



内田泰宏

うちだやすひろ(55歳)



内田さんは内田農園の10代目。現在は株式会社ベジファーム北本を設立し、代表取締役を務めています。

埼玉農業大賞受賞～埼玉の産地直送のパイオニア～

株式会社ベジファーム北本が埼玉農業大賞を受賞しました。埼玉農業大賞は、革新的な農業経営や、新規性、独創性のある技術を持ち今後大きく飛躍が見込まれる農業者、または地域農業の振興や活性化に優れた功績を上げた農業者に贈られます。内田代表取締役役にお話を伺いました。

「産地直送」への挑戦

今でこそ、「産地直送」という言葉が浸透していますが、私が家を継いだ当時(約30年前)は、市場へ出荷するのが当たり前で、生産者が直接量販店に納品するという流通経路はありませんでした。きっかけは、スーパーに並ぶ野菜を目にしたときです。就農して4年目のとき、生産者として鮮度がいい野菜を出荷しても、店頭には並ぶ頃には鮮度が落ち、それが消費者の元に届いていると気づいて、ショックを受けました。「もしかしら収穫したての鮮度のいい野菜をお店に並べれば商売になるのでは」と思い、早速後日、スーパーへ営業に行きました。実際に私の畑を見ていただいたところ、社員の人とれたての野菜に感動されて、お店に私の野菜コーナーを作っていただけることになりました。



口コミで広がる

はじめは全く売れませんでした。当時は品質よりも「産地」がブランドになっていて、北本産は相手にされなかったんです。でも自分の野菜の品質には自信がありました。1か月ほどたつと、青果で働いているパートの人が半信半疑で買ってください、「とれたての鮮度のいい野菜って本当においしいんだね」と、口コミが広がっていききました。他店舗の社員の人も「うちにも野菜を納めてほしい」と言っていたので、どんどん納品先の店舗も拡大していききました。昼は収穫、夜はトラックで納品作業。1日で100km以上運転する日もありましたね。



市場に戻らないという選択

しかし、個人の生産者が市場を通さない形をとったことにより、市場関係者とのつながりを失ってしまいました。

親からも謝って来いと言われて。

悩みましたが、北本の野菜は相手にされない風潮に不満を感じていたため、このまま産地直送で勝負しようという決まりました。

「内田野菜」の確立

お客様に喜ばれるものをつくって初めてプロです。もう二度食べたいと思うリピーターがつくと、売り上げが伸びてきます。実績もついてくると納品先から「内田の野菜はうちのお店になきゃならない商品だよ」と言っていただけのようにになりました。ブランド化されたなと感じた瞬間です。現在は法人化し、「株式会社ベジファーム北本」を運営しています。振り返ってみれば、市場を辞めたことが私のターニングポイントだったと思います。

新たな決意

人の真似をしない、そして真似できない農業を目指してきました。今回の大賞をいただき、もう一度まだ誰もやっていないことにチャレンジしてみようという気持ちになりました。

今50代ですが、10年後でも、20年後でも、また、何かのパイオニアだといわれるように挑戦していきたいです。

●株式会社ベジファーム北本のHPはこちらから！



●株式会社ベジファーム北本の「お多福来大根™」と「中山道ナス」は北本ブランドに認定されています。

