

丹生川の野菜

Nyukawa no Yasai

語り手 若林定夫

聞き手 山本真紀

企画 高山市

取材日:令和5年11月15日

農業との関わり

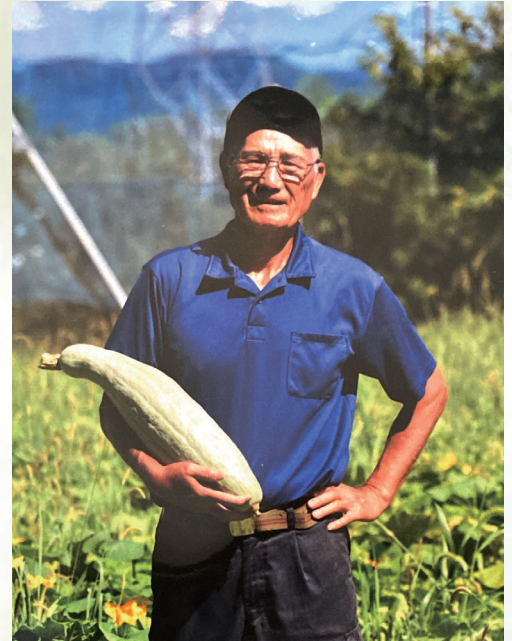
丹生川の坊方で生まれました。丹生川中学校を出て、県立飛騨実業高校農業科へ。そして、卒業した次の年から家で働いています。その頃、換金作物として、親父がイネと葉タバコのふたつを作っていました。坊方に100軒ほど農家があるうち、最盛期は、35軒くらいが葉タバコを作っておった。丹生川全体でもだいたい5分の1ほどは、葉タバコを作っておったんじゃない？ 元々、どうしても農業をやりたいわけでもないけど、うちの跡継ぎやで、両親とばあちゃんと4人で仕事をしておったな。じいちゃんは、俺が小学校のうちに72歳くらいで死んだが、ばあちゃんは、まめな人だったな。

農業科でも、専攻はイネで、野菜は授業の時にやるだけ。進路を決める時、学校の科長から「農業をやるには基盤も小さいし、役場なんか勤めたらどうや」って話があったんやけど、どうして農業をやるようになったかわからんな。1年は何の目的もなく、親父の言うことを聞いて仕事しておったレベル。1年の秋に2アールくらいの畑が空いておったので、白菜を作ったんやさな。見様見真似くらいのもんやな。技術があったわけでもないし。作った白菜を高山の親戚が欲しいって言わはるで、持って行ったら金がもらえました。今の時代と違って、遊ぶために金をとるなんて考え方は全然なかったな。18歳で卒業して23歳頃までは、ある金でいかに面白く遊ぶかっていう感じ。連れもそうやったし。で、白菜を作って2万円くらいもらいました。俺にすりゃ、でかい金だったな。そんで、これくらいもらえるなら、野菜っていうのは面白っていうことになって、次の年から、野菜もちょっと始めた。

けど、あくまでも、家のメインは葉タバコやもんで、その仕事はやっぱり、やらんならんわけよな。今思うと、葉タバコはえらい仕事やったな。だいぶん、きつもんでもできん仕事。タバコの木ってのは、高いやつは1メートル80センチから2メートルくらい高くなるんやさな。低くても1メートル50センチくらいある。品種によるけど、専売品やもんで品種を選べない。葉っぱも結構でかくて背丈も高いもんで、何もしんとちよっとした雨でも倒れるんやな。それで、倒れないように、根本に土を寄せる土寄せを3回くらいせんと駄目なんやよな。1回目は、わりと楽なんやけど、2回目からだんだん高くなるし、土の量も多くなる。そいつがやっぱり、えらかった。息せずに何メートル進めるかっていう話やさ。

チャレンジ!! 県営パイロット事業

23歳くらいの時、岐阜県で初めての農地開発になる県営パイロット事業っていうのがあったんや。山を開墾して農業をやろうって、画期的な事業な。法力、北方地区を中心に谷を堰き止めてロックフィル式のダムを作って、畑を作るという話がだいぶん前から持ち上がっておったが、そんなことしたって、銭をかけるだけだって、反対者も多かったのよな。うちの親父もそうだけど、借金っ



若林 定夫

昭和24年3月19日生

プロフィール

丹生川村立丹生川小学校・丹生川中学校卒業

県立斐太実業高校農業科卒業

同時に実家農業に就業、以来57年間皆勤

4Hクラブ、農協青年部で楽しく活躍

高冷地野菜を中心に米・花もちを交えた経営を65才で

長男に経営移譲し、現在月給生活

趣味:還暦野球・麻雀

ていうやつが大嫌い。この事業は、借金をしんならんもんでな。反対のむしろ旗が立って、始まりが遅れたんやな。その時は、米が一番銭になる時代やったで、全部、米を作る予定の開発事業やったが、ちょうど工事を始め、ブルドーザーが入った年に米を作るなって政策が出ました。

山なり開墾ってやつで、山の一番、表土の良い土を谷に埋める。干せるとガンガンに固くて、雨が降るとどろどろになる土が作り土のところも結構あった。今思うと、ようあんな所でみんな物を作ったなと思う。あとあと、結局、全部、自分でブルドーザーを入れて手直しせんならん。開発事業の後、畑を借りて1年ほど経ったら、地主が6反の畑1枚を買ってくれんかと話を持ってきたんやな。その時がうちとしては、一番の勝負。親父は大反対するし。金にすると、結構したんやさな。昭和51年くらいだったかな。結局、押されて6反を借金して買ったんや。100万円都合して、500万円借り入れ。1年の売り上げが、130万円しかなかった時やった。国の銭が借りれたけども、やっぱり返さんならんもんでな。農家としては、やっぱりえらかった。

その頃は、野菜は、高山の市場とかスーパーとかが買ってくれたな。高山のスーパーへは、月に1回、売り上げを現金でもらいに行ったんやさ。もらいに行くと、社長さんがいろんな話してくれはった。今、それだけ早い野菜を作る人はおらんと思うけど、2月に種まきをして、レタスは5月、白菜も5月の27日か28日頃には出荷をしたんやさ。その頃、勉強したのは、物のない時は、確実に値段が高いこと。今は、冬場でも胡瓜きゅうりやトマトもいくらでもあるけど、その頃はなかった。やっぱり、地の野菜っていうのが重宝がられた。そういう野菜を売ったお金も合わせて、年間120万から130万円くらいの売り上げ。それでも、基盤としては、うちの1町歩と買い取った6反で、葉タバコも増やせたんやさな。

21歳か22歳になった時、野菜の調子が良くなってきたもんで、葉タバコを止めんかって言ったんやけど、親父はまだもうちょっとやりたいって言ったんや。丹生川で一番最初に葉タバコの栽培をやったのは、親父だった。俺が野菜を始めた頃は、ちょうどその白菜やとか大根、赤かぶとかが、換金作物になった時代。出荷組合ができた時、俺は2年目くらいの時。出荷組合の流れは、自慢じゃないけど俺がよう知っとるな。その頃、坊方でも組合に入っとる人はそれなりにおったが、みんな年上。俺くらいの年代のものはそうおらんし、結局な、景気が良かったもんで、ええとこに勤めるところがいっぱいあった。そうやったもんで、家で農家をやる者がほとんどおらん。そういうわけで、出荷組合の役も「お前若いんやでやれ」ってことで、最初から関わってました。結構、いろいろ勉強をさせてもらったり、いろんなとこに連れて行ってもらったりしたな。



畑に実るかぼちゃ

「あのかぼちゃ」を特産品に

今年で「宿籬かぼちゃ」を作ってから、23年くらいになるんじゃない。去年20周年記念をやったけど、20周年はその前の年で、コロナで、祝いができなかったもんで、去年やったんや。「宿籬かぼちゃ」は、名前が付く前までは「あのかぼちゃ」って言われておったの。普通の丸いかぼちゃと違って、「あのか

ぼちゃ」は長細い形。「あのかぼちゃ」を食べると、もう他のかぼちゃは食べんってうほど美味かったんやさ。けども、他のかぼちゃも一緒に作っておるもんで、3年ほど経つと、種が混じってみんなラグビーボールみたいな形になってしまう。どうしても他の品種の親の種の方がきついもんで「あのかぼちゃ」がなかなか残らんやさ。けども、理屈のようわかる人は、「あのかぼちゃ」の種をきれいに採っておってござった。うちでも知った人から2度ほど種をもらってきてや、10年くらい作っとった。

今から20年前、丹生川の当時の村長が、トマトやほうれん草以外に気の利いた野菜はないかってことで、補助金を出して、いろんな物を試しておったんやさ。蕨わらびや小玉スイカとかいろんな品目のひとつに「あのかぼちゃ」もあったの。そんで「あのかぼちゃ」の種を持っておる人が、俺を含めて4人おって、200粒ずつ種を提供したのな。それを村が先導してサカタ種苗って大手の種苗会社に頼んで、大きさや形や味などの品質を安定させるために品種の固定を目指したんや。「あのかぼちゃ」は、大萱の真面目で几帳面な人をお願いして作ってもらった。作り方の指導については、サカタ種苗が来てくれたんや。秋、実ができるる。俺らも一緒に行って、かぼちゃを収穫して、どういう物が良いんやって考えると、俺らみたいな農家は、中身が一緒やとすれば、とにかく目方のつくものが良い。かぼちゃ、大根、芋なんてもんは、とにかく目方でいくらやもんでな。品種を固定させる栽培を3回くらい繰り返して、4系統だけ種を残したんやさ。やもんで、今、品質は、安定してます。

その頃、スーパーのバイヤーと付き合いがあったんやさ。何年も作っておって、味だけは絶対に大丈夫ってどえらい自信があるかぼちゃがあるで、買ってくれんかって話を持ちかけたんや。来年も再来年も作りたいって思える単価で買って欲しいって。北海道のかぼちゃの一番良いやつで1200円くらいの時やったんかな。「2000円くらいで買ってくりよ」ってお願いをしたんや。そしたら、そのバイヤーが、そんだけばかりならってことで、2000円って値がついたんやわ。種を撒く前の冬の間に、4人でいくらなら良かったんや話をしておった時、農家から地元の直売所に「あのかぼちゃ」が出たってことがあって、1本200円くらいやったんやと。「じゃ、あんた、来年、1本200円で1反も2反も作るか」って聞いたら、作らんって言う。500円ならどうやって聞いたら500円なら絶対作るって言うのいな。ちょっと大きめの良いやつなら、1箱に4本入るとだいたい10キロなんよ。そりゃ、2000円なら良いって話になったんやさ。結局4人で、1町歩作ったんやさ。天気が良くて、とても前に買ってもらったスーパーだけでは売れんほどできた。確か、岐阜の市場やったと思うんやけど、そこへも出したんやさ。そこもちゃんと交渉しに行って、あんたたちも2000円で買ってくれて。で、大きいやつも小さいやつもあるけど、とにかく10キロで2000円という話って決まったんやわ。何ケースくらいできたか忘れたけど、全部2000円以上やった。そしたら、その時、農協で担当をやっておったやつが「かぼちゃを高こ売ったそうやで、俺にも作らせてくれて人がおるんやが、どうする」って言ってきたんやさ。そんなに何十人もおると思わんもんで「そりゃ、一緒になって作った方が良いんやないの」って、研究会を立ち上げた。農協も応援してくれて、集めてみたら90人。種は、



宿儺かぼちゃ

十分採れるって話やったもんで大丈夫やが、かなりセールスをせんならんかった。農協とか全農がだいぶん努力してくれて、それ以来1回も2000円をきったことがない。

一度、小さいやつ売れが悪うて、大きいやつで2200円なら、小さいやつは、1500円やって話になりかけてましたが、農協の担当者と、「かぼちゃは、ほかってもいいで、2000円以下って所には、絶対に送るな」って話をしたんやさ。とにかくどんな安いやつでも2000円で売らんと駄目やっていうのが、俺の信念やったな。あいつは、物が悪かった、あいつは小さかったってことで値段をだんだん下げていけるもんでな。極端に高くなるのは良いけど、最低の価格だけは、決めるようにせんかっていうことでむかった。おかげさんで今は3000円越しとる。今年は平均で、3300円ほど。でもな、全然儲からんの。面積当たり、金にならんの。雨が多いとよう腐るかぼちゃなんやさ。ここは、長野の倍、雨が降るのいな。長野は1000ミリならここは2000ミリ。6月、7月にとんでもなく雨が降ると腐ってまうんやさ。そういうことがあるもんで、儲からんのやさ。今は、腐ったやつでも全部集荷して、腐ったところを取ってペーストを作っとるんやさ。

サカタ種苗からくる種は、純種やで、そいつからとった種で十分、同じかぼちゃができるんやさな。だもんで、そいつをできんようにするために違うかぼちゃと混植をするんやわ。けれども、その混植の品種がうまく売れんのな。来年からは、そっちの方も新しい品種を入れたいんや。今、その研修会をやったばかり。研修会は、座学が1回、現場の研修も年に1回やるけれども、新しい人がおらん。何年も作ったメンバーしかおらんのよ。

トマト農家の工夫

丹生川もな、130人トマト農家がおって、そのうち3分の1くらいは1反あたり5、6トンほどしか採れんのや。5、6トンでは、生活ができんのよ。そうなると楽しくないはずなんよ。たくさん採る人の中には、そういう人たちを見ておって「あいつら、やれってことをやらんで、ああいう風になっておるんや」って言う人もおる。やらんらんことをやらずにおるで確かにそうなんよ。手間が2人しかなくて、2反が栽培の限度なのに3反作っておったりな。そうでなくても人手が足らん時期があるのよ。それは、8月の半ばから9月の半ばまで。その時に人を都合できれば、5、6トンの農家も10月でもあははって笑ってトマトが採れるんやって。そんな時だけ人手が必要なんよ。

組織が立てておる目標は、1反に8トンから10トンくらいの収穫量なんやさ。あまり採れん人も研修会に来ると、たくさん採れる人と同じ輪になるのよ。そうなると、こうやってトマトを作りましようって誰かが説明するでしょ。そうすると質問が出るけれど、5、6トンの人たちが理解できん内容が多い。俺は「目標を8トンに置く人と12トンに置く人を分けて研修会をやらんか」って言ったことがあるけれど、別々にするのはよくないって言われたんやさ。たくさんトマトを採る人の中には、難しい品種を作りたい人もおって、それに生きがいを感じとる農家もおるわけやな。しかし、俺が思うのは、農家は、金がとれて楽しく農業をやれんと何にもならん。金が取れば生活ももっと楽しく



宿儺かぼちゃの畑

なるし、農業も楽しくなるし、人に自慢したくなる。そうやもんで、そういう人たちを楽しくするために、トマトの品種を変えたらって言ったの。美味しくなくても良いから、収量が採れてあとは、農協と全農でその人たちのトマトだけでも高こう売る努力をしてもらえれば良いんや。はなから、美味くないやつは高こうないって言うけど、今、そういう時代じゃないもん。初めは「桃太郎」って品種と比べて、全然、味が美味くないって評判だったが、試食会を何回もやっておると、そうではないのよな。やっぱ、そういう先入観を持ってしまつてるんやな。

「桃太郎」ってトマトの名前を聞いたことあるやろ。初代の「桃太郎」をタキイ種苗が開発したけど、作りにくいトマトやったの。その次のは作りやすいトマトだが「桃太郎」って名前が付いとらんかったの。「桃太郎」と全然違うやつを掛け合わせたで、違う名前ですり出そうとしたら、大阪の市場が「今やっど、トマトは「桃太郎」って売れ出したところやで、親が何であろうと「桃太郎〇〇」にせんと駄目や」って言うの。それで「桃太郎ファースト」って名前にしたのよ。この桃太郎は、前にこちらへんで作っておった品種と比べると、どえらい美味くて作りやすくて、秀品率も高かったけど、今の品種と比べると、作りにくい。今の品種は本当に作りやすくて、その品種に変えただけで、8トン採らん人がおらんようになってまったのよ。そりゃ、本当にトマト農家全体の底上げとしては、特級品のアイデア。今は、「麗月」って品種を作つとるよ。

株式会社設立といろいろな工夫

「株式会社宿儺さま」は、行政と農協が指導してくださって、「両面宿儺」っていう商標を管理する株式会社を設立したんや。「両面宿儺」のふたつの商標を持っておるんやさな。赤字でも黒字でも毎年、いくらかの法人税を払わんならん。最低、その分くらいは、稼がんと。それで「宿儺かぼちゃ」のペーストを作るようになった。初めはペーストが欲しいという会社が出てきたもんで、売れるだけ作っておったんやけど、そこでもペーストを売るようになったんやな。そしたら、今までは、ペーストを作る分しか悪いものを集めなんだが、全員の分を集めて作るようになったんや。今、ペーストは、おぞい品物だけじゃ間に合わん。小さい物は、すぐにペーストにすると駄目やけど、しばらく置くとみんな甘くなるんや。それともうひとつは、焼酎。焼酎が1本売れると、酒造会社からバックマージンが来るのもありがたいな。

去年からふるさと納税の返礼品に「宿儺かぼちゃ」や焼酎を加えさせてもらったんや。そういうことをするのが大好きなやつがその辺に住んでおって、自分の作ったトマトも返礼品に出しておるんやさ。そいつと話しとるには、お前も十分手数料がもらえるようにせんと続かんって。去年よりはだいぶ増えた。その他に「宿儺かぼちゃ」の直売もしとる。ファーマーズマーケットとかドライブインとか、都会のレストランとか。まあ、そんなことをして、法人税を払とります。

ちょっと前は、モスバーガーとコラボしたな。これは、一生に1回のもんやな。その前は、「ぴよりん」とコラボ。「どっちも良い宣伝になりましたね」って、言ってくれるけど、「ぴよりん」を食ったもんが「宿儺かぼちゃ」を買うわけじゃ

ないのよな。次は、違う「ぴよりん」を食うだけで。たまたま期間限定に選ばれただけ。

会社としては、作ってもらったペーストを売るだけやな。瑞浪の会社が「あのかぼちゃ」が美味って話やって、わざわざ農協まで来て、味を確かめて、そいつで、鬼饅頭を作ったんやさ。国産、できれば県内の材料で健康に優しい物しか作らないって会社やったな。地元の洋菓子店のプリンは、一時より下がったんであらずけど、通販サイトで1位をずっととっておって、あいつでだいぶん宣伝してもらえたと思う。やっぱり、自分たちの力だけでは何もできんな、本当。業者の人やとかそういう人たちのおかげ。

いかんせん「宿儺かぼちゃ」を作る量が減ってきてるので、増やす方策が必要やな。作る人が減って来るとし、作付面積も減って来ると。だいたい歳が多いもんで、力も気力もなくなってきてるもんでな。なんかどっかで、強烈なパンチが無いと、具合悪いんでないかな。

来年、混植するかぼちゃは、管理を一切せずに作れるかぼちゃなんやさ。植えてほとんどつるが伸びずに2つか3つかぼちゃがなるのよ。今まで1列に植えておったやつが4列やで、場所をとらん。植えたら、消毒を2、3回するだけで、あとは「かまうな」って。こりゃ、まだ味のことはわからんけど、今、美味くないかぼちゃなんてないはずやし。来年はそんだけ増えんかもしれんけど、再来年は日本中でどえらい増えるんでないかと思う。農家にとって条件的にすごい良いもん。採れ過ぎたりしてな。植えて消毒だけ何回かして、つるがうなってまって、拾ってきて出荷するだけやな。

以前「宿儺かぼちゃ」も土がこびりついて下が汚れておるやつだけ軍手で払って出荷したんやさ。そしたら2年目くらいに市場から「あんたたちのかぼちゃは栽培でない」って言われたの。会員は、そんな時100人越しておったかな。そしたら、いろんな意見が出たのよ。もうちょっときれいにして、もうちょっと手入れをした方が良いんでないかって。俺は大反対やったのよ。一番最初から作っていた者は大反対やった。手入れをせんでもいい。畑に入らんでいいで、かぼちゃが良いんやって言うてるんやでな。もったぎょうさん採ろうと芯を止めることで腐りかける。そりゃそうやな、雨が降るでその前に脇芽をとらんならんって言って作業して、その後から雨が降って、そこから腐りが入るんやな。去年くらいから、手入れをせんにしんかって言うんやけど、なかなか。一回、手入れする癖の付いたもんは変えれんな。で、今度は手入れのできないかぼちゃ。世話をすると必ず駄目になるかぼちゃを作るつもりや。

心配なこと

うちの主流は、トマト、ほうれん草。長男がトマト、三男がほうれん草。長男が頭で、所帯も65歳で全部渡してしまとる。渡すときの条件は、金銭的にも労力的にも負担はかけんで、好きなことをやらしてくれってこと。そうやもんで、作っておる品目がいっぱいある。若い頃の野菜づくりが、白菜、レタス、ニンジン、キャベツ、^{きゅうり}胡瓜、^{なす}茄子、ピーマンだった。ピーマンにもかっこいい名前付けとるんやよ。「乗鞍高原ピーマン」とか。後継ぎがおるでありがたいけど、いいことばかりでもないんやさな。子どもがやると、自分が見切りつ

けて楽できんようになってしまう。ちょっと難しいとこなんやけど。

農業をやっている、何が良かったかって、ひとつだけ思い当たるのは、冬は絶対に仕事をしないで、基本的に自由にする。ただ32歳の時に高山のやつとふたりで花餅を始めたらやめれんようになった。でも、正月過ぎたら仕事はやりたくないで、花餅も12月いっぱいまでしかやらん。1月1日から2月の20日くらいまでは、本当に何にもやらん。

今一番の心配は人手やな。省力できそうな機械なんかも入れとるけど、トマトの収穫なんかは、まだロボットが無いんやさ。トマトの収穫は、手がかかります。ぼわれて収穫するのは、人手が足らんってことやもんで、やっぱり、今現在、儲かっておるような品目でも人がおってできあがっておるものについては、ちょっと考えていかんならん。ほうれん草もそうなんやけど、パートさんを20人くらい使って、ちょっとした中古車センターくらい車が停まっておる農家がいっぱいあるな。人さえ集めれば、ほうれん草は儲かるってずっとやってきたけど、今は、パートも正規の従業員も労働条件を考えるようになった。そうやもんで、今まで多少きつくても我慢して仕事できた人たちもだんだん我慢できんようになる。今まで我慢できとったのになんでできんようになったのよって言ったところで、ちょっと違うんやさ。

俺も一生懸命にやってきたけど、もういつ辞めてもいい年になってきた。今、息子は40代。俺らの時も10年後はどうなるかわからなんだけど、10年先は追い風で上がっていくだろうって思えた時代。だが、今はそうじゃない。「手間がなければ人を頼めばいいんやねけ」って思っておったけど、手間がなくても人を頼めん時代になってくる。そう考えると、思うような経営はなかなかしにくい時代かもしれん。

もうひとつの心配は、荒廃地がだんだん増えてきたこと。そりゃ、山に近いところとか三角の田んぼや畑とか、傾斜の強いところとかから荒れていくんやけども、そういう荒れたところがどんどん増えてくると、やる気がだんだんなくなってくる。トマトやほうれん草を作らんくなったハウスとかあるにけな。3年そのまま放置するとなかなかそれを元に戻して物を作るのは難しいのよ。荒れた農地が出てくると農地も荒廃するけど、一生懸命に農業をやっておるもの心まで荒廃してしまうで、なんとかいい案があるといいなと思う。行政も農協もいろいろやってはおるんやぜ。法人を作って、みんなが作らん田んぼを受けてやってくれとるんやわ。そういう面積も結構あるんやわ。

楽しいのが基本

そりゃ、かっこいいことを言えば「食べることは、人間の基本なんやで、その主役に立っておる思いで、農業をやってもらいたい」っていうのが良いのかもしれん。けども、やっぱりどんな仕事でも、食うための部分が8割だとしても、2割くらいは、自信を持ったり、誇りを持てる部分を農業の中で残しておかんと、いつまでも銭だけのために働かんらんことになってしまう。そのためには、やっぱり努力やな。流れに乗らずに自分の個性ばかり強調しておると、人と協調できん。ここが名古屋とか都心に近くてよ、自分の作った物が、自分でいくらでも売れる、ちょっと甲斐性出せば売れるってことは違うもん

でな。やっぱり農業は、団体戦なんやで。今、トマトやほうれん草の押しも押されぬ産地になりつつあるのは、団体戦のおかげやで。行政も農協も農家もスクラム組んでやってきたのおかげやと思う。そいつが崩れないようにせんとな。地元だけで消費する量なんて知れとるんやで。ここは、日本で東京に行くのに一番遠い地域、日本の秘境やさ。そいつをやや逆手にとって観光地になって、すごいよな。

おかげさんで、自分としては、楽しい百姓をやれたので、息子たちもそれなりに楽しい百姓をやってくれば、うちとして上等やと思うな。やっぱり、楽しいってのが基本やな。