

「フウドわかやま」創生期をへて、さらに新たな「フウドわかやま」を目指して・

和歌山県紀ノ川市「フウドわかやま」(代表・児玉敏昭氏)の取り組み

## 1 これまでの活動概況

「フウドわかやま」の代表「児玉敏昭氏」は、和歌山紀ノ川市の「食」を軸として、地元紀ノ川市の振興を目指している。

かつて大阪の百貨店で「全フロア・インショップの販促デザイン」「総合催事の企画制作」を担当していた能力を生かし、テレビ会社や企業のポスター・新聞制作・パッケージなどデザイン業務全般もおこなう。

紀ノ川市を中核とし、こだわり農産物の生産者・海産物の生産者を、ネットワークし販売する活動をスタートさせた。

「抽象的方法論ではなく消費者の目線で考えること」を伝えるべく、さまざまな活動を展開する。



<「フウドわかやま」のメンバー>

代表理事・児玉敏昭氏・農家

副理事・・・原さだ氏・龍神は～と代表

副理事・・・林定男氏・(株)紀ノ國フーズ代表

理事・・・鈴木裕範氏・和歌山大学准教授

理事・・・竹内雅一氏・梅樹庵 代表

理事・・・西俊英氏・ブルーランジェリーフルリール

理事・・・上野富一氏・クィーンズファーム代表  
監事・・・水城実氏・水城会計事務所長  
スペシャルサポーター

築野富美氏・築野食品工業(株) 代表取締役  
堀田正子氏・こめみそしょうゆアカデミー理事  
藤田武弘氏・和歌山大学教授観光学部教授  
竹中則行氏・(株)紀州レンジャーズ 代表取締役  
庄秀輝氏・・・和歌山県

パートナー

三國和美氏・・・栄養士

金屋真里氏・・・調理師/調理講師

坂井良雄氏・・・有限会社紅葉屋本舗 当主

新古敏朗氏・・・(有)湯浅醤油代表取締役

横瀬恒人氏・・・(有)熊野鼓動 代表取締役

立野眞生氏・・・立野商店/野菜ソムリエ

中野幸治氏・・・中野 BC 株式会社 代表取締役

原拓生氏・・・農家

堀内康宏氏・・・農家

サポーター

山崎裕史氏・・・和歌山県商工会連合会

津守富久氏・・・かつらぎ町商工会

山本良明氏・・・田辺市産業部産業政策課

高井正臣氏・・・田辺市産業部産業政策課

中山智之氏・・・田辺商工会議所

岸上光克氏・・・田辺市町村広域圏健康観光産業  
クラスター推進協議会

昨年は、大阪市道頓堀の野杵育郎氏が主宰する「いちびり庵道頓堀店」(大阪市中央区難波1丁目7番2号)の中に、「フウドわかやま」の販売コーナーも開設した。

<いちびり道頓堀店>



## 2 現在の課題

### 2.1. 優先的課題の絞り込み

多くのテーマがあり、そのいずれから着手していくべきか整理すべき段階にある。「イチゴ生産」を軸として、児玉氏の直営の農業生産の部門を強化充実から手掛けるべきか…。はたまた、現在運営している「フウドわかやま」のネット販売の充実を目指すべきか…。

児玉氏独自の事業強化を優先すべき課題とした方が、チーム内における児玉氏の存在感も、より大きなものとなっていくように思われる。

### 2.2. 新たなチャレンジ

< 児玉氏直営の農業経営 >

独自の農業経営は、児玉氏のご家族の農業経営とは別個の独立した形態をとった方が、独自の農法、独自の品種の選定・独自の販売方法を採用しやすいと考えられる。

「生産者連合デコボン」の井尻弘氏のところで一年間、住み込み従業員として従事し、「新しい農業のノウハウ」を習得してしまうのも一つの方法と思われる。

「井尻弘氏」(株)生産者連合デコボン

1961年、愛媛県宇和島市生まれ。静岡大学農学部を卒業後、愛媛県の農業改良普及員となる。30歳の時に普及員を退職し、茨城県の農産物流通の現場に入る。93年、千葉県農家と生産者連合デコボンを設立。94年から香港への輸出もスタートする。現在、小売店や生協、ワタミなどの外食、オイシックスへの卸売のほか、国内外への宅配事業を手がける。国外では香港に350会員、シンガポールに250会員、バンコクに20会員の顧客を持つ。年商9億円。



## 3 指導の実施内容

### 3.1. 地域観光

「紀ノ川市の体験観光」については、JTB西日本・西川太郎氏を紀ノ川市へお招きし、当方の現地における「梅の清算活動」「味噌づくり」「山あるき」「溪流つり」「美人の湯・龍神温泉」などのメニューを説明し、現場の状況を実際に見て体験して頂く。

「体験ツアーと地域おこし」については、西川氏ご自身も強い思いをもっておられることから、必ずや、新しい都市との交流活動が生れると期待される。

### 3.2. 独自の販売拠点の開拓

「フウドわかやま」が生産する農産物について、独自の販売拠点を首都圏にも確保しておくことが望ましい。

幸いにして「日本百貨店・鈴木正晴社長」は台東区御徒町の高架下に「ジェイアール東日本の開発した商業施設」の中に、拠点を開設された。

「地域振興の目玉としての地域産品の販売店」の位置づけで、鈴木社長へ対する「児玉プラン」を提案を提示したい。

当店には、店頭の催事広場のほかに、別スペースにイベント用の一画も確保してあるので、店内陳列が難しいような「生鮮食品の平台売り」等は、そのような店外で展開することができる。

すでに秋田県仙北市の「農産物祭り」を実施している。

日本百貨店(2K540店)



### 3.3. 「完全な残留農薬ゼロ」

当社の農産物の特長をうたううえで「残留農薬が完全にゼロ」をうたいたい。化学肥料と農薬をまったく使わずにバイオ土壤だけで生産栽培する農法がある。



安武昭氏（ウェイテックネット代表・福岡県大野城市）が開発した農法であるが、この栽培方法を児玉農園が採用し「完全に安全でしかもおいしい野菜・農産物」を世の中へ出していきたい。

安武氏も同氏の開発した土壌と栽培方法を順守して頂ける方へは、積極的支援をおしまない方針である。

一度、同氏の島原農場を見学し、その実際を見ることから始めたい。

（上記は安武氏と連携する島原の農場）

#### 4 課題解決の結果

<新しい応援団の結成>

児玉敏昭氏をとりかこむ「新しい応援団」を結成できる体制となった。

あとは児玉氏が具体的にどのような活動からスタートされるのかによって、個別のワーキングチームを編成することになる。

児玉氏のお人柄・誠実さは、パートナーとの信頼関係を堅固なものにしていくので、大きな困難にも立ち向かえるエネルギーを生み出していくと期待される。

#### 5 今後の方向性

<特長のはっきりした農法の採用>

いずれわが国農業も、TPP議論に見られるように、国際的な自由化の波にあらわれることを前提に考えいくべきと思われる。

どのような「低価格」の農産品がわが国に押し寄せてこようとも、独自の事業領域を確保していくことが望まれる。

多くの優れた農法が開発されていると思われるので、もっとも自分に向けた農法を見つけ出して、当社の基本的ノウハウとして確立させていきたい。

<直営の販売拠点>

どのような方法であっても、自分でコントロールできる販売拠点を一つは作りたい。

いろいろなことが考えられるが、同じ方向で事業化を進めようとしておられる「翔栄ロジ・吉村重一氏」（大阪市）と協議するののも一つの方法である。

吉村氏は直営農場から「道の駅的な直営店舗」で販売することを軸に、「ホームセンターの産直市」などへの出店も含め、複合的な販売方法をめざしておられる。

「フウドわかやま」との接点も多いので、当方からいろんなプランを提示したい。

執筆者：株式会社びいと六十 代表 斉藤 温文