

【計画的な規模拡大と加工品開発による事業の拡大】

Cさん： 僕は実はサラリーマンになりたかったんです。サラリーマンになりたいけど、農家の長男だから継がなくてはいけない。じゃあ、4年間遊ばせてもらおうと思い大学の農学部へ行って、嫌々帰って来て、この世の終りのようなつもりでやっていたんです。父がアールスメロンで割と有名な人だったので、このままやったら、親父に一生頭があがらない。そしたら、ちょっと頑張らなくてはいけないと思って、一生懸命、人に習いに行って、その時、夜須ファームの方とも知り合いになりました。

アールスメロンの時は夜須のほうに習いに行きましたが、いろんな事情でフルーツマトに変え、それで現在に至っています。

その過程で野菜についてもっと知りたいと思って、野菜ソムリエをまず女房に取ってもらって、息子も跡を継いでやってやるって言うてくれたので、2人で一緒にジュニア野菜ソムリエの資格を取りました。

それから量販店の店頭で販売促進とかでお客さんの声を実際に聞きだして、初めて、何を求められているかが分かってくるようになって、夏場はフルーツマト、おいしいトマトを食べたいという声がすごく多かったので、フルーツマトジュースをつくるようになりました。いろんな所に呼ばれて行くようになって、今自分が何を求められているか。おいしいトマトを1年中供給できないものかと今現在考えるようになっていきます。

静岡のアメーラトマト、冬場は静岡で作って、夏場は長野で作っている農業法人があるんですが、それを一人アメーラができないだろうかと最近思い、耕作放棄地や山の方で作れないかと、探している最中です。

先ほど話のあった耕作放棄地の整備、施設建設のレンタル事業など、ハード面にごいお金がかかるので、そっちの補助の方を推進していただきたい。

それと、自分が販売していて思うのは、遠隔地ですので流通面にごいコストがかかって他産地に負けてしまうというのがすごくあるんです。その流通面のことや、小ロットでのブランド化を進めていただけないだろうかという、その3点が、今現在知事に申し上げたいことです。

知事： Cさんとは、この間、大阪へ売り込みに行った時にご一緒させていただきましたし、いろんな地産外商の機会でご一緒させていただきました。ご迷惑をおかけしたこともありますが、そういう失敗を繰り返しながら、地産外商公社も産業振興推進部の地産外商課も、農業振興部も、一生懸命、地産外商の機会を切り開こうとしているところです。

ハード面で色々とお金がかかるということですが、一定売れる当てがあって、発展の当てがある時に、ハード整備ができないが故に、その発展ができないでしまっ

いるというのは、できれば打破したいと思っているところです。レンタルハウスの整備なんかも、どんどん要件を緩和したり、拡張したりしています。我々も、農業に予算を投入しなければならないと思っていますので、一定の財政力の限界はありますが「こういうところがあればいいのに」という点は、是非、具体的に教えていただきたいと思います。

さきほど会長さんのハウスを見させていただいて、ヒートポンプでやっておられる話とかを伺いますと、2年前の燃油の高騰の時、本当に大変だった。高知県の場合、ほとんど施設園芸で逃げようがなく、輸送が全部トラックで、フェリーが無い。そんな状況の中で、ひたすら苦しむざるを得ないということに、これは本当に大変だと思ったことでした。国の資金もあって、その対策の補助金もありましたけど、そもそも施設としてもそういうものに対して強い構造自体を作っていくべきじゃないかと思っています。

オランダでは、ヒートポンプ1本やりでやることを目指して、一切燃油をたかないというハウスを作ったりとかいろいろしていたらしいんです。超大規模なハウスで、やはり、ああいう高度な技術、施設との組み合わせ、皆さんの腕と経営感覚との組み合わせがあってこそだなと思います。

それと、流通面のコストの問題。

私は高知県の1つの売り先のターゲットだと思い、時間があれば東京で高級なスーパーに行くようにしています。

この間も、新宿の高級スーパーに行ってきました。栃木のハートの形をしたフルーツトマトが、売っていました。高知のトマトもありましたが、100円高い。その分、おいしいんでしょうが、試食でもしてもらわないと分かりませんものね。

さきほど、少ロット多品種への対応というお話もあったし、少ロットでもブランド化をというお話もあったと思うんですが、その流通面のコストをいかに抑えていくかというのがポイントなんだろうと思います。作るところで創意工夫はいろいろですけど、実際に荷を集めて運ぶ段階でいかに一元化できるかというのは、ポイントなんじゃないのかなと思っています。

最後の売り方とか、生産の仕方について発想はそれぞれだとしても、例えば荷で持っていく時は、園芸連の荷を使っただけとか、そういううまい仕組みというのができないかなと。少なくともアンテナショップは、やっていきたいと思っています。

少し誤解があるかもしれませんが、園芸連が取り扱ってるものじゃないと、荷は取り扱わないということがスタートである訳じゃなく逆です。むしろ荷受けのことを考えた時に、個々バラバラの流通で入って来られると、アンテナショップの方で対応ができなくなるので、流通をできるだけまとめて入れるというのがあって、園芸連の荷を使ってもらって持ってきてもらう。だから、園芸連を今使っていない方でも、是非、園芸連のトラックを使って下さいということをお願いして、コストを抑えるとともに、

あわせて荷受けのタイミングということを1位に定めていくことでコストダウン、向こうの手間を省くことでコストダウンしたい。そういうことを目指しています。

まずはアンテナショップでうまくやって、それをさらに拡張していくみたいなことができればいいなと思います。