

4 いくつか独自のブランドを開発し販売したい

野口 裕美

(平成 24 年度研究科卒)

就農年	平成 25 年
就農地	茨城県かすみがうら市
主な作物	レンコン

【研究科に入学したきっかけ】

我が家はレンコンの生産、出荷を行う農業生産法人「株式会社野口農園」を営んでいます。家族の他に 7 名の従業員を雇用し、7ha の水田で年間約 36t のレンコンを周年生産しています。

大学卒業後、地元で店舗展開しているスーパーマーケットチェーンに就職しました。雇用されて働くという立場から両親が働く様子を見てみると、農業経営は「自分自身で全てを作り上げることができる」仕事であることに気づき、強い魅力を感じました。「農業を始めてみようかな」と両親に相談していたところ、母がお世話になっていた普及指導員さんから農大への入学を勧められました。しかし、いざとなると、「本当に仕事を辞めてもいいのか？」という不安が過ぎりました。葛藤の末、その年は進学を見送りました。それから一年間、自分なりにじっくり考えた末、「農業をやろう」という気持ちが固まり、平成 23 年 4 月、研究科に入学しました。

【研究科で学んで】

研究科の授業を受けて一番驚いたのは、農業の世界には実に多くの立場の人がいて、それぞれの農業を展開していることです。例えば、有機、無農薬を迫及する人がいる一方、農薬の安全性を説く人もいます。私の中にあつた農業に対する解釈は、一部の人により植え付けられたもので、実は「これが農業」という、統一的な概念など存在しないことが分かりました。

特に印象に残ったのは、情報処理演習で学んだ、農業の IT 化に関する講義です。IT を使って農業者同士が情報を共有し、農業外へも発信できるシステムは、これからの農業には必要だと感じました。ソーシャルネットワークを利用し、このようなシステムができればいいな、と考えています。

【就業体験実習について】

入学して約 1 年が経ち、就業体験実習のテーマを決める時期になりました。レンコンの流通について知見を深められるようなテーマを、ということで学校に相談していたところ、



わが社自慢のレンコン田です

専門技術指導員（当時）の中嶋直美さんに、中央農業研究センターの河野恵伸さんをご紹介いただきました。河野さんのご指導の下、「レンコンの流通実態及び消費特性に対応した販売戦略」というテーマで、課題研究に取り組みました。

まずはマーケティングに関する知識をテキストとゼミで徹底的に叩き込み、それからレンコンの流通、消費に関する統計データを収集しました。その後、調査を開始するに当たり、調査対象として茨城産レンコンの流通に関わる市場、流通業者、加工業者などを選定しました。調査は対象へのインタビューという形で行いました。

調査を進めて驚いたのが、茨城産レンコンの流通を総括的に把握している人が一人もいなかったことです。皆、自分のところへ来た荷物の受け取り元と受け渡し先は把握しているのですが、その荷物がどのように流れて来たのか、これからどこに行くのかということは知らなかったのです。そこを一つ一つ解明していくことで、茨城レンコンの流通の全体像が見えてきました。



アグリフード EXPO2016 に出展しました

【これからの展望】

就業体験実習で行った調査をもとに、我が家の最終的な戦略を立てました。現在、我が家では、私のごく一部を直売している以外、ほぼ全量JAを通して市場出荷しています。しかし、従業員の皆さんに安定したお給料を支払うことを考えると、これからは多様な流通チャンネルを取り入れることによるリスクの分散が必要だと思います。市場への出荷をメインに、契約、直売など、色々な売り先を確立したいです。私が多様な流通チャンネルを導入したいもう1つの理由は、いつか独自のブランドを開発したいということです。レンコンに他の野菜も組み合わせ、「野口裕美ブランド」として売り出すのが私の夢です。



自社直売所でも販売しています

【最後に、これから研究科を目指す人に一言】

研究科の授業を自分にとってプラスにするには、自分の中に農業についての「ビジョン」があることが必要だと思います。例えば、「この作物で、こんな商品を作りたい」というようなことでも良いと思います。その作物をどうやって作って、どのように売って、どうPRしていくか・・・と考えていくと、研究科の授業はその一つ一つについてヒントを与えてくれる、たいへん興味深いものになると思いますよ。



いばらき農業アカデミー開講式にて(2017.5.19)