

サツマイモ生産農家「むさし野自然農場」の 未来志向経営への挑戦

～伝統的基盤を活かしつつ、殻を脱皮して段階的に成長を！～

川越いも友の会 事務局長

やまだ えいじ
山田 英次

1：はじめに～新スタイルのサツマイモ生産農家変身への潮流～

サツマイモの人気ブームが続く中、残念ながら国内の生産量は決して増えていない。

そのような中、原料生産・製品加工・販売店舗等の各業者の、それぞれの垣根が段々なくなりつつある。イモ菓子業者が、不足する原料の安定供給のために畑を借りて直営で原料生産をはじめたり、逆に、原料生産農家が収益アップのため、製品加工をはじめつつ、自身の店舗をもったりしたりしている。販売先や販売法も従来と変化している。また、そのようなスタイルを模索して新規に参入する者も現れており、製品の品質アップも段々にはかかれている。このような流れは、今後も続き、拡大すると思われる。業界のなかの新しき潮流である。

しかし、そのスタイルへの変身でうまく成長できている業者もあるし、なかなかうまくいかない業者もある。川越地方で、そのような新しい潮流を生み出し成長している代表的生産農家として「むさし野自然農場」（三芳町上富：農場主・武田浩太郎氏）がある。OIMO cafeを設けてスタートさ

せ、今では人気の注目農場となっている。

従来の殻から脱皮した動機や行動、事業の実態および経営の目標、現在抱えている壁などを、率直に聞いた。



むさし野自然農場の農場主：武田浩太郎氏（武田家10代目）。行動力溢れ、未来を見ずえて川越いもブランドの継承を行っている

2：「むさし野自然農場」とは、どのようなサツマイモ生産農家か、その歴史的背景

「むさし野自然農場」を営む武田家は、江戸時代に川越藩主の柳沢吉保によって、元禄7年（1694）より推し進められた三富新田開発により、近隣の村々から入植した農家である。2年後の1696年には、武田家（入間郡の隣の高麗郡より移住）のある上

富村は83戸によって誕生したといわれる。武蔵野台地に位置する三富地域は、栄養分の少ない赤土（関東ローム層）のやせ地で、その上、水の乏しい草原地域だった。入植した開拓農民は、そうした厳しい自然環境のなか、智恵と努力により平地林（雑木林）をつくり、落ち葉を活用した堆肥を耕作地へ投入し、肥沃な土へと変貌をさせていった。その農法が、今でも続いている伝統的な「武蔵野の落ち葉堆肥農法」（2017年に日本農業遺産に認定された）である。

武田家は、約320年の歴史のなか、サツマイモや小麦、野菜、スイカ、一時は藍染め用の藍を生産して農業を営んできた。現在、5町（約5 ha）の耕作地と平地林等を持ち、サツマイモ生産が主体の農家となっている。

武田家の場所は、三芳町上富のケヤキ並木のいも街道のほぼ中央に位置し、「むさし野自然農場」と「OIMO cafe」の看板を入りに掲げている。



三芳町上富の農地でのイモ苗挿し作業。伝統農法の落ち葉堆肥をすき込んだ土壌の畑である。

3：農場主：武田浩太郎氏の、その人物像

農場主の武田浩太郎氏は昭和55年7月生まれの（取材時）41歳で、現在、武田家の10代目である。高校時代サッカー部に所属

していただけあって、体格もがっちりし、見るからに行動的で活力に溢れている。学生時代は早稲田大学法学部に通って法律を学び、その後、チェコのカレル大学（1348年に創立された世界で最も古い大学）に1年間留学したという。さらに法科大学院に入学して司法試験を目指し、政治家を夢見たという。しかし、司法試験に落ちたことをきっかけに、心機一転、潔く自家の農業を継ぐことを決意したという。

趣味は音楽鑑賞や食べ歩きで、好みの著書は司馬遼太郎の歴史小説や、その他の文学書などであり、特に印象深かったのは遠藤周作の『深い河』と、マイケル・サンデル（政治哲学者）の『これから「正義」の話しよう』等であるという。食べ歩きの趣味とコーヒー好きは、現在のカフェ経営に大いに役立っているという。

なぜカフェ経営を始めたのか、そのきっかけを聞いたところ、自家農場併設の直売所（約30年前より納屋で営業）に買いにきたお客様への接客であるという。サツマイモのシーズンになると、名産の「川越いも」を直接購入しに来る客が多いが、おイモの選別や用意に時間がかかるので、「カフェでコーヒーでも飲んでお待ちください」という場を設けたいと感じたという。2008年頃から農作業の手伝いはしていたが、2010年に家業を継ぐことを決意してから、新しいビジネスとしてカフェの開業を考え、本格的なカフェの学校へ半年間通い、コーヒーやドリンクの基本、調理の基本、接客や設備、カフェ経営などを学んだという。

しかし、当初は、家族全員がカフェの開業には反対で、「とても続かないのでは」「失

敗したらどうする」などと言われたという。でも祖母が「家業を継ぐなら、やらせてみては」という応援の言葉で、家族の雰囲気が変わったという。

その後、インテリアなどを研究し、いろいろな人と会ってアイデアを蓄え、空間デザイナーに依頼して、納屋を改造した「OIMO cafe」を32歳だった2013年3月にオープンした。



OIMO cafe上富店の外観。2013年3月に、納屋を改造して自宅敷地内に開業した

4：現在の経営実態と事業展開

「OIMO cafe」は、上富店を2013年3月にオープンして人気を博したことから、2019年3月には東京都内の杉並区に「善福寺店」を、2021年3月には目黒区に「碑文谷店」を開業した。

また、焼き芋ブームにのって都内の焼き芋イベントや有名百貨店等でのおイモ催事に招かれると、つば焼き窯を持って積極的に出店している。東京都内、埼玉、横浜ばかりでなく、大阪や福井にも出店し、「川越いも」の名を積極的にアピールしている。さらに驚くことは、2018年には3回もパリへ行き、催事に出店して日本の焼き芋の美味しさをフランス人に伝えたという。

5町ある農場の耕作地では、約半分の2

町4反でサツマイモを、その他、サトイモを約5反、大根を約5反、野菜類を約3反、竹林約3反でタケノコを、栗林が約3反などで、各作物を生産しているという。サツマイモについては、「むさしこがね（紅東）」「シルクスweet」「むさし金時（高系14号）」「あいこまち」「紅赤」「紅はるか」「ハロウィンsweet」「ふくむらさき」「しろほろり」など、現在9品種を生産し、主力は「むさしこがね」と「シルクスweet」であるという。サツマイモの目標として反収で3トンを目指し、1反あたり120万円の収益を目指しているという。

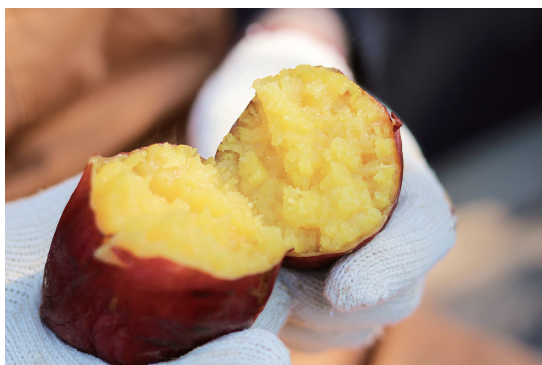
カフェで提供しているメニューは、季節



OIMO cafe上富店の店内。農家らしい素朴な雰囲気を出すようインテリアも工夫し、ゆったりと過ごせるよう設計した



ランチのメニューは数種類あるが、特に人気なのはタケノコ・プレートである。自家農場の竹林で採れた筍を使っている



自家農場のサツマイモのつぼ焼き芋で、じっくり焼き、一番人気である



おイモ・カフェを開業する前より考えていたスイート・ポテトである。つぼ焼き芋の上に、バニラアイスをのせ蜂蜜をかけている。コーヒーとの相性がよい



お芋のクリームとアングレーズ（カスタード風味のデザートソース）を焼き上げた、自慢のお芋のクリーム・ブリュレ。表面のカaramelをスプーンで割りながら食べる

ごとのランチ（筍プレート、焼きチーズ・カレー、野菜グリル、コッペパンサンドなど）のほか、スイーツとしては数種類あるなかで「つぼ焼き芋」「スイートポテト」「お芋のクリーム・ブリュレ」の3種が特に人気であるという。いずれにしても「素材を大事にする」「シンプルであること」「男性の目線より、女性の目線大事にする」を基本的に大切にしているという。

客層も約9割が女性で、平日は県内よりの来店が中心で、土日祝日になると都内などからもやって来るという。自家用車でないと来店できない農家カフェ店であるにもかかわらず、予約しないとなかなか席が取れない人気店となっている。

そうしたカフェと農場のスタッフは、父母や若い社員、その他パート等も入れ、生産部門が7名、カフェ部門が15名で運営しているという。オーナーとしての浩太郎氏のスタンスは、基本的なコンセプトをお互いよく共有した上で、なるべくスタッフに仕事を任せるようにしているという。

5：今後の取組み目標と課題

今後の経営の方針や目標を聞いたところ、急速な成長より「これからも、ゆるやかな成長を目指していきたい」という。

その成長のための具体的な取り組みとして、次のような方針事項で取り組んでいきたいとのことである。

- ① 川越いも歴史文化の継承・・・先人が約270年間努力と汗水を流して培ってきた伝統ブランド「川越いも」の歴史文化をしっかりと理解して継承していきたい。何もしないで、歴史の上に漫然とあぐらをかいてはいけけない。

- ② 品質のさらなる向上・・・川越地方は茨城や千葉等と比べ生産量ではかなわない。生産量でなく、伝統ブランドを維持していくために「品質の“質”をより高めていくこと」を目指したい。
- ③ 科学的知見を追究・・・品質を高めるためには、その根拠を知らなければならない。味や香り、食感、肉色、形状などに直結する科学的な知見を追究したい。
- ④ 販売商品の種類を増やす・・・カフェや出店イベントで販売する自家の商品の種類を増やしていきたい。できれば常温で日持ちする自家ブランドの商品を開発していきたい。
- ⑤ 新しい情報の吸収・・・出店イベントに出ることにより他のおいも業者と出会えることは楽しいが、商品やデザインなど新しい刺激を得ることができる。また、時間があれば、スタッフ等と食べ歩きをし、新しい情報を常に得るようにしていきたい。

いま乗り越えなければならない課題は、スタッフの人材育成であるという。仕事を任せていきたいが、そのための育成の仕組みを考えたいという。また、大きな夢としては「焼き芋文化を世界に広める」ために



イベントのテントでの浩太郎氏。声がかかると、積極的に出店し、お客様のいろいろな反応を吸収し、他店などの新しい刺激を受けるようにしている

活動していきたいという。

6：武田浩太郎氏に期待すべきこと

話を聞き、その人柄や行動力、各種事業の取り組みから武田浩太郎氏は、今後、同年代の仲間と連携しながら、川越地方のサツマイモ文化と産業をリーダー的に背負っていく人物であると思えた。事業を展開していくにつれ、さらなる壁や課題があらわれると思えるが、それを解決していくために信頼できる右腕と左腕となる人物をそろえ、さらに戦力となる人物をとりそろえていくことが重要であると考える。広い視野にたって知見を深め、これからの新しい潮流を、さらに担っていくことを期待したい。