



(有) 玉城アクトファーム
代表取締役
野口好久さん



ふるさと味工房アグリ。



明るく広い販売スペース。清潔感が溢れています。

……会社の説明と成り立ちを教えてください。

(有) 玉城アクトファームは、玉城町が整備したアスパシア玉城の中で、農畜産物直販所ふるさと味工房アグリ(以下、アグリと略)を営業しています。アスパシア玉城は玉城町が農業観光リゾートをテーマに作った公園で、温泉や広場、農産物処理加工販売施設(以下、産直施設と略)が最初から作られました。温泉や広場の運営は町が行っていますが、販売所だけは農業振興の意味からも一般に参加を呼びかけました。それに参画するために設立されたのが(有)玉城アクトファームです。

……野口さんは発起人ですか？

私は平成13年10月に代表取締役としてアグリに運営に参加しました。発起人は玉城町内の養豚農家6戸と水稻農家1戸で、この7人が平成9年7月に会社を設立しました。彼らが町内の農家に参加を呼びかけ、会員を53名に増やし、同年11月に産直施設をオープンしました。その後も産直会員を募り、現在95名にまで増えました。

……野口さんが社長に就任した理由は？

前社長は養豚農家で、アグリに運営との兼務は大変だと言うことで、後任を探していました。そこで、元JA職員で、Aコープでの経験がある私に声が掛かりました。私も農家で葉タバコの栽培をしていましたから、「忙しい時は、農業をするよ」という条件で来ています(笑)。

……玉城町も(有)アクトファームに出資しているのですか？

町は会社の出資や運営には関わっていません。アグリは元々が町の事業にのった産直施設。町とも連携をとりながら、利益追求型の経営ではなく、玉城町の活性化の一翼を担いつつ、都市と農村の交流や農業の振興、発展を目指して運営しています。

……アグリで販売している品物は？

農産物はもちろんですが、玉城産豚肉とハム・ソーセー

ジ、餅・あられ、手造りパン、お弁当…。玉城イチゴ入りソフトクリームや玉城豚肉入りのたこ焼き風アグリ焼きなども作っています。玉城産豚肉をメイン食材にした、バーベキューハウスもあります。加工が必要な物は全てアグリで加工しています。産直施設で豚肉を扱っているのは珍しいと思いますが、元々この会社は養豚農家が自分たちが育てた豚肉を地元の人にもっと食べて欲しいという願いも込めていましたからね。今では、野菜等の農産物と玉城豚は、この産直施設の柱となっています。玉城豚は柔らかくて、臭みもなく美味しいですよ。

……ハム・ソーセージなどもアグリで生産を？

スーパーなどは、精肉で必要な部位だけを購入しますが、アグリでは豚を一頭、まるまる仕入れます。ロースやバラ肉など、精肉で需要がある部位は限られてきますから、それ以外の部分を無駄にしないためにも、必然的にハムなどの加工物を作る必要があります。

……加工技術はどうやって覚えたのですか？

ハム・ソーセージなどの場合は、アグリに従業員がドイツで技術を学んだマイスターに師事し学びました。餅などは宮川村にある加工所の方、食堂のメニューはホテルの元料理長さんと、それぞれ先生を見つけて、基礎を覚えてもらいました。たこ焼きの時は、私が本場の大阪へ修行に行きましたヨ(笑)。

……農作物の入荷は何時ですか？

9時30分の開店前と10～11時の2回、農家が直接運び入れています。値段もすべて農家にお任せ。アグリの手数料は売上げの10%です。

……農作物の質を保つには？

アグリでは毎日交代で、会員農家の方にも、お客様の多い午前中に店内に立ってもらっています。店の様子を見れば、スタッフの働き方や忙しさを体感してもらえますし、他の農家の品物や値段も見ることができます。ま

産直施設らしさを押し進めていくことを大切に、何をすればお客さんに喜んでもらえるかを常に考えています。



食肉処理室やハム・ソーセージの加工室など、ガラス窓中の様子を見ることができるようになっています。



店内には生産者の写真と各自のナンバーを展示。生産品のラベルにもナンバーが書いてあり、写真と照らし合わせることで生産者の顔がわかります。

た、自分の作った野菜の売れ具合もわかります。売れなければ質が悪いのか、値段が高かったのか考えますし、売れば、もっと良い物を作ろうとなります。農家が農作物を運び入れたら、後は店のスタッフにお任せでは産直施設とは言えないと思いますね。

……アグリへの参加意識を高めるのですね。

ここは会員である農家が作った会社ですから、運営に参加するのが当たり前と思ってもらいたいです。年間に実施するさまざまなイベントにも、会員農家さんは売り場に立つなど、全員に参加してもらっています。大勢のお客さんと触れ合うことで、農家会員も元気をもらっています。

……農家の方はアグリにだけに卸しているのですか？

JAや他の産直に出荷する人もいます。私は、アグリ以外の産直だけでなく、他の産直施設にも出荷するように話しています。もちろん、アグリにたくさんの農産物を持ってきて欲しいという気持ちはありますが、全ての農産物をアグリで販売するのは無理。でも、複数の産直施設で販売すれば、農業経営が成り立つ売上に達することもできるかもしれません。また、そうして農業を続けていくための基礎を作って欲しいし、その様子を見て、新たに農業を始める人が出てくればいいと思います。

……実際、後継者はできましたか？

まだ、若い方で農業に転職された方はいませんが、退職後、アグリに会員農家になった方は4～5人います。自分の作った物売る場所があるというのは、良いことだと思いますよ。

……アグリ周辺に別の産直施設があるのですか？

ここ数年で、アグリを中心として車で30分圏内に10数ヶ所も産直施設ができました。アグリのお客さんは町内が2～3割程度。あとは30分圏内の方ですから、どこの産直施設に行ってもおかしくない状況です。アグリのお客さんの立地は、以前に来られた産直関係で有名な先生が「こんな立地条件の悪い産直施設に、よくこれだけのお客さんが来てくれるもんだ」っておっしゃったくらいです。

……多くの産直施設の中でアグリが選ばれる理由は？

会員に講師になってもらい、芋や落花生、タケノコ掘りなどの農業体験を行うほか、チビッコ祭りや夏祭り、秋祭りなど町と共同企画・運営で手造りイベントを数多く

行っています。最近では、「今月は何をやってくれるの？」とレジで聞かれることもあります。それには、ここには温泉や芝生広場、自然もいっぱいありますからリピーターも多いのです。特に農業体験はアグリ設立時の理念にも掲げてあり、特に力を入れています。他の産直施設と違う所をつくらないと、わざわざ立地条件の悪いところへ来てもらえませんからネ。

……スーパーと競争して勝つには？

とにかく産直施設らしさを押し進めていくことを大切に、何をすればお客さんに喜んでもらえるかを常に考えています。一番大事なのは、ここに来てもらうこと。農業体験もそのために始めました。そしてアグリでは、スーパーなどと変わらない接客、清掃を心がけています。土地の雰囲気を感じられる、親しみやすさを大切にしながらも、丁寧に接客する。そして店内はいつも清潔であること。それがアグリの方針です。アグリのカッチフレーズは「アグリで元気」。お客様に元気になってもらうためには、まずスタッフが元気に挨拶できないといけません。

……経営状態は最初から安定していたのですか？

累計赤字が9年続いて、ようやく10年目で解消しました。あせらず、地道な努力を積み重ねた結果、農産物、産直豚肉や農産加工品・食堂なども順調に伸び、やっとここまで来ました。

……特徴はありますか？

売上げと客数の伸びが同じラインです。開店当初から客単価はほとんど変わっていないことから、アグリは来客が増えて売上が伸びている産直施設です。まさしくお客様に来店いただくことで成長してきた産直といえます。最近、「豚肉やハム・ソーセージを卸さないか」というお話をいただく事もありますが、そこで10万円を売るより、わざわざ105円の農産物を買いに来店いただくほうが嬉しいですからね。また、みえの土地改良283号に掲載された楠川陽子さんが経営する野の花亭さん。こちらは地元の産直品を主に扱うお店ですし、提携という形でお付き合いをさせてもらっています。

……今後の方針を教えてください。

まだまだ、アグリに産直販売の中身を充実させることはできると思います。もっともっと多くの方にアグリを知っていただけるように、そして、来ていただいたお客様にもっと満足いただけるような産直施設にするよう、地道に頑張るだけですネ。

※三重県の「みえのふるさと先導人」が「田舎の匠」と名称変更されたことに伴い、インタビューページのタイトルも「田舎の匠」に変更いたしました。



バラエティ豊かな豚肉加工品。