

脳業

# 発想力

エコファーム・アサノ

第1回

これからの農業は  
頭で考える「脳業」じゃんよ！



# Thinking Power

## 俺

は自分のことを経営者と  
思ってたねえのに、こんな  
記事が始まることになっ  
て少し戸惑っているんだけどな。だ  
って農業で儲けようとも思ってたねえ  
し、楽しんでるだけなんだよ。強  
いていえば道楽。それがたまたま百  
姓やっているだけの話よ。規模だっ  
て、俺とばあさんの二人でできる範  
囲内のことをしているだけ。真面目  
な農業経営を目指している読者の皆  
さんには、悪いけど何の役にも立た  
ないと思うよ。だけどよ、65歳のこ  
んなじいさん目当てに、若い女の  
やシェフがうちの農場まで遊びにき  
てくれるんだからよ。農業やってて  
こんなに楽しいことはないよな。

俺が百姓を始めたのは17歳のとき。その頃から、なんでこんなにつまらねえ仕事やるのかなって思ったもんよ。だって自分で作ったもの自分で値段を決められねえなんて、こんな割りの悪い仕事があるかよ。だけど、いくら俺がそこで腹を立てたってどうにもならねえから、なんでもこうなるのかっていう仕組みを勉強するようにした。仕組みがわかれば、それを変えることで改善できるじゃん。東京の市場にサツマイモを持って行くようになったのも、そんな経緯があったからよ。

昔の市場は生産者を鍛えてくれる

ところで、売れるものとは何かを教えてください。仲買人もみんなプロだからこそ、生産者の農産物にケチをつけてくれるわけ。最初の頃は、俺の作ったイモなんて上野動物園のサルも食わねえって言われたもんよ。品質がどうだって話なんか当たり前なんだ。そうじゃなくて、じゃあ東京で一番高い天ぷら屋ではどういう食材を使うかっていう視点で考えるわけ。お客というマーケットの存在を叩き込まれたね。

そんなときに、地区の組合の活動を通して、農業とはこういうもんだって教えてくれる師匠にも出会った。埼玉の山田さんといって、当時でもコメよりはるかに高いサツマイモを作っていた農家なんだけど、その山田さんがこう言ったんだ。

「サツマイモを作るのではなく、いいサツマイモがでる畑を作りなさい。それができれば、畑作でできるものは何でもできる」

だから俺は山田さんに教わった基本を守りながら、自分がその都度気付いたことを取り込んで、ずうっと自分なりの土作りをやってきた。それがよかったか悪かったかは未だにわからねえけど、人と違うことをしていたから、人とは違う畑だったことはわかるわけよ。

で、自分で値段を決めることを目

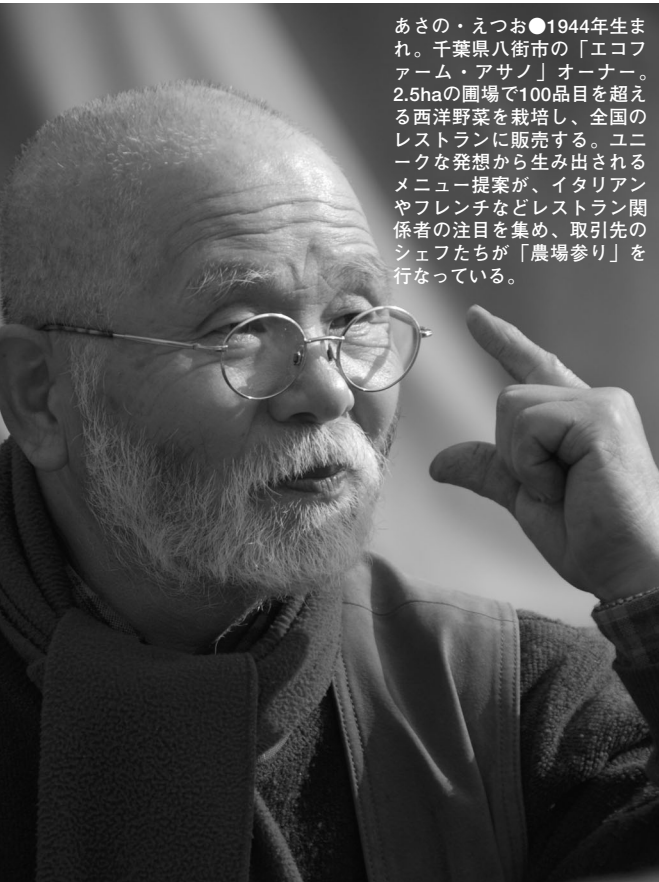
指してやってきて10年くらい経った頃に、初めて仲買人のほうから「今年のイモ、いくらで売ればいい？」と言ってきた。そのとき俺はまだ20代で、品質の良し悪しなんてわからなかったけど、ちゃんと見る人が見えてくれていたんだよ。これでやっと自分の念願が叶ったと思ったね。だけど値段がいくらということはそのときは言わず、「俺は生産のプロかもしれないけど、アンタは流通のプロなんだから任せるよ」って言ったの。そしてその後、「今朝の荷物、いくらで仕切ったよ」って電話が入って、俺が頭でイメージした数字とピッタリ一致したんだ。このときは嬉しかったね。

ただ、こうなってくると世間の人ってのはシャクに障るわけ。だって20代のがきが、自分たちより高いイモを売っているんだからよ。だけど俺だって、いいものを作る努力をして高く売ったのに、ひがまれるのはシャクに障るじゃん。だから俺は誰も悪口を言えねえように、まずまず努力したの。そしてそのうち「ああ、あいつはもう特別だから」ってことになっちゃった。

山田さんの言ったとおり、いいサツマイモができる畑を作ったおかげで、畑作なら何でもできるようになったよ。個人で出荷したサトイモは、

# Etsuo Asano's Creative

あさの・えつお●1944年生まれ。千葉県八街市の「エコファーム・アサノ」オーナー。2.5haの圃場で100品目を超える西洋野菜を栽培し、全国のレストランに販売する。ユレクメニユレクな発想から生み出されるアイデアが、イタリアンやフレンチなどのレストラン関係者の注目を集め、取引先が「農場参り」を行っている。



八街から出る通常のサトイモの価格の3倍だからね。サツマイモでも平均単価で倍以上違っていた。高値のときの差なんか倍じゃきかないよ。普通の人が10キロ20000円で売ったもん。1万円が夢だったけど、そのうちバブルがはじけて金持ちもいなくなっちゃったけどね。俺は共選共販なんて大嫌いなんだよ。あんなものやるのがバカだって言ってるの。だって自分の努力とか技術や金をするのに、なんで一元出荷にするのよ。努力したってしなくたって同じにするから、産地が育たなくなるじゃん。それで補助金だ何だかっていって、ヒモ付きにして、農家をダメにするんだから。金を借り

ちゃったらやめられないじゃんよ。自分が相手にするお客が誰かっていうことを追求しないと、意味がないの。それをしないから、みんな売り先に困るんだよ。そもそも売り先も見つけねえうちになんて作るのよ。日本中のほとんどの農家が、誰かに頼まれてもいねえのに作ってるじゃん。そんなもの売れるわけがねえの。その根本を解決しない限りダメってことだよ。

モノが売れるには条件っていうのがあるでしょ。相手が絶対必要なもの。それを考えればいいのに、百姓のオヤジで止まっているから気がつかないんだよ。ニュースだって、ただ聞いているだけじゃしょうがねえ。農業と無関係だと思ってしまう出来事とか現状の変化に気付いて、「なんだ？ どういうことだ？」って疑問を持つことが大事。わからないことは知りたくなるし、それを知ったら、ひとつだけでなくいろんなことに気付くかもしれないじゃん。

昨日考えたことと今日の考えはもう違うし、すでに自分がわかったことは何の意味もねえの。だから毎日新しく違うことを考えんの。そうすつと楽しいじゃんよ。昨日と違うことを知ることができるといいから。だから俺は、これからの農業は頭で考える「脳業」だって言ってるわけさ。