時も「何か自分たちで食べておくからいいよ」と言ってくれます。忙しいので自然と「自分たちのことは自分たちです」というスタイルになっています。これは子どもたちを導いてくれた夫のおかげです。

ある日の食卓で、「みんな同じように仕事で忙しいんだから、『男だから』とか言わないで、自分の茶碗は自分で洗おう！」と夫が言い出したのです。決して私からではないのですよ。初めの頃は子どもたちもジャンケンをして、負けた人が茶碗を洗うといった感じで遊び感覚でやっていました。でも、夫が自ら率先してやり始めたので、例えば息子が部活動をして夜の9時とか10時に帰って来ても、それから自分できちんとお弁当箱を洗うようになったのです。最初はやっぱり両親に「男がそんなことして」というようなところがありました。でも、だんだん父も自分で茶碗を洗うようになってきたのです。

休みの日はいつも「どこかへ遊びに連れて行ってもらいたいなあ」という雰囲気だった子どもたちも、中学・高校になると「自分たちも農作業を手伝いたい」と、意欲的になっていきました。そんな子どもたちのために、平成13年に「家族経営協定」を結びました。きちんと経営しているところを見せたかったし、しっかりしたルールを敷いてあげたかったのです。協定書作りは普段なかなか口にしないような将来の夢や希望を話し合うよい機会になりました。いつもやっていることを文書化しただけなのですが、家族みんなに見えるように、協定書は床の間に飾っています。



● “らくらく会”の誕生

私は会社に勤めていたことがあり、少しは経理を知っていたのですが、両親からプロイラーを継いだ時に「きちんと勉強しないとまずい」と思いました。そこで、農業改良普及センターで開催されていた「らくらく経営簿記講座」に通いました。結構難しかったですね。1年間勉強して、平成7年から何とか自分で税金の申告ができるようになりました。今ではパソコンを使って、自分で青色申告をしています。でも、講座に行き始めるまでは「どうしようかな」と迷っていました。農業改良普及センターはちょっと入りにくい印象があったからです。

農家で実際に帳面をつけているのは女性が多いのですが、経理の勉強会などに来るのは男性が多いです。きっと、案内などがみんな男性宛に届くからだと思いますが、ちょっと変ですよ。だから、女性と一緒に、農家同士でもっと気軽に教え合えるような仕組みを作りたいと思いました。そこで、「夫婦で一緒に勉強しよう」と、近くのいろんな農家の方に声を掛けたのです。10組くらいの夫婦が賛同してくれて、「らくらく会」が誕生しました。今では作物毎の部会などにも勉強会が広がっています。

「らくらく会」を立ち上げる時は、夫と一緒に農家を回ってくれました。もしも私だけだったら、なかなか話を聞いてもらえなかったかもしれません。スタートして会長を決めることになった時には、会長は夫に、という声が上がりました。でも、夫は「これはうちの妻がやりたかったことだから、できれば妻に会長をさせてほしい」と言ってくれました。頑張っている女性を応援してくれる人は農業改良普及センターにもたくさんいます。私だけの力で立ち上げるのは難しかったのではないかと考えています。

● 輝きながら農業をしたい



農業であんまり女性が頑張っていると、いろいろと横から引っ張られることがあります。私だけならともかく、「奥さんにあんなことさせて」と、夫まで非難されることもあります。それで落ち込んだこともありますが、夫は「出る杭は打たれるんだから、打たれないくらい出てみればいい」と励ましてくれました。こんなふうに私にいろんなことができるのは、夫の理解があるからです。やっぱり一緒に苦労してきたので、私がすることも「応援してやりたい」という気持ちがあるのではないかと思います。

私は農業をすごく魅力的な仕事だと思っていますが、若い人たちの中には魅力がよく分からないままやっている人も多いのです。だから、自分たちの作物をもっと上手にアピールして、いろんな楽しみを見つけてほしいですね。今、各地の「農山漁村女性グループ」などが後継者不足で減少している中で、伊万里地区では「畑の中のレストラン」などの交流活動が盛んで、若い人が少しずつ仲間に入ってくれています。すると、「なんだか面白そうだ」と、高齢の方も元気になって、相乗効果が生まれています。

先日、視察に来られた方から「娘さんたちまで就農しているのは珍しいですね。なぜでしょう？」と質問されました。「ずっとお母さんたちの背中を見ていたから」と答える娘の言葉を聞いて、嬉しかったですね。ハウスが水害に遭った時は「一所懸命に作っていても、こんなことがあるんだったらやっぱり農業はしたくないな」と言っていたこともあったのですよ。簿記の勉強を始めたばかりの頃、農作業にも勉強にも熱心な女性たちの姿を見て、「私もただ作物を作るだけじゃなくて、あんなふうに輝いていたい」と思いました。今度は私が後輩たちに農業の魅力を伝える番だと思っています。

インタビューを終えて

市丸さんは、農業の魅力、面白さをいきいきと語ってくださいました。夫の両親から引き継いだブロイラー飼育の規模を拡大し、花苗栽培も始め、軌道にのせていきました。お話から、農家がまさに経営者であることがよくわかりました。生産計画を立て、上手に育て、加工品も開発し、どのように売るか、にも創意工夫をこらしています。たとえばバンジーも、一度に全部市場に出すと、売れにくいし価格も下がってしまうので、種をまく時期をずらし、分けて作っています。しかも、花づくりは天候に左右され、消費者の好みもかわってくるので、自然や消費者の好みの流れに沿っていく必要があります。栽培している花の種類も60にもなるそうで、これらを商品になるように栽培し、スムーズに売るにはたいへんな計画性と才覚が必要でしょう。

また、ブロイラーも、無農薬で有明海の牡蠣殻を加えるなどエサにこだわり、「有明骨太鶏」という銘柄でブランド化し、これを使ったローストチキンなどの加工品もブランド化しています。品質に自信をもてる商品をつくり、市場で評価を得る。商品開発とブランド化に成功したといえるでしょう。商談会に参加するなどの努力が実を結んでいます。

子どもたちも農業に意欲を示してくれたので、「家族経営協定」を平成13年に作ったというのもすばらしいです。経営方針などやっていることを家族で話し合っただけで文書化したものですが、これを締結するに当たり、家族で将来の希望を語り、子も自分がどういう役割を果たすか考えることになりました。現に3人の子と一緒に農業に従事してくれているそうです。家族経営協定が子どもとの関係でも効果があることがわかります。

さらに、農業改良普及センターの協力も得て、近くの農家の女性を誘って「らくらく会」という経理の勉強会も立ち上げました。これは、農業経営を合理化するのに大いに役立っていると思われます。こうした知識を身につけることで、農家の女性が実力と自信をもつことにつながっていることでしょう。

事業を積極展開し、そのためにも新しいことにどんどんチャレンジされていることがわかります。勉強や試行錯誤が、たいへんだけども楽しいといった様子が伝わります。市丸さんが「畑の中のレストラン」などの活動を企画して、若い人が仲間に入ってくるというのも、わかるような気がします。

今、地域でいかに食べていける産業をつくるかというのが、我が国の重要な課題になっています。豊かな農地の広がる佐賀県において、農業で成功している市丸さんの「経営」は大いに参考になると思います。



注) 家族経営協定: 家族農業経営にたずさわる各世帯員が、意欲とやり甲斐を持って経営に参画できる魅力的な農業経営を目指し、経営方針や役割分担、家族みんなが働きやすい就業環境などについて、家族間の十分な話し合いに基づき、取り決めるもの。

[◀ 戻る](#)

[↑ このページの上へ](#)



 [アクセス・交通機関のご案内](#) ▶

 [お問い合わせ/ご意見・ご要望](#) ▶

アバンセ

佐賀県立男女共同参画センター・佐賀県立生涯学習センター

〒840-0815
佐賀県佐賀市天神三丁目2-11(どんどんの森内)
TEL:0952-26-0011 FAX:0952-25-5591

【指定管理者】[公益財団法人 佐賀県女性と生涯学習財団](#)

Copyright (C) 2011 Avance All rights reserved

開館時間

火曜～土曜日: 8時30分～22時00分
日曜・祝日: 8時30分～17時00分
(ホールは22時00分まで)

休館日

毎週月曜日(祝日も含む)
12月29日から翌年1月3日まで