

平成22年度 普及啓発フォーラム
発想の転換と行動力、地域資源の活用で築く農業経営



開催目的

農業をめぐる情勢は、農業を担う人材の高齢化と減少に伴い、生産力や集落機能の低下が懸念されています。また、個別の農業経営では、猛暑による農産物の品質低下、生産量の減少、米価格の低下など厳しい状況にあります。

一方、一昨年来の経済危機を背景に、全国的に農業・農村への関心は高まっているなかで、消費者・実需者のニーズに即した競争力のある農業生産を推進するためには、地域農業は、若手担い手と効率的な生産構造を備えた経営体の育成を強化し、魅力ある農業経営の確立を促す必要があります。

本フォーラムでは、経営改善に向けた発想の転換、経営改善の視点などについて、県内の先進事例を通して、農業の発展と地域の活性化を啓発いたします。

開催月日：平成22年11月18日（木）

開催場所：「協同の杜」JA研修所 視聴覚研修室

内 容：講演1 「発想の転換と行動力で勝ち取ったどん底経営からの脱却」

講師： 鶴岡市加茂水族館

館長 村上 龍男 氏

講演2 「地域資源の活用による特産品生産と雇用の創出」

講師： 有限会社 舟形マッシュルーム

代表取締役 長澤 光芳 氏

講演：「発想の転換と行動力で勝ち取ったどん底経営からの脱却」

村上 龍男 氏

村上龍男氏のプロフィール

生まれ 東京都原宿 昭和 14 年 11 月
現住所 鶴岡市羽黒町
現 職 財団法人鶴岡市開発公社
鶴岡市立加茂水族館長

著 書

- (1) 山形の魚類たち (昭和 61 年)
- (2) 思い出語り雑魚しめ (平成 7 年)
- (3) 思い出語りイワナ釣り三昧 (平成 9 年)
- (4) 海月写真集 (平成 16 年)
- (5) 思い出語り庄内の磯つり (平成 18 年)
- (6) 「加茂海岸のクラゲ」写真集 (平成 20 年)
- (7) クラゲ館長 最後の釣りがたり (平成 21 年)
- (8) 下村脩博士が加茂水族館の 1 日館長になった日



【 講演概要 】

● 水族館の変遷

26歳で鶴岡市立加茂水族館に勤務した。勤務当時の加茂水族館は「鶴岡市立」であったが、民間会社の経営になるなど、これまで経営者が数回変わった。変わるたびに辛い思いをしてきた。

現在の加茂水族館の名称は、財団法人鶴岡市開発公社 鶴岡市立加茂水族館でその館長をしている。

水族館の館長になって、44年目を迎える。世界で一番長い館長ではないかと思っている。

● 水族館の経営

勤務当初は来館者も多く、収入もあり経営は良かった。昭和42年に民間に売られ経営者が変わることによって、水族館で得た収益は他に流れるようになった。

時代の流れもあり、来館者数は減少し水族館の経営は悪化の道を進んだ。暗い時代が約30年間続いた。

いったん悪くなると誰も助けてはくれないし、どんどんどんどん悪くなっていった。しかし、クラゲに出会って、奇跡的な回復をした。

僅かの良い方に向かった力が次の良い方に結びついてどんどん膨らんでいった。

今は本当にこんなところまでやれるはずではなかったのと思うほど雪だるま式で良くなっている。

サッカーボールは蹴飛ばしても大きさは変わらないけど、雪だるまは転ばせば、一回転させれば倍にも3倍にもなる。そんな感じで良くなってきた。

● 加茂水族館に射した光

平成9年3月にサンゴ水槽よりサカサクラゲが発生した。これを育てて初めて展示したところ、来館者の反応があった。

クラゲの飼育は難しく、手探り状態で飼育してきた。また、金もないことから水槽なども担当者の工夫と情熱で、全部設計から手作りでやってきた。

この地道な取組が現在の加茂水族館の原動力となった。

加茂水族館の名が知れ渡ったのは平成20年10月8日に下村修先生がオワンクラゲから緑色蛍光タンパク質をとりだし、広く医学の研究、生物の研究に使われていることが評価され、ノーベル賞授賞を決定した事に起因する。

下村先生のノーベル賞受賞が加茂水族館にとって、大きな光となった。10月8日という時期はどこを探してもオワンクラゲはいない時期である。が、加茂水族館では繁殖して展示してあった。それまでは見る人も少なかったがノーベル賞につながった「オワンクラゲ」に多くの人に関心を持ち、来館者が増えた。



クラゲ展示の略歴

平成9年6月	サンゴ水槽よりサカサクラゲ発生 これを育てて初めて展示
平成12年3月	12種類のクラゲを展示。種類数日本一
平成17年3月	20種類以上常設。世界一の展示開始
平成19年6月	30種類以上常設展示開始
平成20年3月	35～40種類展示
平成22年4月	下村脩先生を加茂水族館にお迎えした

* 平成20年3月 パラオコーナー、ルーペコーナーオープン

● 仕事に対する姿勢

クラゲの展示もたまたまサンゴの水槽から発生したサカサクラゲの展示から始まった。部下が提案してきたことに「よし、やってみろ。」という上司はいるだろうか。

大きな組織では小回りがきかないし、「余計な仕事するな。」「無駄な事するな。」という課長が多いと思う。また、このようにいうことが課長の仕事でもあると思う。

しかし、最初の一步を踏み出すことが必要だ、最初の一步を踏み出してみないとその先の成功はわからない。踏み出すことが大事である。

昭和58年にアシカショウを取り入れるために一人の若者を採用した。この若者こそが加茂水族館を立て直した立役者となった。この時も、一步前に出てこの若者を採用したことが今に繋がった。黙っていてもだめだ。

加茂水族館は、お金がないことから工夫と努力、手作りで施設や設備を整備し、来館者を増やし、収入を得てきた。得た収益を軍資金に回してクラゲの展示など、施設の充実を図ってきた。

補助金を山ほどもらって何かをしても他人からしてもらったと同じで、自分でやったことにはならない。お金がなければ、予算がなければ仕事が出来ないと思っているようではろくな仕事は出来ない。

一番になる事が大事である。誰かがやったことを追っかけて行って良いことをやっても誰も驚かない。最初にやった事が光ってくる。討ち死に覚悟で仕事に向かうことも必要である。

そこで満足していたら終わりだ。次の事を考えて前に進むことが大事である。

ダメになった時、良い方向に向けるのは至難の業である。今まで古くなってダメになった水族館ばかりで、その施設を使ってまた立ち上がったというのは例がない。加茂水族館は小さいから出来たのかもしれない。

● 人のやらないことをやる

日本一のクラゲの展示をした時に来館者が減ってきた。そこで思いついたのが秋になると泳いでくるクラゲを捕まえて「クラゲを食べる」ことであった。今まで考えた人はいなかった。だから価値があった。

常識的な話をしてもうまくいった事があるだろうか。どこだって同じことを、みんな一生懸命考えている。みんな考えるようなことは誰かがやっている。

だから「かけ離れたこと」、それは相手が理解できなく、周りの人は笑う。それこそ価値がある。

かけ離れたことをやろうと提案があった時、価値を見て「本当にそれをやってみろ。」と進めるくらいの人間になって欲しい。

「クラゲを食べる会」を本当に開いた。「生クラゲのしゃぶしゃぶ」、「姿づくりクラゲ寒天」、「ナタデココ風クラゲココ」、「刺身」などなど。

クラゲは90数パーセント水分である特性から、試食中にいろんなハプニングもあり、参加者は大いに盛り上がった。

この中で「クラゲ入り羊羹」、「クラゲ入りまんじゅう」などのアイデア商品が生まれた。

また、水族館の片隅にちっちゃなレストランがあったのを改装し、「クラゲレストラン」と命名した。この時もまた「館長が馬鹿話をしている」と思われていた。

改装して営業した結果、売り上げがそれまでの5倍以上になった。

レストランではあの厄介者の「越前クラゲ」を使った「越前クラゲの定食」を出した。これを報道各社が取り上げてくれて話題となった。「クラゲアイスクリーム」も話題となり、大いに売れた。

「クラゲ羊羹」、「クラゲ入りまんじゅう」が多くの宣伝効果を発揮した。普通は一緒にになり得ないものを一緒にした。商品開発には「遊び心」も大事だ。

段々有名になってくると小説までになり、「クラゲ入りまんじゅう」を食べた加茂水族館の館長が刺し殺されることにまでなっている。

有名になるとそれが次のことに繋がってくる。そしてまた次のことに繋がっていく。

* 平成18年3月 クラゲレストラン オープン

● 人を育てる

中学校や高校時代に勉強ばかりして立派な人間になれるか。私が思うには勉強は半分で良い。残りの3分の2は好きなことをとことんやれ。本当に好きなことをやれと言いたい。あと僅かに残っているもの。それは何かというと「悪いことをせえ。」と言いたい。悪いことをするということは全部自分持ちだ。本当に自分持ち。子供ながらにして真剣勝負である。

私も悪いことばかりやっていた。だから言えることである。

勉強ばかりして、点数ばかりとっていてもダメだ。広く世の中を知らなければダメだ。

下村脩先生に「子供を育てるためのアドバイスをしたい」と質問した方がいた。

先生は、「子供はかまうな。ほったらかしておけ。それも子供は自然の中で伸び伸び過ごさせろ。自然に学ばせることが一番だ。何でも出来る勉強の秀才よりも、いろんな事に興味を持つ人間。これが一番将来性がある。」とはっきり言われた。

「お前、失敗したらどうするんだ。余計な事するな。」と言ったら若い者は育たない。そこで終わる。「もし、何かあったら、どんな手を使っても乗り越えていけばいいのだ。やろうぜ。」と言えば若者は仕事をやる。

自分が安全圏にいて、若者に責任を持たせるようなことばかりしていたら、人は育たない。

失敗をおそれて、最初から失敗しないように、失敗しないようにと対応していったら人間育つわけがない。わかっているけど失敗をさせてやらなければならない。

● 仕事と能力

優秀な大学を卒業した人が大きな仕事をするとは限らない。その人の能力というのはいろんな能力を足していった一人の男。その人の能力と思っていた。が、最近「かけ算」だと思っている。かけ算だと面白いことがおこる。学校の勉強など少し出来なくてもマイナスではない。しかし、東大出の人が「おまえ失敗したらどうする。」「誰責任とるんだ。」と言ったらマイナスだ。マイナス思考である。だから答えはすべてマイナスになる。

しかし、持っている数字は少なくても、ほかを圧倒するような数字を持っているとうちの職員のようになる。「失敗をおそれない」、「仕事へ対する情熱」が鍵となる。

彼は、恵まれない環境の中で、クラゲの生態の研究をしてきた。そんななかで、世界で初めて「オキクラゲ」の繁殖を成功させた。

すべて整っている環境の中で「はい、どうぞ」と言われたら力を発揮しないのが人間である。だから、「ハングリー精神」は必要と考える。

加茂水族館はクラゲに出会ってから12年で、業界最高の賞「古賀賞」を受賞することが出来、限られた分野かもしれないが業界のトップに立てた。



講演：「地域資源の活用による特産品生産と雇用の創出」

講師：有限会社 舟形マッシュルーム
代表取締役 長澤 光芳 氏



長澤光芳氏のプロフィール

生まれ 最上郡舟形町長沢
現住所 同じ
職歴 高校卒業後 食品会社に勤務
平成5年 自宅に戻り農業に従事
平成5年 マッシュルーム栽培に取り組む
平成13年10月 4名の有志で
(有)舟形マッシュルーム設立 現在に至る

【講演概要】

● マッシュルーム栽培への取組

舟形マッシュルーム栽培組合としてマッシュルーム栽培に取り組んでいたが、生産組合の発展的解消をして、平成13年から17年度まで経営構造改善事業に取り組むとともに、新たに会社を設立し、マッシュルーム栽培に取り組んできた。

● 会社概要

会社設立 平成13年10月
構成員 4名
従業員 35名

● 会社のコンセプト

1. エンドユーザー主義の徹底による消費拡大への取組
2. 安全で高食味、高品質のマッシュルーム生産技術ナンバーワン
3. 資源再利用として地域で循環する環境に配慮した生産活動の定着
4. マッシュルームの美味しさが活かしたレシピや加工食品の開発など、新たな食文化の創造への取組
5. 地域に貢献する企業活動

● 生産概要

平成13年 42坪ハウス 12棟 年間140トン生産
平成20年 6棟増設 18棟生産体制整備
平成22年 6棟増設(8月着工) 24棟生産体制整備中



24棟の生産目標は1日1~1.2トン
1作当たり2.8トン、月産30トン
年間130作

マッシュルームにはホワイトとブラウンがある。6対4の割合で生産している。
平成21年8月23日にJGAPの認証を受けた施設で栽培している。

マッシュルーム専用の培土も稲藁や有機肥料などの指示を混ぜ合わせ、醗酵させて作っている。栽培の終わった床は完熟堆肥として販売している。

環境に配慮した生産に取組、平成21年4月より木質バイオマスボイラーを稼働している。ペレットは真室川町で生産しているものを使用している。

● きのこの消費量

オーストラリアはきのこの消費量の95%がマッシュルームである。ニュージーランドは98%がマッシュルームである。

日本は41万トンきのこを消費している。一人当たり3.3kgの消費量となる。うち、マッシュルームは3個である。これを6個に増やしたい。日本のきのこの消費量は伸びていない。

国内のマッシュルーム生産量は4,000トン。12~13カ所で生産している。

● 商品と販売

商品はジャンボマッシュルーム、普通の大きさのマッシュルーム、乾燥品やマッシュルームを使用した加工品の販売をしている。

業務用は、ピザ屋さん、大地を守る会、ラッデッシュ坊や、オイシックスなどに出している。

自分たちのマッシュルームを販売するだけでなく、最上地域を売ろうと最上地域の他市町村の特産品と組み合わせた販売にも取り組んでいる。キクラゲや鮭川村のエノキタケや豊富な山菜など。

