

変える・守る・育てる・創る

第20回 女だからの経営論

取材・文 三好 かやの



鈴木和子さん（山形県・天童市）

〒994-0074 山形県天童市藤内新田122
TEL0236-53-1334 FAX 0236-53-4274

Profile

すずき・かずこ 1937年山形県天童市出身。地元の洋裁学校を卒業後、18歳で兼業農家の猛さんと結婚。洋裁の技術を生かしメリヤス工場、縫製工場を経営。60歳を機に、農業に専念することを決意。農地も自作地50aからスタートし、現在はサクランボ25a、トウモロコシ30a、ネギ80a、長芋25a、ゴボウ20a、豆40a、ジャガイモ15a、カボチャ10a、モモ10a、アスパラガス10a、里芋、タラノメその地を栽培。

輸入食糧をくい止めなくちゃ 60歳で一念発起

「60歳になったら、私は農家をやる。これまでやってきた洋裁の仕事は、パタッとやめたの」

と、鈴木和子さん。山形県天童市の自宅の敷地内にある縫製工場で、オートクチュールの裁断・縫製を請け負う仕事を30年近く続けてきた女性経営者である。最盛期には20人以上の縫い子さんたちを雇い、あのキミジマグループの服を請け負って、東京の百貨店にも納めていたという。

結婚は18歳。地元の企業に勤めながら兼業農家を営む猛さんと協力して、これまで家を3回建て替えた。そんな和子さんが還暦を機に、なぜ農業に目覚めたのだろうか？

「この歳になると、目も頭も老化が進んで、生地の毛並みとか折り目とか、微妙な判断がつかなくなってくるんだよね。このまま洋裁を続けるには無理がある。だけど私は土を触る匂いが好き。輸入の食べ物がどんどん入ってきて何を食べさせらてるかわかんない毎日。みんなの体がおかしくなる。これをくい止めるには、私が農家になるしかない」

30年来の実績を積んだ仕事にスパッと見切りをつけ、今度は輸入作物に押されっぱなしの日本の農業を背負って立つという。なんとも潔く心強いではないか。

たしかに、最近では退職したサラリーマンの人たちが農業に新たな生活の糧や生き甲斐を

求めて、「定年帰農」の道を選ぶ人が少なくない。けれど和子さんの場合は、それとはかなり規模も趣も心意気も違う。「帰農」というよりも、地域を巻き込んだ、新しい「起農」と呼んだ方が相応しいのかもしれない。

クズを売っても3,000万

「60になったら…」といいながら、和子さんは、その日に照準を合わせて4年前から着々と準備を進めていた。まずは50aの自作地でネギとサクランボの栽培に着手。最初は洋裁とネギ栽培の同時進行だった。「日中はネギ、夜は洋裁」の毎日だったという。

それと同時に持ち上がったのが、天童市の市民保養施設「ゆびあ」の建設だった。大人1人200円で入浴できる大浴場を備えた温泉施設で、天童市内はもちろん、県外からも集客が見込めるといふ。

「そこのお客さんに、地元の野菜を売らないテはない」

と、和子さんは、建設予定の段階から「施設内に野菜や果物の直売スペースを設けてほしい」と、市役所に要請していた。ところが、市の対応は「前例がない」という、冷たいものだった。それでも開発課、農林課と、「車のタイヤがすり切れるほど」通いつめ、なんとか「施設の外で、テントを張ってなら」の条件つきで、許可が降りたのだった。

「ゆびあ」は、97年の4月オープン。それと同時に、ここに天童市内の和子さんを中心

とした農業女性たちが運営する「かあちゃん手作りまち」がスタートした。

現在のメンバーは12人。それぞれが自分の畑でつくったホウレンソウ、ジャガイモ、カボチャ、トウモロコシ、花卉などがズラリと並んでいるのだが、びつくりするのはその価格だ。1袋150円、200円、モモのような果実までも、1箱800〜900円という安さ。店の前には、入浴帰りの温泉客が群がって、飛びように売れていく。なんでこんなに安いんだ？

「だってこれは全部くんずだもの。ここできれば、1銭にもならない」つまり、市場に出荷してもハネられるか二重三文に買い叩かれる規格外の作物なのである。

「これはね、人間も虫も大好きな無農薬のホウレンソウ。だから穴が空いてんの」

そんなお母ちゃんたちの「口上」ひとつで「クズ」だった野菜が、飛びように売れてい



「ゆびあ」販売風景。並べた品が、飛びように売れていく。

く。中にはここで野菜を買うのと、和子さんに会うのが楽しみで、仙台、福島方面から車を飛ばしてやってくる常連客もいるほど。

「口コミの鎖がすーんぐいんだ」

年間の売り上げ目標は全員で3,000万円。売り場の担当は、2〜3人で交代して出ている。市場に出しても2〜3円だったものが、ここなら200円で売れる。「かあちゃん」たちの手に、1人当たり年間300万円近い売り上げが、手に入る計算になる。

「私だけでもこの7月の売り上げは月41万だったもの」

和子さんの目論見どおり「手作りまち」の実現は、経営面のメリットだけでなく、他のメンバーの「かあちゃん」たちにも意識改革をもたらした。

最初は「いらっしやいませ」を言うのもためらいがちだったのに、自分から声をかけるようになった。お客さんが試食品を食べている間に、すかさず品物を渡す。伏し目がちの人には無理強いして売らない……そんな商売のノウハウも、和子さんが伝授したものだ。

こうして最初は施設の外で営業していた「手作りまち」だったが、雪の季節を迎えて外での営業が難しくなった。和子さんは「自前のプレハブを建ててでも……」と市に要求。「それでは建物全体の景観が崩れる」……。けれどももうこの運営は、メンバーたちにとってなくてはならないものとなっていた。営業をストップさせたくない。こうして再度、

行政とのやりとりを繰り返して、現在のように施設の中で営業する形に落ちついている。

売り上げの1割は「ゆびあ」に支払うことになっている。施設にとつても「かあちゃん手作りまち」の存在は、無視できないものになってきたのだ。和子さんは、集客力の強い施設は利用するが、行政からの補助や助成は、ビター文受けない主義である。

「何かやつてもらえば弱みもできる。自分らのものも吸い取られる。経営者になる人は、絶対そういうことはしないって。補助とか助成なんて、絶対しないです」

品種、ネーミング、人と同じじゃ売れない

さて、本格的に農業に専念しはじめた現在、鈴木家の栽培作物は、ネギ、サクランボ、トウモロコシ、長芋、ゴボウ、枝豆、ジャガイモ、カボチャ、モモ、アスパラガス、サトイモ、タラノメ……主力のネギ以外は、それぞれ10〜30aという小規模。4年の間に作物の数もどんどん増えて、作付面積も最初の50aから、今では3haまで規模拡大している。後継者がなくて耕作の難しい農地をどんどん借りているのである。これも「手作りまち」のお客さんの動向を見てきた成果だ。

1年を通して営業している「ゆびあ」で販売を続けるには、商品を切らすわけにもいかないし、品数も必要になる。生産者の都合より、お客さんの要求に合わせて栽培計画を

立てていたらこうなってしまったのだ。

穫れたものをただ運ぶだけでは、売り上げにはつながらない。お客さんに喜んでもらえる品ぞろえや、そのための努力、さらに「かあちゃん」が定期的に営業に参加するためには、何よりも家族の理解と協力が必要なのだ。「手作りまち」のヒット商品のひとつに、和子さんが栽培する「最上川のホタル」というジャガイモがある。実はこの「ホタル」、このあたりでは栽培されていない、北海道産の「キタアカリ」という品種なのだ。

というのも、娘の恵子さんが夫の転勤で北海道に住んでいた時、和子さんは現地で初めてこの「キタアカリ」に出会った。

「うんまーい！早速ホウレンに種芋注文して作ってみたの。こつちで作っても大丈夫。味も変わらない。しかも北海道より1カ月も早く出荷できる。でもキタアカリの名称で売ることはいらないから『ホタル』と名付けた。これがバッチリ受けたんだわあ」

この他にも、地域限定の商標登録の関係で「だだ茶豆」とはうたえない枝豆に、なぜか「名月赤城山」と名付けたところ、入浴帰りの年配客が、こぞ買っていくという。和子さんならではのインパクトのあるネーミングが道行く人の興味を引く。

さらに茎の部分をくつつけて出荷すること、その新鮮さをアピールするのが「朝穫りトウモロコシ」。こちらは仙台的百貨店との取引が決まっている。いずれも「人と同じことをしていたら、決して売れない」という洋

裁屋時代からの経験が生かされている。

この7月からは、以前は縫製工場だった建物を改築・改造してこれまた和子さんの命名による「ゆめの里工房」という農産加工場も設立。6人のメンバーと共に保健所の許可も降りて本格的に梅干しや味噌、野菜の浅漬けなどの加工も始める。「定年起農」家の邁進は止まらない。

「農家はいいなあ。オラさ合ってるなあ。とにかく何でも、自分でつくったものを自分で売る。これほど楽しいことはない」

と、笑って話す。朝は、家族と共にネギの出荷、「ゆびあ」のお客さん用に商品と試食品、さらにタダで提供する景品まで準備して、出かけていく。店じまいをして家に帰ると、今度は翌日の出荷の準備……。もう忙しくて「掃除をする間もない」ほどだが、毎日が面白くてしょうがないといった様子だ。

これが本格的に農業を始めてまだ4年目の人なんだろうか？ このはりきりぶりと、上げている成果には、目を見はるばかりだが、そこには業種は違っても30年来、洋裁の仕事を通して築き上げた経営者としての感覚が、フルに生かされているのだろう。

金物屋だったお祖父さんはじめ、和子さんのまわりは何かしら商売に携わる人が多かったという。そんな環境で育ったせいか、和子さん自身も洋裁を志した時から「経営者」としてやっていくことを自負してきたという。

「多分、私は最初からそういう性分に生まれつついているんだと思う。子どもの頃から生徒



恵子さんが持っているのが、人気の「朝穫りトウモロコシ」と「金時カボチャ」。

会の会長とかやってたからなあ。いつも子分より親分。仲間ば引つ張っていかないと。『ゆびあ』をやるにも、私1人じゃできないから、みんなで責任分担して、全員に会計も帳簿つけられるようにした」

和子さんのような経営手腕を持った人が、いきなり農業を始めることで、周りの人たちも触発され、地域全体が活気づいていくのがわかる。

後継者を作るのはカンタン！

ネギを始めた時は、皮むき機、大型冷蔵庫、今年は枝豆の脱莢機、干ばつで水の来ない時は、各畑に井戸も掘った。来年はジャガイモの作付けを増やす予定だから、堀り取り機……。必要な機械には迷わず投資する。

「私は何でもお客さん優先だから、機械屋さんへの注文の仕方もきついよ。3日後にいる

となったら、その日まで持ってきて。今日壊れたら、その日に直して。けど必要なものはキチッと買う。そうしてみんな一緒に回っているのが好きなんだ」

ネギの畑には、近くのUCCの缶飲料工場から排出される、コーヒークラやウーロン茶の茶殻を発酵させたものを投入している。一時牛糞たい肥を使ったこともあったが、牛の飼料の中に紛れ込んでいた牧草の種が、未消化のまま畑に入り芽吹いたことがあった。

「あれはアメリカの草。除草剤も効かなくて大変なことになったんだ。ネギは裸で食べるもんだから、葉は使いたくない」
それ以来、一度熟処理した茶殻や米糠を使うようになったという。

販売面では、八面六臂の活躍ぶりを見せる和子さんだが、それをバックで支えているのが、生産面を担当する夫の猛さん、娘の恵子さん、さらに娘婿の幸雄さんも休みの日には手伝ってくれるという。

鈴木家の朝は、市場向けのネギの出荷作業から始まる。その皮むきや箱詰めは、猛さんと恵子さん、パートの人たちも2〜5人雇っている。みんな電話一本で手伝いに来てくれる、洋裁時代の従業員だ。

「支払いと注文の仕方。経営者になったら、この二つは絶対に守らないと。このふたつが欠けたら、絶対に人は来ない。それにお客さんも来なくなる」

そんな和子さんの生きざまを見て、娘の恵子さんも農業に専念する意向を固めている。

家族だけではない。「手作りまち」にやってくるおかあちゃんたち次の世代の女性たちも、「ここで売りたい」と張り切っている。

「農家の後継者づくりなんて、簡単にできる。自分の作ったものが楽しく売れるように指導すればいいんだもの」

中には「ネギおばちゃん（和子さんのこと）と一緒に、毎日ここで当番してもいい」という若いお嫁さんもあるほど。こうして次の世代へのバトンタッチも着々と進んでいる。

うまく世代交代が進んだ暁には、御大の和子さんはどうするのだろうか？

「70歳までに、ゆびあに手作り町をしつかり定着させる。あとは娘たちに手渡しして、私は名誉顧問として銅像を建てると（笑）」

こんな頼もしい先人が、先を走っているのだから、我も我もと続く後輩が続出するのがわかるような気がする。「これからの農家は、潰れる人は潰れる」。

生き残る人、やる気のある人は伸びる。人に頼ったら絶対に潰されるし、自発的にやってくれるだけが伸びていくべし」

これからは和子さんのように、兼業農家に身を起しながら、異業種でバリバリ稼いできた女性経営者が、突如として農業へ参入するケースが増えてくるかもしれない。

とにかく側にいると、和子さん自身が「農家は楽しい」と、そのうま味、醍醐味を満喫している姿勢が、バリバリと伝わってくる。家族や地域を引っ張っていく「経営者」には、何よりそれが必要なのだと思った。