



# 後継者よ創業者たれ！

(株)照沼商店・専務取締役

照沼勝浩さん (34歳)

茨城県那珂郡東海村照沼600029(282)0062

## プロフィール

東海村農業者クラブ会長。40haのサツマイモ栽培農家で、サツマイモと東海村特産の干しいもを生産業者でもある。社長である父勝一氏のもとで、全国の量販店などに出荷している。同時に、農業後継者の組織である東海村農業者クラブの会長として仲間たちと新しい東海村農業の確立に努力している。



サツマイモの連作で土壤障害を起こしている圃場も少なくない。照沼さんは、自家から出る堆肥、緑肥導入、プラウによる反転深耕など、土壤管理に力を入れている。ポテトハーベスタでの収穫請負もしており、年々、高齢者から農地管理の依頼が増えている

## 農業経営者ルポ 第22回

経営者であることの本质とは何なのだろうか。それは「意志決定」するということではないか。単に何をやれば儲かるかを考えるだけでなく、自らの経営がどのような存在であり、何を果たすべきなのかを考えることである。逆に、それは自分のやりたいことが何であるかを考えることでもあるのかもしれない。しかし、それは経営の永続性や利益につながるものでなければならぬ。経営者とは、いわば経営の「理念」を確認し、そこから経営の「戦略」をたてていく者なのである。それは大企業経営者も一人の農家も同様なのだ。

自ら誰に必要とされ何をなすべきなのかを決めず、家業や組織の進むべき方向を定めることがないのであれば、どれほど大きなお金や人を動かしていたとしても、彼は経営者というより単に幸運な管理人であるに過ぎないのである。

変化の無い時代であれば、優れた前例に従うことができ、勤勉であるだけでもその役割は果たすのかもしれない。しかし、単に農業を取り巻く環境が変化して

いくばかりでなく、農業そのものの役割や意味すらも変わろうとする現在、若い農業経営者は何を自ら創り、何を問い、何を受け継ぐのか。

## お客様がいて自分がいる

照沼勝浩さんは、約40haの畑でサツマイモを栽培する生産者であり、また産地卸業者でもある。同時に(株)照沼商店といえは「雪の華」というブランドで全国的にも名前の通る干しいも業者なのだ。照沼商店では年間約600t、同社だけで茨城県全体の一割程度の干しいもを出荷している。サツマイモの栽培は生産者が高齢化してきている。それにつれて年々照沼さんに生産委託する農家が増えてきている。生産者の収穫作業を軽減するために、照沼商店でハーベスタを導入して、収穫も受託している。

全国の量販店、生協、各地の市場へ出荷している他、通信販売も行なっている。通信販売は、ただ売上を伸ばすという目的だけでなく、それによって直接お客さんの声が聞けるという価値も含めてやっているという。

字名として残る「照沼」の地名が示すごとく、照沼家は二百年以上も前から同地で続く農家だ。産地卸・照沼商店は、父の勝一氏がサツマイモやスイカを集めて市場へ持込むようになったのが始まりだった。

そんな家業に照沼さんが入ったのは、高校を卒業してすぐだった。父親の勝一氏は、自分の下で仕事をするのが一番勉強になると、進学やよその会社に勤める

ことを許さなかった。  
照沼さんはそんな父の下、生産者であり卸業者でもあるという立場で職業人としての教育を受けてきた。

流通業界を通して見るよその世界はずっと前に進んでしまっている。それなのに、自分を含めた農家だけが変化を求めずに現在に安任している。それでは取り残されてしまうという危機感を照沼さんは感じている。

そして、その原点にしなければならぬのは、製品やイモを買う「顧客に対する責任」であると照沼さんは言う。

「買っていただけるお客様がいてわれわれがいるのだ」と。

問屋の仲間は照沼さんに、「お前は農家と一緒に買ってイモの生産

のことばかりにかかわっているけど、所詮、農家は農家、問屋は問屋で立場や生きる道が違うんだ」という。父も「無駄だ」というが否定はしない。

照沼さんに言わせれば「すでにそんなことを言っていられる時代ではないのに」

照沼さんが東海村の農業後継者の集まりである「東海村農業者クラブ」の会長を務めているのも同じ思いからだ。

各地にある同様の組織には、懇親だけ熱心な所もないではないが、同クラブは本誌の各種セミナーにも組織的に参加したり、独自に各種の講師を呼んで勉強会を開いたりしている。また、その活動は照沼さん自身にとっても新しい時代に生きたる農業経営者としての自己確認の営みでもあるようだ。

### 動燃事故の経緯

ところで、東海村は本年3月に火災事故と施設内の放射能漏れ事故を起こした、あの「動燃」の村である。

照沼さんたち住民にとって、まさにそれは寝耳の水の事故だった。農業と干しイモは、原子力施設を除けばほとんど唯一といってよい東海村を代表する産物であり、農業者クラブの会員たちはその代表的生産者なのだ。

農業者クラブでは事故の

翌日、動燃職員を呼んで緊急説明会を開いた。

照沼さんたちにとっては、もし作物や土が放射能に汚染されたとなれば農業が続けられなくなる大事件だ。農業者クラブでは、ただちに各自の農地や作物、干しイモについての放射能測定をすることを動燃に約束させた。しかし、その後の報道はさらに照沼さんたちを失望させた。

現在34歳の照沼さんにとって、東海村が原子力の村であることは生まれる以前からの現実である。そして、事実として原子力事業が東海村に立地することで村は豊かになり、そして今や人口の約三分の一は原子力関連の仕事をしている。ただ原子力反対を唱えれば済む問題ではないのだ。それだけに動燃の振舞いに皆は怒りを感じた。

幸いにも土壌と作物の放射能測定は、どこにも異常値を示すものはなく、被曝の事実は無かった。しかし、動燃事故の後、干しイモの販売は微妙な影響を受けているようだ。いわゆる「風評被害」である。

照沼さんたちは、自分たちで積極的に事実を顧客に明らかにし、その安全性の確認をお客さんに伝えるだけでなく、この機会に照沼さんたちの農業への取り組みを広く社会に理解して貰うべきだと考えた。

同じ頃、NHKが照沼さんたちの活動にからめて動燃事故と村のその後を伝える番組製作に入ってきた。番組の中心人物になる照沼さんは、積極的に干しイモの安全性を伝えるための最高のチャンス

だと考え、他の干しイモ業者にも取材協力を呼び掛けた。

しかし、干しイモ業者たちの意見はまったくその反対だった。動燃事故と干しイモが結びつく「風評被害」が通り過ぎることを黙って待つべきだという考えがあった。どんなことであれ話題になれば、その記憶が過ぎ去るのを妨げる結果になるというのだ。照沼さんの父も他の業者の意見に反対しなかった。

東海村で干しイモの卸をしているのは、個人農家レベルで販売をしている者を除けば照沼商店だけだ。東海村以外の地域にある業者にしてみれば、干しイモと動燃事故とが結びついてイメージされ、売上が落ちることを恐れている。しかし、その人々の気持ちにも無理からぬものはある。

番組ディレクターも照沼さんたちの意見を好意的に取上げてくれる約束をしていたが、そのプランは実を結ばなかった。

### 人に問われるからでなく

しかし、今回の事件、そして照沼さんたちの活動を通じてクラブ員の中の共感も強まった。仮に作っている作物や役割が少しずつ違っていても、クラブの仲間と作り上げて行く共感に、照沼さんは東海村農業の可能性を感じている。でも若い農家の間にも古い世代の論理を一步も出ない人々も少なくない。それでも、農業者クラブの中には素直に「お客様」と言える仲間がいる。それこそが農家としての意識改革の第一歩なのだ。

こんな事もあった。



訪ねてくるお客様に自分たちを理解してもらうことも大事な仕事だ

東海村には照沼商店以外にも個人で干

しイモを販売する農家もいる。照沼さんもそれを皆に勧めてきた。そんな仲間と話し合せて、昨年12月のPL法施行に合せて、保健所の人を呼んで勉強会を開いた。

もし方が一でも干しイモにカビが生えたり、買ったお客さんから安全に係わるクレームが付いた場合、それに対処しなければならなくなるからだ。

しかし、若い農家の中からもまだ「売っちゃったものは知らないよ」「パッケージに自分の名前を入れて、そのクレームが直接自分の所に来たら困るな」といったレベルの話が出てくる。

照沼さんは、「名前を入れていからこそ、美味しいと思つて下さったお客様から次のオーダーが来るではないか。そこにわれわれの可能性があるんじゃないか」と自分の名前を売ること勧める。

クラブ員で小売をする人はすでに保健所の指導を受け、そのための保険にも加入している。でも、照沼さんに干しイモを納品している農家は、照沼さんに納めさえすれば責任は問われない。しかし、それでは自ら小売することによる利益を失うことにもなるのである。だから、照沼さんは自ら保険に入つて小売による販売利益を出すことを勧めるのだ。

すると、その様子を見ていた保健所の人

が照沼さんにこう耳打ちした。「照沼さん、こんなことお父さんに話してあるんですか。農家に自分で小売りをしなさいと勧めているようなものではないですか。それは照沼さんの家が損をす

ることじゃないですか」と。

照沼さんはそれでもよいと思つている。そんなこと以上に干しイモの生産環境が改善されていかなければ、干しイモそのものの社会的評価が下がってしまう時代がくることを予感しているからだ。

「これまでも干しイモを美味しいと言つて食べて下さっている方はともかく、若いお客さんが干しイモの加工現場を見たら、正直言つてキタナイと言われかねない場所もある。それを改善しなければ、もし何かあつた時というより、お客さんたちが美味しいと言ひ、加工現場を見せたいと言われなくても、見せられないではないか。いくら美味しくてあんな所で作つてるのは、と言われたらどうするのだ」

それでは遅いのだということを照沼さんは皆に訴えたいのだ。「そんなこと本来は当たり前のことなのだけど、生産者自身のそうした努力がバ

イヤーやお客様の産地評価につながるのであり、それでこそ競争にも勝ち残れる。現在は干しイモなんかなくても美味しい食べ物はいくらでもあるのだ。でも、美味しい懐かしい食べ物で、衛生的であり健康にも良いということが広まれば、干しイモの市場はもっと広がる」

それにはどうしても産地の皆の協力が

必要なのだ。他から要求されるのではなく、しかも言葉だけでない品質を追求すること。それが、顧客を裏切らず顧客とともにある生産者の自負であろう。また、それが報われる時代が始まっているのだ。

## 農業者の「誇り」

農業にかかわる様々な問題に煩悩りを決め込んでしまった方が得た、と考える農業者は少なくない。しかし、むしろ積極的に自らの情報を公開し、己れ自身に対して積極的な変化と向上を課していく姿勢こそが今の農業にとって肝心なのだ。

動燃の問題も干しイモ生産の衛生管理も同じ問題で、隠せば隠すほどお客さんの不安と不信を呼ぶことになるのだ。誰が作つたか分らずに売られてしまえば良いのではなく、お客さんに安心して東海村の干しイモや農産物を選んでもらえる存在にならねばならないのだ。

照沼さんは、干しイモの業者として日々お客さんに接して売込みをし、他産地や他の業者と競争する立場にある。並んでいる他産地の商品を蹴落としてでも、お客様に自分たちの商品はこんなに良い商品なのだと思つてお客さんに納得して貰うためにはどれだけの努力が必要なのかということをもっと多くの農家に伝えたいのだ。それでなければ、誰のせいでもなく東海村の農業が自滅することになるからだ。

そして、そのために自分たち農家が職業人としての「誇り」に目覚める必要がある。

かつては貧しい寒村であつた東海村も今では市街化が進み、農地を売れば簡単に億の金が入つてしまふ。それも原発のお陰であるとも言える。しかし、そのために失つていったものもある。農業

者の誇りなんて思わすとも喰えてしまふ現在の暮らしなのである。そんな中で、お金の事だけでは語り得ない農業者の職業人としての「誇り」をどのように他の農家に伝えていけるかも、東海村農業者クラブのテーマでもあるのかもしれない。

農家も干しイモ業者も目先の損得しか見ようとせず、現状維持をしていくことしか考えていない。でも、現状維持とは衰退と同じことなのだ。照沼さんも相場では勝つことも負けることもある。でも将来にプラスになる「損」であればそれも構わないではないかと照沼さんは考えている。

一日落ちるなら落ちて、そこから誰か這い上がつてくるかということをやつていかないと、農業も干しイモ業界も未来がない。むしろそれを越えた所に未来があるのではないかと照沼さんは考えているのだ。

父に従ひ、その下で育てられても、後継者は父と違う経営者に育つていくのである。むしろ同じであつてはいけないのだ。彼は失敗もするし、時には損をすることもあるかもしれない。でも、自ら創業者にならない後継者とは単なる資産管理人にすぎないのである。

そして、自ら創業する者、新開地に新たな礎を打ち込もうとする者、時代が求める新しい何物かを産み出す者であればこそ、その努力の中で自らが受け継いだものの価値や意味を真に理解できる者たりえるのだ。

後継者よ創業者たれ！