

エコファーマーネットワーク通信

〈No.13〉



全国エコファーマーネットワーク
会員番号 A0000000

☆新たな25年度が始まりましたが、昨年12月から今年3月までの冬の期間は平均気温が低く、北日本の日本海側では所々記録的な積雪となり、青森県の酸ヶ湯では積雪の深さが566cmとなるなど記録的な積雪や4月にも寒波が訪れ仙台などでは桜の満開の中で積雪がありました。このように気象条件が悪く農作業や農作物の生育の遅れが生じ栽培管理にご苦労があったことと思います。また、昨年末の政権交代の影響から25年度予算の成立が遅れ、新たな対策などへの影響が懸念されているところです。

☆当ネットワークの24年度の活動については、3月28日に24年度第2回幹事会を開催しました。農林水産省の補助事業が23年度をもって終了し、24年度からの活動は、会費による活動を行いました。

☆24年度の活動概要を紹介しますと、①10月29日から11月2日の農林水産省「消費者の部屋」でのエコファーマー活動に関する特別展示（結果は当通信11号（2012年12月/2013年1月号）に掲載）、②昨年11月28日に環境保全型農業推進シンポジウムと連携した全国交流会の開催、③ネットワーク通信の発行を通じた会員への情報提供（1カ月おきの「エコファーマー通信」の発行）、また、③当ネットワークのシンボルマークの使用開始などを行いました。

☆24年度に計画しました地方レベルでの交流・研鑽の場として、都道府県が開催する環境保全型農業推進やエコファーマーなどを対象とする研究会、消費者等との交流会

のうちネットワークの活動趣旨に沿った活動への支援（共催・後援と講師派遣等の斡旋・支援）などは、2県が開催した3件の研究会等をHPで紹介しました。

☆ネットワークの25年度の活動計画は、24年度活動に引き続き、①全国交流会の開催、②農林水産省「消費者の部屋」での特別展示、③都道府県が開催する研究会等への支援と参加、④エコファーマー通信の発行、⑤シンボルマークの利用拡大、⑥環境保全型農業推進コンクールの後援と応募を柱としています。

☆計画①の全国交流会の開催は、24年度の東京開催から多くの会員が参加できるように会員が多い地方ブロックでの開催を予定しています。また、⑥の環境保全型農業推進コンクールは、今年度開催の第19回から後援を行い、ネットワーク自身でも推薦を行います。会員からの自薦・他薦を募集中です（全国環境保全型農業推進会議のホームページをご覧ください）。

☆今回の通信では、昨年1月13日に埼玉県下で開催された「エコファーマー全国交流会」の現地研究会の小川町コースの中から、NPO生活工房つばさ・游理事長の高橋様の「安全な食・農・環境づくりを通じ地域を豊かに」と、(有)とうふ工房わたなべ代表取締役の渡邊様からの「豆腐屋が始めた地産地消の取組」を掲載しましたのでご覧ください。今回掲載出来なかった小川町霧里農場の様子は次号で紹介の予定です。

〈全国エコファーマーネットワーク事務局〉

安全な食・農・環境づくりを 通じ地域を豊かに —“小利大安”の下里モデル—

NPO生活工房つばさ・游
理事長 高橋 優子

1 自然豊かな町で安全な食・農・ 環境づくりを支援

小川町は周囲を山に囲まれた里地里山で、1300年の伝統を誇る和紙の町です。和紙は先日、ユネスコの世界遺産候補に登録されました。が、暮らしの中で和紙を使う事も少なくなり、伝統産業の和紙は衰退してきました。また、この里山環境は戦後のモータリゼーションに不利となり、経済発展から取り残されてきました。が豊かな環境を生かして昔から農業が盛んな町でした。

私は、夫の転勤で1989年に小川町に越してきましたが、人間関係に恵まれ、ここを終の棲家と決め、家を購入しました。ここに骨を埋める覚悟をした理由は、①人口が3万—自分が自分らしく生きていける大きさ、②歴史のある町—一人の営みが安定している証拠、③豊かな自然環境—子どもを安心して育てることが出来る、ことでした。小川町に住み始めた当初は、子供達のために安全な食料を求めて訪ね歩きましたが、この町は有機農業がとても盛んだということ。有機農業が環境に負荷をかけない農業ということで、私もその一員になれたらと思っていました。私達の親の世代は戦争で食料のない時代でしたので、食料の大切さを口酸っぱく言われ育ったからです。食料を確保出来る所に居るとするのはすごく心強いです。母親として、

安全な水、安全な空気、安全な食料を子供達にと考え続けてきました。

そんな想いの中で有機農業を40年以上前から続けてきた霜里農場・金子さんと出会い、有機農業の普及のお手伝いをさせて頂いています。自分の暮らす町を自分の色に染めたいのです。

2 生活工房「つばさ・游」の立ち上げ

2000年10月に、自分達の住む町の未来は自分達の手で創っていききたいね、という趣旨のもとに、縁あってこの町に住むことになった主婦3人が集まり、生活工房「つばさ・游」を立ち上げ、環境とジェンダーの視点で様々な活動をしてきました。2009年にNPO法人化し、小川町でお互いが助け合い、励ましあう相互扶助型市民ネットワークを作って皆で豊かに暮らしていこう、おカネがなくても

NPO生活工房つばさ・游とは

→ 小川町をフィールドに、2000年10月から
地域の自然・人・物を活かした、30世紀につながる
持続可能なまち作りを目指して、食とエネルギーの地産地消
柱に活動としている団体

■活動目的

- ・顔と顔の見える相互扶助の市民共生ネットワークの仕組みづくり
- ・小川町の里地里山環境が生み出す豊かな地域資源の活用による「食」と「エネルギー」の自給モデルの構築
- ・市民共生ネットワーク社会構築に必要な社会的要素のあり方に関する、町づくり・人づくりの観点からの研究提案
- ・普通の市民が普通の価格で有機農産物が買える仕組みづくり

- ・大豆：小川駅前「清水屋豆腐店」の地大豆青山在来のびっかり豆腐の企画立案
- ・野菜：「わたしの食が未来をつくる」食農教育でのほぼ100%小川町産弁当の野菜
- ・お米：日本初企業CSA（株）OKUTAと下里有機米の全量買取の提携「こめまめプロジェクト」のマネージメントコーディネーター
- ・里山保全：仙元山のカタクリ・ニリンソウの里の里山保全における1%プラネットアース基金からの寄付のマネージメントコーディネーター
- ・有機農業の普及啓発：霜里農場見学会の主催
- ・お米と野菜：東京のIT会社による下里地区新規就農者支援プロジェクトのマネージメントコーディネーター
- ・野菜：「小川の野菜が主役のレストラン ベリカフェつばさ・游」の月曜日担当は霜里農場、その他曜日で霜里農場や下里の野菜を使用
- ・交流・グリーンツーリズム：農水省補助事業「食」と「地域」の交流促進事業のマネージメントコーディネーター（主催は「下里有機の里づくり協議会」）
- ・廃食油：農機具のSVO化講習会（霜里農場のSVO化促進補助）
- ・ジャガイモ：小川町「藤屋精肉店」の下里コロッケで使われているジャガイモは下里の有機栽培、マネージメントコーディネーター
- ・小麦：飯能市の生活の木「薬草園」のペーカリーのパン
- ・新規就農者支援：下里集落に新規就農者の野菜・米の提携をマネージメントコーディネーター
- ・和紙：化学薬品を使わない無添加和紙

暮らしていける、そして、最後まで必要とされる社会の仕組みを作ろう、を目的に活動しています。暮らしの活動なので多岐にわたっていますが、今ではメンバーが20人以上になり、様々な活動に多くの人々が参加・協力して下さっています。自分達の暮らしが環境に負荷をかけない知恵と方法を学び、それを暮らしの中に生かし、また周囲にも伝えていくことを続けています。以下にご紹介するのは、その活動の一端です。

3 地元の農家さんが作った地大豆の豆腐を食べたい、という取組

私達は、持続可能な町づくりという視点から、今ある地域資源を生かす取組をしてきました。例えば、小川町は有機農業の町として有名ですし、地域在来種の「青山在来」という糖度が普通の大豆の5割増しという非常に美味しい大豆があります。そして、商業の町として栄えた地元のお豆腐屋さんがあります。これを結び付けて、有機地大豆豆腐に取り組んでみました。

1972年から小川町下里で有機農業を営んでいる金子美登さんは日本の有機農業の草分けとして有名です。その金子さんが作る地大豆「青山在来」で地元のお豆腐屋さんが作る地産地消の「ぴっかり豆腐」を企画し、現在大変好評発売中です。

ー 地場産大豆を使ったお豆腐の企画ー



小川町産有機無農薬栽培大豆
金子さんの大豆



地大豆使用「ぴっかり豆腐」



小川町大関町
「清水屋豆腐店」

しかし、開発までの道のりは簡単ではありませんでした。人口3万人の小川町では商圏が小さい中で、有機大豆は500円/kgもし、当時、豆腐屋さんは100円/kg以下のカリフォルニア産大豆を使っていたので、地元産大豆とはいえ値段が5倍もする大豆ではとても高い豆腐になり、売れないと難色を示されましたが、私達も売るので、とお願いして2003年にやっと出来上がりました。その後の豆腐屋さんの活躍は目覚ましいものがあります。小川に一つ元気なお店が出来て、とても嬉しいです。同じく、下里集落の有機大豆を使ったお豆腐を2000年から作り始めた隣町のお豆腐屋さんは、お店1店だけで3億5千万円以上の売上げがあるというカリスマ豆腐屋さんが出現しています。

こうして、地域にあるものを見つけ出し、分析し、暮らしに生かしていく仕組みを作れば、この町でみんなが豊かに暮らしていけるのではないかと考えています。小規模分散型の「食」と「エネルギー」の自給の町を作ることで自立の始めが出来るのではないかと考えています。

4 豆腐のフード・マイレージ

この豆腐のフード・マイレージを計算して、地産地消が如何に環境負荷軽減に貢献しているかを考えてみました。豆腐5千丁を作るために1トン的大豆を輸送した場合のフード・マイレージは、アメリカ産大豆を使った場合、産地アイオワ州からニューオリンズ港→東京港→小川町大塚の豆腐屋までの距離から $19968\text{km} \times 1\text{t} = 19968\text{t} \cdot \text{km}$ となります。一方、小川町産大豆を使った場合は、小川町下里から大塚の豆腐屋まで3.4kmですから $3.4\text{t} \cdot \text{km}$ です。小川町の大豆を使うと、実に輸入の1/5873ですむのです。また、距離が

長いと病虫害を防ぐために大量の殺虫剤や防かび剤が使われ（ポスト・ハーベスト）、食の安全が脅かされます。近年の食料を巡る事件が端的にそのことを示しています。また、地球温暖化の影響による農業への影響などで、安定供給にはかげりが見えてきています。それは沢山の石油やエネルギーを使っていることであり、地球温暖化に拍車をかけます。しかし、地元の素材を使い地元の豆腐屋さんが作る顔の見えるお豆腐を食べることで、地域の農家や商店を支え、ひいては環境を守ることに繋がっています。

つまり、地元で作った物を地元で消費するのが一番環境にいい。こういうことを市民に伝えていかないと、生産者も加工者も含めたみんなの幸せにならないと思いました。お豆腐をきっかけにして、自分の食べるものは全部地元で作って欲しい、と願っています。これが食べたい、あれが食べたいと言いながら、小川町の商店の皆さんに提案し、地元の有機農産物を使って商品化を進めています。有機農産物を起点にして顔の見える関係づくりが出来るのがとても嬉しいです。

5 エコな暮らしの知恵を学ぶ活動

私達は、自然エネルギーなどを活用して無駄な物が一つもない循環型農場・霜里農場の見学会を2007年より、奇数月の第2土曜日午後1時30分より協働開催しています。霜里農場は1972年より自然を生かした持続可能な有機農業を行っており、さらに、1990年代から自然エネルギーを活用し、エネルギーをも自給して農業を営んでいます。この農場での自然エネルギーの応用による活動は、一般の暮らしでも環境負荷をかけない方法として参考になります。また、自給的農業を目指している人達にとり、持続可能な有機

エコな暮らしの知恵を学ぶ活動

—無駄な物がない循環型農場・霜里農場見学会の開催—

・奇数月 第2土曜日午後1時30分～

内容：自然エネルギーを活用し、エネルギーをも自給している農場の見学や持続可能な有機農業のお話を霜里農場・金子氏や地元の地産地消実践者から学ぶ。その実践農場の見学

効果：持続可能な農業実践見学から、自給的暮らしや環境に負荷をかけない暮らしを学ぶ



熱心に耳を傾ける参加者

農業は参考になります。さらに、有機農業が如何に環境保全や生物多様性に役立っているかを学ぶことができます。つまり、一般市民が食の視点から、自分の消費選択行動が環境を左右することを学ぶことができるのです。

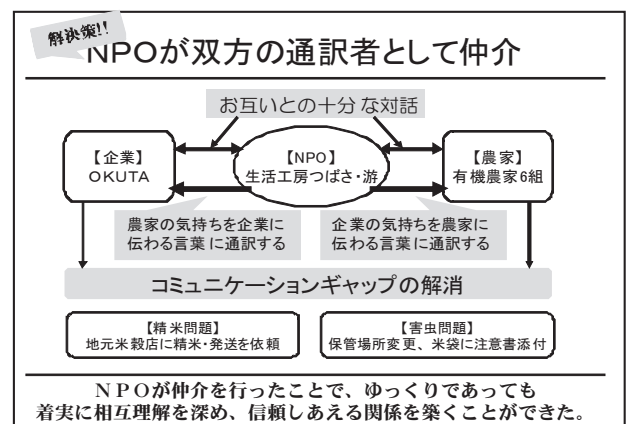
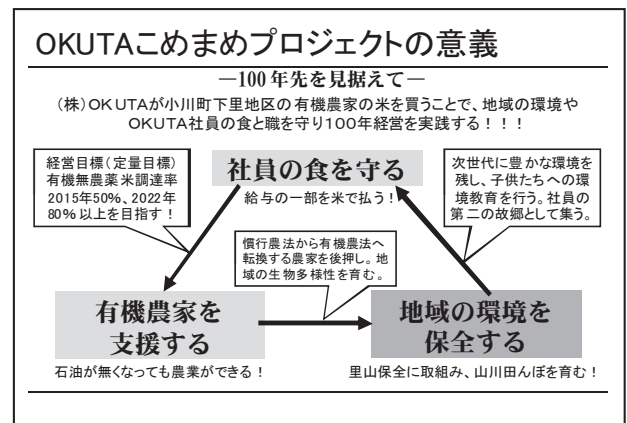
霜里農場の生産方式並びに農場の経営方法を多くの方に知って頂き、持続可能な農業が世界中に広がっていくことを願っています。消費者としての市民が出来ることとして、忙しい農家に代わって情報発信をしています。「協働というお互い様」という考えも広がっていくと嬉しいです。

6 日本初の企業CSA 「こめまめプロジェクト」

この霜里農場見学会に参加された、さいたま市の(株)オクタ社長・山本様との出会いがきっかけで、「こめまめプロジェクト」が始まりました。企業のCSA（コミュニティ・サポーテッド・アグリカルチャー（※CSA：地域の住民や企業が地域の有機農業を支えることで地域の環境を守る））の試みです。健康な住まい作りを事業として行っている(株)オクタは、社員に安全で美味しい米を確保すると共に、霜里農場主・金子美登氏の「持続可能な農業として有機農業の推進を図り、地区全体を有機農業にしたい」という趣旨を支援するものとして下里地区のお米の買い支えを行

い、お米を社員を対象に毎月一定量定期宅配するというもので、2009年3月から始まりました。条件として「提携3原則」①全量買取、②即金、③再生産可能な金額、として決まったのが400円/kgです。この価格は有機米としては非常に安いです。全量、一括買取だから出せる価格ですが、消費者にも生産者にも嬉しい価格です。希望する社員に毎月5kgを送料など込で2600円でお送りしています。

このプロジェクトを進める中で、農村の価値観と時間軸が都市の価値観や時間軸に大きな隔たりがあることを感じました。お米は1年間に1回しか出来ない生鮮食品です。ところが都市の人達は、お米はスーパーで1年中売られており、1年中出来るものだと思っている。つまり、農産物も工業製品と同じに見ているのです。このように、都市と農村では非常に価値観が違う。このギャップをNPOが双方の立場にたった言葉に翻訳して伝えるということで埋めています。どう埋めるか、ということで、翌年からは社員の皆様とお米づくりの農業体験をして頂き、農家との顔の見える関係づくりを進めギャップを埋めています。その時に里山を見て皆さん感激したのです。一面が水面の青々と続く早苗の上をさあっ〜と風がふき、緑が揺れていく。その様を見て、ぜひ一緒に守って行きましょうとなりました。お米は毎年作っても連作障害を起こさないのはなぜでしょう。それは里山の腐植質の栄養豊かな水がお米を育てているからだそうです。安全で美味しいお米を作るために、集落を流れる槻川の源流である山の保全活動を一緒にやっていきましょう。また、(株)オクタはリフォーム会社で木を使う会社なので、下里集落の里山の木を使うことで社会貢献して頂けないかとお願いをしたと



ころ、里山保全と合わせて協力をして頂けることになり「山一川一田んぼプロジェクト」が動き出しています。今では(株)オクタの企業理念として「地域の企業が地元の農業を支えて、地元の環境を守るCSAを広めていきたい」が入っています。こうやって顔の見える関係を1歩1歩積み重ねているところです。中小企業の中には地域に貢献したい、地域における会社の意義を考えているところが多いと思いますが、この(株)オクタさんの事例が参考になってくれると嬉しいです。

この「こめまめプロジェクト」などが評価され、下里集落では、2010年度農林水産祭むらづくり部門において天皇杯を受賞しました。この荣誉に集落の皆さんは励まされ、ますます元気になっています。また、このプロジェクトを契機に慣行農業から有機農業に転換する農家が増え、オクタ提携米も伸び続けるという嬉しい悲鳴があがっています。

7 小川の有機野菜が主役の日替わりシェフレストラン「ベリカフェ つばさ・游」

小川は有機の町としてつとに有名ですが、灯台下暗しのところがあり、地元の皆さんに地元の有機農産物を食べて欲しい、この美味しさを判って欲しいと、私達は小川の有機野菜が主役の日替わりシェフレストラン「ベリカフェ つばさ・游」を2009年11月にオープンさせました。長い間活動をしてきましたが、顔と顔が見える場としてのたまり場は重要だと思います。ベリカフェを通じて、人々が繋がり自分達の町を自分達で創造するきっかけとなってくれば、と考えています。

べりの地域資源として捉えたのが「規格外



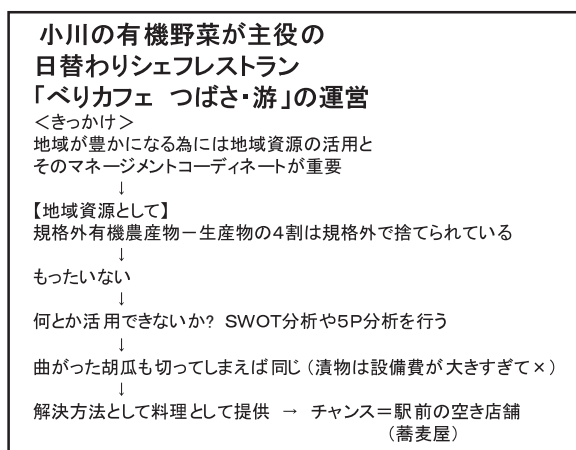
有機農産物」でした。農家では野菜が規格外などで4割程は市場に出せない、果ては捨てられてしまうという事実があります。それでは汗水たらして生産した人に非常に申し訳ないという気がしました。それを活用出来ないかと、SWOT分析（S強み、W弱み、O機会、T脅威）4P分析（price－値段をどうするか、place－どこで売るか、promotion－どうやって販売、person－誰とするかなど）を掛けていきました。分析をしていき、強みを生かして、課題「規格外で形が不揃い」「量が不安定」などを「きゅうりは曲がっている」→「だから商品にならない」→「切ってしまえば同じじゃないか」、「量が不安定」というのも、出てきた物に合わせて料理を作れば良いのでは、と出てきた答えが料理してしまえば一番いいのではないかと、ということで、コミュニティ・カフェという形になりました。

では誰がやるか、と言った時、私がやるにしても忙しくて出来ない。生活工房の理念である市民がお互いに助け合い、励ましあってやるということで、日替わりで毎日違う人が作るのではどうか。お店をやりたいという女性は結構いるのですが、毎日は無理、でも週に1日であれば可能だね、日替

わりならば、自分の得意料理1つあればOK。毎日作る人が違うのだから、1週間分のメニューを考えなくてもすむ、ということで「日替わりシェフ」のコミュニティ・レストランとして7人で展開しています。月曜日は有機農家の霜里農場、火曜日は国産にこだわる生活クラブ生協のmiroさんとyokkoさん、という具合に、日々作るコンセプトや野菜も旬産旬消と変わり、毎日来ても飽きないメニューとなっています。そし

■資源（規格外有機農産物）のSWOT分析

内的要因	・金子さんの40年間の有機農業の実践があり、「小川町」としてブランド化されている ・規格外なので価格が安い（通常ほうれん草150円→80円） ・農家自身が加工するので中間経費が削減される ・有機農家31軒もあり規格外有機農産物の量の確保 ・料理自慢の女性が多い	・有機の里・小川町としての情報発信による関係者の来訪→年間2000人以上 ・有機農業推進法の制定による有機農業への関心者の増大 ・近年の経済不況による有機農業への関心増大→新規就農希望者増大 ・有機関係での訪問者数が多い ・小川町商工会としても農商工連携を考えていたところ	外的要因
	S(強み) - 規格外で形が不揃い加工するとしても量が不安定である規格外なので、加工に手間がかかるレストラン運営のリスクを出来るだけ低くする ・農家なので料理技術の水準 ・経営ノウハウの欠如 W(弱み)	O(機会) ・周辺の飲食店、食料品店との競合 ・商店会の理解 T(脅威)	



＜背景＞	
■ 毎日出てくる規格外有機農産物 → 60 kg/日	
＜課題＞	＜解決＞
規格外で形が不揃い	→ 切ることで、規格外を解消できる
加工するとしても量が不安定である	→ 飲食用なら少量でも対応できる
規格外なので、加工に手間がかかる	→ 少量なので手間がかかるとしても少ない時間ですむ
レストラン運営のリスクを出来るだけ低くする	→ 日替わりシェフとすることで開店のハードルを低くする

て、日替わりなので365日営業出来る。だから店を休ませる必要がないので、経営コストが少なくなり、一人の負担が軽くなります。NPOはかかった経費（家賃、水光熱費、雑費など）を7等分して請求し、運営するという形をとっています。こうやってリスクの分散をして、誰でもが参加できる仕組みとしたことで、開店してから3年間やってくることが出来ました。人に喜んで貰えるということで、今では担当者の生きがいとなり、周りを巻き込んで楽しくやっています。売上げは赤字も黒字もない程度で、身の丈に合った活動

となっていると思います。また、べりカフェでは食事だけでなく音楽会、映画会など地域を結ぶ様々な市民の活動の場となっています。べりカフェでも関わる人すべてに益があるようにマネジメントさせて頂いています。

8 有機農業の見える化

金子さん達と十数年活動していて不思議に思ったのは、有機農業はすごく良いことなのに広がらないのは何故だろう。そこで気付いたのが販路の問題です。作った農産物が売れないとお金にならず、続けることが出来ない、だから、有機農業は普及していかないのではない。例えば、農家が野菜を200円で売りたいなら、それをきちんと説明しなければいけないのに、その時の感覚で売られているように感じました。説明がなされてないから価値が判らず消費者は価格で安い方を買う。では、どうすればいいのか、と2008年からマネジメントの勉強を始めました。高い豆腐を買ってもらうには価値を説明しなければならいし、いくら良い豆腐屋でも赤字ではやっていけない。持続可能な社会を作るためには、お金の問題を抜きにしては出来ないと考えました。2年間勉強し、有機農業に特化したマネジメントコーディネートを勉強し、「こめまめプロジェクト」や「日替わりシェフレストランべりカフェつばさ・遊」という仕組みが出来たのです。

関わる人全てに益があるようにマネジメントをすれば、あとは自動的に動いていきます。

9 農機具燃料自給化プロジェクト

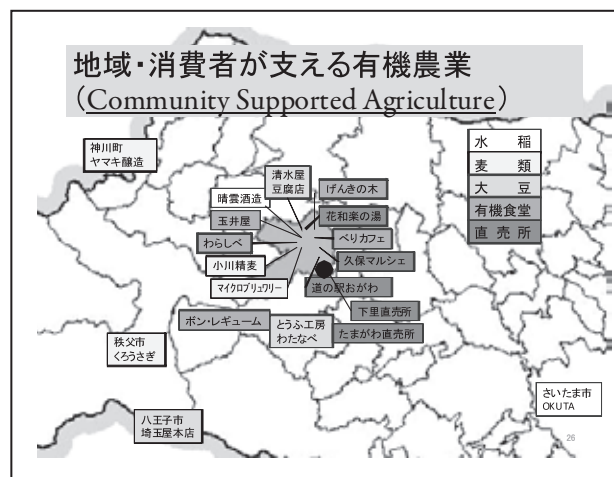
農機具燃料自給化プロジェクトは、石油の枯渇に対処するものです。日本の食料自給率

は40%程ですが、農機具があつての40%です。その農機具は石油で動いています。では、石油がなくなったら日本の食料はどうなるのでしょうか。その疑問からこのプロジェクトは始まりました。集落の農機具の燃料を植物由来の廃食油（SVO：ストレート ベジタブル オイル）に転換することで、石油に頼らない仕組みを創ろうというものです。菜種を植え、搾油し、豆腐屋で使って貰い、その廃食油で農機具を動かすという循環の仕組みを創りたいと考えて、講習会をやっています。

10 「“小利大安”の下里モデル」の実現に向けて

むらづくり活動として、下里集落の皆さんに10年後、20年後、高齢化により地域の農地が遊休地化する可能性があるかもしれませんがどうしますか、という問題提起をしています。ここを「食」と「エネルギー」の自給モデル地域として情報発信し、都市と農村の交流を通じ、私達の価値観に共感して頂ける人達に移住してもらい、ここで豊かに暮らしていけないかなということを模索中です。

私は、マネジメントコーディネーターとして、大豆で農家と商店という点と点を結んで線にし、さらにお米で農家と企業という線と線を結んで面にし、さらに里山保全という面と面を結んで立体的な活動にしてきました。地域がよくなり、ここで生きていくことが意義があり、楽しいと思える価値観を創造し、それが持続可能な仕組みとしていきたいと考えて活動を続けています。その時のポイント



は、そこに暮らす人々の共通の土台に焦点を据えることだと思います。「幸せとは？」という人間にとって不可欠な命題を食を通して皆さんで考え、未来の価値観を共有するむらづくりのお手伝いをさせて頂ければ、と思っています。

地域の資源から得られる恵みを皆で分かち合い、関係者それぞれの利益は小さくとも大きな安心が得られる暮らしを目指す「“小利大安”下里モデル」として、この田園風景を次の世代に引き継ぎたいと考えています。

豆腐屋が始めた地産地消の取組 —有機地場産大豆で輸入大豆から脱却—

埼玉県ときがわ町
(有)とうふ工房わたなべ
代表取締役 渡邊 一美

1 地域の歴史と父が豆腐屋を始めた頃

隣町の小川町には光るもの、小判に変わるものが4つあります。それが地場産業と言われていて、建具、裏絹、和紙、酒の4つです。小川町は4つの地場産業があったので小京都と言われ、町が栄えていた歴史があります。ところが、このときがわ町は耕地が非常に狭く、水田があまり無かった。日本人の主食はお米ですが、日本人はお米を非常に大事にしながら食文化を築いてきました。ある時代にはお米がお金だった時代がありますが、ときがわ町には田んぼがないから、お米を買うために地場産業を興さなければならなかったのです。

お米が非常に大事だという話を枕にこれから話をするのですが、そんな中でこの店は私



1日中人が絶えない現在のとうふ工房わたなべ

の父が昭和21年に豆腐屋を始め、昔ながらの行商をしながら店を大きくしていきました。私は35年前に父の後を継ぎ豆腐屋を始めました。

2 スーパーマーケットの台頭に苦しむ

当時はスーパーマーケットの勃興期で、このあたりでも小川町発祥の食品スーパー「ヤオコー」や衣料品の「しまむら」があり、今でこそ両企業とも東証一部上場の大企業となりましたが、40年前は数店舗を運営する小規模スーパーチェーンでした。その後双方ともアメリカ流のチェーンオペレーションシステムを導入し、多店化拡大化路線を進んでいきました。

私達豆腐業者も得意先食品スーパーの拡大路線に呼応し、事業規模の拡大を図っていきました。豆腐の売り方も一変し、昔からの行商による移動販売や店先での対面販売から近代的な食品スーパーマーケットによるセルフサービス販売に変わっていきました。自転車の荷台に豆腐箱を載せラップを吹いて1日せいぜい百丁程度の豆腐を売る時代から、1日数千丁から数万丁の豆腐を売る時代がきました。



日夜豆腐の製造販売に勤しむ社員達

3 安売り競争の時代に突入

この大量販売システムは豆腐業者にとっていいことばかりではありません。セルフサービス販売は生産者の気持ちが消費者になかなか理解してもらえない。豆腐屋は朝3時から起きてゆっくり時間をかけて丁寧に美味しい豆腐を作っても、そういう気持ちは消費者に伝わりにくい。消費者も本当に欲しい情報が手に入らないので価格に左右される消費行動をとるようになります。

当店の豆腐は1丁80円でした、だけど2丁100円で売るとバンバン売れました。スーパーマーケットの特徴はセルフサービス販売と安売り（定価販売はしない）です。毎週、毎週2丁100円で売られてはたまったものではありません。また食品スーパーの数が増えてくるとスーパー同士の安売り競争も激しくなり、豆腐の特売2丁100円が2丁88円、3丁100円、1丁10円もでました。豆腐組合の価格協定なども形骸化していきました。

大量に作り大量に販売する時代の到来とともに、当店も大きな試練を迎えました。年商1,500万円の家族経営の豆腐屋を引き継ぎ10年かけて1億円にするも、食品流通業界の激しい安売り競争の中で得意先が次々に倒産、廃業、規模縮小という憂き目に会い、売上げも半分になってしまいました。豆腐価格の乱れから消費者にも不信感をもたれ「豆腐の値段は一体幾らなの？」と揶揄されることもありました。そ



豆腐作りの原点

こで、自分で作った豆腐は自分で値段を付ける、豆腐の安売りはしないことを心に決めました。

4 割高な国産大豆へ転換のきっかけ

経営方針を変えて顧客チャネルを卸売から製造直販にしようと考えていました。その頃、遺伝子組換え食品が社会問題化し、食品の安心安全に興味を持つ仲間を集めて勉強会をすることになりました。講師は早稲田大学の天笠啓祐先生でした。

勉強会も終わり、意見交換の時間となりました。聴講者の一人から豆腐屋の私に、国産大豆の豆腐を作るよう要望が出ました。その意見はさらに広がっていき、国産大豆から地場産大豆へ、共同購入の話へと進んでいきました。私は当時80円の豆腐を販売しておりました。国産大豆で作るとどうしても1丁200円以上になってしまいうし、1丁、2丁じゃ作れない。最低製造ロットである70丁は売らなければ採算が取れないという事情もその場で話しました。

国産大豆で豆腐を作れるなんて夢のような話で現実性のないこととあきらめていましたが、共同購入に話が進むと皆さんが協力的で一気に現実味を帯びてきました。35名の方々



有機農業の霜里農場のメンバー達と
(左3番目が金子さん、左2番目が筆者)

が週一回70丁の豆腐を全部買うという約束をしてくれました。とてもうれしかったものです。

会場にもう一人のキーパーソンがおりました。小川町で長い間有機農業を実践されている金子美登さんです。意見交換の中で「有機農家は1軒に30名~50名のお客様と提携することによって成り立つのです」という話をされていました。その地域で収穫された農産物を30名に供給することで農家も生かされるし、お客様もハッピーになれる。あまり欲かかないで、私も目の前の35人のお客様が70丁の豆腐を買って下さるという事実を大切に、“提携する”ことを学んでみようと思いました。今から15年前のことです。

5 単なる豆腐屋から業態が拡大

こうして、卸売りをなるべく減らし、もう安売りはしない、遺伝子組換え大豆は使用しないことを宣言しました。こうしてこだわりの豆腐屋へ変わっていくわけです。

そのこだわりの豆腐が何しろ1丁230円だったので、申し訳ないからお客さんにお届けをしていたんです。35軒の家に週に1回ですがお届けしていたら、届けて頂けるのなら非常に便利だということで、70丁の豆腐が140丁になり、210丁になると、こだわり豆腐を食べてくれるファンが拡大していきました。金子さんのように、30軒で止めておけば良かったのですが、輪が広がるものですから、私と女房と父と3人で配達も大変でした。

そしたら今度は配達先のお客さんが、「配達してくれるのもいいけど、製造元へ行ってみたい。お店に行けば色々試食させてくれるんじゃないの」、それから「おからもあるんじゃないの」と色んなことで製造元へ行きた

いという話になり、店にお客さんが来るようになりました。父の代は豆腐を作っている所はあまり人に見せちゃいけないと言われてきました。うなぎの寝床みたいな所で、お客さんに見えない所でモノはつくるもんだという風でした。しかし、そういう所をお客さんは見たがるわけです。「豆腐をどういう風に乗っているの」と、お客さんがどんどん工場内に入ってくるのです。楽しんでくれるから、それもいいなと思ってやっていたら、ある時保健所が来て、お客をやたらに製造する所に入れちゃダメって言うんです。売場と製造場所を分けろと言うので、仕方なくここから50m先にある前の店を建て替えて、売場と製造場所を分けました。だけど、お客さんが製造する所を見たいというので、ガラス張りにしました。ガラス張りにして、工場内の揚げ物の匂いとかそういうのが分かるようにしたら、非常に楽しんでもらえました。

その後また徐々にそういうお客さんが増えてきて、今度は排水の問題が出たり、駐車場の問題が出たりして、その場所は敷地が70坪で40坪位の店でしたが、そこも一杯埋まったんで、今から7年前にここへ移ってきました。

ここは土地が700坪位あり、駐車場も30何台分止められるし、排水問題は地下に浄化施設があるので、浄化して排水をしています。また、お客さんが「豆腐屋さんて、きっと美味しい水があるんだよね」と言うので、町の水道水を使っていたんですが、お客さんはそういう水を欲しがっているんだなと思って地下水を掘りました。ここは造り酒屋の跡だったので、いい水が出ることは分かっていたので、お客さんが自由に水も汲んでいけるように施設を造りました。だんだんお客さんが増えてきて今はこういう状態になったんです。

6 地場産有機大豆での豆腐づくりへの道

「国産大豆で豆腐を作ってください」からこだわりの豆腐作りが始まったのですが、地場産大豆で豆腐を作ってくださいという要望も日増しに増えていきました。当時は埼玉県産大豆といってもあまり人気はなく、かろうじて秩父地方のものは高値で取引されていました。隣の鳩山町では米の減反政策で水田での大豆生産を始めました。大豆を作ると補助金が貰えるということで、らんざん町、小川町、熊谷市にも波及していきました。地場産大豆は人気がないのですが、折角お客さんが地場産大豆でと言っていたので、たまたま隣の鳩山町が転作大豆を作っていて、その農家がうちに売りに来たので、それを使用しました。

そしたら、今度は小川町下里の金子さんのグループも、俺たちも大豆を作りたいから買ってと言うんです。うちで使っていた輸入大豆が80円/kg位でした。金子さんに大豆の値段を聞いたら800円/kgと言うんです。「800円の大豆じゃ豆腐1丁800円になっちゃうんだけど、800円の豆腐で小川町で買う人いるかね」と聞いたら、800円じゃ買う人はいないと言うんです。それではその大豆は買えないという話をしたんですが、金子さんはそれでは諦めないで、何で高くなるのかを考えたら、まだ作業の機械化がされていないことが問題だと分かりました。

そこで、金子さんはあちこち奔走して、補助金も上手に利用して大豆の機械化が出来たんです。機械化のおかげで、大豆の値段が安くなり取引していますが、金子さんからは幾つかの条件が示されました。それは、農家が折角作るので出来た大豆を全部買ってくれと言うのです。また、支払は現金で、相場は再

生産可能な価格で農家の方が来年も大豆を作るぞという元気が出る値段で買ってくれと言うのです。まだ作付規模は小さく生産量も小さかったので、その考えを飲みましょうということで、①農家で作った大粒、中粒の大豆は全部買う。②集荷・選別をして納品されたら現金で買う。③採算の合う値段で買う、という3つの条件で契約しました。

そうしたら、農家の方がやる気になって、最初は500kg位しか獲れなかったのが、今では小川町下里で20t獲れるようになりました。何で金子さんが、全量買上げ、再生産可能な価格で、現金でと言うのかなと、最近考えてみたら、有機農業大辞典に“提携”と書いてある。農家と消費者との関係と書いてあって、消費者は農家が生産する物をなるべく全部買うようにするとありました。消費者は農家を支えるという提携という考え方の奥の深いところに最近気が付きました。

こういう時代になって、最近は食の安心、安全、それからフードマイレージとか色々なことを言われます。価格競争に明け暮れせず、いわゆるブルーオーシャン戦略でいう青い海の方へ来てよかったなという風に感じています。

7 地産地消で地域自給力を高めたい

今考えていることは、食料の地域自給率向上ということですが、そのためにも地域の大豆を振興させよう、エネルギーの自給についても、金子さんの所でやっている取組を、有機農業をやっている人達だけではなくて、一般の地域でも行って補助エネルギーの自給が出来たらいいなあと思います。それに人間関係についてですが、高齢化社会を迎えていますし、あるいは客と店との関係も含めて、



豆腐関連商品のアイテム数は約30種類

もっとなめらかな人間関係が出来てくれるといいなあと思っています。これは、経済評論家の内橋克人さんが打ち出している風土のF、エネルギーのE、ケアのCで、FEC自給ということですが、そういう地域作りが出来ればいいなと今考えております。

質問：普通の安いお豆腐に対し、有機大豆から製造したお豆腐はあまりにも高すぎて太刀打ちできないと思いますが、どうして克服しているのですか。

渡邊：価格競争に巻き込まれると負けますが、いかに価格競争から違う所で商売が出来るかです。「ブルーオーシャン戦略」という本も出ていますが、レッドオーシャンの方に行くのか、ブルーオーシャンの方に

行くのか、我々はこっちの豊かなブルーの海の方で生活したいということです。実は消費者は安いモノを買いたがっている訳ではないのです。こちらの説明が下手だから、どうしても一番消費者が動きやすい価格を見ちゃうんです。価格を見せて、こちらが100円、こちらが80円です。どちらを選びますかと言えば、安いほうがいいという方が多いでしょう。お見合いの男性の写真を見せて、身長180cm、身長160cm、どちらの人とお見合いをしますかと言えば180cmの人とお見合いしたいとなってしまう。数字を見せるとそうなるので、数字以外のところで人柄が良いとか、真面目ですとか、誠実ですよとか、値段以外の所でアピールをしないとだめですね。