

往復書簡 (後編)

岩手県で「馬場農園」を経営する馬場一輝さん。情熱あふれる若き経営者に、これからの農園経営への想いや新たな試みなどについてお話しいただきました。

拜啓 高木 勇樹 様

夏は、お盆需要に向けた小菊の出荷が最盛期になります。また、秋冬野菜の仕込みを今年こそはしっかりとやりたいとの意気込みで時間をかけて準備しているため、日々、大変慌ただしく働いています。例年にないほど天候に恵まれていますので、綺麗でおいしい農産物を生産していけるよう精進しています。

先月の往復書簡でお話しいただいた「両親の家族経営の分析・検証」をしてみました。両親の時代の経営は、ざっくり言うと「時代の波にのってしっかりと経営していた」という印象です。弊社の主品目である小菊は、真夏の需要があつたものの、まだ全国的に生産者が少なかったため、高い単価で取引できていました(その後、生産者の増加とともに単価が下がりましたが)。

両親は、他人を正規雇用するのであれば、安定した収入と仕事の確保が必要となるが、現状の規模では難しいと考えていました。このため、あえて家族経営を続けたと言っていました。経営を譲る時も「やりたいようにやってみる」と言い、自分達が元気なうちでないと力になってやれないからという理由で経営を譲った流れです。時代の変化に対応すること、そして経営者としての伸びしろを期待されての経営移譲だったと感じています。

また、300〜1000ヘクタール規模の経営をどのように考えているかとの質問について、端的に言うと、高木様の思っているほどまだ具体的な計画まで全く落とし込んでいません。現在の構想というには程遠い考えですが述べさせていただきます。

方向性として、マーケットインの考え方を続けること、なるべくこの地域の特性にあつた作物づくりをしていくこと、そして、事業の内容としては業務用野菜部門の強化と飼料用作物部門の新規展開を考えています。

業務用野菜部門は、これからの農業者の高齢化と業務用野菜の安定供給の必要性の観点から、葉物と根物等の重量野菜を中心に栽培面積の拡大を進めます。地域の同世代の生産者の考えがまとまりつつあるので、販売会社を設立して、より発展的に生産から販売まで滞りなく進める仕組みづくりをして

いきたいと思えます。

また、飼料用作物部門は、子実トウモロコシを生産から販売までできないか思案している最中です。実需者は県内の畜産農家を想定しています。近隣の畜産農家の悩みとして、飼料の高騰が経営的に大きな負担となっていることを知り、飼料トウモロコシのほとんどを海外に依存している日本としては、今後さらに価格高騰が見込まれる飼料を自国で生産しないわけにはいかない状況であると感じたことがきっかけです。偶然にも弊社が、曾祖父が開拓農家として入植した当時、北海道で栽培するための食用トウモロコシの種を栽培していた歴史がありますので、出来ないことはないと思っています。

最後に、今後の農業の展開に関して、まずは規模拡大をしていくうえで、農地を合筆して効率のいい畑作りを進めるために、農業土木の技術と知識が必要だと感じています。特に、農業機械の整備、改造などに精通した人材の確保が経営の大きな強みとなるように思います。そして、農場の品質を仕組みとしてしっかりとしていくためのGAPの導入、今後の農業の高騰を見据えたJAS有機の技術の習得なども視野に入れなければなりません。

やることは山のようにありますが、薄紙を一枚一枚重ねるように少しずつ頑張っていこうと思っています。

平成28年8月吉日

敬具

馬場 一輝(ばば かずき)

1985年 岩手県 生まれ

2008年 農業者 大学(東京都多摩市)卒業後、親元就農

2013年 先代から経営移譲され経営者となる

2014年 農業生産法人クレアクロップス株式会社 設立 代表取締役就任

小菊やレタスなどのほか、紫にんじんや白にんじんなど希少品種の生産にも取り組む。消費者と近い距離の農業、地域に密着した農業を目指し、地元産直への出店、農業体験など行っている。



【前列右が馬場さん】

拝復 馬場一輝様

農業、特に野菜などの生産は、この暑いさ中に秋冬野菜の仕込みの準備をしなければならず、また、相当先の需要を見込んでの生産計画ですから、出荷時点の天候次第では鍋物用の野菜の価格が変動するなど、本当に気の安まる暇もないですね。

ご両親の経営の分析・検証結果は大変興味深いものでした。正にリスクとリターンのバランスのとれた経営だったということでしょう。需給が締まり気味の環境にあり、価格が安定していた小菊を主品目とした家族経営としての見事なビジネスモデルとあってよいと思います。

貴兄が目指す経営にとって大きなヒントがあると思います。貴兄はハイリスク・ハイリターンの、産業として持続する農業経営体を目指しているといつてよいと思います。

リスクは、大変さくつと申し上げれば、前回ご指摘した規模拡大、雇用型組織経営、機械設備に要する膨大な資金と、その相当部分が固定化するという点です。

業務用野菜、飼料用作物部門の新規展開にも当然リスクはつきまといま

まず業務用野菜です。私もこの部門は相当将来にわたって確実な需要が見込める有力な部門だと思えますが、リスクは、供給先の厳しい競争、生産側に求められる量、品質、価格面での安定などです。

飼料用作物部門も貴兄が分析されている通り有望な部門だと思いますが、とうもろこしなどの飼料穀物はシカゴ相場で世界の需給を反映した価格形成が行われ、これまで高騰、暴落を繰り返している典型的な国際商品です。飼料価格の動向が畜産経営を左右するということ

は、仮に国際価格が安くなれば国産は敬遠せざるを得ないということになり、これが主たるリスクになります。また、現在、国もいろいろなかたちで助成していますが、持続的かどうかはよく見極める必要があると思います。

そんなことを言っていたら何も出来ないと言われるのですが、私の申し上げたいのは、リスクの存在と回避策を3〜5年かけて慎重に見極め、やるにしても小規模に実験的に行う、その上でしっかり経営計画を立てるということを取り組んだらということですね。

私のモットーは「慎重にしかつ大胆」です。見極めがつかないなら、ぶれずに大胆に、貴兄の感性（ものさし）を全開にして進んでください。

数年後の新しいビジネスモデルのご報告をお待ちしています。若さの特権を活かして頑張ってください。期待しています。

敬具

平成28年8月吉日

高木 勇樹 (たかぎ ゆうき)

1943年 群馬県生まれ

1966年 東京大学法学部卒業後農林省入省。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

1998年 農林水産事務次官、2001年退官

2002年 ㈱農林中金総合研究所理事長

2003年 農林漁業金融公庫総裁、2008年同公庫退任

2007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

