

# 国内研修報告書

## 〈動機〉

「まちづくりの思想」で図司先生がカンブリア宮殿で紹介されていた愛媛県今治市にあるJA おちいまばりのさいさいきて屋についての授業があった。近年農家の減少や高齢化跡継ぎ問題など数多くの問題を抱えている農業への解決の糸口を探すとともに売れ残りをなくすなど消費者だけではなく生産者にも焦点を当てた売り出し方、また、「農業」からみた地域復興について学びたいと思ったから。

## 〈研修内容〉

3日間でさいさいきて屋、生産者、消費者について学ぶ。またさいさいきて屋だけではなくJA おちいまばりが経営している彩&CO、彩咲朝倉を視察する。そして今治での農家の現状について学ぶ

## 〈効果〉

行ってみて最初に思ったことは「大きい」その一言であった。しかし大きいとはいえイオンなどのデパートなどの大きさでもなくスーパーのような大きさでもない。後ほど説明してくださった村上浩一さんに話を聞いたところ「スーパー以上デパート未満」まさにこの言葉がぴったりの大きさであった。全体の面積は562坪で普通車230台大型バス2台は止めることのできる駐車場がある。

まず1日目にどうやってさいさいきて屋が誕生したかを事細かく教えてくれた。まず母体となるAコープからスタートし7億円を売り上げ、さらに市場を大きくしようとしてさいさいきて屋が建設された。しかし、すべてがうまくいくわけもなくまず出荷農家がおらず、またせっかく出荷しても売れず、売れた野菜も冷房にやられ、しおれてしまいさらに売れなくなってしまうといった悪循環が生まれていた。さいさいきて屋は広告を一切だしておらず口コミ勝負なのでこのことは大打撃を生んだ。これを改善するために冷房の調節や農家に出荷してくれるよう一軒一軒出向いたという。その頑張りと同時期「中国で餃子に薬品や段ボールが入っていた」と報道された。安心だと思っていた外国産への不信感。それに反して日本国内では野菜に薬品も使われていない安心であると各メディアが報道し地産地消への道が見えてきた。その軌道に乗るかのようにはさいさいきて屋への出荷農家が増え売上が増えていった。これで一見いいように見えるが新たな問題が浮上した。それは「売れ残り」が出てしまうことだ。ある一人の農家に「持ってくる時よりも商品を持ち帰ってこるときの

ほうがずっと重く感じる」と言われたことがきっかけで商品を無駄遣いせずなおかつ長期保存できるパウダーを作り、併設しているカフェや食堂で食材を使うといった取り組みが行った。消費者〈顧客〉のためではなくJAはあくまでも生産者〈農家〉のためにあることを再認識したという。ここまで見るとさいさいきて屋だけが変化したかのように見えるが生産者〈農家〉も変化した。さいさいきて屋だけではなくJA全体が自分の商品は自分で値段をつけることになっている。農業では某牛丼チェーンのように値段競争が行われず大体の値段が決められているので値下げ競争といったものはない。しかし大根1つにとっても最低でも6つの農家から出荷されていた。6つの中から自分の野菜を取ってもらえる確率は高くはない。そこで農家自身がどのようにすれば消費者に手に取ってもらえるかを考え始めた。パッケージに独自のシールを張ってみたりなるべく朝早く来て手前に置いてみたり農家も手に取ってもらいたいという気持ちからただ農作物を作るだけではなく経営側にも回っていたのだ。このことは農家にとってもさいさいきて屋にとってもプラスになり、客足も伸びてきている。またさいさいきて屋独自の「豊年満作」がある。10、15分ごとに現時点でどれだけ売れたかを表示してくれるシステムのおかげで生産者のモチベーションアップにつながるとともに、売れなかった場合なぜ売れなかったも考えることもできるようになった。そして農業が一番問題視している跡継ぎ問題も近くに農園を構えることにより初心者にも農業に触れてもらうことをしていた。農業をする、しないはともかく、農業に触れてもらうことが重要だと思った。

さらに、2日目は生産者、さいさいきて屋の中について調査した。毎朝6時半から出荷が行われ入り口には多くの出荷農家が集まっていた。さいさいきて屋では野菜だけではなく肉、魚、乳製品、パン、工芸品など数多くのものがあった。その中で見えたものは出荷農家同士でも仲が良いことだ。売り上げを争うライバルである一方同じ農家として情報交換を行っていた。また農家同士でなくとも従業員とも仲がいいことも顕著に表れていた。愛媛県今治市では「越智」「村上」の苗字が多くいるそうで従業員も自然に「越智さん」「村上さん」が多くいて区別するために下の名前と呼ぶようにしているので親近感を覚えどちらとも仲良くなるそうだ。さらに従業員同士も仲がいいことがとても印象的だ。私自身アルバイトをしているが入って1番嫌なのは従業員同士仲が悪いことだ。仕事以前の問題である。仲のいい秘訣は開店5分前行われる朝礼にあると考えた。朝礼では毎回違う人が担当し昨日あったことなどなんでもいいので自分のことについて話す機会があった。そのことによってたとえ部署が違えどその人について知ることができる。また女性が多いことも印象的であった。さいさいきて屋の目標の一つとして「女性雇用の活発化」が掲げられている。転職復職が難しい現代女性は結婚や出産子育てで働きたくも働けないひが多くいる。ましてや50代などの定年寸前の女性を受け入れてくれる会社は少ない。しかし食堂など家庭に時間を費やしている女性だからこそできることもある。そのような女性を積極的に受け入れ私が行ったときは女性が7割を占めていた。農業の面だけではなく女性の社会参加、子育てを終えた主婦の雇用など面もあることが分かった。

3日目は主に買い物を終えた消費者に話を聞いた。オープンから人が波のようにきて駐車場はすぐに車で埋まってしまった。大体は愛媛ナンバーだったがちらほら県外ナンバーも混じっていた。その中ひととき目立ったのは観光バスだ。山形、広島、熊本の同じく直売所を経営している人たちが飛行機やバスを乗り継いで視察に来ていた。その人たちに話を聞くと全国のJAからみても「さいさいきて屋はカフェや食堂などの併設は異例であり参考にするために来た」と言っていた。また一般のお客さんでも特に子連れの夫婦に話を聞くと「子供が小さく、食べるものには気を付けていて、国内産でしかも今治となれば新鮮でおいしく食育の面でもいい」と話していた。何人かにも話を聞いてみたが全体的に安く、新鮮で安心なおかつ交通の便もいいと今治周辺の人によればいいことだらけである。さらにほかのスーパーでは売っていないような野菜も販売しているためその食材を買うためだけに来るお客さんもいた。

#### 〈まとめ〉

カンブリア宮殿で見たよりも多くのことが学べ、今後の参考になった自分たちが行きたいと思ったのはシステムなどが素晴らしいと思ったから。だが、そのシステムを支えるためには機械ではなく、人が資本になっていることがわかった。組織において大事にはものはシステムだけではなく人材育成も大事なのだと思った。そして何より国内研修を自分で行こうと思い企画書を書きいったことそして現地の人と話す。それは誰かに教えてもらうものではなく自分自身でしかできないもののだと思ったし、今後もさいさいきて屋で学んだ農業の今抱える問題についてや興味を持ったことに関して自分から進むことを大事にしていきたい。