

IKKAN IKKAN いっかん先生の往復書簡コーナー（前編） IKKAN IKKAN

今月は、経営者から「農業、介護、福祉」等の応援隊へ、「好きなこと、社会に役立つこと」を続ける都築 富士男 様です。

拝啓 大泉 一貫 先生
向寒の候、ますますご健勝にお過ごしのことと存じます。

私は、高知県の大豊町という中山間地の農家に生まれ、高校に入る時に香川県丸亀市に引っ越し、実家は稲作農家を続けていました。大豊町は、2000年に65歳以上の住民が半分以上という日本で最初の限界自治体になりました。いま全国各地で人口の減少と高齢化が進んでおり、日本の農業・農村の活性化が急務であると危惧しています。

私は、大学時代4年間、学費を稼ぐ為にスーパーマーケット（以下、SMという）でアルバイトをしていました。早朝に青果市場に野菜の仕入れに行き、昼は商品の補充やレジの応援などを行い授業にはほとんど出席できませんでした。そんな状況です。就職も大企業には採用頂けないだろうと思ひ、小さな会社でも成長の可能性のある企業が良いのではと考へて「主婦の店ダイエー」に就職しました。もしかしたらSM産業がわが国でも大きな産業になるのではと思つたからです。ダイエーには、10年間勤務し主に食料品の仕入れを担当しました。ブラジルやコロンビアにコーヒーの買い付けに行ったり、食管法の改正によりSMでもお米が販売できるようになり、その仕入れも統括していました。

その後、トラブル処理の為、米国の合弁会社の役員に就任し、2年間勤務の後、ローソン再建の為帰国しました。当時のローソンは、債務超過や加盟店とのトラブルが多発し、2人の社長が退任され出店を凍結し、撤退が検討されていました。私は、再建困難と言われたローソンの再建を引き受け3年間で再建し、その後、お家騒動のある上場会社の社長を経て、独立し現在は、企業顧問、講演活動、雑誌「農業応援隊」の発行や内閣府の地域活性化伝道師、新潟県農業大学の客員教授等を務めさせて頂いています。又、国民全体で支えていかなければならない「農業、介護、福祉」等の応援隊も続けています。

私が農業にかかわるようになったきっかけは、北海道で韃靼蕎麦を300町歩栽培されていた農家が雑穀の生産者の協会を作つてほしいと相談に来られたことでした。その協会を立ち上げたことで農家に接する機会が増えました。日本の農業の厳しい環境がわかり農業の分野に多くの時間を投入しました。その結

果、担い手や農業法人の全国大会、JAや都道府県から講演依頼が多くくるようになりました。何か農家の為にお役に立てることはないだろうかと思ひ「農業応援隊」という雑誌の発行をすることに致しました。この雑誌を通じて、全国で頑張っている農家の取組を紹介しています。また、この雑誌は、全国の農業法人の方々には、是非読んで頂きたいと思ひ、現在全国約2500の農業法人に贈呈しています。

農業が衰退すると地域産業が衰退しやがて地域全体が衰退します。農業、農村を活性化し、若者が夢と希望を持つて農業に参入できるようにしなければなりません。私は、この課題の解決に少しでも貢献できるように今後3つの活動に取り組みようと思つています。第一は、将来の農業の担い手を支援する活動。第二は、衰退する農業・農村の活性化を支援する活動。第三は、荒廃する林業の活性化を支援する活動です。

この3つの活動を進めるにあつたのアドバイスを受ければと思つています。

我が国には、高度成長時代に会社で頑張つてきた元気な高齢者が沢山います。私は、高齢者がいつまでも頑張つてくれる為には、第一に好きな興味のあることをすること。第二は、社会の為に役立っていると思える活動をすること。第三は、若者からパワーを頂くことだと思つています。今後も農業応援隊を続けて行こうと思つています。

今後ともご指導頂きますようよろしくお願い申し上げます。 敬具

平成29年11月吉日

都築 富士男（つづき ふじお）

1964年 ㈱主婦の店ダイエー 入社

1976年 ダイエーUSA

1979年 ㈱ローソンジャパン

2008年 全日本農・商・工連携推進協議会 会長

会長内閣官房「地域活性化伝道師」、

「六次産業化プランナー」、新潟県農業大

学校 客員教授

農業・農村サポーターズマガジン「農業応援隊」を年4回発行し、日本全国の農業に

関わる企業や生産者の情報を広く発信



拝復 都築 富士男 様

秋も深まって参りました。なお一層ご活躍のご様子衷心よりお慶び申し上げます。

都築さんから手紙を頂戴し、これまでのご活躍のすばらしさに加え、現在の前向きな取り組みに驚くとともに、心から敬意を表したいと存じます。また、農業の担い手支援や、農林業の活性化にご尽力いただいておりますのは、この業界に身を置くものとして、本当にありがたいことと思っております、感謝申し上げます。

都築さんご指摘の通り、農業の担い手は減少していきます。予測では、2015年の138万戸から2030年に40万戸ほどに減るとされています。中でも日本農業を支えるのは10万戸足らずの農家になってしまおうです。

これにどう対応するのですが、日本の農業経営の脆弱性をどうにかしなければなりません。都築さんからいただいた手紙をきっかけに考えてみますと、担い手育成にいたしましたも、農村の活性化にいたしましたも、はたまた林業の活性化にいたしましたも、鍵は事業創造と流通改革にあると思えてきます。都築さんには及びもつきませんが、少々私の経験を語らせていただきます。

私が大学で学んだのは学問分類からすると農学といわれる分野で、中でも農業経済と言われる分野です。そこには、国家や協同組合に依存する農家群が多くおり、農業界は、学問も含めて全てプロダクトアウトで覆われた世界でした。

私は、80年代末、あちこちで様々な塾活動を展開し、所得向上のために、「経営すること、事業を作ること」が如何に大切かを語ってきました。「農業経営」という言葉もない時代でした。「農業が元気になるための本」や「一点突破で元氣農業」などといった本を出版したのもこの頃です。

塾で語っていたのは、上杉鷹山や松下幸之助、本田宗一郎などの経営者精神とでもいったようなものに、普通の経営学や会計学をベースにした、たわいもないものでした。丁度竹下政権のふるさと創生事業もあり、地域活性化に日本が熱心になっていた頃です。私の専門も気がつけば農業経済学から農業経営学に変わっていました。

「瓜の会」というものも主催していました。この会は真桑瓜を中心に夏の農村素材の可能性を味わいながら考えるといったものでした。参加してくれた農家は、自分達が作った農産物を仙台の高級ホテルで調理し、皆がおいしそうに食べるのを見て非常に感激していたのを記憶しています。農家は自分の農産物がどの様に喜ばれるのかそれまで全く知らなかったのです。ただ、これも10年ほど続けたのですが、私が少々疲れたのを契機に1998年を最後といたしました。

そうした状況に一条の光が差し込みました。1992年にコメの農家販売が認められたことです。コメに限らず、1990年代前半から、農家の農産物販売が徐々に見られるようになりました。直売所を運営し、元気になっていく農村の主婦の方々が多く出現するようになりました。「経営」という言葉も農家の口の端に上るようになりました。流通改革が農業を元気にすると確信した次第です。

ところで、今の農村で誰がそれを担うかということになります。都築さんがおっしゃるように農村の活性化には老人力が必要です。ただそれを生かす仕組みがないのだと思います。継続性を考えれば、やはり何らかの形のビジネスとなるのが大切なように思います。スモールビジネスを立ち上げることが農村活性化に通じると思っておりますが、そのロールモデルを何とか作れないものかと常々考えています。

平成29年11月吉日

敬具

大泉 一貫（おおいずみ かずぬき）

1949年 宮城県生まれ
農学博士 宮城大学名誉教授

専門は農業経営学

日本プロ農業支援機構理事
日本地域政策学会名誉会長、

「世界の知を復興へプロジェクト」代表

政府の各種会議に参画するほか、農業経営の成長を目指す農業改革、地域政策などへの提言活動に取り組む



IKKANIKKAN いったん先生の往復書簡コーナー（後編） IKKANIKKAN

都築 富士男 様の後編は、将来の農業の担い手、農業・農村の活性化、林業の活性化の3つの課題を解決する取組みのご紹介です。

拝啓 大泉 一貫 先生

貴重なご意見をいただき有難うございました。

前回のお手紙の中で課題解決のための3つの取組みを進めた
いと書きました。今回は、その詳細について誌面の許す範囲で
ご説明をさせていただきます。

第一は、農業の未来の担い手である若者の支援活動です。
すべての担い手の支援は、難しいのでとりあえず第一段階とし
て、各都道府県で頑張っている農業女子と農業男子を1都道府
県1名から数名、合計200名を選び、その方達と連携しながら
らフアーマーズサポーターのメニューの開発を進めようと考えて
います。例えば、少レクオリティの高い料理店を運営されてい
るオーナーシェフのネットワークを作り、農業女子と農業男子
達が生産するこだわりの農産物を料理に使っていただくとい
うものです。まず、農家から縦軸に生産されている農作物、横軸
に出荷できる期間のカレンダーの一覧表を提出していただきま
す。それを作物ごとの一覧表に組み替えることによって、作物
ごとの産地のリレーネットワークができます。このネットワー
クを活用して、オーナーシェフは、季節に応じて全国各地の農
産物を顔の見える農家から直接入手できるようになります。い
ま、農業女子と農業男子の候補者リストを作成中です。

第二は、地域活性化の取り組みです。

まず第一段階として、私の故郷である四国の活性化から進めよ
うと思っています。いま、四国に本社のある上場会社に事務局
を担っていただけのような準備を進めています。事務局が発足す
れば、東京と大阪に応援隊「ユナイテッド四国」を立ち上げま
す。四国出身者、学生時代や転勤などにより四国に住んだこと
のある人、四国に親戚などがある人、そして四国を応援してい
ただける人達と一緒に、ユナイテッド四国」の活性化
メニューを作り推進します。先日の講演でこの構想をお話しす
ると、その後の交流会で高齢者や女性達が私達も一緒に活動し
たいと嬉しいお言葉をいただきました。会社を定年退職された
高齢者達の多くは、何か社会に役立つ活動がしたいという気持
ちを持っていきます。この方達と一緒に「ユナイテッド四国」の
活性化に取り組みうと思えます。

第三は、国土の三分の二を占める林業活性化のメニュー開発で
す。

高齢化や後継者不足、木材価格の下落などで森は枝打ちもでき
ず放置されています。光が当たらないため下草も生えず森の保
水力が低下し、雨が降れば一気に川に流れ表土を洗い流し岩だ
らけの森になってきています。また、森に動物の餌がなく人里
近く現れ被害が多発しています。私は、森の活性化のメニュー
の一つとして、端材や間伐材などを活用した「わり箸」作りか
ら始めたいと思っています。いま日本で使用されるわり箸の
98%は、輸入されています。日本のある大手コンビニエンスス
トアは、お店でおみやげやお弁当を買った顧客に毎日300本の
わり箸を渡しているといわれています。このチェーンは、全国
に20000店舗ありますので1日600万本、年間22億本の
わり箸を使用していることになりました。私は、いま全自動でわ
り箸が作れる機械メーカーを探しています。この機械を森の近
くの製材所や廃校に設置し、NPOの活動資金を捻出したいた
いです。NPOと加工の漁師達の協力を得て、人間と動物が共生
できる美しい森づくりを推進します。

以上、3つの社会の課題を解決する取り組みを予定していま
すが、私個人でどれだけ出来るかわかりません。しかし、仲間を
増やしながら少しずつ前進できればと思っています。

この活動を進めるにあたって、アドバイスなどをいただけます
でしょうか。

今後ともご指導頂きますようよろしくお願い致します。

敬具

平成29年12月吉日

都築 富士男（つづき ふじお）

1964年 株式会社ダイエー 入社

1976年 ダイエーUSA

1979年 ㈱ロンドンジャパン

2008年 全日本農・商・工連携推進

内閣官房「地域活性化伝導師」、六次

産業化プランナー、新潟県農業大学校

客員教授

農業・農村サポーターマガジン「農業

応援隊」を年4回発行し、日本全国の農業

に関わる企業や生産者の情報を広く発信



IKKAN IKKAN IKKAN IKKAN IKKAN IKKAN IKKAN IKKAN

押復 都築 富士男 様

この冬一番の寒波がやってきております。そんな中、思いのあふれる熱い手紙をいただきました。

都築さんがお考えの3つのプロジェクトに関してアドバイスをという再度のご要請です。都築さんほどの力量をお持ちの方にアドバイスもないとは思いますが、前回、事業創造と流通改革が鍵といった手前、私なりの感想を書かせていただきます。

3つすべてにコメントするには誌面が足りませんので、もっとも強い思いの感じられる、シエフズネットワークについて触れたいと思います。

結論から申し上げれば、今日の農業情勢の中で、実に当を得、かつ必要とされる活動です。これは、マーケットインの体制を築き、産地リレーで季節に左右される農産物のリスク分散も図るといった仕組みですね。マーケットイン&産地リレーの「見える化」にメニューカレンダーのようなものを使うのがアイデアの様です。

良いことづくめのシステムだけに、農商工連携の事例紹介をされている都築さんもおそらくご存じと思うのですが、ディールこそ違え、既にあちこちでトライされている仕組みですね。鶴岡のアルケツチャノ(<http://www.alcheccano.com/>)のオーナーシエフ奥田政行さんのプロジェクトもその一つです。産地リレーはしてないので、シエフ仲間を集めて、そこに山形の篤農家の野菜を届ける仕組みです。扱ひ量も参加者も少しづつ拡大しているようです。

静岡の株式会社ブレイン(<http://info.tsunagu.co/>)の社長鈴木輝さんからは、ECを使い両者をつなげています。外食事業者が出したオーダーに農家が応じる普通のECとは逆のシステムなので、これもマーケットインのやり方になり、シエフの方々には重宝がられているようです。

大阪のドクター・オブ・ジ・アース株式会社(<http://www.dr-earth.co.jp/>)の社長河村賢造さんは、ECで農業者から直送する野菜販売システムを構築し、同時に「野菜ソムリエの店のら千里中央店」も立ち上げています。河村さんの会社は、ECに限らない様々な媒介で農家とレストラン事業者を結びつけています。課題はここからです。この3つの事例を挙げただけでも、それぞれ、農業者と外食業者を結びつける媒介も、農産物を届ける物流システムも、はたまた、参加する農家の力量も違っています。

もつとも完成度の高い農家が集まっているのが鶴岡の奥田さんの仕組みです。都築さんの場合には、若い人を育てたいとい

うことのようなので、それなりのものが作れるまでの技術指導が大切になると思います。あるいは、既に農業者としてそれなりの力量を持つている方をリストアップすることなのではないでしょうか？

こうした仕組みは関西に多く見られます。大阪や京都の農家には、完成度の高い農産物をレストラン等に提供する農家が多くあります。河村さんたちの成功もその辺にあるように思います。ただ、大阪・京都をマクロで見ますと、我が国の中でもっとも農業の担い手の少ない地帯であることもまた、はつきりとしています。つまり、こうした産直形式の農業はスモールビジネスにしかならないといった課題を抱えています。それでもいい、ということもあると思います。都築さんも「とりあえず」の活動と位置づけておられるようですが、これにどう広がりを持たせ、どう大きなビジネスに育てるかの道筋をつけておくのが大切だと思います。

また、物流は、宅配便ということでしょうか？これも両者が同じ県内であれば、いろいろ工夫の余地があります。例えば、静岡の株式会社エムスクエア・ラボ(<https://www.n2-labo.jp/>)の社長加藤百合子さんたちは、野菜バス®等の取り組みを行っていますが、全国の産地リレーともなりますと、考えなければならぬ課題が出てまいります。ただ仕組みは良いだけに、一つ一つ、丁寧に乗り越えていかれることと思えますし、そうなることを期待しています。

都築さんがおやりになられている他の活動も、さすがと思えます。割り箸機械を製材所に置くようなことはすぐにでも実現しそうな気がします。今後の事業構想の成功を祈っております。

敬具

平成29年12月吉日

大泉 一貫（おおいずみ かずぬき）

1949年 宮城県生まれ

農学博士 宮城大学名誉教授

専門は農業経営学

日本プロ農業支援機構理事

日本地域政策学会名誉会長、

「世界の知を復興へプロジェクト」代表

政府の各種会議に参画するほか、農業

経営の成長を目指す農業改革、地域政策

などへの提言活動に取り組む

