

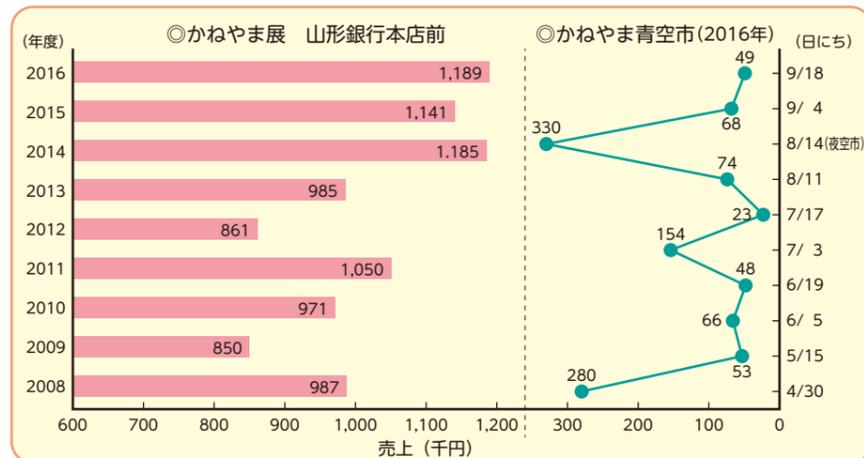


かねやまの産直

地産地消 6次産業化の原点を さぐる

交流と連携の成果として

通常は個々に活動している町内の産直団体の相互の連携が円滑にできるよう、2012年2月に『かねやま産直ねっと』は設立されました。昨年度から月2回の定期開催となったかねやま青空市。金山まつり初日にあわせて開催を始めた夜空市。今年度2年ぶりの開催が大好評だった春のかねやま展に加え、秋のかねやま展も毎年安定した売上を確保し、2017年度で10周年の節目を迎えます。試行錯誤をしながら進化を続けるかねやま産直ねっとは、今後も町内外での活動を展開していきます。



地元産品が気軽に手に入る、つか存在します。現在では金山生産者の顔が見えて安心、商品が採れたてで新鮮…など産直ならではの良さはたくさんあります。これらはすべて消費者目線。生産者の立場に立つてみても、消費者の反応を直接知ることができる、流通コストがかからずその場で現金収入が得られるなど、生産意欲が高まるメリットが多くあります。

さらに近年では、産直は買い物をするためだけの場にとどまらず、住民が集まり自由に交流することできる、いわば『産直型サロン』の役割を果たしています。高齢化率が30%を超え、今後も高齢化の進行が予想される金山において、産直は地域にとっても今以上に重要な存在になっていくと考えられます。

現在、町内には店舗型の産直が2つあります。また、かねやま青空市や各団体が独自で開催している産直など、野外等で定期的に開催している産直もいくつかあります。

産直活動はどういった経緯で誕生したのか、また現在の成熟した市場で、今後金山の産直はどうあるべきか。本号では、地産地消や6次産業化の原点と言っても過言ではない『かねやまの産直』について探ります。

前述のとおり消費者と生産者の双方にはもちろん、地域にとってもメリットの多い産直。実はその産直活動、山形県内でも金山が先駆けということを知っていますか？

産直活動はどういった経緯で誕生したのか、また現在の成熟した市場で、今後金山の産直はどうあるべきか。本号では、地産地消や6次産業化の原点と言っても過言ではない『かねやまの産直』について探ります。

産直の良さってなんだろうー



ここでしか手に入らないという付加価値を

「農と観光のつなぎ役になりたい」そんな想いから、平成27年11月に山崎地区でオープンしました。金山のものはもちろん、最上8市町村の特産品や肉・魚類の販売を行っています。青果品については、主に地元の生産者からの提供。野菜がきれいな時は青果卸にお願いしています。また、秋には秋田県産のりんごを取り揃えるなど、季節感のある産直づくりを心がけています。

利なようで、今後は観光マップを含めた改良を検討中です。おかげさまでこの店を始めて1年が経ちました。今思うことは「ここでしか手に入らないという付加価値」が必要だということです。工芸品など、今まで販売したことのない物を作っている人にも声をかけています。今後は店独自の商品も作っていったらと思っています。

皆さんが来店しやすいような明るく賑やかな店構えが理想。店の看板はインターシッパの際に、中高生に書いてもらったものです。今後も地域を巻き込みながら、多くの人の役に立つ産直を目指して頑張っていきたいと思います。



ちようほう屋

代表 樋渡洋子



ここから情報を発信できる店づくりを



ふれあい産直金山

代表 須賀 安政



ちようほう屋は平成17年に役場向かいに設立、おかげさまで一昨年には10周年を迎えました。店名は「重宝」と「町報」から名付け、ものも情報も何でもそろった店づくりを目標としています。現在組合員は13名。年間を通して、組合員が生産した野菜や山菜、それから組合員が製造したおこわやあられ、漬け物などの加工品を取り揃えています。新鮮品が少なくなる冬期間も、なるべく品物をきらさないように、組合員である町の魚屋さんを中心に仕入品で対応するようになっています。あくまで地元産の産直として安心・安全なものを提供するため、生モノの取り

扱いはしていません。ただ「ちよつと足りない」に配慮されるように、調味料などは常に置き、ちようほう屋の名に恥じないよう商品準備しています。また、ちようほう屋は自ら情報を発信できる店づくりを目指しています。買い物だけでなく、いつでも気軽に来店していただきお茶を飲みながらお話をしてもらえればと思っています。物も人も情報も集まる！そんな場所が理想ですね。これからも『安心・安全な金山産品の提供』を心がけて、頑張っていけます。「一見さんはいりにくい…」という噂も聞きますが、そんなことは全くありません！ぜひお気軽にお立ち寄りください。



かねやまの産直

—— これまで to これから



神室 筑市 さきむろ

三上 敦子

ホテルシーネスハイム金山の開業と同時に日曜日の朝市として「神室筑市」は誕生しました。その名のとおり、当時は対面販売する際に大きな『さきむろ』に商品を並べていました。春は山菜、秋はきのこや新鮮な野菜。そして、それらを加工してできた漬物、くじらもち、おこわ、おにぎりや惣菜など数多くの商品を筑市の会員8名で販売していました。自分たちで生産した野菜や地域の山菜を使って加工品を作るといこうだわりは筑市を始めた頃から今も変わりません。

活動を始めて少し経った頃に、より新鮮なものを提供しようと、ホテルの近くに3つの加工場を整備しました。徐々にホテルだけではなく、町内外のイベントに加え、東京まで販売場所は拡大し、仲間とともに元気に楽しく活動してきました。

今年で19年目を迎える神室筑市ですが、高齢化による脱退など様々な事情があり、現在の会員数は5名。売上は以前と比べ少なくはなっていますが、まずは20年目の節目に向かい、販売方法や加工品を工夫し、頑張っていきたいと思えます。応援よろしくお願ひします。



山崎のかあちゃん

八鍬 稲子

平成17年に友人とともに2人で立ち上げたのが「金曜市」です。JA金山ストア前で週に一度、金曜の9時頃から昼過ぎまで営業しています。

おかげさまで、昨年には10周年を迎えました。近隣の方々や常連のお客様をはじめ、多くの方に足を運んでいただき、応援してもらっています。

地元金山には店舗が少なく、多くの品々を調達できないのが現状だと思います。そこで畑仕事の好きな私たちが、鮮度抜群の野菜を提供したいと思ったのが、金曜市を始めたきっかけです。

金曜市のほかに、かねやま青空市や町外の産直イベントにも可能な限り出店して、活動を広げました。

産直活動の基本はやっぱり地産地消。地元を大事にしていきたいという気持ちは立ち上げ当初から変わりません。自慢の加工品はいわゆるスローフードで、健康にとっても良いもの。こういった考えも大切に継承していきたいと思っています。今後も金曜市を軸にしながら、注文販売やバザーなど、新たなことにも挑戦しようと考えている70代の私たちです。



百姓屋

鈴木 隆生

産直を始めて40年以上が経過します。昔の記憶をたどると、「家用野菜の種子代くらは売上でまかないたいな」と考えたのがきっかけだったように思い出します。

様々な産直活動を行ってきましたが、今はヤマザワ新庄店のリースペースを間借りして、毎月・水曜日に対面販売を実施しています。

私のモットーは自家栽培品を使うこと。基本的には自分で栽培した野菜、金山町内でとった山菜にこだわって加工品を製造しています。さらに言えば、農業は出来るだけ少なく有機質を多く使った野菜、添加物は使用しない加工品を提供しています。自分も食べるので安全面は気を使っています。

産直の良さは、市場出荷と違い、あまり規格にしばられなくとも良い点。多くの周りの人々に助けられながら、長い間活動ができたと思っています。

正直、この年になると、目標もビジョンもありません(笑)。でもここまできたら、体が動くうちは来ていただける常連さんのためにも、現状は保つていきたいと思います。継続は力なりかな？

いまこそ金山の フロンティアスピリットを

『かねやま産直ねっと』は、今まで金山の産直をリードしてきた先人たちに加え、今後産直のみならず、金山の農業を引っ張っていくであろうメンバーで構成されています。

金山が産直の「はしり」だったというのは前述のとおり。しかし近年では、産直ブームの煽りを受けてか金山の産直は以前ほどの勢いはなくなっているのが正直なところ。かねやま産直ねっとは、皆で手を取り合い、情報を共有しながらそんな状況を打破していくと立ち上がったのです。会員同士が協力するのはあくまで個々の売上を伸ばすため。互いの得意分野を活かし、すみ分けを行うことで、団体全体での年間売上1億円を目指しています。

金山で産直活動が産声を上げた約40年前、「みんなで考え、行動する」という気持ちが高まっていたと聞きます。自分が得た経験を皆で共有し、決して自分だけが得意などという一人よがりの発想を持たない、この姿勢が成長の力ぎとなったのでしよう。

時は流れ、産直や農業を取り巻く環境は大きく変わりました。産直と同様に当時は珍しかったものでも、今では当たり前になっていることはたくさんあるはず。非常識と見えることの中に、新たな発想が埋もれていることは間々あるのだと思います。

「柔軟な発想で、行動と学習を繰り返す」といった当時の金山式行動スタイルが、今こそ必要なものかもしれません。

株式会社エヌシップ

長倉 直人

当社の売上のうち、産直や6次産業化の割合は1割〜2割程度。6次産業化については、口入を少なくするため野菜のジェラートを販売しています。また、産直活動については、消費者と対面しての取り組みなので、商品を理解してもらえ効果があります。

その点で特に力を入れているのが、「かまくらやさい」。昨年11月には商標登録も完了しました。県内でも積雪量の多い金山だからできるかまくらやさい。労働コストが普通より大きく、栽培しづらい品種ですが、雪の下に貯蔵することで、驚くほど甘みが増します。娘がおやつ替わりにむしゃむしゃ食べるほどです(笑)。

この明らかな味の違いと「雪」というストーリーで付加価値をつけて、今は産直を中心に販売をしています。まずは直接消費者にかまくらやさいの良さをアピールしながら、シンガポールや台湾、香港へサンプルの輸出も行い、世界でも納得してもらえ味かどうかを試しています。今後も、商品の周知や食育活動の一環として産直や6次産業化に取り組んでいきたいと考えています。

夢市グループ

柿崎 喜一

昭和54年、私はまだ農協青年部に所属していた頃、夕方一時間程度、家用野菜の販売を始めました。今思えばここまで続くとは思いませんでしたが、これが夢市グループのルーツです。当時、減反政策で水田を畑に変え、野菜作りをしていた仲間たちで、余った野菜を少しでも現金に換えようと思立ち、産直活動の原点は始まったのだと思います。

そこから3年ほど経ち、正式に夢市グループが発足しました。ちなみに夢市は(ゆういち)と読みます。自分たちの初心である夕市を忘れないためです。それから数年はとても苦労しました。なにせそれまで産直などなかったため、みんな手探り。生鮮品だけで商品の幅もなく、1日数千円しか売れない時代が続きました。

転機は偶然訪れました。当時JA金山にはじき物のきゅうりが大量に余っており、どうやって処理したらよいか相談されました。じゃあこれを漬物にして売ってみてはどうかと。ふたを開ければバカ売れ。本当に飛ぶように売れました。今となつては産直の大きな柱である加工品はこうやって生まれました。