

「和郷園」さんや「さかうえ」さんは実績もありますし、成長する優良企業で農産物生産・流通業界の勝ち組です。お二方に相反して農業に参入して全く結果を出せない負け犬企業の代表格が「国立ファーム」だということは何も承知です。負け犬である今だからこそ言わせてください。今なら負け犬の遠吠えとして聞き流していただけたらと思いますので。

木内博一さんと坂上隆さんのコラムは面白くありません。お二人の講釈を読んでいると、いかに農業界が産業として遅れているのが丸見えになってしまいます。ビジネスの基本である足し算引き算を解説しているだけなんです。1+2=1+2だと解説して胸を張っているトップ経営者がいるから農業がカッコ良くならないんですよ。もちろん生産者というビジネスの「いろは」も勉強していない自営業者がたくさんいるという現実が根源なんですけれども。

トップランナーの経営者がITを利用してとか、マーケティングするとかを解説しなければならぬほど「農業経営者」の読者は偏差値が低いのでしょうか？ そんな初級編よりも、木内氏に伺ったゴボウを短くカットしたらバカ売れた、というような事例のほうが、コロンブスの卵のように楽しかったです（木内さ

ん、その節はお世話になりました）。雑誌名が「農業経営者」なのでいたし方ないのですが、農業ビジネスのヒントが欲しいのであれば、「プレジデント」や「日経ビジネス」「週刊ダイヤモンド」を購読されたほうが有効なネタは沢山転がっていますよ（きつとお二方も購読されていると思います）。

昆編集長に「営業妨害するな！」と言われてしまいますので、お勧めのコラムの話もします。ダントツに浅野のジジイが面白いですね！実は国立ファームは創業当時に度重なる非礼をしましてしまい出入り禁止になっている生産者のお一人なんです。

「脳業発想力」を読ませていただくのと、やっぱり土下座してでもお付き合いを申し込みたいクリエイターさんです。僕の持論は「肉体労働者からクリエイターに変われば農業の人氣業種偏差値は45から75に上がる」です。だから皆さん、ジジイが死ぬ前に、その発想力を学ばしていただきますしようよ。「見せる花が売れねえなら、食わせる花を作りゃいいんだよ！」って、とても百姓のジジイとは思えない発想力ですよ。今回、お二方の批判をさせていたいただいた真意を言わせていただきますと、お二方の「効率良く儲かる農業の仕組み作り」という姿勢が当たり

前でツマラナイからです。経営者としてお力のある方々だからこそ、浅野のジジイの爪の垢を煎じて飲んで「農業が面白い」というエキスを取り入れていただきたいのです。

「儲かる農業」というキャッチフレーズでは、優秀な若者は農業に魅力を感じてくれません。優秀な若者が入って来なければ農業に未来はありませんよ。単に儲けたいのなら工業・商業・金融業に行っちゃいます。お二方の会社の年商が200億円になっても「奇跡のリンゴ」木村秋則さんの新規就農者を増やす影響力には及ばないでしょう。

木内さんが前々回に言われた、「ブランドはいらない」は、現状の農家を守るには正解かもしれません。97%の農家は少しでも裕福な生活を送るために生産に努力する農家であるべきかもしれません。しかし未来の農家のため、3%のスター農家を育成することが大切になるのです。

だから効率の悪いビジネスであるとかわかっていても、優秀な経営者が手助けして、効率の悪い商品を作りたがるクリエイターを応援しましょうよ。3%のスター選手がいるから大リーゲビジネスは成り立つんです。3%のスター生産者のためにモノづくり以外のところに膨大な時間と資金を使ってくださいよ！

国立ファーム有限公司

高橋がなり

アゲツのオサ

~早く「虎」に変わるんだ！~

第32回

雑誌名が『農業経営者』だから正解なんですよけど……