

## 佳作

「創造する・挑戦する」

—消費を作る生産者になる—

群馬県立利根実業高等学校 三年

栗原裕太

「えっ!、三百五十mlのヨーグルトが千八百円!・・・」

驚きで言葉を失いました。高級ヨーグルトの十倍の値段です。これが私の地元の「道の駅田園プラザ川場」で販売されているプレミアムヨーグルトなのです。

私の住む川場村は県北部の農業と観光を中心政策とする、人口三千五百人の小さな村です。「道の駅田園プラザ川場」は年間百八十万入、休日には二万人が訪れる群馬県有数の観光地となりました。「私の選ぶ関東道の駅」五年連続第一位、「日本モデル道の駅」にも認定され、日本一の道の駅と言っても過言ではありません。そして、村が東京都世田谷区と提携をしていることもあり、高額な商品も売れるのです。

私の家は首都圏で人気の高級ブランド、「天狗印の枝豆」2haの栽培を中心とした専業農家です。

天狗印の枝豆の栽培は細かく管理されており、農家は独自

の工夫をすることが許されません。つまり、農業経営者ではなく農業労働者です。私はこのような農業には魅力を感じる事ができません。

農業は収入を得ることだけが目的ではありません。自分で工夫や努力を重ねることで高い品質の農産物を作り、消費者に喜びを与えることが農業の醍醐味であると私は考えています。消費者に与える満足の大きさこそが、農業の価値なのです。「百姓」は、本来はいろいろなことができる人を意味する言葉です。例えば、稲作なら生産物としての米を作り、味噌や醤油などの加工品を作り、縄や堆肥などの生産資材までも作り出すのです。

そこで私は生産だけでなく、消費までも作り出す百姓になりたいのです。

私は群馬県立農林大学校に進学し農業経済を学びます。そして、進学後のできるだけ早い時期にベンチャー事業として、田園プラザ内に枝豆直売所を開設しようと計画しています。すでにある直売所に出荷するのではなく新たに起業し、自身の手で消費を生み出し、停滞する農業情勢に風穴を開けたいのです。この計画は田園プラザからも応援をしてくれるという内諾をすでに頂いています。

両親は業者とのしがらみがあるために、私自身が責任を持って販売を行うという仕組みを作り出さなければならぬ

のです。出荷最盛期と夏休みが重なっているために、学生だからこそできる起業方式なのです。

収穫直後に販売を行うので、建設・維持費が高い予冷庫や輸送費は不要になるので大幅な経費削減になります。また、消費者にとっては都会では決して手に入れることができない高品質の枝豆を安価で購入できるのです。首都圏からクルマで一時間半で来ることができるとも大きな魅力になるはずです。

私の家は天狗印の枝豆の品評会で最優秀賞を受賞しました。つまり、日本一の枝豆生産者ともいえるのです。今後は新たにブランドを立ち上げて消費者にアピールし、販売力をつけたいと考えています。

この販売所が軌道に乗ったら周囲の農家を巻き込んで規模を拡大し、枝豆栽培を地域の基幹産業として定着を図ります。枝豆は焼くと甘さが際立つといいます。採れたてで高糖度の枝豆をさらに糖度を高めて味わってもらおうのです。また、枝豆はビールの最高のおつまみです。田園プラザの地ビールは世界的なコンテストで入賞し、国際的にも高い評価を得ています。田園風景の中で、採れたて・焼きたての枝豆をできたての地ビールと共に味わってもらいます。ここでなければできない贅沢な体験になるはず。さらに、販売できない枝豆はスイーツに加工すれば新たな産業の展開も可能となり

ます。

日本の農業がかかえる数々の問題点は、消費者のことを考慮せず生産だけを考えて経営を行ってきた生産至上主義に原因があるのではないかと、私には思えてなりません。

逆風でも体の向きを変えれば追い風になります。生産から消費の側に視点を転換し、新しい消費を作り出すことができれば、農業の後継者不足や耕作放棄地の増大は、経営規模拡大のチャンスにさえなります。また、消費者の求める枝豆の生産は、輸入品との差別化を生み出し、輸入圧力に耐える力になるはずです。こうやって多くの農業問題も解決することが可能になるのです。

枝豆だけでも新しい消費を生み出し、地域に観光客を呼び込むための数々の仕組み作りが可能となるのです。夢は果てしなく広がります。

農業は保護されなければならぬような衰退産業ではありません。無限の可能性を持った成長産業なのだとは確信しています。だから、私はこの夢を絶対にあきらめません。