

平成 28 年度 国内調査事業 報告書

## 新しい食のかたち ～多様な可能性を秘めた C S A～



|            |                 |
|------------|-----------------|
| 人口・地域経済研究室 | 中村 明子（青森県八戸市）   |
| 研修交流課      | 長友 弥生（鹿児島県鹿児島市） |
| 地域支援業務課    | 三浦 沙織（高知県高知市）   |

### <調査概要>

○平成 28 年 9 月 26 日（月）～9 月 27 日（火） 岩手県山田町、遠野市、花巻市

- ・ N P O 法人東北開墾
- ・ 第八開運丸（東北開墾の C S A 生産者）
- ・ 米農家 伊勢崎氏（東北開墾の C S A 生産者）

○平成 28 年 11 月 8 日（火） 神奈川県大和市

- ・ 農業生産法人なないろ畑

## 1 はじめに

日本は、農業や漁業等の一次産業の就業者が高齢化し、若い担い手不足、耕作放棄地の増加等、様々な課題を抱えている。さらに、農山村地域では過疎化によって地域の住民同士の交流が減り、地域コミュニティが失われつつある。これらの状況を打開するために、日本にはまだあまり浸透していないC S Aが有効ではないかと考え、今回調査を行った。

## 2 C S Aとは

C S A (Community Supported Agriculture) = 「地域支援型農業」と訳される。広くは農業のみならず、畜産、酪農、漁業などを含む食の生産全般について用いられる。

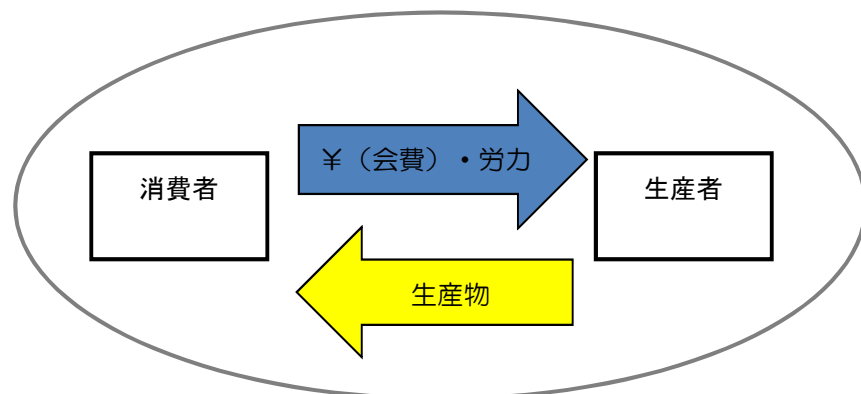
### (1) C S Aとは

食の生産と消費について、直接的なつながりを持たせることで、生産者とそれを支持する消費者や地域のコミュニティとの間に、強力なかかわりあいとパートナーシップを生み出させ、それによって生産者をサポートし、地域経済を強くさせるものである。1965年の日本の「生活クラブ」を中心とした産直提携からはじまった活動が、その後アメリカで発展し日本に逆輸入されている。

### (2) 仕組み

農家等生産者から「安心・安全」な生産物を、代金前払いで直接定期購入するシステムで、消費者は対価として、お金だけでなく草引き・仕分け作業などの労力を提供することもある。

イメージ図



#### 【生産者にとってのメリット】

- ・ 中間流通コストがかさむことなく、消費者の払うお金が、直接生産者に届く。
- ・ 効率の良い生産計画と資金計画を立てる事ができる。
- ・ 市場出荷では規格外とされる生産物も、無駄なく消費者の元に届けられる。

#### 【消費者にとってのメリット】

- ・ 配送時間のかかる大規模流通より、かなり短い時間で、新鮮な生産物を入手できる。

- ・新しい野菜や美味しい食べ方等の情報を、生産者から直接聞くことができる。
- ・新鮮な高品質の食べ物を一般の小売価格より安く入手するだけでなく、生産者や生産地とのつながりができるとともに、自然への親しみなど食べ物の値段以上の価値を得ることができる。

### 3 事例調査

#### 【調査先】

- (1) 農業生産法人 なないろ畑 (神奈川県大和市)
- (2) NPO法人 東北開墾 (岩手県花巻市)
- (3) 第八海運丸 (岩手県山田町)・・・東北開墾C S Aの生産者
- (4) 米農家 伊勢崎氏 (岩手県遠野市)・・・東北開墾C S Aの生産者

- (1) 農業生産法人なないろ畑 (神奈川県大和市)

#### ①なないろ畑の経緯

「なないろ畑」は農業生産法人なないろ畑株式会社が運営する神奈川県大和市にある農場である。なないろ畑代表の片柳義春氏は、学生時代から農業に興味があり、高校生時代から学校の隅に畑を作って作物を育てていた。いつかは農業をしたいと思っており、45歳で就農した。

片柳氏は、地域通貨を活用してボランティア人材を確保した経験があり、就農当初、地域通貨を用いて労働力や販売先確保につなげていった。この地域通貨を使った取り組みを通じて、地域の人々をつながる楽しさに気づき、また、地域でできる相互扶助の働き方を考えるきっかけを得た。

その後、会員への直売（収穫を会員に行ってもらう）による会員制を採用、当初会費は単純な積算方式で都度算出していたが、季節によって野菜の価格が異なるうえ、会員は年々増加、会員管理の煩わしさから、途中から定額前払い方式に変更した。「気が付いたらC S A農場になっていた」と片柳さんは話してくれた。2010年にはなないろ畑を株式会社化したが、これは、今までの家族経営の農業では限界があり、これからはやりたい人が事業を継承できるような仕組みを作るべきだという考えに基づくものである。

#### ②なないろ畑の仕組み

約4ヘクタールの農地に、80種類ほどの野菜と大豆、米、小麦を栽培しており、化学肥料や農薬を一切使わない有機栽培にこだわっている。現在会員は80世帯ほどで、自転車で行ける距離（駅3つ分程度）の近隣の人々がほとんどである。会員は1年ごとに更新、会費は定額前払い制で、これにより栽培リスクを会員と分担することになる。完全な有機栽培のため多大な労働力が必要となるが、会員が栽培にボランティアで参加し、出荷場に集められた野菜を会員自身が自分で取りに行くという

仕組みになっている。出荷場での仕分け作業なども会員のボランティアが行っている。「単に良質な野菜を安く手に入れるということではない。農場を経営するための分担金を会費としていただき、消費者が参加して農場を運営し、収穫物を皆で公平に分けるという仕組みである」と片柳氏は話す。

### ③なないろ畑で生まれた効果

農場に消費者が参加することで、消費者同士も触れ合いが生まれ、能動的になるようなコミュニティの形成が可能となっている。この農場では、消費者は農場をつくる「仲間」であり、「お客様」ではない。また、労働力を確保するために、地域内の他の生産者グループや飲食店、福祉施設などとも連携が生まれており、地域内のコミュニティがさらに広がっている。片柳氏は「C S A最大の生産物は、作物ではなく、コミュニティだ」と話してくれた。

### ④なないろ畑の今後の課題

単なる産直にならないために、もっと消費者に農場の経営に参加してもらうことが必要だと片柳氏は思っている。会員の増加に伴い作業量は増えるが、農場に参加するコアメンバーがなかなか増えず、一部の会員に負担が偏っているのだ。さらに、出荷場として使用している建物を地域のたまり場になるようなカフェにすること、また、農場をユーピック（注1）型にすることで、農場を中心としたコミュニティづくりができればと考えている。

注1 「自分で摘む」という意味で、自ら畑に出向き、作物を収穫して持ち帰ることをいう。



【農場での作業の様子】

## (2) NPO法人東北開墾（岩手県花巻市）

### ①NPO法人東北開墾の概要と食べる通信

NPO法人東北開墾は、「世なおしは、食なおし」を理念として、都市の消費者と

地方の生産者をつなぐ取組みを行っている。岩手県花巻市を拠点に活動を行っており、東日本大震災からの一次産業の復興を目指し代表の高橋博之氏が 2013 年に設立した。東北開墾は、日本初の食べ物付き情報誌である「東北食べる通信」を創刊した。「東北食べる通信」は、東北の生産者を特集する情報誌と一緒に、その生産物を同封して会員に届けるというユニークな取組みである。現在東北食べる通信の会員は全国に 1,400 人ほどおり、東北から始まった「食べる通信」は、いまや全国 35 か所以上で取り組まれている。

東北食べる通信の購読希望者は月額 2,580 円の会員登録を行う。すると、生産者を特集した記事と一緒に、その生産者が収穫した旬の食べ物が月に一回届く仕組みになっている。紙面では食べ物の「背景」、つまり生産者がどのような思いで作物を育てているのかということや、育てている環境などを知ることができる。さらに、食べ物を調理して SNS 上の生産者とのコミュニティページに料理の写真をあげることで、生産者や他の会員とコミュニケーションをとることもできる。生産現場から離れた消費者を少しでも生産者に近づけようとする取組みである。



#### 【東北食べる通信】

情報誌と一緒に、情報誌で特集された食べ物が宅配便で届く。

#### ②東北開墾の C S A の取組み

東北開墾では、食べる通信に加えて、「東北開墾の C S A」に取り組んでいる。「東北開墾の C S A」では、現在、宮城・岩手・福島県の生産者 7 名が取り組んでおり、月会費を支払うことで、定期的に生産者から生産物が届く仕組みになっている。会費は 1,000～2,500 円程度と生産者によってさまざまで、生産物の発送頻度もそれぞれ異なる。単なるモノのやりとりだけではなく、生産現場を見ることができるツアーや生産者と会員の交流イベントなどもあり、この取組みも消費者と生産者を近づける取組みと言えるだろう。

この仕組みを可能にしているのが、コミュニティマネージャーと呼ばれる人々の存在である。コミュニティマネージャーとは、C S A を行う生産者をサポートする専属のマネージャーであり、一生産者に一人ずつ存在する。コミュニティマネージャーは、事務局である東北開墾と商品の発送などを調整したり、生産者の情報を会

員に伝えたりと、生産者と消費者をつなげるうえで大きな役割を担っている。東北開墾では、C S Aに取り組み始めた頃、生産者自身が東北開墾とやり取りを行ったり、消費者への情報の発信を行ったりしていたが、生産者の負担が大きく、うまくいかなかった。そこで、消費者側から立候補式でコミュニティマネージャーを立てたことで、コミュニティ運営がしやすくなった。

東北開墾事務局の阿部正幸氏からお話を伺ったところ、C S Aや食べる通信を通して、今後も生産者と消費者を少しでも繋げる活動をしていきたいということだった。

### (3) 東北開墾のC S A生産者：第八開運丸（岩手県山田町）

#### ①経緯

岩手県沿岸中部、太平洋に面した人口約1万6千人の山田町を拠点に東北開墾C S Aの作り手のひとつである「第八開運丸」は活動している。

待ち合わせ場所に続く海岸沿いの道は、多くのクレーン車や大型トラックが走り、東日本大震災から5年以上たった今でも当時の被害の大きさを物語っていた。第八開運丸の事務所は、震災前は住宅地であった場所に建てられたプレハブ小屋である。そんな震災の爪痕が今も残る町に暮らす若手漁師8名で結成したC S Aグループ「第八開運丸」の代表である柏谷智康氏にお話を伺った。

第八開運丸は8人の漁師と女性のマネージャーで組まれたグループであり、漁師はみな一人ひとり独立して漁を行っている。個人の本業と並行して、第八開運丸の活動を行っており、主にその時期に漁に出られる人たちが海産物を獲り、地元や全国各地に出向き自ら販売している。

グループ結成のきっかけは、現在のコミュニティマネージャーを務める東京在住の落合氏からの働きかけであった。代表の柏谷氏はそれまでC S Aの存在を知らなかったが、落合氏の「やってみないか」という粘り強いアプローチによって結成された。

#### ②C S Aを始めてみて

当初、定期的に収穫物を送るということは自分たちには向いていないと考えていた。それは自分たちがしているのは、「養殖」ではなく「漁」であるからだ。養殖であれば、どの時期にどれくらいの量を収穫するという予定が立てられるが、漁師の場合は海に出てみないと分からない。

しかし、「C S Aの会員は、準備ができるまで待ってくれる。なにより、生産者の立場を考えてくれる。それが良いところだ」と柏谷氏は言う。

#### ③第八開運丸のC S A

現在の第八開運丸は、年に 2 回水産物を届けている。毎月 1,000 円の会費を払うと、配達時期の数週間前に先述のマネージャー落合氏から配達希望日の調整連絡が来る。定期便の希望到着日の候補は、回にもよるが 4 日ほどあり、時間帯も指定することが可能であるため、会員個人の都合に合わせることができる。

調整の際には、定期便の中身も伝えられ、美味しく食べる料理方法も教えてもらえる。お楽しみセットとして、品物を追加することも可能だ。

平成 28 年 12 月には冬の定期便として、メバルが送られた。追加のお楽しみセット（1,000 円 中身は届くまでのお楽しみ）を注文すると、ワカメ、アカモク、アワビ、赤ナマコが入っており会費の価値を超える充実ぶりである。



【平成 28 年 12 月 冬のお届けセット】

柏谷氏は「C S Aには儲けを求めている」と語る。全国各地に直販に行った際、Facebook 上でその情報を知った会員が現地に出向きボランティアとして売り子になってくれることもあるそうだ。全国に自分たちのファンが 1 人でも増えてくれたら、という気持ちで C S Aを行なっている。

#### ④マネージャーの存在

このグループの中で、落合氏は不可欠の存在ではないだろうか。第八開運丸の立ち上げから関わり、現在も会員と第八開運丸をつなげている。自身の本業は別にあり、プライベートの時間を使って活動している。仕事内容は多岐に渡り、柏谷氏らとの連絡・調整、会員に対する案内、他の C S Aグループのマネージャーらとの勉強会等、個人の趣味で行うレベルを超えている。それでも継続しているのは、第八開運丸にそれほどの魅力があるからだろう。

現在、その魅力に惹かれたファンは全国に約 15 名おり、Facebook 上で漁師や会員同士が交流している。定期便が届いたことを写真付きで投稿したり、実際に調理をした様子をアップしたりと、みな定期便を心待ちにしていることが伝わってくる。

オフ会として東京で会員同士の交流会も企画されており、第八開運丸という存在からつながったコミュニティができあがっている。

身近に漁師がいない都会の住民が、地方の漁師とつながり、彼らの想いを知り共感することで1人のファンから仲間になっていく。その仲間同士が現代のツールを用いて交流し、新しい輪を作り、漁師たちを支えていこうとしている。C S Aにはスーパーで買うことができないつながりが存在している。

#### (4) 東北開墾のC S A生産者：米農家伊勢崎氏（岩手県遠野市）

##### ①経緯

取材に応じてくれた伊勢崎克彦氏は、代々続く農家の16代目である。かつて東京で雑誌の編集をしていたが、家業を継ぐため帰郷、ふるさとの自然を守るため、農薬や化学肥料を使わない自然栽培で米や野菜を育てている。

生産物は卸しを通さず、直接消費者に販売する方法を採用しているが、安定した消費者確保は難しく、以前から米国で行われているC S Aに興味を持っていた。C S Aの取り組みをリサーチしていたところ、東北開墾事務局高橋代表と出会い、東北食べる通信への掲載をきっかけに、東北開墾C S Aの取り組みを開始した。

##### ②伊勢崎氏のC S A

米の数量（年間）を10 kg・20 kg・30 kgから選択できる。会費は、10 kg 900 円/月、20 kg 1,800 円/月、30 kg 2,670 円/月で、これは送料を含んだ金額だ。

発送時期になるとマネージャーさんから、精米方法（白米・玄米）及び数量の希望や配達日時の指定について確認メールが届く。その際に、オプションとして同梱可能な商品（生麴や玄米煎餅等）の案内があり、C S A会員特別価格で購入が可能だ。

また、四季に応じた交流体験イベント（田植えや収穫等）もあり、「食」について新たな知識や気づきを得られるだけでなく、生産現場や生産者をより深く知ることができる。



【お届けセット例】



【田植え体験】

### ③伊勢崎氏のC S Aに対する思い

日本では、食料をいつでもどこでも購入することができる。スーパーで隙間なく陳列された商品から、どれを選べばよいか迷った経験はないだろうか。

伊勢崎氏は、「C S Aの取り組みの一つである会員との交流は、生産者にとって貴重な機会である。商品の魅力にとどまらず、生産者自身の魅力も上手に伝えることができれば、消費者がおいしさや価格だけでなく、生産者で商品を選ぶことができる。行き詰っている農家や、新規就農者を支援するものとしてC S Aを活用できないか、その方法を見つけることができればと思っている。まずは、東北開墾事務局や会員の皆と意見交換し、自身のC S Aをよりよい形にできるよう努めたい」と語った。

実際にC S Aで届いた商品には、農園の近況がわかる広報紙や伊勢崎氏からの手紙が添えられていた。スーパーで購入したときよりも、生産者のより身近に感じることができ、米が特別な存在に感じた。

また、伊勢崎氏には夢がある。民話のふるさと〔遠野〕の豊かな自然を未来へつなぐため、地域資源を活かした循環型農業を地域全体に広めるというものだ。

伊勢崎氏は、「会員との交流により、米づくりの楽しさや大変さを共感してもらうだけでなく、自身が思い描くビジョンについて応援者を増やすことができた。地域外からの応援の声が、地域内に届くことをきっかけに、循環型農業に取り組む農家が増えればと思っている。会員の皆と協力し合ってできるところから取り組みたい」と語った。



## 4 まとめ

### 【C S Aの比較】

|             | なないろ畑                     | 東北開墾                 |
|-------------|---------------------------|----------------------|
| きっかけ        | 地域経済の活性化                  | 東日本大震災               |
| 対象          | 地元の人、コミュニティに参加できる人、作業できる人 | 全国各地にいる、生産者の想いに共感する人 |
| 関係性         | 生産者≒消費者                   | 生産者≠消費者              |
| 1次産業へのアプローチ | 消費者も関わり、半生産者になる           | 買う・食べることで応援          |
| 成果          | 地元コミュニティの形成               | 全国レベルでの交流            |

『C S A（Community Supported Agriculture：地域支援型農業）』とは、地域において安心安全な食料を確保することを目的に、消費者が生産者の資金・人手不足を支援する仕組みである。

今回調査をした『なないろ畑』と『東北開墾C S A』を比較してみると、きっかけや対象、アプローチの仕方は異なるが、どちらもC S Aをきっかけに、「生産者と消費者」や「消費者と消費者」がつながる場を生み出し、思いを共有することで、共助の意識を育み、新たな仲間づくりができています。

かつて、食料が貴重であった頃、それを確保するために住民が協力しあって問題を解決し合うことが当たり前であった。このような時代では、生産者と消費者の距離が近いだけでなく、共同体（コミュニティ）が多数存在していた。

しかし、現代では、物流の発達に加え、加工食品が普及し、一次産業は遠い存在となっている。また、お金を支払えば誰でも多様なサービスを受けられる便利な時代、それと引き換えに、人と自然、人と人のつながりの希薄化が進んでいる。

C S Aは、自然と一番近い一次産業の現場に接することができ、「食」を通じて様々な交流をすることで、各人がつながる、つまりは、共同体（Community：コミュニティ）を生み出すことが期待できる。

今回の調査で、C S Aは生産者だけでなく、消費者にとっても価値あるものだわかった。ただ、生産者が自らC S Aの仕組みを構築し、継続していくことは至難なことである。日本ではまだ聞き慣れないC S Aだが、一次産業や人の暮らしがより豊かなものになる一つの方法としてC S Aがあることを多くの方に知ってもらいたい。