

第25号 2023年3月

里づくり

人に学び、地域に学び、今できることから始める



日高のエゾモモンガ（提供者：横山 愛子さん）

CONTENTS

■ふる水指導員レポート

清里町 柳谷亜紀子さん

■地域づくりリレーインタビュー

ショップ&コミュニティースペース「さるくる」

■トピックス

TOKO-TOKOから 食と農を発信中!

〜清里町 柳谷亜紀子指導員の取組〜

もっと農業が好きになるために

私の住んでいる清里町は、オホーツク管内にある人口4000人弱の小さな町です。日本百名山にも選ばれている斜里岳の麓で神の子池、さくらの滝などの名所があり自然豊かなところです。そんな清里町で夫と共に、てん菜、ジャガイモ、小麦、玉ねぎ、小豆など総面積45haを生産する畑作農家です。今回は、私が農業をやりながら何故「TOKO-TOKO」を始めたかを報告します。



農家に嫁いで今年で31年。たまたま結婚した人が農家で、悪戦苦闘しながらの農業生活でした。農業に携わっていく中で自分たちの作ったものを誰が食べているのか知る機会もなく、自分たちのやっていることが本当に誰かの役に立っているのか、必要とされているのか実感が持てずにいました。どうせやるなら農業で夢を持ちたい、もっと楽しく農業をやりたい、農業を好きになりたい。そんな思いが溢れ、何かを始めたい自分を変えたいと動き出しました。

毎年自家用に作っていた野菜がたくさん余り食べきれない状況でもったいないなど感じ、軽トララックに野菜を詰め込んで直売を始めました。1軒1軒のお宅を回るうちに今まで見えていなかった消費者の方と接することができ、作る楽しみと食べてもらえる喜びを感じることができました。



「玉ちゃんまん」の開発

野菜の直売を通して、もっと誰かを元気にしたい、地域を盛り上げたいとの思いが強まり、東京農大オホーツクキャンパスで募集していた社会人講座「創成塾」に入塾しました。そこで2年間学ばせてもらい「ものづくり」に挑戦することになりました。現在看板商品となっている「玉ちゃんまん」は卒業作品として発表した商品です。

「玉ちゃんまん」は自家産玉ねぎがたっぷり入った肉まん、地場産小麦と紋別上渚滑(かみしよこつ)豚(ぶた)を使い、こごせしか食べられないものを作り上げたいという思いで試行錯誤し完成。2012年「ファーマーズキッチンTOKO-TOKO」として「玉ちゃんまん」のテイクアウト店をオープンしました。



「玉ちゃんまん」シリーズ全6種、好評発売中!

現在「玉ちゃんまん」シリーズは6種類あり、手のひらサイズで手軽に何個でも食べられます。年代を問わず多くの方に喜ばれる商品となりました。その他、蒸しパンやパニーニ、清里町特産品のじやがいも焼酎を使った焼酎けーきなど製造販売してきました。

そのなかで、オシャレなランチボックスを使ったお弁当を作り始めました。週1回チラシを配り注文があった分だけ用意する受注販売です。そのランチボックスは自家製野菜などたっぷり使ったヘルシーなお弁当で、地元の方に清里町で採れた野菜をもっと食べて欲しいとの思いで続けてきました。



大好評だったランチボックス

Farmers Kitchen
TOKO-TOKOの
Facebookはコチラから



「TOKO-TOKO café」オープン

お弁当の受注販売が思いのほか好評で、「そのお弁当をカフェみたいな場所でゆっくり食べたい」、「くつろげるスペースが清里町にあったらいいのに」という声をいくつか頂きました。そんな声に後押しされ、とにかく挑戦してみようと決意し、2017年「TOKO-TOKO café」をオープンさせました。



TOKO-TOKOcafé の外観



営業時間 11時～18時
(ランチタイム 11時～15時)

カフェでは「玉ちゃんまん」の他、自家製野菜を使った彩り豊かな副菜が楽しめるワンプレートランチが人気です。



自家製野菜の
ワンプレートランチ

斜里岳の麓から湧き出る水で入れたコーヒーや清里産はちみつを使ったハニーカフェラテなどドリンクメニューにも力をいれています。

料理は私が担当し、夫はマスターとしてお客様を迎えます。ありがたいことに町内外からのお客様にご来店いただいております。

自分たちの作った野菜がどのようにお客様の口に入るのか見届け、人との出会いを大切に出来る場所、そんな空間になっていけたらと思います。



TOKO-TOKOcafé の内装

活動の広がり、これからの展望

TOKO-TOKOの活動の中で、町の観光協会と連携した「畑でランチ」などにも企画参加し「農」と「食」を伝える活動なども行っています。農業高校などの「出前授業」では、若い世代に農業の事、食への思いを話せる機会を頂くこともあり、自分自身にとってもよい学びとなっております。



「畑でランチ」
冬の畑でランチ！

2021年には「ホップ」を試験栽培し、ホップの持つリラックス効果を期待した入浴剤の開発販売、自家産ホップを使ったクラフトビールの企画など、新しい挑戦も進んでいます。地域の仲間を巻き込みながら楽しみを増やせていけたらと思います。



自家産ホップを使った
クラフトビール



ホップ畑での作業の様子

「TOKO-TOKO café」は定休日が月火水と3日間あり、週の営業日は4日、5月と10月は農繁期でお休みになります。休みが多いカフェですが農業との両立のためには仕方なく、現在の課題です。できるだけ長くこの場所が続けていくために、これからも新しいことを取り入れつつ地域と共に、一步一步トコトコ歩んでいきたいと思っております。



清里町「TOKO-TOKOcafé」にて
お待ちしております！！

TOKO-TOKO café

住 所：斜里郡清里町羽衣町 42 番地
電話番号：015212617095
定休日：毎週月曜・火曜・水曜
休業期間：農作業のため5月と10月は完全休業
(休業開始や再開の時期が多少変動する場合があります)

地域づくりリレーインタビュー

合同会社うさつぷカンパニーによる、「シヨップ&コミュニティスペースさるくる」の運営・地域活性化の取組について

横山 敏雄 さん

日高町出身。千葉県からUターン移住。ファームインひだかくるみちちゃんハウス代表、合同会社うさつぷカンパニー代表

オキーフ 尚実 さん

上富良野町出身。北海道アウトドアアドベンチャーズ(BOA)を経営、うさつぷカンパニー役員

鈴木 宏紀 さん

愛知県出身。自然考房 Nature Designing 代表、うさつぷカンパニー役員



左から横山さん、オキーフさん、鈴木さん

「うさつぷカンパニー」「さるくる」を立ち上げた経緯について教えてください

(横)日高町日高地区は道東自動車道ができるまで交通の要衝として立ち寄りの観光客で賑い、年間75万人ほどお客さんが来ていました。しかし、平成23年に道東自動車道が完成するとお客さんが25万人まで減ってしまい、個人商店は次々と閉店して、地域に元気がなくなっていました。

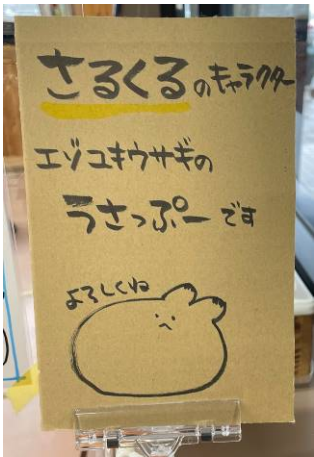
地元野菜や特産品の直売所として日高町観光協会が運営する「ひだから」と地元農家さんたちが運営する「アンアン」の2店舗がありました。売り上げが落

ちてきたということで、平成30年に閉店が決定してしまいました。

日高地区は過疎化が進み農家さんは小規模になり、野菜の出荷先もこれらの直売所だけで、出荷先がなくなってしまうことで農作業への取組も途切れ、最悪の場合、直売所がなくなること農家さんそのものがなくなってしまう。それはなんとしても避けたいとの思いがありました。

何とかしたいと模索している中で、観光協会の閉店説明会の後、直売所「アンアン」の代表で、私が運営する民宿「くるみちちゃんハウス」の米作り体験用に田んぼを貸してくれている方が私に「横山さんがやってくれるなら私たちはついていく」と言ってくれました。農家さんや地域の手工芸作家さんの出品先を維持したい、道の駅のシャッターを開け続けたいとの思いと農家さんの代表の言葉が一番の後押しになりました。店舗の運営に取り組むことを決意しました。

「ひだから」の閉店が1月、「うさつぷカンパニー」の立ち上げが3月、店舗のオープンが5月というスピードでした。この早さの理由は農家さんの作付けが途切れないようにするためです。



「うさつぷカンパニー」は3人で運営されていますが、どのように出会ったのでしょうか？

(横)元々地区の将来を心配していた3人で、3人とも日高地域活性化協議会のメンバーです。人が少ない地域なので、地域の〇〇会議というものがあれば、大体3人ともいるという状況でした。

「うさつぷカンパニー」「さるくる」の名前の由来は何でしょうか？

(横)会社名「うさつぷカンパニー」は旧日高町の名称、「右左府」から取っています。店名「さるくる」は「沙流川」と皆が集う「サークル」の二つの意味を持っています。店のキャラクター「うさつぷー」はこの地区の旧名称が名前の由来で、地区に多く生息しているエゾユキウサギをモデルにしています。

運営の当初はどのような状況でしたか？

(横)「さるくる」を開店するために新たな仕入先の開拓、商品の開発などしなければなりません。

また、私たちが経営してすぐに採算の取れる店舗になるはずもなく、3年で採算の取れる店舗にするという目標を立てました。そのために、町に地域おこし

協力隊を派遣してもらいました。また、学生時代の恩師が寄付してくれたおかげでなんとか2年間維持することができ、3年目の今年度は、わずかですがプラスになる見通しが立ちました。

店を出している商品はどこから仕入れているのですか？

(鈴)「さるくる」は大きく分けて仕入商品と受託商品の2種類を取り扱っています。受託商品を出品してくれている人を出品者と呼び、値段を出品者が決め、納品や値付けも自ら行ってもらっています。商品を出してもらってだけでなく、定期的に連絡会を開いて売上データを

提供し、店の運営方法に意見を言えるような仕組みにしています。仕入商品は日高町内の他、日高管内7町や近隣の市町村の産品を仕入れて販売しています。



さるくるの惣菜コーナー

惣菜も売っていますがどなたがレシピを考えて作っているのでしょうか？

(オ)店を出している惣菜は農家さんが「さるくる」の調理スペースを利用して作っていて、メニューも農家さんが考えています。こちらでも受託販売としていて、何が何の頃に売り切れたというデータを提供し、それを踏まえて農家さんの判断でメニューが決まります。

特にやまべのおにぎりは出品すると必ず売り切れる大人気商品です。新メニューが出るかどうか農家さんのアイデア次第です(笑)。

「さるくる」で商品を売るメインターゲットは誰になるのでしょうか。

(横)地元住民をメインターゲットにしていますが、売り上げが伸びるのはゴールデンウィークや夏の観光客が来れる時期です。

地元の食材を買うことができるのが「さるくる」だけなので、地元の高齢者施設、高校の寮、学校給食にも食材を出しています。

「さるくる」の運営で工夫していることはありますか？

(鈴)開店に際して店のレイアウトを考えました。前身の店からレジの位置を

えるなど色々工夫しました。結果、店の雰囲気は良くなり、道の駅に入りやすくなったという声もいただいています。

また、売上データの集計、活用にも力を入れています。毎日何がどれくらい売れたかを集計して、傾向を見て、運営の方性を決めていきます。先ほど言ったとおり、受託販売の出品者にもデータを提供して、農家さんは「今年はこの作物がたくさん売れた！来年はこれをもっと作付けしよう」と全体の傾向を見て作付けを考えていますし、値付けの参考としても活用されているので、集計したデータが「さるくる」の運営に役に立っていると思います。

他にも売上ランキングを作成し、出品者に公表しています。このランキングを皆さん楽しみにしてくれていて、1度公表をやめたのですが、非常に多くの要望があり復活しました。



かわいらしいPOPがたくさんあります！

店内のPOPもすごくかわいらしく、クオリティが高いですね。どなたが作成されているのでしょうか？

(横)店内POPのほとんどをパートの「じゅんちゃん」が書いてくれています。野菜を受託している農家さんから調理法などを聞いてPOPを作ってくれて、とても助かっています。「うさつぷー」も彼女が考えてくれました。

「じゅんちゃん」は私たちよりずっと「さるくる」について詳しいですね(笑)

販売物やイベントの告知などはどのようにされていますか？

(鈴)新聞折り込みやお店のボードに貼りだして行っています。インターネットで告知できるのが理想ですが、そう上手くはいきません。

そのためという訳ではないですが、今年に入ってからスマホ・パソコン教室を実施しました。意外なことにスマホを持っている方は多かったです。しかし、ほとんどの方が何を相談したらいいかわからないといった状況でした。少しずつ少しずつ壁を取り払って行って、いずれはインターネットで告知を確認してくれるようになれば嬉しいですね。

「さるくる」を運営していくなかで苦勞されたことはどのようなことでしょうか

(横) 人材の確保が1番大変です。基本ワンオペ営業になってしまうので、昼休みを取る時間だけ代わりに入ってくれる人材が必要です。そんな人材はなかなかいないので、苦勞しています。

最初の1年はたくさん失敗しました。ゴールデンウィークにお客さんがたくさんいるのに商品がない、冬に余ってしまふなどです。野菜や花の苗を販売しているのですが、出品する時期が遅れ、待ちきれない町民が町外の店に行ってしまったこともありました。



花の苗はさるくるでご購入ください

新型コロナウイルスの影響もあつたのではないのでしょうか

(横) 開店のタイミングにコロナの緊急事態宣言が出され、開店を延期してチラ

シを出し直すことになりました。

また、「さるくる」のコンセプトとして町の人が集まってくれる場所、困った足を運んでもらえる場所にしたいと考えていましたが、これもコロナの影響で今まで上手くできていない状況です。実際に「さるくる」を運営してみてもどのような感触でしょうか。

(横) 事業としては綱渡りのような状態ですが、「うさつぶカンパニー」の3人全員が別に事業を持っており、「さるくる」からの収入を頼りにせずに頑張れるということがあつてなんとか続けることができました。「さるくる」1本だけならできていなかったかもしれません。お客さんからは地元農家さんが作っている農作物は種類が多く、美味しいと良い評判をいただいています。「さるくる」では1年を通して約180品目の農作物を販売しています。新鮮で珍しい作物もありますので、是非お越しください。



うさつぶーも待っています!



季節によって様々な野菜が入荷します!

うさつぶカンパニーの皆さんはメインの仕事が別にあると思いますが、店の運営はどなたが行っているのでしょうか。また、店の経営方針はどのように決めているのでしょうか?

(横) 店のスタッフは全員パートとして雇っていて、現在4人です。常勤のスタッフを置きたいのですが夏期と冬期で売り上げの差が大きく常勤スタッフを置けないのが現状です。2年間の実績から冬期間の経費削減のため冬の営業は週末だけにしました。

店の経営方針は3人で集まって話し合っています。毎月の売上高、受託、仕入、現金、電子マネーの割合、来店者数、購入者数、購入率、客単価、ゴールデンウィークや盆期間は天候など、季節による売れ筋などもデータを取り経営に反

映しています。店舗の運営状況の報告、出品者の意見を聞く出品者連絡会も開催しています。初めの1年は毎月スタッフも集めて話し合いを行っていました。現在は半年に1回くらいの開催でうまく回るようになりました。

役員スタッフ間のコミュニケーションを大切にしており毎日の日誌にはその日の売上、来店者数、購入者数、販売状況、相談事、引継ぎなど記載して全員がメールで共有し問題の早期解決、情報共有をしています。

「さるくる」をやっていてよかったと感じることを教えてください。

(横) 「さるくる」は地区の中心となる道の駅でも最大のスペースの店舗です。道の駅最大スペースのお店が開いているということが地域にとって大切なことであり、やっつけてよかったと感じます。道の駅のシャッターが下りているのは寂しいですし、せつかく日高町まで来てくれた人が「何もないのか」とがっかりして帰ってしまうのはもったいないと思っています。

他にも、出品者の農家さんたちが楽しそうにしてくれているのが嬉しいです。開店前に皆さんが野菜を持ってきて「これはいくらにしよう」と楽しそうに話し合っていることや、その後にかフェスペースでコーヒーを飲んでる様子を見

るとやっついてよかったです。地元
の農家さんたちも「さるくる」だけ
野菜を出す場所なので、「さるくる」が
あることで「さるくるに野菜を出そう」
と頑張ってくれていて、私たちも元気を
もらっています。

「さるくる」を運営してご自分の事
業と連携できることはありますか？

(鈴)ガイドツアーの待ち合わせ場所と
して「さるくる」を指定していて、「さる
くる」で野菜を買って夜のバーベキュー
をしたり、帰りに日高のお土産を買って
もらったりしています。

また、「くるみちゃんハウス」で横山
さんと一緒にたき火をしたり、北海道ア
ウトドアアドベンチャーズでラフティ
ングをして国際色豊かなスタッフと交
流したり、地域の皆さんとの交流が魅
力的なツアーにつながっています。

横山さんの地元への熱い思いにはな
にか原点があるのでしょうか？

(横)私は日高町の出身で中学卒業後日
高町を出て、60歳の定年のタイミン
グでこの町に帰ってきました。長く故郷を
離れ都会生活から生まれ故郷に戻って
きて自然の良さや、地域の人のつなが
りの大切さを知りました。

また、私が子供のころ食べた米は全然

おいしくありませんでした。この町に帰
ってきて、米を食べて衝撃を受けました。
その米が大変美味しかったんです。それ
でこの町の農家さん達がものすごく頑
張ったことがわかりました。しかし、米
農家は高齢化で減ってしまう未来が見
えていました。この米農家がなくなっ
てしまう、地元の米がなくなってしまうの
はもったいない、もっと多くの人にこの
米を知って欲しい、地域の商店が次々と
閉店し活気がなくなっていく、何とかし
たいと考えたことが全ての原点になる
と思います。

そこから米作り体験をやりたいと地
元の米農家に相談して田んぼを借りる
ことになりました。米作り体験は町外か
ら人も来てくれるようになって、地域
と外との交流の場となりました。米作り
体験で作ったお米は少量ですが「さるく
る」で販売することもあります。見かけ
た際には是非召し上がってください。



日高農家の努力の結晶
是非食べてみてください！



横山さんの熱い思いが
この店に繋がっています

今後の課題や展望を教えてください。

(鈴) 今後はコロナの影響が減少し、客
足が伸びてくると考えています。

しかし、物価上昇が新たな課題となっ
ています。仕入れ値が上がったため、売
値も上がったのですが、道の駅の利用者
はふらっと立ち寄って買っていく人が
多く、1,000円を越える商品は途端に売れ
なくなります。仕方のないことですが、
上手く売れる工夫をしていきたいです。

(横) 逆に地元農家さんが頑張ってくれ
ていて売り上げは伸びていますが、各農
家さんに跡取りがいけないという問題も
あります。今後農家さんからの売り上げ
は縮小していくことが予想されるので、
そこをどのようにカバーしていくか考
えないといけません。地元農家の方々は
「さるくる」があるからこそ農家を続け
てくれて、「さるくる」に来ることを楽
しみにやってくれていますので、なんと

しても店を存続させていきたいです。

今後の展望としては、買ってそのまま
食べられるものが売れ筋なので増やし
ていきたいと考えています。夏の蒸しト
ウキビやカットメロンなどが好評でし
た。地元の方が調理場に入って作るホッ
トスナックも継続したいのですが、高齡
化から今後縮小してしまうかもしれま
せん。とても美味しいのでなくなってい
まうのは惜しいです。レシピを受け継い
でくださる方を募集していますので興
味がある方は是非ご連絡ください。



好評だった蒸しトウキビ

他にもネットでの販売にも力を入れ
たいと考えていますし、繁忙期にはキャ
ンプをするお客さんが多くいますので、
その方々をターゲットにした商品も需
要があるかもしれません。

今まで何度もピンチを乗り越えてき
たので、今回もなんとかしていきます！

最後に皆さんから宣伝をお願いします。

(横) 「くるみちゃんハウス」という民宿をやっています。2棟あり、貸し切りで使うことができます。素泊まりのみですが、キッチンがあるので自炊も可能です。体験メニューとして、米作り、正月飾りづくり、たき火、バードコールづくりなどがあります。

ブログで更新している、エゾリス、エゾモモンガは妻の趣味ですが、非常にかわいらしいですよ。日高地区に来ればエゾモモンガは高確率で見ることができません。また、丸太を利用して自作した巣箱がすぐく気に入られ、設置した巣箱全てに野鳥やモモンガが住み着きました。

(オ) 北海道アウトドアアドベンチャーズとして、沙流川や鶴川の上流でラフティングを実施しています。ラフティングは北海道でも1番2番のホットな地域で、ニセコなどで満足できなくなったラフティングファン達が実は日高に集まります。昨年ジップライン、ハイロープコースがオープンしました。沙流川の上空を渡るといって他ではなかなかないロケーションのジップラインで、スリル満点と好評いただいています。他にもブリッジスイングというバンジージャン

プに近いことができるメニューもあり、本州からこれのためだけに来る人もいます。

ガイドのサポートにより、普段自分では体験できないことに挑戦する。そんな冒険を、日高の雄大な自然の中で、ぜひ味わってください。

(鈴) 自然考房 Nature Designing という屋号で自然ガイドや体験ツアーを実施しています。私自身も移住者ですし、住民目線で日高の素敵な場所やおススメの過ごし方をご案内します。もっと日高のことを知ってもらい、自然の中でゆっくりして、日高のファンになってもらえたら嬉しいです。

横山さん、オキーフさんとあわせて日高の魅力全体をカバーできる体制となっていると思いますので、興味を持った方はぜひご連絡ください。

最新情報は以下をチェック！



新任指導員紹介

2022年4月～8月まで、新たに2名の方を指導員に委嘱しましたので紹介します。2023年2月末現在、全道のふる水指導員数は55名になりました。

ふる水指導員は随時募集中ですので、推薦したい方がいらっしゃいましたら、振興局又は農村設計課の担当者まで御一報ください。

黒川 利光さん
(蘭越町)



私は、道内でも良食味米産地として知られる蘭越町で米農家を営むかわら、農業生産法人「株式会社黒川農場」の代表として特別栽培米や米粉、米麴、甘酒の直売など「らんこし米」の付加価値化に取り組んできました。また、「米・1グランプリ in らんこし実行委員会」の事務局長を務めさせていただきます。蘭越町の地域活性化にも取り組んでいます。

これからも「らんこし米」を通じて蘭越町の地域活動をして参りますので、よろしくお願いします。

小野 寿樹さん
(南富良野町)



私は中学校卒業後、高校入学から南富良野町を離れておりましたが、35年振りの2021年11月に生まれ故郷に戻りました。長年民間企業で主に営業職に就いており、前職では地域と連携を図りながら外から人を呼ぶ企画営業の職で観光業に関わって参りました。20年以上観光業に携わってきた中で、観光において地域の食やオリジナリティがどれほど重要であるか十分に理解しているつもりです。

他地域の活動について学び、わが町を知り、地域の活性化に努めたいと考えております。どうかご指導ご鞭撻のほどよろしくお願ひ致します。