

視点

64



宮本兄弟農園

宮本貴夫

みやもと たかお

PROFILE

1977年茨城県生まれ。順天堂大学スポーツ健康科学部卒業後、中学校の常勤講師を経た後、2002年就農。05年には先に就農していた弟2人とともにレンコン生産・販売部門を任せられ、主に営業を担当。市場のほか、直売所・みずほの村市場（茨城県つくば市）等にも出荷。圃場規模約6ha。ちなみに8月10日までレストラン「農家の台所」が開催した高須賢一氏（本文参照のこと）とのレンコン料理バトルでは惜敗という結果に。

<http://www.renkon-kyoudai.com/>

<http://blog.renkon-kyoudai.com/>

根を張り続けていく覚悟

4年前から経営を父から引き継ぎ、兄弟3人で農園を営んでいる珍しさもあって、新聞やテレビなどのメディアに何度か取り上げられた。まだ経験も浅く試行錯誤をしながらの段階であったので、出ていいものだろうか迷ったこともある。しかし自分たちが成長していく過程、その生の姿を知ってもらうことにも何かしらの意味があるのではないかと考えるようになった。

実際、メディアに出てから出荷している直売所での反応などを見ると、お客様の「応援したい」という気持ちがひしひしと伝わってきた。父の頃と経営方針を変え、不安もあった自分たちにとって、とても励みになったのを覚えている。

最終的には商品との教え

折しも“農業ブーム”である。上京しているんな方に話を聞くとなるほどと思うが、いざ地元に戻

ってみると、ブームの恩恵あるいは悪影響を感じることは、実はまだない。地方ゆえに空気が違うという側面もあるが、調子に乗りがちな自分だけに内心で「浮かれないようにしなければ」とブレーキをかけているからだろうか。

同じ地元でレンコン生産のトップランナーでもあり、ひかりれんこんという名で知られるレンコンを生産・販売する高須賢一氏からはこのようなことを言われた。

「お前は3人だからメディアに注目してもらえる。だけど、最終的に選ばれるのは品物でしかないし、それがダメだったら必ず引き落とされる」

常々、肝に銘じておいている。

緊張感があるから面白い

レンコンは食卓の脇役中の脇役である。ほかの農作物よりも商品化されたものやレシピ提案も少ない。ニッチ商品であるだけに、大きな可能性がある。だが、市場相

場も安定しているために、産地のレンコン生産者は相応の努力はせずとも、食べていける状況にある。生食用に限っていえば、輸入品との競争もなく、市場に出回っているものの多くは国産である。

つまり、レンコンの場合は効率を考えれば旧来の農業経営でも十分に通用する。でも、それでは緊張感に欠ける。やはり自分たちは品質で勝負し、先輩方と切磋琢磨していきたい。たとえ利益が同じでも、ガソリン代がかかったとしても、商品価値を認めてくれるお客様がいる場所に運んで売って続けることを続けていく。

ライバルが減り続けるこれから10年が勝負になる。この間にどれだけ成長できるか。レンコン生産者初のJGAPを取得し、法人化の準備も整えつつある。今は静かに根を張る時期だろうが、レンコン同様、やがては花を咲かせ大きな実りを得たい。

(まとめ・紺野浩二)