

# 女性の視点からみた地場野菜の販売促進活動の実践

団体名 ● 手塚ゼミナール

代表者名 ● 手塚貴子 (短大・准教授)・野村京子 (かなざわ食マネジメント専門職大学・講師)

## はじめに

金沢市農業振興課「平成19年～令和2年加賀野菜出荷実績等」の報告資料によれば、加賀野菜の出荷量が3,704,559kg(平成19年)から3,922,994kg(令和元年)に、生産農家数は558戸(平成19年)から357戸(令和元年)まで減少しており、その現状は五郎島金時と源助だいこんの2品目以外課題となっている現状がある。また、先行資料として、令和2年11月～令和3年1月まで地域住民約1800名を対象に「加賀れんこんと打木赤皮甘栗かぼちゃにおける意識アンケート」調査を実施したところ、打木赤皮甘栗かぼちゃに比べ加賀れんこんに対する世代毎の意識差に有意差があることが分かった。

そこで、加賀れんこんや打木赤皮甘栗かぼちゃの2品目に着目し、県内外の住民や幅広い世代の購買意欲や利用度向上を目指して、男性割合の高い農業生産者が考えにくい女性ならではのアイデアや商品開発、販売促進活動を実施しようと企画した。

## 活動内容

加賀野菜15品目のうち、栽培歴史の長いれんこんと、赤皮種の珍しい品種であるかぼちゃの2品目を取り上げて、下記の通り活動を行った。

1. 女性(若い女子学生)自身が生産現場を訪ねて、生産の様子を実際に観ると共に、収穫を体験する。
2. 若者どうしが加賀野菜を使って気軽に調理を楽しむクッキング交流会を開催する。
3. 女性の考えるれんこんイメージとして、オリジナル柄の布で商品を考案する。
4. 県内外での加賀野菜販売促進活動を実践する。

## 成果、結果の考察

### 1. 加賀れんこんの生産地訪問および収穫体験

10月30日、河北潟湖南町にて伝統的農法である鍬掘りでの加賀れんこん収穫体験を実施した。加賀れんこん部会長と鍬掘り農家親子計3名の生産者、JA金沢市担当職員3名の協力の元、金沢星稜大学女子短期大学の1,2年生25名と、かなざわ食マネジメン

ト専門職大学の1年生1名が参加し、泥まみれになりながらも非日常の収穫体験をすることができた。学生からは、「泥を踏みしめた時の感触や温度、れんこんを掘り起こした時の重みなど、今までに経験したことのない感覚全てが新しく、私の世界が大きく広がったことを感じている」、「今回の収穫体験を通して、想像以上に重労働だということを知り、れんこん農家の大変さを痛感することができた」、「加賀れんこんの伝統を守り続けるためには、体力のある若者の力が必要だと思った」、「大変な思いをして採れたれんこんはいつもの何倍も美味しかった」などの感想があがった。



最初に掘り方のレクチャーを受ける学生



学生らが生産者から掘り方を教わっている様子



やっとの想いでようやく1本収穫!

### 2. 若者向けクッキング交流会の開催

10月3日、若者どうしが気軽に加賀野菜に親しめるよう、近江町市場ふれあい館のキッチンスタジオを借りて、「クッキング交流会」を開催した。

COVID-19によるまん延防止適用期間明け直後であり、かつ借りた施設規程により、キッチンスタジオ収容人数50%の12名で募集を行った。あいにく当日欠席もあり、実際は参加者8名で実施した。当日のメニューは、「気軽に調理を楽しめるもの」「調理時間が



交流会案内のチラシと当日のレシピ表

短く、簡単なもの「若者の嗜好に合わせたもの」「地味で日本的イメージではないもの」などを考慮して、「加賀れんこんのクリームチーズ和え、れんこんチップス、加賀れんこんのラビオリ風、赤皮かぼちゃのプリン」の4品を調理し、試食を行った。

交流会後の学生は、「旬の野菜はおいしい、甘い」「れんこんを皮付きで使うことに驚いた」、「生産者がわかるとよりおいしく感じる」、「加賀野菜の魅力を改めて知った」、「家でもいろいろなレシピに挑戦したい」など、90分の短い時間ながらも、充実したタックキング交流会となった。



↑美味しく調理できる  
コツを教わる学生たち

←当日調理した料理

### 3. 女性の視点で考案したオリジナル柄の考案

学生からデザインのアイディアを募集し、そのデザインをweb加工して、オリジナル布を作ることにした。できあがった布柄を生かし、ポーチやエコバックを製作。学園祭や、県内外の販促活動に活用した。



加賀れんこんオリジナルデザインのポーチとエコバッグ

### 4. 県内外の販売促進活動の実践

11月21日と27日にJA金沢市農産物直売所「ほがらか村」本店と野田店において、土付きの加賀れんこんの販売を実践した。1,000円以上購入した方に、オリジナルポーチやエコバックを進呈した。県外では、12月10-11日に東京アンテナショップ「かなざわ百万石物語・江戸本店」にて、れんこんイベントを企画。クリスマスやおせちに合わせたれんこんグッズをプレゼンしながら販売した。



JA ほがらか村本店にて  
生産者とれんこん販売



東京イベントでれんこんの  
セールストークを教わる

### 今後の課題、展望

若い世代の女性が、主体的に伝統野菜を応援することで、地域住民がれんこんを見直し、購買行動に好影響を与えることができた。また、県外では、でんぷん質の高い加賀れんこんを知ってもらい、認知度向上に貢献することができた。その一方、活動を通じて消費者ニーズへの細かい対応や、品目による取組み方の違いなど、課題も明らかになった。今後も、生産者と協働しながら女性の視点で販売促進活動を実践することで地域貢献を図りたい。