

酪農の持つ力

拓殖大学北海道短期大学
環境農学科 2年 廣田 彩

私は命ある貴重な食べ物を怖いと思っていた時期がありました。

私は高校時代陸上部に所属し、ハードルを専門種目として仲間とともに日々厳しい練習に夢中で取り組んでいました。高校生活にも部活にも慣れ始めた1年生の半ば頃からコーチからのアドバイスもあり、トレーニングに加え減量を始めるようになりました。私はとことん調べ、情報選択が苦手な性格でありました。ダイエットの食事方法を先生や先輩の話、各種メディアから調べそのすべての情報を鵜呑みにしてしまい、知らずに食べ物に対する考え方が変わっていました。炭水化物、乳製品、お肉など今まで食べていたものがすべて太る要因になるような気がして、安心できなくなりました。正しい栄養学もわからず、最初は間食や嗜好品は一切食べないようにしました。しかしだんだんストイックになり、3食は食べていたものの、信じられるものは味をつけない野菜のみになってしまい、肉類、油ものなどは私にとって悪魔のような存在と化していました。

人間の体は正直にできています。部活動での激しい運動と偏った食生活により、私の体は見るとやせて骨と皮になっていきました。周りは心配しましたが、何を言われても自分では気づくことができず、頑なにこだわった食生活を続けていました。しかしだんだんと体がいうことをきかなくなり、本来の目的であった部活動にも参加できなくなり、大好きな学校にも行けなくなり、ようやく自分の間違った食べ物への考え方に気がつき始めました。それから通信制高校へ編入し、病院へ通院し、少しずつ改善していく中で、人生の中で一番考えた食について根本から学びたいと思いました。高校卒業後、農業後継者育成を目的として、学校に大きな圃場をもって実践的に農業が学べる現在の拓殖大学北海道短期大学へ入学しました。作物を土作りから始めることを経験したことや、自ら作った農産物に自信と誇りを持ち、私たち消費者の安心安全のため汗を流している農家さんを知り、訪れるうちに、自分は食べ物が恐ろしいなんて罪な考えを持っていたのかと後悔し、はっとしました。その後、食に対するこだわりが消えてゆき、体も心も元気になり、以前の明るさを取り戻していきました。それから何事にも積極的に挑戦することを決め、食や農業機械を始めとする資格に取り組んだりしました。短大1年生の冬休みには実際に農家さんの家で研修させてもらいたいと考えました。そこでインターネットで調べ、ホームページを拝見して、興味を持った北海道江別市の酪農家さんへ電話で交渉し、冬休みに10日間泊り込みで実習させていただきました。私が通っている短期大学では酪農分野は取り扱っておらず、ここでの実習が私にとって酪農との初めての出会いとなりました。

実習先である北海道江別市は札幌市に隣接しており、石狩川に囲まれた、緑と水の豊かな町です。チーズ工房と、工房で製造したチーズを始め、地域の農産加工物、豚肉製品を

販売し、お母さんのケーキやおいしい牛乳を気軽に楽しめる喫茶でもあるお店があることが特徴です。牛の餌となる牧草を土作りから試行錯誤を繰り返して作り、およそ85頭の乳牛と8頭のホエーミルク豚を育てています。牛舎はつなぎ飼いの対尻式牛舎で、60代のお父さんお母さん、後継者である30代の息子さんの3人で朝晩の搾乳からお店までを協力して仕事しています。仕事の役割分担を伺い、酪農業は家族一人一人の責任が大きく、思いやりをもち話し合う中で一体となって経営していくことが重要な点であると感じました。

実習先で豚の餌として使用していたホエーとはチーズを作る際に出る水分で、普通廃棄されますが高タンパク低脂肪でありビタミン・ミネラルも豊富で栄養的にとてもすぐれて、注目を浴びています。お父さんが工房で作ったチーズから出たホエーを有効利用しているのです。実習先では4ヶ月程度の子豚を導入し、暖かくなる5月から10月までの間、昼夜放牧地にホエーを水代わりに飲ませて成長させ、成熟豚となります。そして、牧場の中で家族とともに過ごし、元気を与えてくれた、この豚たちに感謝の思いをこめておいしい製品に仕上げ、お店で販売していました。

私はこれまで酪農について学んだ知識と酪農家さんでの実習を通じて感じた酪農に対する思いは、牛乳を始め畜産物の消費を拡大して、地域全体を活性化させていき、そこからさらに酪農業界全体を盛り上げていくということです。そのための方法として地域が連携して付加価値を付けた乳加工商品を販売したり、乳製品を使った料理教室や酪農のお仕事体験のイベントをおこなったり、飼育方法やえさを工夫したブランド豚を生産するなど特色ある取り組みで消費者を増やすことなどがあると考えました。

例えば、私の実習先の北海道札幌近郊の農協であるサツラク農業協同組合では「ピュアブラン」という日本で初めて開発されたヨーグルトを低温蒸発で濃縮し、なめらかなペーストに仕上げた加工品を販売しています。これは北海道産の牛乳とビートグラニュー糖だけで作られたヨーグルトを原材料とし、安定剤や香料は一切使用していない安心安全な商品です。またヨーグルト濃縮素材のため、カルシウムを多く含み、クリームチーズや食塩不使用バターなどに比べると、カロリーや脂質が低いのが特徴です。濃厚なコクと爽やかな酸味でそのままパンなどに塗るだけでなく、手軽に料理やお菓子作りに使用できるなど、使い方は多様にあり注目を浴びています。2008年に開発されて以降、サツラク農協を中心として、より多くの人に知らしめ、利用価値を高めるために、製品特徴を記載したパンフレット制作、札幌近郊の観光牧場でピュアブランを使用したソフトクリームの限定販売、洋菓子のオリジナルレシピなどの販促資料制作などに取り組んでいます。現在は、直接消費者が購入するより、業務用食材として洋菓子店を中心に使用されています。

私はこのように地域で特色ある加工品作りを行うことはその地域自体も注目され活性化につながると考えます。このピュアブランの例で見ると、生産者である酪農家さん、農協さん、研究施設、洋菓子店、消費者などの連携があって完成されたことを考えると、地域間の

つながりも強くなると思えました。現在牛乳の消費が低迷し、日本人の健康を支えてきた牛乳をいかにたくさん飲んでもらうのかという問題が深刻であります。そこでもピュアブランのような加工品を商品化して販売することにより、利用と消費の幅が格段に広がっていく可能性があると考え、重要な役割を果たすと思えます。札幌近郊のサツラク地域でピュアブランが発売されて3年ほどたち、同じ北海道に住んでいながらも少し地域が違うとその知名度は低くなってしまっていると感じます。私自身、実習に行き酪農に関わって初めて知り、周りの知人に聞いても知っている人はいませんでした。そこで、私はピュアブランを使用した洋菓子を販売しているお店などを中心として商品の特徴、使用法など簡単に記載したチラシをお客さんに配ったり、実際に話をして身近なところから詳しく実用的な情報を伝えることを考えました。また、地元を始め料理教室で使用して紹介してもらうようお願いしたり、地方のデパートなどへの催事のイベントに出店して確かな味と名前を知ってもらうことを通じて消費拡大につながっていくと思えました。宣伝コストなど様々な問題はありますが業者だけでなく実際の消費者に浸透させていくことが大切だと思います。

私が体験し学んだ2つ目の例として実習先の酪農家さん個人がチーズ工房を設立し、ナチュラルチーズを製造していたことを挙げたいと思います。実習先のお父さんが牧草の仕事がない冬場を中心として、農作業の合間を見てチーズ作りの日にちを決め、その日の朝の搾乳で絞った質の良い牛乳を工房のチーズバットへ流し込み、その後温度管理などで朝から夕方前までほぼつきっきりで製造します。熟成タイプのチーズであるため、製造後熟成庫で保管し、毎日状態をチェックしながら、チーズの表面をタオルで拭き管理します。手間ひまと愛情を込めた商品で、値段は熟成期間によって一般的に販売されているナチュラルチーズの倍程するものもありますが、私も実際に味見してみたところ初めて食べたコクと味わいを実感し、値段以上の価値があるものだと思います。近郊のワイン農家さんと協力してワインに漬けたチーズも販売していることから、農家さん同士のネットワークで新たなアイデアが生まれることを感じました。これらのチーズは実習先の酪農家さん個人で営んでいる工房に隣接した喫茶スペース付きのお店のみで販売していました。客数は季節や日によってばらつきはありますが、平均10組ほどであるそうです。どのようなきっかけでお客さんが牧場のお店を知り、やってくるのかを訪ねたところ、酪農家さん自身が立ち上げ牧場の様子に加え販売商品の写真や情報を載せたホームページを見たり、雑誌やローカル番組を中心とするテレビなどのメディアでの紹介を通じて、遠方からやってくる方々もいるそうです。私は販売しているお店も手伝わせていただきました。ちょうどその日はお正月だったので5組ほどのお客さんがやってきました。実習先のお母さんが商品の簡単な説明を加えて試食を勧め、自分たちの味を知ってもらおうとしたり、自ら焼いたケーキをおすそ分けしたり、会話を大いに楽しんで接客しているのを見て、お客さん一人一人を大事に思い、自分たちの作ったもので

おいしいと感じてほしいと強く願って仕事に取り組む重要性を肌で感じました。そして消費者と生産者の信頼関係が持続的に販売を続けていく上で必要だと思いました。この実習先のチーズの場合では消費者は生産者の生の顔や声だけでなく人柄まで知っています。そして詳しい食べ方、アレンジレシピなどを生産者であるお父さんやお母さんから直接気軽に聞いたり味見もできます。安心感と確かなおいしさによってスーパーなどの手軽に買うことができるチーズと差別化されてブランド化された結果、新規再来問わず根強いお客さんの広がりが増えていくのだと思います。しかし、酪農家さん単独でこの例から学び付加価値を付ける取り組みを行おうとしても、忙しい農作業で暇がなかったり、知識を得るのに時間がかかってしまったり、採算が合わないなどの理由でなかなか実行に移せないことが多いと思います。私は地域単位で勉強会や交流会を盛んに開催し、あらゆる農家さんたちが共同で加工品作りや新しい飼育方法などに取り組んだり、実際に成功している農家さんなどへ聞き込みや研修に行き、協力してもらったり、企業や大学や研究所と連携するなどをして現実のものとなるよう動き出すことが重要だと思いました。

私は先に例を挙げたように工夫し付加価値をつけた加工食品を製造したり、地域独特の育て方や餌を与えたブランド豚を販売したり、地域間の連携を強化し消費者と生産者も密接につながり信頼関係を築くことが酪農業を始め農業の力を強くしていくのに役立つと思います。例えば、外国産の農畜産物に価格の面では勝つことができないとしても、消費者に国内産を選んでもらえるよう品質の面で上回ることで差別化を図ったり、生産者が直に消費者と対面したり会話して顔をだし安心感を高めることなどで努力していけば、根強い確かな販路を獲得することができ、持続的な農業が可能になると思いました。

冒頭に私は、食べ物が恐ろしいと思った時期があったと書きました。しかし、農業を体験し、学ぶことで、健全な心身を取り戻した経験を通じ、食べ物は生きる糧、そして心の糧になることを実感することができました。酪農というものはその糧を作る重大な産業であります。より多くの人々が酪農をもっと知り、体験することで、興味や関心が高まり、食の大切さを肌で感じるができると思います。特に子供たちにとっては食育へとつながっていくと思います。私は現在の短期大学を卒業後、酪農が盛んである北海道の道東地方の農協に就職し働かせていただきます。そして、農協職員として消費者の笑顔と健康を支える農畜産物を提供するために、地域の酪農家さんを始めとする農家さんに関わり協力して地域を活性化すると共に、酪農業を発展させていき、厳しさを超えた魅力があるこの産業のすばらしさを多くの人に伝えていきたいと思っています。そのためにこれからもいろいろな酪農家さんを訪れて、研修や勉強させていただいたり、酪農界が抱える問題について知識を深め考えるなど努力をしていきます。また、北海道の酪農だけではなく、他都府県や世界の酪農へと視野を広げて学んでいきたいです。