

先月号でお伝えしたように、僕は国立ファームの各部署で、積極的に現場へ顔を出しています。その結果、やはりというか、当然のように社員たちが辞めていきました。

僕が「ここまでの仕事をしろ！」

とその子の能力の120%ぐらいの仕事の指示を出す。やはり、できない。だから、「なんで、できないんだ！やり直せ！」と檄を飛ばす。でも、できない。それを4回くらい繰り返すと、

「辞めさせてください」となる。先月

だけで生産部では4人、飲食部で2人の計6人がいなくなりました。

生産部の1人が辞めた理由が「高橋さんの言う儲かる農業だと、僕が作りたいものが作れない」でした。

この言葉は、まさにこれまでの農業の問題点を象徴しています。

多くの生産者の方々は金勘定ができていません。ほとんどの方は、楽しい肉体労働しかしていません。ただ僕らは、労働する前には頭を使って、費用対効果をきちんと考えるべきだと思っています。モノを作る前に、どういう売り方をするのか、どういう営業方法を取るのかを考えた上で、損益分岐点を設定するのは他の業界では当たり前のことです。

もう少し具体的にお話ししましょう。以前触れたように、国立で手に入れた450坪の農地に、トコ箱栽

培用の施設を作ろうと僕は考えています。そこで社員に「最先端の技術を探せ！」と命じました。これまでに見たことのない技術を結集させた、トコ箱の農場、日本一カッコいいハウスを作ろうと考えたのです。もちろん、そんなにお金があるわけではありません。だから僕は、「その資金をタイヤアップで集めよう」と考えています。

国立ファームの農地は、国立府中インターのすぐ近くにありま。ここに全国の生産者の方々が視察に来る可能性は十分にありま。そこに最新型の設備を作れば、最先端の設備を取り扱っている会社にとって、絶好のPRの場であり、格好のモデルハウスとなります。

そうすれば、お互いにとってメリットはあるし、完全なギブ・アンド・テイクの関係にもなりません。これまで農業に携わってきた方たちは、いつも「補助金が」と口にします。でも、国立ファームでは「補助金」を当てにするのではなく、「タイヤアップ」を取ることを考えようと思います。商売の世界では当たり前「両者が得る」という考え方です。

そろそろ、JAさんや国に頼り過ぎりの、弱者体質から抜け出すことを真剣に考えましようよ。何でもか

んでも与えてもらうのを待つのではなく、こちらからも何かを与える代わりに、相手からも何かをもらうという発想です。

僕は、今までの農業を全否定しているわけではありません。むしろ、生産をして報酬を得る農業をちゃんと残していきたいから、ただ「作る」のではなく、その前にやらなきゃいけないことをきちんと考えましよう、と言っているんです。

これからは、「作る」前に、きちんと「売る」道筋も考えておく。僕たち、国立ファームの目的は、「農作物を作りたい」。そして、それをきちんと売りたい」ということです。

僕の中には、今、農業に対する郷土愛が芽生えてきています。実際には、まだきちんと利益を生み出していないから、農業の世界に住んでいるとは言えないかもしれませんが。今はまだ、住民申請をして、住まわせてもらえるかどうか、厳しい審査を受けている真っ最中です。

もしも住民票を得られたときには、引退して1人の生産者として国立ファームに野菜を卸します。僕が作った特選カリフラワーを1株1000円で買ってもらう予定です。何年先になるか分かりませんが、そのときのために売り先である国立ファームを育てているのですから。

国立ファーム有限公司

高橋がなりの

アゲツのオサ

~早く「虎」に変わるんだ!~

第7回

「補助金」ではなく、「タイヤアップ」を!