



【上】廃校舎を使った秋津野ガーデン
【右】「きてら」のミカン販売



● 金丸弘美

かなまる・ひろみ/食環境ジャーナリスト。1952年生まれ。執筆活動のほか食のアドバイザー事業を手がける。著書に「地域ブランドを引き出すカートリタマネジメントが田舎を変える!」(合同出版)、「田舎力 ヒト・夢・カネが集まる5つの法則」(NHK生活人新書)など多数。

24 和歌山県田辺市・秋津野

直売所「きてら」

和 歌山県田辺市の山間地上秋津野の直売所「きてら」のミカンは最高にうまい。

粒粒のひとつひとつがしっかり身がつまり、口の中にほどよい酸味とたっぷりの山のうまみのためこんだジューシーな果汁があふれます。

樹にしっかりと実らせ完熟状態で送ってくれる。ミカンに葉がついているのも嬉しい。

温州みかん、ボンカン、デコボン、ネーブルオレンジ、清見オレンジ、八朔、三宝、甘夏、セミノール、パレンシアオレンジなど季節ごとにミカンがあり、年間途切れることがない。年間で80種類があるという。

直売所は20坪で年間1億2000万円を売り上げる。来客は16万人にもなる。

店内にはミカンを中心に野菜類やジュースが販売されている。

ここに人が集まりミカンが売れるのは、景色と農業と景観と地域を一体化させたことだ。

建造物は和歌山の木が使われている。お隣は「いこら」というこちらも木造の喫茶店。「きてら」は「来てね」「いこら」は「行くよ」という意味。

実は「きてら」は農家や住民81人が出資してできた地域経済につなげようと生まれた会社。「いこら」も出資者の一人が出した店で、これが見事直売所と雰囲気が一体化して、そこに憩いの空間が生まれ都会からも人が集まるようになった。

田辺市は古くからのミカンの産地。しかし、オレンジの自由化と各地のミカン栽培で価格が低迷した。

さらに温州や梅という特定の果実を栽培をして大量に出荷するという形態も価格の下落でなりたちにくくなった。

そこでこの地域の人たちは、さまざまな種類をあえて栽培をして通年でミカンを食べられるようにした。そ

してギフト、直売所の運営、ジュースの加工所を作り消費者に直接販売。地域の豊かさを全面に出すことで、あらたな経済を生み出した。

一方で、都会からの居住者が増えて、もともと住んでいた農家とのコミュニケーションが希薄になってきた。そこで、学校を中心とした農業体験や参加型の体験教室などを通して、新しい人たちとの地域の繋がりを生み出した。それが住民参加型の直売所に繋がった。

さらに「きてら」から徒歩5分のところに2007年、489名の住民出資による秋津野ガーデンが誕生した。こちらは1953年に建った小学校の廃校を残し、そこを体験教室、農家レストラン、宿泊施設にした。さらに地域の四季と見どころをマップ化して、四季おりおりのツアーリズムをプログラムにした。さらに農家14軒と連携しての農家宿泊も加え、地域全体での取組の形となった。「きてら」「秋津野ガーデン」、そこに繋がる農村、川、山々、四季の多彩な柑橘類、さまざまな農産物、ミカンからだけでもジュース、シュークリーム、ケーキ、ジャムなどなど30種類以上の加工品。その総合力で魅力的な地域を誕生させた。