

オーガニック・ランド
一百野昌世社長



有機農作物の普及を通して 生産者、消費者と喜びを共有

有機肥料を使い土壌が持つ力を引き出して農作物を栽培するオーガニック（有機）農法への関心が特に高まってきたのは、1990年代後半からと言われる。国内での歴史が浅いため、栽培技術の拡充や生産者の育成などは大きな課題だ。「オーガニック・ランド」（福岡市、一百野昌世社長）は2000年6月の起業以来、有機農業を通じて安全で信頼できる食品の確保と流通の促進により生産者と消費者をつなぐ事業を展開している。

ゴルフ場開発から有機へ

オーガニック・ランドは、有機栽培などに使用する肥料や農業資材の販売、認証取得の支援コンサルティング、農作物やその加工品の販売などを主な事業とする。さらに一百野社長は、NPO法人「日本オーガニック検査員協会」（JOIA）副理事長のほか（現在は、同協会のトレーニング・コーディネーター）、農林水産省の「有機農産物検査認定制度ハンドブック」の執筆および研修会講師を務めた。現在も、オーガニックに関する基礎知識を習得した人材育成を目的にJOIAが運営する「オーガニック・コミュニケーター通信講座」の講師を務めるなど、これまで有機農業の普及に尽力してきた。

JOIAは、オーガニック検査員（農場、加工場、倉庫などのオーガニック認証に必要な実地検査を行う人）の技術向上や新しい検査員の指導、有機農作物の消費拡大を目的として97年8月に発足した。会員には、検査員のほか認定機関の職員や専門家など、約230の法人・個人が加入している。

そこで一百野社長は新たな事業の柱として、有機栽培などに使用する肥料や農業資材などの販売を開始した。一方で、一百野社長には「肥料や資材の販売を前提としたコンサルティング事業はやらない」という譲れない思いがあつた。「目先の収益を優先することはない」という譲れない思いがあつた。生産者と消費者のために起業した目的に沿わない」と考えたからだつた。一百野社長は、それまでの取り引き関係で構築したネットワークを活用して、取引先からの依頼や紹介で販路を徐々に拡大していく。

一方で、農業における環境負荷の低減、化学肥料に頼らない土づくりや堆肥づくり、農産物の販路拡大など、農家や企業の要望は多様化していく。そうしたニーズに応えられるよう、一百野社長はさまざまな資格を取得した。例えば、有機JAS、トレーサビリティ、GGAP^(注1)、SQF^(注2)といった各認証の審査員・判定員資格などである。また、認証取得のコンサルティング事業は、大手スーパーが手掛ける生産・販売管理システムの検査や監査、産地指導などの受託業務につながつた。さらに、「卸や小売り部門も徐々に拡充している」。例えば卸部門の取引先は、大手種苗会社、農家や青果市場向けの地場コンサルティング会社、ネットスーパー事業の運営会社などがある。小売り部門は、有機農法やIPM（総合的病害虫管理）に関する農業資料を紹介するサイト「IPM資料館」、こだわり農産物に関するさまざまな情報を分かりやすく整理したサイト「健彩のソムリエ」を運営している。「今後、多くの方にご利用いただけるよう内容の一層の充実を図る」方針だ。

一百野社長が最終的な目標にする「生産者と消費者の喜びを私に喜びとして、三者がハッピーになれるシステムの構築」の今後の展開が注目される。

社長は「新しいことに挑戦しよう」と一念発起し、古里の福岡に帰郷して父親が経営する畜産飼料の販売会社を手伝うこととした。

営業で取引先を回りながら、二百野社長には「独立して視野を広げたい」という思いが膨らんでいった。畜産飼料は主な販売先が畜産業者に限られている上、安価な海外産の影響を直接受ける。同社の取り扱い商品は減農薬、減投薬の穀物を原材料とする付加価値商品であり、市場の拡大が望めないからだつた。そこで、農業全般の資材開発の事業化を思い立ち、そのテーマにリクルート時代に培つた知識が生かせる有機農業を設定した。

二百野社長は、有機農業を独学で勉強した後、オーガニック検査技術の講習会に参加し、99年8月にはオーガニック検査員に登録した。他方「検査員だけでは事業の幅が広がらない」とも感じていた。検査員の役割が、オーガニック認証に必要な実地検査を行った結果をリポートにまとめて認定機関に提出することに限定されるとからだ。00年1月に施行されたJAS法で、生産行程管理者への検査判定の助言や有機農法の技

術指導といったコンサルティング業務が検査員に禁止されたことも影響していた。

法規制と現場ニーズの乖離を身近に感じた二百野社長には、次第に「有機農法に取り組む農家を総合的に支援する存在が必要」という思いが膨らんだ。そこで同業者に限られている上、安価な海外産の影響を直接受ける。同社の取り扱い商品は減農薬、減投薬の穀物を原材料とする付加価値商品であり、市場の拡大が望めないからだつた。そこで、農業全般の資材開発の事業化を思い立ち、そのテーマにリクルート時代に培つた知識が生かせる有機農業を設定した。

二百野社長は、有機農業を独学で勉強した後、オーガニック検査技術の講習会に参加し、99年8月にはオーガニック検査員に登録した。他方「検査員だけでは事業の幅が広がらない」とも感じていた。検査員の役割が、オーガニック認証に必要な実地検査を行った結果をリポートにまとめて認定機関に提出することに限定されるとからだ。00年1月に施行されたJAS法で、生産行程管理者への検査判定の助言や有機農法の技

術指導といったコンサルティング業務が検査員に禁止されたことも影響していた。

法規制と現場ニーズの乖離を身近に感じた二百野社長には、次第に「有機農法に取り組む農家を総合的に支援する存在が必要」という思いが膨らんだ。そこで同業者に限られている上、安価な海外産の影響を直接受ける。同社の取り扱い商品は減農薬、減投薬の穀物を原材料とする付加価値商品であり、市場の拡大が望めないからだつた。そこで、農業全般の資材開発の事業化を思い立ち、そのテーマにリクルート時代に培つた知識が生かせる有機農業を設定した。

二百野社長は、有機農業を独学で勉強した後、オーガニック検査技術の講習会に参加し、99年8月にはオーガニック検査員に登録した。他方「検査員だけでは事業の幅が広がらない」とも感じていた。検査員の役割が、オーガニック認証に必要な実地検査を行った結果をリポートにまとめて認定機関に提出することに限定されるとからだ。00年1月に施行されたJAS法で、生産行程管理者への検査判定の助言や有機農法の技



オーガニックに関する講演会の講師を務める機会も多い

ニーズに合わせ事業拡大

二百野社長は創業当時、オーガニック認証の取得を希望する農家や加工品メーカーのコンサルティング業務を事業の柱に据えたが、一つの壁に直面した。「認証取得の相談に対価を払う」という観念が農家にはほとんどなく、たとえあつたとしてもコンサルティング費用を捻出する余裕のない農家が多いことだった。そこで、簡単なやり取りは電話で対応し、実務が発生した場合は必要に応じて料金を支払うオーガニック・サポートという月額1万円のシステムをつくつた。しかし、思うような事業の広がりはなかつた。

（いの・まさや）1985年3月に同志社大文学部を卒業後リクルート入社。社員教育やリゾート開発運営などに携わる。90年4月リクルートコスモスに転籍し、無農薬ゴルフ場の開発および管理業務を経験。96年3月、福岡に帰郷し千代田産業入社。99年8月オーガニック検査員に登録。2000年6月オーガニック・ランドを設立し社長に就任。06年3月NPO法人「日本オーガニック検査員協会」副理事長を務めるなど有機農業の普及に尽力