

20150827\_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8月27日（木）19:00－21:00

場所：東京・池袋 「バー クオーレ」

テーマ：「対談！若手野菜農家×若手八百屋

～旬のおいしい野菜へのこだわりとお客様とのつながり～」

発表者：山木幸介さん（三つ豆ファーム代表）

千田弘和さん（三茶ファーム代表）

参加者：23人（発表者を含まない）

（NPO 法人理事長、会社経営、農家、会社員、FP、公務員、  
税理士、社会保険労務士、行政書士、司法書士など）

目次：

1. 相互紹介
2. 営農・営業開始のきっかけ
3. 営農・営業、農産物へのこだわり（強み）
4. お客様とのつながりの現状、仕掛けなど（コミュニケーション／リレーション／プロモーション）
5. お互いに質問
6. 今後の課題と展望

発表：

千田さん（千）

山木さん（山）

#### 1. 相互紹介

千→山：同じ年です（38歳）。三つ豆ファームさんは千葉県山武市で美味しい野菜を作っています。当初はB to B（卸会社宛て）でしたが、現在は宅配が主体になっています。私の八百屋ともお取引があります。わかりやすい美味しさ、三つ豆ファームさんの共通の味であると感じています。現在、落花生が旬とのこと。

山→千：IT企業の経営とともに、三軒茶屋で八百屋、三茶ファームを運営されています。いわゆるネオ八百屋三銃士（若手の八百屋）の一角です。三茶ファームさんの店内には他の農家さんとともに私の写真も貼ってあります。加工品を合わせて70品目を取り扱われています。

#### 2. 営農・営業開始のきっかけ

千：大学卒業後、10年間SEをしていました。青森出身なのですが、出身地を離れて、元々食べていた物の美味しさに気付きました。そして、食べるのが楽しみなのですが、社員食堂での食事には疑問を感じていました。東南アジアに行ったときに、食は基本であることに気付きました。そこで、いろいろとチャレンジを始めるのですが、農作業をしてみましたが、作る方ではないなど。サポートする側に回ることにしました。駒込にて、共同経営の八百屋を始めました。その後、ずっと住んでいた三軒茶屋で八百屋をしたくなり、商店街から店舗をお借りして、三茶ファームを始めることとなりました。

山：大学院修了後に、バックパッカーでタイ、ネパール、インドへいきました。そのときに、

人間力の無さに気付きました。日本に戻って、人の役に立つ仕事がしたいと考えました。1次産業が良いのではと、新農業人フェアに行き、そこで、山武市の農家を研修先として紹介されました。研修先では日当も出てなんてラッキーと。営農開始にあたっては、研修先の方（師匠）が、農地（1.2ha）や空き家屋を紹介してくれました。なお、山武市周辺は、有機農家や新規就農者が多い地域です。5年前に、その地域の新規就農者のイベントを開催し、100人が集まりました。現在は、もっと多いのではないのでしょうか？

### 3. 営農・営業、農産物へのこだわり（強み）

山：品種（タネ）、旬、鮮度にこだわって営農しています。土については、化学肥料を入れていません。持続可能性の観点です。無農薬で栽培しています。このほうが畑に生き物がたくさんいて、気持ち良いからです。無農薬、無化学肥料だから野菜が美味しくなるわけではありません。また、「交流」（つながり）にこだわっています。一般のお客さまや料理人の方々です。料理人の方々は変わり者と言って良いぐらい、視点が違い、交流していて楽しいです。

千：有機農業や無農薬栽培についてお話しできる人が八百屋にいることが大切と考えています。八百屋にいらっしゃるお客さまにとっては、安全よりも安心です。合わせて、野菜の調理の仕方やストーリーをお伝えする。そういった手助けにこだわっています。

### 4. お客様とのつながりの現状、仕掛けなど（コミュニケーション／リレーション／プロモーション）

千：農家とのつながりは地道な積み重ねによります。ところで、山木さん。B to BからB to Cへの変遷について教えてください。

山：当初は、卸会社に販売していました。現在は、個人宅配が8割になっています。これはお客さまが喜んでいるところを見たいと思ったからです。ただし、個人宅配は事務仕事が増えます。卸会社が負担していた部分が農家に来るわけです。コミュニケーション好きでないときできません。また、代々木公園のファーマーズマーケットに月1回に出店しています。売上げや利益のためというより、つながりが持てて、楽しいからです。作り手と野菜たちと一緒に見てもらう、アンテナショップ的な要素もあります。お客さまとのつながりは、直接のお知り合いというのが多いです。交流イベントにもそういう方が来てくださいます。SNSの反応はいまいちです。

千：つながりの仕掛けとしては、ポイントカードがあります。これをお店で預かっています。お客さまとお話しのきっかけにもなりますし、お客さまの来店頻度もわかります。

### 5. お互いに質問

山：千田さんに質問です。八百屋さんで「売りづらい野菜」はありますか？

千：ないです。品揃えのバランスだと考えています。

山：ピーマンやチンゲン菜はどうですか？

千：1週間に1日とか集中して売ることができます。毎日だとわかりませんが。ちなみに、八百屋としては、農家さんには「フツウのことをフツウにやって欲しい」と考えています。事前にどういうものが旬で採れそうかを伝えてくれる。また、野菜のパッケージに土がみっちりついていることがないとかです。たいがいのお客さまはパッケージに土がついていることを喜びません。

### 6. 今後の課題と展望

山：野菜の使いやすさと畑への行きやすさです。前者は、共働きのお客さまでもお料理に使いこ

なせる野菜です。後者は、お客様で畑まで来るのはまだまだ少ないです。増やしていきたいです。このため、いま畑付きの家屋を探しています。お客様がいらしたら、畑にて農作業をしていただき、そのままお庭でイベント、さらに離れに泊まっていただくことができるようにしたいです。

千：将来はわかりません。難しいです。ただし、八百屋の正解を見付けたいです。まだありません。正解事例を作って、八百屋起業を増やしたいです。このためには、八百屋の仕組み化も必要だと考えています。

以上