

元気な八百屋ゆうきの会 通信 vol.1

第1回元気な八百屋ゆうきの会兼結成式が三鷹産業プラザにおいて開催されました。当日は小売店、生産製造者、中間流通関係で総勢73名の方にお集まり頂きました。第一部では会長・副会長のご挨拶に続き、食と農と環境ジャーナリストの矢崎栄司さんより有機流通の現状と、茨城県北浦にて農業と流通に係わっている五十野節雄さんより、霞ヶ浦周辺の農業と地域水系の環境保全への取り組みについて講演を頂きました。

発行日：平成17年3月25日(金)

発行人：元気な八百屋ゆうきの会事務局

住所：〒168-0082 東京都杉並区久我山4-1-9

久我山ビル401 風水プロジェクト内

TEL：050-5509-0306 FAX：03-5336-8523

その後、矢崎さんの司会により、小売店店主3名、生産製造者2名の方にパネラーとなって頂き、小売店活性化のために中間流通は何が出来るかという題目でディスカッションをして頂きました。第一部の様子に関し、この紙面を借り要旨をお伝えいたします。

また、第二部として同時に立ち上がった(株)ゆうき八百屋の商品内覧会が開催され、三部として懇親会が行われました。



当日の開会前の会場の風景

会結成について会長よりご挨拶 (長本兄弟商会代表 長本光男)



元気な八百屋ゆうきの会では、お客さんがこれからも購入し続けてくれる小売店を作っていく為にはどうしたら良いか、様々な人の意見を聞き大切にしていきたい。また、知恵を出し合い商品開発なども出来れば良いと思う。良いものを消費者に届けて行きたい。八百屋自身が元気にならなければお客さんに説得力がない。乗り越えるべきハードルは色々あるにしても、どうしたらお互いに納得出来る形でこの会を展開して行けるか、生産者とも密にコミュニケーションを取りながら考えて行きたい。

小売店結集のお願いについて副会長よりご挨拶 (グルッペ代表 稲津恒己)

大手の流通が参入してくる中、自然食品店も従来のやり方では立ち行かなくなってきた。地域のお客さんの心をとらえ支えられて行くには、独自の情報を展開、例えば手作り料理教室で顧客を掘り起こすなど、地域に根ざした経営が見直されるべきだと考えます。また、価格だけの物販ではなく、商品の理由付けが必要。毎日食べる物を自信持ってお客さんに手渡しして行けるようにならないといけない。それが時代に流されず生き残っていける条件ではないか。この会で共通のテーマとして手をたずさえて歩いていきたい。



有機流通の現状とあるべき姿

食と農と環境ジャーナリスト 矢崎栄司氏

この20数年間で有機農業運動は一般化し普遍化してきた。経済全体が低迷化した中で、大手流通が参入、生協も売上が伸びず厳しい局面を迎えている。

そのような状況においても、ちょっとした工夫で同じような商品でも魅力的な商品となり、売上が伸びる場合もある。良い意味でのライバル意識も必要。有機農産物を求めているお客さんは、田舎でも都会でも必ずいるので、如何に集めるかが重要なテーマである。試み次第ではお店もお客さんも変わってくる。

有機農業運動は生き方、哲学、考え方と関係してくる。地域や全国のコミュニティ作りの使命もあるのではないかな。

食を提供しているのだから、生き方を商品に載せて届けているという意識が必要。

「元気な八百屋ゆうきの会」の名の通り、売る側が元気でないと客も集まらない。この会では元気をテーマにして、本当の意味での有機農産物流通、環境、子供たちの未来とライフスタイルを考えていって欲しい。

(この話の中で、十和田の道の駅や地域で成功した店舗の例、通販での成功例を紹介しながら、話してもらいました。)

霞ヶ浦周辺の農業と環境保全への取組

茨城県北浦 農業人 ギルド代表 五十野節雄氏

20年近い有機農業の実績があり、80名の生産者を抱え、80haの有機認証を受けています。生産組合が直接の産地を持ち、日々、農業生産技術を高めて行っています。自分たちの地域は自分たちで守っていかなくてはならない。残留農薬やダイオキシン、カドミウムが入らない農地を守っていくことが大切だと考えています。これを環境パートナーシップ農産物としています。消費者は美味しい野菜を求めています。有機農業で作った美味しい野菜を、美味しく食べられる方法や時期などの情報を伝えて行くことも重要と考えています。本当に美味しい野菜とは何かを産地からも提案していきたい。霞ヶ浦という皆の財産をどのように守っていくか。現在霞ヶ浦の高台と言う地理からして、水系を守っていくと言う浄化運動にも取組み、このようなテーマを持った有機農業が大切だと考えています。そのほか外来魚を退治し魚粉にして農業に利用するなどの活動もNPOと取組んでいます。また、菜の花畑を作り消費者と生産者の交流も行っています。生産者やスタッフの認識を深めていきたい。後継者にも自分たちが何をしたいかを明確にし、責任を持って有機農業を継承させて行きたい。中国の野菜よりも国産の有機野菜の流通を活性化し販売して行きたい。



左奥から安、横井、小菅、蓮見、五十野、矢崎の皆さん(敬称略)

矢崎 小売店さんの中には産直でやっている方もいると思いますが、品揃えをするには卸がないとなかなか出来得ない所もあり、卸の役割は非常に重要なものになってくる。情報を集めるにも他の店舗を見るにも、個人の小売店では人手や営業時間の問題があり難しい部分もある。如何にして卸と生産と小売が一つのネットワークを活用し、情報を共有できるような形にするのかと言うことが大きな問題だと思います。そう言ったことを含め、小売活性の為に中間流通は何が出来ると言うテーマで話させて頂きたいと思います。

安 お店を7-8年前に鎌倉で構え、当時は大地を守る会が小売をしており、大地から7割くらいを仕入れていました。その後お店を引き継ぎ売上を2倍くらいに引き上げることが出来ました。少ないスタッフで、大地にある程度依存する形で小売の経営に専念出来たことが、売上2倍の要因であったかなと…。たまたま大地が事情により卸を撤退し困り、生産者とそれなりのネットワークがあったので、納得のいく商品だけ扱おうと言うことでやってきて、中間卸が無くなるのはこの業界の小売店の力を相殺していくなど、小売は目先の粗利を求めて生産者に直接アプローチするなど思っていたが、そのことが業界の全体の力を相殺するなど考え、少しずつこの何年間か準備していこうと動いていました。JACが去年4月にああいう事態になり本当に小売として困った。我々小売は小さい構えで少ない陣容で運営しなくてはならない、大きな売上を見込めるわけでもないの、卸をうまく利用する形での関係性が必要なのではと、先輩である長本さんや稲津さんと相談し、まずは小売店の横のつながりを作ろうと言うことで、元気な八百屋ゆうきの会が発足し、それに一本の道筋を与えると言うことで懶ゆうき八百屋を立ち上げました。今日は皆様と私の思っている事が正しいか話し合いたいと思います。

横井 20年前異業種からこの業界に入り、顔の見える野菜とか安心と言うお題があったので、鎌倉周辺で自分で野菜を作ってくれる人を探して仕入れた。説明できる部分にこだわった。ただ、小売には財力・時間・人の余裕で実際出来ることに限りがあり、頼りになるのが卸だと思う。ただ卸してもらっているだけでは小売は伸びない、卸に対して自分が何を出来るか、卸がどう協力してくれるか、卸と小売が一緒にならなければいけないなど思っています。ただ物が足りないから、安心出来るものだから、良いものだから入れてくれ、小売の立場としてそれで良いのか、物流も良いのか。一緒に考えてくれる物流が出来るのではないかと楽しみにして参加しました。

小菅 ゆうき八百屋の話聞いて、小売店の意見を反映できる、それが一番の魅力で参加しました。一つの流通を基本としないと我々小さい八百屋は、直接色々な所からとると、発注に追われ領収書は増え問い合わせは増える。そこで産地見学が出来て情報

引き続きジャーナリストの矢崎さんの司会により、懶ゆうき八百屋代表でありスリーピーズ鎌倉の店主である安さん、鎌倉手広のオーガニックマートよこいの店主である横井さん、練馬石神井で自然家を経営する小菅さん、そして生産者から講演を頂いた農業人の五十野さん、豆腐製造業の大豆屋代表である蓮見さんの5人にパネラーとなって頂き、「小売店活性化のために中間流通は何が出来るとか」という演題でディスカッションをしてもらいました。会場からも中間流通に対しての要望、また、考え方、そしてこの「元気な八百屋ゆうきの会」に対する質問などが出されました。この紙面でごくわずかな要旨ですが伝えさせていただきます。

がもらえて商品がある程度根本的にもらえる、そういう流通に期待してゆうき八百屋に入りました。

大豆屋 蓮見 去年の4月にJACが倒れ、供給義務と言うことで、連絡の取れる所だけですが、すぐ小売店さんに自社便や宅急便で直接卸をやりました。実に大変でした。何が大変かと言うと箱も供給されていたりしたのがすべて自分で用意し、宅急便の手配交渉もしたり、納品場所も決められているし、用意した箱もワンウェイで帰ってこない。負担がある日を境に急に増えたわけです。個々のメーカーが個々の小売さんに納品するのは一見良いようなのですが、実はそうではないと思っています。例えば今日も環8を走って納品してきましたが、車と排気ガスの量・・・これを各メーカーがバラバラにやっていたのではとんでもないことになる。環境のことを考えるのであれば、物の流れをひとつに集約してそれを再分配する、そういうことがどうしても必要と考えます。ぜひこの会が、また懶ゆうき八百屋が大きく発展して確かな物になって頂きたい。それが今の率直な思いです。

農業者 五十野 運動団体から量販まで全て取引してきました。今はマーケットが国際競争に如何に勝つかという時代に入っている。アメリカの有機農業に対し、規模とか気象状況とか見ると、日本は一見負けそうですが実際は勝てます。理由は二つ。一つは交流。産地がどう交流のマネジメントが出来るとか、今は町からどう交流がしたいで、終わっています。これからは逆に産地がどう交流をしたいか、このマネジメントが出来ているかが勝負です。もう一つは土作りをやっているのは日本だけです。微生物とか繊細な技術が出来ているのは日本だけです。農家がそこをどうやってきちんとやるか、これまでテーマだったり想いだったり、それを具体的に百姓として何をやるか、目的意識と行程を持った産地が勝ち組みになると思います。

司会 矢崎 五十野さんが言ったように情報を伝えて行く場とか、想いとかテーマを具体的にどうやって流通が一緒になって、生産と小売と消費者に伝えていくか、と言うことが問われてくるのではないかと思います。

この後、司会より安氏に、今までの話を聞いて新流通がどう対応するかとの質問と、会場より若干の意見等がありました。安氏より「この会と新流通は生産と消費をうまく繋ぐチャネルで、大きなマーケットではないが有機的な関係で未永く社会的なコアになれる。各々の現場とディスカッションをし、少しずつ形を作りたい」との発言がありました。また、会場から新流通に対し、保証金や配送料についての疑問が投げかけられ、お互いの気持ちの繋がりが大事だと言う意見も出ました。蓮見氏よりメーカーとして、卸の配送料について協力し、軽減できればと言うような提案もありました。その他、会の運営についても役員を選出について質問が出ました。