

最近、土いじりへの意欲が全く湧かない就農希望者の高橋がなりです。理由は明白で、楽しくない分野の農業にかかりつきりだからです。僕にとって楽しい分野の農業とは、自分が苦勞・工夫をして創り上げた“作品”でお客様を喜ばせる“ものづくり”のことで、流通・宣伝・販売といった分野の農業は、自分の作品ならまだ我慢できますが、人様の作品となると主役になれない役者のような仕事になってしまいます。

ならばなおさら、休みの日ぐらい土いじりをすれば良いと思われるでしょうが、不思議にできないんです。畑に触れ合ってしまうと、楽しくない分野の農業を頭の中で考え始めてしまうからです。ジャガイモの土寄せをしていると「商品部に指示した新種のジャガイモの仕入先は見つかったんだらうか？」大根を収穫していると「4店舗ある農家の台所のサラダバーで指示通りに飾り付けされて『大根の種を食べたことはありますか？』から始まる語りはできていくのだらうか？」などと管理職の自分が出てきてしまいます。

こう言うと、「だったらウダウダ言つてねえで早く百姓になれよ！」とおっしゃるんですが、そんな近道は僕を本当の目的地に導いてくれません。40代で（もう50代に突入してしまいました）本格的に農業を始めて、最終ゴールはカッコ良い篤農家です。カッコ良いというのは、自分の作品が供給よりも絶えず需要が多く、引く手あまたの生産者であり、その技術を学ぶ弟子を多く抱え、その弟子たちの作品も同じように引く手あまたになることです。このゴールに辿り着くためには宣伝・物流・販売を担う独自の応援団が必要になります。特に、将来僕が作る、自分にしか創れない新たな野菜の“需要”を産み育ててくれる新たな販売方法には力が入ります。

農業がカッコ悪くなった理由は、結果は全て数字で評価される経営者たるべき生産者が、楽しい生産という仕事だけをして、苦しい販売という仕事を放棄した揚句、自分たちは肉体的に一番キツイ生産という嫌な仕事をさせられていると、泣き言を言ったからだ！というのが僕の持論なので販売にはこだわります。

農業生産法人国立ファーム(株)は山形ガールズ農場の菜穂子に任せ、国立ファーム(有)の代表として一番のミッションは“農家の台所”の維持・拡大になります。ただし、ここでは野菜を効率良く販売することはできず、月商2000万円の店舗で青果の仕入れは400万円になります。しかし野菜の差別化や嗜好品としての楽しい野菜を知ってもらえる消費者教育を通して新たな野菜需要を喚起できます。さらには“農家の台所”の野菜は美味しいという評価を頂くことによる“国立ファーム”野菜のブランド化が非常に重要な財産になることでしょう。

現在“農家の台所”は国立、恵比寿、新宿3丁目店の3店舗に、“ごはんや農家の台所”立川高島屋店という御膳形式レストランの4店舗で営業しています。当初赤字続きだった各店舗も全て黒字経営にできましたので、今後の目標はまず10店舗にすることですが、現在は人材の育成中です。人材がいらないのに無理やり出店して野菜好きのお客様に散々迷惑をかけたからです。野菜が好きで、農家さんが好きで、お客さんを喜ばせたいホスピタリティに溢れ、なおかつ料理長や店長のスキルを持った人材を育てるには時間と愛情と情熱が沢山必要になります。農場研修を通して農家さんからも愛情や情熱をいただいています。新人には3年必要です。一般の飲食チェーンだと店舗の数だけ店長がいるでしょうが、農家の台所では店長と料理長の数だけ店舗を出店できると考えています。

というわけで、好きでもない飲食経営を本気でしていますが、これも日本一幸せな篤農家になるためです。

国立ファーム株式会社

高橋がなり

アグリのお猫

~早く「虎」に変わるんだ!~

第39回

“農家の台所”10店舗出店計画に隠された急がば回れ計画