

天然山菜採り代行サービス

山のめぐみをおすそ分けっ！

あきた森の宅配便 代表取締役 栗山 奈津子

1. 「天然山菜採り代行サービス」が誕生するまで

人口 5394 人（2016 年 10 月 1 日現在）、秋田県の最北端、青森県との県境に位置している秋田県鹿角郡小坂町。この小さな町を中心に取り組んでいる山菜の事業を紹介する。

十和田湖に代表される自然豊かな田舎町。今現在住んでいるこの町が、地元であり、ふるさとであり、原点である。幼い頃から祖母に畑や田んぼ、山に連れていってもらい、自然が大好きな子供だった。祖母は長年生活の一部として山菜採りをしており、小さい頃から祖母の山菜料理をよく食べていた。そんな祖母の存在があったためか、自然と触れあいながら、いつしか、自然に囲まれた環境で農業に関する仕事がしたいと思うようになった。

高校生の頃、家族や親戚が集まって「身近にある地域の魅力あるものを、インターネットを使用して全国に発信できないか」という話になった。そこで、身近にあった「山菜」に目をつけ、経験豊富な高齢者の技術や経験を主役にすれば、高齢者の生きがいにもなるのではと考えた。家族と親戚数人でインターネットでの山菜の販売をメインにした「株式会社あきた森の宅配便」を 2006 年 12 月に設立し、父が代表取締役に務めた。同時に秋田県の独自の創業支援補助の認定を受け、自宅近くの空き家をリフォームして事務所にし、事業を開始した。

設立当初は、単なる山菜のネット販売を行おうとホームページを作ろうとしていたが、「山菜採りにいくおばあちゃんたちが、せっかく山に入って苦労して採ってくる山の恵みを、単純に何キロいくらという売り方をしてし

まっては、山菜のありがたみが伝わらない」という話が出た。確かに、ただウェブ上に山菜を商品として並べているだけでは、一般的に野菜やお米を売っているネット販売となんら変わりがないように思えた。

そこで、なにが重要で、なにを売り出したいのかと改めて考えると、原点は山菜採りを長年している祖母の存在であり、かつ、山菜採りは長年の経験が大切ということから、「山菜採りにいく人たちの山菜を採ってくるスキル」が重要なのだと感じた。そこから『山菜採りの名人』を主役にして、注文者の代わりに山菜を採ってくる」という仕組みにしようとメンバーで考案した。山菜採りを何十年もしてきた地元の年配の方々を『山の名人』と名付け、「山の名人たちがあなたに代わってご希望の天然山菜を探しに行きます!」というコンセプトのもと、『天然山菜採り代行サービス』が生まれた。

高校卒業後、農業関係の大学に進学し、地元を離れた。大学3年の就職活動の際は、地元へ戻ることも考えてはいたが、結局全国展開する食品メーカーに就職し、初任地として青森支店に配属された。しかし、入社1年目の終わり頃から、「自然や農業に関わる仕事がしたい」と強く思うようになった。仕事が休みの日に地元に戻ってくるたび、人口は減り、町には高齢者ばかりで、どんどん元気がなくなっていることを感じていた。地元がなくなってしまうのではないかと、という不安と危機感があり、それに対して自分がなにもできないことに焦りを感じていた。「早く地元に戻り、自分ができたいことをやりたい。やっぱり地元に戻ろう」と決意し、3年で会社を退社した。2013年に地元に戻り、本格的にあきた森の宅配便の事業を発展させるため、父からあきた森の宅配便の代表を引き継いだ。

2. この地域の「当たり前」を届ける

あきた森の宅配便で行っている事業のメインは「天然山菜採り代行サービス」だ。これは、顧客から先に注文を受けてから、山の名人が山菜を注文者の代わりに採りに行き、名人が採ってきた山菜を注文者へ届けるという仕組みだ(図1)。山菜が食べたい、だれかに送りたいといった個人の顧客からの注文が大半を占める。予約制であるため、先に注文をいただいてから、その山菜が旬になると山に山菜を探しに行く。朝採ってきたものはその日のう



図1 天然山菜採り代行サービスの仕組み

ちに発送作業をし、関東であれば翌日には届く。

単なる山菜の通信販売ではなく、「山の名人が山菜を注文者の代わりに探りに行く」という一種のサービス業としている。2006年の設立当初から同じ仕組みであったが、「天然山菜採り代行サービス」というキャッチフレーズを大々的に掲げるようになったのは2013年以降からだ。

この周辺の地域では、山菜採りが日々の生活の中で習慣として根付いていて、特別なことだと思っている人は少ない。この地域の「当たり前」をそうでない地域に届けることに価値があると思っており、地元の人にも地元以外の人にもこの地域の魅力に気づいてほしいという想いで事業を行っている。

設立してから、祖母を中心として名人を増やしていき、現在は小坂町、隣の大館市、鹿角市の60代から80代の方々、約30人の山の名人がいる。山の名人たちは何十年も山に入り、山菜を採り続けているため、どの山菜が山のどこで採れるか、旬の時期はいつかを熟知し、美味しい山菜を見分ける。名人ごとに得意とする山菜が異なり、それぞれ山菜の採れる秘密の場所があるため、山菜の採れる時期になる前になにがどのくらい採れるか聞き取り調査をする。名人たちは朝早く山へ入っていき、1回で40kg以上の山菜を採って山から下りてくることもある。

山の名人はあきた森の宅配便の社員でも専属の山菜採りスタッフというわけでもない。名人たちは、直売所に山菜を出荷している方や、自家用、親戚、近所に配るために山菜を採ってくるという方もおり、採ってくる山菜の一部をあきた森の宅配便で扱っているというイメージだ。

顧客から注文があった分の山菜を採ってきてくれるように名人に依頼する

と、その山菜が旬になると山に入って山菜を採ってきてくれる。実際に山菜が採れた分を買い取る仕組みになっている。

山菜は栽培しているものではなく、山の恩恵を受けた天然物なので、必ず採れるという保証はない。また、山菜を採りすぎたり、根こそぎ採ると次の年以降にその山菜が生えてこなくなってしまう。代々受け継がれている山菜が採れる秘密の場所をこれからも採り続けるためには、採りすぎないという最低限のルールを守り続けなければならない。

天然山菜採り代行サービスの注文は電話、FAX、ホームページで行うことができる。山菜は春から秋に採ることができ、あきた森の宅配便では毎年2月1日から山菜の注文受け付けを開始する。注文者は主に50代から70代の女性が多い。エリア別に見ると、関東の顧客が70%近くを占めている。その他、中部、近畿地方の顧客が多いことがわかる（図2）。

顧客の中には、秋田出身で、以前秋田に住んでいた頃に食べていた山菜が食べなくなったということで頼んでいただくケースも多い。山菜をお届けした後、田舎の風景を思い出すことができ美味しくいただきましたといった感想も寄せられる。秋田出身者でない顧客も多いが、その場合でも秋田の山菜は美味しいからといった理由や、旅行で行った時に食べた山菜が美味しかったからという顧客もいる。

山菜によって採れる量に差が生じるが、人気のある山菜で収穫量が少ないものは予約開始から1週間で受付を終了してしまうこともある。注文いた

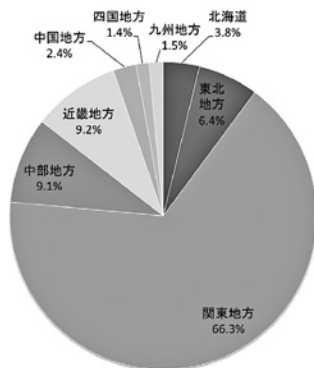


図2 天然山菜採り代行サービスを依頼する顧客のエリア分布（2016年度）

だいた顧客には、例えば、「ご注文いただいた天然たらのめは5月上旬頃の収穫予定です」と注文時にお届け予定時期をお伝えし、その時期まで待つてもらうことになる。2月にご注文いただいた方は3カ月ほど待つてようやく荷物が届けられることになるが、天然物ゆえの理由を顧客には理解していただく必要がある。また、「〇日に届けて欲しい」という指定日の要望は受け付けることができないが、これもその日に確実に収穫できるという保証がないという理由により、顧客には「収穫でき次第、お届けします。」というスタンスでお願いしている。

3. 収穫した山菜をその日に発送

扱っている山菜の種類は12種類で、収穫時期はその年の雪の量、気候、気温などに左右されるが、だいたいの時期は決まっている（図3）。

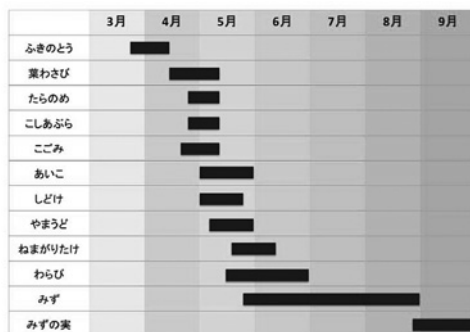


図3 秋田県で収穫される天然山菜の収穫時期

雪解けが始まる3月下旬以降のふきのとうに始まり、4月に入ると葉わさびが収穫できる。また、4月の下旬頃からゴールデンウィークにかけて、こごみ（クサソテツ）、たらのめ、こしあぶらが芽を出し始める。これら3種類は天気次第であつという間に大きくなってしまつてしまうため、ちょうどいい収穫時期を逃さないように注意が必要だ。さらに5月上旬を過ぎるとあいこ（ミヤマイラクサ）、しどけ（モジガサ）、やまうども出てくる。5月中旬を過ぎるとねまがりたけ（チシマザサ）、わらび、みず（ウワバミソウ）の収穫が始まる。5月は特に山菜の種類が多い（写真1）。自然相手なので、山菜に待つ

たはきかないが、顧客のご要望通りに山菜を採ってきてもらうのは名人の腕の見せどころだ。

山菜を採る場所は、基本的に名人に任せている。名人が所有している私有林や、国有林などで採る場合が多いが、そのエリアのルールを守った上で山菜採りをしてもらっている。小坂町の場合、小坂町普通共用林野運営連絡協議会（小坂町役場農林班内）で、山菜採りで入林する方を対象に入林料を徴収している。徴収した料金は山菜採りシーズンの山の清掃、国有林の自然管理、案内板の設置、下刈り、砂利敷きなどの軽微な道路補修費等に使用される。入林料は町民入林者 1 人につき期間中 150 円だが、町外者は 1 人 1 日 1,000 円となっている。料金徴収箇所は 5 カ所あり、それぞれに門番があり、そこで入林証を提示するか、入林料を支払う。期間は 5 月中旬頃から 6 月下旬頃までとなっている。



写真 1 秋田県で 5 月中旬頃に収穫できる天然山菜
(手前がこしあぶら、小さなざるの上がねまがりだけ、
あとは左から、やまうど、しどけ、あいこ、こごみ)

収穫した山菜はその日のうちに発送する。そのため山菜採りは朝早くから山に入り、お昼頃には発送作業をする事務所に持ってきてもらうか、こちらから名人宅に取りに行く。

発送時には山菜と一緒に下処理（アク抜き、皮むき）の方法や簡単なレシピを同封する。名人の名前も付けているため、だれが代わりに採ってきたかがわかるようになっている。また、山菜を発送する際、包装に使用している新聞紙も地元の新聞を使っている。単に山菜を届けるだけではなく、この地

域の食文化や暮らしをお客さんに感じてもらいたいと常に思っている。発送業務は時期によっては1日で何十kg、何十箱も発送を行うため、必要に応じて家族や地域の人に手伝ってもらっている。

山菜の採れない冬期間は、以前は休業していたこともあったが、現在は山の名人が日常的に行っている食生活が、この地の食文化であると考えているため、塩漬けや乾燥、缶詰などで保存している山菜を利用した、山菜そばのセットなどを販売している。採りたての山菜を味わう「旬」は大切だが、山の名人を主役に行っているため、昔から行われてきた雪国秋田の暮らしを知ってもらおうと、保存食としての塩漬けの山菜や缶詰、乾燥物も利用した冬場の商品展開は今後も継続していくつもりだ。

4. 顧客から名人へのメッセージも

顧客からの嬉しい感想も多く寄せられる。メール、電話、FAX、ハガキや、時にはお礼にとお菓子を送ってくださる顧客もいて、こちらがびっくりするほどだ。天然山菜採り代行サービスという仕組みと、荷物に同封しているレシピカードに山の名人の名前を記載しているということから、顧客は名人に非常に親しみを持たれる場合が多い。立派な山菜が美味しかったという感想はもちろん、「怪我をしないように、クマに気をつけて山に入ってください」といったメッセージも多くいただく。そのような感想を名人に見せると非常に喜んでくれ、「もっとがんばねば（ますます頑張らないと）」と張り切って山に入ってくれる。

もともと、立派な質の良い山菜を採ってくる人たちは、その地域では一目置かれるような存在ではないかと感じている。「〇〇の△△さんが採ってきたわらびはとっても立派で他にかなうものはない」と言ったような会話が日常的に行われている。しかし、それは限定されたその地域の話だ。このように、あきた森の宅配便を通して山菜を全国の顧客にお届けすることによって、名人たちの活躍の場を広げ、かつ生きがいを生み出すことができているのではと自負している。

何十年と山に入って山菜採りをしている名人ばかりだが、山菜採りは飽きない、楽しいと声を揃えて言う。「山さ入れば気持ちっこすきとする（山

に入ると気持ちがすっきりする)」「やなごと忘れてさっぱりとする(嫌なことも忘れてさっぱりとした気持ちになる)」と言う名人も多い。名人たちへの山菜採りの依頼は、名人の得意不得意や採る場所、時期などの要因から全員が均一であることは難しいため、各々の収入には差が生じ、お小遣い程度という方も少なくないが、それ以上に山に入ることにより喜びを感じているのではないだろうか。「自分にできることはなんでも言ってくれ」と言ってくれる80歳の女性の名人もいるくらい、頼もしい限りだ。

2013年の本格的な事業展開から、ホームページをリニューアルし、ツイッターやフェイスブックで秋田のこと、山の名人の暮らし、山の状況などの情報を発信している。顧客とはメール、電話でのやりとりがメインになり、直接顔を合わせることがなく、直接交流できる機会を持ちたかったため、参加者同士で山菜を食すイベントを年数回、主に関東で開催している。秋田や山菜の話しながら、直接山菜の魅力を伝えることができ、顧客との交流も生まれる貴重な機会となっている。他団体とのコラボイベントとして実施する場が多く、秋田出身の米農家とコラボして、秋田の食文化を発信するイベントも都内で定期的に行っている(写真2)。山菜の調理はシェフに任せるが、「山菜は処理が面倒くさそう」「和食にしか使えない」というイメージを覆すようなおしゃれな料理に毎回変身させてくれる。山菜という山の恵み、秋田の食文化を、都会の人々に少しでも身近に感じてもらえるような活動を今後も続けていきたい。

2015年3月には環境省の「環境と社会によい暮らし」を実践している団体や個人を表彰する「グッドライフアワード2015」にて環境大臣賞最優秀



写真2 都内で開催している山菜イベントの様子

賞を受賞した。日々の活動を認めていただけてとても喜ばしいことだと感じ、ますます地域のために努めなければという意識を再認識することができた。グッドライフアワードの受賞後は、新聞、テレビをはじめ様々なメディアで取り上げてもらえるようになり、あきた森の宅配便のことを多くの人に知ってもらえる機会が格段に上がった。メディアの露出が増えると注文数も上がり、現在では年間1200人ものお客様に山菜を発送している。

さらに、2016年1月には総務省による、「ふるさと」をより良くしようと頑張る団体、個人を表彰する「ふるさとづくり大賞」で団体表彰を受賞。同年6月に内閣府による、起業、NPO法人での活動、地域活動等にチャレンジすることで輝いている女性個人、女性団体を表彰する「女性のチャレンジ賞」を受賞した。

5. 今後の課題と展望

山の名人たちは60代から80代がほとんどで、名人たちの長年の知恵と経験を活用しているため、後継者づくりが難しい。山菜採りの技術は一朝一夕でできるものではなく、まして、山菜が採れる場所は簡単には教えてくれない。とは言っても、高齢の名人たちが多く、今後何年も山に入り続けられるかという保証はほぼないに等しい。迅速な対応が必要な問題だ。今後は退職後の世代を活用したり、名人を認定制にしたりして、後継者として育成していく必要があると考えている。

また、事業を拡大していくためには、他地域と連携して、提供できる山菜の量も増やしていきたいと考えている。現在の小坂町、大館市、鹿角市周辺の山菜のみを扱っている状況では、提供できる量に限界がある。しかし、広範囲で事業を展開しようとするとな菜の質を維持するのが難しい。現在は名人から教えてもらったことをもとに、自分の目で見て良いものかどうかを判断し発送している。そのため、自分の目の届かない場所で発送作業を行うとなると、良品の基準や規格を定める必要がある。栽培しているわけでない天然物の山菜の規格をきっちり定めるというのは難しい点もあるが、良品の基準を設け、質のいいものを今後も提供し続けていきたいと考えている。

さらに、山菜シーズン時の天然山菜採り代行サービスを軸に、オフシーズ

ン時（冬期間）の商品や年間通して収益につながるような加工品の開発、販売にも力を入れていきたい。山菜のオフシーズンには、山菜そばのセットを販売しているが、通年販売可能な商品も試行錯誤しながら試作中だ。商品開発だけでなく、販路開拓も忘れてはいけない。個人の顧客だけでなく、飲食店などでも扱えるように、発送体制を整えつつ、つながりを増やしていきたい。事業を継続、発展させるための必須条件として収益を安定させるために、年間を通したビジネスモデルを構築することが急務だと感じている。

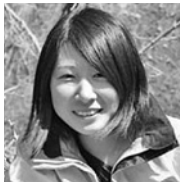
「田舎にはなにもない」。そんなことをいう地元の人々には、「そんなことはない」と声を大にして言いたい。美味しい山菜はもちろんだが、採りたての野菜や果物などの美味しい食材、季節ごとの生活スタイル、身近に感じる自然の美しさ、田舎の安心感、静かでゆっくりと流れる時間。当たり前にあることが価値のあることなのだ、地元の人にも気づいて欲しいという想いで今の事業を行っている。ここにある価値に気づくことにより、住んでいる一人一人がここはいいところだという実感と誇りを持ち、日々の生活を楽しんで暮らすことが大切なのではないか。四季の変化によって生み出される豊かな自然が、この地域の豊かな生活を生み出している。

天然の山菜とは「自然の力のみで育った山の恵み」。先人から受け継いだ山の恵みをこれからの子孫にも受け継いでいけるように、田舎だからこそ地方だからこそできる事業を進めていきたい。

【参考ウェブサイト】

あきた森の宅配便

<http://akita-mori.com/>



栗山 奈津子（くりやま・なつこ）

株式会社あきた森の宅配便代表取締役。東京農大卒業後、青森市で食品会社を経て帰郷し、2014年より代表に就任。天然山菜採り代行サービスという形で首都圏などの顧客に山菜を届け、山村と全国をつなぐ地域ビジネスを展開。環境省グッドライフアワード2015環境大臣賞最優秀賞受賞。1988年生まれ。

