

Rotary



白河西ロータリークラブ

SHIRAKAWA WEST ROTARY CLUB

創立 1986 年

2022～2023年度クラブ目標

『想像しよう、未来のロータリー
創造しよう、これからのクラブ』



イマジン
ロータリー

会長 高 畠 裕
幹事 車 田 裕 介



2022-23年度国際ロータリーテーマ

第1749回例会

令和5年3月9日(18:30～19:30)

○ソング

- 四つのテスト

○スマイルBOX

- 高畠裕会長（大野農園社長 大野栄峰様、本日はありがとうございます。今月26日のIMには皆さんで参加しましょう。）
- 齋藤孝弘会員（卓話ありがとうございます。たっぷり酒しましょう。）
- 関谷亮一会員（大野様、卓話ありがとうございます。長男祐幸が大変お世話様になっております。よろしくお願いたします。）
- 石川格子会員（大野さん、ロータリーへようこそ。たしか同級生です。今後も交流できることを楽しみにしています。）
- 永野文雄会員（ゲストの大野農園様、卓話ありがとうございます。長さん、入会おめでとうございます。）
- 鈴木孝幸会員（長さん、入会おめでとうございます。これからも末永くロータリー活動楽しんでいきましょう。大野様、すばらしい卓話ありがとうございます。ぜひ入会をお待ちいたしております。）
- 金田昇会員（大野様、本日は卓話ありがとうございます。りんごジュースごちそうさまでした。来週からマスクの自由化ですね。必要を見極めながら平常にもどれると良いです。）

▶第1749回例会出席状況 (R5年3月9日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	52名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	66名
Ⓒ ①の出席者数	23名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	3名
Ⓕ ②の出席者数	10名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	36名
Ⓗ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	62
Ⓘ = ⑥ / ⑨ × 100 (例会出席率)	58.0%

▶例会日：第1・第3木曜日(12:30) その他の木曜日(18:30～19:30)

▶例会場：白河市新白河駅前 東京第一ホテル新白河

▶事務局：〒961-0957 福島県白河市道場小路96-5(白河商工会議所内) ☎23-3101 FAX22-1300

本日のプログラム

■会長の時間



高島裕会長

皆さん、こんばんは。お忙しい中例会のほうにご参加いただきましてありがとうございます。まず初めに、本日のおお客様をご紹介します。石川町からおいでの大野栄峰さん。本日はどうぞよろしくお話ししたいと思います。大野さんには、後程本日の卓話ということでいろんなお話をさせていただきたいと思います。白河に関谷農園あり、石川の地に大野農園ありということで、白河代表と石川代表が今日ここで会するわけですが、是非よろしくお話ししたいと思います。それからもう一方、お客様ではないんですが新会員ということで、今日から例会のほうに来ていただいています長克則さんも後程ご紹介させていただきますということで、バッチのほう授与させていただきますので、どうぞよろしくお話しします。今日は、かなり温かいというか暑いくらいで昼間は22度の気温があったような感じでありました。もう春もいつもよりも早く来てしまうのかなという感じがします。そんな中、花粉症の方なんかは特に昨日今日はそうでしょうけど、大体去年の2.6倍くらい花粉が飛んでるということで、過去10年では今年が一番多い飛散量だと伺っております。そんな暑い中、白河では大信のほうで山火事がありまして、昨日の午後12時40分くらいに山火事が発生し、今日もまだ燃えてるというような段階です。結構、延焼もしておりまして全部でヘリ6台ぐらいで消火活動にあたってているというお話になっております。県警のヘリ、それから自衛隊のヘリが2機、埼玉県、茨城県、それぞれヘリが来て、合計6台で消火作業ということで、なかなか大変なことになってるようです。これも原因は野火のようでありまして、なんか今回野火を起こしてしまった方は過去にも2回くらい野火をやっぱりやって火災を起こしてるということで、大変注意していただかないと困るなというふうな感じしております。また熱いといえば、今晚からWBCがいよいよ始まります。大谷翔平が今日先発ということで登場しますが、例会中に試合が始まってしまうので、7時からなので、まもなく15分後くらいには始まると思いますので、結果楽しみにしながら例会に参加していきたいと思っております。また、クラブのほうではホームミーティングが開催の時期になりまして、もう開催されてる班もあると思いますが、より良いホームミーティングの内容であることを祈っておりますので、せっかくのホームミーティング皆さんで楽しんでいただければと思います。今回、テーマにはロータリーの基礎知識も学んでくださいということで入れましたので、少しでもロータリーの知識意を学んでいただければなというふうに感じております。また、3月17日には社会奉仕の齋藤委員長の担当であります中央中学校への楽器寄贈ということで、齋藤委員長と私、そして幹事、あとは行ける委員会の皆さんとで中央中のほうへ楽器の寄贈に行きたいと思っておりますので、どうぞよろしくお話ししたいと思います。あともう一つ、3月26日に開催されますIM。こちらは、前年度の金田パストガバナー補佐がIMを開催した際に、多くの皆さんに来ていただきました。そういうことから、今回我々のほうも一人でも多くIMのほうに参加したいと思いますので、ご都合合わせて参加をしていただければなと感じておりますので、

どうぞよろしくお話ししたいと思います。その後、「大野農園」さんの大野栄峰さんからもお話しいただく都合もありますので、会長の時間はこの辺にさせていただきます。大野さんは今は果樹園から始まって今キッチンカー、それからジュースの製造、そういった商品の6次化されたものの販売。それから、ピザなんかいろいろ手広くやられてることで、大変楽しみにしております。どうぞよろしくお話ししたいと思います。ということで、会長の時間はこの辺にさせていただきます。今週もまたお集まりいただきましてありがとうございます。

■長克則会員のご紹介

鈴木孝幸会員



新入会員の長さんをご紹介したいと思います。長克則さん。生年月日が、昭和43年9月3日であります。会社は「株式会社長板金」でありまして、その代表取締役を務めておられます。勤務先の住所は、関谷谷中です。職業分類は建築板金ということで、

生まれは、栃木県の足利。その後、建築板金を志して日光の寺社の金属板金の技術を継承した親方に弟子入りをして、そちらで板金技師となったと聞いております。先日、工場のほうにお邪魔させていただきましたが、素晴らしい技術で作った鬼瓦が工場の中に置いてありました。趣味はゴルフ。奥様は一人でございます。ゴルフも本当にお上手で、私勝手にライバルと言ってますが最近負けっぱなしであります。以上で、長さんのご紹介を終わります。よろしくお話しします。



新入会員
バッチ授与

○長克則会員



皆様、こんばんは。ただ今、ご紹介にあずかりました「株式会社長板金」の長克則と申します。新年会の時に私もお邪魔をさせていただきました。一応ロータリーさんというものがどういうものかというふうなお話を一度聞かせていただきまして、今回晴れてロータリークラブに新会員として認めていただきましたことを、皆様に深くお礼申し上げます。本当にありがとうございました。私は今紹介あったように、建築板金という種類の仕事をしておりまして、一般の住宅の屋根ですとか、外壁であるとか雨どいとか、そういったものを主にやっております。時には、工場であるとか、公共事業であるとか、そういった大きな大型の物件も手掛けることもあります。今は、今日もなんですけれども温かくなってきたりしますと、私たちが外で仕事しておりますので汗をかいたり、今日は顔が真っ黄色になる程、花粉にまみれて仕事をしています。皆様にいろいろご指導もいただきながら一から勉強して、私も何が出来るか、皆様のいろんなご意見いただいてこれから頑張っていきたいと思っておりますので、どうぞ皆様よろしくお話しいたします。

■幹事報告

車田裕介幹事

- ガバナー 佐藤正道：牧公介様お別れ会のご案内について
- ロータリー友の会：2023-24年度（新年度版）ロータリー手帳お買い上げのお願い
- 右近ガバナーエレクト事務所：次年度周年行事についてのお伺い
- 一般社団法人未来の準備室 久保：一般社団法人未来の準備室うずうず開設記念シンポジウムのご出席依頼
- 天童ロータリークラブ会長 佐々木孝宏：天童ロータリークラブ【週報】
- (株)オクトン：カタログ送付のご案内及び商品価格改定について
- 県南分区幹事 味戸雄二郎：県南分区IM活動写真・活動報告・新聞記事の依頼について

■本日のプログラム

ゲスト卓話

○齋藤孝弘会員



皆さん、こんばんは。本日、卓話いただきます「大野農園」の大野社長をご紹介します。83年生まれ、今、39歳でございます。東北福祉大学在学中にファッションモデルとして仙台、東京で大活躍しまして、遊び過ぎたのか震災後、俺は帰らなきゃいけないということで帰省されまして、「大野農園株式会社」を設立されました。果物の生産の拡大と共に販路拡大とか、翌年には本格的に6次化産業をおこしまして、加工食品の開発、販売事業、キッチンカー事業など、様々な事業を確立してきました。農園花見、農園ピヤガーデン、果実バーベキューなど主催しまして、今では直営のオラゲーノショップを作りまして、カフェも常設しておりますので、皆さん是非お立ち寄りいただければと思います。今日、お配りしてましたりんごジュースなんですけど、伊勢志摩サミットのウェルカムドリンクに採用されたり、寝台特急「四季島」のドリンクに採用されたり、非常に日本でもトップリーダーでございます。若手生産者の団体「クールアグリ」という団体があるんですが、その代表をなさっております。福島県の若手農業者のリーダーというよりは、もう日本のトップリーダーということで、こんなに近くにいたのであれば是非卓話をいただきたいということで、今回お招きしました。楽しい話と、今後のいろいろな展望を聞かせていただいて、私たちの糧にもしたいと思っております。大野さん、よろしくお願ひします。

○「大野農園株式会社」代表取締役

大野栄峰様



皆さん、こんばんは。ただ今、紹介にあずかりました「大野農園株式会社」の大野と申します。本日はよろしくお願ひいたします。齋藤社長から本当にいろいろご紹介いただきまして、私震災の後2012年から地元石川町に戻ってきまして、そこから農業を始めました。そんな中で、齋藤社長には隣村の本当に小っちゃい農園の所の倅を面倒見ていただいて本当に感謝しかございません。あとは関谷会長の息子さんにも、ずっと震災の後から面倒見ていただいて、本当にありがとうございます。今日、そうそうたるこのロータリー

クラブのメンバーの皆様の前でこのようなお話をさせていただく機会で大変緊張しておりますけど、私どものこれまでちょうど10年ですね。今度11期目に入るんですけど、これまでの取り組みなどを事例紹介というような形で、皆様に聞いていただければありがたいなと思います。石川町で果樹園を営んでおまして、りんご、桃、梨、ぶどうですね。農園を開業したのが1975年。私の父の代から果物専門として始まりました。株式会社化したのが2012年ですね。2012年に震災から1年後に私は



Uターンということで戻ってきまして、家業の果樹園を継ぎました。そこから毎年一人、二人くらいづつ正社員雇用などを増やして行って、現在では通年雇用で22名です。ここで簡単に農業で、このうち49歳以下という大体60パーセント超えてるくらい結構若い方中心に働いてはいるんですけど、農業界というとなんていうのは全体の11%。今年でいうと全体の10%くらいが49歳以下。農業の平均年齢が69.2歳という中で、49歳以下が60%超えてるとするのは非常にめずらしい農園ということ。あと一つは、私はUターンなんですけど、うちでいうスタッフのUターンが4名、Iターンが7名。遠くが大阪とか、あとは神奈川、千葉、東京、宮城県、青森県から福島県に、それこそ白河市とかに移住して石川町の「大野農園」に通っているというようなスタッフもおります。事業としては果物の栽培以外にも、先程社長からもご紹介いただいた農園の土地を活用したイベント事業。あとは、お菓子の工場というか、食品工場ですね。あとはピザのキッチンカー。カフェも運営しております。果物は、りんご、桃、梨、ぶどうとって、果物の面積は大体今年で11ヘクタール弱。果物栽培面積でいうと福島県では多分、今一番目くらいの規模になってきております。私どもの地域も高齢化は進んでおまして、どんどん耕作放棄地とか遊休農地なども増えてきておまして、そういった畑を年々お預かりをして、そこで果物の面積を増やしているというような状況でございます。品目は4種類なんですけど品種自体は結構多くて、りんごだけでいうと23品種くらいありまして、よく言う早生から中生種、晩生種ということで、リレーをして7月上旬の桃から始まって、12月中旬のりんごまで収穫期があります。あとは果物を使った加工商品ですね。生の果物が7月から12月収穫期、これは出荷時期になるんですけど、通年でお客さんに楽しんでいただけるように加工した商品などを展開しております。先程ご紹介いただきました、JRさんの二泊三日で80万とか90万する豪華観光列車「四季島」さんだったり、伊勢志摩サミットさんに贈呈させていただいたり、あと最近だと先月、さんまさんの「ホンマでっか！TV」でうちの最中を取り上げていただいたり、最近はこういったところもございまして。あとはピザのキッチンカーですね。これは実は2012年、私が就農するきっかけになったのが福島県原発事故の風評被害です。うちの果樹園もそういった風評被害でりんご、梨など全然売れなかった時期が続きました。放射能検査証明とかも果物の箱の中に入れて対応させていただいたりもしてたんで

すけど、それでも風評被害というのはなかなか払拭できず、いくらりんごとか桃を綺麗に陳列していても手に取ってもらえなかった。なので、復活するきっかけとなったのが、その販売するというか発信する表現を変えていこうということで、こういったピザ。自分の所の果物だけではなく、それこそ関谷農園さんのお野菜など使用させていただいて、地域の方々から農産物を仕入れさせていただいて、それをナポリピザとかイタリアンの概念にこだわったピザとかではなくて、地元の食ありきのピザというものをこのキッチンカーでスタートしました。そこから、加藤浩次さんの「スッカリ」とか、めざましテレビとか、いろいろな所に出させていただける機会があって、そういったきっかけから果物の販売のほうに繋がったり、風評被害がどんどん緩和されていったというところで、きっかけとなったキッチンカーです。あとは、収穫時期以外でも春この時期、もうそろそろすると桜の花が咲く頃に、果物農園でも、桃、梨、りんごの花が開花しますので、果物の花を見ながらバーベキュー食べ放題、飲み放題というようなイベントを開催したり、夏は桃をかじりながらピヤガーデン。秋になると、ようやく果物が多く出てくるので果物狩り。冬はこの時期だと、剪定、切り落とした枝をみんなで拾って、そこで焚火をして焼きりんごをやるというイベント。こういったものを活用してイベントというよりは、これを事業化していったというところですね。これが農園花見の様子です。桜の花と大体同じくらいの時期に桃の花が開花します。そこから1週間後に梨の花。更に1週間後、ゴールドウイークくらいにりんごの花ということで、大体1か月くらいお花が楽しめます。その中で、2017年に遊休農地だったハウスをリノベーションしてイベント会場、雨天決行型の会場を作りまして、そこで雨の日とかでもお花見を楽しんでいただけるというようなイベントも開催していたんですけど、ここ最近このコロナ禍でこういった開催を見送っているような状況です。これも先程のキッチンカーと同じように実は私も果物だけではなくて、お野菜とかあとは福島のお肉、そういった物もなかなか震災後値段が付かなかったという時期が続きまして、こんな美味しいお肉お野菜なのに、本当に廃棄するのはもったいないなということで、4時間食べ放題飲み放題というイベントをうちで解放させていただいて、実施させていただいたというところ。夏は桃がちょうど採れる時期になってくるので、桃をかじりながらビールを飲むというように斬新なイベントをやったりとか、あとは果物狩りですね。うちは観光果樹園というよりは、贈答、お中元とかお歳暮向けに栽培している農園を解放してなので、あえてその観光向けの栽培。ちょっと言い方悪くすると手を抜いた所の園地を開放しているというわけではなくて、贈答用に育てた畑を開放して果物狩りをしていただくというような果物狩りをやっていたり。あとは焼きりんごイベントですね。これは剪定で切り落とした枝をお客さんに拾っていただいて、山積みした枝を焚火をしてそこで焼き



んごをやるイベントです。こういったものを農園花見だけで、大体10日間くらい開催して、来場するのは2000人から2500人くらいお越しいただきます。夏のピヤガーデンも同じくらいです。この焼きりんごイベントは、2日間開催して1日100名限定で開催をしているんですけど、大体1週間ちょっとくらいで1日100名×2日間で定員いっぱいになってしまうような人気のイベントになってきております。事業の経緯でいきますと、もともとうちは造り酒屋だったんですけど、私の地元の集落130件くらいある所が全部大火事で焼けてしまって、もちろん酒蔵も全部焼けてしまって何にもなくなったので農業を始めたというところがルーツとなっております。そこで私のお爺ちゃんとかひい爺ちゃんとかは、それこそ果物というよりはお野菜とか畜産とか何でもやる百姓というようなところで、私の父から果物専門の農園になっていったというところ。2012年から法人化して、今、ご紹介させていただいたような物を作っていくというところだけではないような農業のコンテンツを増やしていったというような経緯でございます。ちょっとあまりこれ皆さんの前であれなんですけど、これまでの収益のところですね。私の父がやっていた頃というのは、加工商品とかキッチンカーとか農園イベントとか、そういったものは実施していなかったもので、夏の桃、青が収入、赤が支出ということで、収穫時期イコール収入時期。夏の桃の収穫時期からりんごの収穫時期12月までが収入時期。その貯金をこの3月とかもそうなんですけど、1月とか6月までの生育期間に充てていくというのが従来型の農業経営をしていたというようなところ。それがイベント事業だとか、通年で加工商品なども販売を事業として取り組むことによって、毎月の収支というところを、これこの企業さんも当たり前のように毎月入ってくるものが出ていくものがあるかと思うんですけど、ちょっと農業はこれまででいうと稲刈りの次期イコール収入時期。その蓄えを一年間通して充てていくというような、そういった経営。そういったところを平均的にならしていったというようなところでございます。震災前2010年から現在でいうと、5.6倍くらいの売上規模に増えてきております。皆さんからして大した数字じゃないというところもあると思うんですけど、農業界の中でいうと年商1億円以上というのは全体の0.3%未満。農業界でいうと結構その1億円をいくというのはかなり大変な事だというふう聞いております。なので、私も実は農家をやりたくて戻ってきたわけではなくて、本当は農業をやりたくなくて東京に出ていったというようなところでございました。何故、嫌だったのかという小さい時の写真が、動物園の写真、公園に行った時の写真、友達と遊びに行った写真、ほとんど家族でどこか出かけた写真というのは雨の日の写真しかないんですね。雨の日しか父と母が休みじゃなかったもので、どこかに連れて行ってもらうというのが雨の日しかなかったもので、そういうのを仕事にするのは僕の中ではないなということで、農家を仕事にするという選択はなかったんです。それを震災をきっかけにも戻って来て、農家ではなくて農業経営に変えていくことで取り組んでいきました。その中で、例えばこういった行動指針というところで、組織作りの中の枠組み。どういう目的でどんな考え方でやっていかなければいけないのかということ整理したり、あとは責任の所在を明確にしていたり、本当

に皆さんの会社では当たり前のようにやってるような事を、農業の中にも取り入れていったというようなところですよ。インフラ整備から始まって、組織形成、組織改革、連携強化というような順番でやっていきました。わかりやすく言いますと、私が戻ってきた時の「大野農園」というのは、注文の電話と大野家の電話の番号が一緒なので、「はい、大野です。」と出ていいのか、「大野農園です。」と出たほうがいいのかもわからないですし、そこから大体2~3年くらいは男性スタッフが出ると「あれ、息子さんかい。」というような感じで、やっぱり家族で経営をしているような感覚で見られている。今では個人情報保護法なんていうところでだめだと思いますけど、チラシの裏にお客様の住所とかを書き留めておくとか。そういったところで、これからその売り上げ規模を上げていきたい、会社を大きくしていきたいという中で、一番最初に取り組んだのはそういったインフラのところの整備です。パンフレットもなければ看板もなかった。電話番号も自宅と一緒。そういったところからスタートしていきました。あとは物を作って販売していく中で、途中経過で凄く大事なものは、知ってもらわないといくら良いものを作っても意味がないよねということで、情報発信。そこを強化をしていったというところですよ。よく一言でデザインというんですけど、デザインの中での考え方というものを整理をしていって、「大野農園」の情報発信、デザインというのをこういう考え方の中で作っていかうねという、そういったところでのルール付けをしていったりしました。そういった中で出来たプロダクトというのが、こういった加工商品であったり、看板だとかキッチンカーのラッピングとかもそうですけど、あとは箱とか農業アイテム、例えば手袋とかもそうですけど、そういった物にすべて落とし込んでいったというようなところがございます。あとは農業全体的なところでちょっとご紹介させていただきたいと思っております。農業の中でニュースでいろいろ見てるかと思うんですけど、深刻な課題が沢山あります。耕作放棄地とか、農業人口の減少だとか、雨期の被害とかいろいろまだまだ課題が多い業種ですよ。そんな中で、これよくアメリカとかイタリアとかオランダとか、CSA（コミュニティサポートメントアグリカルチャー）ということで、地域の食文化を地域の方たちで守っていかう。こういった文化が海外では当たり前のようにやっております。どういうことかという、私たちが今やっている農業というのは、物を作ってから収穫時期になって出来たからお客さん買いに来てくださいなというような販売方式を取っているんですけど、収穫する前からお客さんから、今年例えばジャガイモを作るということで出資者を募るといいますか。じゃあ、今年あなたの所に5万円出資するよ、10万円出資するよということで、その中で例えば台風だとか霜の影響だとかいろんなリスクがある中で、出来高でこれ5万円分のジャガイモねというようなところで配当をしていく。そういったところで地域の食文化を地域の方たちで守っていかうというところを、海外では取り組んでおります。例えば、うちのほうで近いような取り組みをしております、りんごの木まるまる1本あなたのものですよというような、りんごの木のオーナー制度というものを実施しております。りんごの木、まるまる1本なったものが全てその方のものになる。ただこれって毎年、天候だとか気候だとか、そういったものによっても収量とか、あとは

規格のところにも差が出てきます。ただ、そういったところも理解した上で、こういったオーナー制度に申し込んでいただくという事を、何年も前からこれは実施しておりました。なので、例えばわかりやすく言いますと、うちでこれ100本限定とかで売った場合に、すべて完売しました。そしたら、栽培を始まる前から300万円の見込みがもう既にたてられるというところで、次年度の再生産が出来るといようなことに繋がっていくんですね。こういったところを私どものほうでは取り組んだりしております。あとは、先程ちょっとお話をさせていただいた農業人口の減少のところでもいいますと、一年間で大体7万人なので、2030年問題でよくいろんな所であるかと思うんですけど、農業界でいうと2030年問題は農業人口が今136万人いるところが66万人になる見込み。そこから更に毎年7万人づつ減っていったら、更に10年後は何人になるのかというようなくらい、食料の危機というところも、私はこれも意識していかなければいけないなというところを感じております。実は、その震災の後に風評被害というのが福島の中では大きな課題があったんですけど、実は農業に取り組む中で、本当に農業界の中でもっと深刻な問題というのがありまして、それで2015年3月11日に「一般社団法人クールアグリ」という福島県内の各地域で各農産物を栽培する各地域のリーダー。それこそ、関谷さんの息子さんも起ち上げメンバーで、理事で活躍いただいている団体を設立しました。農業といっても私は果物だけではなくて、施設園芸、お野菜、キノコ、菌生類、畜産とかいろいろございます。そういった業種を各地域でけん引してるようなリーダーにお声がけさせていただいて、現在36名ですね。団体に加入して活動しております。それについて簡単にご紹介させていただきますと、目的の部分ですね。僕らの次の世代の農業者を、僕ら自身が創出していかうというような事を活動しております。具体的にどんなことをやっていくのかという、農業のネガティブイメージ、きついとか汚いとか、そういった大変だというイメージを変えていかうよというようなイメージを革新していくような活動であったり、あとは価値を創出していきましょう。農業イコールものづくり。ものを作って販売するというのが農業だけではなくて、例えば私どもでやっているような農地を活用したようなイベント事業であったり、あとは商談とかまずはテーブルとかで商談するのではなくて、バイヤーたちを畑に招いて畑で商談するというバイヤーツアーをやったりとか。あとは、シェフを畑に招いて、それこそ例えば鳥に突つかれたようなりんごなんていうのは出荷は出来ないんですけど、それをその部分を切り捨てて残った部分を一流シェフを呼んでそこで料理を作ってもらおうというようなそういった事だとか、いろんな活動をしております。あとはここが凄く大事なんですけど、私たちが農業者を創出しようというのは、ゼロから農業を自分で経営していきましょう、自分で農業を始めようというような農業者を作っていかうと思ってるわけではなくて、雇用就農、皆さんのここに加入している36名のメンバーの売り上げ規模を上げていきましょう。その中でしっかり雇用を作っていくようにしましょう。そういった活動をするために、売り上げ規模を拡大できるような活動をしております。わかりやすく言いますと、36名うちだけで言ってるのは、りんご、桃、梨、ぶどう、その中で品種だけでも全部合わせて60品種以上。その他、35

件の方達の所の品目合わせると、もうすぐに100品目、品種になってきます。それを各農家さんとそれぞれ口座を開設するのではなくて、窓口一つで皆さんの農産物を扱えますよというところを集約してやったりとか、そういった取り組みをしております。あとは、共同でこういったりんごのお酢のサイダーなんていうのも商品開発したりもしております。その他にも私どもの取り組みの中で、本当は凄く大事なのは農業だけで発展ってないと思ってまして、いろんな業種の方々のお力を借りながら農業って発展していくものなんじゃないかなんていうのを、まだ10年足らずの未熟者なんですけど感じた次第です。例えば、アパレルメーカーさん「JUNグループ」さんと一緒に、「JUNグループ」さんうちの農園に畑を持ってるといふか、うちが貸しております「JUNグループ」のスタッフさん、取締役さんがうちの農園で自分達で植えた木を栽培しております。そこで採れたりんごとか、うちで取れたりんごとかを「JUNグループ」さんのお店で販売したりしております。実は、アパレルメーカーさんも本当にこのコロナ禍とかでかなりダメージを受けていて、洋服だけ売っていてもなかなか競合には勝てないというところで、生活の部分からお客さんに衣食住というところを提案していきこうというふうな、そういったところに方針転換をされたというふう聞いております。その中で、アパレルメーカーさんとコラボして商品開発をしたり、洋服屋さんのレジでジャムを売ったりとか、そういったものをやったりしております。その他にも、お隣的那須の動物王国さんとか、いろんな所とコラボをさせていただいたりしております。なので一過性のもの、フェアもその時で終わってしまうというのではなくて、シェアの時代へということで、それこそ今日私がこのような場に呼んでいただきました齋藤社長に本当に感謝しかないんですけど。皆さんからいろいろ学びの部分であったりとか、情報なども交換させていただいて、いろんな部分でシェアということで、私どももお力添えいただければ本当にありがたいというふうに思います。今後どんな事をしていきたいのかなんていうのを、最後にちょっとだけお話をさせていただきたいんですけど。今、耕作放棄地がどんどん増えておまして、一年間で東京ドーム6200個分くらい増えているという状況です。その中で、自分で果物を作って、そして売って、それを収益にしていくというふうなところではなくて、出資型の農園を展開できないかなと。実は、果物って苗を植えてから5年間くらい実がならないので、実がならないという事は収入がない。だけれども、5年間その苗を育てるために人件費だったり、農薬代、肥料代とかというのは当たり前のようにかかってくる。なので、その投資と回収という話でいったら、最短で9年くらいはかかるんですね。そういったところでいうと、なかなかその農業人口が増えない。その中でも新規就農者が出てきます。新規就農者の中でも、果物って一番少ないんですね。本当に自分でゼロから初めて5年間無収入という状態なので、そういったところで最初の年から収益が挙げられるような、そういったものを出来ないかという事で、出資型の農園というのをこれからやっていければなというふうに考えております。どういふことかという、わかりやすく言いますとワイナリーさん。今、いろんな所でワイナリーさん増えているかと思うんですけど、ワイナリーを作る時って出資者を募るんですね。

その配当というのはワインができた後、ワインで還元していくというふうな、そういった形になります。なので、果物の苗の段階から、例えばりんごの木の苗の段階から出資というかオーナーさんになっていただいて、そこから永久的にその木はあなたのものですから、あなたが管理してってくださいねというところ。なので、私たちのこれからの仕事というのは、物を作って売っていくという、そういうプレイヤーというよりは物を作っていただくお客さんたちを管理をしていく。例えば、やり方を教えたりですね、農園を管理していったりとかというふうな、プレイヤーというよりはマネージメントの仕事にこれから農業はシフトしていく。そうすることによって、今は耕作放棄地とか遊休農地だとかいってお話させていただいたんですけど、80、90になってもまだまだ全然農業できるよ。ただただ体が付いてこないだよなんて言って、農業辞めてしまう方も非常に多いです。私なんかより農業の知識なんか、もうダントツに優れているのに、ただただ体が動かなくなったから農業を辞めてしまうというのは凄くもったいないなと。そういった本当の意味でのプロフェッショナルの方達に活躍していただける場というのは、こういった管理型の農業。知的財産な部分で、お客さんにいろいろこういった場合、こういうふうにやれるんだよとご指導いただいたりすることも、仕事できるような農業の未来があったらいいんじゃないかなというふうに思っております。最後に一言、年商100億円の企業ではなくて、地域の方と共同しながら100億円の地域経済効果を生み出せるような、そういう会社を作っていきたいなというふうに思っております。長くなりましたけど、私からの事例紹介は以上とさせていただきます。本日はありがとうございました。

○高畠裕会長

大野社長、今日はお忙しい中、来ていただきまして本当にありがとうございました。また、素晴らしい感動するようなお話を伺いまして、とても39歳の青年が話してるような内容じゃないような感じがしました。それで今、苦勞されてきたんだと思います。見てて感じましたけど、地域に愛される会社を目指してるみたいな感じがすごい出て、本当に皆で農業を盛り上げていこうという気持ちが表れてました。我々も本当に勉強になるところ沢山ありましたので、今後ともこの形で頑張ってください、是非気が向いたらこのクラブに入ってください。石川にもありますね。ということで、本当に素晴らしい青年と今日はお会いできて、ありがとうございました。ということで、これ会のほうからお礼になります。今日は本当にありがとうございました。また、今後ともご活躍楽しみにしています。

