

## 「食を大切に」を提案する地域の拠点

～茨城県「ポケットファームどきどき」

農家の農産物を販売する直売所で、品揃えの充実ぶり、多彩な参加型イベントの企画運営で、着実にファンを増やしてきたところがある。茨城県東茨城郡茨城町のJA全農いばらき「ポケットファームどきどき」だ。JR水戸駅から車で25分ほどの、クリ林のある平地に建っている。



## 隣の畑の有機野菜を使った 家庭料理レストラン

茨城町は、茨城県のはほぼ中央にあり人口約3万5,000人、世帯数約1万戸で農家は約3,000戸ほど。この地で農業者が継続できる場をつくらうと、2000年に「ポケットファームどきどき」は誕生した。

人気のひとつが「森の家庭料理レストラン」だ。開店の11時には毎日長蛇の列となる。ビュッフェ方式で80種類の家庭料理を提供している。カレー、チャーハン、パスタ、ご飯、サラダ、天ぷら、焼き魚、煮物など、高齢者から幼児まで対応できるメニューとなっており、家族づれ客がとても多い。

店内は、天井が高くガラス張りで採光もよく気持ちがいい空間。さらにスタッフがきびきびと動き、料理ができると大きな声で紹介してテーブルに並べるのがじつにさわやかだ。

料理に使われる野菜は、レストランに隣接した60aの畑で栽培を地元の有機農業研究会の魚住道

朗さんに委託し、年間70種類の野菜を有機栽培で作って使用している。残りの半分は、直売農家のものを使う。畑には有機の野菜作りを学びたいと直売所の農家10人も参加している。

店長の田村勇人さんに、来店したお客さんが次々とあいさつにやってくる。「おいしかったわ」「また来るね」と、じつにフレンドリーな雰囲気だ。

「うちでは家庭料理を出しています。農家の方が、自分の料理を出すという試みをしたことがあり、そのメニューも生かしています。またスタッフの料理も出します。お客さんから個人指名で料理のリクエストがくることもあります」と、田村さん。

予約制で、親子で隣の畑から野菜を摘み、旬の食材を使い、田村さんのアドバイスでシチューを作る子ども向けの食育イベントも行っている。

## 「地域の食を大事にする場」づくり

直売所では、農家100戸が出荷する野菜、果物、



売り上げトップの齊藤絹子さん。「ここは人とものを大切にしている場です。食と農をつなげようとストーリーをきちんと伝えることをしている。いままでになかったやり方をしています」



「ポケットファームどきどき」は、4haの敷地に、レストラン、農産物の直売所、花卉販売などに加えて、惣菜コーナー、パン工房、ハム工房、喫茶室などがある。駐車場は200台。近郊の人たちが車でやってくる。レジ通過者は年間70万人、売り上げは11億5,000万円。職員5人、嘱託6人、パート63人が働く。営業時間は9時30分～18時、7月より9時30分～17時30分、水曜日が定休日だ



出荷の農家の平澤協一さん。「出荷農家で定例会議をもち、生産者の収穫祭などイベントの打ち合わせをします。ほかに品目ごとの勉強会が行われています」

弁当、加工品がずらりと並ぶ。山菜や生ハーブを始め、ダイコンやトマト、ニンジンなども数品種が並ぶなどバラエティーに富んでいる。

「この直売所ができる前、私は、JA全農いばらきの園芸部の東京事務所で、平成元年に神田市場が大田へ移転するまで、神田市場内で茨城県の野菜を中心に4年間担当をしました。そのときに規格や見た目やコストが優先され、市場にどんと出される野菜のあり方に疑問をもちました。それで形が不揃いであったり、地域の品種で数が少ないものでも、地域が発信し、その地域の食を大事にする場でありたいとの考えで運営しています」と、所長の小泉孝光さん。

直売所の農家はスタート時は30戸、現在は、兼業・専業を含めて100戸の農家が参加している。農家が直接直売所に持ち込み、余ったものは夕方には引き取るルール。値段は自由につけてよいが、相場を考慮して小泉さんがアドバイスをします。

### お客さんとの交流は栽培の糧

開店当初から参加しているのは平澤協一さん。ジャガイモを中心に野菜を25haで栽培している。



「森の家庭料理レストラン」は、117席。ランチが1,800円、ディナーは2,000円。できたての料理が随時出てくる。開店と同時に満員になる



パン工房では、自家製のパンのほかにケーキや菓子パンなども販売している。すべて手作りでできたが並び、工房の作る様子も見えて、大人気。できたては片端から売れていく

多くは、JAを通してカルビーやカット野菜の工場などに出荷している。が、直売所は「自分たちがアピールをする場、野菜の私たちの見本市。勉強の場でもある。それに消費者の情報もすぐに入ってくる。だから毎日出荷する必要があるんです」と言う。直売所に毎日、野菜を自ら運ぶ。直売所での売り上げは300万円。売り場が現状では狭くなっているの、拡大すれば、全体の売り上げは確実に倍にはなるだろうという。

やはり創立から参加している齊藤絹子さん。売り上げトップで、娘さんと2人で弁当や味噌の販売で年間1,500万円を売る。ご主人と息子さんは、米、麦、大豆を中心に13haで農業に専念している。

齊藤さんは、「毎日70～100食弁当を出しています。定番は、7種類の味噌。この市場は、お客さんと話して直接情報をもらえる。加工品も、ウケが悪いとすぐ新しくできる。評価がいいものも直接話が聞ける。またお客さんに教わることもたくさんあります。大切な場です」と言う。

直売所の農家だけでは野菜が揃わない。そこで、JA全農いばらきのVF(ベジタブル・フルーツ)ステーションから、茨城県産の農産物を入れてもらい、通年で野菜が揃うように配慮している。



食と農業をつなぐ催しが毎週開催される。人と人の出会いが生まれる場にもなっている。料理や食育講座など、少し専門的な会も実施されている



立ち上げた中心メンバーの鎌田定宗さん(左)。現在、JA全農大消費地販売推進部事業開発グループ所属。現在の直売所の所長の小泉孝光さん(右)。小泉さんは立ち上げの1年前から参加。「オープン2年目で右肩上がりとなり、夢中でやったので苦労はなかった」と言う



さまざまな個性的な野菜も並べる。POPで説明するほか、生産者や販売者が、直接食べ方を消費者に話すことも。直売所の販売手数料は15%、加工品は16%。冷蔵ケースを使うものは18%となっている

加工品は、化学着色料や化学調味料などを使ったものはいっさい置かない方針。ナショナルブランドの清涼飲料水や冷凍食品などもない。敷地内には自動販売機もない。品物は、作り手がわかり、お客さんに説明できるものしか置いていない。肉類もすべて茨城県産のものだけだ(鶏肉のみ他県産の場合もある)。パン工房では国産小麦で天然酵母のできたてパンを焼き、販売。ハム、ソーセージも自前の工房で手作りという徹底ぶりである。しかも対面販売という方針。これだけ食品を大切にした直売所は、そうないだろう。

### 体験重視のイベントも盛りだくさん

そして、お客さんをさらに喜ばせているのが、さまざまな体験講座だ。チラシに3か月ごとのイベントスケジュールが印刷され、またホームページでも案内される。コンニャク作り、そば打ち体験、手作りソーセージ体験など、ほぼ毎週開かれている。直売所に出荷している斉藤さんは、自家製大豆を使い、豆腐、味噌作りの教室を開いており大人気だ。ほかにも親子の工作教室や雪祭り、イチゴ摘み体験など、季節に合わせたものがずらりと

ある。10月には、参加農家が軽トラックを直売所の前に並べて農産物を販売する収穫祭も実施される。

なかでもユニークなのが茨城県立農業大学校と連携した野菜販売。これは大学から、これからの農業は栽培だけでなく、販売まで学ばせたいと申し出があり、月に1回、大学生たちの栽培した農産物を彼らが自ら販売する場ができた。ここで彼らはじかに接客マナーや販売のための袋詰めなど、実地体験で学ぶこととなった。また地元にある就農希望者の学校で、日本農業実践学園の加工品や野菜も頼まれて販売をしている。

地域を主体として、消費者との交流を大切にした「ポケットファームどきどき」は、多くのファンを今日も生み出している。



### 金丸弘美

(かなまる・ひろみ)

食総合プロデューサー。食のワークショップのプランニング、幼稚園から大学まで各学校での食の講座などを手がける。著書に『創造的な食育ワークショップ』(岩波書店)、『メダカが田んぼに帰った日』(学研)ほか多数。