



特 集

出会いこそ人生の宝

第3回全国大会参加者による 経営者対談レポート

2月10・11日、第3回農業経営者読者の会全国大会を開催した。「未来のための原点回帰」をテーマとした今大会は、例年以上の参加者を迎え大いに盛り上がった。志を同じくする経営者や農業周辺業界人にとっては、まさに貴重な出会いの場となったはずである。今月号の特集では、その様子をダイジェストで振り返るとともに、パネラーを務めた農業経営者と大会参加読者による“本音対談”をレポートする。

取材・文＝鈴木工、編集部 撮影＝片桐桂子



1日目

成功者の条件を語った黒木氏、 勝部・平野両氏は増収の理由を披瀝



「信念」と「我流」の違いなど、同じような言葉でもその意味は正反対だと黒木氏 (写真左) は力説した。



村井氏 (写真左下) は農業技術に精通した立場から、勝部 (写真右)・平野 (写真左上) 両氏は長年の経験をもとに講演。



Agrizm編集長でもある荻原氏は若手らしく、ベテランの講師陣に「負けません!」宣言。勝部氏の愛弟子的存在の片山良氏 (北海道長沼町) も飛び入り参加。



この表情! 懇親会の盛り上がりぶりは充分お分かりいただけよう。おなじみヒーレ宮井氏はお手製のTシャツをプレゼント。希望者は編集部まで (男性Lサイズ1枚、女性Mサイズ1枚)。



その後開かれた懇親会では講演者も全員参加。グラスを傾けながらの情報交換や議論に花が咲いた。

さらに、村井氏、勝部氏、平野氏に加え、荻原昌真氏 (長野県東御市) を交えてパネルディスカッションを行なった。参加者からは様々な質疑も飛び交った。

午後からは増収をテーマに、3名の講師による講演を行なった。村井信仁氏 (北海道江別市) が俯瞰的な観点から増収と省力化の必要性を語った。その後、勝部征矢氏 (北海道栗山町) は小麦、平野廣明氏 (新潟県新潟市) はコメ (コシヒカリ) の増収に成功した立場で経営内容や導入している技術について話した。平野氏の講演について、ある稲作経営者は「詳細なデータをういていくことに意義を感じることができた」と感想を言った。

小雨が降りしきる東京・晴海。会場となった晴海グランドホテルには、朝一番の飛行機や新幹線で着いたばかりという読者が大勢訪れた。初日の基調講演を務めたのは、本誌連載陣である作家・黒木安馬氏。自身の経験および幅広い経営者との交友から学んだ成功者の哲学を、読者に伝えた。「黒木氏の人を励ます素晴らしさに感激を覚えた」とある読者は述べた。

2日目

開拓者精神と適地適作、それぞれの立場から次代の農業の可能性を議論



木内氏の講演は、志を同じくする仲間の前で話すだけあってか、非常に迫力がある内容だった。



昨年に続いてフリーアナウンサーの小谷あゆみ氏が司会進行。氏のブログは、
<http://ameblo.jp/ayumimaru1155/>



大塚智子氏は夫君の大塚智哉氏と夫唱婦随で講演（写真中）。丸田氏（写真右）は雪崩とコメ作りを結びつけて会場を湧かせた。



パネルディスカッションは会場を巻き込んだ形に。参加者最年少の高校三年生・大瀬多永さんの発言には全員から拍手が。



昨晚、銀座や新橋でさらなるコミュニケーションを深めたか、まぶたをこすりながらやってきた読者もいた翌日。だが、（農）和郷園代表理事・木内博一氏（千葉県香取市）による「適地適作」「開拓者精神」がテーマの講演内容に眠気も吹き飛んだようだった。これまでの成長の経緯のほか、将来における具体的な展望を示し、農業経営の可能性に無限の広がりがあることを感じさせた。

次いで、岩瀬弥隆氏（茨城県古河市）がブログなどを活用し情報を不特定多数の人に発信する意義を語った。丸田洋氏（新潟県上越市）はコメでJGAP認証を取得した理由とそれによって得られた販路の拡大について、さらに大塚智子氏（秋田県北秋田市）は行政に経営が振り回される中、美味しさを求める顧客を開拓している現状を、それぞれ話した。次代を担う農業経営者だけに、会場に足を運んだベテラン農業経営者たちもエールを送った。

大会終了後「いろんな方との出会いに刺激を受けました」と参加者からメールをいただいた。実りあるものであれば、うれしい限り。

次頁からは、懇親会場で開かれた対談を採録した。全国大会のような場で経営者たちが出会うことの意味が少しでも伝われば幸いである。

北海道農業の「ガリスマ」に聞きたい！ 「経営者として農業に取り組む姿勢とは？」

全国大会では標榜する「土地管理型農業」について解説した勝部征矢氏。北海道で麦単作経営を40年行なう農場には、土作りを学ぼうと全国から若者が訪問し、勝部氏は胸襟を開いて交流している。その農場を訪ねたこともある片岡仁彦氏と、農業に取り組む姿勢について、忌憚なく語ってもらった。

「農業をイイヤやるほど ダメなことはない」

勝部 農業始めて何か困ったことはある？

片岡 心配なのは、土地のことですね。僕らの場合、地主からの借地で農業をやっているんで、いつ返せと言われても仕方ない状況なんです。その中で土作りをするのは難しいなあ実感します。

勝部 そこはあまり心配しなくていいんじゃないかな。一度農業から離れた人は苦労を知ってるので、大体が二度とやらない。それに辞めた時と比べて全然進歩してないから、戻ってきたとしても1年目のキャリアしかないわけ。そこでどんどん成長していったる片岡さんに、簡単に「返せ」なんて言えないわな。だから

ら土地はバンバン借りなさい（笑）。

片岡 そう言ってもらえると心強いんです。実は日本海を渡って、北海道に行こうという思いもあるんです。やっぱり北海道の広い台地には憧れますから。

勝部 来ればいいじゃない。北海道は歴史が百年しかなくて、土地に対する執着心が薄いからいいと思うよ。条件が悪いのは、努力でなんとかなるしね。俺から言わせれば、北海道の人は全然稼いでないんだよね。夏に俺が夜中まで働くと、周りの農家は「なんであんなに仕事してんだ」と言ってる気がする。でも府県の人から見たら大したことないよ。北海道は12月から3カ月間、つまり120日も休みなんだから。
片岡 それは僕の地元も変わらないですね。

勝部 そのブランクを取り返すためには、8月から10月にかけては24時間働かないといけない。なのに1日3〜4時間余計に働いただけで、「稼ぎすぎだ」なんて、バカなこと言ってるんだ。そんなこと言ってるから、うまいもの食ってすぐ寝て、コレステロールがたまった結果、短命になる（笑）。

片岡 だけど勝部さんは仕事を楽しんでる感じがします。今回の講演でも、「農業をイイヤやるほどダメなことはない」とおっしゃっていたのが印象的でした。

勝部 それは基本中の基本だよ。だって農場にいるのはかあちゃんだけで、監督はいないし、その下にいる兵隊も一人で何役もこなさないとイケないわけだ。そんな状況でイイヤやってろくなことはない。

片岡 ただ、商売で結果を残さないと現場の仕事もイイヤになりますよね。そうならないためには、どうやって経営に取り組めばいいですか？

いたらダメだ。日本の小学生の学力が世界でトップクラスなのは、勝ち組の味を知っているからでしょう。試験で結果を出せば優秀な学校に進学できて、明るい未来が待っていると分かってるから、夜寝ないで勉強しても疲れがでないわけ。農業だって同じさ。まずは勝ち組にならなきゃ。そのためには、常日頃、努力する習慣を身につけないといけない。

片岡 それがなかなか地元では身につかないので、いろんな農場を訪ねては、努力の仕方を学んでるんです。

勝部 身にできるかどうかはあなたの問題だけど、いろんなところを訪ねて一人でも多くの人に会うのはいいことですよ。刺青してる極道者だって、仲間を裏切らないという部分では学ぶことはたくさんある。でもいい人の真似をするのは難しいから、まずはうだつの上からない人に会いなさい。

片岡 優れた人から教わらなくていいんですか？

勝部 そうだよ。人間であれ、作物



勝部征矢氏

(農事組合法人勝部農場代表・北海道栗山町)

かつべ・ゆきや●170ha という日本最大の麦単作経営を行なう。連作障害の常識を打ち破り、「40年以上連作」という神業を成し遂げる。しかも、収量は地元生産者の倍を誇る。先代の勝部徳太郎氏とともに、「北海道農業界の伝説」との異名を持つ。

片岡仁彦氏

(株式会社 ARTSOIL 代表取締役・福井県福井市)

かたおか・よしひこ●1995年就農。転作田の作業受託を中心とした経営。主な作目は大豆、水稲、ジャガイモ。3月にはオーストラリアの農場視察に出かけるなど、Made by Japanese の可能性も探っている農業経営者。

であれ、成功しない原因を突き止めて反面教師にするのは、いいことを真似するよりも簡単にできる。この『農業経営者』だって、昆編集長が農業をよく知っていたら、俺は買わなかったよ、絶対に(笑)。農業を知らないから、私たちにはない目で見ることができ。知らないってことは大きな財産だ。

年を取るほど、若い人との壁をなくして学ぶことがある

片岡 勝部さんという雲の上のような人だと思っていました。でも以前、農場を訪ねた時、非常に話しやすかったことに驚きました。

勝部 夏休み、大学生がアルバイトで俺のところに来るんだけど、これまで俺にキンタマをつかまれなかった奴は一人もいないんだ。つかまれた奴は全員出世してるから、今じゃ向こうから「俺もつかんでください」とお願いしてくるぐらいだよ、そんなの握りたくないんだけど(笑)。なぜこんなことするかと思ったら、俺が年寄りだから若者は緊張するんだよ。でもスキンスップを図ることで距離が縮まって、年の差なんて関係なくなるわけ。

片岡 勝部さんが若い人から学ぶこともあるんですか？

勝部 大いにあるね。だって我々の

マーケットは若い人であって、買い手のことを知らないでうまくやろうと思ったって、そうはいかないよ。大体、俺ら年寄りは衰退していくんだから、年を取るほど若い人と壁をなくしてつきあって、その姿勢を学ばないといけない。ただし問題は、そのエネルギーを自分のものにしていく力があるかどうかだね。それが講演でも話した「80歳の青年あり。50歳の老人あり」ということ。えらそうな顔して威張ってもしようがない。

片岡 勝部さんから老いを全然感じませんよ。誰がライバルなんですか。勝部 俺のライバルなんて日本にいないな。じゃあ米国の百姓、オーストラリアの百姓がライバルかという、それも違う。もしライバルがいるとしたら自分の中にいる悪魔じゃないか。他人様の欠点は傍に寄らなきゃ困らないけど、自分の欠点から逃げることは難しい。

片岡 競合相手もライバルではない？

勝部 本当にやる気のある奴はライバルじゃない。仲間だよ。そういう奴を見つけたら、逆に「一緒にやろうぜ」と声をかけたくなるもんな。

片岡 僕も早く勝部さんの仲間になれるよう、頑張りたいと思います。今日はありがとうございました。

増収と良食味を両立した先人に聞きたい！ 「誰もがでできる栽培法」の極意とは？」

元肥ゼロでスタートし、10aあたり1・5kgの追肥しか行なわない「平野式・への字」水稲栽培を確立している新潟県の平野廣明氏。他の追隨を許さない栽培技術で、反収12俵と良食味を両立させている同氏に、若手稲作経営者が栽培の秘訣を聞いた。多収を目指す2人に平野氏が示した答えとは。

「イネの見方を覚え、 生理を見極めるのが百姓」

成田 青森の成田です。青森は昔から米価で叩かれていまして、とにかく増収するしかないということやってきました。4年ほど前からプラウを使った土作りをやってきて、昨年実績で反収12俵はとれています。ただ、どうしてもたくさん施肥することが多収につながるというイメージを根強く持っています。

飯田 栃木の飯田です。うちはコシヒカリですが、反収は9〜10俵です。以前平野さんにお世話になって、現地を見学させていただいたことがあります。今日の講演を聞いても、まだ信じがたい気がします。

平野 飯田君は俺の農場に来たときに「なんだ、うちのイネより悪いじ

ゃねえか」って声が聞こえたから覚えてるよ（笑）。飯田君は見学に来たときに登熟率の違いを見抜けなかった。自分たちのイネを見てみる。細いのが40本も35本も立ってねえか？ それがいいと思って見慣れているから、うちみたいなすつきり型の22本とか23本のイネを見ると勘違いするんだよ。見た目ばかり重視しないで、生理的に次にどうなるかを想定しないと。だからあのとき「バカ！」って言ってやったの。

飯田 たしかに言われました（笑）。平野さんの話を聞いてから、苗を丈夫に作ることにして、イネが転ぼうが植わってさえいればいいという気持ちで取り組んでいます。

平野 多収というのと、「転んでも」なんて言うけど、うちのは転ばないよ。「への字」にすると必ずイネの

全稈長が穂ひとつぶん、よそより短くなるんだ。それを測って確認しないようじゃ、まだ甘いな。

飯田 ただ、おかげさまで僕も肥料を撒かずにやってみたところ、それなりに収量は上がりましたね。

平野 そうだろう。それなりにとは。ところが「への字」にしたからって、すぐに効果が最大になるわけじゃない。基本を忠実に守る人とはれるようになっていくけど、勝手にアレンジしちゃダメなんだよ。何の意味があつてその作業をやるかってことを確認しなきゃ。それをやると3年以上かかる。

成田 元肥をゼロにして、9葉期に1・5kgの肥料しかやらなくても、もともとの土の状態もあるから、すぐには「への字」にはならないと。だから3年かかるわけですよ。

平野 じゃあどうやって、もともとの土の状態を知るか？ 話だけでも、おめえらならどうやって見極める？

飯田 前の年の出来を見るしか……。

「大切なのは計画書を作成し、 試験を繰り返すこと」

飯田 以前、自分は肥料を8kg撒いていたのですが、平野さんに「なんで8kgなの？」と言われて答えに窮したことがありました。

平野 8kgも撒く理由なんてないだろ。俺が「への字」にするときに施肥が1・5kgだというと「そんなに少なくていいんですか」って話になるけど、俺だって6kgまで撒いたことがある。それでも結局同じだったんだよ。土ってそういうもんなんだ。

成田 最初からたくさんとれていたわけではないんですね。

平野 誰にもできないなんて言っていないよ。俺も親父から受け継いだときは8俵しかとれなかったけど、今は12俵にまで上がった。ただ、15俵を狙うには今の作り方では問題があ



平野廣明氏

(平野農場代表・新潟県新潟市)

ひらの・ひろあき●1989年にエム・エス・ケー東急機械(現エム・エス・ケー農業機械)を退職後、就農。新潟県新潟市で水稻栽培を行なう。経営規模は約22ha。圃場機械のほとんどは自ら改造を重ねたもの。反収12俵と良食味を両立させ、1俵1万5,000円で販売。独自の施肥管理理論で「平野式・への字」栽培を確立している。

飯田勝市氏

(栃木県市貝町)

いいだ・かついち●弘前大学農学部卒業後、青森県・黄金崎農場で6年間の勤務を経て、栃木県市貝町の実家に戻る。水稻、麦、大豆を中心とする農業経営を行っており、受託面積を増やすなどして規模を拡大中。水稻の品種はコシヒカリ。

成田康平氏

(ナリミツ農園・青森県藤崎町)

なりた・こうへい●青森県藤崎町で水稻とリンゴ栽培を行なう。水稻の経営規模は約30haで、品種はつがるロマン、まっしぐら、ひとめぼれ。目標は経営面積100ha達成と、長渕剛にナリミツ農園のコメを食べてもらうこと。
<http://narimitsu-farm.com/index.html>

る。その方法論もわかってはいるけど、今は15俵を目指すよりは、ラクしてとる方法を選んでいくわけ。

飯田 人の農地を借りる場合でも、当たり前前に12俵とれるんですか？

平野 それは簡単。人の農地を受ける場合は、黙っていてもとれるいい農地だけにすればいいんだよ。

飯田 作業を受託しているうちに、いずれ引き受ける農地を品定めしているわけですか(笑)。

平野 当たり前前よ。畦塗りなんてうちは4反だろが6反だろが1000円で引き受けてるんだよ。さすがにみんなびっくりするぜ。その代わり、いい農地かどうか見極められるじゃねえか。俺が全委託を受ければ、俺の商品としてコメを売らなきゃいけない。もし土が悪くて、品質が悪くなったらいけないから、いい農地を受けた方がいいじゃない。

飯田 簡単には平野さんを追従できないでしょうけど、僕らは何から始めたらいいいのでしょうか？

平野 まずはシミュレーションをしてみることだな。自分の農場の規模や売上、差し引かれるコストを計算して、あらゆる想定をすればいい。動くときには必ず物事の先後と体制、自分の力を見極めなきゃ。なんでもかんでも俺には力がある、カネがあるって動いたって、なんぼのもの

んでもねえぞ。それでヨメがこねえのは困るけど、いるだろ？

成田・飯田 います。

平野 じゃあ大丈夫よ。ほかに何かあるか？

成田 今回の話を聞いて、どんな作業でも目的を持ってやるのが大事だと思いました。除草剤を撒くにしても、肥料を撒くにしても、その目的を明確にすることですね。

平野 それと均一な環境づくりだな。収量アップなんてものは、圃場の状態を平準化していけば必ず実現できる。だから俺はプラウをかけた、溝を切ったり、「への字」に取り組んでみたり、いろんな方法を蓄積してきただけなんだよ。

成田 どれが一番究極なんですか？

平野 教えないよ。

成田 やっぱりケチなんすか？

平野 ちゃう！ ライバルと競争になったときには必ず価格に落ちてくるんだけど、その計算は自分でやらないと。俺が教えたんじゃないが、この。これは技術の問題じゃなくて、自分のセンスとやる気なんだよ。やる気がねえ奴に教えると、俺が奥さんに怒られちゃうから。大事なものはしっかり計画書をまとめて試験を繰り返すことだな。

成田・飯田 平野さんをギャフンと言わせるまで頑張ります！

農機の発展を見つめてきた先生に聞きたい！ 「農業技術のこれまでとこれからとは？」

北海道で現場に即した農業機械開発に携わられた後、70歳で新たに村井農場の経営を始めた村井信仁氏。同じく北海道で、ITを活用した精密農業を導入して地域の農業を競争力のあるビジネスとして確立することに積極的に取り組んでいる馬渡智昭氏と、未来に向けた農業技術談義を繰り広げた。

日本人はプラウの 上手な使い方を知っている

馬渡 北海道農業は30年前に比べてトラクタの馬力が格段に大きくなるとともに、作業機も大きくなる体系の変革期にあると思います。その流れの中で、北海道でもプラウ耕をしない人が増えてきていますが、プラウ耕の役割はどう変わってきたと先生は感じていらっしゃいますか？

村井 基本は、プラウによる深耕反転すき込み耕だと思いますが、45cm深さの心土破碎+簡易耕という体系も整ってきましたね。ジャガイモの作付前にプラウ耕を行ない、イモの収穫から小麦の播種まで時間がないため、簡易耕で済ませるようなケースも増えています。その意味で、簡易耕という選択肢は否定はしません

が、地力を考えるとプラウ耕の役割は大きいですね。昨年のような天候では、土壌を大切にするという基本姿勢が結果につながりました。

馬渡 そうですね。その基本姿勢の中にプラウ耕による深耕を信仰する思想があるように感じますが、その根はどこから来たのでしょうか？

村井 とある篤農家の方はこんなことをおっしゃっていましたよ。プラウで空気をすき込む以上に、日本人は畑に残さず残したくないのではないかと。プラウ耕にクリーン&リフレッシュという土地の再生利用という目的もあるということでしょう。

馬渡 その部分に、生産性だけでなく情緒性を感じますね。

村井 日本人はプラウの上手な使い方を知っていますよ。日本は、高温多湿の気候条件なので欧米に比べて

雑草が生えやすい。生産者にとっては雑草が一番の問題ですから、作物の残さや緑肥などの有機物を土にすき込んで、雑草種子の埋没効果に期待しているんですね。

馬渡 米国に行ったら、簡易耕がスタンダードで、ミニマムティレッジという体系も試験研究が進んでいますが、ヨーロッパではまだプラウ耕が主流ですね。

村井 土壌が基本ですから、生産を継続するための体系を選んでいくことが重要ですね。

新しい技術の登場が農業青年の 意識をいい方向に変えていく

馬渡 最近、気付いたことですが、北海道の農業青年が、農業を楽しむ前に農作業で消耗・疲弊しているようです。

村井 作業面積が大きくなってきたことが大きく影響していますね。面積が拡大すると、作業量が増加してその分の疲労感が増えますから。GPSガイダンスの活用などの新技術

の登場がその点、刺激になるのではないのでしょうか？

馬渡 そうですね。DGPS機器はだいぶ普及してきて、作業受託も増えてきています。実際に圃場の境界を決めるのにも役立っていますよ。GPSガイダンスを使って作業をするとオペレータの労働負担が軽減しているという感触を得ています。

村井 馬渡さんはいろいろと新しい技術に挑戦されていると聞いています。圃場の地力マップや収量マップを作って圃場毎の一律散布ではなく局所管理をする精密農業にも挑戦しているとか？

馬渡 数年前から、GPS測量した圃場地図をもとに土壌中の農薬や肥料のバラッキ、作業履歴、品質等のデータを収集し、可変施肥によって資材の過剰投与を抑えている精密農業に取り組んでいます。Nセンサを用いた生育マップは全圃場で、土壌センサを用いた地力マップは部分的に作成して、コンピュータ制御の施肥機で可変散布を実際に行っています



村井信仁氏

(農学博士・村井農場代表・北海道江別市)

むらいのぶひと ●1955年に帯広畜産大学卒業後、農機メーカーを経て道立中央農業試験場農業機械科長、十勝農業試験場農業機械科長・部長等を歴任。89年北海道農業機械工業会専務理事就任。現場に即した機械開発と指導で農業経営者からの厚い信頼を得る。約10年前から就農。

馬渡智昭氏

(株式会社イソップアグリシステム取締役部長・北海道北見市)

もうたい・ともあき ●北見市で農業を営むとともに、地域の有志とともに㈱イソップアグリシステムを設立。同社が導入を進めている精密農業については読者の会セミナーで講演を行なった(DVD化されており参照願いたい)。

<http://www.okhotsk.or.jp/isopp/>

す。面白いのは、生育マップや施肥マップを表示させながらトラクタを走行するので、今走っているその場所の状態を知ることができるんです。村井 それは面白いですね。いよいよそういった技術が現実のものになりつつあるんですね。ただ大農場では効果的でも、小規模な農場では、費用対効果が少ないと聞きますが？馬渡 今までの精密農業は、投入エネルギーの最適化がメインでしたが、もっと多面的に販売時のウリにしたり、土地の評価にも地域で取り組みと効果的になると感じています。精密農業の導入で得られた農地情報が販売にも活用できるメリットを活かしたいと思っています。村井 コンピュータ制御の施肥機が開発されて、技術的に可能になったおかげで、モニタリングを利用して、実際にいくら施肥しているかを表示して、それに基づいて農家の感に頼って調整するという入り口が取り組み始めやすそうですね。馬渡 マップを見ながら、手動で変化させる施肥機は歴史があります。が、コンピュータ制御でできる可変施肥機は、ここ数年で北海道で導入台数が増えてきています。村井 しかし、冬に土壌が凍結してしまうと、融雪時には水食で土壌が流れてしまうので、地力マップとし

ては不完全のように思うのですが、リモートセンシングによる土壌モニタリングや土壌センサを使ってみてどう思われますか？馬渡 リモートセンシングはまだ高すぎると感じています。導入面積が広がれば安価になると思うので、期待しています。土壌センサは、土地ができて100年以上が経過している圃場では有効だけれど、10年以内に重機で動かした土は難しいという感触です。これからの技術革新に注目していきたいと思っています。村井 圃場整備をすることが条件整備をすることになると、精密農業の技術が上手いくようになるんですね。新しい技術が導入されると、新しい考え方が生まれて、現場の経験がフィードバックされてメーカーもまた改良を加えるという面白い流れが繋がっていますね。馬渡 新しい技術は実際に導入してみても、挑戦してみることが楽しいですし、実用に向かなければ、また新しい技術に挑戦することに積極的に取り組んで行きたいと思っています。村井 精密農業の技術もやれるところからやれる時代になりましたね。馬渡「原点回帰」の通り、先生方が使った技術の上にある現在の技術革新だと改めて思いました。貴重なお話をありがとうございました。

契約栽培の実践者に聞きたい！ 「マーケットとどう付き合うべきか？」

さまざまな夢をふくらませて新規就農した者の前に、立ちはだかる壁の一つが顧客の確保だ。その中の一つとして契約栽培があるが、初心者にはそのハードルは高く見える。はたして初心者でも契約栽培は可能なのか。全国大会では「マーケットから逆算する農業経営」について講演した岩瀬弥隆氏に、就農して間もない伊藤誠氏が興味の焦点を訊ねる。

契約栽培で成功するのに 必要なのは気合と物語

伊藤 私は昨年4月から研修という形で就農したのですが、今まで契約栽培の実態がよく分からなくて、若干抵抗があったんです。それが全国大会で岩瀬さんの講演を聞いて、勝つための契約栽培なんだと勉強になりました。岩瀬さんが契約栽培を主体に行こうと考えたきっかけは何だったんですか？

岩瀬 自分で作った農産物に対して自分で値段を決められない現状が不満だったんです。サラリーマンだったらどれぐらい働けばいくら儲かるが大体分かるんだから、同じ理屈で農業できないとおかしいんじゃないかと思った。それで安定収入を確保

するため、契約栽培を取り入れる結論に達したんです。要は計算できる農業をやりたいわけですね。

伊藤 契約栽培のよいところ、悪いところはどんな部分でしょうか。

岩瀬 最大のメリットは、所得が見える化されることです。ただしメリットとデメリットは表裏一体で、その反面、市場に出せば高く売れる機会を逃している場合もあるかもしれません。それはどちらが正しいかというより、自分がどっちを選択するかという問題でしょうね。作ったものに対して自分で値段をつけて、納得したら売って、納得しなかったら売らないのが一番いいと思いますよ。

もし伊藤さんが契約栽培を目指すのであれば、運賃コストがかからない地産池消をおすすめしますね。近

隣のオーナーシェフレストランのお抱えの畑として契約に持っていくことができれば、経営が安定していくんじゃないですか。つまり相手に対して、「どういうものが欲しいですか？ あなたの生産圃場になるから私の畑と時間を買ってください」と売り込んでいかないと。

伊藤 まだそこまで言える立場でもなくて……。

岩瀬 そこは気合とはったりが必要（笑）。「値段をまけるよ」と言われて「そうですよね」と言ってしまうと、そこで終り。でも相手が大企業だろうと、「作った人がいるし、俺には家族がいる」と背負ってるものがあるわけでしょう？。相手も人間ですし、伝わるところはありますよ。

伊藤 なるほど。でも契約栽培の生産者同士で競合があると思うんですよ。そこはどうやって差別化をはかればいいでしょうか。

岩瀬 まず自分の主観は排除して、お客さんが望むように作ることが大事です。ただし味で差別化するのは

意外と難しいから、作物の背景で勝負する方がいいと思いますね。消費者も食べただけじゃ分からないので、畑に行って生産者と会うことで「うまいわけだ」と納得したい。選ぶ理由を欲しがっているんです。

伊藤 物語が必要なんです。以前対面販売で、200円のキャベツが並ぶ中、500円の寒中キャベツを売ったことがあるんです。そうすると「なんでこんなに高いの？」と聞かれて、生産する経緯や手間を説明したら結構買ってくれました。それで背景を語る強さを感じて、今、「自分の畑はこういう状況です」ってYouTubeで流してるとんです。

岩瀬 それはいいですね。そのような今まで大企業しかできなかったCMが、個人でできるようになったのは革命的なことですから。それによってファンがついてくれば、ブランドに発展していくかもしれませんよ。顧客獲得を考えた場合、ストーリーにうまく巻き込んで、伊藤さんという人間を売るのが一番いいのでは。



伊藤誠氏
(山形県東根市)

いとう・まこと●広告マンから脱サラし、妻の実家がある山形県東根市に1ターンし、新規就農。本格的な生産は今年度からだが、既に県内の若手農業者の生産した農産物を集荷・販売するホームページ「山形食べ頃ドットコム」を運営し、マルシェ・ジャポン等にも出店。http://y-tabegoro.com/

岩瀬弥隆氏

(有限会社クリアライズ代表取締役社長・茨城県古河市)

いわせ・よしとか●茨城白菜栽培組合の専務を経て、2001年に会社を設立。外食・中食など加工食品業者のニーズに応じた量を農家に生産委託・販売している。2010年2月号「新・農業経営者ルポ」にも登場。http://clearrise.co.jp/

デジタルツールを利用して 自分の志を発信する

伊藤 研修の担当者にも「自分がどうやって作るかを伝えて、初めて消費者はファンになる。商品を売るより自分を売ってください」と言われました。

岩瀬 同じもので同じ値段なら、やっぱりやる気のある方から買うんです。最後はテクニックの問題じゃなくて、人間力なんですね。だから新規で売り方がよく分からなくても、「必ずあなたの言った通り作ります!」と顧客の懐に入っていく必要があると思います。

岩瀬 伊藤さんはどんな農業経営者でしたいんですか?

伊藤 今の段階では夢の夢なんですけど、野生動物を除去しないで、あらゆる生き物と共存する農業に憧れているんです。

岩瀬 志を持つのもいいことです。自分の理想や夢を発信していくと、その方向に向かって進みますから。そうすれば感応する人が集まってきて、後は情熱とやる気に応じて人数も増えていきますよ。

伊藤 半年ほど前からTwitter(ミニブログ)を始めたんです。それは農業者以外の自分も表に出して、興味を持ってくれた方に「こんな野菜や

果物を作ってるんです」と案内すれば輪も広がるだろうと思って。それで実際にやってみたら、農業者の間が増え心支えになりました。もっとも、まだ販売には役に立ってないんですけど……。

岩瀬 いえ、役に立たないなんてことはないですよ。新規就農した人が頑張っている情報が伝われば、感銘を受けて、どこかで紹介しようという展開も出てきます。しかし思っても実際に動かないと、何も反応しません。僕の若い頃は飛び込みで営業したり、いろんなところに行つて大勢の人に会ったりするしか思いを発信する手段がなかったから、今の状況は羨ましいな。

伊藤 最近では失敗したことも公開しようかと考えています。そうすれば新しく始める人は、同じ失敗をせずにスタートできるかもしれません。

岩瀬 新しく始める人はどうやって失敗したかを知りたがっています。そしてそれを本にするなりして、新しいビジネスにすればいいのでは。

伊藤 そうすれば失敗も無駄じゃなくなりますね。これからは堂々と失敗したいと思います!

岩瀬 後から続く人たちのためにも、ぜひ頑張ってください。

伊藤 今日はありがとうございました。