

# あしがら 農の会

## 通信 5月号

### 第133号

### 2013年 5月10日発行

発行

NPO 法人 あしがら農の会

ホームページ

<http://nounokai.com/>

代表 諏訪間直子 080-1047-5304(携帯)

編集 石井 智子 0465-32-1467(TEL/FAX)

bombalurina@savanna.dfi.ne.jp (石井)

## 地場 旬 自給

あしがら農の会はあしがら地域に様々な循環を作りたいとの思いから、地場、旬、自給を掲げて、1993年に設立されました。(2003年にNPO法人化)  
地域の中の休耕田を借りて自給のための米作りから始まった会は、現在以下のような活動を行っています。

**農産物の宅配:** 会に賛同する野菜の生産者と、地域で自給の為の野菜の作り手が集まって、無農薬・無化学肥料栽培の野菜宅配を行っています。(その他、米、お茶、果実、卵、鶏肉、豚肉などもあります)

**田んぼの会:** 現在約100家族以上が、あしがら平野の13カ所で自給用の稲を育てています。

**お茶の会:** 山に戻ってしまうお茶畑を、市民で手入れできないかと始まりました。5月には参加者約100名が、各自1年分のお茶を摘み取ります。

**大豆・味噌の会:** 大豆は7月に苗作りから始まり、11月に収穫します。その大豆と、各自が田んぼの会で作っているお米で、1月には麴づくりから味噌作りを行っています。

**小麦の会:** 月1キロの小麦の自給を目指します。

その他、四季折々の行事を行っています。関心のある方はどなたでも参加できます。

## 有機の仲間たち・其の十七

### 『小田原まちなか市場』 松下善彦 さん

私が店を継ぎ始めた10年以上前の話、名古屋での修行を終え小田原に戻ると、何か自分自身がこの町で出来ないかを模索するようになり、同じような意思を持った仲間数人と小田原足柄異業種交流会(以降おだあし)を立ち上げました。主な活動として地元のことを見つめなおす為の勉強や仲間同士の交流やマッチング等を行っていました。その活動の中で山北にある荒廃した梅林の再生をお手伝いするという企画があり、お土産で頂いた食べきれないほどの青梅を少し、書店の軒先で無人販売した所思った以上に好評で完売したこと。また竹の子がとれ過ぎて市場に卸しきれないと農家さんから相談を受け、それなら店頭で無人販売を行ってみたところ、これまた想像以上の売れ行きを見せました。人手不足のとうもろこし畑に収穫のお手伝いに行った時、生でかじったとうもろこしが手間隙掛けて煮込んだポタージュスープよりおいしく感じました。このおいしいとうもろこしの販売先はすでに決まっています市場にはほとんど出回らないと言うことを聞きました。考えてみると地場で採れた農産品の購入は街中のスーパーではあまり出来ない事なのです。今まではなんとも思っていなかった事ですが、「地場でとれた新鮮で美味しいモノが地場で買えない」これって変だよなと気付かされました。

こんな経験から、まちなかで地場の安心安全な生産品を生産者自らが対面販売を行って見たらどうか?という思いが事の始まりでした。そのような事業に競合・反対されるであろう商店街内の八百屋さんは数十年前に廃業し現在はありません、たまたまですが特設の生産品の市場を行いやすい土壌でもありました。もちろん商店街が主催して行うのでメリットがなければいけません。地域への集客効果や回遊性の向上、主催となる「緑一番街商店会」や「ほっとファイブタウン」のネームバリューの向上を目指してきました。

まちなか市場は現在「小田原まちなかプチ朝市」、「小田原

まちなか軽トラ市」、「小

田原まちなか市場 in ほっとファイブタウン」、「小田原まちなか市場 in 緑一番街商店会」の4つのパターンで行っています。商店街の店主と出店者の協同で組織している実行委員メンバーは、皆が同じベクトルに向かっており前向きで明るくストイックです。売上が少なくてもへこたれません(笑)。流行のソーシャルメディアのやツイッターやフェイスブックを駆使し、またチラシやポスターのようなアナログも使い試行錯誤しながら、徐々にではありますがお客様は増えてきています。

本年1月には小田原まちなか軽トラ市に対し連携する商店街の回遊性を高め、普段の来街者を増やすための取り組みとして、県・商連かながわ・県商工会議所連合会・県産業振興センターなどで構成する組織より評価され「第一回かながわ商店街大賞」の特別賞を頂きました。この時にも地元紙を中心に多くのマスコミに取り上げて頂き「頑張っている商店街」として世に名を上げる事が出来ました。(気のせいかな!?)

生産者の顔が見える対面販売にはたくさんの魅力があります。プチ朝市では来場者の多くが1店1店の店主と顔馴染みになり買い物のみならず会話を楽しんで行かれます。調理法や保存法、品種について、人生相談とその内容は多岐にわたっています(笑)。おのずと滞在時間は長くなり、笑顔と活気が溢れる市が形成されています。またお客様同士の人的ネットワークも広がっているようです。出店者さんのメリットとしては直に消費者と触れ率直な意見を聞く事ができ、それを活かす事が出来ます。プロによる買い付けで気に入られ卸し売りに繋がった出店者さんやバイヤーに見初められスーパーに出店が決まった事もあります。また自らの生産品に自信を付け農家レストランを開業する猛者まで現れました。小田原まちなか市場は地産地消の推進や中心市街地の活性化、地域のコミュニティーの場を演出していく取り組みとして今後も更なる発展を創造して行けたらと思っています。