――「八重原米研究会」発足のいきさつを教えてください

笹平　発足したのは2007年8月です。合同商談会で東京にいった際、3人それぞれが八重原米をPRするブースを出していたのですが、あるバイヤーさんに「君たちは一体どこが違うんだ」と指摘されたのがきっかけでした。同じコンセプトの商品をバラバラにPRしていては非効率だと気付かされたんです。お互いに家が近所ですし、協力したほうが情報の発信力も強まるだろうと思い、その次の商談会から早速3人で出展することにしました。

柳澤　研究会の具体的な活動は、商談会への共同出展はもちろん、研究会としての売上をしっかり作っていくことです。在庫を抱えるリスクを分散できますし、ロットをまとめることで大口取引に対応することも可能になります。

――JGAPに取り組むようになったきっかけは?

笹平　お世話になっている肥料屋さんが、JGAPの勉強会を開いてくれたのがきっかけです。当初は漠然と遠い先の話かと思っていましたが、「すぐにでも取り組むべき」と熱心に説明していただき、やってみる気になりました。実際に認証を取得したのは、2008年の12月です。

柳澤　僕らは就農前、サラリーマンなど農業外の世界にいた経緯があるのですが、だからこそこれからの時代は農業もこういうやり方が当たり前になるのかな、と感じるものがありました。

　それに僕らには特Aの良質米を作っている自信はあるのですが、なかなかマーケットに認知してもらえないというジレンマがあったんです。JGAPはあくまで農場管理のツールではありますが、認証取得が何かしらの形で八重原米をより多くの方に知っていただくきっかけになればという思いもありました。

――団体認証ではなく、各自が個別に認証を取得しているのはなぜですか?

笹平　当初は八重原米研究会として団体認証を取得することも考えたのですが、その場合、該当するコメを団体名義でしか販売することができません。それぞれの農場が独自の販売ルートを持っていたので、従来からの顧客と、3人で共有する顧客を分ける必要がありました。

柳澤　たとえば私の場合、個人のお客さんが3割で、食堂などの業務用が4割、残りが卸さんという内訳ですが、個別認証なら、これらの顧客にはこれまで通り自由に販売することができます。その一方で、八重原米研究会として新規の顧客を開拓することもできます。僕らはライバルでもあり、パートナーでもあるわけです。

笹平　現在、八重原米研究会としては、長野県内のスーパーに販売しています。今後も研究会としての顧客を増やしていこうと営業しているところです。

――JGAP認証の取得にあたって、苦労した点、よかった点を教えてください

柳澤　実は事前にJGAP認証取得の要点を学ぼうと、新

GAPレポート　第22回

八重原米研究会（長野県東御市）

個別にJGAP認証を取得し、単独販売と組織販売を両立

JGAP認証の取得形式は、農場単位で取得する個別認証と、JAなど組織単位で取得する団体認証とに大別することができる。稲作農家の間でも、東北地方や新潟県などでは複数農家が団結して団体認証を取得し、大口取引を行なうするケースが増えている。一方、長野県東御市の「八重原米研究会」は、同じ地域で各農場が個別に認証を取得しつつ、販促面で協力しあうユニークな取り組みを行なっている。同研究会の笹平達也、柳澤謙太郎、白倉卓馬の若手3氏に、その意義を聞いた。

（取材・文／土井学）

世界80カ国の５万農場がグローバルGAPの認証を取得するなど、GAP認証制度は世界中に広がっている。わが国でも日本GAP協会のJGAPをはじめ、自治体や流通業者ごとのGAPが普及しつつあるが、その取り組みは緒についたばかり。適正な農場管理を実現し、競争力ある経営をもたらすツールとして、GAPをめぐる動きを報告する。

潟県の㈲穂海（ＪＧＡＰ団体認証を取得）の代表取締役であり、ＪＧＡＰ指導員でもある丸田洋氏に講師として来ていただいたんです。自分としては胸を張れるくらいきれいに整理していたつもりでしたが、丸田氏には開口一番、「とりあえず片付けましょうか」と言われてしまいました。

笹平　端から端まで全部といっていいくらい「とにかく片付けてください」と口を酸っぱくして言われましたね。

白倉　ただ、丸田氏本人は新規就農なので、昔からの財産がない分、ＧＡＰに取り組みやすかった面があると思うんですよ。僕らの場合、今まで親父やじいさんがずっと貯めてきた小さな農機具が納屋にありますからね。

笹平　ゴミのように見える道具でも、親にとっては大事な思い出というか。「いつか使うから勝手にさわるな」みたいな制約がある（笑）。

柳澤　結局、作業の動線と食品がかぶらないような設置にするなど、個々のケースにおいて理由付けをはっきりさせることで対応しました。

2

1

3

1柳澤謙太郎（やなぎさわ・けんたろう）1977年生まれ。東京で食品会社の営業職を4年務めた後、実家に戻り就農。水稲12ha、畑作約10ha（麦、ソバ等）。
2笹平達也（ささだいら・たつや）1975年生まれ。建設会社に4年勤務した後に就農。水稲12ha、畑作8ha（麦、ソバ等）。
3白倉卓馬（しらくら・たくま）1978年生まれ。大学で建築デザインを学んだ後、就農。水稲17ha。

笹平　整理整頓を進めるうえで実費もかかりました。農薬は鍵付きの保管庫にしまう必要があるのですが、保管庫の購入には10万円ほどかかりましたね。

柳澤　そのほかのコストとしては、土壌分析が3人で7万円ほど。それに水質検査が3万４０００円、残留農薬検査がそれぞれ1万５０００円くらいかかりました。

笹平　作業場を整理するのは大変でしたが、資材をしっかり管理するようになったので、無駄な在庫が残らなくなりました。資材にどれだけのコストがかかっているのかがわかると、コメをいくらで売ったらいいかという計算が立てられるようにもなります。そういう意味では、経営管理の向上につながったと思います。

――ＪＧＡＰを活かした今後の目標を教えてください

白倉　八重原といえば「ああ、おコメの産地ね」と言われる地域にしたいですね。それにはしっかりといいコメを作って売るんだという意識を地域全体で共有する必要があると思います。

笹平　ここ八重原は、僕がいる下八重原と、柳澤のいる中八重原、白倉のいる上八重原と、大きく3つの地域からなるんです。僕ら3人がそれぞれの地域のまとめ役になれば、いつか農協のように八重原をひとつにできるかもしれません。現状で3人合わせるとコメだけで40haくらいですが、作業受託も含めれば１００ha近くになるんです。ここ最近は年配の方が増えてきて、管理しきれないために品質が低下する心配もあるんですが、そういう圃場を僕らが引き受けて、均質の管理基準を適用するという点でも、ＪＧＡＰの持つ意義は大きいと思います。

柳澤　ＪＧＡＰという管理基準を地域全体で連携することで、産地としての競争力がアップすれば面白いですね。僕の目標は八重原米を日本一のコメにすることです。今回のＪＧＡＰ認証の取得は、八重原米を魚沼と戦っていけるコメにするためのステップにしたいと思います。