

東北の夏は、野菜農家にとって寝る時間がなくなるほどの忙しさのようです。山形ガールズ農場の女子たちも真っ黒になってテンパっています。先日も新卒入社の子が居眠り運転で田んぼに横転してしまいました（幸い女子も車も無事でした）。

そこで、僕が代表の菜穂子に出したミッションは、「忙しいからと生産だけにかまけているんじゃない。夏休みは観光業だ！ 8月7・8日の土日でイベントをしない。題して、ガールズ農場を巡る欲張り収穫ツアー」を開催して、来場者500人を集めなさい！」です。

除草剤を使用しない畑や農薬を使用しない水田は雑草との格闘でしょう。その戦いを女子の素人集団で勝利しなければならぬ代表の菜穂子に言わせれば「農作業だけで手一杯です！」なのでしょうが、それは彼女の主観であって、東京の冷房の効いたオフィスで戦略を立てる僕に言わせてもらえば「風が吹いているから進め！」となります。パブ効果で山形県内ではガールズ農場の認知度は高いそうですし、今年の夏休みは食育ツアーと題して田畑を訪ねる旅行が盛んになっています。客観的に判断する経営者ならば、どんな都合をつけてでもこの機を逃してはいけません。今年500人のお客様

と触れ合って喜んでいただければガールズ農場ファンクラブが生まれるんです。ファンは新たなファンを産み出します。来年は日数を増やして5000人に来ていただくのです。その延長線上に上代の5割以上安くなる卸値ではなく上代で販売できる六次産業の観光農園があるからです。

イチゴなどの観光農園を見ると、僕は常々思うんです。「なんでイチゴだけなんだろう」と。イチゴに特化して栽培しているのはあなたの勝手であって、摘み取りをするお客様から見れば、他にも収穫できたらもっと楽しいはずなのに、なんで加温ハウスを作ってイチゴと同時にパパイア、マンゴーとか収穫させてあげないんですかね。商売の基本は差別化と付加価値であって、農業よりも一歩進んだ観光農業をしている人たちなのに、一人前の商人にはなりきれていないんですよ。

山形ガールズ農場の女子たちを商売もできる百姓に育てたい僕は、儲かっていない今だからこそ将来のための仕事をさせたいのです。生産基盤がキッチリと整ってからのとか、知名度が完全に知れ渡ってからとかでは遅いのです。ビジョンに向かって並行して整えることをしないと、生産で利益が出たからこれ以上しなくても良いのではないかと考えるの

が、人の常だから。さらには、創業者に生産だけをさせていると、楽しい農業のすが次第に楽しくなくなり、潰れてしまう社員が出て来てしまうので、明るい未来を創造させてあげるためにも並行作業をする意義があるのです。

今年行なうイベントの具体的な指しは「村全体を巻き込んだ祭りにする！」でした。観光農園と呼ぶには程遠い規模のガールズ農場にとって、ご近所さまに応援していただかなければ来場者を喜ばせることができません。また、農場規模拡大を目標む菜穂子の当面の課題は村社会に溶け込んで応援されることです。そのためには、菜穂子を通して村に人（従業員とお客様）とお金を集めることが有効になることでしょう。今、ガールズの子供たちがご近所の農家さんに畑でモモやブドウ、水田でじゅんさい、牧場でミルクを収穫させていただけよう、蕎麦屋さんやピザ屋さんには露店を出していただくようにお願いして回っています。

と、原稿を書いていたら、「農家さんが忙しいからと、協力してくれませんか！」と、たった今、菜穂子から連絡が入りました。農家さんのための農業改革は農家さんがなかなか協力してくれません。果たして菜穂子はどう乗り切るのでしょうか？

国立ファーム有限会社

高橋がなりの

アゲツのうさぎ

～早く「虎」に変わるんだ！～

第41回

山形ガールズ農場へ夏のミッション「客の都合に合わせて仕事を創出せよ！」