

やまがた庄内産直出前便

Yamagata Shonai Sanchoku Demae-bin

三川町の企画に
民間企業が乗り、
やがて融合し始めた。

神奈川県湘南海岸近くにあるショッピングモール「湘南モールフィール」(藤沢市)。ここへ「湘南・庄内」の語呂の良い相合傘ロゴが目印の、三川町発「産直出前便」が、1年を通じて届けられている。そもそも三川町と湘南は、湘南モールフィールを運営する大手開発企業が、平成17年、三川町にショッピングモールを展開したことで縁ができた。その後、もともとは同じ敷地内に産直施設を作りたいか、という社長が、湘南で三川町物産展の開催を提案したことをキッカケに、「産直を出前してはどうか」との案が持ち上がる。さつそく三川町では具体的な企画を立て、積極的な広報を開始。やがて民間企業が乗り出し、次第に、官民がうまく融合し始めていった。そして、平成20年4月、三川町と三川町観光協会を事務局に、庄内一円の生産者、加工業者、商業者による産直出

同じ場所でやり続けること。
点を繰り返し返して線になり、
やがて太くなっていく。



新婚の伊藤夫妻。クックミートマルヤマの丸山浩孝さんも最近結婚。2組とも出前便が縁結び。

おそろいのTシャツ
とバッジで会場を
盛り上げる。



株式会社 元青果
長島忠さん
Nagashima Tadashi

実行委員会会長。「売るだけでなく交流が広がる場、器を作りたい。お客さんが何をどう見たいのかを考えることが必要です」



三川町産業振興課
齋藤一哉さん
Saito Kazuya

事務局長。「官と民、出店者とお客さんが一体になる取り組みが大切。湘南・庄内間を行き来する観光がもっと進むといいですね」

望郷みかわけ会 (左から鳥山さん、大志賀さん、牧野さん)

「ここにすれば庄内弁がしゃべられるし、出身地の特産品をアピールできるから楽しいの」



Supported by 庄内広域行政組合

「湘南—庄内」を食の文化交流でつなぐ
「やまがた産直出前便」は、名前の通り、産直を出前するという企画。特産品販売やイベントを通してオール庄内の魅力を知ってもらおうと官民一体で取り組み、5年目を迎えます。食が結ぶ「湘南—庄内」の道はまさに、発車往来! というべく相互交流の道しるべとなりました。

前便「発つ者・往く来(はっしや・おくらい)」実行委員会が発足。こうして「やまがた産直出前便」は誕生した。
産直出前便を支えてくれるのは、出店団体やサポーターたち。

現在、産直出前便は、夏、秋、冬春便の年3回、湘南に出向き、「庄内のこだわりの食」をテーマにした物産展と体験イベントを行っている。出店団体は、元青果、井上農場、阿蘇食品、うめちゃんキムチ本舗など、ほぼ口コミで集まった約20社。運営は、庄内銀行ふるさと創造基金や庄内広域行政組合からの助成を体験イベント開催費に充てているが、主な活動経費は、出店団体から売り上げの15%の手数料を徴収してまかなっているという。出店する人々の強い意欲がなくては続けられないことだ。
平成20年7月のスタート以来、不慣れのために失敗もあったという。そんな時でも、出店団体や、産直出前便を支えているサポーターたちに恵

まれてきた。

支援団体の一つ、「望郷みかわ会」は、三川町出身の関東在住者が集う組織。実行委員の呼びかけで、毎回、イベント運営などを手伝っている。同じく庄内出身の慶應義塾大学藤沢キャンパスの学生は、友人を連れて現地スタッフとして協力。産直出前便がきっかけで庄内ファンになり、サポートを直訴した県外出身者もいるという。

今年2月24日〜26日には、通算12回目となる冬春便が開催された。今回の出店団体はいつもより少なめの8社だったが、サポーターなども合わせると30名以上が集結。自慢の商品が所狭しと並ぶブースに、ショッピング中の湘南の人々は足を止めて見入り、会場は大いに賑わいをみせた。

それぞれの文化に触れてもらおうと、相互交流も盛んに開催。

実行委員会会長の長島忠さんは「同じ場所でやり続けることで、お客さんとなじみになり、ファンになってもらえ

オール庄内を発信することで、三川町に恩恵、賑わいが生まれたらという発想です。

年に3回、旬の庄内でぎわう湘南モールフィル。待っていてくれるファンに支えられ5年目に突入。



販売のお手伝いをするのは、相互交流の一環で一昨年庄内を訪れた湘南っ子。



漬物や菓子など庄内の特産加工品も並んだ。

売上1位のJA櫛引農工連。「おいしかったら友だちにも教えてね」。さりげない一言が光る。



産直出前便は、農業者の販売研修・実践の場としても活用されている。写真の三川町の石栗聡さんをはじめ、若手も多数参加。



酒田から講師を招いての傘福作り体験。緋の着物姿は、三川町観光協会の齋藤三代さん。



毎回参加している井上農場さん。お米の良さとお夫妻の人柄にひかれて、会いに来るお客さんも。

方言での販売が人気の二人。



首都圏在住で大山出身の加藤和子さん

船見商店の船見里さん

験を実施、100名ほどが参加した。流暢な庄内弁で傘福を紹介していたのは、三川町産業振興課で、当会の事務局を担当している齋藤一哉さん。過去のイベントでは、鶴岡天神祭の化けものに扮して館内を練り歩くなど、三川町の情報に限らず、庄内全体の歳時記を紹介してきた。齋藤さんと言う。「小さな三川町だけでは盛り上げるのに限界がある。庄内全体を発信することで、三川町に恩恵、賑わいが生まれたら、という発想です」。

庄内地域を一つの町として提供することで魅力が伝えやすくなる。

この会が継続している理由

Infomation 「地域づくりの新レシピ」 のレシピ

やまがた出羽庄内の旬を届ける「産直出前便」。
出店したい!遊びに行きたい!
という、みなさんへ。

次回開催情報

日時:7月27日(金)〜29日(日)
場所:湘南モールフィル
(神奈川県藤沢市辻堂新町4-1-1)

産直出前便の心得

庄内産にこだわり、生産者自らが売場に立って商品の良さやこだわりをPRすることを目的としています。

出店希望

参加は随時受け付け。ご希望の方は産直出前便事務局(三川町役場産業振興課) ☎0235-35-7015

出店団体(一部)

(株)元青果、井上農場、阿蘇食品(株)、クックミートマルヤマ、JA櫛引農工連、(有)うめちゃんキムチ本舗、船見商店、帯谷食品(株)、(農)庄内協同ファーム、酒田夢の倶楽、小池彌惣治本店 ほか



は、出前する商品もイベントも、運営主体の三川町だけに絞らず、「オール庄内」で臨んでいることが大きい。一地域だけでアピール不足が生じて、山形県庄内地域としても大々的に発信することで、伝える情報に多様性が生まれる。今年7月の夏便で、5年目を迎える「やまがた庄内産直出前便」。今年も、庄内の人たちは手づくりの品々と、得意のお国言葉を携え、産地直送のふるさと自慢を届けに走る。湘南では、その旬と再会を楽しみに待つ人たちがいる。そこには一方通行でない、双方の交流があり、また新たな出会いとともにたくさんの笑顔が行き交うことだろう。

る。点を繰り返して線になり、やがて太くなっていく。何をどうしたらいいかは1回やっただけでは分からない」と言う。その言葉を裏付けるように、各ブースでは「また来たよ」「今回はあのお店来ていないね」となじみ客から声がかかっていた。そんな中、「いらっしやいませ」と元気な子どもの声が響く。一昨年、庄内を訪れた湘南の子どもたちが、販売の手伝いをしているのだ。実行委員会では、活動の一つに「交流促進」を掲げている。昨年は、庄内から湘南を訪ね、相互交流を果たした。食はもちろん、それぞれの地域の文化や土地の空気に直接触れてもらいたいとの願いからだ。

毎回開催するイベントでは、庄内地域全体の歳時記を紹介。

また、毎回会場では産直ブースと並んで、庄内の季節ごとの「学び」「体験」「遊び」を取り入れたイベントも開催している。

今回は、酒田の傘福作り体