

興味があることを大学で学びながら、大学の外に教材を見つけて実践する、そこで得た知識を研究にフィードバックし、さらに学ぶ。大学と地域の壁を越えて自らを磨いていくことが放流教育の真価です。
色んな分野で活躍する先輩に、いまの仕事と県大生活の関係について語ってもらいました。

農業の活性化を通じて地球環境の維持、改善を目指す

■ドクター・オブ・ジ・アース株式会社 代表取締役■

2001年度 環境科学部環境計画学科卒業

河村 賢造 さん

略歴：

少年期に環境問題を解決する仕事「地球のお医者さん」に目覚め、滋賀県大へ。在学中に農業の活性化こそ答えのひとつと確信。卒業後、環境対応型企業サラヤ株式会社に就職し、日本ソムリエ協会を経て、野菜ソムリエの店「のら」を展開。独自のIT産直システムで農家と飲食店、小売店を結びながら、より農業に取り組みやすい環境づくりを進めている。

温暖化やオゾンホールが注目された80年代末期。地球の危機を訴えるアナウンサーの声が張りつめていたことを覚えています。正義感にも似た気持ちから思いついたのが地球のお医者さんになることでした。想いはその後も変わらず、受験では環境系学部を目指したものの準備不足で失敗。予備校で講演を行った末石富太郎先生（滋賀県大環境科学部創設者）に受験先を相談したところ、うちの大学に来なさいといわれて進路を確定しました。

入学後はゴルフ場のキャディやスーパーの夜間勤務に精を出し、お金がたまれば海外旅行に出かけていました。転機が訪れたのはゼミのはじまった3回生。東京都水道局出身の教授に初めて与えられた課題で、愛東町マーガレットステーションという道の駅の調査を行ったときのことです。不思議なことに車は他府県ナンバーばかり。コック服を着て野菜を抱えた男性に、遠くからわざわざ買いに来る理由をたずねると「食べたことないの？」といって白菜の端きをくれました。驚くほどの甘さのみずみずしさ

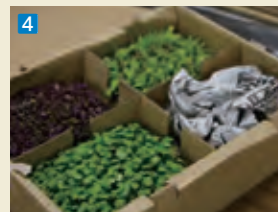
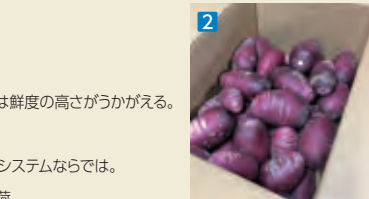
でした。売っていたのは腰の曲がったおばあちゃん。なぜここで？と聞くと「食べた人がおいしいと言ってくれる。それが励みになる」と。

思いもしなかった野菜の力や生産者の気持ちにふれ、早速大学に帰り、教授に報告しました。こだわり野菜を求める消費者と売り先を求める農家を結び、都会へ持ち込めば大きなビジネスになると。おりしも授業では田畑が担う保水機能や生物多様性の維持など、農業が環境の維持保全に与える社会的価値について学んでいました。農業を活性化すれば環境を守ることができる、産直は最適手段であると強く確信できたのです。「個人的に投資するから実践しなさい」という教授のリアクションにも驚きました。近江菜座という県大独自の調査・研究支援制度が確立されたのはそれから数年後のことです。残念ながら就活期と重なって学内での組織づくりは実現に至らず、私も就職を選択しました。するとアパレル大手のユニクロがスキップというブランドで産直野菜のチェーン展開を始めたのです。自分の考えの正しさを確信する反面、大きな焦りを感じました。4年目に意を決し日本野菜ソムリエ協会に転



職。やがて千里中央の産直野菜店を任されることになります。その後、協会が撤退を決めたため店を引き継ぎ、産直野菜と、市場仕入れの野菜の併用から、100%産地直専門の野菜の販売に変え、「のら」の屋号で出発。ニッチな分野であるためファンの定着とお店単独での利益確保に2年かかりました。軌道に乗った後も多店舗展開は行わず、プレミアム野菜を求める飲食店向けの卸売に移行しました。その後は、出荷予測の立たない農家と欠品の許されない飲食店との関係を円滑に結びべく、両社をITで結び産直システムを独自開発。飲食店側は少数での注文や端境期の確保が可能になり、その反応は農家の皆さんの励みになっていきました。今後は同業他社さんにこのシステムを提供することで、より農業に取り組みやすい環境づくりを支援していきたいと考えています。

一生をかけて取り組める社会貢献の種、皆さんもぜひ県大で見つけてください。



1 サラダの彩りを豊かにする紫大根。その瑞々しさからは鮮度の高さがうかがえる。

3 輸送時のこすれで皮がめくれるほど柔らかなナスビ。

4 希少性の高いプレミアム野菜を取り扱えることも産直システムならではの。

5 その日届いた野菜はその日のうちにピッキングして出荷。