

往復書簡(前編)

福島県で合鴨農法によるお米の栽培をしている須藤Bond亜貴さん(有限会社すとう農産 取締役)に、現在取り組んでいる女性目線の6次化商品の開発、営業などについてお話しいただきました。

拝啓 高木 勇樹 様

残寒の候、ますますご清栄の事とお慶び申し上げます。ここ会津では、まだまだ寒さと雪が続きます。この身を切るような厳しい寒さのおかげで、雑菌が減り、清潔な水で麴を仕込むことができます。会津はこの自然のおかげで米処であり、酒処でもあり続けています。

私たちすとう農産は、合鴨農法を根幹とした無農薬・有機栽培米および減農薬栽培米とその6次化製品を多角的に展開しています。

福島原子力発電所の事故が世界を震撼させてから、はや5年、来る春で6年になります。もう既に過ぎてしまったこととして、原発事故のことを話す人の数はぐっと減りました。そんな中でもまだ奮闘し続けているのが、福島の有機・無農薬を根幹としてきた食の安全を担う農家です。

父・須藤久孝は、45年前、当時身重だった母が農薬で倒れてから(幸いなことに、中の赤ん坊だった私の兄も母も大事に至らずにすみましした)、減農薬栽培、アイガモによるお米の有機栽培を始め、平成9年に念願の法人化を果たしました。当時、大量生産に必須と考えられてきた農薬を捨てて、JAを通さずにゆつくりゆつくりと消費者の皆様の信頼を得て、生産者→消費者直送という関係を築いてきました。周囲の反対や経済的困難にあつても、全く揺るがない信念と行動力で進んできた父を誇らしく思っています。

しかし、震災により3分の2近くのお客様が父たちのもとを去っていきましました。福島県が行う全量検査以外にも、弊社では独自に1Bq以下の検査を行つています。震災以降一度も放射能が検出されたことはありませんが、どんなに私たちが努めても、福島のお米は放射能の影響を免れることはできないというのがお客様のお考えだったのでないかと思ひます。

私は長く海外に住んでいましたが、震災後、自身の将来と父母が取り組んできた食を守ることの重要性を再認識し、会社で共に働くことを決めて2014年に帰国しました。それまでは日本語教師及び現代アートのキュレーター(展覧会の企画等を行う学芸員)をしていたため、農業については右も左も分からない状態でしたが、そんな私に出来る事として、消費者

目線からの6次化商品の企画開発営業を父から任せられました。

私は女性なので、家庭の食を担う女性の目線でお米の商品開発を行い、これまで粳付玄米を焙煎した「玄米コーヒー」やハーブを調合したカレー専用「カレーのお米」、炊飯器でできるリソット「リソットのお米」などを商品化しました。近年、国が支援している農業の6次化ですが、商品を作り、売り先を探せば探すほど、人と人のつながりが市場を構成しているという意識は強くなりました。お陰様でJ-PAOを始め、どのように商品を作っていくべきかを示唆して下さる方々も増えてきて、ホスピタリティを持ち、ニーズに応えられるかどうか成功の鍵になると実感し始めました。

ただ、営業先のニーズに応える規格や商品を作り出すにも時間とコストがかかります。生産をしながらなので、商品開発や営業だけに時間が使えないという意識からどうしても売り先が広がらず、農作物の「生産×加工×営業」の全工程を一次産業者が一手に行う姿勢に限界があるので、感じつつあります。これまで、6次化は問屋や小売りを挟まずに自ら消費者に直接販売することで高利益を目指すというイメージが強かったのですが、弊社の商品を理解・信用していただける問屋を通して小売店に商品を置いてもらうという昔ながらの物流システムに乗せることも生産者と消費者をつなぐ道筋ではないかと思ひます。高木さまはいかが思われますか。

敬具

平成29年2月吉日

須藤 Bond 亜貴(すとう ボンド あき)

1976年 福島県北会津生まれ
2014年 有限会社すとう農産入社

福島大学大学院修了後、ポラランドに渡り、国立アダム・ミツキエビッチ大学日本語講師、メディアイノベーションズ・ピエンナレ・アジア・コーディネーターを経て帰国。有限会社すとう農産取締役、農業女子グループ「みけっかみ」代表。



拝復 須藤 Bond 亜貴 様

立春を過ぎ、暦の上では雨水ですが、会津はまだまだ厳しい寒さの中と存じます。

大学時代の友人の縁で、暫く前まで私も会津の酒蔵の方と随分親しくおつきあいをさせて頂きましたので、会津若松には何度かお邪魔しています。

何うのは春のお城の桜、秋の紅葉の磐梯山と佳い季節ばかりで、ついぞ厳冬の会津は経験しておりません。

この3月11日で原発事故を含む未曾有の東日本大震災から早や丸6年、土地と切り離せない農業に携わる人のご苦労のほどは、その地になく私にはいくらアタマでは分かっているつもりでも、恐らく薄っぺらの同情程度のものでしょうか。

それより同じ野菜でも福島産のものを買う方が私の気は安まります。何人が存じ上げている福島の農業者の方も、決してこの厄災について敢えてお聞きしない限り、黙して語らずです。このほうが私にとってその苦しみはズシンとききます。

お手紙を拝見し、すとう農産の取り組みの原点、そしてそれを平成9年に法人化という一定のかたちにするまでの紆余曲折。それが皆さんの力では如何ともし難いことで壊れ、その影響から未だに抜け出せないでおられる道程を、冷静かつ客観的に記述されておられることに感動しました。

2014年に入社後、外国、農業外の仕事で身につけられた感性を糧に消費者目線からの6次化商品の企画開発営業を任せられ、多くの商品を世に出してこられたことは素晴らしいことだと思えます。

ただ、ここに来て、商品を作り、売り先を探せば探すほど、人と人とのつながりが市場を構成しているという意識が強くなり、ホスピタリティを持ち、ニーズに応えられるかどうか成功の鍵になるのだと実感し始めたところまでを集約されています。

そして、限られた時間とコストの関係から、生産・加工・営業の全工程を生産者が一手に担うことには限界がある、昔ながらの物流システムに乗せることもひとつの選択肢ではないかと。

国の支援する農業の6次化は、国民の税金を使うものですから、当然

いろいろな縛りがあります。

ここではもつと素直にすとう農産のビジネスモデルに即して考えてみましょう。

生産したものに合鴨農法などにより付加価値をつける、これも立派な6次化です。また、例えばこのお米を売りたいという酒蔵と組んでお酒を作る、更に自ら商品開発を行い、ネットなども利用して自ら販売するが、展示商談会などに出品し、バイヤーをみつけるか、いずれにしてもニーズのあるものを開発する、需要があるから生産するという発想が重要だと思います。

昔ながらの物流システムを利用するのがよいかどうかは「商品」次第だと思います。

どの分野にしる、すとう農産以外と組んだ時、自らはどこまでリスクをとるか、それで利益が出るのかなど、シビアな点検・検証が必要になると思います。

生産・加工・営業の全工程を自らやるのが6次化ではありません。それぞれを得意とする先と手を組むことはマンパワーの点からも必要ですが、それにはリスクの見極めと「商品」力が大事になるということです。

次回さらさら突っ込んだお話しができればと思います。

平成29年2月吉日

敬具

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、わが国の農業・農村の活性化、食の問題の解決に向けた活動に尽力

