

市民力かわら版



消費者と共に育む地産地消の直売所

矢板の良さを全国に!

矢板の活性化の拠点のひとつになりえるであろう「道の駅やいた」

震災の影響でオープンが約一カ月遅れてしまったが、四月二十九日にスタートをきった。五月の来場客数は七万人を数えるほどの盛況ぶりだが、二カ月が過ぎた今、農産物直売所『旬鮮やいた』はこれからの進むべき道をどう捉えたのだろうか。酒井店長さんに話を聞いた。

●地産地消へのこだわり

地産地消をコンセプトに「消費者」と「生産者」を繋ぐのが道の駅農産物直売所の役割のひとつなんです。

店長の酒井さんは、道の駅の立ち位置をこう表現した。確かに「地産地消」をうたう道の駅には、地元で採れた食材が並ぶ。一方で地産地消だからこそその問題点も浮き彫りになってきた。まずは、品数や種類が限られてしまうこと。そして、出荷のタイミングがほぼ同じになってしまうこと

による商品の集中だ。品数についてはいくまで地域で作られたモノを売ることが前提にあるため、生産者に期待したい。出荷のタイミングに関しては、矢板市特有の標高差を利用して解決ができればいい。矢板には平地と高原を含む高地もあるため、栽培の時期をずらすことで出荷のタイミングをずらし、同じ商品の集中を防ぐことが可能だ。

●商品が高いという声

アンケートで「値段が高い」という声があった。これに関して酒井店長はこう考えている。「安いから売れるのではなく、生産者が責任を持って生産し販売努力をするから売れるんです」お客様の声が生産者に届き、生産者が気づき学ぶ。結果、もっといい商品が並びお客様も来る。そして矢板が活性化していく。そういうサイクルを、今、道の駅の「旬鮮やいた」では構築しようとしている。

●酒井店長の苦悩と喜び

オープンからこれまで一番

つらかったことは?と聞くと「商品が入荷するかどうかわからないし、数量も読めないのがつらかったですね」と答えた酒井店長。安定的な商品の供給ができないことが、今



生産者と消費者の架け橋に...

後の課題でもある。

逆にうれしかったことは何か。「これまでの自分のキャリアを生かせることですかねえ。生産から経営までやってきたので、これを道の駅の直売所で使えるのが嬉しいです」商品知識だけではなく、どうやって調理すれば美味しく食べることができているのかを知る酒井

店長だからこそその喜びがあったのだ。

●理想の道の駅像

酒井店長が描く理想の道の駅像は、商品が閉店時間までそろっている直売所だという。商品が早々に売れ切れてしまつてクレームを受けるのは従業員だ。これではいけない。従業員が喜ぶためには生産者の努力は欠かせないし、生産者が作ったものを一生懸命売る努力をするのが従業員のつとめでもある。それにプラスして消費者も建設的な意見を出すなど、三者が一緒に創っていくのが道の駅である。そして、道の駅を拠点として、矢板市の活性化を図る。我々市民による街創りは、始まったばかりだ。(s.k)

五月の売れ筋ベスト5

- ①いちじ
- ②山菜
- ③原木しいたけ
- ④らっきよ
- ⑤ねぎ

盆栽などの鉢物がけっこう売れている。惣菜や米粉。パンなども人気商品だという。