[報告３ 直売所の現場から]

直売所を都市農村交流の拠点に

大木秀子（ふれあいパーク八日市場有限会社 常務取締役）

千葉県匝瑳市で「ふれあいパーク八日市場」という直売所をはじめて約９年。施設を“都市と農村交流ターミナル”と位置づけ、匝瑳市のモノと人にこだわって運営してきた。そうでなければ、こんな山の中にわざわざお客さんは来てくれないだろうと思ったからだ。

とはいえ、オープン当初に会員（生産者）が持ち込んできた作物は非常に質が悪く、とても売れるようなものではなかった。「どうしたら良いか」と悩み、海匝農林振興センター及びＪＡの営農指導員に作物のつくり方を聞いてまわった。そしてわかったことは、作物の育て方、土のつくり方、農薬の使用、それをきちんとやらないと良い作物はつくれないという当たり前の事実。そこで、会員みんなで勉強をすることから始めた。

まず取り組んだのは、作物の基本となる土づくり。優良な土は、手でぎゅっと握るとハラッと落ちるが、悪い土は固まってしまう。「ここの土は堆肥が入っていないからカンカンだよ」と、実際に会員の畑へ行って土を握って見せた。

農薬については、正しく使用し、栽培履歴をつけた作物以外は、どんなにたくさんつくっても廃棄すると宣言した。「そんなのよく分からない」と言う会員たちに対し、私がまず農林振興センターやＪＡで勉強し、それを指導していくようにした。時には、会員が自分の判断で農薬を使用したために、喉から手が出るほど欲しい作物でも、まったく販売できないこともあった。苦い経験をいろいろと重ね、全員が農薬の使用を守り、生産履歴をきちんとつけられるようになるまで、２年もかかった。

実は、後から事の重大さを理解したのだが、当初ふるさと交流協会の運営は、私の名前でやりとりされていた。それはつまり、もし潰れたら私の財産がなくなるということだ。オープン当初は、私は無給で働いた。覚悟を会員に伝えたかったからだ。会員からは「会長は鬼だ」とブツブツ文句を言われながらも、徐々にこちらを向いてくれるようになってきた。

生産物については、会員それぞれが、いつ、どんな作物をどのくらい出せるか、年間作付計画書を提出してもらって調整している。なんとか一年間とぎれることなく、地域の生産物を提供できるようになってきたので、次はブランドを持つことを目指している。「〇〇さんの品物はすごく良い、あれを買いに行こう」と、お客さんが会員につくようにしたいと考えたからだ。会員の中には、この目的をすぐに察知して、一生懸命良いモノを作って来る人もいる。年間２千万円近く売っている人も大勢いる。これは個人の努力のたまもの。私も、私が持っているものは全部放出するつもりで、日々取り組んでいる。

最近では、ＪＡ女性部のメンバーがふれあいパークに弁当作り等のノウハウを提供するなど協力的で、その経験を通し、自分たちで生産組織をつくって、「売り上げをためて、いつかみんなで海外旅行に行こう」と盛り上がっている。直売所のオープン当初は、「あんな山の中の直売所に人は来ないよ」と非協力的だったことを考えると、ようやく実績が認められたということだろう。

それから、うちの店では、入ると奥正面にＪＡの商品がずらっと並んでいる。こうすると、ＪＡの担当職員のやる気がすぐにわかる。やる気のない職員は、まず店を見に来ない。電話をしても、なかなか商品を持ってこない。だから、商品棚がガラ空きになってしまう。ＪＡの建物のなかに座っているだけでは何もわからない。現場を見て歩くことが大切だ。これはＪＡだけの話ではない。私は常に、「やる気のない人は辞めろ」と言っている。

農業は今、ＴＰＰなどいろいろな問題が山積みだが、自分たちがきちんとしたモノを作れば、お客さんは必ずついてきてくれると思っている。とはいえ、守らなければならないものは、一致団結して守りきらなければならない。できごとの良し悪しを、みんなでしっかりと見極めながら進んでいかなければならないと痛感している。