

「この人この経営」

第4回 「僕じゃない、社長の澤浦がすごいんだ」



【プロフィール】

同級生たちと始めた有機農産物の出荷組合を設立母体に、16人の農家と1法人で有野菜くらぶを平成8年10月に設立。土作りにこだわり、農薬の利用については取引先にその使用を正確に伝えながらの野菜作りに取り組む。自分たちの研修・宿泊施設を建て、それを外食業のモス・フードサービスに社員研修の場として提供するようなこともしている。

有野菜くらぶ取締役

竹内功二さん (35歳)

〒379-1207

群馬県利根郡昭和村赤城原844-15

☎0278-24-7788 FAX0278-24-7789

「野菜くらぶ」は社長の澤浦がいたからできたんです。本当は彼がいる時に来て欲しかったのですが、澤浦は幼稚園の時から同級生で、今、ヨーロッパに行ってるのです。本当に凄いなんですよ。どこで知り会ったのかと思うほど顔が広いし、とても無理だと思うことでも何時の間にか実現させてしまう」

竹内功二さん (35歳) はそう言っており、自分のことを話すより先に、幼なじみであり仲間のリーダーとして尊敬する澤浦彰治さんの手腕を自慢した。

幼稚園以来ずっと一緒に育ってきた二人が仕事の上で協力が始まったのは、澤浦さんがコンニャクの加工場を始める時に、自分の農業の一部を手伝ってくれないか、と相談されたのが最初だった。それは、澤浦さんが農業を止めるからと言うのではなかった。むしろ無農薬栽培のコンニャクや野菜作りに本格的に取り組むために竹内さんに有機栽培の大根作りに協力を求めてきたのだ。そして、澤浦さんの取り組んだコンニャク加工場というのは、無農薬で栽培し当時珍しかった生芋コンニャク作りを目指すものだった。

二人が目指したことは、単に目先の売り上げの大きさを求めるだけではなかった。お金儲けだけが目的だなんてつまらないと思った。人に必要とされ



竹内さんの畑は軽石を含む排水性の良い土だ。土壤消毒剤、除草剤は使っていない

喜ばれる農業でありたい。自分の仕事に誇りを持ち、そして未来を創り、次世代に自信を持って手渡せる、土と経営を創り出したいと考えていたのだ。

そのために、平成4年10月、竹内さんたち同級生3人で「昭和野菜くらぶ」という有機野菜の出荷組織を作った。さらにそれを設立母体として、16人と一法人の志を同じくする出資農家を集



今年導入した真空予冷の装置（右）。左は大型予冷库とトマトの選別機

パー、食材業者と取引をしてきた。さらに、今年になってパレット4枚分、200〜300ケースのレタスを一回で処理する真空予冷装置も作った。

農家集団が作る出荷組織で真空予冷の設備を持つ所はほとんど無いだろう。最初見積もりした段階ではその金額を聞いてビックリ。中古の施設を導入することも考えた。それでも大変な金額だったし、自分たちの都合に合うものでもなかった。

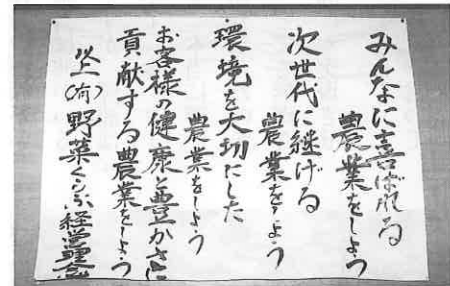
あった。そして、彼らの仕事はそれにつきる。

取引先に 研修場所を提供する

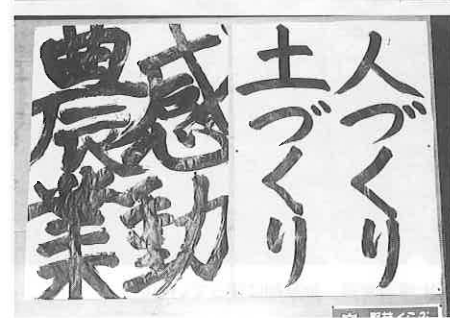
有機栽培への取り組みは、まさに試行錯誤の繰り返しだった。軽石の混じった火山灰土壌は排水性に優れていて、むしろ大量の鶏糞や有機物投入が土壌の過剰栄養状態をもたらし、それが作柄に影響を与えるようになってしまった圃場もある。堆肥だけでなく緑肥も播き、プラウやサブソイラもかけて土壌の改良に努めている。それでも障害の出る所では石灰やホウ素の葉面散布もする。

しかし、ただ闇雲に有機物を投入し、無農薬にこだわるだけでは駄目だと思いは始めている。竹内さんたちと根本の所では思いを共有しながらも、有機農産物を求めてくる宅配業者は、時に現場の生産者からすれば非常識と思える要求をしてくる。

杓子定規な基準だけでは経営的な農業は不可能だ。安全を考え、環境に負荷を与えない農業の在り



事務所に掲げられてある野菜くらぶの経営理念



め、平成8年の10月に現在の有限会社・野菜くらぶ（資本金1320万円・澤浦彰治社長・群馬県利根郡昭和村赤城原844-15・☎0278-24-7788）を設立した。現在、赤城山麓の高原の気候を利用して、29人の生産者がレタス、キャベツなどの他、ダイコン、トマト、ホウレンソウなど16品目の野菜を契約栽培の形で出荷している。

現在の有限会社にする以前から、大型予冷库を備えた集出荷施設を持ち、有機農産物の宅配グループや各地の

し、完全な無農薬栽培をしようとは思っていない。逆に、非常に安全性の高い農薬が開発されているのに、農薬だということだけで新しい技術を評価しようとしにくい取引相手には困惑すると思う。でも、無農薬栽培に取り組んだことで竹内さんは大きな農業の知恵を知ったという。農薬が使えなければこそ、作業の手順や適期というものに対して敏感になったというのだ。それが、仮に農薬を使うにしても最小限の量で効果を出す術を教えてくださいましたという。それは、単なる防除暦にとどまらない作業や仕事のタイミング、作物の組み合わせやプラウなどの機械の使い方など、いわば「草を見ずして草を取る」につながる上農の知恵のことなのだ。

技術だけでなく、取引先との関係も大事に考えている。真空予冷の導入ばかりでなく、販売管理のシステム化、物流コスト削減、さらに、取引先のスーパーのお客様を招いての農業体験ツアーの実施など、取引先やお客様に農業を理解して貰うための取り組みにも力を入れている。

その極めつけは、今年、真空予冷の設備を作ったのと同時に、その建て家の上に宿泊も可能な研修

施設を作り、そこに取引先であるモスバーガーに対して社員研修の施設として場所を提供していることだ。そこで外食業の社員たちが自炊をしながら週替わりで竹内さんたちの圃場に農業研修に来ているのだ。それは、外食の社員に農業を体験し理解して貰う場所であるとともに、野菜くらぶのメンバーにとっても外食業のお店のニーズを知



真空予冷装置の上は、宿泊も可能な研修所になっており、モスバーガーの社員が週替わり研修に来ている



異質の仲間だから成功する

自分のためではなく、食べる人のためにある農業。お客様の健康と豊かに貢献することで、選ばれ、喜ばれる農業。食べ物ばかりでなく、農家だからこそ知り得る自然や農業の豊かさを伝える農業。そして未来を受け継ぐ者のための土と経営の永続性を目指す竹内さんたちの仕事。

野菜くらぶでは、社長の澤浦さんが専従者としてタッチする以外は一人の事務員さんとパートの人たちだけで仕事回るようになってい

る。社長の澤浦さんが専従者としてだけでなく報酬を取っている以外、竹内さんたち役員の報酬はない。それでも「野菜くらぶ」が出資者であり生

産者から取る取り扱い手数料は昨年までが3%だったので、皆の不満はない。これまでは投資も重ねてきて野菜くらぶの運営は苦しいものがあつたが、今年からは手数料を4%にあげ、出資者たちに配当をしていこうと考えている。

竹内さんは、野菜くらぶの話をする時、まず僕にそこには居ない社長の澤浦さんのことを紹介した。そこにも野菜くらぶの可能性を感じた。

村の論理とは、人は他人と同じ、皆が一緒であることの安心で繋がりが、強い者にはぶら下がるというのが相場である。でも、竹内さんたちは幼稚園児代からの幼なじみが馴れ合つて繋がっているわけではない。それぞれの能力や役割の違いを知り、同質ではなく異質な存在であるからこそを、互いに評価し尊敬する。そんな関係の中から野菜くらぶを育ててきている。多分、これからも様々な困難に突き当たるのだろう。それが当たり前である。でも「お天道様」と「お客様」という二つの神様が要求してくるこのバランスを取りながら、ダイナミックに未来を開いていこうとする野菜くらぶの未来は、赤城山麓の高原の清々しい日差しのように、きっと明るいものであろう。

（昆 吉則）