

市民センター社会教育課 (☎4413)  
生涯学習係 (内線271、272)



遠野1区では小中学生一緒に地域活動

遠野中PTA一区では、「年越しそば配達」「上組町南部ばやし」など小中学生、大人が一緒に行う地域活動について発表。子どものリーダー性や主体性が

育成され、地域一体の活動によりお互いが分かり、声を掛けやすくなるなど成果が述べられました。小友中PTAでは、「水口御祝」などの郷土芸能や郷土食作り、地域と一体になった環境保全・交通安全・防犯の呼び掛け活動などについて発表。中学生も地域に積極的に関わり、地域づくりの一翼を担う存在であることが再認識されました。

上郷小中六・七区では、「板沢しし踊り」を通じて子どもと保護者が目標を共有。練習や学習会を重ね、上郷まつりや遠野まつりへの参加、海外公演を行いながら、文化を伝承し地域の一人としての誇りと郷土への愛着心を育てる活動を発表しました。

家庭教育講演会も行われ、岩手大学教育学部助教新妻二男氏が、「家庭の教育力の今」をテーマに講演しました。



たくさんの友達ができた体験セミナー

交流体験セミナーで平和の大切さ学ぶ。また、県主催「ふるさと発見！」に参加した遠野小五年の池端亮さんと宮守中二年の菊池菜さんが体験発表をしました。参加者との交流を通じて「戦争の恐ろしさや命の尊さ、平和の大切さを学んだ」「故郷の良さに改めて気付いた」などの感想が述べられました。



昨年は、いざというときのための救急法を学びました

## 地域で子どもを育てる活動発表会

# 地域の文化、自然、交流に学ぶ

### 地域の行事を通して、子どもの主体性育む

交流体験セミナーで平和の大切さ学ぶ。また、県主催「ふるさと発見！」に参加した遠野小五年の池端亮さんと宮守中二年の菊池菜さんが体験発表をしました。参加者との交流を通じて「戦争の恐ろしさや命の尊さ、平和の大切さを学んだ」「故郷の良さに改めて気付いた」などの感想が述べられました。

家庭教育講演会も行われ、岩手大学教育学部助教新妻二男氏が、「家庭の教育力の今」をテーマに講演しました。

## 「遠野市女性のつどい」開催

女性の社会活動への参画を促進し、共通課題を探りながら学ぶ「市女性のつどい」を開催します。参加希望者は、婦人連絡会議構成の女性団体または社会教育課生涯学習係に申し込みください。

●期日 平成19年2月18日(日)午後1時～4時

●場所 II あえりあ遠野中ホール

●内容 II 男女共同参画研修報告 基調講演「助産院構想について(仮題)」/市健康福祉部市民医療整備室菊池永菜次長 問い合わせ・申し込み II 社会教育課生涯学習係

### 出前講座を実施しています

市職員が出向き、市の取り組みなどを説明します。内容は、下記の例など全41項目のほか、要望により調整する「おこのみメニュー」があります。団体の総会や研修会、地区の集まりなどのご活用ください。問い合わせは、社会教育課生涯学習係まで。

講座名(例)	内 容
市総合計画について	市の目指すべき目標は(政策企画室)
お口の健康講座	虫歯・歯周病の予防(宮守歯科診療所)
介護保険制度のしくみ	受けられるサービス、保険料(長寿課)
ごみの正しい分け方・出し方	分別の方法など(環境課)
身近な防災	防災に対する役割・心得等(消防総務課)
おこのみメニュー	要望によりメニュー内容を調整します

# ASTが行くっ!

※ASTは遠野農業活性化本部「あくりステーション 遠野」の通称で、農業活性化を目指す県・J.A・市の合同機関です。

## 自分たちで新たな商品・販路を開拓するミニトマト出荷グループ

### 産直の新たな可能性

「産直」ビジネスは、共存から競争、淘汰の時代に入ったといわれています。市内の産直的組織数も十を超えました。売り上げ増を目指し、市外で催事を開催する動きもありますが、上手なやり方ができず、成功ばかりではないようです。

平成十六・十七年度に市が実施したブランド野菜調査事業で、産直における少量多品目による小規模物流の可能性を見いだしました。また、生産者に注目品種を試作してもらったところ、いくつかの品種に手応えを感じました。特に「小さく軽い」商品の高い採算性に関心が集まりました。

### 「遠野レッド」の誕生

昨年二月、試作に当たった産直が核となり、ミニトマトを軸とした小規模物流に取り組むグループが立ち上がりました。事務などは自分たちで処理し、委託料や手数料の支出を抑えます。このミニトマト、味は抜群ですがそろいが悪く、根本近く



粒がそろいにくい品種。だからこそ独自商品にできる

### 野菜売り場に乗り込め

一昔前、パブリカやハープ類がスーパーの棚に並んでいたでしょう。これらの新商品が登場したことで、既存野菜の棚は狭まっています。この傾向は大

実は甘くなりにくい品種。そこを逆手に取り、特徴的な形を生かした新商品作りを目指しました。

小売業者がトマトの種類増を目指していた時期だったため商談は順調に進み、仲卸業者を経由し県内大手小売店数店舗への展開が決まりました。首都圏向けは地理的に不利な条件が大きく、県内販路の確立が優先です。業者のアドバイスもあり、商品名を「遠野レッド」にしました。

### 念願の出荷開始

七月下旬、「遠野レッド」の出荷が始まりました。配送は宅配業者と契約しました。

販売促進のため、県内大手小売店を中心に何度も試食販売会を実施。新商品は並べただけでは売れません。試食で味の良さを実感して購入してもらい、さらに顧客としていく地道な作業が必要です。これには、仲卸業者や小売店も協力してくれました。

しかし、店舗に並んだ商品には、果実が割れていたり容量にバラつきがあったりと苦情が来てもおかしくない状況でした。さらには泥のついた果実や、シールが雑に貼られているパックなど、消費者・業者に対して不誠実な商品も見受けられました。一粒の油断が取り組み全体を壊してしまいます。より「商



昨年5月に開催した栽培講習会。「根本の実は糖度が低い?フムフム…」

### 自立した組織の実践へ

今年度は事務・交渉面をASTが一部支援しましたが、来年度からは本格的な自主運営が始まります。交渉から精算、品質向上など多岐にわたりますが、特に確かな商品供給するための品質チェック機能の確立が急務です。

また、トマトに限らず恒常的な新商品の研究・開発が「鍵」となります。品種はすぐ真似をされ、大きな産地が導入すれば苦戦は必至です。「遠野レッド」の価値を高めつつ、新たな品種で商材を開発する「自ら学び行動する」努力が欠かせません。行政やJAなどに頼りすぎず、苦情対応・商品開発を含めた実践。単なる産地作りを超え、生産者が成長できる組織作りが始まっています。

### ミニトマトジュースで食育ビジネスへ

ミニトマトを栽培するお母さんたちがトマトジュースを作ったところ、この味が好評。これを食育ビジネスに発展させようとグループ「ラ・クチーネ」が結成されました。「ラ・クチーネ」とは、イタリア語で「台所や料理を意味します。『食卓で食育を』をテーマに将来の起業を視野に入れています。



県産業貿易振興協議会会長賞を受賞

代表の佐々木恵美子さんは「努力次第で商品作りはできる。なるべく補助金を受けずに頑張りたい」と、ひたむきに取り組んでいます。