

# 国内研修成果報告書

研修先：愛媛県今治市 さいさいきて屋

日程：2017年9月12日（火）～14日（木）

私は国内研修制度を使い、愛媛県にある「さいさいきて屋」という商業施設を見学に行きました。さいさいきて屋を知ったのは、まちづくりの思想の講義で取り上げられていたのがきっかけです。タオルと造船の町、愛媛県今治市の農業は、農家の高齢化とともに衰退する一方でしたが、そこに年120万人が訪れ、売上高は27億円に上る農産物直売所が出来たのです。どの地域にもある野菜直売所ですが、何故さいさいきて屋には沢山の人が訪れるのか、今治の方達と沢山のコミュニケーションを取っていくなかで、今治市のまちづくりについて学んできました。

まず、さいさいきて屋には3つの特徴があります。

## ①地産地消の推進

これは直売所で販売する野菜、果物、花、肉、魚、米など今治産メインで扱い、併設されている「SAISAICAFE」や「彩菜食堂」でも今治産で調理したものを販売するというものです。私は実際に早朝に農家さんが出荷を行なっている時に直売所の見学をさせて頂いたのですが、中でも驚いたのが隣の県である徳島県の特産品である「すだち」までもが今治産であったことです。このことについて地元の方に話を聞いてみたら、「愛媛県はみかんの生産量だけでなく、他の柑橘系のものも多く生産しているからだよ。」と話して下さり、地元の方達は特産品について、愛媛＝みかんではなく、愛媛＝柑橘類という認識なんだと教えてくれました。その他にも商品の陳列棚は今治市の大工さんが、野菜を紹介する力強いポップは店長さんが作ったもので、その1つ1つから手作りならではのあたたかさを感じました。農家さんが野菜を陳列していく横で、さいさいきて屋の方が野菜を吟味してカゴの中に入れていく姿も見えました。話を聞いて見ると、その日出荷された採れたての食材を食堂やカフェで使用しているらしく、私達も3日間の研修の中で食堂やカフェを利用して今治の食を堪能しました。

## ②地域農業振興、農業の担い手育成追加

新しい生産技術の実証と新作物、新品種の作物の生産技術を指導するとともに、消費者に対して、安全・安心な技術を見せ、農業への理解促進につなげる。加えて、農家に対して新しい技術と品種の栽培について指導し、出荷者の育成、掘り起こしを行うというものです。さいさいきて屋の建物の裏には、「さいさい農園」という農園があります。ここでは小学生を対象に農業体験を行ったり、農業を体験したい方のために土地を貸す、貸し農園。その他にも、将来農家になりたい若者のために農業を教えるなどをしているそうです。私たちが農園を覗きに行った時は、時期が外れていたため、何もありませんでしたが、夏にはひまわり畑で作った迷路などを行ったそうです。その他にも、育成のために地産地消研修施設というものもあります。ここでは、今治市やJAおちいまばりの地産地消の取り組みについて研修を行ったり、生産者に対する栽培技術指導、実践農業講座や児童に対する食農教育講座などを定期的に開催しています。その他にも、私が施設を見学して見つけたものが、栽培について調べたい時のために、沢山の野菜園芸大百科が並べられていた

ものです。本を開くことまでは出来ませんでした。このような工夫がさいさいきて屋と農家さんを繋ぎ、売り上げとして結果が出ているのだと思います。

### ③消費者理解の促進

地元農産品を原料とする加工施設を運営し、地元農産の安全・新鮮・美味しさを味わっていただき、よりいっそうの消費拡大に結びつける。加えて、クッキングスタジオを併設し、子供達への食農教育や、農家に伝わる秘伝料理、我が家の味付け教室などを開催する場所とし、地場産の美味しい食べ方の普及・啓発、特産品開発に結びつけるというものです。クッキングスタジオは、私の研修期間中は開催されていませんでしたが、子供たちの夏休み期間中はとても賑わったらしいです。クッキングスタジオのドア前には今月の予定表が貼ってあり、旬の食材を扱った料理屋、月の行事に食べる料理など、その日によって企画は様々でした。このクッキングスタジオで扱う材料は勿論、今治産のものを使用しているらしです。

ここまで3つの特徴を紹介してきましたが、さいさいきて屋の最大の特徴が「日本一売れ残りの少ない直売所」という方針だだと思います。直売所の出荷農家は夕方売れ残ったものを持ち帰るというルールがあります。初めは、売り上げを上げる事ばかりに集中していましたが、「出荷するときに運ぶほうれん草70束より、売れ残った4束の方が重い。」という言葉を目にしてから、「売れ残りゼロを目指す」という事に重きを置くようになったそうです。そこからさいさいきて屋は、農家手取りを増やすために、食堂やカフェを始め、ドレッシング類やタレ類、カレーなどの加工食品を作りました。さらに販路を拡大し、今治市内の小中学校への食材提供、市内幼稚園への給食提供を始め、飲食店への食材提供も始めました。私は研修2日目にネット販売での食材梱包のお手伝いをさせていただいたのですが、配送する野菜や果物をさいさいきて屋の方が1つ1つ吟味をし、丁寧に梱包している姿は野菜たちへの愛がとても感じられました。ネット販売は注文者も大まかな注文は決まっていますが、殆どさいさいきて屋の方に任せている注文が多く、茄子1つをとっても、普段見た事ないような大きな茄子や切ったらハート形になるきゅうり、珍しい野菜など、1つ1つ楽しそうに紹介してくれ、何よりさいさいきて屋で働いている方とコミュニケーションを取ることができたのが私はとても楽しかったです。さらに、さいさいきて屋独自の野菜の売れ残しをなくす方法が「パウダー工房」です。余った農産物を無駄なく消費する事を目的としていて、野菜等を感想させ、パウダーにし、ケーキの生地に練りこんだり、ドレッシングにしたりして使用しています。実際に私が見学をさせていただいた時は、色々なパウダーの匂いを嗅がせていただき、特に生姜パウダーなどは、これからの時期、とてもいいなと思い巻いた。このようにさいさいきて屋は野菜直売所をはじめとして沢山の施設があり、少しでも売れ残りゼロに近づけるための努力が、消費者を呼び、賑わいを見せているのだと思います。

今回、さいさいきて屋についてまちづくりの思想で学び、実際に現場に行ってみて、やはり映像で見るのとは全く違う、そこにいる人たちに触れ合えたからこそ身についたものが多くありました。1日目は店長さんのさいさいきて屋に対する熱い想いを聞かせていただき、さいさいきて屋が今に至るまでの背景を話して下さいました。2日目は実際に働いている人たちの中に入って、仕事を手伝いながら話を聞き、さいさいきて屋で働いてから野菜を食べる機会が増えた事や、今治のいい所について会話をしました。3日目は消費者

に話を聞きに行き、さいさいきて屋で食材を買うのは安心面だったり、価格が安かったりと話をしてくれた方々が口を揃えて言っていました。住民の方に信頼され、そして県外の方からも愛されるさいさいきて屋。さいさいきて屋から繋がる今治のまちづくりを学ぶことができ、とても意義のある3日間の研修でした。