

(有)伊豆沼農産 代表取締役

伊藤秀雄

「農村経営者」の産業創造力

地域独自の価値をいかに見出し活用するか

ラムサール条約に登録され、多くの渡り鳥が飛来する湿地として有名な宮城県伊豆沼のほとり。農村の自然を活かした「農・食」「地方・都市」をつなぐプロジェクトが動き出した。活動の中心を担う伊藤秀雄氏（有伊豆沼農産代表取締役）が語る農村経営構想とは――。

（取材・まとめ 平井ゆか）

昆吉則（本誌編集長）かつて地主たちのなかには、地域全体がその風土のなかでどう生き延びていくかということを考えていた人がいたはずで、事業者としての経営力を前提に、誇りや責任感、地元への愛着を持って地域の未来を創っていくために地域をリードしていたのではないかと。そういう地主たちのような役割を果たす人を、私は「農村経営者」と呼んでいます。伊藤さんは、地元の人たちと一緒に地域を変えていくという農村経営に取り組んでいる方だと以前から感じていました。今

日は、どのような取り組みをされているのかお聞きしたいと思っています。

伊藤秀雄（有伊豆沼農産・代表取締役）農村経営ですか。いい言葉ですね。私は「農村産業」という言葉を使っています。

昆 伊藤さんの考える農村産業とはどのようなものですか。

伊藤 私は、1988年に「農業を食業に変える」という理念で創業しましたが、04年にその理念を進化させました。地域の「人・モノ・環境」の価値を再発見して、それを活

かした産業を創造したいと考えています。それが農村産業です。

「農業」の産業化から
「農村」の産業化へ

昆 今の理念に至った経緯を振り返らせてください。もともと養豚をされていたそうですが、創業時に豚肉のハム、ソーセージの加工や販売も始めたのはなぜですか。

伊藤 私は農業を自分で値段をつけられる産業にしたいと考えました。モノをつくっているのに価格形成に携われないのはおかしいと思ったのです。以前は生産の規模拡大を目指していましたが、そのまま続けないなら産業界のなかで生かされない位置に居続けることになる。そう思っ



にシフトしました。それが「農業を食業に変える」という意味です。昆 確かに産業界は大きなマーケットだけを追求してきたので、農業者は限られたマーケットのなかでの競

争を押し付けられたり、助成金がつくものを指導されたりして不幸になつてきた経緯があると思います。しかし、産業界ではみんな自分で顧客を見つける「商売」をしていますよね。

伊藤 若いころは「商売」に抵抗がありました。大阪の人から商売人は商人とは違うと聞いたのです。地域の不便を解消して地域のお客様に感謝されるのが商売人だと。それで「商売」を始めました。しかし、創業当時はノウハウもなかったので、顧客ニーズには関係なく自分がつくった商品がすべて正しい、何もわかっていない顧客を教育しなければならぬと思つていました。バブル経済のときでしたから値付けも好き勝手にやっていましたね。

昆 それが間違つていると気づいたのはなぜですか。
伊藤 レストランもやっていたからだと思います。レストランにいらつしやるお客様の言葉を聞いてるうちに、だんだんお客様のほうが正しいと思うようになりました。そうしてプロダクトアウトではなくマーケットインの経営をしないとイケないとわかってきました。レストラン

プロダクトアウトではなく
マーケットインの経営をしないとイケない

をやつていなくなつたら、今の私はなかったでしょう。

昆 お客様によつて育てられたのですね。

伊藤 はい。お客様とはただ商品を売り買いする関係ではなく、一緒に農業や食料や環境の問題を考えることができるようになりたいですね。日本の農家の作物を買うことは日本の農地、つまり、環境を守ることなのだ。

事業は継続するために利益を追求しなければいけません。ただし、その事業には理念や目標があつて、それを達成することによって取引先も自分たちも潤い、得た利益を使って社会貢献し、社会貢献をすることでまた商品が売れていくということが基本だと思つています。

昆 それで理念を、伊豆沼農産の農業を産業化するという意味から、農村を産業化するという意味に変えたのですね。

伊藤 農村には食べもの以外にも資源が限りなくあつて、その価値も見えてきました。それを産業化するために、まずは地域のなかで盛り上がつていきたいと思います。



レストランのメニュー例：ソーセージのグリル(左)、自家製ハム(右)。このほか赤豚肉のしゃぶしゃぶ鍋やとんかつ、地元の野菜をふんだんに使用したメニューを提供している。

都会とのつながりが
キーポイントになる

昆 地域の人・モノ・環境の価値の再発見という理念を掲げていらつしやいます。価値はどうやって見つけるのですか。

伊藤 価値を見つげるために、06年からNPO法人「新田あるものさしの会」を地域の人たちと立ち上げて、「伊豆沼しゃべり場倶楽部」というのを始めました。月に1回、今月で54回になります。宮城県登米市は9町が合併した市ですが、同じ中学校に通うくらいの小さな村単位で

伊藤 秀雄

■プロフィール (いとう・ひでお)

1957年生まれ。75年就農。88年に「農業を食業に変える」をコンセプトに伊豆沼農産を創業。宮城県産業審議会委員、宮城県輸出促進協議会会長、農工商連携伝道師(経済産業省)、宮城県農業法人協会顧問、宮城県物産振興協会理事、宮城日本香港協会理事、宮城県指導農士登米市会長、宮城県「伝え人」、ほか多数の役職を兼務。

■会社紹介 農業生産法人(有)伊豆沼農産(宮城県登米市)

1988年10月創業、翌年5月に法人化。事業内容：養豚、水稲・ブルーベリーの生産、アイスクリーム・パン・惣菜製造、ハム・ソーセージ加工、直売所・レストラン運営など。URL: <http://www.izunuma.co.jp>



自分の住んでいる地域に魅力を感じなければ、よその人にも伝えられない

開催しています。

昆 それはどんな内容ですか。

伊藤 お年寄りなら昔の話、若い人なら将来の話、事業者ならその事業の話などしてもらおう、講演会ではなくて茶話会です。価値を見つけるといっても宝探しではなくて、「あ



伊豆沼農産直売マーケットの店舗内（左）と外観（右）



るもの探し」です。ナンバーワンではなくてオンリーワンを見つければ、よそこにあるものだとしても、うちはここが違うというところがあればオンリーワンと言えます。

昆 どの地域にも石碑があったり開拓史の本があったりしますが、この

の風土で生きてきた人たちが伝えていくことで、自分たちが誇れる歴史を再確認するということですね。

伊藤 皆さんが話す様子を保存したDVDは、歴史の本よりも価値があ

るものになっていくと思います。地域のコミュニティも希薄になってきているので交流を深めていきたいという気持ちもありますから、私の体が動く限りこの活動はずっと続けたいですね。

昆 すばらしい活動です。

伊藤 もっと言えば、住んでいる人たちが自分の住んでいる地域に魅力を感じなければ、よその人にも伝えられないんじゃないかと。

昆 おっしゃるとおりですね。

伊藤 住民の活動をとおして人・モノ・環境という地域資源の価値を見つめました。これからは、その情報を公開して、当社や他の企業が価値を活かした産業を構築し、仲間を増やしていきたいと思っています。

昆 モノとしてのコメや豚肉を売るだけではなく、生産者とながたり、文化や風土を知ってもらったりすることで、お客様に満足していただくということですね。

伊藤 そうですね。特にそういった情報発信は東北人にとって苦手なことですが、思っても言わなければ伝わりません。今後はマスコミなどに情報を出していくことも大切だと思えます。

昆 情報を公開して誘客するという

ことですか。

伊藤 はい。誘客産業にすれば地元



ラムサール広場の「都市農村交流館」（左）と「生ハム体験工房」（右）。

にお金が落ちて、地域にもいろんな形で還元できます。また、目的だけだけでなく、移動中にも経済効果は出ますので、遠ければ遠いほどその価値は増します。地方創生が叫ばれていますが、私が構想する地方創生は誘客産業をきちんとやることだと思います。地方から都会に魅力を発信して、都会の人に地方に来てもらうことが、地方の活性化につながるキーポイントになると思います。

「伝え人(つなぎ人)」が果たす大きな役割

昆 都会の人を受け入れる施設をつくりましたよね。

伊藤 はい。「生ハム体験工房」と「都市農村交流館」を含めたラムサール広場です。都会の人が生ハムのオーナーになったり、畑のオーナーになったりすることもできます。子どもたちが裸足で歩けるような芝生もつくりました。また、豚、羊、山羊などの家畜を放牧し餌を与えて育ててもらいます。あえて「その家畜を何月何日に食べますよ」と伝え、「いのち」の大切さを知ってもらおう「場」にしようと考えています。伊豆沼周辺の渡り鳥や植物などを紹介するネイチャーツアーリズムなどのプログラムも計画しています。

昆 情報を公開して誘客するという

ことですか。

伊藤 はい。誘客産業にすれば地元

のコミュニティも希薄になって

きているので交流を深めていき

たいという気持ちもありますから、

私の体が動く限りこの活動はず

っと続けたいですね。

昆 すばらしい活動です。

伊藤 もっと言えば、住んでいる

人たちが自分の住んでいる地域に

魅力を感じなければ、よその人

にも伝えられないんじゃないかと。

昆 おっしゃるとおりですね。

伊藤 住民の活動をとおして人・

モノ・環境という地域資源の価値

を見つめました。これからは、そ

の情報を公開して、当社や他の企

業が価値を活かした産業を構築し、

仲間を増やしていきたいと思っ

ています。

昆 モノとしてのコメや豚肉を

売るだけではなく、生産者とな

がたり、文化や風土を知って

もらうことで、お客様に満足

していただくということですね。

伊藤 そうですね。特にそ

ういった情報発信は東北人にと

って苦手なことですが、思っ

ても言わなければ伝わりませ

ん。今後はマスコミなどに情

報を出していくことも大切だ

と思えます。

昆 情報を公開して誘客する

ということですか。

昆 そういうことを伝えたり指導したりするのは、伊藤さんが「つなぎ人」と呼ぶ人たちですか。

伊藤 はい。「つなぎ人」として、地域のお年寄りに活躍してもらいます。「つなぎ人」は、食と農、都市と農村をつなぐ人のことです。食農教育といっても食と農が離れていまずよね。それをつなぐ人が必要ではないか。そんな発想がきっかけになりました。宮城県に提案して、「つなぎ人」から「伝え人」に呼び方は変わりましたが、知事の名前で認証を発行してもらおうにしました。食と農に限らず、お年寄りが得意な竹とんぼの作り方なども伝えます。昆 そういうことを求めるお客さんにお応えするのが商売人でしょう。田んぼや畑だけを提供するのではなく、ここの風土全体として舞台をつくり、シナリオを書き、演出もされていますね。

伊藤 農村の価値が見過ごされてきたわけですが、私は価値の見つけ方があると思います。1つめは、角度を変えてみる。正面や上から見ていたものを、後ろや下からも見るといふように、角度を変えると形も変わるかもしれません。2つめは、組み合わせを変えてみる。歩いているだけなら、ただのおじいさんですが、稲ワラを持たせると、しめ縄をなえ

るとか、見えなかった技術を見つけてことができるかもしれません。3つめは、よその人に来てもらう。地域を見てもらうことで新しい価値が発見できるかもしれません。

人・モノ・環境という3つの大きな資源を角度や組み合わせを変えていく作業を繰り返すことが大切だと思います。そうすることで、今まで「この地域には何もないです」と言っていた人が、「こういうのもある、こんな人もいる」と話せるようになって、なんとなくその地域が面白い地域になっていく。新しくつくった都市農村交流で、よその人と「つなぎ人」をはじめとした地元の人とが交流していいほしいと思います。

滞在型誘客による利益を住民と共有する

昆 ここまでやると滞在型の誘客ができないかという期待を持ちますよね。この伊豆沼の周辺に宿泊施設っていうのはあるんですか。

伊藤 ほとんどありません。実は農家民泊を今年から始める予定です。昆 それはすばらしいですね。

伊藤 苦肉の策でもあります。当社がここで新しい事業を興すことによつて雇用などの形で地域に貢献で

きますが、間接的な効果に過ぎません。でも、恰好つけて言いますと、農家民泊にすれば地域の農家に経済的な効果がありますよね。

昆 民宿ではなくて、民泊なんです。

伊藤 民宿は営業許可がいりますが、小学生以下の子どもであれば特別な許可がなくても民泊として泊めることができるんですよ。今年はず、地元の新田小学校の子どもたち、近隣の農家に泊まってもらおう予定です。

昆 慣らし運転ですね。

伊藤 泊めるほうも経験がないので。来年は東京からバスで子どもたちを連れてくる予定です。

昆 宿泊費用はどうするんですか。

伊藤 来年までに「新田地区活性化協議会」を組織し、農林水産省の補助金で賄います。地元の区長さんをはじめ、事業主さん、土地改良区の理事長さんなどが執行役員です。伊豆沼農産は事務局として裏方をします。3年目からは事業として成立させるようにしたいと思います。

事業として採算をとれるようにするには、あらゆる手段を考えます。旅行代理店とも交渉を始めました。

宮城県の観光協会のような県の観光行政の窓口を通したりもしています。また学校に限らず、当社の通販

の顧客にも情報を発信して個人客も招こうと思っています。

昆 食事はそれぞれの農家で提供するんですか。

伊藤 皆さん、ついついサービスが過ぎて、費用がかかりすぎることが考えられるので、食事は当社のレストランでまとめて提供しましょうと思います。子どもに付き添ってくる大人は、公共施設に泊まってもらおう予定です。

自然の賢明な利用がもたらす好循環

昆 ここには、誘客するのにふさわしい伊豆沼という自然があります。ラムサール条約に登録される前の伊藤さんが子どものころは、地域住民にはどう捉えられていたんですか。

伊藤 以前から鳥獣保護区や自然環境保全地域に指定されていましたが、農家であり町会議員だった祖父は、人間より鳥のほうが大事なのかと反対運動をしていました。田んぼの鳥獣被害がひどかったからです。私もその被害を目の当たりにして、自然と農業の共生なんてありえないと思っていました。

昆 どうやって折り合いをつけたん

ですか。
伊藤 ラムサール条約は、それまでの保護だけの法律とは異なります。ワイズ・ユースというのが理念なの

です。つまり賢明な利用。湿地環境を保護しながら、その湿地がもたらす豊かな自然の力を地域の産業に活かして得た利益を、また自然環境を生かすために使

う。こういう好循環をしないといふことです。



伊豆沼は内沼とともに、国内有数の水鳥越冬地。国の天然記念物のマガンをはじめ、ハクチョウ類やカモ類が冬に飛来する。1985年、ラムサール条約湿地に登録された。

あまりオープンにされてこなかったのですが、その理念を知ったときに、この人々の考え方が変わりました。実は、登米市にも環境条例があります。その理念をつくるときに私も参加しました。ラムサール条約の考え方をいれて「自然と産業の共生」という理念を提案したところ、皆さん賛同してくれました。

このあたりは開発が遅れた地域ですが、その環境がこれからの時代に必要な資源になるのだろうと思います。先祖に感謝しながら、この資源を使って積極的に産業に結びつけていく。その考え方は登米市全体で共有されています。

昆 人・モノ・環境から地域の価値を発見してシナリオを書き、誘客産業につなげ、しかも自然と産業を共生させる。伊藤さんの農村経営構想は仕上げ段階ですね。

伊藤 実際には今からです。まだまだ地域住民の方に周知できていません。ただ発想は間違っていないと思います。

昆 伊藤さんがこのようなことを始めたのはどんな思いからですか。

伊藤 私はここで社長業をやるのはあと5年間だけと決めています。農業と商売を30年近くやってきました。これからは農村のなかでイノベーションを興したいと思っています。都市農村交流という事業に踏み出すのは非常に勇気がいることでした。ノウハウもないし、事業になるかどうかもわからない。不安があったので一歩踏み出せなかったのです。でも、やらないと自分の生き様として悔いを残すと思って――。

事業計画はきれいに書いています

が、これが成功するという裏付けはありません。今はむしろ計画を完成させず骨格だけをつくった状態で、都会の人と地域の人とを巻き込みながら進めていきたいと思っています。

事業は継続できてこそ価値があります。5年後、継続できるビジネスモデルとして完成したら、そのノウハウをすべて公開していくつもりです。社長引退後は、妻と二人でそのビジネスモデルを全国の地方に広めていけたらいいな、と。

日本のどこかに何かやりたいという地域があれば、すぐに向いて、その地域の人たちと一緒に遊びながら問題を解決する手伝いをするのが私の夢です。

昆 71年を境に、食料は欠乏の時代から過剰の時代になりました。昔は胃袋で食べていたのが、舌で食べるようになり、目で食べるようになり、今は脳で幻想を食べているようなものですよ。人は満腹になると、もっと別の形の満足を求めます。わざわざ面倒なことをやりたいお客さんもあるわけです。私は「おもしろ不便主義」と呼んでいます。伊藤さんはそれに応えている農村経営者ですね。

ビジネスモデルとして完成したら、そのノウハウをすべて公開していくつもり