

# 農業を何とかしたい、 日本生まれ米国育ちのCSAで、 日本農業の活性化

＝農家収入の安定化が農業を変える、青年企業家の熱き挑戦＝

支援機関：えひめ産業振興財団

支援内容：農商工連携基礎構築

支援区分：創業支援

## 株式会社 テレファーム



キャリアドベンチャー選手権2009、愛媛信用金庫賞受賞  
左が遠藤社長

### 【企業概要】

社名：株式会社 テレファーム  
代表者：代表取締役 遠藤 忍  
業種：サービス業  
所在地：松山市山西町903番地1  
資本金：10,000,000円  
設立：平成20年8月  
従業員：6名（パート含む）

Information

### ●悩んだ、悩んだ、悩んだ、毎日悩んだ！

今年40歳を迎えた遠藤氏は、大学卒業と同時に化粧品会社の研究所に就職したが、ここが閉鎖となり、故郷の愛媛に帰った。愛媛で取り組んだ仕事は、県内の山間地を回り、住民の方々の健康をチェックし、守ることであった。

昭和から平成に年号が変わり間もない頃で、既にバブル経済は、はじけていた。バブルは都会からはじけていったが、少子高齢化は田舎から進み、訪れる山村は、みな一様に活気を失っていた。多くのお年寄りは農業に従事し、衰える体力と戦いながら作業に励んでいたが、後継者が帰る望みはなく、ただ、ご先祖様から受け継いだ土地を守らなければという一念のみが、毎朝、鋤を手にとらせるかのようであった。

「何か違う、何かが違う、このままでは、何かが違うまま終わってしまう」、遠藤青年の頭の中に、憤りと無常感と、自分でも分からない程、大きな気

持ちの高ぶりを感じた。この時、遠藤青年は、自分のライフワークが、この山間部で農業に励むお年寄りたちが、笑顔を取り戻すお手伝いをする事だと、明確に自覚したのである。



キャリアドベンチャー選手権で、  
熱い思いを語る遠藤氏のプレゼンテーション

## ●苦節8年、見つけたぞ！

6年後、遠藤氏はアトピーや肌の弱い女性向けの化粧品開発に成功。これを通信販売する会社、(有)ハンドクラップを設立。商品は、お客様から絶大な支持をいただき、業績は順調に伸びていった。日に日に忙しくなっていたが、彼の頭の中から、あの山間部のお年寄りの、日に焼け、シワが刻まれた顔、そして、どこか遠くを見る哀愁に満ちたメランコリックな瞳が消えることはなかった。そして、ぼんやりとながら何をすべきかが見え始めていた。

- ・農村地域を活性化し、豊かにする為には、**農業の担い手を増やす仕組み**を作らないといけない。
- ・それには、**儲ける農業の実現と、収益の安定性**が必要である。

しかし、現実の農業は…

- (1) 農業は気候に影響され、天候などのリスクが

ある。

- (2) また、例え豊作であっても市場価格に左右される。

- (3) 作物が実り、販売出来て初めて現金収入が得られる為、収益までに時間がかかる。

- (4) 重労働の割に低所得で、アンフェアトレードで苦しんでいる。

この課題を解決するために何があるのか、彼は時間があれば図書館に通い、インターネットの検索を繰り返し、「きっと、何か対策があるはずだ」と、粘り強く探索を続けた。

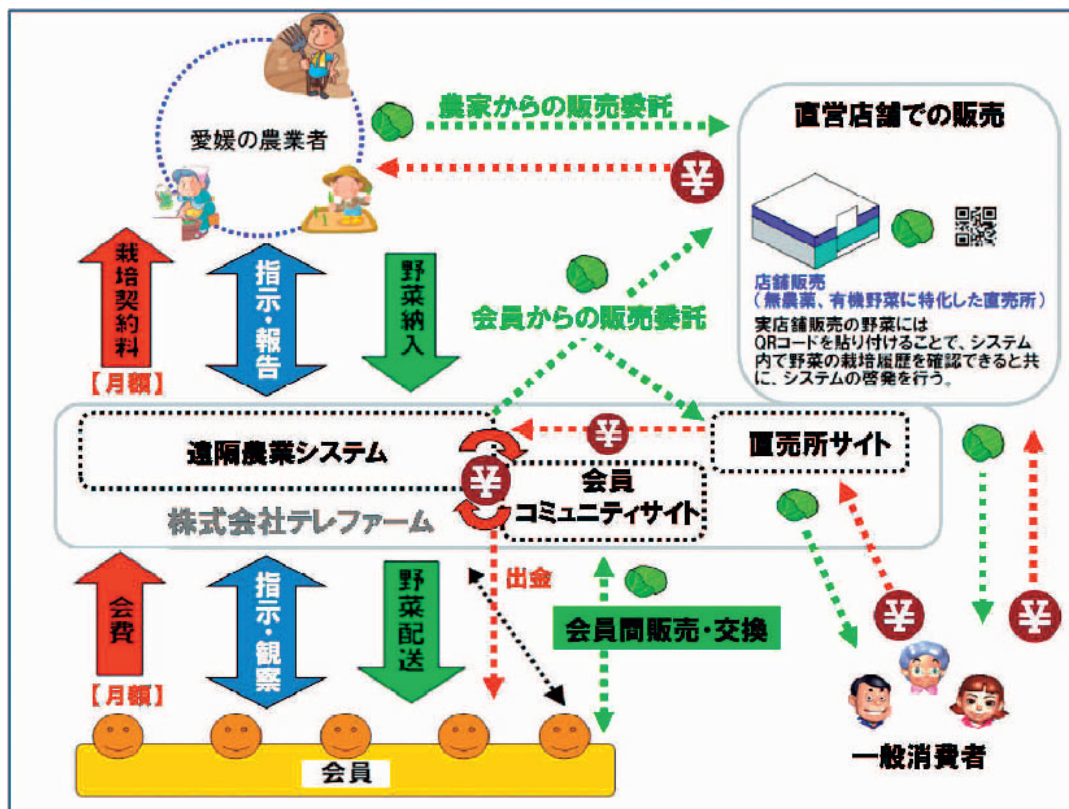
そしてある日、静かな図書館の中で、「あっ」と声を出して見つけたのが【CSA】という農業手法を解説している本であった。8年が経過していた。

## ●【CSA】とは

CSAは、Community Supported Agricultureの略称である。

直訳すれば「地域に支えられた農業」であるが、

分かりやすく言えば、会員制農業と言うこともできる。



テレファーム型CSAのビジネスモデル

地域の人たちが、農家に定額の会費を支払い、農家に作物を作ってもらい、できた作物は支払った会費に応じて分配される。

豊作で沢山出来れば沢山の分配があるが、冷害や長雨で不作の時は、分配も少なく、最悪の時は、ゼロもあり得る。

会員は、このリスクも相応に背負わなければならない、というものであった。

この本と遭遇したとき、遠藤氏にひらめいたのは、

- (1) これは、農作物を売るのではなく、農作業を売るものだ。
- (2) これならば、農家に月給を支払うことができ

る。農業の定収入化だ。

の2点である。

しかし、読み進むにつれ、このCSA方式は、何と日本で誕生した方式ではあるが、日本では、なかなか普及しなかったことが分かった。落胆する心を奮い立たせて読み進むうち、アメリカでは花が開きつつあるとの記述を見つけた。「アメリカでは1986年に2つの農場で始まり、その後急増、現在では1万2,549農場に上っている。多くは化学肥料や農薬を使わない有機農業の農家である」光明が射した。さあ、原因分析だ。

## ●CSAが日本で失敗した原因は？

遠藤氏が出したCSAが日本で根付かなかった原因が、以下である。

- (1) 会員の金額負担が大きい  
月額1万円～2万円近くが必要であった。
- (2) 農作業義務を課せられた  
会員は、農繁期には農作業をボランティアで手伝うことが原則であり、休日の少ない日本の労働環境では、気軽に申し込めなかった。
- (3) 地域の拡大が難しい  
農作業をボランティアで手伝うことが原則と

なっているので、その仕組み上、地域内流通（小規模）に限られ、遠隔地を含む大規模なCSA展開が無理であった。

- (4) イメージが暗い  
農家さんは経済的に厳しいので、みんなで協力して助けてあげましょう的な、悲壮感を伴うものであった。

## ●解決のキーは、インターネット

CSAには、前述のような欠点はあるものの、農業に月額安定収入を実現するには非常にすぐれた営農形態である。だからこそ、農作物流通から脱却し、農業に月額安定収入を実現するには、CSAを日本に普及させる必要がある。CSAが普及すれば「**農業が変わる！**」

CSAを日本に普及させる為に取り組むべきことが、以下であると整理された。

- (1) CSAを消費者に【普及】させる。
- (2) その消費者を【維持】しなければならない。
- (3) また、CSAを農業従事者に【拡張】することが必要。

考えに考えた末に、問題解決のキーは、インターネットにあることがひらめいた。

インターネットを活用することで、CSAの欠点をすべて解消できる。インターネットの利用と、CSAのハードルを徹底的に低くすること、この2点が、彼が出した結論であった。

- 農作業の参加義務を撤廃、敷居を低くする。



- インターネットを駆使して、広域（日本全国）から多数の参加者を募ることで、金額を下げられる。安く、気軽に参加できる金額を設定することが可能（月額500円／1～2㎡）。
- インターネットを活用し、栽培状況をリアル且つ、タイムリーに伝える。
- また、一方的な情報の提供だけではなく、参加者（消費者）がより農作物栽培に積極的に関わられる

よう、農作物栽培のシミュレーションゲーム的な機能を持たせた積極参加型のシステムを構築する

ことで、消費者（参加者）のモチベーションの維持をはかる。

## ●新CSAの仕組み

遠藤氏は、この事業を進めるために、新しく企業を設立し、以下のことに取り組んでいる。

- (1) 自前で農地を確保し、完全無農薬栽培を行う。  
既存農家に、CSAを認めてもらう為には、自ら取り組み、証明してみせる必要がある。
- (2) インターネットシステムの開発  
将来、このCSAサポートシステムをASPとして、または運用代行することが、テレファームのビジネスであり、このシステムを多くの人たちが使うことにより、日本の農業が変わることが目標である。



遠藤社長の完全無農薬農場

## ●拠点を利用した事業者の声

渡邊さんは、不思議な人でした。相談した方々は、皆さん、「CSAは、和牛商法の様でインチキ臭い」と言われ、農地確保も大変苦労しましたが、「土作りは国作り、国作りは人作り。あなたは良いことに挑戦している」と言って、「補助金を当てにしないで、自力で出来るプランを作りなさい」と励ましてくれました。一方で、「しかし、補助金に挑戦はしましょう。ビジネスプランがブラッシュアップ出来ますか

ら」と色々アドバイスをいただきましたが、残念ながら落ちこちてしまいました。「あ〜あ」と思っていると、「さあ、次の申請準備です、ブラッシュアップです。あなたは良いことをしているのだから」と言われた時には、「ええっ」とびっくりしましたが、その時、この人と一緒なら、七転八起、何度でも挑戦しようと思いました。自分の夢が、「可能なのだ、絶対にやり遂げるぞ」と確信出来た時でした。

## Staff voice 支援に携わったスタッフの声

### まだまだ続く戦いと支援（渡邊PM談）

遠藤氏のプランは、「キャリアドベンチャー選手権2009」において愛媛信用金庫賞を獲得しました。しかし、それは3回の補助金申請に落ちこちたあげくであり、受賞後、今度は大丈夫と満を持して申請した4回目の補助金にも落ちてしまいました。

新しい分野を切り開く難しさを痛感しました。

私自身、補助金申請を含めたCSAのプレゼンテーション作成のお手伝いをさせていただきながら、CSAを理解するのに、数か月を要しました。しかし遠藤氏には会う度に言います、「あなたは良いことをしているのだから、決して諦めるな

と。彼が笑顔で「はい」と答えてくれ、回を追うごとに、内容が充実していくことが喜びです。

また、新しい形の農商工連携として、引き続き支援していきたいと思っています。



打ち合わせ中の遠藤社長（左）と渡邊PM