

第二十六回高校生小論文コンクール

主催 公益財団法人生涯学習振興財団
共催 読売新聞社

優秀作品の紹介

個人部門

● 沖永荘一博士記念大賞（最優秀賞）

「心に木を植える」

（この手で拓く！地域と私の可能性）

熊本県立南稜高等学校 二年

原口 煌人さん

グループ部門

● 最優秀賞

「aroma project」

ハーブウォーターの活用について」

福岡県立八女農業高等学校 三年

下川 瑞生さん 塚本 秋穂さん

西嶋 琳花さん 室園 心杏さん

● 優秀賞

「家庭から始める水資源保護と温暖化対策」

「ミミズコンポストの可能性」

愛知県立安城農林高等学校 一年

内田 香蓮さん

● 優秀賞

「ミニトマト生産・販売における」

食品ロス低減への取り組み」

愛知県立安城農林高等学校 一・二年

加藤 晶久さん 小林 奨真さん

外山 菜月さん 石川 瑠菜さん

岸上 洪喜さん 内田 香蓮さん

● 読売新聞社賞

「伝統産業を次世代へ」

学校法人聖心女子学院

札幌聖心女子学院高等学校 三年

伊藤 理央さん

以上5作品を優秀作品として紹介します

個人部門

沖永莊一博士記念大賞（最優秀賞）

熊本県立南稜高等学校 二年



原口 煌人さん

「心に木を植える

「この手で拓く！地域と私の可能性」

「森が育む栄養たっぷりの水が、川と海を豊かにする。だから、私は今日も木を植える。あなたと一緒に。」

これは、京都大学教授であり、宮城県で漁業を営む畠山重篤さんの言葉だ。全国で地域の環境を見つめてきた先生の言葉に、私は森づくりの心のバトンを受け取った。

私が暮らす人吉・球磨地域は、緑豊かな地域である。しかし「令和2年7月豪雨」により甚大な被害を受けた。24時間雨量490ミリを記録した雨は、球磨川を氾濫させ濁流となって地域を飲み込んだ。もう二度とこのような災害を繰り返したくない。だからこそ私は、高校で林業を専攻し、「森林・林業・木材の専門性を生かして故郷の復興に貢献したい！」という強い想いで学んでいる。

「森林科学」の授業で、広葉樹は土壌を保持する力が強く、災害防止に効果を発揮すると学んだ。そこで「地域の方々と育てた苗木を、球磨川上流域に植栽したい！」と考え、自治体と協働で行う災害に強い森づくり活動をしたときに、駆けつけて下さったのが畠山先生だ。「植林活動は森を育てると共に、参加者の心を育む。これが、未来の地域環境を育む礎となる」との言葉に、私が植えた小さ

な苗木が、やがては故郷の自然環境を豊かに育むこと、人々の心に根つき大きく育っていくことを実感し、活動に自信と誇りを持つことができた。

実は私は、小学校3年生から中学校3年生までの7年間学校に通えず、いわゆる不登校だった。人と関わることを避け、狭く暗い部屋に閉じこもる日々……。光も風も感じない、心が空っぽの自分が嫌いだった。

環境を変えたいと引越してきた母の故郷、人吉市では大きな災害を経験した。家族を失い、家を流され、思い出を奪われた被災者の悲しみは言葉にすることができない。しかし、どんなに苦しい状況でも復興に向けて前を向く故郷の姿を目の当たりにして、「私も力になりたい！」と一歩を踏み出す勇気が湧き、ボランティア活動を通して人と接する機会を取り戻すことができたのだ。

復興支援に汗を流す方々の中には、本校の先輩方の姿があった。泥出しや災害廃棄物の運搬に加えて、ジブリ映画の世界を思い起こすようなドングリの苗木づくり体験や、木材を活用した世界に一つだけのものづくり活動にも取り組まれていた。笑顔溢れる空間に引き込まれるように、体験活動を手伝う私の手も人一倍泥だらけになっていた。

これまで、森林率80%を超える地域に住みながらも遠い存在だった木に触れ、木材や土の匂いを五感で味わう中で、私の心にも豊かな緑が芽生えた。この経験こそが、私の進むべき道を教えてくれた。

私は今、林業専攻の一員として、地域の方々と植林を続ける森をフィールドに、大学や企業と連携した「流域治水スタディツアー」を実践している。森林が持つ、災害のリスクを低減させる力について調査・研究し、その成果を発信するものだ。被災地だからこそ伝えられる教育プログラムを提供し、国内外から150名を超える参加者が訪れている。地方経済総合研究所の試算結果では、本ツア

によって、この1年で969万円の経済波及効果を生み出すことができおり、林学の面から復興に貢献できている確かな手応えを感じている。

中学までの私には考えられなかった実践と改善の毎日。参加者の「ありがとう」の言葉には、心が満たされる。豊かな森林資源を活用し、地域と私自身の可能性を拓くことができた。高校卒業後は大学に進み、生徒の心を豊かにできる林業の教師を目指したい。

文部科学省によると、日本の教育機関における不登校者数は35万人を超えている。不登校を乗り越えた私にしかできない、生徒一人ひとりの「生きる力」を伸ばす教育を実践していく覚悟だ。

畠山先生や子どもたちと植え付けた広葉樹の苗木が健やかに成長し、地域に豊かな恵みを生み出す頃、私自身も大地に深く根を張り、天高く伸び行く大樹のような立派な教師となり、森づくりの心のバトンを後世につなげていく。

愛知県立安城農林高等学校 一年



内田 香蓮さん

「家庭から始める水資源保護と温暖化対策」

「ミミズコンポストの可能性」

「世界の水の70%が農業に使われている。これは、中学3年生の授業で聞いた言葉です。同時に、世界的な人口増加が進む中、限られた水資源でより多くの食料を生産する必要があることも学びました。その瞬間、「水を無駄にしないで」という祖母の言葉が思い浮かびました。」

私の祖父母は農業を営んでおり、幼い頃からその手伝いをしてきました。祖父の畑で直面していた水の問題は、私にとって個人的なものでしたが、それが世界の水問題に繋がっていると感じるようになりました。祖父の畑の水の問題を解決することで、ひいては世界の水問題にも貢献できるのではないかと考え、農業や環境問題への関心が深まったのです。

その後、安城農林高校の体験入学に参加した際、ミミズを使った研究に出会いました。特に驚いたのは、ミミズの糞土の吸水性と保水性です。水を含んだペットボトルに糞土を入れて振っても崩れないほどの強い団粒構造を持ち、糞土が通常の土よりも2倍以上の水を保持できることを目の当たりにし、「水を無駄にしない土」だと感じました。この研究に惹かれ、安城農業高校に入学しました。

現在、私は土壤研究研修班に所属し、シマミミズを用いて生ゴミを土に変える研究を行っています。シマミミズは体長3〜5cmほどで、1日に自身と同じ重さの生ゴミを食べます。ミミズコンポストと聞くと大きな箱を想像するかもしれませんが、先輩たちが開発したA3サイズの育苗箱を4段重ねた高さ15cmほどの小さなコンポストは、1週間に約600gもの生ゴミを土に変えることができます。

日本では多くの生ゴミが焼却処分され、その際に大量の温暖化ガスが発生しています。1トンの生ゴミを焼却すると、推定0.2トンの温暖化ガスが発生します。一般家庭の生ゴミは年間約360kgに及び、ミミズコンポストを使えば年間で約70kgの温暖化ガスの排出を抑えることができます。また、生ゴミに含まれる炭素を土に閉じ込めることで、大気中の温暖化ガス削減にも貢献し、水や肥料成分を土に留める力を高めるなど、生ゴミを環境改善につながる資材へと変えることができます。

実際に自宅でもミミズコンポストを試してみたいと思い、母に相談しましたが、「匂いは大丈夫?」と心配されました。しかし、実際に始めてみると匂いもなく、生ゴミは次々と分解されていきました。当初心配していた母も、今ではミミズに与える生ゴミについて気にかけるようになっています。さらに、小学生の弟やその友達も夏休みの自由研究にミミズコンポストを選ぶなど、その可能性を感じました。

この体験から、多くの人に伝えることで、環境改善に寄与できると確信しました。地球温暖化に限らず、世界で起きていることは、私たち一人ひとりの選択に直結しています。だからこそ、各個人が関心を持ち、行動を変えることが重要です。小さな取り組みでも、積み重ねることで大きな変化をもたらすと感じ、ミミズコンポストを多くの人に伝えたい

と思いました。

この夏、私たちは地元の記事でミミズコンポストについて発表する機会をいただきました。幼稚園児には紙芝居形式でわかりやすく説明し、保護者には具体的な飼育方法を伝えました。アンケートでは、多くの方が生ゴミの焼却が環境に与える負荷について驚き、「自宅でミミズを飼育して、生ゴミを堆肥に変えたい」という声をいただきました。実際にコンポストを始めた方々への定期的なアドバイスも行っています。

今後は、より多くの場所や地域でミミズコンポストを導入できるように、活動規模の拡大や使いやすいコンポストデザインの開発に取り組みたいです。また、都市部でも活用できるようにコンパクトで効率的なモデルを作り、家庭だけでなく、学校や企業のフードロス削減にも役立てたいと考えています。さらに、研究の過程で得たデータをもとに、具体的な環境効果の数値化も進めていきたいです。

個人部門

読売新聞社賞

学校法人札幌聖心女子学院

札幌聖心女子学院高等学校 三年



伊藤 理央さん

「伝統産業を次世代へ」

将来、私は、世界の伝統産業の後継者不足を解消し、その活性化に貢献したいと考えている。このように考えるようになったきっかけは、高校二年生のときに北海道代表として「第二十二回聞き書き甲子園」に参加し、岩手県一戸町を訪れ、町内で唯一の養蜂家に取材を行ったことにある。

取材先の養蜂家は、森の環境を守り、自然の恵みを大切にするという重要な役割を担っていた。彼の仕事は、単に蜂蜜を作ることではなく、蜂が良い蜜を集めるための環境を整えることであった。具体的には、巣箱の管理や外敵からの防御、餌やり、さらに蜜源となる森の手入れを行っていた。このような仕事を通じて、養蜂家は地域の自然環境を守る重要な役割を果たしていた。

私も防護服を着て蜂の巣の手入れを目の前で見学し、蜂の羽音やその恐怖を実感した。この体験から、養蜂家の仕事がどれほどやりがいがあり、また高度な技術の進歩によっても決してなくならないものであることを理解した。ミツバチは人間が飼い、管理しなければ生きていけないため、この仕事は人間にしかできないものである。さらに、木や花が存在する限り、蜜は採り続けることができる

いう事実も確認できた。

しかし、取材を進めるうちに、業界全体で後継者不足が深刻な問題となっているという厳しい現実も知った。伝統的に受け継がれてきた技術が途絶え、価値のある素晴らしい仕事が消えてしまうことは非常に残念であると感じた。

その後、「聞き書き甲子園」のフォーラムで異なる分野の名人に取材をした高校生と交流し、後継者不足の問題は養蜂業界だけではなく、日本の伝統産業全体が抱えている問題であることがわかった。伝統産業は多くが持続可能な製法で行われており、環境に優しく、その土地の歴史や文化を体現している。だからこそ私は、これまで受け継がれてきた産業をここで絶やさず、後世につなげていく必要があると思った。

次に、蜂蜜がどのように売られているかを調べるため、蜂蜜の販売店へ取材に行った。店頭に立たせてもらい、買いに来た人に蜂蜜や養蜂家について知ってもらうため、自分で作ったリーフレットを配布し、アンケートも行った。その結果、国産蜂蜜は安い外国産蜂蜜におされているが、味や香りがよく、根強いファンがいることがわかった。そして、養蜂の仕事についてはあまり知られていないが、内容を説明すると興味を持ってくれる人が多いこともわかった。

この経験から私は、将来的には養蜂に限らず、陶磁器や刃物づくりなどの世界中に数多くある伝統産業が次世代に受け継がれていくよう、力を尽くしたいと考える。

第一に、職人と後継者をつなげる国際的なマッチングサイトを制作したい。このサイトでは、伝統産業に従事する職人と、その技術を学びたい若者を結びつけるプラットフォームを提供する。

第二に、伝統産業の仕事に関する詳細な情報を発信したい。伝統産業に従事する仕事がどのようなもので、どのような魅力があるの

かを広く知ってもらうための取り組みを進める。

第三に、職人の意見を取り入れた教育プログラムの作成を行いたい。伝統技術を受け継ぐためには、単に技術を教えるだけでは不十分である。職人自身の経験や知識を反映させた教育プログラムを開発し、次世代の職人に向けた研修や実習の機会を提供することが重要である。

将来は自ら起業して、これらの取り組みを通じて伝統産業の未来を築く重要な役割を果たしていききたい。後継者不足の問題を解決し、業界を活性化させることで、伝統産業がまた次世代へと受け継がれていくようにしたい。これが私の大志である。

グループ部門

最優秀賞

「Aroma project」

ハーブウォーターの活用について

福岡県立八女農業高等学校 三年



西嶋さん



下川さん



室園さん



塚本さん

下川	瑞生さん
塚本	秋穂さん
西嶋	琳花さん
室園	心杏さん

ここに、濃い青色の美しい液体があります。

(図表①)

これは、ジャーマンカモミールというハーブから、水蒸気蒸留法を用いて採取された精油です。精油は、約三百グラムのハーブからわずか一ミリリットル程度しか採取できない大変貴重なものです。一方で、この精油抽出の工程で副産物として、透明なハーブウォーターが二百ミリリットル程度採取できます。私たちは、このハーブウォーターを活用できないかと考えました。

八女農業高校システム園芸科草花専攻では、令和三年度から栽培しているハーブを利用したプロジェクトを「Aroma project」と名付けて、その活用について研究を続けてきました。一年目は様々なハーブを用いて水蒸気蒸留法による精油抽出を確立



図表①ジャーマンカモミールの蒸留の様子

し、抽出した精油で感染予防スプレアの製作を行いました。そして、三年目となる今年は、副産物として大量に採取できるハーブウォーターに着目しました。ハーブウォーターとはほのかに精油の香りがする芳香蒸留水のことです。希釈せずにそのまま使用することができません。一方で、精油と比べて認知度が低く、一般的にもあまり利用されていません。このハーブウォーターについて私たちがより詳しく学び、多くの人に知ってもらうための活用方法を見つけることで、地域振興につなげられればと考えています。また、SDGsやワンのヘルスの視点から、身近な草花の利活用を促進することで、生活に潤いとやすらぎを与えることができるのではないかと考えました。研究は次のような手順で行いました。

I 蒸留するハーブの選定

II ハーブウォーターの活用法の検討

III 地域資源としての活用の検討

まず、蒸留するハーブの選定です。私たちは先輩方の取り組みを追検証した結果、蒸留するには多くの収穫量が必要であると考えました。そのため、授業での学習内容をもとにさし木などを用いた栽培実験を行い、ローズマリー、レモングラス、ブラックペパーミントの三種類を中心に栽培、蒸留を行うことになりました。この三種類を選んだ理由は、栽培が容易であり、一度に多く収穫量を見込めること、また精油やハーブウォーターを抽出する際の効率が高他のハーブよりも良かったことです。(図表②参照) また、どれも香りが良く、効能に魅力を感じたのも理由です。

次に、ハーブウォーターの活用

研究 I

ハーブの種類	使用量	精油	ハーブウォーター	蒸留回数
ローズマリー	250	2	200	20
レモングラス	250	2	200	10
ブラックペパーミント	300	1	150	5
ジャーマンカモミール	400	1	150	3
ラベンダー	150	0	150	1
ローズゼラニウム	150	0	50	1

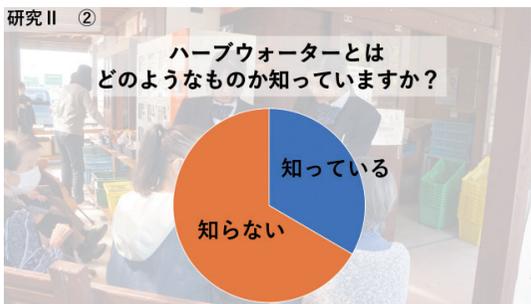
栽培実験結果

図表②各ハーブの精油等抽出状況

法について検討するにしました。これまでの取り組みでもアロマの知識について助言をいただいていた「アロマスクール・ショッブみずいる。」代表の甲木さんに相談したところ、「ハーブウォーターは刺激が少なく、赤ちゃんや高齢者のスキンケアにも利用できる優れたものである」と教えていただきました。そこで、人だけでなく動物にも活用できるのではないかと考えました。

本校には動物ペット科があり、多くの動物が飼育されています。動物ペット科では以前からサシバエが牛を刺すことによって牛の睡眠や休息が妨害され、ストレスの元になっていることを解決したいと考えていました。そこで、動物ペット科とともに、牛のストレス軽減にハーブウォーターを使った対策を考えることにしました。ハーブは、その強い香りを嫌う虫がいるため、消臭剤や虫除けスプレーなどに利用されることがあります。サシバエにも効果があるのではないかと考え、三種類のハーブウォーターを製作し、それぞれ牛の足にスプレーした場合と、無処理の場合を比較しました。その結果、無処理の標準区に比べ、レモングラスとローズマリーは、足踏み、尾振り、皮膚を震わせるなどの忌避行動が少なくなり、効果がみられました。

また、人間への活用を考えるうえで、改めてハーブウォーターの認知度を調査しました。本校の先生方や、本校の農産物を直売している「チャレンジショップみらい館」のお客様にアンケート調査を行ったところ、「ハーブウォーターとはどのようなものか知っていますか」という質問には、約半数の方が「知らない」という回答でした。(図表③参照)そこで、アンケートにご協力いただいた「みらい館」のお客様には、三種類の精油とハーブウォーターをフレグランスミストにしたものを用意し、使用感を確かめてもらいました。ハーブウォーター、精油のどちらも、レモングラスが人気でした。精油とハーブウォー



図表③ハーブウォーターの認知度調査

を行いました。手・足・空間など使用する場所も様々で、使用する時間帯で香りの好みにも変化がみられることがわかりました。また、「気分を変えたいときに使用してリフレッシュすることができた」「肌がさっぱりした」などの意見も得られました。

以上の調査の結果、ハーブウォーターの認知度は低いものの、動物にも人間にも有効に活用できることが確認できました。

最後に地域資源としての活用について検討しました。本校のある八女市は平野と山地の両方を併せ持つ自然豊かな場所であり、その地の利を生かして、特色ある農作物を生産している農家や企業がたくさんあります。よって、もっと他にも地域資源が眠っているのではないかと考え調査を行いました。調べていく中で、八女市でベチバアの栽培とハーブウォーターを主に活用した製品化を行っている「薫風株式会社」を知りました。代表の片山さんにお話を伺ったところ、北部九州豪雨災害の後に、星野村の地盤の崩れを防ぐために、イネ科で硬い根を張るベチバアを植えられて、自社栽培を始められたそうです。ベチバアのハーブウォーターは他の植物と比較すると劣化しにくいことや、揮発性が少ないことから、多くのフレグランスやコスメに使用されているそうです。

私たちは、本校のハーブウォーターとベチ

バーのハーブウォーターを組み合わせることで、使用期間をのぼすことができるのではないかと考えました。現在、ベチバーの苗を分けていただき、本校でも栽培を始めています。収穫できるのはもう少し先になりますが、この取り組みを進めることで、地域振興につながることも、まだ認知度の低いハーブウォーターについて多くの人に知ってもらえるきっかけになればと考えています。

このように、今回の研究を通して、私たち自身がハーブウォーターの有用性を学び、私たちが製作したハーブウォーターを様々な場で使用していただくことで、ハーブウォーターの有用性を確かめることができました。しかし、現状では収穫量の確保や蒸留時間の問題により大量生産が難しく、また、使用期間が限られているなどの問題を抱えています。今後はこのような問題の解決に向け、物理性の研究を続けていきます。また、「薫風株式会社」との共同プロジェクトを始動し、ベチバーを活用してハーブウォーターの使用期間をのぼすなど、より良い製品の製作に向けて取り組んでいきます。そして、SDGSに関するイベントへの参加や全国ハーブサミットの八女市開催を目指して地域と協力し、このハーブウォーターが地域振興につながっていくようこれからも研究を継続していきます。

グループ部門

優秀賞

「ミニトマト生産、販売における 食品ロス低減への取り組み」

愛知県立安城農林高等学校 一・二年



岸上さん



外山さん



加藤さん



内田さん



石川さん



小林さん

二年
加藤 晶久さん
一年

小林 奨真さん
外山 菜月さん
石川 瑠菜さん
岸上 洪喜さん
内田 香蓮さん

一、本校の課題

私たちは、学習のために年間七〇〇株のミニトマトを栽培していますが、四年前にバケツ何杯分もの規格外トマトを廃棄する現状を目の当たりにしました。収穫のたびに、食べられるのに傷やサイズなどの規格外というだけで廃棄されるトマトの量は、年間三八五キログラムに上り、大きな食品ロスになっていたのです。この問題に直面し、「食べ物を無駄にしてはいけない」と考え、食品ロス低減を目指すプロジェクトを立ち上げました。

二、問題点の整理と目標設定

まず、問題解決のため、食品ロス低減に関して知見を深めようと、トヨタ自動車の実験農場を見学しました。現地での話は印象的でした。担当の伊藤様から、「食品ロスは、単に利益の問題だけではなく、社会全体の課題として取り組むべきだ」と教えられました。また、「生産だけではなく、加工・販売も含

めた仕組み作りが重要である」というお話を伺い、私たちも販売方法や地域との連携を視野に入れて改善を目指そうと決意しました。本校のデータを分析したところ、次の二つの課題が浮き彫りになりました。

- ・生産性が低いこと
- ・環境への負荷が大きいこと

さらに、販売面でも、市場価格の影響を大きく受けることが問題でした。四年前の五月には市場価格が急落し、トマトの規格品が大量に売れ残りしました。私たちの販売価格は一キログラム千円に設定していましたが、これが市場価格との差で売れ残りにつながり、結果的に食品ロスが発生したのです。これらの状況から、私たちは「規格外品の有効活用」と「販売量の増加」を目標に、改善活動に取り組むことにしました。これらの改善に取り組むことで、一般的なミニトマト栽培基準とされる一〇キログラムあたり一一・四キログラムの温室効果ガス(GHG)排出量を目標としました。

三、具体的な改善内容

生産と販売の両面から食品ロスを抑えるため、次のような改善を行いました。

①生産方法の改善 裂果の原因究明と対策

収穫が遅れると裂果(割れ)が生じやすくなるほか、トマトが結露で割れてしまうことも分かりました。特に、夜間の温度低下とともに果実の温度が低下し、日の出による急激な温室内の気温上昇により果実との温度差が生じて結露を引き起こし、果実が吸水して割れてしまっていたのです。結露を防ぐため温風ダクトを導入し、夜間に温室内の気温を緩やかに上げて朝の急激な温度上昇を抑えることで、裂果を大幅に減らすことができました。この工夫は、トマトの品質向上に大いに役立ちました。

② 顧客数増加と販売時間短縮 地域密着型の訪問販売

年間一三〇〇キログラムの販売目標を設定しましたが、当初は販売量が一月で一〇〇キログラム程度しかなく、目標には遠く、売れ残りも発生していました。さらに、販売に割ける時間も週に三時間のみで、市場出荷は一回で一時間以上かかるうえに、一般のスーパー等で販売されている価格の半分以下であり、手数料もかかるため、採算を取ることが難しかったのです。そこで、地域密着型の訪問販売に踏み切ることになりました。

まず、学校周辺一キロメートル圏内の住宅密集地を対象を絞り、野菜消費量の多い六〇歳以上の高齢者層、特に女性をターゲットにしました。初期には販売タイミングや信頼関係の構築が難しく、断られることもありましたが、販売先で「いつも新鮮で美味しいトマトを届けてくれる」と喜んでいただき、次第に「定期的に訪問してほしい」との声をいただくようになりました。販売を続ける中で、「毎週必ず来てくれるから安心」との声も増え、留守宅の注文取りまとめをしてくださる「アンバサダー」の存在も生まれ、口コミで新規の顧客も増加しました。こうして、令和三年十二月には月二〇〇キログラムの販売を達成し、三年連続で売れ残りゼロという成果に結びつきました。また、地域密着型の販売は、フードマイレージの削減にもつながり、究極の地産地消を実現できたのです。

③ 規格外品の活用 BtoB取引と飲食店とのコラボ

本校での規格外品は、食べられるが見た目やサイズで規格外となった「傷」「未熟」などを指します。農業経営の授業で、規格品と規格外品を同時に販売することが規格品の価値を下げると学んだため、BtoB（企業向け）取引を取り入れ、地域の飲食店と連携することにしました。特に学校周辺一キロメートル

圏内の飲食店に協力をお願いし、「SDGs達成に貢献できる価値を持つメニュー作り」という提案をした結果、「ひまわり」様が賛同してくださいました。

④ 新メニュー「トマシライス」の誕生

「ひまわり」様と協力し、規格外品を余すことなく活用できる「トマシライス」を開発しました。「トマシライス」は、ミニトマト三〇個分を摂取できる一品で、ソース作りで余ったトマトの皮はスコーンに練り込むなどして、無駄なく使用しています。また、スコーンをソースの拭い取りに利用することで、皿洗いに必要な水も減らせるようになりました。「SDGsに取り組む美味しいメニュー」として販売され、地元のお客様にも好評をいただき、五四〇食が完売しました。

⑤ 裂果ミニトマトの新たな価値 「トマシエッグ」

裂果はカビが生じやすく、通常は販売できず堆肥としていました。しかし、「完熟で美味しいから裂果のものも欲しい」とのお客様の声から、完熟トマトの美味しさが評価されていると気づき、鶏の飼料に裂果を活用することを試みました。裂果トマトを乾燥させて鶏に与えたところ、通常の卵に比べ一・二倍のグルタミン酸を含む「トマシエッグ」が誕生し、試食会でも高評価をいただきました。お客様の声から生まれたこの取り組みは、裂果トマトに新たな価値を与えることができたのです。

四、取り組みの成果

プロジェクト三期目の成果として、販売量は当初の二倍に増加し、廃棄量は七割減少、GHG排出量は半減することができました。さらに、「ひまわり」様とのコラボで「トマシライス」を通じて多くの方にSDGsへの協力意識を高めていただけたことも大きな成

果です。

五、今後の課題と展望

「トマシライス」を召し上がっていただいたお客様へのアンケート結果から、お客様は「おいしさ」「価格」「環境への配慮」を商品選びの基準にしていることが分かりました。今後もこれらの要素を満たし、さらなる生産性向上と環境負荷の低減に取り組んでいく所存です。そして、地元の方々にとって役立つ存在であり続けるよう努めます。

まとめ

今回の取り組みを通じて、食品ロス低減や環境保全の重要性、そして地域社会との連携の意義を学びました。私たちは今後も、持続可能な農業と地産地消を目指し、農業を通じて地域貢献を続けてまいります。