

地域の食と農の循環と農業振興を目指した取組み ～ JA おちいまばりにおけるさいさいきて屋の挑戦～

越智今治農業協同組合 直販開発室長 西坂 文秀



1. はじめに

“JA おちいまばり”は、平成9年4月に今治市と越智郡内にある14の農協が合併してできた。14農協合併とひとくちに言っても地域性はバラバラで、しまなみ街道沿いの島嶼部にあった8つの農協と山間部の農協も含めての広域合併である。管内の農家は兼業農家率が高く、1戸あたりの耕作面積が小さいのが特徴である。このような状況下で、高齢者や女性であっても小さな規模の農業をし、少量からでも販売する事を可能にし、島嶼部を含む中山間地域の農業の活性化につなげればという思いで出来たのが“さいさいきて屋”である。本稿では、さいさいきて屋の生い立ちからの取組みとともに、こだわりのポイントを紹介したい。

2. 直売所“さいさいきて屋”の原動力

平成12年当初は、30坪あまりの小さな店舗。出荷農家も90人と、本当に小さなスタートだった。売上は初年度より順調に伸び3年目には100坪の店舗へ、そこから益々売上、出荷農家が増え続けた。女性・高齢者・小規模兼業農家の活性化を目的に始めた事業がわずか5年で出荷会員農家800人、売上8億円と伸び続ける結果となった。農協の農産物販売で1億円を伸ばすのがどれほど大変かを考えると、まさに農協における農産物販売事業の革命的事業であった。また、会員農家にとっても、経験したことのない「作って売る農業」への挑戦であったと思う。販売するには、自分で作った農産物に自分で包装し自分で値段をつけて店頭に並べなければならない。「作る農業」から「作って売る農業」への転換である。これを支援すべく、売上管理と、売上データを各農家へメールで送信する事により、農家は売上情報（品目別・単価別に売上在庫管理ができる）がリアルタイムで確認することができるようにした。このシステムが農

家の心をゆさぶり、売る楽しさ、生きがい、やりがいに繋がり、急成長した原動力の一つだろう。売れるから面白く楽しい、だからもっと作ってみようと努力工夫する。一つ物事がうまく回転するようになれば飛躍的に良くなるものだと感じた。

3. 地域と人の絆をつなぐ食と農のテーマパーク

農協にとってもこの事業の将来性を見据え、更なる拡大を検討することとなり、“食と農のテーマパーク”を目指し、直売所、今治産食材がコンセプトのレストラン・カフェ、食農食育推進を目的のクッキングスタジオ、生産技術の実証や指導のための農園、体験型市民農園・子供達に自然や環境・食・農業をテーマにした農業講座を行う学童農園の「キッズ倶楽部」などを完備することとした。



「キッズ倶楽部」田植えの様子



稲刈り後の食事の様子

立地には熟慮を重ねた。松山道としまなみ海道を接続する高速道路はなく、それぞれの終点どおしを結ぶ一般道路上に位置し、必ずさいさいきて屋を通過するようにしたかった。田舎に來れば移動の方法は車である。交通手段を考えれば、国道沿い・広大な用地“ここしかない”であった。

直売所でこだわった事が何点がある。生鮮3品を揃え、かつ今治産に徹する事。農産物直売所ではあるが、肉も今治産・魚も今治産ということだ。そして各種加工品・プライベートブランドの商品も原材料は今治産の農畜産物を使う事を原則とした。このように店内全てを今治産100%に近づける事は、大手スーパーとの差別化でありオンリーワンになる事が出来る方法である。そして、加工業者は今治の業者さんを最優先している。またナショナルブランドの一般食品などの仕入れも地元今治の業者さんに委託している。理由は「物とお金を地域で回す」ことが今治の活性化につながると考えているからだ。原材料や商品を買ってもらったり、加工してもらったりを地域内で繰り返す事が地域経済の活性化である。たとえ小さな経済であっても、効率よく回転させることができれば地域にとってはプラスになる。何かと経済の中心は都市部になりがちであるが、地方が生き残るためには、地域のことは、なるべく地域で完結できる仕組みを構築すること、これが“グローバル”ではなく“グローバル戦略”ではないかと思っている。そして“地域と人の絆”になるのだと！！

4. “彩葉”の消費循環と6次産業化への道筋

そして、平成19年に国内最大級の複合型直売所としてオープンしたのが現在の“さいさいきて屋”である。私たちはこの新しい一連の複合施設に親しみを込めて“彩葉”（さいさい）と呼んでいる。彩葉の飲食部門「SAISAI CAFE」と「彩葉食堂」には、セルフ方式の食堂・パティスリー、ベーカリー、ジェラート、生ジュースなど多くの工房を配した。この飲食部門においても常に今治を意識し、原材料については全て直売所（さいさいきて屋）より仕入れている。と言うよりも、正直なところ直売所では旬の物が一番多く出荷されるため売れ残りも多くある。飲食部門においてその売れ残りを利用したメニューを考え作る事によって直売所の売れ残りが少しで

も減ることを目論んで始めたのが飲食部門であった。「カフェはスイーツを売っているのではない。直売所に出荷されたフルーツをたくさん売するためにスイーツという形にして売っている。イチゴにスポンジと生クリームを添えて販売している。そうしたら世間の人々がイチゴショートケーキだと言っているだけだ。」このように、なるべく旬の新鮮な素材を活かすことを心掛けることを飲食部門のコンセプトとした。オール今治産でつくられた、安心・安全・旬の素材を活かしたスイーツは評判を呼び、「さいさいきて屋×スイーツ」という相乗効果を生み、消費循環が出来上がった。



カフェには季節のスイーツが並ぶ

より一層の消費循環（売れ残り対策）を考え、野菜・果物のペーストやジャムなどに加工する機器の導入。平成25年には野菜・果物を乾燥しパウダー化する機器を導入するのに合わせて施設の改装及び新築に着手した。先に触れたが、飲食部門により旬の農産物でメニューを考え商品にする事で売れ残りを少なくする事ができるが、

あくまでも生鮮での利用に限られる。その日の農産物をその日に調理して提供するには限りがある。ペーストやジャムまた搾汁機によりジュースに1次加工し冷凍貯蔵したものを必要な時に解凍して使う。乾燥・パウダーも同様に売れ残った野菜を先ず乾燥する。椎茸や大根などは、乾燥の段階で乾燥椎茸や切り干し大根に、ほうれん草やにんじん、柑橘の皮などは乾燥後粉碎機でパウダーにしてパンや焼き菓子に混ぜるなど、小麦粉など粉を原料とする商品（うどん・そうめん等）へと製品化している。

単に農産物を売るだけではなく、売れ残った農産物を彩菜全体で2次利用する事により会員農家にとっては効率の良い販売につながり、今治産農産物のブランド力を高めることができる。売れ残り対策から始まった加工部門であるが、この事が彩菜全体の強みになっていることは間違いないことである。直売所の欠点である“売れ残ったら農家が引き取る”この事を克服しようと考えたと自然に6次産業化につながっていったのである。



売れ残り対策「パウダー工房」

5. 食育と地産地消

食農食育を目的に、島嶼部を含めて今治市内全域の20ヶ所余りの給食調理場への食材供給および、今治市内の幼稚園の給食供給をおこなっている。島嶼部から来る便で直売所で販売する農産物の集荷、帰りの便で食材と給食の配送。この物流網のおかげで、必要な配送機能を補い、特に島嶼部の給食を実現させる事ができた。小さな子供達にとって手作りで本物の美味しい給食を食べる事は、「食農・食育」の原点であると思う。給食供給

事業に参入することで今治の食を守るとともに、彩菜に対する地域住民からの信頼の基礎になると感じている。

食育のもう一つの柱になっているものに、クッキングスタジオが彩菜内にある。これは食によるコミュニケーションや遊び・楽しみを提供することで、「今治の食・環境・自然・食文化」を子供達に伝えることを目的としている。年間カリキュラムを組んで小学生コース・中学生コースで行っているが大好評で常に定員が埋まっている。



食育の柱「クッキングスタジオ」

6. 人材を育む農園

さいさいきて屋の店舗背後には、今治農業の、強化・普及・提案のための各種農園が広がっている。新品種・新技術実証農園であり、初級・中級・上級の貸し農園、学童農園、綿栽培農園である。実証農園では、柑橘の新しい生産技術の実証試験や、新品種などの生産技術の指導、そのための営農指導員の研修などが継続的に行われている。

貸し農園初級では、一般市民の方に土と農に触れてもらいたいとの思いを込めて、中・上級には専属の営農アドバイザーを配属して“彩菜型農業の担い手育成”に取り組んでいる。JAおちいまばりにとっても担い手育成は大きな課題である。JAおちいまばり管内は島嶼部を含む中山間地域であり、平地も少なく1戸当りの耕作面積も小さい。このため農業を専業とするには大変困難であり、兼業農家が増えたと考えられる。であれば、若い間は兼業農家として、そして55～60歳になって定年退職すれば、第2の人生として農業を始める。この人達をターゲットに“彩菜型 担い手育成”のもと身の丈で

農業をしてもらう。これこそがまさに、直売所開設時にかかげた、女性や高齢者、さらには定年リタイヤ就農者などを対象にして、多品種少量生産の直売所型農業を習得してもらうための仕組みである。

一昨年前より綿栽培を始めた。今治の中心的地場産業である“タオル産業”このタオルの原材料である“綿”を今治で栽培し、玉ねぎの皮・柑橘の皮・野菜の葉など残渣で染める。それを今治のタオル会社で織る。彩菜の農園で農業高校生や支援学校の生徒たちと綿を作り、彩菜の野菜でタオルを染める、今治でタオルを織る、彩菜で販売する。日本一の今治タオルを綿からタオルに仕上げるまですべて作る。今治ならではの“農・工・商連携”であり“地域連携による6次産業化”を実現しており、高校生や支援学校の生徒たちと現場で農業体験をする事により、農業を軸とした“地域と人の絆”を深めている。



タオル生地綿栽培



綿栽培のメンバー

7. 農産物の安全性と環境保全型農業

農業の技術向上・意識向上の点から実施されているのが、残留農薬検査である。直売所に設置されるのは全国的にも珍しい取り組みで、残留農薬分析室で自主検査を実施している。これは消費者に対して、店頭で販売する農産物の安全性をきちっとした形を持って証明することを目指している。それと同時に、会員農家自身の農薬使用や環境汚染についての関心を高め、環境保全型農業に移行する意欲を高めるきっかけとなることを目指して、敢えて分析室を自前で設置し、お客様や会員農家の目の前で検査を実施している。農業を改善するのは結局のところ農家自身の努力や考え方を変えることが重要であると思ったからである。

8. 地域のステークホルダーとして

今年度より新たな事業の取り組みとして、タブレット端末を使ってネットスーパー・安否確認・営農情報配信を開始している。島嶼部については、ほとんどの島が65歳以上50%以上のいわゆる限界集落であり、そのため生活店舗等も農協も含め閉店しているのが現状で、交通弱者・買い物難民化している。さいさいきて屋の専用タブレット端末を貸し出し「お買い物」は勿論「お手紙」機能もあり画面に直接手書きしたものが送られる仕組みで高齢者でも容易にメールの受発信ができコミュニケーションをとることもできる。また、「植物に水をあげる」という簡単なゲームがあり、その操作の有無で安否確認が出来るようになっている。買い物もしない、花に水をやらない、と両方しなかった場合に安否確認の電話をし、電話確認も出来ない場合は行政へ自動的に連絡する。この仕組みで今治市と見守りネットワークの協定書を交わした。地域の農協である以上どのように地域で共生していくか、地域貢献できるかも農協の使命であり役割であろう。

9. おわりに

最近よくテレビ・新聞などメディアで全中・全農・農協について批判的意見を聞くことがある。もしかすれば、これは世間に対し本来の農協組織のあるべき姿が見失われ、不透明化してきたと感じさせるところがあるのではと思う。農と食を通じて農家と農業の未来ビジョンを明

確に打ち出し、組織のためでなく農家・農業・地域のためにJAグループがどのように表現し行動していくか真価を問われるところであろうと思う。

さいさいきて屋の、サクセスストーリー的な話をしてきたが、事業が少し動き出した程度でまだまだ成功だとは思っていない。失敗を繰り返し、何度もみんなに迷惑かけてきた。でもそれは、何度もいろいろな事に挑戦した証でもある。挑戦しない、行動を起こさない方が問題ありではないだろうか。年間に何百もの団体が視察に来、複合型の大型直売所のモデルとして「参考にしたいので相談にのって欲しい。」との話を伺うことも多いが、いつも決まって「無理です。」と答えている。なぜかと言えば、その地域ごとで気候も違えば文化・風習・価値観も違う。北海道や東北地方と今治が同じ農業を出来るはずがないし、同じ商売のスタイルをとることもできない。同じ愛媛県であっても南予と東予でも事情は違う。同じ東予であっても今治と周桑では違う。

しかし共通して言える事は、“常に熱い思いでいろいろな事に取り組むこと。” しかない！！

Profile 西坂 文秀 (にしさか ふみひで)

<講師略歴>

- 昭和59年 今治南農業協同組合 入組
- 平成 8年 総合集荷場の企画開発を行う
- 平成12年 農産物直売所の企画開発を行う
11月 さいさいきて屋 1号店オープン
- 平成14年 さいさいきて屋富田店オープン (1号店閉店)
- 平成17年 大型直売所の企画・開発を提案
- 平成19年 さいさいきて屋 店長として 現店舗オープン
- 平成24年 カフェ・食堂増床 野菜パウダー工房オープン
残留農薬分析室設置 彩菜ネット店オープン 現在に至る

<表彰・功績>

- 平成22年 農林水産省「地産地消の仕事人」に選出
- 平成24年 農産物直売所「さいさいきて屋」が全国農業協同組合中央会、NHK等が主催する第41回日本農業賞・特別部門「職の架け橋賞」大賞を受賞
「彩菜コットンプロジェクト」綿からタオルまですべて今治・を企画しグッドデザイン賞受賞
農林水産省「ボランティア・プランナー」に選出
- 平成25年 フード・アクション・ニッポン アワード 優秀賞受賞