

(株)マイファーム 代表取締役社長 西辻一真

貸し農園事業で耕作放棄地を再生 急成長の中でも忘れない理念と挑戦心

全国で拡大する耕作放棄地を有効活用し、

農業体験農園の運営システムを提供する(株)マイファーム。

同社が2008年に事業を立ち上げた当時、

年商300万円にすぎなかった農園レンタルビジネスが、

今や年商2億円、全国42カ所に展開するまでに成長している。

農村社会特有のハードルを乗り越え、様々なサービスを展開する同社が

目指すものは何なのか。代表取締役の西辻一真氏に話を聞いた。

自産自消と耕作放棄地の 再生が事業の二本柱

昆吉則（本誌編集長） 2008年7

月号の本誌「農・業界」で、御社の取り組みである、農園レンタル事業を紹介させていただきました。あれから2年足らずですが、異業種との提携など、急速に事業が拡大しているようで、何よりです。

西辻一真 (株)マイファーム代表取締役

役社長) ありがとうございます。

昆 それだけ家庭菜園、体験農園に対する潜在的なニーズがあったということだと思いますが、そもそも起業された経緯を教えてください。

西辻 私たちの会社の基本理念は2つありまして、そのひとつとして「自産自消」を掲げています。というのも、「今の日本の社会は豊かと言われているけれど、不足しているものがあるのではないか、それは「人間力」と呼ばれるものではないだ

ろうか」ということを思っていたからなんです。足りないものとしては精神的なものと肉体的なものがあるだろう、精神面でいえば自立力だつたり、肉体面でいえば自然とのコミ

ュニケーションだったり、あるいは自然を媒介して行なわれる家族間の交流などもあてはまるでしょう。本来人間や人間社会が持っていたものを取り戻すには、人間をして人間たらしめてきた土に触れる行為を通じて得られるのではないかと、土を耕し農作物を育み収穫することで取り戻していけるのではないかと、思っ

たのが起業のきっかけになります。昆 もうひとつはなんですか？

西辻 これは私自身の考えが強く反映されたものですが、耕作放棄地を再生していこう、というものです。昆 体験農園が目的であれば、必ず

しも耕作放棄地にこだわる必要がなかったと思いますが、それをあえてやった理由は？

西辻 先人が耕していた場所にもかかわらず、またその当時よりも人口も増えているのに耕せなくなっていること、持ち主・近隣住民・地域全体から解決方法を求められていること、またこれについてはいろんな意見があるかと思いますが、食料自給率向上の解決方法になりえることから、耕作放棄地を再生していきたいと考えています。

昆 補助金の助成対象になっているんですか？

西辻 いえ、私たちは企業だからもらえないんです。マイファームというのは、耕作放棄地を活用した体験農園を運営するシステムやサービスを提供する会社で、フランチャイザ

ー(本部)という位置づけなんです。各地のマイファーム農場のオーナーさん自身が助成を受けることはできません。ありません。

昆 耕作放棄地の再生と言うから、私なんかはちよつと「ん？」と思つたこともあったんですが(笑)、あくまで耕作放棄地にビジネスチャンスを見出されているわけですね。

だけど、西辻さんのような方が農村社会に入つていったら、相当うさん臭がられたんだろうなあと想像がつくのですが、実際どうでしたか。

西辻 そうですね、いろいろ説明してみたのですが、農家の中では耕作放棄地という言葉自体にアレルギーがあるみたいで、なかなか受け入れられてもらえませんでした。

実はあの取材の当時の年商は300万円くらいで、深夜イオンで野菜の仕分けのバイトをし、朝に農家に話をしに行くという毎日だったんです。でも、なかなか信用されなくて、そんな話をカフェでしていたら、そのカフェのオーナーから、JA全青協会会長だった谷則男氏(現マイファーム顧問)を紹介され、いろんな形で応援していただくことで、ようやく軌道に乗せられることができたというところです。

昆 そういう立場の人からの支援は大きかったんですね。

畑師に求められる 資質はどのようなものか

昆 今の年商はどのくらいですか？

西辻 2億円くらいです。必死です。42農園あつて、北は群馬県高崎市、南は兵庫県姫路市にあります。いずれも耕作放棄地と休耕地だった農地を活用しています。私たちのポリシ―として、めちゃくちゃ頑張っている農業経営者の方に「こっちのビジネスの方が儲かるから」といつて勧めることはないんです。

昆 農地を選ぶ基準は？

西辻 いろいろありまして、具体的にお話しできないのですが、その基準に見合ったところから開園のお手伝いをお願いします。少なくともシステム運営のための収益をあげていかなければいけないので、この基準がすぐく面白い基準なんです。自分で言うのもなんですが(苦笑)。

昆 都市圏からの距離とか、そういった基準ということですね。

西辻 ただ依頼があつた耕作放棄地については、全部やりたいと思つているので「ちよつと待ってください、当社がこのステージになったら、お手伝いさせていただきますので」ということはよくありますね。

昆 実際に放棄地を整備するのは農



西辻一真

■プロフィール (にしつじ・かずま)

1982年福井県三国町生まれ。2006年京都大学農学部資源生物科学学科卒業。在学中はダイズサポニンの研究に取り組む。同年(株)ネクスウェイ入社。07年日本リトルファーム協会理事就任、(株)マイファームを設立・創業。関東、東海、関西エリアを中心に耕作放棄地を活用した体験農園事業を展開し、「自然と触れ合いたいが、毎日手入れができない」という都市部の住民の心をとらえた事業として注目を集める。現在、同社はNECビッグローブ(株)やDCM Japanホールディングス(株)など異業種と提携し、レジャーとしての“農”の広がりを目指す。

<http://www.myfarm.co.jp/>



家の方々なんですか？

西辻 そういう場合もありますし、私たちが持ち出して整備する場合があります。

昆 ほお、スタッフが出張して敷を払ったりするんですか。たとえば、どんな風に？

西辻 そうですね、1mくらいのスキが1000mぐらい生い茂っている、そして道があるという状態の農地としましょう。最初にするのは土壌分析です。これは立命館大学に全部任せています。その間に放棄地に出向いて草を刈ります。スタッフ1人で4〜5時間やります。最初は僕がやっていました。土壌分析も3日くらいすればあがってきますので、微生物もいっぱいいて、畑としてもいけますよということになれ

ば、後は耕運をして畑として使えるようにします。さらに、映像配信を行なっている農園にカメラを設置したり、利用者のために近くのドラッグストアに交渉して駐車場を利用させてもらう交渉をしたりといった流れになります。簡単な農園であれば、2週間程度で済みますね。

昆 スタッフを「畑師」と呼ぶのですが、利用者への指導内容は、何か一律的な対応なのですか？

西辻 基本的な部分は一緒ですけど、やはり積み上がってくるものについては地域的な特性もあれば、先生の趣味とか資質で異なります。

昆 有機の人もいれば、慣行の人もいて……。

西辻 自然農法の人もいますね。

昆 利用者は、農園がどれくらい楽しいかというのに影響されるわけですよね。管理者の個性がすごく重要だと思うんですが。

西辻 そうですね、だから他の体験農園にないオリジナリティが何かという和管理人さんの資質なんですね。

昆 参加者の好き嫌いも当然ある。

西辻 ええ。半年くらいしたら引越す利用者の方もおられますよ。

昆 なかなか難しいと思いますが、どういった資質の方ですと畑師に向きますか？

西辻 畑師自体は就農して2〜3年経てば教えられるぐらいのレベルで極端なことを教えているわけではないんですよ。ただ、多品目が作れるという技術的なことがまず大事ですね。畑を野菜の収穫場として考えている方か、無限に広がる農業の未来の場として見る方かという意識的な部分も重要です。当然コミュニケーション、伝える力も必要ですね。

昆 今、大きな誤解があると思うんですけど、よく顔の見える野菜ということでパッケージに写真を載せているものがあるじゃないですか。最近では、髭面のオヤジが出てくるものが少なくなっただけ、あれも農家は無条件に好かれるという前提で、流通側が考えた仕掛けだと思います。それはよくも悪くも幻想です。その幻想をいい意味で裏切つてあげる、そしてお天道様の恵みの価値を伝えるということがファーマー・エンタテインメントにおける農業経営者たちの果たす役割でしょうね。

畑にいない時も 利用者が楽しめる仕掛け

昆 御社はNECやホームセンター最大手と提携を始めたんですが、異業種は農業をどう見ているとお感じになりますか？

西辻 農業が今まで産業じゃなかったのが産業に変わるんじゃないかという期待をしていると思うんですけど、机上の空論ばかりで現場にこない人、それに自分たちの立ち位置を明確にしないでくる人たちは、何となくお金になると思つて寄つてきている感じがします。農商工連携で農業に近づいている他産業でも、本来農業を活性化する、相加相乗効果を高めていくべきものなのに、結局農家や農産物を買ひ叩かれてる例もあるので、そこを考えている企業はまだまだ少ないと思います。

昆 最後に本誌読者も御社のビジネスパートナーになると思いますが、いかがですか？

西辻 とても頑張つていらつしゃる経営者で耕作放棄地を自前で活用するというたくましい方々だとは思いますが、経営のひとつに当社が提供する体験農園を考えていらつしゃればお力になれると思います。ご自身でやつていらつしゃる方々もおいででしょうが、私たちはお客様をやめさせない秘訣、具体的にはコミュニケーションツールを用意しています。畑にいる時は農家のみなさん、そして畑にいない時には私たちがお客様を楽しませることができると思っています。

昆 本日はありがとうございます。