



**特集**

リスク回避と経営発展のための  
新天地を探す

**続農場**

# “分散・移転”の ススメ

今回の特集は先月号の続編となる。福島第一原発事故の収束までの道のりはまだ長く険しい。そんな中、佐藤雄平・福島県知事が福島県産米の安全宣言を出したにもかかわらず、一部地区のコメからは基準値超の放射性セシウムが検出されるなど、消費者はもちろん、農業経営者に対しても不安と不信を与えている。この混迷続く状況をシビアにとらえ、自らの判断で農場の分散・移転をし始めた経営者がいた。彼らは今、どのような思いを抱えながら新天地に向かおうとしているのか。

取材・文 鈴木工、編集部 撮影 田中智己(なかた農園)

# 様々な思いを胸に秘め

## 新天地へ向かう福島の農業経営者



### 松川 太美寿

■プロフィール（まつかわ・たみじ）  
アグリ福島有限会社  
代表取締役社長

1956年福島県郡山市生まれ。県内の高校を卒業後、通販会社、通信会社でサラリーマンを経験した。27歳で家業を継ぎ就農、有機栽培を始める。2000年法人化。経営規模は畑30ha、主な品目はブロッコリー、トウモロコシ、枝豆、ダイコン、大麦若葉、桑。サプリメント原材料の加工業務も行なっている。

東日本大震災前から農場の分散化に励んでいた松川太美寿氏（福島県郡山市）。県内はもとより、北は北海道、南は沖縄県も視野に入ってきた。ところが今回の事故によって描いた戦略は白紙に。だが、それには新しい絵を描けばいいと考え、中国に進出を模索。農地を確保しパートナーも見つけられた。今、氏が描いた絵にはどんな色が塗られようとしているのか？

### CASE 1

## 郡山市から中国・安徽省へ 現地で大規模農業の夢、実現へ

### 福島第一原発事故の影響で 全取引停止の連絡が

松川太美寿氏は、もともと農場の分散化に励んでいた農業経営者だ。経営面積は30ha、そのうちJAS有機認証を受けた農場は11haある。しかし、取引先があり契約栽培をしている有機野菜でも、市場の価格暴落とは決して無縁ではない。気象変動リスクも明らかである。そのため、全国各地に農場を確保し、夏は宮城県蔵王で、秋は地元福島県郡山市や須賀川市、冬は愛知県内でも小規模だが生産している。さらに今後は、北海道と沖縄県に農場を確保しようと戦略を練っていた。

そのように事業を着々と進める松川氏を襲ったのが、3月11日に起きた東日本大震災であり、東京電力福島第一原発の水素爆発であった。事故後、松川氏のもとには1年先の契約を交わした取引先から、契約一時中止を伝える書面がファクスで続々



(左) 安徽省に確保した50haの畑。同省は“魚米の里”と呼ばれ、水、土、山がきれいなところとして中国全土で有名とか。(右上) 邱永漢氏とともに現地へ。(右下) 福島農場にて、後継者の賢弘氏とともに。



福島県郡山市に生まれ育ち、約30年前、27歳で脱サラしてから家業の農業を継ぐことになった松川氏は、「父親と同じようなことはやりたくない」と有機農業を始めた。当時は周囲には教えてくれる有機農家もいなかったため、県外の有機農家のもとへ研修に行ったり、あるいは本を読むなどして有機栽培を学んでいたという。プロッコリー、トウモロコシ、枝豆、ダイコンなどを市場が品薄の時期に出荷できるように計画を立て、自分で営業をかけた取引先

### 10年前から国内市場と海外市場を天秤にかける

と流れてきた。果たして3日後にはすべての取引先から契約をキャンセルする旨の通告を受けた。放射性物質が広範囲にわたって拡散にしたことが明らかになった時には、取引先でもある流通会社のバイヤーの口から「北関東から東北方面の農産物はもういらぬ」と飛び出したのも聞いた。「これで『もうしばらく東北の農業は駄目だな……』って実感しましたね。本当に目の前が真っ暗になった。でもそれがきっかけで、海外でやるしかないんだと腹をくくれたのも事実です」

しかし松川氏は将来に一抹の不安を感じていた。「日本はもはやこれまでのような経済成長はありえないわけで、頑張ってもモノを作っても思うようには売れない時代になるなど思い始めました。これから増えていく高齢者は食べ物や大量に消費するわけではないので、ターゲットにするのは難しい。高品質を追求すればたしかに売れるかもしれないが、量はあまり出ない。これはもう消費者が大量に存在する中国か、米国に行くしかないのではないかと、ここ10年近くはそう考えていましたね」

さらなる転機が訪れたのは10年前。サプリメントの原材料に使用する野菜無農薬栽培の技術指導を製薬会社から依頼され成功を収めると、松川氏が経営するアグリ福島と業務提携の話が持ち上がり、大麦若葉、桑の葉、プロッコリーの無農薬栽培による生産と、それらの粉末加工を依頼された。そこで一念発起して投資。郡山市に工場を新設し、年間売り上げの約4割をサプリメント原材料生産およびその加工が経営の柱になっていった。

承させるつもりだった中学生、高校生の息子2人を連れて、見聞を広める目的で中国を旅行している。上海では、農業省の要人と面会し、中国の農業事情を直接聞く機会もあった。

「中国はそれまで何度か行った米国に匹敵するぐらい大きくて、勢いを感じましたね。『ここはいつか私たちが来て農業するところだ』と勝手に思い込んでしまったんです」

### 借地代のべらぼうな高さに 北京郊外進出は断念

本格的に中国進出へ舵を切ったのは、昨年のことだ。

かつての旅行で中国人とのコミュニケーション能力不足を体験した松川氏は、語学力の必要性を痛感。そこで証券会社で3年間働いていた長男を辞めさせて、春から中国の大学に留学させ中国語を勉強させた。

同時に、北京郊外の大興区付近で農地探を開始した。大興区に白羽の矢を立てたのは、大都市近郊で農産物を作って大都市に供給するもくろみがあったからだ。実際に市長と相談すると、「約1700haぐらいならば貸すことができる」という答えが返ってきた。

しかし、課題は少なくなかった。

一番の問題は降雨量が少ないことだった。3月に大興区を訪ねた時には街路樹が枯れていたという。また乾燥とスモッグの影響で太陽は日中も霧がかかったように見え、日照時間が極端に短い。データだけでは分からないから自分で確認しようとして、7月まで毎月1週間程度現地に滞在して観測したところ、やはり天候はすぐれず、抜けるような青空は最後まで見られなかった。

だが、それ以上に驚かされたのが、想像以上の借地代の高さだった。北京から高速道路で30分ほど行った農地で、要求されたのが10aあたり約4万5000円もしたのだ。福島県内では10aあたり1万円、ちょっと効率が悪い農地なら7000〜8000円程度で借りていたの、日本の4〜5倍に跳ね上がる計算だ。しかも中国の経済発展にともない、年々地代は上昇中。現地では土地利型経営の実現が不可能であることを悟った。

またそこは飲料水を含めて全体的に水が不足しており、農業用水も制限されざるを得ない。行政に掛け合っても「水問題を解決するのは難しい」と取り合わない姿勢だ。

「もし中国北部で農業をするとすれば、スモッグに当てない施設園芸に取組めば、消費者にも人気が出る

のではないかと踏んだのです。しかしこのような条件では作目はかなり制限される。最終的に私が望む農業経営は難しいと判断して、7月に断念しました」

### 邱永漢氏の紹介が きっかけで安徽省へ

だが松川氏は簡単にはあきらめなかった。北京界隈に見切りをつけたが、広大な中国を見渡せば、中央から華南と呼ばれる中国南部にかけては日本と同じような気候である。降水量もあり、さらに南に行けば行くほど日照時間が長く、空も青く澄んでくる。この地域であれば、野菜作りに適していると見込んだのだ。

そんな折、上海から西へ向かった内陸部にある安徽省で農業をやってみないかという話が松川氏に寄せられた。話の主は、以前より彼と面識があった、直木賞作家であり、会社経営者としても知られる邱永漢氏であった。

気象条件を調べると、年間平均気温は16・5度で、降水量は1600mm前後と分かった。日照時間の割合は約45%を占める。霜があまり降りない環境で、土地代は10aあたり3万円弱と北京近郊よりは安い。現地を視察した後、役人の考え方にも耳

を傾けて、先日、松川氏はここでやろうと決意したのである。

現在の構想としては、安徽省から50haを借りて、2012年春から栽培を開始する。3年かけて約5000haの規模に拡大していく予定だ。

「施設園芸は設備投資がかかるので、露地栽培にします。まず作りたいのはトウモロコシ。私が作ったトウモロコシを中国人に食べてもらったら、『こんな甘くて美味しいのを食べたことはない』と評価されたからです。中華料理でよく使われるブロッコリーも生産します。播種から収穫まで3カ月と早く、葉物と違って1個収穫したら調整が不要という利点がありますので」

中国大陸では輸送に時間がかかるだけでなく、日本のように保冷車が走っているわけではなく、流通インフラが整備されていない。そのため野菜が傷んでしまう可能性が否めない。この点を考慮した結果、松川氏は中国で戦いを挑むには、流通を頭に入れることが重要だという結論に至り、次なる展開を視野に入れている。

「生食用は大都会に流して、郊外には乾燥品で流すことが理想です。ただし広大な中国にあっているのは乾燥品でしょうね。粉末にすることで、パン、ケーキの中など、いろんな範

圃の商材に生まれ変わるし、乾燥品イコール粉末というわけではなく、水に入れて農作物を戻すというやり方だ。私たちはサプリメント用原材料の加工場を営んできたノウハウがあり、戻す時に風味や食感を損なわないよう乾燥させる特殊な技術も持っています。まずは大陸の輸送に耐えうる商品をパッケージで提供しながら、付加価値を上げていき、それから常温移動ができるような環境下でチャレンジしたい」

**これ以上、国内で農業を続ける理由が見つからない**

松川氏が中国進出に前向きな理由はいくつかある。まずは中国のマーケットの可能性を、理屈ではなく実際に体験したからだ。

「中国で食事した際に『こんなに食べるのか?』と驚くほど食べていて、中国人の胃袋のすごさを思い知らされました。その時、作れば作るだけ報われる最高の国だという思いがよぎりましたね」

また中国人が日本および日本人に向ける眼差しに、熱を感じたことも大きいという。日本人と組みあがって、地方政府および中国共産党幹部のみならず、30代で年商1500億円(一)を稼ぐような敏腕のビ

ジネスマンが何人も出向いてくる。こうした若くして富を築いた者が次の事業展開として狙っているのが食品・食料事業であり、そのパートナーとして日本人と強く組みたがるのだという。

「中国で『日本といえばどんなイメージがあるか?』を聞いたら、『日本イコール安全であり、安心そのものだ』と答えるんです。それほど日本人や日本の企業の品質管理や作る技術が評価されているんだ、と海外に行くと実感しましたね。こうした先人が残してくれたせっかくの財産を、宝の持ち腐れにするのはもったいないことです。日本の外に、日本製を求め人々がいるわけだから、国内で『閉塞感が……』などと言っている場合ではない。この機会に日本の企業や個人が海外にどんどん進出するいいチャンスではないでしょうか」

再び国内に目を向ければ、東日本大震災の復旧・復興の行方は混沌とし、福島第一原発事故の収束までの道りはまだ長い。福島県知事が農産物の安全宣言を出したかと思えば、一部地区のコメからは基準値超の放射性セシウムが検出され、マーケットからの信頼を失いつつある。生まれ育った故郷の悲惨な状況を眺めているうち、松川氏は「今頑張っ

ている農業経営者には大変失礼な言い方になるかもしれないけれど、国内でちまちました農業をやっている時ではないと考えるようになった」と語る。

「日本で農業経営を小規模でやってきたこと自体にも、きつとそれなりの意味があつたんだと思います。でもこれからは為替の問題がある、法制の問題もある、高齢化社会問題もある。いろんな要素を考えれば考え

るほど、私には日本で農業をやり続けなければならぬ理由が見つからないんですよ。やる気のある農業経営者は日本に居住地を持って海外に事業所を持つ時代がもう来ていると私は思います。どうするかは経営者の判断力次第でしょう」

松川氏の本格的な中国進出が始まるのは、震災から1年が経った来春である。その挑戦の行方を見守りたい。

## 農場の“分散・移転”をお考えのみなさん!

12月の読者セミナーに参加しませんか?

本誌やメルマガでもご案内していますように、『農業経営者』読者の会では12月2日(金) 15時より「海外で農業をやりたい人集まれ~中国で農場経営と食品加工をやりませんか~」を開催します。

講師に邱永漢氏をお迎えし、自身が雲南省で2003年から経営するコーヒー園事業の実体験のほか、長年、投資家と関わっている中国の農業・食品関連企業の豊富な事例紹介とともに、邱永漢氏が率いる新たな農場開発プロジェクトについて呼びかけをしていただきます。

申込方法等は80頁にてご確認ください。

# 郡山市から栃木県那須町へ 品目を絞って経営を再建そして強化

## 中田 幸治

■プロフィール（なかた・こうじ）  
なかた農園 代表

1976年福島県郡山市生まれ。東京農業大学産業経営学科卒業後、JA宮城県経済連に就職。2007年家業を継ぎ、就農。経営規模は水田（コシヒカリ、ミルキーQueen）7ha、畑（白ネギ、青ネギ、ニンジン、キャベツ、トウモロコシ等）3ha、ハウス（イチゴ）10a。A-1グランプリ2011東北地区大会にも出場。



就農わずか4年目にして作付面積が45倍になるなど、順調に経営を伸ばしてきた中田幸治氏（福島県郡山市）。放射性物質が検出されないとはいえ、消費者の反応を考えると「福島県産」が取引先に迷惑をかけるか自問した。答えは隣県での農場確保だった。

### 行政の相談窓口という 正規のルートを経て

家業の農業を継いで4年。就農当初はコメとイチゴの複合経営だったが、一昨年からは野菜を取り入れるようになって順調に経営を伸ばしてきた、なかた農園代表・中田幸治氏。彼を東日本大震災から1カ月後に訪ねたときは、「どうしたらいいだろうか」という不安がその表情からうかがえた。しかし今回半年ぶりに再会したところ、彼本来の明るさを取り戻していた。「県外に2・5haのまとまった畑を確保できた」と中田氏は話す。

その畑は、栃木県那須町にある牧草地だった。

「ウチも一部被災していますので、その申請で7月に市役所に行ったのですが、そこで農業経営者のための相談窓口を紹介されたのが始まりです。被災地の農業経営者の受け入れをする市町村がいくつかありました。郡山からも最も距離が近いこの地域を選びました」

農場の移転を考えた理由は、やはり福島産農産物に対する反応の厳しさだった。なかた農園における経営軸のひとつは青ネギ・白ネギの契約栽培だ。顧客である加工業者の中には「ND（放射性物質が不検出）であれば引き受けられる」と、原発事故当時に見合わせるようになった取引を再開してもいいといってくるところもあった。しかし、全部が全部そういう科学的、合理的な判断をしてくれる業者ばかりとは限らない。また、自分はいとしても、加工野菜のエンドユーザーである消費者が過敏な反応を示しかねない現状を踏まえれば、取引先に迷惑をかける恐れがあるのではないかと考えた。であれば、県外に農地を借り、そこで作ったネギを出荷すれば、東日本大震災で受けたダメージを多少なりとも回復できるだろうと思ったのだ。



写真はすべて郡山市にあるなかた農園の農場。(左) 自宅裏にあるハウスで西洋野菜を栽培。(右上) 郡山市内の耕作放棄地を利用して飲食店からのオーダーメイドで野菜を作るビジネスプランも考えた。(右下) 取引停止が言い渡されたトマトの苗。

中田氏が農地を探しているという話は栃木県農業振興公社、さらに那須大谷開拓農業協同組合と進んだ。那須町は戦後開拓された地域で、農地総面積は約250ha。かつては酪農が盛んだったが、高齢化と離農農が進んでおり、現在では農家戸数は10戸前後と、最盛期の20分の1近くになっている。当然ながら、農協の経営自体も非常に厳しい現状にある。

8月、中田氏は現地を訪れた。組合長と面談した彼は、地域農業および農協の厳しい現実を打ち明けられた。組合長が中心になってトウモロコシの直売などに新しい取り組みを始めてはみたものの、販路があるわけでもなかった。栽培技術のレベル

も中田氏の目からすれば、低いといつていいものだった。

「防除が欠かせないトウモロコシなのに、『虫は食わないから大丈夫』だと思いついていたほどですからね。また何とかしてもらえないかと相談されたので、私の取引先に売り込むことにし、選別ものの秀品率は1%未満でした。私自身は地元で多品目の野菜を作ってきていますし、得意分野でもあるので、じゃあ来年からは教えましょうか、となったんです。さらに来年ここで作るトウモロコシの販路も見つけており、販売数量も決まっています」

中田氏が栽培ノウハウと販路を提供する代わりに、得られたのが畑2.5haだったのだ。ここでは白ネギを栽培する予定だという。

「農地はいくらでも余っていますし、なんぼでも借りられると言っていただけでしたが、土地への思い入れが強い開拓農民の方の地域ですので、まずはこれぐらいの規模から始めるのがいいだろうと思いました」

**農家、農協、そして自分  
メリットを共有したい**

借地料は10aで1万円。「高いですよ、自分が郡山で借りているところだと3000円ぐらいのところば

かりですから」と話すが、それだけ払っても余りある、魅力ある場所だとか。

「畑1枚で3〜4haありますから、福島農場とは規模からして違います。土も黒ボクですし、数少ないながら酪農家もいるので、堆肥も無償です。廃業した牛小屋を活用して調整施設も造れますしね」

ただし、地元である郡山市の農場を手放して、那須町に完全移転するというわけではない。あくまで生産拠点が増えたにすぎない。また震災を契機に、中田氏は自らの農業経営を見直し始めた。

「これまでは少量多品目の野菜を直売することも経営の柱だったんですが、これからはより契約栽培の方に力を入れていきたいと思っています。調整機械も導入しました。1000万円ぐらい投資してしまいました。が、来年からは那須町の農場に週1回程度足を運ぶことになるでしょう。地域の農家、那須大谷開拓農協、そして自身がそれぞれにメリットが生まれる経営をこの場所にも作ってきたいです」

福島からの逃避ではなく、顧客の求める商品を提供するための最適な場所を探したにすぎない。中田氏は極めてシンプルな考え方をしているのである。

# 偶然が引き寄せた場所こそが新天地 新たな農業経営のスタート地点へ

ここでは福島第一原発から30km圏内に農場があった農業経営者と、30km以上離れてはいるが「福島県産」の農産物に対する風評被害が避けられないと判断した農業経営者の声をお届けする。おふたりとも気象条件などが福島の農場と共通する地域で再開できるのは、不幸中の幸いといえるかもしれない。場所は変われども、持ち続ける福島への思いを聞いた。

## 30km圏内の田村市から 高山冷涼な埼玉秩父市へ

福島県内ではそれを食べると10年は長生きできるからといういわれがあるところから「ジュウネン」と呼ばれているエゴマ。葉と種子は食用に、また種子から油が搾取できるところで知られている。中でもエゴマ油はαリノレン酸という日本人が古来より摂取してきた成分を大量に含み、健康機能性食材として注目を集

めてきた。

エゴマの商品開発・販売を手がけている埼玉県さいたま市の食品商社、(有)モリシゲ物産は、1999年から福島県田村市都路町の山の斜面に約2haの畑を確保し、自社生産を行なってきた。周辺地域の契約農家分を含めると、年に2t程度あった。商品の多角化も進めており、自社で販売するだけでなく、大手スーパーや食品専門のネットショップに卸してもいたため、さらなる規模拡大を検討中だった。

「気象条件は最適の場所でした。埼玉から福島はそう頻繁に行きませんので、周辺の農家の方にもお手伝いしてもらおうことで多少なりとも地域に貢献できていたと思うのですが、その方々もみなさん避難されている。忸怩たる思いがあります」と矢島繁・同社社長は悔しさを隠し切れないでいる。

「この地域は福島第一原発から30km圏内のため、警戒区域になりました。5月に播種を予定していたのです

が、どうしようもない。それで、4月初旬、埼玉県庁に向き、事情を説明したんです」

県の企業等農業参入相談窓口から話が進み、秩父市および埼玉県農林公社の計らいで、5月末、秩父市内に2・1haの畑を確保することができた。ただし、農地移転の影響で播種時期が3週間遅れて6月になってしまったため、今年度は規模を半分にしたのだ。

「耕作放棄地ではあるのですが、秩父トンネルを掘る過程で出てきた石れきなどの調整場になっていたようですので、実質的にはこれが初作になるでしょうね。無農薬栽培ですから、かなり手間がかかりました」  
この10月によく収穫を終えたばかりでホッと一息ついている矢島氏は、秩父農場での栽培に手ごたえを感じている。

「秩父は、福島に構えていた農場同様、高山冷涼で、栽培には申し分ない。かつてはエゴマが栽培されましたし、奥秩父には『一度芋田楽』



8月に撮影された秩父農場のエゴマ。



矢島 繁 (やじま・しげる)

1949年新潟県長岡市生まれ。早稲田大学社会学部卒業。株式会社桃屋を経て、97年南モリシゲ物産を創業、エゴマの生産および商品開発、販売を行なう。http://www.egomaya.com/

という昔ながらの郷土料理が残っているのですが、この田楽みそにもエゴマが使われています。生産する地域こそ変わりましたが、この食材の魅力を伝えていくことには変わりはありません。産地化していければいいと思っています」

この10年間、福島で育んできたエゴマの可能性を、新天地でより大きく開かせていきたいと考えている。



佐藤 浩信 (さとう・ひろのぶ)

1960年福島県伊達市生まれ。県立農業短大卒業後、23歳で就農し、2003年法人化し、(有)伊達水蜜園を設立。福島での経営規模は3haだったが、今回の震災で1.8haに規模縮小。  
<http://book.geocities.jp/datesui2003/>



(左) 独自の商品開発もバイヤーから評価されていた。  
 (右) 伊那市に確保した農場。モモ40a、サクランボ10a。



## 高付加価値型商品ゆえに… 伊達市から長野県伊那市へ

「先日、福島から住民票を移しばかりです。地域とのかかわりも積極的にするなど、骨を埋める覚悟が地域の方に伝わったんでしょうね、おかげでまた新たな農地を確保できましたよ」

こう話すのは、佐藤浩信・(有)伊達水蜜園社長。リンゴ、モモ、サクランボなどを生産し、ギフト商品として大手百貨店を中心に出荷。また生食用だけでなく、自社工場加工品も製造しており、海外進出を視野に入れて工場を拡大する予定でいた。ところが、3月12日午後3時36分。福島第一原発が水素爆発を起した。そして取引先である大手百貨店から届いたファックスは「取引はしない」との通知だった。

さらに震災直後に身を寄せた(株)エキ農園(新潟県南魚沼市。スプラウトおよびコマ生産・販売)では、0157食中毒事件で風評被害にあったカイワレダイコン業者に対する国の冷淡な態度についても話を聞かされた。

単に果物として、地元農協を通じて市場に出荷して終わりという経営であれば、移転という選択肢は佐藤

氏の頭の中に浮かばなかったかもしれない。しかし、佐藤氏は就農以来、数々の篤農家の下で学び、栽培技術を習得してきた。この技術に裏打ちされて経営も順調に伸ばし、高付加価値型の農産物の生産・販売に特化してきた。であればこそ「自分たちが勝負してきた商品カテゴリーの中で、福島産はもう売れない」とシビアな結論を下したのだった。

移転を決めたのは4月中旬。震災前に一度商談した伊那食品工業(株)等の紹介もあって、長野県伊那市に居を構えた。佐藤氏が農地を確保した地域は開拓地であるものの、兼業農家がほとんどで、遊休農地も増えている。広がるリンゴ畑の中に確保した農地に、佐藤氏はまずモモとサクランボの苗木を植えた。この地域はリンゴの産地ではあるが、モモ、サクランボが栽培されている例はない。これらを選んだ理由は、佐藤氏の得意分野ということもあるが、それ以上に、受け入れてもらった地域に対して利益を還元できないかと考えたうえでの結果だった。

「伊那市は東京からも、名古屋からもアクセスしやすい場所にあるんです。JA上伊那が中心となって、リンゴの木オーナー制度をやっている。今は他県ナンバーの車ばかりですよ。3年から5年はかかりますが、

サクランボが採れるようになったら、もっと多くのお客さんを呼び込めるのではないかと思っています」  
 福島での経営は、実家に残っている息子たちにほとんどを任せている一方で、佐藤氏自身は現在、JA上伊那が出資する農業生産法人でアルバイトをするなどして、地域とのかかわりを深めていっている。篤農家から学んだ剪定を中心とした栽培技術を、地域に還元して次世代の経営者育成につなげていきたいとも話す。

「福島の方がどうなっているか、あと数年は見守り続けなければいけません。自分たちの経営が好転させられるような状況は来ないのではないかと見えています。加工品なら可能性も多少ありますが、生食用は売れないですよ。『桃栗3年』と言いますが、リンゴの場合は10年かかります。だから今の自分の役割は、後継者になる息子たちが、この伊那で働きやすい環境を作ってあげることになります。今回の件で自分の経営者としての役割が変わってしまいましたね」

経営者として志半ばのことだったろう。苦渋の選択をせざるをえなかった佐藤氏だが、事実を事実として受け止め、次世代に託すべきものは何かを見つめ続けている。