#### 全てが初チャレンジ

かれたという。 くってみたい」と次第に農業にひ 機会が多く、「おいしい食べ物をつ 歳)。ツアー同行などで全国を回 て活躍していた大山隆さん(三五 ストのヘアメイクデザイナーとし た際に一流の料理や食材に触れる 東京で一〇年間、大物アーティ

の生産に取り組み始めた。 リジナルイチゴ品種「さぬきひめ リーガーデンとして、香川県のオ 家のある香川県で空浮ストロベ に一念発起して農業者に転身、実 そして二〇一〇年、三一歳の時

の大山さんはなぜ、短期間で経営 を三割増の二五灯に拡大した。 益を実現し、四年目の今年は規模 を軌道に乗せることができたのか。 化に成功、二年目、三年目と増収増 では、非農家出身で農業未経験 大山さんは一年目で早くも黒字

した」と、大山さんは話す。 立ち上げ時に綿密な戦略を立てま た自分の強みは何かなど、事業の 就農して何をつくりたいのか、ま 第一のポイントについて、「まず 具体的には、関東近郊の有名な

ントがあったという。

大山さんによれば、三つのポイ

#### 経営紹介

#### 綿密な戦略立て1年目で黒字化 、アメイクデザインから農業へ



香川県東かがわ市 空浮ストロベリーガーデン

創業●2010年12月

代表者●大山 隆 事業内容●施設野菜(イチゴ)

までに多くの工程管理が必要で、か 量が確保でき、年間を通じて出荷

イチゴは狭い面積でも一定の収

なぜイチゴを選んだの

か

合えると判断した。

難しく、零細農家でも十分に渡り ため、スケールメリットの追求が つ収穫作業の機械化が難しい。その

[空浮いちご]の看板の脇に立つ大山隆さん

どう対応していけばよいのか把握

し目標を達成するには何が必要で、

第二のポイントは、「戦略を実行

そこにヘアメイクデザイナーの経 生かせる、と考えた。 験、技能や人脈など、自分の強みを 付加価値を追求することができ、 また、イチゴは嗜好品として高

その中の一つが生産、資材調達、

トにして着実に実行していったそ が不足しているのか、チェックリス 大山さんは、就農時に自分には何 し、一つずつクリアにすること」だ。

販路確保、資金繰りなど、農業経営

ウンで大企業に勝てないことに気 する業種では価格競争やコストダ 種があって、どれが自分に向い

いるのか、徹底的に調べ回った。

そしてスケールメリットを追求

農業者を複数訪ね、どのような業

先に選んだことだ。 は個人で頑張っている農家を研修 のノウハウの習得だ。興味深いの

経営のあらゆる要素について同時 ちで、全て習得するのに時間が掛 組織の中の一人になってしまいが その点、個人農家であれば、農業 大規模な法人で研修を受けると

の生態については本や研修を通し な日長、気温や栄養分など、イチゴ に付けるに当たって、生育に必要 で学べるのがメリットだ、という。 どるプロセスを、失敗も含め間近 た教科書として自分がこれからた に学べるという。 また、大山さんは、生産技術を身 さらに若手経営者ならば、生き

ひまを掛ける時間です」という。 す。必要なのは、知識と知恵と手間 術はイチゴ生産には必要ありませ ん。一つ一つの作業は単純なので 「ヘアメイクのような特殊な技

### 、アデザイナーの観察眼

付くことができるという。 位のわずかな見た目の変化でも気 んは、葉の色やつやなど、数時間単 観察眼も生産面で生きた。大山さ ヘアメイクデザイナーとしての

> 応策を聞いた。 ビス)で有力な農業者に原因や対 シャル・ネットワーキング・サー やり取りする肥料業者やFace か、毎日、生育状況を丹念に観察す book(インターネットのソー る。気になることがあれば、日ごろ 今、イチゴが何を欲しているの

月の早生、六月の晩生イチゴでも 域平均の約二倍にまで伸びた。 ができ、単収は「さぬきひめ」の 翌年六月末まで最大限伸ばすこと を結び、収穫時期を一〇月末から 夫を凝らした。そして、これらが実 スを含む独自液肥の添加などで工 き、市場出荷では他の二倍以上の 品質を落とさず出荷することがで 単価面では、一〇月末から一一 さらにミネラル豊富な海藻エキ

価格になったという。

て学んだ。

### 「空浮いちご」でアピール

場の需給価格の波にのまれてしま うと考え、ブランド化による高付 どんなに味のよいイチゴでも、市 くのか、入念に練りました」と語る。 す。味や色など、品質にこだわった と同時に、どうブランド化してい イチゴであることをアピールする 市場出荷だけに頼っていたら、 最後のポイントは「販売戦略で

> 乗り出した。 加価値化を図る独自の販路開拓に

手法だ。 りやすくデザインした看板を設置 をストーリー仕立てにして、分か は名の由来、特徴や生産工程など 商標登録した。栽培ハウスの脇に るように見えることから、自社 ら下がったイチゴが空に浮いてい した。ブランドイメージのアピール イチゴを「空浮いちご」と命名し、 その一つとして、生産棚からぶ

らの信頼を得て、三店舗で取引を ることができた。以降、スーパーか 試験的に販売したところ、完売す 地元スーパー一店舗で回数限定で ゴマークにしてパッキングした。 らし、縁起のよいヒョウタンをロ ンを通して完売している。 て二倍程度の高価格でも、シーズ 継続しており、市場価格と比較し また、販売に関しても工夫を凝

定だという。

事。ブランドは一日にしてならず 焦らず結果を積み重ねることが大 です」と語る。 「初めから大きく勝負しないで、

パッケージはデザインに気を配り、 というブランド名で売り出した。 チゴを贈答用として「フレベリー 香り、糖度の五拍子がそろったイ さらに大山さんは色、つや、味

> 完売する人気ぶりという。 た。これらも評価を得たのか、一 クデザイナーに制作してもらっ 一二個入りで二五〇〇円であるが 人脈を生かして知人のグラフィッ

しかし、「あくまでも肝心なの

直接買いに来てくれるお客さまが デザインした直売所を開設する予 期はブランドイメージに合わせて るほどになった。これを受けて、今 増え、今では売上高の二割を占め ない」と強調する。 ン自体がブランドになってはいけ のです。規格、パッケージやデザイ は、安定した味や食べ心地そのも 評判が口コミで広がり、軒先に

を送る。 話しながら、持論を交えてエール に向けて、このような就農経験を 大山さんは就農を希望する若者

考えが違うなと思った方がいたら、 から付いてきます。でももしこの 挑戦してほしい。成長や成功は後 やりがいのある仕事ですよ」 自分がいいなと思う師匠をぜひ探 略や戦術を大事にして農業経営に してみてください。農業はとても の数字だけを目標にしないで、戦 「規模拡大や売上高の増加など

(情報企画部 飯田

#### シリーズ 変革は人にあり

# 勘や経験だけに頼る農業ではなく

企業的農業で着実に収益を上げる

#### 鹿児島県 有限会社大崎農園

してきた。 今、着実に収益力のある企業に成長 によって起業から一七年間を経て 士たちが、持ち前の探究心と積極性 チャレンジした。海洋学部出身の学 それもハウスや露地での野菜栽培に リーマン生活を経て、未経験の農業 大学生時代の仲間三人が、サラ

の経営手法を生かした点にある。 に徹底した生産工程管理など製造業 成功の秘訣は、勘や経験に頼らず

# 八二紀でネギなど安定生産

専業で行っています。

野菜は多品目生産ですか。

すね。 を上げる企業にしたのは、すごいで ゼロからのスタートでしっかり収益 大学時代の仲間が農業経験なし、

ながら無我夢中の一七年でした。 山下 正直言って、試行錯誤を続け

> 合い、夢を実現させたのです。 れ別々の道を歩むにしても、いずれ 動を通じた仲間同士でした。それぞ 学科は違ったのですが、サークル活 は面白い仕事を一緒にしようと話し 私たちは東海大学海洋学部出身で

人です。ハウスと露地で野菜生産を ある大崎の地名を取った農業生産法 まず、事業の概要は? いろいろお聞きしたいですね。 鹿児島県で有数の畑作地域で

で、残りは全て借地です。

屮 イコンを六五鈴、業務用青ネギを五 しているほか、露地で主力の青首ダ 七〇棟、約二・三鈴の規模で周年栽培 定生産しています。葉ネギをハウス 作の方針に沿って、品目数を絞り安 鹿児島県の風土に合う適地適

> 山下 そうです。自作地は三鈴だけ て規模を拡大したのですか。 八二
> 診の栽培規模になります。 レタスなどを含めると、全体で延べ に、キャベツを三
> に
> 栽培しています。 ・かなり広大ですが、借地によっ

す。私たちも規模拡大への意欲があ じた生産が可能なため、経営マイン きいものの、気候に恵まれ、年間を通 山下 鹿児島県は台風のリスクが大 地が増加している現状で、驚きですね。 地の確保が本当に大変なのです。 が多いため、競争原理が働いて、耕作 地で規模拡大を目指す農業生産法人 人化が進み、私たちと同じように借 -のある法人は前向きになれるので 実は、地元の大崎地区は農業の法 生産者の高齢化による耕作放棄

> く一カ所に集積できています。 でしたが、九〇%以上の農地をうま 地部分が飛び地だと生産集約が大変 りますので、借地確保に躍起です。借

# 法人向け契約栽培率八〇%

コンを栽培したのです。 限って裏作の形で農地を借り、ダイ 生産する農家から、冬場の使用に です。夏場に焼酎用のサツマイモを うまく集積できたコツは? 実は、ちょっとしたアイデア

いています。 字どおりウィン・ウィンの関係を築 双方が有効に土地活用する形で、文 形での借地が三〇羚にも上りますが、 なく相性もいいのです。この裏作の ダイコンは互いに連作しても支障が 土壌を検査したら、サツマイモと

の仕事に就いていた中山清隆、佐藤和彦両氏と 園への法人化に当たり、大学時代の同級生で別 退社。実父経営の山下水産入社、同社農業部に携 菜生産組合を設立。二〇〇二年有限会社大崎農 わり新規就農、農業現場研修を経て、大崎農園野 洋学部卒業。九四年株式会社ニチロ入社、九七年 九七一年鹿児島県生まれ。四三歳。東海大学海

有限会社大崎農園

に増資し六六〇万円。大崎農園野菜生産組合と は山下義仁氏。資本金は当初三〇〇万円。その後 本社は鹿児島県曽於郡大崎町。代表取締役社長 二〇人。中国の技術研修生も受け入れている 青ネギ、ダイコン、キャベツなどを延べ八二鈴 に法人化。ハウスと露地栽培で葉ネギ・業務用 してスタートし、二〇〇二年有限会社大崎農園

> 契約先に? 生産したものは市場出荷せず、

地が多い? 半 す。契約率八〇%で安定しています。 ケットなど小売業、加工業者向けで 大半は栽培契約によるスーパーマー 契約先企業は首都圏など大消費 市場出荷もあります。 。しかし

屮 東京になります。 大消費地がないので、供給先は関西 います。ただ、残念ながら鹿児島県に 地元のスーパーにも出荷して

皆さんの強みは土地の気候を生

ある? かし、冬場でも営農できる生産力に

屮 能です。 間を通して安定的に生産・出荷が可 はハウスで周年栽培できるため、年 からのニーズが高いのです。葉ネギ 加工業者や小売業などの契約先企業 候を生かすことで生産が可能なため、 どの露地野菜は、冬場でも温暖な気 ええ。ダイコンやキャベツな

思っています。 年間売上高五億円を目指したいと す。力も付いてきましたので、何とか の生産額が年間一三〇〇万円ほどで 業員を含めた企業全体の一人当たり えています。私たちの場合、役員、従 価され、契約先企業からの注文が増

産額は、抜群の実績ですね。

と付けたいです。 理などを厳しくして、収益力をもっ せん。ただ、生産品目ごとのコスト管 多く、自慢できるレベルではありま なりましたが、まだまだ経営課題が

葉ネギを栽培するハウスで経営を語る山下さん

それにしても、ここまでの実績 私たちはゼロからのスタート

びている? 注文契約増で、年商も着実に伸

ありがたいことに、品質が

ゼロからのスタートで、この生

利益をしっかり出せるように

はすごいです。秘訣は?

ら実践しました。 肥料、水などの管理まで、全員が一か 験が大事ですので、種まきから土壌、 でしたので、農業のイロハを知るた めに必死で学びました。特に現場経

とで必死に取り組みました。 どを読みあさって実践を繰り返すこ 行って教えを請うたほか、専門書な さまざまな先進農家のところに

# 先進モデル農家に教え請う

けたのは? 先進農家の元へ行って感銘を受

彼は葉ネギのブランド化を実現した プロ農業者で、今でも師匠と仰いで 合正博社長が素晴らしかったです。 市の有限会社グリーンオニオンの います。 いた時に、門をたたいた静岡県浜松 葉ネギ栽培で壁にぶつかって

ます。 さった素晴らしい方々がたくさんい このほかにも、現場で教えてくだ

勉強されたとか。 皆さんは土づくりでも、かなり

応にかなり苦しみ、本当に数多くの にはあまり向いていない土質で、対 いう、リン酸吸収係数が高くて、しか クセのある土壌です。葉ネギ栽培 の噴火降灰によって黒ぼく土壌と はい。鹿児島県の畑の土は、

専門書を読みました。

一 その辺りが、大学で学問を学んだ人たちらしいところですね。 山下 専門書が数多くあったので助 如下 専門書が数多くあったので助 数多くを学びました。現場で独自に 類のバランスをとる分析手法など、 類のバランスをとる分析手法など、

→ それは、どんな手法ですか。 山下 作物に適した土壌改善として 東ネギの好む粘土質の土への改善で 東ネギの好む粘土質の土への改善で す。検討した結果、天地返しといって、 黒ボク土壌の下にある粘土質の土を 掘り起こし、上層に持ってくる作業 を行いました。すると、ネギの品質改 を行いました。すると、ネギの品質改

# 勘に頼らず企業的手法で経営

--- それらを経て、体得した農業経出下 結論から先に申し上げれば、 出下 結論から先に申し上げれば、 出下 結論や経験だけに頼るという 私たちは勘や経験だけに頼るという という、経営手法を したことです。

データ管理して、一目瞭然に「見える山下 さまざまな生産データを全て――企業的農業というと?

言います。 
言います。 
言います。

―― 生産工程管理はモノづくりの製出下 農業の経営手法と同じですね。 山下 農業の現場での経験や勘はもちろん重要ですが、それ以上にデータや工程管理にようということです。 一― 具体的には、どんな手法を? ―― 具体的には、どんな手法を? 一― 具体的には、どんな手法を? 間、週間の作業計画も立てて作業の平準化、必要資材の確認、土壌分析、平準化、必要資材の確認、土壌分析、

管理も厳しく行います。その後は作業実績から収穫実績、出荷・販売実績と進みますが、これらの工程管理をしっかりと行うことらの工程管理をしっかりと行うことが重要です。生産品目ごとのコスト

げて秀品率を高めること、他の産地に始まって、数えきれないほどのリスクにさらされており、それをどうコントロールするかが最大課題です。それ以外には生産の歩留まりを上である。

ます。
ます。
ます。
ます。

# 将来はアジア展開も視野に

--- 脱サラした後、三人が天職とし 一 私がニチロという水産会社で のサラリーマン生活に見切りをつけ、 のサラリーマン生活に見切りをつけ、

だと伝え、話し合って合流後、役員と が、仕事上でけんかも? して経営に参加してもらいました。 した三人で一緒にできる仕事は農業 を持ちかけました。学生時代に約束 の道路会社にいた佐藤和彦君に、話 産会社にいた中山清隆君と、東京都 山下 そうです。静岡県焼津市の水 さんが二人に誘いをかけた。 と考えたのが農業だったのです。 で先行きに展望が持てなかったため、 が不安定な上、乱獲による過当競争 年中働きがいのある仕事はないか ところが、漁業は天候次第で操業 ― 三人で納得しての仕事でしょう 大学時代の約束をもとに、山下

りで、計画中とか?

一一中山専務が海外展開に積極的売 営判断を委ねてもらっています。
つ あります。でも、最後は社長の私に経

山下 中山君があるチャンスを生かしてマレーシアに農業指導に行った際に、高冷地のキャメロンハイラン際に、高冷地のキャメロンハイラン際に、高冷地のキャメロンハイラン際に、高冷地の中がになり得ること、また高品長の中心になり得ること、また高品長の中心になり得ること、また高品りが出る可能性が大きいことから、りが出る可能性が大きいことから、

野にあると考えています。

が、将来的にはアジア展開は十分、視が、将来的にはアジア展開は十分、視が、将来的にはアジア展開は十分、視が、将来的にはアジア展開は十分、視が、将来的にすか。

アジア展開を主張しているのです。

社長である山下さんの判断はど

一一今年二月に食品安全確保のため の効率的な農場管理の国際基準認証 を取得されたそうですが、アジアな ど海外展開への布石ですか。 と海外展開への布石ですか。 と海外展開への布石ですか。 と海外との絡みではなく、契約先の大手 スーパーであるイオンからの勧めで スーパーであるイオンからの

(経済ジャーナリスト 牧野 義司)

要な農場管理手法です。

、から評価を得るには間違いなく必

針をめぐって意見が対立することも

皆は仲がいいですが、経営方