



実がなったリンゴから、大きさや形の良い実だけを残す摘果作業。すべて手作業になる。



あきらめない。思いは、壁を貫く。

カギは地産地消

約40年前、それまで田んぼだった土地をリンゴ畑に変え、その生産に取り組み始めました。もちろん、当時、リンゴを生産する技術はなく、モデルとした近くの産地の生産者から指導を受け、ノウハウを積み重ねてきました。そして、ようやく販売ができるようになったときのことです。

当時、リンゴは地元消費に地域の農協に出荷するか、直接お客さんに販売するのが一般的でした。産地として後からスタートした私たちは、顧客がいいため、販売量が見込める市場出荷に挑戦しました。ところが、これは相場により価格が上下するため、こちらが希望するような価格にならないことも多かったのです。そこで、ほかの産地と同じく直接販売に力を入れることにしました。

生産組合の仲間と一緒に汗を流しながら必死に作ったり、リンゴたち、味は周辺の大産地に負けない自信があります。



リンゴ生産の苦労を分かち合ってきた、千田量男さん(写真右)と妻のサチ子さん(写真左)

「栗原のリンゴは、味は絶対に負けない」と自負する千田量男さん。市内のリンゴ生産者で作る栗原市果樹連絡協議会の会長を務めている。千田さんは、市内のリンゴ産地の一つ、金成地区末野にある果樹生産組合の組合員でもある。

この組合では、今から約40年前、すでに市内にあった近くのリンゴ産地をモデルにリンゴの生産を始めた。今では、市内直売所などでも飛ぶように売れるリンゴも、積み重ねた努力が実ったものだった。これまでの歩みを聞いた。

軽トラックにリンゴを積み、家を1軒1軒訪問販売しました。ところが、すでに隣接する岩手県産リンゴを購入している人も多く、顧客の獲得に苦戦を強いられました。それらの産地は、昔から生産量も多く、すでに顧客を持っていたのです。

しかし、私たちは、あきらめませんでした。生産技術の講習会や先進地視察、基本となる土づくりの勉強など、高品質なリンゴをお客さんに届け続けるため、汗を流し、学び続けました。さらに、共同で資材を購入し、生産コストを下げるなど、競争力を高める工夫もしました。そして、少しずつ顧客を増やし、今では、生産したすべてのリンゴが直接販売や直売所で売れるようになりました。

忍び寄る危機

栗原市内でリンゴの生産が行われるようになり約100年。特に戦後は、貧しさからの脱却を図るため、米に加えて

てリンゴが生産されるようになった。さらに、約40年前には米以外の作物を生産する転作として、リンゴ産地が拡大した。しかし、今、約100年続くリンゴ産地に危機が迫っている。それが、生産者の減少だ。今では、ピーク時の約半分に減っている。なぜなのか。それは、高齢化と後継者不足だ。リンゴが入ったカゴを運ぶ作業など、足腰にかかる負担は大きい。それは高齢になるほどつらい作業になってくる。また、後継者がいない場合も多い。

さらに理由がある。リンゴの生産は、1年間を通じて手間がかかるためだ。春は受粉作業や土づくり、夏は良い実だけを残す摘果や草刈り、秋は実に太陽の光が当たるように回転させる玉回し、冬は枝切りなど、そのほとんどが手作業になる。そのため、ほかの農作物の生産に切り替える人もいるのだ。また、収穫できるようになるまで4年以上かかるため、新たに生産する人もまれなのだ。