

# 有機農家育成に関わるまでの私のビジネス展開

株式会社マイファーム 代表取締役 西辻 一真

## ●はじめに

私は福井県の三国町というところで生まれておりまして、父親はサラリーマンで、母親は専業主婦という、いたって普通の家庭でございます。

今日は仕事、農業の仕事なので、「実家は農家なんですか」と聞かれたりするんですが、実家は農家ではありません。実家は農家じゃないところからスタートをしてるんですが、たまたま生まれた場所が福井県の三国町だったということが、自分の人生にとって大きな影響を与えています。サラリーマンの息子ですから、転勤族だったんです。なので、友達ほとんどは越前川の漁師の子どもか、スイカカラッキョウの農家の子どもばかりだったんです。つまり、何が言いたいのかというと、友達ほとんどは、農家や漁師の子どもである。マイノリティーだったんです。今、この大阪で暮らしていると、農家の息子です、漁師の息子ですとって、今日、授業に来られてる方がいれば、マイノリティーなんです。その逆パターンだったんです。田舎で生まれて、友達が農家の息子さんたちだったので、マイノリティーだと。そうすると、どういうふうな思いを持つかということ、めちゃくちゃ分かりやすいんです。劣等感を抱くのか、必死で追い付こうとするのか、ヒーローにされるかなんです。このパターンがあるわけです。私の場合は、どういうふうに進んだのかというと、みんなともっと友達になりたいから、できるだけ海で素潜りをしよう。家に帰ったら、裏庭で野菜づくりをしようという劣等感からのこういう畑のところに入っていったわけなんです。だから、今の世の中、何か起業しようとかって思ったときは、マイノリティーであることのほうが、何かしらの課題を見つけやすいし、何かを乗り越えようとする気持ちが湧きやすいということがありますので、起業したいという方がいらっしやれば、自分が何のマイノリティーなのかということを考えていただくといいんじゃないかなと思うんです。私たちの前の世代は、マイノリティーじゃなくて、マジョリティーであることのほうが優越感があったんです。みんな同じ格好をすれば、私も同じ格好をして、何かいいわみたいな感じだったんですけども。時代が変わってきていて、昔は、何か…。僕の時代なんて、安室奈美恵時代です。安室ちゃんの格好と同じような格好をすると、もてるみたいな感じだったんですけども。今の時代に生きてて、あまりそういうことをまねする人っていないです。どっちかという

と、個性を生かして、TikTok で踊るほうがいいわけなんです。そのほうがヒーローになれる確率が高いんです。そういう意味で、マジョリティーの世界からマイノリティーの世界に入っているというふうに思っていていただくと、面白いと思います。私の場合は、1982年、このときに、農家の人じゃないということがマイノリティーであるということを経験した世代なんです。私は野菜づくりをすごく楽しんでやっていたわけなんですけど、ここでも面白い出来事がありました。それが何かというと、野菜づくりが好きになったんです。野菜づくり、めちゃくちゃ好きになって、母親と一緒に野菜づくりを楽しんでたわけです。野菜づくりを楽しんでると何がいいかということ、ずっと畑のところにはいますよ。暗くなってきたら、家の中に入りますよ。何ならそのときに、収穫物を持って帰ってくれますよ。親はちゃんと帰ってきてくれるし、ご飯も何なら持って帰ってきてくれるよ。何ていいことなんだというふうに思ったわけです。忘れもしないのが、大根のつまみ菜という、大根をつくるときに、ちょっとだけ出てくるやつがああって、その出てくるやつをつまんで持って帰ると、母親はいつもおひたしとか、おみそ汁に入れてくれて、「あなたがつくったのはおいしいわね」とって、頭の中でまだ覚えているんです。そういう幼少期の体験で、褒められた思い出がすごくあるんです。家の近くには、近所のおばちゃんが住んでたんですけども、その方がいつも、「あなたは、野菜づくりが好きなんて偉いわね」と言われたんです。僕は楽しいと思ってたんですが、これ、1つ問題がありました。何が問題かということ、僕の友達の農家の息子は、農作業を嫌がるんです。「何でゴールデンウィークのときに、みんな遊んでなのに、私は田植えなのよ」という人がいたりするんですね。楽しい野菜づくりをしてるのに、農家の息子は嫌がる。これ、矛盾してるんですね。農家にあこがれて野菜づくりをしてるのに、農家の息子は野菜づくりを嫌がると。これはどういう構造なんだろうというふうに、子どものころから疑問を持っていました。どこのタイミングで分かったのかは、あとで話しますけれども。その時点、今の時点では、野菜づくり大好き少年として育ってたんです。私の場合は野菜づくりが大好きだったので、小学校や中学校、そういうタイミングでは、理科の授業が大好きです。理科の授業が大好きなので、勉強をしましたよ。一方で、数学とかは苦手です。国語もあまり好きじゃあり

ませんということで、いつも理科系の点数だけはいいと。ほかはちょっと厳しいと、こんな感じだったんです。高校生になったら、1つ、面白いことに気付きました。何に気付いたかという、福井県の三国町から福井市内の学校に通うときに、田んぼがこう広がっているんですけども、その田んぼで使っていない農地がいっぱいあったんです。何でここは田植えしてないんだろうとを思ったんです。皆さんの経験の中でも、「あれ？これ、おかしいな」と思うことって、実は、高校生ぐらいのときにあったはずなんですよ。最近気付いてる人がいるかもしれませんが、世の中から携帯電話が普及したせいで、電話ボックスがなくなっているんです。何で電話ボックス、なくなっているんだろうなって気付くかが大事な話なんですけれども。その電話ボックス、僕の友人の起業家が、ほぼ無償で引き取って、アフリカの途上国のところに、緊急電話ボックスって売ってるんです。そういうギャップを狙っていって、めちゃくちゃ大事なんです。私の場合は、高校生のときに使っていない農地を見つけてそこで野菜づくりが楽しかったんですね。何で野菜づくり楽しいのに、あそこの農地はやってないんだろう。こういうところからスタートをしたんです。

結論から言うと、何をしたかったかという、農家になりたい。私は農家にあこがれて野菜づくりをして、空いている農地があるんだから、そこを使ってやりたい。これを高校1年生のときに思ったんですね。高校のときの卒業アルバムの裏のところに一言書く欄みたいなものがあるんですけども。そこには、無人島を買い取って農家になるって。このころからそう思ったのは、逆の証拠にもなりますが。皆さんは卒業アルバムの後ろに何か書いたか。10年ぐらいして振り返ってみると、面白いことがあるかもしれないです。私の場合は、高校1年生のときに農家になりたいと思って、担任の先生に、「僕、農家になりますわ」という話をしたら、「何て素晴らしい仕事をするの」って言った。やっぱり子どものころ、皆さんは大人になってきてますけども、背中を押されたらやりますよ。家に帰って両親に、「僕、農家になる」って言ったら、「あなたにぴったりの仕事ね」って言ってくれた。そしたら、親に褒められて、先生に褒められたら、もう図に乗っちゃうわけですよ。やるしかないということで、農家になることをするわけです。ただ、1点皆さんもお父さん、お母さんになったりする可能性があると思いますが、なかなか素晴らしいところがあります。何が素晴らしいかという、私が「農家になりたい」って言ったときに、「どんな農家になりたいの？」って言ってきたんです。そんなこと、考えてるはずがないんです。畑があるんだから使いたい。なんで農家になりたいという押し問答が始まるわけですが。その中で、

「何をつくりたいの？」って言ってきたんです。僕はそのときに、「すごい作物をつくる人になる」って言った。そしたら親は、「すごい作物をつくるあなたはすごい」と。「そうか、すごい作物をつくる僕はすごいのか」と、こうまた喜ぶわけです。「すごい作物をつくるということは、あなたはノーベル賞を取るということなのね」と。これ、今、思うと、相当飛躍してると思うんですけども。「ノーベル賞を取るのね」と言われたので、「僕はノーベル賞を取るよ」という話をしました。そしたら母親が、「ノーベル賞を取るなんて、あなたはすごいわね。そのノーベル賞が一番出てる大学は、京都大学という大学なんだ。この大学に行けば、あなたはノーベル賞を取る道が開けるわけよ」と言われたので、僕はそのとき、全然勉強してたわけじゃないのですが、「じゃあ、京都大学を受けよう。農学部を受けよう」ということで、京大農学部に進学をするというような道筋をたどっていくんです。「よく行きましたね」って言われることがあるんですが、この京大、なかなかいいところでした。1科目、点数がいいと、大体通る感じなんです。平均点は低いんです。数学、200点満点で、合格点が50点未満とか、こんな感じになっていて、1科目200点を取れば、ほぼ通るみたいな感じなんですけども。僕は恐らく、生物と物理は満点だと思うんですが。そんなかたちで、そこだけ秀でたようなかたちで入学をしました。実際に大学に入って、もっと変なことを思うんです。皆さんと同じ年代ですから。大学に入って、皆さんも疑問に思われたんじゃないかなと思うんですけども。皆さんって3~4年生ですか、卒論ってそろそろ書かないといけない時期が迫ってる方、いらっしゃると思うんですけども。テーマって、自分で決めましたか。何か先生から、「こんなテーマどう？」みたいな感じで言われた人、いるんじゃないかなと思うんです。僕はこんな感じですから、大学の先生に、「おまえ、すごい作物がいいんだろう。じゃあ、大豆でどうだ？」と。「大豆？うん、大豆は面白そうだからいいな」と。「すごい大豆をつくってみたらどうだ」と。「それ、先生、面白いな。いいなあ」。「じゃあ、ほかの先輩がやってた大豆のこの研究があるんだけど、君、引き継いでどうだ？」って言われたんですけども。「あれ？何か僕、先生に誘導されてる」と思うんです。自分のやりたいことがあるのにも関わらず、先生に誘導されてるなあ。私は、「分かりました」ということで、大豆のイソフラボンという物質やサポニンという物質があるんですが、それらの含有量が、栽培方法や気候によって、どういうふうに変うのかというのを解析をして、調べていくというような研究をしたわけなんですけれども。ここで、大学3年生のときです。僕は大学3年生のときに、あることに気付きました。何かという、大学の先生に、「おまえのやってる研究は、

世界を救うような研究なんだよ。だから、頑張り」と。そのあと、どういう話になったかという、「世界の食糧危機を救う研究をしてるんです。この研究は、大豆の栄養価の多い、少ないをやってる。どうやって食糧危機につながるんですか？」って言ったんです。そしたら、先生の回答は、「世界の人口はまだまだ伸びてるんだぞ。世界の人口はまだまだ伸びていて、たくさんつくらないといけないんだよ。」生産量というのは、生産する人と生産性能です。この生産量を増やさないといけないんだよ。その中で、生産性を上げないといけないんだよ。生産性を上げるためには、肥料の研究や、品種改良や、農薬を使ったりとか、ドローンを使ったりとか、いろんな生産性を上げる研究をしないといけないんだよ」と、こういうふうに言われたんです。そのときに、私はこう答えたんです。「先生、今、生産量は生産する人と生産性っておっしゃったじゃないですか。生産する人はどうやったら増えるんですか」って聞いた。私は農家になりたいから、生産性を増やす人じゃなくて、生産する人側に行きたいんですけど」と、こういう話をしたんです。そしたら先生は、「おまえは甘い。生産性が上がれば、農家の所得が向上する。農家の所得が向上すれば、農業に取り組むような人たちは、資本経済の中では必ず増える」と。なるほど。生産性が上がれば、収量が上がると。単位面積当たりの収量が増えるから、それで農家がよりたくさん売ることができるから、リターンが増えてくるでしょう。こういう考え方なんです。「なるほど。じゃあ、先生の言ってることも分かるので、私は生産性を上げるというような研究じゃなくて、すごい農家になる側に回らせてくださいよ、食糧危機を救えと言うんだったら。だから、すごい栽培人になりたいです」というふうに、自分の大豆の研究を放り出して、すごい栽培者になるというふうなほうに走ったんです。結論から言うと、大学院には行かず、私は大学在学中に農家になろうということで、ちょうど4年生の春ごろから、農家になるためにはどうしたらいいのかというのをずっと考えてやっていました。実際に農家になろうと思って、学校の先生に、「農家になりたいんですけど」って言うと、「やめとけ」って言われた。「京大の農学部まで行って、農家になるって、もったいないぞ」って言われる。「この人、何を言ってるんだらうな」って、私は思いましたけども。それは明確に覚えています。さらに、お世話になっていた農家の人たちに、「農家になりたいんです」って言うと、「やめろ。経験もないのに、お金もないのに、大変だぞ」って言われるんです。高校を卒業するときまでは、親も先生もいいねって言ってたのに、大人になって、大学生になったら、先生はやめろって言うし、農家の人もやめろって言う。ああ、こういう世界かなと。サッカーで「Jリーガーになりたい」

って言うと、小学校、中学校で言うと、お父さん、お母さんは、「いいね、頑張りなよ」って言うのに。大学生になって、「Jリーガーになりたい」って言うと、「おまえはもう遅いんだよ」と一緒の話なんです。この世の中は、こういう社会を変えたいんだと。特に変えたいところは、私の人生の中では、農業をしたいという気持ちを持った人がやめさせられる、この世の中を変えないといけないんだというところにフォーカスしました。

## ●事業について

今から事業の話に入りますが、事業の動機というのは、今、お話をしたことです。野菜づくりをしたい人がやれないという障壁をひたすら取り除き、最終的には、僕は絶対に農家になるって決めてます。そのタイミングも決めておりました。僕は55歳で絶対に農家になるというふうに決めています。場所も決めてまして、僕は福井県です。地元に戻って、誰もが、「あつ、いいね」って思ってくれるような農家になるというふうに決めています。こういう感じなんです。人生設計はそんな感じなんです。こうやって大学はいったん卒業して、農家になろうと思ったけれども、みんなに引き留められて農家になれないと。実際、法律的にもその当時は、なるのが難しかったんです。今はだいぶ緩和されてきてますけども、その当時、「新規で農業を始めるなんて、頭おかしいんか」って言われるんです。その時代に生きていましたから。今は皆さんが農家になりたいって言ったら、まあちょっと修業してくださいって言われるんですけど、修業をする間、国からお給料みたいなものをもらえるんです。うらやましいですけど。私はそういうのはなかったの、そのまま農家になろうと思ったのが大学を卒業する3月です。もうあと1カ月したら社会人。このとき、僕は就職は決まらなかったから、就職活動を特にしたわけじゃありませんので、3月のタイミングで「ああ、このままフリーターかニートが始まるのかな」と、こういうふうに思ったときに、なぜか急にびびってくるんです。大学を卒業してフリーターニートって大丈夫かなあみたいなびびりが出てきて。社会のことはよく分からないから、勉強しなあかんあというふうに思って。当時は、ネットがiモードしかありませんので、残念ながら、気軽にエントリーなんてできない時代ですけども。大学の掲示板のところに行ったら、緊急募集って書いてあるんです。ネクスウェイという会社が出来上がった。この会社、どうですかと書いてあったので、連絡をして、面接に行って。何の会社かはよく分かりませんでしたけども、頑張るんで雇ってくださいということで入社しました。実際に入ったら、8人新卒の人がいて、僕らが1期生です。ベンチャー企業なんですけども、ちょっと変わったベンチャー

企業として。リクルートという会社があるんですが、リクルートの100%子会社だったんです。その100%子会社で会社が出来上るよということで、入社しました。その8人、今、全員その会社を辞めてるんですね。全員起業してるんです。皆さんもしかしたら知ってるんじゃないかなというのでいくと、Coincheckという仮想通貨。最近伸びてきてますけど。あれの創業者は私の同級生なんです。でも、その彼は、入社したときに、「金融の世界を変える」って、言ってたんです。金融の世界を変えるよって言って、勉強をするために入社した。私はその横で、農業をするためにこの世の中を変えたいと思ってたという話をして、お互い独立した。また、女の子が1人いたんですけど、「私は世界の貧困を救う」って。よくありがちな話だろうなあと思って聞いてたんです。その子はそこを退職して、今はバングラデシュの一番大きな人材派遣会社をやっています。バングラデシュの方に勉強してもらって、日本にSEとして送り込んだりだとか、通訳として送り込んだりとかして大きな会社になってる人もいます。ということで、何かおかしいと思ったら、変えたいというこの気持ちは、やっぱり強く持ってたほうがいいと思います。それが失われていくとどうなるか。人生の中でどう考えるかというのは、よく考えたほうがいいと思います。

その中で、ネクスウェイに入社をしたんですが、この会社でやった仕事は何かというと、販促ツールを売るんです。担当は秋葉原だったんです。飲食店に訪問をして、「広告載せてくださいよ」ってお願いするんですね。その広告を載せてくださいよって営業をするときに、大体飲食店のバックヤードに連れていかれるんですよ。飲食店のバックヤードへ行くと、皆さんも働かれた経験があるかもしれませんが、汚いです。中華屋さんとかは油で床がツルツルしてたりするんです。しかも、東京のほうに行くと、ショックを受けたのは何かというと、ゴミ箱を見たら、捨てられてるんですよ。ああ、なるほど。私は農家になりたいと思っていて、農作物にリスペクトを持っているんですけども。その秋葉原の飲食店のお客さんたちは、この野菜のことを何とも思っていない。これがギャップだと。大学時代に農家になろうと思ったときに、「やめなさいよ」と言った農家の人の気持ちは、私はこう思ったんです。私のつくった野菜なんか、評価されてないから。こんな気持ちなんじゃないかなというふうに思ったんです。よく考えると、今の農業の産業構造はおかしいんですよ。自分がつくったものを誰が食べてるかなんて知らないんですよ。だって、お米をつくってる人は、お米を出荷したら、カンントリーエレベーターというところに入れられて、米と一緒に運ばれてるんです。これ、何が問題かということ、今の時代に大事な、顧客からのフィードバックがゼロなんです。顧客か

らのフィードバックが得られないということは、どう改善したらいいのかが暗中模索なんです。これ、マーケティング的な話ですけども。もっと感情的な話をすると、ありがととか、うまいとか、まずいとかがっていう声が聞こえないんですよ。そうすると、何のためにつくったのかというと、これはただ、つくって出荷するというだけの労働作業なんです。これだから、自分の仕事に誇りを持ってないんだなというふうに思ったんです。この時点ではまだお金の話には入っていきませんが、そんなことを思っていましたよというのが、ネクスウェイ時代です。私は捨てられてるお野菜をいっぱい見て、これは駄目だというふうに思ったので、僕が農家に早くやっぱりなって、自分で誇りある野菜をつくって、それを目の前で食べてもらって、フィードバックをもらい幸せを感じる、こういう農家になろうと思ったんです。実際、もう辞めて、すぐに京都に戻って。京都でマイファームという会社をつくって、農業をしたいのにできないハードルを下げながら、僕は農家になると。こういう道筋をたどったんです。

この道筋をたどっていると、1つ、面白いことがありました。農地を借りようと思ったら、農地法というやつで、新規で農地が借りれませんよ。この国は、やりたいことを法律でできなくする国なんだと。どういうことかな、これはおかしいと思って。学生上がりで社会人1年しか生きてませんが、「農地法はおかしい」って思っていたら、「駄目な理由はこうなんだよ」と教えてくれるんですけども、その中に、JAの人がいたんです。このJAの人と出会って話を聞いてると、「だから農家って大変なんだ」ということがいっぱい分かってきたんです。例えば、作物をつくります。つくったときに、値段を付けたくても、小売の力が強すぎて、「100円だと買ってやるよ」と言われると。本心は120円の気持ちで持ってきたのに。商売にならないんです。しかも、それ以外にも農業って年々大変になっていくんです。気候変動で突然、ゲリラ豪雨が来たりだとか、突然、台風が来たりとか。こういうのが最近は多くなってきていると思うんですが。これ、農業というのは、自然と向き合う仕事ですから、大変厳しい環境なので、そうなる、出来上がったものは評価されない。これはだめだなというふうなことを思ってきたので、私は農地法のグレーゾーンをかいぐらうというふうに決めました。どのようにかいぐらうかというと、趣味のためなら借りていいんだと。仕事にして、農作物を売りますよってやると、これは駄目なんですけども、趣味であなたが食べるぐらいはいいですよという抜け道があるんです。その抜け道を活用して、趣味で僕は農地を借りますよということで畑を耕し始めたんです。でも、野菜を売れば怒られるんです。野菜を売ると、農業だって言われるんです。では、野菜を売らず

にどうしたらいいのかと。それで仕事をしないと、生きていけないしねというところから思い付いたのが、野菜を売るをやめて、体験を売ろうと思ったんです。農業体験を売ればいいんです。野菜を売ってないんですから、農業体験するという事は、収穫物を持って帰るということです。でも、野菜の値段で売ってるわけじゃない。収穫体験代の中に入っています。これはグレーゾーンです。最近、国の機関でもグレーゾーンを審議するような機関があるんです。そのグレーゾーンをグレーじゃなく、ホワイトにしてくれるような機関がちゃんとあるんです。だから、皆さんが、あれ？僕のと違って、グレーゾーンなのかなあとか、思い付いたことはグレーゾーンなのかなと思ったら、問い合わせたらいいんです。それで最近、うまく行った会社は、キックボードの会社なんです。キックボードで公道を走っていいかって、結構問題なんですけども。それ、グレーゾーンなんです。グレーゾーンの委員会のところに審議してもらった結果、「いいよ」ってなった。だから、東京のほうでは、キックボードが公道で走ってるんです。これ、今、グレーゾーンではかに拳がってるので言うと、自動運転。あと、ドローンでの宅配とか。時代を、もう法律の先に行くようなことが最近多く出てきているので、それを審議するのがあつたりします。僕の場合は、先取りをしたわけではなくて、おかしい法律のすき間を縫ったんです。これはホワイトという感じで事業が成立したんです。ただ、皆さんの中にも起業をしたい人がいれば、私と同じ道をたどると思うんですけども実際にやりたいことを思い付いて、農地を借りて、農業体験を受け入れるというようなことをするとき、事業計画書というのをつくらないといけない。お客さんは月に何人来て、単価いくらで、いくらもうかって、給料はいくらでというものです。これをやると、衝撃的なことに気付いたんです。1日に20人ぐらい受け入れないと、黒字にならんわということに気付いたんですね。じゃあ、20人呼ばないといけないから、チラシを配ろうと。今はTwitter、Facebookがありますから楽ですけども、当時はありませんから、チラシを配るしかなかったんです。チラシを配りまくって、お客さんを京都市内から呼んできて農業体験をします。こういうところでビジネスを回していったというのが、私の経験です。

今まで話をしたところが何かというと、ここでやっと私のプロフィール紹介が終わりますが。会社をつくって、農業体験を趣味でやっていったのですが。そのときに、いいことがあったんです。何かというと、僕が当時、京都で起業をするときに、京都商工会議所の紹介で、起業家育成塾みたいなどころに行ってみたら、理念を考えると。理念なき会社は良くないって言われた。横にいた友人は、金もうけをしたい、金持ちになりたいと言うのですが、私は金持

ちになりたいわけじゃないなあと。この自産自消ができる社会というのをつくりたいというのをそのときに言い出したんです。自然と触れる「楽しさ」や「面白さ」。自然と共に生き、それを「仕事にする素晴らしさ」。その産物をまるごと食べ、自然について「会話」し、「感謝」すること。人が作物を育てるように、人も自然に育てられていること。これらを感じられる社会をつくるというふう考えたんです。これは、動機は先ほどお話をした、私の生きざまのストーリーの中に表現されていると思うんですが、そういった理由から、こういう社会をつくろう。そのために、まず最初に農業体験からスタートしたんです。農業体験からスタートをして、やがて学校をつくり、販売をするようになり、自分たちが生産をするというような順序で行ってるんですが、2007年の創業のときから同じなんです。このまま理念に基づいた社会像を続けてるという感じなんです。

## ●会社のプロフィール

会社のプロフィールですが、本社は京都でございまして、私は最近、東京に引っ越さないといけなくなって、東京で暮らしています。京都が本社の会社で、社長が東京だと思うんですが。子どもが生まれるということで、向こうの実家の近くにいないといけないということで、京都に戻りたいというふうには思っていますが、京都が本社です。約200人ほどの人たちが、働いてくれてるんですが。勤務地、ワールドワイドで、社員ですけども、ハワイにも、中国にも、インドネシアにも、沖縄にも、北海道にも、東京にもいます。「どうやってマネジメントしてるんですか」って言われているんです。それは最近、皆さんがオンライン授業をよくやられると思うんですけど、それ、絶対これからの社会に生きてきますよ。僕たちの会社、朝会とかやりますけども、オンラインですから。オンラインでいると、何かリアルなときの仲良くなり感がないねとか、お互いの目に見えない相互理解がないよねって、やっぱり年配の方とかは言うんです。僕もよく分かるんですが。皆さんは、それを超越した世代ですから。オンラインの空間でも、ノンバーバルコミュニケーションができる人たちですから、働き方はより自由になったと思ってもらったほうがいいと思います。そんなかたちでうちの会社も、もう日本中、世界中に散らばっているというかたちで1カ月に1回だけは対面で集まろう。1週間に1回だけは、顔を出してオンラインであいさつをしようと、これぐらいですよというところで、つながっています。

先ほどお話をした農業体験というのが、ここで言うところの左下のとこです。最近コロナの影響で空前の農業体験ブームなんです。うちの会社はグランピングといって、キャ

ンプが豪華になったやつで、畑で取ったものを、その場で洗ってバーベキューで食べるような、そんなのをやってたりとか。子どもさんと一緒に、三密を避けた遊びということで、ファミリーの方が野菜づくり体験に来られたりします。大阪が一番多い。私が起業をした当時は、「誰が野菜づくりに何千円もお金を出すんですか」と言われてたんですが、今は逆のパターンで、場所がないんです。やりたい人のほうが多い、やれる場所が少ないということなので、今、会社とかもどんどん入ってこられているというような感じでして。そういった意味で、都市部に近いところの農地がどんどん。今までだったら、耕作放棄地化してしまうようなところが、もしくは宅地化になって、駐車場やマンションになったようなところが、農地のまま残り、農業体験や農を感じる場所に変わってきてるというようなところがあつたりします。そして、理念に基づくところで、今日の授業のテーマの内容もそうなんですけども、学校をやっています。農業人材の育成をやっているんです。何で農業人材の育成をやってるんですかという、さっき私が歩んできた道のりの中でも、農業の授業とかあったと思うんですけれども、いきなり分からずに農業の世界に入るのは、よく、失敗するからって言う人がいるんですが、私の中では、農業を何も知らずに農地借りるのは難しいですから。農地法という法律で、農地を新規で借りたい人は、十分な研修を受けなさいって書いてあるんです。十分な研修をここで受けていただく、こういう感じなんです。アグリノベーション大学校というのを2010年からスタートをして、今で11年目です。卒業生は2,000人ちょっと出ております。そのうちの半数以上は、もう実際に農業を始めてます。よくヤフーニュースとか見ると、農業に入って3年でやめた人たちのニュースがあるんです。皆さん、惑わされちゃいけないんです。皆さんもそうだと思うんですけれども、その記事を読んだときに、その1人の事象が全体の事象だっと思う人たちがいるんですけれども、それはやめたほうが良いと思うんです。それは、1つの事象であるということは認識していいと思いますが、ほんとに知りたいのであれば、やめる人たちは実際に何人いるのかというのを裏取りしないと、頭の中が混乱してきます。私の考え方というか、事実の話でいくと、離農する人たちの数は、大幅に減っているんです。減っているんですが、クローズアップされる場所は、やめる人がクローズアップされるんです。実際に何でやめる人たちが減ってるのかという、それは簡単な話なんです。それは何かというと、まず1つ目は、新規で始めた人は国から補助金がもらえるんです。これ、やめにくい。切れたらやめる人たちが多いですけども、続けてる人たちは増えてます。こういう学校機関できちんと学んだ人が入ってきてるんですから、一発勝負で

行った人じゃないんですよ、というところ。あとは、最近、地域の移住政策が進んでますから、その移住に乗って、市の方や周辺地域の人たちと仲良くしながら入っていけるというようなところがあつたりするんです。また、農業収入に関しても、以前よりも所得が上がる人たちのほうが増えているんです。それは何でかという、最初に農業を始めた人たちが、昔は農協さんに出荷するか、市場に出荷するしかなかったんです。それが最近、食ベチョコというやつに出して、産直ECとか、地域に直売で売り出しますとか。おしゃれなレストランと契約しました。こんなかたちで、販売先の多様化が進んでるということで、収入が低いというハードルを越えようとしてるんです。1点問題があつて、野菜の価格は年々下がっているんですよ。下がっているんで、相変わらず同じ売り方をしてる人たちは、みんなしんどくなっていきますよというような現状があるわけです。こんな感じで学校をやっていますが、その学校を卒業したあとに、私たちがやることがあるんです。民間の学校なんで、公の学校と違いを出さないといけないんです。どんな違いがあるのかという、もちろん、皆さんも、この大学もそういうことをされてると思うんですけれども、卒業後の支援ですね。就職先、こんなありますよとか、今日のこの講演みたいにして、社会との接点を増やしますよとか。そんなことをやってるわけなんですけども、僕たちは卒業をした人が農業を始めたいってなったときに、諦めないようにしてあげるために、農地のあっせんをしています。ここの農地と、ここの農地に行けますよ。農地を借りることができたら、次にハウスをつくったり、トラクターを買ったりするんですけれども、全部レンタルの対応もしていく。そこで作物をつくり始める。本当は、もうこれからの農業は、作物をつくる前に販路を見つけておかないと難しいんですけども。タマネギを売りますわと、売るのが商談ができたのであれば、タマネギを作ったらいいんですけども。分からんけどもタマネギを作ろうかといったら、出来上がったとき、これ、どうしたらいいの？という話になるんです。そうならないように、先に契約先と話をする契約栽培方式を取るとというのが、基本的なスタイルですけども。そのときに、うちと契約するというやり方がありますよ。うちの会社は通販をやっていますから、その通販のところに納めてくださいねという契約栽培をしたり。もしくは、私や父自身も生産をやってまして、その生産してる作物と同じものをつくりましょうとかです。そんなかたちで、卒業後のサポートを手厚くするということで勝負してますよというような感じなんです。そうすれば、その通販や小売のところで卒業生の野菜を食べた人が、おいしいと思ってくれたら、農業体験をしに来てくださいと。農業体験をして、学校で学んで、いつの間にか農

家になっていますよ。でも、農家をやってるほうが、もしかしたらサラリーマン所得より高いのであれば、いいよというかたちで思われる方もいる。こんな循環の輪というのを考えながら、事業展開をしています。これが体験農園です。次が学校。その次が生産のフィールドと通販です。こんな感じになっているんです。うちの会社、全体で約 20 億円ぐらいの会社なんです。さっき冒頭に話をした、学校の話をして少し触れようかなと思うんですが、2021 年の 6 月に、学園の理事長に就任しのですが、11 月に理事長と学校の校長先生、2 つ兼ねているんです。今の私のストーリーの中に、高校経営をやるなんてないじゃないですか。なおかつ、この高校は、創業 100 周年の普通科の高校ですよ。農業科でもないですし、自然があるわけでもないんです。ただの普通科の高校で、この普通科の高校を何で私が引き受けたのかというと、歩んできた道のりを皆さんに共有しましたけども、やはり農業とか、自然とか、地域に育てられたという感覚が非常に強いんですね。裏では親に育てられてるわけですがけれども。でも、最近の学問を見ると、やはり教科書どおりに教えるとか、そんなかたちが多くなっていて、授業嫌いになってしまうし、面白くないよねと、こういうふう思うところが結構あります。この学校は偏差値が 46 から 54 ということで、超平均的な学校なんですけれども。この生徒さんたちを見てると、元気はいい。あいさつもする。けども、授業になったら寝てるんですよ。これを見て、ああ、面白くないから寝るのかと思ったんですね。面白くようにするためにはどうしたらいいのかというと、学校の授業、決まったカリキュラムがある。一応、履修しないとイケないので、それはやらないとイケないんですけども、それとかも、校庭で授業を受けたらいいと思ったんです。数学の授業を机の上で受けなくて、青空教室で受けたと思ったりしますし、家庭科の授業とかもあるわけですがけれども、調理室で調理するよりも、実際、畑に行って、それをバーベキューでやってみるみたいなことでもいいんじゃないかと。自然が教えてくれるようなことっていっぱいあるんじゃないかなと、こういうふう思っただけで学校経営をやってみますということで引き受けたんです。そんなかたちで全国に農業や、農的な暮らしを学びたいよという人たちは、オンラインで通信を学んでいただくのか、専門学校に通ってもらうのか、こんなかたちで整えていきたいというふうに思っています。皆さんにもちょっと考えていただきたい話がありまして。それが何かというと、大学生のときに学校の先生から言われたことが、頭の中に引っ掛かってるんですね。たくさんつくると駄目だよという話なんです。今、日本のマーケットって限定した場合、たくさんつくる必要ってあるの？と思っています。なぜかということ、人口は横ばいなんですよ。年齢

が毎年 1 歳ずつ年を取っていくわけですよ。そうなるのと、胃袋のサイズは小さくなっていくわけですよ。そうすると、食べる人が横ばいから減ってきていて、年々みんなの胃袋は小さくなってます。なおかつ、最近だったら TPP とかです。海外の農作物が入ってきてます。先生、たくさんつくんなきゃ駄目だって言ってたじゃないですか。でも、日本のマーケットを見ると、野菜の価格が下落してるんです。お米なんかは特にね。お米が下落するというのは、皆さん、経済の勉強をされているから分かるかと思いますが、需要曲線とか、供給曲線とかってあるんですけども。簡単に言うと、需要が減ってくると、価格はもちろん下がります。ということは、つくりすぎてるんですよ。つくりすぎてるから、値段が下がってきてるんです。もう一回大学の先生と話す機会があれば言いたいなあと思いますけども、日本のマーケットという考え方をしたときに、たくさんつくるという考え方から脱却しないといけないんじゃないでしょうか。どっちに持っていったらいいんですかということ、簡単な話ですね。おいしいほうに持っていったらいいんです。そう考えると、ここに書いてあるんですけど、お腹を満たすというところから、おいしいって皆さん、どういう体の中で化学反応が起こっておいしいって発言してるか、考えていただきたいんですけども。それ、おいしいって言葉の中には、頭と心が何か喜んでるわけです。喜んで、おいしいって言ってるはずなんです。だから、これからの農家がおいしいものをつくりなさいというときは、お腹いっぱいにするという満腹中枢を刺激するような話ではなくて、心とか体が満たされるようなものをつくらないと駄目なんです。こういう話なんですよ。そう考えると、昔はテレビで、これうまいよって言ってテレビで話すと、次の日、それをみんなやたら買って、うまいよって言ってるんですけども。それ、どういう欲求が満たされてるのかということ、それは承認欲求です。あの人と同じものを食べたいとか、何か満たされたみたいな感じなんです。そういうのじゃない欲求をちゃんと満たすように、農業は変わっていかないとイケないんです。そう考えると、ものづくりというところから脱却をして、よくある、ことづくりって言うんですが。さっきの体験を感じてもらおうとか。食べたら、元気になるとかね。そういう実績をどんどん増やしていかないと、これからの農業の世界は難しくなってますよねというような話なんです。だからこそ、僕たちの授業というのは、たくさんつくると脱却をしていけるんです。農業というのは今まで、「農作物を生産する仕事」って言われたところから、これからの農業というのは、「お腹や心を満たし、おいしいをつくり出すような農家」、こういうふう持っていかないと厳しい。そう考えると、その種類の中の一つにあるのが、例えば、オーガニック野

菜を食べてもらうとか。「何か、野菜本来の味がする」ことを言う人もいますし、あと、「健康にいい」と言う方もいらっしやいます。そういう意味で、うちの会社はオーガニックの農作物をつくったり、栽培したりと、こういうような感じでやっているんです。

皆さんが面白おかしがるみたいなところでいくと、うちの会社は養鶏と言って、ニワトリの飼育も農家やっているんですよ。新規でニワトリの飼育に参入する人たちなんて、ほとんどいないんです。僕たちは思い切って、ニワトリの飼育をしてるんです。飼育の仕方が特徴的でして、平飼いって言うんですけども、小屋の中を走り回ってるんです。でも、ほかのニワトリの飼育業者さんたちは、ゲージと言って、動けない、四角い牢屋（ろうや）みたいなのに入ってるんです。ここで一生を過ごすんです。うちのほうは走り回っているんです。明らかに幸せ度は、走り回ってるほうが高いんです。なんですけど、価格はこちらのほうが4〜5倍安いんです。4分の1から5分の1、安いんです。こっちのほう、平飼い4倍から5倍高いわけなんです。だから、買わないよということで、こっちでやるわけなんですけども。この話、最近、世界中でアニマルベビーだって言われるわけです。生き物を大事にしましょうと。フランスでは、2022年からなんですけども、さっきのゲージ飼いは全面禁止なんです。もう平飼いしか駄目なんです。日本はまだそんな兆候すらないんです。遅れているんです。でも、僕たちは先に平飼いをやってますから、どうなるかという、分かりやすいですね。先にやってるんですから。時代が変わったタイミングで、平飼い養鶏が売れるわけですよ。だから、先に先行事例を先読みしてつくっておき、それをノウハウに変えて教えると。そのころにはマーケットが広がるはずですから、僕たちはそのマーケットのところを追求する。こういう図がこうなってるんです。

最近、プレスリリースも出しましたが、昨年の10月からうちは、ハワイのハワイ島に進出してるんです。ハワイ島にうちのスタッフが2人、常駐してるんです。この2人のスタッフは何をしてるかという、ハワイ州から許可をもらって、試験栽培をしてるんです。何でそんなことをするんですか。これ、日本でやったら駄目なんです。上場企業はきっとできませんと。何でそんな栽培をしてるんですかという、何か解禁されそうな予感がするから、されたときに僕たちが教えるんです。種、苗を供給するんです。こんな感じの先読みをしてるわけなんです。スタートしたときは、僕の思いからスタートをしていたんですが、会社が大きくなるにつれ、時代の先読みをしながら、時代の先をつくれるような、そんな農業というのを展開していこうというふうに活動してるわけです。