



農業が  
おもしろくなる  
私の  
情報活用 10

# 「ルーラル電子図書館」 母ちゃんの夢がふくらむ

静岡県富士市 お茶の直売農家・平柳啓子さん

編集部



自園自製のお茶を売る「山平園」の店と啓子さん

「農業のことは何も知らず…会社員と結婚したつもりが、いつのまにか専業茶農家になってしまった」

そう話す平柳啓子さんは、「山平園」の販売担当。四人の子どもの子育てをしながら、「ご主人の利博さんがつくる有機・無農薬のお茶の売り先をどうしたら増やせるか」、「ルーラル電子図書館」の記事を参考にしたり、県の「農山漁村ときめき女性」の研修会などで勉強しながら、少しずつ実行に移してきた。

今回は、夢多き母ちゃんの「私の情報活用」である。

## クラフト、加工から ネット産直まで

会社勤めしながら、代々受け継がれてきた茶畑の管理をしてきた利博さんが、一念発起して茶業一筋に専念し始めたのが平成二年。平成四年には、自宅敷地内に二〇Kーラインの製茶工場を設立、屋号を「山平園」とし農家直売のお茶屋として夫婦二人で歩き始めた。茶園は二・五町。利博さんは、お茶のことをも

つと知ろつと勉強を続け、静岡県手揉み保存会教師と日本茶インストラクターの資格を得た。啓子さんも、日本茶アドバイザーの資格を取得、手揉み保存会にも入り製茶の基本を学んでいる。

そんな啓子さんが「ルーラル電子図書館」の年会員になったのは、昨年二月。その二年前に「現代農業」を読み始め、以前の記事も読んでみたいと思ったからだ。利博さんは「現代農業」はよく読むがパソコンは苦手のようで、電子図書館をみるのはもっぱら啓子さん。会員になって一年間の閲覧ページは二〇〇〇ページを超え、これらと思う記事はプリントして収集してきた。啓子さんが見た記事を多い順にテーマ別に並べるとこんなぐあいだ。

一番多いのは、クラフト関連の記事。「農家くらふとで素敵に販売、遠藤凌子の元気を呼ぶ直売術」の連載記事のほか、「食品加工総覧」第八巻「非食品の加工品」のドライフラワー、籠、押し花、リース、ワラ加工などの記事をどんどん見ていった。

次に多いのは、食べものや食品加工に関する記事。「現代農業」のほか、「日本の食生活全集」で地元「富士山麓の食」を調べたり、「食品加工総覧」のそばや漬物、味噌、菓子やおやつなどの記事を調べた。

そして産直や直売の事例記事。富田きよむさんの連載「インターネット産直を絶対成功させる技」なども興味深く読んだ。

そして四番目は竹炭・竹酢に関する記事。利博さんは自家製の窯で、年に一〇回ほど竹炭をやき、竹酢液をとっていて、その参考にした。

産直や加工の元気な事例に刺激されてあれもしたい、これもどうかと夢はふく



店内に置かれた啓子さんが編んだ籠と竹炭

らむ。しかし、今、啓子さんにはそれだけの時間がない。

一方、売り先はもつと広げなくてはならない。無農薬・有機栽培に切りかえて今年で三年目の春、コーヒーカーズやダイズカス、オカラ、米ヌカ、ワラなどを生のままマルチし、にがりなどを散布してきた通路はどこを掘ってもミミズがたくさん、新根も順調にでている。越冬した葉の厚みも十分で、化学肥料をやめた当初は低かった二番茶の収量も今年はかなりいけそうだ、という。加えて、新植した若木も収穫できるようにってきた。「夢は広がるけれど、確実に実行していくことが大事」と啓子さんは考える。

### 地元で喜ばれるお茶屋さん

これまでも、売り方には苦労してきた。他市の観光施設で、何回か手揉み実演と茶の即売を行なった。よく売れたのだが、「なぜよその市の農家の茶を売るのか」とその施設にクレームが入り、断ち切れてしまった。それに観光地へかけての



ドラム缶を埋めこんでつくった炭窯と利博さん。煙突を20mぐらいまで延ばして竹酢液をとる

販売は疲れる。さんざん試飲したのに、「ちょっとぬるいわね」と言って、買わないでいってしまつ人がいたりして腹がたつこともあつた。

行きずりの不特定多数への販売は不安定だ、そう感じてきた啓子さんは今、地元での販売を大事にしている。地域の人々に自分たちの店にきてもらう。そのために、お茶詰め放題一〇〇〇円（一〇〇g五〇〇円）ぐらいのお茶が二五〇gぐらゐ入る（の目玉商品）を設けて、月一回、三日間ほどの特別セールをしている。

「地元の人に、値段が手ごろな無農薬の茶をふんだんに使ってもらいたい」という。「がんばっているね、と頭の片隅で覚えてもらいたいから」と、地域に配達される新聞に折込みチラシも入れている。

お店の玄関や店内には、啓子さんがアケビのツルで編んだ籠が置いてある。啓子さんがクラフトに興味をもつのは、お店を楽しく飾りたいからだ。実家が建具屋で木のぬくもりのなかで育つた啓子さんは、自然のぬくもりを感じられるような店にしていくながら、人に貸していた小さな畑がもどってきたので、ドライフラワーになる植物を育てたいと考え、参考になる記事もとつてある。

公民館の交流事業として、親子手摘み体験もひき受けている。一芽一芽でいねいに摘んだ茶やヨモギ、タラノメなどを天ぷらにして楽しむ。「夏の思い出のひとコマになれば」と啓子さん、「日本の食生活全集」で地元の郷土食を調べたのは、そんな地元での交流のときに、なつかしい味があれば、いつそう楽しくなる

のではないかと思つたからだ。これもしずれば実現したいことの一つ。

### 交流のなかで お客を増やしたい

地元を大切にしながら、都市にも山平園のファンをつくっていききたい。

最近、全国的に日本茶カフェが静かなブームになり、店がふえているが、山平園でも、そんな日本茶カフェとの上級茶の取引が始まった。神奈川県横須賀市の日本茶カフェ「茶井」もそのひとつ。昨年、夫婦ではじめた店で、日本茶インストラクターの研究熱心なご主人が、全国の生産者から納得のいくお茶だけを集め、様々なお茶の入れ方でもてなしてくる。

今年一月には、その茶井で利博さんによる手揉み実演が行なわれた。

手揉みは、葉を蒸すところから始めると、仕上がりがまで五時間かかる。それに手揉みする葉は手摘みにかぎる。機械刈りでは葉が途中で切れたり剣（茎）が入り手揉みにむかない。一枚一枚の葉を大

『ルール電子図書館』 無料体験受付中!! 一〇日間一〇〇ページまで体験できます。お申込みは、巻末のハガキで。



コーヒーカスやオカラなどを通路に。通路を少し掘ると、ミミズがたくさんでくる

事にし、お湯を注いだ時に湯のなかで葉が広がり、独自の香りや味わいがあるのが手揉み茶の特徴だ。

この手揉み実演は大変喜ばれた。その時、利博さんは、お客さんに茶園や栽培のようすを話した。八人ほどいたお客さんは興味深く聞いてくれ、「一度いつてみたい」という声があがった。茶井の店主に首頭をとってもらい、山平園の見学ツアーをしようという話も持ち上がった。

こうした交流のなかで、お客を増やすのが啓子さんの夢だ。啓子さんは、オーナー制にも興味をいだいている。「一坪八〇〇〇円で茶畑を提供、茶摘みに三〇〇人を超すオーナーがやってくる!」という、茨城県大子町・高見園の「現代農業」の記事も興味深く読んだ。富士山のふもとの自然豊かな茶園で汗を流してもらい、ファン

になつてもらえたら...とイメージはふくらむ。

一方、一昨年七月にはホームページを立ち上げネット産直も始めた。しかし更新がほとんどできず、毎朝メールを読んでもすぐに反応することもままならず、富田きよむさんの記事にあるようにはなかなかできない。注文もわずかに二件、でもそのうち一人はリピーターになってくれた。ホームページを閉じてしまおうと思ったりもしたが、販売は多チャンネルのほうがいいと思い直し、ミミズや小鳥やクモやらが増えてきた園の写真なども加えて、もう少しがんばろうと思っ

てい。少し前、昆虫好きの利博さんが、クワガタやカブトムシが減っていくことを寂しく思って、茶園近くの川べりに生息場所になるクヌギを数本植えた。クヌギとともに、啓子さんの夢も、成長していくことだろう。

(山平園のホームページ)  
<http://www.yamahiana.net/>