

リレー訪問 農場に勤める

誇りと夢

第9回：食べ物を通じて幸せを届ける……の巻

各地の農場には優秀な若手が勤務している。数ある職場のなかで、農場に勤めることを選んだ彼らは、農業や勤める農場をどのように見つめ何を感じているのか。リレー訪問第9回は第8回に引き続き、(有)アトップに勤める中村敏三氏と(有)茨城白菜栽培組合に勤める唐澤秀氏の対談を紹介する。

中村 茨城白菜栽培組合さんには、

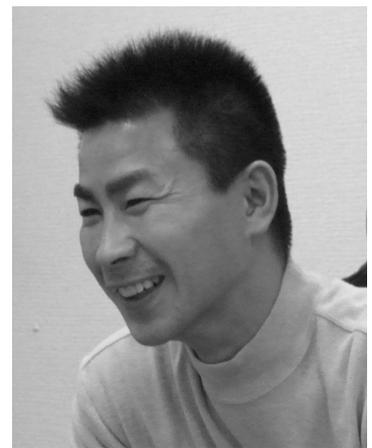


今月のホスト

唐澤 秀 (30歳)

出身：静岡県浜松市
所属：農業生産法人
(有)茨城白菜栽培組合

雇用形態：社員
備考：1999年、明治大学農学部卒業後、2000年、(有)茨城白菜栽培組合に入社。現在、開発・営業担当。



今月のゲスト

中村敏三 (41歳)

出身：静岡県浜松市
所属：農業生産法人
(有)アトップ

雇用形態：社員
備考：高校卒業後、自動車メーカーの製造工場に勤務。その後、産業機械の設計に携わる。1998年就農。現在、営業部に所属。

どういった経緯で入社したんですか。唐澤 大学生のときは国際協力関係の活動に興味があつて国連に入りたかと思つていました。そのため大学院に入りたかだったので試験に落ちてしまつて路頭に迷つたんですよ。1年考えてどうせやるなら農業を一からやるのもいいなと。それでニューファーマーズフェアに行ったのですが、その時にもらつた資料を見てみると、参加企業が何十社とあ

る中で茨城白菜栽培組合だけがホームページを持っていました。当時、農業法人でホームページを持つてるところはほとんどなかったもので、それだけの投資ができるのは、資金的な余裕と先見性があるからじゃないかと興味を持ったわけです。それがきっかけで今に至ります。中村 現在は商品開発もしているのですが、こういったものを開発されたのですか。

唐澤 キャベツやネギ、ホウレンソウ、大根などがあります。例えば大根は短根系の品種を使った「極み大根」という商品なんです。この冬はかつてなく売れたんですよ。これもものすごく旨くて味に自信を持っています。この販売を通して、安くていいというお客さんが確実にいることが再認識できました。

中村 というとうと。唐澤 関西のあるスーパーさんで特に売れたんですが、世間で販売されている大根の価格の倍くらい値段で売ってくれたんですよ。その店舗での販売量は突出していて、前年比で10倍以上の売れ行きでした。しかも、相場が低迷して世間が廃棄しているようなときにです。

中村 そのお店だけ突出して売れたのには何か理由があつたのですか。

唐澤 僕らは自分自身が旨いと自信を持てるものしか出荷しないというコンセプトでやっているのですが、店舗で売る人が同じように、これは旨いと想い入れを持っているかどうかで全然売れ方が変わるんですよ。どこがどうということではなくて、商品や売り方なども含めて全体がうまくかみ合った結果なのだと思います。中村 それを意図してやるのは難しいでしょうね。唐澤 想いが伝わるかは、受け取る

側の意識の持ち方にもよるとこですし、いろいろな制約もあってバイヤーやお客さんにすべて伝えられるわけではありません。物理的にも限界はあります。ですが、少しでも伝えるように、実際に店舗に行つて担当者にプレゼンをするなどして想いを伝えるわけです。そして、さらにその想いをなんらかの形でお客さまにも伝えてほしいと願います。

ね。極み大根を売ってくれたスーパーではポスターを作成してくれたりと動いてくれて、関わった人の想いを消費者に伝えることができたんじゃないかと思えます。やはり、どこかが欠けてもうまくはいかなかったでしょう。

中村 白菜がマーケットに支持してもらえた要因に「想い」があるとおっしゃっていた背景には、こういうことがあつたんですか。

唐澤 僕ら作る側は、「想い」を売っていると言つてもいいくらい入れ込んで作っています。「たぶんおいしい」というような曖昧な想いからは曖昧なものしかできません。自信をもって「絶対旨い」と言える、それだけのことをきちんとやるのが自信や誇りにつながるんです。

中村 そこまで惚れこんで販売できるのは、きつと幸せでしょうね。

唐澤 ものすごくやりがいがありますよ。

すよ。そういった想いを届けられる立場にいるということは、逆に言えば、人がつかかりさせる、人を不幸せにすることもできるということですね。そう思うと、僕はお客さんのことも決して裏切れないです。食べ物を通じてお客さんと関係しながら、みんなを幸せにしていきたいですね。仕事を通して社会貢献しているようなところもあります。

中村 その結果、会社も農業も発展していけばいいですね。

唐澤 なぜ農業がこれまで発展しなかったかと考えると、先人の知恵を受け継いでこなかったからということもあると思います。篤農家がいたとしても、その知恵を受け継ぐ人がいなければ、次の世代には伝わりません。たとえ何十年かけて篤農家に追いつくことができたとしても、越えるのは難しいでしょう。農産物は形が残らないものなので、建築などのように過去の事例に学ぶといったことも難しい。また、農家側が気候や圃場によって条件が違うだとかという理由にずっと逃げてきた経緯もある。しかし、発展させるには、先人からただけけるものはいただいでさらに上を目指す。こういうことが必要だと思えます。おそらく発展したほかの産業ではこれをきちんとやってきたのではないのでしょうか。

中村 たしかにそうですね。

唐澤 今の時代なら科学をそういった面でも有効利用することができそうです。弊社の場合でいうと、1700戸の組合員がいるということは、単純に言えば、1年間で170年分のデータがとれる。畑で言えば30000枚になりますので、1年で30000年分の圃場データがとれる。こういったことを通して、どのような栽培をすれば結果どうなるかというノウハウを集積することができそうです。また、弊社のインフラを使うことで一部の篤農家のノウハウを各農家に伝えることもできる。こうして発展させていけば、世界に誇れるような農産物をつくり出すことも可能です。これからは、こういうこともしていかなないと、僕たち自身もつくっていくかなと思います。

唐澤 これまで農業は遅れていたというか、別世界だったんだと思います。これからはそのギャップを埋めていかなければいけない。そのためには、ほかの産業からも人がもつと入ってくるべきだし、そういったこれまでの農家とは違う意識を持った人が農業界に必要なんです。それにはやはり、自らで価値を生みだし、それにあつた値段をつけるといったこともやって、きちんと儲けられて社会的な価値もある農業生産法人のモデルを作っていくかなと思います。そうすれば、他業者にいくより、あえて農業をやりたいという人がたくさんでてくると思う。そして、従業員としては、どんな立場にあつても経営者の立場、考え方で仕事をやっていかなければいけないと思えます。みんながそういった意識で商売をやっていくようになれば、農業全体として、絶対に強くなるはずですよ。



代表者

農業生産法人 有限会社 岩瀬一雄 代表者

岩瀬一雄氏

独自開発した品種「霜降り白菜」を約170戸（作付面積300ha）の契約農家に栽培委託し、フランチャイズ経営を行なっている。社長の岩瀬氏は「白菜界のドン」と呼ばれる。日量4000ケース（年間150万）の白菜を周年出荷。出荷先は、漬物会社、スーパー、高級料理店など。

HP：http://www.hakusai.co.jp/