

満み(が生産したジャガイモが原料のデンブンや、帶広市の草薙司さんが純国産の自家配合飼料を与えて平飼いする鶏の卵や鶏糞、サンゴ資材、清水町の(有)あすなろファーミング(村上勇治社長・6月号参照)の乳製品と幅広い。「有機」だからといって、野菜の値段は市価とそう変わらない。そのあたりにも作り手の心意気を感じさせる。

直売所のスペースは、近くに住む三津田さんが駐車場に借りている土地だ。「うちの商品でもうける気はなくて、今まで助けてくれた生産者への恩返しになれば」と思つて始めたんだ

農村から「顔が見える関係」発信誕生あいつぐ特色のある直売所



ルポライター
滝川 康治



昨年、帯広市内にオープンした「有機農家の十勝直売所」で売っているのは、すべてが有機農産物。近隣の町からも健康づくりを気つかう消費者が訪れる(写真上)。興部町内に誕生した「ファーマーズ市場」は、農家同士の連携を深めることも目的的ひとつだ(左下)

顧客のナマの反応が生産者の意識改革に

す。十勝の生産者と一緒にやつてているのが大事で、お客様から「これはおいしいしかったと言わられるのが一番の喜び。今年は客層が幅広くなり、子ども連れも増えてきて、顔なじみの方が多いなってきましたね」(三津田さん)。売れ残った野菜などを知人宅に引き売りしたり、妻の加代さんらが店番

で支えてきた。農家の多忙さをよく知る生産資材業者が参加する直売所ならではのやり方といえるだろう。

取材に訪れた七月下旬の日曜日、足

二八ヘクタールを有機栽培する、松田和幸さん(1947年生まれ・次頁写真右端)が野菜の素性などをお客様に説明していた(注)。松田さんの農場には慣行栽培の畑作物も15ヘクタール作付けている。

「最初は、お客様に『いらっしゃいませ』が言えなくてね」と笑う松田さんは、有機栽培歴十六年のベテランで、一昨

現場レポート

“農と食”北の大地から

連載第13回

増えづける農産物直売所の可能性

丹精こめて育てた農産物に自分で値段をつけて、身近な消費者に販売する直売所が全道各地で増えている。携わる人たちの農業哲学や人生経験、それとの気候風土などを踏まえた、特色のある店も多い。あまたある直売所のなかから、最近誕生した十勝と道北、オホーツク海側の三つの事例を紹介し、北海道農業の豊かな可能性を探る。

すべて有機農産物の「十勝直売所」が誕生

六月中旬から十一月中旬の毎週土日曜日になると、帯広市内の住宅街の一角に「有機農家の十勝直売所」が店を開きする。農薬や化学肥料をまったく使わずに作った有機農産物を出荷しているのは、新規就農した若手や有機栽培歴が十五〜二十年のベテラン農家あわせて七戸(2法人を含む)。「ここにいたら農薬を使わない物が買えるから」との信頼感をいただき、近隣の町からやつてくる人も多いらしい。

すべてJAS(日本農林規格)の認証

を得または申請中の有機農産物を販売する、この直売所が始まつたのは昨年夏のことだ。二十年前から新得町内で葉物野菜を取りこんできた農家が、「地元で売つてみたいので、なんとかならないか」と北海道有機農協(長良幸組合長・本誌5月号参照)の関係者に相談。同農協が十勝管内の構成員に呼びかけたところ、七戸の農家組合員と準備が進んでいた。七戸の農家組合員と准組合員で天然サンゴ資材の販売会社を営む三津田耕一さん(1948年生まれ)が応え、開設にこぎつけた。

産地は十勝の五市町におよぶ。取り扱っているものは、さまざまな野菜をはじめ、大樹町の遠藤内查勝さん(根菜類を中心に25ヘクタールが有機認証

取得または申請中の有機農産物を販売する、この直売所が始まつたのは昨年夏のことだ。二十年前から新得町内で葉物野菜を取りこんできた農家が、「地元で売つてみたいので、なんとかならないか」と北海道有機農協(長良幸組合長・本誌5月号参照)の関係者に相談。同農協が十勝管内の構成員に呼びかけたところ、七戸の農家組合員と准組合員で天然サンゴ資材の販売会社を営む三津田耕一さん(1948年生まれ)が応え、開設にこぎつけた。

産地は十勝の五市町におよぶ。取り扱っているものは、さまざまな野菜をはじめ、大樹町の遠藤内查勝さん(根菜類を中心に25ヘクタールが有機認証

野菜を育む娘や孫たちが始めた
「食彩工房『美花夢』」の天然酵母パンやチ
ーズなどを販売中。栽培したケールを
乾燥・粉碎した製品(3000円／16
0グラム)も扱っており、念願たつた

年には夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

年には夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。



心血を注いで栽培するケールを前に
「80歳までつづけたい」と話す矢吹功さん

2003.9.

農業者同士が連携し 食の信頼とり戻そう

七月十九日、網走管内興部町で酪農
を基盤にしながら牛乳や乳・肉製品を
製造・販売してきた、ノースプレイン
ファーム㈱(大黒宏社長の一角に「フ
アーマーズ市場」と名づけたテント張
りの直売所がオープンした(9月下旬
まで毎週土・日曜日の営業)。同町では
初めての直売所で、農業者同士の連携
を深めていく場にすることが目標。

「生産者の顔が見える野菜を地元の人
々が営む『いさおちゃんの直売所』
は、道北の内陸部とオホーツク海側を
結ぶ国道239号線のそばに店を構え
ている。この直売所も開設から一年目
を迎えた。「みずから健康を取り戻
したい」と考えた農園主が栽培に挑戦
してきた。キャベツやブロッコリーの
先祖にあたる、アブラナ科の「ケール」
という野菜を販売しているのがこの直
売所の特色だ。



資料業者の三津田耕二さん(右から2人目)が場所を提供し、十勝の生産農家が当番制で販売員をつとめる

年にJAS認証を得た。「せめて自家
用野菜くらい無農薬で作れるんじやな
いか」と考えたのが、有機農業に取り
くんだきっかけ。猫の額ほどの有機タ
マネギ畑だったが、「分けてほしい」と
いう人が現れたりして、いまでは一
二ヘクタールにまで増えた。

白菜と並んで、タマネギは農薬をた
っぷりかけて育てる野菜だ。慣行栽培
だと、六月から八月にかけて各種薬剤
を毎週のように散布するという氣
持ちが悪いので、わたしは自分の畑で
栽培したところ、虫がついたりしたもの
の、なんとか収穫できた。青汁にして
飲み始めてみると、検査数値も良くな
つていった、という。

一昨年、近所の農家四人で市街地の
公園で日曜日の野菜市をやつてみて、
直売の楽しさを実感した。収穫したケ
ールを試食してもらひP.R.に努めたと
ころ、徐々に売れるようになつた。
そこで、ケールや野菜類を広めよう
と一念発起して店舗を建て、昨年六月、
自宅から五百メートルほどの場所に直
売所をオープンさせた。営業は週に五
・六日ほど。矢吹農園の無減農薬野
菜のほか、近隣の町の仲間五人とやつ
ている「クリーン農業研究グループ」の
農産物、地元産の手延べ麺や卵、下川
町内で酪農を営む娘や孫たちが始めた

写真左から2人目)。ちょっと緊張
気味に応対していた平賀さんは、「子
どものころから農作業を手伝つてきま
したが、作るのも売るのも一年生。こ
こは、お客様の声が聞けて楽し
いですね」と、農業に対する確かな手
応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき
が悪く、「お客様がきても品数が少
ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直
売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様がきても品数が少

ないのが一番つらい」(松田さん)が、
固定客は増えつある。帯広市内の直

売所のなかで全部が「有機」のはここ
だけという強みを生かして、消費者と
者の意識改革になりますね。ゆくゆく
は使つていてる生産資材の情報公開をき
らんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。

当番制で生産者が一人ずつ店員にな
る。この日の店員は、航空自衛官を辞
めて、今年春に新得町内の実家へ就農

した平賀克茂さん(1973年生まれ、
写真左から2人目)。ちょっと緊張

気味に応対していた平賀さんは、「子

どものころから農作業を手伝つてきま

したが、作るのも売るのも一年生。こ

こは、お客様の声が聞けて楽し

いですね」と、農業に対する確かな手

応えを感じているようだ。

昨年は夏場の二ヶ月間で百六十万円
ほどのがれり上りがあり、二〇%の運営
経費を差し引いた残りが農家の収入に
なった。初年度としては順調な滑り出
しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナス
やトマト、キュウリなど果菜類のでき

が悪く、「お客様が

