

全国を旅する自然派ライターが語る 直売所の歩き方

フリーライターとしてライフスタイル誌を中心に活躍するかくまつとむさんは、ブログに「直売所マニアックス」というコーナーを設置するほどの直売所好き。400以上の店舗を巡った彼が語る、直売所のディープな魅力とは？

直売所にハマり出したのは6~7年前。以来、取材で地方に行くと必ず道草して、4~5軒は見て回っています。直売所の魅力って「何かおもしろいモノがあるんじゃないか」と期待感を抱かせてくれる点。街のスーパーには絶対に置いていないローカル色があるモノ。思わず「コレ、何ですか?」と聞きたくなるレアモノがわんさと出てくる。例えば、「道の駅かもがわ円城」(岡山県吉備中央町)で発見した「くさき菜かけご飯」。昔は全国で救荒食として飢饉のときに食べていたそうですが、今は岡山で郷土食になっていたんです。地元の人でも利用する直売所には、鳥獣駆除用の空気銃やパチンコ、煙草などその土地の生活感がモロに伝わってくるものが売ってたりします。また、売り物以外に注目すると各直売所の個性をさらに楽しめます。「産直市場グリーンファーム」(長野県伊那市)の万引き禁止の看板や「道の駅すのみ里」(岐阜県明宝村)で見つけた10円ハゲの熊の剥製などは、お客さんを楽しませようという経営者のユーモアを感じます。

直売所ってその土地の「ミュージアム」だと思うんです。買い物しながら、土地の人たちの暮らしや文化が分かる。レジのおばちゃんや納品に来た人に話しかけるのも楽しいですね。時々「お茶でも飲んで行け」って長話になってしまうことも(笑)。直売所に行く度に「日本ってまだまだ面白いところいっぱいあるな」と気付かされますよ。



ペリベジ畑直売ステーション
千葉県松戸市松戸1348-11F
<http://www.very-veggie.jp/>
※2009年2月オープン。この店舗のほかに、地元スーパー「ハローマート」やパチンコ店「Victory」の景品カウンターに、畑直組の野菜を置くコーナーを設置している。



♪つれて逃げてよ〜の歌詞が有名な「矢切の渡し」の舞台となった千葉県松戸市。そこに♪ついておいでよ〜と言ったか言わぬか、仲間を集めて直売所を開いた「畑直組」メンバーに話を聞いた。

仲間集めはまるでドラゴンクエスト!
オレたち、直売所はじめました。

儲からない農業から、儲かる農業へ
仲間と作った直売所からはじめの1歩!

千葉県松戸市は江戸川を挟んで、東京に隣接するベッドタウンだ。大消費地内で農業ができるメリットを最大限に活かすため、生産物を直接販売したい。そんな思いから結成されたのが「畑直組」だ。

中学の同級生である齋藤正明さん(31歳・写真中央)や唐沢圭輔さん(31歳・写真左)が、自分達の手で直売所を始めたのは2008年の11月。畑の前で、試しに売ってみたところ、2万円を売り上げる日もあった。手応えを感じてからの動きが早い。松戸英樹さん(写真右)の紹介などで集まった農家10名で「畑直組」を結成。昨年2月には、松戸駅近くに齋藤さんが運営する「畑直ステーション」をオープンした。現在のメンバーは16名。

「直売所では、農家が出す品物がかぶって在庫がダブついてしまい、結果的に価格競争になりがちです。そんな悪循環になるのを防ぐために、生産物が重複しないように、仲間を集めました。一人で多品目作るのは、ロスも多くて難しいけど、仲間と併せて品数を揃えるなら、ハードルも低くなりますし」(齋藤さん)

従来の直売所とは、仕入れの仕方でも一線を画している。多くの直売所は委託販売方式を採り、売れ残りが出ても農家のロスとなるだけだった。しかし、「畑直ステーション」では、前夜に発注した分を八百屋さんのようにメン

バーが決めた価格で仕入れる。リスクは背負うが、農家の収入は安定し、店側でも見切り品をセット販売するなど、ロスを減らすように柔軟に対応できる。

「委託よりもラク(笑)。身近な存在の直売所があると、市場出荷できないB品を試食してもらったり、珍しい野菜を詳しく説明してもらえたりするのいい」(松戸さん)

生産者として、直売所で販売することの楽しさは? 「市場出荷は規格が優先されますよね。長距離の輸送されることを考えると、品種選びの時点で味が二の次になることもある。でも、自分の顔を出して近所の直売所で売れるなら、何よりうまさや優先。作り手としてとことん味にこだわられるのは楽しい」(唐沢さん)

市民と畑を直結するため、昨年夏からは地元のスーパーチェーンに売り場を作ってもらったり、パチンコ店の景品として野菜を置く試みも。松戸市長の賛同も得て、駅前で消費者との交流イベントも大々的に行なった。

「社会に出るまで、儲からない農業を継ぐ気はありませんでした。そもそも、農家が儲からない理由は販売単価が不安定だから。ならば、自ら価格を決められる農業をしようというのが、今の思いです。いずれはメンバーの野菜を全部引き受けたいですね」(齋藤さん)

仲間を集めて直売所を作り、理想の流通システムを作る。こんなプロデューサー感覚に学ぶべきことは多い。直売所ビジネスは古くて新しい農業のカタチ、みんなも触れてみてはどうだろうか。

