朝市　自宅販売

自前の直売運営から学んだ多品目野菜づくり



写真左から、父・清一、母・絹代、三橋、常勤スタッフの勝美直弥

朝市 自宅販売

自前の直売運営から学んだ多品目野菜づくり

それは30年近く前までさかのぼる。パラソル1本立てただけの小さな小さな野菜直売所。自宅前で母が始めたものだった。評判を呼ぶ「茅ヶ崎海辺の朝市」のリーダー・三橋清高は、幼いころからその経緯を見ながら育った。彼の野菜づくりにおける原点でもある。直売施設に出すのではなく、自前で運営しながら経営の根幹にまで育ててきた三橋の足跡をたどる。

文・写真／八木誠一

茅ヶ崎海辺の朝市。毎週土曜日に開かれる。会場は茅ヶ崎公園野球場。地元出身サザンオールスターズ伝説のライブ会場にもなったところだ。敷地の脇は134号線。この国道を隔てて広がる相模湾。海岸は「サザンビーチ」と呼ぶ。沖合には正月の箱根駅伝で必ず紹介される烏帽子岩も見渡せる。

会場脇をママチャリにサーフボードをくくりつけたウエットスーツ姿の女性が海に向かって通り過ぎていった。地元サーファーだろう。続いて真っ赤なフェラーリ（テスタロッサ？）。いかにも湘南らしい。なんて勝手に思っていたら、ママチャリサーファーはよく目にするものの、フェラーリはたまたまだったらしい。

行列のできる茅ヶ崎海辺の朝市

11月12日、伊右衛門農園一行が軽トラ2台に野菜を積んで会場に到着したのは朝7時半ごろだった。まだ他の出品者は来ていない。一番乗り。すでにお客が行列をつくっている。この日の朝市出品者は10軒。シーズンにより違いはあるが、最近はだいたいこの軒数だという。うち野菜が7軒、花（切り花、鉢、フラワーアレンジメント、球根など）が3軒。

同じ野菜でも店により違いがある。伊右衛門農園は基本的にきれいに洗って販売。泥付き中心にしている店、無農薬を売りにしている店、ミニトマト専門店もある。お客にはそれぞれお目当ての店があるらしい。その場所に並んで待つ。

出品者の名前が事前に表示されているわけではないのに、各設置区画が頭に入っているようだ。常連客が多いということでもある。伊右衛門農園の区画に並んでいたのは20数人。その数は8時の販売開始が近づくに従って、しだいに増えていった。

すぐに積み荷を降ろして販売の準備にかかる。軽トラの荷台とテーブルに野菜を並べ、手書きの値札を置いていく。

販売スタッフは三橋を含めて計6人。三橋と母・絹代、常勤の勝美直弥以外はパートあるいはボランティアのお手伝いさんだ。他の出品者が1人か2人で客対応しているのに比べると格段に多い。

この日、並べられた品目数は20ほどか。ダイコンだけでも数種類。普通の青首に加え、カブのような形状をしたものも。ニンジンはさらに種類が多い。赤・白・紫……色の違いだけでも5種類を数えた。

1時間で10万円を売り上げる

販売開始後は圧巻だった。行列に並んだ順番に従い、次々と客をさばいていく。しかも1人当たりの購入金額が半端ではない。2000円くらいは当たり前。3000円を超える客も珍しくない。

ダイコンは持ち帰りやすさを考慮して、場合によっては葉と根をその場で切り離す。葉は要らないという客はいなかった。ハクサイも状況に応じてカット割りする。試食用のハクサイも準備されていた。事前に芯の黄みがかった部分を生で食べさせてもらったが、甘さには驚いた。この辺は客も先刻承知なのだろう。

その間、客との会話が絶えない。例えば、2種類準備したキャベツの



三橋清高

伊右衛門農園（神奈川県茅ヶ崎市）

みつはし　きよたか　1977年、神奈川県茅ヶ崎市生まれ。大学卒業後、かながわ農業アカデミーで学びながら家業就農。近郊農家として多品目の野菜を栽培・直売している。2000年から15年まで「茅ヶ崎海辺の朝市」代表。2女3男の父でもある。両親のほか、専従スタッフ1名、パート1名。栽培面積約2ha（うち水田15a、借地50a）。昨年の売上は約2,000万円。
facfbook＝https://www.facebook.com/iemonnouen/

違いを説明する。もちろん、おいしい調理法も話す。スーパーの売り場では見られない光景だ。熱心な八百屋の販売スタイルに近い。

販売価格は、スーパー相場より幾分安い程度か。キャベツ1玉250円、青首ダイコン1本200円、コマツナ1束やハクサイ4分の1カットは150円。ひとしきり続いた野菜価格高騰が、ようやく落ち着きを見せ始めた時期としては、客も納得できる値段だろう。泥付き長ネギ4、5本入り150円はお得感があったかもしれない。

珍しいところではムカゴ（ヤマノイモ類の実・1袋100円）が並べられていた。ギンナン（同100円）は珍しいというほどでもないか。ディル（大きさにより1株300円前後）は高級食材店でもないと、なかなかお目にかかれない。

準備した野菜は数十分でほぼ売り切った。販売終了の9時までにはまだ時間が残っている。そのとき、サイクルスーツ姿の女性がお洒落なクロスバイクで駆けつけてきた。朝寝坊してしまったらしい。わずかに残った野菜を愛おしむように買っていったのが印象的だった。

この日の売り上げは10万円ほど。年間通した平均的な売上額だという。夏場のトウモロコシやスイカが出回る時季は15万円近い。逆に端境期や高額野菜の少ない時季は売り上げが落ちる傾向にある。

市の運営から離れ市民団体として活動

公園での朝市は、茅ヶ崎市農業水産課の呼びかけで2001年に始まった。当時の会場は市役所近くの中央公園。

三橋も市からの呼びかけに応じた約30人のなかのひとりだった。ところが最初はよかったものの、客はしだいに減っていった。それにつれて参加農家も減る。最後まで残った農家は5軒だけだった。

「そのころから、もうやめようという意見が出るようになりました。でもダメな理由がわかってきていた。農家のなかには、畑で収穫して選別もせずに持ってきているような方もいましたし、売り物に魅力がなければ客が離れていくのは当然です。立地も住宅の少ない市街地で、駐車場











1 伊右衛門農園の売り場前で販売開始を待つ客たち。横浜など市外からやってくる客も多い。野菜を買うためだけでなく、世間話に花を咲かせたりレシピ交換をしたり、住民たちのコミュニケーションの場でもある。朝市の会が目標に掲げた「地域住民の役に立つ」「小さなコミュニティ文化をつくる」が実感できるひととき。
2 ほぼ準備完了。朝市の開催時刻は5～9月が朝7:30から、10～4月は8:00から。
3 野菜は飛ぶように売れていく。会場到着が遅くなればお目当ての野菜が手に入るとは限らない。それでもお気に入り農園の野菜ということで残ったものを買っていく。
4 茅ヶ崎海辺の朝市のユニフォーム。トレーナーにウインドブレーカー、そのほかTシャツもある。
5 ミニトマト専門の「おイシイ農園」。販売前の行列は伊右衛門農園を上回っていたかも。エンジンむき出しの赤い車（アメ車ホットロッド風?）は朝市名物だろう。

朝市 自宅販売 自前の直売運営から学んだ多品目野菜づくり


7


6


9


8

6 屋敷林に囲まれた三橋家。敷地内には住居２棟（三橋夫婦と親夫婦）のほか、旧家屋の資材置き場、作業場、加工場などがある。加工場では麦茶やジャムなどを製造。直売所や朝市に並ぶことも。
7 シイやケヤキなどの大木が茂る屋敷林。天満神社は三橋家の鎮守だろうか。遠い祖先の墓石も並んでいる。
8 自宅前の圃場。ここでの現在（11月）の栽培品目は長ネギ、ニンジン、ゴボウ、ホウレンソウ、空芯菜など。周囲には比較的新しい住宅が建ち並ぶ。他に７カ所ある圃場もいまではほとんど民家に囲まれてしまっている。
9 いまでも伊右衛門農園経営の柱のひとつにもなっている茅ヶ崎青果市場。しかし最近は市場自体に元気がない。構内にあった飲食店はほとんど閉鎖されている。

も遠く利便性に欠けていましたから」

茅ヶ崎市街は、ＪＲ東海道線を境に北側に商業施設が集積、国道1号線が走り、市役所もこのエリアにある。南側は主に住宅地。明治時代から別荘地として開発されたエリアだ。南北両エリアに住んだ経験を持つ勝美直弥によると、北と南では雰囲気がかなり違うという。

「個人的には手応えをつかんでいました。このまま諦めてたまるか。当初は就農したばかりで、参加農家も年上の方が多かったので発言力などなかったのですが、いろいろ考えるので任せてほしいと会員に頼みました。市の若い担当者も熱心な方で、いろいろ相談しながらアイデアを出しあいました」（三橋）

当時、茅ヶ崎市内には兼業も含めて２５０～３００軒ほどの農家があった。三橋にとって農協は資材購入に利用する程度で、組合員同士の横のつながりは少ない。それでも、まじめに野菜づくりをしている農家に呼びかけ、朝市に出店してくれる会員農家の再編に取りかかる。

「人とモノを見て回りました。会員資格の第一条件は、まじめに良い野菜をつくる人です」

こうして新たに20軒ほどの農家が集まった。会場も中央公園から茅ヶ崎公園野球場に変更。第２土曜日の開催が決まる。２００７年のことだった。その後第２・４土曜日の月２回開催に。良質な野菜が並ぶようになると、客の数は徐々に増えていった。翌２００８年からは客からの要望を受け、現在と同じ毎週土曜日開催に。

この時点で三橋は、これまでの市による運営から離れ、市民団体として活動していく決意をする。会の名称「茅ヶ崎海辺の朝市」は客による公募で決まった。

客からの声を励みに感謝イベントも開催

会の規約には「認定農業者」が入会条件のひとつとして盛り込まれている。発足後は栽培技術の研鑽も積んだ。種苗会社の見学研修なども随時つづけている。同時に客とのコミュニケーションも図るようにした。運営に関する要望や意見を聴いたり、調理法のアドバイスをしたり。

以後８年。年１回（１月）の感謝イベント「あったかふれあいデー」は恒例となった。このイベントには、通常の直売のほか、市内の飲食店なども参加する。もちろん、料理やスイーツに使われるのは朝市会員がつくった野菜だ。

現在の会員農家は15軒。昨年より





10 伊右衛門農園直売所。取材日が休業日の土曜だったため、野菜は並べられていない。通常は朝９時半から営業。客は周辺住民というより、むしろ平塚や藤沢あたりからのほうが多い。どこかの直売所のような立派な施設ではないが、１日２万円以上を売り上げる。店番は１人（ほとんど絹代、週１回ほどパート）。

11 翌日の自宅前直売所の準備をする母絹代。隣は清高の末っ子くん。幼稚園児でも野菜の知識は普通の主婦より詳しい。サラダセットに入るカラシナだかワサビナだかの名前を「サラダ」と呼んでいたのはご愛敬だった。

は１軒減った。高齢化のため、車の運転がおぼつかなくなったためだという。

「お客さんからの声は、生産者にとっては大きな励みとなっています。それが野菜をつくる楽しみでもありますね。朝市で買った野菜を切って食卓に出しただけなのに、ご主人から料理の腕が上がったといわれた、なんて話を聞いたときは、ほんとうれしくなりました。私たちは野菜を扱うプロとして、一歩進んだ提言を心がけています」

母が30年前に始めた自宅前直売

三橋は地元で数百年続く旧家の長男として生まれた。22代目伊右衛門。

自宅兼作業所は茅ヶ崎市内北部、ＪＲ相模線香川駅近く、相模一宮・寒川神社が有名な寒川町と境を接する地区にある。敷地内には屋敷林ともいうべき巨木がいまも残っていた。なかでもシイの樹は幹回り数メートル、樹齢約４００年とか。

住まいから１㎞ほど離れたところには、築約２００年の三橋一族旧家が解体移築され、茅ヶ崎市民俗資料館として寄贈されている。１９７０年ごろまで使われていた江戸時代後期の農家建築。この旧家の当主が伊右衛門といった。その名前が伊右衛門農園の由来ともなっている。サントリーのお茶「伊右衛門」よりはるかに古い。

現在の耕作面積は２町歩ちょっと。借地も一部あるが、大半は代々受け継いできた農地だ。首都圏近郊では「大規模農家」に属する。それでも宅地開発などで自前農地は減った。周囲はここ10年ほどでできた比較的新しい家屋が建ち並ぶ。畑はそんな宅地化地域のなかに虫食い状に点在している。水田も15ａほどあるが、自給用もしくは縁故米だ。

父親の清一は、キャベツやトマトなど主に数種類の野菜を栽培し、地元茅ヶ崎市や隣接する藤沢市の青果市場などに出荷していた。農協出荷ではないものの、いわば普通の農家だった。

そんななかで、母・絹代が自宅前の道路脇で直売所を開く。三橋が小学校高学年のころというから、かれこれ30年近く前のことだった。といっても最初は、パラソルを立てて出荷できない割れトマトを袋詰めして売るだけ。よくある無人販売に毛の生えたレベルといっていい。農家の主婦の小遣い稼ぎかと思ったらそうではなかった。

「わたしの実家は花をやっていました。鉢植えなどです。実父からは、自分でつくったものは自分で値段をつけて売らなくちゃいけない、とよく聞かされていました。ところが嫁いだ家は、つくった野菜を市場に出すだけ。どこか物足りなさを感じていたんでしょうね。そこで始めたのが直売でした」

当時の値段は１袋１００円。安いせいか傷物ではあってもよく売れた。そのうち、客が目の前の畑の野菜を目にして「あれは売ってないの？」。そこからトマト以外の野菜も並べるようになり、品目もしだいに増えていった。

朝市 自宅販売 自前の直売運営から学んだ多品目野菜づくり

直売が教えてくれた野菜づくりの楽しさ

そんな母の仕事ぶりを幼いころから見ていた三橋にとって、直売は当たり前のことだった。身近で目にする家族の生業として、とくに気にすることもなく育ち、その後大学を卒業する。

「父から家（農業）を継げとしつこくいわれたことはありません。でも無言のプレッシャーは感じていました。しかも当時は就職超氷河期といわれた時代です。仕方なく農業を継いだ感じでした」

大学卒業後、三橋はアルバイトをしながら海老名市にある「かながわ農業アカデミー」に通い始める。そのかたわら、父の仕事を手伝うようになった。本格的な農業はアカデミー卒業後からになる。会社員生活は一度も送っていない。

もし母親が直売所を開かなかったら、父親と同じような農業を続けていたかもしれない。自分がつくったものは自分で値をつけて売る——そんな母の姿勢は、ひそかに受け継がれていたのだろう。

母が開いた直売所はいまも続けられている。続いているどころか、伊右衛門農園では欠かせない存在になった。毎日の売り上げ2万～5万円。海辺の朝市のある土曜日以外は毎日稼働。しかも海辺の朝市同様、こちらも朝の1時間ほどで用意した野菜はほとんど売り切ってしまう。

最近の栽培品目数は約60、品種だと200ほど。父の代からは大きく様変わりした。

「父からは種類が多けりゃいいってもんじゃない、なんて言われました。でも最近はほとんど口を出しませんね。珍しい野菜を知人への手土産に持っていくこともよくあるようです。じつをいうと、多品目栽培は客の要望に応えているからというわけではありません。直売では、珍しさより王道の野菜をそろえるほうが、経営面でもむしろ重要になります。多品目はリスク回避という側面が強いですね。ある品目が不作のときでも別の野菜でカバーできますから」

年間売上約2000万円のうち、市場出荷・直売所・朝市がいずれも3割前後。他は青山ファーマーズマーケット（東京都港区）での委託販売やレストランなどへの直納など。自前運営の直売が約7割を占めている。

ここ十数年来、道の駅を含め直売所は全国各地に林立した。どこもかしこも直売所のない地域はほとんどない。従来の市場出荷とは違う新たな場ができたのは確かだろう。

茅ヶ崎のお隣り寒川町には、海辺の朝市発足と同じころ、JAさがみ運営の「わいわい市」がオープンした。三橋も一時この店に出荷していたことがある。しかし、引き取りまで手が回らないためもあって、結局とりやめた。

三橋がやってきた直売は、自前運営に大きな特色がある。海辺の朝市しかり、自宅前直売所しかり。多少でも収入が増えればいいという程度ではなく、経営の根幹を支えている。

（文中敬称略）









12 収穫の終わったナス株の後片付けをする三橋。この圃場では、ピーマン収穫ほぼ終了、ブロッコリー蕾これから、タマネギ植え付け直後ほか、ハクサイ、ネギなども。輪作は腕の見せどころともなる。

13 伊右衛門農園の野菜は見た目も美しい（写真はサツマイモ）。雑誌『やさい畑』（家の光協会発行）は表紙用の野菜を撮りだめていったとか。ちなみに現在発売中の冬号表紙には伊右衛門の「あやめ雪」（カブ）が使われている。

14 彩り豊かなニンジン各種。このニンジンに限らず、ナスにしてもネギにしても、品種ごとにおいしい食べ方を客に伝えている。三橋は、年ごとにテーマを決めて、特定品目を集中的に多品種栽培するのが好きだと言っていた。

15 ハウスではシュンギクが収穫期に入っていた。もう1棟のハウスではイチゴやピーマン。ハウスはこの2棟のみ。イチゴは露地でも栽培されている。