男女共同参画センター

活躍する女性を訪ねて【第3回】

さまざまな分野で活躍する佐賀県在住の女性に
前アバンセ館長の村上文（あや）がインタビューしました

有限会社七島農産（小城市）
取締役専務　七島 和美さん

● プロフィール ●

（ななしま・かずみ）
　有限会社七島農産取締役専務。農産物検査員。
佐賀県神埼町（現神埼市）生まれ。
　1997年に結婚し、小城市三日月町で減農薬米の
生産・販売を手掛ける農家の一員となる。
　1998年から子育てと並行して簿記の勉強を開始。
経理と販売を主に担当し、2005年の会社設立後は
首都圏で営業活動を行うなど販路の拡大に奔走する。
　自社ホームページではインターネット販売も行う。

（インタビュー：平成25年10月）

売上ナンバーワンの独身時代

　もともと人と話すのが好きだったので、お勤めするなら販売かサービス業にと思っていました。結婚するまではガソリンスタンドで10年ほど働いていました。自分で言うのもなんですが、すごく営業成績が良くて、サブマネージャーの私はいつも売上トップでした。ガソリンスタンドには大抵「キャンペーン商品」というものがあります。例えば、梅雨の時期にはワイパー、夏になれば「水抜き剤」を積極的に売ります。オイル交換やタイヤ交換のキャンペーンなどもあります。いつも私が良く売るので、後輩からは「人を騙してまで売ったらダメじゃないですか」と冗談を言われていたくらいです。「違うよ！　お客さんに一所懸命説明すれば、良いものはちゃんと買ってくださるんだよ！」と言っていましたね。

　そのガソリンスタンド時代にお見合いをしました。私の実家はイチゴ農家で、お見合いは肥料屋さんの紹介でした。そこで夫と出会ったのです。夫は「うちは無農薬でやっているからおもしろいよ」と言って、「お米は自分で売っている」、「いずれは規模を拡大して会社にしたい」などと、すごく一所懸命に話していました。実家のイチゴは全部農協に出荷しているので、私は「販売も自分たちでやっているなんて、なんだかおもしろそうだな」とは思いました。でも、本当のことを言うと、農家とはあんまり結婚したくなかったのです。両親が24時間いつも一緒にいて、しょっちゅうケンカするのをずっと見てきましたから。でも夫は「モノ作り」は上手だけど、どちらかというと口下手な人だったので、「私と足して2で割るとちょうどいいかも」と思ったのです。「私がお米売ってあげるよ」と言って結婚しました。

おいしさの基本は“土作り”から

**　和美さんは小城市三日月町で農業を営む七島満好さんと平成9年に結婚した。七島農産は30ヘクタール、約100枚の田んぼで米作りをしている大規模農家で、化学農薬や化学肥料をなるべく使わずに、「おいしいお米作り」にこだわっている。**

　無農薬栽培で一番面倒なのは草取りです。無農薬は雑草との戦いなのです。農家のみなさんの多くは年に3回くらい除草剤を使っていらっしゃいます。田植えをする前の田んぼにまずかけて、次に田植えをしながら1回かけて、そして田植えが終わってからもう1回かけます。こうすると稗（ひえ）などの雑草が全く生えないような田んぼになるからです。一方、私たちは化学農薬を使わずに機械を使って除草をしています。昔ながらの農機具「がんづめ」の部品を田植え機の後部に装着して使うのです。雑草が生えてきたら、この「がんづめ機」を使って草を泥の中にガチャガチャと埋め込んでいきます。田植えが終わって1か月後くらいの時期に、この「がんづめ」の機械を2度ほど使って雑草が生えないようにしています。

有機肥料というのは鳥の糞などを発酵させたもので、昔ながらの肥料です。ずっと有機肥料だけを使っていると、田んぼの土は元気になります。健康な土は茶色が濃くて、ふわふわしています。一方、化学肥料ばかりを使い続けると土が白っぽくなって、ただの泥のようになります。私が初めてトラクターを使って田んぼのお手伝いをした時、借り受けたばかりの「よその田んぼ」と「うちの田んぼ」との違いにとても驚きました。土の硬さが全然違ったからです。化学肥料はわずかな量を1回使っただけでもずっと効果があるのですが、有機肥料は大量に、しかも何度も散布しなければならないので、ものすごく手間がかかってしまいます。でも、おいしい農産物を作るためには、まず「土作り」が基本なのです。

写真：有限会社七島農産の倉庫

このように化学農薬や化学肥料は一切使用していないので、私たちのお米は佐賀県独自の基準に基づいた「佐賀県特別栽培農産物」に認証されています。お米のパッケージにはこの認証マークのシールを貼り付けています。本当は「うちのお米は無農薬で、無化学肥料です！」と宣伝したいところですが、実は完全な「無農薬・無化学肥料」とは呼べないのです。無農薬・無化学肥料で作っているのはお米の栽培期間だけで、裏作に作っているキャベツにはどうしても農薬の散布が必要なのです。虫が付いているキャベツは消費者に嫌われてしまいますからね。だから、商品パッケージには「お米の栽培期間中は無農薬・無化学肥料で作りました」と表示しているのです。

法人化に向けて簿記を勉強

七島農産には常時雇用の従業員が4人いる。米やキャベツの収穫時期には短期間のアルバイトを雇い入れ、七島さんの家族を含めて最大で11人が農作業に従事する。和美さんが担当する仕事は主に経理と販売だ。

結婚した翌年、平成10年に長男が産まれました。子育てをしているとなかなか田んぼに出られなくなるので、その間に簿記の勉強をすることになりました。当時はまだ法人化していなかったのですが、夫は「いつかは法人化したい」と言っていて、「パソコンを買ってあげるから簿記を勉強して！」と頼まれたのです。たまたま近くの農業改良普及センターなどで簿記の勉強会が開かれていたので、パソコンと簿記を両方勉強しました。それまでの経理は、夫と父が年末になるとノートを引っ張り出してきて、毎月の売り上げをダーッと書き出して、「これは農薬代」、「それは資材代」と領収書を分けてペタペタと貼って、なんとか計算していたそうなのです。

翌年の平成11年から私が経理をするようになりました。今は14年目になりますが、ここ3、4年は私がちょっと体調を崩したこともあり、税理士さんに頼んでいます。仕事の分担はだいたい決まっていて、見積書や請求書の発行などの事務処理は私が全部して、大きな商談になると夫がします。法人にしてからは異業種の方々と触れ合う機会がだいぶ増えました。法人化するとやっぱりお客さまの信用を得られるし、お付き合いの幅も広がります。個人経営だと、どうしても限界があるのではないかと思います。

4、5年前までは、私が毎年東京まで営業に行っていました。「スーパーマーケット・トレードショー」という全国のスーパー向けの商品展示会が毎年東京ビッグサイトで開かれていて、そこに佐賀県からの出展商品のブースが設けられます。佐賀に「夢しずく」というおいしいお米があることを宣伝したくて行っていました。それから、東京の高級食品スーパーの「佐賀フェア」にもお米を出していました。このお店は試食販売が条件だったので、売り場でお客さまにご飯を食べてもらいました。1週間の期間限定販売でしたが「これ、定番にならないの？」などと言われて、評判は良かったです。有名デパートやスーパーで売っているお米は1社の米屋が納入しているケースが多く、全国から良いお米を選んで店頭に並べています。この時の経験でいろいろな販売方法があることが分かり、とても勉強になりました。

お米を鑑定する「登録検査機関」に

「ななしま家（や）」のお米はすべて自分たちで販売しています。有限会社七島農産は、農産物検査法に基づく農産物検査ができる「登録検査機関」として農林水産省に認められています。だから、検査を受けるために農協へお米を持って行かなくても、お米を当社で検査して、産地や「さがびより」といったお米の品種を表示することができます。検査を受けていないとお米の品種などを謳うことができないのです。だから私たちのお米だけではなく、他の農家のお米の検査も引き受けています。検査では玄米の粒を見て、1等米・2等米・3等米といった等級も付けています。精米すると割れてしまうような米粒がありますが、こういったものが多いほど等級は下がります。

私は1か月半くらいの間、週に4、5日ほど農林水産省の佐賀農政事務所（現在の名称は「佐賀地域センター」）に通い、農産物検査員になるための勉強をしました。先に検査員免許を取った夫が「すごく難しかった」と言うので、「そんなに難しいなら私は取らないでおこうかな」と思ったのですが、「ぜひ取って」と言うのです。研修に行ってみて

分かったのですが、検査はお米を見るだけではなくて、事務処理もすごく大変なのです。また、細かい業務規程があって、検査日や検査場所は必ず決められたとおりにしなければなりません。検査員が1人だけではとても無理なのです。いつもお米を見ているのは夫ですが、検査証明書作成などの事務処理は私がすべてしています。

写真：籾摺機で不良米を選別して取り除く

高齢化とこれからの農業

最近の農家は高齢化が進んでいると思います。若い方がなかなか兼業農家をしようとしないのです。勤めに出ている農家の息子さんなどが、「やっぱり田んぼに入る時間がないから」と言って、他の農家に田んぼを預けるケースが多いようです。今はどこの事業所も雇用状況が厳しくて、ぎりぎり最小限の人数でやっていますから、「農繁期なのでちょっと休ませてください」とはなかなか言えなくなっているのでしょうね。こうやって田んぼを預ける方が結構いらっしゃるので、農地集約が進んで大きい農家はどんどん大きくなっていきます。

年配の方の多くは「本当ならずっと自分がやりたい」とおっしゃるのです。「ご先祖さまからいただいた土地だから簡単には売れない」、「なるべくなら自分で作っていきたいけど、体が持たないし、息子たちも手伝ってくれない。仕方がないから預ける」と。だから夫は「他の人の分まで頑張っている大規模農家には、できればもう少し補助金などの援助がほしい」と言っています。最近は「集落営農」といって、農家を集落単位で組織化していくことを国が支援しています。最終的には法人化することが目標になるのでしょうが、誰か代表者を立てて、会社を立ち上げて、社長になった人が責任を持つ、というところまで本当にできるかどうかがこれからの課題です。法人化して規模拡大ができる集落営農もあれば、そこまではできないところもあるのではないかと思っています。

独自の米作りはアピールが必要

有限会社七島農産では「元気なお米」をアピールする自社のホームページと、和美さんが農作業や日常生活を綴る「七島農産のブログ」を運営している。ホームページに設けた「七島農産オンラインショップ」では「ななしま家」ブランドの各種の米を購入することができる。

私たちのお米は今、関東と関西に1社ずつ米屋との取引があります。そこを通してさらに小さな米屋や酒屋に出回ったり、カタログギフトで取り扱ってもらったりしています。また、佐賀県内にも大きな取引先があります。隣町のある会社では、贈答用の高級な冷凍かしわ飯に「ななしま家」のお米を使ってもらっています。業者の方と取引したり、直接お客さまに販売したり、すべてを私たちのところでやっていますので、倉庫には精米機はもちろん、玄米を貯蔵するための大きな冷蔵庫があるのです。

写真：倉庫内の大型籾摺機と運搬車両

オンラインショップで注文してくださる個人のお客さまも結構いらっしゃいます。もともとはスーパーで買ってくださっていた方や、ホームページで見つけたという方などです。お米をはじめ、食べ物全般で無農薬にこだわっている方もいらっしゃいます。それから、病気をされた方などで白米から玄米食に変える方がいらっしゃいます。普通、玄米は茶色の糠の部分に2回農薬をかけますが、私たちは1回だけしかかけていません。「残留農薬は少ないほうが良いから」ということで玄米をご購入いただいています。どちらかというと私たちのお米はちょっと高級な部類に入ります。だいたいは50代から60代の方で、「七島さんのお米じゃないと食べたくない」というようなお客さまが多いですね。

ホームページやブログなどの広報に力を入れているのは、年間を通して私たちの栽培風景を見ていただきたいからです。生産者の顔がちゃんと見えるようにしたいのです。社長の顔だけを見せてもよいのですが、私たちのところにはちゃんと従業員もいますからね。肥料や農薬の散布、虫を取る作業など、田んぼの作業を細かく見てもらえれば、安心して私たちのお米を食べていただけるのではないかと思います。素人でホームページを作っても埒があかないので、これからはホームページ制作業者に委託して、もっと閲覧回数を増やしたいと思っています。今は若い方が学校でパソコンを習う時代ですから、ホームページでたくさんお米を売っているような農家の方もいらっしゃるのです。

これからの農業には「ブランド化」が大切だと思います。私たちが「ななしま家」で売っているように、「自分たちのお米」としてどうアピールしていくかということです。私が東京のスーパーで「佐賀の『夢しずく』はおいしいですよ！」と叫んでいたように、個人レベルでも「僕はこうやって作っているから、だから私たちのお米はおいしいですよ！」と、消費者にアピールすることが必要ではないかと思います。同じ品種のお米であっても、生産者のみなさんはいろいろなこだわりを持って作っていらっしゃいます。ブランドで個人のお客さまをちゃんと獲得できているところもあるし、直接お店にお米を卸している農家も増えているのです。ガソリンスタンドで働いていた頃にもよく言っていましたが、一所懸命に説明すれば、本当に良いものはお客さまがちゃんと買ってくださるのですよ。

インタビューを終えて

七島さんは、ご夫婦で30ヘクタール、約100枚の田んぼで米作りなど大規模に農業を営んでおられます。米に関しては、生産から検査、販売まで自ら行っておられ、裏作にキャベツや玉ねぎなども作っていらっしゃいます。常時4人の従業員を雇用されていて、収穫時期には短期のアルバイト、家族も含めて最大11人で農作業を行っていらっしゃいます。インタビューに伺った際に、農業生産や精米などの様々な機械と大きな倉庫、冷蔵設備、商談スペースも拝見し、まさに会社の経営者として事業展開されていることを実感しました。首都圏を含め、積極的に様々な方法で販路を広げ、直接消費者にもネット販売を実施されています。

また、事業に必要な勉強にも積極的にチャレンジされています。勉強会に参加してパソコンも簿記もマスターされました。数字でしっかり状況がつかめるので、経営の合理化に役立ったことでしょう。法人化を達成し、信用も得られ、商売の幅も広がったとのことです。さらに勉強して、お米を鑑定する農産物検査員の資格も得られています。これにより登録検査機関になり、自社でお米を検査することができるようになりました。これも事業の一つになりますし、お米に関しては農協にたよらず全部自社で完結します。売り方についても価格、時期など、格段に自由度が増したことと思います。

七島さんは、当方の質問に対し、素人にもわかりやすく、的確に答えてくださいました。独身のころからセールスが得意だったとのことですが、よくわかるような気がします。上手に売るためには、相手のニーズに敏感でないとうまくいきません。販売促進はコミュニケーションそのものだと思います。取引先や、健康志向の潜在的な顧客に、買ってみようと思わせるための工夫が必要です。七島農園での米作りの作業風景をホームページやブログに写真つきで掲載されていますが、これを見ると減農薬、減化学肥料で栽培しているイメージが掴めるので価格が高くても納得でき、販売促進に大いに役立っているものと思われます。七島さんは、ブランド化が大切だと言われます。これは、「ななしま家」のお米のように、自分たちの作っている作物の他とは違う魅力（差別化）を的確にアピールし、それが認められて初めて高い評価が得られ、売上や利益に結び付くということでしょう。

七島さんは、農家の高齢化などで農業の担い手が減ってくる中で、耕作放棄地になるおそれのあった田んぼを借りて大規模経営を行い、地主には地代を払っておられます。そして競争力のある安全でおいしいお米などを生産し、地域に貴重な雇用を生んでおられます。地元で、地に足をつけて自分たちで世を渡っているという、たしかな自信を感じます。お子さんが跡を継いでくれそうだとうれしそうにされていました。農業分野のビジネスモデルとしても、大いに参考になる例だと思います。

アバンセ館長　村上　文

« 戻る

このページの上部へ

アバンセ 佐賀県立男女共同参画センター 佐賀県立生涯学習センター
アクセス・交通機関のご案内
お問い合わせ/ご意見・ご要望

アバンセ
佐賀県立男女共同参画センター・佐賀県立生涯学習センター
〒840-0815
佐賀県佐賀市天神三丁目2-11(どんどんどんの森内)
TEL:0952-26-0011　FAX:0952-25-5591
【指定管理者】公益財団法人 佐賀県女性と生涯学習財団
Copyright (C) 2011 Avance All rights reserved

開館時間
火曜～土曜日：8時30分～22時00分
日曜・祝日：8時30分～17時00分
（ホールは22時00分まで）
休館日
毎週月曜日（祝日も含む）
12月29日から翌年1月3日まで