

20151017_農業情報総合研究所／農業ビジネス研究会_議事録

日時：2015年10月17日（土）15:00－17:00

場所：東京・九品仏「ベジモやさい Kitchen 東京」

テーマ：有機野菜によるお客様とのつながり ～地域限定の宅配と自社農園レストラン～

発表者：小林寛利さん（ベジモ代表）

参加者：10人（発表者を含まない）

（NPO 法人理事長、会社経営、自営業、養蜂家、会社員、公務員、
行政書士、司法書士など）

目次：

1. 自己紹介
2. 創業のきっかけとその当時
3. 地域密着野菜の宅配
4. 有機農業スクール
5. 事業展開。そして、これから
6. まとめ

発表：

1. 自己紹介

愛知県豊川市出身です。東三河といわれるところです。農業が盛んです。とはいえ、土が良いわけではありません。土壌改良と施設栽培によります。非農家から農家となりました。新規就農して7年です。現在、34歳になります。大学卒業後、飲食関連企業、会計事務所、観葉植物の水耕栽培（営業）と仕事をしてきました。働いているうちに、有機農業への関心が高まり就農しました。現在は、農業生産法人、加工品販売会社の経営、農福連携・障害者就労の支援、豊川有機農業の会、愛知アグリコラボの運営を行っています。オーガニックがあたり前の社会にすることを目標にしています。

2. 創業のきっかけとその当時

元々、野菜にぜんぜん関心はありませんでした。父がトヨタ系の技術者で、ものづくりが好きです。孫のために家庭菜園で丹精込めて作った野菜を食べさせています。これを食べてみたら、すごく美味しかったのです。でも、東京で野菜を食べたらまずかったのです。きゅうりでしたが、味がしません。そこから、野菜への関心がわきました。父から家庭菜園で野菜を作り過ぎたから、売ってみろと言われてました。そこで、やってみました。売れました。前職の会社では、観葉植物を施設にて水耕栽培をしていました。けっこう、農薬を使います。仕事に対して疑問を持つようになりました。前職では、新規事業にて全国の農業者ネットワークをつくり運営していました。なので、独立については、すごく反対されました。しかし、自分が良いと思えるもの、薦められるものを仕事にしたかったのです。すなわち、就農のきっかけは野菜の美味しいからです。

就農時、5反（1500坪）の畑をまず借りてみました。面積についてよくわかっておらず、友だちと二人で農作業を始めましたが、たいへんでした。でも、幸せでした。できた野菜を知り合いに広めていきました。ネットも使わず、人伝でした。それでも1年間で100人ぐらいのお客様になりました。その時に、市役所に行きました。行きたら。闇小作か！と叱責されました。そこではじめて農地法を知りました。農業委員会との面接により農業者と認めてもら

うことができました。その当時は、貯金を切り崩していましたが、楽しかったです。中古の機械を少しずつ買っていきました。有機農業については、無農薬、無化学肥料であることしか知りませんでした。営農しながら、お客様に何が良いかを模索し、いろいろな有機農法を知りました。現在は、動物性の肥料を使わないなどのルールができています。

3. 地域密着野菜の宅配

地域密着野菜の宅配を行っています。東三河はキャベツ農家が多いです。その経営は去年は良かったが今年はダメみたいな感じです。たとえば、「キャベツ」という言葉もあります。良かった年にはキャベツで儲けたお金でベントを買うということです。反対に、価格低下のときはキャベツの廃棄をします、半ばギャンブルです。リスクが大き過ぎです。そういう農業よりも、一番嬉しいのはお客様から美味しかったよとお声をいただけることです。そういう嬉しさを知っている農家もいますが、お客様の顔が見えないので、いいかげんな農家も少なからずいます。お客様とのつながりはマストです。なので、宅配にしました。宅配であれば、全国どこでも送料金は変わりません。それよりも、地域限定としました。身土不二の考えによります。その土地の野菜が、夏は身体を冷やし、冬は身体を温めてくれます。将来的には、地域限定をもっと狭くしたいと考えています。たとえば、豊川だけにしたいです。しかし、まずはビジネスです。現在は愛知県、静岡県、三重県が対象になっています。また、この地域限定の仕組みを全国に広げていきたいです。らでいっしゅぼーやや、大地の会からの切り替えのお客様が多くなっています。畑の近くのお客様は、野菜を引き取りに来てくれます。そこで、お話しをすることができ、良い関係ができています。月に1回、野菜のリストとコラムを送っています。お客様にチョイスしていただいて野菜を発送しています。続けていただきやすいサービスになっています。あなた専用の農家になることが目標です。

4. 有機農業スクール

有機農業のスクールも開催しました。就農当初、有機農業のことをまったく知りませんでした。たとえば、野菜の生産管理のカリキュラムもです。このままではうまくいかないと理解できるようになりました。いまさら農業の学校に行っても間に合わない、お金もない。それならば、同じように関心がある方を呼んで、お金をいただいて、いろいろな専門家をお呼びして、一緒に勉強しようと考えました。なので、やってみました。すごい勉強になりました。基礎クラスと夏冬の実践クラスがあります。第1期は30人が受講し、13人が卒業しました。受講生は慣行から有機への切り替えを考えている農家もいました。評判良かったのは堆肥作りです。発酵の温度に感動していました。

5. 事業展開。そして、これから

ベジバーガーの移動販売をしています。野菜だけを使ったバーガーです。パンにも野菜を練りこみます。名古屋のビーガングルメ祭りのV1グランプリにて準優勝をしました。加工品も販売しています。野菜を練りこんだラスクです。動物性の油脂を使いません。名古屋/栄のオーガニック・ショップで販売しています。人気をいただいています。直営レストラン&カフェもあります(イタリアンがベース)。95%が自社の旬のものを使用しています。地元では有機野菜農家としてベジモの名前は通っています。オープン当初から宅配のお客様にたくさんいらしていただきました。とはいえ、いろいろな苦労がありました。いまは軌道に乗っています。ベジモの発信拠点となっています。直性レストランのお客様がそのまま畑に来ることもありません。添加物を使わず、ドレッシングも手作りです。原価率はとても高くなっています。しかし、原価が高い=お客様に良いものという考えでご提供をしています。その代り、ほかのところでもうまくやりくりしています。たとえば、野菜も普通であれば捨てることも捨てないで使うな

どです。私は、コンビニエンスストア、ファミリーレストラン、ファストフードの食べ物は食べることができなくなりました。とって、直営レストランはマクロビオテック、ベジタリアン専門ではなく、あえてお肉にもこだわっています。世間では「マクロビ離婚」もあります。家族で食事が合うか合わないかは重要ですが、それで別々になってしまうのは、さびしいことです。家族が納得できる場所にしたい、誰でも使えるサービスという理念を持っています。とはいえ、価格はそんなに高くありません。地元の高校生も来て、大盛りのスパゲティを食べています。たぶん、高校生はオーガニックなものを食べているとは気付いていないでしょう。しかし、オーガニックや健康よりも、まずは気軽に食べていただきたいです。そして、結果として健康に良かったであればかまわないと考えています。

ベジモは地域密着型ビジネスモデルです。豊川有機農業の会も運営しています。有機農業のスクールを卒業しても、売り先がないという就農者もいます。しかし、有機農業を広めるためには、続けられる仕組みをつくる必要があります。直接販売により、コミュニケーションを作っていくという仕組みがだんだん広がってきています。栃木県佐野市の「野のファーム」も経営しています。こちらは有機農業と合わせて、障害者就労支援を行っています。今年（2015年10月）、通販サイトができ、地域の方に宅配を始めます。飲食店、加工品販売を含めた総合的な展開を目指しています。さらに事業が広がっています。病院プロジェクトも進んでいます。病院の横に畑を作り、患者やその家族で畑を耕します。この作物を病院の給食に使います。まもなく農園ができます。

6. まとめ

ベジモというサービスは地域密着で、お客様の健康を支える食、農をご提供しています。ただ、農産物を売るだけではありません。畑の気持ちの良さなど派生するものも含めてご提供しています。他の地域からの視察をあり、やりたいという方が増えてきています。

以上