

産直や宅配で食卓に送る 有機農産物にみる可能性

ルポライター
滝川 康治



堆肥などの有機物をたっぷり入れて育てた農産物に対する関心が高まり、札幌圏では宅配で有機農産物を届けるグループも誕生している。その草分け的存在の「ポラン広場北海道」の例を見ながら、有機農業の生産・流通・販売・消費の現状を考える。



次々とバック詰めされる「ポラン広場の宅配」(HAVE札幌市場で)

「野菜セット」介して理解

有機農産物や無添加食品などの流通販売を手がける、ポラン広場北海道の仕入れ・宅配センター「HAVE札幌市場」は、道央自動車道に近い東区内の倉庫の中に置かれている。

「〇〇さん、(野菜)セット1、ニンジン1、卵1……」

チーフ役の女性が注文票を読み上げると、発泡スチロールを利用した棚から野菜や果物、卵などが取り出され、

スタッフたちが手際よく箱に詰めていく。そのあと、肉や魚、牛乳、さまざま加工品も入って「ポラン広場の宅配」が出来上がり。配送先は札幌市内と近郊の江別市、広島町、石狩町花川地区、当別町に1000世帯ほどあり、週1回、ワゴン車で会員の元に届ける仕組みになっている。

「食に関しては品物がそろっていて、大豆を工場に持ち込んで豆腐づくりを委託するなど、どの食品も指定材料を使ってもらっている。宅配の良さは1

週間前に注文をもらえば、確実に品物が届くこと。アトピーなどの問題を抱える若い主婦の関心が高いんですよ」HAVE札幌市場で宅配部門の責任者を務める上野野さん(46)は、こう言って素材の確かさを強調する。

宅配は91年から始まった。化学肥料に頼らず、堆肥などの有機物で育てたおいしい農産物の畑を届けよう——というのが、ポラン広場のポリシーである。だから、会員には最低限の協力として、旬の野菜5品目ほどが入った「野

菜セット」を1000円で購入してもらう。セット分の畑を確保することで、提携先の農家が安心して生産できるように努めているのだという。

「初めは抵抗があったけれど、最近は届く野菜で料理を作る雰囲気になってきた。今年は料理法も伝えながら、ラルシーやチマサンチュ、スティック状のプロッコリーといった新しい野菜に取り組んだのですが、おおむね好評でしたよ」(上野野さん)と語るように、「野菜セット」は会員

の間に定着してきているようだ。宅配便には、生産者のメッセージや消費者側からの要望・質問、商品の紹介、料理法などを載せた通信を同封しており、お互いのつながりを大切にしようとする心意気が伝わってくる。

顔の見える関係を求めて

今や行政や農協も「グリーン農業」を提唱し、「無・低農薬野菜」がスーパーの目玉商品に並ぶ時代になったが、ひと昔前までは有機農業に取り組み農民はひと握りの存在だった。「有機農業じゃなく、勇気農業だ」と言う人がいたほどである。

70年代半ばころ、そうした農民と消

費者を仲立ちする八百屋が東京などの大都市部に現れた。経済一辺倒の生き方ではなく、生産・流通・販売・消費のそれぞれの場で人と人が結びあえる関係を創ろう——というのが、そこに携わった人たちの出発点だった。

その流れを受けて83年、有機農産物を流通販売するネットワーク組織として、「ポラン広場」が東京で誕生した。宮沢賢治の童話にちなんで命名したもので、今では全国9地域に組織があり、250人ほどのスタッフがいます。

ポラン広場北海道の代表・橋本早知子さん(45)は、12年前から有機農産物を扱っている札幌市内の八百屋で働いていたが、東京の仲間たちの呼びか

けに促されて今の仕事を始めた。初対面の5人が合流し、北海道グループを旗揚げしたのは86年夏のこと。橋本さんは、中央区内のマンションの一角で、「ら畑」という店を開いた。

「作っている人の顔が見えるし、生活や環境の問題も含めてやり甲斐のある仕事、と思って始めたんです。この年にチェルノブイリ原発事故があり、食品汚染に関心が向けられた。最初は引き売りをやって苦労したけれど、1〜2年後には雪だるま式にグループが増えていきました」(橋本さん)

と振り返るように、時代の流れに乗った面もある。今では、札幌に仕入れ・宅配センター、札幌や室蘭、苫小牧、滝川などに8店の八百屋があり、道内スタッフは45人(アルバイトを含む)にのぼる。近年、札幌圏では有機農産物の宅配グループが増えているが、小売りをベースに宅配事業を手がけるのはポラン広場が草分けである。

有機農業のサポート役に

「お客さんのなかには、自分の健康を保ちたいという人や、環境問題を考えて生活を変えようとする人が多い。野

菜のうま味、吟味された加工品に本物の味を求めている、品物を丁寧に使う人が増えていきますね」顧客とのつき合いのなかで、橋本さんはこんなふうを感じるという。昨年まで売り上げは増える一方だった。宅配には賛否両論があり、内部でかなり議論して始めたという。

「わたしたちは、ただ便利さを求めるグループとは違うし、有機農業のサポートとしての役割を常に考える」という自負があったからである。

提携している道内の農畜産物の生産者は50人ほどで、このうち半数が北海道有機農業者会議(略称「北会議」・関口ひかる代表)に集まる農民たちだ。北会議のメンバーとは秋と冬の2回、交流を兼ねた話し合いをするほか、スタッフたちが手分けして畑を訪れる。札幌のテレビ塔下で農畜産物を販売したり、バスをチャーターして畑の見学会を開いたこともある。この夏、積丹町の高野健治さん(94年8月号の本連載「北の大地に根を張る新規入植者たちの心意気」参照)の農場に生産者や顧客ら300人ほどが集まった。ゴールインする若いスタッフ2人を「農場



「ポラン広場北海道」代表の橋本さん(札幌市中央区の八百屋「らる畑」で)



週1回、ワゴン車が約1000世帯に野菜セットなどを届ける



11年前に新規入植して、仲間と宅配も手がける
当麻町の福山さん

5年前 山林を取得して現在地に落ちつく。国営農地造成事業に乗せて畑に開墾し、住宅も建てた。現在は、妻の景子さん(40)とふたりで、1・5haの畑に道内で栽培可能な40種類ほどの野菜をつくる。

東京にいたころ、成田市三里塚の空港反対派農家がつくった野菜や、よつ葉牛乳を共同購入した経験がある。今度は生産者として同じようなことをやってみたくなり、比布町内の畑を借りて野菜づくりに励んでいた84年、宅配グループを結成した。今では週1回、旭川市内と近郊の約1000世帯に「畑からの定期便」と名付けた通信を同封



野菜をリヤカーで引き売りをした経験もある
富良野市の阪井さん

土にこだわり農を生きる

東大演習林に囲まれた山あいの畑作地帯が広がる富良野市麓郷地区。阪井永典さん(38)は、畑作農家の3代目としてこの地で生まれ育ち、北会議のなかで作付けや価格対応などを担当する生産センターの代表を務める。

「提携先としてのポラン広場はベストのパートナー。百姓サイドの流通が人を雇うのは大変だから、その意味ではありがたい存在だね。自由販売で対等

に向き合える相手としては、聞く耳をもっていると思う」と

と言って、産直の助っ人としての役割を高く評価する。

生産センターが扱う農畜産物は、ポラン広場に7割近くを販売するほか、札幌や東京、名古屋方面の産直グループにも出荷しているという。

阪井さんは、妻の伊知子さん(35)と両親の4人で7・7haの畑にジャガイモやタマネギ、スイカ、ダイコンなど野菜全般、それに小麦や豆類などをつくっており、販売額では直販のウエートが高い。総面積の半分あまりで無農薬栽培を手がけている。

田舎が嫌いだった阪井さんは、地元の高校を卒業してまもなく上京して、ボクシング選手の道を志した。実家が忙しい時期には帰宅する。出稼ぎボクサーの生活を3年続けたが、「百姓をやる気になったんだ。土と一緒に納得したい、と思っただけ」。

下準備の意味もあつて1年間、ポラン広場の前身となった東京の八百屋でリヤカーを引きながら野菜を売った。70年代後半のことである。

「都会に百姓の痛みを分かってもらう

者がいたことが驚きだった」

という体験を糧に帰郷して、麓郷に腰を落した。

「安全なものを届ける——という気持ちで、俺は百姓をやっているんじゃない。『有機農業、無農薬』と言ってきたわけじゃない、自分のできる範囲で土にこだわってきただけだ。食べる人は、その生き方を認めてくれて、対等に向き合ってくれればいい」

というのが阪井さんの持論。現場の苦勞も知らずに安全性を求める消費者と、そんな風潮に迎合して「差別化商品としての有機野菜」を作る生産者が現れているなかで、農民としてまっとうに生きようとする心意気を感じさせる言葉である。

作物に対する人間の役目は、土づくりに技術的なものなど20%ほど手を貸してやること、と強調する。

「野菜づくりよりも堆肥づくりが好きだし、面白い。自分は堆肥の環境を整えるだけで、あとは相手(堆肥)がやってくれるんだよ」

こんな言葉を負わず口にする30代の農民は少ないだろう。厩肥を買ったり、もらったりして、米ぬかなどと

混ぜ合わせて積み込み、3回ほど切り返して完熟堆肥をつくり、それを畑に散布する。野菜づくりでは特長のある在来種を大事にしている。

「頭じゃなく、体で考えられるような百姓になりたい。流通の都合に振り回されるのではなく、自己主張でき、消費者と対等に行っている百姓でありたいね」

というのが阪井さんの目標である。

脱サラで宅配も手がける

当麻町伊香牛で野菜づくりをやっている福山憲昭さん(43)は、東京から新規入植した脱サラ農民である。旭川近郊の仲間3人と「グループ84」を結成して野菜の宅配を行なう一方で、ポラン広場や市民協に出荷する。

教育関係の出版社に勤めていた福山さんが北海道に移り住んだのは、出張で道内各地の僻地校を訪れた12年前、伸び伸びと自然に触れている子どもたちに感動したのがきっかけ。帰京してすぐに会社に辞表を出し、「新規入植を希望」と道新に投書すると、旭川市内の農家が協力を申し出てくれて、83年1月に家族5人で来道した。

した野菜パック(料金2500円)を届けている。「ポラン広場の宅配」の先駆けでもある。

ポラン広場とは、入植してまもなく北会議に入って以来のつき合いで、積極的に応援してきた。しかし、農民としての力量が高まるにつれて、物足りなさを感じているようだ。

「生協に野菜を持っていくと品種や生育状況を言い当てるけれど、ポランには作物を見る目が乏しい。農村の抱えている問題に取り組み——と言うが、それだけの力はないのでは……。生産者を増やそうという考え方は分かるけど、もっとプロの目をもって態勢を建て直してほしい」(福山さん)

と苦言を呈する。伊香牛地区には新規入植組が4戸あり、来年にはもう1戸増える。生協などから有機農産物は引く手あまただし、ポラン広場に出荷する人も現れている。地域のなかで有機農業の仲間づくりをしていくことが、福山さんの当面の目標である。

独自の栽培基準などに課題

ポラン広場では昨年、独自の有機農産物ガイドラインを設定し、原則とし

て化学的に合成された肥料や土壌改良剤、農薬の使用禁止を生産者に促してきた。低農薬や減農薬の表示をやめ、このガイドラインに沿って、ラベルなどで店頭表示をしたり、畑の「栽培カルテ」を店に備えるなど、さまざまな取り組みを行なっている。

「こうした独自の基準を設けているのは、うちだけだと思ふ。生産者との間で見える関係でいたい、というのが基本にあるからです」(上野さん)

と流通側は胸を張る。

「彼ら(ポラン側)がリードする形になれば別だが、生産者側の言い分を聞く耳はもっている」(阪井さん)

と、ガイドラインに対して好意的な見方がある一方で、有機農業の盛んなドイツ・バイエルン州を訪れて話を聞いた経験もある福山さんは、「土壌改良剤などの禁止基準に根拠が明らかでないものがあり、机上で作ったものではないか。仕入れ単価も一律なので、転換する農家にはなにかしらの手当てが必要だろう。頭ではなく、現場に立って考えてほしい」

と辛口の注文をつける。

北会議でも独自の基準を作っており、

両者を読み比べてみた。基本的な方向は同じなのだが、わたしの目には農民側のガイドラインの方が現場に即しているように映る。畑を前にじっくり議論すれば、おのずと今後の方向は見えてくるのだろう。

さまざまな産直・宅配グループが生まれているが、まだ大きな拡がりを待つまでには至っていない。農水省の有機農産物ガイドラインには多くの抜け道があるし、既成の流通業者も参入するなかで、しっかりと「顔の見える関係」を築くには課題も多い。

「加工業者を含めて、販売力とシステムを確立できる道を模索中です。プライベート商品を開発したり、より多くの八百屋を増やしたい。自分の生き方としての展開を考えていたけど、最近はその世代に残している農業や流通のあり方に思いを巡らせています」

と言って、代表の橋本さんが口元を引き締める。

「勇気農業」の時代から、誰もが有機農産物を語るようになった今、足元をしっかりと見据えた農民と、現場を理解しようとする消費者の共同作業があらためて求められる時期なのだろう。