

往復書簡 (後編)

澤浦彰治さん(株式会社野菜くらぶ 代表取締役、グリーンリーフ株式会社 代表取締役)に、2つ目の経営課題「商品開発・サービス開発」などについて、取り組みや考えをお話しいたできます。

拝啓 高木 勇樹様

八月下旬からの悪天候と記録的な雨。秋作から冬作の播種や植え付けも済まないうちに、気がついたらすっかり秋の空になっていきます。秋から冬にかけての野菜不足も心配です。

高木さんからの書簡をいただき、とても嬉しく安心しました。私はビジョンを立てて経営していますが、いつも不安はつきものです。そういった中で高木さんから認めて頂けるととても安心し、力強く進めることが出来ます。

今の人手不足解消には、高木さんが言うとおり、制度的な問題解決と仕事の高度化が不可欠です。制度的な問題解決は、外国人が技術労働者として働けるようにすること。農作業を高度技術職として5年間で通期、あるいは繁忙期に来日して働けるようにすることが求められます。

もう一つ、ICTによる情報の蓄積も重要です。現在、様々な農場管理クラウドが開発されていますが、どれも手間が増え、まだ生産性を上げるには至っていません。

また、各々の法人に合った機械化も望まれます。現在は普及機の開発に留まり、法人ごとに必要な機械の開発には至っていません。私は、二〇歳代の時に蒔蕪芋の乗用植え付け機を自ら改造して開発しましたが、これにより植え付け労力が六分の一となり、規模拡大と合理化が進みました。

ICTやロボットなどの農業機械も、人手不足解消と経営の高度化を進めるために必要です。更にこれらのことは、二つ目の経営課題「商品開発・サービス開発」にも通じます。今まで世にない商品やサービスを開発することは、お客様により高い価値を提供し、それにより働く人たちの待遇改善を進められるため、経営上とても重要なことです。独自の商品開発・サービス開発であれば、その仕組みや機械、情報管理は当然独自になり、その法人の強さになります。

私はシラタキの輸出を始めて四年になりますが、年々輸出量は増えていきます。EUの制度改正がきっかけでしたが、いざ輸出を始めると、国内と全く違う条件や制度に様々な問題が起きて、一時は賠償問題で会社を潰すのではと危機を感じたこともありました。そうしながらも問題点を一つひとつ潰して、課題を解決したことで、現在では安定的な品質を保ち、お客様の信頼も得られました。

輸出では制度的な課題で辛酸をなめました。一つは日本産であることを証明する制度が無いこと。お金をかけてプロモーションをして販売を増やしても、気がついたら日本を模造した中国産に切り替わる現実を目のあたりにしたのです。地理的表示保護制度は最近法制化されましたが、まだ浸透している状態ではなく、農産物の知財(地域)保護という観点で制度の確立が望まれます。

新商品や新しいサービスの開発には、制度の不備、様々な規制や圧力があるのは当然ですが、それら乗り越えてでも新商品と新サービスの開発、それに伴うITCや生産設備の開発は農業経営を展覧させていくためにはとても重要です。更に、今後農業と食品・サービスの六次産業の枠を超えた医学や医療との結びつき、バイオ技術やエネルギーなどの研究機関等との共同開発などが新商品を生み出し、未来を切り拓いていくと考えています。

平成二十七年十月吉日

敬具

澤浦 彰治 (さわうら しょうじ)

- 1996年 群馬県生まれ
- 1999年 野菜くらぶを3人の仲間と創業
- 1999年 グリーンリーフ株式会社を設立し、代表取締役になる
- 1996年 有限会社野菜くらぶを設立し、代表取締役になる
- 2002年 株式会社野菜くらぶ、グリーンリーフ株式会社に変更



拝復 澤浦 彰治 様

十月八日は寒露、二十四日は霜降と秋が深まる中、日が高いうちに出掛けても、秋の日はつるべ落とし、帰りは真つ暗ということがよくあります。赤城山麓の秋はこちらよりもっと早いテンポで進んでいることでしょうか。

さて、御社の経営の特徴はいろいろありますが、労働集約型というところが経営を左右するポイントではないかと思えます。

またこのことは農業一般にも共通している点だと思えます。

特に安部政権は農業の産業化、強い農業実現を農業・農村政策の柱に位置づけていますから、良質な農業技術者の確保は国家戦略として取り組むべきことではないでしょうか。

この課題は、貴兄が参加している政策提言を事業の核としている日本農業法人協会において貴兄が音頭を取り、十月五日に大筋合意したTPP対応の一環として、貴兄の提言を実現するよう行政に働きかける緊急事案だと思います。

次のICTの使い勝手の改善、法人に合った機械化のシステムづくりも、農業の産業化、強い農業実現に欠くことのできないものです。また、産業界との連携にも極めて親和性の高いもので、提言の格好のテーマです。

御社から積極的に情報発信を行い、同じ思いを持つ経営体、産業界とネットワークをつくり、現場で実行することで大きな流れになるよう主導してください。

二つ目の経営課題である「商品開発・サービス開発」も私の理解では、御社の経営資源をいかに豊かにするかということだと受け止めています。

正に貴兄のいわれる「その法人の強さ」になる「独自性」の獲得ということでしょう。

シラタキ輸出は輝かしい成功事例として喧伝されておりますが、内実は貴兄がここで少し触れているように、生やさしいものではなかったと拝察します。

グローバル化の現実、自己責任（リスク）の厳しさも教えてくれます。正に「生き馬の目を抜く」ような世界だということでしょう。

貴兄はこれまで培った感性・モノサシでこの難局を乗り越え、新たな経営資源を手に入れ、さらなる経営深化の契機として、次なる突破口を模索し始めておられます。

御社の経営をみると、貴兄がその感性・モノサシで、ある事案が突破口になりうるか判断し、成功させ経営資源化する、その循環がうまくいっているように思います。

六次産業化の枠を超えた対応も必ずや成功し、経営深化につながるものと確信しています。

なお、御社の今後に懸念があるとするれば、カリスマ的経営者たる貴兄が托すべき人財を用意できるか、集団指導体制をつくり上げうるかです。老婆心ながら。

平成二十七年十月吉日

敬具

高木 勇樹（たかぎ ゆうき）

一九四三年 群馬県生まれ

一九六六年 東京大学法学部卒後農林省入省。食品流通局砂糖類課長、大臣官房企画室長などを経て、食糧庁管理部長、畜産局長、大臣官房長、食糧庁長官などを歴任。

一九九八年 農林水産事務次官、二〇〇一年退官

二〇〇二年 ㈱農林中金総合研究所理事長

二〇〇三年 農林漁業金融公庫総裁、二〇〇八年同公庫退任

二〇〇七年 NPO法人日本プロ農業総合支援機構副理事長

現在、NPO法人日本プロ農業総合支援機構構理事長などの立場から、わが国農業・農村の活性化、食の問題の解決に向けた活動に尽力。

