

黒旗の戦線

「マフノとその一党」

おれ達は七人

おれ達は少数団

おれ達はウクライナの土百姓だ

おれ達の手は石のように握り合わせれ

おれ達の結束は鋼鉄のように固まった

来たれ

君達の勇気と大胆とを糧として

今こそおれ達の鋤鎌はおれ達の武器となった

おれ達の仕事はおれ達の手で

土民の血に染められた黒旗をかざして

マフノとその一党は決然と起った

(岡本 潤)

都市での闘い — そのオーストリアとして

ムラでの闘い — 三年目

共同耕作のおと

より身近な対話のなかから

わたちのあと

横谷こどもぐみ・全員集合?

コムニオン・ヒロバ

日本の農村にとって救いはどちらに....?

1974.12.24

発行

No. 21

都市での肉い

そのオ一步として

広島供給センターグループ宅配報告

私たちは広島において、2年間にわたり直販活動を行なってきた。それは、現在の流通機構による不当な搾取を排除し、生産者と消費者が直接に結びつく絆の中で野菜が流れる、自前の流通機構をめぐすものであった。この、生産者から消費者への働きかけにより、今年も、無農薬野菜の評価、安価であることの認識、宅配システム（契約注文・配達）の拡がり等の成果がみられた。

しかし、広島に直販センター（供給センター）を設置したねらいである、消費者の側から生産者に働きかける動きをつくること、また、その動きの基盤となる消費者の集団づくりに関しては、全く不十分であった。

私たちは、この冬、その二点をめぐし、これから報告するへタルーフ宅配を開始した。

1. グループ宅配とは：

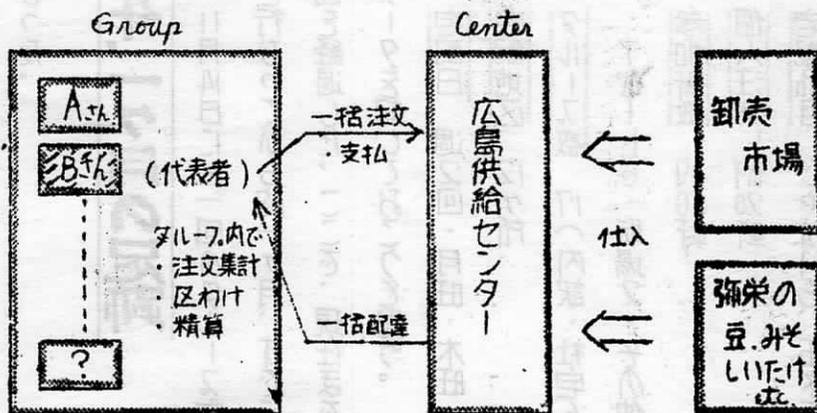
タルーフ宅配とは、消費者のグループづくりと契約注文によって支えられる持続的な野菜の共同購入システムである。

グループは、隣近所・アパートの棟階段を単位とし、代表者を一人選んでもらうことにした。センターとの接触は、代表者に集中することとなる。

このシステムを、簡単に図示すると、次ページの図のようになる。

2. 開始までの動き

11月14日のタルース宅配開始に向けて、それまでの直販対象地区で、



宅配等により個人として把握できて
いる人や、社宅関係を中心に話をす
すめていった。

仕入れ野菜が中心となるため、説
明では、もっぱら「安価」「便利」を
強調した。しかし、「安価」に關し
ても、開始前には、小売価格の約30
%が小売マージンだということぐら
いしかわからず、はたして、とれく
らいの値で届けられるのか、見当も
つかない状態だった。そのうえ、こ
のシステムでは、卸売市場での価格
変動に大きく左右されるため、注文
時には、宅配価格を伝えることがで
きない。はっきりしているのは、消
費者がかなりの手回を引き受けなけ
ればならない、ということだけだっ
た。

3. ブルーへの道

消費者の人たちの話で、一番強

く感じたのは、世話をすることも、
されることも遠慮したいという姿勢
である。他人に積極的にいかれるほ
どのメリットが感じられないという
ことがあるにせよ、日頃の隣近所と
のつきあいの無さを感じさせられた。
結局、開始までにまとまったタル
ースは、これまでの段階で、まとめ
役となる人がいるが、あるいは、近
所又きあいの密接なところをかため
た10タルースだった。今後宅配が拡
がっていくとすれば、現在つながっ
ている個人の太さや太さとうタル
ース化していくかにかかっているとい
えよう。そのための出発時においては、

①今まで青空市場を開いていた場

所での個人注文の受けとり、配達

②タルーフへの宅配

③卸売りでの単位量と注文分との
差量をさぼくための青空

の三つの形を同時進行させること
になった。

4. 一ヶ月の足跡

11月14日にオ一回のタルーフ宅配
を行なってから約一ヶ月、すでに七
回を経過した。ここで、現在までの
ホータを記しておこうと思う。

宅配日 週2回・月旺・木旺

宅配地区 12ヶ所

タルーフ数 17(内訳、社宅6、

アパート6、駄場2、その他3)

参加軒数 約80軒

個人注文 約20軒

宅配品目 じゃがいも、玉ネギな

と主要野菜は品目と弥栄の豆、

シイタケ、つけもの

一回当りの平均売上 約3万

一軒一回当り 約300~400円

価格 スールー等より、じゃがい

も、玉ネギ等で約25%、その他

の品目でもおよそ10~20%安い

★ ★ ★

宅配を開始したのち、新しくアツ

のタルーフができた。この中には、

開始前の段階の話では消極的できま

まらなかつたところも含まれている。

それがタルーフとしてまとまった理

由は、

①届けている野菜の品質、価格の

利点や青空販売などを通して理解さ

れてきた

②既成タルーフの口コミ

③個人注文で顔をあわせたとき話

がまとまった、

などがあけられる。

5. タルーフの拡充に向けて

私たちは当面、現在まで直販をや
ってきた地区で、タルーフを拡大し
ていくことを考えている。

そのために、実際の数値をもとに
したピラなどの情宣、今あるタルー
フによる口コミ、個人注文による接
触機会の増加などが、その手段とな
ると思う。

私たちが、タルーフに最初に呼び
かけたのは、代表者を選ぶこと、名
簿の記入などである。代表者は、さ
まざまの方法で選ばれているが、
くつがのタルーフであつたわかれて
る一ヶ月交替制が基本になると考
えている。

宅配の過程で、タルーフが行なう作業としてあるのは、毎日の野菜の区分け、代金の精算、次回の注文の集計などである。タルーフによって、これらの作業が、まだ不慣れなことでもあって、代表者に過重な負担となっている。

今後、代表者が順次交替していくことによって、メンバーのタルーフ意識を、さらに明確にしていけるのではないかと思っている。

① 最初の宅配システム

- ① 最初、週2回の配達を始めたが、④ 週2回ではどうしても買いきれないことになる。
- ② 冬場は野菜の日もちがよいこと
- ③ 現在の品目では当然他に野菜を扱う必要があること

④ 注文支払が煩雑なこと等々等々の理由で、多くのタルーフから週一度でよいとの声が出た。そのため、8回目からは、殆んどタルーフが、月曜か木曜かの週一回とすることになった。

また、タルーフを有効に生かすために、今後の企画としては、みかんの共同購入へすでに尾道のみかんで一度行なわれ好評だった。正月用野菜の特別購入などを行なう予定である。

宅配であること支軸としてできたこのタルーフが、単なる売買のタルーフとならないために、今後「宅配ニュース」の発行や、また来春弥栄からの野菜供給を開始する時案での問題に俟して、各タルーフとの話し合いをしていく必要があるだろう。

それを通して、生産者との関係野菜の問題など、今後説明し続けていこうと思っっている。

7. さらに深く

消費者の目所へ



私たちは、まだセセリやかではあるが、宅配によって消費者の生活に食いつなぐことができたと思う。

というのは、一回平均の注文金額が約300〜400円、つまり一ヶ月にして約3千円という数字は、普通の家庭の野菜支出のかなりの部分を占めているはずだからである。

私たちは、これまで個々バラバラだった消費者に対し、他人とのかわりの場として、タルーフを充実さ

せていくことと同時に、今度は、他のタルーフとの関係をはつきりと捉えることのできる問題を提示したり、具体的な場を作っていくかなければならないと考えている。

また、現在の卸売市場からの仕入れではなく、弥栄村、その他の新しい生産地をみつけていく必要があるだろう。

おとなの食生活供給センター

ともあれ、野菜を通しての日常的な活動によって、消費者のおぼちゃん、タルーフの、個々の性格をつかむことができるようになってきたことは、大きな成果だと思う。

一あるタルーフの代表者の人から、配達当日、親類の葬儀があったが、野菜を届けてくれる日だから留守に

しなかったというところを、教えてもらった。「主人に、そんなバカなことをするからだ」と叱られました。という話を聞いて、「こちらはびっくりしたり恐縮したり。野菜を届けてくれる自分たちの姿勢が、まだまだ甘い」と考えさせられた。

供給センター、只今3+1人。車の事故におびえながら、頑張っているところ……。

(文責 ハマ)



☐送先 一 弥栄之郷共同体
☐大阪 広町二丁目 マチ (住居R21)
Tel 06287-8-6005 供給センター

百人委員会・共有券 会計報告 (9/21~12/21)

定期カンパ(本岡・近藤・山根・西子)	10,000-	印刷紙代	4,700-
普通カンパ(中村)	500-	原紙、インク代	6,300-
定期購読料(神川・高瀬・高瀬・今中住・里美・渡辺・山根)	4,250-	カリ板、鉄筆	3,400-
パンフ売上げ、コピー代収入	1,450-	切手、封とろ	2,380-
前回からのくり越し金	64,559-	その他未収分	500-

収入合計 80,759-、又出合計 17,280- 現在高 63,479- 残高

[共有券] 高瀬(2,750)、今中(1,000)、山根(1,000)、渡辺(1,000)

今年合計 39,500- カギ