

嘉穂町カッホー馬古屏

山田 龍雄

(よかネットNO.39 1999.5)

佐賀県七山村の農産物直売所「鳴神ノ庄」ができたのは昭和61年。このころからあちこちで農産物直売所なるものが出来てきたように思う。私は興味と実益を兼ねて、機会があれば直売所らしきところに出かけるのであるが、筑豊方面に行ったときは、しばしばこの馬古屏に立ち寄って野菜を買い求める。今のところ比較する対象としては鳴神ノ庄以外思いつかないので、少し感覚的であるが馬古屏を鳴神ノ庄と比べると、品物の量は鳴神ノ庄と引けをとらないのではないかと思うし、その種類は花卉や漬け物などの農産物加工品、木工加工品などもあり、鳴神の庄を上回っているように感じる。

そこで、元気のよい嘉穂町の農産物直売所「馬古屏」のこれまでの取り組みが知りたくなり、担当者にお話を聞かせていただいた。

下地は平成4年から取り組みはじめた朝市から

この地域の野菜集荷場は、昭和63年まで嘉穂青果市場に設置されていたが、平成元年に新筑豊青果市場に合併された。家庭菜園をしているような農家が飯塚まで出荷できなくなったことが、ひとつの契機になったようだ。これらの零細野菜農家から、農協に出荷できないような野菜の直売ができないだろうかという話があがり、平成4年に一部生産者における青空市場が始まった。その後、平成6年には農協グリーンセンターにおいて毎週金曜・土曜に「ふれあい朝取り市」として消費者に受け入れられてきた。この朝市を運営する中で常設の施設での展示即売の声があがり、この馬古屏の建設となったようで、その組織立ち上げから建設までの流れは実に早い。平成8年度に組織づくり、実施設計・建設着工まで行い、平成9年4月中旬にはオープンしている。

現在の組合員数は開設時の2倍の370人

この直売所の運営主体は「カッホー馬古屏利用組合」という組合組織であり、正職員2人とパー

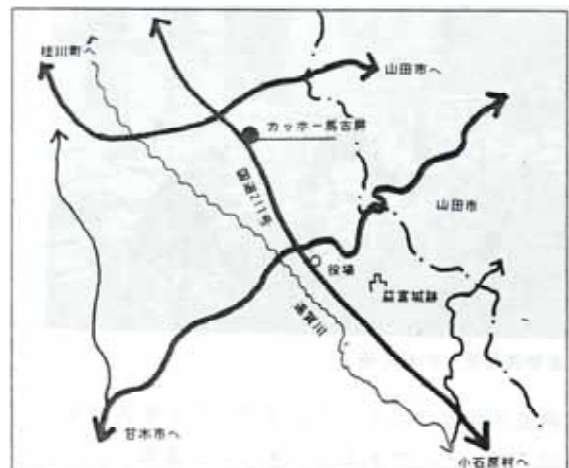
トの奥さん4人で運営している。加盟団体は野菜の地域生産組合、伝統工芸部会、森林組合、農協生産部会、農業後継者部会、地域リーダー部会、商工会の計7団体が加盟し、これらの組合員総数は370人（平成11年2月現在）である。展示販売の施設使用料として、展示販売した人から売上の15%の手数料を徴収し、施設の運営費にあてている。

当初見込みの売上げ4倍のひみつは？

当初に1日の売上の見込み額は約250千円程度で、かつかつやっつけていけないのではないかと収支計算をしていたのであるが、国道211号線沿いにあること、その量の豊富さと品数の多さなどが評判をよび、平成10年度の総売上高が約3億8千万円である。1日平均で1,000千円を超えており、客単価を1千円とすると一日平均約1,000人は来ている勘定となる。

担当者に馬古屏のこだわりを聞いてみると成功の秘密となるヒントと重なってくる。そのいくつかを紹介しよう。

- ・絶対に嘉穂町しか収穫できないものを置くこと。農協生産部会はトマト、イチゴなど果実類を出荷しているのであるが、ある日、嘉穂町では一部しか収穫していないブドウを置いてあったの



「カッホー馬古屏」の位置図



農産物直売所 内部の様子



そば道場での道具を展示している

で、農協に聞いてみると他町村のものであった。2度とこのようなことはしないようにと注意した。嘉穂町限定品にこだわっている。

- ・農業者に商品であるという感覚をもってもらおう。これまでの農業者は農協に出してしまえばおしまいという感覚であったが、自分で取ったものが商品であるという感覚をもってもらい、品質の良いものを出してもらおうようにしている。オープン当初は、ひどいものもあったようであるが、かなり意識改革を行った。実際、馬古屏効果によって着実に野菜の品質はレベルアップしているようである。

これからの課題は後継者問題と別の付加価値をつけること

今、直売所の購買層の約9割は、町内及び嘉穂郡内の市町からであり、残り約1割は、福岡市、北九州市からわざわざ来ている客だそうだ。特に、嘉穂町の米を求めてくるらしく、その米は馬古屏の人気商品のひとつで、いつもおいしい米を食べている担当者の方は「私はいつも食べているので何も感じないけど、余所の人が食べるとおいしいのですね」と不思議がるばかりであった。

また、今後の馬古屏維持のための課題をあえて

尋ねると、あたりまえの回答が返ってきたのであるが、この対策を今から考えておかないと、乱立している他の直売所から負けることになる。お話を伺った中で私なりに今後の馬古屏の課題をまとめてみたい。

- ・現在、出荷している農業者の平均年齢は50代後半であり、今後10年間で生産農家が減った場合、直売所の生命線である品数と量の安定した確保が難しくなる。このため、今から5年間でその対策を考えて置かなくてはならない。
- ・もうひとつは、あちこちに出来ている直売所との競合化の中で生き残っていくためには、新鮮で安い野菜が豊富にあることを基本としつつ、何か付加価値を付けていく必要があるのではないか。現在、馬古屏では定期的に“そば道場”を行っているが、さらに手作り工房やレストランなど滞在型の体験施設などの併設させるような取り組みもいるのではないかと思う。

今後、馬古屏で安くおいしい野菜や果物などを未永く買えることを願っている一消費者として、これからの馬古屏の取り組みに期待したい。