

集にそんな大規模経営者の言葉を引 ということをお伝えするためだ。 業経営の成立にとって本質ではな 用するのは、経営規模の大小など農 ていた時代に、あえて麦の単作経営 政策的に麦が切り捨てられようとし 70年代後半の初めには既に130 栗山町)から聞いた言葉である。19 に小さな農業経営をテーマとする特 に取り組んでいた人である。規模的 haまで規模を拡大していた。それも で亡くなった勝部徳太郎氏(北海道 えないのだ」とは、1996年に92歳

今月号の特集タイトル、「1反歩

いまだに「農業経営者」という雑誌名を聞いて、「あなたの雑誌は規模の大

問題は、その農場が顧客

出来るか否かということに過ぎな 経営者たる資質を持っていないだけ ないなどボヤク人は、 が時代環境の中で社会あるいは顧客 模の大小などではなく、その経営者 に必要とされて選ばれる経営創造を 農業経営の成立要件とは、耕作規 規模が小さいから経営が成立し そもそも農業

> ことで、社会状況に変化によっては らだ。同時に、勝部農場は麦を作る ているのだ。 麦以外の何でも作れる圃場作りをし の麦作りの条件を作り続けているか を張り巡らす圃場改良を続けるなど 秘密は、畑に直径最大1mもの暗渠 に40年以上、麦の連作を続けられる その内、約35haは大豆を作る。すで 場の規模は170haを超しており、 主である征矢氏が経営の現場を預か かったころ、すでに勝部農場は現当 っていた。でも、その経営理念は徳 太郎氏と変わらない。現在の勝部農 筆者が徳太郎氏に初めてお目にか

程度。その中で勝部農場は常に全面 積平均で600㎏超え、断トツの 量と品質を誇る。 い栗山町の麦の平均反収は350 そんな勝部農場だが、徳太郎氏が 網走や十勝と比べて気象条件の悪

部農場の規模拡大の歴史ではない。 った。読者にご紹介したいのは、 農業を始めた時の面積は2・4haだ

えていた庭に花を植えるようにな 安から開放され、それまでイモを植 年が経つと人々が少しずつ飢えの不 だ。そして始めた花作り。戦後も数 チゴを始めるだろうと考えたから 戦後に兵隊が復員してくると皆がイ などの花栽培を始める。なぜなら、 ゴも終わりかな」と言って、ダリア り、大きく当てた。しかし、 糧難の時代にイチゴを大規模につく を立てるのだ」と話していたそうだ。 いるかを考えて農業生産と販売戦略 どの本を読んでいたという。 奥さんの膝枕でH・フォード自伝な りの農家たちが出稼ぎに行く冬に、 「市場や民衆がどんなものを欲して そんな徳太郎氏は、終戦直後の食 征矢氏によれば、徳太郎氏は、 暮らしが安定するにつれて人々 49年頃には「もうそろそろイチ 1 9 4 そして



**育種した小麦の前に立つ徳太郎氏** 

代を読み、その中での人の心を推量 麦も食管法で厳しく管理されてい 通する球根の品質要求が高くそんな 球根も売れる1作で2度の商売チャ えたのだ。 業に徹し、それで成功したのだ。 た。少なからぬ農家はヤミで儲けて はまだ1950年代はじめ。コメも わけにはいかないのだろうか、時代 ンスがあったからだ。今だったら流 ったのは、 は庭に目をやる余裕が出てくると考 って正々堂々のビジネスとしての農 こういう経営への考え方を、征矢 た時代だ。でも、徳太郎氏は、時 切花として売れ、そして 花がダリアであ

氏は「自分の目の中に灯台と顕微鏡氏は「自分の目の中に灯台と顕微鏡の目で現在を見つめること。 顕微鏡の目で現在を見つめること。 顕微鏡の目で現在を見つめること。 現在の170haの規模で勝部農場を見るのではなく、2・4 haから始を見るのではなく、2・4 haから始まり、現在の麦も含めて、時代を見すり、現在の麦も含めて、時代を見まり、現在の麦も含めて、時代を見るのではなく、2・4 haから始をとってきたことに注目していた

したものだった。フォードの32馬力卒業と共に徳太郎氏に進言して実現台を買った。これは、現当主が高校されたディーゼルトラクタの内の一農場は57年に日本に初めて5台輸入農場に対する考え方も同じだ。同

の万円になるというが農家の夢だっの万円になるというが農家の夢だった。その数年前に勝部家が家を新築た。その数年前に勝部家が家を新築するのに掛かった金額とほぼ同じ金額だった。当時の勝部農場の面積は2・5 ha。農業研究者や農業関係者は口を揃えてトラクタ導入は経営的に成り立たないなどと主張していた。

年にはさらに52馬力を2台導入す 事をしていたのだ。そして、その翌 円を稼ぐまで家に帰らないという仕 ぎになった。というより、2万5千 ら。当時でも1日で2万5千円の稼 場以外にトラクタなどないのだか 増産したくても労力が足りない。作 たりもした。7工程の作業を5条で で
5条を
こなす
豆用の
播種機を
作っ タログを取り寄せて、それを参考に から施肥・播種、カルチがけ、収穫 業依頼はいくらでもあった。勝部農 する。しかも、増産の時代。農家は ウで起こす方が深耕になるので増収 しながら機械屋に泊まり込んで、溝 など様々にあった。海外の雑誌やカ 業請負は当初の耕耘、 をして歩いた。馬で起こすよりプラ 若い征矢氏は、夜も寝ないで賃耕 麦用のドリルも一緒だった。作 鎮圧の7工程を時速4 土壌混和、 整地、代掻き 溝切り、 播

一度に処理できるわけだから、それらに作業速度を考えれば70人分の仕事量。さだけで人力作業35人分の仕事量。さだけで人力作業速度を考えれば70人分の仕事ができるようになる。

模が小さいから海外農業に負けるな 供できる価値が何であるかを知るべ りで見ている。肝心なことは農業経 門とする学者たちのほとんども、 ご覧いただける。参考にされたい。 どという決めつけも、 めるべきだ。そして、 いのだ」という言葉の意味をかみし ない奴は何百町歩をやっても喰えな きなのである。規模の大小にかかわ 生み出すモノだけでなく、 のような時代であればこそ、 営者の資質なのであり、同時に現代 営の成立要件を規模と作物単価ば 業関係者、そして、農業経営、を専 る記事 場に関して筆者が以前に紹介してい のだよ」と解説してくれた。勝部農 で我が家の農地購入の資金ができた ことが大事なのだとつくづく分かっ の仕事ができたから、あとの6人分 たという。そして、「一人で70人分 一人当たりの労働の付加価値上げる でもどうだろう。多くの農家も農 (96年1月号)はネットでも 徳太郎氏の「1反歩で喰え 日本農業は規 同じ頓珍漢に 顧客に提 彼らが

農業経営者が持つべき視点である。

模は結果的なものに過ぎないことがみえてくる。 形態は三者三様だが、 ここではそれほど規模が大きくはない経営者を取り上げたい。 いずれも主眼にあるのはマーケットである。 経営 規



河合果樹園 (愛知県豊橋市)

同市生まれ。静岡大学農学 実家で就農。 14回全国環境保全型農業推進コン ルで農林水産大臣賞を受賞。皮 ごと食べるレモンを提案する。

### 天敵や鉢植えで無農薬を実現 自分が作ったものの魅力、伝えていますか? 愛知県豊橋市の河合果樹園

しそうにしている。

しみ込んだ顔をほころばせ、 の昆虫少年は長年にわたる日焼けが 気味さを感じる私をよそに、 跡のようだ。 蛇行している。何かの幼虫が這った にやら、ヌメヌメ、とした白い筋が こちらに向けられた葉の裏に、 見慣れぬものにやや不 かつて 実に楽

ŋ

っていた。 していく。 んだけど、どこに行ったのかな」 「コクロヒメテントウがいるはずな 、やや小さいぐらいの白い虫がとま 続けて枝に付いた葉をひっくり返 そのうちの一枚に米粒よ

アブラムシの甘い分泌物をもらっ 「ほら、 いた。これがそう。 アリは

> ね ウの幼虫は、アリに襲われないよう、 カイガラムシに擬態しているんだ ブラムシを食べるコクロヒメテント 共生関係にあるんだ。だからア

ば静岡県湖西市に入るという、愛知 県豊橋市中原町にある33aのハウス で無農薬レモンを作っている。 河合浩樹  $\widehat{\underbrace{51}}_{\circ}$ 10分少々も歩 it

カマキリ、 べに来ている。 を作ることで、 なるアブラムシやカイガラムシを食 敵昆虫。レモンの生育にとって害と 彼が見せてくれたのはいわゆる天 アブラバチなどもやって ショクガタマバエや 天敵が住みよい環境

のだ。 成農薬だけでなく、有機農薬さえも こうした技術の積み重ねが、化学合 樹が「メタボリック症状」になるこ えている。根域を制限することで とを抑え、病気や害虫の発生を防ぐ。 切使わない栽培につながっている さらに樹は土壌にではなく鉢に植

年の予約はすべて埋まってしまう。 2 2 0 0 円、 2kg箱定数詰め 収穫が始まって1カ月もすればその トメールなどを通じて告知するが この無農薬レモンがとにかく売れ 年内どりのグリーンレモンなら 販売はホームページやダイレク 年明けに収穫する完熟 (12 18個) の価格

0 0 円。 して黄色のフルーツレモンなら25 送料600円も含めれば安

ということがある。 めている。 とに気を使う人々がこぞって買い求 騒がれる時代。だから、そうしたこ 栄養成分を摂取できるという。 に、今や食と美容や健康との関係が 無農薬だから皮ごと口にしても安心 それでも人気なのは、味に加えて、 搾った果汁だけよりも5倍の 実を丸ごと食べ それ

ことからすれば、 生産量の75%を占める。産地という いる。ましてや国産レモンの本場は のうたい文句で栽培している農家は くことはない。 広島県や愛媛県で、両県だけで全国 ただ、全国には他にも「無農薬」 愛知県の名前を聞

合果樹園」が最初にヒットする。 モン」に「無農薬」で検索すれば、「河 それなのにインターネットで「レ



露地のミカンを作る枯草を退けると、 ダンゴ虫が出てきた。

答えが返ってきた。 でに売れる理由を聞いたら、 以内に食い込んでくる。これほどま 国産」などに置き変えても、 「無農薬」を「農家」「安全」 こんな 5番

がっているのにね」 ら。そういうことを消費者は知りた おそらく何も答えられないですか べ方や効能を聞いてみてください。 ットを知らない。彼らにレモンの食 「農家は作ったら終わりで、 マーケ

る。

どありとあらゆる効能が事細かに記 モンポリフェノール)、クエン酸な ンC、E、P、エリオシトリン(レ を見ると、レモンに含まれるビタミ 確かに河合果樹園のホームページ

う食べ方を勧めている。例えば、ぜ 皮ごとすりおろす「豊橋方式」とい でもらえるよう、冷凍したレモンを いため出荷できない夏場にも楽しん などにかける。自称「レモンライフ んざいやラーメン、寿司飯、 レシピも写真入りで紹介。 味噌汁 物がな



培にしている

営者としての彼の原点が見えてく う生かしたらいいかという情報がふ 研究家」だけあって、ホームページ でこだわるのか。そこを探ると、経 培だけでなくレモンの周辺知識にま 相当な勉強をしたはずである。 には日々の暮らしの中でレモンをど んだんにそろっている。このために それにしても、 なぜ、一農家が栽

### 知ってもらわなければ売れない いいものを作っても、多くの人に

退していたため、将来のことを考え 年層を中心に温州ミカンの消費が減 カンの栽培を引き受ける。すでに若 らず、温州ミカンとコメを作る実家 て90年からレモン栽培の試験を開 で就農した。28歳で父親から温州ミ 学)を卒業後、サラリーマンにはな 河合は静岡大学農学部(農業経営 95年から販売を始めた。

でも違っていた。 ことになった。幸先良しとみえた。 卸業者を通じて、 京にある高級スーパーにも販売する 荷先だったJAから東京青果㈱、 めげずに望んでいた技術を確立。 が」と難癖をつけられた。それでも 「けしからん」「おまえみたいな若造 それから無農薬の技術を追求す 横並びにある周囲の農家からは 無農薬レモンを東

> の自分をこう揶揄している。 小冊子「無農薬レモンで成就する初 自身のこれまでの足跡をまとめた レモンを売り始めて5年目

の担当者にあっさりとこう言われ 理由を問い質しに上京すると、仲卸 分の取引価格を突然半値にされる。 00年2月、青山のスーパーに卸す

仕方なく値を下げた」 スーパーのバイヤーに言われたから ン(減農薬)の違いが分からないと 「河合さんのレモンと国産エコレモ 小冊子に当時の心境をこうつづっ

はレモンなんだ……とひとりつぶや モンと同じになってしまう。 することで、へたをすると外国産レ 作った無農薬レモンが多くの人を介 るっきり覚えていないことに気が付 出荷前に説明したレモンの違いをま 仲卸の担当者にも会いに行ったが よ?と頭の中を言葉が横切った。 った。オリジナルの技術で一生懸命 いた。ここでも、やはりこの人たち に頼って販売している自分が情けな 無農薬と減農薬栽培が同じ土俵か (中略) その年は半値の価格 何か言う気力も失せてしま レモン

> ことに、やっと気づいたのであった。 に見せるのと、またこの土俵には絶 負け犬だと言うことも。 そしてもう一つ、自分自身が完全な その土俵には消費者も生産者も入る であったと当時を振り返って思う。 対に戻ってこないという決意の表れ れは途中で投げ出さない姿勢を相手 余地がない閉ざされたものだという

ろか再生産価格にさえ届かない。 ひしがれた。車窓の向こうには2月 身ではどうにもならない事態に打ち して、無農薬レモンは自分が期待し の農家から聞いてきたその言葉に反 た価格では売れなかった。それどこ 「いいものを作れば売れる」。 上京した帰りの新幹線。河合は自 周

問自答する中、 のではないか? こうしたことを自 る品質で、絶対的な価値観などない いうのは自分たちが売りやすく儲か 人がいないのではないか? 自然と調和したものを評価できる やがて発想の転換が

の寒空が広がっていた。

れないのである」 人にそれを知ってもらわない限り売 「いいものを作っても、 実は多くの

る。自力でレモンを売るためだ。そ ページを立ち上げる準備に取り掛か こう覚悟した河合はすぐにホーム

で少ない数をきっちり出荷した。こ

ド力がありますから」

合に声がかかった。でも断った。にある高級果物の有名販売店から河とがステータスになるほどの、東京

農家にとってはそこで扱われるこ

「だって、うちで売った方がブラン

たです」

しいものがあったなんて知らなかっ略)今まで生きてきてこんなに美味極めつきは美味しさに感動です。(中むけることに感動、そして・・・・・

園地での労働を終して物語が始まった。

で(絶対入院とかできません)農薬

(笑) いえ!だからこそ健康が一番

我が家はビンボー母子家庭ですが

のことでこんな裏話を教えてくれた。 のレモンを求めているのである。そ 健康や美容との関係性で河合果樹園 レシピが分かるからだ。客の多くが、 は2万と順調に伸びている。 それ以降は1万2000、ここ数年 は、1年目3000、3年目1万、 したホームページ。そのアクセス数 3倍の労力なのだ」と振り返る。 像を1年かけて撮りためた。 当時を で調べながら、 る仕事に取り掛かる。その方法を本 机に向かってホームページを開設す 「現場と机上の二足のわらじは人の そうした努力の末にようやく完成 園地での労働を終えると、毎晩 同時に栽培過程の画 効能や

美味しくて安全な本物を正当な対価 そう!と嬉しくなりました。(中略 色々使えるし美味しいし、体も喜び やっぱり薬は嫌だし、あまり効果も ませていたこともあったのですが、 とかが怖くて果物はあまり買えませ モンで成就する初恋』より抜粋 きたいです」(いずれも『無農薬レ で少し手に入れる事を身につけて牛 安くて不安なものをたくさんより、 レモンを拝見した時は、レモンなら 感じませんでした。河合様の無農薬 0) く鼻血を出します。毛細血管が弱い んでした。でも子供(8歳)がすご かと思い、病院のビタミン剤を飲

あるべきだ農業は「感動創造産業」で

いるという。 敵を呼び込むために草生栽培をして もらうと、草が生い茂っていた。天 もらうと、草が生い茂っていた。天 のの露地と25aのハ

な声が届いていると納得である。

確かに、購入した客から次のよう

「まず、手にとって匂いの良さに感

説明書にあったとおり手で皮が

いる。 前も知らない虫が色々とうごめいてと、土の上にダンゴムシのほか、名と

やがて悪い虫を食べてくれる。そん「こうした虫たちが集まってきて、

全子約制で有料にしたんです」を話をすると、消費者は喜ぶんだよ」見学者は年間100組に及ぶことがあった。約束なしで訪ねてくる人があった。約束なしで訪ねてくる人があった。約束なしで訪ねでくる人があった。約束なしでは経営が成り立たない。だから完では経営が成り立たない。だから完では経営が成り立たない。だから完な話をすると、消費者は喜ぶんだよ」を計算者は年間100組に及ぶことを対してもらっているようでは。

入園料は1組10人までは3万円、入園料は1組10人までは3万円、

客を引き付ける仕掛けはまだまだ、もう一つだけ紹介したい。それで、もう一つだけ紹介したい。それで、もう一つだけ紹介したい。それで、もう一つだけ紹介したい。それのは、手で皮がむけるうえに、酸っぱいで、もう一つだけ紹介したい。

で食してみた。

で食してみた。

で食してみた。

で食してみた。

で食してみた。

で食してみた。

で食してみた。

で食してみた。

手で青い皮をむくと、レモンの香りは、先端の突起がないことぐらい。

は違っていて、楽しい。
っ、としている。この食感が通常と
確かに酸っぱくない。それに、さく
出てきた黄色い果肉を口にすると、

「レモネーディア」は「Lemon になった。そこで商業栽培に乗りうになった。そこで商業栽培に乗りうになった。そこで商業栽培に乗り出すことにした。酸っぱさが耐えら出すことにした。酸っぱさが耐えらいたいという思いがある。

「レモネーディア」は「Lemon (レモン)」と「Dear (親愛なる)」を掛け合わせた造語。命名の理由を動くと、「ほかにはなく、ネットで真っ先に出てくるという名前にしたかった。これも戦略なんです」という答え。こんなところにも、客とつう答え。こんなどころにも、客とつながる秘密がある。近い将来、「レモンの可能性がまた広がっているしてンの可能性がまた広がっていることだろう。

業を意識した言葉だ。と信じている。食べる人のための農と信じている。食べる人のための農

しょうか」 (文中敬称略)業者としての成熟があるではないでの声を直接聴くことです。そこに農ているかどうか。それにはお客さん「一番大切なのはマーケットを知っ

取材・まとめ/窪田新之助

#### 杉本 正博氏 自分で値段もつけられる 静岡県三島市の杉正農園

#### 杉正農園(静岡県三島市)

1952年3月三島市生まれ。小松菜 (ハウス41a)、レストラン用野菜(露地 41 a )、レス a )を栽培。 労力は本人、夫人、 母親とパート5名。小松菜はスーパー および学校給食向けに出荷

# おいしい野菜を作れば必ず評価され

父の代から品質重視 ったのは1990年。「共進会で念 った杉本正博(61)が野菜専業にな 種豚繁殖と野菜生産の複合経営だ

引された。 が価格に反映されていた。まだ珍し 妥協せず品質重視を貫いてきたこと 売市場に出荷し、いつも最高値で取 複合経営の頃から野菜は地元の卸 父親の正昭 種豚にせよ野菜にせよ、 (享年83歳)

> 置し、鮮度保持を行なってきたこと も高評価につながった。 かった野菜専用の冷蔵庫を78年に設

契約栽培をしませんか」と持ちかけ パーキミサワ 海)のバイヤーが「ホウレンソウの てきた。 評判の良さを聞きつけた地元スー (現マックスバリュ東

熱が冷めたこともありますが、土地

願だった農林水産大臣賞をもらって

が重なりました」という。

尿対策に莫大な資金が必要など条件 柄規模拡大が難しく、続けるにも糞

品質からするともう少しもらえるは 提案されたが、 始まった。先方から一束120円と 5年からホウレンソウの契約栽培が っていられない」と提案に乗った。 ホウレンソウー束が2、30円だとや 「最高値といっても相場は変わる。 杉本にとっても渡りに船だった。 自分の提供している

持ちかけた。 観とも商品とはいえないものでし の契約栽培はどうか」とスーパーに その穴を埋める作物として「小松菜 するが、夏は柱になるものがない。 た。うちは親父の頃から作って出荷 にとどまらないのが杉本流。 (杉本) していたし、自信もあったんです ンソウが出荷できる冬は経営が安定 「スーパーに並ぶ小松菜は品質、外 与えられたチャンスに応じるだけ なぜ小松菜なのか? すんなりと受け入れられた。

## 経営の柱となる作物を確立

ぜい箱根の峠の東側にとどまってい 量なら」と受け入れられた。 店側も売れるとは思っていなかった 東京生まれの小松菜の消費地はせ ようだ。それでもしつこく粘ると「少 最初、バイヤーの反応は鈍かった。 箱根より西側にある三島市では

電話が続々かかってきた。 「自信もありましたが、 実はこうなることはわかっていた 追加持ってきて」 2 30分で売り切れてしま 小松菜には

賭けていましたから」

スを建て、 作付けを増やし、97年に15aのハウ た小松菜だが、注文が増えるごとに 当初、 ホウレンソウの裏作で始め 徐々にハウスも増棟して

いった。

農家にとって作りやすい品種ではな 通センターまでコールドチェーンを せ、土を休ませる。 るところを7回にとどめ、 るみ」(野原種苗)を一年中作る。 ら中古の冷蔵車を導入し、 る肥料設計では微量要素を補う有機 くおいしさで選んだ。最も力を入れ てこだわりは随所にある。品種は「は 太陽熱消毒によって病害虫を死滅さ 資材を適量入れる。年に8回転でき 「小松菜に賭ける」というだけあっ さらに00年頃か 1回分は

いざ売り場に並ぶとスー

パー

から



ホウレ

年間約60品目作るレストラン用野菜

ずと「10円上げてほしい」と値上げ

これらすべて「おいしい野菜をでこれらすべて「おいしい野菜をでした」と杉本。忙しい中でもスーでした」と杉本。忙しい中でもスーパー主催の消費者との交流会場とし、自らも消費者との交流を楽しむ。そんな姿勢が結果的にスーパーへの交渉力につながった。「価格は年間一本。あるだけ出荷してくれればいい」という有利な条件を勝ち取った。

にした。
いウスが増え、調製作業をするパートを雇うようになった。「人によって作業効率に差がある」という話って作業効率に差がある」という話ってが増え、調製作業をするパートを雇うようになった。「人によ

はみんながんばってくれています」「結果的にこれがよかった。来た人

なっている。 本の母、明子(8)がチェック役と 本の母、明子(8)がチェック役と 出来高払い制はややもすると雑な

「私だったらパートさんに注意しても後腐れがないですから(笑)」一方、も後腐れがないですから(笑)」一方、のみ。東にした後の洗い担当であるが本の妻、知富(4)が一日に作業できるボリュームを考えてのことできるボリュームを考えてのことできるボガ持ち場を担う。このスタイルが最も無理、無駄がないのだろう。

### レストラン用野菜自信につながった

松菜を口にし、「これは生でもいけ 園を訪ねてきた。シェフが杉本の小 リニューアル)のスタッフがオープ 業施設内にあるイタリアンレストラ な自信につながりました」 でもいける〟と言われたことが大き 野菜づくりが徐々に増えていった。 る」と納得。そこからレストラン用 ストランテプリマヴェーラ」として ン「マンジャペッシェ(その後、「リ レマチスの丘」(長泉町)という商 がレストラン用野菜だ。 、本にとっても「食のプロから゛生 杉正農園の経営のもうひとつの柱 地元野菜を求めて杉正農 11年、「ク

杉本の作る野菜は並んでいるだけで輝いている

-を持っている。 何を作るかという確固たるポリハaの露地で年間60品目を作る

下防除など手がかかるもの、収穫期 同が短いものは作らない。イタリアか 時菜も一部作りますが、イタリアか ら輸入されたばかりで日本の土地に らすないでうか分からないという不安 にな野菜は作らない。むしろ春菊な とれの物をレストランに提案すると

世界ですし、付き合っていて勉強に(4)の杉本への信頼は絶大だ。(4)の杉本への信頼は絶大だ。「杉本さんと会うまで日本の野菜はました。ニンジンも複数の品種を試ました。ニンジンも複数の品種を試ました。ニンジンも複数の品種を試ました。ニンジンも複数の品種を試ました。ニンジンも複数の品種を試ました。ニンジンも複数の品種を試ました。ニンジンも複数の品種を試ました。こちらも種に入れます。こちらも種に入れます。こちらも種に入れます。こちらも種に入れる

とはないという。 とはないという。 でリマヴェーラからの紹介、ある プリマヴェーラからの紹介、ある プリマヴェーラからの紹介、ある

なります」

### 食べる人を満足させる最適規模が農家と

05年になるとハウスの作物はすべ

調に伸びるようになった。今では4、視による経営安定が大きく作用し、順後だった売上げが小松菜の契約栽培という二つの柱ができ上がった。そという二つのはができ上がった。そ

※食べる人を起点にすべてを組み立ーワードが浮かんでくる。

そろそろ射程距離に入ってきた。
5年後の目標とする3500万円も

な品目を取り入れる柔軟性 ※経営の柱となる品目の確立+新たてる野菜づくり

問料以上の価値がある」と納得して12年から税理士に財務の面倒を見てもらうようになった。「年間30万でもらうようになった。「年間30万ではずにものづくりに専念でき、顧いではでいる。

農家もわれわれ取材者もとかくで増やしまいがちだ。だが杉本の話かめてしまいがちだ。だが杉本の話から規模は結果だと痛感する。商品力、ら規模は結果だと痛感する。商品力、ストンと落ち着いたところが最適規度。そこがお客さんにも農家本人にも最高の満足度をもたらす。

取材・まとめ/青山浩子(文中敬称略)

# 野口 忠司氏

Nビリを兼ねて農業を始める。

### 貪欲に何でも植えてみる 千葉県我孫子市の野口忠司

少量多品目を追求

ある分を含めても、 宅裏にある畑はおよそ35a。 を見せてくれたのだ。期待していた 辺りまで。向こうは違う人のです」 げた。「うちの畑はこっから、 空の下で、経営主がさっと両手を広 連なる畑。 今回の特集の趣旨を察してくれた 千葉県我孫子市の住宅街の裏手に 決して大きくはない。 <u>49</u> 気持ちよく晴れわたった が、まずは畑の全体 40 aほどでしか

べてである。でも、これだけの面積 ところに点在する水田1・6 hがす 車で5分とか10分とかの

> 円。これに、前職のシステムエンジ ながら年間の売り上げは約500万 れる仕事の収入が加わる。 ニア時代の関係者から冬場に依頼さ 経営の秘訣は限られた面積の 中で

実践する少量多品目にある。

伸びた枝は、 シヒカリ」を育苗しているところだ ウス内の両サイドにブドウの樹が植 教えられてようやく気がつけば、ハ つ 5月初めに訪れたので、ちょうど「コ た。だが、どこか様子が変である。 側面にたどり着いている。 例えば、自宅の脇にあるハウス。 合計3本。1本の樹から 天窓を伝って、反対側

りじゃ、もったいないじゃない。そ 理由を尋ねると、「育苗して終わ

1963年、千葉県我孫子市生ま 校在学時からコンピューターに夢中 になり、専門学校を卒業後、システ ムエンジニアとしてサラリーマン生 活を送る。2001年冬に体調を崩し、

隣りにある納屋の隙間にたまる。こ れにハウスに寄り添うように立って 箱に散水していれば漏れてくる。 れ込むので、その辺りに根を張って 美味しい実を付けてくれる。 れが腐葉土となる。これだけで毎年 いる樫の木から葉が落ち、 いるブドウの樹が吸う。肥料は育苗 たブドウを販売するのかと聞けば ハウスに降る雨は自然と側面に流

ハウスと

円で持ち帰る。 前庭にある囲いの中を、その観光農 並ぶ基幹作物であるブルーベリー。 いる。完全予約制。 掛けたという、野口にとっては稲と 我孫子市の農家としては最初に手 「花囲夢」という名前で開園して 入園者は100g当たり200 食べ放題ではな

06年に営業を始めた。 地は良い。それにベットタウンにあ 田線の新木駅から徒歩15分ほどと立 自宅兼園地がある場所は、 近隣からも客が来る。 、 J R 成 2

リーのほか桃やラズベリー、 の果樹園がある。そこにもブルーベ 色々と植えてある。 温州ミカンやスイーティなど 園内にはブルーベリー以外 自宅裏には6畝 クワ、

> 樹園は初めてだ。 植してある。こんなにも取り留めな アーモンド、 あるいはにぎやかともいえる果 ラ・フランスなどが混

強風にあってもハウスのビニールが

鉄骨に結び付けてあるから、

飛ばないんだよね」という。

収穫し

餌場と思わないのか、 来ない。 わないから」。単一の作物をたくさ ん植えていないから、 農薬を散布するのに厄介なようだ 逆だった。「農薬はほとんど使 むしろ害虫は あまりやって

こと。周囲の農家と同じような野菜 や果物を作っても、売りにくい。だ 直売所や朝市での見栄えを考えての 品目にしているのは、出荷先である 単一作物で攻めるのではなく、



早いうちに作り始めたね」 カのめざめ』だって、地元では最も とそろえておくことが大切。『イン モないの、と言って来る。だから色々 ジャガイモも12種類を作る。 今日はあのジャガイ

置

一いてあるポット苗を拾い始めた。

自宅前のアスファルトに

がいるんだよね」と笑う。 れも売れるんじゃないかっていう人 草を取り始めた。それはスギナ。「こ も出荷する。観光農園に入ると、雑 ーリエ(月桂樹)」。もちろん、これ い香りがする。何かと問えば、 を摘んで、 気なく植えてある庭木からさっと葉 そんなことをしゃべりながら、 私に嗅ぐようにいう。 何



自宅の周りに畑が広がる

けで、辺り一帯、 まれているようだ。 か」。どうやら、 所まで一緒に出荷に行きましょう ケースにいくつか載せたら、 たが、ハーブのカモミールである。 雑然と置いてあるから気づかなかっ 私が気づかないだ 換金作物に取り囲 「直売

#### かからない 機械にお金はかけない、

模化や離農にある。 もう一つの鍵は、 小規模でも経営できる秘密を解く 周囲の農家の大規

さい野口にとってみれば、まだまだ 農する中、要らなくなった農機を譲 く愛用していく。 使える代物。修理を重ねながら、長 である。周りの農家が大規模化や離 など。いずれもなかなかの年代モノ ってくれる。耕作する水田面積が小 ベスターは40年、バインダーは25年 見して古い。聞いてみれば、ハー 納屋に収まっている農機はどれも

時に7000円で買った。 費がかからないので助かる。 る冷蔵庫と引き換えに購入してき た。廃品業者にとってみれば、 入れたかといえば廃品業者。廃棄す あるいはこんなエピソードもあ 納屋にある冷蔵庫はどこから仕 2台同 処分

> ろう。 らってきたものばかり。 その辺りの廃品業者で見つけて、も という納屋には、冷蔵庫だけでなく 実に徹底している。これは普段の観 ったものはないんじゃないかな」。 椅子やら机やら相応の事務用品がそ 察がなせることである。 ここでコメや味噌などを直売する しかし、「棚やらなんやら ほとんど買

### 現代人の心と触れ合う

くなり、倒れて病院に担ぎ込まれた。 日々が続いた。 体の不調は収まらず、 こる。何の前触れもなく心臓が苦し ジニアのサラリーマンだった。とき った。それが2001年、異変が起 には寝る暇もないほど仕事に夢中だ 野口は就農する前、システムエン 会社を休む

者ルポ」に休職中のことを記してい る。 09年8月号の本誌 「新・農業経営

るが、野口はこれからの人生につい 体調を崩してから3カ月後、 ログの第1回目のタイトルである 2月25日。その日に始まる野口のブ ての道筋が見えてきたのであろう。 「私は楽になりたい」。 父親はすでに脳梗塞で倒れてい 家の田は知り合いの家に作業を 体調の不具合は続いてい 2002年 会社は

> れやジャム作りが野口を癒した。 頼んでいたが、 趣味ともいえる果樹の手入 気晴らし程度に農作

ている。 う。「花」は家族みんなが花好きだ する。そして、本物の農家になった。 夢を与えたいという思いが込められ 和気藹藹とした人間関係を築くた の名前から「カイム」になったとい 由来する。 め。「夢」は働くことで多くの人に から。「囲」は井戸端会議のように 果樹園 この年の6月、 野口家の初代「嘉右エ門」 「花囲夢」の名前は屋号に 野口は会社を退職

の中に、この経営理念がよく現れて 多様な作物が植えてあるにぎやかさ いるようだ。 確かに、限られた土地の中で多種

るので作業を手伝ってもらうことが そこに経営者としての資質をみた。 彼だからこそ、 取りだけではなく、客が田んぼに来 そこの雰囲気にひかれているからで に農作物を買うためだけではない。 ていることを与えることができる。 あろう。野口はブルーベリーの摘み 都会の住民が訪れてくるのは、 精神的な苦難を乗り越えたから サラリーマンとして夢中に働 現代人が心から欲

#### 文中敬称略

取材・まとめ/窪田新之助

いので、千葉県神崎町の豆腐屋と東京都町田市の電気店を取材した。 いのは他業者も同じだ。農業だけが特別でないことを知ってもらいた 商品を買ってくれる人たちのことを意識した経営をしないといけな

### 千葉県神崎町の豆腐屋| 町の厳しい批評家たちに育てられて 「月のとうふ

## 千葉県一小さな町にある人気店

をしなかったことを後悔した。 ていたので、事前に取り置きの注文 慢の逸品を味わいたいと楽しみにし 時間はあるというのに、である。自 は売り切れていた。閉店までまだ2 夕方4時に訪れたら、すでに豆腐

油揚げやがんもなどの販売も合わせ 円の豆腐を毎日200丁売り切る。 構えながらも、遠方から買いに来る る人もまばらだ。そんな場所に店を 買い物時だというのに、商店街を通 る。同町の人口は県内で最も少ない。 坪ほどのこぢんまりとした店であ 業した「月のとうふ」は、 商店街。この沿道で2009年に開 千葉県神崎町の利根川近く、河岸 年商は2500万円に及ぶ。  $\frac{1}{J}$  (320g) 210わずか12

> 婦の腕にある。ただ、彼が現状に甘 を生み出す店長・周浦宏幸(45)夫 ることが大きい。 の概念が変わる」というほどの評判 んじないで豆腐づくりに精進できる は、厳しい批評家たちが近くにい 人気があるのはもちろん、「豆腐

いる店があればいいなと思ったんだ る「こうざき自然塾」の代表である。 き抜いてきた人物。稲作を主体とす し、やっぱりまともな豆腐を作って 「町に豆腐屋が一軒もなくなって 61 その一人である農業者・鈴木一司 スーパーの豆腐じゃうまくない は、彼を東京からこの町に引

う一つ。それは自身が作る無農薬の してくれることだ。この在来種は甘 大豆「神崎在来」を食材として活か 鈴木が豆腐屋を招きたい理由はも



[月のとうふ]の店主・周浦街と、原料の大豆を栽培する鈴木

取引のある「大桃豆腐」(東京都豊 い。そんなことを思っていたある日 大豆を問屋に卸すだけでは面白くな 島区)で修業する周浦と出会った。 みと香りに優れ、加工適性に優れる。

なければ成り立たない。

までになる。 いた豆腐の職人になろうと決意する 結びつき、日々食するようになって の関心は、いつしか職業意識と強く 至った。そうした中で芽生えた食 するようにしたところ、 を肉からではなく大豆食品から摂取 のは、肝臓病を患ったことがきっか らかいものを扱う商売へと転身した に切り替える。そして、タンパク源 住宅から豆腐屋へ、堅いものから柔 周浦の前職は都市再生機構。公団 養生のため玄米菜食中心の食事 治癒するに

> 隠れする。 でいい豆腐を作れ、っていうことで がいい大豆を作るから、お前はそれ する豆腐職人としての責任感が見え 笑顔の向こうで、 かれた周浦は、「簡単に言えば、 した」と笑う。鈴木を前にこう語る 神崎町で開業するよう鈴木に口 大豆の作り手に対

りたり。 な商売でも、客がひいきにしてくれ ようなものは売れない。それにどん い」。そうした町の人の思いを裏切る いる。家を借りたり、店の土地を借 以外にも地元の人々の世話になって 「町にうまい豆腐屋があってほ この町に移住する際、周浦は鈴木

うんです ら、毎日おいしい豆腐を作ろうと思 の人たちに育ててもらっているか 「それは商売の基本ですよね。

強い言葉を投げかけた。 そんな言葉に、鈴木が誰よりも心

円という値段以上の価値を認めてい るということだよ」 「これだけ売れるのは、  $\frac{1}{1}$ 

なった。 界に挑んだ周浦。自分の豆腐を食べ 消える中、 たいという人の気持ちに応え続ける 今や街中から豆腐屋の姿が次々に 今では街に欠かせない店と 39歳にしてあえてその世 (文中敬称略)

# 東京都町田市の電気店「でんかのヤマグチ」

とに対して電話1本ですぐに飛んで

「電球が切れて困っているの

### 小さな家電店「でんかのヤマグチ」のッ巨きな、商 心の満足を売ることで安売りをせずに繁盛する į

#### 月 刊 [2020 Value Creator] 編集長 田口香世

ものに対して「おばあちゃん、この の操作方法が分からないの」という 行ってすぐに取り換える。「テレビ という電話に、換えの電球を持って

## 粗利益率が業界一般の2倍

ぶだろうか。 ような施策を考えるか、どちらを選 くはオンリーワンの存在価値を放つ て尻尾を丸めて逃げていくか、もし との安売り競争には勝てないと言っ 者だったらどうするだろうか。大手 れた時、読者諸氏が前者の店の経営 ディスカウント店6店舗に取り囲ま 取り扱う200坪の店が、大型の超 るパナソニックの家電製品を専門に どこの電気店でも品揃えされてい

ある。 し続けているという驚異的な存在で にこの厳しい商売環境下に置かれて マグチ」(以下ヤマグチ)は、まさ 東京都町田市にある「でんかのヤ むしろ毎年毎年業績を伸ば

とである。 の数字が何を意味しているか。それ れは、その2倍の37%にもなる。こ れているなかで、「ヤマグチ」のそ 業界一般の粗利益率が17%と言わ 「安売りをしていない」というこ 山口勉社長自らが「日本

> どだ。 高い電気屋だ」と豪語しているほ

安売りもせずにどうして生き残って らはるかに小さい200坪の店が、 数字を紹介したい。 つ家電のディスカウンターから見た いるのかを説明する上で、もう一つ、 それでは、巨大な売り場面積を持

ている数字なのである。 の平均年齢の高さである。これこそ が、同店の追求する商いの姿を表し 63歳という、「ヤマグチ」のお客

齢者はデジタル難民になりやすい。 なせない人……等々。 ど説明書を見ても思うように使いこ デジタル家電を買ったのはいいけれ 換できない人、最新のDVDなどの 作ができない人、電球が切れても交 ど、リモコンのボタンが多すぎて操 テレビや冷暖房機器を買ったけれ 品を使いこなすことができるが、高 若い人や機械に強い人は、家電製

たちが運転するゼブラ模様の車が走 町田市内には「ヤマグチ」の社員 一回っており、 お客からのお困りご

る。

ŋ

リモコンはボタンが多くて使いにく ン操作のリモコンに取り換えてあげ いだろうから」と、シンプルなボタ

ある。 切だからあの店・あの人から買いた 庭のお花に水遣りをお願いしたい とか「2泊の旅行に行っている間 のスーパーまで買い物に行きたい い」と、お客をして言わしめるので ということに対しても、そこまでや よく受けてさしあげる。だからこそ、 るの!というほどに、親切に気持ち 「ヤマグチって値段は高いけど、親 場合によっては、「ちょっと近く

るのである。

残っているという状況が現出してい 疲弊していき、現在は3店舗のみが

#### 、不、の解消

うが、生活の中にある〝不〟を解消 考えは、、不、の解消である。、不 不親切は親切にという価値に変わ 便は便利に、 不都合、不足、不備等々のことを言 とは、不満足、不便、不安、不親切 してあげると、不満足は満足に、不 「ヤマグチ」の商いのベースにある 不安は安心・安全に、

> るのである。 うよ」という関係が出来上がってい 取り組んでいるからこそ、お客は「ヤ 生活のなかでどんな、不、を抱えて ないけれど、親切だからおたくで買 マグチ」のファンになり、 いるかを考え、その解消に徹底して お客の平均年齢63歳― -高齢者が 「安くは

まるものではない。 なる。しかし、競争は価格のみで決 互いに安売り競争を繰り広げた結果 であれば、価格の安さこそが価値に 冒頭に出てきた6店舗の大型店は

単に製品としての「モノ」の提供

なる「製品」ではなく、 活を楽しむための「商品」であり、「ヤ お客が求めているのは単なる電 な店の巨きな商い、が実現される。 、不、が存在することになる。 の新たな生活が始まると同時に、 マグチ」が提供しているものこそ単 を超えて、お客に支持される〝小さ を超えた価値をつくり、規模の大小 、不、を解消することこそが、 「製品」ではなく、豊かで快適な牛 家電製品を手にしたときからお客 「商品」 価格 その