

(1)組織的拡がりを持つ

村山総合支庁の新春フォーラム2011に参加しました。大粒ブドウや枝物花木への挑戦を通じて農業活性化に向かって努力されている姿を垣間見ることが出来、改めて食と農を大切に考えたいものと感じました。夫々の皆さんが取り組みのきっかけとされたのが、従来品目生産の頭打ち感と高齢化や後継者不足など農業を取り巻く環境悪化からの逸脱を計ってのものであり、新品目だけに消費者ニーズを取り込める期待も亦大きいと受けとめてのことでした。既に流通し始めているものはそれなりきの評価を得ながら拡大生産を目指している段階にあり、又導入初年で果実を求めて本格的生産～移行期にあるものもそれなりの夢に向かって期待あふれる対処が進んでいるようです。

報告の中にも肥培管理など生産段階での諸問題は概ね技術的なものとして解決されているが、流通面では相手次第での価格形成や他県・他産地との競合関係など他律的な障害も早々と受けさせられたとも云っています。集中出荷での値崩れなどの反省が長期安定出荷に目覚める仕儀となったなど、早い時期に禍を福に転ずべく踏み出せた面も報告され興味津々の一時でした。抱え込んでいる課題なども夫々が充分承知の上で対応されており、まずはより大きな成果を挙げられることを楽しみに待ちたいと思いました。

シャイン・マスカットやビブルナム・スノーボールなど既に他県・他産地との競合に克つ為の努力を求められています。それ故に良いモノ作り、差別化商品作りが強調されますが、生産の前段で考えて欲しいことがあります。どんなマーケットに向かって売りたいのか、流通に係る戦略・戦術をじっくり組み立てながら、手間ヒマかけてこれまでとは違ったモノ作り意識を持ち続けることを第一に、そしてブランドは意識して創り上げるものとして大事に育て上げて行きたいと思います。モノの良し悪しなど評価するのは消費する側ですが、作る側の提案如何によって評価の基準も変えられます。差別化とは提案する力があるか否かで決まるのではないのでしょうか。

もう一つ申し上げれば生産者個人あるいはグループでの努力は大なるものがあるけれども、何か自己完結型とでも云いましょうか小さく纏まって好しとする風を感じられます。守旧的な面が従来の農業経営に根強く、新規事業の推進に関して組織的拡大に力となりきれない憾みを感じました。かつてのように単一の流通を考えれば良かった時代ではなく、多種多様な流通をも模索しなければならぬなかで、売るだけの発想では価格競争に巻き込まれるだけでしょう。農産物を通じて吾が山形を知らせ、ファンを生み出すビジネスとしても、数は力を認識し合いながら広がり求めた組織作りをしたいものです。

(鈴木重雄筆)