蔦谷栄一の異見私見

ビジネスモデル化とビジョン

若い力が間違いなくあらたな農業を切り拓きつつあることを実感した話である。先般お会いした伊藤剛史さん（33歳）は長野県伊那市のリンゴ経営農家で、伊那市高遠町とその北隣りの箕輪町にあるリンゴ畑3haを父親と共同経営している。

ビジネスに興味があり、いずれ定年してから農業を引き継いでやることはあり得るとしながらも、大学を卒業して会計事務所に勤め、遠からずビジネスを立ち上げることを目指していた。何を見ても、会計的・経営的に分析し判断する性向を持つそうであるが、ある時、父親がやっているリンゴ経営を見てピンとくるものがあったらしい。農業は労力のわりに見返りが少なく、なかなかやる人がいないのが現状であるが、リンゴの世界について需要はありながらも供給が少ないことから、ここにはビジネスチャンスがあると直観したそうだ。

転職・就農して取り組んできた第一が新矮化栽培で、リンゴの木を小さく仕立てるだけでなく、枝をぼんぼりのように下に垂れ下がるように伸ばすことによって収穫作業を楽にするとともに、これによって剪定作業もあまりいらなくなったという。またこの方法だと80㎝間隔で植栽できることから、効率性の向上とともに、規模拡大が可能になった。第二が新しい品種への更新で、品種と単価を一覧にして比較することによって品種の効率を見定め、そのうえで品種を選択することにした。これにより同じ労力をかけても、あらたに導入した品種であれば所得を確保できる可能性が浮かび上がってきた。第三が積極的な営業努力で、商談会があれば必ず足を運んで卸や仲卸と直接接触を試みるとともに、インターネットによる販売をも行っている。そして営業努力を販売に結びつける武器として、品評会等での受賞が必要であるとして、県のコンクールにも出品しており、昨年は5位、今年は3位の実績をあげているが、さらに上を目指して品質向上のための創意工夫を重ねている。

こうした取組みに加えて最も感心させられたのが、これらを踏まえてビジネスモデル化していることである。1本のリンゴで1万円の所得確保を目指しており、1500本で1500万円の所得が確保できれば、2、3人による労働を正社員によって行うことも可能になるという。このビジネスモデルを見て、伊藤さんのまわりでは既に若手3人が新規に就農してりんご栽培を開始したそうだ。

そしてこのビジネスモデルを裏側で支えているのが里親制度で、自らは父親といっしょに作業することによって技術を修得してきたという経験が背景にある。若い人に来てもらって、いっしょに作業しながら学んでもらい、いずれ独立してもらう。その人もまた自らが里親となって若い人を育てていく。この玉突きによって若手の就農者が増え、産地を継続・発展させていくというビジョンを抱いている。

「自分でやってみて、リンゴがこんなに深いものとは思わなかった」という伊藤さんの感動がビジョンに仕立てあげられビジネスモデル化することによって、まわりの若者たちを動かし始めている。こうした動きが多様な作物で各地に伝播していくことを期待したい。

（農的社会デザイン研究所代表）