

特集：元気な中小企業訪問記 IX

第3章 人と人がつながる農業でいわきに光を

福島県いわき市 ファーム・白石



水島 壽人
神奈川県中小企業診断協会

1. 野菜の「旬」にこだわる自然農法

福島県東南部に位置するいわき市は、東北地方でも年間日照時間が長く、温暖な気候で知られる地域だ。いわき駅から車で10分も走ると、眼前には美しい田園地帯が広がる。

この地でファーム・白石の代表を務める白石長利さんは、江戸時代から続く農家の8代目だ。白石さんが現在実践しているのが、土地の持つ「地力」を活かした無農薬・無化学肥料・無かん水の自然農法。自然のあるがままに育て、野菜の「旬」にこだわり、収穫する。野菜のおいしさは土で決まるのではなく、旬にこだわって収穫するからおいしいのだそう。



ファーム・白石の白石長利代表

白石さんがこの自然農法に取り組み始めたのが、12年ほど前。平成のはじめまで氾濫をくり返していた夏井川によってもたらされた肥沃な土にも恵まれ、父の代からあまり化学肥料に頼っていなかったこともあり、自然農法による農業は順調だった。顧客も増えた。

2. ゼロからのリスタート

しかし2011年3月、状況は一変する。東日本大震災と、それに続く福島第1原発事故の発生だ。白石さんが育てた野菜はほどなく出荷制限の対象となり、すべて廃棄処分となった。呆然と畑を見つめるしかなかったという。風評被害の広がりもあり、ついてきていたはずの顧客も一気に離れていった。

「思えば、楽な人生を歩ませてもらっていました。自分で考えてやっていたつもりが、ルールに乗っかっていただけ。大きい契約先やバイヤーなどの取引先は、すべてなくなりました。消費者とつながっているようで、うわべだけの関係—結局、野菜とお金のことだけだったんですね」

当時を振り返って、白石さんはこう語る。

野菜がまったく売れなくなった震災後の一時期、いまでも白石さんとの交流が続く取引先が1社だけ残った。それが、仙台で宅配八百屋を営む、株式会社 TARO だった。自らも被災して苦しい状況にあるにもかかわらず、白石さんの野菜を継続して仕入れてくれ

たという。ありがたかった。それと同時に、このことが人とのつながりの大切さを白石さんに再認識させるきっかけになった。

震災は白石さんの農業に大きな打撃を与えたが、一方で、それまでの商売のあり方に対して抱えていたモヤモヤした気持ちをリセットする良い機会にもなったという。

「これですっきりする。これからは本当に自分のやりたいことをやろう」

農業から離れた一時期、長距離トラック運転手の職に就いた白石さんは、運転中の孤独な時間を「本当に自分がやりたいこと」を考えながら過ごしたという。

「もう一度農業ができるようになったら、こういったことがしたい。こういった人をいわきに呼びたい」

その経験を経て、「自分が好きなのはやっぱり農業」と気づいた白石さんは、2011年6月、出荷制限の解除とともに農業を再開した。白石さんはいま、消費者とつながるさまざまなイベントを開催するなど、いわきの農業を知ってもらっただけでなく、人々がいわきに来てくれる仕掛けを数多く作っている。そのことに触れて、「いまは、その当時考えていたことを1つひとつ実践しているだけなんです」と笑顔を見せてくれた。

こうして白石さんは、人とのつながりを強く意識するようになっていく。



ファーム・白石周辺の美しい田園風景

3. 外に開かれ、人と人がつながる農業

農業を再開した白石さんの前に立ちはだかったのは、「風評被害」という厳しい現実だった。風評被害は人が作る被害だと考えた白石さんが、こだわりを持って取り組んだのが、農業の「見せる化」だ。

2012年10月から、いわき市と連携して「見せる課」を発足させた。発足当初こそ、放射性物質の検査結果といった安全面での情報発信に限定されていたものの、いつしかそれは、いわきの農業のさまざまな取組みや魅力の情報発信へと姿を変えていった。そこには、「外に開かれ、人と人がつながる農業」を作るため、自分にできることをやろうという白石さんの強い思いがあった。

「お客様とは親戚のような付き合いができると思うんです」と語る白石さん。親戚付き合いだからこそ、強みも弱みもさらけ出し、すべて「見せて」しまう。種まきから収穫まで、すべて見せる。人手不足であれば、応援も頼む。自分の作った野菜を食べてくれる人たちと顔の見える関係を作りたい。それが白石さんの思いだ。大手にはできない、小規模農家だからこそできる強みでもある。

実際、ファーム・白石の個人顧客との結びつきは強力だ。顧客というよりも、仲間というほうがしっくりくる—そういった存在だ。

2014年1月、ファーム・白石が東北の生産者を紹介する月刊誌『東北食べる通信』で特集されると、それがきっかけで多くのコアなファンが生まれた。この雑誌の読者が中心となって、「白石 CSA」というファンの集う会員組織が生まれ、ファーム・白石を支える応援隊になっている。田植えや農作業、加工品製造の応援に東京から駆けつける方、さらには首都圏での商品の販路拡大に一役買ってくれる方までいるという。

CSA (Community Supported Agriculture) とは、「地域コミュニティに支持された農業」という意味で、近年アメリカで広がりを見せ

ている農業のシステムだ。

「日本もこれから人口減少の時代に突入し、大量消費の時代は終焉を迎えるでしょう。他の産業同様、農業にもその影響が出ることは間違いなく、今後は日本の農業も大規模化・集約化の方向に進んでいくかもしれません。でも、だからこそ地域に根ざし、消費者と顔の見える関係を築くことが大切だと思います」

そう白石さんは語る。その答えの1つの形がCSAなのだろう。

「農業にもIT化の波が来ていますが、一番手軽に活用できるのがSNS。これを活用すれば、双方向での情報発信が可能です。私はすべてさらけ出して手の内を見せます。商品パッケージによく生産者の顔写真が貼られています。私は顔だけでなく、腹の中まで全部見せる（笑）。CSAの会員の方も、商品のPRなど情報発信をしてくださる。そうすると、知り合いの知り合いが野菜を買ってくださる可能性が高まる。こういった時代だからこそ、顔の見える知り合いから買いたいと考える人が増えていくのではないのでしょうか」

4. いわきという地域とともに

白石CSAは、名称には“白石”とあるが、いわきのすべての農家を紹介しているという。

「ファーム・白石を見せていきつつも、このいわきを舞台として、多くの仲間が頑張っていることを知ってもらいたいからです」

震災後、相互扶助の考えから1つにまとまろうとしてきたいわきの農家はいま、個々で強くなっていかねばならない時期に来ている、というのが白石さんの考えだ。そこには、白石さんの故郷への愛情とともに、地域全体で強くならなくては生き残っていけない、という震災で得た教訓と危機感が大きく影響している。

「よく他の地域から視察に訪れた方に、『どうして、ここまで他の農家と一緒に取り組むことができるのですか』と聞かれますが、落ちるところまで落ちたら、あとは行動するし

かありませんからね」

そう語る白石さん。震災はいわきに空前の災害をもたらし、荒廃を招いた。しかし、その経験があるからこそ、他の地域に先駆けて前に進むことができるのではないかと考えている。震災による地域の荒廃を目の当たりにした白石さんは、平時だからこそ地域の組織力を高めなくてはならないと感じたという。

「生産者同士がうわべだけの関係ではなく、日常からネットワークを作って深い信頼関係を築いていくこと。それこそが、有事の際に地域を守る大きな力になる。経験してみないとわからないことですが、これは災害大国の日本ならば、どの地域でも起こり得ることで、大切なことだと思います」

白石さんの考えは実に柔軟だ。土にこだわる自然農法だからといって、他の農法を否定することはしない。そういった考え方が、新しい農法とのコラボレーションや6次化商品開発の取組みにも表れている。

いわきには、土を使わないシステム農法を採用した「とまとランドいわき」という、いわき最大のトマト生産量を誇る大きな農家もある。白石さんはこうした農家とも「タッグ」を組み、さまざまな商品開発に取り組んでいる。

白石さんは、いわき農工商連携の会や6次化協議会でも中心メンバーとして活躍している。こうした連携から生まれたのが、ファーム・白石のもう1つの「顔」、ドレッシングに代表される6次化商品だ。



白石代表と「焼ねぎドレッシング」

震災後に強力なパートナーとなった1人が、地元でフランス料理店「hagi (ハギ)」を経営する萩春朋シェフだ。現在、hagiの厨房には、加工品を製造する専用機のラインが設置されている。大手食品メーカーの大規模ラインとは比べるまでもない小さな機械だが、この機械でしか製造できない、旬の詰まった美味しい加工品が誕生する。

加工品であっても旬にこだわるため、そもそも原材料となる食材も限られ、大量生産などできない。しかしその分、大手には絶対には真似できない、手間暇かけたプレミアム商品が誕生するのだ。生産量が少なくすぐに売り切れてしまうことも、白石さんは逆手にとって強みとしてしまう。

「売り切れたらごめんなさい、あるときに買ってね、って(笑)。そのことを知っている人は、1個ではなく10個買ってくださる。バイヤーさんであれば、100個まとめ買いしてくださる。この循環ができると、在庫を抱える心配もなく、キャッシュフローが楽になるんです。足りないくらいがちょうどいい」

こうしたことができる背景には、震災後に築いてきた顧客との深い信頼関係がある。

「お客様とも生産者仲間とも許し合える関係、助け合える関係を作っていきたい」

5. 地域や生産者のハブになりたい

いま、ファーム・白石には、「いわきの農業を学びたい」と白石さんを訪ねてきた地元出身の2名の若者が研修生として在籍している。こうした若者を受け入れているのは、後継者問題が深刻ないわきの農業の次代を担う世代を育てたいという思いからだ。地域の仲間を育てることは、地域の活性化のみならず、ファーム・白石の経営の向上にもつながるはず、と考えているからでもある。

「自分のところで成功も失敗も経験させてやりたいんです。将来独立しても、ファーム・白石に残っても構わない、そういう選択肢を与えてやりたい」

いわき以外の地域で活躍する生産者・販売者とのネットワークづくりにも積極的だ。現在、宮城県東松島市のアンテナショップ「まちんど」番頭の太田将司さんとのコラボレーションで「海苔ドレッシング」が開発途上だという。最近では、こうした他の地域との連携による商品開発も始まっているそうだ。

将来の夢を尋ねた。

「地域の若手農家をまとめていく、地域と地域の生産者をつなぐ、そういったハブのような存在になりたいと思います」

ファーム・白石を訪ねた時期、いわきは田植えの季節を迎えていた。忙しい田植え作業の合間を縫って取材に対応いただいたが、忙しくしていたのにはもう1つ理由があった。その日から3日後、たくさんのCSA会員がファーム・白石に集い、恒例の「田植えイベント」が開催されるからだ。

「本当に楽しみにしているんでね。その前に宿題を片づけないと。夏休み前の子どももみたいなんですけど(笑)」

文字どおり、子どものような屈託のない笑顔で話してくれた。

「いまはこうして農業をしていることが、楽しくて仕方ないんです」

一番楽しんでいるのはCSA会員の方々ではなく、白石さんご自身なのかもしれない。

<会社概要>

企業名：ファーム・白石

代表：白石 長利

所在地：福島県いわき市小川町下小川字味噌野16

TEL：0246-83-2153

<https://www.facebook.com/shiraishifarm>

水島 壽人

(みずしま ひさと)

駒澤大学文学部歴史学科卒業後、大日本印刷株式会社勤務。出版印刷部門で営業・販促に携わる。仕事の傍ら、東北の復興支援活動にも参加。2016年中小企業診断士登録。

