

「有り難い」といい続けた祖母が 自分に残してくれたもの



金子農機の貯留乾燥設備「ライスダム」を導入。
この設備で17%までの乾燥をし、粳のまま貯蔵。
出荷時に循環型で仕上げ乾燥をする



収穫した粳は60石の循環型乾燥機に張込まれ20%
まで乾燥する



田代耕一さん (40歳)
千葉県印旛郡栄町布太37
☎0476952667

農業高校を卒業後、すぐには農業を継がず、平成元年、妻の公子さんとともに農業を始める。現在の稲作経営面積は10ha。祖母の時代に始まった約100軒のお客さんへの行商の仕事のもとに、あらたに店舗を開き、本格的な米店へと発展させようとしている。同時に、個人では初めてといわれる貯留乾燥設備「ライスダム」を装備して、販売する米の品質を高めている。

お米も、ただ作れば買って貰える時代は終わってしまった。自ら売る自覚をもって作る。その時、米生産者は初めて自立した農業経営者になっていく。直接お客さんの前に立つかどうかは別にしても、作れるだけでは経営者として半人前なのだ。

ところで、「産直」なんて特別の言葉を使うまでもなく、都市周辺の農業地帯には「行商」という農産物の販売形態が古くからあった。スーパーなどの量販店、様々なルートからの宅配による農産物販売、さらにはお米の自動販売機まで置かれる時代になって、行商は過去の販売スタイルであるかのように思われている。しかし、決して大きな商売ではないが、小さな商圏での商売スタイルとして今後とも形を変えて生き延びていくのである。その中に新たなビジネスの可能性もあるのではなからうか。

「売れた」のか「売った」のか

田代耕一さんは千葉県印旛郡で10haの水稲生産をしている。同時に、祖母さんの時代から受け継いだ約100軒のお客さんを中心に行商もしている。多くは一般

家庭だが病院のよ
うな大口
消費者も
ある。
今年、
約1億円
を投じ
て、粳貯

蔵乾燥施設「ライスダム」をはじめ、クリンルームの中に設置された5段階の選別機能をもつ精米施設など、一連の設備を装備した。高品質の乾燥と年間を通して品質を落とさない粳貯蔵設備、米専門店にも優る最高級の調製設備を装備した上で、行商で得た信用とそこで学んだ「商売の精神」を受け継ぐ米販売の店舗を開こうと考えているからだ。

かつてこの地域には、「千葉のおばさん」と呼ばれる農産物を行商する農家の主婦たちが沢山いた。しかし、今はかつてのようなオバサンは少なくなり、田代さんのようにトラックを使い、家業としてやっていける人達が残っている。

スーパーなどの量販店が増えたことや、働き場所が増え、思い荷物を背負う辛い行商の仕事が嫌われるようになったこともあるだろう。だが、それ以上に行商が減っていったのは、単に「売れる」時代から「売る」時代になったということなのではないか。

物の無い時代であれば、誰でもお客さんのいる場所に持って行けば、ものは売れた。ただ人の居る場所に農産物を運ぶだけでよかつたのだ。それは、商売というより農産物を運んでいただけなのだ。そこで売れたのは、「その人が売った」のではなく「モノが売れた」のである。だから、その時代の行商に必要だったのは重い荷物を運ぶことを我慢することであり、それさえできれば誰でもできたかもしれない。しかし、モノが溢れ、どこでも何でも買える時代になっても行商を続けられてきた人達とは、もっと別な何かを持っていた。「その人」だから売

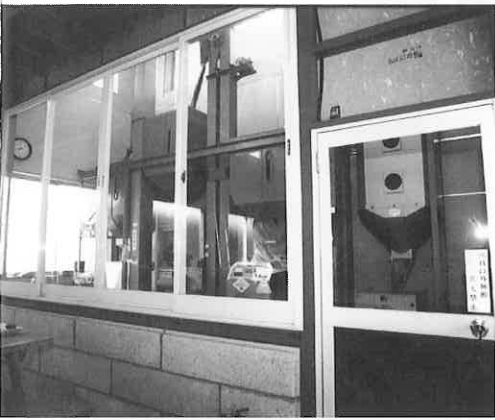
れる何かを。

田代さんは、こういう。

「バアさんは、いつも『有り難い、有り難い』といってました。週に2度も自分の身体より重いような荷物を担いで売りにいくのは、今の自分らにはとてもできないことです。でも、バアさんは、お客さんが待っていてくれる、喜んで貰える、お客さんから『大変だね、御苦労様』といわれたって、いつも子供の私たちに話してました。現在の販売面の地盤を作ってくれたのは、なんととってもバアさんです。バアさんは死んでしまっただけで、その孫が作っている米を、今、やはり世代交代したお客さんが買ってくれる。そして、その方たちが、私の作った米を持っていくと喜んで下さる。これはもう止められない。バアさんが作ってきたもの、やつてきたことを無駄にしたいくないですから」

作るだけでは守れない米の品質

現在40歳の田代さんが家の農業を継いだのは、8年前の平成元年。農業高校を卒業してから、植木屋、産廃処理業、建



精米設備は米の専門店に優るレベルのものだ

設機械の修理など様々な仕事をしてきた。その全てが今に活かしている。むしろ、始めから農業を継がなかったことで「農家にありがちな井の中の蛙にならずにすんだ」という。外に仕事に出ている時代には奥さんの公子さんも春と秋にお手伝いをする程度を除けば農業や行商の仕事をすることもなかった。

田代さんが農業を始めた当時の面積は5ha。父が身体をこわし働けなくなったが、田代さんと奥さん、それに母親の3人の労力があればもう5ha位できると思いが、10haに規模を拡大した。しかし、父が2度目に倒れて、平成7年にはその看病疲れから母が倒れてしまった。その後2年間は二人で死者狂いだった。あんなに楽だと思った10haが、母一人いなくなるだけで、あらゆる段取りが狂ったのだ。機械化の工夫がそれを解決した。建設機械の修理の仕事をしてきたことも役立つた。

行商にも力は入れてきたが、手間もなく、扱量も増えた。しかし、お客さんの回りにはスーパードもあればお米屋さんもある。あんなに付き合いの深かったお客さんなのに、世代が変わるともう来なくてもよいというお客さんもいた。

単に、心だけでお客さんをつなぎ止められるものではないと感じ始めてきた。収量を犠牲にしても美味しいお米を作る自信はあった。それでも、今までの乾燥調整、そして何より玄米で安上がりな貯蔵庫で米を貯蔵していたのでは、いつまでもお客さんに「有難う」といっては貰えなくなるだろう、と考えるようになった。

祖母が切り開いたお客さんとの関係を子供たちに引き継がせるのだとしたら、技術や流通の形も次の展開、次の基盤を作らねばならない。それが「有り難い」と言い続けた祖母が自分に残してくれたものを、子供たちに伝える父親、そして経営者としての責任だと田代さんは考えた。またそれは、田代さん自身の夢へのチャレンジでもあった。

それが50tの収容能力のある貯留乾燥施設「ライスダム」(金子農機)の導入だった。もつと安上がりな方法もないではなかった。しかし、田代さんがこれからの米販売で考えなければならぬのは、お米にしたときの品質だと考えた。籾貯蔵ができ、除湿乾燥機能を持ち、壁も2層構造で結露の発生のないライスダムなら、梅雨を越しても米の品質を落とさずにお客に米を届けることができる判断した。

田代さんの、乾燥調整はこうだ。まずコンバインでの収穫能力は1日当たり2.5ha。食味を考えて収量は8俵程度に押えようとしているので、1日当たりの籾搬入量は1.2t。60石の循環型乾燥機4基を装備しているの、1基を予備として3台の乾燥機に籾を張込む。一日でゆっくりと籾水分を20%まで落としてから、順次ライスダムに籾を移動する。毎日の収穫作業を続けながら、ライスダムに貯留された籾は除湿乾燥機で丁寧な16.7%まで水分を落として、そのまま籾貯蔵する。さらに、出荷時に火力乾燥で15%程度に仕上げ、籾すり・精米の調整をして出荷する。

通常の貯蔵でも、冬の間は品質の劣化

はないが、5月になって気温が上がると、さらに梅雨期を過ぎると、籾貯蔵でも芽率の低下や脂肪酸が増加して米の品質が低下することが多い。しかし、ライスダムなら冬の間に冷気を通風して穀温を下げておけば、気温の上がる季節になっても庫内の湿度や温度が上がらず、結露も防げるので、最良の状態での籾貯蔵ができると、田代さんは解説してくれた。

田代さんは精米品質にもこだわる。田代さんの精米機は東洋の5馬力セラミック精米。選別は、石抜き、小米選別、色彩選別、金属選別、屑選別の5段階。その選別ラインはクローラー、排塵設備の整ったクリーンルームのような部屋に置かれている。しかも、来たお客さんに精米のレベルを見せたいという気遣いからはガラス張りにするという気の使い方のだ。

田代さんの設備を見て、人はやつかみ半分に、「馬鹿な過剰投資だ」とか「金があればできるよな」などというのだ。しかし、田代さんは、「お金があるからこの設備を作ったのではない。金のない今、これに投資できるかどうか分かれ道なのです。夢が見れるかどうかですよ」と笑う。

田代さんの将来の夢は(といっても平成9年中に実現しようとしている)、米屋の店舗を開くことだ。自宅から車で30分の柏市内に予定地も定めている。農家が生産のついでに米を売るのはなく、お客さんに責任の持てる米屋になることだ。だからこそ自ら生産もし、本物を作る各地の生産者の米を集めて売る米屋である。

「有り難さ」を知る商売の精神

田代さんと公子さん夫婦もまた、行商に行ったお客さんから、おバアさんのいつていた「有り難さ」を知る「商売の精神」を学んできた。

「営業して断られるなんてことは幾らでもある。その時、われわれは学べるのですね。今まで買って頂いていたお宅が買わなくなるのだってある。別に何があつたわけでもないのに。やはり世代が変わる時です。コミュニケーションが弱かつたのだと思う。それまでのお客さんとの関係に甘えてしまつたからなのです、我々が。これからは、お米の品質だとか、食味だとか、今まで以上にお客さんに提供できる「何か」を持つことが必



行商は水曜、土曜の二日、2tのトラックで

要なんでしょう。行商というのは信頼関係を売る販売方法なんです。商売の効率は悪いのですが、店舗を持つようになり店売りの方が扱いが増えたとしても、我々の原点は行商です」と、田代さん。

田代さんは、本格的にお米屋さんとき合うようになって、今まで以上に商売が見えてきたという。つい先日取引のあるお米屋さんから言われてハツとしたことがあつた。

その米屋さんは「田代さん気を悪くしないで聞いてくれ」と断つて話してくれたいという。

そのお米屋さんは、米を売りにくる農家は、皆が皆、必ず「俺が作つた米だから美味しい」というのだそう。しかし、「美味しいか不味いかを判断するのはお客さん。お客さんが金を出して買うのであり、その価値も決めるんですよ」といわれた。

それは、その米屋さんが売る田代さんのお米の小売値が、卸値からすれば余りに利幅が小さく思えて、「もつと高く売つて儲けたら」という田代さんの言葉への答えだつた。そして、そのお米屋さんは「高いものでお客さんを減らすよりも安いものでお客さんを沢山抱えた方がよいでしょう」と田代さんに話したという。そして、田代さんは、

「いや、まったく。農家が『俺が作つたからうまいんだ』というのは、気持ちには分かるけど、やはりお客さんが見えないからなんだと思う。だから、もし自分で売るのは、食味のよい米を作るだけでは足りない。結局、これまでの農家というのは井の中のカワズなんです。」

自分の村内のことしかわからない。自分しか認めようとしな。お米も自分の米しか食べたことがないから」と。

田代さんの言葉を受け継げば、自分の米はうまいといつてはばかれない農家とは、実は客に向かつて「有り難いと思え」といつて居直つているよなもののなのだ。

むしろ、お客さんたちは「有り難いと思えるような売り方をしてくれよ、そういう満足を与えてくれよ」と売る側に求めているのかもしれない。決して最高のものでなかつたとしても、あるいは他より幾らか高かつたとしても、嘘のない売り物を、そんな「有り難さ」を感られるようにして売つてくれる人から買うことを、顧客は求めているのだ。「有り難さも味の内」だからである。むしろ、お客にそれを感じさせられる売り手こそが本当に優れた売り手なんではないだろうか。

田代夫婦の「室」

「行商してて本当に良かったつて思うこともあるんですよ。例えば、今は朝でないと連絡の取れないお客さんも沢山いらつしやる。だから、朝電話をかけて置き場所を同つておくのですが、お留守の間に届けたら、指定の場所にお金と添書きの手紙が置いてある。「寒くなつたからお身体気を付けて」とそこに書いてある。



田代さんと公子さん

お釣りがあつたので、その紙に内容を書こうかとも思つたのですが、もつたいなくつて家に紙を取り戻つてお返事書いてカンに入れてきました。ありがうございませと書くだけなだけど、そういうことつてお金に換えられないと思いませんか」と、公子さん。

多分、その手紙は田代さん夫婦にとつては商売する者だけが知る「室」なのだ。おバアさんが田代夫婦に伝えたこと、そして彼ら夫婦が子供たちに伝えたいこと。自分を必要としてくれ、「有り難う」といつてくれる人を持つことの「有り難さ」を伝える証文なのかもしれない。

子供たちには、ただ「有り難う」と書かれただけの紙きれを見て、始めは何の感動も湧かないかもしれない。でも、もし彼らがこの仕事を継ぎ、お客さんに売れた体験ではなく、泣きたくなるほどの売れない体験の後で、一人のお客さんから「有難う」と言われた時に、親がその紙切れを大事にすることの意味を知るはずだ。田代夫妻のように、人は「有難う」と言われ、また「有難うございませ」と言うこと、自分が誰かに必要とされ、そのお互い様の繋がりを自覚したいためにこそ仕事をしているのだ。どんな仕事も、原点はそこにあるのではないだろうか。

(昆 吉則)