

2023年8月31日～9月4日

雫石町 インターンシップ 活動報告（文書）

横浜国立大学都市科学部都市社会共生学科2年
上床穂乃香 藏重光希 石井夏帆

目次

- 1, はじめに 1 ページ
- 2, 活動報告 2 ページ
- 3, インターンシップを通して感じたこと、学んだこと及びこれからがんばりたいこと 4 ページ
- 4, 雫石町のみなさんへ 9 ページ

1, はじめに

私たち3人は横浜国立大学の授業の一環として位置づけられる地域課題実習 学生公募型プロジェクトの1つのアグリッジプロジェクトに所属している。アグリッジプロジェクトの簡単な説明を書く。アグリッジプロジェクト¹とは2017年から「農業による地域活性化」を理念として活動している団体だ。活動については多様で、大きく分けて4部門ある。実践的に畑を管理しながら野菜の栽培・販売を行う Agrink 部門やフードロスとなってしまう食材を活かす商品開発を行う商品開発部門など色々なことに着手しており、2023年度は20名の学生が活動している。アグリッジプロジェクトの先輩の紹介で農業体験や地方移住等が学べる雫石町でのインターンシップを知り、参加した。

インターンシップに参加した理由

(上床穂乃香)

偶然、大学で所属するアグリッジという団体を通して、雫石町のインターンシップのお知らせを見たことが直接のきっかけです。農業体験や職業体験など多様なプログラム内容があり、様々な経験をすることができるのではないかと期待するとともに、もともと興味のあることが一つに定まっていなかった私にとって、最適なプログラムだと考えました。また、雫石町が観光と農業に力をいれた町であることも魅力に感じました。

(藏重光希)

私は、出身が山口県で祖父母は兼業農業をしていた。しかし、祖父母は3年前に年齢やお金にならないという理由で農業をやめ始めていた。農業を始めとする第一次産業は生きていく上で欠かせない産業なのにもかかわらず、現代日本ではどんどん減少している。平成12年の国勢調査のデータでは第一次産業に従事する就業者の割合が5%となっている²。この生きていくために必要だが日本ではどんどん自給率が下がり、第一次産業に従事する人が

¹アグリッジプロジェクト HP <https://agridge-chiiki-kasseika.localinfo.jp/> (9月3日閲覧)

² 総務省統計局 <https://www.stat.go.jp/data/kokusei/2000/kihon2/00/03.html> (9月1日閲覧)

減っているということに矛盾とどうしようもできない憤りを感じていた。第一次産業の盛んな雫石町でのインターンシップを通して実際に農業が間近にあったり農業を仕事にしている方々のお話を聞き、お仕事を体験させていただいたりすることで私が憤りを感じていた問題を具体的に解決する糸口が見つかるのではないかと考えて参加した。

(石井夏帆)

・雫石という地元とも大学周辺とも違った地域で、農業やそこに住まう人々の暮らし、行事の運営などを学んでアグリッジプロジェクトへと還元する。

・将来、地方への移住を視野にいれているので、今回のインターンで「地方移住」の雰囲気を知りたい。また、実際に移住をした方々から、移住生活についてお聞きし、移住検討の際の材料にしたい。

2. 活動報告

○小岩井農場 (8/31) (案内：土橋さん)

小岩井農場重要文化財ギャラリーにて、小岩井農場の歴史を学んだ。小岩井の名前の由来(小岩井農場の創業者三人 小野、岩崎、井上 の頭文字から来ている)や、岩崎久彌さんの理念について知った。その後、有形文化財に登録されている1号牛舎から3号牛舎までを見学した。

○グリズファーム(9/1 2日目午前)

グリズファームは多くの野菜を有機栽培で育てている農家さんであり産直レストランである現場を見学・体験した。実際に収穫のために私たちも畑に同行した。自分で使う野菜はできるだけ自給自足したいとおっしゃっていて、畑では本当にたくさんの野菜が栽培されていた。独学で農業を始めたがとことん美味しいものを追求して現在まで農家やレストランを続けてこられたそうだ。

○グランドセイコースタジオ (9/1 2日目午後)

・会社説明

・製作の様子を見学(米粒よりも小さなねじを実際に見るなど、職人さんの技術の高さを学んだ。)

・ボールペンづくり(ボールペンの中に時計の部品を入れた。)

見学中には、岩手県の伝統工芸である岩谷堂筆筒の技術が活かされた作業台や職人さんが疲れたときに目をいやす岩手山の景色、自然と調和するためのインセクトホテル、ピオトープなどを目にした。これらから、グランドセイコースタジオは、雫石という土地と密接なつながりを持って存在していることが分かった。また、このような環境が整えられているから

こそ、職人さんが力を十分に発揮できると考えた。

○移住者交流会(9/2 3日目午前)

参加者の皆さん(移住者の方々、役場の方々)と合流してから、エネルギープロダクツのハウスでミニトマトを収穫し、その後エネルギープロダクツの高橋さんからエネルギープロダクツと七ツ森交流センターの説明を受けた。後半は参加者の皆さんと2チームに別れ、ミニトマトを使った料理を作った。3品:デザート(ミニトマトのコンポート)・サラダ、メイン(鶏肉のトマト煮込みのパスタ)。調理中、皆さんと七ツ森交流センターで開くカフェのコンセプト、メニュー案を出し合って意見交換をした。皆さん様々なアイデアを持っていて、案は尽きることがなかった。最終的にでた意見のメモが書かれた付箋は、「こんなカフェあったら絶対行ってみたい!」と思うような案でいっぱいだった。

○道の駅あねっこ(9/2 3日目午後)

3人それぞれ違う現場に参加して職業体験を行った。具体的にはお土産を売っている売店、レストラン、温泉受付にてそれぞれ異なる仕事を体験した。私(藏重)は温泉受付の現場に入らせていただいて、フロントの方々の手管理でお客様に快適にすごしていただけるようなロッカーの配置・配慮を学び、人の手のかかったおもてなしの心を学んだ。

○軽トラ市(9/3 4日目午前)

・iwate WAKODO さんの販売のお手伝い(生/干ししいたけ、ねぎ、なす、お花を販売していた。)

・お話を聞いた(野菜栽培や販売などについての農業経営や、畜産経営などについて様々なためになるお話を聞くことができた。)

・軽トラ市見学(フルーツサンドや鹿メンチを食べて、とてもおいしかった。)

豊富な種類の商品を販売する軽トラや、地元の方々の交流を目にするとともに、iwate WAKODO さんが販売方法を工夫していたり、消費者の方の反応を対面で知る機会としていたりする話を聞いて、軽トラ市は出店する側の人にとっても新たな挑戦の場となっていることが分かった。

○サイクリング(9/3 4日目午後)

電動アシスト自転車で、雫石駅から「まんま」→「チーズ工房」→「小岩井農場」を巡った。出発が13時ごろだったため行き道は少し暑かったが、雫石の新鮮な乳製品と景色に癒された。特に、帰り道は気温が下がり、下り坂であったこともあって、小岩井農場周辺や田んぼの景色を十分に楽しむことができた。

○番外編

町内の飲食店での食事を紹介。初日、雫石に到着後初めての食事は駅前の「いしや食堂」でのラーメン。私は夏限定の松前漬けのはいった冷やしラーメン、二人はよしゃれラーメンという雫石産の山菜が入ったラーメンを食べていた。また、道の駅あねっこでは雫石牛入のメンチカツとハンバーグを食べた。とても大きくて食べごたえがあった。どれもおいしかった。

・自炊

今回のインターンシップでは、朝ごはんは2日目と4日目での夜ご飯を自分たちで用意した。インターン中、本当にたくさんの野菜を頂いたため、毎日たっぷりの野菜を使って料理をした。野菜は全部新鮮でほんとうに美味しかった。今回は2日目の朝ごはんはと4日目の夜ご飯のメニューをご紹介します。

2日目の朝ごはん：がんずき、岩泉のヨーグルト、ミニトマト

4日目の夜ごはん：ナスのステーキ小岩井農場のチーズかけ、きくらげの卵炒め、きゅうりとナスの味噌汁、雫石わさびソーセージ、お米は銀河のしずく、万願寺とうがらし焼き
ナスは5種類ほど食べた。全部美味しかったが、わたしたちのお気に入りにはローザビアンカという松の実で購入したナス。がんずきは初めて食べたが、むっちりとしていて食べごたえがあって、とても美味しかった。

3、インターンシップを通して感じたこと、学んだこと及びこれからがんばりたいこと

〈これからの観光と場所づくりでの学び〉（上床穂乃香）

私は、大学のゼミで観光や場所づくりについて学んでいるため、その視点を持ってインターンに参加した。

観光のまちとしての雫石の魅力は、また来たくなる町であることだと感じた。田んぼや岩手山の風景に癒されたときや、野菜やジェラートなど新鮮な物を食べたときなど、実習中に何度も「再度訪れて景色や食べ物に癒されたい」と思うことがあったからである。このように思うことができるのは、雫石が観光とともに農業の町でもあり、観光にかかわる人やものが無理をしていないからだといふことがインターンを通して気づいた。例えば、2日目のグリズファームの江崎さんは、自分で育てた野菜のみでレストランを経営しており、観光資源となる魅力的な食を、自分の手の届く範囲内で提供していた。また、田んぼの風景や町の心地よい静けさなど、実際に訪れたからこそ感じられる魅力が豊富であることも、雫石が人を惹きつける理由の一つだと感じた。しかし、反対に雫石を訪れたことがない人にその魅力を知ってもらうには、訪れてもらうきっかけとなる情報発信での工夫が必要となると考えた。大学のゼミでは、人口減少が進む島の観光などについて学んでいる。雫石町で得た視点をもって、これからの観光業について学びを深めたい。

場所づくりについては、コンセプトや集まる目的などがあつたほうが集まりやすく、交流しやすいことを学んだ。継続的に人が集まる場所を作るためにも、コンセプトや目的が明確化されているべきだと感じた。雫石町の移住者交流会では、「料理を作る」という目的、

しずく×CANでは、「町の人と本を共有する」という目的があり、それらによって、参加者同士の交流が促進されているように感じた。さらに軽トラ市では、来訪者だけでなく出店者にも販売以外の目的があった。4日目に私たちが販売に参加させていただいた iwate WAKODO さんは、軽トラ市を、対面販売を通して消費者の方と関わりその反応を知る場や、グループ内の他のメンバーとの情報共有の場としていた。また、販売方法を工夫する新たなチャレンジをする機会にもしていた。軽トラ市は、定期的を開催することができていて、多くの人を訪れるイベントとなっているが、それは軽トラを出すというコンセプトがしっかりあり、出店者が目的をもって参加しているからだと考えた。このように、目的やコンセプトが土台にしっかりとあることは、人を惹きつけ、参加者を活動しやすくすることを学んだ。私は、大学の授業で大学内に誰でも居られる場所づくりについて学んでいる。現段階では、屋台やいすを置いて主にフリーコーヒー（無料でコーヒーを配る）のみを行っている状況で、まだまだあまり人が集まらない。立ち寄り人にとって、滞在する理由となるようなことを考えていきたいと雫石のインターンシップを通して感じた。

〈自分の興味、関心について〉

私は、観光や場所づくりについて大学で学んでいる。それと同時に、農業や地域と関わることなどこれらの他にも様々な方向への関心がある。インターンシップ参加前までは、どれか一つに関心を絞ったほうが良いのではないかと考えていた。しかし、雫石町のインターンシップで、移住してきた人などのお話を聞いたり、様々な職業体験をしたりして、自分の興味の幅、生活の可能性を狭めなくてよいということに気づいた。インターンシップで関わった人は、それぞれ様々なことにチャレンジして、自分の可能性を大事にしていたからである。特に、3日目の移住者交流会で参加者の方々とお話をしたことや、4日目の軽トラ市で iwate WAKODO さんのお話を聞いたことが、そのように思える後押しとなった。インターンシップを通して、私は今ある自分の興味をそのまま大事にしても良いのではないかと考えるようになった。これからの大学での学びや活動では、興味の幅を狭めず、ささいな事であっても自分の関心を大切に将来の選択肢を増やしていきたい。

〈雫石の産業から見た付加価値創出の重要性〉（藏重光希）

グリズファームの江崎さんのお話で「自然の中で暮らして自然から得たものを食べる」という言葉が特に印象に残っていて、私にとって理想の生き方を言語化してもらったように感じた。もともと第一次産業がとても重要で残していくべきだとは考えていたが人生観や職業観としてはっきりしていなかったことが明確になった。グリズファームさんのように農家と産直レストランの兼業や軽トラ市でお話を聞いた櫻田さんのように農家をしながらビジネスとして株式会社さくらだファームを運営していくという視点を学べたことは特に貴重な経験だった。

また、インターンシップ全体を通してこれまで抱えてきた純粋な野菜栽培への興味だけではなく、生計をたてるために経営するという視点を学んだ。具体的には付加価値を付けることによって消費者にとっての価値のふくらみを作ることの大切さを実感した。今回見学に行かせていただいた場所では最高品質であることの上に付加価値があることで確実に「選ばれている」という商売・職業として成立させることの重要性を学んだ。野菜と関係ないことではランドセイコーでは職人さんの手仕事という手間の付加価値、小岩井農場では「観光した・実際に訪れた自分と関係性のある農場」という付加価値があると考えた。そしてグリズファームさんは、有機栽培、産直レストランであること、自家製料理・調味料のバリエーションの豊富さがあり、iwate WAKODOさんは若手農家であることや持ち寄ることによって実現する同じブース内で販売するものの種類の豊富さなどを売りにしていた。これを基に考えると、アグリッジプロジェクトで農業をやっていることについて、大学生が作って売っていること、横浜で栽培していること、「女性が生産し販売すること」も時には重要なアドバンテージとなることを知った。

そして作った付加価値の見せ方を工夫して的確にお客さんに伝えるということの大切さも学んだ。軽トラ市でお話を聞かせていただいたさくらだファームの櫻田さんを始めとするWAKODOの方々から商品のパッケージ、食材の大きさ等商品自体の見せ方だけでなく、WAKODO オリジナルのポロシャツを作って販売に立つ人たちが着て、チームとして販売していることのアピールも付加価値を伝える重要な手段だ。また、お客さんと会話をしてお客さんへの購買知識の周知によって「お客さんを育てる」という視点、繋がりから生まれる付加価値による購買意欲という「繋がり」に着目した付加価値も有効なものだと学んだ。食品・食材を買うときに、無関係の人より知っている人、縁のある地域の人から買う方が安全安心で買いたくなるという付加価値はお客さんと話し、関係性を作っていくことによって生まれる。私は、アグリッジプロジェクトでの野菜や商品を販売する活動では販売している瞬間的な場における販売者・消費者の関係としかとらえていなかった。会話で関係性を築いたお客さんにまた来てもらって買ってもらうという持続する繋がりが商売において大切なのだと学び、今後は会話の内容も持続させていけるような方向性に変えていこうと考えている。そして、アグリッジプロジェクトにおいても社会人になって仕事をするようになった時にも付加価値を分かりやすく創出し確実に伝えることを意識していこうと考えている。

これまでの自分の中にあった第一次産業は儲からず生活していけないと携わる人が減少していくイメージから変わり、第一次産業を実際に仕事にすることへの希望を感じ、より具体的に将来的に職として農業を続けていくことをイメージ・考えることができた。この職業観の変化は今回のインターンシップでの大きな学びとなった。

また、4泊5日での生活や職業体験で感じたこと・見かけたことから地域性や繋がりの大切さを感じた。見学や職業体験をさせていただいた場所では素敵な繋がりが多くあった。具体的には軽トラ市でお話を聞いた iwate WAKODOさんのように若手農家の繋がりでチームを組んで協力していたり道の駅あねっこで見た『めんこい湯めぐり』（県内や近隣の温

泉をまとめて紹介する冊子)があつたりと社会現象としてどんどん人と人との繋がりが希薄になっていく中でも人と共に協力して生きることの重要性を体感して学んだ。人と人との繋がりによって生きやすさに繋がるということに加えて「繋がり」がより大きな付加価値になることへの可能性を感じた。

〈雫石の野菜産業と移住者視点からみる雫石〉(石井夏帆)

① 野菜産業の良さ

実際に産直などで野菜を購入した際に感じた雫石の野菜産業の良い点は、売っている野菜の種類が豊富な点である。野菜を選ぶのも楽しいし、味に関しても飽きがなかなかなくて楽しい。今回、雫石に滞在中、夜ご飯にナスを5種類ほど一度に焼いてナスステーキにして食べたが、まったく飽きることなく、味の違いを楽しみながら食べることができた。こうした野菜産業の形は、例えば孺恋村のキャベツといったように、一つの野菜が特産品として強く押し出されている場所ではなかなかできないことのように思うので、こうした特定の野菜に縛られることなく、各々の農家が好きに育てたたくさんの種類の野菜が店頭に並ぶ雫石の産直の様子が、今後も変わらなければいいと思う。それから、わたしたちの食べた野菜の半数ほどは、誰が育てたのかわかっている野菜だった。食べる時、その人の顔を思い浮かべると更に美味しくなる。生産者の顔がわかる、どういう育てられ方をしたのか想像がつく野菜というのは心から美味しいのだと思った。

② 移住者視点から考える雫石町

東京生まれ東京育ちで、地方移住をしてみたい私は、「この町に移住するメリット・デメリット」という観点からこの町を観察した。その結果わかったのは、雫石が他の地方と比べて、移住者に優しい町であるということである。以下、いくつかピックアップした良い点である。

・移住者同士のコミュニティ、交流の場が充実(例:七ツ森交流センターでのイベント)
七ツ森交流センターでの移住者交流会の際、思ったのは移住者関連のイベントのポスターが壁にたくさん貼られているな、ということだった。町のインスタをみても、多くのイベントの告知をしていた。写真を見ると一定数の人が参加している様子だったので、雫石は移住者交流の場を作るのに積極的なのだな、と良い印象を受けた。よく、地方の町では「町を盛り上げるイベント」にばかり力を入れて、「移住者のためのイベント」というものが手薄になる事例が多いな、と大学のまちづくりの授業を受けていて感じていたため、雫石町はこのまま移住者同士の交流イベントをコンスタントに続けてほしいと思った。

・盛岡と近接した立地(生活基盤、インフラ、雇用機会の脆弱さを補う)
雫石に移住する時のデメリットを伺ったところ、「病院などのインフラ、生活基盤を担うものの少なさ」が挙げられた。しかし、「盛岡まで出てしまえばなんとかなる」とも仰っている

た。大きな町が車で20-30分の距離にあることは、それだけでかなりのアドバンテージだといえる。また、雫石に住み、盛岡まで出勤しているという人も一定数いることがわかった。もちろん、雫石での雇用機会が増えることに越したことはないが、大きな雇用の場である盛岡が通勤範囲内にあることは雫石の強みである。

・町外部（岩手沿岸、仙台）からも出店がある軽トラ市

軽トラ市で感じたのは、雫石町の催しでありながら、外に開かれた印象があるなということ。雫石のお店が出店しているだけではなく、同じ岩手の近接した町からの出店や、宮城からの出店があったからだと思う。移住者が移住の際不安に思うことの一つに、「地方の閉鎖的なコミュニティに馴染めるか」があると思うため、軽トラ市のように「閉ざされている」感のないイベントがあることは良い点である。もっと色々な場所（東北の他の場所、山形県など）から軽トラが来たら出店者同士の交流の輪が広がって良いかもしれない。

〈アグリッジへ活かす雫石での学びと、自分のしたいことについて〉

① アグリッジへの学び

前述のアグリッジプロジェクトにおいて、雫石で学んだ販売や栽培のノウハウを活かそうと考えている。WAKODO さんから受けたアドバイスをもとに主に二点、販売や栽培について、アグリッジで今後見直して行きたいことを挙げていく。

まず、栽培については、多くの種類の野菜を育てている山口さん（WAKODO メンバー）から大きく分けて2点アドバイスを頂いた。

1つ目に手入れの少ない野菜による負担の軽減。アグリッジプロジェクトでは現在、葉物野菜として小松菜、ほうれん草を育てている。こちらの野菜は春学期のうちでも四回種まきし、四回収穫と、メンバーにとってかなり負担の大きい野菜となっている。そのことを山口さんに伝えたところ、かわりに空芯菜を育てるという提案を頂いた。空芯菜は豆苗のような野菜で、一度種まきをしたら、収穫の際根本より少し上の部分を刈り取って収穫すると、しばらくしたらまた生えてくる野菜だそう。いままで考えることがなかったが、もっと育てるのが楽な野菜を色々試してみるのもいいかもしれない、と新たな視点を頂いた。そして、2つ目に受けた提案は、視覚的なインパクトのある野菜、珍しい野菜を育てること。そうした野菜を育てて出品することで、例えばマルシェなどに出店する際、お客さんの足を止める効果があるという。マルシェには何度か出店経験があり、今後も出店することは可能であるため、今後は目を引く野菜を店先に置くことを検討しようと思う。

販売については、同じく WAKODO のメンバーである櫻田さんからお話を伺った。アグリッジでの野菜の販路は、一部の地域のお店や、コミュニティハウスのみに限られている。大学の立地と収穫量から、狭い販路になってしまうのは仕方ないとどこか諦めていたが、販路は努力次第でどこまでも拡張できるとアドバイス頂いた。そして販路を再考したところ、周辺ドラッグストアやコンビニに「大学産直コーナー」を設置してみてはどうか、という意見が出た。面白い試みだと思うので、持ち帰って提案してみようと思う。

② 他者を「受け入れる」ということ

雫石町のみなさんは、どこぞの馬の骨ともしれない私達を本当に暖かく迎え入れてくださった。そのことが嬉しく、私は滞在中ずっとニコニコしていた。それは、ひとえに雫石の方々の心の広さ、他者を受け入れられるだけの心のスペースがあったからだと感じている。雫石の山々に囲まれた雄大な景色と広い空、のんびりと流れる時間も、心に余裕を作ってくれる要因なのかもしれない。また、私も誰かを受け入れられるだけ、心を広くしたいと感じた。高校生、大学生になって、「あなたは何をしたいのか？あなたのやりたいことを考えなさい」とたくさん問われてきて、自分が何をしたいのか、どう生きたいのか、そのことを考えて過ごしてきた。しかし、今回のインターンシップで、私のしたいことの中には「他者」がいて、他者のことを慮れるだけの心の余裕がない限り、本当に自分のしたいことなどできないのではないか、という結論に至った。自問自答ばかりしていたが、本当に眼を向けるべきは周囲の人だった。

4, 雫石町のみなさんへ（上床、石井、藏重より）

雫石町でのインターンシップは、とても内容の濃い5日間ですぐに過ぎてしまいました。どの体験も私たちにとっては新鮮で、雫石の野菜も風景もとても好きになり、お気に入りの場所ができました。この魅力をもっと多くの人に知ってもらうために、帰ったら友達や家族にたくさん魅力を発信したいと思います。まだまだ訪れきれない場所やもう一度訪れたい場所があり、夏以外の風景も見られていないため、また雫石町に来たいと思います。雫石町の魅力を感じ、このように思うことができたのは、インターンシップで私たちに関わってくださったみなさんのおかげです。貴重な体験を本当にありがとうございました。