平成28年度（第26回）通常総会 特別講演

日時：平成28年5月26日
場所：札幌市 全日空ホテル

挨拶

一般社団法人 北海道地域農業研究所
理事長 内田和幸

平成二八年度の特別講演会の開催にあたりご挨拶を申し上げます。お集まりの皆様には時節柄何かとお忙しい中、また総会に引き続いてご出席いただき心より厚く御礼を申し上げます。今年は例年よりも早く桜の開花が進み、春作業はほぼ順調に進んでいるところであります。一部には強風の被害も見られますが、今後の好天と出来秋の豊作に期待をするところであります。先程、当研究所の第二六回通常総会が終了しました。昨年度は一六件の調査研究事業に取り組みました。機関紙「地域と農業」の発行は、通巻で一〇〇号となりました。研修会の開催や講師派遣により、タイムリーな情報発信にも努めてきたところであります。今後とも農業情勢に的確に対応した調査研究を進めて、会員ならびに関係機関の負託に応える事業を推進してまいりますので、引き続きご指導とご支援の程をお願いするところであります。

さて、本日の特別講演会には講師として、JC総研の小川主席研究員をお招きしました。小川主席研究員のご経歴は、お手元の資料のとおりであります。男女問わず有能な社員の能力や意欲を生かせない企業は、成長できないと言われております。また、男女平等や雇用機会均等は企業が社会から信頼される指標のひとつであり、企業が利益を生む重要な施策とも言われております。特に農業には六次産業化や農村生活問題など、女性ならではの視点が必要とされ、女性のパワーを発揮できる分野が多いと言われております。国も女性活躍推進法を制定いたしました。その一環で農業委員や農協役員への女性の登用を一層

推進することとしております。本日は小川主席研究員から、女性が活躍する農業現場や農村社会、女性が活躍するＪＡの実態などについて貴重なお話がいただけるものと期待をしております。この講演のため、東京からご来道いただいた小川主席研究員に厚く御礼を申し上げます。ありがとうございます。本日の講演会が参加をいただいた皆様に実りあるものとなることを期待申し上げて、開会のご挨拶とさせていただきます。

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

次に、本日の講師をご紹介いたします。ＪＣ総研の小川理恵主席研究員です。小川様は、地域づくりや農村福祉、あるいは農村における特産品づくり等々に関する丁寧な調査に基づいて、多くの論文や著書をお出しになっています。女性に視点を絞った調査研究活動では、日本の第一人者ではないかと思います。二〇一四年には「魅力ある地域を興す女性たち」という本も出されています。本日は、本の名前と同じ題名でご講演をいただきます。

女性の活躍の場をどう作るかという問題は、私たちに課せられた、社会に課せられた、非常に大事なテーマであると思います。小川さんからは示唆に富んだお話をいただけると期待しております。それでは、よろしくお願いいたします。

講演

「魅力ある地域を興す女性たち」

―女性の持つ「バネ」と「接着剤」を地域づくりにどう活かすか

一般社団法人 JC総研
基礎研究部 主席研究員 小川理恵

皆さん、こんにちは。JC総研の小川理恵と申します。本日は一般社団法人 北海道地域農業研究所の特別講演会にお招きいただき、誠にありがとうございます。先ほど飯澤所長からご紹介いただいた「魅力ある地域を興す女性たち」は、全国の書店で発売中です。お時間があればぜひ手にとっていただけたらありがたいと思います。私がおりますJC総研は、農業協同組合や農業、地域づくりを調査研究するシンクタンク、調査機関です。私は機関誌「JC総研レポート」の編集長をしています。私は一号の創刊時から編集に携わっており、現在三八号を数えるまでになりました。さらに、地域づくりと女性活動の研究をしています。全国各地の女性活動を回って、それをまとめたのがこの本です。今日は、この本の中からお話したいと思います。まず、女性が元気なところは地域が元気と言われます。女性の活動は一体どのように始まって、どのように発展して、どのように地域を元気にしているのか。二つの事例を紹介してお話します。今日、会場には女性の皆さんがいっぱいいらっしゃいますが、地域で活動する女性の方がどうすれば次の段階に進めるのか、ヒントを得ていただければ嬉しいと思います。二つ目に、JA組織の中で女性の力はどういう意味を持っているのか、そして、JAや地方自治体でどのように女性の活動を応援すれば魅力ある地域が出来るのかを考えてみたいと思います。最後に、女性力、女性力と言われるけれど、そもそもなぜ今女性力が必

小　川　理　恵（おがわ　りえ）氏

◆一般社団法人　ＪＣ総研　基礎研究部　主席研究員
◆研究分野は「地域づくりと女性活動」
◆総務課長、企画調整室長を経て研究職に職種転換、現在に至る
◆ＪＣ総研の機関誌『ＪＣ総研レポート』編集総括
◆主な著書
○『魅力ある地域を興す女性たち』（農文協、2014年）
◆論考
○「躍動するJA女性部が核となり地域活性化をプロデュース～JA静岡市女性部美和支部　アグリロード美和～」『JA農業協同組合経営実務（2016年１月号）』全国共同出版、2016年
○『全国農業新聞』（全国農業会議所）コラム「未来への階段」連載中（2016年４月～）　ほか

要なのかに思いを馳せてみます。このような流れでお話をさせていただきます。二時間弱の長丁場になりますが、どうぞよろしくお願いします。

一．注目される女性力

今、女性力が注目されています。この四月には「女性活躍推進法」が施行されました。二〇一四年に、安倍首相が「すべての女性が輝く社会づくり本部」を立ち上げてから、女性力、女性力と言われています。なぜ今女性力が必要なのか。理由としてよく言われるのが次の三つです。

一つは、少子高齢化で減少する労働力を補填するためです。少子高齢化で労働人口がどんどん減っている。働く人がいないので、今まで家庭にいた女性たちにがんばって働いてもらいたい。こういう考え方ですね。これは少し気をつけないといけません。例えば機械化などが進んで、労働力がいっぱい無くても生産性が上がってきた時、また女性はいらないとなる可能性を秘めている。そんなことが危惧されます。

二つ目の理由は、人材多様性（ダイバーシティと言われます）の為に男性だけでなく女性も登用しましょうということです。これにも影に隠れた問題があります。人材多様性というと、すぐに性別のみに注目しがちです。しかし、本当の人材多様性とは性別だけでなく、新たな価値観を企業や団体の経営に活かすことで新たな道を歩みだすことで、それが、本当の意味での人材多様性です。にもかかわらず、人材多様性＝性別と狭義に捉われるという問題が隠れています。

三つめは、ガバナンス強化のためです。ガバナンスとは企業や組織の管理体制です。ガバナンス強化のために、男女平等にしていかねばならないと言われます。

だいたいこの三つが、女性が必要な理由と言われています。これも正しいですが、この三つだけだと、その背後に女性の力を活用してやろうという思惑が見え隠れします。女性の側からは、そんな気がしてしまいます。「活用」と言われると「ん？

何か欠けているな」と思うのです。よくテレビに出ている、皆さんご存知の同志社大学教授の浜矩子さんは、ある講演でこうおっしゃいました。「女性が輝くを英語で何と言いますか。文法的なことは別にしてWomen shineだとしますね。輝くはshineです。Shineという言葉をローマ字読みにしたら何て読みますか。そう、死ねです。女性死ね、そういうふうになりますよ」と。死ねって随分おもしろいことおっしゃるなと思ったのです。これは、今の様々な施策を皮肉ったわけではなくて、男性主導で単に女性を働かせようということではなく、女性自らが本当に自分で輝きたいと思って自ら踏み出しましょうという意味で、先生はおっしゃいました。

私は、今なぜ女性力が必要なのか、先ほど挙げた三つの理由だけではない、違う理由があると思っています。その理由について、今日のお話の最後にもう一回考えてみたいと思います。

さて、今なぜ女性力が必要なのかを考える時に欠かせないのが日本人の価値観の変化です。価値観は、3・11の大震災の時に大きく変わったと言われています。それは、様々な調査やアンケート結果に出てきており、歳を重ねた人ばかりではなく、若い人たちの間にも価値観の変化があったと言われています。

では、どのように変わったのか。経済一辺倒の考え方から心の豊かさへシフトしたと言われています。「金から人へ」なんてよく言います。実はみんな、3・11が起こる前から気がついていたのです。「お金、お金って言うけれど、本当にそれで幸せだろうか。」震災前は、声を大にしてそれを言うのが憚られるということがあったと思います。

3・11の大震災の時に東北の皆さんが自分のことはさて置き地域の中で助け合う姿を見て、みんなショックを受けたのです。私もショックを受けました。「自分だったら大丈夫かな、こんなに地域とのつながりがなくて…。もしかしたら私が埋もれても誰も助けてくれないかも…」と、真剣に思ったのです。お金では買えないものがある。心の豊かさが本当は大切なんじゃないかと考えるきっかけになったのが、3・11の大震災だったと思います。そのような中で何がクローズアップされるようになったか。それは、自分が住む地域です。地域・家族・仲間といった、絆という言葉に代表される様なものがクローズアップされるようになったのです。農山村回帰と言いますけれど、若者が都会から地方に移り住む流れも出来つつあります。

クローズアップされた地域、みなさんが暮らす地域に目を向けてみますと、さあ、何が見えるでしょうか。そこには彩り豊かな女性活動が多数存在しています。多くの女性たちが活躍していることが見て取れます。女性活動という言葉を使いましたが、女性が主体になっているJA女性部の活動や女性起業家による事業を一体化して女性活動と呼ばせていただきます。3・11の時にもJA女性部や生協の女性グループの皆さんが、行政では手が届かない細かいニーズにいち早く手を差し伸べて、被災者の皆さんの心の拠り所になったという話は枚挙にいとまが

ないと思います。今は熊本でも同じようなことが起こっているのではないかと思います。女性の人たちは地道に、地道に活動している。

しかし、女性活動が社会的に十分認知されているとは言い難い状況にあると思います。女性活動がいっぱいあって、地域の中心になっていたりするけれど、それをちゃんと評価出来ていない。これは、なぜでしょうか。一つは経済性に乏しいと言われてしまうことです。儲けてないよと言われてしまう。直売所などをやっても「ここ儲かっていないよね」と数字だけで判断されてしまうことが一つめです。そしてもう一つは、「女性たちがやりがいや楽しみを目的にやっているので、それ以上の評価はしなくてもいいんじゃないの？」と思われてしまう。この二つが、女性活動が社会的に十分認知されているとは言い難い状況を作っているのではないかと思います。私は、全国各地の女性活動を見るうちに、これらは狭くて偏った捉え方じゃないかと思い当たったのです。

女性活動って一体なあに？それに対して私はこう思ったのです。女性活動は地域のバネと接着剤じゃないか？女性が地域のバネと接着剤となって、はじめは小さなつむじ風のような女性活動が、大きなトルネード、竜巻に成長して、地域全体を巻き込みながら魅力ある地域を興しているのです。

では、女性たちはどうやってバネや接着剤となり地域興しをしているのでしょうか。私が見てきた事例の中から代表的なものを二つ紹介してバネと接着剤の説明をしたいと思います。

二．女性が興す「魅力ある地域」①

事例の一つめです。男女共同参画ならぬ女男共同参画で地域の力を生み出している高知県のＪＡコスモスの事例を紹介します。とても有名な事例ですから、もしかしたら皆さんの中には直接、お話を聞いたことがありますよ、場合によっては行ったことがありますよという方もいらっしゃるかもしれません。そういう場合はおさらいのつもりで聞いてください。ＪＡコスモスの職員に中村都子さんという方がいます。今は福祉の担当をされていますが、元生活指導員の方です。中村さんは、農家のお母ちゃんたちが農業を頑張っている、家事を頑張っている、お嫁さんとしてもすごくやっている、なのに中々自分の自由になるお金を持っていない。何とか自由になるお金を持たせたいと思ったのです。

一方、農村の女性たち、ＪＡ女性部の皆さんはこう思っていました。自給運動で、自分の畑で農薬を使わないとてもいい野菜を育てました。農家ですから、プロですからどんどん育ちます。自分の家だけでは食べきれない。周りも作っていますから、お裾分けで交換したところで高が知れている。せっかくできた良い物を無駄にしない方法はないか。農家の良心をどなたかに届けたい。この二つの思いがコラボレーションしたのです。よ

し、直売所を作って畑で傷んでしまう安全安心な野菜を換金しましょう。そうすれば女性部の女性たちの思いと、中村都子さんの思いの両方が叶います。そこで直売所を作りましょうとなったのです。ＪＡ女性部のメンバーと中村都子さんは組合長に直談判しました。けれども組合長からは「絶対だめ」という答えが返ってきたのです。それは何故か。これは昭和六一年のことです。今でこそ農産物直売所はあっちでもこっちでも開花していて、とてもいい成果を上げていると思いますが、昭和六一年ではいくつかのＪＡで直売所に取り組むものの、中々成果が上がらずに撤退してしまう、そういう時代でした。組合長は別に意地悪で言ったのではないのです。リスクを負えないから難しいよとおっしゃったのですね。けれども、女性たちは諦めませんでした。毎日毎日、日替わり交代で組合長室に行ってお願いしました。その結果「そこまで言うのだったら、ＪＡはお金を出せないが、ＪＡの敷地内に建てることはいいよ。敷地は貸してあげるよ」と組合長から了解を得ることができました。そして全部で八三人の女性が集まり、一人一、〇〇〇円ずつ出資した八万三〇〇〇円の出資金と自分たちで借金をして建てた農産物直売所が、この写真の「はちきんの店」です。建物を建てるためのお金を女性たちが自ら借金をして建てたわけです。お店の名前の「はちきん」というのは男性が四人でかかってもかなわない、向こう見ずで勝気な高知県の女性のこと。八つの金と書いて「はちきん」と言うのです。自分たちは勝気な「はちきん」だから、それをそのまま店の名前にしようよというのが理由の一つですが、もうひとつ大切な理由がありました。農産物をお金ではなくて、安心安全や育むという観点から捉えることが出来るのは自分たち女性だ。このお店は自分たち女性がやらなければ意味がないから、お店の名前は「はちきんの店」となったのです。つまり、女性目線で農家の良心を売るという決意がお店の名前に現れているのです。ちなみに、高知県の女性が「はちきん」なら高知県の男性は何というか。「いごっそう」と言うのです。ちなみに日本三大頑固はご存知ですか？一つが高知県の「いごっそう」です。二つめは青森県の「津軽じょっぱり」、三つめが熊本の「肥後もっこす」。この三つが日本三大頑固と言うそうです。

　このようにして、昭和六一年に「はちきんの店」がオープンしたわけです。けれども、オープンしただけで終わらないのです。お店を作り、畑にあるもの並べただけでは、はじめはいいけれど、売り上げはどんど

ん落ちてしまいます。だったらどうすればもっと売れていくか、女性たちみんなで考えました。そして、「はちきんの店」の開店の翌年に「ここ掘れワンワン塾」という塾を自分たちで開講したのです。何をやったかと言いますと、栽培技術向上の為の勉強や農業の基本的な知識、そして売れるラッピング方法なども学びました。今でこそ顔の見える農産物といって、直売所に行くと自分の似顔絵やレシピが入っているのが流行っていますが、これは昭和六一年の話です。その頃から売れるラッピング方法を、自分たちで学んでいる。作り手としての良心に恥じない農産物を提供するための学習活動を積極的に幅広く行ったのです。その甲斐があって「はちきんの店」の売り上げは、初めは三、〇〇〇万円だったのですが翌年には七、〇〇〇万円と倍増以上になり、その後も順調に売り上げを伸ばしたということです。現在、「はちきんの店」の出荷者は約四〇〇人に増えています。一人平均年間五〇万円くらい稼いでいるそうです。年間では二億三、〇〇〇万円の売り上げがあります。農産物直売所の売上げが二億三、〇〇〇万円というと少ないと思われる方もいらっしゃるかもしれません。一〇億円くらいあるといいのが農産物直売所ですが、「はちきんの店」はプレハブづくりの簡素な建物です。周りに人もいない。その中でこれだけの売り上げを上げているのはすごいと、私は現場に伺って思ったわけです。高知県内には支店が五店舗あり、東京や大阪にも出荷しています。女性たちの小さな活動から始まった「はちきんの店」ですが、今では地域のキーステーションに育っています。

ここで写真を紹介します。朝七時ぐらいの「はちきんの店」の出荷風景です。この写真で気がつくことはありませんか？女性の活動のはずなのに、写っている人は皆、男性じゃないですか。今では、一人暮らしの男性や、お年寄り、「はちきんの店」の役員会で承認を受けると男性も出荷できます。このお店は地域に埋もれた男性発掘の役割も担っているわけです。取材に行った時に九〇歳のおじいちゃんがお花を出荷されていました。「わー、おじいちゃんお元気ですね」と言ったら、そのお花を持って私のところにおもむろに近づいてきて「嫁さんになんないかい？」とプロポーズされました。「すみません、夫がいるものですから」とお断りしましたが、九〇歳のおじいちゃんがプロポーズするくらいに元気になってしまうのが「はちきんの店」です。さらに、出荷用のトラックを二台、自分たちの

お金で買いました。建物の借金はすでに完済したそうです。

普通はこれで話は終わりです。直売所ができました、勉強してもっと売るようになりました、完済しました、すごいよね、で終わるのですが、ここで終わらないのがこの活動のすごいところです。「はちきんの店」が波に乗り、お小遣いやそれ以上のお金が女性たちの手に入るようになりました。しかし、今まで自由になるお金を持ったことがないから、そのお金をどう使ったらいいかわからなかったのです。お子さんの塾にお金を使ったり、お父ちゃんのパンツを買ったり、それも素晴らしいことだけれど、自分で稼いだお金で自分の生活を潤して初めて経済的自立ではないか。でも、その使い方がわからない。だったら使い方の勉強をしようと考えたのです。そこで始めたのが、稼いだお金をうまく使って生活を楽しむための学びの場「ちいぱっぱスクール」です。「ちいぱっぱスクール」という名前がまた面白いですよね。女性たちは賑やかだからという意味もありますが、もう一つ意味があります。

当時「ビー・バップ・ハイスクール」という映画がありました。不良高校生たちが活躍するお話です。「ビー・バップ・ハイスクール」その「ビー・バップ」と「ちいぱっぱ」をかけたのです。彼らの様にぶっ飛んだお母ちゃんになりたい。その思いがこの名前に現れているそうです。

何をやったかといいますと、テーブルマナーやウォーキング、料理教室や絵手紙です。先ほどの「ここ掘れワンワン塾」とは違って、今度は生活を楽しむための楽しい勉強をしました。そしてＪＡコスモスが本格的に介護事業に参入するときには、ヘルパー養成講座も「ちいぱっぱスクール」でやったのです。すると一級・二級・三級合わせて七二一人の資格者が誕生しました。勉強して有資格者になり、ここで終わっているＪＡはいっぱいありますが、ＪＡコスモスでは終わりませんでした。学んだことを実践する場として、助け合い組織「にこにこ会」を結成しました。お世話する方もされる方もニコニコしていたいという思いで「にこにこ会」と名前を付けたそうです。その特徴は全員が役割を持つことです。お料理班・デイサービス班・ホームヘルプ班というように、明確に班分けをして、誰もが得意分野で活躍できるような、おもしろい仕掛け作りをしました。

次の写真は「にこにこ会」の研修会の様子です。「にこにこ会」というだけあって、本当にニコニコ楽しそうに活動されています。

これだけではないんです。まだまだ続いていく。次から次へと展開していくのがＪＡコスモスのおもしろいところです。にこにこ会の活動を進めていく中から、お年寄りが求めているサービスには植木の剪定とか、庭に大きな岩があるからどけてほしい、天井裏にあるものを取ってほしいなど、力仕事で、女性だけでは難しいことがかなり多いことがわかりました。どうするかとまわりを見たら、いい技術を持っているのに定年退職で一線を退いてから家にこもる男性が地域の中にたくさんいる

ことに気がついたのです。この男性たちに、一緒に助け合い活動をやってもらえないかと女性たちは考えました。しかし、女性だけの「にこにこ会」に男性は入りづらい。ならばいっそのこと、男性だけの助け合い組織を作ったらどうかと考えたのです。でも、いきなり助け合い組織と言ってもできません。そこでまずは、男性だけの勉強会を開催しました。先ほどの「はちきんの店」で、「助け合い組織の勉強会を開きますが皆さん来ませんか?」とお声がけをしたら、全部で三八人の男性が集まってくれました。その当日の勉強会では地域に住んでいる元校長先生の男性に講師をお願いしました。女性たちは講師の先生と事前に話をしていて「男性だけの助け合い組織を作るところまで持っていきたい、それを頭に入れて、講義をやってください」とお願いをしていたそうです。

何が目的かを、ちゃんと女性たちは先生に伝えていたのです。先生はその通りに、その大切さ、楽しさを講義で話してくださったそうです。高知の人はお酒が大好きです。勉強会のあとには、男性と女性一緒の飲み会もセッティングしました。いっぱい男性にお酒を飲ませて、お酌をしながら女性たちはささやきかけます。「どうですか、男性だけの助け合い組織をやってみない?」そうしたらお酒の力も手伝って、みなさん満場一致で決定したそうです。「よし、やろう。男性だけの助け合い組織をやろう」と立ちあがったのが、全国初、男性だけの助け合い組織「赤い褌隊」です。平成一八年のことです。ここの活動もとても有名です。知っている方も多いと思います。この「赤い褌隊」と言う名前がなぜついたか?講師の先生が勉強会で「日本男児はいざと言うとき赤褌をしめて頑張るもんじゃ」と言ったそうです。その言葉を皆さんが気に入って、そのまま名前になり、「赤い褌隊」と名前を付けたそうです。赤い褌隊では、四〇代から九〇代のお爺ちゃんまで約五〇人の隊員の方が活動されています。主な活動の一つ目は助け合い活動で、庭木の剪定やイベント時の誘導・送迎という男性ならではの活動。二つ目は医療や福祉の本格的な学習活動。そして三つ目は、自分たちも楽しむ活動でないと長続きしないので、どぶろく造りや料理教室も本格的にされています。先日は味噌造りに挑戦したそうです。女性たちが何故男性たちに声を掛けたのか。もちろん自分たちでは手がまわらないようなニーズがあるからですが、自分たちだけでなく地域のみんなが元気になって、それではじめて地域創生、地域活性化と言えると女性たちは考えたのです。少し沈んでしまった男性たちにも輝いてほしい、その思

いが男性たちに伝わって、赤い褌隊が生まれたのです。女性たちの活動が男性に広がったので、ＪＡコスモスでは男女共同参画ではなく女男共同参画と、男女を逆にして言っているそうです。

写真を紹介します。庭木の剪定作業を行う「赤い褌隊」です。庭木の剪定どころじゃないです。重機を使われています。これは女性には無理です。この写真は学校の校庭の木を切っているところです。次の写真は楽しむ活動です。男の料理教室です。お魚を捌いています。本格的です。男性の皆さんはお料理されますか?私の夫は料理を結構やってくれます。そのコツは、やってくれた時に必要以上に褒めます。「すごく美味しい。もう最高」と言って、次に繋げています。皆さんのおうちはどうでしょう。さらに、衝撃の写真です。「赤い褌隊」が地元のお祭りに女装で参加したものです。韓国の人気グループＫＡＲＡの扮装だそうです。初めは、ここまでするつもりはなかったのに、やり始めたら本格的にやりたい、つけまつげもつけたいと男性たちが言い出したそうです。女性たちが一〇〇円均一の店でつけまつげを買い、みなさんにつけてあげて、本格的な女装をしたということです。その苦労の甲斐があって準優勝に輝いたそうです。この「赤い褌隊」は、全国的にも名の知れた有名な活動であり、いろいろな賞を受賞されています。評判を聞きつけ、他の地域でもやってみようと、男性だけの助け合い組織が全国的に広がってきています。全国に影響をおよぼす活動にまで育っています。

さらに、ＪＡでは、沢山の人達に地域づくりに参加してもらう仕掛けとして「あぐり三スクール」を開講していま

す。「あぐりキッズスクール」は子どもたちの農業体験です。「あぐりミドルスクール」は団塊の世代向けの本格的な農業塾です。「あぐりライフスクール」は地域の普通の人達にＪＡのファンになってもらうためにやっているスクールです。これらが「あぐり三スクール」です。対象を明確に三つに分けているところに特徴がありますが、もう一つの大きな特徴は、「あぐり三スクール」の運営に、ＪＡ女性部や「にこにこ会」、「赤い褌隊」のメンバーが、先生やスタッフとして積極的に関わっている点です。こちらのスクールは皆さんの活躍の場にもなっているのです。女性活動から始まり、それで終わらないで広がりを持ち地域全体に浸透しています。この広がりによって、この地域は誰もが暮らしやすい魅力ある地域になっているわけです。

紹介してきたＪＡコスモスの活動の特徴を三つ挙げてみます。

女性活動が次々とステップアップして核となって、新たに男性活動まで生み出していることが一つめの特徴です。二つめはＪＡが中心となった活動が地域全体を包括して、魅力ある地域を創造しています。ＪＡの「あぐり三スクール」ＪＡ女性部や赤い褌隊などのメンバーが積極的に関わることで、みんなで地域づくりを行っていると思います。そして三つめです。ＪＡの女性職員である中村都子さんと女性部のメンバーが思いを一つにしたことから夢を実現させた。中村都子さんのようなコーディネーターとしての力が上手く発揮されるかどうかは、地域づくりの成果に直結します。ＪＡにはこうした役割があるということが分かります。

ちなみに、女性の活躍について内閣府が調査した共同参画報告書があります。色々な項目で女性が占める割合を出して、四七都道府県に順位を付けています。働く女性の割合、管理職に占める割合、起業家全体に占める女性の割合の、三つの項目で、高知県が全国の中でトップです。女性が活躍することに寛容な雰囲気が高知県にはあるようです。この話を高知県出身の男性に聞くと「女性が『はちきん』で強いから何も言えないだけ」と言いますが、やはり男性の後押しがあってこそ、こういう数字が出てくるのではないかと思います。

では、北海道はどうか。働く女性の割合は四七都道府県のうち二九位の四三・七％です。管理職の割合は少し低く、三三位の一一・九％です。そして起業家の割合は二七位の一一・五％です。全体的にちょっと低いというイメージです。皆さんは、どうお考えでしょうか。ＪＡコスモスに伺った時、女性たちは「はちきん」だから「はちきん」だからと言うのですが、本当は奥ゆかしくてちゃんと立てるところは男性の事を立てているというのが私の印象です。だから「はちきん」というのはそんな前に出るばかりの強情なことを言うのではなくて、言うときはビシッと言うけれども、立てることも出来るバランスの良さ、そういうイメージを私は高知県で受けました。

三、女性が興す「魅力ある地域」②

二つめの事例として広島県の事例を紹介します。広島県の世羅高原6次産業ネットワークのお話です。ＪＡはあまり絡んでいません。こちらも有名な取り組みであり、女性のパワーが大きな影響力を持って地域全体を牽引しているとてもわかりやすい事例です。

広島県の中部に位置する世羅高原には、地域農業を取りまく三つの危機が訪れました。水田を中心とした旧来からの農業が、人手不足、高齢化、担い手不足によって衰退してしまったのが一つめの問題です。二つめは、国営開発事業で農業団地が造成されたのですが、なかなか上手くいかなくて倒産するケースがいっぱい出ました。中には夜逃げする人が出ました。一部の農家は観光農園を始めて、なんとか打破しようとしたけれど、サービス業としてのノウハウがなくて上手くいかない、これが二つめの危機です。一方、地域には生活改善グループがあって、女性たちがいろいろな素晴らしい加工品を作っていたのですが、地域がこんな状況なので売る場所がない。これが三つ目です。このように、地域の農業が三つの問題を抱える中、これはどうにかしないといけないと、地域全体で取り組める目標を立てることになったのです。そこで考えられたのが「農業の6次産業化」でした。

そして世羅高原の地域全体で農業の6次産業化に取り組もうということが、地域で合意されました。農業の6次産業化は、今では有名な言葉になりました。東京大学名誉教授の今村奈良臣先生が、お作りになった言葉です。1次×2次×3次＝6次ということで、6次産業化です。1次は1次産業の農業です。2次は加工です。3次は販売です。1次産業である農業が2次である加工、三次である販売まで一括して担うことによって、大きな効果を上げましょうというのが6次産業化です。当初は1次＋2次＋3次＝6次と足し算でした。けれども足し算では、1次産業の農業が廃れて、ないがしろにされても、2＋3＝5ということで残ってしまいます。1次産業である農業がきちんと主導権を握ることによって、本当の意味の6次産業化の効果が出る。そのため今村先生は掛け算にされたのです。そうすれば1次のところが0になれば、0×2×3＝0になって何も残らない。それで掛け算の6次産業化です。今では政府の政策にも使われる言葉ですが、世羅高原では、掛け算の本当の6次産業化に取り組もうという目標を決めたわけです。

しかし、目標は立てたものの、どうやって取り組んだら良いかが分からない。そこで出番となったのが女性たちです。自分たちが今まで培ってきた女性の生活改善グループのつながりを下地として生産者の横のつながりを作りました。それが「世羅高原6次産業ネットワーク」です。平成一一年のことです。地域の農業が危機的状況に陥った時、地域全体で6次産業化という目標を打ち出しました。その目標は女性たちの中にあった

「この地域をなんとかしたい」「せっかく作った加工品をもっと売りたい」「もっと良い加工品を作りたい」という思いの受け皿になり、自分たちでネットワークを作ったわけです。

6次産業ネットワークでは、まず、共同でPRをするようになりました。ネットワーク会員のところを双六のようにどんどん回って行ける地図、一番からどんどん回って行ける地図のパンフレットを作りました。これを駅や直売所、会員のところに置いてあります。これは絶大な効果がありました。また、ネットワーク主催で大型のイベントを年に二回開催しています。広島市のアンテナショップにもネットワークとして参加するようになり、世羅高原という名前が広く知られるようになったのです。後ほど紹介しますが、ネットワークのオリジナル商品も開発しています。

また、研修会や情報交換も行っています。よくありがちなのが、ネットワークを作り、月に一度情報交換の会議をやりましょうで終わるところが多いと思うのですが、ここは違います。実際に女性たちが中心となって行動しているのです。その結果、ネットワーク活動と自家の農業経営がリンクして、相乗効果が生まれているのです。

ネットワークで年二回大きなイベントをやっていますが、そこには自分で作った加工品や農産物を持ち込むことができます。それによって、販売機会が増え、売り上げが格段にアップしたそうです。また、会員がお互いの情報を交換し合うことで、自分のところに来たお客さんに別の会員を紹介してあげるようになったのです。今までは同じ地域といっても広いですから、どこで何をやっているか意外に皆さん知らなかった。ネットワークを通じて情報を交換し合うことによって、例えばアイスクリーム屋さんをやっている女性は、お客さんに「ここをまっすぐ行くと、綺麗にチューリップが咲いているから、その農園に行ってみたら」とメンバーの観光農園を紹介します。お客さんが行くと、そこには、次のお店のパンフレットが置いてあり、先ほど紹介したアイスクリーム屋さんのアイスクリームを売っています。そうやってお客さんにいろいろなところを回っていただく。来客数を増やすのは難しいけれど、せっかく世羅を訪れてくれたお客さんに、世羅のいいというところ余すことなく堪能してもらうことで客単価がアップするし、顧客の満足度も上がっていきます。

売り場を提供しあう一方で、このネットワークが精神的な支えになって頑張れると言う女性もいらっしゃいます。会員同士には同業者も多いのですが、足を引っ張り合うのではなく、むしろ良いライバル関係となって切磋琢磨しながら、地域全体を盛り上げる。そういうことに成功をしているわけです。結成当初は三二団体からスタートし、今は倍増して七二団体、一、四〇〇人のメンバーがいらっしゃるそうです。

どんな効果があったか、数字で見てみます（表）。平成一一年にネットワークができました。いちばん左が、平成九年です。

ネットワークができる前の入込客数と売り上げが、平成二二年には倍増しています。入込客数では五七万人が一二五万人になりました。平成二六年に少し減って九二万人です。

売上額は、初め八億四、〇〇〇万円でしたが、平成二二年に一六億五、〇〇〇万円になりました。これもすごいです。倍増です。一番新しい平成二六年の数字を見ていただくと入込客数は減っているのに、売上額はバーンと伸びています。ということは、先ほど申したように、一人のお客さんが多くのお金を残してくれるようになったということです。具体的な数値に表れるまでに効果が上がっています。6次産業ネットワークの活動拠点として、夢高原市場という直売所が平成一八年にオープンしています。また6次産業ネットワークの事務局として、若い女性二人の雇用も実現しています。ネットワークができた当初は、所詮女の集まりだ、たいしたことはできないと見られていましたが、年々数字に表れるようになり、地域の皆さんの見る目が変わってきたそうです。

この写真ですが、活動拠点の夢高原市場という直売所の中の様子です。直売所が出来て、さらに販売機会が増えました。お店にはネットワーク会員の方が交代で出ています。お客さんと対面販売することで、お客さんのニーズを肌で感じて自分の商品作りに生かすことができるようになったということです。

次の写真が6次産業ネットワークのコアのメンバーの方たちです。元々は女性のネットワークから始まったものですが、男性も多く入って、男女半々です。この日は女性のインタビューということで、女性ばかりに集まっていただきました。実は、この取材に伺った時、私の母親が病気でもう助からないと言わ

●町全体の入込客・売上が大幅にアップ

	平成９年度	平成22年度	平成26年度
入込客数	57万8200人	125万3700人	92万5400人
売 上 額	8億4700万円	16億5680万円	22億600万円

れていました。前もって集まっていただくことになっていて当日に断ることができなかったので、泣く泣く、今日じゃありませんようにと願いながら広島に行きました。心の中では「ネットワークなんて言っているけれども、家族が病気だったり自分が病気だったり、悩みごとがないからやってられるんだろうな」なんて思っていたのです。そんな意地悪な気持ち、すねた気持ちで行きました。でもネットワークの皆さんのお話を伺っていたら、そんなことなかったのです。皆さん一人ずつ、いろんな思いを越えた先にあっけらかんとした明るさがあるなと思いました。大型の養鶏場を経営されている女性の方は元々専業主婦だったのですが、旦那さんが突然死されたのです。大きな養鶏場だったので、自分ではとてもやっていけないから、やめてしまおうと思ったそうです。でもその時にネットワークのメンバーが声をかけてくれたそうです「私たちがいるから大丈夫だからやってみようよ。うちに入んなさい」。それでネットワークに加入したところ、そこから力をもらって、経営をつないでいくことができました。今では西日本有数の大きな養鶏場の経営者になっておられます。また、ご主人の目が見えなくなって、病院の送り迎えをしながら活動している方もいらっしゃって、それを聞いたときに「あっそうか、みんないろんな思いがあってがんばっているのだ。じゃあ私もがんばろう」と思って、すごく印象深い取材になったことを今でも覚えています。

次にネットワークのオリジナル商品を紹介します。一つめが、「世羅っとした梨ランニングウォーター」というドリンクです。ネットワークには、世羅高校の生徒たちも入っているのです。世羅高校と言えば皆さん何を思い浮かべますか?そうです、駅伝です。この前、男女ともに優勝と二ュースでやっていました。そして世羅といえば名産が梨です。駅伝と梨、その二つを結びつけて梨ランニングウォーターです。「世羅っとした」は、「サラッとした」をかけているんですね。「世羅っとした」と「サラッとした」で「世羅っとした梨ランニングウォーター」。かわいいラベルは高校生たちが考えたということです。ランニングウォーターは、発売から一年で一〇万本以上を売り上げるヒット商品になりました。このドリンクが、地域全体のＰＲ媒体になっています。世羅高原の方が講演会をされると大体これを持ってきて皆に配ってくれます。とても美味しいです、本当に。世羅っとしていて、サラッとしていて、とても美味しいドリンクです。

そしてもう一つが写真の「せら弁」です。せら弁というブランド名を会員で共有しています。会員ごとに出しているお弁当

は違うのです。Aのお店のせら弁、Bのお店のせら弁というふうに、それぞれ特徴を持ったお弁当を出しています。価格は大体一、〇〇〇円位です。これについては、すごく強烈な思い出があります。先ほどのお写真の女性に集まっていただいたときに、せら弁を出してもらいました。加工場をやっているある女性が作ったせら弁（写真）です。彩りも綺麗でとても美味しいお弁当でした。私はふたを開けて「わー嬉しい」と食べ始めました。そうしたら周りの女性たちが、どんどん意見を言い出したのです。「これ肉が多い」「油ものが多くて胸がもたれちゃう」「何かと何かが隣同士だと味が移るからだめじゃない」と皆さん意見を言ったのです。私はびっくりして、作った女性がどんな顔しているかと見たら、鉛筆片手に「それでどうすればいい?」と、熱心にメモをとっていました。その後に、その女性にこっそり「皆さん結構きびしいですね」と聞いたら「仲間から意見を言ってもらわないと、お客さんにそう思われたら次の売り上げにつながらない。それがこのネットワークなのです」という答えが返ってきました。単なる女性の集まりや群れとは程遠い、一人ひとりが経営者として自立している、6次産業ネットワークの本質を見た思いがしたエピソードでした。

このように世羅高原6次産業ネットワークは、大変な効果を生み、今や全国的にその名が知られるようになっています。たくさんの賞も受賞されています。でも、立ち止まったりしないのです。次の目標を、すでに立てていらっしゃるのです。それが「日本一大きく美しく豊かな農村公園プラン」です。どういうことかというと、6次産業ネットワークはとっても成功しました。けれども地域の中では、「6次産業ネットワークの一人勝ちだよね」「いいよね、6次産業ネットワークは」という意

次なる新しい目標！

＊日本一大きく美しく豊かな農村公園プラン＊

- 柱の1つが、地域まるごとを巻き込んだ、新しい「民泊」の提案
- 6次産業ネットワーク（農業・畜産・花観光・加工）、観光協会（宿泊）、飲食組合（食事）、商工会（販売）がタッグを組んで、役割を分担
- 町の魅力をアップさせ、集客力・客単価につなげよう

＊世羅高原 6次産業ネットワークの特長＊

1. 女性活動を下地とした「ネットワーク」が、地域全体を底上げしている
2. 「ネットワーク」と自家の経営がリンクし、より大きな効果が生まれている
3. 「共存共栄＝Win-Win」の関係で、地域のみんなで幸せを分かち合う

見があったそうです。でも、これではその地域全体を包括しているとは言えないと皆さんは考えたのです。もっとみんなで分かち合って、Win-Winの関係になったらどうだろうとたてたのがこのプランです。

その柱の一つが、地域をまるごと巻き込んだ新しい民泊の提案です。通常民泊と言うと都会の人たちが農家のやっている民泊の施設にやってきて、農業体験を一緒にやって、夜は自分でとった農産物を一緒に食べて「ああ美味しいな」と言って、薪で焚いたお風呂に入り、夜は星空を見て蚊帳を吊ったところに寝て「命の洗濯ができました、ありがとうございました」と言って帰って行く。それがよくある民泊のかたちです。これだとその農家のところにしか来ないです。そこで考えたのは、それをみんなで分担しましょうということなのです。農業体験は農家のところでやる、食事は飲食協会で世羅高原らしいメニューを開発しそこで食べてもらう、夜は農家民泊してもらう、お土産は商工会で販売する。みんなで役割を分担し、町の魅力をアップして集客力、客単価アップに繋げようというのがこちらの民泊です。

その一つとして、今、世羅高原カメラ女子という取り組みをやっています。カメラ好きな女性を募集して、カメラを持って地域を回るのです。ネットワーク会員の酪農家のところに行って、牛の写真を撮る。夜は農家民宿に泊まる。翌朝、開園前の観光農園のお花畑に行って、だれもいないところでお花を撮影する。昼ご飯は、お母さん達がやっている野菜たっぷりのバイキング料理を楽しむ。デザートには、会員が販売している手作りのジェラードを味わう。こんな風にして地域くまなく回ってもらう取り組みをやっています。毎回とても人気で、四〇人近くの女性が参加されるそうです。このようにして、新しい農村公園プランが動き出していると伺いました。

この6次産業ネットワークの特徴を三つ挙げます。一つは女性活動を下地にしたネットワークが地域全体を底上げしている活動だということです。二つ目は、ネットワークと自家の経営がリンクして、より大きな効果が生まれていることです。そして三つ目、共存共栄Win-Winの関係で、地域のみんなで幸せを分かち合う活動だということです。

ご紹介した二つの取り組みはとても有名です。ネットで検索すると、いろいろな情報が得られます。そちらの方も参考にしていただければと思います。女性たちが中心になった二つの活動を紹介しました。この他にも全国にはたくさんの女性活動があり、魅力ある地域を興しています。北海道にもいっぱいあるのではないでしょうか。

四．女性活動は地域の「バネ」と「接着剤」

冒頭に、女性活動は地域のバネと接着剤だという話をしました。女性にはバネと接着剤の力があって、それが発揮されてい

ると話しました。ではそれがどういうことか、紹介した二つの例からお話ししたいと思います。まず心の中のモチベーション、これを「バネ1」と言いますけれども、これで活動が始まります。それが繋ぎあう力「接着剤1」を発揮します。それが外へ外へと広がって行きます、「接着剤2」です。その結果として飛躍する力、跳ね返す力、「バネ2」が生まれます。どういうことかを先ほどの事例にそって考えてみます。

まず一つめのバネの1は心に芽生えたモチベーション。活動は何から始まっていたのか。

事例一のＪＡコスモスではお母ちゃん達にお小遣いを作ってあげたいというＪＡ職員の中村都子さんがいました。また、農家の方たちには農家の良心を届けたいという思いがあったのです。ここから活動が始まったと思います。

二つ目の事例、世羅高原ではどうだったか。女性たちのもっと作りたい、もっと売りたい、この地域を何とかしたいという思いから始まったのです。儲けたいではなく、別のところから始まるということが一つめのポイントです。このように心に芽生えたちょっとした思い、これを摘み取ってしまうと何も始まらないということが二つめのポイントになります。

そして次にどうなっていったか。「バネ1」で始まった小さな活動がお互いを呼び寄せ繋がりあって、核となる活動や組織作りへと発展していったと思います。事例一では直売所「はちきんの店」を女性たちが自力で設立した。

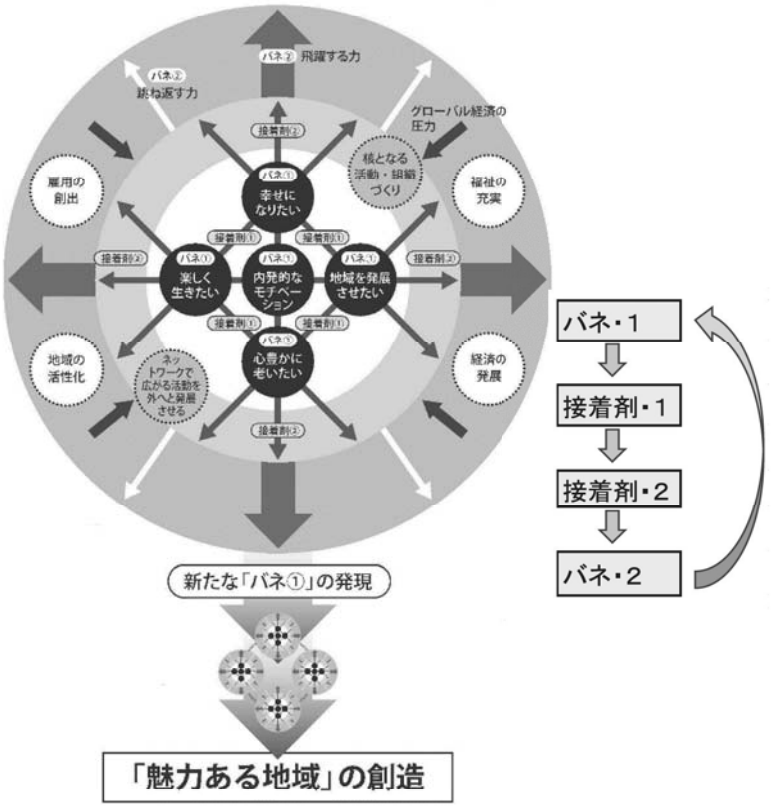
事例二では女性の生活改善グループを基礎に、6次産業ネットワークを結成した。同じ思いを持つ人同士が繋がりあった。これが接着剤の1です。

そしてそれがどんどん外に広がっていた。これが接着剤の2です。事例一では「はちきんの店」を建てた後、そこでは終わらずに「ここ掘れワンワン塾」で、どうやって売ったら売上を伸ばせるかを勉強したと思います。その次には、そこで得たお金を元に自分達の生活を楽しむための勉強「ちいぱっぱスクール」をやりました。学んだ事を無駄にしないように「にこにこ会」を結成しました。その「にこにこ会」が元となって、男性だけの助け合い組織「赤い褌隊」にまでいった。ひとつの活動がそれで終わらずに、次から次へと展開したと思うのです。一つのところで立ち止まらない。これが三つめのポイントです。

事例二ではネットワークを作っただけで終わりません。ネットワークを作ったから月に一回会えばいいで終わりません。オリジナル商品を開発し、共同ＰＲ活動をし、活動拠点「夢高原市場」を立ち上げ、次から次へと立ち止まらずに活動を広げたと思います。

その結果、飛躍する力、跳ね返す力、バネ2が生まれる。事例一では「はちきんの店」は支店がどんどん増えました。また「あぐりミスクール」では地域活性化が進み「赤い褌隊」をお手本に、全国各地に男性のたすけあい組織が次から次へと誕生する。そのような影響力を持つまでになりました。

また事例二では6次産業ネットワークの成功だけで終わらずに、次の目標に向かって動き始めて、発展していたと思います。それを図にしたのが次の図です。研究員仲間が「曼荼羅図みたいですね」と言うのですが、まさに曼荼羅図なのです。右側に簡単に書きました。バネ1から接着剤1、接着剤2、バネ2。そこでまた新たなバネが生まれていく。この循環が魅力ある地域を作っていくと私は考えたのです。そうすると、女性活動は経済性に乏しいと軽視され、「本人達が楽しんでいるからそれでいいんじゃない」と揶揄されるのは、少し片寄った考え方であることが分かると思います。



五．JAにとって「女性力」とは？

次にJA組織にとって女性力はどんな意味があるのかを考えてみたいと思います。JA組織は地域と読みかえてもいいです。一つめですが、農業現場で女性の力は不可欠です。皆さんもよく分かっていると思います。農業者の割合では女性が四割を超え、半分に迫る勢いだと言われます。質の面でも女性は農業現場に欠かせないと言われています。二つめは、とても大切なことです。女性の持つ暮らし目線、目的意識の重要性です。ご紹介した二つの事例でおわかりの様に、女性は銭勘定ではない暮らし目線や目的意識が強いです。それがバネとなって継続性が生まれます。儲けが目的だと儲からないと辞めます。儲けとは別に目的意識を持っていると、ちょっとくらい厳しくても、やろうかなという風に継続性が生まれます。継続性が地域の活性化に結び着く。そのバネに

なっている。だから女性の暮らし目線、目的意識はとても大切です。

それに関連して、とても重要なことですが、地域では女性たちが彩り豊かな活動を通して魅力ある地域を興しています。そして、日本人の価値観は変化して、自分の住む地域の豊かさを以前にも増して望む様になっています。そうであるならば、誰もが暮らしやすい地域を作るためには、女性の力を存分に発揮してもらうことが近道なのではないでしょうか。とりわけ地域に密着しているＪＡ組織においては、女性が持つ影響力の大きさへの認識をいま一度新たにする必要があります。

そこで提案したいのが「ウーマン・ローカル・ＪＡノミクス」の実践です。この言葉は、私が作った言葉です。「ウーマン・ローカル・ＪＡノミクス」というのはどういうことか。ウーマノミクスは女性パワーが経済を牽引しますという意味。それプラス、ローカルアベノミクス、おなじみの地方創生。女性パワー、女性パワーと言われます。地方創生と言われます。だけど、地方と女性が繋がっていないと思いませんか？女性活躍というと子育て支援の話に片寄ってしまいます。これはこれで凄く大切なことですが、子育て支援問題が解決すれば女性の活躍は全て丸く納まる、そういう流れがあるのではないかと思います。もっとそれぞれの地域、地方で頑張っている女性たちを支える意識を持つことが大切ではないかと思います。いっそのことＪＡの女性達が中心となり、女性と地方を結びつけたらどうでしょうというのが私の提案です。女性が中心となってそれぞれの地域からＪＡの総合力を活かした新たなアイデアを発信しましょうとの意味を込めて、「ウーマン・ローカル・ＪＡノミクス」を提案したいと思います。どんなことがあるか、皆さん考えていただきたい。ＪＡ改革が叫ばれています。何かしないといけない。そういう時こそ新たな声をあげるチャンスが来ていると思います。

そしてもう一つ提案をしたいのですが、ＪＡ女性部・ＪＡ女性役員がコラボして地域の棚卸しをしましょうということです。地域の棚卸しを女性が中心になってやってもらいたい。女性たちはバネの宝庫です。隠れているバネを探してみてはどうでしょうか。私は、女性の皆さんに集まってもらい講義する機会が結構あるのですが、講義のあとにグループ討議などをすると、たった三〇分くらいで意見がいっぱい出ます。これが埋もれてしまうのは本当にもったいないのですが、どこに言ったらいいのか分からないと皆さんはおっしゃいます。このような地域に埋もれているバネを見つけることを、ＪＡの女性役員の方、職員の方にやっていただきたい。さらに、バネとバネとを結び付ける接着剤になるにはどうしたらいいのかまで、踏み込んで考えてほしいと思います。

どうやって女性たちの意見をくみ入れるか。昨年『日本農業新聞』で北海道のＪＡびばいが開催した女性限定の地域座談会の記事を拝見しました。男性がいるところだとなかなか本音を

言えないが、「女性同士だと本当の事が言えました」という意見が多く出たそうです。ＪＡでも女性たちの想いを今後の運営に活かしたいということでした。

また今、新たに多くの女性理事が誕生していますが、皆さんに聞くとなかなか理事会で意見をいうのは難しいと言います。特に女性枠からの選出では、女性枠の理事だからと除けられてしまうことが多いそうです。地域枠ではなく女性枠であると。こんな時、たとえば女性限定の座談会をしていたら、地域の女性の総意ですと勇気を持って発言出来ると思います。こういうものは大切だと思います。

また、ＪＡ運営の女性参画主要三指標として、正組合員は二五％以上、総代一〇％以上、理事二人以上の目標をＪＡ全体で掲げています。そもそもなぜ、女性が必要か。一つめですが、女性の能力が男性と同じように評価されるべきだということがあります。男性と女性同じ様な能力を持っているなら平等に評価されるべきということが基本にあると思います。二つめは、女性の暮らし目線や新たなセンスをＪＡ運営に活かすことでＪＡの可能性が広がるからです。いままで凝り固まって出口が無かったところにちょっと新しい意見を入れると出発点が見えてくるかもしれません。

例をお話ししますと、山梨県のＪＡりほくには女性の常務がいます。有名なのでご存知の方もいるかもしれません、仲澤さんという女性常務は新しいアイデアをどんどんＪＡの運営に活かしています。一つが米袋です。ＪＡりほくは梨北米というブランド米を売っています。幻のお米と言われているそうですが、このお米を売る際に真っ黒な米袋を使っています。お米の世界では黒い袋はタブーだそうです。だいたい普通は白、色が入っても何色かだけです。梨北はあえて真っ黒な袋に梨北米と金文字で書きました。ぱっと見てすぐ目が行きます。取り入れたのが女性の仲澤常務です。このように視覚に訴える点、デザイン性に女性は敏感です。そうしたセンスを活かすことでＪＡの可能性が広がると思います。

そして三つめです。大切なところはこれです。地域の女性の意見を汲みとる役割です。さきほど申したように、地域に行くといいバネがいっぱいあります。それをだれかが摘み取ってあげないと育たない。しかも摘み取って育ててくれる人が、ＪＡ運営の場に意見を言えるくらいの立場の人でないと活かされない。ですから役員や管理職といった決定権のある人に女性が必要です。これによって地域の女性の人たちの思いが実現しやすくなる。その役割がＪＡの女性役員や女性管理職にはあるのではないでしょうか。

女性の登用を行う上で大切なのは、女性自らが積極的に学び実力を高めることです。女性は男性に比べて経験を積んでいないことが多く、教育や学習の機会が格段に少ないという歴史的な経緯があると思います。男性の方が経験値を高める場面に出ることが多く、女性はなかなかそういう機会が無かった。これ

からは埋めていかなければならない。女性の側もそれを待っているのではなくて自分達はこういうことを学びたい、こういう先生を呼んでくださいとＪＡに上げていくことが大切です。ＪＡならではのトレーニングシステムの構築を女性が地域の現場から提案する。待っているのではなく自分たちでどんどん提案していく、それがとても大切だと思います。女性週刊誌やファッション誌が変化していると言われます。これまでは芸能ゴシップやファッションが中心でしたが、このところアベノミクスに対する意見、原発問題、安全保障問題、憲法改正などの堅い記事が載るようになりました。それが多くの読者の共感を得ているそうです。女性全体の意識の高まりが全国的に見てとれるのではないでしょうか。

ＪＡの面白い取組み例は、ＪＡ女性理事による自主的な勉強会です。長野県のＪＡ信州うえだでは、理事会を開催した直後にやっています。理事会に初めて出た女性は言葉がわからない、何を言っているのかわからないといったことがあります。理事会が終わった直後に女性だけで集まって、今日は何がわからなかった?と話し合うそうです。わからなかったら、すぐに調べて勉強会をする。女性理事たちが、自分たちの遅れている分を取り戻す取り組みをするＪＡが増えてきており、こうしたＪＡはそのうち頭角を現してくると私は楽しみにしています。

女性の教育プログラムや支援体制を考える際には、女性の多様化を考えなくてはいけません。女性の働きかた、農業への関

わり方、生き方は多様化しています。多様化に対応して教育、支援方法も彩り豊かなものにしていく、画一的でないものにしていくことも大切です。農家のお嫁さんも兼業化が進んでいます。他に仕事をもっている方、子どものいる人いない人、結婚している人していない人、それに対応したいろいろな選択肢を準備するといいと思います。

また、起業の形も大きく変化しています。農村女性の起業の形について、農水省が二年に一度行っている起業活動実態調査があります。

今春平成二六年度の新しいデータが発表されました。農村女性の起業数では、今回の調査で初めて個人起業がグループ起業を超えました。個人で起業しようと思っている人が増えていく。個人でやるとなると悩みも多いです。どうやったらいいのだと悩むと思います。だったらJAがその窓口になる。JA女性部や女性役員が地域女性の相談窓口になりますと看板を掲げることが、とても大切だと思います。

同調査で、起業活動をしている人に、今後の事業をどう展開していきたいか聞いたところ、拡大・新規展開したいという人が一九・一%。二〇%近くがもっと大きくしたいと答えています。逆に縮小廃業したいという人は六・一%しかいません。これからも新規展開の後押しをしていくべきです。

どんなところで拡大したいかについて尋ねると、一番目は農産物加工で三五・二%。二番目は都市との交流事業で二五・七%。三番目は生産物加工品の販売で二四・七%です。JAは、この人たちが作ったものの売り場の確保が大きな仕事になると思います。ファーマーズマーケットや直売所だけではなくて、いろいろな方法でこの人たちが売りたいという気持ちをすくってあげることも、JAの大切な仕事になると思います。

これまで女性活動は地域のバネと接着剤ですと紹介しました。そして地域に密着しているJA組織では、女性の持つ影響力の大きさについて認識を新たにしてほしいということをお話しました。そのなかで「ウーマン・ローカル・JAノミクス」という提案をしたわけです。JA女性部や女性役員を中心に地域の女性たちのバネをすくい上げて、JAの方針や新たな取り組みに繋げてほしい、そのためには地域の棚卸しをしましょうということを提案しました。

六．意識改革のススメ
―外的意識改革と内的意識改革―

いま、女性活躍、女性活躍と叫ばれますが、いくら制度が整っても日本に根強く残っている意識を変えないと、なかなか女性の活躍は進んでいかないと思います。そこで意識、心の問題に触れたいと思います。それを変えて行くには「外的意識改革」つまり外側から変えていくことと「内的意識改革」内側から変えていくことの二つが必要だと思います。男性の方もい

らっしゃるので申し訳ないですけれども、外側の意識改革の一つめは、男性中心の社会通念の払拭です。長時間労働を基本とした働き方ではない女性らしい働き方の提唱です。女性が働きやすいということはイコール男性も働きやすいということです。農業の現場でもそうですが、農業者の半分が女性なのに、何故か女性は旦那さんに付随するという雰囲気が多々残っていると思います。そういった考え方を社会全体で無くしていく。女性も大切だと頭の中を切り替えていくことが必要です。

外的意識改革の二つめは男性の中にあるジェンダーバイアス、偏見や固定観念の払拭です。男性は嫌な思いになるかもしれませんが、少し耐えていただきたい。例をひとつ言います。「予言の自己成就」という言葉があります。「女性はどうせ辞めてしまう」「どうせ困難な仕事は出来ない」と考える男性上司がいたとします。そうするとその方は女性の部下に必要な教育や、成長のきっかけになる機会を与えない。そのため、いざという時になると女性は経験不足、勉強不足ですから失敗します。そうすると「ほれみたことか、オレの言ったとおり、やっぱり駄目だった」となる。これが予言の自己成就という現象だそうです。女性登用で女性の管理職も増えていますが、これにも注意が必要です。登用だけして放っておく。お手並み拝見ということで後押ししない。そうするといざという時に失敗してしまいます。後押しがないと経験値が無いから難しい。そうでは無く、女性を登用して女性を育てていこうという目を持って、背中をそっと押すことを男性にはお願いしたいと思います。ＪＡグループの職場も同じです。女性の正組合員数は何％にしよう、理事数を増やしましょうと言っているけれども、ＪＡ自体の職場に男女差があるとしたら、それでは組合員の女性登用なんて進むわけがないです。ＪＡの内部でも女性の後押しをしましょうというのが外的意識改革の二つめです。

男性のことばかり悪く言って申し訳ないのですが、ジェンダーバイアスは女性同士にもあると言われています。足の引っ張り合い、牽制などと言われます。それをなくそう、というのが三つめの外的意識改革です。面白い調査結果があります。出来る女性は同性からも嫌われる。成功と好感度は男性の場合は比例するのに女性は反比例するという調査結果です。アメリカの研究者がやった実験です。一人の女性の成功事例がありました。学生を二つのグループに分けて、Ａのグループにはアリスという名前の女性の成功事例として発表し、Ｂのグループにはボブという名前で同じ内容を発表しました。それは女性の事例だったのですが、Ａでは女性の名前、Ｂでは男性の名前で発表したのです。そうしたら学生たちはどう答えたか。男性の名前で発表した方は「こういう上司の下で働きたい」「私たちもこういう風になりたい」というようにすごくいい意見がでました。ところが女性の名前で発表した方では「この女性は出来る人かもしれないけれど、自分はちょっと苦手です」「この人の下では働きたくありません」といったすごくわかりやすい結果が出

たそうです。このように、女性の中にも男性の中にもジェンダーバイアスがあると言われているのです。

女性の社会参画は発展途上です。先を進む女性にどんどん行ってもらった方が後から行く女性は通りやすいと私は思います。女性同士で足を引っ張り合っている場合ではないのです。先に行ってくれる人にはどんどん行ってもらい、そのあとを通りやすくしてもらった方が得策なのではないか。協同組合を考えると、多様化を受け入れてみんなで幸せになりましょうというのが、協同組合ではないかと私は信じております。ぜひ実践したいと思っています。

しかし長い歴史がありますので、社会全体の通念を変えていくことはそうそう簡単にできることではありません。できることは何かというのが内的意識改革です。女性自身の内的意識改革をしましょうということを提案します。私たち女性自身が勇気を持って一歩踏み出しましょうということです。

これも例を出します。インポスター・シンドロームという言葉があります。これは理由もなく自分を過小評価することです。男性よりも女性に圧倒的に多い症状だそうです。インポスターというのはペテン師のことです。私もこんな堂々としているように見えるかもしれませんが、ものすごく自己評価が低いです。いつも自分に自信がありません。これはどういうことかというと、自分は回りから評価されているが、嘘がばれる日が来るかもしれないと考えることです。だからペテン師なのです。こういう傾向が女性には強いと言われています。

私は今までいろいろな女性を取材してきました。ロールモデルが無いから女性は管理職を引き受けてくれないという話をよく聞くと思いますが、今まで私が取材して来たような人達に伺うと「ロールモデルなんて無かった。ロールモデルなんてあったらその人と同じようにやらなきゃならない。やりづらいから、無くて良かった」とみんな言うのです。これぐらいの勢いが必要かもしれません。出過ぎた杭は打たれない。それぐらい突っ走ってしまうのが大切かもしれないと思います。女性の社会参画はまだ始まったばかりです。女性に不利なバイアスが多く存在していることは承知の上です。追い風が吹いている時に、その風に乗ってふわりと上昇した方がいい、そのように思っています。そういう時に応援が必要です。女性だけの力ではまだまだ無理です。繰り返しになりますが、女性の参画はまだ始まったばかりです。だから地域全体で女性を後押しする応援が必要だと思います。そして、大切なのは、女性のほうも応援者の力を借りる柔軟性、肩肘張って自分だけでやろうなんて思わないで、いろいろな人が力を貸してくれるならその力をありがたく借りる。そういう柔軟性も必要ではないかと思います。

私は偉そうにこんなところに立って研究員ですとお話ししていますが、実は研究者になったのは五年ほど前です。歳は食っていますが、研究者としてはまだ日が浅いです。それまでは事務職をしており、長く総務部の総務課長をやっていました。総

務課長というと格好いいですが、小さな団体なので何でも屋です。電話も取るし、銀行にもいく。そんな日々を送っているときに「研究職にならないか」となったのです。私は迷いました。私なんかに出来るだろうか、ちゃんとした勉強もしていないのに大丈夫かなと思ったのです。その時、ここで一歩足を踏み出さないと多分このまま人生終わるなと思ったのです。そこで勇気を持って一歩踏み出しました。そのとき後押ししてくれた方がいました。上司もそうです。先生もそうです。後押ししてくださる方がいたので、私は一歩踏み出すことができたのです。一歩を踏み出す勇気と後押しの力をお借りすることの重要性が私には身に沁みています。今でも私は悔しい思いをすることも泣くこともあります。けれども、一歩踏み出さなければ良かったのかというと、あのとき一歩踏み出して良かったと毎日思っているわけです。女性の皆さん、一歩踏み出す機会があったら是非その勇気を持っていただきたいと思います。

七．まとめ―今なぜ「女性力」なのか？

冒頭の問いに戻ります。今なぜ女性力なのか。女性たちの活動は何から生まれていたでしょうか。それは楽しく心豊かに生きたい、地域のみんなで地域を何とかしたいという、内なるモチベーション、バネ1からだったと思います。バネ1は何かと一緒でした。それは変化した日本人の考え方、価値観と一緒ではないでしょうか。経済一辺倒ではない心の豊かさとイコールではないでしょうか。価値観が変化した今、新たな価値を作り出す新たな目線が必要です。だからこそ女性の力を発揮する時ではないかと思います。いい種をまけばいい実がなる、幸せになりたいという種を蒔けばそれを実感できる魅力ある地域という実がなると思います。けれども、種を蒔いただけでは実はなりません。そこには慈しみ育むという目線が必要です。ぜひ地域にある芽、そして女性の中にあるバネを大切に育てていただきたい。そして地域の元気を都会の方にも発信していただきたいと思います。その先に誰もが暮らしやすい幸せに満ちた魅力ある地域が待っていると思います。

最後に、私の大好きな言葉をご紹介して終わりたいと思います。「幸福は自分の力で作り出すもの。幸福は行動の中にしかない。自分が芝居に出るとなると退屈などしていられない」これはフランスの思想家アランの幸福論の中にある言葉です。私の大好きな言葉です。女性の皆さんは地域のバネと接着剤です。女性の一人ひとりが勇気を持って一歩踏み出しましょう。それを地域全体で後押しをしましょうということを強調してお話を終わりにさせていただきます。ご静聴どうもありがとうございました。

質疑応答

司　会　小川さん、どうもありがとうございました。大変興味深く、また大いに賛同しながらお聞きしました。最後の方におっしゃった「予言の自己成就」は、私たちもそんな風に思っているのではないかと深く反省した次第です。大変貴重な機会であります。時間ももう少しありますのでご参会の皆さんからご質問・ご発言をいただきたいと思います。ご発言の際は記録を作りますので所属とお名前をお願いします。

梅　田　今日は貴重な機会をありがとうございました。道庁の空知総合振興局の農務課で女性農業者の活動を担当しています梅田と申します。質問させていただきたいのは配布資料の六ページの女性自ら積極的に学び実力を高めていこうという提案の部分です。お話にもありました美唄の女性農業者を中心に、地域の女性農業者が集まって自ら学ぶグループが北海道ではできてきていまして、私も彼女たちの活動に大変注目をして学習会などに参加しています。夫婦で農外から新規参入した方も、実家が農家で跡を継いだ女性の農業者もいますが、大部分は、配偶者がUターン就農した、配偶者が農業者であったという理由で農外から参入した女性が多いです。彼女たちが口をそろえて言うのは、やはり学ぶ場が少ないことです。営農に必要な知識を学ぶ場が無いのです。彼女達は、肥料のことや人を雇う際の保険や就業規則について学ぶ場を自ら作っています。ＪＡ信州うえだの女性理事の学ぶ場の話がありましたが、他にもＪＡならではのトレーニングシステム、農外から参入した女性の参考になる事例をご存知でしたら教えてください。よろしくお願いします。

小　川　いろいろなところで勉強会をやっていますが、農外から入られた方の勉強会としてパッと思いつく事例はないです。宮崎県のＪＡ尾鈴の女性部では女性部枠で新たに総代が生まれました。その総代の心得を学ぶために女性部の総代研修会を女性部主催で開いています。地域で何か学びたい、こういうことをやって欲しい、営農で抱えている悩み、問題点がはっきりしていたら、女性部担当の職員に繋いでいただくと、専門家を呼びましょうと具体化すると思います。何をネタに研修会をやったらいいか担当者たちも悩んでいます。何を勉強させたらいいのかわからない。具体的にこれを学びたいということをＪＡや行政の窓口に上げると計画を立てる方も助かると思います。そ

の地域では何が問題なのか、ハッキリしているのは一歩進んでいると言えます。ぜひ声を上げていただきたいと思います。

森　　農水省の審議会や道庁の審議会などの委員をしています。本業は作家で森久美子と申します。小川さんには私の論説文の発表ですとか著作の編集もやっていただいておりましてお世話になっています。こういう形でお話を聞くのは初めてなので、普段接しているのとはまた違う、体系化されたいろいろなことをご存知なことに、改めて尊敬の意を抱きました。お疲れ様でございました。質問が二つあります。一つは、世羅高原6次産業ネットワークの中で夢高原市場の客単価が上がって売上が伸びているという話がありましたけれども、これはネットワークの会員さんだけのものを売っているのでしょうか。

小　川　　そうです。ネットワーク関係です。

森　　地域の特産物だとか広島のお土産等は置かない場所なのですね？

小　川　　いえここに出ている数字は夢高原市場全体の数字ではなくて、そのネットワーク会員の中での数字です。

森　　わかりました。次の質問ですが、男性の理解という

ことで最後の方の外的意識改革に関わることです。個人的にいろいろな府県に呼ばれ、女性の参画を期するために決起する年でしたので、ＪＡでは総代会に総代でなくても出て、どんなことを話しているのか一緒に体感して欲しいという試みをしていました。それは大変大事だと思いますが、女性は参画しなければならないからこういう場をお客さん的に提供しているという匂いがプンプンするケースもあります。そのことについてどう思われているか、お聞きします。

二点目は、意識改革のススメの中で男性中心の社会通念の払拭の次に、長時間労働を基本とした働き方ではなく女性らしい働き方の提唱と書いていらっしゃいました。まったくおっしゃるとおりだと思います。今日お集まりの北海道の農家の方たちは、男性と同じだけ長時間労働をしている農家です。社会参画としてＪＡの活動や個人的な販売を始めたらそれプラスでもっと長時間になります。おっしゃっていることは、もっと精神的なことですが、この壁をどうやって乗り越えたら女性たちは自己表現として社会参画できるか、北海道ではよく聞かれます。私はいつも返答に迷いますが、お考えを聞かせください。

小　川　　二つめの長時間労働の質問ですが、突破するのは本当に難しい問題だと思っています。書くのは簡単ですが、どのように女性の側から突破していくのか、とても難しい部分であると思います。まず外的意識改革としたのは、男性にそういうことではないということを理解してもらいたい。その思いがすごく強くて、女性が突破していくのは難しいので、男性にこういうことではちょっと違うんだよねということを理解してもらいたいという思いで、外的意識改革の一番目にあげています。

女性の場合は家事の負担も大きく、子育てもある。例えば家族に病人が出た場合も女性が担う。お年寄りがいて介護となったら、女性が担う。男性もやる人が増えているといっても、役割分担として外せない部分がある。そのあたりをまず男性に理解していただいて、女性はそういうところを担っていると思っていただいて、プラスアルファにならずに、引き算をしてトータルで同じ働きになれるようにぜひ意識を変えていただきたいと思います。ピント外れな答えだと思いますが、わたしも答えが出ていないところです。いいご質問をいただきありがとうございます。今後も考えていきたいと思います。

司　会　　女性が大方担っている家事労働や介護の分野についても同じように評価していく必要があるというニュアンスだったと思います。たしかにその通りですね。

黒　澤　地域農業研究所の黒澤と申します。私共はなかなか全国を俯瞰した情報に触れる機会が少ないので、今日は貴重なお話を伺いさせていただきありがとうございました。お話のすべてに共感共鳴するところです。ネットワークについて、私も無造作にネットワークという言葉を使いますし使いたがります。いろいろなグループの方が多数ノミネートされてひとつの総合活動をやっているということを称して私たちはネットワークという位置づけをするのですが、ネットワークのもう少し突っ込んだ概念規定があればお聞かせ願いたいと思います。もう一つは、私も女性グループに呼ばれてお話をした時に、冗談めかしてこんなことを言ったことがあります。「私が変われば、わが家が変わる。我が家が変われば、地域が変わる」と話しました。輝く女性、地域を変えていく女性というのはその配偶者である男性のパートナーシップが非常に有効に効いていると思います。それに関してお考えがありましたらお聞かせいただきたいと思います。

小　川　いいご質問をありがとうございます。まずネットワークについてですが、まさに私も同じです。ネットワークというのは、きちっとした固有概念よりも、人と人を繋いでいくものと考えています。形に決まったこういうものがネットワークですというよりも、人と人との心の繋がりの中で新たな可能性が広がっていくもの、そのように私は考えています。6次産業ネットワークはそういうもので、ここに集っている人たちの心と心を繋ぐことで、地域全体が新たな展開を迎えている。それがネットワークじゃないかなと思っています。単に連絡事項だけの会議をするとか、そこの役員を決めてということではなく、本当の心の繋がりが新たな展開を生む、それがネットワークじゃないかと思います。これが私が考えるネットワークです。

もうひとつ配偶者のお話をされたのですが、これはドンピシャリだと思います。いろいろな女性活動に行くのですが、女性が輝いていると旦那さんも輝いています。ご夫婦揃って素敵という例は本当に多いです。私は次のテーマとして夫婦という単位も調べてみようと思っているくらいです。どっちが偉いとなっていないと思うのです。女性が活躍すると男性が面白くないとなる。これは何故か。勝負だと思ってしまうからです。奥さんとの勝負、女性との勝負です。でも、戦う必要は無くて両方が輝けばいいんです。それが出来ているところは、やっぱり伸びていっていると思います。男性の後押しもあると思います。女性が輝いているところは男性も輝いている。奥さんが素敵なところは旦那さんもイケてる。私も感じているところです。

司　会　まだまだ意見交換したいですが、そろそろ時間になってきましたので、最後にお一人ご発言がありましたら。

中　村　北海道女性農業者ネットワークきたひとネットの中村と申します。お話を聞いていて六次化も大変大事ですが、北海道は専業農家が非常に多く、第一次産業の担い手としてお嫁さんとして来て、主要な担い手となっていくわけです。配偶者として入ってきて、六次化によりいろいろな新しい情報が入ってくると思います。ところが自分の経営中心に広大な畑作であるとか、酪農であるとか、その経営に向き合ってやっていこうとする時に、技術や新しい政策が女性のところまで下りてこない。男性中心に、経営者へ流れるから女性には流れてこない。それが、女性が経営に参画したり、農協に入ったりする際の壁になると考えております。

経営に向き合っていく女性のために、お嫁さんも新規就農者としていろいろな学ぶ場や技術を獲得する場を北海道では作っていくべきではないかと考えています。女性の畑作農家も自分たちでトラクターの使い方や機械の部品交換を勉強したり、GPSについて勉強したりと頑張っているグループもあります。そういうところにぜひ農協も支援して、この人たちが先々の経営の中心になるというのを見ていただきたいと考えています。

小　川　貴重なご意見ありがとうございます。今のご意見も

各地で聞くことがあります。6次産業化は農業に手が空いているからできる可能性がある。だけどガッツリ農業をやっていたら6次産業化なんて言っているヒマはない。ガッツリ農業のところだと男性のところで情報が止まってしまって女性まで下りてこない。若い人たちは、地域では自分一人、お嫁さん自分一人で農業をやっているが、SNSなどを使って遠くの人たちと繋がり、情報交換している流れがあると思います。地域だけでみると狭くなってしまいますが、今は遠くの人と繋がる方法がありますので、ぜひそういうものも活用していただきたいと思います。いいご意見をいただきました。どんどんJAの方に繋いでほしい。そう思っているということをJAでも掴んでほしいというご意見ですが、そこで私のような取材をし、研究する者をどんどん使っていただきたい。

北海道については勉強不足な部分があってまだ調査に入ったことがありません。北海道は他の地域とは違う状況があると思います。これからは、調査や取材に入らせていただいて、今の状況を発信をしていきたいと思います。私のような研究者にお声がけいただいて使っていただきたいと思います。

もうひとつ感想を述べます。女性からいくつかご意見をいただきましたが、この短い間でもいろいろなバネがあると思いました。いろいろな意見、すごく発展的な意見を出してくださいました。そのバネを地域は逃していけないと思います。もったいないですね、これを逃してしまっては。バネを次に活かすにはどうしたらいいかということを是非地域全体で考えていっていただきたい。今日の感想です。ありがとうございます。

司　会　ありがとうございました。我々も五五〇万人の道民と共にというのを一つのスローガンにしておりますが、五五〇万人の道民の半分は女性です。この方々が主体的に積極的にいろいろ関わっていくのが大事になると思います。最後に小川さんがおっしゃったように、北海道についてはこれから本格的に調査されるということで、こんなことをお願いできないか、こんな質問があるがどうかなどのお問い合わせ、あるいは講演などにお誘い頂ければ喜んで飛んで来て下さるとのことです。今後とも小川さんといろいろなお付き合いを積み重ねていきたいと思います。ありがとうございました。