

こんにちは、高橋がなりです。僕の本誌登場を不快に思っていられしやる方がいるようですが、だから農業の世界は変われないんです。そういう話を聞けば聞くほど、俄然ヤル気が出てきますね(笑)。

第1回では「AVと農業の世界はとてもよく似ている」という話をしましたが、今月は「AVの世界で成功した方法を農業用に応用する方法」をお話ししましょう。

AV業界に入る前の僕は、あのテリー伊藤が率いるIVSテレビというところでテレビ番組制作に関わり、「天才・たけしの元気が出るテレビ!!」など、多くの人気番組を作っていました。

寝る間も惜しんで働いたのに、いくら働いても僕の日給は4000円でした。これは会社が搾取していたのではなく、会社自体が苦しかったからです。人気番組をいくら作っても、制作会社は儲からずに、テレビ局だけが儲かる状況だったんです。

なぜなら、僕たち制作会社には著作権がなかったからです。だから当時の僕らは、自分たちのことを「水呑百姓」と自虐的に呼んでいました。

その頃テリー伊藤から学んだ「モノ作り」の基本は3つあります。

1・人と同じものを作るな!
2・徹底的にこだわれば、妥協するな!

3・過去の成功にとらわれるな!

僕は、これをAVの世界でもとんとん追求して成功を収めました。これによって農業の世界にもつながるポイントだと思いませんか?

他人と同じものを作っていたら、下請けの人間は仕事をもらう人に頭が上がられません。人と違うものを作って初めて「作ってくれませんか?」と頼まれるようになるんです。

その際に大切なのは妥協しないことなんです。「モノ作り」っていうのはひとつでも妥協してしまうと、どんどん妥協してしまふんです。農業をかけないというこだわりを持つのなら、とことんそれにこだわって続けることなんです。

そして、「過去の成功にとらわれないこと」です。過去に青首大根で儲かった農家が、ずっと青首大根だけを作り続けて、時代の流れをまったく無視して貧乏に苦しんでいる。そんな農家が多すぎます。

こうして「自分だけにしか作れないオリジナル商品」が持てれば、状況は大きく変わってくるんです。

テレビの世界では著作権を持ってなかったから、僕は自分で著作権を持つるAVの世界でSOD(ソフト・オン・デマンド)を立ち上げました。最初は、法外な卸値を要求する間屋ともいろいろ対立しました。でも、

それでも僕は「売れるAV」ではなく、「オリジナルなAV」作りにこだわり続けました。

そして、人と違うものを作り続けた結果、問屋を通さなくても店のほうから「おたくの商品がほしい」と言われるようになったんです。それが、自分で流通網や直営ショップを作るきっかけになったんです。それはすべて、どこにもないオリジナルのものだったから可能になったことなんです。

こうして、SODは価格決定権を持つことができるようになりました。農業の世界ではどうですか? この世界で価格決定権を持っているのは、ファーマーズ・マーケットさんぐらいで、あとはほとんど大手のスーパーに好き勝手に価格を決められているのが現状ですよ。

すぐに、業界内でのSODの地位は上がっていききました。「AV業界は嫌いだけど、でもSODに入社したい」という若者が増えました。

今では「農業の世界はイヤだけど、国立ファームに入りたい」という若者も増えてきています。

国立ファームは、農業改革を流通から手がけます。そのための具体案もあります。「猫」が「虎」に変わるための秘策。それは、また別の機会にお話しすることにしましょう。

国立ファーム有限公司

高橋がなりの

猫の舌

~早く「虎」に変わるんだ!~

第2回

「オリジナル」こそ、「弱者」が勝ち残る道なんだよ!