



新・農業経営者ルポ / 第187回

「自分ごと」という他者との 農業の楽しみ方

「自分ごと」という他者との農業の楽しみ方

「農醸」と書いて「のうじょう」と読む。日本酒の原料米の種まきから栽培、酒造に至る一連の過程を農家や蔵人とともに学び、味わう農家発の銘柄だ。コンセプトは、生産者や流通業者、加工業者、小売業者、消費者などといった関係を越え、「自分ごと」としてともに価値を作り上げることだ。考案した秋田県大潟村の大潟村松橋ファーム三代目の松橋拓郎(33)はほかにも地元のお店とともに「自分ごと」を広げる試みを行っている。

文・写真／山口亮子・窪田新之助、写真提供／大潟村松橋ファーム

農業の価値を分かち合う

松橋ファームは経営耕地面積が大潟村の平均である17haよりやや大きい22ha。そのうち稲は21ha、残り1haほどの畑とハウスでアスパラガスやタマネギ、ジャガイモ、カボチャなど15種類の野菜を作っている。筆者が2014年に松橋と初めて会ったとき、案内されたのはアスパラガスのハウスだった。ふかふかの土に雑草一つ生えておらず、丁寧に管理しているのが一目で見て取れ、松橋の人柄が表れていると思った。いつも口角が上がっていて、消費者も招いたイベントになると、ホストとしての役割をきっちりこなしつつ、自身もその場を存分に楽しむ。若手としては村内きっての理論派でもある。

村では以前からカボチャとメロンの栽培が定着しているほか、最近ではタマネギを増産する動きが出てい。それでも圧倒的に稲作中心の経

営ばかり。大潟村松橋ファームのように野菜の生産と販売にまで力を入れる経営は珍しい。その構成員は、

松橋と、入植して二代目に当たる父・稔(61)と母の良子(58)の三人。稲作では稔が、野菜作では良子が中心となり、全員で相談して方針を決める。収穫後の扱いについては松橋がほぼ一任されている。

松橋がその役割を遂行するにあたって重きを置いているのは「自分ごと」という概念だ。加工や流通、小売、消費といったサプライチェーンにおける各領域の壁を越え、いかにそれぞれが価値をともに生み出して分かち合えるのか。つまり、「自分ごと」の仕組みづくりだ。

農家と一緒に醸す酒

まずは冒頭で触れた「農家がつくる日本酒プロジェクト」について。松橋とともにこれを形作るのは、近くの五城目町にある酒造会社の福祿寿酒造、地域開発を手がける一般社

団法人つむぎや、特約店である県内の10店ほどの酒屋など。

プロジェクトの概要は次の通り。まずはメンバーを募集する。会費は四合瓶や一升瓶の本数、「秋田酒こまち」の農醸のみか、「改良信交」の農醸も含むかで変わり、年間8500〜4万4500円(発送先が県外だと送料が500円プラス)。特典についてはこれから述べていく。

舞台は松橋ファームと福祿寿酒造だ。希望するメンバーは、春から秋にかけて、酒造好適米「秋田酒こまち」「改良信交」の種まき、田植え、稲刈りといった栽培にかかる作業に汗を流す。彼ら彼女たちが楽しみにしているのは農作業だけではない。一仕事を終えた後には、時に松橋ファームが作ったコメや野菜を素材にしたおにぎりやおかずを松橋家で味わう。

やがて秋を迎えると、舞台は福祿寿酒造に移る。創業1688年のこの酒蔵でコメは「農醸(のうじょう)」という純米吟醸酒に生まれ変わるのだ。栽培から醸造の過程は、メールで報告されるので、臨場感を持って製造過程を見守ることができる。

フィナーレを飾るのはもちろん酒の完成。メンバーを酒造見学に招き、完成を祝う宴を開く。製造本数は四合瓶換算で年間約4000本。その



大潟村松橋ファーム
松橋 拓郎

秋田県大潟村

まつはし・たくろう 1986年生まれ。2010年、早稲田大学卒。北海道美唄市の農家の下でアスパラガスの栽培技術を学ぶ。11年、大潟村で就農。

うち6割をメンバーに3種類に分けて頒布会形式で届け、残り4割を特約店に一般販売商品として納める。

クチコミで自然増

メンバーには年3回、でき上がった新酒が届く。特別なのは「農醸」の瓶のラベルには希望者の個々の名前が記されること。自分で飲む人もいれば、贈り物にする人もいる。いずれにしても、酒販店で日本酒を買って飲むことだけでは味わえない格別さがある。松橋ら事務局のメンバーにとつてうれしいのは、「農醸」を扱う飲食店から「自分たちよりもお客さんが『農醸』について詳しく話していた」といった言葉ももらうとき。まさに「自分ごと」なのだ。

プロジェクトを始めたのは2012年。当初150人だったメンバーは260人にまで増えた。といって広告を打ったわけではない。メディアへの露出の効果もあるけれども、ほぼすべてクチコミである。これもまた松橋の「自分ごと」が反映されている。プロジェクトを自分ごととしてくれる人がどれだけ自然に増えるのかにワクワクした思いでいるのだ。

メンバー限定のFacebookのグループではメールよりも詳細に農醸のでき上がる過程が報告され、メンバー同士の交流もできる。「農醸」が

飲める県内と都内の店で交流会や完成披露会も開く。

品質だけでない美味しさを

加工品の単なる原料出荷から、「自分ごと」に発展したのが「コロッケの道」だ。ジャガイモとタマネギをコロッケの原料として納める男鹿市の肉屋グルメストアフクシマと始めた。きっかけは、原料を作る松橋と同店の間で互いの作業を体験し、違う立場だからこそ気づいた発見を消費者に発信しようと考えたこと。松橋自身、ジャガイモを洗ってコロッケにする工程を体験した。コロッケができるまでの過程と、関係者の思いを知ってもらおうと、今では消費者も招いて定植や収穫の体験をし、コロッケを一緒に食べる。

松橋の作った松橋ファームのパンフレットには、「美味しい』を求めて」という見出しで松橋の思いがつけられている。素材そのものの品質に加え「私たち農家の農業への姿勢を知ってもらい、身近に感じてもらうことも美味しいと感じてもらうために必要なこと」。そしてこう続く。「世界中から高品質なものが手に入るようになる中で品質はもろろんのことそれ以外の要素でも『美味しい』と感じていただけるような農業の実現を目指しています」



圃場



農醸用の酒米の種まき体験



「農家がつくる日本酒プロジェクト」のメンバーが参加した稲刈り



乾燥調製施設

「自分ごと」という他者との農業の楽しみ方



アスパラガスのハウス



アスパラガスは甘くてみずみずしいと評判だ

やはり自分ごとを感じてもらおう工夫をしているのが、村と隣接する潟上市の佐藤徳太郎商店と商品化した「こがね生姜」。八郎潟と村の歴史が詰まった一品だ。八郎潟はかつて汽水湖で、魚やシジミが豊富だった。そのため、周辺地域に佃煮屋が多かった。ところが、干拓後は海との間の水門が閉ざされ、海水の流入がなくなって淡水湖となる。魚種は減り、シジミはいなくなっ

てしまった。シジミの佃煮を復活したいという思いを代替わりしても持ち続けた。同店が、シジミの佃煮に欠かせないシヨウガだけでも佃煮にできないかと考え、松橋に声をかけて商品化した。八郎潟の恩恵を受けてきた佃煮屋が、かつて八郎潟だった村で育った野菜を使う——。この場所でした作れない商品が誕生した。今後、畑の佃煮シリーズと題して後続商品を出す予定で、いくつかの野菜を使っ

て試作中だ。「佃煮屋と八郎潟の関係は一度分断されてしまった。その関係をもう一回紡ぎ直したいと思っています」。シヨウガの生育状況など、畑の情報と同店がインスタグラムなどで発信する。今年は500kg弱の収穫量だったが、将来的には何倍にも量を増やしてほしいと言われている。このように商品開発の段階から関わるような強い関係を作り、一定価格での取引ができるような連携先を増やしたいと考えている。

面積で見ると、農醸用の酒米は80aほど、ジャガイモが10a、タマネギが5a、シヨウガが5aで、農醸、コロツケの道、こがね生姜に関わる面積は計1haほどになる。その経営へのプラスの波及効果は大きい。農家がつくる日本酒プロジェクトのメンバーからコメや野菜の注文が入る。「自分ごと」を中心に据えて以降、売り上げが増えた。松橋の就農前と比べ、おそらく2、3割増だという。販売する品目が増え、定価が付けられるようになり、顧客も定着してきたからだ。

大学で農業の魅力に気づく

農業を語り出したら止まらない松橋だけれども、実はもともと家業を継ぐつもりはなかった。

「小さいころの農業に対する思いはニュートラル。ポジティブでもネガティブでもなく……。ややポジティブだったかなとは思いますが」

そんな思いを抱えたまま高校卒業後に入学したのは早稲田大学。ここで家業を継ぐことへの気持ち、さらにはいまの農業のスタイルの萌芽が生まれる。所属していたボート部の合宿に実家で作ったコメを持参。炊飯して部員に食べさせると、「美味しい」と感嘆の声が挙がった。部員たちが喜ぶその様子を撮影して実家の両親に送ると、二人はこれまた喜んでくれた。この時、松橋の心もじんわりと温かくなった。

「食べ物を通して、互いにうれしい

気持ちや伝えたり、幸せになれるんだとしたら、農業って素晴らしい仕事なんだと思いました」

社会科教師を目指し、教育学部に所属していた。しかし、この体験をきっかけに就農したいと思うようになる。大学在学中に農業系のフリーペーパーの編集にインターンとして関わり、農業関連の会社を取材した。

4年生の時、休学してヨーロッパの農村を旅した。バックパックを背負い、各地で農家にホームステイし、作業を手伝いながら「遊学」したのだ。イタリアの有機農業の先駆者の下



農 醸

でインターンをした。有機栽培の小麦で作ったバスタを世界に輸出し、600人の村に40人の雇用を生んでいた。オーストリアの小さな村では初めてニワトリを自分で絞め、農業政策を議論した。山岳地帯のたった8人の集落で、自ら絞めた動物しか食べない生活を目の当たりにした。

各地の農家の日常に飛び込み、農業の多様な在り方を目にした後、卒業したら農家になろうと決めた。遊学する前は、卒業したら大学院に進もう

か、あるいは一般企業で勉強しようかとも考えていた。将来農家になるけれども、まだそのタイミングではないのか——。そう思い悩む気持ちがふっ切れた。

就農後数年で挫折も

2010年に大学を卒業後、北



福祿寿酒造で「農家がつくる日本酒プロジェクト」のメンバーとともに

海道美唄市でアスパラガスを6ha栽培する農家で1シーズン研修を受けた。翌11年、大潟村に戻る。それまで野菜の生産が自家用に毛が生えた程度だったのを、本格的に生産販売するようにした。品目を増やし、特にアスパラガスに力を入れ、25aの畑に植えた。

もちろん、松橋ファームの売り上げの柱は21haにもなるコメだ。だが、コメだけではなく野菜も注力することで、新しい顧客を開拓し、かつ既存の顧客の満足度も上げたいと考えた。相場に左右されやすいコメとは違う自分で値決めできる部分を、持っておきたいのも理由の一つだった。その後、アスパラガス畑で農薬を使うタイミングを誤り、病気や雑草が増えたため、露地栽培をやめた。初期投資を回収しないうちに生産ができなくなったのは痛手だった。今はハウス内で5aに絞り、病気がまん延した反省から、夏に収穫を終えた後、病気の殺菌をする。雑草はすべて手で取り除く。

農家と消費者が連携し、前払いによる農産物の契約を通じて相互に支え合う仕組み CSA (Community Supported Agriculture / 地域支援型農業) を始めた。今後の新しい農業の在り方の一つになり得るのではと期待したからだ。大学時代に出会っ

「自分ごと」という他者との農業の楽しみ方



「コロッケへの道」でふるまわれたコロッケと松橋ファームの食材を使ったプレートランチ



五城目町の居酒屋で開いた「農家がつくる日本酒プロジェクト」メンバーとの宴会



畑の佃煮シリーズ第一弾「こがね生姜」

パラグアイで開けた視界

壁にぶつかって思い悩んだ松橋

た関東の知り合いを中心に野菜やコメのセットを定期的に送るようになった。ただ、関東で暮らす同世代の若者に、定期的に野菜やコメを受け取るスタイルは合わなかった。料金を前払いしてくれる人はほんのわずかで、顧客が不作のリスクまで負うという本来のCSAにはなり切っていないかった。顧客も、自分を応援するために定期的にセットを送るCSAの仕組みの整備から手を引いた。

にとって、2013年に研修でパラグアイを訪れたことが大きな推進力になった。日本人移民が入植したイグアス移住地は、主に大豆を栽培しており、すべて遺伝子組み換え大豆だった。地元の農協に聞くと、平均面積は300haに達するという。大潟村は、1964年、大規模農業のモデルとして誕生した。しかし、規模の追求というのは、日本ですべて農業とは違うのではないか。「日本が一経営体300haやってやっただけで、大潟村でさえ現状が平均18haですから、その十数倍になりますよね」となると、人口が十数分の1になりますね。それが日本全体と

して追いつけるべきモデルなのか、疑問なんです」カローリ供給のことだけ考えるなら、大潟村で農業をやっている意味はないとパラグアイで痛感した。では自分はずいぶんこの場所で農業をするのか。たどり着いた答えは、取引先や消費者からなるコミュニティに根差した「自分ごと」として捉えてもらえる農業だった。今後について「自分が農業をやった方がいい理由を考えてシェアする。その路線は変わりません。その時々求められる価値をどう出すか、都度考えることになると思う」と語る。将来やってみたいことの一

つが、家族以外の雇用を生み、就業規則を作ったり明確な役割分担をしたりして、より組織的な経営に転換すること。現状の個人事業だと、誰かがケガなどで働けない期間ができた場合に円滑な運営にリスクがある。それから、農家だと自己紹介すると言われる「大変だね」という言葉も動機の一つ。「褒められているようで、半分笑われているんじゃないかって思う時もあるんですね」農家という働き方を普通の会社員と変わらなくしたい、就農したい人が安心して働けるプラットフォームになりたいと考えている。(敬称略)