

動けばわかる

「すべしはしながい」

農業を始めたきっかけは人それぞれだと思う。私の場合、その糸口は剣道の竹刀を置いたことだった。

私は幼少のころからずっと剣道に打ち込み、大学ではそれなりに大きな剣道部で大将も務めていた。そのため4年生で部活が終わってしまったと、空虚な気分が陥った。それまで剣道にすさまじいエネルギーを注ぎこんでいたため、行き場をなくしたエネルギーをもてあまし、精神のバランスを崩してしまったのである。当時、剣道により体現した「気」という概念は大きく私の心を捉えていた。誤解を恐れずに言えば私は、「気」をみることができるようになっていた。だが、それがなんなのかわかることはできなかった。そのため授業のない日は古本屋に通いつめ、哲学、仏教、自然科学と名のつく本をむさぼるように読んでいた。

大量の本から「気」の概念を学び、疑問を理屈で埋めることで思考を整理することができた。私の自我は確立していた。そのため、剣道を売りのものにするという選択はなかった。職業にしようという事で、業界の決まっていた方々を強制されることわかっていったからだ。

くぐもったエネルギーを、本と向き合う生活に向け、卒業後も9時〜6時は毎日、図書館にいた。学ぶことを何よりも優先し、効率良く深夜に稼げる仕事を求め、飲食店やトラックの運転手、宅急便など、様々な職業を点々としていた。

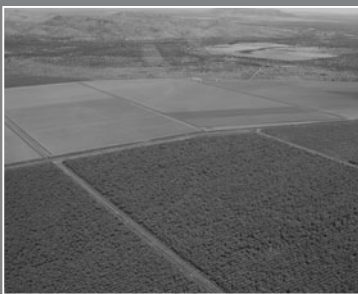
そうこうするうちに、野菜市場の仲買人として働くようになる。そこでの仕事は思いがけず性に合っており、社員にという打診も受けていた。だがある日、市場に店を出している親子がケンカする姿を見かけた。父親は子供に店を任せて悠々自適に暮らしており、それに対して息子が

「このクソ親父、俺に全部やらせやがって！」と毒づいていた。私はそこに家族の絆を垣間見て、激しい望郷の念にかられた。当時、一人暮らしで、家の電気はいつもつけっぱなし、暗い一人の部屋に帰るのが心底いやだったからだ。

そうして当面の目標としていたあの試験に落ちたこと、祖父が体を壊したことが重なり、家に戻った。様々な経験と思考のもとで、農家である祖父と一緒に農業をやり、前の世代がやってきたことを受け継ぐことが己の生きる道であるという結論に至ったのである。

「田付けで生きる」

その14年後の2006年、さかうえは2億8000万円の売上を達成した。組織は順調に回っていたし、それまで練り上げてきた段取りにおいてひとつのピークに達したと言っている。しかし私は、形ができたこ



海外の飼料ビジネスの知見を求めて、西豪州を訪問した。欧州に続き、世界の農業最前線を見渡すことができた。欧米農場は資本回転率が極めて低く、日本の農家はまだまだ相当恵まれた経営環境にある。日本向けの乾草（ハイ）倉庫（写真左）。日本の畜産家の厳しい品質基準に因るため、様々な工夫を凝らした乾草選別機（写真中央）。西豪州の最北部で進む政府開発の新規灌漑地帯にも訪れた（写真右）。世界中に農地はまだいくらでもある。



(有)さかうえ代表取締役。1968年鹿児島県生まれ。24歳で就農。コンビおでん用ダイコンの契約栽培拡大を通して、98年から生産工程・投資・予算管理の「見える化」に着手。これを進化させたIT活用による工程管理システム開発に数千万円単位で投資し続けている。現在、150haの作付面積で、青汁用ケール、ポテトチップ用ジャガイモ、焼耐用サツマイモなどを生産、提携メーカーへ全量出荷する。「契約数量・品質・納期は完全100%遵守」がポリシー。03年、500馬力のコーンハーベスタ購入に自己資金3000万円を投下し、トウモロコシ事業に参入。コーンサイレージ製造販売とデントコーン受託生産管理を組み合わせた畜産ソリューションを日本で初めて事業化。売上高1億6000万円。08年から食品加工事業に進出。剣道7段。

坂上隆
Takashi Sakane

とで、逆に不安を抱くようになった。限界を感じていたからだ。「事業」として儲ける仕組みはある程度体得したが、「会社」として経営をどうすればいいかわからなかった。

そこで、不安を払拭するために私が見実践したのは「日付で生きること」だ。普通は何か目的があつて、それを達成するために努力していく。私もそうして生きてきたし、そうでなくではならないと考えていた。だが、その考え方を一旦リセットした。たとえばかかわりのある人物に「セミナーに来ませんか」「農業法人協会に参加しませんか」「輸出視察ツアー行きませんか」などと誘われたら、

二つ返事で「行きます」と即答した。経営を勉強する学校はないが、いろんな人と出会い、話すことで学べることはたくさんあるはずだ。

経営者の仕事とは、ビッグピクチャーを描くことだと思ふ。しかし「宇宙の広さを聞かれて、どれだけ思考できるかで宇宙のサイズが決まる」と言われるように、人間は思考の広がり以上にものごとを実現することはできない。私の思い描いていたビッグピクチャーと事業の内容がほぼ同じになってしまったことで、それ以上のもの、次に何をすることが見えてこなかった。

あらゆる勧誘を理屈抜きで受け入

れて、スケジュールをどんどん埋めていった。すべてはビッグピクチャーの枠を広げるためだ。集まりに参加して学び、外国へ行って学ぶうちに、抱えていた不安は消えていた。足りないもの、やらなければならぬことがわかってきたからだ。色々なパターンの経営者がいたが、共通点はやるべきことを一つひとつ積み重ねてきたことだった。あれもしたい、これもしたいと頭に思い描くだけで終わらせない。現実のスケジュールに落とし込んで時間を確保してしまうのだ。

思考を広げようとあれこれ思いあぐねていても、現状の視野のままで

は枠は広がっていかない。すべてを受け入れ、普段は縁のない他人の思考や行動に接すれば、自然と枠は広がっていく。いま、私のスケジュールは3カ月前まで入力されている。やることを決めてしまえば、後はそれを一つひとつ片付けていけばいい。ビッグピクチャーを描くため、スモールウインを積み重ねていく。

現実なことは、いまいる場所から動かないことには次には進めないということだ。次に進めなければ、当然、求める答えは得られない。

もしいま、先が見えないと悩んでいる人は、一度目的意識を捨て、日付けで生きてみてはどうだろうか。