

# 顔の見える消費者を求めて

フィデア総合研究所 主席研究員 加藤 和徳

## ■仙山交流“チャレンジ”マーケットの取り組み

6月末の日曜日。仙台で夜半から降り続いた雨も朝方には上がり、荘内銀行桂ガーデンプラザ支店の駐車場は午前中から多くの人でにぎわっていた。新鮮な山形の農産物や加工品、宮城の海産物を買求めるため、「仙山交流チャレンジマーケット」が主催する『山形&南三陸物産展』に集まった人垣だ。

「仙山交流チャレンジマーケット」は、山形駅西口広場で産直市を開催していたグループが中心となり「生産者が消費者の方と直接ふれあう機会を持とう」と、平成20年に発足した組織だ。現在の会員数は20団体で、ほかに賛助会員として宮城県の生産・加工業者3者が加入している。

会の代表を務める新関徳次郎さんの店頭には、旬の果物や山菜、米、味噌、漬物、当日の朝に“人が搗いた本物”の餅やおこわなど、数多くの郷土食材が並ぶ。これらの食材のほとんどは、スーパーや小売店に



仙山交流チャレンジマーケットで販売する新関徳次郎さん  
\*当日は、新関さんの妻のさとみさんによる「手作り漬物講座」、  
「大曾根餅つき保存会」によるつきたての餅のふるまいも行われた。

出荷することはせず、あえて直接対面販売にこだわっている。その理由を、新関さんは「スーパーや小売店に出すためにはある程度の日持ちが必要で、そのために余分な添加物などを加えなければならない。本当に自分たちが山形の旬でおいしいと思うものをそのまま仙台の人に届けたいから」と話す。さらに「直接販売することで市場価格に左右されることがなく、お客さまにも安く売れるし、最終的に売り手側の利益も大きくなる」と明かす。

「最初に仙台で出店を始めた頃は、山形からの出店が7店舗ほどあるだけ、お客さまも少なくて…」と新関さんは振り返る。その後、宮城県の生産者とのつながりから海産物などの出店数も増加してきた。ネットワークが広がるにつれて物産市を開催する機会も増え、最近では月に5回程度は仙台市内で出店する。

荘内銀行桂ガーデンプラザ支店の宇野寿人支店長によれば、回を重ねるにつれて、物産市の開催を心待ちにする地域の常連客も増えてきたという。

対面販売によって、何度も直接お客さまと接するうちに、山形にいただけでは気付かない、仙台ならではの売れ筋商品も見えてきた。「品揃えや商品開発を行う上で、どこで、誰に売なのかをまず明確にすることが重要だ」と新関さんは強調する。

「首都圏で売るとは考えないか」と聞くと、新関さんは、即座に「大都会では私たちの商品の良さが拡散してしまう。山形の良質なものを、目と手の届く仙台で売ることこそ、手応えがある」と答えた。

そこには自分たちが作る食材へのこだわりと、消費者とのつながりの中にこそ<sup>よ</sup>拠り所を見いだそうとする静かな気概が感じられた。

## ■“農業実験”レストラン「六本木農園」の挑戦

東京“六本木”と“農業”。地方に住んでいる者からみれば最も対極にあり、ミスマッチのように思える組み合わせかもしれない。しかし、六本木ではこの両者の融合を目指す複数のプロジェクトが進行している。その代表的な活動のひとつが、昨年8月20日にグランドオープンした“全国の農家・こせがれが作る農業実験レストラン「六本木農園」”だ。

店のコンセプト（合言葉）は、“生産者のライブハウス”。ミュージシャンが小さなライブハウスでライブを重ねてファンを少しずつ作り、いずれメジャーデビューを果たすように、地域のスターを発掘し、農家を売り出す試みだ。

店のシェフやバーテンダーなどの20人ほどのスタッフも、ほとんどが農家出身や農業に関心を抱く人々だ。スタッフは手分けをして全国を回り、六本木農園に食



六本木農園で「農家ライブ」を行う飯岡無記さん（茨城県）  
\*満席の客の前で、Uターン就農のきっかけや、自身が栽培するメロンやトマトへのこだわりについて思いを語りかけた。

材を納入する生産者を訪ね歩く。その中から、3ヵ月ごとに「今月の生産者」として数人をピックアップしてスポットを当てている。注目した生産者の食材でメニューを作るだけでなく、生産者のこだわりやアピールポイントを取材し、手作りのレポートを作成して店を訪れる人に紹介している。

さらに、六本木農園では、週1～2回のペースで仕入れ先の農家をゲストとして招き、「農家ライブ」を開催している。店の客に対し自分が作っている農作物をアピールしたり、生産者としてのこだわりや苦労話、農業にかける思いを自由に語ってもらう。

7月初旬の夜、六本木農園を訪れたその日も、店内の60席余りの客席は予約客でほぼ満席だった。店の一階は、白を基調としたオープンキッチン方式のレストラン。地下は“壁主”を募り全国から集めた畑の土を床壁・天井一面に塗り込め、シックな土蔵のように落ち着いた雰囲気醸し出すバー形式になっている。

コースメニューをオーダーすると、生産者直送の新鮮な野菜の盛り合わせや鍋物などが、適度な間においてテーブルに運ばれる。そのたびに、バーテンダーが食材の生産者やそのこだわりなどについて説明を添えていく。食事の最中に、当日「農家ライブ」を行う脱サラUターン就農の飯岡無記さんが、“農家仲人”と自称する店のスタッフと共に、客席の間を丁寧にあいさつに回っていた。コースの最後は、飯岡さんが自ら栽培したメロンのデザートで締めくくられた。ここでは、あくまでも食材を提供する生産者が主役だ。

店のプロデュースを手がける古田秘馬さんは「都会に住みながらも農業に関心のある人や生産者の声を聞いてみたい人が増えている」と話す。さらに古田さんは、農家ライブなどの取り組みを通じて「生産者が農業の楽しさや大切さを伝えるだけでなく、消費者の声を吸い上げることで生産やマーケティングに活用していける。一方、消費者にとってはマイファーマーを見つける目利きの場にもなる」と狙いを語る。

六本木農園でグランシェフを務める館野真知子さんの実家も、コメやブドウを生産する栃木県の専業農家だ。しかし、後継ぎはなく、父の代で8代続いた農家が終わるといふ。「それも時代の流れ…」と思いつつ、



六本木農園グランシェフの館野真知子さん  
\*六本木農園の店内はオープンキッチン方式でお客さまがおいしそうに食事をする顔が見えるようになっている。

何か自分にできることはないかと考えていた時に、六本木農園に出会った。

「食」に関心があった館野さんは、管理栄養士として7年間病院に勤務し、その後アイルランドの料理専門学校への留学を経て、フードコーディネーター、料理研究家として活動していた。館野さんは「私の仕事は、健康の源である食べることの大切さを伝えること。そして、料理で農家さんの気持ちをお客さまに伝えることで、農業を盛り上げていきたい」と考えている。

館野さんは「都会に住んでいる自分が直接農家をやるうとしてもできない。都会人としてできること、地方に住んでいるからこそできることがある。地方と都会が共に栄えるために、私たちは都会に住んでいるからこそできることをやっていきたい」と力を込めた。

## ■都市と地域、消費者と生産者の“絆”を取り戻す

かつて日本が高度経済成長を成し遂げ、大量生産・大量消費を推し進める風潮の中で、消費者と農業生産者の現場の距離は離れ、流通システムが肥大化することによってさらに互いの顔が見えなくなってしまった。また、大量流通時代に適応するため、日本の農家は一定の規格に当てはまる農産物を作ることが求められてきた。

一方、農家の側も、国の農業保護政策と相まって、生産した農作物をJAや市場に持ち込めば、基本的に全

量を引き受けてもらえる代わりに、自分では値決めができない仕組みに甘んじてきた。たとえ、自分の生産する農産物にこだわりを持ち、コストや手間をかけても、一般流通ルートに乗せれば全国一律の価格になってしまう。

このような状況の中で、農家の後継者不足と過疎化、高齢化が急激に進み、農村地域は疲弊してきた。

しかし、都市と地域、消費者と生産者が絆を取り戻し、生産者が価値を理解してくれる消費者とつながっていけば、大量流通方式による欠陥や弱点を補う道も開けてくるはずだ。

六本木農園の「農家ライブ」で、飯岡さんが自身の栽培への思いを熱く語り終えると、店内からは拍手が巻き起こり、「おいしいメロンの見分け方を教えて」という声や、「帰りにメロンを買っていくぞ」という声が掛かった。そこには、単なる生産者と消費者という関係を超えて、互いの信頼感に裏打ちされたワインウインの関係が芽生えたように感じられた。

仙山交流チャレンジマーケットの「目と手の届く」都市圏へ直接販売する試みや、六本木農園に集まる生産者や農家のこせがれたちのしなやかな活動は、都市と地域、消費者と生産者の関係性に变革をもたらすような、未知のパワーを秘めている。

最後に、プロデューサーの古田さんは「我々は“つながる場”を提供するだけ。中心となって行動するのは地域で農業などで頑張っている人たちだ」と語った。



夜半の六本木農園 外観

\*六本木農園は六本木駅から徒歩1分。六本木ヒルズから徒歩数分にもかかわらず、閑静な路地裏に立地している。