

川崎でワインの可能性を見出そう（番組3）

小林：和光大学の小林と申します。よろしくお願い致します。

和光大学は社会科学系の大学ですので現代人間学部、芸術、表現学部、それから経済経営学部と農業の学部がないんです。ですから農業を学ぶという専門ではなくて、そういう地域の仕組みづくりを社会科学系の専門の中から学生たちが体験させていただき、きっかけになったということが山田さんとの関係の仲です。

そこで地域デザインという中でお手元にですね、今、学生達がこの1年かけて、私達は何してるんだろというのを、わかっていただくためのリーフレットを作りました。この中身のデザインすべて学生が作っております。ただ、これをもう少しリニューアルしなければいけないということで、ベータ版ということです。今リニューアルをかけて新しいものを作りますが、経過ということでご案内ということで見ていただければと思います。

様々な農業生産法人の方と連携をさせていただいて廃棄物ゼロにする、あるいは農業の6次産業化というのはどういうことなのか。学生達は当然コンビニで買えば安いほうがいいわけですが、なぜコンビニのおむすびが100円なのか。100円ローソンで焼き芋が100円で売っている。しかし今年も5月にさつまいもを1500本植えまして、コロナのせいで学園祭はなく、イベントもできなく、1500本植えたさつまいもどうするんだ。半年育てて植えて1500本の苗ですから、その何十倍のサツマイモができるわけですが、その売り先がない。その一次産品だけでは非常に厳しいわけですね。幸い山田さんがいろいろ連携させていただいて、川崎セラサモスさんで出荷試験とさせていただくということで、学生達はパッケージをしてラベルを作って、ここにあります川崎ブランドという商品ブランドを作って、それで出荷をさせていただきました。

そうすると生産から加工それからラベルを作って出荷する。まだここは一次産品ですが、これを干し芋にしたりとか、その他の加工物にしたりとか、実はこれまでの活動で柿については、柿のドライフルーツを作って販売します。砂糖とか何も加えなければ、私が食品衛生管理者の責任をとって大学で保健所に申請をしましたのでドライフルーツの加工工場を作ることができました。今年はちょっと学生が大学に来れないので、作業できないんですが過去3年間ですね、柿を収穫のお手伝いをさせていただいて、出荷できない傷がついている形の悪いものを引き取らせていただいて、学生達がスライスして食品乾燥機で乾燥してパッケージをしてラベルを貼って出荷させていただく。そういう一連の作業を考えることで、適正価格による商取引の重要性だとか、地元の方々が、今どんな課題を抱えているのかということ、間近に感じる。その学びの中から将来の進路、キャリアデザインを考えていく。そういったことをこの6年間させていただいております。

今後の課題としましては、農業の6次産業化というのは、岡上に存在している和光大学が地域と連携するからこそ、地元の主力産業である農業の課題ということで、大学によってはまた別の地域の産業課題があるかと思います。ですから農業の6次産業化がメインで全てではなく、和光大学が所在する岡上の、主たる農業、主たる産業である農業、その課題をどう解決するかということ在地元の方々と対峙する。ですから和光大学のミッションとしては、農業の6次産業化を通じて地域の活性化に貢献をはたす。

その経験を積んでしかも、経済系の学生が学んだマーケティングですとか、表現学部が学んだデザインとか、人間科学科、現代人間学部が学んだ自然、地域共生とそういったことも普通の学びをどういう風に実地に活かすかということの実際のフィールドをいただいているということです。

こちら、昨年、山田さんのところで栽培された葡萄を使った第一回目のワインなんですけど、この「蔵邸」というラベルは1年かけて、学生達が山田さんと相談しながらコンセプトを積み上げて作ったラベルです。そういったようなことで様々な作り手の話を聞きながら、ただのデザイナーが自分の作りたいデザインを作るのではなく、クライアントの要請にしたがってあるいはデザイナーとしての提案もして商品を作り上げる、そういう実体験型の授業を成立させていただいたということがテーマでございます。

松尾：今の質問で学生がそれだけの体験が出来たらどういう社会でどういうお仕事したいとか今実際に活かしてどんなことやっているという学生OG、OBはいるんですか。

小林：私からは一切、勧めてませんが、興味を持ったんでしょうか、大学終わったあと相模原の農業大学校に通って、今は専業農家をしている学生もいます。

松尾：人生が大きく変わりましたね。

小林：またNPOさんとも連携するということをしてはいますが、アメリカではNPOとかNGOに大学卒業して就職するというのは特異なことではないのですが、日本ではなかなかNPOとかNGOに就職するというイメージがないと思うんですが、そういった社会活動をして更なるキャリアをつかむと。そういう意味で地域に貢献する地元の人々の連携する、そういう体験をして地元のNPO、NGOに就職するそういう道も開けてきていると思います。

松尾：山田さんのもう仲間ができていますということですか。

山田：私も人材育成だったりとか、地域の方に農業協力だったりとかの部分に関しては2年前にNPO法人を立ち上げさせていただいて、小学校の授業を任せていただく、そういった

部分で人と人の連携させていただいて、地域の大学が地域の小学校に授業を教えるようなつながりができるようなことも今取り組んでおりますので。

松尾：すごい魅力的な授業ですね。6年前に立ち上げたのは、山田さんがいらっしゃったことがきっかけということなんですか。

小林；そうですね。

松尾：すごいですね。

山田：本当偶然なのですけども、他の教授の方が偶然私の飲食店にご飯を食べに来たところから話が盛り上がってですね、小林先生を紹介させていただいてそこから数か月後には事業になります。

松尾：6年間で何品目ぐらい開発をされて世に送り出しているのですか。

小林：まずは万福寺人参を伝統野菜ということで、昨日も岡上小学校の小学生と体験で収穫してきて、来週23日が品評会。この麻生市民館で参加させていただくんですが、伝統野菜を守ろうという活動もしております。その万福寺人参を使ったパウンドケーキを新百合ヶ丘にあるエチエンヌさんに、私達はお菓子できないので、人参をもって行って何かお菓子作ってもらえませんか。

そういう取組から禅寺丸柿を使ったワインを醸造してみようと、それは実は柿というのは発酵がなかなか止まらなくて、ワインにするのは非常に難しいということで、生産化を断念しまして、その後は岡上エールというビール作りですね。それで山田さんの畑で作られているブルーベリーですとか、レモンですとかゆずですとかそういったものをフレーバーに使ったエール。それを4年前です。それが今軌道に乗って、定期的に販売させていただくようになって、それから柿のドライフルーツは3年前からで、その他このプロジェクトで冊子にありますがジャムですとかいうようなものも開発をさせていただいております。

松尾：ビジネスになっていますね。これから10年後とかどういう世界になっているんですかね。6年でそれだけということですか。

小林：そうですね。ただロット数が非常に少ないので、まだ開店させていただくということですが、少なくとも大学生が行うことですから、ビジネスにつながるというそういったリアルな場がないとなかなか難しいということと、企業連携というのは大企業さんとの連携が悪いとは全く言いませんけども、やはり地元の中小企業の、これから開発するんだという

方々とじかにふれあう、そのリアル感というのが今の学生にとって一番貴重な経験だと思っています。

松尾：その何品目もある中で地域デザインという観点からいくと、ワインというカテゴリーの商品の魅力はどんなところにありますか。

小林：ワインに限らず嗜好品、お酒はただ飲む、楽しむだけでなく豊かな文化につながると思うですね。なおかつ葡萄という一次産品が加工されて、それからボトル、ラベルが飾られて、それを楽しむレストランがあってサービスが加わって、まさしく農業の6次産業化を表現するには一番ふさわしいものではないかと思っています。さらにお話があると思いますけども、実はワインってまだまだ流行っているようで日本のシェアというのは非常に少ない。

これがその経営学からいきますと、すでに広がっているマーケットに入り込むというのは非常に難しい、1つのパイを取り合うというゼロサムの世界では競争が激しいわけです。そのパイ半径を直径をですね、いかに広げるかプラスサムにして、なかったマーケットをどんどん広げていくといったことに、計画上では目的がある。そういう意味では今後、川崎でワインってできたんだ。地元のおいしいじゃない。しかも楽しいね。おいしいねということ広がって、新たなマーケットができれば新たな大きなビジネスチャンスを広げる、そういう意味でのチャレンジというのは学生にとっても非常に興味があるチャレンジしたい内容だと思っています。

松尾：ありがとうございます。もう仲間はいますね。一人ではないですね。今認定されているのは今のところ1人ですか。川崎市で。

山田：はいそうです。

松尾：そう考えるとこれだけ強い仲間がいるというのはどうですか

山田：本当に大学がバックアップして勉強させていただくことで、普段起きないようなことがどんどん起きていることが実際私も感じていますし、川崎の魅力が伝わる商品がどんどん開発されているんじゃないかと期待はしています。

松尾：ワインの商品化、葡萄から作ってラベルを作って売るところまでを考えた時に、学生からヒントをもらって、学生だからこういうものになったなという例ありますか。

山田：もちろんあります。私一人だとできないことが沢山あります。ワイン作りというのは。栽培に関しては私にしかわからないことがあったりするんですけども、デザインに関してたとえばなんですが、そこに置いてあるワインラベルなんですけど一切外注していません。ラベル作るのに、だいたいワインだったり商品開発って、デザインを外注してラベルが届くと思うんですけども、少量生産の小ロットなんで内部内で印刷して、切り取り、貼り付け全部手作業でやっております。

なのでスティックのりが一番貼り付けがいいんですよね。そういうこともあってスティックのりで一枚、一枚手張りしております。それも学びにつながった部分。私の学びでもあったんですけども、学生達も全部1から10まで学ぶので、その中で外注せずにやるというのは、こういう糊でないと張り付かないとか、印刷に関してはどういったプリンターでないと印刷がのらないのか、水につけるものなのでワインは。そうなってくると水でにじまないのは、どういったインクなんだろう、という考え方でやるというのはとても私も学びになりました。

小林：このリーフレットの中にも、これはビールですけど女子学生が貼ろうとしてますが真っすぐ貼れないので、ものすごく苦労したんですが、ガムテープの台を使うと真っすぐ貼れるという事が分かって。それを分かるまで何度も失敗しましたね。斜めになったりとかですね。

松尾：頭の柔らかさはかなわないですね。そういう意味ではタッグ感が強いですね。

小林：そうですね。

松尾：ありがとうございます。