

次世代リーダーの誕生2

(株)照沼勝一商店代表 照沼勝浩 (最終回)

旧態依然とした産地の意識が障害に それでも「東海村」にこだわり続ける

「後継者不足」や「農業人口の減少」とは関係なく、新しい経営感覚で農業ビジネスの確立を目指す若き経営者たちが確実に育ちつつある。次世代の農業をリードする彼らが就業当時に何を思い、どう経営観を確立していったかを、数回の連載の中で語っていく。



【照沼勝浩】
1962年茨城県生まれ。県立東海高校卒業と同時に、(株)照沼商店の仕事に従事するようになる。2004年9月に代表取締役社長に就任。
【(株)照沼勝一商店】
1978年創業。現在、70haでサツマイモを栽培する農業法人であり、地元の農家からサツマイモ、干しイモを仕入れ、市場や量販店、生協などに販売する産地卸業者でもある。2003年度の売上は5億3千万円。2002年に農業生産法人の資格を取得。

干しイモ、サツマイモ産地卸を営む(株)照沼勝一商店。税務調査を受けたことをきっかけに、勝浩は創業者である勝一社長から社長の座を譲り受けた。若い頃から、ワンマン経営だった父に反発を抱いていたが、会社を率いる立場に立ち、創業者としての父の大きさを再認識すると同時に、時代に即した新たな経営に乗り出した。

という思いから、自然乾燥にこだわるといふ。また、寒の増す時期だけに作る、イモをスライスせずにそのまま乾燥させた「丸干しイモ」も扱っている。

ランドだ。

市場関係者からの推薦で、この話が持ち上がった。イオンのバイヤーは同社の干しイモを高く評価し、全国展開するようになった。

照沼勝一商店の「雪の華」は、干しイモのトップブランドだ。同社は東海村、ひたちなか市、那珂町などの生産農家から、11月～3月の間に完成品を買い付け、その後自社の冷凍庫で貯蔵し、通年出荷している。

また、生食用の「紅あずま」のみ生産していた自社農場でも、4年前から干しイモ用の「玉豊」を作付けし、加工も手がけるようになった。

いずれの干しイモも、100%天然日干しを徹底している。最近では、乾燥機も性能のよいものがあり、イモに糖分がのつていけば、機械乾燥

でも品質的にもまずまずの干しイモができるようになった。そのため悪天候時などには機械乾燥をする業者も少なくない。

だが、勝浩は先代の社長、勝一が作り上げたブランドを大切にしたい

心無い農家の行動が産地のブランドの障害に

そういったこだわりが、干しイモの販路を拡大して来たと考えている。3年前には、イオンがスタートさせた「フードアルチザン」(食の匠)に認定された。素材などにこだわり、高い技術力を持っている生産者の中から、イオンが実施する審査に通過した食品に与えられるプ

だが「フードアルチザン」に認定されるには、書類および試食審査以外に、第三者による品質検査にも合格しなければならない。審査項目は200項目近くに及ぶ。イオンに限らず、いまや大半の量販店が、品質に対してこのような厳しい管理を要求している。

ところが、肝心の農家の認識が薄い。1996年、製造者責任法(PL法)が施行された。万一、干しイモ

にカビが生えて、お客さんからクレームが付いた場合、製造者は責任を負う義務がある。

東海村には、照沼商店以外に、個人で干しイモを庭先販売する農家もいる。こうした農家に呼びかけ、保健所の担当者を呼んで、PL法についての説明を受けたことがある。

量販店との付き合いのある勝浩は、量販店がいかに品質管理に厳しい要求をしているか熟知しているが、経験のない農家にもそのことを認識して欲しかった。

庭先販売する農家の中には、いい干しイモだけ自分で売り、質の低いものを照沼商店に卸す農家もいる。つまり、照沼商店にとって、すべての農家が好ましいパートナーではない。だが、「干しイモ全体の生産環境が改善されなければ、産地の評価そのものが下がってしまう」という危機感から勉強会に誘った。

「干しイモをおいしいと食べてくれる年配の人はともかく、若いお客さんが加工現場を見たら、正直言って清潔とはいえない場所もある。もし何かあって、加工現場を見せてくれと言われたらどうするのか」——勝浩はこのことを言いたかったが、農家の反応は鈍かった。

そんな地元の農家をよそに、着々と安全管理体制を整えているのが、

中国産の干しイモだ。2001年、冷凍ホウレン草から基準値以上の残留農薬が見つかって以来輸入が激減したが、その後、生産履歴をトレーサできる体制を整え、再び輸入が増え始めた。残留農薬の検査、細菌検査も行っている。

食の安全に過敏になっている消費者に対応するため、品質管理を厳しくしつつある流通業者。日本の消費者に受け入れられるため、安全管理を徹底しつつある海外の産地。こういった現状と、日本の農家の認識は完全にずれている。「産地はがけつぷちに立たされている。それを農家を感じていないのは、困った状況になればやめればいいという考えだけだらう」。勝浩ははがゆくてしかない。



乾燥機のパフォーマンスが上がっても機械乾燥には頼らず、100%天日干し

シェア伸ばす中国産 対応阻む国内の意識

立ちほだかるのは農家の意識だけではない。「イモを作っている生産現場も危機的な状況だ」と勝浩はいう。

かつて、東海村周辺は、サツマイモ、ゴボウ、落花生による輪作体系が成り立っていたが、落花生、ゴボウとも中国からの輸入に押され、循環体系が崩れた。必然的にイモを連作するようになり、土壌消毒を強化せざるを得なくなった。

土壌消毒に頼った畑で、品質に不満の残らないイモはできない。だが普及センターやJAは、「土壌消毒をしないのならイモを作るな」という指導さえ行っている。「この農薬が効かないなら別の農薬を」「土壌分析をして足りない養分を補うしかない」といった対症療法でこなしているのが実情だ。安全性を求める時代の流れから完全に逆行している。

だが、あきらめたくない——この一点が、勝浩の思いを支えている。

1999年に起きたジェー・オー・シーの放射能漏れ事故の後、取引先から「東海村という名前は消してくれないか」と言われたこともある。事故のイメージを気にしてのことだ。しかし勝浩は、「自分の土地を捨ててまで商売をやったところで、

長続きするものじゃない」と断り続けてきた。

一時は落ち込んだ中国産干しイモのシェアが盛り返しつつある今、国内産は品質を高められない以上、競争には勝ち残ってはいけない。いい干しイモは原料で決まる。いいイモを作るには、いい土を作ることに着目する。勝浩は、畑の土をよくするためには、ありとあらゆる情報を集め、いいと思った資材や、農法の研究をしている。「こうすればいいという方法を自分なりに探して、周囲の農家にも紹介しようと思っている」——産地の協力なしに市場を広げることができないという思いからだ。

「自分のところがもうけようと思えば、流通だけやるのが一番いい」ことは承知の上だ。だが、自分の生まれた東海村への誇り、その東海村で根を張って商売をしてきた先代の社長をはじめ、先祖が築いてきたものへの誇りが、勝浩を駆り立てる。

「農家がもうければ、自分ももうかる」——守るべきは、先代が築いてきた有形無形の財産。壊すべきは旧態依然とした農家の認識。創るべきは、消費者に喜ばれる商品を提供するための新たな仕組み。

「すべてにおいてチャレンジの最中です」と勝浩は最後に言った。

(敬称略。文・青山浩子)