

山口県萩市 有限会社ログ計画



農家に活力を
知恵で地域に潤いを





七時の開店を前に、駐車場の一角を借りて丸太で作った販売所には、すでに五十名を超えるお客さんが今や遅しと待ち構えている。朝市の多種多様な野菜等がお目当てだ。

「明日、やわらかいキャベツほしいんだけど」「あいよ。明日入ります」お客さんとのやりとりも矢継ぎ早。予約票もあつという間に増えていく。問題があればその場で農家に電話をする。そこにお互いの信頼感が生まれてくる。

ログ計画の代表を務める品川哲雄さんは、「休みは正月の一週間だけ。睡眠時間は三〜四時間」と言いながら、農家から農作物を集荷して回っている。

正社員一名、アルバイトが五〜六名というログ計画。山口市内に二店舗を構える。二坪と七坪の店舗で、年間七千万円を売り上げる。まちと田舎の交流と中山間地の農家の所得増加を主眼に、平成元年に設立した。地域づくりの究極は税金を納めることと言う品川さんは「商売としては甘いところがある。地域づくりとしては商売っ気がある」と笑う。

販売所と自宅の五十三キロを毎朝車で通って十七年。昭和六十三年に地域づくりについての勉強会を開いた。廃れていくばかりのふるさとでいいのか。そもそのきっかけはそこにあった。「大量生産・大量販売型の農業では、これから高齢化



と過疎化が進めば立ち行かなくなる。そこで少量生産・多品目販売を思いついた。コンビニのような農業があってもいいじゃない。そのために必要なのは、コンビニ農業の流通のシステム化だった」と品川さんは言う。そこで始まったのが、農作物の委託販売だった。市場出荷されない規格外や自給生産の余剰農産物をログ計画が販売する。農家にとってはうれしい副収入となり、消費者にとっては新鮮で安く手に入る仕組み。

ログ計画の販売特徴は、一個からでも出荷できること。自分で育てた、加工した、作ったものならなんでも販売できること。価格は百円単位で出荷者が自由に決められること。ログ計画は売り上げから二〇%を手数料としていただく。

トレーサビリティ（生産履歴の公開）が叫ばれるずっと以前から生産者ラベルを貼ってきた。作り手の思いを消費者に伝えたいから。集荷場にさやえんどうを持ち込んだ近所の農家のおばちゃんとの会話。「どうして皮剥いたの?」「天候が悪くて、皮に傷があったり、一さやに一粒しか入っていないのがあるから」こうした話を聞いて、販売時にお客さんに伝えている。

「今サニーレタスがなくなっちゃったから、出したらいいかもヨ」「白菜が少し戻るよ」「ごめんね」「わー、中村さんの竹の子だーって喜んでるよ」時期によってどんなものを出荷したら売れるかを農家に



伝えてもいる。

午前の販売を終えて自宅兼事務所に戻ると留守電が入っている。お客さんや農家からの集荷の予約など。一日に集荷に回るのは二十軒ほど。「やらせてくれ」と言ってくるけど、集荷と販売の繰り返し。よほどの根気がないと続かない」「ものが売れ出すと過信してくる。決して売れたんじゃない。お客さんが買ってくれたんだ。それを忘れるからダメになっていく」と戒める。

「ここでアルバイトをする学生は、『おはようございます』『ありがとうございます』も言えなかつた。でも、就職試験の面接はフリーパスでもいっくらいに成長する。しっかり現場体験してるからね」というように、接客の意味するところをじっくりと体験することになる。アルバイトの上奥悠太くんは山口大学の四年生。先輩の紹介で始めて四年。「楽しいし、差し入れもらえるときなんかうれしいですよ」の言葉に、お客さんとのつながりがうかがえる。

毎日の集荷は大変だが、「誰でも参加できるシステムにしたかった」と言う品川さんは続けて言う。「わしらはまちと田舎のメッセンジャー・ボーイ」。

■連絡先 有限会社ロク計画

代表・品川哲雄 萩市大字紫福

TEL 〇八三八一五三一〇六四六