

農業経営者ルポ

文 三好かやの

「この人この経営」第48回

合言葉は「ONE FOR ALL、ALL FOR ONE」

農業生産法人(有)ジャパンアスコ

須川俊哉さん(39歳)

〒884-0002

宮崎県児湯郡大字北高鍋1366-6

(ジャパンカレント内)

☎0983-22-3050



いつ、どこにいても取引先や生産者からの電話が鳴る

【プロフィール】1964年宮崎県川南町生まれ。高校時代にラグビーに目覚め筑波大学、セコムの実業団チームとラグビー三昧の日々を送る。現役引退を機に帰郷。(株)ジャパンカレントの野菜生産事業部門として(有)ジャパンアスコを立ち上げ、農産物の生産流通をゼロから始める。現在年商約2億6000万円。02年2月(有)ルートAを立ち上げ、ネット販売にも乗り出す。

【ルートAのホームページ】

<http://www.route-a.com/>

100軒分の農産物を 一手にさばく

農業生産法人(有)ジャパンアスコの須川俊哉さん(39歳)は、宮崎県内の農家約100件の農産物を、首都圏を中心とする消費地へ送り出している人物だ。普段の須川さんはムチャクチャ忙しい。畑にいても、会社においても、運転中も、食事中も、夜討ち朝駆けおかまいなしに携帯電話が鳴る。

「須川です。ハイッ、ハイッ……」

内容は、取引先からのクレームだったり、生産者からの確認事項だったりさまざま。身長183cm、体重87kgと、やけにガタイがいい。電話の向こうの相手に姿は見えないはずなのに、大きな背中をかがめ、頭を下げ、一本一本に懸命に対応している。

売り先は、カルビー(株)、芋けんぴの渋谷食品(株)、さらに仲卸・荷受・全農・商社等を通して最終的には、デニーズ、リンガーハット、モスバーガー、スーパーの九州屋、西友、イトーヨーカドー、つるやスーパー、首都圏の生協に農産物を供給する(株)ジー・ピー・エス、宮崎県民生協、コープ自然派事業連合、コープ長野……食品加工業者から外食、量販店、生協と多岐に渡っている。

産地と消費地の間に立ち、これだけ

の販売網を10年足らずで、ほとんどたった一人で築き上げたというからオドロキだ。生産者の子息でもなければ、バイヤー出身でもない。それでは一体何者なのだ？

ラグーマンから転身 何も知らない農業界へ

須川さんは宮崎県川南町の出身。子どもの頃は「ばあちゃんの農作業を手伝う程度」で、本格的な農業の経験はない。地元の高鍋高校でラグビーに目覚め、筑波大学の体育専門学群に進み、ラグビー三昧の日々を送る。

卒業後はホームセキュリティのセコム(株)へ入社。営業の業務に携わりながら創部間もないラグビー部のメンバーとして活躍する。ポジションはフットード。当時の体重は100kgを超えていた。

「2mを超える外国人選手に突撃して、菌が折れる、肋骨が折れる、脳ミソがズレる……それが快感でした(笑)」

30歳で現役を引退。そのまま会社に残る道もあったが、あえて故郷の宮崎に帰る道を選んだ。そんな彼に声をかけたのは、(株)ジャパンカレントの押川哲也社長だった。

押川社長は、地元で長年にわたり養豚生産事業に取り組んできた経営者で、過疎化が進み日々さびれていく宮

崎の現状を憂いていた。地元には気合と活気を与えるべく、新たに野菜部門を立ち上げようと考えていた矢先、その責任者として須川さんに白羽の矢を当てた。

「農業の経験はまったく知らない。彼の客観性と、突拍子もない発想を期待しました」(押川社長)

ラガーマンがいきなり農業？ 帰郷を前提にわが身の行く末を考えたとき、さびれゆく宮崎をなんとかしたいという思いと、「押川イズム」には通じるものがあると感じた。

「宮崎は年間の日照時間も晴天の日数も沖縄を除いて一番。それなのにいつも県民所得は常にワースト3に入っている。せつかく俺が帰ってきたのに、なんでみんな出て行くの？ 地元が衰退していくのがムチャクチャいやだった。これから宮崎が誇りを持って歩んでいくとするなら、農業を興していかないと」

こうして入社と同時に、野菜生産部門として(有)ジャパンスコを設立。須川さんはその責任者となった。

計算できる農業を徹底した原価計算

最初に取り組んだのは、カルビーのポテトチップ用の馬鈴薯と、芋けんぴでは日本一のシェアを誇る渋谷食品向

けの甘藷。全量取引からのスタートだった。先方に求められるまま無農薬で栽培したところ、馬鈴薯は軟腐病、甘藷は線虫にやられて全滅したことも。技術が伴わないままに背伸びをしたためだ。せつかく雇い入れたメンバーも定着せず、胃の痛む日が続いた。

次は冬作の大根、人参。これは福岡の(有)秀栄青果という市場転送業者との取り組みだった。

「なにせバリバリの市場関連業者さんで、いやあ厳しいこと厳しいこと。単価は固定でしたが、品質、規格、スケジュール、何もかもが厳しい。しかも見た目が怖い。口が悪い。あまり人のことはいえませんが(笑)。初めての取り組みで、いきなり青果流通業に対してトラウマができてしまいました」

いきなり先制パンチをくらったが、件の秀栄青果とは、いまでもいい関係が続いている。

一方で、圃場に立ち農作業を一から



焼酎用の二条大麦を栽培。販売先は「百年の孤独」で知られる地元高鍋町の(合)黒木本店

教えてくれたのは、ジャパンスコ代表の吉川廣美さん。

「彼に見習うところは、作物、農業に対するひたむきさ、研究熱心さ、チャレンジ精神、それから酒のバカ強さ……なんといつても消費サイド、お客さんの立場、考え方に立っての物作りができることです。この地域は市場流通、系統流通にずっぽりで、作って出せば終わり。そんな生産者が多いので、彼のような生産者は稀有な存在です」

徹底して心がけたのは、農業生産における原価計算だった。これには押川社長が畜産で築き上げた経営術が生きている。

畜産部門では毎月豚を3,000頭出荷しているが、契約農家とは、相場に關係なくいつ出しても同じ値段の年間一本価格に統一している。高騰しても、暴落しても同じ。そのベースには再生産原価がある。「すると生産農家は安定する。その考えを理解するといてくる」(押川社長)

同じことが野菜にもいえる。「たとえば大根を10a分作って出荷するとして——地作りから出荷終了まで仮に総コストが25万円。総原価を算出するときは、生産者の人件費はもちろん、貯金部分(余剰部分)もコストに盛り込みます。純原価(人件費

含む)が23万円、2万円が貯金部分となります。種を7〜8千粒落として、歩止まり(出荷本数)が5千本前後。25万円、5千本、単純計算で1本原価が50円になる。お客さんには当然この50円を知らせて、運賃コスト、自分の経費をのせて75円でお願いをします」

農作業とそれに伴う徹底した原価計算を繰り返しながら、そのデータを頭に叩き込んでいった。

立ち上げ当初は、業務用、加工用の野菜が100%。単価は安くても量産してスケールメリットを狙う戦略で、作付面積が40haに及ぶ時期もあったほど。しかし、単価は下がる、思ったほど量を受け入れてもらえないなど、状況はどんどん厳しくなり、2年ほどで軌道修正を余技なくされた。「もっと付加価値のある、生食用の野菜もやっていかないと……」

抵抗勢力にもメゲず 契約農家を説得

難問山積でスタートしたが、行く手を阻むのはそれだけではなかった。農業生産法人を立ち上げ、L資金や補助事業の導入を求めても、なかなか認められない。今こそ株式会社社の農業参入が認められるようになってきたが、当時はまだ「農地が投機目的に使われる」と、企業の参入を拒絶する傾向が



畜産の世界で統一価格を徹底させた押川社長。「農業を何も知らない人間を求めている」

須川さんが篤い信頼を寄せる、
㈱MICHIFブランドファームの佐々木夫妻



若干24歳の日高健太さん。父譲りのマンゴーは、糖度20度。宮崎随一の品質を誇っている

めて金を引っ張り出しました」

農政局にも「須川ってヤツがウロチ
ヨロしとるらしいが……」とJA関係
者から圧力がかかる。それでも、

「僕らは認定農業者をつくって、法人
化をやって、L資金制度を利用して、
大規模農業へ、国の方針にのっとって
やってるじゃないですか。何か悪いこ
としてますか！」

「いや、そうなんだけど……」

県は須川さんとその抵抗勢力との板
ばさみ。なかなか前に進めない時期も
あったが、時流はまさに企業化、大規
模化へ——「もぐら叩き」のいやがら
せも自然におさまってきた。

単なるいやがらせならまだいい。怖
いのはJA関係者を通して地元農家に
伝わる根も葉もない「ウワサ」だ。新
たに取引しようと生産農家を訪ねて
も、相手は「これがあの須川か」と疑
心暗鬼の表情。それでも一軒一軒訪ね
歩いて契約を取り付けた。農協や市場
出荷一辺倒の相手を、東京帰りの若者
が説得するのは至難の業だ。だが結局
相手を説き伏せたのは、力技……では
なく、緻密な原価計算に基づいた、契
約栽培のメリットだった。どんぶり勘
定が当たり前の相手に、「大根つくる
のに、種代、肥料代、資材代がいくら
……一本いくらで売ればメリットがで
るやろ」と懇々と説明する。しだいに

「市場の平均は年間〇〇円だったけど、
須川とやった方が10a当たりの売り
上げはよかった」そんな実績のひとつ
ひとつが、信用を築き上げていった。

それでも約束の集荷日に、農家を訪
ねてみると荷ができていない。なぜか
と問えば、「今日は菌が痛いから、休
みにした」……。契約とは何かがわか
っていない。流通業界にバリバリ漂っ
緊張感と、生産者がどつぶり漬かって
きたぬるま湯感覚。その狭間の温度差
を埋めるべく、躍起になる日々だ。

「約束（契約）の時期に、約束した量
を、約束した価格で、約束の品質で出
荷する。農産物なので当然狂いは出る。
そのところは流通サイドと生産サイ
ドでとことん話し合って長続きする仕
事を進めていく……。そんな当たり前
の事を地域全体で普通にやりたい」

**頼もしい仲間をつなぐ
ONE FOR ALL、
ALL FOR ONEの心意気**

これまで押川社長と衝突したり、挫
折しそうな局面はいくつもあった。そ
れでも投げ出さなかったのは、「悔し
いから」。そして「ラグビーをやって
いたから」。厳しい状況の中、敵がい
るのは当たり前。それでもゴール目指
して突進するラグビーのゲームは、今
の状況と通じるものがある。最近は、

強かった。

「法務局はいい。書類が県の農政局を
通るとき、『須川には株式会社的气息が
かかっている。農業生産法人の構成員と
して的確なのか?』。それでモメて何
ヶ月も認可が伸びたり……」

L資金や補助金も農協窓口でしか下
りない仕組みになっているが、当の農
協は、取引ゼロのジャパンアスコには
貸さないの一点張り。

「どのみち農協に世話になるつもりは
ない。宮崎県で地元信用金庫から初

そんな須川さんの姿勢に共鳴する生産者も増えてきた。

(有)MICHIBIブランドファームの佐々木幸一さん、美智子夫妻は、須川さんが最も信頼する生産者。美智子さんのお父さんの農地を引き継ぎ、5年前に就農。ズッキーニ、ゴーヤ、ピーマンなどを栽培している。

「農業を始めて間もない自分たちにとって、生協と取引できる生産者は憧れの対象でした。ところが須川さんとお出合ったことで、生協や名だたるスーパーに農産物を納められるようになった。バイヤーの方にも直接お会いして、日持ちの大切さを痛感しました。肥料設計から変えていかないと……」(幸一さん)

須川さんと付き合うことで、売り先と価格が安定する反面、品質、量、期限、さまざまな要求がつきつけられ、現場にキツイ緊張感がみなぎる日も少なくない。

「キツイ要求をした後は、それとなく様子を見に来てくれる。その心配りがスゴい。30代なんて自分の生活で手一杯の人がほとんどなのに、須川さんはどうして、みんなのためにあんなに頑張れるのか不思議です」(美智子さん)

その理由を本人に問えば「自分は脳ミソが筋肉でできているバカだから」とカラカラ笑うばかり。ただひとつい

えるのは、ラグビーの「ONE FOR ALL、ALL FOR ONE」の精神が沁みついていてから。

「二人が全員のために、全員が一人のために。ボールを100m先のゴールラインに置くために、歯が折れようが、肋骨を折ろうがみんなが体を張っていく。サッカーはゴールを決めたらダンスを踊ったりしますが、ラグビーでトライしてガッツポーズを決めるヤツはほとんどいません。みんなが俺をここまで運んでくれたおかげだ。どのスポーツよりも体を張る分、横のつながりが強いんです」

マンゴー生産者の日高健太さんは若干24歳。宮崎県に初めてマンゴーを導入し、随一の品質を誇る父のハウスを受け継いで4年になる。作目が違っても、須川さんが主催する勉強会には必



実業団時代の雄姿(ボールを持った人)。体を張って突撃する姿勢は今も変わらず

ず出席している。そんな勤勉さと、体育会系特有の強気と根性が同居している。こんなイキのいい若手生産者が、須川さんと新しい宮崎の農業の中核を担っていくのだろうか。

宮崎と消費者を結ぶ ルートAの行方

須川さんは、2002年10月、ネットサイト「ルートA」を立ち上げた。これは「ROUTE OF AGRICULTURE(＝農業の路)」の意。生産者と生産地の情報を丸ごと伝えていくのが目的だ。

サイトを開くと生産者の栽培履歴が一目でわかる仕組みになっている。「産地偽装や農薬問題が取り沙汰されたとときも、ネットを駆使して情報開示できるシステムを作り上げた。ホント助かります」(佐々木幸一さん)

新たに生産者自身がパソコン上で生産原価を算出できるフォーマットも完成。パソコンに数字を打ち込むだけで、経営感覚が身につくシステム。これまでの「啓蒙活動」も一気にスピードアップできる。

さらに流通のしがらみを取っ払い、消費者と直接つながる産直もスタートする予定だ。これは、「単なる産地ではなく、ふるさととして宮崎を感じて欲しい」という押川社長たつての野望

でもある。通販担当の松永靖嘉さんは、「単なる通販ではなく、それぞれの生産地の香り、生産者の気持ちをこめて消費者の方にお届けしたい」と意欲満々。当初「ルートA」は、須川さん個人事業の一部として始めるつもりだったのだが、生産者からの出資を受け法人化することができた。

抵抗勢力は弱まってきたし、時代の風はだんだん追い風へ変わってきている。が、流通と生産の現場の「温度差」は依然として埋まらない。

「この落差はいっ埋まるのか？その答えを出すのは難しいですが、埋め込んでいかなければ農業界は崩壊してしまいます。しかも世界の動きの速さから考えて、そう遠くない時期にきている。宮崎の恵まれた土と環境を利用しながら、未来永劫、計算できる農業経営をみんなが目指すようにならないと」

日中は農産物の手配に追われ、夜は遅くまでパソコン業務。まるで熱血サラリーマンのようだ。妻の千穂さんは、「本人は『農業やっている』というけれど、家に畑があるわけではなく、いったい何をやっているのか……」

と、首を傾げるが、いまや、自分の農地を耕すだけが農業ではない。「ONE FOR ALL」の心意気で、宮崎の、いや日本の農業に「喝」を入れ、新しい農業経営者がここにいる。