新・農業経営者ルポ／第218回

農業をもっと自由に！
そして農家をもっと元気に！



千葉県で露地野菜を手掛ける㈱ベリベジファームの齊藤正明。同時に、都市近郊の生産者の農産物を集荷し、スーパーマーケットなどの産直コーナーに直接届ける㈱畑直組の経営者でもある。「農業者としてはまだ道半ば」と語りながらも、二つの会社を着実に運営しながら成長する齊藤の農業者として、そして経営者としての顔に迫った。

文・写真／筑波君枝、写真提供／㈱畑直組、取材協力／サミットストア亀有駅北店、アウー農園

リードタイムの短さが畑直組の強み

㈱ベリベジファームは、千葉県芝山町と山武市の約4haの圃場で野菜生産を手掛ける農業法人だ。トウモロコシやオクラ、ブロッコリー、ミニハクサイ、タマネギ、ソラマメ、ナバナなどを露地栽培で生産している。社名はVery ○○な vegetable の略だ。○○に入るのはおいしい、新鮮、ヘルシーなど、その都度言葉は入れ替わるが、とびっきりの何かを持つ野菜という意味を込めた。

㈱畑直組は、農産物の小売と卸売を行なう。登録制で生産者は、100名を超え、千葉県北部を中心に点在している。常時40～50名が出荷し、畑直組の直営店1店と、千葉、埼玉、東京のスーパーマーケットの直売コーナーで販売している。登録している生産者が直接、もしくは2t冷蔵トラック「畑直便」が生産者宅を回って集荷してきた農産物を届ける。

その一つであるサミットストア亀有駅北店では、入口近くの2坪ほどの売り場のすべてが畑直組コーナーだ。

農産物は時季によって異なり、旬を外さないようにかつ同じものが集中しないように、売り場のバランスを考えて畑直組の生産者に声をかけて集荷している。特に端境期には売り場が空かないように、生産者の集荷エリアを広げるなど苦労も多い。

サミットストア亀有駅北店の野菜部門の売上に畑直組が占める割合は、売り場の5%、多いときは10%くらいになるそうだ。サミットストアの別店舗では直売コーナーの売上は平均3%くらいとのことで、高い数字だといえるだろう。同店青果部門チーフの菅野敦は次のように評価する。

「JR亀有駅周辺には競合スーパーが多いのですが、直売コーナーをこれほど充実させている店舗はなく、畑直組は店の看板コーナーの一つになっています。畑直組の良い点はリードタイムが短いこと。都心の直売コーナーでは収穫後、3～4日が普通ですが、前日収穫した野菜や果物が並びますので、鮮度が全然違うんです。その点が好評で、売上も伸びています。お客様の様子を見ていても、入口を入るとまず畑直組コーナーに寄ります。そこで欲しいものがあったら手に取りますし、なかったら野菜コーナーに向かうという買い方をしている方が多いようです」

生産者と消費者の関係をWIN-WINに

畑直という名は齊藤の造語で、畑から新鮮な農産物を直接届けたいという意味が込められている。消費者と畑を直結させることで流通段階での費用と時間を省き、新鮮な野菜を消費者に届け、生産者自身も安定した収益を確保しようと考案した名前だ。その実現のために齊藤は試行錯誤を繰り返してきた。

そこにあるのは「農業をもっと自由にしたい」という思いだ。

㈱ベリベジファーム　代表取締役
㈱畑直組　代表取締役
齊藤 正明　千葉県松戸市

さいとう・まさあき　1979年、千葉県松戸市生まれ。明治大学農学部卒業後、㈱サカタのタネに入社。資材統括部を経て、西日本支店に配属。2008年に就農し、畑直組とベリベジファームを個人経営で立ち上げる。2013年7月1日に畑直組を、2014年10月1日にベリベジファームをそれぞれ法人化した。
https://www.hatachokugumi.co.jp/

値付けする自由。規格に縛られない自由。物流など生産以外にかかるコストからの自由など。

たとえば、ピーマン。生産者は袋詰めでの出荷が基本だが、通常はB級品として弾かれる、熟しすぎた赤いピーマンを袋に混ぜての出荷もOKとし、同じ金額で買い取る。売り場ではPOPで「赤いピーマンは熟しておいしいよ。彩にも！」と紹介することで、消費者も納得して購入していく。生産者は無駄を省き、消費者は手ごろな価格で新鮮な野菜を手にすることで、双方にとってWIN-WINになると話す。

集荷分の価格は市場価格より高い金額を事前に設定し、生産者から買い取ることが基本だ。出荷量が当初の予定より多かったり、少なかったりしても、出荷するものは全て受け取り、2tトラックで専任のドライバーが2日に1回庭先まで集荷する仕組みだ。

「農業は手作業が多いので、削れるところを圧縮させたいと考えています。出荷基準をゆるめて調製作業の時間を短縮させたり、庭先まで取りに行って輸送の時間やコストを削減させたり。それによって生産効率を上げることができます。自分が農家だからこそ当事者としてありがたいと思えるサービスを取り入れ、生産効率の向上を支援しています」

こういったサービスが好評で、生産者の中には他の取引を止め、畑直組への出荷のみで経営している人もいるそうだ。

生産者は知人の紹介や、地元の知り合いに声をかけるなどして集めた。この時期にこういう農産物が欲しいと、自らがリクルーティングしてくることも少なくない。また、齊藤自身、地元のJAの組合員ではあるものの、特定の部会や出荷組合には所属していないため、地域でのしがらみが少ない。それがフットワークの軽さにつながっているという。

人時生産性を重視した農業経営

ベリベジファームの夏の主力品目の一つはオクラだ。通常のオクラの倍くらいありそうな島オクラを栽培している。これも試行錯誤しながら、生産効率を重視し、夏の主力品目に選んだ。

オクラは他の夏野菜に比べ、栽培管理の手数が少ない。また、生長しすぎると固くなるイメージがあるが、品種を選び、水分や肥料を切らさないようにすれば、大きくても柔らかくて食味のいいオクラが生産できるという。大きく育てれば、以前は1袋10本で販売していたオクラを5～6本で1袋として作ることができる。それによって同じ収穫時間で倍の袋数が取



畑直組のロゴは友人が考えてくれた



サミットストア亀有駅北店の畑直組コーナー。都市部のスーパーマーケットでも収穫後翌日には店頭に並べられるのが畑直組の強み


サミットストア亀有駅北店青果部門チーフの菅野敦



市場には出荷できない熟しすぎたピーマンもその良さをPOPでアピールすることで商品価値がある商品へと変わる

農業をもっと自由に！　そして農家をもっと元気に！



ベリベジファームのメンバー。右端が飯田友樹農場長



畑直便の2t冷蔵トラック。専任のドライバーが松戸市や柏市から芝山町や山武町の間に点在する生産者宅を回って集荷している



千葉県芝山町にあるベリベジファームの圃場



ベリベジファーム夏の主力品目の一つである島オクラ

れ、生産効率と売上が向上したという。

齊藤のこの考え方は、就農した直後に経営の参考にと通った中小企業家同友会市川浦安支部の勉強会で学んだ〝人時生産性〟がベースとなっている。1人が1時間働いた場合に、どれだけの利益が生み出されているかを測る指標だ。この考え方を農業経営に応用し、労働の手間と時間をできるだけ短縮しながら、生産効率の向上を重視し、二つの会社を切り盛りしている。

「中小企業家同友会では、〝会社は公の器〟、社会に貢献するための道具であることも学びました。そして、仕事の目的は人を幸せにすることであることも。その思いを一緒に共有していくために法人化しました。それまではベリベジファームも畑直組も個人事業主として経営していたんですが、法人化したことで雇われる側も安心して働けるようになったと思います。社長も社員も一緒に会社を大きくしていこうという目標に向かって、走ることができています」

齊藤は脱サラで農業に飛び込んだ。松戸市矢切で江戸時代から続く農家に生まれたが、農業を継ぐようにと言われたことはない。どちらかというと「農業は儲からない」と聞かされて育ったという。

大学は明治大学農学部に進んだが、これもバイオ技術に関心があって選んだ学部だ。卒業後は㈱サカタのタネに入社。主に中国地方や近畿地方を営業で歩き、しっかりとした経営で収益を上げている生産者や農業法人を目の当たりにし、農業への思いが駆り立てられた。

「当時は種苗メーカーの営業として農業を元気にしたいと思っていました。でも、いろいろな土地で生き生きと経営している素晴らしい農業者と出会い、農業が儲から

ないというのは違うかなと考えが変わりました。当事者になって自分でも儲かる農業を実践して、農家をもっと元気にしたいという夢が描けたんです」

２００８年に退職し、親元で就農した。しかし自分なりの農業をしたいと、親元から独立。松戸市内に水田55ａと畑80ａを借り受けてベリベジファームを立ち上げた。徐々に農地を増やし、パートスタッフを雇用しながら2haの規模で経営を行なっていた。

一方、畑直組の「畑から新鮮な農産物を直接消費者に届ける」というプランも就農当時から描き、その第一歩として農業のかたわら２００９年にＪＲ松戸駅近くに近隣の出荷者を中心とした畑直野菜の販売所「ベリベジ畑直ステーション」を立ち上げている。

その後、店は一度閉め、２０１３年7月1日に畑直組を、２０１４年10月1日にベリベジファームを法人化した。畑直組の法人化の際には、松戸の店舗に開店当初からアスパラガスを出荷していた松戸市の渡辺公一が、出資者としても協力してくれた。専務取締役として名を連ね、今も齊藤の良き相談役だ。

儲かる農業へは道半ば

ベリベジファームは、当初トマトやミニトマト、ナス、ピーマンなど夏野菜を中心に生産していた。夏野菜は面積当たりの売上が高く、経営は順調だった。一方、コメは55ａ程度では採算が合わず、２０１４年の法人化の際に潔く撤退した。

そのまま市内で農地を増やすことを模索したが、難しかったという。松戸市は近郊野菜の栽培が盛んだが、そもそも広い農地が少ない。都心まで1時間もかからない地の利の良さもあり、松戸市内の生産者は土地を貸したがらない傾向も強いと話す。

「農地を資産として考える人が多いようです。制度的にも貸してしまうと税制上の有利な条件が適用されなくなることもあり、なかなか見つかりませんでした。父もどちらかというと農地を資産として見ている面があり、そういった農家の在り方に疑問があって親元から独立したこともあり、市内にこだわらずに探したんです」

そこで千葉県の農地中間管理機構に相談して見つけたのが、芝山町と山武市の農地だ。廃業した農業法人がそれまで使っていた農地が、たまたま空いていたそうだ。２０１８年からは芝山町に移り、



ナシの出荷者の１人であるアウー農園の米津洋一郎（右）と家族。第三者継承で引き継いだナシ園を経営する。齊藤とは就農したばかりのころに知り合い、今年は収量のおよそ半分を畑直組に出荷した





樹上でしっかりと熟してから出荷するアウー農園のナシ。消費者から「砂糖漬けしました？　と思うくらい甘いです」という感想が寄せられるほどの甘みを誇る

農業をもっと自由に！　そして農家をもっと元気に！

当初は松戸市との二つの拠点で経営していた。しかし、機械や人の移動に時間と手間がかかることで松戸市の農地は手放し、２０２１年からは芝山町と山武市に絞った。

現在は農場長の飯田友樹を正社員として雇用し、パート5名を通年雇用して経営している。飯田は千葉大学園芸学部時代からベリベジファームでアルバイトとして働き、そのまま社員となった。芝山町に住まいを置き、齊藤の右腕として農場を取り仕切っている。

「私は畑直組の経営と並行しているので圃場に行く頻度が減っていますが、飯田が育ってくれたので、安心して任せています」

収益の向上を目指して規模を拡大したものの、現実には売上のほとんどが資材や人件費で消え、決して儲かってはいないという。農業の難しさをかみしめながら、収益を上げるための課題は、齊藤自身がもっと農業技術を磨くことだと自己分析する。

「ゆくゆくは後継者のいない農家と、農業をしたい人を結び付け、そこで生産されたものを畑直組で売っていきたいんです。耕作放棄地が増え、農業機械などを持て余している農家が増えている一方、農業に夢を持って始めても数年で離農する人も後を絶たないですから。その両者を結び付けたいのですが、そのためには私たちが収益の出る農業経営モデルを作り、説得力を持って発信したいという思いがあります。なので儲かる農業へは、まだまだ道半ばですね」

目指すは、日本一お客様を笑顔にする農業者グループ

一方、畑直組は最近になって、黒字にすることができた。集荷する生産者を千葉県北部に絞って効率よく回るルートを作り、物流の手間とコストの削減に成功したことで黒字化が実現したという。現在は畑直便1台で専任のドライバーが2日に1回集荷しているが、これを成功モデルとして畑直便の便数を増やし、エリアを拡大することが目標だ。都内の一部のみに展開している畑直組コーナーを、都心部にも進出させたいと意気込む。

また、今年8月からは大手スーパーとの新しい試みも始まった。農産物を物流センターに納入し、スーパーが各店舗に届け、販売するというものだ。売り場では畑直組と生産者の名前を明記し、農家からの直送として販売されるため、商品の差別化ができる。生産者はまとまった量が出荷でき、流通が効率化されることで、市場に出すより高い価格が期待できる。消費者も新鮮な農産物を手ごろな価格で購入でき、軌道に乗ると、安定した収益が期待できそうな試みだ。まずはテストパターンとして千葉産のナシから販売した。

この試みはスーパーからの提案だったが、畑直組の営業は齊藤自身が行なっている。強みは当事者であることだと話す。

「経験を重ね、スーパーやお客様が何を求めているかがわかるようになりました。その上で私自身が農家で、仲間がたくさんいるので、年間を通じて売り場を維持できることをプレゼンテーションすると、営業の勝率が高くなります。売り場を増やし、これからも新鮮な野菜や果物をお届けしたい。畑直組を、日本一お客様を笑顔にする農業者グループに育てたいです」

齊藤はその夢に向かって、毎日走り続けている。

（敬称略）



直営店畑直ステーション竹ノ塚店。主に妻が切り盛りしている