

農人伝

女性が活躍するサポテン専作経営

野末 信子 ⑦

静岡・浜松市

最初は赤字続き

1989年(平成元)に始めたサポテン生産ですが、最初は赤字続きでした。

直売ではなく下請けで、地植えしたサポテンの中から、業者さんが欲しいものを取っていく方式。なので、単価は安いし、ハウス内は売れ残ったサポテンが点々と散らばりハウスを突き破って伸び放題!

計画的な生産・販売ができません、会計士さんには「せっかく牛でもうけたお金をどんどん食いつ

96年直売所を新築(前列右から3人目が孫を抱く野末氏)



株カクト・ロコを設立

夫が生産、妻が営業・経営と役割分担

ぶす。そろそろやめたらどうですか」と心配されましたよ(笑)。

夫はおかまいなしで、「遊び場を作ろう」と、柱4本にトタン2枚で屋根をつけただけの直売所を建てました。ただ、窓も壁もなく雨が吹き込むので、96年、農地転用の許可を取り直売

所を改めてオープンしました。そのうち夫が、多肉植物に興味を持ち、NHK番組「趣味の園芸」のメインキャスターで、多肉植物を紹介していた柳生真吾さんの「八ヶ岳倶楽部」にふたりで行き、話をうかがいました。

それから3年間、夫は各地の多肉植物愛好家を回って64品種を集め、増殖する作業に没頭。当時はマイナーな植物で、愛好家の方たちも、商売になるとは思わなかったんでしょう。快く

「そうだ」と法人化を決めたとき、夫が言ったんです。

「おまえが社長をやれ。今までは俺が家の代表として外に出て行ったけど、そろそろ女性がそういう立場になってもいいんじゃないか。せっかく人として生まれてきて、なんの代表もせず死ぬのはもったいないぞ」と。会計士さんからも、「大企業でも生産担当と経営担当を分けている」とアドバイスされました。それで、夫と私それぞれが400万円ずつ出し合い、2004年に株カクト・ロコを設立。経営の経験など全くなかったのに、言われるまま私が社長になり、生産は夫、営業・経営は私と役割を分担しました。

「おまえが社長をやれ」

そうこうするうちに、県西部農林事務所が主催する経営セミナーで、法人化の話が出ました。多肉植物の生産・卸・直売の事業計画を作成し、なんとか行け