

(株)天心園 代表取締役 後藤慶治 / (株)阿部農機店 代表取締役 阿部慎一

自分の望む生き方に忠実に生きた。 その結果としてある、経営者として今

去る1月16・17日、山形県河北町で認定農業者の会研修会が

開催された。本誌編集長の講演が終わった後、

講演に訪れていた本誌読者である後藤慶治氏、阿部慎一氏と

会談する機会があった。農家の長男とした生まれ後藤氏、

農機店の長男として生まれた阿部氏、その出自こそ異なるが、

ともに地域の中で生まれ直し、自分の望む生き方を貫いてきた

という共通点がある。二人に話を聞いた。

誰も見向きもしなかった 過去の品目に光を当てる

昆吉則（本誌編集長） 今回の編集長

インタビューは、山形県で頑張られて
いる本誌読者を、みなさんにご紹
介する形で行ないたいと思います。

まず天心園の後藤さんは、古くから
の読者です。最近では、山形の名産
品だったものの今ではほとんど生産
されていないベニバナの生産に取り

組み、ご自身で加工・販売までされ
るなど、新しい取り組みをなさって
います。

阿部農機店の阿部さんは、真室川
町で約40年農機具屋さんをなさって

こられる一方で、3年前から地域の
農家のコメを集荷し・販売するだけ
でなく、自らも人材を雇用してエダ
マメを生産したりといったことをな
さっています。どうぞよろしくお願
いいたします。

さて、まず後藤さんからお話を

聞きしますけれども、もともととい
うか、今でもそうですけれど、サク
ランボ農家ですよ。なのに、ベニ
バナにまで手を出されたのはなぜだ
ったんですか？ 聞くところによる
と、今では生産しても追いつかない
ぐらいの人気になっているそうです
が。

後藤慶治（株）天心園代表取締役）そ

うですね、私は県が音頭を取った農
家による直売所活動をしていまし
て、会長をやらせてもらったりして

いた時期があったんです。でも、

「直売所に置く目玉商品がないな」
と仲間で話し合ったんです。じゃあ
何かやらなきゃな、ということだ

行錯誤していたんですが、山形で作
られていたベニバナはどうだろうと
いう話が出たわけです。実際、山
形県内ではほとんどベニバナは生産

されていなかったんです。あっても
観光用ぐらいなもので。

昆 当然、作った経験もなかった？

後藤 そうです。祖父の頃までは作
っていたみたいですけどね。それで、
種を県からもらって、育て方を教え
てもらったこともなくやっていたん

ですが、これが面白い。直売所で売

と、お客さんが食いついてきてくれ

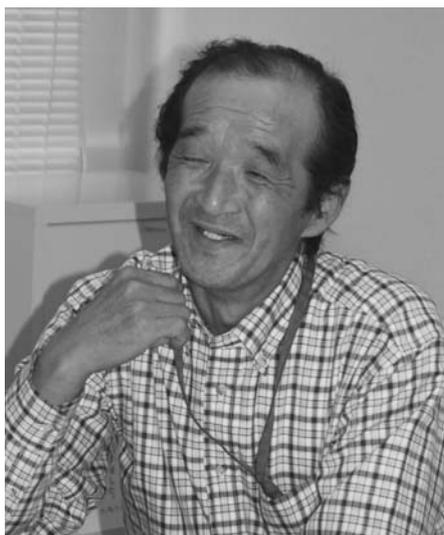
るんです。それで、最初は田んぼ1
枚からスタートしたのが、次の年は
2枚6反、去年は1町2反という具

合に規模を広げていつているんで

す。売り上げもサクランボほどでは
ないにしても、お金は残りますね。

昆 それだけ需要がある。

後藤 今のところ製品化されている
のはお茶ですけど、非常に可
能性を感じますね。ある食品メーカ
ーの研究によると、ベニバナ種子の



後藤慶治

■プロフィール (ごとう・よしはる)
1954年生まれ、山形県河北町出身。山形県立村山農業高校卒業後、地元の短大に進学。庄内市内でサラリーマン、山形市内でランジェリー専門店経営などを経験後、28歳から本格的に就農。2008年、法人化し(株)天心園を設立。コメ10ha、サクランボ1ha、転作田でのベニバナ1.2ha。

成分には、血管を若返らせる効能があるそうなんです。それで、その会社に原材料としてどうかと言ってみたんですけど、国産は値段が高いから手が出せないという返事でした。その会社では中国から鳩のエサとして輸入されているものをキロあたり80円〜200円で輸入しているそうですが、国産となるとキロ500円ぐらいですからね。

昆 企業としては当然ですよ。製造コストを考えれば当然です。であれば農家は、生産者である優位さを活かしてなぜこの作物なり商品が生まれたのかという必然性、神話性を説明付与できるような商品・サービス開発をしていくべきなんです。

後藤 今、お茶は焙煎方法なんかを含めて私の方で指示したものを、お茶屋さんへ渡して委託製造という形

でやってもらっているんです。でも、私自身は早く作る方に専念していきたいんですよ。

昆 一緒にリスクを背負ってくれる異業種の方たちはまだ出ていらっしやらないんですか。

後藤 そうですね。県内の企業の方と農家をマッチングさせるイベントなんかに参加しますが、県内の企業で腰を上げてくれるところはまだまだですね。いずれは化粧品業界などと一緒にやることができたらいいのですが。

昆 そういう思いを理解してくれるのは、おそらく県外の方かもしれませんね。後藤さんのベニバナは東大寺の歳事で用いられる紙の染料にもなっているそうですから、神話性という意味で訴えかける力がありますよね。



阿部慎一

■プロフィール (あべ・しんいち)
1949年生まれ、山形県真室川町出身。山形県立新庄南高校卒業後、家業の阿部農機店に入る。93年社長就任。2005年(株)阿部農機店に組織変更。昨年より真室川町の農家から水田計21haを借地し、エダマメを生産・販売。ほかコメの集荷販売も行なっている。
<http://www.abenouki.co.jp/>

昆 阿部さんは、ご自身がなさっている農産物の生産・販売の方で赤字が出たので相談したいということと、ご連絡いただいたんですが、編集長インタビューに巻き込んでいただいてすみません。農機屋さんで、家を継がれたそうですね。

阿部慎一(株)阿部農機店代表取締役
そうなんです。祖父は農業巡回教師(馬耕教師)をしながら、商売もつかない商売をしていました。父は国鉄職員で給料も安定していました。家が、家を継ぎました。周囲の人は反対したし、あまり経営がうまくはいかなかった中で、長男ということで私もこの業界に入ったわけです。

農家を恨んだ時期も……
でも自分は地域に育てられた

昆 阿部さんはコンバインが出る直前という時代の端境期に農機業界に入ってこられましたよね。ご商売は順調でしたか？

阿部 いやいや。当時、私のところは二次店(販売店)でしたから、農機メーカーと直接取引をしたわけではなく、知名度もなかったのが苦痛でした。外で修業を積んで実家に戻ってきましたが、3年間セールスはゼロでした。いろいろ悩みましたね。心身ともに落ち込んだ時期もありました。

昆 農家との人間関係も辛かったですか？

阿部 ウチには金がないと誤魔化されたり、とにかく「まけるまける」と言われておられるばかりで。正直、恨んだこともないわけではないです。でも、とにかく20〜30代にかけ



てはしゃかりきになって働いて、なんとか儲けられるようになったんです。それで今から10年ぐらい前でしようか、未処分利益がたまって顧問税理士から「何か新しい事業を始めてみてはどうか？」と勧められて、いろいろ思案しました。

昆 利益も何もないのにやってしまう農業技術通信社とは似ているけど違いますね（苦笑）。どんなことをなさったのですか？

阿部 やっぱり自分は地域に、農家に育てられたわけですから、恩返しをしなければいけないと思ったんですね。それで地域を見てみると、農業

で夢を見ている人はほとんどいないということに気付いたんですよ。

そんな折、たまたま人の紹介で（有米シスト庄内の佐藤彰一社長と知り合ったので、彼を招いて講演会をしたり、コンサルタントを呼んでデイスカッションをしたりとしたんです。だけど、なかなか意識は変わらないもんですね。金のことより人を集める方が大変でしたよ（苦笑）。やっぱり「オレとあの人は違う」と受け取ってしまうんでしょうな。

昆 そんな失敗と挫折がありながらも、もつと農家と深く関わっていきたいということで、昨年は地代を払って水田を借りてエダマメを始めた、農家からコメを集荷して販売することもすでにやっていらっしゃるんですね。

阿部 ええ。真室川という地域は、後藤さんのおられる河北町、村山あたりと違ってサクランボはほとんど生産されてなくてコメだけですから、農協に出せばそれでいいというやり方しかないと思いい込んでいます。農協だけでなく、こういうチャンネルもあるよ、ということでコメを集めさせてもらって販売しているというようなことを行なっています。

昆 売り先としてはどのようなところですか。

阿部 コメについては、山形市と鶴岡市の生協で扱ってもらっています。エダマメの方は、これは赤字でなんとしたものかなと思いましたが、とにかく続けていくことにしています。今年はエダマメに加えてサトイモもやるうと思っています。

昆 エダマメは農機具屋が趣味の世界でやっていると思うけれどなように、いきなり21町歩もやったそうですから、私としては尊敬の意味を込めて「バカ野郎ですね」と言いたいですよ（笑）。

地域に仕事を生み出し、雇用するのは経営者の役割

昆 お二人とも地域に新しい仕事を作られたわけですが、雇用はどうされているのですか。

阿部 パートを募集しました。「おばちゃんたちが来るんだべなあ」と思っておったんですが、20代30代の女性が来て一生懸命仕事してくれました。若い人が働いているのを見ると、こちらも若返るもんですね（笑）。

後藤 サクランボもありますし、夏のベニバナの収穫は自分たちだけではやれないので、知的障害をお持ちの方に働いてもらっています。健常者の方よりも丁寧な仕事ぶりなんです。



カモミール茶よりも飲みやすく、甘味が特徴的なベニバナ茶「紅の風香」。現在は国立ファーム（有）が展開するレストラン「農家の台所」で購入できる。右は試作中の石けん。

すよ。染料としての需要もありますから、もつと規模拡大していきたいと思えます。

昆 後藤さんにしても共通していると思いますが、こういった向こう見ずなバカな人たちが、自分が思ったようにやっていくこと、同時にそのリスクを自身がきちんと背負っていくこと、これが経営者の生き方であり、本誌読者たちがそういう生き方をなさっていることをうれしく思いました。本日はありがとうございました。