

先月号でお伝えしたように、僕は国立ファームの各部署で、積極的に現場へ顔を出しています。その結果、やはりというか、当然のように社員たちが辞めていきました。

僕が「ここまでの仕事をしろ！」

とその子の能力の120%ぐらいの仕事の指示を出す。やはり、できない。だから、「なんで、できないんだ！やり直せ！」と檄を飛ばす。でも、できない。それを4回くらい繰り返すと、

「辞めさせてください」となる。先月

だけで生産部では4人、飲食部で2人の計6人がいなくなりました。

生産部の1人が辞めた理由が「高橋さんの言う儲かる農業だと、僕が作りたいものが作れない」でした。

この言葉は、まさにこれまでの農業の問題点を象徴しています。

多くの生産者の方々は金勘定ができていません。ほとんどの方は、楽しい肉体労働しかしていないんです。だけど僕は、労働する前には頭を使って、費用対効果をきちんと考えるべきだと思っています。モノを作る前に、どういう売り方をするのか、どういう営業方法を取るのかを考えた上で、損益分岐点を設定するのは他の業界では当たり前のことです。

もう少し具体的にお話ししましょう。以前触れたように、国立で手に入れた450坪の農地に、トコ箱栽

培用の施設を作ろうと僕は考えています。そこで社員に「最先端の技術を探せ！」と命じました。これまでに見たことのない技術を結集させた、トコ箱の農場、日本一カッコいいハウスを作ろうと考えたのです。もちろん、そんなにお金があるわけではありません。だから僕は、「その資金をタイヤアップで集めよう」と考えています。

国立ファームの農地は、国立府中インターのすぐ近くにありますが、こんなに利便性のいい場所はありません。ここに全国の生産者の方々が視察に来る可能性は十分にありますが、そこに最新の設備を作れば、最先端の設備を取り扱っている会社にとって、絶好のPRの場であり、格好のモデルハウスとなります。

そうすれば、お互いにとってメリットはあるし、完全なギブ・アンド・テイクの関係にもなりません。これまで農業に携わってきた方たちは、いつも「補助金が」と口にします。でも、国立ファームでは「補助金」を当てにするのではなく、「タイヤアップ」を取ることを考えようと思います。商売の世界では当たり前の「両者が得る」という考え方です。

そろそろ、JAさんや国に頼り過ぎりの、弱者体質から抜け出すことを真剣に考えましょうよ。何でもか

んでも与えてもらうのを待つのではなく、こちらからも何かを与える代わりに、相手からも何かをもらうという発想です。

僕は、今までの農業を全否定しているわけではありません。むしろ、生産をして報酬を得る農業をちゃんと残していきたいから、ただ「作る」のではなく、その前にやらなきゃいけないことをきちんと考えましょう、と言っているんです。

これからは、「作る」前に、きちんと「売る」道筋も考えておく。僕たち、国立ファームの目的は、「農作物を作りたい」。そして、それをきちんと売りたい」ということです。

僕の中には、今、農業に対する郷土愛が芽生えてきています。実際には、まだきちんと利益を生み出していないから、農業の世界に住んでいるとは言えないかもしれませんが、今はまだ、住民申請をして、住まわせてもらえるかどうか、厳しい審査を受けている真っ最中です。

もしも住民票を得られたときには、引退して1人の生産者として国立ファームに野菜を卸します。僕が作った特選カリフラワーを1株1000円で買ってもらうと思います。何年先になるか分かりませんが、そのときのために売り先である国立ファームを育てているのですから。

国立ファーム株式会社

高橋がなりの

アゲツのオサ

~早く「虎」に変わるんだ!~

第7回

「補助金」ではなく、「タイヤアップ」を!