

地域支援型農業に取り組む新規就農者

——つくば飯野農園の取組み——

主任研究員 尾高恵美

ここでは、地域支援型農業(Community Supported Agricultureの日本語訳、以下「CSA」)に取り組んでいる、つくば飯野農園について紹介する。

CSAとは、「農家と消費者が連携し、前払いによる農産物の契約を通じて相互に支え合う仕組み」である(農研機構農村工学研究所(2016))。農産物の売買取引だけでなく、地域の消費者が農作業や出荷作業を手伝ったり、豊凶リスクを共有しつつ、運営に参画する点も特徴である。通常、1986年に米国で始まった仕組みを指すことが多い。

つくば飯野農園(以下「農園」)は茨城県つくば市にあり、経営耕地面積は62aで、夫婦2人で農業に従事している。夫の飯野信行氏は、農家の出身だが、農外の職業を経験して、2012年に就農し実家から独立した経営を行っている。

F1種でない在来種や固定種(代々自家採種されて性質が固定した種)を使用して、無農薬、無化学肥料で、希少な品目を含めて多品目の野菜を栽培している。それをCSA、イベントでの対面販売、市内の一流レストランやベーカリー等の飲食店という3つの販路で販売している。15年度の売上高のうちCSAは31%を占めている。

1 宅配からCSAに移行

飯野夫妻は、作ったものを不特定多数の消費者に販売するのではなく、食べる人や調理する人がわかる農業がしたいという考えの下で、就農後3年間は、多品目からなる野菜セットを個配により直接販売していた。しかし売上げは伸びず、代金回収が煩雑であるなど、

方法を変える必要性を感じていた。講演会でCSAを知り、代金を前払いするシステム等に魅力を感じた。さらに、三重大学の波野野豪教授が代表を務めるCSA研究会を通じて、先行している経営体の取組みを学んだ。そして、宅配の利用者を中心に、15年度から30人強の会員でスタートした。

2 代金の一括前受で資金繰り円滑化

農園では会員と意見交換しながらCSAの仕組みを改善している。16年度の仕組みについてみてみたい。

会員向けに、5月から8月と10月から翌年1月までの8か月間、年間で計100種類近くになる野菜セットを提供している。会員は毎週のMセット(代金は年間4万円、1回当たり1,250円)と隔週のLセット(年間3万円、1回当たり1,875円)から選択する。

野菜セットの代金は、新しい年度が始まる4月までに、前期4か月分または8か月分をまとめて前払いする決まりである。農園では、



CSAの野菜セット
(農研機構農村工学研究部門 上級研究員 唐崎卓也氏撮影)

前受けした代金を春先の資材購入資金に当てており、資金繰りの円滑化に大変役に立っているとのことである。

Mセットは1回につき5品目程度、Lセットは7品目程度という目安はあるものの、天候の影響で数量や品目数は増減する場合もあり、会員は理解したうえで加入している。天候の影響を受けやすいという農業の特徴を理解してもらうために、畑の様子をこまめに発信している。ただし、これまで欠品したことはない。

また、提供する野菜の規格は、極端に小さい野菜や病害虫の被害が大きい野菜は除いているが、卸売市場出荷ほど厳格でなく、圃場でのロス率は低く抑えられている。

野菜セットの受渡しは、決まった曜日の午後に、会員が出荷場に引き取りに行くのが原則であるが、複数の会員が働いている職場や、乳幼児がいる家庭などやむを得ない事情がある場合には有料で配送している。出荷場までは、最も遠い会員でも車で30分弱である。会員の意見を取り入れて、エコバッグ持参としたため、包装資材コストの節減につながっている。引取り時間は12時から21時までの9時間としているため、CSAを始めるに当たって出荷場に冷蔵庫を設置し、野菜の鮮度保持に努めている。

前述したように、一般的なCSAの特徴として消費者の援農があげられるが、農園では、義務ではなく希望者に可能な範囲で手伝ってもらえればよいという考えである。夫婦共働きが多いため、援農は一部の会員に限られるものの、収穫後の調製や仕分といった出荷作業を中心に手伝っている。会員の援農や引取りによって生じた時間を、無農薬栽培のため手間のかかる圃場での管理作業に振り向けている。

3 消費者会員との関係性を重視

会員との関係性強化についてみると、野菜

を栽培している圃場をみてもらうために、年に数回、会員や地域住民を対象に野菜の収穫体験を行っている。畑の様子、援農の募集や体験イベント等に関する情報は、農園のFacebookや野菜セットに添えるレターで発信している。

そして12月ないし1月には、次年度に向けて会員と意見交換する場を設けている。農園からは経営状況を報告し、継続に向けて、配送等の仕組み、野菜の品目やコミュニケーションの方法などについて話し合い、改善に役立てている。例えば、初年度は個配が多かったが、配送時間が負担となったため、できるだけ会員が引き取りに行く方法に変更した。

一方で、会員制という閉じられた関係により生じるなれ合いを防ぐ対策を意識的に行っている。会員から率直な意見を聞く場を設けることに加えて、レストランの販路を、シェフという調理のプロフェッショナルから厳しい評価を受ける機会と位置付けている。

4 生産者と消費者との新たな関係の構築に向けて

以上のように、CSAは、会員との関係性強化が重要であるが、代金の前受けによる資金繰り改善や会員の援農による負担軽減など、生産者にとってメリットが大きい仕組みである。これによって消費者も、無農薬栽培の野菜や、スーパーでは買えない珍しい品種の野菜を入手できることに満足している。

農園におけるCSAの取組みは2年目の後半でよりよい方法を模索している段階ともいえる。生産者と消費者との新たな関係の構築に向けて、我が国でも1つのモデルとなりうるか今後の展開が注目される。

<参考文献>

・農研機構農村工学研究所(2016)『CSA(地域支援型農業)導入の手引き』

(おだか めぐみ)