

緊急時 アルゼンチンから大豆を確保

社会貢献そのものが事業目的

ギアリンクス 社長 中田 智洋

緊急時の食糧確保というギアリンクスの発想というのは、いわゆる口ハスの発想にもつながるのではないかとと思いますが。

中田 口ハスという言葉を見た時に、日本語に置き換えたらどんな言葉になるのだろうかと考えた。もちろん英語の頭文字をつなげたものなので、それを直訳すれば良いのですが、私は「良い会社、良い生き方」という意味だと思った。良い生き方を学ぶ、良い会社を作る、そういった意味じゃないかなと考えた。私自信、15年ほど前から地域の方たちと21世紀クラブというものに参加し、教育や環境問題、安全な食品についての活動を行ったり、阪神・淡路大震災の時にはボランティア活動を行ったりしたが、これがまさに口ハスだと思っている。

さて、ギアリンクスについてお聞きしたいのですが。

中田 98年からの活動で、00年に株式会社を設立。緊急時に備えた大豆の海外備蓄を行い、平常時には安全なオーガニックの作物(今認定を取得中ですが)これを日本に輸入する。緊急時には農薬、遺伝子組み換え、化学肥料もOK。何しろ食糧がない状況だから、遺伝子組み換えで何世代か後に影響がでる恐れはあるかもしれないけれど、とりあえず飢えをしのがなければならぬ状況ですから、どんな形であれ食糧を確保する。株式会社だけでもNPOの精神が非常に高い会社、ただし株式会社ですから当然独立採算の形態を取っている。非常に社会貢献度の高い会社だと思っています。

災害などの緊急時の食糧確保という目的

ですが、物が溢れかえっている時代、食糧がなくなるということが想像しにくいのですが。

中田 たえば、人は必ず死ぬし、会社も倒産、廃業ということが必ずある。歴史的に見れば、食糧があり余るといことの方が異常な状況で、歴史をひもとけば食糧危機は必ず来る。私の学生時代、デフレという言葉が教えられたが、「かつてデフレという経済状況があった」という形で教えられ、日本がデフレの状況になるとは誰も思っていなかった。食糧についても、備えれば憂いなしの精神が大事だ。

非常に珍しい存在の会社かと思いますが。

中田 お世話になっている経営コンサルタントの方に「全国に250万社の会社があって、食品関連会社も星のようにあるけれど、食糧がなくなったら供給しますという会社は聞いたことがない。上場したらどうか、口ハス的な考え方が広まっている時代なら必ず支持されるよ。多くの人にこの考え方を広げるべきだ」と言われました。

普通の食品関連企業は、安いとか、早いとか、うまいとか、安全だとか、何かに効くということを考えているが、それとは全く異なる。成熟した日本市場では口ハス的な考え方の人は増えることはあっても減ることはない。ある人には新発想企業だといわれました、これは大変気に入っています。

株主は公募で集められたと聞いています。

中田 今資本金が9千980万円。1億円以下にしておこうということでもう募集はしていないのですが、1口10万円で募集して、現

在500人くらいの株主がいる。普通の会社と違うのは出資者は賛同者であるということ。ほかの企業なら株主は投機目的で株を持っているはずだが、この会社の株主はまず値上がりとか当てにしていない。この事業を応援したい、サポーターとしての立場を出資という形で表している。

株主には投資という点では還元できていないが、年に回数、活動状況を出資者に情報提供している。専任スタッフが一人もない会社で企画・行動に杜撰さは否めないが、こういった考えがあるということを世間に知ってもらうこと自体が実績になっている。

株主にはどんな方が多いのですか。

中田 株主の構成で特徴的なのは35%が女性ということ。正確なことは分からないが、他にこういった会社はないのでは。また、ご主人名義で投資してくださっている奥さまもいるはずなので、実際にはもっと多いかもしれない。繰り返しになりますが、株の値上りを目的としている方がいない、この事業への支援をしてくださるということですね。

たとえば、醤油の瓶詰めや、原料の大豆を開封する仕事のボランティアを募集すると株主が参加してくれる。また、ギアリンクスの大豆で作った商品のギフトを販売していますが、ギフト商品を買ってくれるのもほとんど株主です。

熱心な方はアルゼンチンまで行って農場を見学するそうですね。

中田 年に2回はツアーを組んで南米にある農場の案内を行っている。参加者の旅費はすべて自費でお願いしている。私自身はアルゼンチンには32回訪れている。創立メンバー6人は設立以来給料は1円ももらっていないが、全員自腹で十数回アルゼンチンまで行っている。

緊急時の食糧確保という発想はどうして生まれたのでしょうか。

中田 こういう活動を良いなと思う人はたくさんいるし、政治家などは盛んに提唱するが、

やった人はいなかった。思ったことを実際に行動に移したことに意義があると思う。

さて、実際にギアリンクスの活動を始められて、反応はどうだったでしょうか。

中田 今年、オーガニックの申請をしているので、来年収穫分からはオーガニックの大豆を提供できる。アルゼンチンの有機認定はJAS認定とリンクしている所以日本でも販売できる。

この大豆を日本に持ち込んだら、ギアリンクスの活動に共感してくれる人が争って買ってくれると思っていた。ところが持ち込んだらまず価格を聞かれた。「良いことやっているね、ところでいくら?」。こういった反応だった。ギアリンクスの仕事は、大豆を安く買ってお届けするという仕事じゃないので困った。

大豆を原料とする豆腐、味噌、醤油は業界が疲弊している。小売価格が低くて大変苦勞しているのも厳しいかもしれません。

中田 そこで、私どもの原料を岐阜県下の醤油屋さん、豆腐屋さんをお願いして、ギアリンクスの醤油、豆腐を作ってもらった。これで儲けようというのではなく、ギアリンクスの活動を知ってもらうための活動で、そこからの利益で行動を成り立たせるのが仕事だと考えている。

今年から、ギアリンクスの大豆を使った味噌を発売する。今の味噌はかびないんです、なぜなら殺菌しているから。健康の元になる麹菌を殺菌するこの商品を自分の名において売りたいかと思つた。それじゃあ殺菌しないとどうなるか、かびるんです。じゃあそのカビを食べたら死ぬかということ、死なないんですね。ただし、発酵で容器が爆発する可能性があるので、その処置はしなければいけない。

じゃあ、なぜ殺菌剤を入れたかということ、売り手側の考え、保存しやすい、売りやすいということ。買う側の立場での考えではないですね。味噌は必ず冷蔵庫で保存すれば殺菌剤はいらないんです。また、味噌100g単位、醤油1

00m1単位でその都度買うようにすればいいんです。もちろん、常温で1年持つのなら便利だから殺菌剤入りでもいいよという人がいても良いし、少々不便でも殺菌剤を使わないものが良いという人と、2つの選択肢があったほうが良いと思う。

中田さんが社長を務めるサラダコスモは、無漂白もやしの先駆けですね。

中田 25年前、私がもやしを本格的に始めたころ、業界では漂白剤の使用を必要悪として暗黙の了解ようになっていた。私は、悪いものは使わないほうが良いだろうと考え、サラダコスモは25年前から漂白剤や農薬、化学肥料を使わないもやしを作り始めた。今では、日本中のもやしが無漂白になった。

信頼関係を築いておかないと、いざ困った時に「さあ売ってくれ」では、だれからも相手にしてもらえません。このパラグアイの日本人移民農家が作っているのは非遺伝子組換えだが、オーガニックではなく一般栽培で、これが約8万円。

一方、アルゼンチンで作っているオーガニックの方は、やはり手間暇がかかるし収量も少ない。形の不揃いなものも多く、それらはえさ用や油用に回さなければならない。こういったわけで、こちらは10万円前後になる。

サラダコスモの社長業で忙しい中、ギアリンクスの代表も務めているわけですが、大変ではありませんか。

中田 ギアリンクスとサラダコスモという

通常時の大豆の利用が課題

その動きがギアリンクスにも伝わのでしょうか。

中田 私たちのやってることは運動なので、大豆の需要家すべてに使ってもらおうと考えているわけではない。今日本に輸入されている大豆が年間約500万トン。私たちが扱えるのはせいぜい1千トン。ギアリンクス活動を理解してもらって、そのメーカーの使う量の1%で良いから使ってもらいたい。ギアリンクスの考えが広がって、大豆の需要家の方が原料として使いたい、SMがこの醤油を扱ってみたいという風になればいいなと考えている。

とは言え、やはり経済性がつきまとうと思います。実際、大豆はどれくらいの価格で供給することになるのですか。

中田 倉庫渡しでの価格になりますが1t当り8~10万円。ギアリンクスはアルゼンチンだけでなくパラグアイの日本人移民農家とも食料供給協定を結んでいる。日ごろから日本人移民農家の大豆を日本に広めるサポートを行う、いざという時には優先的に食料を供給してもらおう。もちろんお金は払いますが普段から

二つの仕事をやっていることで勉強になることが多い。ある大学の先生が考えた言葉にミッション経営というものがある。ミッションは日本語に置き換えれば使命感、社会貢献度が高いという意味。これまでの企業は儲かったらサッカーを応援したり美術館を作ったり、そういったメセナ活動で社会に還元してきたが、ミッション経営は企業経営の本業を通じてどれだけ社会に貢献できるかということ。ギアリンクスがまさにそうだと思っている。そういった意味では、ギアリンクスのようなサラダコスモになるといいなと考えている。

企業経営の目的は、いろいろあって良いと思う。一番多いのは儲かること、大きくなることだと思うが、それでは勝者は一人になってしまう。富士山は独立峰でトップは1つしかない。しかし、八ヶ岳は頂が8つある。売上げを大事にする、利益を大事にする、品質を大事にする、利益を大事にする、品質を大事にする、社会貢献度大事にする。それぞれの分野でトップがあってもいいのではないか。それぞれのテーマを追い続ける人や企業があってもいいのではない

だろうか。

こういったことは、本来国が先頭に立ってやるべきもののように感じますが。

中田 しかし、国だけがしなければいけなくて、個人がしなくていいということではない。国を守るのだって、子どもの教育だって個人もやらなくてはいけない。税金を納めているからそれだけでいいという話にはならない。

ギアリンクスではなく、サラダコスモの話になりますが。今年から輸入野菜だったファーストチコリの国内生産を始めました。この事業も口ハズ的な思想がありそうですが。

中田 ファーストチコリの芋を岐阜県と長野県で生産してもらいます。これまでサラダコスモは工場での水耕栽培。屋外での栽培では雨が降ったり日照があったりで不安定なのでこれは初めての試みになる。

岐阜県の畑は使われていなかった未利用農地、長野県の畑は他産地との競合が激しくなり、経営に行き詰まっていた農家に委託して生産しえもらうことになるので、農家にもメリットがある。

輸入野菜の国産化で自給率の向上、未利用農地の活用、雇用の創出、地元の特産品を作る、チコリの生産は一石二鳥にもなる。また、チコリの生産施設は見学できる施設にして、地元の小学校から高校生に見学してもらい社会教育の場としても活用したい。お年寄りと一緒に畑仕事をする子供なら悪いことはしないはず。社会モラルの向上にも役立つと思う。