



# JA青年の主張

第2回

## 小規模経営の強みを活かす

### 経営の強みと弱みは表裏一体



愛知県・JAあいち豊田青年部次代の会

いしかわ製茶 石川 龍樹

大規模農家には大規模農家の強みがあり、小規模農家には小規模農家の強みを活かせる場がどこかに必ずあります。大規模集約化が主流の時代ですが、私の取組みが小規模農家や小規模産地の参考となれば幸いです。

私は、愛知県豊田市で、當時雇用者は雇わず父母と妻の4人で小さな茶園を営んでいます。豊田市と聞いて農業を連想される方はまずいないと思いますが、私の所属する「JAあいち豊田青年部次代の会」には、経営面積が500haや300haを超える大規模法人や私のような家族経営の小規模農家も所属し、品目も水田作・畑作・果樹・畜産など多岐にわたります。

私自身は農家の長男として産まれましたが、学生時代は農業を志す気はまったくなく、高校から始めたボクシングでプロになりました。夢を追いかけながらアルバイト生活を続けていたころに実家の手伝いをしてみたところ、農業の素晴らしさに気づき、心機一転で茶農家を継ぐことを決意しました。

就農当初はわからないことだらけなので、まずはJA青年部など各種団体に所属してみて、農家仲間たちとの情報交換や視察研修などによっていろいろな経営体の強みや悩みをうかがい、自身の経営に落とし込んで活かそうとしました。そのなかで、大規模法人に勤める農家仲間から見れば、自分の考えをすぐに反映できる小規模農家の「小回りの利く経営」はうらやましいと言われ、一方で小規模農家から見れば、大規模法人の「効率化した生産体制」は理想的との声も聞きました。また私たちのような無名産地からしたら、有名産地のブランド力は垂涎の物と思っていましたが、有名産地へ視察に行けば、「小規模産地はすぐに目立てていいよね。ここでは皆の中に埋もれてしまう」

との悩みを吐露されることもありました。

このような経験を経て、農業経営の強みと弱みは表裏一体で、強みは弱みでもあり、弱みは強みにもなりうるとの考えに至りました。「自身の経営の強みを活かせる場を探そう」そう思い立ち、強みを探してみました。全国に先駆けて日本で初めて取得した抹茶のオーガニック認証、品評会で親子三代7度の農林水産大臣賞受賞を誇る製茶技術など、我ながら素晴らしい強みです。しかしながら豊田市産の農産物と聞くと、消費者の多くは工業都市をイメージし敬遠されてしまいます。さらには日本人の緑茶離れの加速もあり、売り上げはなかなか伸びません。

またお茶という農産物の強みと弱みを考察すると、こちらも表裏一体です。季節物の野菜・果物のような1か月で年収を稼ぎだすような爆発的な売り上げは見込めませんが、保存がきくことで通年での販売が可能です。保存がきくということは長距離の輸送にも耐えうる。この強みを活かして、私は思い切って輸出にチャレンジしてみることにしました。

当園の強みであるオーガニックは、海外で需要が高いのはすぐに頭をよぎりますが、資本の少ない家族経営農家にもできることを探しました。その2010年当時は、SNSの走りであるブログが世間に広まってきたころでした。これなら無料で世界とつながれると考え、英語のできない私は翻訳機能などを使い、拙い文章ですが世界へ向けた発信を始めました。その甲斐あって2013年にondonの茶専門店から発注をいただくことができ、たった2kgのお茶ですが、「いしかわ製茶」の名を冠したお茶が海を渡りました。

その後、現在の妻と出会います。妻は留学経験があるため英語が堪能で、広告代理店勤務ということもあってSNS発信の知識も豊富でした。彼女の強みを存分に發揮してもらったおかげで、海外とのやり取りは加速していきました。

転機は2018年、ブログを見たというある大手旅行代理店からの電話でした。「国のプロモーションでオーガニック茶の渡航PR事業がありますが参加されませんか?」とても魅力的な話なので、本当に存在する事業なのか心配になりましたが、農水省に確認するとたしかに実施される予定とのことでした。ここではボクシングで培った“チャンスと判断したら一気に畳み掛ける行動力”が活きました。2018年だけでドイツに2度訪問、イギリス、ラスベガスでの渡航商談などを行いましたが、この年一番の大仕事は、フランス・パリにあるユネスコ本部でのお茶会にて、裏千家パリ支部様に当園のオーガニック抹茶を呈茶いただき、自身も石臼を持ち込み世界各国の方々にお抹茶を振る舞ったことです。様々な言語でお褒めの言葉をいただきました。その後もコロナ禍により渡



パリ・ユネスコ本部の茶会にて抹茶の石臼挽きを実演

航できない期間はあったものの、ウイーン、アブダビ、スイス、シンガポールと現地に飛んで対面商談に注力しています。

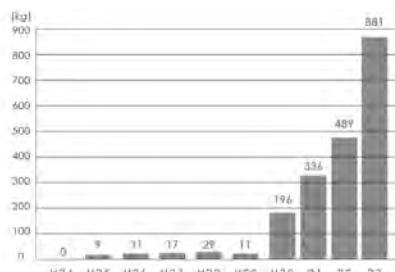
現地商談では、私がお茶の仕事をするようになってから習い始めた茶道の作法と心得が強みとなりました。洗練された所作でお茶を点てる、着物を着こなせる、そういう部分を商談相手に喜んでいただける

のはもちろんのこと、茶道の神髄であるおもてなしの心は、持続可能な社会を実現するオーガニックの概念にも相通ずるものがあります。こうして多くの海外取引先と持続的な関係を築くことができました。

そして冒頭で述べた豊田市という場所で作られた農産物への評価は、海外ではまったく違うものでした。「OH！信頼のブランド TOYOTA！」「トヨタ自動車は地球に優しい車を造っているね。君はオーガニックのお茶作りをしているし豊田市の人々は環境に配慮しているのだね」と国内では弱みになりがちな地名が強みとなりました。そしてたった2kgから始まった「いしかわ製茶」の直接輸出チャレンジは、今では通算14か国、年間1t近くまで伸び、お茶問屋経由での輸出もあわせると生産量の8割以上を海外へ送り出すことができます。令和元年度には極小規模農家ながら輸出を成功させたことを主に評価されて、日本農業賞大賞を受賞いたしました。

さて、そんな当園の家族経営・小規模経営には大きな弱みがございます。家族の誰かが一人でも怪我や病気をしようものなら、たちまち作業が滞ってしまうことです。かといって通年で従業員を雇うほどの農閑期の仕事量も売り上げ

もございません。この問題において解決の糸口になったのは、同じJAあいち豊田青年部に所属する洋ランのシンビジウム農家との出会いでした。私と同じく家族経営の彼ですが、話している内に農繁期と農閑期が自分と真逆の時期であることを知り、5月6月のお茶収穫作業や製茶工場夜勤には彼に手伝いに来てもら



いしかわ製茶 直接輸出量の推移

い、11月12月のシンビジュム出荷最盛期には私が出向くという協力体制を築くことができました。働き盛りで体力充分、トラックや農業機械も動かせて夜勤にも対応できる、そんな労働力を農繁期のみ投入することができてお互いに大変助かっています。

あなたの経営の強みは何ですか？また弱みは何ですか？強みを活かして弱みを克服すればより良い経営に近づいていきます。そのヒントは、私のように身近にあるかもしれません。

おおよそ上記の内容で「第71回 JA 全国青年大会 青年の主張の部」にて発表させていただき、優秀賞を受賞することができました。私が代表となりました東海・北陸ブロックのほかに全国5ブロックを勝ち抜いて来られた代表者の発表はどれも素晴らしく、大会後に互いの健闘を称える手紙を添えて当園の粗茶をお送りしました。皆さんからもお礼の農産物が届き、ありがとうございますとともに日本の農家はやはり素晴らしい、農家になって本当に良かったとしみじみ感じ入ります。

主張発表は10分間という制約があったため、かなりかいつまんだ内容です。農閑期は講師依頼も積極的に引き受けており、お題に合わせて60分でも90分でもお話しします。全国青年大会の後には、さっそく熊本県の青年部より視察依頼をいただきました。

私自身、オープンシェアの心を持って常々お話ししています。オープンシェアとは、通常企業秘密にしてしまうようなことを公開することで、有名なところでは大学駅伝強豪の青山学院大学の原監督が、駅伝だけでなく長距離走界全体の発展のために練習方法を公開したり、メジャーリーグのダルビッシュ投手が、野球界全体の発展のために変化球の投げ方を動画で公開したりしています。私も農業界全体の発展を心より願っています。無名産地の極小規模農家の逆転戦略が参考になり、日本各地の農業が再興していくようでしたら幸いです。



「家族で営む小さな茶園から世界へ」

## プロフィール

**石川龍樹** いしかわ製茶代表。愛知学院大学文学部卒。元プロボクサー、現和光ボクシングジムセコンド兼トレーナー。  
いしかわ製茶インスタグラム：[https://www.instagram.com/ishikawa\\_tea\\_farm/](https://www.instagram.com/ishikawa_tea_farm/)