

「この人この経営」

第3回 美味しさと安全性にはプロとしての責任がある



岩崎勇幸さん(51歳)
和子さん(47歳)

〒311-3114

茨城県東茨城郡茨城町大戸4144

☎029-292-1764

【プロフィール】

茨城県水戸市に隣接する茨城町大戸で直売型農園を夫婦で営む。10年程前に共販組織から離脱して、美味しく安全な農産物の庭先販売路線に転換した。主力作物はメロン、トウモロコシ、カボチャ、トマト、キュウリ、ナス、コンニャク、コメ等々。「美味しさと安全性は百姓の責任」「消費者との対話のなかから経営の展望が見えてくる」「楽しく生きてこそ百姓」これが岩崎さんの経営哲学である。

直売店経営の決め手は
場所や値段ではない

岩崎勇幸さん、和子さんの農園は水戸の郊外、茨城町大戸にある。庭先には、野菜や果物を買いに来た人たちの車がいつも停まっており、作業場の縁台では、試食のメロンをつまみながらの茶飲み話が続いている。座り込んだお客はなかなか帰らない。

岩崎さんは、水田3ha、畑3haの大きな専業農家だが、その生産物はすべて庭先で売ってしまう。宣伝に金をかけている訳ではない。岩崎農園産は美味しいとの評判が口コミで伝わり、毎年、客数が増えていく。3haのコメは



岩崎農園の看板は裏に「ありがとうございました」と書かれてある。お客様が帰る際必ず目にとまる。

秋前の7月にはすべて予約完売してしまう。新規のお客には一人30kgまでとしているが、それでもコメは足りなくなり、やむを得ず岩崎家で食べる分は和子さんの実家から補給してもらっているほどだ。

場所が便利だという訳ではない。入り口に看板は立っているが、街道沿いの店という訳でもない。売場といえば、奥まった作業場にある畳一枚ほどの縁台だけである。岩崎さん夫婦は話し好きだが、自分の農産物を美味しいとも、安いとも言わない。お客は、試食品をつまみ、岩崎さんとおしゃべりをして、納得すればまずは控えめに買っていく。もちろんそれで終わりという人もいるが、再来して今度はどっさり買っていく人も多い。お客の知人への贈答宅配を頼まれることも度々である。すると次には贈答先から電話やFAXで注文が入る。当初は水戸市周辺のお客が中心だったが、いまでは顧客リストはほぼ全国に広がっている。岩崎さんは「直売店経営の決め手は場所や値段ではない」と言う。

美味しさと安全性は
プロの責任だ

岩崎農園の主力品目はメロンだ。メロンもずいぶん大衆的な果物となってきたが、それでも家庭の食卓では、メロンを切るとなれば小さなイベントである。子



合鴨を水田に放しているが、合鴨農法にこだわっているわけではない。農園を訪れるお客様に「農村」を感じて貰うための演出だ



防虫ネットを使い、農薬の使用量を減らしたリンゴ。お客様が欲しいと思うものを品数多く少量ずつ栽培している



堆肥に使う米糠を手に入れるために無人精米所も作った。業務用精米機メーカーに特注で作らせた機械を使っている。米の味にこだわるためだ

どもたちも食卓に集まるだろう。そんな胸ときめく果物が、もし美味しくなかったとしたら、それは農業者による裏切りだ。プロは消費者の期待に応えてはじめてプロとなる。収量や値段は農業者の自分の都合だが、美味しさと安全性はプロとしての農業者の責任だ。

岩崎さんは、自分の農産物を美味しいとはお客様には宣伝しないが、美味しく安全な農産物づくりには徹底的にこだわってきた。10年くらい前に、地域の共販組織から離脱したのも、美味しさづくりや安全性追求の努力が共販組織では評価されない、共販の仕組みでは美味しく安全な農産物をそういうものとして消費者に届けることができない、との思いからだった。

美味しく安全なものを作る技術は必ずある

岩崎さんは、美味しく安全な農産物を作る技術は必ずある、と確信している。まずは品種であり、土づくり、苗づくりに始まる栽培技術であり、美味しさがピークの時の収穫であり、さらには貯蔵・加工そして食べ方にあると岩崎さんはいう。

「百姓だから美味しさの秘訣は土と技術にあると言いたいところだが、実際には品種の力にはかなわない」

岩崎さんは美味しい品種を探して常に

試作に余念がない。100%満足できる品種でなくても良い。美味しさに特徴があれば後は栽培技術でカバーできる。岩崎農園では一般には駄目な品種とされているもののなかに、ひらめきのある美味しさを見つけ出し、独自ブランドとして名前をつけ、主力産品に仕立てたものがいくつもある。

「作物には自分を美味しくしていく力がある。その力を見定めて、安全性を重視しながら作物の力を引き出すのが百姓の腕だ」

メロンもトマトも美味しさの決め手は完熟にある。完熟のおいしさを主張できる品種を探し出す。作型は本来の旬を重視し、化学肥料や農薬による生育コントロールではなく、土づくりと作物の力を引き出すことを技術の基本としている。そして収穫期。果菜類は美味しさがピークになるまで畑で熟させる。一斉収穫ではなく、一玉一玉吟味して最高適期に収穫する。適期を見抜くのがプロの眼だが、適期を狙えば当然採り遅れなどによる外れも出る。メロンの場合は過熟や割れによる廃棄は3割近くになるとのことである。当然のこととして一番果のみの収穫である。自分で納得のできないものは絶対に売らない。それでも外れた場合は、お客様にお詫びをして代替に最高品を届ける。生産者のこの努力を消費者はかならず解ってくれる。それが岩崎さんの実感



作業場の中の販売の棚。「岩崎さんの農産物でなければだめ」というお客様がひっきりなしに訪れるため、これだけのスペースでもかなりの売り上げが上がる



平成3年に完成した作業場兼販売所。基礎、土間コンクリートなどかなりの部分を自身で工事して建設コストを下げた



お客様に快適に過ごして貰うために、豪華できれいなトイレも作った。ほとんどの部分が岩崎氏自身の手作りだ

だという。

農産加工は 楽しくて止められない

農産加工も岩崎農園の大事な取り組みだ。栗林が1haほどあるが、栗はおいしくて虫がでる。有機農業派の岩崎さんとしては薫蒸処理はしたくない。何か良い解決策はないかと考えていた時に客の一人から栗の渋皮煮（甘露煮）を教えられた。渋皮煮ならば収穫してすぐに加工できるから薫蒸処理などの必要はない。さっそく技法を工夫して、水戸で催されたレストランシェフの集まりに試作品として持ち込んでみた。そこで料理のプロたちから「味は特上」との評価を受け、栗の渋皮煮は岩崎農園の看板商品の一つとなった。

コンニャクも秋から冬にかけての人気の品目だ。水戸周辺はコンニャクの産地ではない。岩崎さんは美味しい手づくりコンニャクを求めて、茨城県北の本場産地を訪ね、栽培方法と手づくり加工の方法を実地に学び、独自の工夫を加え「岩崎農園手づくりコンニャク」を作りあげた。

こんな具合で、食べ方や加工の仕方はお客から教わることが多いという。岩崎農園には、一般の消費者だけでなく、こだわりの人たちがプロの料理人も多く訪れる。岩崎農園が、主力の仕入先だとい

うレストランもあるそうだ。こうした人たちとの交流のなかからいろいろなヒントが得られる。仕事のおもしろさがここにあるのだと岩崎さんは言う。

若い人たちに 農業の醍醐味を伝えたい

こんな仕事をしている岩崎さんはいま、若い人たちとの農業談義に熱を込めている。自分たちが見つけ出した農業のやり方を若い人たちに伝えたいという気持ちからだ。かなりせつば詰まった思いのように見える。若者が集まる場には、忙しさのなかでも顔を出す。そして、一般的談笑ではなく、一人一人とじっくりと話し込む。話の中身は農業の面白さだ。「農業は楽しくなければダメだ」「苦しい壁にぶつかった時が大切だ。壁を破れば必ず途は拓ける」岩崎さんの熱弁は続く。岩崎さんの悩みは仕事に広がりすぎて、夫婦の労働力だけではカバーしきれなくなってきたことだ。法人化して雇用を入れたらとの助言も受けているが、「自分たちの納得がすべて」という家族手づくり経営をやめるつもりはないようだ。

中島 紀一

（なかじま きいち）

1947年埼玉県生まれ。鯉洲学園教授。茨城県八郷町在住。専門は総合農学・農業技術論・農業戦略論。鯉洲学園（茨城県内原町）は高卒4年制の私立の農業・生活専門学校。全国から農業好きの若者が集う。