



レストランなどでサラダとして出されるレタスは、葉が厚くゴワゴワとわ

お気づきの人もいるだろう。これらは栽培時に虫などの被害を受けにくく、農家には作りやすい品種だ。一方、横森さんの作る「オリンピア」あるいは「エクシード」という品種は、葉が柔らかい分、虫がつきやすく一般の農家は手を出しにくい。

横森正樹さん（長野県佐久穂町）の作るレタスはスーパーが「のどから手が出るほどほしいレタス」だという。あるスーパーで横森さんのレタスは198円、その隣に並ぶのは98円の特売レタス。先に売れるのは横森さんのレタス。パリティとしていながら葉の柔らかさが人気の理由だ。価格競争が激しくなる一方のスーパーの青果売り場で、横森さんのレタスは消費者のみならず、スーパーにとっても粗利の取れるありがたい商品なのだ。



がんこ村新聞



発行所 株式会社 **がんこ村**
大阪市淀川区西中島 7-1-3-203
電話 06 (6307) 3597
FAX 06 (6307) 3598
編集者: 坂井田節 青山浩子

農家が敬遠する品種を横森さんはなぜ作れるのか？ その秘密は畑の土にある。横森さんが何よりも力を注いでいるのが土づくりだ。

毎年10月、レタスの収穫が終わると水田の稲わらや米ヌカ、山林から集めた落ち葉、畜産農家の畜ふんなど身近にある有機質資源で堆肥を作って畑にまく。昔から行われてきた日本の伝統的な農業だ。

堆肥のほかにもさまざまな資材を入れる。その一つが「サンネツカE」で土壌改良剤として10アールあたり100kg使う。炭には無数の気孔があり、土壌中の微生物のすみかとなる。多くの微生物がすむ土に適度な栄養が与えられると土が健康になる。柔らかいレタスができるのはそういう理由がある。「おいしい農産物を作るにはまず肥沃な土づくりから」――。これは農業の本来の姿だが、手間がかかるため



一般の農家にはなかなか実践しきれない。それを横森さんは愚直に30年間実践してきた。その畑でできた野菜は当然ながらファンの心をつかんで離さないのだ。

「がんこ村」という言葉、聞いたことがありますか？

味と安全にこだわったネッカリツチ農法による農畜水産物のブランド。ネッカリツチ農法とは、常緑広葉樹の樹皮をバイオマス変換技術で抽出・精製した木酢液を軟質炭素粉末に吸着させた「サンネツカE」（農業用）、「ネッカリツチ」（畜産用）を共通資材として用いた生産物です。

この新聞では、「がんこ村商品ってほんとどう違うの？」という疑問にお答えするため、生産者、がんこ村商品を扱うスーパーなどユーザーさんの声をお届けします。



愛知県豊橋市に本社をおくスーパーサンヨネ。横森さんのレタスの約60%は、サンヨネの各店舗に直送され、シーズン中は毎日販売される。三浦和雄営業本部長に横森さんのレタスへの思い入れ、横森さんとの関係についてインタビューしてみた。

小売店は心強い応援団!

横森さんとは何年前からのつきあいですか？

三浦 約20年前からです。当時、横森さんは「白菜の名人」といわれ、白菜を中心に作っておられました。でもスーパーでは夏の時期、白菜があまり売れません。そこで「レタスを作ってくださいませんか」とお願いし、少しだけ作っていたレタスの面積を広げてもらいました。

横森さんの畑までレタスを取りに行っておられますね。

三浦 最初は「農協という機能があるのだから使おうと、農協とも話し合いをしました。がうまくいかず、横森さんと腹を決めて直接やることに。仲卸にお願いしたトラックが横森さんの畑に取りに行くことにしました。でもレタスだけではトラックが満載にならないので、地元の野菜、牛乳などを紹介してもらった協力してもらいました。

レタスほどのぐらいい売れますか？

三浦 5月から10月までのシーズン中は、毎日8000個ぐらいい扱います。

同規模のスーパーの2倍ぐらいい売れ行きだそうですね。

三浦 そういふ店づくりをしてきたということもありますが、横森さんのレタスがそれだけ認知されているという

ことだと思えます。食べてみるとわかりますが、普通のレタスとはぜんぜん違います。横森さんの甘くて柔らかい葉のレタスを食べると、他のレタスは「これはなんだろう」と思うぐらいです。

小売価格はどのぐらいですか？

三浦 相場にも左右されますが、98円〜198円の間と一般のレタスと変わりがありません。食品ですからお客さんが買いやすい値段であるべきというのがうちの考え。横森さんとの間でも最低値と最高値を決め、その範囲内で仕入れています。

長い間取引が続いているのはなぜですか？

三浦 レタスのおいしさはもちろんですが、横森さんの人柄によるところが大きいですね。何事にも前向きで、どんな人とも自然体で接し、誰でも受け入れる懐の深さがあります。横森さん以外に青果で約50人の農家と直接取引させてもらっていますが、長続きする



人は、最終的には人柄、そしてお客様が「また食べたくなる」味を出すためにまじめに取り組んでおられるかどうかだと思います。

株サンヨネ…愛知県豊橋市を拠点とする食品スーパー。店舗は豊橋市4店舗・豊川市1店舗・蒲郡市1店舗。売上げは約190億円。



ネッカリッチを使って農畜水産物を生産するがんこ村の仲間は、全国に広がっています。今回紹介するのは長野県です。



◆関西地区

兵庫県：卵、パレिशヨ、トマトなど
和歌山県：ミニトマト（ネッカパールミニ）、キュウリ、キヌサヤ、インゲン、梅など
奈良県：卵など

◆中国地区

鳥取県：お茶、卵、白ネギなど
島根県：生ラーメン、出雲そば、ミニトマト（ネッカパールミニ）、ヨーグルト、プリン、卵ドーフ、卵油、米、卵、牛乳、ピーマン、キュウリ、カブなど
岡山県：鶏肉、卵など
広島県：卵など
山口県：カステラ、卵など

◆北海道地区

北海道：牛肉、ニジマス、サーモンなど

◆東北地区

青森県：牛肉など
宮城県：鶏肉など

◆北陸地区

富山県：卵など
石川県：豚肉など

◆首都圏地区

千葉県：落花生、サトイモ、豚肉など
埼玉県：牛肉、豚肉、ネギ、ブロッコリーなど

◆関東地区

福島県：米、トマト、キュウリ、インゲン、リンゴ、糸ミツバなど
茨城県：鯉など
栃木県：牛乳、牛肉、卵、キュウリ、ナスなど
群馬県：マイタケ、キャベツなど
山梨県：卵など

◆中部地区

愛知県：牛肉、豚肉、卵、セロリ、スイートコーンなど
三重県：豚肉、ハム、ソーセージなど
長野県：エノキ、レタス、白菜、キュウリ、ピーマン、リンゴ、ニジマス、イワナ、ヤマメなど
静岡県：お茶など

◆四国地区

徳島県：ネギなど
香川県：キャベツなど
愛媛県：ブリ、ハマチ、タイ、イチゴなど
高知県：うなぎなど

◆九州地区

福岡県：ナシ、卵など
長崎県：レタス、カボチャ、パレिशヨ、スイートコーンなど
熊本県：牛肉、デコボン、レモン、ミニトマト、レタス、カボチャ（味平）、スナッペンなど
大分県：スイートピーなど
宮崎県：牛肉、豚肉、キュウリ、卵、ピーマン、長ナス、レタス、オオバ、ダイコン、ニンジン、サトイモ、甘藷、トマト、ミニトマト（ネッカパールミニ）、メロン、ゴボウ、スイートコーン、ゴーヤ、切り干しダイコン、日向夏、各種有機野菜、その他野菜全般
鹿児島県：ウナギ、豚肉、鶏肉、カボチャ、スナッペンなど

◆沖縄地区

沖縄県：卵、牛乳、車エビ、サトウキビ、マンゴー、パパイヤ、バナナ、レタス、トウガン、赤ピーマン、カボチャなど



生産現場で学んだもの

「ネッカリッチ」および「サンネッカE」のメーカーである宮崎みどり製菓の社員、河野友秀さんが5月から10月まで横森さんの農場で研修を受けた。同社の社員がシーズンを通じて生産現場の研修を受けたのは今回が初めて。



2004年9月に入社した河野さんが、横森さんの農場に来たのは今年の5月下旬。横森さんは自分の農場の野菜以外に、ネッカリッチ農法で作られた地元の野菜を集荷し、スーパーなどに卸す(株)信州がんこ村の代表もしており、生産から流通までの一貫した流れについて研修を受けるには最適だった。



河野さんの一日の始まりは早い。「朝は4時には起き、収穫を手伝います。一段落するとがんこ村メンバーの野菜を1時間半かけて軽井沢まで集荷に行きます。午後もしろんな作業があつて、仕事が終わるのは夕方5〜6時ぐらいです」と河野さん。なかなかハードな毎日だが、学生時代にスポーツをやっていたおかげで、体力的な苦労はな



かったという頼もしい青年だ。とはいえ、宮崎県で生まれ、学生時代は沖縄と暖地で過ごしてきた期間が長い。朝晩の冷え込みで、来てすぐの頃、風邪をひいてしまったという。長野の高原野菜というと広大な畑で作っているイメージをもっていたが、「横森さんの農場は山を削って作った小さい畑ばかりで、想像と違っていた」という。

横森さんが河野さんに出した指示は「効率のいい作業をしなさい」だった。さらに「生産と流通にギャップがあることも知ってほしい」といわれた。「流通は消費者相手の商売。店は一日も休めないのが安定供給を求める。一方、農家は農協や卸売市場に出せば終わり。両者のギャップを埋めるのは簡単ではない」と横森さん。だが、畑からスーパーの店舗に野菜が並ぶまでの流れを知っておくことは、資材を製造・販売する社員にとっても貴重な経験となる。河野さんが派遣されたのはこうした理由だった。

仕事もすっかり板についた河野さん。「宮崎に戻り、生産者とのつながりを深めたいと思っています。栽培についてももっと勉強して、農家と会話ができるようになりたい」と日焼けし

た顔で語ってくれた。

編集後記



サンヨネの取材後、三浦本部長が「蘭華」(TEL0532-16112316)という中華料理店に案内してくれた。「素材の味を大事にしたい」という渡辺光司シェフの思いが見事に活かされ、中華料理とは思えないほどあっさりし、野菜本来のおいしさを味わえた。食材はサンヨネで仕入れており、横森さんのレタスも欠かせない食材だという。

生産と流通、料理のプロが集まるお店をお客さんは放っておくわけがない。店内はお客さんであふれていた。生産者の方も機会があればぜひ足を運んでみられたら？消費者が野菜を喜んで食べる姿を見れば元気になること間違いなしです。