

# 農業 チビッコリー そして銅



「さぬきこだわり市」  
白杵 英樹



私は、香川県の西部(三豊市)で、主に農業・化学肥料を出来る限り使わない野菜の栽培をしています。また、香川県のこだわり農家約200人の農産物を消費者にお届けする直売所も経営しています。

私と農業の出会いはごく解りやすく、専業農家の長男に生まれ農業を継いで当たり前という世界で育ちました。農業高校を卒業してすぐに農業を始めましたが、最初は父親の手伝いだったのでやっつけても面白くなく、当時栽培していたもの一つ、葉たばこを任せてほしいと頼み、栽培をはじめました。ところが、アメリカ産の葉たばこの輸入拡大で、専売公社(当時)より減反金を出すから葉たばこ栽培をやめてほしいという要請があつて、これが私の農業の転換期でした。私の農地は、中山間地域にあつて小さな田畑が多く、大型機械も入らず土地利用形の作物(キャベツ・ブロッコリー等)には不向きでこれから何を作ろうかと悩んでいたときに、今の農業のベースとなる出会いがあつたのです。

地域の農業後継者と消費者との交流会事業に参加してみると、消費者の方々は県内の三つの団体の代表者で、それぞれがご家庭にアトピーなどのアレルギーのお子さんをお持ちのお母さん方でした。「私たちのために顔の見える安全な農産物を作してほしい」という声を聞きました。

当時、農業の複合汚染が問題になっており、これから私がやるべき農業はこれだと確信しました。このことは、農業と直売所の原点となりました。

初めは、一人で年間120種類の野菜を作つて、20件ほどのお客様にお届けしていました。やがて、一人での栽培には限界を感じ、同じ町の農業後継者の仲間の手伝ってもらいました。しかし、採れる野菜が重なり、お客様から「こんなに多くは食べられない」という意見もあつて、過剰分を市場に出荷すると三束三文でしか売れません。農業を使わず苦労して作った野菜なの

直売所を興して、これまでにない直売所を作ることだと考えました。そして、平成15年に有限会社「さぬきこだわり市」(無農薬有機減農薬やさいだもの専門店)を設立。本当に何もなく、一からのスタートでした。ただ嬉しかったのは、スタートから私の目的を理解いただいた生産農家が50人ほど集まってくれたことです。今度こそ私の理念を貫き人生をかけて成し遂げることで、関わってくれる生産農家に恩返ししたいと考えました。

販売にあたり2つの基本的なルールを作りました。  
・出荷時に栽培過程に使用した農薬や化学肥料を記入した栽培管理表を提出。  
・出荷品に生産者の顔写真を貼る。

こうしたことで、生産者にとっては商品への責任を持つてもらおう。お客様にとっては安心感につながると考えました。地道な継続の中、東京のホテルやレストランにも利用いただけるようになりました。

また、自然食店からも引き合いがあり、化学合成農薬や化学肥料を使わずに栽培したものを要望されます。土作りによつてある程度カバーできますが、天候不順の中、殺菌効果のある銅剤が栽培する上で必要となつてきます。有機JASの農産物でも適合する薬剤であるZボルドーは、銅剤の中でも薬害が少なく、使用回数に制限が無く、効果も落ちないという優れたものです。また、対象となる作物も果樹から野菜、お茶と幅広く、改めて銅の持つ力に驚かされます。私も農家として、こうした過去の経験を生かしながら、新規就農農家への支援やアドバイスを積極的に行っています。

これからの農業は、TPPの問題や農家の高齢化・鳥獣被害対策など課題も多いのですが、時代に対応して農家も発想の転換が必要だと思えます。チビッコリーってご存じでしょうか。私が命名した商品です。伊勢丹の新宿本店で大好評なんです。

に情けなく感じました。こうしたことに我慢ができず、私は仲間と直売所をつくらうと提案しました。時は平成4年、場所は県道に面した私の田んぼです。運動会用のテントひと張りの無人市。香川県初の常設の産直市の始まりです。農家が自分で価格を決めて販売。当時の流通としては、画期的な販売方法でした。毎朝収穫した野菜をならべ、その真ん中に料金回収用の竹筒をセット。夕方、竹を割ってお金を確認し、生産者に支払います。最初は、回収率はほぼ100%でしたが、半年後になると、半分以下になり、このままでは厳しいと考え、近くのおばさんに店番をしてもらう有人市にしました。人件費はかかりませんが、有人にすることで、価格の高い商品の販売が可能になり、お客様の要望が聞けるようになって、出荷農家も増え、テントも3張りに増設しました。少し狭くなったなと思っていたとき、50メートルほど離れた所にある貸してあつた倉庫が戻って来ることになり移転。売り場が広がったことで売上も伸びて、2年目には年商1億円を超えるようになり、私を含む8人の均等出資で会社の設立となりました。社長としての私の考えは顔の見える安全な農産物をお客様に届ける。これは私の創業理念です。

しかし、売上が2億円を超えたころから役員から売上重視の声が強くなり始め、私の理念が通用しなくなりました。11年間の想いもあつてすごく悩みましたが、私が目指すものと違う中に自分の身を置くことができず辞任を決意しました。最初は、自分だけの農業をすることも考えましたが、多分消費者のみなさんが私に期待しているのは、もう一度

実は、ブロッコリーの脇芽なんです。ひと口サイズの可愛いブロッコリーです。一般的には、スパーで見かけるブロッコリーを収穫すると、耕耘して次の苗を植えます。しかし私は、耕耘せずに脇芽を出させてそれを収穫してもらいます。1本の株から2〜3パックは収穫でき、収入も2〜3倍になります。他の野菜でも、目線を変えて見ること新しい商品になるので、そんな風に考えると農業も未来が開け楽しくなります。同じように銅にもまだまだ可能性がきつとあると思えます。一農家としても期待しております。



## プロフィール

- 1960年 5月2日香川県三豊市高瀬町で生まれる。
- 1978年 香川県立農業経営高校卒業 農業後継者クラブ「高瀬若あゆ会」入会
- 1992年 農業後継者クラブ「高瀬若あゆ会」の会長就任。テント一張り無人の常設直売所を立ち上げる。(香川県内初の常設産直市)
- 1995年 直売所を法人化する。県内の直売所立ち上げへの支援。内閣総理大臣賞を受賞する。
- 1999年 高瀬町に「心泉市たかせ」を立ち上げる。
- 2000年 香川県農業士に認定される。
- 2003年 有限会社「さぬきこだわり市」を設立
- 2015年 香川県農業士会 副会長就任 香川県農業士会 西讃地区農業士会 会長就任

## 白杵 英樹

うす き ひで き

