

## 目標を掲げて見えてきたもの

大川生まれ大川育ちである武下さん。ご実家が農家ということで学生時代は苦い経験も多かったため、最初から農業をしたかったとは思われていなかったそうです。

「大川に居たくなかったので、機械工学や車などに興味はありませんでした。有明高専※の機械工学科に進学しました。そこでの5年間は、部活や学生会など、どちらかというとコミニケイションの勉強ばかりしてましたね。」

卒業後は、長崎県の三菱重工へ就職されたそうです。「約5年間、会社の歯車のような生活をしていました。高専へ進学する際も推薦で、その後受験のような縛りのない生活と自由な発想で育ったのだから、縛られるのが嫌で反発だらけでした。入社して2年目の阪神大震災で『仕事とは、こうやって命がけで行うものなんだ！』というスッチが入ったと思います。」

仕事への誇りも多かったのですが、必死に働きすぎたことで祟り、体に影響が出たこともあったとのこと。

「ストレス性、神経性腸炎などで三回入院しました。このまま未来を見据えた時に、こんな生き方を続けたくはないなと思えました。世界最先端の素晴らしい仕事に誇りはある

代表 武下 浩紹 さん  
楽農ファームたけした

「大川に居たくなかったのに至りましたが、道を変える決断に迷った後、先物取引の会社に転職もされたそうです。」

「三菱重工とは全く違う環境にすぐくびつくりしました。そこで自分の提案はしたんですが、自分の提案する姿を人の人生が大きく左右する目当たりにした時、これは頑張れないと思ってしまう仕事ができなくなりましたね。自分の生活のために誰かを不幸にすることを苦痛に感じて、一年でギブアップしました。」

そんな経験があったからこそ、農家の素晴らしさに気付いたと話された武下さん。気付いたと話し始めた武下さん。商売をやり続けて成功している人にもいます。ですが、幼い頃にはわからなかった、農家というものは、たくさん人の役に立っている素晴らしい仕事なんだと気付いて、大川に帰ることを決めました。」

大川に戻られてすぐにいまの楽農ファームを栽培されてきたわけではなく、そこに至るまで様々な困難を乗り越えられたと話された武下さん。「帰ってきた当時、父はトマト農家を始めて10年以上が経過していましたが、これからは

親子で協力していくぞ！となり、その際にハウスを新設しました。大工あがり職人気質の父と設計ができるエンジニアあがりの息子なので、上手く噛み合えば最高のパートナーになれるんです。だからハウスの建設は全部自分たちで行いました。」

しかし全てが上手く噛み合おうわけではなく、たくさん失敗があったそうです。「JAでの出荷時期を終えて、七月まで収穫延長していたトマトを直接青果市場へ持っていったことがありません。その際、一五〇〇パックのトマトを持って行ったんですが、一パック五円という値段で、とてもショックでした。自分で価格決定権を持てないのか、それが実感した出来事でもありますね。」

そこが大きな転機のひとつとなり、イチゴ農家に転身されるきっかけになったそうです。「イチゴを作っていた親戚に教える請いしました。両親はイチゴを作ることにいい顔をしなかつたですね。というのでも大きかったです。家族の負担も大きかったです。家族を



武下さんの YouTube チャンネルはこちら

「養うためにはやらなきゃいけないからと、私は初めてのイチゴを、父は長年続けているトマトを作りました。その結果、お互いの売上があまり変わらなかつたんです」

イチゴの栽培を続けていくなかでも、様々な困難や逆境に直面することとなった武下さん。出荷期間を終えたイチゴをどうするか考えた際、市場での苦い経験もあつたため、始めたのがネット販売だつたそうです。

「まずはネットオークションから始めました。イチゴをオークションにかけると、突飛な発想をしたんです。すぐにはやり方がわからないので、実際に始めてみる人に話を聞いたり、本を買って勉強したりしました。それからよく見るイチゴの箱に二キロを百パンに入れて、それを百円で出品しました。希望落札価格は三千円でしたが、最初はなんと、百円で落札されたんです。当時東京までの送料が千円なので、千円で東京に満杯のイチゴが届くんです。びつくりな価格なんです。これは広告だと思つて続けました。それらお客様が『生まれて、そのお客様が』こんなこと続けていたら生きていけないでしょう?』と周りにも紹介してくださつて。最初は本音が、梱包の方法もお客様に習つて、五件、十件、百件と増え続けて、今はオークションだけで四千件のお客様ができました」

「度が四七月中旬には土の温度が四十度を超え、イチゴがお風呂に入つたような状態になつてしまうとのこと。」

「そんなと流石にイチゴそのままするに届けることはできません。でも十二月まで収入がまつたくない状態も困りますから、イチゴを凍らせてどうにかして売らなきゃいけないから、大川市議会議員さんからの紹介が始まり、様々な繋がりを経て、佐賀の金立サービスエリアに本店する権利をお借りしました。そこでイチゴのスムージーを販売し始めましたが、お客様目線がわからなかつたので、始めは全く売れなかつたです。一杯二五〇円設定で二杯しか売れませんでした。お客様か目線の商売とはなにかがわかつたからは五〇〇杯程売れるようになりましなね」

「その他にも様々な土地で、様々な有識者と接することでも話された武下さん。」

「日本一の梅干しで有名な黒川金右衛門さんのところに泊らせていただいたとき、一ヶ月の収穫期間で一年間生活用していくためには、加工品を使うと一年中回す必要がある」ということを学びました」

「学んだことを活かして、いろいろなことを実行されましたが、上手にいくことばかりではなかつたそうです。」

「軌道に乗るまでのしばらくは、地獄の期間でした。当時すでに自社ホームランもありませんでしたが、全然売れなかつたです。楽しい農業をしよう、子どもたちのお手本になるような農業をしようという名前をつけました」と、実際は苦しい農業の期間が長かつたと思ひます」

「そんな苦しい期間には、本業であるイチゴ栽培以外のことで、より多くのことを学ばれたとも話されました。」

「特に意を決して足を運んだセミナーで考え方が変わったと思ひます。『努力よりも正しい選択を優先する。努力は尊いけど、がむしゃらな努力では幸せになれない』という言葉がとても刺激的で刺さりました」

「また、おうちでその頃にあまおうジュラートを開発されたそうなんです。」

「いろんなところに飛び込み、営業をかけました。結果は、撃沈しまくりました。ですが、そういうことをやつていいる中で、大川コンセルヴ※の事業で一緒だった会社に声を掛けて頂きましな。大川のいいものをJR九州だけだけでなく、JR西日本でも売りたい、懸命やつていいるジュラートをどう?』つて言つてもらえた結果、JR西日本と農家が直接繋がることになりましな。これが起死回生の一撃だつたなと思ひます」

「武下さんが作られたあまおうジュラートを乗せて走つた新幹線で、レストランを営んでおられる社長などがジュラートを知つてくださつたり、食べてくださる機会となり、現在では百貨舗以上の飲食店や販売店との取引になつていられるとのこと。」

「それまでの山あり谷ありの経験を活かした講演活動なども行われていましたが、武下さんだけが目立ちました。本業の仕事も話されましな。『M-1グランプリで優勝して」

「忙しくて事務所に戻つてきた芸人のような感じですね。なんで講演活動はできるのに、商売ができないんだろうと考へた結果、お客様目線の行動ができていらないことに気がつきました。私はこれだけやつてきたんだ。それを見てくれ、聞いてくれ!と注目を浴びたかつたんだと思ひます。必要なのは、お客様が求めていることに対してこんな価値があるの交換だということがわかりました。そこに気付いてから売上がぐーっと伸びました。二千万いかなかつた売上がぐんぐん伸びて、今は一億が見えてきました。一億円イチゴ農家という目標にもう手が届くところまでやつてきました」

「ドラマのような武下さんご自身の経験を、今年一冊の本にしたためられました。」

「読書が習慣になつていいる方には、厚さのある本を読めと言われますが、苦痛だと思ひます。ですが、そんな方々にも目にしていただきたく思ひ、今では漫画の冊子にしようとも動き始めています」

「ご自身の本を困難や逆境に立ち向かうと困る、逆境にのちに読んでもらいたく思ひました。話された武下さん。」

「たぐさねの人に刺激を与えたいですね。未来を担う子どもたちに『あのおっちゃんすげえ!』と思つてもらえるような姿を見せたいですね。これからの大川を考えたとき、子どもたちが中小零細企業であつてほしい。その姿を見せる大川に帰つてきたいと思ひます」

「でも、必要なこと。地元は大変だけれど、たくさん溢れていいます。今は希望に溢れていいます。これから生きぬいていく知識や知恵を誇り、地元に対して誇り、仕事に誇り、誇りが持つるようになります」

「昔は大変だつたが、今は希望に溢れていいます。そんな武下さんの夢はなんですか?」

「近々の目標は、一億円農家になることです。」

「三、四年前からこの目標を掲げてきました。目標を口に出すことによつて、行動が変わつていくと思ひます。おかげさまで、武下さんの作つたものを、大切な人に贈りたいんです。そんな応援が増えたい。お中元ギフトや贈り物として注文が殺到するようになりましな。」

「そんな私が一億円農家になつたら多くの人の見通しになれらると思ひます。私は、そんな勇気を与えられる存在になることが夢です。」

「それとこの大川から人が巣立つ場所にしたくないです。変化や挑戦には不安が付き物です。不安で、怖くて一歩が踏み出せないでいる人のサポートができればいいな場所を作りたが、できるような場所を作りたいと考へていいます。いまは、人と会わなくていい時は代です。田舎からだつて世界と繋がるし、発信ができます。私と同じ経営者だけじゃなく、困難に直面している人、何かを変えたいと思ひ、存在になりたいです」