

各地で米の取り込み詐欺が横行している。読者にもその被害者が少なからずいる。業者との取引で代金が回収不能に陥ったり夜逃げされたという話も聞いた。

在庫処理に困り、市況不透明感に焦った人が詐欺師に狙い撃ちされたのだ。欲にかられての詐欺被害とは違うだけに、お気の毒としか言いようがない。そして、それを悔やんでの自殺者も出ている。

でも、今、気鬱の底に落込んでいる方に言っておく。どんな成功者だって一度や二度はそんな失敗をしている。そしていつでもどこにでも落とし穴は隠れているのだ。むしろこんな経験を乗り越えてこそ経営者は強くなるのだ。苦労の中で貴方が立ち上がれば、それを子供や家族や仲間たちが見ている。それが次の発展へのバネになるのだ。支払いに困ったとしても誰も貴方の命までよこせとは言わない。何よりも経営者自身が自らの気分を萎えさせてしまうことのないように。

こんな時だからこそ自らの夢をもう一度想い描いてみようではないか。まだ夢を描くことができるのであれば年齢なんて関係ない。それができないのであればキツパリと撤退するのだ。ウジウジして何も出てこない。そもそも今のチャレンジは自らの退路を絶って始まったものではないのか。ここは一つ腹をくくって、改めてゼロからでも笑って再出発するくらいの気持ちになろうじゃないか。

そして、傷口に塩を塗るようなことがあえてこれだけは確認しよう。

不渡り手形を喰うのも今回の様な詐欺に合うのも、それは間違い無く経営者としての失態なのであり、事業者としての

江刺の稲

「江刺の稲」とは、用排水路に手刺しされ、そのまま育てた稲。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25回 本誌編集長 昆吉則

未熟さであり甘さの結果なのだ。

米価の値下がりには予想していたにしても、これほど急激な展開を見せるとは多くの経営者たちは予測していなかった。

でも、農業界の「ベルリンの壁」はついに崩れ始めたのだ。むしろこれからが正念場なのだ。それに泣き言を言ってもはじまらないのだ。世間一般の常識からしてみれば、これまでの農業やその関連業界が特別だったと言うべきなのだ。あえていえば農業界のバブルがはじけたと考えるべきだ。

少なくとも「農業経営者」と自負する者であれば、この困難をこれまでの「下駄を履かされた存在」から農業が一人前の業界になっていくための生みの苦しみと思うべきである。それは、農業が守るべき産業であるか否かという問題とは別次元の話なのである。

詐欺師にいわせれば、米販売に悩む農家を騙すことなど赤子の手を捻るほどに簡単なことであつただろう。

幕間のピエロで終わらないために

彼らはきっとこうほくそ笑んだはずだ。

「所詮は世間知らずのにわか商人。欲は深くて、ついこの前までは作るだけの百姓。少しくらい米を営めてやってサンプル代を払えば、今なら後払いでもトラック一台分喜びで送ってくるぜ。」と。

どこの世界にも悪党や詐欺師はいる。長く行政の管理下に置かれ市場の流通が無かった米業界であればこそ余計にブラックな世界が存在しているのだ。

これまで「大規模模倣作経営者」などともてはやされてきた者の多くも、所詮は食糧制度というコップの中の嵐に右往左往、一喜一憂していただけなのかもしれない。でも貴方は他の人がやらぬ事にチャレンジしたのだ。そして、貴方には自分の役割を「幕間のピエロ」では終わらせない覚悟があるはずだ。

農家を回って米を集めている小売業者から聞いた話では、95%の農家は「領収書を書くなら売らない」というそう。だ。「これだけはカアチャンに内緒にして

よ」というなら、情けないけど可愛いとも言えますよ。でもね、これテメエの商売じゃないのかよって言いたくなる。稲作りや米の販売がパチンコで儲かったことと同じ程度にしか考えていないんじゃないですかね。バクチの儲けと商売の区別がついていない。そんな奴に限って、商売は相手を騙して儲けることだなんて思ってる。どうこうやって高く売りつけたなんて自慢話を商人に向かつてしやがる。商売なら駆け引きは当然かもしれないが、そんな野郎の米は二度と買おうと思わない」

昨年、彼が立てた販売企画のために、他の人より安く買うことになった農家に、申し訳なかつたからと今年は昨年の差額以上に高く買ったと話す30代の米業者は吐き捨てるようにそう言った。

僕も彼と同感である。

我が読者は違うだろう。でも農業の世界とはまだこのレベルなのだ。米販売はますます信用のおける取引先を探さねばならない時代である。それはただ回収の心配が無いからだけでなく、彼らと共にお米のマーケティングに取り組みなければならぬからだ。

いうまでもなく、商売とは人を騙すことではない。ギリギリの交渉をしたとしても「また今度ね」と言っただけの関係を築くことなのだ。ましてや、領収書も出さない農家など世間はまともに相手にしてくれない。商売の舞台に上がる以前なのだ。下駄を脱いで一人前の商人になること、そして詐欺師に騙されないことの基本とはそういうことなのではないだろうか。