経営哲学を持つ農場は潰れない！



以前に紹介した経営指針書（連載2009年4月号参照）とは、何が違うのかとお叱りを受けそうなので、説明しておく。

経営指針書は、経営理念や行動指針など組織の目指す方向性と成果基準を記したものである。具体的に何をどこまでやったらいいのかを書き示している。

一方、経営哲学とは、今までの経験から積み上げた考え方、行動原理になる思考法といったところだ。農場の経営方針の中には農場、農業生産に特化した内容も多くある。この10項目を掲げるにあたり、農業界にとどまらない、企業経営や企業人としてあり方について根本原理を追求した。具体的に指示を受けなくても、原則さえつかんで真摯に取り組めば、やるべきことが見えてくるのだ。

では、何を実現するために考えるのか。常々意識しているのは、永続的な企業活動の展開である。

☑永続的な企業体の成長ポリシー

課題は、哲学性、環境性、経済性という3つの考え方の融合だ。これは当社のミッション（使命）と言い換えてもいい。改めてひとつずつ整理しよう。

哲学性については、前述のとおり、自分自身の生き方を問うことである。何をするべきかという個人の信念を、組織の指針や社会の利益に照らし合わせる。私自身、あるいは当社は世の中に対してどんな貢献ができるのかを考え続けることである。

次に、環境性とは地球環境に調和した農業を実現する使命である。かつて、化学肥料や農薬を大量に投じる農業をしていて、ある疑念が沸いてきた。経済活動のために、地球を汚しているのではないか。

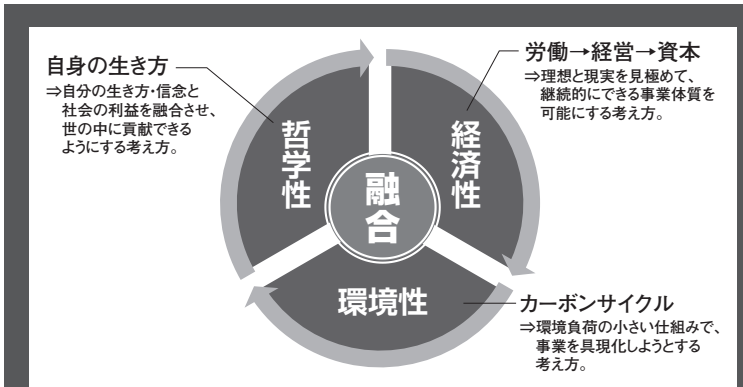
ちょうどその頃、無農薬で作っていたケールの畑に自分の息子を連れて行った。彼は畑の中を走り回ったり、春先の新芽をつまんだりして遊ぶ。「これ甘いね」と言いながらケールの新芽を食べている姿に、私は農業をやっていて良かったと大変感

哲学というと、堅いイメージがあるだろうか。ここでいう哲学は、とらわれない目で物事を広く深く見ることである。

農業経営を始めて18年目、昨年になってようやく10項目からなる経営哲学をまとめることができた。

『さかうえの経営哲学10』

1、売り込まない
2、強みを活かす
3、弱みを転じて独自性を創る
4、厳しい顧客に鍛えられよ
5、KKD（カン・経験・度胸）からの脱却
6、徹底した見える化
7、平準化と効率化
8、積み上げるリスク対策
9、マーケティングによる顧客の創造
10、〝志布志に人が来る〟情報発信の重視



「さかうえの成長ポリシー」とは、哲学性、環境製、経済性の3つの領域を融合することを課題とする。持続的に発展する企業を目指す上で重要なコンセプトである。



動した。この日から、この笑顔をずっと見続けるためにはどうしたらいいのかと考えるようになった。

カーボンサイクルの考え方を導入して環境負荷の小さい仕組みを作った（10年3月号を参照）。その中で事業を進めれば、農業と密接した環境の問題にも積極的に取り組める。

3つめの経済性については、ドバイで覚えてきた（09年12月号参照）。経済の大原則は、労働の上に経営があり、そこに資本が投じられるということだ。農業経営者や中小企業の経営者は、これらを同じ土俵で考えてしまう。労働者になって作業すること、経営者になって帳簿をつけること、資本家として投資をすること。それぞれ分けて考えれば、楽になる。今は何を優先するべきなのかの判断ができれば、少しずつ目標に近づいていけばいいのである。

これらを当社の成長ポリシーと考えている。時間軸では、過去から現在、未来に向かって一直線上につながっている。過去のことをしっかり記録して、現在を正確に把握すれば、より正確に未来が見える。未来の予測とは、作業計画以上に、事業を継続し、事業体が成長するためには欠かせない発想なのだ。

今後の展望としては、当社の強みを活かして農業の産業化に引き続き挑戦する。当社が独自に取り組む課題はあるが、それだけではない。

☑人も仕事も集まる仕組み作り

たとえば、鹿児島の志布志地域では、農家離れが進んでいる。地域の問題として、しっかりとした農業の受け皿を作ることが使命である。具体的には、若者が集まる仕組みであり、そこに仕事が集まってくるようにしておくことである。消費地から遠い、過疎・高齢化が進んでいるというのは弱みかもしれない。しかし、逆に考えることができれば、厳しい環境が経営を研ぎ済ませ、チャンスを与えてくれるのだ。

ありがたいことに、志布志まで大勢の方が来てくださる。当社を知って頂くために情報を発信したり、多くの方々に出会ったりという行動が実を結びつつある。たとえば、異業種との連携の輪が広がった。目的はソフトの開発や人材の育成、資本の提携などお互いの強みを活かすビジネスだ。新しい仕組みを作って、お互いの利益を目指している。

目の前にある課題をひとつひとつ、ちゃんとやる。これからも、小さな成功体験を積み重ねて、大きな夢や目標に向かって階段を一段ずつ上っていこうと思う。

坂上隆 Takashi Sakaue

㈱さかうえ代表取締役。1968年鹿児島県生まれ。24歳で就農。コンビニおでん用ダイコンの契約栽培拡大を通して、98年から生産工程・投資・予算管理の「見える化」に着手。これを進化させたIT活用による工程管理システム開発に数千万円単位で投資し続けている。現在、150haの作付面積で、青汁用ケール、ポテトチップ用ジャガイモ、焼酎用サツマイモなどを生産、提携メーカーへ全量出荷する。「契約数量・品質・納期は完全100%遵守」がポリシー。コーンサイレージ製造販売とデントコーン受託生産管理を組み合わせた畜産ソリューションを日本で初めて事業化。農商工ベストプラクティス30に入選。売上高２億1000万円（2009年度）。A-1グランプリ2009で初代A-1大賞を受賞。剣道7段。

取材・構成 加藤祐子