



“つくる人”と“食べる人”
直接顔が見える関係をつくりたい

萩原いちご農園
萩原健司さん



奈良市・帶解で祖父の代からいちご農園を営む萩原健司さん。畑に立ちながら、自分で営業も行い、販売ルートを開拓。直接バイヤーとつながり、直接食べる人に届けることを昔から実践している。萩原さんが考える理想の農業、そして農家であり続ける想いを聞いた。



一 萩原さんは代々農業を営んでいるのですか?

そうですね。昔は、米・茶・桃・柿・いちじく・その他葉物野菜などを育てながら、薪を割って販売したり、山で筍を収穫したり、いわゆる百姓というものでした。昭和30年頃、祖父の代のときに「萩原いちご農園」を創設し、いちご農家になりました。その当時は奈良がいちごブームで、「1株で3粒とつてハワイへ行こう」というキャッチフレーズが流行ったほどです。その後、親父が引き継ぎましたが、そのときに転換期がきました。流通が整って、安定的に食べられる時代になったんですね。それと同時に、作物は飽和状態になり、価格が一気に下がりました。私は、親父が苦労しているのを子どもながらに感じていましたね。

一 なぜ農家になろうと思ったんですか?

ころはひとつも知らんけど、農家のいらんところやったらなんばでも話せる」つまり、仕事を選ぶ時に嫌なところが明確ならば、それをいいところに変えることも可能だと思いました。それに農業は自分でできるので。そこから数年ぶりに実家に帰って、親父に「自分を雇ってください」と言つたのが私の農業人生の始まりでしたね。

一 逆転の発想だったんですね。萩原農園を継いで10年だと聞きました。農業のいいところ、おもしろさは何でしょう?

農業のおもしろさのひとつは直売です。幸いなことに、僕の農園は小さい頃から県内のいろいろなところへ対面販売しに行つてたんです。だから直接対人販売することにアレルギーがなかった。百貨店とも直接

契約をして、そのバイヤーさんから物を売るとはどういうことかを学びました。直売のいいところは、自分で価格を決められるだけでなく、お客様の質も全て把握できし、売上以上に気づきが多いんです。何より、直接買ってくれる喜びを感じられますから。あとは県内の飲食店と直接契約することで、食のプロの目で意見をもらえるので、コミュニケーションが取れることもメリットです。うちちはいちごが高い時も安い時も、1年を通して販売価格が統一なんです。だから叩かれるときに叩かれない。取引先といい信頼関係を結べています。

もう一つは、農家の横のつながり。昔は、農家同士で変なプライドがあって、手の内を語ろうとなかったけれど、今は違います。若手農業者グループ「奈良市4Hクラブ」のつながりもあり、各農家がオープ

ンにいろんなやり方や技術を共有しあえる関係です。育てる作物も異なれば、年代も様々。でも、かえってそれがおもしろく、農業の可能性が広がります。今では、企業と農家が組んで商品開発なども積極的に行ってます。

最後に、農業は万国万人共通だということ。食べることに境界はないですよね。世界中、誰しもが食べないと生きていけない。ある意味、農家って必要不可欠な仕事だと思います。

一 萩原さんがこれから思い描く理想の農業ってなんでしょう?

やはり、互いに顔が見える関係の中で、直接買ってくれる人が増えたらいいなと思います。のために、農家は自分が作る

農作物に対して自分で付加価値をつけるべきだと感じます。昔は、八百屋がそれを担っていました。金額が高い安いではなく、同じいちごの中でも良し悪しを語ってくれる役割を八百屋がしてくれていたんです。でも、今の時代は自分でやらないといけません。それにつくる人が違うので、同じ作物はできないし、それぞれに個性があるわけですから。その個性を私たち農家は伝えなければならないし、買う人たちに知ってほしい。その上で選んでほしいなあと思います。一番の理想は、奈良の農家さんそれぞれに、直接ファンがついてくれたらいいですね。

萩原いちご農園

奈良市横井6丁目596 / 0742-81-8715

※萩原いちご農園は奈良市食育ネット参加団体です。