

ジャガイモ産業からスマート・テロワールへ

松尾雅彦氏追悼特集のために本誌に登場した同氏関連の記事を読み返してみた。そこに松尾氏の農業への深い共感と企業経営者ならではの見識と先見性を改めて思った。その中から二本の記事を再掲載した。

1996年8月発行の第18号に掲載されたシリーズ企画「同伴者たち(第9回)」でのインタビュー記事、および2003年6、7月号の二回にわたって掲載された松尾氏と当時のスガノ農機社長だった菅野祥孝氏との対談である。本誌の主張はこのお二人の思想と実践に強く影響を受けてきた。

江刺の稲

「江刺の稲」とは、用排水路に手刺しされ、そのまま育った稲。まったく管理されていないこの稲が、手をかけて育てた畦の内側の稲より立派な成長を見せている。「江刺の稲」の存在は、我々に何を教えるのか。土と自然の不思議から農業と経営の可能性を考えたい。

「産地価格で国際比較するから日本農業の可能性も見えない！」と題したインタビューでは、我が国の農業界を支配している敗北主義を批判している。70年代以降の過剰の社会の中でも農業の特殊性を強弁し、農業界が既得権権にしがみつくことの愚かさを指摘し、その一方で農業が加工業と連携して最終商品で消費者の支持を得ることができれば原料価格の内外価格差で敗北主義に陥る必要などないことを語っている。松尾氏はポテトチップ

やジャがりこなどの国産原料によるジャガイモ商品を開発し、そのマーケティングに取り組むだけでなく菓子流通を改革し、さらには育種や機械化あるいは土壌管理を含めたジャガイモの生産技術をリードして国産ジャガイモによるマーケットを作り出した。北海道農業に対してカルビーが果たした役割は今さら言うまでもないことだが、府県のジャガイモ生産に限らず松尾氏の思想は日本農業の未来を示唆しているように思う。

もう一つの再掲載記事である菅野祥孝氏との対談はその理念をさらに深く伝えるものであり、共に農業関連企業でありながら業種の違う二人の言葉と経営思想の一致は農業経営者に限らずすべての農業にかかわる人々に読んでいただきたい内容である。松尾氏はそこでプラウメーカーのスガノから農業経営者としてカルビーやその商品を販売する小売業者までが、お互いがそれぞれを尊重して連携するアライアンス(同盟関係)を持つことの大事さを語っている。本誌がたびたび「目線の揃う異業種によるネットワーク」という表現を使い、さまざまなセミナーで農業経営者だけでなく異業種の人々に参

加を求めてきたのは松尾氏のこの理念を広げるためだった。

今月号には掲載できなかったが、本誌のネット版(農業ビジネス)で皆様に読んでいただきたい松尾氏のインタビューがもう一つある。1998年12月発行の35号に掲載されている「お客様とお天道様という二人の神様の間に立って」という編集長インタビューである。

その年にカルビーはジャガイモの不作を理由としてジャガイモ商品の「欠品」をするというお詫び広告を出した。そのことを僕は、怠慢や悪意による欠品とは違う農業と消費者をつなぐ「善意の欠品」であると思いい、松尾氏にインタビューを求めたのである。「欠品ゼロ」という当時の流通の常識がもたらす弊害を考えながら、松尾氏はこの僕の言葉に「それは褒めすぎ」だと言いつつも商品流通についての考えを披露している。これもぜひとも読んでいただきたい。

こうして松尾氏の言葉と事業を振り返ってみると、ジャガイモ産業を作り上げてきた事業活動から最晩年のスマート・テロワールによる新たな農村経営の実現に向けての取り組みとがまったく同じ理念と論理において行なわれていたことがよくわかるはずだ。