

自産自消社会を目指す会社

株式会社 マイファーム

本社：京都市下京区朱雀正会町1-1
従業員数：31人 アルバイト101人
(子会社、関連会社を含む)

現代人はいつの間にか、まるで機械の一部であるかのように自然から遠く離れて生きるようになった。しかし、誰も心の奥底に自然への郷愁を持っている。その郷愁に訴えて、自分の手で野菜をつくり「自産自消社会を目指そう」と呼びかけているのがマイファームという会社である。都会の人たちには体験農園への参加を呼びかけ、もっと農業を知りたいという人のために「アグリノベーション大学校」を開講し、その卒業生たちを中心に新しい産業としての農業を創造しようとしている。この着想がどこから生まれ、どのように発展してきたのか。西辻一真社長^{にしつじかずま}に話を聞いた。

■人と農業の関係

西辻さんは、小さい頃から家庭菜園で土に触れ、植物を観察し、育てるのが好きだったという。大学の農学部にすすみ、そこ



西辻一真社長

で大豆の品種改良を研究した。ただ面白い大豆をつくりたかっただけだったが、大学の先生は、品種改良は大豆栽培の生産性向上を目標とすべきだと説いた。2050年、世界の人口は100億人に達すると予測されている。しかし、それだけの人数分の食料を確保することは現状では難しい。耕地面積も肥料も燃料も不足する。その問題を解決するために農業の生産性をもっと高めなければならないと先生は言う。1人当たりの生産性を高め、もっと少ない人数で、もっと多くの大豆を採れるようにしなければならないと言う。

だが、人と農業との関係はそれだけだろ

うか、と西辻さんは思った。後継者不足のために農地が放棄され荒れ果てていく様子を、それまで悲痛な思いで見ている。

人は農業から食料以上のものを手に入れている。土に触れ農産物を育てるという営みには、自然との触れ合いがあり、人間にとって欠かせない重要な学びがある。その観点からすれば、農業人口はもっと増えていくべきではないか。西辻さんのマイファームの起業は、この気づきからはじまっている。

■「食の安心安全」の背後にあるもの

大学を卒業するとすぐに、農業に関係した仕事を始めたいと思っていた。しかし、従来型の農業ではどうも食べていけない。どういう形で農業と関わるのがよいか決め兼ねて、とりあえず飲食店や美容店のクーポンマガジンの営業の仕事についた。

飲食店に営業に行くと、バックヤードに回るように言われた。そこでは野菜の入った段ボールが無造作に積まれ、むき出しの野菜が顔を出して、ときおり調理担当者が、ネギやキャベツやトマトを無造作に引き抜いて、調理場に戻っていった。野菜をそんなふうにあつたら傷んでしまう。品質が落ちてしまう…と心を痛めながら、黙ってそれを見ていたという。

この頃、「食の安心安全」という言葉がメディアを賑わしていた。2007年6月の岐

阜の食肉偽装事件、2007年12月の中国の毒入り餃子事件…。少し後の2012年には、北海道の浅漬け白菜のO157事件というのもあった。

「食の安心安全」という問題の本質は、食品の生産者と消費者の距離が大きく広がってしまったことだと、西辻さんは思っている。野菜にしろ、漬物にしろ、餃子にしろ、人々が自分たちでつくって自分たちで食べていたときには問題は起こらなかった。生産と消費が分離し、互いにどんな人がつくってくれたのか、どんな人がそれを買って食べてくれているのか、顔もわからず、それぞれの様子を想像もできないほど距離が広がってしまったことが、相互不信を大きくしている。それを近づけることこそ、自分に取り組むべき仕事ではないかという思いが次第に大きくなっていき、西辻さんはクーポンマガジンの営業の仕事辞め、京都の南、久御山町で300坪の農地を借りて、1人で農業をはじめた。大学卒業から1年半が過ぎた2007年のことである。

■農業への転身と

新たなビジネスモデルの着想

300坪の農地で九条ネギや水菜などの京野菜を栽培し、それを先斗町の飲食店に売りに歩いた。しかし、ほとんどの店にすでに決まった流通業者が入っていて「新規の取引は無理だよ」と断られた。流通業者の価格表を見せてもらおうと、西辻さんが提示

した価格の半分。300坪の農地で収穫したもののすべてをその値段で売っても、年間100万円にしかない。やはりこれでは食べていけない。これがいまの農業の現実だと、あらためて突きつけられた。

それならどうしたらよいか。選択肢は2つあった。1つは農地面積を10倍に増やすこと、もう1つはビジネスモデルを変えることである。農地面積を10倍に増やせば、作業量が10倍になる。そのためには新たな人手を雇い入れなければならないが、そんなコストはかけられない。西辻さんはビジネスモデルを変えることを考えた。

人間は農産物を育てながら、天候の変化や季節の移り変わりを感じとる。そして早^{かん}魘^{ぼつ}や冷害、病害虫などから作物を守る方法を工夫する。そうした学びが自然への感性を高め、生命の大切さに気づかせ、心をやさしく豊かにしてくれる。

西辻さんの家は農家ではなかったが、小さいころから家庭菜園を通じてそうした体験を人一倍積んでおり、平均的な農業者よりもうまく野菜をつくれるという自信があった。その面白さ、楽しさを人々に伝えていくことをビジネスに取り入れていこうと考えた。

■体験農園事業のスタート

300坪の農地を収穫体験農園に変えた。それまでと同じように京野菜を栽培し、収穫期が近づくと、「収穫体験に参加しませ



体験農園

るか。野菜づくりのコツと楽しさをレクチャーします」というチラシをつくって京都市内の住宅地にポスティングした。子供たちに野菜づくりを体験させてみたいという家族連れが集まった。

野菜は西辻さんが育て、収穫だけ体験してもらう形だから、ちょうどイチゴ狩り農園のスタイルだった。次の年には300坪を6坪ずつの小さな区画に分け、1年間その小さな畑のオーナーになってもらい、年間を通じて、種蒔き、植え付け、収穫、種摘みなどの作業を体験してもらう形に変えた。水撒きや草取りなどの日常管理は西辻さんが引き受け、野菜がきちんと生育する条件を維持し続ける。

通常300坪（1000㎡）の農地で米をつくると、収益は7～8万円になる。コシヒカリだと10万円。九条ネギなどのブランド野菜なら100万円。レクチャー付きの収穫体験農場では160万円。それを年間会員制のレクチャー付きの体験農園にすることで、50組の参加者からそれぞれ6万円、300万円の収益をあげられるようになった。しか



アグリイノベーション大学の座学風景



同大学の実習風景

も、年間会費は前金で入ってくる。

翌年には農地を3倍の1000坪に増やした。それ以上の農地は自分1人で管理できないから、その次の年には、近隣の農家を誘って体験農園事業のフランチャイジーになってもらい、西辻さんがフランチャイザーとして顧客を募集して各農園に送り込み、レクチャーの一部を引き受けることにした。農作物をつくっているだけのときより何倍ものお金が前金で入ってくるという意味で、画期的なビジネスモデルだった。その評判を聞きつけた農家が次々と手をあげ、この体験農園事業に参加した。

■農業スクールの開校

この間、西辻さんは賛同者を集めるために、可能な限り無駄を省いて農作業の時間短縮を図った。農園の傍らに設けた事務所スペースにパソコンと携帯電話を持ち込んで、農作業の合間に、体験農園事業について発信し続けた。新聞、雑誌、テレビがそれを取り上げ、それが風を巻き起こして、この事業に賛同する農家と体験農業に参加

を希望する人たちがまたたく間に増えていった。体験農園は、関西、関東、中部地方に広がり、現在は全国110カ所に広がっている。

参加者は当初、小さな子供を含む家族連れが多かったが、やがて65歳を過ぎた高齢者が加わるようになった。定年後の第2の人生を農作業しながら過ごしたいという人たちで、その中からもっと本格的にやりたいから西辻さんのレクチャーをもっと聞きたいという人が現れた。そのことに押されて、農協、大学の農学部、その他の農業団体の協力を得て、2011年に「アグリイノベーション大学校」という農業スクールが、関東と関西で開講した。

「アグリイノベーション大学校」では「営みとしての野菜づくり」の楽しみ方を越えて、農業技術、農業経営、生産性の高め方、産業としての農業のすすめ方、地域との共生の仕方などを座学と実習で、毎週末にほぼ1年をかけて教える。2011年の開講から今日まで「アグリイノベーション大学校」で学んだ人は1,064人。卒業生の25%が農



八百屋事業のスタッフ

業者として独立し、15%が農業関連企業に就職している。

現在のマイファームは、農業の専門家を中心としたスタッフが集まり、1人ひとりが中心となってさまざまな事業を展開しており、西辻さんがそれらをバックアップしている。たとえば、「アグリイノベーション大学校」の卒業生たちがつくった農産物を販売する八百屋の事業、農業法人への人材派遣事業、中山間地の耕作放棄地を利用した養蜂とハチミツづくりの事業、鶏の平飼い事業、牛の放牧事業、太陽光パネルの下での野菜の栽培事業……などがある。



養蜂事業

■ 営みとしての農業と産業としての農業

マイファームが注目を浴び、短期間で大きな成長を遂げたことの大きな要因は、農業者を増やすという着眼点にある。それまで農業の生産性向上を言う人はあっても、農業者を増やすべきだと主張し、その道筋をつけた人はいなかった。しかし、多くの人が農業人口の減少に危機意識を持っていた。人口減少と耕作放棄地増大に悩む過疎地の自治体がそうだったし、組合員の減少に歯止めをかけたいと思っていた農協もそうである。だからこそ、マイファームによる体験農園事業の出現に多くの人が目を見張り、協力を申し出る人が次々と現れたのである。

体験農業を通じて、人々は自然の恵みの偉大さを再発見した。自分自身も自然の一部であることを感じながら農作物を育てた。そうした農業を、西辻さんは「営みとしての農業」と呼んでいる。各地の体験農園は「営みとしての農業」を求める都会から農村への人の流れをつくり出した。

かつての農業は、「営みとしての農業」がそのまま「産業としての農業」に結びついてきた。しかし、戦後の農業は大切にされ過ぎてきた。国の保護政策によって農業が守られているうちに、工業と商業は顧客ニーズに沿って専門化を図り、大規模化、情報化をすすめる。その結果、農業との間に大きな生産性の格差が生まれた。農業では十分な収入を得られなくなり、若者は農村を離れ、後継者がいなくなって、各地に耕作放棄地が生まれた。

農業の生産性が工業や商業と同等の収入を得られるレベルに達すれば、農業を志す人は間違いなく増えていく。マイファームは、体験農園による「営みとしての農業」の再発見によって農業者の裾野を広げ、「アグリイノベーション大学校」によって産業としての農業の知識・技術を注ぎ込み、その卒業生による独自の事業展開を打ち出すことで、そこに至る道筋をつけようとしている。

取材・執筆 山口 幸正 (やまぐち ゆきまさ)

《プロフィール》

外資系食品製造業人事部勤務の後、産業教材出版業勤務。全国提案実績調査を担当し、改善提案教育誌を創刊。1985年に独立し創意社を設立、『絵で見る創意くふう事典』『提案制度の現状と今後の動向』『提案力を10倍アップする発想法演習』『提案審査表彰基準集』『改善審査表彰基準集』『オフィス改善事例集』などの独自教材を編集出版。40年にわたって企業・団体の改善活動を取材。現在はフリーライター。

●創意社ホームページ <http://www.souisha.com> 「絵で見る創意くふう事典」をネット公開中