

長男の嫁、義理の母とその知人
三人寄れば文殊の知恵

くよもん農園直売所の繁盛記

一番忙しい優子さんが

「巻き込まれたんです、私」と笑う



久保田 優子 さん

滋賀県愛荘町

くよもん農園直売所現場責任者

農産物直売所はさまざまなかたちで存在する。
JAが経営する大型直売所や、地域の農家十数
人が集まって運営するものや、家族中心の小
な直売所もあり、地産地消の大役を果たしてい
る。人気の直売所「くよもん」は、惣菜が評判。





P19:右から優子さん、お富さん、秀子さん。田圃越しに見える赤い屋根がくよもん農園直売所 P20:(右上) 優子さんには、「それはもう、感謝しています」と九さん (右下) 買い物に来るのは働く女性だけでなく、独身男性や、煮物が好きなおばあちゃんのために、という人も (左上)「楽しいよ、好きな仕事して喜ばれるのは。感謝してがんばらせてもらう」とお富さん (左下) 指導はいつも「味付けは舌で覚えなさい」

くよもん母ちゃんとお惣菜

田植えから間もない水田が広がるなかに、赤い屋根の「くよもん農園直売所」があった。扉を開けると、久保田優子さん(48歳)が笑顔で迎えてくれた。直売所の棚には、近隣でとれた田いもの煮物、くよもん母ちゃんの漬物と味噌、稚鮎や鯉の煮物、ちらしうしなどの弁当やおにぎり、付近の農家が栽培したキュウリやミニトマトなどが並ぶ。

愛荘町は鈴鹿山脈を水源とする水が永源寺ダムを経由して水田に流れ込み、良質の米を育む「近畿の米蔵」。今も米づくりをやる人が現れると、「引き継ぎたい」とたくさんの手が挙がるのだという。

「くよもん」は「九右衛門」と書く。久保田家の当主が代々名乗ってきた。久保田家の水田は40畝。加えて小麦35畝、大豆15畝、黒豆15畝、小豆10畝を、現当主の九右衛門さん(81歳)の長男で、優子さんの夫である九さん(46歳)と正社員4人、パート従業員1人でまわしている。冬はキャベツ・ダイコン・ハクサイなどの露地野菜も加わる。

農産物の売り上げの6割は米で、JAや米問屋に出荷してきた。水田の拡大に連れて売り先を増やす必要が出てきたことが、直売所立ち上げのきっかけとなった。

九さんとガソリンスタンドを経営している母方の叔父が、スタンドの隣地に直売所を作る計画を立てはじめたのは2014年のことだ。



子育ては秀子さんがサポート。九右衛門さんは孫の送り迎えをするうち、校長先生から頼まれて学校で餅つきをするようになって「楽しいよ」

「立地の良し悪しはまったく考えていなかった。うちや近所の人たちの野菜やおにぎりが少しでも売ればいいと思っていただけ、売れない心配はしていなかったな」と九さんは笑う。

直売所前の通り沿いには、100坪先に地元スーパー、そのまた100坪先には直売所がある。どちらも野菜と惣菜を置いていて、周辺にはコンビニも多い激戦区。「うちが直売所をつくっても売れるわけない」と優子さんは思っていたが、4人の子育てで忙しく、やがて自分がかかわることになるとは想像もしていなかった。

九さんの母、秀子さん(75歳)は、「相談せずに直売所をはじめると言いだしたんやで。私の実家は商売してて苦労したから、商売はかなわんって思ってた」と打ち明ける。そうは言いながらも、「息子が直売所をつくるなら何とかしなくては」と動くのが、くよもん母ちゃんだ。弁当や惣菜を素人がいきなり手がけるのは難しいからと白羽の矢を立てたのが、村富一枝さん(85歳)、通称「お富さん」だった。

お富さんは料理を仕事にして60年以上になる。お寺で料理を習ったのを振り出しに、寿司店、中華料理屋店を手伝い、饅頭屋に喫茶店……。さまざまなジャンルの料理を身につけ、7年前までくよもん農園の近くで惣菜の店を営んでいた。煮物が得意なお富さんがつくる惣菜のファンは多かったが、80歳を前に店をたたむことを決めた。そこに顔見知



地元の川でとれた鯉や稚鮎の煮物は人気で、店先に頻繁に並び、うなぎのたれはお富さんの秘伝。お正月には煮だこが山ほど売れる

りの秀子さんが現れ、「息子が直売所をつくるって言うてるから来て」。パートさんも全員、秀子さんが知り合いを連れてきて、体制が整ったかに見えた。

2016年6月、「くよもん農園直売所」が立ち上がった。お客さまは多くはないだろうと想定していたが、口コミで惣菜の売り上げが伸びていった。たっぷり準備したつもりが2時間で売り切れてしまうようになると、お富さんが、「もっと作る量を増やさないとあかん」と言い出した。しかし、設計段階では惣菜をたくさん置く予定がなかったから、調理スペースも、人手も足りない。

「勢いではじめたら、あまりにも大変すぎた」と九さんは振り返る。そして、秀子さんの「家のもんがいんといかん」という声に後押しされて、優子さん登場となる。秀子さんが連れてきたパートさんは、全員、優子さんの顔見知り。優子さんが動きやすい環境はできていた。

控えめに、でもみんなが動きやすいようにしつつかりサポーターする優子さんが加わったことで、直売所は回り始めた。

加工して売らなんだらあかん

当初6人だったパートさんは現在11人。交代制で1日を5〜6人でまわす。パートさんから「優子ちゃん」「優子ちゃん、これどうする」としきりに声がかかり、優子さんはこまめに動き回る。

直売所の2020年度の売り上げは、コロ

ナの影響で前年より少し減ったが3000万円だった。その9割は弁当や惣菜が占める。「ここは水田地帯でみんなが米をつくっているから、米のままでは売れない。でも、おにぎりや弁当に加工するとよく売れる」と九さん。九右衛門さんによると、先代は60年以上前から、「米は加工して売らなんだらあかん」と説いていたという。

栽培する農産物の種類や量も、直売所の需要を通して広がっていった。

「黒豆と小豆は自家用分だけ栽培していましたが、直売所でお正月用の黒豆を煮るため、黒豆を本格的に栽培するようになって。炊いたそばから、びつくりするくらい売れます。もち米は以前から栽培していておほぎをつくっていたので、あんこ用の小豆も栽培しよう、じゃあ、たくさんつくって営業に行こうとなつていき、新しい売り口もつかめて」

優子さんはさらりと話すが、自家用レベルから黒豆15鈔、小豆10鈔に拡大するのは、言うまでもないが簡単なことではない。

秀子さんは23年前に生活改善グループで習って以来、味噌づくりを続けてきたが、滋賀は白味噌文化圏。時間の経過で色が黒くなるって売れなくなる土地柄ゆえ、「毎年たくさん作っては、売り切れずに田圃に捨てたよ」と九右衛門さんが明かす。九さんも、「どんだけ田圃にまいてきたか。直売所を作ったのは、それを何とかしたいという思いもあったな」と打ち明ける。今ではよく売れるようになり、捨てるどころかつくる量を増やした。

さらに、秀子さんが地産地消を伝えてきたことがきっかけとなり、地元小学校給食で使ってもらうようになった。

秀子さんとお富さんは、優子さんからどう見えるのだろうか。

「お母さんはものづくりが好き。そして、自分がつくったものを売るのが好きですね。お富さんはお客さんが求めているものをつくらうとする。2人はアプローチが違うけれど、お互いに認めてはります」

優子さんが2人の持ち味をよく理解し、サポーターしていることがわかる。

お富さんは、「かげで支える力や。出しゃばらずに、お母さんに尽くしてはる。ようできてはるわ」と優子さんを評する。

「結局、この人がえらい目に遭うとるんや。子どもが4人もおるのに、ようしてくれはる。私、幸せや」と秀子さん。隣で九右衛門さんも「わしがやりたかったことを、実現してくれた」とうなずく。

「巻き込まれたんです、私」とほほ笑みながら訴える優子さんだが、九さんのつくった直売所の運営を任せたことで、九右衛門さん、秀子さん、お富さんの生きがいを生み出しただけでなく、くよもん農園の広がりにもつなげた。

「惣菜がこんな田舎でも売れるのだから、2号店、3号店と広げたい」と意欲的な九さんに添って歩きながら、どんな未来を見せてくれるのだろうか。

(よしの たかこ／文 河野千年／撮影)