

2009年11月21日

ビジネス・フォーラム 特別講演

## 市場とは創り出すもの ～野菜スイーツで新たな市場を創造したパティスリー ポタジエ～

柿沢 直紀

株式会社イヌイ 代表取締役

### ＜講師プロフィール＞

1975年生まれ。学習院大学卒業後、広告代理店勤務を経て、2003年有限会社イヌイを設立し、栃木県・宇都宮に「オーガニックベジカフェ・イヌイ」をオープン。

2006年には東京・中目黒に、野菜スイーツ専門店「パティスリー ポタジエ」をオープン。野菜スイーツを通じて、野菜のおいしさやその価値を伝えるため、地方での講演、地場野菜のプロモーション等の活動を行っている。一方、農業を産業として新たな視点から捉え、2009年6月には、アパレル専門商社とコラボレーションして、野菜の色素で染めた洋服を提案。斬新な切り口で廃棄される野菜の様々な出口を生み出すべく活動を行っている。

### ケーキの紹介

まず自己紹介より先にケーキの紹介をしたいと思います。野菜を使ったケーキを作っております。『パティスリー ポタジエ』と言う店ですが、聞いたことある方はいらっしゃいますか？女性はほぼ聞いた事があるようですね、ありがとうございます。中目黒でやっていますが、まずは今日お持ちしたケーキの種類から紹介いたします。

紫イモやサツマイモを使用したムースとタルト、それからレモンリーフという西洋ハーブを使

用したケーキ、ゴボウを使用したゴボーショコラ、ニンジンとマンゴーを使用したキャロットチョコフランと韃靼そば茶を使用したさっぱりしたムース、こちらはマンゴーキャロットでしてニンジンとマンゴーを使用したさっぱりしたムースです。それから、黄パプリカパッションといひまして、パッションフルーツと黄色いパプリカを使用したものです。赤いパプリカとブラッドオレンジを使用したものもあります。ジャガイモを使ったモンブラン、トマトを使ったモンブラン、黒いのはチオパノムース、トマトと小松菜を使用したグリーンショート・トマトというものもあります。

お店の人気ベスト3も紹介いたします。かぼちゃのシフォンケーキ、秋ナスのタルト、アボカドレアチーズです。秋ナスのタルトは小さいナスをまるまる一つ使用しています。アボカドレアチーズは下に小松菜のクッキーがついています。その他にはルッコラと小松菜を使用したもの、枝豆プリン、それからイタリア料理の前菜のように、トマトとバジルとオリーブオイルを合わせたカプレーゼというものもあります。サツマイモのロールケーキとトマトのロールケーキ、あとは春菊とサツマイモをクリームにしたもの、長ネギのチーズケーキもあります。

## 自己紹介

改めまして、柿沢です。みなさん朝からで、脳もお疲れだと思います、宜しくお願い致します。

私は1975年生まれで、学習院大学文学部の英米文学科を卒業しました。お店は中目黒の商店街を7、8分歩いたところにあります。中目黒の改札をでるとすぐのところ不二家さんがあります。ケーキ屋は中目黒に7軒ありまして、私たちのお店の半径500メートルくらいでケーキ屋はかなり密集しているほうだと思います。

野菜を使ったケーキの製造販売をしています。画像をご覧くださいとお分かりかと思いますが、お店の手前は販売ゾーンで奥が製造ゾーンです。従業員数は27名、アルバイトを入れると約40人います。店の1階は28坪しかないのですが、実は地下も借りて製造のみを行っています。合計で50坪くらいのお店です。

## 創業経緯及び事業内容

2003年に会社を創業しました。最初は野菜が中心のレストランを経営していました。同じ学習院大学文学部の後輩の妻が文学よりもフランス菓子や料理に興味をもっていました。妻は高校の時からカフェやケーキ屋などの飲食店以外に勤めたことがなかったくらい一本筋が通っているのです。私は2003年に会社を創業したときに初めて飲食店で働くことになりました。それまでは広告業界にいました。2006年4月に中目黒のポタジエをオープンしたのですが、それまでのレストランの売り上げは2005年でおよそ3,000万円でした。2006年この店をはじめてから、当時はレストランも並行してやっていたので8,500万円くらいになりました。2007年に2億5千万円、3月決算なのですが2008年は3億9千万円です。今年現時点ですがおそらく5億円を超えるのではないかと思います。店舗に関してはここだけで、直営店やフランチャイズなど一切ございません。事業内容ですが、ひとつは洋菓子の製造販売、それと会社にとって最も重要な部分を占めている食育と農業支援、この3本柱で経営をしています。

## 野菜とケーキ

野菜を使用した洋菓子の製造販売にさきほど驚かれた方もいると思いますが、確かに春菊とか長ネギとかはあまり聞かないですよ。他には生姜、ナス、胡瓜、ゴーヤ、大根、白菜、里芋などたくさんあります。かなり珍しいとは思いますが、私たちがやりたい事というのは野菜の新しい食べ方の提案なんです。別の言い方をすると野菜の新しい可能性です。今まで、野菜は料理されて3度の食事で食べられてきたと思います。小松菜でしたらお浸しで食べたり野菜炒めで食べたりしますし、フランス料理ではお肉の付け合わせで食べられたりします。和食でもフランス料理でも野菜の消費量はあまり変わらないですよ。ただ、野菜をデザートで食べるとしたらプラスアルファですよ。例えば三時のおやつで食べたり、料理の後もデザートに野菜が入っていたら、料理とパッティングしていないので野菜の摂取量や消費量が増えます。

野菜は意外と自給率が高いのですが、ここ2年で1%ずつくらい増えています。野菜の自給率は80%を大きく超えています。実際日本は100%自給できる量を生産しています。それだけ野菜を作っている人はたくさんいます。ただ、出口がなかったのです。供給過多になっていて、皆さんもテレビで見られた事があると思いますが、余った野菜をローラーなどで潰して廃棄していたりしています。ということは、過剰なくらい供給があると言う事です。市場の価格が下がるという理由からあのような事をしているのです。そういうもったいない状況に対応できる点で、私たちの野菜スイーツはお役に立てると思います。

今ケーキ屋さんの中でも、私が知っているところで100軒以上は野菜を積極的にお菓子に取り入れています。和菓子をいれると200軒以上あります。今年は新宿の伊勢丹でもやりましたし、この間埼玉の浦和でやって、再来月は博多でもやりますが、ベジタブルブランドのスイーツフェアが開催されています。私たち以外でも野菜のケーキを作っているお店が百貨店の催事場で集まってイベントをやっています。こういう事が成り立つくらい野菜をスイーツにするお店が増えてきています。昔から野菜のケーキを出しているお店はあったので、私たちはパイオニアではないのです。今まではイチゴのショートケーキとか栗を使ったモンブランとかが、普通で、プラスアルファでちょっと野菜のケーキもあるというお店がありました。私たちは「この店も野菜のケーキをおいているんだね」と思われるのでは店のコンセプトがはっきりしないということで、全部野菜ケーキでやろうと思ったのです。

全部野菜を使用したケーキにするということでは初めての店となり、珍しく思われ紹介されるようになりました。このような経緯で、野菜の新しい食べ方を提案し、その可能性を広げると言う動きが大きくなり、今も少しずつですが野菜ケーキを作る店が増えてきています。その結果、消費の拡大につながれば良いなと思っています。別に栄養摂取のために食べていただくとは思っていません。ケーキだけ野菜が入っているから体にいいというわけではないのです。なので、今日も一人2個程度までにしてください。私自身、ケーキは普段食べなくてもいいものだと思います。積極的に食べるものではないと思いますので、脳の栄養とか心の栄養としてちょっと疲れた時やイライラする時に食べてもらえれば良いなと思います。ケーキ屋が言うのは変ですが、デイリーでケーキを食べる必要はないと思います。

## ケーキ屋と農業

私のところの社員は農業をやっている人間はいません。目黒区というのは畑も田んぼもありません。自給率0%です。そんなところでケーキ屋をやっていますが、ケーキは私たちの店に限らず小麦粉、卵、砂糖、乳製品からできています。これらは農産物です。私たちの店はこれに野菜がプラスされています。他の店だとイチゴやフルーツがプラスされます。いずれにしても農業が深くかかわっています。

農業がないと、私たちはケーキを作る事ができません。当たり前なのですが、農業のお陰で今あるわけですが、一般の人はケーキ屋と農業の間にあまり繋がりを感じないと思います。まさか、ここまで深くかかわっているという認識はないですよ。しかし、私たちは原材料として使っているのでも凄く近く感じています。自給率0%の目黒区でケーキ屋をやらせてもらっているのは農業のお陰であるのです。

なので、農業をやっている方の気持ちを理解したいし、お手伝いしたいので義務として毎月社員を研修に行かせています。ケーキを作るパティシエも販売する人間も全員行くことで、農業に対する理解や感謝や敬意を持ってもらうことが目的です。今では社員の方が行きたがって、休みの日でも今まで行った農家へ遊びに行っているくらいです。

毎日ケーキを作るだけというよりは、畑に出て土に触れるというのは精神的にもいいと感じています。ということで、社員の農業に対する認識や敬意を持ってもらうためにポタジエニュースという冊子を作り始めました。そこから消費者にも伝えていこうという目的でこういう通信を毎月発行しています。当初は4ページくらいだったのですが、色々な事を伝えようとしているうちに十数ページになり、今月は農業の事ばかり書いてあって私たちはケーキ屋ですが、ケーキのことは十分の一くらいしか載っていないのです。さすがにこれは内容が重たいというくらい、今は農業の事に熱心に取り組んでいます。ケーキを買った方の紙袋にはこのポタジエニュースを必ず入れています。農業に興味のない人でもなんとなく帰りの電車やケーキを食べながら見ていただいています。例えば、サツマイモのケーキ一つをとってみても、こういう過程を経て作っているんだということを理解していただければいいなと思って発行しています。

## 食育

食育にも関わっています。厚労省の食育では1日365グラムの野菜を食べましょうということをお栄養士が説明していますよね。農林水産省の食育は厚労省と言いが違って、野菜を作る人を増やす事が目的で食育をしています。あとはマクドナルドやモスバーガーでも食育はやっています。イオンやイトーヨーカドーなどでもやっています。それぞれ、立場によって言うことや切り口が違います。なかなか全部言いたい事が言えない、あるいは偏っている食育が多いと思います。

私たちの食育は別にケーキ屋だから野菜のケーキをいっぱい食べましょう！なんてことは一切言っていないです。どこのスポンサーも受けていないので、私たちの考える食育を訴えています。それは農業にも触れた食育なんです。食べるものを作っている人がいるからこそ、栄養のことを消費者が考えることができます。栄養士の方などが、美味しい野菜の焼き方やこの野菜にはこんな栄養素が入っているなどのお話をされますが、そもそも栄養価を知っていても作る人がいない

といけないのです。

栄養価って変わっているのをご存知でしたか？昔の野菜と比べて、今の野菜に入っている栄養価がどれくらい下がっていると思いますか？野菜によって色々ですが、物によっては二分の一や五分の一と言われていています。目白だと赤堀栄養士専門学校でもそういうデータを取っています。今の食品成分表も初版と五版では栄養価が全く違います。なぜかという、地力が無くなっているからなんです。地力が無くなっている理由は化学肥料をずっと与え続けてきた近代農業のつけといえますか、野菜に栄養がのらなくなっているのです。こういう事を農協や農水省などが開催する食育セミナーなどでは言えないわけですよ。農業などの販売も重要な収入源になるわけですから。我々はそういうことに気を使うことなく好きなように話をさせてもらっています。

食育の対象者の話になりますが、たとえば毎年NHK佐賀で食育のイベントをやっていました。そこに集まる人の平均年齢は大体60歳を超えています。近所のおじいちゃん、おばあちゃんを中心にNHKでイベントをやるという集まってきました。そこで管理栄養士や給食センターの人や農協の人が来て毎年食育セミナーをやっていますが、2年前私たちに依頼がありました。佐賀の有機栽培で里芋やニンジンを作っている畑まで行って、作業をして野菜をもらってくるころまで映像にとってもらいました。当日イベント会場では、そこで採れた里芋とニンジンを使ったケーキ二種類を作って、来場者に配りますと告知したところ、来場者の平均年齢が30歳になったのです。いままで、食育のイベントに一度も行ったことのない、若いお母さんやこれから結婚する方など、これから食について関心を持たなければいけないけど持てなかった人たちが話を聞きに、そして野菜のケーキを食べに来てくれました。結果的に食の話とか農業の話をしていたなど、帰ってからのいい話が聞けてよかったと気づくのです。

今年は名古屋のパルコで700名の20～30代の女性を対象に「きれいになる秘訣」というテーマで食育をやりました。愛知県産の野菜を使ったケーキを食べながら聞きに来ませんか？という形で、午前と午後各350名ずつの募集だったのですが、応募が3000名を超えてしまったのです。抽選で700名の方に来ていただいて、我々は700個分のケーキも用意しました。天狗茄子という地元の伝統野菜を使ったケーキを配って、きれいになる秘訣というトークショーをしました。なぜきれいになるのかという、今年「世界一美女になる方法」という本が出版されて結構売れました。あれは世界一美女になる方法と言いながら表紙の絵はお皿があって、フォークとナイフが置いてある料理のセットの絵なんです。でも、世界一の美女になる方法ってなにかな？と思うのですが、その本を開くとミスユニバースや準ミスになった人たちの食事指導をしているフードトレーナーが書いた本なんです。食べないダイエットできれいになる人はいないと思います。絶食とか拒食症の方で頬がこけたりあばらが見えたりするのは、男性から見ても女性から見てもあまりセクシーではないと思います。食べながらでないとなかなかきれいには痩せないですよ。なので、何を食べてきれいに痩せるのかという話を名古屋のイベントでしました。

実は名古屋のテレビ局も呼んでいたのですが、新聞社も呼びました。そのセミナーの事も次の日の新聞に掲載されたりしました。それで、食べ物大切さを伝えながら、どういうバランスで食べるのかという話と農業の話もしながら、後半では農家の方とのトークセッションもやりました。そのなかで、苦労話や、野菜の話など、皆さんへのメッセージを話していただきました。このように農業と野菜とスイーツを絡めた形で一つのイベントをやりました。ほぼ毎月のようにこ

のようなイベントをやっています、野菜のケーキをただ売りたいわけではなくて、百貨店に出したり路面店などに出してチェーン店化したいとは思っていません。中目黒の一店舗だけを大事にしていきたいのです。なので、売り上げだけを考えればどンドン店を出せばいいのですが、そういう意味では売り上げは考えていません。その代り、一店舗の価値とブランドを高めていきたいと思っています。

お店の売り上げや利益も大切ですが、ケーキ屋をやれているのはやはり農業のおかげなので、やはり消費者にも理解がないといくら栄養の高い農産物を作っても農業は産業として成り立ちません。お米もスーパーに聞くと5キロ2,000円のもののが2,200円になると売れなくなるというのです。でも、お米の値段って一膳いくらだと思いますか？考えた事ありますか？想像してみてください。50円？20円？前に岡山で若い女性に聞いたら150円と言っていました。だいたい普通のお米で30円くらいです。50円とか60円のものもあります。ちょっといいのを食べていたり有機米とか減農薬などとかですね。お水が目の前にありますが、これは100円くらいしますよね？コーラはいくらしますか？120円くらいですよ？お米が30円です。農業って我々都会に住んでいるとあまり感じませんが、環境を作って、もちろん命を繋いで、たくさんものを守ったり作り出したり維持したりしている大切な産業だと思います。それに対して飲料類（コカ・コーラ、缶コーヒー、ジュースなど）は120円しますよね。自動販売機で簡単に買えますね。微糖の缶コーヒーやスポーツドリンクの甘味料ってスティックシュガー3グラムが20本入っています。微糖でなければもっと入っています。いろいろ他にも入っています。人が作っているというより工場のラインで一時間何千本も作れるようなラインを整えて小売価格120円なんです。かたやお米とか野菜とか、ものすごく苦勞して時間もかけて30円ですよ。これが35円になったり40円になったりすると高いというわけです。それは物の価値に対する考え方の問題で、それを変えてもらうには消費者に農業を知ってもらわないと始まらないのです。なので、農業の応援をするには消費者に対しても食育を同時にやらないといけないと感じています。

### バイオニア的存在

日本のケーキ屋さんにはチェーン店も含めると二万五千店舗以上あるのではないかと考えられます。我々は二万五千分の一なんです。中目黒の改札を出るとすぐ不二家がありますが、私たちの店は7、8分歩きます。それでも来てくださるお客様がたくさんいます。不二家の苺のショートケーキは一つ250円ですが、私たちのトマトのショートケーキが450円なんです。これは不当な価格を付けているということではなく、製造に手間がかかるので、製造原価がとっても高いのです。これでも買っていただけるのは、価値をきちんと作って伝えているからだと思います。

技術的な話をすると、本場で修業して帰ってきた方や本場の方が日本にきてお店を出したりすると、私たちはこういう人たちには太刀打ちできません。しかもケーキ屋の素人で、特に長い年月修行をしてきたわけでもない。農業の事や食育の事を伝えるのにレストランをやっていたのですが、それでは面白くない・伝わりにくいというのでケーキでやってみようかという勢いで始めているわけです。ですから技術的にというより、むしろどう差別するかという所でオンリーワンのお店になりました。ただ、最近野菜ケーキの専門店が増えてきています。北海道、博多とかの八百屋さんが始めた野菜ケーキの店とか、リトルスプーンというカレー屋さんが始めた仙台の店

などあります。ただ、最初の専門店だということでパイオニア的なメリットは得られていると思います。

### ブランドについて

様々な企業等からお話しをいただいています。例えば、3年ほど前から全日空のプレミアムクラスに搭乗した方向けのスイーツの提供をさせていただいています。このようなお付き合いのほかにも、イオン、イトーヨーカドーや全国の百貨店とのイベントの開催などもあります。最近では全国のセブンイレブンで野菜のドーナッツというのもやりました。

世の中では毎年何十万トンという野菜が捨てられています。それを何とかお金に代えられないかということで、廃棄される野菜を買わせてもらって乾燥させて粉末にしたものをドーナッツの生地にして焼いたものをセブンイレブンで売らせていただきました。結構これが売れて、百数十トンの捨てられるはずの野菜がお金に変わることができました。セブンイレブンにとっても野菜のドーナッツという変わった商品を売ることができてよかったと思いますし、生産者にとっては捨てている野菜がお金に換わってよかったと思います。私たちにとってはブランドの使用料、ロイヤリティーでお金をいただいたのでよかったと思っています。

今は時代背景が昔と違うのです。人口も少ない、高度成長期でもない。20年前だったら店を増やしていけば人口も増えて、所得も増えた時代だったのです。今の日本でケーキ屋をやるということは設備投資やリスクが大きいので、店舗数を増やす自信はありません。その代り一店舗しかなくてもその価値を全国に伝えていければいいかなと思っています。

### 野菜の応用

東京の羽田空港に江戸川区の小松菜を使用した「東京コマツナバウムクーヘン」という商品が販売されています。お土産というのは土の産物と書きます。でも今は土の産物がお土産として売られている事が少ないと思います。地方に行くと東京土産というと、「東京はバナナ作っているんですね？」って言われます。これとは別に、いろいろなお土産の原料に外国産が使われることはよくあるようです。製造も東京都ではないところで行われています。でも、東京と言う名が付いていますよね。お土産の本質として、原料も製造も東京ではないというところでどうなのかなと思います。この小松菜を作っている農家さんは13代目になるのですが、そこに話に行った時江戸時代から小松菜を作っているという話も伺いました。東京の農家は兼業をしている方が多く、この方も不動産関係の仕事もしておりました。

その他、佐賀県や青森県などの各地のお菓子の工場と提携して、それぞれ地元のプロデューサーと提携して、地元の販路で私たちが触媒となってやらせてもらっています。これは、私たちにとって設備投資も必要ないですし、リスクもありません。交通費は毎回かなりかかっていますが、ただ地元の農家やお菓子屋さん喜んでくれます。

南部煎餅というのがありますが、単価が安くてどんどんお店が潰れている状況の中、岩手の小松製菓は工場で大きなラインを組んで、全国に販売しているほどの煎餅を作っています。しかし青森にはそういうところが一軒もありませんでした。青森の南部とか八戸とかのあたりが発祥の地区だと言われているのですが、皆やめたがっていて、その中で高付加価値になるようなものが

できないかと言うことで私たちがそこに入りました。来年のバレンタインに青森の南部煎餅を「サザンクラッカー」と名付けて売ります。ただ、英語にいただけなんです。南部煎餅っていうと安く売れないんですよ。でも、「これサザンクラッカーですよ」と言えば、「あーそういうものか。」と思います。青森も最初はブルーフォレストと言っていたのですが、何なのか分からなくなってしまったのでそれは止めました。このように漢字を横文字にただけでも感じが変わるものなんです。

佐賀の豆菓子も出しています。「大豆ばっかい」「麗人豆」という筆文字のような漢字で書いた商品名なんですが、私たちはそれに野菜のパウダーをまぶしてお菓子にしました。名前を「ベジタブルビーンズ」にして東京とか佐賀空港で売っています。麗人豆からベジタブルビーンズに名前を変えると、なんとなく洋菓子になってしまうんですね。これは八色八種類あります。トマトとか、アスパラなど色々な種類があって箱に入って、お土産として楽しく食べてもらえる形でやっています。

ということで、一店舗しかなくても全国に広めていく活動はやっています。あとは、それぞれの地域に喜ばれる、地域の役に立つような事を考えて、最後に儲かればいいという考えのもと、最後の10パーセントや15パーセントの売った分の利益を頂ければいいのです。だから結構売らないと利益にはなりません。そのうえ佐賀県の業者には一切リスクがないのです。

## 野菜服

それから、同じトマトでも野菜服(?)というのをやりました。これは、野菜の色素から染料を抽出して、例えばトマト15グラムを使って作ったタオルなんかもあります。今年6月にベルコモンズで蝶理というアパレル商社と一緒に野菜服のイベントをやりました。これは、大根とか赤紫蘇とかケールとかなんでもできます。日本農業新聞にも一面に大きく出ました。その他の新聞や日経新聞にも載りました。海外でも人気が出てきているので、これから海外にも輸出する予定です。Tシャツやジャンパー、セーター、そしてブラウスなどどんな服でも作ることができて、シルクにも染めることができます。みなさんが着られている服の色もニンジンやトマトでも出せます。野菜を使うことできれいな色が出ますし、堅牢度(色落ちする度合い)もよく、くさみ止めと違って色落ちしません。野菜の色はいろんなことに応用できると思います。今石鯨とかタオルとかTシャツとかブラウスとかを作っていますが、おそらくカーテンとかソファーとかいろんなものにも使えると思います。

今野菜を捨てている大きな理由は野菜の規格です。築地や太田に行っても規格外というものがあまして、例えば大根だったら二股になっていたりすると買ってもらえません。規格には秀・優・良とありまして、S・Mなどもあります。ちゃんと段ボールに収まるのが規格内の物です。それから外れると規格外となって値段も安くなります。形だけの規格と言うのは意味がないですよ。私たちの場合は、野菜を加工して使用しますので、形よりも味が大事なのです。ですから、形が多少不揃いでも問題ないのです。私たちは、このように形の規格ではなく、味の規格、色の規格で野菜を捉えています。



## 規格外野菜をお金に換える

現在化粧品も作っています。例えばここにあるのは、桃のエキスを抽出して作った化粧水です。トマトや桃の香水、ニンジンやマンゴーの香水なども作れます。アロマ（エッセンシャルオイル）は油分が少ないので、大量に野菜を使います。この桃の香りは結構強いと思いますが、これは香料が入っています。まだ今はイメージ段階なので、香料も少し入れています、香水や芳香剤などにもなります。そういうことでもっと野菜を応用できると考えています。

実際知り合いの岡山の農家でも今年規格外ということで桃を15トン捨てています。低温で日照が足りなくて、岡山はかなりひどかったようです。収入は厳しくて、半分になり、来年の作付けはとても厳しいと思うのですが、この香りの企画がうまくいけば、我々がきちんと規格外でも買えると思っています。そういうことで、皆さんに喜んでいただける香りの商品に変わって、捨てられていた野菜や果物がお金に換わるなら非常に面白いと思います。

桃の香水は海外にはないです。海外ではハーブ系の香りが多いですよ。私は、トイレでよく使用されているラベンダーの消臭・芳香剤が苦手なのですが、あのラベンダーの香りは、実際はラベンダーから抽出していません。ラベンダーの香りを香料で再現しているだけです。オランダに世界最大の香料会社がありますが、そういうところがラベンダーの成分を解析しているのです。そこで、ラベンダーの香りの成分を知った上で、それを香料で再現しています。以前香料のラボに行きましたが、コンピュータで全ての臭いの成分が出てきて、その成分通り科学的に混ぜるとその香りがするのです。香料には食品用香料と工商品用香料があり、食べ物だと臭いが足りないと思うとちょっと足したりしています。私たちはそれを本物で作ってみたいと思って、今チャレンジしています。

基本はケーキ屋ですが、洋服や香水、化粧品なども作っています。理由はお金儲けがしたいということではなく、農業の問題に一石を投じるとか、無駄をなくしたいということからです。今では農業をやっている人は65歳を超えている人が半分以上です。この間、農水省の方々ともお会いして意見交換をしたのですが、10年後は75歳以上が50%以上なんです。そのままなんです。恐らくその後は引退する方がほとんどになるので、出荷をしない農業者自体は激減してしまうと思われれます。所得が原因で辞めてしまう方が多いので、様々なアプリケーションを作ると同時に、新しい価値を作り、これを通じて農業を営む生産者の所得を増やしていきながら、「これ俺の服なんだよ」とか「これ俺の原料の香水」なんだということになれば、イメージ的にも明るくなるのではないかと思います。

最近、藤田志保さんというギャル社長が秋田でお米を作ったりしてエドウィンと組んで農作業服のデザインをしたりしていますよね。若い女性にも農業を身近に感じてもらえるのではないかと思います、そうした活動はとてもありがたいと思っています。私たちが実際農業に参入して、土地を買って農業をやるより、サポートする側でやるほうが良いと思っています。なので、農作業はしません。農作業のお手伝いをすることでよっぽど力になると思います。これを産業としての農業と言っています。

## 農と農業

農と農業って違うのです。農というのは営農です。これは生産であり、営みそのものですが、

農業というのは産業です。ということは、作るだけでは農なんです。農業っていうには、それを流通させて販売してお金に換えて続けていけるようにすることです。農業は今まで農の問題しかやってこなかった。農業が業になっていないのです。

農協の営農指導員と県の普及員を対象に講演会をやったのですが、そこで「あなたたちが指導しているのは農ですか？農業ですか？」と聞くと、「今まで農しか教えてこなかった」と皆さんが答えてくれました。農業は教えた事がないといわれ、これでは農業をやっている人たちをサポートはできませんよね？業を知らないと続かないのです。所得も下がりますよね。四国の農業の平均所得は百万以上2百万円未満の方がほとんどです。2百万円を取れている人はいませんね。九州の農家でも2百万円から3百万円の間です。中にはもちろん1千万円稼ぐ人もいますが、そういう人たちはほぼ100%後継者がいます。或いは会社組織にしている、次期社長もいたりするところですよ。ちゃんと産業として続いていく足場が出来ているのです。稼いでいないところは皆やめたがっていたり、息子に継がせたくないとか、苦勞をさせたくないで子どもに農業やるなどかいうんですね。我々農耕民族として何代もそのバトンを渡して、渡してつないできたのに、今ここにきてそのバトンを渡す次の世代の人が待っていないんですよ。そのバトンに魅力がないから、次の人が待っていないんです。だから我々はケーキをきっかけにして変えていきたいなと、楽しく美味しく伝えていければいいなと思っています。以上が本日の講演となります。なにかご質問はございますか？

#### 質問1

もともと広告代理店にいらしたのに、なぜ農業に興味をもたれ就農支援とか食育をやろうとされたのでしょうか？

#### 回答：

飲食業は全く興味がありませんでした。妻がやりたいとずっと言っていたのですが、大金をかけて女性がやってもリスクがありますし、経営の勉強もした事がないのでなかなか始める事が出来なかったのです。なので、手伝わないと出来ないだろうなと思ったのと、10年も同じ夢を持ち続けていて、しかも無借金でやりたいと言っていたので、東京で2,000万円、3,000万円貯めるのに、2、30年かかるのに、それを待っていたら時代も料理も変わってしまうので無理だなと思ったので、経営の部分とお金の部分を手伝うよと話しました。東京は保証金が高く、10か月で1,000万円とかになってしまうのでとてもじゃないけど払えないということになりましたが、そんな時栃木県の宇都宮市で、安くていい物件が見つかり、農家も近くにいたんです。我々、近場の物を使いたかったので、お米も野菜も果物も卵も乳製品も栃木県産の近くの人から仕入れて、有機栽培や卵の大きさも抗生物質も使わないところのものなど全てそこにあったので、栃木でレストランを始めました。

月曜日が定休日だったので、お世話になっている農家へ行って夜ごはんとかも食べさせてもらったり、農作業を手伝ったりしているうちに「農業って本当に大変ですね」ということを実感し、こんなに大変なのに自分たちが楽しんでいるのかと思うようになったのです。飲食店で仕事を

していて、時間も長いし広告に比べて儲からないなどの理由で大変だと思っていたのです。最初の1年目は失敗したなと思っていたのですが、農家と触れ合っているうちにこれは何とかしないと大変だと思って、他の農家のところへも行きました。それぞれ問題は違うのですが、根っこの部分では同じで本当に大変だと感じてから、農業の事を発信しようと思ったのです。なので、まだ3年とか4年とかしか農業の事を勉強していません。

その代わり、ここ2年は東京に半分もいなのです。ほとんど北海道から鹿児島まで、1年で1000人以上の農家さんと会ってそれぞれの地域での問題点も聞き取っていました。ケーキ屋ですが日本で一番農家のデータを持っていると思います。農作物ではなくて、どの地域でどんな問題を抱えていて、どういう取り組みをしているのかというデータです。それぞれの地域にはリーダーがいるのですが、その方たちとほとんどお付き合いさせてもらっています。なので、こんなに農業の実情を知っている人間はいないという自信はあります。

本当はケーキ屋なので、ケーキが美味しい自信がありますというのが普通なんでしょうが、私は逆に今持っている情報が武器だと思っています。ちょっとずれましたが、こんな感じでどうでしょうか？

## 質問2

農家の台所の生野菜を食べるのがとても好きなんですけど、今までケーキにするのにこの野菜だけは無理だったというものはあるのでしょうか？

## 回答：

オクラとか、山芋のように粘り気があるものだと、ケーキでネバーとするとなんかいやですよ。実際試したこともありますけど、もちろん野菜は新鮮で味は問題ないのですが、見た目の問題ですね。『ムースを良く溶いてからお召し上がりください』というのも、おかしいですよ。ということで、やれない事はないですが、商品をゲテモノ扱いはされたくないのです。美味しいと思ってもらいたいですし、いくら農業のためなんだと言っても不味いケーキばかりだったら支持されませんよね。なので、にんにくの甘いケーキもやりたくないですよ。基本はなんでもできますけどね。

## 質問3

お店はなぜ中目黒なんですか？

## 回答：

成り行きです。何十件もみたのですが、山手通りを渡ったところは大体一坪3万円くらいです。上目黒二丁目というのは祐天寺のほうで住宅街なので坪単価2万円を下回るくらいなんです。向こう側は高いうえに広いところがなかったのですが、こちら側は偶然一軒空いていたのです。ただ、同時期に10社ほど申し込みがあったのですが不動産会社と大家さんにプレゼンする段階になって私たちは実績もなかったの、情熱だけでやらせて下さいということで、決まったのです。他にも自由が丘とか駒沢公園とか三宿とか三茶など、なんとなくあのゾーンだと思ったのです。

#### 質問4

先ほど化粧品や繊維とか色々ありましたが、いろんなところと手を組んで商品開発をしていると思うのですが、一つ一つが大変じゃないですか？どのようにやっているのですか？

#### 回答：

特に大変ではありません。私たちは生産者とのネットワークを活かして野菜の調達や粉末加工をするところまで行い、その先の染色等に関しては蝶理というアパレル商社にお任せしています。なので、私たちがトマトの汁を出して粉にしてというようなことはしていません。化粧品もトマトを工場に渡して試作品を作ってもらっているという段階なので、そんな大変な事はありません。

#### 質問5

前の質問の続きですが、ということは、捨てられるような野菜を全国から安く仕入れられる、供給できるというのが最大の強みですか？市場を通さないとか、安く直接仕入れるということですか？

#### 回答：

市場を通さない事もあります。しかし東京シティセンターというところが卸をしている築地だと、私たちが提案している形の企画に乗ってきてもらっています。市場なんかとも手を組んで、今築地に加工場も作ろうということでやっています。仲卸、卸と私たちの会社で粉末にしたり、乾燥させたり、ピューレにするなど、要するに野菜の寿命が伸ばせる方法を考えています。トマトも2週間置いておいたら腐ってしまいますけど、粉末にすると1年持ちます。冷凍にすれば何年でも持ちますので、寿命を延ばして買い取れば無駄はなくなります。農家にとっても悪いことではないと思うので、これも一つの強みになります。なので、あまり安く買いたたきたくはないのです。どうせ捨てるのならばくださいでは意味がないですよ。

皆さんのご存知のポンジュースは、古くなった物を1キロ10円で買い取っているのです。農協系の愛媛の会社ですが、あれは農家にとって見たら1キロ10円なんて捨て値ですから、再生産価格でもなんでもないので、どうぞ持っていつてくれるなら持って行ってくれという感じでちょっと痛んでいるのも一緒に投げ込んでおくんです。それを集荷のトラックが積んでいくので、質がもの凄く悪いです。しかも農家にとってはプラスにはなりません。我々は選別する事を考えると100円/kgとかになります。農家にしてみれば100円取れば最高だって言いますが、我々はそのかわり腐っているのを入れないでもらっています。ミカンの皮は髪の毛にとっても良いので、育毛剤にも使われています。だから、それを愛媛のミカンの産地で皮の成分を抽出できる機械があればそれは育毛会社とかが買い取りますよね。ただ、そういう農家が少ないので、言い値で買い取られてしまうのです。農業側でもいくらでも資源を持っているのですから、あとは何を、何処が、誰が欲しがっているのか、いくらで欲しがっているのかというマーケットを読めれば農業も産業としてまだまだやれます。今まで未成熟で化粧品にしても服にしても挑戦してこなかったもので、まだまだ可能性がいっぱい広がっていると思うのです。なのに、今はネガティブな話が多いのですが、やり方によっては農業もまだまだ面白いと思います。