

中国産が市場を席巻する柿だが、佐藤幸次さんは高品質の国産柿で勝負をかけている



M.K.

農家から声をかけられるようになった。東京近郊の農家も後継ぎはおらず、このままいけば市内で20鉢くらいは借りられそうだ。

経営規模拡大に向けて年内には法人化し、新規就農希望者を研修生として受け入れる予定。1年間、研修した後はすぐに独立させるつもりだ。「給料取りのままではサラリーマン感覚が抜けない」からだ。その代わり、独立させた後は作った野菜をすべて柳川さんが買い取って経営安定化を手助けする。

青森県と高知県で新規就農した有機栽培の仲間との共同販売も計画している。青森はニンニク、高知はショウガが名産。そのほか、コメやニンジンなども柳川さんが引き取り、大消費地近郊の利点を生かして、一手に販売する。

「来年は地銀から資金を借り入れて、ハウス栽培も手がけたい」と、柳川さんの事業計画は膨らむ。

古くから神事に使われてきたツバキ科の常緑樹、柿。その柿の加工・販売会社「彩の柿」を青梅市で11年3月に起業したのが佐藤幸次さん(33歳)だ。

周辺の山から農家の人たちが伐採してきた柿を買い取り、洗浄後に形や大きさを整え、東日本の花き卸市場を中心に出荷している。

佐藤さんの実家は青梅市に隣接する埼玉県飯能市で花屋を営んでいる。佐藤さんも実家の手伝いをしてきたが、あるとき柿を購入したすし屋のあるじから「偽物を売

裏山の雑木を宝に 国産柿で会社起業

りつけるのか」と商品突き返された。本物の柿ではあったのだが、中国産。船便で日本に運ばれて市場経由で花屋の店頭に並ぶまで約40日かかる。その間に乾燥して色つやが落ち、触ると葉がほろほろと崩れてしまふ。国内で流通している柿の90%以上がこうした中国産だ。

周辺の山林に柿が自生していることを知っていた佐藤さんは、「国産の本物の柿を売ろう」と一念発起、会社を立ち上げた。

最初に伐採を持ちかけた山林の地主は西武鉄道。あっさり断られたが、諦めずに通い詰め、佐藤さんが遊歩道を整備することなどを条件に認めてくれた。今は周辺の山林地主のほとんどと伐採契約を結んでいる。

市場を通さない直接販売にも力を入れ始めた。「市場経由だとお客さんの手元に届くまでに何日もかかるが、直販なら翌日には届けられる」からだ。埼玉県下の12000の神社にダイレクトメールを送るなどして販路を開拓している。

M.K.



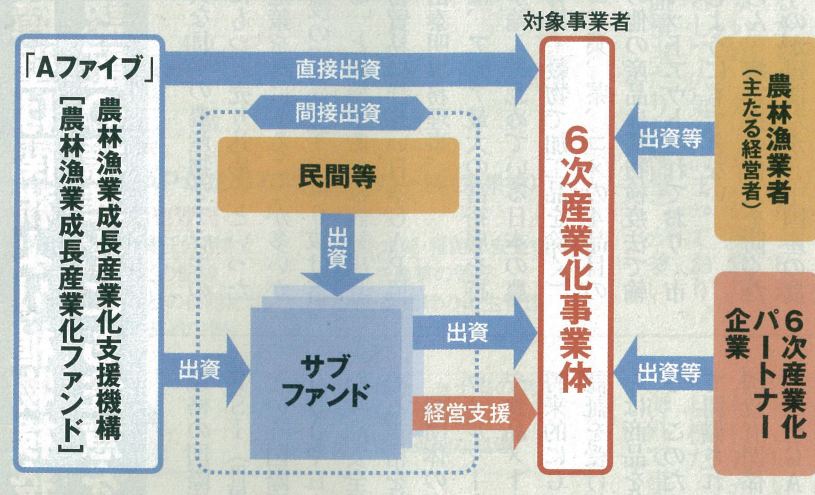
東京都青梅市で初の非農家出身の新規就農者、柳川貴嗣さん。生ゴミ堆肥で循環型農業を実践している

「サー」と直接つながること。新たなニーズも見えてきた。市場経由で売られているのは大・中・小と大きさの決まった規格品だが、高さ1メートルの特大柿はできないのかといったオーダーメイドの注文が入るようになった。佐藤さんの会社が販売している規格品で一番高いものが1束350円。これでも中国産の4倍以上の値段だが、特大柿なら1束1500円でも買ってくれる。

注文の電話をくれた客から「地鎮祭をするんだけど、柿以外に何をを用意すればいいの」と尋ねられたこともある。しめ縄を張って、

政府と企業のカネとノウハウを活用

2-3 農林漁業成長産業化ファンド「Aファイブ」の仕組み



「日本でも6次産業化ファンドを使って、民間主導の輸出公社を設立してはどうか。産地をまたいで品質管理やマーケティングをこの組織に一本化し、日本ブランドとして海外に売り込めば十分勝負できる」と武田専務は提言する。

ここでいう6次産業化ファンドとは官民共同で今年2月に発足した農林漁業成長産業化機構(通称Aファイブ)のことで、Aファイブは金融機関や農業団体などが組成するサブファンドに出資、サブファンドが6次産業化を目指す農林漁業者と2次・3次産業の合弁事業体に投資および経営支援を行うというスキームである。

3月末時点で18のサブファンドへの出資が決定、Aファイブからの出資とサブファンドの独自資金を合わせて今のところ約1000億円が6次産業化事業体に投資されることが決まっている。

などが産地間競争を繰り広げている」と日本GAP協会の武田泰明専務理事は指摘する。

地元スーパーの中心価格帯である500〜600円前後のイチゴは、韓国産が市場を席巻しているのだ。韓国では政府傘下の輸出公社が国内産地のイチゴを取りまとめて統一ブランドとして輸出、香港での営業・マーケティング活動も公社が一手に引き受けている。

「日本でも6次産業化ファンドを使って、民間主導の輸出公社を設立してはどうか。産地をまたいで品質管理やマーケティングをこの組織に一本化し、日本ブランドとして海外に売り込めば十分勝負できる」と武田専務は提言する。

ここでいう6次産業化ファンドとは官民共同で今年2月に発足した農林漁業成長産業化機構(通称Aファイブ)のことで、Aファイブは金融機関や農業団体などが組成するサブファンドに出資、サブファンドが6次産業化を目指す農林漁業者と2次・3次産業の合弁事業体に投資および経営支援を行うというスキームである。

高齢者の大量引退に代わって

東京でも若手就農者が続々

農業従事者は65歳以上が6割を占めており、今後、大量引退が始まる。担い手となる若手の育成は間に合うのか。

大都会・東京で非農家出身の若者が新規就農するケースがここ数年、増えている。

青梅市内の畑1・4畝を借りて、ホウレンソウやカブなど葉物を中心に13種類ほどの野菜を露地栽培する柳川貴嗣さん(33歳)もその1人。市内出身だが、同市で初めての非農家出身の新規就農者だ。

大学時代に環境問題について学んだ柳川さんは、循環型農業に取り組みようと卒業後、資金づくりのために2年間アルバイト。その後、居酒屋・介護施設大手のワタミの農業子会社、ワタミファームで4年半、農場経営の経験を積んでから2010年秋に独立した。

市内の生ゴミ堆肥を使い、野菜を有機栽培。目指していた地域循環型農業を実践している。

主な出荷先は地元スーパー。自らスーパーの本社に電話をかけた「2〜3

カ月かかってやっとバイヤーに会えた」。11年春から出荷が始めたが当初は週にわずか20パックほどの取引。しかし、徐々に固定客がつき、12年春には「できた野菜はすべて買い取ってくれるようになった」。今は食材宅配サービス大手との取引も始めており、注文に応じ切れない状況だ。13年度は600万円の売上高を見込む。

最初に農地を借りるときには苦労したが、今では農作業中に「うちの畑もやってみないか」と地主

若い担い手を増やすのが課題

2-4 新規就農者数の推移

