

売れないセールスマンの弁解は決まっている。彼はいつも「売れない」理由を数え上げる。いや、「売る」ことをしな  
いための理由探しなのかもしれない。

「値段が高い」「競争が激しい」「お客が少ない」「お客が理解してくれない」「時期が悪い」「商品が悪い」等々、売れない理由は幾らでもあげられるものなのだ。

しかし、同じ条件の中で売れる人がいる。その彼は売れない理由を数え上げるのではなく、その条件の中でどうしたら売れるかを考えるからだ。売れないセールスマンが売れないのは、売ろうとしていないだけなのだ。やればできるのだ。

このことを、本号の「女の目で見える農業経営」に紹介された三嶋八重子さんの話を聞いて思い当った。

三嶋さんは120頭の肉牛肥育経営。労働力は三嶋さん一人だけ。しかも三嶋さんの1日の労働時間は6時間である。昨年度の粗収益は950万円。これは肉牛と発酵おが屑堆肥の販売収入も含めた金額だ。所得では630万円だという。

所得630万円という金額だけで見るとならもつと大きな数字を上げる経営はたくさんあるだろう。しかし、ご主人は公務員、はじめは義父と二人、規模を拡大した後には二人の病身の老人を抱えながら女手一つでの収益なのである（こんな表現自体を三嶋さんは陳腐と思われるかもしれないが）。小さな規模ではあるが極めて効率の良い畜産経営だといえないか。

餌は粗飼料を含めて全て購入飼料である。しかも牛への給餌は3日に一度しか

## 江刺の稲

「江刺しの稲」とは、用排水路に手刺しされ、そのまま育った稲。全く管理されていないこの稲が、手をかけて育てた畦の内側の稲より立派な成長を見せている。「江刺しの稲」の存在は、我々に何を教えるのか。土と自然の不思議から農業と経営の可能性を考えたい

第18回 本誌編集長 昆吉則

やらない。見回りは毎日している。それでも牛は穏やかで、臭いもしない。しかも家畜の共済はほとんど掛け捨て状態だという事故率の低さなのだ。糞尿はおが屑を敷料にして牛に踏ませて堆肥化し、全量外部へ販売している。5日に一度堆肥舎に運び、切り返し、袋詰めは手作業で近隣の主婦パートを頼んでやっている。機械化した方がコストは安いのかもしれないが地域のつながりを考えてあえて人手を頼んでいる。

三嶋さんのやり方は、飼養管理技術の「常識」や「標準」といわれるものからすれば、「非常識」なのかもしれない。でも、常識的なやり方をしていたら牛飼いは続けられなかった。病身の老人二人を世話しながらも、牛飼いを続けていきたいと考えた三嶋さんのギリギリの工夫だったのである。

条件が整っているからではなく、三嶋さんの意思が現在の経営を実現させたのである。むしろ、そうせざるを得ない経

## 主体なき「経営論」の不毛

営環境だったから、牛飼いの常識をくつがえし、現在の小さいながらも極めて経営効率の高い畜産経営を作り上げたのだ。もちろん三嶋さんの自由な発想力や決断力に加えて細心な気配りと試行錯誤もあったことはいうまでもなかるう。でも、牛飼いを続けたいという三嶋さんの思いが先にあり、そして、やったからできたのである。

行政官や農業を評論する立場の人たちは「絵に描いた餅」にすぎない経営類型や技術体系をいじくりまわしながら、経営の成立条件を云々する。

しかし、問題は「人」なのであり「経営者」の意思なのである。条件ではないのだ。条件などというものも腕組をしているだけでは、いつまで経っても整わないと考えるべきなのだ。むしろ、へたに条件が整っているために、自分の置かれた位置にある可能性が見えないことすらあるのだ。

当の農業経営者たちのなかにも「規模拡大をしようとしても地域の中で水田を集められない」とぼやく人、「自分の経営を発展させようとすると地域の和が崩れる」「農業は共同体として成立してきただけだから一人だけの発展は無理だ」等々と、自らの条件の悪さを経営発展の制約条件としてことさらに語る人がい

る。

確かにその通りなのだろう。しかし、それは、売れないセールスマンの弁解と似ているのではないだろうか。こうした悪条件だからできないのではなく、どうしたらその条件を克服できるのかを本当に考えているのだろうか。自分の仕事を実現していくために地域や関係者への説得が足りないだけなのではないか。いつてみれば本当の営業活動をしていないのかもしれない。自分が歩もうとしている線路を行政や農協が敷いてくれるのを待っているともいうのだろうか。実は今のままに満足しているからではないのか。

そうしたボヤキを吐く人は、先進的な経営者の話を聞く時、彼の事業者としてのセンスや覚悟こそを盗み見るべきなのである。ボヤキを吐いている今の自分よりもつと悪条件の中でその人の仕事が始まっていることも少なくないはずだ。決して大規模水田だけでなく、遠隔地の田や畑であっても、やる人はやるのだ。成功は与えられるものでなく、自ら演出するものだからだ。

もちろん、経営の形は経営者の数だけ様々にあつておかしくはない。また、失敗を繰り返すこともあるだろう。しかし、自らこうあろうとする意思とチャレンジの心とには、願うべき未来はないことだけは確かだ。繰り返しになるが、やればできるのだ。そして、三嶋さんの場合にも支援してくれる人がいたように、チャレンジする人にはかならず協力者や支援者というものが出てきてくれるものなのだ。