

# “農と食” 北の大地から

連載第13回

## 増えつづける 農産物直売所の可能性

丹精こめて育てた農産物に自分で値段をつけて、身近な消費者に販売する直売所が全道各地で増えている。携わる人たちの農業哲学や人生経験、それぞれの気候風土などを踏まえた、特色のある店も多い。あまたある直売所のなかから、最近誕生した十勝と道北、オホーツク海側の三つの事例を紹介し、北海道農業の豊かな可能性を探る。

### すべて有機農産物の「十勝直売所」が誕生

六月中旬から十一月中旬の毎週土・日曜日になると、帯広市内の住宅街の一角に「有機農家の十勝直売所」が店開きする。農薬や化学肥料をまったく使わずに作った有機農産物を出荷しているのは、新規就農した若手や有機栽培歴が十五〜二十年のベテラン農家あわせて七戸(2法人を含む)。「ここにきたら農薬を使わない物が買えるから……」との信頼感をいただき、近隣の町からやってくる人も多いらしい。

すべてJAS(日本農林規格)の認証野菜類を中心に25ヘクタールが有機認証

取得または申請中の有機農産物を販売する、この直売所が始まったのは昨年夏のことだ。二十年前から新得町内で薬物野菜に取りくんできた農家が、「地元で売ってみたいので、なんとかならないか」と北海道有機農協(長良幸組合長)本誌5月号参照の関係者に相談。同農協が十勝管内の構成員に呼びかけたところ、七戸の農家組合員と組合員で天然サンゴ資材の販売会社を営む三津田耕二さん(1948年生まれ)が心え、開設にこぎつけた。

産地は十勝の五市町におよぶ。取り扱っているものは、さまざま野菜をはじめ、大樹町の遠藤内査勝さん(根

# 農村から「顔が見える関係」発信 誕生あいつぐ 特色のある直売所



済みが生産したジャガイモが原料のデンブンや、帯広市の草薙さんが純国産の自家配合飼料を与えて平飼にする鶏の卵や鶏糞、サンゴ資材、清水町の(佃)あすなろファーム(村上勇治社長・6月号参照)の乳製品と幅広い。

「有機だからといって、野菜の値段は市価とそう変わらない。そのあたりに作り手の心意気を感じさせる。

直売所のスペースは、近くに住む三津田さんが駐車場に借りている土地だ。「うちの商品でもうける気はなくて、「いままで助けてくれた生産者への恩返しになれば……」と思って始めたんで

す。十勝の生産者と一緒にやっているのが大事で、お客さんから「これはおいしかった」と言われるのが一番の喜び。今年は客層が幅広くなり、子ども連れも増えてきて、顔なじみの方が多くなってきましたね(三津田さん)

売れ残った野菜などを知人宅に引き取りたり、妻の加代子さんが店番を引き受ける……と、直売所を物心両面



で支えてきた。農家の多忙さをよく知る生産資材業者が参加する直売所ならではのやり方といえるだろう。

### 顧客のナマの反応が生産者の意識改革に

取材に訪れた七月下旬の日曜日、足寄町内でタマネギやナガイモ、ゴボウ

二八ヘクタールを有機栽培する、松田和幸さん(1947年生まれ)次男写真右端)が野菜の素性などをお客さんに説明していた(注)松田さんの農場には慣行栽培の畑作物も15ヘクタール作付けている。

「最初は、お客さんに「いらっしゃいませ」が言えなくてね」と笑う松田さんは有機栽培歴十八年のベテランで、一昨



資材業者の三浦田耕二さん(右から2人目)が場所を提供し、十勝の生産農家が当番制で販売員をつとめる

年にJAS認証を得た。「せめて自家用野菜くらい無農薬で作れるんじゃないか」と考えたのが、有機農業に取りくんだきっかけ。猫の顔ほどの有機タマネギ畑だったが、「分けてほしい」という人が現れたりして、いまでは二ヘクタールにまで増えた。

白菜と並んで、タマネギは農薬をたっぶりかけて育てる野菜だ。慣行栽培だと、六月から八月にかけて各種薬剤を毎週のように散布するという(気持ちが悪いです、わたしは自分の畑で無農薬タマネギを作り、どうしても足りない分だけ買っている)。松田フア

ケールを特集したTV番組を見て「これだ」と直感した。ケールは、カルシウムや各種ビタミン、活性酸素を封じこめる抗酸化物質などを多く含む健康野菜。さっそく種子を取り寄せて栽培したところ、虫がついたりしたものの、なんとか収穫できた。青汁にして飲み始めてみると、検査数値も良くなっていった、という。

一昨年、近所の農家四人で市街地の公園で日曜日の野菜市をやってみて、直売の楽しさを実感した。収穫したケールを試食してもらいPRに努めたところ、徐々に売れるようになった。そこで、ケールや野菜類を広めようと一念発起して店舗を建て、昨年六月、自宅から五百メートルほどの場所に直売所をオープンさせた。営業は週に五、六日ほど。矢吹農園の無減農薬野菜のほか、近隣の町の仲間五人とやっている「グリーン農業研究グループ」の農産物、地元産の手延べ麺や卵、下川町内で酪農を営む娘や孫たちが始めた食彩工房「美花夢」の天然酵母パンやチーズなどを販売中。栽培したケールを乾燥粉砕した製品(3000円/160グラム)も扱っており、念願だった

ームでは、ヒトデを使った資材を地中に注入するなどの工夫をしている。

「安全なものならなんでも売れる」という時代はすぎたんです。形や味に対する消費者の注文はきびしく、反応も鋭い。この直売所では、お客さんがダイレクトに反応してくれるので、生産者の意識改革になりますね。ゆくゆくは使っている生産資材の情報公開をきちんとしていきたい」

と、松田さんが表情を引き締めた。当番制で生産者が一人ずつ店員になる。この日の店員は、航空自衛官を辞めて、今年春に新得町内の実家へ就農愛用者の拡大につなげている。「やってみると楽しいことだらけ、健康で働けるからね。夜もよく眠れるし、ケールのおかげで健康が維持できる」と、人懐っこい笑顔を見せる矢吹さん。十アールほどの敷地では、烏骨鶏やウサギを飼い、珍しいカボチャを栽培する一方、ダーツやミニパークゴルフも楽しめる。立ち寄って遊んでいくバイク旅行の若者もいるらしい。

先行投資がかさんだので、昨年は赤字経営にならなかったが、今年は収支トントンにすることが目標。「何歳までやる気ですか?」と聞いてみると、「目標は八十歳まで」という答えが返った。七十年代は現役なのである。直売所の一角に大きなコンテナが置いてあり、これを改造して漬物の加工場にする計画もある。「町内会のおばさんや市街地の漬物名人が集まり、ワイワイ作って売る楽しみを味わいたい。俺はその場所を提供するようなんだよ」(矢吹さん) 定年もなく働ける直売所は、農業の奥深さと食の可能性を目に見え形にできる豊かな空間なのだろう。

した平賀晃茂さん(1973年生まれ。写真左から2人目)。ちよつびり緊張気味に應對していた平賀さんは、「子どものころから農作業を手伝ってきたが、作るのも売るのも一年生。ここは、お客さんの生の声が聞けて楽しいですね」と、農業に対する確かな手応えを感じているようだ。

昨年は夏場の三カ月間で六百十万円ほどの売り上げがあり、二〇%の運営経費を差し引いた残りが農家の収入になった。初年度としては順調な滑り出しといえるのではないだろうか。

この夏は天候が不順で、とくにナスやトマト、キュウリなど果菜類のできが悪く、「お客さんがきても品数が少ないのが一番つらい」松田さんが、固定客は増えつつある。帯広市内の直売所のみならず、有機なのはここだけという強みを生かして、消費者との「顔の見える関係」をつくる首みがついている。

### ケールの普及に貢献 80歳まで現役が目標

名寄市の矢吹功さん(1930年生



心血を注いで栽培するケールを前に「80歳までつづけたい」と話す矢吹功さん

### 農業者同士が連携し 食の信頼とリ戻そう

七月十九日、網走管内興部町で酪農を基盤にしながら牛乳や乳肉製品を製造・販売してきた、ノースブレインファーム(株)(大黒宏社長の一画に「ファミリーマーケット」と名づけたテント張りの直売所がオープンした(9月下旬まで毎週土曜日営業。同町では初めての直売所で、農業者同士の連携を深めていく場にするのが目標。「生産者の顔が見える野菜を地元の人

や旅行者に提供したい」(責任者の大黒敦子さんと張り切っている。生産一辺倒ではなく、自分のところの畜産物を地元の人にいかんか食べてもらうか—と考えてきた同社では、十五年前に低温殺菌牛乳の製造と宅配を始めたのを皮切りに、手広く事業を展開している。「ファミリーマーケット」は社長の大黒さん(1956年生まれ)が構想を温めてきたものだ。「いままでは、農協の系統組織や市場など大きなところがあって、需要と供給のバランスのなかで農畜産物の価格決定がなされてきた。でも、いろんな

まれが営む「いさおちゃん直売所」は、道北の内陸部とオホーツク海側を結ぶ国道239号線のそばに店を構えている。この直売所も開設から二年目を迎えた。「みずからの健康を取り戻したい」と考えた農園主が栽培に挑戦してきた、キャベツやブロッコリーの先祖にあたる、アブラナ科の「ケール」という野菜を販売しているのがこの直売所の特色だ。

当年七十二歳の矢吹さんは、水田や酪農、養豚、養鶏、畑作と、さまざまな農業経験の持ち主である。三戸が共同で経営する朝日農場を六十歳で定年退職してからは、作付け面積日本一(15ヘクタール)を誇った同農場のアスパラ部門の責任者として、五年ほど前まで現場を切り盛りしてきた。

野菜づくりは五十年のキャリアがあるが、もっぱら友人らに配って喜んでもらうのが楽しみで、アスパラ以外は売ったことがなかった。農業ひとすじだった矢吹さんが第一線を退いて自由な時間を送っていた三年前、健康診断の結果、血糖値などが高くなってしまふ。「何か健康に結びつく野菜はないか」と探していたとき



オープン初日、肌寒い天候のなかで野菜を販売した興部町の大黒さん一家

誰も調べていないが、売上高は十億円を軽く超えているはずで、地味ではあるが、もう一つの経済をつくりつつある。とかく嘆き節が多い北海道農業にとつて、こうした動きは心強く、農家レストランやファームイン(農家民宿などの試み)となげたりすると、可能性はさらに広がっていくだろう。

各地に特色のある直売所が増えていくと、農村地帯はもっとおもしろくなる。農産物を手しながら生産者と消費者が会話を交わしていけば、「食」に対する信頼を取り戻すことにも貢献できるはずだ。

- 有機農家の十勝直売所  
帯広市西一八条南五丁目一〇  
☎090-1522-0044
- いさおちゃんの直売所  
名寄市朝日六二五十六 矢吹農園  
☎090-9436-12827  
☎01654-123350
- ファーマーズ市場  
興部町字北興二一六一  
ノースブレインファーム株式会社  
☎01588-812000  
☎01588-124005  
<http://www.d2.dion.ne.jp/npi/>



名寄市内のスーパーには矢吹さんの野菜コーナーもできた(サンバリュー名寄食品館で)

食品偽装事件が示すように、農業者を守るはずの大きな組織はもう終わっている、と思ふ。僕らにしても、近くの町で農産物を作っていることを知っていても、食べたらない面もある。だからこそ、農業を守るために生活圏レベルで農業者同士が信頼関係を創っていくことが大事な時代じゃないか」

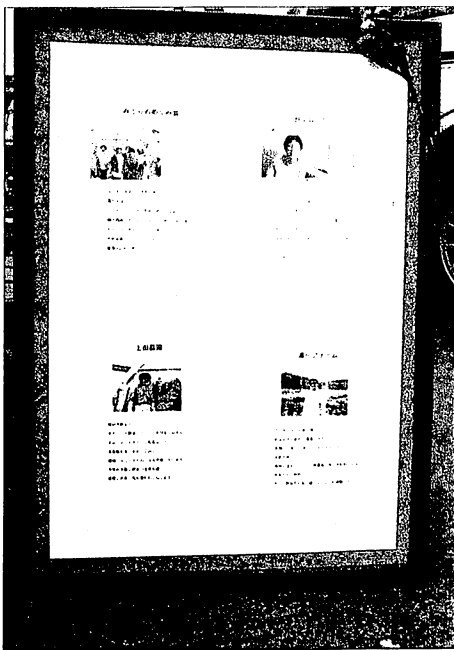
こう言つて、大黒さんは信頼の大切さを強調する。「ファーマーズ市場」の開設は、そんな食に対する信頼を取り戻すための試みでもある。

出荷している生産者は、結婚前まで生活改良普及員(道職員)をやっていた

妻の敦子さん(1959年生まれ)の脈によるところが大きい。かつての担当地区だった上川管内風連町の朝市グループ(みどりのめぐみ会)6人や野菜栽培の主婦グループ(同)をはじめ、紋別市内でオホーツク野菜のブランドを守る上田農園が大口の仕入れ先。じつは少量ながら、無農薬、無化学肥料栽培をめざす、わが菜園(滝川ファーム)のズッキーニなども仕入れてもらっている。

オープン初日は、事前のPRを何もせずに店開きしたというが、同社の直営レストラン「ミルクホール」の利用客らが次々に野菜を買い求めていく。これならいけそうである。今年も試行期間、各地の生産者との連携を深めながら、オホーツクの地での直売所の可能性を探っているところだ。

「仕入れルートや供給量がきちんと確保できたら、平日の営業も考えてみたい。最近、ニュージラランドを旅して、まわりの景観に溶け込んだファームレストランを訪れることができたんですが、そこは樹木と芝生と野菜とハーブのバランスが取れていました。時間がかかるけれど、この直売所も将来、そ



「ファーマーズ市場」には生産者の写真と横顔を紹介するパネルも登場

んな方向に結びつけばいいですね」

野菜の仕入れから直売所の運営までを切り盛りする大黒敦子さんが、こんな夢を広げる。旭川市内にある直営店でも、同市の近郊で生産された野菜などを販売する構想を練っている。

### 開設軒数は増加傾向 もう一つの経済の芽

運営に携わる人たちの農業哲学や人生経験、気候風土などを踏まえて、さまざまなタイプの直売所が道内各地に誕生している。生産農家にとつては、

農産物に自分で値段をつける緊張感があるし、消費者の反応が次の作付けにむけた励みにもなる。内国植民地的な大量生産のモノカルチャー農業とはひと味違う、新たな可能性を秘めた取りくみとはいえないだろうか。

道農政部の調査によると、一九九九年には道内に五百一軒あった直売所は年を追って増えており、今年一月現在では八百四十六軒へと急伸している。地域的には、空知管内がもっとも多く、石狩・上川管内がつづく。が、これは各支庁で把握できた軒数にすぎず、実はもっと多いことは間違いない。

### 税の豆知識 故人の遺産等の相続と税 3年以内の生前贈与は相続遺産に計算

相続や遺言によつて遺贈された財産には相続税がかかります。相続税は、遺産総額が「基礎控除額」を超えた場合に、その超えた部分(課税遺産総額)に課税されます。

【課税遺産総額とは】  
まず遺産総額から非課税財産を差し引きます。非課税財産とは、①墓所、仏壇祭具など、②国や公共団体、特定公益法人への寄付額、③法定相続人数に5百万円を掛けた額などと言います。この残額から、葬式費用、債務(借金)などを差し引き、それに遺産を残した人がすでに法定相続人に贈与(生前贈与)や死亡時から逆上つて3年間していった額をプラスします。これが「正味の遺産額」で、これから法定相続人数×1千万円15千万円を控除したものが徴税対象の「課税遺産」の総額になります。

【法定相続分と課税】  
例えば、法定相続分として受けた額が、①1千万円以下の場合 税率10% (控除額0)、②3千万円以下 同15% (控除額50万円)、③5千万円以下 同20% (控除額200万円)、④1億円以下 同30% (控除額700万円)、⑤3億円以下 同40% (控除額1千700万円)、⑥5億円以下 同50% (控除額4千700万円)。

では、だれがどれだけ受けるのか主な例を示すと次の通りです。①配偶者(子がいる) 配偶者/2分の1、子/2分の1(人数分に分ける)、②配偶者(子がいない) 配偶者/3分の2、父母3分の1(人数分に分ける) ③子も母もいない 配偶者/4分の3、兄弟姉妹/4分の1(人数分に分ける)

次に、相続税はどの程度納めるのか、妻と子ども2人で正味の遺産額2億円を相続した場合を例に挙げてみましょう。この場合、控除額の8千万円を引いた1億2千万円が課税対象額となります。これに規定の税率を掛けた1千900万円が課税総額になり、これを相続割合(妻2分の1、子1人分4分の1)で割り出すと、妻が950万円、子はそれぞれ475万円を納めることとなります。ただし妻は、正味の遺産額が1億6千万円までは配偶者の税額軽減があり、実際には0円です。

相続を受けた人は、被相続人(遺産を残した人)が亡くなった日の翌日から10カ月以内に、居住地の所轄税務署に申告し、納税することになっています。この期間を過ぎた納付には延滞税がかかります。また、期限内に納められない場合の「延納」、金銭でなく土地などい財産で納める「物納」などの制度もあります。

☆☆☆詳細は、最寄りの税務署が税務相談室へお尋ね下さい☆☆☆  
◆札幌国税局ホームページのアドレス  
<http://www.sapporo.nta.go.jp>