

令和 4 年度  
フィールドワーク実習報告書  
静岡県牧之原市

村橋 勲

湖中真哉

共編

孫 暁剛

静岡県立大学国際関係学部

## はじめに

静岡県立大学国際関係学部では、毎年「フィールドワークIIA・IIB（令和元年までの「社会調査法」）という科目を開講しており、文化人類学を中心としたフィールドワーク（野外調査実習）の方法を指導しています。文化人類学的なフィールドワークでは、具体的な人間社会のなかに身をおくことによって、当該地域の人々の視点から、その人々がもつ「知」について学び、地域が直面する課題を理解し、その解決の糸口を地域の人々とともに探ることを目指します。このような営みは、大学での学問が、生きた社会の現場と対話する重要な契機となります。参加する学生にとっては、課題を発見する力、調査計画を立てる力、資料やデータを収集する力、批判的な思考力、コミュニケーション力、そして、調査成果をまとめてレポートを作成する力など、あらゆる学問に共通して求められる基礎的な能力と、大学を卒業し、就職した後でも必要となる実践的な力を身につける絶好の機会になります。

令和4年度のフィールドワークは、3年ぶりとなる合宿形式での実習を牧之原市で行いました。新型コロナウイルス感染症拡大のため、過去2年は中止または日帰りでの調査とせざるをえませんでした。本科目において、牧之原市では平成28年度から平成30年度までの3回にわたって調査実習を行った実績がありますが、今回の調査実習を通じて新たな発見があり、改めてフィールドワークの大切さを感じました。

フィールドワーク実習には、2年生と3年生を合わせ14人の受講生が参加しました。実習では、6月25日に予備調査として現地訪問を行ったほか、牧之原市危機管理課およびお茶振興課の職員の方々に大学で講義をしていただくことをとおして、学生それぞれが自発的に調査テーマを設定できるように努めました。後期には、学生それぞれが立案した調査計画に基づいて、11月17日から11月20日までの4日間、牧之原市内のさまざまな場所でインタビュー調査を実施しました。参加した学生のほとんどは、フィールドワークを体験するのはこの授業が初めてであり、緊張のためか最初はぎこちないインタビューもみられましたが、訪問させていただいた牧之原市の住民の皆様のご厚意や熱意に助けられ、最後には全員が精一杯、取り組むことができたと思います。

本報告書は、この調査に参加した学生から提出されたレポートを校正、編集して作成されました。受講学生のほとんどは、この授業で初めて、実際の調査をレポートにまとめるという経験をします。また、私たちの不十分な指導のため、その成果は甚だ未熟なものであるといわざるを得ません。しかし、短い調査期間ではあるものの、学生たちの調査から明らかにされた事実のなかには、今後、地域社会のあり方を考えていくうえで参考となる資料や意見もあるかと思われます。そこで、貴重なお時間を拝借して調査実習に協力して下さった方々をはじめとする関係諸氏に、調査の成果を御高覧いただきたいと考えました。

本実習を実施することができ、多くの学生がかけがえのない学びを得ることができたのは、ひとえに忙しい合間を縫ってインタビューに貴重な時間を割いてくださった牧之原市の皆様のご厚意によります。未熟な私たちを受け入れ、調査実習にご協力いただいた地域の方々に

厚く御礼申し上げます。とくに、前期の予備調査の段階から、牧之原区区长様、まきのはら活性化センターの皆様、牧之原市役所の皆様からは、資料の提供、授業での講演、地域の皆様への調査協力依頼において多大なサポートをいただきました。記して感謝を申し上げます。

私たちは、今後もこの調査実習の授業を通じて、静岡県内の地域社会に対して、私たちの研究や教育がどのようにかかわることができるかを真摯に追求してまいりたいと考えております。この報告書に対して、忌憚のないご意見やご助言をお寄せいただければ幸いです。

令和 5 年 2 月 28 日

静岡県立大学国際関係学部専門科目  
「フィールドワークIIA・IIB」担当教員一同

## 令和4年度調査実習の概要

実習期間 2022年（令和4年）11月17日（木）～11月20日（日）

実習地 静岡県牧之原市

### 担当教員

村橋勲（静岡県立大学国際関係学部助教） 湖中真哉（同教授） 孫暁剛（同准教授）

### 参加学生（14名）

井上明音※ 井上海愛※ 大滝尚和※ 久保田花央※（以上、国際関係学部3年）

井川陽菜※ 河原崎優※ 佐藤理央※ 鈴木志歩※ 須長桜花※ 高橋さくら※

チャン トゥ タオ※ 野田栞那※ 平野穂乃佳※ 山下陽立（以上、同2年）

（※は本報告書収録レポート執筆者、所属・学年はいずれも実習当時）

# 目次

はじめに

## 令和4年度調査実習の概要

### 1. 竜巻災害と防災

久保田花央 地域間の関係性構築による災害時の効果  
—竜巻災害の復興作業に着目して—…………… 1

大滝尚和 竜巻がもたらす人々への影響と変化  
—備蓄物や災害対策の場合—…………… 11

須長桜花 災害対策と竜巻災害からみる牧之原市の子供と地域の関係性…………… 19

高橋さくら 牧之原市の相互扶助  
—竜巻災害の復興及び防災の背景から—…………… 29

### 2. 茶の消費と農業

井上明音 お茶の消費形態の変化と牧之原市の茶業の形態…………… 39

河原崎優 茶価の低迷に対する茶農家の取り組み  
—傾斜地を中心にみた農家の現状—…………… 49

佐藤理央 牧之原市における農業形態の変化  
—お茶といちごの複合経営農家の実態から—…………… 59

野田栞那 複合経営農家からみる牧之原の農業  
—農業で求められる工夫とは—…………… 71

平野穂乃佳 茶農家からみた公的補助…………… 81

### 3. 観光・移住

井上海愛 牧之原市の移住定住の課題と展望…………… 89

井川陽菜 地域住民にとってのサーフィン…………… 101

鈴木志歩 特産品の地産地消からみる牧之原市  
—大地と海のつながりに注目して—…………… 113

チャン トゥ タオ  
地元の人から見る牧之原茶園景観の魅力と茶畑の景観活用事業について  
—牧之原茶観光に関して—…………… 123

令和4年度フィールドワーク実習報告書の電子版（PDF）は「静岡県立大学・短期  
大学部機関リポジトリ」(<https://u-shizuoka-ken.repo.nii.ac.jp/>)に掲載されています。  
左の「インデックス・ツリー」から「国際関係学部・国際関係学研究科」を選び、  
「フィールドワーク実習報告書」をご覧ください。

# 1. 竜巻災害と防災

地域間の関係性構築による災害時の効果  
—竜巻災害の復興作業に着目して—

久保田 花央

# 地域間の関係性構築による災害時の効果 —竜巻災害の復興作業に着目して—

久保田花央

## 1. はじめに

令和3年5月1日18時30分頃、静岡県西部に位置する牧之原市において、竜巻とみられる風速約55m/sの突風が布匹原地区から勝間田地区、坂部地区にかけて発生し、停電、建物被害等があった。特に被害の大きかった布引原では住家の5棟の半壊や39棟の一部損傷、電柱の倒壊、防霧ファンの倒壊、瓦礫、屋根材等の広範囲飛散が見られた。その甚大な被害状況に関わらず、発生から僅か3日程度で瓦礫等災害ゴミの片付けが完了したことは大きな注目を集めた。

本研究は、牧之原区に住む方々にインタビューを行い、災害により甚大な被害を被った地域において、地域住民、地方自治体、行政がそれぞれどのような行動を取れば迅速な復興が期待できるのかについて、災害発生時の詳しい状況から明らかにする。そして、有効的な共助が可能であった地域間の関係性とその構築過程について分析する。地球温暖化により異常気象が増加する現代の中で、自身の生活を守るために、地域の人と協力し合う重要性は以前より増していると言えるだろう。

発生直後から自治会や地域住民、行政、それぞれのアクターが相互に適切かつ迅速な対応および、災害発生時においてもそれぞれのアクターの円滑な連携がなぜ可能であったのか。本研究では、自治会を運営する住民、行政の職員、地域住民の方それぞれに災害発生時の詳しい状況とともに、地域の普段の活動や歴史について、インタビュー形式で伺う。そこから、有効的な相互共助が可能であった社会関係の構築過程について、明らかにすることを目的とする。

### 1.1. 対象地域

牧之原市の地形は、北部に広がる牧之原台地、変化に富んだ海岸地、河川の沖積平野などから構成されている。明治22年に市町村制が施行され、現在の相良地域には相良町・萩間町・菅山村・地頭方村、榛原地域には川崎町・勝間田村・坂部村の2町5村が生まれた。昭和26年には菅山村を相良町に合併し。昭和の合併（昭和30年）では相良全域が相良町、

榛原全域が榛原町となった。平成の合併では平成 17 年 10 月 11 日、両町の歩み寄りによる対等合併により牧之原市が誕生した（牧之原市 2019）。

特に被害の大きかった布引原地区は牧之原市の榛原地区の牧之原区に区分される。牧之原区は牧之原北、布引原、牧之原中央、牧之原南の 4 町内会で構成される。布引原は牧之原台地とも呼ばれ、大井川下流域と菊川に挟まれた洪積台地上にある。牧之原台地は、現在の島田市、牧之原市、菊川市にまたがっている。

1942 年（昭和 17 年）、当時の日本海軍は牧之原台地に飛行場を建設し、パイロットの訓練をする大井海軍航空隊を設置した。布引原地区には、記念碑や電探講堂があり、「牧之原コミュニティーセンター」には、練習機「白菊」のエンジン・車輪・時鐘がおかれ、館内には航空隊を紹介する資料も置かれている（牧之原市観光案内 2008）。大井海軍航空隊の跡地は現在、企業 E の工場などになっている。

## 1.2. 竜巻災害

2021 年 5 月 1 日、日本海中部に前線を伴った発達中の低気圧があって東北東に進んだ。これにより、静岡県の上空約 5,500m に、 $-18^{\circ}\text{C}$ 以下の寒気が流入していた影響で、大気の状態が非常に不安定となり、活発な積乱雲が発生した。活発な積乱雲が通過した県中部の牧之原市付近では突風が発生した。静岡地方気象台では、5 月 1 日に静岡県牧之原市で発生した突風について、職員を気象庁軌道調査班として派遣し、翌日の 2 日 8 時 30 分より現地調査を実施しており、「5 月 1 日 18 時 50 分頃、静岡県牧之原市布引原で発生した突風の種類は、竜巻の可能性が高いと判断しました」とし、日本版改良藤田スケールで「JEF2」と発表している（山本・兼光・坂本・岩谷 2021）。

## 2. 災害発生時とそれぞれの対応

ここでは災害が発生したと見られる令和 3 年 5 月 1 日 18 時 30 分頃から、廃棄物等の処理が完了した令和 3 年 5 月 4 日までの対応について、布引原地区自治会の区長 A さん、牧之原市環境課の B さん、牧之原市危機管理課の C さん、地元で大工をしている D さん、地元企業の E にそれぞれインタビュー調査を行って明らかになったことを記述する。

### 2.1. 牧之原市布匹原地区区長 A さん

A さんは竜巻の発生直後から、区長として地域住民の安否を確認し、その後の対応を指

揮していた。5月1日、竜巻とみられる突風の発生が確認された直後、19時頃に地域住民からAさんの元へ連絡が入った。当時、現場は依然として降雨が続いている上に、停電が発生していたため直接確認をしに行くことは諦め、自宅で電話にて情報収集に徹したと話す。

発生が確認された地点より遠い地点に住む住民から連絡をとることで被害エリアの特定も同時に行った。被害エリアの特定後、安全のために該当地域に人が侵入しないよう、規制線を張るよう警察に依頼した。翌日の5月2日には牧之原市環境課からの依頼により、13時頃、各家庭へ瓦礫処理のためのボランティア要請を行った。Aさんは現場で市の職員とともに、集まったボランティアへ指示を出していた。さらに、地域外から訪れたボランティアへの対応もAさんが行っていた。コロナ感染の懸念もあり、外部からのボランティアは丁重に断ったと話す。災害発生時の心境についてAさんは「区長としての責任が強かった。」と語ってくれた。

## 2.2. 牧之原市環境課 Bさん

竜巻災害により発生した廃棄物の処理は牧之原市では環境課が担当をしていた。主に災害発生の翌日から瓦礫やゴミの処理は環境課により行われていたという。発生2日目の5月2日から、廃棄物の仮置き場を2箇所（図1と図2）設置するも、災害時のゴミ処理は普段とは違うため、住民もどうしたら良いかわからず、持ってきた廃棄物を分別もせず山積みにしていくばかりであった。

そこで、環境課が窓口となるが人数が足りず、Bさんは布引原地区区長のAさんにボランティア要請の依頼をした。Aさんの呼びかけにより、およそ一家から1人以上の住民sが参加し、多くの人が集まってくれたと話す。設置した仮置き場では布引原地区区長Aさんと市の職員らで廃棄物の処理および分別の指示を出し、ボランティアに分別を手伝ってもらった。Bさんは「Aさんの声がけがあったことで統制が取れた。」「Aさんには頭が上がらない。」と語る。このような災害時には廃棄物の処理や分別にもお金がかかり、処理完了まで2~3ヶ月かかることもあるという。しかし、実際にはボランティアの活躍もあり費用はほとんどかからず、廃棄物の処理も約1週間で終了した。多くのボランティアが参加してくれた背景についてBさんは「毎年5月に開催される美化運動と同じ感覚でボランティアに参加してくれたのではないか。互助の精神が昔から根付いていると感じた。」と語ってくれた。



図 1 仮置き場 No.1 (撮影：牧之原市 2021)

①可燃物 ②廃プラスチック ③家電 (家電 4 品目含む) ④処理困難物 ⑤ガラス類・スレート ⑥瓦・コンクリート (鉄筋を含まない) ⑦金属類 ⑧コンクリート (鉄筋を含む) ⑨木材 (廃木材)

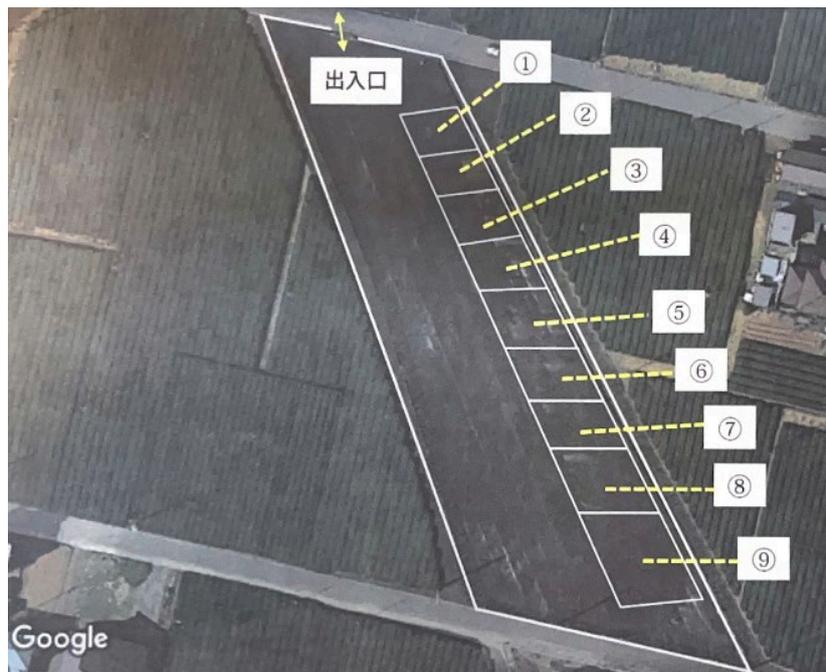


図 2 仮置き場 No.2 (撮影：牧之原市 2021)

①可燃物 ②廃プラスチック ③金属類 ④ガラス類・スレート ⑤木材 (廃木材) ⑥瓦・コンクリート (鉄筋を含まない) ⑦家電 (家電 4 品目を含む) ⑧処理困難物

### 2.3. 牧之原市 危機管理課 Cさん

本災害の統括を行ったのは主に危機管理課であった。災害発生時5月1日18時50分頃、危機管理課の課長が消防から一報を受け、その1時間後には危機管理課と他の部署の職員総勢200名にメールにて連絡をした。現地からの報告は抽象的で、明るくならないと被害の詳細はわからなかったという。その日のうちに災害対策本部を立ち上げ、被害エリア50軒を周り安否確認を行った。危機管理課の職員であるCさんは布引原地区自治会が作成していた防災地図がここで非常に役に立ったと話した。翌日には市の職員200名がゴミの処理に参加し、3日目からは処分場での処理や分別の指示出しを行った。「区長Aさんが一生懸命働いてくれていた姿が印象的だった。」とCさんは語ってくれた。表1では5月1日から作業が完了した5月4日までの牧之原市の職員の対応状況を示している。

表1 市の対応状況

出典：牧之原市（2021）

|  |  |
|--|--|
| 令和3年5月1日(土) 職員140名参集                                     |  |
| 18時50分   | 消防署からの通報   |
| 18時58分   | 危機管理課職員動員（情報収集）  |
| 19時00分   | 市長報告・職員動員命令（指標3）   |
| 19時36分   | 消防団出動要請  |
| 20時13分   | 災害対策本部設置   |
| 20時55分   | 牧之原市中央町内会公民館へ避難所開設   |
| 22時53分   | 避難所閉鎖（避難者なし）   |
| 23時10分   | 消防署より現地120棟の人的被害確認   |
| 令和3年5月2日(日) 職員201名参集<br>各部被害調査・災害廃棄物集積場の運営・<br>り災証明書申請受付 |  |
| 6時00分  | 災害対策本部会議<br>情報収集、被害調査（建物・道路・農地等）、必要物資の配布、停電情報調整、災害廃棄物の一時仮置き場等の指示 |

|  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| 7時00分  | 牧之原区・勝間田区・坂部区、地区本部設置              |
| 8時15分  | り災証明書申請受付開始（社会福祉課）                |
| 9時30分  | 各地区、災害廃棄物の一時仮置き場決定                |
| 9時30分  | 静岡地方気象台現地確認<br>（布引原・勝間田・坂部地区）     |
| 10時30分   | 市長静岡消防局へリにて被災現場確認                 |
| 12時00分   | 井林衆議院議員現地視察（市長対応）                 |
| 14時00分   | 静岡県知事現地視察（市長対応）                   |
| 令和3年5月3日(月) 職<br>員65名参集<br>各部被害調査・災害廃棄<br>物集積場の運営・<br>り災証明書申請受付<br>災害対策本部は継続 |                                   |
| 0時16分  | 市内停電全復旧（中部電力より）                   |
| 9時00分  | 災害対策本部会議                          |
| 14時00分   | 片山さつき参議院議員現地視察                    |
| 15時30分   | 勝間田、坂部の災害廃棄物処理場の廃止決定<br>布引原のみ5日まで |

#### 2.4. 地域住民 大工Dさん

同地域で大工を営むDさんは災害発生翌日、様子を確認しようと被害エリアを訪れると、知り合いの自宅が大きな被害を受けていることを確認したという（図3）。この住家は今回の災害で最も被害を受けており、ガラス窓の損壊や屋根の損壊が見られた。Dさんは一度自宅に戻り、自宅にあったベニヤ板および近所宅からもらったベニヤ板を持参し、同住家の仮修繕を行う。大工の経験がある自身でしかできない作業を率先して行ったと話す。「修繕を行った住家の所有者から何かお礼をもらったか？」という質問に対して、「モノで何かお礼をもらったということはないが、ありがとうと感謝の言葉をもらった。お互い様だからそれだけで十分だ。」と答えてくれた。



図 3 竜巻の被害を受けた家屋（撮影：牧之原市 2021）

## 2.5. 地元企業 E

災害発生翌日の午前中にはボランティアへの参加を決定。社員の一人が地域の人からボランティア要請を受けていたこともあり、20名で参加した。処分場に集まった瓦礫を社員らで分別しトラックに乗せる作業を行った。3日目は午前中でほとんどの作業が終了し、災害発生後から約1日半で片付けが終了した。その後従業員から集まった義援金は約67万円に上り、例年の歳末助け合い募金の2倍以上の額が集まった。

## 2.6. 小括

本調査では、災害発生直後から片付け完了まで、それぞれに不足しているところ、不可能なところをそれぞれが補い合う形で、自治会レベルと行政レベルがうまく噛み合い、円滑な対応がされていたことがわかった。自分のところには被害がないから関係ないという意識ではなく、知り合いが被害にあっているからなんとか助けなくては、という意識が働いているように考える。この共助の意識は、同地域の中でどのように生まれているのか、次の第三章にてその関係性構築過程から明らかにする。

## 3. 地域の関係性構築過程

本章では、牧之原区および布匹原地区でどのような地域間交流が行われてきたのか、布匹原地区区長のAさんや地元住民の方々、また地元企業Eにインタビュー調査を行って明らかになったことを述べる。

### 3.1. 協力平

牧之原市東萩間に位置する牧之原市菊川市学校組合立牧之原小学校の教育目標には、協力平という言葉が使用されていた。この言葉が生まれた背景は昭和時代に遡る。現在の牧之原インターチェンジ地点に小学校があったものの、海軍基地設置のために撤去されたために同地域には小学校が一枚のみとなった。そこには牧之原台地が広がっており、当時の子供たちは海拔 170 メートルの地点に位置する小学校に行くために急斜面を登り下りしなければならなかったという。そこで地域の人々が山を切り開き、平らな場所を作り上げ、通いやすい地点に現在の牧之原市菊川市学校組合立牧之原小学校が建設された。まさに地域に住む人の協力によって作り上げられた小学校であり、その相互扶助の精神は、協力平という言葉によって現在まで受け継がれている。協力平は、布引匹原地区の区長 A さんが毎月発行している区長便りの名称でもある。

また、同地域には小学校と中学校が一つずつしか存在していないため、人々は皆子供の頃から一緒に生活をすることになり、必然的に顔見知りになるという。

### 3.2. 企業と地域の関わり

第二章で述べた地元企業 E は、地域社会とも深い関わりがあり、コロナ禍以前は敷地内で地域の人たちのためにお祭りも開催していた。1967 年ごろ、榛原に工場を建設した当時、企業として町内会に参加していたという。というのも、E には社宅があり、多くの従業員とその家族が生活を営んでおり、ひとつの地域として考えられたためである。E は現在でも町内会に参加しており、地域社会との関係を大切にしているという。「利益を生むことよりも地域に貢献したいという思いの方が強い。」と社員の一人は語ってくれた。

### 3.3. 地域住民同士の交流

牧之原区は昭和 43 年 4 月 1 日に村が集まって設立された。昔は地元企業 E が一つの町内会として機能していたため、5 町内会で構成されていたが現在は布引原、牧之原北、牧之原南、牧之原中央の 4 町内会で構成されている。布引原では、日頃から地域住民同士の交流を図る様々な取り組みがされていた。

まず、一年に二回開催される地域防災訓練である。消火栓など、緊急時用の備品を誰でも使用することができるよう、訓練を行うという。この訓練にはほとんどの住民が参加し、

学生もほぼ全員が参加するという。また、毎年10月の第4土曜日には布引原、牧之原北、牧之原南、牧之原中央からなる4町内会が合同で祭りを開催している。この祭りは若い人が中心に執り行い、この祭りに参加するために帰省する人も多いという。毎年5月の中旬に行われる道路美化運動にもお年寄りのかたも含めほぼ全員が出席しており、その中でも若い人が中心となって働いているという。このような自治会が主催する様々な活動、イベントが住民同士の交流の場、情報共有の場となっており、地域の輪が構築されているといえよう。毎月の区会でも情報の共有がされており、その後に町内会に共有され、各家庭に情報が届くという。また、布引原区長のAさんは毎月住民に対して区長だよりを発行しており、その内容はすべて区会で共有された情報と同じだという。特定の誰かが知っているだけではいいのではなく、住民皆が知っているべきだと考え、就任当時から発行を続けている。

### 3.4. 小括

本調査で、同地区のつながりの強さには、文化的・歴史的要因の両方があることが明らかになった。自治会の活動が活発に行われている背景には、地元住民の自治会が住民組織であるという責任、意識を強く持っていることが表れている。戦時の飛行場を撤去して切り開かれた土地に様々な場所から移り住んできた人々が、生活を営むために協力し合ってきた歴史が、今現在にも地元住民の意識に深く根付いていると言えるだろう。

## 4. おわりに

本調査では令和3年5月1日に静岡県牧之原市にて発生した竜巻災害について、その後の迅速な対応に着目した。地方自治体、行政、地域住民がどのように連携をとり、行動をすれば、迅速かつ安全な対応が可能であるのか、およびその対応が可能であった関係性とその構築過程について、インタビュー調査によって明らかにした。

地域としての歴史は浅いものの、地域の人々が協力しあってきた過程と、その精神を大切に受け継ぎ、現在でも地域間での交流が活発に行われ関係性が大切に保たれてきた結果が、今回の迅速な対応であったと考える。今回インタビューに答えてくれたほとんどの方が「絆が強い。」「横のつながりがある。」等、地域の深い関係性について言及していた。地域住民の一人ひとりがコミュニティーの一員としての意識を強く持っていたのである。

## 参考文献

岩谷潔・兼光直樹・坂本京子・山本晴彦（2022）「2021年5月1日に静岡県牧之原市で発生した竜巻の被害調査」41（1）：55-75.

牧之原市（2019）「自治会について紹介します」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/soshiki/6/1892.html>（2023年1月6日閲覧）

牧之原市観光案内（2008）「大井海軍航空隊跡地」

[https://msckc.jp/kankou/contents/miru\\_shiru/history/hist07\\_ooikoukuutai.html](https://msckc.jp/kankou/contents/miru_shiru/history/hist07_ooikoukuutai.html)（2023年1月6日閲覧）

牧之原市市民生活部環境課（2022）「令和3年5月に発生した牧之原市突風等災害への対応について」

牧之原市総務部危機管理課（2021）「令和3年5月1日牧之原市竜巻等災害」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/uploaded/attachment/35207.pdf>（2023年1月6日閲覧）

竜巻がもたらす人々への影響と変化  
—備蓄物や災害対策の場合—

大滝 尚和

# 竜巻がもたらす人々への影響と変化

## —備蓄物や災害対策の場合—

大滝尚和

### 1. はじめに

牧之原市では、令和3年5月1日の18時30分頃に牧之原市で竜巻が発生した。この竜巻は特に、布引原地区へ大きな被害を与え、数軒の住宅が半壊したり、車の横転、電柱や防霜ファンが折損したりするなどといった被害があった。そこで、今回のフィールドワークでは、災害の被害が大きかった地域では、今後に備えて備蓄物を買ったり、新たな災害対策を考えたりするなどといったそのような変化が起きているのではないかという疑問を抱き、調査を行った。

本稿では、2章で調査の動機を具体的に述べ、3章で調査対象と調査方法について説明する。4章では、調査対象者の特徴の説明、令和3年の竜巻の被害を受けた方と、被害を受けていない方で備蓄物や非常時の持ち出し物の管理、避難先の確保、など身近な対策の変化や新たに行った災害対策の有無を比べる。5章では、4章からわかったことをまとめ、それを踏まえた考察を行う。

### 2. 調査の動機

まず、調査の動機について説明していく。令和4年9月末に台風15号が発生し、静岡市清水区で最長で13日間の断水被害が生じた。筆者自身も台風15号による断水の被害を受け、断水時に「これがあって役に立った」、「あれがあればもう少し便利だった」といった経験をし、備蓄物や非常時に役立つものの買い足しや、非常時に何をもち出すか持ち出し物の確認を行った。令和3年の竜巻でも災害による被害を受けて筆者のように身近な防災に対して変化があったのではないかと考えたことと、本調査の前に事前調査で牧之原市に伺った際に竜巻災害からのふっこうさぎょうにおいて、区から配備されたポータブルガス発電機と2灯型LEDの話が出てきており、配備されていた理由を伺い、備蓄物に対して興味湧いていたことがこの調査を行う動機である。

### 3. 調査対象と調査方法

次に、今回のフィールドワークの調査対象と調査方法について述べる。布引原地区に住んでいる、または働いている住民の方の中から自宅または職場が竜巻の被害を受けたという方4人と、竜巻の被害を受けていない方3人の合計7人を調査対象とした。

調査対象の7人の方にはインタビューを行い、自宅の備蓄物や持ち出し物の管理、避難先の決定など竜巻発生前と発生後で変化があるかといったことや、令和3年の竜巻を受けて新たに行った災害対策の有無などを伺った。

### 4. 調査結果

次に今回のフィールドワークの調査結果について述べる。4.1.では、インタビューからわかった今回のフィールドワークの調査対象者の特徴について説明し、4.2.では竜巻の被害に遭った方の調査結果を、4.3.では竜巻の被害に遭っていない方の調査結果をそれぞれ述べていく。

#### 4.1. 調査対象者が受けた被害の特徴

ここでは、調査対象者の中で特に被害を受けた調査対象者4人の被害の特徴について「性別」、「自宅の被害の有無」、「職場の被害の有無」、「具体的な被害内容」の4つの項目を立て、インタビューからわかった内容を基に分析した。

表1 インタビューからわかった調査対象者の特徴と被害内容

| 調査対象者 | 性別 | 自宅の被害の有無 | 職場の被害の有無 | 具体的な被害内容                         |
|-------|----|----------|----------|----------------------------------|
| Aさん   | 男性 | 有        | 無        | 自宅の車庫が潰れる。<br>部屋にガラスが飛散する        |
| Bさん   | 女性 | 有        | 無        | 自宅が半壊                            |
| Cさん   | 男性 | 無        | 有        | ガラスの飛散<br>飛来物による社内・倉庫<br>が全体的に損壊 |
| Dさん   | 男性 | 無        | 有        | Cさんと同様                           |

表1は、竜巻の被害を受けたAさん、Bさん、Cさん、Dさんの被害があった場所と具体

的な被害内容を分析した結果をまとめたものである。CさんとDさんは同じ職場であるため、Dさんの「具体的な被害内容」を「Cさんと同様」と省略した。

#### 4.2. 竜巻の被害を受けた方のお話

以下の内容では、竜巻の被害を受けたAさん、Bさん、Cさん、Dさんから伺った内容を述べる。

##### 4.2.1. Aさん

Aさんの自宅では、竜巻発生前は水、缶詰めなど調理が簡単な食料をAさん含めた家族3人分の1週間分を備蓄しており、持ち出し物も1人1つずつ大きなリュックに水、缶詰め、カンパンなどに加えてようかんを備蓄したり衣服などを用意したりしている。また、食品は普段から食べられる食料を備蓄することを意識し、消費しながら補充していくローリングストック法を行っている。

竜巻発生後は、食料の買い足しに加えて、スリッパを新しく購入したと仰っていた。スリッパを購入した理由は竜巻発生時、ガラスが自宅に飛散したため、今後今回の竜巻のようにガラスが自宅に飛散して移動する際に足にガラスが刺さらないようにするためであると仰っていた。また、Aさんは竜巻発生後の災害対策として竜巻によって潰れた車庫を木製かつ手で閉める車庫からシャッターが自動で降りるものにしたたり、上履きをベッドの上に備えておく、雨戸を閉めたりするなどといったことを挙げてくださった。竜巻発生後に行った災害対策はいずれも竜巻の被害を受けて困ったことを基に対策を行ったと仰っていた。

##### 4.2.2. Bさん

Bさんは、竜巻発生前は備蓄物を用意しておらず、竜巻発生後も備蓄物を用意していなかった。備蓄物を用意していない理由として、Bさん自身ご高齢であるため、備蓄物を用意しても腐らせてしまうからだと仰っていた。しかし、持ち出し物については変化があった。竜巻発生前は通帳、印鑑など大切なものを、もともとまとめて用意していたが、持ち出し物を補完する場所については特に意識しておらず、竜巻発生後に持ち出し物を補完する場所を一か所にまとめるようにしたらしい。また、新たに設けた対策についても特にはないと仰っていた。

自宅が竜巻の被害に遭っているにもかかわらず、竜巻発生前後で持ち出し物以外にあまり変化がない理由として B さんは「災害はいつ発生するかがわからないし、いざ被災しないとどのようなことが困ることがわからない。また、自分自身高齢であるため、成り行き任せにしている部分がある」と仰っていた。しかし、持ち出し物の保管を意識したことについて B さんは「自宅が半壊したことで家を新しく建て直したが、建て直す際に様々な手続きを行い、手続きの中で印鑑や通帳、書類などといったものがないと困ると感じたことが多かったため、いざという時のために貴重品の保管は意識するようになった」とも仰っていた。

#### 4.2.3. C さん

C さんは自宅が布引原地区から離れたところにあるため自宅への被害はなかったが、勤め先の会社が被害に遭った。自宅にはアルファ米や、水などを備蓄しているが、持ち出し物ないらしい。また竜巻発生後の買い足しはなく、とりわけて災害対策は行っていないと仰っていた。対策を行っていない理由として、「風害はいつ来るかわからないため、策の施しようがない。また、自分が住んでいる地域は地形の恩恵で風害のリスクがほとんどなく、自宅周辺で災害時を乗り切る方が比較的安全であるうえに、連絡手段も携帯電話でできる」と仰っていた。

一方で、会社の備蓄物についてはアルファ米や水、お茶など 1 週間分社員全員が不足しない程度の食料の備蓄や、冷蔵庫を動かせる程度の家庭用発電機を用意しているらしい。また、竜巻発生後にスリッパや靴の買い足しをしたと仰っていた。これらの物の買い足しを行った理由として「今回の竜巻の被害を受けてガラスがオフィス内に飛散してしまい、復興作業を土足で行わなければならなかったことが困ったので購入した」と仰っていた。

#### 4.2.4. D さん

D さんは C さんの父親であり、C さんと職場が同じである。D さんの自宅の備蓄物や持ち出し物、避難先の確保などに加えて、会社の被害と竜巻発生後の備蓄物の買い足し、新たな対策について C さんのお話の付け加えをしていただいた。

D さんの自宅では食品に加えて家族分の寝袋を備蓄しており、持ち出し物は懐中電灯、ガスボンベを使う非常用発電機など 2, 3 日分を家族全員分用意している。また、持ち出し物の保管場所についても把握されているらしい。D さんと C さんはそれぞれの家庭がある

ため、Dさんの住んでいる地域ではCさんの住んでいる地域とは違って水害のリスクはほとんどないものの風害のリスクは多少あるらしい。

また、会社の備蓄物についてはCさんがご説明くださった内容に付け加えを行ってくださった。CさんとDさんの会社の社員全員分の簡易トイレをおおよそ1週間分備蓄されており、水やお茶などは消費期限が近付いたら社員に配布し、まとめて買い直していると仰っていた。また、竜巻発生後の災害対策として会社の窓全てにシャッターを付けたと仰っていた。なぜ会社の窓全てにシャッターを付けたのか伺ったところ、Dさんは「自分の経験上、同じような災害が来るかもしれないし、今回の竜巻のようなダメージを被るかもしれない。そのため、多少お金はかかるかもしれないが、同じような災害が来ても同じ被害に遭わないように最低限やっておくことがあると考えているため。今回の竜巻なら、竜巻の影響でガラスが割れてしまい、強風が室内に入り込み、風が抜け道を失い、天井がとばされてしまったことで被害を受けた。それならば、強風が入ってこないようにすればいいから、シャッターを付けた」と仰っていた。

#### 4.3. 竜巻の被害を受けていない方のお話

次に竜巻の被害の被害を受けていないEさん、Fさん、Gさんから伺った内容を述べる。

##### 4.3.1. Eさん

Eさんの自宅では備蓄や、災害時の避難先の決定などは特にしていないが、懐中電灯、3、4日分の古い着替え、歯ブラシ、新聞紙を持ち出し物として用意している。竜巻発生後も備蓄をしたり、避難先を決定したりするなどは決めていないらしい。そのように考える理由としてEさんは、「災害はいつ来るかわからないため、準備のしようがない。また、連絡手段は携帯電話がある上に、自宅周辺には茶畑があり、水害のリスクもほとんどなく、いざとなったら茶畑に逃げれば、茶畑は広いため風害はやりきれると考えているから」と仰っていた。

##### 4.3.2. Fさん

Fさんは布引原地区に住んでいるが自宅、勤め先の会社共に被害がなかった。竜巻発生前では自宅で水やレトルト食品、カップ麺など家族分を3日分備蓄していたと仰っていた。竜巻発生後で新たに買い足したものは発電機があり、Fさんの実家に置いてあるらしい。

しかし、発電機の買い足しは令和3年の竜巻が直接的な原因ではなく、別で台風で停電が発生したことが買い足しをしたきっかけだと仰っていた。他にも、地域の防災訓練、草刈りなど行事の参加も積極的に行っており、地元の組長も務めていると仰っていた。

#### 4.3.3. Gさん

Gさんは布引原地区に住んでおらず、Fさん同様、自宅、勤め先の会社共に被害がなかった。Gさんは元々水や食料などを多めに備蓄しており備蓄物は水、アルファ米、カロリーメイト、缶詰も焼き鳥やサバといったおかず類を挙げてくださった。備蓄物の分量は家族分+1人分の3,4日分を想定した量であると仰っていた。また、持ち出し物も電灯を用意していると仰っていた。しかし、竜巻発生後に新たに買い足しをしたり、新たに何か災害対策を行ったりするということは特にないと仰っていた。GさんもFさん同様、草刈りや防災訓練などといった行事に参加しており、Gさんが住んでいる地域の防災訓練では小中学生が積極的に活動を行っているとう仰っていた。

### 5. まとめ・考察

今回の調査では7人の方にインタビューを行った。そこで、4つのことがわかった。

1つ目は、竜巻の被害を受けた方は竜巻発生後で備蓄物の買い足しや変化、何らかの災害対策を行っている一方で、竜巻の被害を受けていない方は竜巻発生前後も備蓄物や災害対策に変化が見られなかったことである。

2つ目は竜巻の被害に遭った方、遭わなかった方どちらも「災害はいつ起きるかわからないため対策することが難しい」という考えを持っており、一人暮らしの方や同居人が配偶者しかいない人がそのように考える傾向があることである。

3つ目は、被災したからと言って必ずしも備蓄物の買い足しを行ったり、今後災害が来た時に備えて備蓄物を新たに買い足したりするといった備蓄物についての大きな変化がそこまで見られなかったことである。これは上述した「災害はいつ発生するかわからないため対策することが難しい」という考えに通ずることであり、いつ発生するかわからないから何を買い足すべきか、せっかく備蓄しても役立つかわからないことや、会社単位で定期的に備蓄を行っていたりするために、このような結果が生まれたと言える。

4つ目は、令和3年の竜巻の被害に遭った方は竜巻発生後に新たに買い足したのや、新たに立てた対策などといった変化が少なからずあり、共通して被災した経験をもとに行

われているものであるということである。しかも、これらの変化は「災害はいつ起きるかわからないため対策することが難しい」と仰っていた方も同じ変化が見られた。これは、具体的な被災経験があるからこそ困ったことに直面し、そういった経験から今後は同じ被害、困ったことに遭わないためという意識が強く働いていることが言える。

以上の事から、被災した方は、備蓄物や災害対策のどちらかに変化が見られたが、被災していない方は備蓄物の買い足しや変化、新たな災害対策の取り組みは特に見られなかったことがわかった。竜巻発生前後で被害に遭っていない方に変化がほとんど見られない理由として、「災害はいつ発生するかわからない」ため、災害が発生したから今後に備えて備蓄しよう、備蓄物を買足そう、対策を新たに考えようと思うよりも、災害が発生してもたまたまこのタイミングで発生しただけ、次はいつ発生するかわからないから対策のしようがない、またはできないからだと考えられ、自宅も職場もどちらも被害に遭っていないため、具体的な対策を考えたり、行ったりすることが難しく、具体的な対策を実行しづらからだということも考えられる。

一方で、竜巻の被害を受けた方は被害に遭った経験を基に備蓄物の買い足しを行ったり、新たな災害対策を行ったりしている。竜巻被害に遭った方は比較的簡単にできるものから、お金がかかるものまで共通して竜巻発生後に災害対策を新たに立てたり、行ったりしており、被害に遭った方で「災害はいつ発生するかわからない」と仰っていた方にもこのような変化が見られる。被害に遭っていない方と比べて被害に遭ってからどのようなことに困ったのかを経験しているから具体的な対策を行うことができるからだ考える。

災害はいつ発生するのかわからないため、対策することが難しく、いつ発生するのか予測ができないため意識的に行うことができない。令和3年の竜巻も偶発的に起きたことである。だからこそ、実際に被災したことで困ったことや大きな被害を受けたなどといった経験が災害対策における重要な要素であり、その経験が人々の災害対策の変化に影響を与えているのではないかと考える。Dさんがインタビューの中で自分の経験談として「同じ災害が今後來ないとは限らない。もし同じ災害が来ても同じような被害に遭わないようにするために最低限やっておくべきことがある」と仰っていたが、まさにこの変化が被害に遭った方に表れていると感じる。今回の調査で「災害はいつ発生するかわからない」という考えを何度も伺った。確かに、災害はいつ発生するかわからないため、被災を未然に防ぐことも、被災した後の対策も具体的に行うことは極めて難しい。しかし、一度実際に経験したものの、困ったことはどうすれば同じ被害に遭わないのか、どうすれば困ったことを

回避できるか経験を通してわかる。そのため、予測することが難しいことよりも、災害によって受けた被害という経験を基に、同じ被害に遭わないような対策を行うことが災害対策をする上で重要であり、より具体的な対策を立てられると考える。

# 災害対策と竜巻災害からみる牧之原市の子供と地域の関係性

須長 桜花

# 災害対策と竜巻災害からみる牧之原市の子供と地域の関係性

須長桜花

## 1. はじめに

牧之原市では、令和3年5月1日の18時30分ごろに竜巻が発生した。特に被害の大きかった布引原地区には、牧之原小学校があり、小学校自体に被害はなかったものの、小学校に通う児童の家が半壊レベルの被害に遭うなど、各地で被害が発生した。そしてこの災害は、建物の半壊などといった物理的被害だけでなく、子供たちをも含む牧之原区の住民の日常生活や精神面にも影響を与えたのである。そこで、今回のフィールドワークでは、この竜巻災害が子供たちと子供を取り巻く周囲の大人たちにどのような影響をもたらしたのか調査した。

本稿では、第2章で調査の動機と目的を述べ、第3章では、牧之原市の中でも被害の大きかった牧之原区と勝間田区の普段の災害対策、また比較対象として、竜巻被害のなかったその他の地区での災害対策について述べる。そして、第4章では、竜巻災害の具体的な被害を述べ、子供と大人への影響を比べる。さらに第5章では、災害後、小学校や区ではどのような対応を行っているのかについて述べ、最後にそこから分かる子供と地域の関係について考察する。

## 2. 調査の動機と目的

ここでは、この調査の背景・動機と目的について述べる。私自身、これまで生きてきたなかで大きな災害を経験したことがなかった。今までに体験した災害といえば、2011年3月11日に起きた東日本大震災や、令和4年の9月に発生した台風15号ぐらいであり、台風15号が発生したときには、断水はしたが、建物の倒壊や浸水などといった大事には至らず、東日本大震災の時もそこまで大きな影響はなかった。そのためか、災害に対して危機意識があまりなく、どこか遠い存在のように感じていた。そこで、今住んでいる静岡県の牧之原市で令和3年の5月に竜巻が起き、大きな被害がもたらされたことを知り、その被害や影響を知ることで、自分の災害に対する認識を少しでも変えられればよかったことが、災害について調査をしようと思った動機である。その後、本調査の前に事前調査として牧之原市を訪れ、竜巻の被害等を伺っていく中で、この災害が子供たちへの精神面に

も影響を及ぼしたという話を聞き、子供とその子供を取り巻く周囲の人の日常生活や精神面にどのような影響を与えたのかということに興味を抱いたため、子供に焦点を当てたテーマを設定した。

### 3. 牧之原市の災害対策

#### 3.1. 牧之原区の災害対策

牧之原区では、総合訓練と地域防災訓練の二つの訓練が年に2回、だいたい8月と12月に行われるそうである。はじめに、総合訓練の概要を説明する。

総合訓練とは、8月頃に行われる訓練であり、この訓練は県から牧之原市はどういう方針で訓練を行うのかが伝えられ、それに基づいて訓練が行われる。情報伝達訓練が主であり、規模はそこまで大きくない。情報伝達訓練の内容は、各町内会で、午前9時になると避難訓練の町内放送が流れるので住民たちは既定の場所に集まる。そして、住民の参加人数を町内会長がまとめ、各町内会にあるハンディ無線で牧之原コミュニティーセンターの無線とやり取りを行う。さらに、コミュニティーセンターの無線から牧之原市役所の危機管理課につなぎ、避難経路の確認等を行う。この訓練には小学生や保育園児などの子供たちも参加し、今年行われた総合訓練では、牧之原区の牧之原北、布引原、牧之原中央そして牧之原南の四町内会の参加人数は、大人が504人、高校生が12人、中学生が26人、小学生が67人、そして未就園児が35人であったそうだ。また、町内会によっては、炊き出し訓練や消火器を使った訓練も行われるという。この訓練で小学生をはじめとする子供たちは、防災訓練に参加したという証明書を受け取る。これは、学校の方から依頼があり、用紙は学校で渡され、避難訓練当日にその紙を忘れた子供たちには町内会で作成し、フォローしているそうだ。こういった防災訓練に参加し、証明書をもらう宿題のようなものが出されることで、子供たちの訓練への参加が促進されるだろう。

次に地域防災訓練について述べる。この訓練は、総合訓練に比べると比較的規模が大きく、住民に消火器やポンプを使わせるなどの実践的な訓練を行う。区長から所定の場所に集まるよう指示が出されるので、各町内会の空き地や公民館、集会所などに集まり訓練が行われるそうだ。ポンプをつかう訓練では、ホースを持つ際、水圧で振り回される可能性があり、大人でも2、3人は必要だという。そのため、子供たちにはポンプを使った訓練はやらせていないそうだ。しかし、消火器を使った訓練は子供たちが行うこともあるそうだ。このように、子供たちにとってけがなどの危険性があることは大人がやり、子供達でも出

来ることはやらせるというような訓練方法になっていることが分かる。

インタビューの際、牧之原区長さんは「(これらは) 訓練のための訓練ではない」、「自分の命は自分で守る」また、「家族でお互いに協力する」ということを仰っていた。確かに、実際の災害を想定して行われる訓練ではあるが、やはり危機意識は低くなってしまう。特に子供たちは実際に災害が起きていないのに訓練する意味があまり分からないであろうし、そうすると必然的に訓練に対する意識も低くなると思われる。だからこそ、「訓練のための訓練ではない」という言葉が出てきたのだろう。また「自分の命は自分で守る」という言葉も災害時によく使われる「自助・共助・公助」の自助にあたるものである。「自助」とは、災害時に自分自身の身の安全を守ることであり、これには家族も含まれる。「共助」とは、地域やコミュニティといった周囲の人たちが協力して助け合うことである。そして、「公助」とは、市町村や消防、県や警察、自衛隊といった公的機関による救助・援助を指すものである。

### 3.2. 勝間田区の災害対策

次に勝間田区の災害対策について述べる。勝間田区は牧之原区の布引原地区ほどではないものの、住家の半壊や茶工場の損壊などの被害に遭った。その勝間田区でも、牧之原区と同様に総合訓練と地域防災訓練が行われている。また、各町内会に1つ防災倉庫があり、釜土や簡易トイレ、段ボールベッドなどがある。これらに加え、毛布もたくさん用意してあるとのことである。釜土は訓練以外で使ったことがないそうだ。小学校の体育館が避難所になっているが、木造のため、長期間たくさんの方が体育館に滞在していると、床が傷んでしまう。そのため、エアクッションやエアマットもいくつか用意してあるそうだ。勝間田区長さんは、「次の地域防災訓練で実際に知ってほしい」と仰っていた。

区長さんがまだ勝間田区長になる前、当時の勝間田区長に頼まれて、勝間田小学校で4年生に防災講座を行ったそうだ。そこでは、A4の防災パンフレットを持っていき、防災についての話をしたとのことである。その際、区長さんは「避難訓練は本番だと思ってやりなさい」「本気でやりなさい」、「困っている人がいたら助けてあげなさい」ということを熱心に伝えたそうである。小学生ぐらいの子供たちは、先生が言ってもあまり聞かない。だから誰かの親とかがこうしなさいと言った方が聞くのである。区長さんには孫がいるそうなので、最後に先生が「〇〇さんのおじいちゃんです」と生徒たちに伝えたそうだ。防災講座では、子供たちから「防災倉庫はどこにあるのか」や「倉庫には何が入っているのか」、

「防災組織委員会には何があるのか」などといった質問が出たようである。こういった講座で積極的に質問が出来るということは、子供たちもある程度防災について関心を持っていると言えるのではないだろうか。

また、勝間田区では、小学校の防災管理が年に2回、6月と11月に行われる。この防災管理には、各自治会長をはじめとして区の役員、PTA、保育園長や学校の校長や教頭、静岡大学大学院の防災の先生などが集まる。そして、年に何回どういう訓練を行っているのかについて話を聞いたり、予知が比較的出来る台風などとは違い、発生が分からない雷や竜巻などの災害が、生徒が学校にいるとき、あるいは通学時に起きた場合どう対応するか、町内会で子供を守るにはどうすればいいのかといったことについて話し合ったりするそうだ。こういったことの他にも、小学校では年に4回ほど地震に対する避難訓練が行われたり、生徒の引き渡し訓練も行われたりしているようだ。

### 3.3. 竜巻被害はなかった地区の災害対策

ここでは、竜巻被害は受けなかった他の地区に住む住民から聞いた災害対策について述べる。

#### (1) ママサポートパーティー参加者 A さん

A さんには、子供が2人おり、上の子が静波区の川崎小学校に通っている。その子が幼稚園に通っているときは、幼稚園で毎月防災訓練が行われていたそうだ。その訓練は、津波を想定して幼稚園の屋上に逃げる訓練であったという。また、3月には、子供たちが避難した後を想定して親が迎えに来る引き渡し訓練も行われていたそうだ。そして、現在通っている小学校でも、避難訓練は行われているが、どのように行われているかは分からないと仰っていた。家庭内では、避難訓練があったとしても、その話は話題に出ないそうだ。そのため、避難訓練自体があることは知っていても、内容までは把握していないという。家で避難訓練についての話題が出ないことに対して、A さんは「幼稚園から（避難訓練を）やっているから当たり前だと思っているかもしれない」と仰っていた。確かに幼稚園の時から毎月行われていたら、小学校で行われてもそれが当たり前だと感じ、わざわざ、話すほどでもないのだろう。

## (2) ママサポートパーティー参加者 B さん

B さんには 1 歳 3 か月の男の子がいる。まだ幼稚園には通っていないので、B さんが行っている災害対策についてインタビューした。まず、備蓄品については、防災グッズや子供用のミルク、おやつ、そして離乳食などを用意しているそうだ。そして、家の家具は、地震等で倒れないよう突っ張り棒を使用している。また、インスタグラムで災害に関する情報を集めたり、家族で避難場所について話し合ったりもしているという。散歩がてら、子供を抱っこして登れるかを確認するため避難タワーに行くこともあるそうだ。

## 4. 令和 3 年 5 月の竜巻被害

本章では、令和 3 年に起きた竜巻の被害について述べる。その影響は建物等の損壊などの被害から人々の日常生活、精神面にも及んだ。その被害について、建物への影響といった物理的側面と人々の日常生活や精神面への影響といった二つの側面に分けてみていく。

### 4.1. 子供が住む家への物理的被害

ここでは、被害が最も大きかった牧之原区の布引原地区での物理的被害を述べていく。この布引原地区には牧之原小学校や牧之原中学校があるため、子供も多く住んでいる。幸いなことに、小・中学校そのものには被害は出なかった。しかし、学校に通う児童の家が 3、4 件ほど被害に遭ったそうである。牧之原小学校の教頭先生によると、小学 5 年生の男子生徒の家が全壊したそうだ。男子生徒とその家族は、竜巻が起きたとき、隣に住む同級生の家にいたそうである。そして、外が騒がしいと思って見てみたら、家がなくなっていたのである。それだけの被害があったが隣の家には何の被害もなかったとのことだ。

また、屋根が飛んでいってしまった家や、窓ガラスが割れたという被害を受けた児童もあり、新築の家も被害に遭ったようで、その児童は両親の実家へ避難したそうである。こういった被害状況は、各家庭に子供たちの無事を確認するよう学校からメールを送り、これに返信する形で把握できたのである。そして、ゴールデンウィークで学校は休みであったが、職員に集まってもらい、翌日の朝から校長先生や教頭先生、教務員の方、そして、若手の職員が現状を確認しに行ったという。このように学校関係者が迅速に状況把握などを行ったことで、児童や保護者も安心を感じられたのではないだろうか。

## 4.2. 子供たちの日常生活・精神面への影響

次に、竜巻がもたらした布引原地区の住民たちの日常生活や精神面への影響について、特に小学生に焦点を当ててみていく。

4.1. でも述べたように、小学校そのものには被害がなく、学校もゴールデンウィーク中で休みであったため、子供たちが大けがをするなどの物理的被害はなかったものの、その後の日常生活や精神面には大きな影響を与えた。牧之原小学校には、月に1、2回、県から派遣されるスクールカウンセラーの方が来校する。そのスクールカウンセラーの方が「こういった災害後はトラウマが出てくる」と学校の先生達に伝え、そのトラウマが出てくるかもしれないということを懸念して、ゴールデンウィーク明けに日程を調整して来てくれたそうだ。ここで、スクールカウンセラーの方に直接相談してきた児童はいなかったようだが、相談しに行く勇気がなかっただけで本当は相談したいと思っていた児童もいたかもしれない。

実際、牧之原小学校の教頭先生によると、何人かの児童はトラウマ的なものを抱えたそうだ。4.1. で述べた、男子児童の近隣に住んでいる女の子は物音などがすると怖がっていたそうだ。しかし、これとは逆に、家が被害に遭った男子児童はトラウマ的なものを抱えなかったそうである。実際に家が被害に遭った生徒よりも、その近隣に住んでいる子の方が恐怖を感じたようで、個人差はあると思うが、自分の身に何か起きるのより、自分の近くで何かが起こる方が恐怖心を感じるのではないだろうか。もしくは、家が被害に遭った子は男の子で、トラウマ的なものを抱えたという子は女の子であったので、男の子より女の子の方が恐怖心を感じやすいのかもしれない。この児童以外にも、夜や物音が怖いという子、夜に一人で眠れないという子もいたそうである。また、たまたまものが飛んでいくのを見てしまった児童もトラウマ的なものを抱えたようであり、被害に遭ったのではなく、見てしまったことにより怖さを感じたことが分かる。このように、竜巻は、生徒によってはトラウマを抱えてしまうほど精神面にも大きな影響を与えたのである。こういった生徒に対して、学校側は、竜巻の話題には触れないようにしたそうだ。なぜなら、竜巻を話題に出すと、当時のことを思い出し、心の傷になってしまう可能性があるからである。生徒のために何かをするという方法ではなく、あえてそっとしておくという方法を選んだのである。

一方で、学校生活に大きな変化はなかったそうだ。竜巻により瓦礫やゴミが散乱していたが、区長をはじめとする地域住民の迅速な対応と作業のおかげか、通学路は特に変更は

なかったようである。家が被害に遭って住めなくなっただけの児童は、親せきや両親の実家などから通い、休み時間も普段通り外で遊んでいたようである。昼間の明るい時なら子供たちは災害前と変わらず過ごしているようだが、夜になり暗くなってくると怖がる子供もいるので、そこは先生ではなく、親の接し方やケアの仕方が重要になってくると思われる。

精神的影響を受けたのは子供たちだけではない。牧之原区の元中央町内会長さんは、自宅の車庫がつぶれ、窓ガラスが割れるなどの物理的被害も受けたが「黒い雲や雷、冷たい風が吹いているとまた竜巻が来るんじゃないかと怖くなる」とトラウマ的なものを抱えたそう。そのため、風や雷が来たときは極力雨戸を閉めるようにしていると仰っていた。牧之原区長さんも「今年の台風（令和4年9月）のときはやばいと思った」と仰っていた。

また、牧之原市役所の危機管理課の職員のなかにも自宅が竜巻被害に遭った方がおり、その方は、竜巻が起きた当時の状況について繰り返し「何が起きているか分からない」「冷静ではられない」と仰っていた。さらに、「地震や火事はある程度予想がつくが竜巻が当たったとは思わない」とも仰っていた。子供たちは、竜巻の現状そのものにおびえているのに対し、大人は竜巻がまた来たらどうしようと未来の可能性に怖さを感じているということが分かる。また、竜巻を実際にみていないが、自宅が被害に遭った危機管理課の職員の方などは、見ていないからこそ何が起きているのか分からないという恐怖を感じ、そして、少数ではあるが竜巻を実際に見たという小学生の女の子や元中央町内会長さんは、見たからこそ感じる恐怖があるのではないだろうか。竜巻に対する怖さの感じ方は、状況や年齢・性別によって異なるとは思いますが、人生経験の長い大人でさえ怖いと感じるのだから、子供たちはなお恐怖を感じたことだろう。

## 5. 竜巻災害のその後

### 5.1. 牧之原区の備蓄物の変化

竜巻被害が起きたその後、被害に遭った地区ではよりいっそう災害への警戒心が強まったのではないだろうか。牧之原区では、元々台風に向けて1週間分くらいの水や缶パン、缶詰などの備蓄品があったが、竜巻災害後、新たに買い足したそう。具体的には、ヘルメットや簡易担架が3つ、着替えをする際に使用するパーテーションを1つ、新しいご飯などである。エアベッドも寄付で頂いたそう。また、子供たち向けに区の備蓄としてパンも買ったそうである。確かに、子供たちはお腹がすくとぐずりだす子も多いだろうし、災害時は食べ物を入手するのが困難になる可能性もある。各家庭で災害時に備えて用意し

ておくことも大切だが、区として子供向けの食料があると親としても嬉しいだろう。

## 5.2. 牧之原小学校での防災講座

また、牧之原小学校では、令和4年の9月26日に防災講座が行われた。この講座を受けたのは4年生で、社会福祉協議会の方と災害コーディネーターの方が小学校に来校し、避難所での生活や避難時に備えておくものについて話をしてくださったようだ。なぜ4年生が講座に参加したのかを牧之原小学校の教頭先生に尋ねたところ、ちょうど4年生の社会の授業で「自分の街を知る」という単元があり、そこで防災についても扱っているからだと言っていた。そして、防災講座の内容については、避難所での困りごと、特にトイレについて重点的に話をしたそうだ。災害時にトイレを我慢出来ても、一日に5、6回は行くので携帯トイレや段ボールトイレを準備してほしいということを伝えたという。

この講座が行われる前に、子供たちには家庭内で避難所における困りごと、トイレが使えないとどうなるかについて話し合ってもらったそうだ。今回の竜巻災害では幸いなことに避難所生活をしなくてはいけないレベルにまでは達しなかったものの、いつまた竜巻が起き、避難所生活をすることになるかも分からない。こういった避難所での生活について家族で話をする機会を設けるのも子供たちにとっては良いことなのではないだろうか。講座では実際に段ボールベッドに寝てもらったり、簡易トイレに座ってもらったりしたそうだ。後日、子供たちからお礼状を頂いたそうだが、段ボールベッドやトイレについての感想が多かったとのことである。子供たちは普段あまり使うことのないものだからこそ興味を示したのではないだろうか。

## 5.3. 牧之原小学校での避難訓練

牧之原小学校では、毎年1、4、6、7、9、10、12月に避難訓練が行われる。そのなかには小・中・高同時の引き渡し訓練も行われるそうだ。引き渡し訓練では、原則身内が迎えに来なくてはいけない。なぜなら、友達の親などに連れて行ってもらうと事故が発生したときに責任が問われたりするからである。また、前年（令和3年）の避難訓練では、コミュニティスクールの人に避難訓練を見て、評価してもらおうということも行ったそうである。「緊張感がない」や「動きが緩慢」という少し厳しめの評価を受けたそうだ。しかし、外部の人から率直な評価をもらうことで見えてくる課題もあっただろう。教頭先生も、性別や学年によっては、ざわざわしたり、イベントみたいな雰囲気の流れたりしてしまうと仰

っていた。また、今年（令和4年）の12月に行う予定の避難訓練では、ただ避難するだけでなく、行方不明になった生徒をつくり、その子を探させるという訓練をしたいと仰っていた。その役を担う生徒は当日に呼び出し、誰がいなくなるかは担任の先生にも伝えない予定だそうだ。このような誰かを探すというある種のかくれんぼのような訓練なら生徒もやる気がでて、まじめに取り組むことが期待されるのではないだろうか。

## 6. まとめ・考察

これまで述べてきたように、牧之原市では、学校はもちろん、各自治会でも子供が参加する避難訓練が日常的に行われている。しかし、いつ起きるか分からないとはいえ、竜巻の被害を受け、なかにはトラウマ的なものを抱えた子もいた。そういった子供たちに対して、学校側ではあえてそっとしておくという対応をとり、その家族は夜に子供を一人にしないようにしたり、抱きしめてあげたりするなどといった対応をとった。それぞれアプローチの仕方は異なるがどちらも子供を想っての行動といえるだろう。

また被災後は、区の方で子供向けにパンを購入したり、小学校では、社会福祉協議会の方や災害コーディネーターの方による防災講座を行ったりした。これらのことは、視点は異なるが子供たちのためにしたことといえるだろう。つまり、牧之原市では学校をはじめとし、地域全体で子供たちを大切にしていると言えるのではないだろうか。勝間田区長さんにインタビューしたとき、「子供たちは区全体で守ろう」「学校だけに（子供たちを）任せるのはやめよう」と仰っていた。学校や親だけが子供たちを守るのではなく、地域全体で子供たちを守り、支えることを大事にしているのである。確かに、子供たちはまだ人生経験が浅く、災害がどういうものか理解するのは難しいだろう。だからこそ、学校では災害や防災についての知識を教え、区や市は災害が起きてしまったときに子供たちを守り、安心させる役割を担っていると言えよう。このように、地域と子供たちは、守りそして守られるという深い関係にあるのである。

## 参考文献

総務省消防庁（不明）「4. 「自助」「共助」「公助」」

<https://www.fdma.go.jp/relocation/e-college/cat63/cat39/cat22/4.html>（2022年12月31日閲覧）

牧之原市（2019）「自治会について紹介します」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/soshiki/6/1892.html>（2022年12月31日閲覧）

牧之原市の相互扶助  
—竜巻災害の復興及び防災の背景から—

高橋 さくら

# 牧之原市の相互扶助

## —竜巻災害の復興及び防災の背景から—

高橋さくら

### 1. はじめに

令和3年5月1日（土）18時30分頃、牧之原区竜巻災害が発生した。主に被害を大きく受けた地区は牧之原区、勝間田区、坂部区、須々木区である。竜巻が発生すると誰も想像していないなか、突然竜巻は短時間に多数の住宅や農業用施設などを襲った。窓が割れたり、家や車庫がつぶれたり、お茶畑に瓦礫が入ってしまうといった被害をもたらした。このことから竜巻は住民の生活や仕事に甚大な影響を与えたことがうかがえる。牧之原区は甚大な竜巻災害の影響を受けたが、災害後、自治会、行政、地域住民が協力し迅速に復興作業がすすめられた。どんな災害に対しても当てはまるが、「協力」は防災や災害後の復興において必要不可欠なものだと考える。そこで「協力」するに当たり普段から住民同士や自治会との交流があることでより迅速に災害後対応できるのではないかと考えた。

迅速に復興作業が行われた背景は、日頃からの交流にあるのではないかと考え、今回のフィールドワークでは「牧之原市の相互扶助—防災及び復興—」というテーマで牧之原市の住民や自治会などの日常的な交流を調査し、それらの交流は災害時にどのように機能するのか、住民や自治会同士で行われる相互扶助において重要なことは何かを明らかにするため調査を行った。

本稿の全体の流れについては以下の通りである。第2章では、牧之原区長と勝間田区長に伺った話をもとに区における日常的な交流について述べる。第3章では、ママサポートパーティーに参加されたお母さん2名と牧之原市消防団団長に話を伺ったことをもとに牧之原市で行われている日常的な交流について述べる。第4章では、災害後の対応について述べる。災害後、日常的な交流が災害時にどのように役に立つのかというのを、牧之原区竜巻災害に遭われた方やボランティアをされた方の話をもとに述べていく。第5章では、今回の調査のまとめを行う。相互扶助において重要なこと、課題について考察していきたい。

## 2. 各区の日常的な交流

本章では牧之原区と勝間田区の住民同士や自治会での日常的な交流について述べる。インタビューを通して牧之原区と勝間田区のどちらの区でも住民や自治会が交流できるイベントや行事が設けられていることが分かった。以下、交流できるイベントや行事の事例を挙げていきたいと思う。

### 2.1. 牧之原区の交流

はじめに牧之原区の住民や自治会での日常的な交流について述べる。牧之原区では住民同士や自治会が交流できるイベントがたくさん行われている。毎年8月と12月に総合防災訓練と地域防災訓練が行われる。総合防災訓練というのは情報伝達の訓練の確認を行うことを主に行う。避難訓練に住民が何人参加したのかを確認し、参加した人数を各町内会から区長へ、そして危機管理課へと情報を伝達するのだ。地域防災訓練というのは避難場所への経路確認や日ごろからどの道を通るのかの確認、消火器や消火ホースの使い方の確認を主に行う。

「訓練のための訓練ではない」と牧之原区長と言っていたが、そのような心構えで、家族で協力し合い、互いに助け合うということを軸に防災訓練を行っているという。どちらの防災訓練も住民のほとんどが参加し、防災訓練を通じ住民同士が親しくなるということがあるという。

布引原、牧之原北、牧之原南、牧之原中央の4つの町内会が合同で毎年10月にお祭りが開催される。お祭りというのは大国神社祭典というもので各町内会の屋台が曳きまわされるという。8月には納涼祭、11月にはグランドゴルフが各町内会で行われる。お祭りのため、若者が地元へ帰省してきて、たくさんの方が集まることで顔見知りが増えるという。もともとこのお祭りは子供のお祭りであったが、子供のいない家庭ではお祭りへ興味がなくなってしまうといったことから、現在のお祭りは子供から大人まで全員が参加できるようになった。「お祭りというのは郷土愛が生まれ、子供から大人へと伝統的に引き継がれていく」と元中央町内会会長 A さんが述べていたことから、住民同士をつなぐ大切な行事であることが分かる。納涼祭、グランドゴルフに実際に参加したことがあるという B さんは「(参加したことで) 知り合いが増えた」と述べていたことから、住民同士がお互いに知り合い、仲良くなるきっかけになるイベントがたくさん設けられていることがうかがえた。

牧之原区には「協力平」と呼ばれる場所がある。牧之原小学校があったところに海軍基地をつくるため、小学校は強制撤去された。学校はなくてはならないものだと考えた榛原や相良の人々が協力し、別の場所の土地を平らにして小学校を建設したことが「協力平」という言葉の由来になっている。毎年先生が「協力平」の由来について生徒に教えていることから、牧之原小学校の学生は「協力する」という精神を受け継いでいるのではないかという。牧之原小学校出身の B さんは「昔、協力平の由来は知らなかったが、協力平という言葉は昔から強調されてきた言葉だ」という。最近では牧之原小学校の運動会で 5・6 年生が協力平の踊りを披露することがあるという。また協力平とプリントされたシャツを販売されるなど今もなお強調されている言葉であることがうかがえる。

## 2.2. 勝間田区の交流

次に勝間田区の住民や自治会での日常的な交流について述べる。勝間田区長に話を伺い勝間田区絆づくり事業、ゆうゆうセミナーやほがらかサロンなどといった集まりでは区長を交えた住民同士の交流が積極的に行われていることが分かった。

勝間田区絆づくり事業というのは勝間田区が主体となって活動しているものであり、地域のなかに今までなかったような様々な新しいつながりをつくり、互いに支え合う地域をつくるという目的で活動を行っている。この活動に参加する利点は主に 4 つあり、友達や知り合いが増える、勝間田区の未来のために活動していると実感することで充実した気持ちになる、自由なアイデアや発言が歓迎される、地域の内外や様々な立場の人を考える機会が増え、心が優しくなることだという。

ゆうゆうセミナーというのは成人男女を対象に市内榛原 6 区（静波・川崎・細江・坂部・勝間田・牧之原）で開催している「地区セミナー」のことである。自由参加で活動に参加することができ、学習会などを行っているという。

ほがらかサロンは平均年齢 87 歳の女性が 50 人程集まり参加している。高齢者交通安全教室の開催など様々なイベントを行うという。

他にも、勝間田区では盆踊りやスポーツ事業、地区の運動会が行われていた。しかしコロナの影響で盆踊りが行われなくなり、スポーツ事業も 5 つあったうち屋外でできるグラウンドゴルフとソフトボールのみになった。また少子高齢化の影響で地区の運動会の運営が難しくなった勝間田区長は述べていた。勝間田区長は「コロナは地域の繋がりを薄くした」という。1 年に 1 回あるお祭りに帰省する人も減ったことで、交流の場が減り、伝統の継

承が途絶えつつあると懸念を示す。

### 3. 牧之原市の日常的な相互扶助

本章では、牧之原市全体に焦点を当て、牧之原市で行われている日常的な交流について述べる。

#### 3.1. 牧之原市消防団員の活動、交流

牧之原市消防団の日常的な活動について述べる。消防団は地域のため、地元が困ったらすぐ行動するという精神のもと、誰かが行わなければならない活動を行っている。普段の活動は消火栓などの日常点検、ケガに備えた安全管理を身につける訓練、9月と12月に各地域で行われる防災訓練、放水訓練などであり、日々の火災活動に備えている。消防団員は地域の人で構成されていて、消防団で活動している他に、お茶やミカンの農家、大工、水道屋、自動車関係などで働いている方がいる。何か困ったことがあればその仕事をやっている人に頼めば有料で行ってくれるという。インタビューに応じた消防団団長のEさんは大工に家の修理をお願いしたことがあるという。Eさんは「困ったときはすぐ頼める、知ってる人だから信頼できる」という。このようなことから、消防団は信頼関係のもと、成り立っているのではないかと考える。またEさんは普段はお茶とミカンを栽培する農家として働いているため、消防団の中でミカンを買ってもらうこともあるそうだ。消防団の中でお互い助けあい、生活していることがうかがえる。Eさんと同じ農家仲間同士では、作物の状態や、最近大雨で川が氾濫することが多いことから大雨時に危険な場所を共有し合っているともいう。

消防団の活動として12月から夜警活動がある。消防団が夜間に見回りをするすることで「安心する」という住民の声がある。一方で「うるさい」という声もあり、迷惑だと感じる住民も少なからずいるというが、消防団は防災訓練などといった日々の活動を通じ地域と交流を行い、安心・安全を住民に届けているのではないかと感じる。そんな地域に安心・安全を届けている消防団であるが、現在の牧之原市消防団員数は433人であり、消防団員の数は年々減少しているという。その理由として少子高齢化や消防団の活動の大変さが挙げられる。牧之原市消防団では消防団を11年務めたら辞めるという慣例があるとEさんは言う。消防団の数が減少しているなか、Eさんは家族の協力のもと23年間、消防団を務めている。消防団と家庭と仕事の両立は大変だと伺った。消防団員の数の減少は地

域住民と消防団員の交流の希薄化や、安心・安全の生活を届けにくくなってしまいうことに繋がるのではないかと懸念がある。

### 3.2. ママサポートパーティーの交流

筆者は11月18日に牧之原市総合健康福祉センターさざんかで開催されたママサポートパーティーに参加した。ママサポートパーティーというのは1歳から2歳11カ月の未就園児を持つ保護者を対象に、子供の発達を知り、発達に合った関わり方を練習して、我が子に上手にかかわる方法を学ぶというイベントである。このイベントは計5回行われる。筆者が参加した日には8人のお母さんが参加し、ほとんどのお母さんはママサポートパーティーの他のイベントを通して顔見知りだという。

筆者はママサポートパーティーに参加したCさんとDさんにインタビューを行った。CさんとDさんがママサポートパーティーに参加した理由として共通していたことは、「色々な他のママさんから赤ちゃんについての知識を得ることができる、他のお母さんと関わることで情報交換ができる、赤ちゃんの知識を得ることで予測できる、他のお母さんと話すだけで気が楽になる」といったことが挙げられた。Dさんはママサポートパーティー以外の友人とSNSを使って連絡を取り合っていたり、親同士が遊んだついでに子供も一緒に遊んだりということをしていると言っていた。いわゆる「ママ友」という付き合いであり、親同士や子供同士が交流でき、情報が好感されるのだろうと思う。

CさんとDさんにお母さん方との交流について重要だと思うことを尋ねると、Cさんは「情報交換ができること」、Dさんは「特別仲良くなるとまではいかないが挨拶を通して顔見知りになる関係になること」と言った。確かに自分の子どもに関することなどの情報を得ることは大切だと感じる。深い関係まではいかないが顔見知り程度の関係になると、いざとなったときにお互い助け合うことに躊躇がなくなるのではないかと考えた。CさんもDさんもこのイベントを知ったきっかけは子育て支援センターの先生から勧められたとのことで、イベントについての情報発信が積極的に行われていることがわかった。イベントを通して同じ悩みを抱えている方と交流でき、仲良くなるきっかけになっているのではないかと感じる。

## 4. 災害後の対応

牧之原区、勝間田区や牧之原市では地域住民同士や自治会、同じ境遇にいる人、消防団

が様々な行事やイベントを通して日常的に交流が行われていることが分かった。災害後、それらの日常的な交流が災害や防災においてどのように役立っているのかというのを述べる。

#### 4.1. 牧之原区竜巻災害後の対応

はじめに令和3年牧之原区竜巻災害後についてどのようなことが行われたのかを述べる。牧之原竜巻災害後の復興作業は区長の指示をもとに迅速に作業が進められた。迅速に作業が進められた理由に住民同士や自治会が互いに協力しあったことが挙げられる。元中央町内会会長 A さんは、当時会長でありながら竜巻災害の被災者でもあった。A さんの自宅が被災してもなお、会長としての責任で災害ごみの収集場所に災害ごみ以外のごみが出されないよう監視を行った。A さんの自宅は A さんの友人や地元の会社の方が、A さんが片づけをお願いしていなくても自主的にボランティアとして復興作業を行ってくれたという。ボランティアとして復興作業にあたった地元の会社の方は、若い頃消防団に所属していた経験があることから、地域のために働こうと貢献しているということがうかがえる。

竜巻災害で被災された1人の B さんは当時自宅にいなかったが、自宅が大きな被害に遭った。竜巻災害以前にこれまで牧之原区では大きな災害が起きたことはなく、「災害を経験し大変さが分かった」と B さんはいう。災害後の復興作業に見も知らない、小学生から大人までのボランティアが片づけに来て、色々手伝ってくれたという。しかしまだ使えるものや B さんが大切にしていたものが勝手に処分されていたり無くなっていたりすることもありショックだったこともあったことがわかった。それでもボランティアに来てくれた人は「ありがたい存在であった」という。B さんの幼馴染で大工の F さんは B さんの自宅が被害にあったという親戚からの連絡でボランティアに向かった。F さんは竜巻災害後 B さんの自宅の修復のボランティアや、素人が登れない屋根に乗ってブルーシートを貼ることを行った。災害ではブルーシートも使用するが、シートはバタバタと風でなびいてしまうためしっかり固定できる厚めのベニヤ板で窓を囲む。B さんの自宅は窓が割れてしまっていて、20枚から30枚ほどのベニヤ板を割れた窓に取り付けた。F さん1人で作業を行い、ベニヤ板はお金を請求したが、取り付けることはボランティアで行った。F さんは「困ったときはお互い様、困ったときはお互いの話をウンウン聞く。大工でしかできない仕事を行う」という。

たくさんのボランティアが B さんの自宅に来た理由として B さんは顔が広いというこ

とで有名であることが挙げられる。Bさんはお祭りや各町内会での納涼祭、グランドゴルフに参加していてそこでは知り合いが増えるという。また民生委員に6年所属していた経験があり、そこで助け合いやボランティアについて学んだ。民生委員では、一人暮らしの人や困っている家、子供が学校に行かない方の家を訪れるといったことを行う。民生委員のOB会は現在でもあり、そこで知らない人と交流できるのが良いところだとBさんは語る。他にも日赤奉仕団にも所属していた経験があり、そこでも人々との交流楽しんでいるという。被災後Bさんは、「(市の方やボランティアの方が) 困ったことをすぐにやってくれた。誰かが困っていたら自分もやってあげたい」と話していた。また令和4年に発生した竜巻災害では、Bさんの自宅は被害を受けてなくてもBさんの友人から「大丈夫?」といった内容の電話がかかってきたという。

Bさんの自宅が被害を受けたという情報で大勢の牧之原区内のボランティアが訪れたということから牧之原区は災害後に住民同士での情報共有ができていたと感じた。イベントや行事に参加することで顔見知りが増え、それらの交流から生まれる情報交換は、災害後に迅速に対応できる重要な役割になるのではないかと考える。

#### 4.2. 牧之原区の情報共有方法

牧之原区は牧之原区竜巻災害、区長の指示のもと迅速に復興作業が進められたが、その背景には日常的な住民・自治会同士の協力が行われており、情報共有ができていたことが考えられる。そこで本章では牧之原区の情報共有法について焦点を当てて述べようと思う。

牧之原区は、自治会として「同一認識・同行動」まで持っていけるような組織を目指している。年配の方や若者が親しい関係になれるように隣・近所の付き合いを大切にしようとしていることが牧之原区長のインタビューを通じわかった。

牧之原区の情報伝達の仕組みを伺った。まず、市議会議員や区長が参加する区会が開かれ話し合いが行われる。次に区会で話し合われたことが区長や組長が参加する組長会議へと引き継がれる。最後に組長や住民の代表者が参加する常会が開かれ、組長会議で話し合われたことが共有されるという仕組みだという。今の仕組みになる前、組合に参加していた人は高齢の方が多く、情報伝達できるのかという懸念があった。そこで区長だよりという資料を住民全員に発行するようになった。区長だよりでは区会の資料と同じ資料を住民全員に出すことで、口頭での内容の誤解が減り、地区の人すべてが同じ情報を共有することで、勘違いや誤りをなくそうと考えた。

さらにコロナ渦でみんなが集まれないこともあり、区会だよりの発行によってできるだけみんなで共通の情報を共有できるという利点があるという。一方でデメリットとしては、区会だよりは読むことを強制するものではないので、読んでくれるかどうかは分からないことだという。デメリットもあるがメリットの方が大きく上回ると筆者は考える。この「同一認識・同一行動」という自治会の目標のもとで行われている情報共有が災害後の迅速な対応に繋がっているのではないだろうか。

## 5. まとめ、考察

第5章では、今回の調査のまとめ、考察を行う。筆者は、住民や自治会同士での日常的な交流は災害時にどのように機能するのか、住民や自治会同士で行われる相互扶助において重要なことは何かを明らかにするため調査を行った。

牧之原区や勝間田区、牧之原市では様々なイベントや行事が行われていることが調査を通じて分かった。そこで人々が日常的な交流を通して行えることは「情報共有」であると考えられる。牧之原区や勝間田区で行われる行事やイベントでは様々な人が参加することで、顔見知りが増え、仲良くなるきっかけになると伺った。またママサポートパーティーといったイベントに参加することで自分に必要な情報を自ら得ることができる。このように、たくさんの人と交流を行っている自然と情報網ができ、人から人へと情報が渡りやすくなるのではないかと考察する。それは防災や復興において大きな役割を果たすと感じる。日常的に交流があるとお互いに助け合うといったことがスムーズに行われる。それは牧之原区竜巻災害後の迅速な復興作業が表していると思う。また牧之原区に伝わる「協力平」というフレーズも大切になると感じる。牧之原区は「協力平」の精神が受け継がれていると考えられることから、牧之原区の人々は協力することを積極的に行うのではないかと感じた。

近年、新型コロナウイルスの流行や高齢化により、日常的な交流の機会が失われていることもある。これらは孤立や孤独に陥る可能性もあると考えられる。孤立や孤独は情報共有が難しくなり、防災や災害後において対応が難しくなるのではないだろうか。それらにどう対応していくかが現在の課題であると感じた。

今回の調査から相互扶助において大切なことは「情報の共有」であると考えられる。牧之原区竜巻災害後の迅速な対応の背景には「情報共有」があったからではないか。災害後の牧之原区長の行動やボランティアの方が被災された方の情報をいち早く得て復興作業に向か

ったことから分かる。そして「情報共有」が行われる背景にはお祭りや納涼祭、防災訓練、ママサポートパーティーなどのイベントや行事を通じた日常的な交流があると考えられる。日常的な交流は防災や復興においての重要な基礎になると思う。このように、牧之原区は竜巻の被害を大きく受けたが、日ごろからの住民や自治会とのコミュニケーションがしっかりしていたからこそ、災害後、助け合いもスムーズに行われたのである。

## 参考文献

牧之原市勝間田区絆づくり事業（2016）「牧之原市勝間田区絆づくり事業」

<https://kizunazukuri.wixsite.com/katsumata/about>（2022年12月27日閲覧）

牧之原市教育委員会（2013）「まきのはら教育委員会だより」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/uploaded/attachment/5208.pdf>（2022年12月27日閲覧）

## 2. 茶の消費と農業

# お茶の消費形態の変化と牧之原市の茶業の形態

井上 明音

# お茶の消費形態の変化と牧之原市の茶業の形態

井上明音

## 1. はじめに

牧之原の茶業が直面している問題の一つに茶価の低迷があり、その背景には日本全体としてお茶がペットボトル飲料として販売されるようになったという消費形態の変化が見られる。ペットボトル飲料などに用いられるドリンク茶は、単価の低い茶葉で大量生産する農業形態が向いているのに対し、リーフ茶は高品質・高価格な茶葉が主原料となっている。牧之原には、リーフ茶で収益を上げている茶小売店もあればドリンク茶を大手ドリンクメーカーと契約して売り出している所もあり、茶業の形態は茶農家によって様々である。

本稿では、牧之原市の茶農家や茶業者、茶小売店へのインタビュー調査をもとに、ドリンク茶又はリーフ茶をメインで生産・販売している理由や、お茶の消費形態の変化（特に若者のお茶離れ）についてどのように捉えているのかを明らかにする。まず、茶農家や茶小売店の考えるドリンク茶とリーフ茶それぞれの特徴について述べ、次に、どのような理由や背景があってそれぞれの茶農家がドリンク茶又はリーフ茶をメインに栽培しているのかについて述べる。最後に、お茶の消費形態の変化に対する茶農家や茶小売店の考えを踏まえ、目指すべき今後のお茶の在り方について考察する。

## 2. リーフ茶

リーフ茶は高品質で単価が高く、ティーバッグや急須で淹れるお茶の茶葉として栽培される。近年、お茶はペットボトル飲料として消費されることが多くなり、急須で淹れるというひと手間をかける必要のあるリーフ茶の消費量は低迷している。しかし、農家の多くはリーフ茶の生産に力を入れており、自園で栽培しているリーフ茶にこだわりを持っている。また、お茶は急須で淹れて飲むものだという考え方を持つ茶園や茶業者もいる。第二章では、リーフ茶をメインとして生産・販売している農家や茶業者へのインタビュー調査をもとに、消費量が低迷している中でもリーフ茶生産をメインとして行っている理由や、販売方法の工夫などについて述べる。

## 2.1. リーフ茶を栽培している茶農家 A さん

茶農家 A さんは、お茶とみかんの複合経営を行っている。A さんは、10 年ほど前から将来的にみかんの栽培量が減るのではないかと予想していた。また、茶価の低迷などから、これ以上お茶に投資するのは危険だという考えを持っていた。これらの理由に加え、元々ある程度みかん栽培のノウハウがあったことから、お茶とみかんの複合経営を行うようになったのだという。複合経営を始めた当初は、茶畑の土壌は酸性であるため、みかんの生育に適するかどうか不安だったという。PH を調整しても、みかんの生育が良すぎるといったこともあったそうだ。複合経営のメリットとして、茶業は冬場には仕事なくなるが、みかんは 12 月や 1 月が忙しい時期であるため、年間を通して常に作物を生産・販売できることが挙げられる。このようなメリットから、A さんは、複合経営を勧めるという意見を持っている。また、A さんの茶園で栽培される茶葉はすべてリーフ茶であり、ドリンク茶は一切作っていないという。A さんがリーフ茶のみを栽培するのには、主に三つの理由がある。

一つ目は、契約栽培によるドリンク茶の品質の低下に対する懸念である。ドリンク茶はリーフ茶に比べ、単価・品質ともに低く大量生産が向いているため、大企業との契約栽培によって作られることが多い。企業との契約時にあらかじめ茶葉の値段や量が決まっているため、ドリンク茶業界の中には量さえ確保できていれば良いという考えもあり、このような考え方によって一時期はドリンク茶の品質が落ちたこともあったそうだ。今はドリンクメーカー側が茶葉の成分分析などを行うようになったため、このような品質低下は起こりにくいとされている。このように、ドリンク茶は契約栽培・大量生産により品質がリーフ茶に比べ劣るという点から、高品質のリーフ茶の方を栽培しているそうだ。

二つ目の理由としては、お茶は急須で飲んでもらいたいという思いがあることが挙げられる。日本全体として、お茶はペットボトル飲料として消費されることが多くなった。A さん曰く、お茶とお米の消費量の落ち込みには似ている部分があるという。その一方で、「ティーバッグなら手軽にお茶を淹れられるし、最近ではフレーバーティーなども若い人たちの人気を集めている。お茶はやはりリーフ茶として若い人にも飲んでもらいたい。」と A さんは語る。また、A さんの茶園で栽培されるお茶は、世界農業遺産にも登録された茶草場農法で作られており、販売する際にパッケージに「茶草場農法」と表記してくれる茶小売店との付き合いを大切にしている。

三つ目の理由としては、ドリンク茶とリーフ茶を同時に両方栽培するのは難しいからで

ある。Aさんは今後もリーフ茶のみを作り続け、ドリンク茶を作る予定はないという。リーフ茶とドリンク茶は農薬をかける時期が異なることから、畑が混在していると農薬をかけてはいけない茶葉にもかかってしまう恐れがある。このようなリーフ茶とドリンク茶の畑が混在している状況を改善するために、現在農協では基盤整備事業を行っている。この事業は、混在している茶畑を、ドリンク茶はドリンク茶、リーフ茶はリーフ茶といったようにそれぞれの畑を区切って整備するものである。Aさんは、このような農協の取り組みは正解だと考えている。以上三つの理由から、Aさんは今後もドリンク茶を栽培する予定はなく、リーフ茶のみを生産し続けるのだという。

## 2.2. 通信販売で差別化を図る茶業者 A

牧之原市には数多くの茶小売店があるが、その中でも特に通信販売で大きな収益を上げている茶業者がある。この茶業者 A は主にリーフ茶を販売しており、茶園に必要な土作りから茶葉の栽培、加工、販売までを全て自社で一貫して行っている。通信販売をはじめ、他の茶小売店との差別化の為に工夫していることや、リーフ茶をメインに生産・販売している理由、若者のお茶離れに対する考えの三点についてインタビュー調査を行った。

### 2.2.1. 差別化のための工夫

茶業者 A は、通信販売の収益が店舗の売り上げを上回っている。その理由としては、近隣の茶小売店は通信販売にそれほど力を入れていない為、差別化しやすいということが挙げられる。また、驚いたことに、茶業者 A のスタッフ七名のうち、五名は前職が通信販売の会社だったという。社員の Tさんは、「手っ取り早く通信販売の売り上げを伸ばすには通信販売の経験者が必要だが、自社には通信販売の知識やノウハウがある人材が多く揃っている。自分自身も10年前は別の会社で通信販売の仕事をしていた。転職して今の会社に来た時には、すでに通信販売のベースが出来上がっていた。」と語る。また、カタログ販売と通信販売では購入者の年齢層が異なることから、売れている商品もそれぞれ異なっている。カタログ販売の場合は購入者層が60代前後であることが多いため、急須で淹れて飲む荒茶の売れ行きが良いのだという。一方、通信販売の場合だと20代～50代の層が購入することが多いため、機能性表示食品のお茶の売れ行きが良いのだという。

通信販売だけでなく、茶業者 A は機能性表示食品のリーフ茶販売にも力を入れている。血糖値の上昇をおだやかにするサラシアや、目や鼻の不快感を軽減させるべにふうき、血

圧が気になる人へ向けた GABA を販売している。GABA やサラシアは、健康面で悩んでいるが薬は飲みたくないといった人が購入することが多く、ベにふうきは花粉症に悩まされている人々が購入することが多いそうだ。これらの商品は、様々な健康上の悩みを抱える人に向けたピンポイントでニッチな商品ではあるが、確実に需要はあるのだという。このように、お茶を機能性表示食品として販売するには、様々な厳しい条件をクリアし、厚さ 10 センチにも及ぶ A4 用紙の束を消費者庁へと提出する必要がある。また、ダイエット中の人に向けた国産プーアール茶も販売している。このプーアール茶は、荒茶を微生物菌で発酵させたものであり、通常のお茶に比べひと手間かかっている商品である。「このようなひと手間が付加価値となり、他との差別化となる。」と T さんは語る。

### 2.2.2. リーフ茶をメインに生産・販売する理由

お茶刈りは年四回あり、刈られた時期ごとに、一番茶、二番茶、三番茶、四番茶と名付けられる。一番茶はゴールデンウイーク頃、二番茶は六月中旬頃、三番茶は七月頃、四番茶は 9 月中旬から 10 月上旬頃に刈り取られる。刈る時期が後半になるにつれて、茶葉が固くなり、カテキン（苦味、渋み）が増え、売れる値段も下がっていく。その為、一般的に三番茶や四番茶はリーフ茶として販売せず、ドリンク茶としてドリンクメーカーなどに向けて販売するという。ドリンクメーカーでは、原料として茶葉を使用するものの、味は工場コントロールされることが多いそうだ。一方、茶業者 A では、機能性表示食品の販売をはじめリーフ茶をメインに販売しており、リーフ茶の栽培工程の中でも特に土づくりにこだわりを持っている。茶業者 A では肥料も自家製で作っており、11 月頃に米ぬか、菜種粕、もみ殻、微生物菌を混ぜた肥料を全畑分作るそうだ。また、世界農業遺産にも登録された茶草場農法も行っている。茶草場農法とは、茶園の周辺にある茶草場の草を刈り、畝間に敷く伝統的農法のことである。低価格大量生産のドリンク茶よりも、リーフ茶として高品質な茶葉を生産・販売している背景には、土づくりや茶草場農法など品質へ強いこだわりがある。

### 2.2.3. 若者のお茶離れについて

さきほどの農家 A さんと同様、茶業者 A も、若い人には急須で淹れたお茶を飲んでほしいという思いを持っていた。しかし、農家 A さんは、リーフ茶をティーバッグという形で飲んでもらえればと述べていたのに対し、茶業者 A は、茶葉そのものの風味を感じら

れることから、ティーバッグよりも急須で淹れて飲んで欲しいという思いを持っていた。このように、同じリーフ茶メインの農家・茶業者でも、若者へのアプローチの仕方に関しては微妙に意見が異なっていた。

茶業者 A が茶葉で飲んで欲しいと考える理由として、茶業者 A で販売しているティーバッグは、パックにする工程が外注の為、茶葉そのものを販売するよりもお金がかかるという製造面での金銭的理由が挙げられた。また、茶業者 A では、茶葉をマグカップ1つで手軽に飲むことができる「フィルターインマグ」という商品を販売している。図 1、図 2 のこのマグカップは、その名の通り、マグカップと茶葉のフィルターが一体化した製品である。コップにフィルターを取り付けてお湯を注ぐだけで、簡単に急須で淹れるのと同じようにお茶が飲めるというものだ。このような製品が普及すれば、気軽に若い人にも茶葉のお茶を飲んでもらえるのではないかという。

また、お茶をもっと若者へ普及させるには、子どもの頃から美味しいお茶を飲み、お茶のある生活を当たり前にすることが大切だという。「牧之原はお茶の生産が盛んなこともあり、小さい頃からお茶のある暮らしが根付いている。お茶は健康にも良いので、子どもも飲んだ方が良い。スタートはティーバッグやフィルターインマグでも良いので、子どもの頃から日常的にお茶を飲む環境をつくり、そのうち急須で淹れて飲んでもらえれば。」と T さんは語る。



図 1 フィルターインマグ

中に茶葉とお湯を入れ、マグカップ一つで急須で淹れるのと同じようなお茶を作ることが出来る。



図2 フィルターインマグ

お湯を注いだ後はフィルター部分を取り外し、そのまま飲むことが出来る。

### 3. ドリンク茶

一番茶や二番茶がリーフ茶として販売されるのに対し、品質の低い三番茶や四番茶はドリンク茶としてペットボトル飲料の原料に使われる。ドリンク茶は単価が低く大量生産が向いているため、大企業のドリンクメーカーなどと契約して栽培されることが多い。このような契約栽培では、農家と企業との間であらかじめ茶葉の量や値段を決め、それに基づいて農家はドリンク茶を栽培し、企業へ販売する。近年ペットボトル飲料としてのお茶の消費が増えたことを受け、栽培している茶葉の内約9割がドリンク茶だという農家もいる。また、本来であればリーフ茶として高値で販売されるような高品質の茶葉を、あえて高級ドリンク茶として瓶詰めで販売する茶小売店もある。第三章では、ドリンク茶をメインに生産・販売している茶農家や茶小売店へのインタビュー調査をもとに、ドリンク茶の強みや、高級ドリンク茶が誕生した背景などについて述べる。

#### 3.1. ドリンク茶を栽培している茶農家 B さん

茶農家 B さんは、お茶とみかんの複合経営を行っている。茶業が盛んだった時代は、空いている土地があれば全て茶園にしており、たとえ斜面が急な傾斜地でも構わずお茶を栽培していた。マンパワーでお茶を刈っていた頃は、60度の傾斜でも、機械からの警報音を無視しながら無理やり手で押して刈り取っていた。しかし、やはり傾斜が大きければ大きいほど、刈り取るのに体力や時間が必要になってしまう。そのため、今は作業効率を重視

し、傾斜地での茶栽培をやめ平地で機械を入れて農作業を行っている。傾斜地では、お茶の代わりにみかんを育てている。傾斜地は日当たりが良く水はけが良いので、平地で栽培するよりも美味しいみかんが採れるそうだ。しかし、傾斜地の利用は年齢や跡継ぎの有無によって難しい場合もある。「みかんは苗を植えてから収穫できるまで5年かかるため、70代くらいだと植えられない。」とBさんは語る。茶業は作業効率重視の観点から完全に平地のみで行うようになり、高齢化や後継者不足などで茶業をやめてしまう人の土地を貸してもらったこともある。

また、Bさんの茶園で栽培されるお茶の約9割はドリンク茶であり、大手飲料メーカーとの契約栽培を行っている。「安定性を求めて茶業で生き残りたければ、大企業の下に入った方が良い。お茶の味のハードルは、農家さんやJAが考えるよりも低い。」とBさんは語る。お茶の単価が今後上がることはないだろうという予想の下、今後は効率性重視で栽培する必要性を感じ、大量生産向きのドリンク茶を栽培しているそうだ。

### 3.2. 高級ドリンク茶で差別化を図る茶小売店B

茶小売店Bでは、10年ほど前からお茶を使った商品での販路開拓を目指しており、当時から茶葉のみでお茶を売り出すのは厳しいのではないかという考えを持っていた。2011年には、本来であればリーフ茶として販売されるような高品質の一番茶を使ったお菓子を開発し、販売した。しかし、お菓子は単価が低いため、利益を載せるのは難しいという課題に直面した。また、お菓子と一緒に茶葉も買ってもらおうと思い、商社に売り込んだりもしたが、お菓子と茶葉では結局カテゴリーが違うのでなかなか上手くいかなかった。6年ほど前からペットボトル飲料がお茶の消費形態として増え始めたが、大手飲料メーカーなどライバルが多いため、同じ価格帯で争うことは難しいと考えていた。

そこで、まずはじめに、高級カーディーラーへ向けて、納車記念として1本1万円以上する瓶の高級ドリンク茶を買ってもらう事を考えた。この高級ドリンク茶は、急須で淹れて飲むような高品質で高単価の茶葉を、リーフ茶としてではなくドリンク茶として製品化したものである。もともと神奈川県に高級ドリンク茶を扱うお店があり、そのお店では5千円~1万円ほどする瓶詰めのお茶を、高級レストランや航空会社のファーストクラスに提供していた。このお店から発想を得て、高級ドリンク茶を開発したそうだ。瓶の高級ドリンク茶はその後、カーディーラーだけでなく、高級ホテルのレストランや県内のうなぎ屋さん、車の展示会、芸能事務所のケータリングなどで提供してもらえるようになった。

1本1万円以上のお茶という珍しさからテレビに取り上げられたこともあり、放送後は東京から通信販売で注文が入ることが多かったという。

瓶だけでなく、1本600円程のペットボトル飲料としても販売した。ペットボトルだと手軽に飲むことが出来る上、600円という通常のペットボトル飲料よりも高い価格帯だと大手飲料メーカーなどのライバルも少ない。また、静岡県内のとあるホテルでは、コロナ禍以前にはお客様の目の前でウェルカムティーとして急須でお茶を淹れるサービスを提供していた。しかし、コロナ禍になってからはこの高級ペットボトル茶を代わりに提供するようになったという。お客様の前でお茶を淹れる場合に比べ、高級ペットボトル茶を提供する方がソーシャルディスタンスを確保できるという利点がある。茶小売店Bはサービスエリアにも出店しており、サービスエリアで飲んで美味しかったことから店舗に来て購入する人もいるが、ほとんどは通信販売でケース買いする人が多いそうだ。

茶小売店Bは、10年ほど前から茶葉だけでお茶を売り出すのは難しいのではないかと考えていた。そのため、若者のお茶離れに対して、ドリンク茶やお茶を使った商品でのアプローチが有効的だと考えている。「お茶は美味しい、と若い人に伝えたところで、実際はなかなか飲んでもらえない。急須で淹れたお茶を飲んでもらっても、すごく美味しいという風を感じてもらえるかどうかは分からない。これといって圧倒的に美味しく優れている茶葉があるわけではなく、どれもどんぐりの背比べのようなどころはある。」と代表のTさんは語る。瓶詰めのお茶と高級ペットボトル茶のどちらも、高品質で美味しいお茶を、急須で淹れる手間なくそのままグラスに注ぐだけで飲むことができるのが最大の特徴である。また、瓶詰めであることや高価格帯であることの物珍しさから、若者にも興味を持ってもらえるのではないかと。また、お茶販売店Bでは、近年若者の間でエナジードリンクが流行していることから、眠気覚まし用の「覚め茶」の開発も行っている。お茶にはカフェインが含まれており、現在販売されているエナジードリンクと同様の眠気覚ましの効果がある。1本1万円のドリンク茶やエナジードリンクのようなお茶など、茶小売店Bは斬新なアイデアで商品開発を行っていることが分かる。

#### 4. おわりに

牧之原では農家や茶小売店によってリーフ茶、ドリンク茶と力を入れているのはそれぞれ違ったが、若い人にお茶を飲んで欲しいという思いを持っていることは共通して言える。また、急須で茶葉そのものの味を味わって飲んで欲しいという思う人々もいれば、ペット

ボトルやお茶を利用した商品で若者へ馴染んでもらえればといった考え方もあり、お茶を飲んでもらうための手段も農家や茶小売店によって異なっていた。リーフ茶、ドリンク茶それぞれで方法は異なるが、若者にお茶に興味関心を持ってもらったり飲んでもらったりするための努力や工夫をそれぞれ行っている。高級ドリンク茶を販売する茶小売店 B では、エナジードリンクのお茶など若者の関心を集められるような着眼点で商品開発を行っており、テレビ番組でも取り上げられるような斬新な商品を取り扱っている。他の茶小売店とは違う商品で差別化を図っていることから、若者にも興味を持ってもらい、お茶を飲むきっかけを作ることが出来るのではないかと述べていた。また、茶業者 A へのインタビュー調査では、子どもの頃から美味しいお茶を飲むことができる環境をつくること、お茶離れを防ぎ、お茶をより普及させることに繋がるのではないかと述べていた。牧之原はお茶の有名な産地であるため、お茶のある暮らしが当たり前になっている。お茶が名産ではない地域でも、スタートはティーバッグでも良いのでお茶を飲むことが習慣化されれば、若者のお茶離れを少しでも防ぐことが出来るのではないかと述べていた。

茶価の低迷に対する茶農家の取り組み  
—傾斜地を中心にみた農家の現状—

河原崎 優

# 茶価の低迷に対する茶農家の取り組み

## —傾斜地を中心にみた農家の現状—

河原崎優

### 1. はじめに

近年、ペットボトル茶の普及や若者のお茶離れにより茶価の低迷が起こっている。それに対して牧之原市は、転作への補助金を出すなどの対策を行っている。しかし、他の作物へ転作が難しい傾斜地の茶農家へは取り組みを行っていないことが予備調査で分かった。

そこで本調査では、茶価の低迷を受け茶農家（主に傾斜地農家）はどのように変遷し、現在はどのような取り組みを行っているのかについて調査した。

本レポートでは、傾斜地農家や仲買企業、複合経営を行っている農家へのインタビューをもとに、第2章で茶業の歴史、第3章で一般的な茶農家の生き残り戦略について、第4章では傾斜地での茶栽培について述べていこうと思う。

### 2. 茶業の歴史

#### 2.1. 傾斜地開墾の歴史

傾斜地茶園の開墾は1970年代に起こった。傾斜地茶園を開墾した理由は大きく二つある。

一つ目の理由は、やぶきた茶への植え替えである。1970年代には多くの茶園がやぶきた茶への植え替えを行った。茶の木の寿命や、やぶきた茶の品質の良さが理由に挙げられる。やぶきた茶は他のお茶に比べて病気に強く、美味しく、育てやすい、収穫量も二倍はあるという。しかし、植え替えを行うと次に収穫が出来るようになるまでに5年はかかる。そこで、空白期間を埋めたり、植え替え費用を稼いだりするために土地が空いていた傾斜地に茶園を開墾したそうだ。

二つ目の理由は、お茶の需要の拡大だ。バブル期に入り贈答品としての需要が増加したことや、人々が高値のお茶を好んだことからお茶はあればあるだけ売れたそうだ。現在は10aあたりで20万円ほどだが、当時は10aあたり100万円以上で売れたと農家の方は言う。それに加えて、機械が発達しておらず今ほどお茶が収穫できなかった点や、みかんがあまり売れずお茶への転作に補助金が出たことが傾斜地茶園拡大に繋がったと考えられる。

## 2.2. 茶価の低迷

バブル崩壊後、お茶は平成の大暴落が起こったようだ。リーマンショックが起こり、贈答品としての需要がなくなったお茶は売り上げが低下したという。また、保存技術が発達したことも茶価の低迷に加担した。昔は茶箱で保管をしていたが、真空パックや窒素ガスが開発されたことにより、新鮮なまま何年も保管可能になりストックが溜まっていった。量が増えることで単価も安くなってしまい、お茶があまり売れないという負の連鎖が引き起こされている。平成初期は「といち」といい荒茶：生葉が10：1で売れたが、現在は12：1ほどでしかうれなくなってしまうという話からも生葉は特に価格が低迷していることがうかがえる。

ペットボトル茶の普及も、お茶の売り上げを低下させる一つの要因となっている。急須を用意しなくても気軽に茶が飲めるようになったことから、茶葉を買う人が減少した。ペットボトル茶に使用される茶葉は安く大量生産できるものなので、品質の高いお茶を売りにしている農家にとっては大きな打撃となっている。

人々のお茶への関心の低下も茶価の低迷に影響を与えている。昔は新茶や八十八夜などお茶に関するイベントが注目されていたが、現在はさほど騒がれなくなってしまった。それに加えて、お水と同じように無料でお茶が飲める場所が増えたため、お茶にお金を払うという感覚がなくなってしまい売り上げがさらに低下したのではないかと考えられる。

## 2.3. お茶の取引と流通

お茶の取引方法は図1のように四つある。1. 自らお茶の栽培、加工、小売販売を行う、2. 企業と契約する、3. 農家が共同の茶工場で加工し、加工したものを問屋へ売る、4. 仲買を通して生葉を販売する、だ。小売は農家が自ら加工し販売する自園自製といい、希望価格で売ることがメリットであるが、梱包や管理などの手間が増えることや認知度がないと売れにくいというデメリットがある。企業との契約は、確実に買い取ってもらえるため収入が安定するというメリットがある一方、企業の商品に差が生じないように一定の条件をクリアしなければならない、毎年量を取らないといけないというデメリットがある。農家が共同の茶工場で加工し、問屋に販売するのは、機械などを共有するため一人当たりの負担や費用が減るというメリットがある一方、個々の特徴は生かせないというデメリットがある。仲買人を通じた販売というのは、農家が生葉を仲買の業者に買い取ってもらう。

その後、仲買の業者が茶工場に買い取ってもらい、荒茶に加工してもらい、その後、企業や問屋に荒茶を売るという方法である。

「交渉は後出しじゃんけんのようなもの」と仲買を行っている方がおっしゃっていたように、仲買業者は売った後に値段が言われる。仲買の業者は新聞の情報をもとに生葉の値段を検討し、そこに自分の労力や手数料などを加え、ある程度の目星を付け販売しているそうだ。そのため、失敗しない限り利益は出るようになっている。仲介業者は茶工場に対し500円のところを550円にしてくれないかというような値押しを折り合いがつくまで行い、農家ができるだけ利益を得られるように努力をしている。人情に訴えたり、中小企業を狙ったりするのが交渉のコツとして挙げられる。なかでもお互いの信頼関係が一番大切だと仲介業者の方はおっしゃっていた。

農家も仲介業者も企業も皆、お茶が消えてしまっては困るという思いが根底にある。そのため、多少赤字になってしまうことでもお互いに引き受けたり、気持ちを汲み取って値段を上げたりしてくれるそうだ。このようなことから、仲介を通した販売は、価格の融通が利くというメリットがある。しかし、仲買を通す農家はたくさんいるため茶工場で荒茶に変えるときには茶葉がブレンドされてしまう、自分の茶園の茶葉の特性を活かせないというデメリットがある。

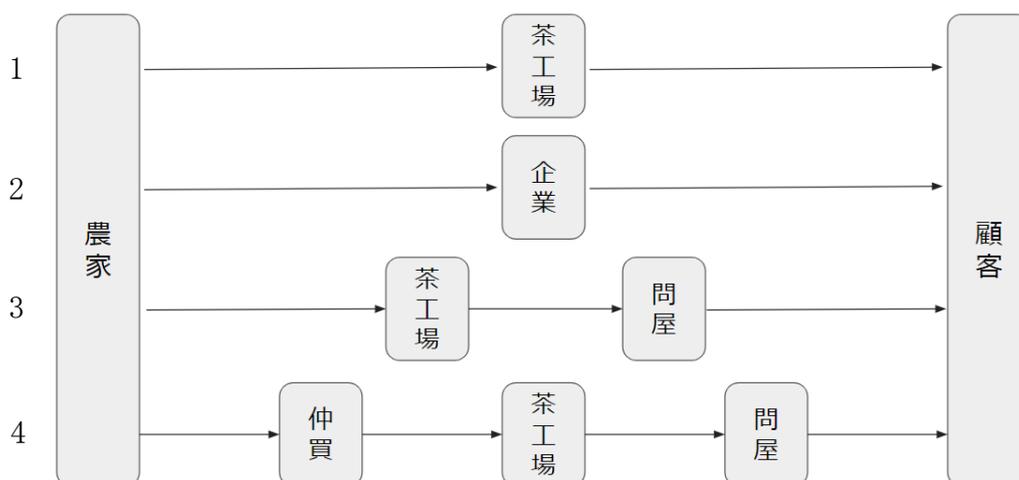


図1 お茶の取引と流通

### 3. 一般的な茶農家の生き残り戦略

比較対象として、一般的な茶農家は茶価の低迷によりどんな影響を受けたのか見ていこうと思う。茶業を主として行っていくには、1. 大規模農家で安く大量に売る、2. 伊藤園の

傘下に入る、3.ブランド茶として売り出すという三つの方法に絞られることが今回の調査で分かった。

大規模農家で安く大量に売るというのは、最新の機械を買うことが出来て効率化に成功した人だけが行える。現在の茶栽培は技術の発達によりほとんどの作業を機械で行うことが出来る。茶刈り機も二人で両端から歩いてお茶を摘む仕組みの可搬型機械から、一人が機械を運転するだけで勝手に茶摘み・袋詰めまでできる乗用型機械に進化した。そのおかげで作業効率が三倍以上も良くなったそうだ。つまり、他の茶園よりも茶葉を多く摘み取れて一袋当たりの値段を安くすることが出来る。農家が思っている以上に人々がおいしいと思うお茶の基準は低いため、こだわりが強くなければ安いお茶の方を選ぶだろう。そうになると、大規模で大量に生産できる農家は他の茶園よりも有利になるのだ。しかし、大規模農家になるためには資金面でのハードルが高い。可搬型機械が30万円ほどなのに対し、乗用型機械は600万円ほどする。それに効率化を図るためには薬品を撒く機械や茶の木の高さを整える機械なども必要になってくるため、膨大な費用がかかる。そうになると、昔から大規模茶園で成功していて資金に余裕がある農家しか生き残れないのだ。

伊藤園の傘下に入って茶栽培を行っているのも大規模農家が多い。ペットボトル茶などは機械で量産するため茶葉も多く必要だからである。しかし、こちらには製品の質を揃えるための条件がついてくる。なので、毎年条件に沿った茶葉を規定量必ず生産できるような安定感のある農家である必要がある。伊藤園の傘下に入ることが出来れば、先ほども述べたように確実に収入を獲得でき、生活を安定させることが出来る。

ブランド茶として売り出すことに成功した例としてはJAが手掛けている「望」というブランドがある。「望」は茶価が低迷し始めたころに、他の製品との差別化を図るために誕生した商品である。黒いシートで茶畑を一週間ほど覆い遮光することで、色とうまみを上げている。昔から茶畑を黒いシートで覆う被覆茶はあるが遮光率によって品質が変わってくるため、差別化は行いやすいそうだ。また、静岡はあまり被覆茶をやっていないため差別がしやすいとおっしゃっていた。「遮光率が高いとうまみやクセが出てきて玉露のようになる」とJAの方はおっしゃっていた。しかし、遮光率を100%にしてしまうと茶葉が白くなってしまい使えなくなってしまうため、程よい遮光率を見つけることが必要である。契約している農家の方も回数を重ねればうまくいくため、合格率は90%と高いそうだ。合格できなくても値段は安くなってしまいが被覆茶として販売できるため、茶葉は無駄にならないという。JAの方は、「品質の良いものを届けたいという思いから審査基準をしっか

りと設けている。いつ遮光シートをかけて、どの時期に刈り取るか、そしていつ加工するかなどを決めている」とおっしゃっていた。ブランド茶のメリットとしては、物語が作られるため売りやすい、認可された商品のため信頼が得やすい、ブランド力があり最初から単価が高いなどのメリットがある。

その一方で、遮光シートを張るのが大変なうえ、作ってもらった全てのお茶を買い取れるわけではない、審査をしている間に他の企業に持っていかれてしまう場合があるなどの苦労があることが分かった。また、ブランド茶として売り出すには他者と被らないことが必要であるため仕掛けが大切である。「一番でなければ二番煎じになってしまうため、思い切ってはじめて前へ前へ押し出し定着させていくことが必要である」とJAの方は述べていた。加えて、知名度を上げなければ買ってもらいにくい「望」の販売には様々な工夫を行っていた。キャンペーンガールとしてご当地アイドルに出演していただいたり、小学校へ配布を行ったりしていた。特に小学校への配布は若者にお茶を飲んでもらうきっかけとなり、ネットショッピングでの注文が増えるなど反響が高かったそうだ。このように他の誰かがやっていないことを思い切ってはじめて差別化を行うことが生き残るには大切だということが分かった。

大規模茶園を運営していたにも関わらず、茶業をやめてしまった農家もいる。その方は3年ほど前に共同工場の役員を3期行っていた。3期目の最後に静岡市であっせんを行ったが、その時のお茶業界の状況をみて茶業をやめたという。農家として自分たちは必死にお茶を作っているのに、お茶が全然売れない。お茶を値段で評価しないのが当たり前の世界で、売れることが目標になっていたそうだ。共同工場も高齢化が進み足の引っ張り合いが続き、若者へしわ寄せが行っている状況であった。それを見て絶望し、他の作物への転作を決意したそうだ。

他の作物はお茶に比べて人件費がかかることや、病気に罹りやすいことで最初はお金がなく大変だったが、様々な使い道があることや将来性があることに魅力を感じ乗り越えることが出来たそうだ。ブドウの栽培に関しても、1年間だけ農林水産省の方に教えて貰い、残りはインターネットの情報をもとに育てていった。一時期は葉害がとてもしましたが、独学で原因が分からず苦労したが、失敗して学ぶものだと思い、乗り越えていったそうだ。そのおかげで、今ではブドウ狩りを開催すると2kmほどの渋滞になるほど大盛況するようになった。お茶以外の作物は労力が必要だったり予期せぬ病気に罹ってしまったりするが、価格がそこまで低迷しないことやふるさと納税やネットショッピングなど様々な

用途で販売可能なのが続けていける要因なのだと農家の方はおっしゃっていた。

## 4. 傾斜地での茶栽培

### 4.1. 傾斜地での茶栽培を継続している理由

傾斜地の茶園も同様に茶価の低迷による影響を受けているが、平地とは違う課題が生じていることが分かった。まずは茶業を傾斜地で続けている場合について述べていこうと思う。

傾斜地で茶栽培を続けている理由としては、先祖代々受け継がれてきた畑であるため手放せないという理由がある。それでもやはり傾斜地は機械が導入出来る部分が少なく量が稼げず収入が十分に得られないため、複合経営を行いながらうねりの少ない機械が入るところだけを茶畑として残していることが分かった(図2)。しかし、うねりが少ないと言っても地面が斜めになっているので、部品が外れてしまったり乗っている最中に機械が倒れてしまったりすることもあるそうだ。機械が導入出来ても、平地にはない危険性があることが分かった。複合経営をするものは、お茶と収穫時期が被らないレモンやブロッコリー



図2 機械が導入出来る傾斜地

などを選んでいく。お茶に比べ価格が低下しないというメリットがあるが災害に弱いことと植えている土地が傾斜地であることが相まって、台風が発生した時に流されてしまうということがあるそうだ。農家の方は「ものを作ることは楽しく上手くいったときの充実感はあるが、失敗した時のダメージが大きい」は述べていた。複合経営を行うには収穫の時期をずらすのはもちろん、病気に強い品種にするなどして労力を減らし、すべてに手が回るように配慮しなければならない。

先祖代々受け継がれてきた畑をそのまま茶園として残しておきたいという想いとは別に、傾斜地の茶畑には傾斜地ならではの魅力があることが今回の調査で分かった。傾斜地の畑は暖かい空気が流れていかずその場にとどまるため、色つやや芽のびがいいそうだ。そのため、お茶を入れた時の水色も良くおいしいお茶が出来る。特に二番茶は平地の茶園との

差が顕著に現れるという。平地の茶園は一番茶収穫から二番茶の収穫まで47日かかるが、傾斜地の畑は45日で収穫が出来る。そのため、その分高値で売ることが出来るようだ。また、茶葉の加工においても傾斜地のものは見た目が良いそうだ。農家の方は「平地の茶葉は果肉が厚くぐちゃぐちゃになるのに対し、傾斜地の茶葉は果肉が薄く乾かしやすいため揉みやすい。」と述べていた。

傾斜地での茶栽培を続けられる理由は他にもある。それは、取引先との関係性だ。インタビューを行った農家の方の取引先はネット販売に成功し、量が足りなくなるほどお茶が売れているそうだ。そのため、傾斜地で栽培したお茶を一つ残らず売ることが出来ると述べていた。

加えて、栽培しているお茶が問屋の品評会に使われるほど品質が良いのも、茶業を続けられるのに関係しているだろう。品評会は、見本缶にその日にできたお茶を詰めて評価してもらおうそうだ。いかにむらがなく作れるかが大切で、評価項目には外観（茎が多すぎないか）、色味（明るい緑色が好ましい）、水色、におい、味が含まれる。結果は点数化されるため、点数がそのまま実績になるという。品評会に行くと、ランク付けが行われ各農家の点数と順位が全て張り出されるため、高い順位を維持しようとする気になるそうだ。品評会はランク付けがされるだけでなく、農家同士の情報共有の場としての役割を果たしている。品評会にくる農家の方々は、何も包み隠さずオープンに話してくれるためとても参考になるそうだ。お互いが有益な情報を独り占めせずに共有する仲間意識の高さが原動力となり、茶業を続ける理由となっていることが分かった。

#### 4.2. 果樹作物への転作という戦略

次に傾斜地での茶栽培を辞めた場合を見ていこうと思う。多くの農家が、茶価の低迷により茶業を辞める選択に至ったと述べていた。傾斜地はやはり機械が入りにくく量で平地に負けてしまう、収穫に対する労力が大きすぎる、今更傾斜地での茶業をやる必要性がないということが理由としては挙げられた。また、傾斜地で茶業を続けている人のように先祖代々受け継がれてきた畑を手放せないという人がいるのとは反対に、周りももう辞めてしまっていて罪悪感があまりない、跡継ぎがいなくて自分が辞めたら終わりの人が多いから対処する必要がないという人もいた。

茶業を辞めた人の多くは、レモンやミカンなどの果樹に転作をしていた。お茶と収穫時期が被らない作物のため、もともとやっつけて栽培に関する知識があった、知人が栽培に

関する知識があり教えて貰えるからという理由が見受けられた。また、レモンやミカンなどの果物は傾斜地において多くのメリットがあるということも挙げられた。レモンやミカンなどの果物は機械化出来る作業がほとんどないため、傾斜地でやっても平地でやっても収穫量が変わらない。加えて、手作業が多いため大量に生産が出来ないためお茶のように価格が低下しないというメリットがある。さらに、このような作物は傾斜地のほうが水はけがよく作業が楽になるというメリットもある。レモンやミカンなどの果物は夏の初めに木にストレスを与えて糖度を上げる。その時に土壌を乾燥させることが大切なのだが、平地の場合は地面にシートを張り水分が入らないようにしている。しかし、傾斜地はもともと地面が斜めのため水が勝手にはけシートを張る必要がないのだ。

また、茶畑からの転換という点でもメリットがある。それは茶畑の大きい石がある土壌が、木に丁度良いストレスを与えることが出来るという点だ。そのため、傾斜地で茶栽培からミカンに転作した方のミカンの糖度は、平均が10度から11度なのに対して12.6度もあった。このようにレモンやミカンなどへの転作はメリットが沢山あることが分かった（図3）。



図3 茶畑を利用したミカン作り

しかし、その分デメリットも存在する。まずは転作の費用がかかることだ。作物を育てるのに必要な材料をそろえるのはもちろん、茶の木は酸性の土壌を好むため、普通の作物を育てられる中性に近い土壌に戻すには多くの農薬を混ぜる必要がある。加えて、お茶は災害に強く獣害がないのに対し、果物などはタヌキやハクビシン、イノシシなど様々な獣害が発生するため様々な対策を施さないといけない。イノシシやタヌキは電気柵などである程度対策出来るが、ハクビシンや鳥は電気柵を飛び越えてしまう・どこからでも飛んできてしまうため対処できず諦めているという農家の方もいた。また、イノシシやタヌキは一時的に電気柵で対処出来たとしても、慣れてくると後ろ側から入ってくるなどしてくるので定期的に対策をし直さないといけないのも大変である。病気についてもお茶と比べて様々なものに罹りやすかったり、その年の気候に左右されやすかったりするので、そのための農薬や臨機応変に対応できる知識が必要である。費用の面では、人件費がかかるという問題もある。お茶は機械作業がほとんどのため、家族経営でも十分やっていける。しかし、他の作物は機械化出来ない作業が多く手が回らなくなってしまう。そうすると、家

族以外の誰かをアルバイトとして雇い作業してもらわないといけなくなるため、人件費がかかってしまう。その他にも収穫までに期間を要するというデメリットがある。木を十分に大きくしてから収穫までは少なくとも5年はかかる。木が十分に育ったとしても最初の数回は試行錯誤で売りに出せるレベルになるか分からない。加えて、初めて育てる作物ならどのように育てるのかなどの情報収集を行わないといけないので、転作をする余裕がある人や出荷できない期間の収入源を確保できる人でないとなかなか取り組みにくいという現状がある。

傾斜地での茶業を辞めて平地での茶業を始めたという農家の方もいる。機械の入らない傾斜地はお茶を作っても平地に勝てることがなく需要がないが、茶業を辞めた人から平地を借りれば企業や問屋のニーズに合わせたお茶を作り、売ることが出来るため農地を移動させたそうだ。「今の時代は何もやらないと生き残っていけないため、問屋の趣味・趣向に合わせる事が大切である」と述べていた。実際にその方は、リーフ茶とドリンク茶の茶畑をそれぞれ集積して分け、タイミングを合わせて収穫しているそうだ。茶摘みを行っている隣で薬をかけるのは良くなく企業側にクレームがいくため、お互いにルールを設けるなど気を使いながら作業を行っている。

## 5. おわりに

このように、現在は保存技術の発達やペットボトル茶の普及により茶価が低迷していることが分かった。そして、茶価の低迷に対して、茶農家はそれぞれ生き残りをかけて、様々な取り組みをしていることが分かった。一般的な茶農家では、安く大量に生産し儲けを得るか、他者との差別化を行いブランド化することで茶業を存続している。傾斜地は、先祖代々受け継がれてきた畑として茶畑を残している一方、効率化が求められるようになり茶業だけで生き残っていくことが難しくなった。そのため、手作業が多く収穫量が平地と差がなく収穫できるものを栽培していることが分かった。続けたとしても儲けが出にくい、辞めたら転作への時間と費用がかかるというように、どちらを選択しても農家の方は苦勞する現状がある。お茶や茶畑、茶農家をこれからも守っていくためには、茶葉を利用した製品の開発、人々のお茶への関心を増加させることによってストックを消化させることが大切だと農家の方は感じている。そして、転作をするには時間的余裕と金銭的余裕が必要だということがインタビューを通じて分かった。

牧之原市における農業形態の変化  
—お茶といちごの複合経営農家の実態から—

佐藤 理央

# 牧之原市における農業形態の変化

## —お茶といちごの複合経営農家の実態から—

佐藤理央

### 1. はじめに

牧之原市の農業の形が変化してきている。1990年代から2000年代にかけて最盛期だったお茶産業は、近年、茶価やリーフ茶消費量の低下による需要の低下や従事者の高齢化や担い手不足により、茶単独で収益をあげることが難しくなっている。そこで、牧之原市は農業の作物転換モデルを提案した。このなかで、導入されてきたのが複合経営農業である。お茶と並行で、他の作物（ここではいちご）を栽培することにより、年間の収入や雇用の安定を目指す。複合経営農業を行うにあたり、経営や雇用形態、販売方法などがお茶専業だった時と比べて、変化している。ふるさと納税返礼品でお茶と比べても特に人気のあるいちごは、ハウス栽培のため初期投資が大きい、一方で収益率が安定して高いために、複合作物として多くの農家に選ばれている。

本調査の目的は、お茶と他の作物（主にいちご）の複合経営の実態について、きっかけや一年間の作業内容、雇用人数、経営方法、市からの補助金の利用などの観点からどのように時代の変化に対応しているかを明らかにすることである。

第2章では牧之原市の現在のお茶産業といちごの栽培するうえでの利点や栽培方法、第3章ではインタビューした6軒の複合経営農家さんの共通点や相違点、特徴、農事歴をまとめた。加えて、第4章では牧之原市役所農林振興課、お茶振興課の人へのインタビューで明らかになった、市の農業に対する見解を述べる。最後に、今回のインタビューを振り返り、牧之原市の変わりつつある農業形態から私の考察を述べる。

### 2. 牧之原市の現在の農業

静岡県中部地区の南に位置する、面積111.69平方キロメートル、人口4.5万人の牧之原市。地形は北部に広がる牧之原台地、南は駿河湾に面しており、変化に富んだ海岸地、河川の沖積平野などから構成される。東名高速道路、御前崎港、富士山静岡空港と、国内外の玄関口を多く持ち、日本有数の海水浴場である静波海岸と相良サンビーチでは毎年、海水浴客やサーファーで賑わいを見せている。

お茶の産地として知られる静岡県の中でも、牧之原台地に広がる大茶園の面積は日本一であり、日本を代表するお茶どころだ。その他にもハイナブランドとして有名なレタスや大根、旬には農家が直売所を開くとうもろこし、全国3位の産出額であるみかん、施設園芸作物であるいちご、温室メロン、バラやガーベラなど、温暖な気候と豊かな自然が生み出す多くの農産物がある。

## 2.1. 牧之原市お茶産業の特徴と現在

牧之原のお茶は、品質・生産量ともに全国的に知られている。お茶の木は約15度以上の気温と、年間1500ミリ程度の雨が降る、水はけのよい土地で良く育つ。牧之原市の温暖な気候と長い日照時間、適度に発生する霧が良質なお茶の栽培に適しているため、市内には約2610ヘクタールの茶園が広がっている。主な品種は「やぶきた」だが、最近では「つゆひかり」「さえみどり」など新たな品種の栽培にも力を入れている。また、牧之原のお茶の特徴として、深蒸し茶が挙げられる。自然環境に恵まれた牧之原台地で育ったお茶は、葉が肉厚である。その良さを生かすためには、普通の煎茶よりも蒸す時間を2~3倍長くし、茶葉の芯まで深く蒸す、深蒸しという製法が選ばれた。深蒸しは明治時代の手摘み茶製法に由来するため、今から約100年前には既に深蒸し茶が存在していた。苦渋味を緩和させたまろやかな味わいになるという、先人たちがたどり着いた製法が、今では牧之原茶の大きな特徴になっているのだ。

近年、問題になっているのが茶業界の不振である。お茶の消費傾向が変化してきており、ペットボトル飲料が普及したことで、茶葉から淹れたお茶であるリーフ茶の需要が減ってきている。需要と供給の不釣り合いがお茶の価格低迷に影響し、茶価が不安定になり、平成17年に急激に茶の価格が急激に下がったあと、年々低下している。

富士坂農協の組合員は、最盛期の60軒から、今では21軒にまで少なくなったそうだ。農作面積を増やすなど工夫を凝らしたそうだが、お茶は面積の拡大と利益が比例しないため、厳しい経営状態が続いている。理由としては、お茶の生産には大量の肥料や農薬を使用するのだが、その費用が高騰していることが挙げられる。また、20~30年前までは一番茶(新茶)、二番茶、三番茶、秋冬番茶と年に4回、お茶の葉の収穫を行っていたが、今はほとんどの農家が三番茶の収穫を行っていないという。以上のように、お茶産業は低迷期にあることが分かった。

## 2.2. 農業の複合化といちご栽培

牧之原市のふるさと納税返礼品として人気があるのが、いちごである。いちごは、老若男女問わずに好まれ、手軽に入手可能であり、スイーツなどに加工しやすいという柔軟性、一年の中での美味しく食べられる時期、旬があるという貴重性、ブランド化して商品売り出すことができるという地域性を持つ。お茶と比較しても、需要が安定していて収益率も高いそうだ。また、牧之原市は日照時間が長いことから、いちごを栽培するのに適した気候である。更に、第3章で説明する年間農事歴（図5）の観点からみても、いちごの収穫時期は、お茶の収穫の時期と比較的重なっていないため、多くの農家が複合経営の作物として、いちごを選択しているのだと分かった。

いちごの栽培方法は2つある。高設栽培（養液栽培）と土耕栽培である。まず、取材した6軒のうち、4軒が行っていた高設栽培について述べる。高設栽培とは、高さ1メートル程浮かせたプランターに苗を植えるものである（図1）。高い位置に設置できるために作業がしやすく、ハウスの中では暖房機などの大型機械（図2）があり、海沿いよりも2～3度温度が低い牧之原台地でいちご栽培をする際に役立っている。温度管理以外にも、パイプで肥料・水やりをすることが可能である。そのため、女性でも作業が容易にできる、マニュアル化されているために経験値が必要ないから始めやすいといったメリットがある。一方で、機械化されている部分が多いため初期費用が多くかかる。投資のノウハウを持つ元銀行員や、この先長くいちご栽培を行う予定がある、跡取りがいる農家、若い経営者の農家が選択する傾向にあると感じた。

次に、海沿いのハウスに多い土耕栽培についてである（図3と図4）。土を形成して苗を植えるため、海沿いの砂地が適しているのだ。高設栽培と比べて初期投資が小さく、根の張れる土が多いため味がしっかりしていると言われていた。機械が入れないために手間がかかることや、土が崩れやすいため台風などの被害が大きいことがデメリットである。より経験値が必要だと言えるだろう。



図 1 高設栽培のプランター



図 2 ハウス内にある暖房機

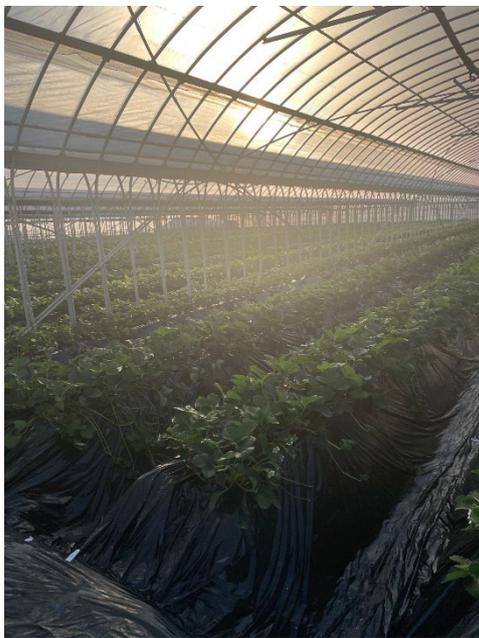


図 3 ハウス内からみた土耕栽培



図 4 ハウス外からみた土耕栽培

### 3. 取材した 6 軒の複合経営農家の実態

複合経営農家とは、年間を通して 2 つ以上の農作物を生産している農家である。私は今回、主にお茶といちごを栽培している 6 軒の農家にインタビューを行った。この 6 軒の農家のうち、3 軒はお茶といちごを栽培していた。残りの 3 軒は、お茶といちご以外にもメロンやトウモロコシなど、合計 4 種類以上の農作物を栽培していた。

以下の図 5 は、私がインタビューを基に作成したもので、複合経営農家を対象とした、農作物の収穫時期の年間農事歴である。

|     |     |          |     |     |       |        |
|-----|-----|----------|-----|-----|-------|--------|
| 1月  | ↓   |          |     |     |       |        |
| 2月  | ↓   |          |     |     |       |        |
| 3月  | ↓   |          |     |     |       |        |
| 4月  | ↓   | 1 番茶(新茶) |     |     |       |        |
| 5月  | ↓   | ↓        |     |     |       |        |
| 6月  |     | 2 番茶     |     |     |       | とうもろこし |
| 7月  |     |          | メロン |     |       | ↓      |
| 8月  |     |          | ↓   | ぶどう |       | ↓      |
| 9月  |     | 秋冬番茶     |     | ↓   |       |        |
| 10月 |     | ↓        |     |     | サツマイモ |        |
| 11月 | いちご |          |     |     | ↓     |        |
| 12月 | ↓   |          |     |     |       |        |

図 5 年間農事歴

### 3.1. お茶といちごの複合経営農家(農家 B、農家 D、農家 E)

農家 B は創業 100 年余り、4 代にわたってお茶を作り続けている。年に一度パンフレットの発行や、インターネットでの販売、インスタグラムの活用をしている。主にお茶を担当するのが夫、2 年前に栽培し始めたいちごは妻が担当している。高設栽培には初期費用がかなりかかる。しかしながら、「以前働いていた銀行で培った投資の知識を活かして、いちごの収益率の高さから、採算がとれるように計算した。牧之原台地でいちご栽培をすると、海沿いと比べて気温が 2~3 度低いために、暖房機などの初期投資が高いが、妻でも作業がしやすく、経験値があまり必要のない高設栽培を選んだ。」と話していた。これからの展望としては、いちごの面積を 2 倍に拡大し、逆にお茶の面積を縮小するつもりだそう。しかしながら、お茶を辞める気はなく、先祖代々受け継がれてきたお茶を守り続けていきたいという。

農家 D は 30 年前、周辺にいちご農家がほとんどいなかった時に、お茶ともう一つの複合作物としていちごを栽培し始めた。「いちごのハウスを建てる時、周りは大根畑が多かった。他の大根農家たちには、水路の流れが変わって、自分たちの畑に水が入らなくなるのではないかと大反対された。そのため、自ら水路を作った。3 年くらいたったら、いちごの収穫が安定し、反対していた農家たちも羨ましがり、それからどんどん、いちごを栽培

する農家が増えていった。」という。茶畑は潮風に当たらないように山の方にあるが、いちごは海沿いの砂地を利用し、土耕栽培をしている。30年間、頼れる人がいない中で、牧之原の土地に適した品種のいちごを作るのに試行錯誤をしてきたそうだ。今は味と大きさにこだわった高級ないちごを売り出している。

農家 E は、サラリーマンを辞めて、30年前に家業であったお茶農家を引き継ぎ、周辺にはレタスを裏作で作っている農家が多かったそうだが、17年前にいちご栽培を始めた。いちごは高設栽培で、初期費用は JA に 3 分の 2 を借り、10 年で返済したそうだ。「お茶は米や小麦とは違い、嗜好品であるために時代の変化で、需要が安定していない。しかし、後継者である息子と一緒に、お茶は続けていきたい。牧之原市はお茶がダメだから農業がダメになるというわけではない。複合農業をしてでも、お茶どころを守っていかなければならない。」と話していた。

お茶といちごの 2 種類の農作物を生産する複合経営農家の特徴は、経営体制と複合経営を始めるきっかけにある。経営体制について、夫婦 2 人の家族経営が基本であるため、一番茶（新茶）といちごの収穫が重なる農繁期の 4、5 月には、臨時で人を雇用している。短期間での雇用であるため、親戚や近所の人といった気の知れた人に頼んでいた。雇用するというよりは、忙しいから手伝ってもらおうという感覚ではないか。また、いちごをもう一つの複合作物として栽培し始めたきっかけは、どの農家もお茶専門農家として経営していくことが困難になったことが挙げられた。「秋冬番茶の出荷が終わってからの 10 月以降は、収入がなくなるために、お茶だけでは生計を立てることが難しい」という状況にある農家は、茶畑の面積を増やすことで利益を出そうと工夫してきたが、茶の単価が安いために限界がきた。その中で、農閑期である冬に行う農業として、収益率や需要が高いいちごが選ばれ、農業経営を建て直したのだ。

### 3.2. お茶と多種類作物の複合経営農家（農家 A、農家 C、農家 F）

農家 A は、父型が 110 年続くお茶農家、母型がいちごとメロンの農家だったことと、世代交代の時期により、7 年前に複合経営を始めた。土にこだわりを持っていて、お茶やいちご、メロン、さつまいもなど計 6 種類全ての農作物に共通して同じ、納豆酵母菌の豊かな土を使用しているそうだ。ベンチやテラスのある敷地では、大感謝祭などのイベントも随時行っている。「田舎では流行が遅い。外に出ていき、色々な人と交流することで、農園の認知度を上げたい。インスタでファンづくりに力を入れている。いちごをブランディン

グ化し、その定着により周りの農家にも良い影響を与えたい。」という。近年は株式会社として経営体制を変えた。様々な新しい取り組みを始めていて、若者で牧之原市の農業を盛り上げていきたいという熱意が強く伝わってきた。

農家 C は、街道沿いの直売所が賑わう大規模経営農家である。お茶は大正時代から栽培していて、広い敷地内には大きな茶工場を持っている。10年前からとうもろこし、いちご、大根などを生産し始めた。「とうもろこしは私の好きな野菜だったから作っている。いちご栽培を始めたきっかけは、直売所の集客のためだ。」と言っていた。直売所では、農家 C の商品だけでなく、牧之原市内の特産物やいちごを使用したスイーツなどが幅広く販売されていて、道の駅と同じくらいに充実していた。特にいちご狩りが人気で品種は7種類もある。品種を増やすことで宣伝効果があるようだ。茶工場、大根畑、いちごのハウスのそれぞれの規模が大きく、従業員に関してもカンボジア出身の技能実習生を雇用していた。

農家 F は、10年前の23歳の時、父親から茶農業を受け継いだ。3年前からはお茶を辞め、いちご、ぶどう、レタス、トウモロコシ、米の生産をしている。「共同の茶工場の組合員が減っているが、維持していくための金額は変わらない。運営を維持することが難しくなってきたなかで、茶農家は疲弊してきた。収益率の低いお茶の栽培に将来性を見出せなくなった。」という。「いちごは会社の女の子がやりたいとிட்டのがきっかけで始めた。海沿いで土耕栽培をしているので、初期投資があまりかからず、需要があるために魅力的な作物だ。土耕栽培は断然に味は良いが、手間暇がかかるので今後拡大してくつもりはない。いちごの他に、ぶどうの栽培にも力を入れていき、将来的には大規模な果樹園をつくりたい。」と意気込んでいた。

お茶といちご以外にも、多くの種類の農作物を生産している農家の特徴として、雇用面や敷地面積において大規模であることが挙げられる。図5からも分かるように、年中何かしらの作物が収穫できる。収入を安定させると同時に、法人としては、安定した雇用が経営面で良い影響を与えている。また、どの農家も人の配置に工夫をしていた。例えば、いちごの収穫時期に、お茶部門担当者も手伝いをするなどだ。部門ごとに責任者を決めながらも、全体がスムーズに収穫できるようにしていた。また、大規模経営農家は直売所や、果物狩りが活発であった。直売所では1年を通して農作物の販売が可能であり、近隣の市や牧之原市内からの常連のお客さんも多いという。果物狩りに関しても、ある程度の生産量があるからできる販売方法だと思った。

### 3.3. 全体の共通点

6軒の農家の共通点がいくつかあった。まず、お茶をメインとして農業を続けていきたいという農家がいなかったことである。収穫時期によって栽培する農作物のバランスをとりながら、収益率や需要の高いものをつくることが農業経営において重要なことになっている。お茶産業が低迷する中で、いちごは農閑期を利用したもう一つの作物として多くの農家に選ばれている。しかしながら、伝統のあるお茶栽培を辞めたくないという思いもある。ティーバッグを増やす、スイーツに混ぜて加工するなど、どうにかお茶の消費を促すことができないか、日々試行錯誤していた。「品質を大切にしてくださいってつくれば、いいものは選ばれる、売れると信じている。」という農家も多かった。

また、近年全国的にも普及している、ふるさと納税制度<sup>1</sup>の活用が進められていた。ふるさと納税では、農家側が商品の単価を決めることが可能であり、送料は自治体である牧之原市が払う。更に、出荷するタイミングも農家が決めるため、農家側にとってとても良い条件なのである。4軒の農家がふるさと納税制度を活用していて、全体の利益の大半を占めているという農家もあった。

ふるさと納税以外に、SNSでの情報発信にも力を入れている農家が多かった。特に農家Dでは、TikTokを使ったライブ配信を行っている。作業工程を動画で見せることで、消費者は作り手の顔を、自分の目で見て、信頼して購入できるようになるそうだ。このライブ配信のおかげでリピーターや、遠方からのお客さんが増えたという。今の時代ならではの、インターネットを駆使した販売方法は、とても効果的であると言える。

## 4. 牧之原市の補助金制度によるサポート

牧之原市役所、農林振興課とお茶振興課の方々に、お茶と複合経営農業、補助金制度について市はどのような方針を持ち、どのように取り組んでいるのか、お話を伺った。

兼業農家や休日農業など農業の在り方が変化し、同じ労働力ならば儲けがあるものを作りたいという農家の意思がある。その中でも、お茶を儲かる農業にしたいという市の考えは揺るがないそうだ。牧之原市の基幹作物はお茶であり、牧之原台地と茶畑の景観は今から作れるものではない。斜面の利用は検討し始めていて、守るべきところは守りつつ、傾斜地や飛び地が他の作物になるのは仕方がないという。いちごの栽培が盛んになってきていることについて、農地が保全されているということだとし、ハウス栽培は新規参入しやすく、いちごは景気に左右されずに売れるから魅力的な作物だと述べた。現在、牧之原市

が誇るブランドのいちごは存在しないために、特定のいちごを PR できない。今後は各自の取り組みを、補助制度を通して支援していくそうだ。

牧之原市では、複合経営推進事業補助金という、茶園から転作する農業者を対象に転作費用を補助する取り組みを行っている。事業規模によるが、伐根費用、土壌改良剤、苗代などの数十万円の初期費用を補助することで、複合経営を始めるハードルが下がることを期待している。お茶栽培を継続しつつも、他の農作物も生産することで、所得を安定させて欲しいそうだ。令和元年 332,600 円（4 件）、令和 2 年 2,747,300 円（20 件）、令和 3 年 1,056,500 円（9 件）、令和 4 年 11 月現在は 7 件の利用があった。

ただし、補助金を得るためには、図や表を使った計画表で目標を提出しなければならない。さらに、補助金制度については農家各個人が自力で調べていく必要がある。ビジネスマン上がりや若い人は、上手に活用しているという。JA にも同様の補助制度があるが、市の補助金制度は購入資材が JA のものに限定されていないため、これからは市の補助金制度も検討して欲しいそうだ。

実際に、6 軒の農家のうち 4 軒で補助金制度を利用していた。「常に情報を仕入れるようにしている。」という農家もいたが、「自力で調べるには限界があるから、日ごろから市や農協の人達と仲良くし、その交流を通して教えてもらっている。」という農家が多かった。また、高齢者であるために「複雑な手続きが面倒だ。」と感じ、補助金を利用しないという人もいた。

## 5. おわりに

牧之原市といえば、お茶。私はこのイメージが強く、近年お茶と + $\alpha$  で農作物を生産する、複合経営農業が盛んに行われていることを今回の調査で知った。特に、牧之原の気候や栽培の容易さ、需要の面からも、いちごは複合作物として適している。お茶の需要が高かった 20 年前と比較して、現在は茶専門農家が減少しているが、お茶の農閑期を上手に利用した複合経営は、牧之原市の基幹作物であるお茶を生産し続けながらも行う、新しい農業の在り方として、今後より普及していこう。

表1 インタビューをした複合経営農家6軒について

|        | 農家 A                      | 農家 B                  | 農家 C                            | 農家 D                          | 農家 E                  | 農家 F                 |
|--------|---------------------------|-----------------------|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------|----------------------|
| 規模     | 大<br>パート10人<br>社員4人       | 小<br>夫婦<br>パート(繁忙期のみ) | 大<br>従業員20人<br>技能実習生を含む         | 小<br>夫婦と父<br>従業員4人            | 小<br>3人<br>夫婦と息子      | 大<br>正社員4人<br>パート7人  |
| 作物     | お茶・いちご・メロン・さつまいも・ぶどう・ポポー  | お茶・いちご                | お茶・いちご・トウモロコシ・大根                | お茶・いちご                        | お茶・いちご                | いちご・ぶどう・レタス・トウモロコシ・米 |
| いつから   | 茶110年以上前<br>/いちご7年前       | 茶8~90年前/<br>いちご2年前    | 茶大正/いちご5年前/<br>トウモロコシ10年前       | 茶50年以上前<br>/いちご30年前           | いちご17年前               | いちご3年前               |
| きっかけ   | 父方お茶/母方いちご・メロン<br>世代交代を機に | 茶価の低迷/茶畑集積/親戚の影響      | いちごは直売所の集客のため                   | お茶だけでは十分な収入が見込めない             | たまたまちょとした興味           | お茶産業の低迷/世代交代         |
| 参考     | 経験者                       | 勉強会/<br>JA栽培指導員       | 農林事務所                           | 近所1軒                          | 本/経験者                 | 独学                   |
| 販売方法   | 直売所/卸/<br>ネット/ふるさと納税      | 卸/ネット/直売所             | 直売所/卸/<br>スーパー/ネット/ふるさと納税/いちご狩り | ふるさと納税/<br>自販機/卸/ネット/直販/ライブ配信 | 卸/自販機                 | ふるさと納税/ぶどう狩り/卸       |
| 補助金    | 使用                        | 使用                    | 使用                              | 使用                            | 不使用                   | 不使用                  |
| これからの主 | いちご                       | いちご                   | いちご                             | いちご                           | お茶<br>いちご             | いちご<br>ぶどう           |
| 特徴     | 若手で大規模経営、スイーツ直売所、知名度高い    | ネット販売、元銀行員のノウハウを駆使する  | いちご狩り・直売所や茶の工場を持つ               | 海岸いちごの栽培先駆者、SNS活用             | 茶・いちご<br>平等に力を入れる個人農家 | お茶を辞めた若手、農作物の種類多い    |

上記の表1は、各農家についての情報を整理した表である。具体的に上から農業経営規模、生産している農作物、いつから生産を始めたか、複合経営農業を始めたきっかけ、複合経営農業を始めるにあたり参考にしたものや人、農作物の販売方法、牧之原市からの補助金の使用有無、今後どの農作物の生産に重点をあてるか、最も下には、インタビューを通して感じた各農家の特徴を示した。

第3章でも述べた通り、お茶といちごの2種類を生産する農家は、夫婦主体であり、繁忙期に臨時で雇用をしている。3種類以上の農作物を生産する場合には、図5からも分かるように、収穫時期が重なる可能性が出てくる。従来主流であった家族単位で行う農業形態では、手間がかかりすぎてしまい、繁忙期に人手が足りなくなるという課題があった。そこで農業形態を拡大した農家もある。家業として小規模に行っていた農業を、農作物の種類を増やし、面積を拡大することで、大規模化して年間雇用を実現させた。企業のように、部門ごとに担当者を割り振り、収穫時期によって柔軟に配置を変えている。農作物を生産するだけではない。直売所で加工品、お茶やいちごを使用したスイーツを販売すること、多品種のいちご狩りで顧客を集めている。更に、ふるさと納税制度やSNSでの情報発信など、時代に対応した販売方法を、農家自身が模索し続けている。これから牧之原市の農業は、複合経営が主流になっていくと同時に、法人化し、生産・販売・雇用の面で大規模に行っていくと思われる。

## 注

1) ふるさと納税...生まれた故郷や応援したい自治体に寄付ができる制度。手続きすると、寄付金のうち2,000円を超える部分については所得税の還付、住民税の控除が受けられる。納税者自身で寄付金の使い道を指定でき、地域の名産品などのお礼の品もいただける。

(ふるさとチョイス [https://www.furusato-tax.jp/about?top\\_left\\_pr](https://www.furusato-tax.jp/about?top_left_pr) より)

## 参考文献

牧之原市お茶振興課「深蒸し茶発祥の地牧之原」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/site/tea/470.html> (2022年12月31日閲覧)

牧之原市「牧之原茶園の再編整備プラン推進概要」

<https://drive.google.com/file/d/1-bX55FNHCKCXHlu8SZobVexxzU/view?usp=sharing>

(2022年12月31日閲覧)

複合経営農家からみる牧之原の農業  
—農業で求められる工夫とは—

野田 栞那

# 複合経営農家からみる牧之原の農業 —農業で求められる工夫とは—

野田葉那

## 1. はじめに

まず茶産業の現状として、近年国内において、リーフ茶からペットボトル飲料への消費者のニーズの変化や若者のお茶離れなどにより茶価の低迷が起こっている。以前は一番茶を頑張れば食べていけたが、今となっては、それだけではなかなか儲けが出ないことが課題としてあげられていた。そのような現状があるなかで、牧之原市には茶栽培とほかの作物の栽培とを組み合わせた複合経営を行っている農家が存在している。茶産業が厳しい状況になりつつある中で、収入の安定化を図る方法として時期をずらして違う作物を栽培する手段に関心を持った。そこで、農家さんへのインタビューを通じてどのように複数の作物作りを両立しているのか、複合経営をするにあたって大変なことや苦労している点などを明らかにすることを目的とした。

小規模茶園を経営しその一部をミカン栽培にシフトした A さん、茶と水稲、レタスの複合経営をしている B さん、傾斜地で大規模茶園を管理しながら荒茶工場を経営、一部をレモン栽培地に転用、そして栗園も経営している C さん、茶と水稲、サニーレタス、ブロッコリーを栽培している D さん、茶と白ネギの複合経営をしている E さんの計 5 名の方に、インタビューを実施した。本稿では、牧之原市で複合経営を行っている農家さんたちがどのように農業を行っているのか、その実態について述べる。

## 2. 厳しくなりつつある茶産業

昔はお茶を手伝うからという理由で学校を休む人も珍しくなく、さらに地域で多く栽培されている農作物が忙しい時期には、学校が休みになることさえあったという。この話を聞いて驚いたが、当時の人たちにとってお茶が今より身近なものであったようにも感じられる。近年はお茶の価格が低迷しているという話があるが、一体どれほど変わったのか、まずはその変化を見ていく。

静岡県茶業の現状という資料に掲載されている「茶期別荒茶価格の推移」(図 1) を見てみると、荒茶価格については、昭和 40 年から平成 12 年にかけて、茶価が大幅に上昇して

おり、特に一番茶にその傾向が著しく現れていることが分かる。お茶は当時の人たちから、金のなる木と言われていたという話もインタビューの中で聞かれた。実際、農家さんからも「当時はお茶が良いって言う話になった。今ではこんなところと思うような所も、お金になるからと無理に起こしてでも茶畑にした。平成10年くらいがピークで、その時まではお茶は右肩上がりだった。」という話があった。

しかし、そこまで順調だったお茶は一転して、令和3年まで価格が減少傾向にあることが見てとれる。ドリンク茶の出現により消費形態が大きく変化したことや若者のお茶離れ、飲み物の選択肢の増加などの様々な要因から、このような茶価の低迷が起こっている。ある農家さんがおしゃっていた「土地を拡大しないとやっていけない。それでも20年前の方が儲かっていた。」という話からも、以前とは異なりお茶だけではやっていくのが難しい現状がうかがえる。このような現状があるなかで、お茶を続けていくためには、お茶と他の作物を栽培する複合経営をしていく必要があるということが明らかとなった。

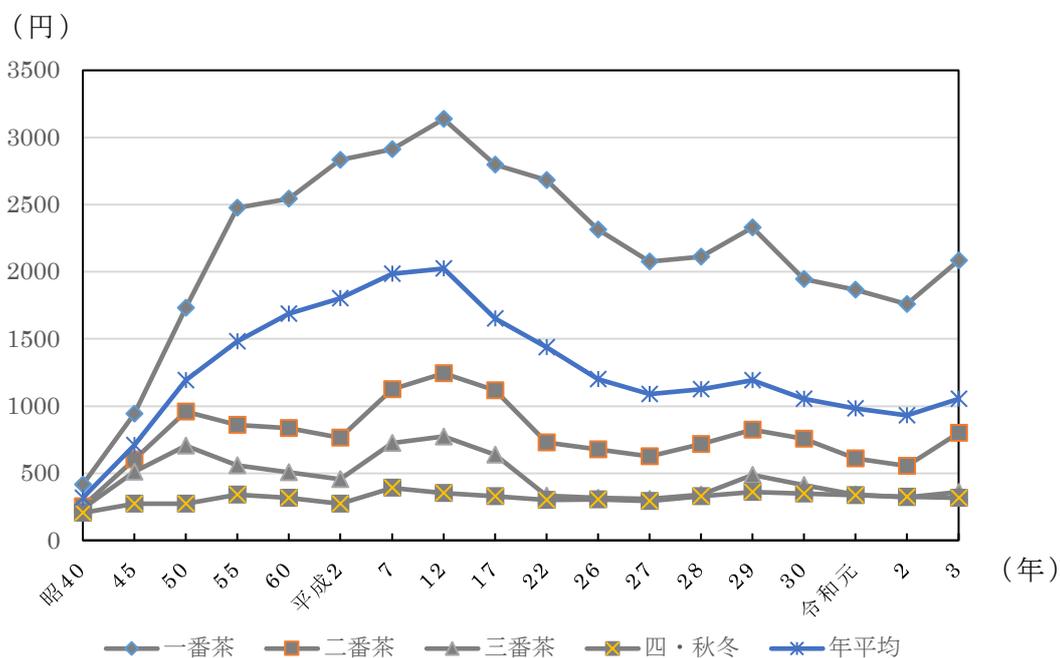


図1 茶期別荒茶価格の推移 (1kgあたり)

出典：静岡県経済産業部農業局お茶振興課 (2020) より作成

### 3. どのように両立を図っているのか

複合経営をしている農家さんは複数の作物を栽培しているわけだが、何種類かの作物を育てることは忙しくかつ大変であろうことは想像に難くない。そのような中で、農家さんがお茶と他の作物を両立するためにどのような工夫をしているのかについて述べていく。

### 3.1. 作物選びの基準

お茶の他に栽培されている作物は、レタスやブロッコリー、白ネギなどの野菜からみかんやレモンなどの果物まで多岐にわたっていた。これらの作物の共通点として挙げられるのは、お茶と忙しい時期がかぶらないものであるということである。お茶というのは一般的に、3月から10月にかけて作業があり、そのなかでも特に、一番茶の収穫時期である夏が忙しくなるということであった。そのため、お茶と時期があまり重ならないような作物であるかどうか、ということが作物選びの基準のひとつになっていた。またそれに加えて、産地指定されている作物であるかどうかを考慮している農家さんもいる。市場でこの地域で作られたものは美味しいと評判になっており、既に販売が確立されている作物を選ぶことでネームバリューに乗るといった戦略をとっていた。

さらに産地指定の作物については、国からの補助金がもらえるという利点がある。具体的な例を出すと、1反当たりの収入を100万円として見込んでいたが、その年は単価が安くて40万円にしかならなかった場合があったとする。そのようなとき、産地指定された作物には最低価格保証があるため、実際の収入は40万円だったとしても、20万円を国や県が出してくれて最終的な収入が60万円になるのである。収穫時期のほかにも、費用の補助などいろんな観点から作物を選んでいることが明らかになった。

### 3.2. 繁忙期の働き手

続いて、農作業が忙しい時期にどのように対処しているのかについて述べていく。農園の規模にもよるのだが、普段の作業は1人で行っているという人もいれば、家族と3、4人程度で行っているという人もいて様々であった。大規模農園であるBさんは、12haという土地は家族だけでやるには忙しいということで、中国人の技能実習生を2人雇っていた。収穫時期で多忙になるときは、Cさんは弟や奥さんのご両親などの身内をお願いしているそうだ。Dさんは、夏と冬の忙しい時期はバイトを1、2人雇い、夏は葉かけのホース持ちや肥料まきなどを、冬場はサニーレタスを収穫して家に運ぶ作業などを手伝ってもらっていた。このように、通常の作業は少人数で行っていたとしても忙しい時期に入ると人手が必要になるので、人を雇ったり、知り合いに手伝いを頼んだりすることで両立を図っていた。

## 4. 複合経営をするなかで立ちはだかる壁

複数の農家さんにインタビューをしていくなかで、複合経営をしていく難しさについて共通して挙げられていたことがあった。まず一つ目が、複合経営を始めることの難しさである。またそれに加えて、始めたとしても立派な作物を栽培するまでの道のりは険しいということも明らかとなった。以下でその詳細を見ていく。

### 4.1. 費用面に関する問題

複合経営を始めるにあたって、お茶とは必要になる機械が異なるため、新しく機械をそろえる必要がある。しかしながら、それにかかる資金が農家さんを悩ませる。なぜなら、農業で使われる機械を買うのにはとにかく費用がかかるからである。それが複合経営をしようとしたときに、最初に障害となり得るものである。たとえ機械が高いとしても、手作業と機械を使って作業をするのでは効率面から考えてみても、非常に大きな差があるため、農家さんにとって機械は必要不可欠なものである。莫大な初期投資が必要となるために、実際に農家さんからも、何もない状態で一から始めようとするのはかなり大変だという話が聞かれた。複数の作物を栽培してみようと思っても、それは簡単に始められるようなものでは決してないことが分かる。

また、近年では肥料の価格が高騰しているという話も聞くことができた。肥料が去年と比較しても、1.5倍から2倍ほど変わっているそうだ。具体的な例を挙げると、Dさんが使っている肥料のひとつであるエコゴールドという肥料は、3,400円から5,700円まで上昇しているという。このような価格の高騰には、様々な要因が絡んでいた。日本で使われている肥料には、主に中国やロシアから採れた鉍物が使用されている。しかし、コロナ渦で中国からの肥料の輸出が制限されてしまったうえに、ウクライナとロシアの戦争の影響でロシアの方からも入ってこなくなってしまった。さらに、それに加えて円安なども相まって肥料の価格高騰が起こっているという。このように、最近の世界の情勢というのも、農業にかかる資金面で影響を及ぼしていることが明らかとなった。

上記で複合経営の初期投資や設備投資など、様々な面で莫大な費用がかかるということ述べたが、農家さんたちはその費用を少しでも抑えられるように、それぞれ工夫をしていることがあった。それを大きく3つに分けて紹介する。

まず一つ目が、何か新しい作物を栽培しようとしたときに、既に栽培している作物に使っている機械と共通しているものがある作物を選ぶということである。お茶とお米、レタ

スの複合経営をしている B さんの事例を見ていく。レタスを育てようとしたら、トラクターや、ビニールシートやポリエチレンフィルム素材から作られた畑の畝を覆うためのマルチを張る機械、ポールとビニールなどを準備する必要がある。この中でも特にトラクターに費用がかかるが、B さんはお茶ではなくお米も育てていて田んぼを所有していたため、もともとトラクターを所持していた。そこで、何を栽培するかを考えたときに、トラクターという共通する機械を使えるレタスを選ぶことで初期費用を抑えていた。

二つ目は、近所の人に機械を借りるという方法である。傾斜地でお茶やレモンなどの複合経営をしている C さんは、トラクターを所有していないが、隣の家の人がある程度持っているため、頼んでやってもらっているそうだ。隣の人は「いつでも言ってくれたらやるよ」と言ってくれているようで、それがとても助かっていると話してくれた。近所の人との良好な関係が築かれていることで、このように近所の人と助け合って農業がされていることもあるのだと分かった。

そして三つ目が、補助金の利用である。農業では機械を購入するのにももちろんだが、それを維持していくのにも費用がかかる。そのような中で、県や市が出している補助金を利用することで費用を削減するよう努めていた。レクサス 1 台分ほどの価格である、茶葉を蒸気で蒸す役割がある蒸機を入れ替えるためであったり、転作をする際に必要になる費用に充てたりするためなど、様々な場面で補助金が利用されていた。また、新しく機械を買うときに、農協からも 15 万円や 20 万円ほど補助金があるとのことだった。他の例として、D さんの事例を取り上げる。サニーレタスを栽培している D さんは、土壌中の水分を調整するのに用いられる暗渠（あんきょ）パイプを田んぼの下に入れる作業を毎年行っている。通常であれば、1 本 15 万円から 20 万円程度かかるところを、借地に限定するという条件はあるものの、その作業をする際に補助金を利用することで、1 本 2 万円程度で行っているということであった。このように、農家さんは様々な場面で補助金を使うことでコスト削減を達成していた。

#### 4.2. 作物栽培の難しさ

今まで栽培したことのない作物を新たに始めるにあたっては、農協の方と相談し指導を受けながら栽培をしていく方法がとられていた。なかには、それに加えて YouTube で農家さんがあげている動画を参考にしているという方もいた。農業は天候を相手にしなくてはいけないため、最初からうまくできるとは限らず、あらかじめ計画を立てていたとしても

思い通りにならないことも多々ある。それを大きく分けて3つほど取り上げる。

まず一つ目が、収穫時期が想定していた時期とずれてしまうことがあるということである。Cさんの事例を紹介する。Cさんはブロッコリー栽培を3年前に開始した。ブロッコリーは出荷の時期が重要で、年明けなど他の産地が寒くてとれないときに出荷できるのが理想的だそうだ。しかしながら、1年目のときは出荷時期が大幅にずれてしまったという。秋冬番茶の後に手が空くからと、その後にブロッコリーを植えたものの、植えるタイミングが遅すぎたために収穫が3月になってしまったそうだ。2年目は1年目の反省を生かして秋冬番茶の前である9月半ば頃に植えて、1月の中旬から2月の頭くらいに出荷することができたそうだが、このようにお茶など他の作物も栽培しているからこそ、複合経営では作業の優先順位をどのようにつけるかが肝心であることが明らかとなった。出荷する時期で単価が大きく変わるために、いつ出荷するかというのは農家さんたちにとって重要なことである。作物を選ぶときに忙しい時期がなるべくかぶらないものを選んで、やはりどこかで重なってしまう部分がある。そうするといくつかの作業を並行しながらやる必要があるので、そこに複合経営の難しさが表れていると言えるだろう。

二つ目は、作物が病気になってしまうことである。農作物がかかる病気というのは、育てるものによって異なる。実際にどういった病気があるのか、作物ごとに表1でまとめた。

表1 作物と主な病害

| 作物名    | 病名    | 病例   |
|--------|-------|--|
| お茶     | 炭疽病   | 葉に斑点ができ、発病した部分は枯れる。  |
| 白ネギ    | 軟腐病   | 根元が腐って根元から倒れる。   |
| サニーレタス | べと病   | 葉の裏にカビがつき、最終的には腐敗する。   |
| ブロッコリー | 根こぶ病  | 根にこぶができ、ぼこぼこな状態になる。  |
| みかん    | 黒点病   | 葉や茎、果実に発病し、0.1~0.5mmの黒い円形の病斑があらわれる。外観が良くなくなってしまうため、商品価値が下がる。 |
| レモン    | かいよう病 | 自分のとげで葉っぱを傷つけてしまうことで、実に斑点ができる。                               |

このように、農作物が引き起こされる可能性のある病害というのはいろんな種類があり、細菌やウイルス、孢子など病気をもたらす原因もそれぞれ異なる。お茶の炭疽病はたいていの場合雨が原因であり、雨が降り濡れている状態が続くと、菌核が植物の体に入ってきて感染する。二番茶の後に出てきた芽が来年の一番茶の母子になるので、あまりに被害が出ると、来年の一番茶にも影響が出てしまう。そのため、特に気をつけて管理する必要があるそうだ。またそれだけでなく、塩害もあるという。台風の影響で海風が畑の方まできて、お茶の葉が被害に遭ってしまうこともあるとのことであった。塩害については、海が近くにある牧之原市の地域的な特徴と関係していた。

続いて、病気が与える被害が実際どれほどの影響を与えるか述べていく。3年前にネギ栽培を始めたEさんは、薬をかけていたものの、今年のネギが軟腐病という病気になってしまい、根元が腐り次から次へと倒れてしまったそうだ。この病気の影響で、今年のネギは全体のうちなんと1割くらいにまで減ってしまったという。2年間は順調に栽培できていたが、雨による高温多湿の影響を受けてしまい被害が出てしまったとのことであった。予測するのが難しい日々変化する天候や温度、湿度などと付き合っていく仕事だからこそこの難しさがあった。

複合経営をしている農家さんは、自分が栽培している複数の作物が病気にならないよう、気を配らなくてはいけない。では、実際には一体どのように病気を予防しているのだろうか。対策としては、薬をかけたり畑を歩いて作物をとにかく観察したりすることで対応していた。ただ、薬かけについては防除期限というものがあり、この日までに薬をかけてこの期間はかけないでというように取り決めがあるそうだ。そのため、周りに茶畑があるなかで他の作物を栽培しようとする、周辺で作物を育てている方にも迷惑をかけてしまうことになるので、いつでも薬をかけられるわけではない。そこで農家さんはできるだけ農薬を使わないように、一度で長く効くものを使ったり、病気に強い品種のものを栽培したりするという工夫をしていた。

次に、ブロッコリーを栽培しているDさんの取り組みをみていく。ブロッコリーは、図2のように根にこぶのようなものができてぼこぼこになってしまう、根こぶ病に感染する。根っここの形が正常ではなくなるために、栄養がうまく吸収できなくなってしまう。この病気の感染源である根こぶ病菌はブロッコリーが大好きで、ブロッコリーを植えるとどんどん繁殖してしまうという。そこでDさんは、ブロッコリーが根こぶ病に感染するのを防ぐために、ブロッコリーが終わった後に葉大根の種をまいていた。そうすることで、根こぶ

病菌が大根も大好物であるため、葉大根の芽が出るとその芽に感染し、土壌の菌密度を下げるができるそうだ。葉大根の種をまくことによって、8、9割くらいは病気になることを防ぐことに成功しているとのことであった。

農作物を育てるときには病害だけでなく、獣害や虫害に対しても注意しなくてはならない。牧之原市ではイノシシが出没するため、イノシシに農作物が食い荒らされることのないように対策をする必要がある。傾斜地で農業を営んでいる農家さんは、イノシシよけのための音が鳴る道具を畑のそばに設置していた（図3）。これから出る音は男性の声と同じ周波であるため、効果的にイノシシを寄せつけないようにできる。また、他の農家さんも山の近くに位置している畑には、その周りを電気柵で囲うという対策をとっていた。

続いて、虫害についてみていく。レモンを例にとると、アゲハチョウの幼虫やシャクトリムシに葉っぱを食べられてしまうという被害があった。成長途中である通常のレモンの木と被害に遭った木を比較してみても分かるように、本来であれば葉がたくさんついているはずのところ、葉が一枚もなく茎だけの状態になってしまっている（図4、図5）。

虫害への対策としては薬で殺虫するというのが一般的であったが、ほかの取り組みを行っている農家さんもいた。Aさんはみかんの木に虫除け対策として、カルシウムの粉をかけている。粉をかけると葉が白くなるが、カルシウムの粉は木が吸収できない分子サイズであるため、みかんに影響は出ないようになっており、実際この方法で3年間うまくいっているそうだ。さらに、蛾からの被害を防ぐために、緑色のイルミネーションを設置するという対応もとっていた。上記で述べてきたように、栽培する作物によって農家さんが行っている防除作業は異なり、そしてその作業内容も多様であった。



図2 根こぶ病に感染したブロッコリー



図3 イノシシよけ

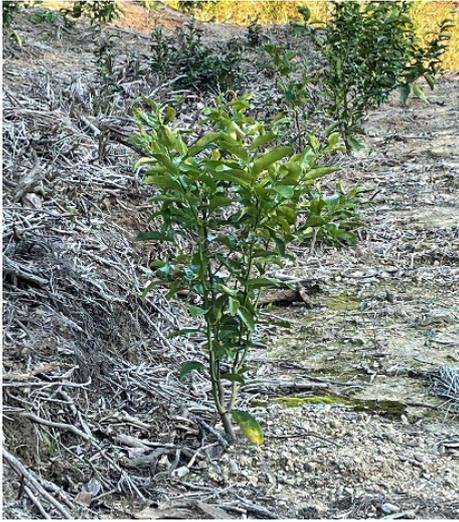


図4 成長途中のレモンの木



図5 葉が食べられたレモンの木

### 4.3. 消費者が求めるものの変化

スーパーなどに並べられた数々の野菜や果樹を、消費者はどういった点を見て購入しているのだろうか。そのひとつに、作物が安心安全なものであるかどうかということが挙げられる。消費者が食の安全に求める基準が高くなり、農家は新たな制度にも対応しなくてはいけなくなっているという。商品が安全な環境で栽培されたものであるということを示すために、農業では GAP 制度というものが利用されている。これは **Good Agricultural Practice** の略称で、農林水産省では農業生産管理とも呼ばれていて、食品安全や環境安全などの取り組みが実施されていることを機関からの審査により証明するものである。昔はこのような認証がなくても売れていたが、今では第三者認証による品質保証がないと中々厳しいという。実際、牧之原市の勝俣地区にある5つの共同工場も既に GAP 認証をとっているそうだ。ただ、この GAP 認証を取得するための審査にも費用がかかる。また有効期限が定められており、更新する必要があるため、その都度経費がかかるのである。しかし、商品を買ってもらうためには味の良い農産物を栽培するだけでなく、たとえ出費が伴ったとしても GAP 認証という客観的な証明を示せるようにすることで、消費者の信用を得る必要性が高まってきていることが明らかとなった。

## 5. おわりに

農業をするのには、機械の購入やメンテナンス代、肥料代、農薬代など様々なところで費用が発生する。肥料代なども高騰しており出費は増えているのに対し、茶価の低迷により以前と比較してなかなか収入が上がらないという、厳しい状況があった。そのような状

況のなか、日本においても有名なお茶の産地である牧之原市には、お茶のほかにも野菜や果物の栽培を行う複合経営をすることで生計を立てる農家が数多く存在していた。複合経営をしている農家さんは、お茶の他に栽培する作物をお茶と収穫時期がかぶらないものにしたたり、忙しい時期は人をお願いする形をとったりして、複数の作物作りの両立を図っていた。そして複合経営をするうえで直面する困難に対しては、数々の試行錯誤や日々の観察などを通じて作物と向き合い、柔軟な対応をしていることが明らかとなった。

気温や湿度、天候、通気性などの自然を相手にするうえで、どのような病気が出るのか、どのような虫が出るのかというのはその時々で変わる。こうした状況のなか、立派な作物を作ることは決して簡単なことではない。そして新たに作物を栽培するということは、それに伴い対処すべき病気や費用面などのリスクも増えることも意味している。しかしながら、複合経営をするからこそ、年間を通して仕事ができ収入の安定や増加が期待できるという利点があり、また、一種類しか栽培していないとそれがこけてしまった場合どうにもできないけれど、他の部分でリスクを回避できるという良さもある。茶産業が厳しくなっていることを踏まえると、困難があったとしても複数の作物を栽培するという戦略をとっていくことが、茶栽培を今後も続けていくためには必要なのではないだろうか。

今回お話を伺った方々からは、「生まれたときから茶畑がある。自分が子どものときからこのような風景があるのが生活の一部であったから、きちんと守っていきたい。」「代々受け継がれてきた土地を今生きているものの努めとして守っていかなくてはいけないと思う。」という声が聞かれた。このような地域の産業を自分たちが支えていきたいという農家さんたちの思いが、牧之原市の茶産業を支えていた。

## 参考文献

大曾根三緒（2022）「農業従事者なら知っておきたい GAP 認証について」

<https://minorasu.basf.co.jp/80016>（2022年12月31日閲覧）

静岡県経済産業部農業局お茶振興課（2022）「静岡県茶業の現状」

<https://www.pref.shizuoka.jp/sangyou/sa-340/documents/chagyounenjyou04.pdf>（2022年12月31日閲覧）

# 茶農家からみた公的補助

平野 穂乃佳

# 茶農家からみた公的補助

平野穂乃佳

## 1. はじめに

私は8月に大学内のサークル活動で牧之原市内の茶農家さんや茶業の現状、持続可能性を知るために見学会を催した。そこで、茶業を行う多くの農家さんがお茶だけでは生活できない状況にあり、他の作物や別のお茶の売り方を模索されている様子を拝見した。対して、市の茶業振興課の方のお話を伺う中で、1次産業よりも2次産業や3次産業によって茶業を盛り上げようとしていることにギャップを感じた。

そこで今回のフィールドワークは、人手や担い手不足、茶価の低迷といった課題を抱える茶業に対しての支援である公的対策（基盤整備事業や補助金）に対する茶農家の方々の様々な意見や価値観を伺うことを目的として行った。インタビューをするなかで、補助金を利用されている茶農家の方々と、全く利用しない茶農家の方々の間で意見や価値観、戦略に大きな違いがあった。違いが生まれた理由もともにまとめたい。

まず牧之原市内で利用されている公的対策の説明をしたのちに、茶農家の方々がどのようにお考えなのか、インタビュー内で伺ったご意見を紹介しながら、それぞれの茶農家が公的補助にどのようにとらえているのかについて考察する。

## 2. 茶畑の基盤整備事業

基盤整備事業とは、畑の区画を整理し農作業をより効率的に行えるような状態にする取組である。牧之原市でも茶畑において基盤整備事業がなされている。フィールドワークの中で基盤整備事業の中心人物であるAさんにお話を伺えたので紹介したい。

### 2.1. 牧之原市の基盤整備事業とは

基盤整備事業とは、区画が不揃いで所有地もバラバラな状態の茶畑を区画し直し、植え替え作業をするものである。牧之原市内でも静波原地区にて5年程前より基盤整備事業が行われた。中心人物であるAさんは大規模の茶農家を営まれている。私は、牧之原市の茶業振興課の方から事前にいただいたお話から観光目的で、見栄えをよくするために行っているように捉えていたが、本当は大規模の茶農家さんがより効率的に茶業をするために行

われるそうである。

Aさんにとって『見栄え』とは「耕作放棄地がないこと」だそうである。今後も耕作放棄地をできるだけ減らせるようにしたいとのことだった。ただ一般的に、茶農家さんにおける『見栄え』はあまりはっきりと決まったものではないようである。Aさんも牧之原市内で観光農業として茶農家をされているDさんも、沢畑（傾斜地の茶畑）の方が魅力的だという。原畑（平地の茶畑）の場合は防霜ファンがあるため写真がきれいに撮れないとのことである。Aさんによれば基盤整備事業はあくまで仕事場である農地、茶畑を作業効率化のために整える作業であり、景観の良し悪しはその結果生まれるものであるそうである。

## 2.2. 静波原基盤整備事業

牧之原市内で行われた基盤整備事業は、5年前からAさんの声かけによりスタートした。基盤整備事業を行おうと考えたきっかけは常用機械が使いにくく、整えたかったためである。基盤整備を行うと決めたAさんは、比較的規模の大きな製茶工場4件ほどに声をかけ、協力を得ることに成功した。市役所の農林課、県の農林事務局へも問い合わせ、組合を結成した。

その後の7月より翌年2月、3月頃まで、植わっている茶の樹をとる、防霜ファンの撤去、高低差をなくし土地をなだらかにする、新しい道路をつける、畑を全て耕すといった作業が行われた。土改連（土地改良事業団体連合会）にも土地を区画してもらい、農家さんが見てやり直す、といったことを何度も繰り返した後に最終的に区画が決められた。その際に、荒れている畑や抜ける人の分を誰が引き受けるのかが決められたそうである。他の地区の人との畑交換等の細かい相談は各々で行っている。

最後に、茶をそれぞれ植え付け、現在に至る（図1）。茶を植えてから収穫までは3年かかるため、これまでその土地からは無収入だったそうである。現在もなお一部の畑では苗を育てており、再来年までは収穫ができない状況だとのことである。

基盤整備事業を進めるにあたってはいくつかの課題がある。まず、事業費用の10%前後が農家側の負担になる。その為、比較的大規模の茶農家でないと参加が難しい。また、Aさんは「納得してもらうのに時間がかかったみたいなことは無かったが賛同されなかったことがあった」という。現状のままですぐに作りたい、もうあと3~5年くらいで離農する可能性が在るため、自分ちを離れたくない、といった様々な理由があるようである。原間さんが行った基盤整備事業は比較的スムーズに進んだが、それでも参加しなかった農家さんもし

る。

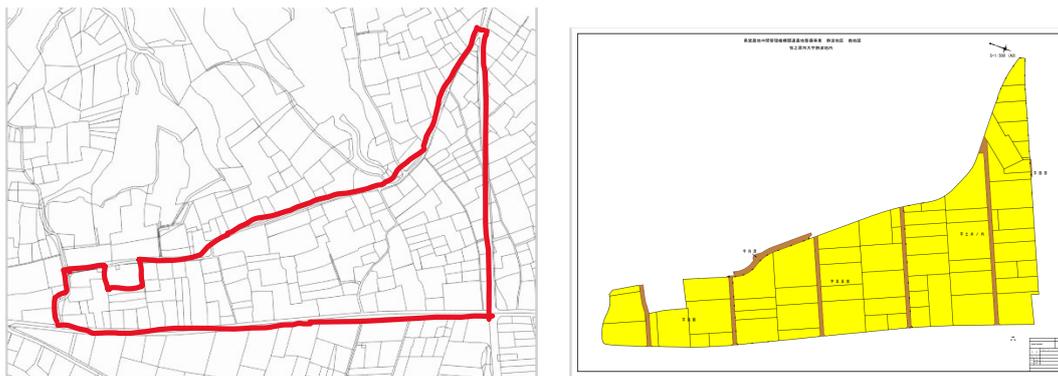


図1 基盤整備事業前後の区画の変化

### 3. 公的補助金の利用

茶農家の方々が利用する茶業に関する補助金は市からの補助金、県からの補助金がある。ここでは、それぞれの補助金の利用条件や用途を紹介したい。

#### 3.1. 牧之原市からの補助金の利用

牧之原市からの補助金は主に転作のために利用される。特に中小規模、傾斜地の茶農家さんに対して、茶以外のイチゴやレタス、レモンなどの他の作物への転作が、茶価の低迷が続いても困らないために牧之原市では進められているようである。まず、市の補助金を得るためには認定農業者になる必要がある。認定農業者になれば、農家同士の情報のやり取りもあるため情報が得やすくなるそうだ。認定は農業をやっていて、5年分の農業の計画を出すともらえる（認定は5年更新）。数年前レモンへの転作を始めたばかりの茶農家のCさんは「申請を出せばすぐもらった」という。県や国の補助金よりも比較的簡単にももらえるようである。

Bさんも転作を始めた茶農家さんの一人である。もともとは茶のみで生計を立てていたが、イチゴをビニールハウス内の設備によって育てる高設栽培で生産している。Bさんは、自力で調べるだけでは得られない、表に出されていない情報もあるという。Bさんは前職の人間関係を利用したり、振興課の方や農林課の方と仲良くしたりして情報を得られている。「自分から（情報を）取りに行かないとももらえない」とのことであった。

#### 3.2. 静岡県や国からの補助金の利用

静岡県や国からの補助金は茶業継続のために利用される。農協からも同じ目的で補助金

が出るため、こちらでも利用が可能である。これらの補助金は茶業をする際の機械や設備を整えるために使われる。Eさんは茶業をやめた農家さんであるが、茶から他の作物へ転作する際にインターネットで検索し、農協からの補助金の情報を得ることができたという。牧之原市が出している補助金よりも情報のアクセスのしやすさはこちらの方が勝っているようである。

Cさんはこれらの補助金を利用して深蒸しの機械を購入したそうである。Cさんによると、県の補助金はプレゼン審査があり、それを通過すればもらえるとのことであった。しかし、こちらのプレゼンテーションを行わなければならないことに対して不満を持つ農家さんもいる。Bさんは「アクティブな人だからやれるものだ」と、手頃に利用できるような補助金ではないと述べられた。Eさんは、「面倒くさい」、「余計な時間が必要だ」という理由から補助金をもらうことなく転作を行ったという。このように、県や国からの補助金は市の補助金よりも手続きに手間がかかるため、すぐにお金が欲しいという農家さんにとっては利用しづらいものである様子がうかがえた。

### 3.3. 茶農家さんの補助金の使用例

補助金を利用している農家さんはAさん、Bさん、Cさんからお話を伺えた。補助金を利用している茶農家の方々に共通する意見は「もっと効率的に茶を作りたい」、「茶業を継続したい」という点である。

Aさんは、現在、茶の値段が低迷しており、たくさん作らないと茶ではお金が稼げず、また元々大規模農家であるためより効率的に大量に生産できるようにしたいという。そのために必要な茶刈りの常用機械やその他の設備のために補助金を利用しているとのことである。

Bさんはイチゴを茶とは別に作っており、作業員を雇いながら奥さんと一緒に作業をされている。イチゴを高設栽培で作るためのビニールハウスやその他のシステム導入のために補助金を利用したそうである。現在は茶業よりもイチゴによる収益の方が大きいそうである。実際に、お茶栽培に関しては作業員を雇うだけの収益がないのに対し、イチゴ栽培では従業員の雇用に成功している。しかしながら、高設栽培のため初期投資額はかなり高額で、補助金は助かったがそれでも負担は大きかったという。現在は苗からイチゴを育てるために新しい設備を整えている。稼ぎながら茶業も継続していくつもりだという。

Cさんは傾斜地での農家さんであるが、現在一部の畑を転作することを考えており、レ

モンの栽培を試みている。しかしながら、現在の収益の大部分は茶業であり、現在大学へ進学のために牧之原市から離れている息子さんが社会経験を数年詰んだのちに一緒に茶業を継続していくつもりだという。そのため、より効率に作業をするための常用機械を購入したとのことである。しかし、その整備や保管のためにかなりの金額の資金が必要だそうで、これをまかなうために国からの補助金を利用しているそうである。

他の作物を作らず、あるいは他の作物に転作しながらでも茶業を継続して行っていききたいという方が市や県、国からの補助金を利用しながら農業をしているようである。Aさん、Bさん、Cさんに共通する茶業を継続したい理由は先代から受け継いだ仕事であり、幼いころからある風景を残すためだという。Bさんは「継がないと」と感じることを「長男病」と表現した。幼いころからご両親からそう思うように教育されてきたのかもしれないと語る。

#### 4. 新たな農業の展開を模索する農家

補助金を利用しない農家さんはDさん、Eさんからお話を伺えた。お二人に共通する意見は「従来の茶業のやり方や茶の売り方に不満を感じている」、「別の売り方で儲けたい」という点である。DさんもEさんも補助金は利用せずに農業を行っているが、Fさんは茶業を完全にやめ、現在他の作物で生計を立てている。

Dさんは釜入りという製法で深蒸し茶とは違うお茶を製造、販売している茶農家さんである。また茶を売り出さず、効率化による茶業よりも観光目的で茶を利用したいとのことである。Dさんは有機農法にもこだわりをお持ちで、「これまでの茶業のやり方を変えなければいけない」と強調された。Dさんはご自身の茶畑の中にテラスを設置し、美しい景色を見ながらDさんの作るお茶やお茶菓子を堪能できる、といったサービスを行っている。Instagram中心としたSNS上で人気を集め、若年層が多く観光客として訪れるという。また山の上に置かれたテラスを利用して、月に一度、星を見るためのイベントを開催しているという。地域にも根差した観光農業を目指している。

またDさんは農薬を多用したり、大規模な原の畑で行ったりする現在の茶業のあり方に批判的である。Dさんによると、「農薬を多く利用した栽培では農業をやめた後に畑が自然に戻らず、『見た目』も悪くなる」、「農薬が少なくて周りに木があれば畑をやめても数年たてば自然に木が生えて自然な状態に戻る」とのことである。実際にDさんの所有する茶園から森に戻りつつある茶畑が、他の自生している木々と一体化し、森（自然な状態）に戻

った茶畑の様子を見せていただいた（図2）。左奥に茶畑があり、その右が数年前に耕作をやめた畑である。茶の木の間からも木が育ち、やがて更に右側で盛り上がっている林のような、自然の状態になるそう。従来の大規模農業のやり方では、儲けるためにも、地域の環境においても持続可能ではなく、独自の農業のやり方を行っていきたいとのことである。また、もし茶畑を観光地として売りだしていくのであれば、その茶畑を眺めるための展望台やテラス等の眺めるためのスポットも同時に作る必要があるという。観光客にきれいだと宣伝しても、実際に見るためのきっかけや施設がないと訪れにくいという。



図2 Dさんの茶畑から見える、耕作放棄地が自然な状態になる様子

Dさんは、現在行っているテラスのサービスのほかにキャンプ場の設置を企画していたり、新しい茶の売り方への理解を広めるためにも現在ガイドのアルバイトを雇い、教育していたりとかなり忙しいそうである。その人件費や、施設の設置費用、眺めを保つために資金が必要だという。

しかしながら、Dさんにも補助金を使いたい気持ちはあるものの、現在の補助金は農業の大規模化、効率化、または転作のためのもののみであり、観光のために農業を行うDさんが補助金を得ることはできないという。今後、観光農業として茶を売り出すために使えるような補助金が出来ればと期待されている

もう一人の補助金を使わずに農業をされているEさんは、もともと茶業をされていたししながら、茶の価格低迷、足を引っ張り合う様子の共同工場の様子を見たことで茶業を続けることに限界を感じ、他の作物への完全な転作を志されたそうである。現在はブドウやレタス、イチゴなど様々な農作物を生産、販売されており、法人化もされ他の農家さんよりもかなり多く従業員の方が働いている様子であった。転作される際にはまだ転作のた

めの補助金がなかったそうで、もしあっても「補助金をもらうための手続きや作業をするのも面倒くさくてやらなかっただろう」と述べられている。新規事業として転作をされる方にとって補助金取得のための条件が手間に感じることもあるようだ。

お二人とも茶や農作物を、問屋を通さず自分で値段を設定し、売り方や農作物を利用した商品・サービスも模索しながら販売をされている。問屋を通して販売すると頑張っても良い農作物を作っても値段を自分で決められず、希望よりも安い値段にされてしまうことに納得できず不満だそうである。一生懸命に作っても報われない牧之原市内の茶業のあり方そのものに批判的な立場である。お二人に共通する価値観は「これまで通りの茶業に将来性を感じない」点である。Eさんも茶業を継いだころに作っても低価格でしか売れない茶を作り続けることに先が見通せなくなったという。Dさんは今後長期間売れ続けるという意味でも、地域の環境保全やサステナビリティといった点でも、無理なく続けられる、将来性のある農業のあり方を模索されている。

なお、Aさん、Bさん、Cさんは50代、DさんとEさんは30代と年代が離れており、価値観の違いが生まれる原因の一つと考えられる。

## 5. おわりに

基盤整備事業は市の茶業振興課の方のお話から受けた印象とは違い、茶業の効率化のために行われていることが意外であった。また2章で挙げたようにいくつかの茶農家さんにとっての美しい茶景観とは耕作放棄地がないことと、原畑よりも沢畑での茶業をさしているであるようである。市の目指す広大な茶畑のイメージと農家さんが望んでいる状態は必ずしも一致しないようである。現在、沢畑の茶業が大きめの茶刈りの常用機械が入れないため非効率的とされて他の作物への転作を勧められているようだが、本当に茶業の基盤を支える農家の方々が望む状態になるのかという疑問はこのころ。

4章で提起したように、公的な補助の利用に際して、農家さんの価値観や戦略の方針によって利用する・しないが大きく分かれている。利用する際に行政機関に務める人との関係づくりや補助金を確保するための作業が手間に感じること、利用できる補助金が限られており利用できないことが問題として挙げられる。その一方、観光目的で行われる農業についての補助金の設立を期待する声がある。

冒頭でも述べたように、茶が売れるように売り場を探ることも重要であるが、2次産業、3次産業を盛り上げるためには、基盤である1次産業をどう支えていくか、いかに盛り上

げていくかが大切である。共同工場や問屋に通しても売れなくなっていること、行政からの支援に期待せず、現在の茶業のあり方を危惧する一部の農家さんは6次産業まで全てを自分から始めようとしている。

茶業を今後も市として盛り上げていくにあたって、現在までの茶業のやり方を継続したい茶農家さんを支えるのか、それとも新しい売り方をDさんやEさんのような農家さんと共に編み出していくのか、多様なニーズをもつ茶農家に対して、どれほど寄り添った支援が提供されるのか、今後も市や県、国による公的な支援において更なる改善が望まれる。

### 3. 観光・移住

# 牧之原市の移住定住の課題と展望

井上 海愛

# 牧之原市の移住定住の課題と展望

井上海愛

## 1. はじめに

事前調査では静波サーフスタジアムに訪れ、牧之原市の最も大きな観光資源が海であることがわかった。調べるとサーファーにおすすめの移住先が牧之原と言われているほどのサーフタウンである。またお試し移住や移住フェアなども開催されており、観光として一時的に訪れるだけでなく、「移住」という観点から牧之原市の独自の魅力、観光資源を調べたい。

牧之原市はほとんどの地方都市と同様に長期的な少子高齢化や都会に職を求める若者世代の流出で、右肩下がりの人口減少が続いている。また、東日本大震災後、南海トラフの大地震時に甚大な津波被害の想定される沿岸部からの人口流出が加速している。

また牧之原市は、地方創生のため、移住者を積極的に誘致しており、令和二年度の県外からの移住者数は過去最高となる 30 人に上った。現在は主に首都圏で誘致を進めているが、将来は全国から移住者を集めたいと考えているという。

今回、6 名の移住者の方にインタビューを行い、牧之原に移住を決めたきっかけや牧之原でこれからどうしていきたいのか、それまでの経緯や展望についてお話を伺った。また、市役所職員の方にもインタビューを行い、行政としてどのように移住者を集めたいのか、牧之原をどのように発信していきたいのか、課題とこれからの展望も伺った。なお本稿では、U ターン移住といった、もともと牧之原市出身で県外に出ていたが牧之原市に戻ってきた方や、ご両親の実家が牧之原市で移住してこられた方なども移住者として含めることとする。

## 2. 移住者の事例

今回インタビューを行ったのは、U ターン移住も含めた牧之原市外から移住してきた 6 名である。名前、性別、移住歴、移住元は以下のとおりである（表 1）。

表1 インタビューを行った移住者

| 名前           | 性別 | 移住歴 | 移住元 |
|--------------|----|-----|-----|
| Aさん (Uターン移住) | 男性 | 5年  | 関東  |
| Bさん          | 男性 | 1年  | 東京都 |
| Cさん          | 男性 | 1年  | 千葉県 |
| Dさん          | 女性 | 4年  | 大阪府 |
| Eさん          | 男性 | 4年  | 大阪府 |
| Fさん          | 女性 | 25年 | タイ  |

### 2.1. Aさん (Uターン移住)

Aさんは大学生のとき神奈川県に住んでおり、関東で就職後、5年ほどサラリーマンをしていた。Aさんの実家は農業を営んでおり、お兄さんが家業を継いで複合経営を行うときに人手が足りず、Aさんも仕事を辞めたいと思っていたタイミングと重なったため、それを機に牧之原市に戻ってきた。また代表であるお兄さんが「農業を盛り上げたい!」という熱い思いを持っている人だったので、Aさん自身も何か変われるかなという思いがあり農業をやろうとも話してくれた。

Aさんは学生の頃から農業のお手伝いをしていたので農業をすることには抵抗はなかった。サラリーマン時代は人と接することが多かったため、ストレスを感じていたが、作物を育てるにあたりストレスは減ったという。都内は近所付き合いがなくせかせかしているが、牧之原市には挨拶を交わすなどの地域のあたたかさがあるそうだ。

Aさんのこれからの展望としては、若者不足や高齢化の解消のために農業を広めて若い人たちが農業を盛り上げていくことで牧之原を活気づけたいと言っていた。これからもっと地域の人たちに幸せを届けたい、地域の人たちに必要とされる存在になりたいとも話してくれた。そのためにSNSを頻繁に投稿して農業を身近に感じてもらうことを意識している。Aさんの農園のInstagramのフォロワー数はすでに1万人を超えており、Aさん自身もSNSを通して農業が広まっていることを感じているそうだ。また去年から月1回のイベントも行っており、地域の人が楽しめることを考えている、ということも教えてくれた。

## 2.2. Bさん

Bさんは去年、東京から移住してきた。もともとBさんの祖母が御前崎市に住んでいて、小さいころに牧之原市に来た記憶があったそうだ。Bさんは3、4年前に知人に誘われ関係人口のイベントに参加し、地方に住むのはどんな感じなのかを体験したという。イベントに参加する前から少しは地方に住みたいと思っていたらしく、イベントを通してそれがずっと頭の中に残っていた。そこで御前崎市にゆかりがあったBさんは、東京に戻ってもみんな牧之原市のこと知らないというように、知られていないところを知ってもらいたいと思っていた。

また、Bさん自身サーフィンをし、サーフスタジアムなどもでき、今後牧之原市の知名度が上がっていくのではないかと期待を込めて移住したとも話してくれた。牧之原市は海などの素材はすごくいいのでそれをみんなに伝えたいと思っており、地域おこし協力隊が地域の何かしらに関われる仕事だと知っていたため、知らないことを伝えていくのが面白いと思い現在の仕事をしている。東京の人はふるさと納税について知らなかったため、地域おこし協力隊を通してふるさと納税について関わる仕事をすれば牧之原市についてもっと発信できると思っていたという。

たくさんの人に地域の特産品についてもっと知ってほしいという気持ちもあり、これも移住した理由の一つである。この仕事を通してBさんは仕事で出会った人と飲みに行ったり、その人のお店に行ってお飯を食べに行ったりしているそうだ。変につながろうとするのではなく、意識せずとも勝手につながりができていくことが地域おこし協力隊として働いている良さだと話してくれた。

Bさんはサーファーが牧之原市のためにお金を使っていないことを懸念している。サーファーはサーフィンをすることだけが目的であるからサーフィンをしたらすぐに帰ってしまう。サーファーだけを集めるより、ファミリー層を集めて牧之原市に宿泊してもらったり、飲食店を利用してもらったりすることで、人が流れて牧之原市自体も活性化するのではないかと話してくれた。Bさんはサーファーだけが来ても牧之原市の経済が回るきっかけにはならないのではないかと考えている。そのためにはサーフィンに興味がない人でも海に入りやすいような雰囲気を作ったり、宣伝の仕方を変えたりすることが必要であると言っていた。

Bさんのこれからの展望としては牧之原市のファンをもっと増やしていきたいという。市役所が推しているのは有名人が訪れた撮影地などで、それが悪いわけではないが、そう

すると観光客が来るのが一回きりになってしまう。こういうのは牧之原市に対する価値が上がったのではなく、数字だけが上がってしまっていることになっている。数字をいたずらにあげるのではなく、土台からつくってほしいと Bさんは話してくれた。認知を高めるには必要なことだが、そのあとのアフターフォローが重要であると言っていた。Bさん自身はふるさと納税に関わっているので、ふるさと納税の地道なブランディングを行っていくことで牧之原市のファンを少しずつ増やしていきたいと話してくれた。

また小さな事業者の方はパイが少ないからパイがすぐにいっぱいになってしまいふるさと納税の提供が滞ってしまうことがある。事業者の方自身の大きくしたい、広めたいという気持ちがないとふるさと納税もやっていけないので、彼らの気持ちを奮い立たせて、一緒にやっていきたいとも言っていた。

さらに今は地域おこし協力隊としてふるさと納税の仕事についてやりがいを感じているので、任期をむかえてもここでやり続けたいと考えている。しかしもし何か違うご縁があればそちらの方に行く可能性もあるし、今後東京に戻る可能性もあるとも話してくれた。

### 2.3. Cさん

Cさんは去年の8月に家を購入し、千葉県から移住してきた。現在は地域の人たちに愛されているテイクアウト/喫茶店を営んでいる。Cさんは東京でずっと営業職をしていたが、もともとはものを作ることが好きだったため、10代からずっと製造業をしたいと思っていた。そういう気持ちから何か自営業、喫茶店を営みたかったという。

Cさんは3年前ぐらいから通帳とにらめっこをしながら自営業をすることについていろいろ考えていた。もともとは茨城の大洗でしようと思っていたそうだが、悩んでいるうちに違う人がその物件を契約してしまっていたそう。そうしているうちに新型コロナウイルスが流行ってしまって、こんな中途半端な気持ちでやっていてはだめ、真剣に何かやらないと思い、本腰を入れて物件を探し始めたそう。

Cさんはもともと海が好きで太平洋沿いに住みたいと思っていた。その時に会社に藤枝出身の人がいて、いいところを探してあげると言われ、牧之原市を紹介してもらったことが牧之原市に移住するきっかけになった。物件を見つける際、空き家バンクも活用していたが、空き家バンクで取り扱っている家がほとんどなく、不動産屋をまわり自身で家を探して見つけたそう。Cさんは先に住所を牧之原市に移して、仕事をテレワークにして同時進行で自身のお店を開業する準備をしており、その際に市から移住支援金をもらってい

た。牧之原市に来たときの不安はなかったが、お店を出すときに人が来てくれるかという不安はあったそうだ。関東にいたときはカリカリしていてそれが当たり前になっていたが、牧之原市に来てからはカリカリすることがなくなり落ち着いて暮らすことができているそうだ。

近隣住民との付き合いについては、Cさんは都会よりも田舎の方が、近所付き合いが少ないのではないかと言っていた。隣の家の人とはしゃべるが、田舎であるからそもそも周りに人がいないために人づきあいが無いという理由である。またCさんは町内会にも入っているが、昔からのしきたりなどがあるらしく、それがわからなくて注意されて少しもめてしまったことがあり、町内会のイベントなども参加しなかったそうだ。

Cさんのこれからの展望としては自分がずっと同じようにこのお店を続けていくのではなく、いつかは地元の人にお店を継いでほしいと考えている。このお店が軌道に乗ったら自分は違ういろんな田舎の町に行って自身の店舗を増やし、それぞれの地域を活性化させたいそうだ。また、行政にしてほしいこととしては、行政の人にも移住者の人を取り入れてほしいとのことだ。ずっと牧之原に住んでいる人は固定観念にとらわれて何も思い浮かばないことがあるから移住者の人を取り入れて新しいアイデアを提案してほしいとも話してくれた。

#### 2.4. Dさん

DさんはDさんの娘さんお二人とお孫さん5人で大阪から4年前に移住してきた。Dさんはもともと海の近くに移住したいという気持ちがあった。Dさんのお孫さんの一人が耳の病気を患っている。江ノ島に旅行に行ったとき、海に潜れなかったお孫さんが海に駆けて行って浅瀬で遊んでいるところを見て、海や自然を見て育ててほしいと感じた。そうして移住について調べていたら牧之原がヒットした。移住支援も豊富で、湘南に比べて物価も安いし、大阪よりも土地が安かったという。お孫さんがいたから一人につき10万円の支援があったそうだ。現在暮らしている家は空き家バンクで見つけ、市役所の人と一緒に色々な家を見て回り、実際の家を見てその日にここの家にする決めた。リフォーム工事をしてもらい10か月ほどで引っ越ししてきた。その際は近所付き合いや税金などの金銭面のことは何も考えずにいたそうだ。引っ越してすぐに近所のおじいちゃんが家にスイカを届けてくれてここでやっていけると思ったという。

Dさんは自給自足でやれたらいいなと漠然と思っており、現在は近所の人に教えてもら

いながら小さい畑を耕している。大阪ではスーパーで袋詰めされた作物しか見たことなかったが牧之原に来たことで、畑や木で作物がどう育っているのか知ることができた。そういう景色をお孫さんに見せられることができたのが嬉しいと言っていた。今ではお孫さんは葉を見ただけでなんの野菜かわかるようになり、虫や花も季節ごとに覚えているそうだ。そういう自然と触れ合えることは牧之原市の魅力的だと話してくれた。

また近所の人たちはお孫さんたちが外で遊んでいると野菜を渡してくれたり、話しかけてくれたりするらしい。Dさん曰く、子供たちが地域の人たちをつないでくれるそうだ。Dさんはお孫さんたちが家の周りで遊ぶから、そのあたりの家に挨拶にいった際、町内会が違うからあっちの家に挨拶したほうがいいよと言われたという。町内会のつながりというものを強く感じたそうだ。またDさん自身も町内会に入っている。草抜きや公民館の掃除をすることで、自分たちの町は自分たちできれいにしないといけないという姿をお孫さんに見せることができる。また年配に人を劳わる気持ちも教えられると話してくれた。だから町内会はなくしてはいけない大切なつながりであると教えてくれた。また牧之原市に来てから地域の人たちとの交流も増えたそうだ。見かけなくなったら大丈夫かと心配できるような近所同士の声掛けや助け合いが大切だと思っており、お孫さんにそういう環境で育ってほしいと思っているとも話してくれた。

Dさんのこれからの展望としては、移住者である自分たちが牧之原を引っ張っていきたいと思っているそうだ。地域住民からずっと牧之原にいるのは無理なんじゃないという意見ももらったこともあったそうで、ずっとここに住んでいる人は固定観念があるかもしれないから移住してきたからこそその新しい考え方を提案したいと考えているそうだ。何か静波界限で一緒にイベントもできたらいいなとも考えているそうだ。また子供たちがわいわい遊んでいるようなまちになったらいいなとも話してくれた。

## 2.5. Eさん

EさんはDさんの甥であり、Dさんが移住するときと一緒に移住してきた。Dさんは2022年8月から自営で飲食店を営んでいる。新型コロナウイルスや物価高などの影響で自分のやりたいことを今まで言い訳を付けてやらないでいたという。Dさんは大阪にいたときは飲食店で働いており、牧之原市に来てからも飲食店をやりたいという気持ちにあきらめきれなくてお店を始めた。子供の頃、家の前でたこ焼きしているおばちゃんが出て、子供たちがお金を握りしめてきてくれることが懐かしく、牧之原市でもそのように子供た

ちがきてほしいと願っている。またお店の内装工事をしてもらう際に同じ町内会の人に紹介してもらったという。今でもその人がお店に来てくれてつながりができているようだ。そこで人づきあいや助け合いの大切さを感じることができたと話してくれた。Eさんは都会だから田舎だからではなくて互いのいいところを取り入れて生活していくことが大切なのではないかと話していた。

Eさんのこれからの展望については、自身がお店をやることで人がいっぱい来るきっかけになりたい、子供の活性化のきっかけになりたいと話してくれた。さらに牧之原は人口が少ないのに税金が高く、空き家が多く人が来たくても来られない人がいるのではという懸念を抱いており、牧之原をもっと盛り上げていくような魅力を発信することを行政に望むと話してくれた。

## 2.6. Fさん

Fさんは1997年3月の結婚を機に牧之原に移住してきて25年になる。旦那さんはタイにある日系企業の会社に出向しており、お二人はそこで知り合った。旦那さんに一緒に日本に来るかと言われて深く考えずに日本に来た。Fさんもこの人と結婚するだろうと決めており、行ってから何とかなるだろうと思っていた。Fさんは大学生のとき日本に何回か来ていて、岐阜と名古屋でホームステイしていた経験があるという。初めて牧之原市に来たとき、19時にお店を閉めることがとても早いと思い、田舎だと思ったようだ。

Fさんは日中、働いていて、現在は会社メインで友達に会っているようだ。今までは週1回行われる日本語教室で友達に会っていた。子供が幼稚園に入ってから地域の人とのつながりができ、ママ友もできたという。地域の寄合が月一回あるけれど旦那さんが出席しているため、Fさん自身、今は近所付き合いがあまりないと言っていた。田舎すぎるからそもそも人がいなくて人と会うことがまずないという理由だった。

Fさんのこれからの展望としては、外国人に牧之原市という町は知られていないから、もっとグローバルに知られるようになってほしいと話してくれた。そのためには自身が国際交流のイベントをたくさん開催していきたいと教えてくれた。

## 2.7. 小括

ここまで移住者がどのような理由で移住し、現在何をやっているか、これから牧之原市をどうしていきたいかの展望について主にこれら三つについて述べた。

2章で述べた移住者のほとんどに共通していることは、自分のしたいことを見つめ直したときに「移住」という選択肢が考えられるということである。自分の生活をいい方向に変えるためや、自分のしたいことをするために移住してきている人が多数だった。

自分の店を経営したり、農業に携わったり、イベントに参加したり、ただの移住者として暮らしているのではなく、牧之原市に何か関わりながら暮らしている移住者が多い。また移住してきたからこそそのアイデアや提案を行ったり、牧之原市を県外に発信したりして牧之原市を盛り上げていきたいという気持ちや夢を持っていることが6名に共通している点として挙げられる。

しかし、意外だった点は、地域の人とのかかわりについて、ほとんどの移住者は移住する前と比べて近所付き合いが多くあることや、地域の人とのかかわりが濃いと話していたのに対し、CさんとFさんはそもそも田舎だから人がいないため、近所付き合いはあまりないと言っていたことである。

### 3. 移住を受け入れる側（市役所側）

今回は移住者を含む3名の市役所の職員の方にもインタビューを行った。自身が職員としてしたいこと、また移住者に関しては自身の移住についてもお話を伺った。名前、性別、移住歴、移住元は以下のとおりである（表2）。

表2 インタビューを行った職員

| 名前          | 性別 | 移住歴 | 移住元   |
|-------------|----|-----|-------|
| Gさん         | 男性 | 5年  | 長野→東京 |
| Hさん         | 男性 | 11年 | 埼玉    |
| Iさん（Uターン就職） | 男性 |     |       |

#### 3.1. Gさん

まずはGさんが市役所の役員としての立場でのお話を伺った。

はじめにEさんが行政に望むこととしてあげていた税金問題についてご回答いただいた。牧之原市は大井川から水を引っ張ってきているから水道代が高くなっているとのことだった。それをどうしようかというよりは転職せず移住したりなど移住のパターンを増やしていきたいと話してくれた。

観光客や関係人口、それぞれの入り口があるけれど行きつく先は移住である。Gさんはそのためにまずは今住んでいる人に満足してもらい、移住に行きつくには牧之原市を知ってもらうことが必要である。そのためには何度も牧之原市を訪れてくれるファンを増やすことが必要だとも話してくれた。

牧之原市は東日本大震災があってから海側の空き家が多くなって土地の値段が安くなってきている。たくさんの人が津波や地震を心配しているようだが、牧之原市では9月と12月に市全体で避難訓練をしている。避難ができる、行動ができるような取り組みも行っており、移住をしてもずっと住み続けてもらうために知ってもらいたいと言っていた。

また都内で年に4、5回移住フェアというもの開催したり移住に関する個別相談をおこなったり、都内のセミナーに出られるようになっていたりしているそうだ。そのため牧之原市に対する認知は徐々に高くなってきている。さらに牧之原に移住したい人についてはお試し移住をしてもらっている。実際に牧之原市で暮らす体験をしてもらったり、地元の人と交流してもらったりしている。そのような人たちを増やすために、移住の体験施設を増やしたり空き家をリフォームしたりしてきれいにするに取り組んでいるそうだ。市内のどこを回るかわからない人に対しては個別案内をして対応している。

牧之原市に移住する強みとしては、コストはかかるが自分の好きなことができ、環境をすべてガラッと変えたい人にとって好んでもらえる。ごみごみした湘南よりも海岸沿いでペットや子供と遊んだりしてゆったりできる。陸海空がそろっていることも牧之原市の強みだと言っていた。しかしこれらの魅力をどのように伝えていくかが課題だと話してくれた。

他の牧之原市の課題については、工場が多く、女性が働きたいと思う施設がないため、牧之原に戻ってくる人は公務員になる人が多く、特に女性は看護師や保育士が多い。そのため女性の仕事の選択肢をどのように増やしていくかが課題であると言っていた。また男性の結婚率が50%ぐらいと低く、子供が少ないことも課題としてあげていた。それを解決するためには牧之原市に移住してきた人がこの土地で結婚し出産することが必要で、そのために結婚や出産の支援を手厚くしているそうだ。さらに市内企業の情報交換会が行われていたが、県外に出てしまっている人にまでは届いていないことも課題としてあげていた。

これからしていきたいこととしてGさんは目先のことよりも長いスパンとして提案しなくても人が集まってくるようにしたいと話してくれた。ミルキーウェイスクエアのような人が集まるような施設を増やしてたくさんの人に来てもらえるようにしたいともいう。

また空き家をもっと借りやすくした方がいいのではないかと考えている。移住者の人にもっと空き家バンクを知ってもらえるように、賃貸で借りられるようにしたり、件数を増やしたりしていききたいそうだ。さらに課題でもあげられていたようにもっと仕事の情報を提供していききたいと言っていた。地域のコミュニティが強いからこそ求人が欲しいときに知り合いに声をかけてそこで止まってしまうことが多くあるため、大手の企業以外でも求人を出せるようにしていききたいとも話してくれた。

移住者にしてほしいこととしては、交流会やイベントの開催をするなど市役所は何をすればいいのか教えてほしいと話してくれた。また移住者の人がお店を開いてくれるとそこに人が集まりやすくなるからお店を開いてほしいという希望も聞いた。

次に G さんは移住者でもあるので移住者としての想いも伺った。

G さんは長野県出身で、大学進学のため上京した。就職も東京でおこない 3 年間東京で家をつくる現場監督として働いていた。牧之原に移住して 5 年目で移住までの期間は 2~3 年かかった。東京での生活は不満ではなかったそうだが、自分にとって何が一番大切か考えたときに自然がたくさんある田舎に行きたいと思ったそうだ。牧之原市を知るきっかけとなったのは、東京の有楽町の移住相談センターに行ったときだった。雪が降らない海の近くに住みたいと思っていた G さんはそこで牧之原市を紹介してもらった。個別案内や市内の相談をしてもらった際に、市役所の役員の追加募集があった。働きながら自分の住むまちを知ることができるから市役所の役員がいいなと思いこの仕事を始めたそうだ。

プライベートではサーフィンつながりでつながった人と遊ぶことが多いそうで、日の出前に起きてサーフィンを楽しんだり、出勤前にサーフィンをしたりすることもあるそうだ。サーフィンを始めたのは牧之原市に来てからで、現在は家庭菜園をしたり、自身で梅酒を作ったりしているそうだ。移住してから趣味がたくさん増え、現在の暮らしは大満足だと笑顔で答えてくれた。このようなつながりや人とのかわりがあり、遊ぶことによって仕事もつながったりするとも話してくれた。

### 3.2. H さん

H さんは 11 年前に埼玉から移住してきた。牧之原市は父親の実家があるから慣れ親しんだ町だったそうだ。もともと静岡県に住みたいという気持ちがあったのと、公務員になりたいと思っており、埼玉県と牧之原市の試験を両方受けて、選考が牧之原市の方が早かったため牧之原市に住むことを決めた。

11年前は移住支援の整備が整っていなかったが、5年ほど前に結婚して、4年前に子供が生まれ、去年家を建てた際に移住支援のお金をもらったと話してくれた。子供がいることで地域の人たちに声をかけてもらうことが多くなったそうだ。また牧之原市は父親の出身地だったため、市役所の窓口で「お父さん知っているよ」と声をかけてもらえたりして、仕事にすんなり入り込めたという。移住者どうしのかかわりとしては、地域の奉仕作業に移住者の方が参加していることからつながりができていると言っていた。しかし早朝に車を動かすことを注意されたらしく、地元ならではの移住者が知らない暗黙のルールがあるのではないかと語り、そういうつながりが難しいと話してくれた。

市役所の役員としてやっていきたいこととしては、Hさんはデジタル推進課の職員のため、ホームページの書き方や市の公式ラインの発信の仕方をうまくできるようにしたいと話してくれた。牧之原市は海などの素材はたくさんあるからそれをどう工夫して発信していくかが課題だとも言っていた。

### 3.3. Iさん

Iさんは牧之原市で生まれて大学進学のため上京し、就職を機に牧之原市に戻ってきた。大学4年のあいだ都会で暮らしていてあまり自分に合わないと感じたため、住み慣れた場所で暮らしたいと感じていた。牧之原に戻りたいと考えたときに就職しやすい場所が市役所しか思いつけなかったそうで、働き口があまりないことがIさん自身も課題として考えていると話してくれた。

また、東京で防災訓練に参加した際、参加者は役員の人2、3人しかいなかったが、牧之原市では防災訓練には半分以上の人が参加するためその違いに驚いたそうだ。牧之原市の地域コミュニティが強いことがそこで実感したそうだ。

市役所の役員としてやっていきたいことについては、Iさんは企業立地推進課の職員のため、自身が学生ときは牧之原市に大企業があることを知らなかったから、地方にも大企業があるということをたくさんの人に知ってほしい。そういう情報を流すことによって牧之原市をアピールし、盛り上げていきたいと話してくれた。

## 4. まとめ

ここまで、移住者がどのような目的でどんな経緯で牧之原市に移住したか、また、移住者自身のこれからの展望をまとめた。また市役所の役員の方にもどのように牧之原市の魅

力を発信していきたいと思っているか、その課題なども話を伺った。

2章と3章でとりあげたBさんとGさんで共通していることとしては、「牧之原市にファンを増やしたい」という点だとわかった。Gさんのお話の中で県が作る市町の雑誌で牧之原市はサーフスタジアムの写真を掲載したというお話もしていただいた。他の市町がお茶や自然などの風景でくると思ったため牧之原市にしかない魅力を発信したそう。ここから行政が推しているのはサーフィンやサーフスタジアムであることがわかる。

しかしBさんはサーフィンを強調してしまうとサーファーの人しか来ないことに懸念を抱いているということ述べた。共通点だけではなく、反対に行政と移住者が感じていることに食い違いがあることがわかった。

またCさんは空き家バンクに物件があまり載っていなかったため、ご自身で物件を探されたという点と、Dさんは市役所の人と一緒に物件を見て回った点、Gさん（役員）の空き家をもっと借りやすくしたいという点が合致しており、行政側が移住者に対して牧之原市で暮らしていくための改善を図っていることがわかった。

## 参考文献

牧之原市都市住宅課「令和2年度の県外からの移住者数が過去最多となりました」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/site/makinohara-life/39925.html>（2023年1月28日閲覧）

# 地域住民にとってのサーフィン

井川 陽菜

# 地域住民にとってのサーフィン

井川陽菜

## 1. はじめに

牧之原市の静波海岸や相良海岸には、夏場は多くの海水浴客、年間を通して多くのサーファーが訪れる。牧之原市の観光パンフレットを見ると、サーフィンが大きく取り上げられており、地域の主要なアピールポイントであると感じる。

実際に、牧之原市は、東京オリンピックの追加種目にサーフィンが提案されたことを受け、サーフィンをきっかけとして多くの若者の誘客や沿岸地域の改革を図るなど、新たな観光街づくりのための取り組みを行った。2021年には日本初の本格的な大型サーフィン用造波プールである静波サーフスタジアムがオープンされ、USAサーフィンチームがオリンピックの事前練習で利用した。大会後には、金メダルを獲得したカリッサ・ムーア選手やUSA代表のカイ・クシュナー選手らが市を訪れ、市民との交流を深めた。

このように、東京オリンピックをきっかけに、牧之原市においてサーフィンは外から人々を集めるものとしてさらに盛り上がりを見せる。しかし、牧之原の海岸でサーフィンを楽しむのは観光客だけでなく、地域住民も海を訪れサーフィンを楽しむ。

フィールドワークの実習では、2017年に牧之原市の牧之原市におけるサーフィンの地域性やサーファーコミュニティなどについての調査が行われた。その時から、東京オリンピックという大きな出来事を経た現在までの変化を知りたいと考えた。

本稿の目的は、地域住民とサーフィンとの繋がりに注目し、地域住民にとってサーフィンはどのような存在なのかを明らかにすることである。

## 2. 調査協力者

本調査では、現在牧之原市に在住しサーフィンと関わる13名に、サーフィンへの想いや牧之原市のサーフィンの今後などについて話を聞いた。インタビュー協力者の紹介を表1に示す。

表1 インタビュー協力者

|     |                    |                      |
|-----|--------------------|----------------------|
| Aさん | 牧之原でのサーフィン歴 50 年以上 | 牧之原市に住む<br><br>サーファー |
| Bさん | 牧之原でのサーフィン歴 30 年以上 |                      |
| Cさん | 牧之原でのサーフィン歴 30 年以上 |                      |
| Dさん | 牧之原で宿泊施設を営む        |                      |
| Eさん |                    |                      |
| Fさん | 地域おこし協力隊           |                      |
| Gさん | 相良高校サーフィンサークル員生徒   |                      |
| Hさん |                    |                      |
| Iさん | サーフスタジアム職員         |                      |
| Jさん |                    |                      |
| Kさん | 活性化センター職員          |                      |
| Lさん | 相良高校職員             |                      |
| Mさん | サーフショップを営む妻        |                      |

### 3. 地域住民が語るサーフィンの歴史

牧之原市で長年にわたりサーフィンをしている A さん、B さん、C さんの話から、牧之原のサーフィンがこれまで経験してきたいくつかの変化が見つかった。

まず、A さんと B さんは、昔からこれまでのサーフィンの一番の変化は、サーフィン人口が増えたことだと感じている。昔は 10 代、20 代の男性しかいなかったサーファーだが、今では特に女性のサーファーも増えたという。このような変化の要因として、「道具の変化」や「サーフィンブーム」が挙げられた。

「道具の変化」の例としては、サーフボードの長さの変化がある。B さんによると、1978 年に日本で公開されたサーフィン映画『Big Wednesday』の影響で、当時は「サーフィンの板は短くなければならない」という風潮があった。しかし、20 年ほど前からロングボードがブームになったという。ロングボードは、他のボードに比べて乗りやすく、年齢が高い方や女性にとっても乗りやすい。

また道具の変化のもう一つの例として、ウェットスーツの普及も挙げられた。A さんがサーフィンを始めたころはまだ普及しておらず、冬場でも裸で行う人もいたそうだ。しか

し、ウェットスーツの普及により、冬でもサーフィンを快適に楽しめるようになった。このように、良い道具の普及により、サーフィンのやりやすさが高まり、サーフィン人口の増加につながったという。

「サーフィンブーム」は、先述した 1978 年の映画『Big Wednesday』によるブームに加え、1980 年代前半には添田弘道、80 年代後半には糟屋修自、久我孝男とうようなカリスマ的なサーファーの影響によるものがある。B さんが 1985 年にサーフィンを始めたきっかけも、糟屋氏らへの「憧れ」であった。雑誌を主としたメディアを通して、人々にとっての「憧れのサーファー」ができ、サーフィンブームとなった。サーフィンブームでは、実際にサーフィンをする人々が増えたというだけでなく、サーフィンをしないが「サーファーファッション」を取り入れる人々も現れた。「サーファーファッション」には、ロン毛、マッシュカット、コードデュロイパンツ、フレアパンツなどが含まれる。

また、A さん、B さん、C さんによると、サーフィンやサーファーに対するイメージも変化したという。かつては、「ヤンキー」「遊び人」「ヒッピー」「暴走族」など、サーファーに対するイメージは悪かった。実際に A さん、B さんは、昔は今よりも生活がだらしないサーファーが多かったと感じている。サーフィン優先で仕事をしない人や、海でサーフィンをする際に他人の家の水道を勝手に使う人、ごみを勝手に捨ててしまう人もいたという。

しかし今ではイメージは改善し、スポーツとして認められるようになった。このイメージの変化の要因の一つとして、サーフショップの存在が挙げられた。牧之原市では、1970 年頃にサーフショップができ始め、80 年代に増加した。当時のサーフショップの店員のなかには、サーファーたちにプライベートの生活を改めるように注意したり、海でのルールを教えたりする者もいたという。B さんは、「当時のサーフショップの店員は『自分のショップのサーファーを育てる』という感覚があった」と語った。その他にも、「憧れのサーファー」の発言や、サーフィンの協会、大会の増加の影響により、「遊び人」というようなイメージは改善され、徐々にスポーツとして認められていったと地域のサーファーは感じている。

一方 C さんは、これまでのサーフィンの一番の変化は、東京オリンピック種目になったことだと語った。これまでサーフィンはサーフィン関係者だけで成り立っていたが、一般企業も支援してくれるようになったという。また、第一章で述べた通り、市はサーフィンがオリンピック種目の候補に挙げられたときから、サーフィンを活用して新たな街づくり

を始めた。

このように、近年の変化も大きなものではあるが、他の変化もいくつもある。特に長い間サーフィンをしている人々は、このような様々な変化をこれまでも経験してきたのではないか。

#### 4. 地域住民が語る牧之原の海岸とサーフィン

##### 4.1. 牧之原の海の特徴

牧之原の海の特徴として、「暖かい」「穏やか」というものが挙げられる。静波海岸や相良海岸は、駿河湾の内にあるため、波が穏やかで、初心者に適しており、観光客が多く訪れるという。また、海自体だけでなく人についても「あたたかい」「挨拶をすれば返してくれる」「フレンドリー」という特徴が地域住民から多く挙げられた。

Eさんによると、牧之原市の海は、「気候が温暖で、人が穏やかで、砂浜も広く、恵まれた場所」だという。3年ほど前に牧之原市でサーフィンを始めたDさんは、サーフィンを始めてからこれまで続けてきた理由の一つとして、「地元でサーフィンをやっている人たちが皆優しい」ことを挙げた。「海に行けば誰かしら声をかけてくれたり、一緒に海に入ったり、知り合いの人々がいるから行けば楽しい」と語った。

Kさんは、牧之原市でサーフィンを始め、湘南や鎌倉、千葉の海でもサーフィンをしたそう。しかし、湘南や鎌倉の海は牧之原の海に比べて良い波は立たないにもかかわらず、人は多く、混んでおり、汚いため、嫌気がさしてサーフィンをする頻度も減ったという。千葉の海は、パワフルな雰囲気、波の取り合いがあり、海自体も寒流で冷たかったそう。対して牧之原の海は、「メロウな柔らかい雰囲気、譲り合いがあり、暖かい」と感じていた。このように、他と比較しても静波を中心に牧之原の海は海自体もそこにいる人々も暖かく、穏やかだと感じられている。

一方Fさんは、牧之原市でサーフィンをするときも、サーファーには近づき難く、他のサーファーに対して苦手意識を持つという。Fさんは、湘南でサーフィンを始め、やめたり再開したりを繰り返しながら、現在は地域おこし協力隊として牧之原市に住み、サーフィンをしている。湘南の海と比べ、牧之原市の海は、ピリピリした雰囲気や人がギスギスした雰囲気もなく、「よそ者扱い」をされたこともないという。しかしサーファーは、アーティスト気質でこだわりや個性が強いと感じており、苦手意識を持っていることは確かである。実際に、サーファーのコミュニティに入って人間関係を崩してしまった経験も

あり、サーファーとあえて距離を置いているようだ。

このように、サーフィンをしている地域住民のなかでもサーフィンやサーファーに対する考えや関わり方はそれぞれ異なり、それぞれの楽しみ方があった。しかし牧之原市の海は、海自体も、人も「暖かくて穏やかである」という共通認識があることが分かった。

#### 4.2. 地域住民が語るローカル

ローカルとは、「地域に住んでいる人」「地元の人」という意見がある。ローカルと聞いて私たちが頭に浮かべるのも、このような人々だろう。しかし、地域のサーファーたちの話からは、それ以上に重要なことがいくつもあることが分かった。

Eさん、Iさんは、外から来た人々でも、受け入れられたらローカルになり得ると述べた。Eさんは、「大きい意味ではサーファー関わらず地元の人。牧之原市に住む長さは関係なく、地元を愛し、地域のコミュニティに受け入れてもらっている人」、Iさんは、「地元に住んでいるか外から来るかよりも、よく海に行って、顔見知りになっている人」をローカルと捉えていた。

また、Cさんは、「そこに住んでいる人」ということも一つの条件として挙げ、それ以上にサーフィンに対する姿勢や想いが大事だと捉えていた。「サーファーとして、ビッグウェーブが来た時に乗れる人。地域に住んでいたり、サーフィンを始めたりしてからの長さよりもスピリットの方が大事」だと語った。

また、Hさんは「みんなで楽しめる海を守っていきたいという思いが強いのがローカル」だと捉えていた。ルールに厳しい人々もいるが、それは海を守るためだろう。そして、そのような意識の強さは、世代によって異なるという。Iさん、やKさんは、そのような意識はだんだん薄くなっていると感じていた。比較的上の世代の人々の方がこのような意識が強く、年齢が低い方が薄いという意見が目立った。このことに対し、Dさんは「外から来た人たちだけに厳しいわけではない。厳しく注意してくれる人々は、先生みたいな存在で海の安全につながる。若い人がこれから増えるときっと緩くなってしまいうだろう」と懸念もしていた。

このように、牧之原の地域住民たちが語るローカルは、一般に私たちがイメージするものとは異なっていた。地域住民らが、「ローカル」をこのように捉えているからこそ、海自体の特徴だけでなく「人も暖かく穏やか」という牧之原市の海の雰囲気が生まれているのではないか。

### 4.3. サーフィンをするうえで大事なこと

先に述べた、「地域の人々に受け入れられる」ためには、どのようなことが大事なのだろうか。話を伺った地域住民の中で、海に入る上で大事なことは共通しており、あいさつと人々へのリスペクト、ルールを守ることが欠かせないと分かった。

Eさんは、「笑顔であいさつすることや海にお邪魔するという意識」が大事だと述べた。また、リスペクトについて、Cさんは「リスペクトさえあれば人がどれだけ増えても大丈夫。サーフィンだけでなく、一般社会でも相手をリスペクトできるかどうか重要」と語った。さらに、ルールを守ることについてJさんは、「外から来た人でも、ルールを守っていれば歓迎する」と述べた。Dさんは「ルールを守らないと事故が多発してしまう。ルールさえ守ればうるさく言われぬ」という。4:2で述べたように、波に乗るうえでのルールだけでなく、駐車やごみ捨てなどのルールを守り、地域にとって重要である。

サーフィンをするうえで最も大事なことは、サーフィンに関わらず日常生活においても欠かせない、当然のことであった。しかし、特に多くの人々が「リスペクトを持つ」ことは想像以上に難しいようだ。Cさんは、リスペクトし周りを見て譲り合うことができている人々は少なく、7割、8割の人々は自分の事しか見ることができていないと感じていた。また、Mさんは、「人が増えるのは複雑で、人が増えると余裕がなくなる。前は100%気持ちよく海から上がっていたが、最近はモラルの無い行為に不満を抱きながら上がるが増えてきた。毎日のように行っていた人からしたらやりにくくなった」と語った。

オリンピックの影響で外から注目度が増し、牧之原市の海に訪れる人々も増え、地域もサーフィンを観光産業として押し出している今、以上のようなごく当たり前のことを特に考え直す必要があると考える。

## 5. 地域住民にとってのサーフィン

### 5.1. サーフィンを通じた交流

地域住民の方たちに話を伺う中で、サーフィンを通じて実際に行われている交流がいくつもあることが分かった。以下では3つの交流を紹介する。

1つ目は、静波サーフスタジアムとサーフショップとの交流だ。Eさん、Fさんによると、サーフスタジアムと地域のサーフショップとの話し合いの機会は多いという。スタジアムに入場し、サーフィンをするには、事前にチケットの購入が必要だ。購入手続きは、

当日チケットのスタジアムのカウンターでの購入以外、基本的にウェブサイトで行う。しかし、サーフショップとの話し合いで、サーフショップの店頭でチケットを購入できる店もできた。このことは、インターネットでの購入が難しい人々の助けとなっている。

2 つ目は、サーフスタジアムと相良高校の交流だ。サーフスタジアムは、昨年から相良高校サーフィンサークルに基本的に各週でスタジアムを貸し出している。安全面を懸念されるサーフィンであるが、I さんによると、サーフィンサークルとしての活動はスタジアムでの活動のみとしており、サークル活動の安全性を担保している。一方スタジアム側は、「地域社会に貢献する」ということがスタジアムのミッションであり、「地域の高校のサークルに貸し出すことは地域貢献になるのではないか」という思いから貸し出すに至ったという。

このような繋がりやサークル活動にとどまらず、サーフスタジアムと「相良高校」の交流を深めた。G さん、H さんは、夏休みのサーフスタジアムでのアルバイトをきっかけに、スタジアムスタッフとの仲が深まったと感じていた。G さんは、サーフスタジアムのスタッフとの関係について、「アルバイトをする前は『ちょっと知っている人』であったが、アルバイトを通じて『行くと名前を読んでもらえるような、仲のいい人』に変化した」と語った。また、H さんは「このアルバイトの経験を通して、時間を守ることや上下関係を学んだ」という。

このサーフスタジアムでのアルバイトは、サーフィンサークルとのつながり相良高をきっかけに相良校で募集され、サーフィンサークル以外の相良高校の生徒にもアルバイトの機会が与えられた。L さんは、このことについて「生徒たちにとって社会経験となり、キャリア教育の一環となる」と評価した。さらに、相良高校とスタジアムとのつながりについては「ウィンウィンな関係」だと感じていた。無料でスタジアムを借りることができ社会経験をすることができる相良高校生と、高校に貸し出すことでミッションの達成や宣伝につなげることができる静波サーフスタジアムの間には、互いが互いを高め合う関係があった。

3 つ目は、相良高校における国際交流だ。L さんによると、サーフィンでのつながりにより、カリッサ・ムーア選手との交流や北海道インターナショナルスクール（以下 HIS）との交流など、国際的なつながりが生まれた。相良高校では、生徒数が減少するなかで生徒の活動の機会を増やすことを目的に、令和 4 年度から部活動とは別にサークル活動始まり、サーフィン、ボルダリング、ダンス、ビジネスチャレンジ、グローバルチャレンジの計 5

つのサークルが新設された。サーフィン、「グローバルチャレンジサークル」の活動にもつながっているという。

「1.はじめに」で述べた通り、カリッサ・ムーア選手は、東京オリンピックの事前合宿で牧之原市を訪れ、大会では見事金メダルを獲得した。牧之原市の高校生と交流したいという彼女の想いや市の支援もあり、昨年5月にカリッサ選手とサーフィンサークルやグローバルチャレンジサークルの生徒とのオンライン交流会が行われた。交流会では、生徒は英語で質問し、選手の話聞いた。

また、グローバルチャレンジサークルは、東京オリンピックの交流事業をきっかけに HIS とも定期的、継続的な交流がある。オンラインでの交流だけでなく、実際に相良高校の生徒が北海道に行ったり、HIS の生徒が牧之原市を訪れたり、直接の交流する機会もあった。相良高校の生徒は HIS との交流で、静波サーフスタジアムや静波海岸をはじめとする地域を案内したり、牧之原の特産品をアピールしたりした。L さんによると、HIS の生徒らは英語だけでなく日本語も少し話すことができ、フレンドリーで高校生の助けになっているという。このような交流について L さんは、「教員として、高校生は自ら表現することが苦手だと感じていたが、「グローバル」を感じることで、これまでは考えられなかったような将来の選択肢も増え、生徒たちにとって良い刺激になっている」と語った。

このように、サーフィンは地域において、地域住民同士のつながりだけでなく、様々な繋がりのかかけとなっていることが分かる。

## 5.2. 地域住民にとってのサーフィンに対する思い

インタビューでは、牧之原市に住みサーフィンをしている人々にとってサーフィンとはどのようなものなのか、実際にそれぞれの想いを聞いた。インタビュー対象者のサーフィン歴、年齢、職業、サーフィンとの関わり方はそれぞれ異なる。しかし、どの回答者からも「生活の一部」純粋に「楽しい」という共通の意見があった。

サーフィンについて、H さんは「波があるなら行かなきゃいけないもの。生活の一部」、I さんは、「ライフスタイルの一部。爪や髪を切るくらいのルーティーン」と語った。J さんもサーフィンは生活の一部だと捉え、「初めて波に乗った時の感覚を今でも覚えている」とも語った。さらに E さんは、「サーフィンが判断基準になっている。例えば、会合の時に出す意見もサーフィンがベースになっている」と言い、生活の一部としての行為だけでなく、サーフィン以外の生活にも根付くものになっていた。

サーフィンをすることについて、Dさんは、「海に入るのが楽しい。難しいから、1つ1つの成長が大きく、達成感が大きい。」と語った。Lさんも、「難しいからできた時の達成感ややりがいがある。リフレッシュできる」と言い、サーフィンだからこそ得られる感覚を楽しんでいた。さらに、大会にも参加したこともあるGさんは「大会に出るより楽しみたい。嫌なことを忘れられて、むしろいい気持になる」と語っていた。

このように、サーフィンを生活の一部として捉え、努力の先に達成感を得ることができるサーフィンを純粋に楽しんでいる地域のサーファーの姿が見受けられた。

## 6. 地域住民が語る地域のこれから

現在は、サーフィンや牧之原市の海岸の過渡期と捉える人もいる。そのような変化の中で、地域のサーファーたちは、現在の牧之原市のサーフィンのあり方について、どのように考えているのだろうか。

Dさんは、「地域がもっとワイワイして欲しい。サーフィンきっかけで盛り上がってほしい。」と述べた。また、Kさんは、「観光客が増えることは絶対に嬉しい。サーフィンは牧之原市の一番の売りだから、アピールするべき。オーバーツーリズムは問題だが、今はまだそこまでなっていない。まずはもっと整備したり、アピールしたりするべき。サーフィンは一番わかりやすいが、他のマリンスポーツもある」と述べた。このように、人々が来ることを受け入れ、地域が盛り上がることを望む地域住民の側面もあった。

さらに、Hさんは「外から人が来ることは嬉しいし、みんなで楽しみたい。小学生や中学生のサーフィン人口が増えて欲しい。若い子たちがレベルを上げて、牧之原から世界へ行く子が出て欲しい。観光客や移住者も増えて欲しい」、Aさんは「子供たちが健全に、サーフィンで育っていってくれたら。新しい考え方でより良くなっていくのではないか」と語り、変化を受け入れ、地域のサーフィンのさらなる発展を望む一面も感じられた。

しかし、その一方で、地域の海に訪れる人々が増えることについて、複雑な気持ちを抱く人々もいる。Bさんは「地域が盛り上がって嬉しい面もあるが、海の幅は変わらないのに人が増えてしまうという面もあり、複雑」だと感じていた。Fさんは、地域おこし協力隊としての想いと、それに反するサーフィンを楽しむ個人としての想いを持っていた。「市としては、たくさん来て欲しい。でも個人としては、すいている方がいい。複雑。『言いたくないけど、言いたい』みたいな状況。」だと述べ、「牧之原には、サーフィン以外にも、農産物や茶など、魅力がある。サーフィンはきっかけとして、サーファー以外でも気軽に

来ることができるように『牧之原のファン』を増やしたい。数字を増やすのではなく、ファンというしっかりとした土台をつくりたい」付け加えた。

Mさんは、複雑な思いの理由について、「地域の人からしたら、サーフィンをすることは空気を吸う、朝ご飯を食べるといったようなごく当たり前の日常だから、普通にやれることが一番良い。シャワーができたり、駐車場ができたり、便利になるのは嬉しいし、有名な選手が来たら興奮もするけど、昔はサーフィンに対して懐疑的だったのに、今は市がサーフィンを使って盛り上げようとしている」と述べた。しかし、昨今の変化について、時代の流れとして捉え、100%誰にとっても良い方法はないとも語った。

牧之原市の海とサーフィンは、外から人々を引き付ける魅力がある。オリンピックの種目に選ばれ、昨今の変化は大きいものだ。しかし、長年地域でサーフィンをしている人々は、これまでも様々な変化を経験している。昨今の変化を、そのような時代の流れとして捉え、多くの人々に注目されることで地域が盛り上がることを受け入れ、嬉しく思う一面もある。

一方で、人が増えることによってこれまでの日常や楽しみに影響が及ぶことについての懸念もあり、地域住民は複雑な想いを抱えていた。市にとって、サーフィンの今後にとって、サーフィンを純粋に楽しむ個人として、それぞれの視点で牧之原市のサーフィンを考えた時、それぞれの想いがうまれ、それらが対立することもある。

## 7. まとめ

地域でサーフィンをする人々にとっては、サーフィンをすることは生活の一部で、嫌なことを忘れて、リフレッシュしたりすることができる純粋な楽しみであった。また、地域住民が地域やサーフィンのさらなる盛り上がりを願っていることも確かだ。しかし、地域住民や観光客、行政など、誰にとっても100%良い道を見つけるのは難しい。そのようななかで、これらのサーフィンのこれまでサーフィンがもたらしてきた良い効果がサーフィンの観光産業化によって見失われないように、地域の人々やこれまでの文化をリスペクトすることが重要だと考える。

## 参考文献

牧之原市「オリンピック種目にサーフィンが決定」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/site/tokyo2020/357.html> (2023年1月30日閲覧)

牧之原市「カリッサ・ムーア選手牧之原市凱旋訪問の様子が動画になりました!」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/site/tokyo2020/48279.html> (2023年1月30日閲覧)

静波サーフスタジアム「SURF STADIUM SHIZUNAMI」

<https://www.surfstadium-japan.co.jp/> (2023年1月30日閲覧)

静岡県立相良高等学校「静岡県立相良高等学校ホームページ」

<http://www.edu.pref.shizuoka.jp/sagara->

[h/home.nsf/SearchMainView/%E8%A1%8C%E4%BA%8B%E3%83%BB%E9%83%A8%E6%B4%BB%E5%8B%95%E7%AD%89%E3%81%AE%E6%B4%BB%E5%8B%95%E6%83%85%E5%A0%B1%CA7%E8%A1%8C%E4%BA%8B%E3%83%8B%E3%83%A5%E3%83%BC%E3%82%B9?OpenDocument&Category](http://www.edu.pref.shizuoka.jp/sagara-h/home.nsf/SearchMainView/%E8%A1%8C%E4%BA%8B%E3%83%BB%E9%83%A8%E6%B4%BB%E5%8B%95%E7%AD%89%E3%81%AE%E6%B4%BB%E5%8B%95%E6%83%85%E5%A0%B1%CA7%E8%A1%8C%E4%BA%8B%E3%83%8B%E3%83%A5%E3%83%BC%E3%82%B9?OpenDocument&Category) (2023年1月30日閲覧)

牧之原市「北海道インターナショナルスクールの生徒が牧之原市を訪れました!」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/site/tokyo2020/45300.html> (2023年1月30日閲覧)

特産品の地産地消からみる牧之原市  
—大地と海のつながりに注目して—

鈴木 志歩

# 特産品の地産地消からみる牧之原市 —大地と海のつながりに注目して—

鈴木志歩

## 1. はじめに

### 1.1. 本稿の概要

本稿は、牧之原市ならではの特産品を生産・活用している方にお話を伺い、特産品が生産されてから消費者の手元に届くまでの流れから大地と海の間を関係を考えることで、牧之原市の自然の特徴や、大地と海がどのように牧之原市民に関わっているのかを考えていこうと思う。

調査当初は、まだ牧之原市の特産品として脚光を浴びていない品に着目し、なぜ特産品とまではいかないのか、どのようにしてそれらの商品は特産品となれるのかを探っていく予定だった。しかし、お話を聞くうちに既にある特産品に携わる方々が何を大事にして、どのような思いで食品を提供しているのか、という点で牧之原市の自然の特徴が見えてきたため、特産品に関わる人々の思いや牧之原市の特産品の活用法や役割を述べていこうと思う。また、本稿でいう大地は、牧之原台地や砂浜や陸地を含め、幅広い陸地を示している。

### 1.2. 静岡県の地産地消の取り組み

静岡県では地産地消を推進するため、スーパーマーケットや直売所において、共通のポスターやのぼり旗等の掲載による「地産地消フェア」を開催している。表1は静岡県が行っている地産地消の推進を促すイベントが行われる日程を示している。

表1 静岡県地産地消イベント日程

| 開催の日程      | イベント名       |
|------------|-------------|
| 8月21日      | 県民の日        |
| 2月23日      | 富士山の日       |
| 毎月23日      | ふじのくに地産地消の日 |
| 毎月19日から23日 | ふじのくに地産地消週間 |

ふじのくに静岡県公式ホームページによると、地産地消を行うことで4点の利点があるとされている。1点目は、「生産者」と「消費者」の結びつきの強化が期待されることだ。消費者にとっては、「顔が見える関係」で生産状況なども確かめられ、新鮮な農林水産物を消費できる。2点目は、食料自給率の向上や、消費者と生産者の交流の増加を図れることだ。それによって、消費者ニーズに対応した生産が展開できることに加え、地域の食材を活用して地域の伝統的な食文化の継承につながるため、子どもへの食育の機会を提供できる。3点目は、生産者と関連事業者等との連携による地場産農林水産物の消費の拡大や、地域の生産者への所得機会の創出によって地域の活性化が期待できることである。加えて、地球・社会全体に関わる部分で考えた4点目は、流通コストの削減があげられている。流通コストに削減によって、生産者の手取りの確保につながり、輸送距離も短くなるので、地球温暖化等の環境問題に貢献できる。これらのことが地産地消に取り組むことの利点とされている。以上を踏まえたうえで調査結果を論じていく。

## 2. 調査の動機と目的

牧之原市には牧之原台地や静波ビーチ、相良ビーチなど、大地も海もある市であるにもかかわらず、牧之原市出身の私の友人は「牧之原といたら海だよ。」と自信をもって断言していた。牧之原市がマリンスポーツで有名なのは私も知っているが、私が、約2年前から牧之原市の古民家を何度か利用し、お茶摘みやドライフラワー作りや沢整備などをしてきたためか、牧之原市といえばイノシシやシカなどの獣害、お茶畑、そして遮るものがなく広い夜空などどちらかというと大地側の魅力を多く思い浮かべる（作者不明 2020）。

それでは実際、牧之原市出身の友人が言うように牧之原市の魅力は海だけにみられるものなのだろうか。特産品として知られているお茶、いちご、みかんなどは大地の特産品であり、大地にはまだ知られていない魅力があるのではないか。これらの問いを人々が日頃から口にする牧之原市の特産品から見ることで、特産品が繋いでいるモノとモノ、ヒトとヒトとの繋がりを明らかにしようと思う。

今回インタビューをさせていただいたのは表2に示した9名である。

表2 インタビュー協力者

| 氏名（仮名） | 主な仕事              | 地区 |
|--------|-------------------|----|
| Aさん    | 旅館経営              | 静波 |
| Bさん    | ペンション経営           | 相良 |
| Sさん    | 飲食店経営（移住者）        | 静波 |
| Jさん    | 相良高校勤務職員          | 相良 |
| Kさん    | 相良高校在籍生徒          | 相良 |
| Yさん    | 古民家経営者            | 大寄 |
| Mさん    | 生涯学習推進ボランティア協議会会員 | 相良 |
| Hさん    | 牧之原市商工会勤務         | 相良 |
| Nさん    | 牧之原市役所勤務          | 相良 |

### 3. 特産品の地産地消

#### 3.1. 牧之原市の特産品

牧之原市は、お茶をはじめイチゴ、みかん、ガーベラ、メロン、トマト、トウモロコシ、ぶどう、パプリカ、アロエ、自然薯、米、しらす、芋切り干し、亀まんじゅう、ワイロ最中などさまざまな農産物・水産物・商品の特産品としてアピールしている。それらの特産品はイチゴのように、ふるさと納税の返礼品として日本全国に広まるものや、地元の方同士で売買が行われるもの、自分の畑で収穫できた新鮮な旬のものをお世話になっている人へ贈るといったように様々な方法で消費されていく。

2015年には牧之原の新たな地域グルメ「さがらの塩」「牧之原茶」「かつお節」の3つを必ず使用したまきのはら茶づけが「地元の食材を使って地域を盛り上げようという」という思いで企画された。まきのはら茶づけスタンプラリーなど催しも行われ、それらのイベントは市内36店が参加する大イベントとなった。また、この取り組みは牧之原市内だけではなく、市外にまで協力店があり、島田市や東京都新宿区でもまきのはら茶づけが提供されるほど好評だった。

地元で生産されたものを地元で消費するという考え方である「地産地消」はインタビューをする中で、考える人の立場によって認識に差があることが分かってきた。

### 3.2. 牧之原の宿泊施設における地産地消

牧之原住民であり、静波で旅館を経営する A さんは地域の食材について「助け合いだ」と話していた。何かをいただいたらお返しとして自分も何かを贈ることで相互に関係が成り立っているという。表 3 では、実際に A さんの旅館で提供していただいた料理の食材について、どこで仕入れたものなのか一品一品伺い、友人・知り合いから譲り受けたり購入したりしたもの、地元のお店で購入したもの、無人販売で購入したものの 3 つに分類して示している。

表 3 A さんの旅館の食材入手元と食材の種類

| 友人・知り合い | 地元のお店 | 無人販売 |
|---------|-------|------|
| 柿       | マグロ   | しいたけ |
| 白ネギ     | エビ    | みかん  |
| じゃがいも   | カツオ   | いちご  |
| ブロッコリー  | 大根    | メロン  |
| レタス     | パプリカ  | ゆず   |
| トマト     | さば    |      |
| 玉ねぎ     | お豆腐   |      |
| いんげん豆   | りんご   |      |
| 小松菜     | パセリ   |      |
|         | 白菜    |      |
|         | そばのみ  |      |

表 3 によると、無人販売所で購入することや、友人・知り合いの農家さんにいただくものが多く、地元食材をふんだんに使用していることが分かる。また、地元の人にとって「地元の食材は鮮度がいいし、生産農家の情報もわかりやすいから、安心してお客様に提供できることもいいよね」とお話していた。特にコロナ渦で宿泊のお客様が大幅に減った時期に始めたお弁当事業では、似たような状況にある旅館さんや、牧之原市内の同業者の方とも連携することで、地元の食材を使うことの大切さや価値を感じるようになったという。

ペンションを経営する B さんは隣町のトマトやナスを直接仕入れて「まきのはらマーケット」で販売していた。「どのお店も自信をもって自分の商品を売り出してほしい」と語る。

また、「自分のお店のピーアールにもなり、隣町の PR にもなり、自分たちだけでなく、もっと広い範囲の人も含めみんなで牧之原を盛り上げていきたい」と同業者全員で頑張っていきたいと力強く語っていた。また、B さんはお弁当に使用する食材を無駄にしないことを大事にしている。例を挙げると、畑で収穫できた葉つきの大根は、大根の葉を捨ててしまうのではなく、漬物にしたり切り干しにしたりふりかけにしたりとさまざまな料理へ使用できるようにしている。「せっかくの食材なもの」と農産物を大事にしている様子が料理に表れている。

しかし、旅館やペンションを営んでいるなかで、地元の食材にこだわりたい気持ちと、すべてを地元食材にするのは経済的に厳しいという声もあげられた。地元食材にこだわることは、季節ごとに採れる食材が変わることになるが、その年の取れ高で変わる価格に悩まされるためすべての食材を地元食材にすることは簡単ではないそうだ。また、地元農家さんと直接やり取りをすることで新鮮な食材を直接仕入れができる一方で、地元のスーパーを仕入れ元として使用しなくなることで地元の経済が活性化しなくなってしまう可能性もあり、どのように仕入れをするのか毎度頭を抱えるという。

### 3.3. 移住者から見る地産地消

牧之原市静波で個人営業をしている S さんは 2022 年から牧之原市に店舗を構える千葉県からの移住者である。移住してきたきっかけは「めぐりあわせだった」と話すが、牧之原の特産品であるお茶や静岡県産のゆず、きなこを使用したコラボ商品を販売するお店で、近隣住民からは会社のお土産や親戚へのおもてなしの品として人気のあるお店になっている。

使用している茶葉は、よってけ市に茶葉を出品していた地元農家さんへ S さん自ら電話をかけ、取引してくれるお茶屋さんを探したそうだ。そんな S さんが牧之原市産のお茶にこだわって商品を開発するのは「自分は移住者という立場で、お店を開くのなら地産地消で売るのが最も売りやすい」と話していた。また、地元で生まれ育っていない人にとって地元住民が何気なく口にしている食材には珍しいものも少なくなく、「牧之原市のよってけ市は刺激的だった」という。地産地消を目指すにあたり、その土地でとれた食材を使用したいという業者は多く、移住者 S さんのような小さな個人経営のお店はなかなか取引してもらえなかったり、門前払いを食らったりと取引先を探すだけでも苦労も多かったそうだ。

その理由の1つには、第1章で地産地消のメリットを述べているが、地域経済の活性化と結びつけられることと反対に、地産地消は地域経済の活性化には結びつかないこともあるからだそうだ。生産者からすれば、地産地消という呼び声のもと地元で安く物を販売するより、高値で販売できる都会で多くの人に買ってもらう方がビジネスとして確実で、面白みがあるという側面もある。地産地消はあくまでも市外からの観光客に向けての物で、地元への貢献という意味で考えると、地元の間にはあまりウケがよくない場合もあるのも事実である。

## 4. 地域との繋がり

### 4.1. 商店街と地元住民との繋がり

2022年11月20日に牧之原市役所相良庁舎駐車場で開催された「まきのはらマーケット特産市」では、さまざまな地元住民の繋がりを見ることができた。申し込みが46店舗となった「まきのはらマーケット」は2019年開催以来3年ぶりの開催となり、強風、小雨にもかかわらず多くの牧之原住民でにぎわっていた。

主催をしていた牧之原市商工会のHさんにお話を伺ったところ「特産市は以前産業祭として開催されていたが「お客さんがお店に来てくれない」という商工会に加盟している店舗の方が困っていたところから、「こういうお店があるということを市内に知ってもらうことから始めよう」ということで始まったと「まきのはらマーケット」の成り立ちを教えてくださいました。牧之原市の友好都市からの出店を含めコロナ前はおよそ100店舗が出店していたそうである。このような一つの場所にお店が集まることで、商店街の人どうしの交流の場でもあり、住民どうしの交流の場にもなっているという。

地元住民と商店街の繋がりとして、静岡県立相良高校の授業の一環で相良商店街の栗山さんというお肉屋さんとコラボしたハンバーガーを高校生が開発して販売していた。販売や交流を通し、地域活性化や相互理解を図ろうしているほか、地域に関する課題意識を集めるために地元での販売に力を入れているそうだ。2021年度にはたい焼きを開発、販売していたという。2022年度の夏には牧之原市JAほうせん館でかき氷の販売もしていたそうだ。実際に活動を行っていた学生のKさんにお話を伺ったところ「実際にこの活動を通して牧之原市が明るくなったように感じる。年配の方や書店街の方を中心に活動をもっと知ってもらい繋がりをふやしたい。」と話してくれた。

また、令和3年11月28日に開催された「高校生による給食コンテスト」では一次審査

会で選ばれた地元の食材を使った給食のメニューの二次審査会が行われ、4種類のメニューが表彰された。地元の食材を使用して自分たちでメニューを考えることで生徒たちの地元への興味・関心や食育の機会となっていることもわかる。

## 4.2. 県外との繋がり

2023年7月23日に牧之原市と牧之原市の姉妹都市である山梨県甲府市で「山と海の文化市」というイベントが行われた。このイベントは山梨県のぶどうを牧之原市の砂浜海岸で栽培し、3年後にその牧之原で栽培したぶどうを使用したワインをつくろうという取り組みである。牧之原市は風が強く水はけのよい砂浜があることがぶどうの栽培に向いており、今後、ぶどうを牧之原市の特産品にしていこうともしている。また、この取り組みではかつて使用されていた「塩の道」を復活させたいという思いも込められている。

「塩の道」とは、牧之原市相良海岸から掛川を通り、長野県飯田から三州街道に合流する秋葉街道である。昔の人々は、この「塩の道」で海から塩や海産物を運び、山からは木材や山の幸を運んでいた。牧之原市は昔、遠州と呼ばれた地域の一部で、特に塩田のあった相良海岸は戦時中に学徒を動員するほど塩の生産が盛んに行われていた。今後、「塩の道」を復活させることでこれまでよりもっと活発に物の流通が盛んになる。「静岡市と浜松市の中間地点にある牧之原にも立ち寄ってもらうきっかけになればいい」と話してくれたのは相良で塩づくりをしている生涯学習推進ボランティア協議会スマイルのMさんである。

## 5. 大地と海の関係

### 5.1. 大地と海の関係

牧之原市役所に勤めているNさんに牧之原市が今目指していることや、牧之原市に足りないことを伺った際に、「牧之原市はマリンスポーツが盛んで、夏には観光客でにぎわいを見せるが、夏のピークを過ぎると人の往来がなくなってしまう」とお話を聞いた。ただ、マリンスポーツでの来客数も牧之原市のホームページによると、2020年5月時点の統計（表3）でみてわかるように、年々少なくなっており、「年間を通して遊べるレジャーの展開」を今の課題とし、様々な取り組みを始めている。例えば、茶揉み体験や、コケテラリウム作りなど、『まきのはらを見るから触れる・感じる体験ができるように非日常の体験プログラム』を作成している。

表3 牧之原市内海水浴場入込客数（単位：人）

| 開設年     | 静波海水浴場  | 鹿島海水浴場 | さがらサンビーチ | 市内合計    |
|---------|---------|--------|----------|---------|
| 平成 17 年 | 607,000 | 16,000 | 250,000  | 873,000 |
| 平成 18 年 | 539,000 | 16,000 | 200,000  | 755,000 |
| 平成 19 年 | 558,000 | 17,000 | 220,000  | 795,000 |
| 平成 20 年 | 550,000 | 16,000 | 238,000  | 804,000 |
| 平成 21 年 | 313,000 | —      | 133,000  | 446,000 |
| 平成 22 年 | 564,000 | —      | 218,000  | 782,000 |
| 平成 23 年 | 258,000 | —      | 97,000   | 355,000 |
| 平成 24 年 | 275,000 | —      | 115,000  | 390,000 |
| 平成 25 年 | 390,000 | —      | 150,000  | 540,000 |
| 平成 26 年 | 266,000 | —      | 112,000  | 378,000 |
| 平成 27 年 | 372,000 | —      | 165,000  | 537,000 |
| 平成 28 年 | 390,000 | —      | 175,000  | 565,000 |
| 平成 29 年 | 325,000 | —      | 133,000  | 458,000 |
| 平成 30 年 | 318,000 | —      | 121,000  | 439,000 |
| 令和元年    | 142,000 | —      | 55,000   | 197,000 |

## 5.2. 大地から海へ

農産物や、獣害駆除の際に獲れる猪肉など、大地で採れる産物には味の良いモノも多く、人々の体をつくる源となっている。しかし、それだけではなく、西荻間にあるさがら子生れ温泉は老若男女でにぎわい、今やきゅうす離れをした若者が茶摘み、手もみ体験や流木・多肉植物の寄せ植え体験などのレジャーに関心を持っている。これらのレジャーに共通して大切なことは「大地の豊かさ」であると古民家を経営する Y さんは教えてくれた。お茶畑が荒れていると獣害は増え、お茶の生産もままならなくなり、大地や沢が汚れると綺麗な水が流れず、土砂災害に繋がりがねない。相良や静波の海岸沿いに打ち上げられている漂流物はプラスチックやビニールも多く、それらは大地にいる私たちから生み出されたものである。しかし、その中にも貝殻やシーグラスや流木など、価値ある自然物は多く海岸に打ちあげられている。自然が生み出すものが自然の中で形を変え、人が使用した大

地へと戻る。このサイクルは大地から海へ送られるものであり、大地がきれいだからこそ生まれるものであるようだ。

### 5.3. 海から大地へ

海からの産物というと海産物を思い浮かべる人が多くいると思うが、第3章で述べた「塩の道」を復活させるに伴い、相良の塩も牧之原市の大事な特産品になっている。塩づくりに関して話をしてくれたのは生涯学習推進ボランティア協議会スマイルの M さんをはじめとする会員の方々である。1度に海水 500kg を3度くみ上げ、それを3日続けて出来上がるのはわずか 30kg の塩である。塩が作られる時期も短く、日照時間の関係から6月末から7月にのみ盛んに行われる。このことからその塩の希少さがわかるが、市販の塩に比べてミネラルが豊富で口当たりがまろやかなことから高級漬物や、老舗旅館の食事に使われるという。普段は販売をしておらず、「まきのはらマーケット」のようなマルシェでのみの販売となる。今は、毎年、地元小学校の6年生に向けて塩づくり体験教室を行っており、6年生が修学旅行へ行く際に、現地で出会った人に配れるよう少し多めに渡すそうだ。この活動は約20年前から行われており、今後、塩の道が復活したさいは相良の塩と山梨の特産品の交換会のようなイベントも期待できると語っていた。

## 6. まとめ

今回の調査を行う以前は、地元の特産品を鮮度が良く、手軽に手に入る食材であるという理由だけで消費されているのかと予想していたが、実際にはスイーツの材料に使用されたり、塩づくりやテラリウムづくりなどの新たな体験型のアクティビティでも使われたり、地元の良さを次世代へつないでいる役割を担っている。

平成17年に相良町と榛原町が合併して牧之原市がうまれてから未だに「相良の人」「榛原の人」と互いの違いを意識することがある一方で、「宿泊施設や商店街など食品を扱う施設を中心に牧之原市として一丸となって牧之原市を盛り上げていきたい」という声も上がっている。年間を通じてのアクティビティやイベントの普及に苦戦している牧之原市は、コロナ渦でお客さんが減少している飲食店さんとともにお弁当事業などで協力をして大地と海の魅力をよりアピールしていけるのではないだろうか。マリンスポーツだけでは観光客が訪れなくなった今、地産地消を観光客向けに発信していくことも新たな取り組みとしていいのではないかと考える。

例をあげると、海辺や海に見える丘、公園に流木や竹を使用したオブジェの作成イベントや、休憩所として使用できるアロエ型のベンチなどを作成することで大地の良さをアピールできるのではないかと。また、農家さんが使用する畑の支柱にプラスチックではなく竹を使用できるように、よってけ市で販売するなど、竹は広く活用できることがまだあるように感じる。反対に、大地では工作が放置されたお茶畑で海の生き物をモチーフにしたベンチや公園の公衆トイレの壁を貝殻で飾るなど、見た目もよく、行ってみたいくなる工夫をしながら海と大地の双方の魅力を発信できるのではないかとと思う。

## 参考文献

静岡県公式ホームページふじのくに「地産地消」

<https://www.pref.shizuoka.jp/sangyou/sa-325/chisanchisho.html> (2023年1月30日閲覧)

まきのはら活性化センター (2015) 『牧之原ラブソディー』

まきのはら活性化センター (2022a) 『海と山の文化市』

まきのはら活性化センター (2022b) 『静岡県まきのはらをもっと楽しむ』

まきのはら活性化センター (2022c) 『牧之原ラブソディー』

牧之原市認定農業者協議会 (2022) 『ふろむまきのはら』

牧之原市役所商工観光課「牧之原市の海水浴場の入込客数（来客数）は？」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/site/kanko/34505.html> (2023年1月30日閲覧)

作者不明 (2022) 『「高校生による給食コンテスト」二次審査会及び表彰式の概要』

地元の人から見る牧之原茶園景観の魅力と  
茶畑の景観活用事業について  
—牧之原茶観光に関して—

チャン トウ タオ

# 地元の人から見る牧之原茶園景観の魅力と茶畑の景観活用事業について

## —牧之原茶観光に関して—

チャン トウ タオ

### 1. はじめに

私は日本より茶の生産量が多い国、ベトナムの出身である。ベトナム人の家を訪ねる際、ゲストを迎えるためにお茶が欠かせない。また、日常生活でもお茶を飲む習慣がある。ベトナムでは、お茶は生産や製品開発のためだけでなく日常生活のさまざまな場面でみられる。例えば、お茶に関するイベント、お茶の体験、お茶景観観光などが振興されている。

ここでは、茶園景観観光という言葉は初めて聞く人がいるかもしれないが、ベトナムでは茶観光において、茶園景観観光が盛んでいる。「*du lịch sinh thái chè*(ティーエコツーリズム)」をベトナム語で調べるとベトナムの茶園景観観光の写真が出てくる。観光を目的としている茶畑は主に傾斜地の茶園である。茶葉は手摘みで収穫され、茶園の景観が綺麗に仕上げられている。

ベトナム茶との比較を意識しつつ、今回は日本で最もお茶の生産がさかんな場所である、牧之原市にフィールドワークに行く機会を得た。私は旅行が好きなので、調査では、地元の人から見る牧之原茶園の景観としての魅力と茶畑の景観活用事業に関心をもった。大規模にお茶を生産している牧之原市は、茶園景観は必然的な観光資源の一つとなるだろうと予想していた。そこで、本報告書では、牧之原の茶園景観の魅力について、地元の人がどのように感じているかを地元の農家さんへのインタビューを中心に総合的に明らかにする。

### 2. 行政による茶園景観の取り組み

お茶景観についての取り組みは、牧之原市だけではなく、牧之原台地全体での計画がある。牧之原と言えば牧之原台地を指すこともあり、茶園景観から牧之原にふれる人は直感的に牧之原台地のことを指すと思うかもしれない。牧之原台地とは、静岡県中西部、遠州地方南東部にある台地を指し、大井川下流域と菊川に挟まれた洪積台地である。現在の島田市、牧之原市、菊川市にまたがっている。牧之原市はもともと牧之原という名前ではなかった。相良全域が相良町、榛原全域が榛原町となったが、両町の歩み寄りによる合併により牧之原市が誕生した。歴史的にも、台地を指す言葉として牧之原の名称が長く使われ

ていることがわかった。

## 2.1. 牧之原市の取り組み

市役所に訪ね、お茶景観の30選について尋ねた。しかし、それは市の事業ではなく、県の事業だったので詳しくはわからなかった。それでは、どのように景観30選を行ったかと言うと、地域の代表の人がどこの茶園がよい景観であるかを知っており、その写真を撮って、茶園景観30選に応募し、県の協会写真で写真の評価してもらったという。その結果、牧之原市内では4地点が「茶園景観30選」に選ばれた。

選ばれた農家さんの農園の景観を維持するために何かの取り組みがあるかと言えば、農家さんは自分の茶園が選ばれたことを知らなかったようで、景観30選と農家さんとが共同して行う取り組みはなかった。

牧之原市として何かの景観を守る・維持するための政策があるかと言えば、静岡富士山空港が完成してから、県、関係市町等の中で、観光客に美しい茶園景観を見せるために、「茶園景観に配慮した室外広告物の色彩ガイドライン～美しい茶園景観を保全するために～」という活動があったそうである。その活動では、茶園景観になじまない色がある看板の使用を控え、茶園景観と調和する色を看板などの室外広告物に使うといったことを行った。

## 2.2. 静岡県の取り組み

大井川流域・牧之原大茶園景観形成行動計画は、茶園景観の事業のなかで最も大きい。茶園景観を守ることを目的に、「見せる」取組、「ツーリングコース」の設定、PR施策などの取り組みを行っている。

重点区域は、牧之原台地、牧之原台地南部、川根、藤枝北部、栗ヶ岳の5つである。牧之原市に関わる区域は牧之原台地と牧之原台地南部だ。国内外から来訪者を迎え入れ、ビュースポットを見つけて地域の茶園景観の特徴をもとめている。牧之原台地を代表する多くの広大な茶園景観のなか、牧之原市では、布引原地区のビュースポットの景観が高く評価されている。一方、牧之原台地南部では、油田の里公園が高い評価を受けている。

## 3. 地元から見る牧之原の茶園景観の魅力とビュースポット

静岡中部に位置する牧之原市は、気候が温暖で、日照時間が長いため、たっぷり降り注

ぐ太陽の光の下で茶の木が力強く育つ。牧之原市内には約 2610 ヘクタールの茶園が広がっている。牧之原市が含まれるお茶生産地、牧之原台地は駿河湾に面しており、台地の上からは伊豆半島と雄大な富士山を見渡せることができる。牧之原市には美しい茶畑が延々と広がる場所がたくさんある。萌葱色の新芽がきれいな新茶の時期はもちろん、季節によって様々な景色を楽しむことができる。

### 3.1. 茶園景観と季節

インタビューした地元の方によると、4月から5月にかけてのお茶畑は、四季のなかで一番、魅力的だという。まきのはら活性化センターで働いているAさんは、「4月から5月の新緑の頃の景観が最も美しいが、富士山は1月から2月が最も美しいので、茶園と富士山の景観と、お茶畑が最も美しいタイミングとを合わせるのが難しい。」と言った。

かつてはお茶を主に栽培していて、今はイチゴとレタスとブドウの複合経営農業をしている農家、Bさんによると、4月から5月の黄緑のお茶がいいそうだ。茶と白ネギの複合経営農業をしている農家、Cさんは、「4月から5月に綺麗な緑のじゅうたんが広がり、黄色に薄い緑が入る新芽は目に優しく、健康にいい感覚が得られる。その時だけ、茶畑に入ると匂いも違う。」と言う。

### 3.2. 美しい景観のビュースポット

まきのはら活性化センターのAさんは、生まれも育ちも牧之原で、小さい頃、牧之原の多く場所を訪れた。牧之原市はAさんの心に染み込んでいる。Aさんは、静岡牧之原茶のHPで牧之原のいいビュースポットに関する情報を掲載した人で、茶畑と富士山を中心として牧之原の茶園景観に詳しい。「牧之原と海」「牧之原と伊豆半島」「牧之原と御前崎」といった牧之原と何かがつながる美しい景観をはじめとして、牧之原には多くのビュースポットがある。

インタビューの際には、いくつかの場所を地図上に指摘してくれた。まず、ビュースポットのマップを作るきっかけとして、牧之原のいい景観を見れる場所についての電話での問い合わせが多かったということがあったそうだ。牧之原の景観に興味がある人がいたことがわかり、こうした問い合わせをきっかけに、マップを作製した。Aさんは2016年から2018年までのたった2年の間に148ヶ所ものいい景観があると思うスポットをマップに載せた。牧之原市内と富士山ビュースポットのマップを完成させるように、Aさんは仕事に

行く際に発見したり、休みの日に興味を持って牧之原市内を回ったりして苦労した。

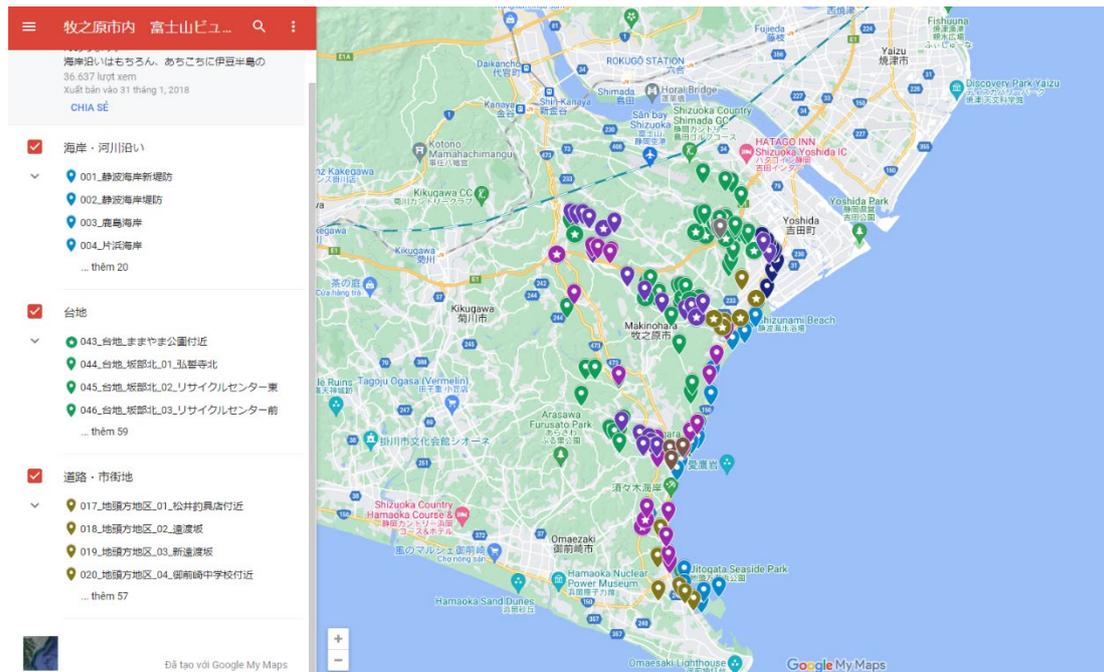


図1 牧之原市内富士山ビュースポット

出典：静岡牧之原茶のHP

図1は、富士山のビュースポットマップである。Aさんがマップに何か所かのいいビュースポットを指摘してくれた。目的地のマークは緑、紫、青、水色、褐色と言った色分けによって、眺める景観が違う。台地と駿河湾と海とが合わさった景観、台地と富士山の景観、また、マップの左上から左下にそって、グリーンピア牧之原～油田の里公園～御前崎へとつながる道からは、茶園が広がるビュースポットが何か所かある。このマップを参考にすると、観光客は、ある観光スポットを目的地として目指すときに、牧之原市の茶園景観を目にすることになる。

#### 4. 茶生産と茶景観の関係

茶は時代により異なる社会需要に応じて生産されてきた。栽培される土地は傾斜地から平地へと変化し、機械を導入することで、茶の栽培や製茶の技術が変わった。こうした変化が、牧之原市の茶園景観にも影響を及ぼしていることが明らかとなった。

##### 4.1. 防霜ファンと景観

静岡の茶園を眺めると、茶園の中にいくつかの電柱が立っていて、その電柱の上に扇風

機がついているのが見える。これを防霜ファンと言ひ、新茶のお茶の芽が遅霜（おそじも）の被害にやられないようにするために設置されている。防霜ファンの設置によって、遅霜の被害が減り、より美味しいお茶が出来るようになるそうだ。

しかし、防霜ファンは景観の妨げになると多くの人に思われてもいる。実は、牧之原市では、景観に妨げないように作られた防霜ファンも使われている。静波原基盤整備組合長の D さんに、防霜ファンはお茶景観にとってどう思うかについて聞いたところ、「防霜ファンは景観に良くない。」と言った。D さんは、景観を妨げない防霜ファンを購入したことがあるというので、D さんの茶園にあるその防霜ファンを見せてもらった。D さんによると、その防霜ファンを購入したことに、周囲の人はあまり賛成しなかったそうだ。



図 2 景観を妨げない防霜ファン

図 2 は、景観を妨げない防霜ファンである。使うときは上にあげ、使わないときは写真のように低くすることができる。景観に配慮したものだが、値段が高く、点検の手間がかかるので、農家さんはあまり使いたがらない。そのため、今ではこの防霜ファンはすでに売られていないそうだ。茶園景観の維持と産業としての茶栽培は両立しにくいという点が、防霜ファンの話から見られた。

茶園景観の維持と産業としての茶栽培は両立しにくいという点は電線にもみられる。防霜ファンと防霜ファンをつなげる電線で、景観を見る時、また写真を撮影する時に邪魔になってしまい、景観を妨げる。これに対して、電線を一部、地面に這わせるという話しを D さんがしてくれた。



図 3 地面に這わせる電線の一部

図 3 は、電線の一部を、地面に這わせる様子である。奥の防霜ファンは電線がそのまま出ているが、手前の防霜ファンは地中に埋められている。電線を地面に這わせることは景観に良いが、農作業を行う際に、大型機械を使用すると、地中に結構大きいな圧力を与えるので、トラブルにつながるというリスクがある。断線や漏電による危険もあるため、電線の管理が難しい。

#### 4.2. 基盤整備事業と景観

Dさんは5年前から、大型機械で効率的にお茶を生産することを目的として、ほかの農家に声をかけ、組合をつくることで意見が一致したことで、基盤整備事業を始めた。Dさんによると、基盤整備をすることで後世にわたって耕作が続けられる茶畑を増やしたい、生産の基盤となる茶園の様子を見せたいと言う。これが、Dさんにとって最も大切なことであり、長い目で見ると持続可能な茶栽培がよいお茶景観を作り出すと考えている。

基盤整備事業においては、お茶振興課と県の農林事務所に問い合わせ、土地を持っている人と借りる人が11名の農家さんを集めて、土地改善に向けて生産地の設計をしてもらい、それを農家さんが見直して、基盤整備事業を進めた。実際に、基盤整備事業を実施した土地に連れて来て、畑の様子を見せてくれた。



図4 基盤整備事業を済んだが、まだ収穫できてない茶畑

図4は基盤整備事業が済んだ畑である。茶を植えてから収穫までは3年がかかるが、写真のように、基盤整備とともに良い茶園景観になることが予測できる。しかし、基盤整備事業において、Dさんに声をかけられた中には協力しない農家さんもいたという。そのため、一部では整備されていない茶園が残されている。



図5 基盤整備事業を承認しなかった茶畑の一部

図5で赤に囲まれる部分は、基盤整備事業を承認しなかった農家の土地である。その土地の茶の木は手入れされていないので、茶の木がかなり伸びて、景観の悪化につながっている。もう少し左に移動して写真を撮ると、ちょうど富士山が見えるので、茶園と富士山を眺めるいいビュースポットになる。

## 5. 茶農家による茶園景観観光

日本では、茶園景観観光において主導的な役割を果たしているのは茶園テラスである。茶園テラスとは、茶畑の中に設けられたプライベートのティーテラス、雄大な景色のなかで自然なお茶を楽しむティーテラスのことだ。

インターネットで調べると、静岡県では茶の間という茶園テラスが有名である。牧之原市には、そのなかの一ヶ所である「大地の茶の間」がある。この「大地の茶の間」を営む茶農家Eさんにインタビューをして、「大地の茶の間」を自分で体験した。Eさんは釜炒り茶を作りながら、自ら商品開発と発売を手がけている。茶の間に参加した知り合いの紹介をとおして、茶の間に入った。紹介された理由は、Eさんが所有する茶園からいい景色が見える場所だ。森に囲まれ、自然な状態で、傾斜地の茶園を綺麗に見られる場所、そして、富士山と遠く駿河湾を見渡せる場所だ。

Eさんは地元の人として、まず、畑を管理することによって茶園景観の魅力を維持しているわけである。Eさんの茶畑の両側に森があるが、森の中の茶畑に入っていくと、その畑は管理されてなく、良い景観とは言えない。そのまま放置すると森になるまで10年ほどかかり、いつになると綺麗な状態に戻るのかずっと気がかりになるので、お茶をやめるときは、茶畑を森に戻す方がいいと言う。

どのような人は茶園にやってきたかを尋ねたところ、訪れるのはついでには県外の人が多いという。逆に、地元の人からすれば、茶園景観を当たり前毎日見られるから、なぜお金を出してまで、茶園を見にくるのは納得できないそうだ。「茶の間」はInstagramをとおした集客が中心となるので、20歳～30歳の客層が多い。これは、茶園テラスをとおした茶への関心が若者の間で高まっていることを示している。若者のお茶離れなどによりお茶の消費や生産量が減った問題は、茶園テラスのような形が増えるようになると、若者のお茶への関心が戻り、解決できるところがあるだろう。

「茶の間」を経営する際、最も困るのは、お茶を作るのに忙しい時期に、客が入ることだと言う。アルバイトを一人雇っているが、客数によって仕事が変わるので、スケジュー

ル管理が必要になる。それで、茶の間は予約制となっている。客がいきなり来たら、対応できない。

Eさんによれば、茶園景観観光においては、景観を作るだけではなく、景色を見る場所が必要だと思い、テラスを作った。今後は、テラスだけではなく、キャンプを作ったり、客が泊まることのできる宿泊施設までできるように考えている。

## 6. おわりに

牧之原市ではお茶以外の他の観光活動もあり、お茶より高く評判されている。例えば、サーフィンまた映画撮影に関するような海での活動がある、むしろこちらの方は、今後、お茶よりも重視されるかもしれない。ただ、もともと茶の生産がさかんな牧之原市においてお茶を持続的に作り続けられるようにするためには、茶園景観観光を振興する必要もあると思う。県内における茶園景観に関して、これまでの多くの活動があるが、インタビューをした際に、「茶園景観観光」という言葉が、牧之原市の人にはあまり聞いたことのない言葉であることを知った。茶園景観について、地元の人には茶園景観に魅力を感じることもあるが、多くの人にとって茶園景観は当たり前の存在で、茶園景観への関心は特別に深まっているわけではない。

インタビューの後、これから牧之原に多くの人々がやってくるようになるためには、茶の景観も大切と考えていることがわかった。牧之原の茶園景観の魅力を観光客だけではなく、地元の人にも伝えられるようになると、取り組みはより一層、効果的になると思う。今は茶園景観観光という言葉聞いたことがある人は少ないが、景観観光は様々なことに役に立つ。

一つは、牧之原市の茶園の地名度やお茶への関心を高めることができる。次に、美しい茶園や製茶工場を訪れる来場者に対して、地域産茶の商品やブランドをPRする良い機会となり、市場拡大に貢献する、つまり、牧之原市における消費の活性化を促進できる。さらに、茶園景観観光によって、地域の魅力がよく伝わり、移住する住民も増えることにつながるのではないだろうか。このような茶園景観観光のメリットが理解されれば、今後、牧之原のお茶景観観光は広く知られるようになるだろう。

## 参考文献

静岡牧之原茶「静岡牧之原茶茶畑ビュースポット」

<https://www.city.makinohara.shizuoka.jp/site/tea/30758.html> (2022年12月12日閲覧)

ふじのくに静岡県公式ホームページ「大井川流域・牧之原大茶園景観形成行動計画を策定しました」

<https://www.pref.shizuoka.jp/kensetsu/ke-530b/ooigawakoudoukeikaku.html> (2022年12月12日閲覧)

令和4年度フィールドワーク実習報告書 静岡県牧之原市（非売品）

---

2023年3月2日発行

編 者 村橋勲・湖中真哉・孫曉剛

発 行 静岡県立大学国際関係学部

〒422-8526 静岡市駿河区谷田52-1 Tel. & Fax. 054-264-5381

印刷・製本 池田屋印刷株式会社

---