

# NEW ASUMA

Vol.1

通刊 16号

三菱マヒンドラ農機ではいつの時代も日本農業をお応援し、  
優れた農業機械の開発に努めてまいります。

**アグリビジネス最前線** ダイレクトマーケティングで販路の充実をはかる

**ユーザー紹介 USER'S FILE** 山形県 山形市、青森県 八戸市

**NEWマシン紹介 New Machinery** 三菱コンバイン V465・V475A/ V565・V575A 4条刈・5条刈、SE-Navi

**ASUMA掲示板** 農業機械の公道走行基準緩和

**ご飯賛歌** 大川栄策さん

# ダイレクトマーケティングで 販路の充実をはかる

農家にとって販売はますます重要となっています。

いい作物さえあればそれでいいという考え方から、いいものを「いかに売るか」ということがテーマになってきました。

インターネット販売による、個人あるいはグループで新規販売ルートを開拓しようという人もふえてきました。

また海外へのルートも模索されるでしょう。

そうした販売促進策のひとつとして注目されているのがダイレクトマーケティングです。

今回は、日本ダイレクトマーケティング学会(JASDM)の岩井信也事務局長にお話をうかがうことにしました。



## ダイレクトマーケティングとは?

よく勘違いされるのですが、ダイレクトマーケティングはダイレクトメールでも通販のことでありません。1960年代にアメリカで開発されたマーケティングの一種で、中間流通を通さず、消費者と直接コミュニケーションを行う、効率的な販売方法のことです。いかに不特定多数に大量に売るのではなく、生産者と消費者が直接つながることにより中長期的な関係を作って、いかに多くの顧客を優良顧客に育てていくかというものです。

特にインターネットが登場して以来、この手法は脚光を浴び、次々と巨大企業が誕生しました。日本では、ファンケルやベネッセ、ネスレなどの成功例があります。

一見、農業とは関係がなさそうに思うかもしれませんが、実は近年ダイレクトマーケティングで成功している農家がふえています。

農業では、通常生産者と消費者はダイレクトにつながっていません。JAや卸業者を介してコンタクトをとっているため、農家は自分で値段を決めることができず、個々の消費者のニーズも掴めません。そこで、農家の中には自

分の作る農作物の価値が、いかに消費者のニーズに合っているかをダイレクトに伝え、その価値に見合う値決めも自分で考えて行いたい、と考える経営者も出てくるようになりました。そうした新しい農業経営の考え方の現れが、近年の直売所や道の駅であり、消費者と直接つながるダイレクトマーケティングの実践と言えるのです。

## ダイレクトマーケティングで消費者とどうつながるのか?

北海道に寺坂農園というメロン農家があります。ここでは、メロンの直売所を起点に、ダイレクトに消費者とつながることで売り上げを伸ばし、1億円を突破しました。直売所では、その場で農産物を買ってもらうこと以上に、来訪客に住所と名前を書いてもらうこと(顧客リストの収集)を重要視しています。この人たちに定期的に案内を送れば、そのうちの何割かは再購入してくれます。こうして少しずつリストを増やし、それと比例して彼らからの口コミや紹介による新規顧客も増え、3年目には1000軒を超えました。

## まずは顧客リスト作りから

ダイレクトマーケティングのスタートは顧客リスト作りです。言葉をかえれば、定期的に案内を送ることができる人をどれだけ多く確保できるかが成否を左右するのです。

先程の直売所のような施設をいきなり作るのが難しければ、顧客リスト作りのきっかけとして、SNSはいかががでしょうか。ツイッターやブログ、フェイスブックなど、皆さんもなにかやっているとありますが、得意なものを利用すればよいでしょう。

ただこれは最近できたものなので、高齢者にはとっつきにくいかもしれません、できれば勉強していただきたいのですが、どうしても無理なら後継者にやらしてもらえばいいでしょう。後継者がいなければ、近所の若い人に頼めばいいと思います。まずは自分の農作業の風景や、農産物へのこだわりなどを写真や文章で定期的に公開するところから始めましょう。最初は、反応がほとんど無かったり、手紙などと違ってSNSはダイレクトに反応が来ますから、批判やネガティブな反応が来ることも有り、苛立ちを覚えることもあるでしょうが、

それでも丁寧に対応し、継続していくことで見に来てくれる人が増えて来ます。「農家のブログ」、「農家のつぶやき」などで検索して、すでに先行して活用している農家のやり方を参考にしても良いのではないのでしょうか。

## SNSで消費者と深いつながりを持つ

普通のSNSだと「いいね」を多くもらえると、それがステイタスになります。しかし、農業ではいくら「いいね」をもらっても儲けにはならないのです。農業におけるSNSの意味は「消費者と深いつながること」にあります。

そのためにはコツコツと丁寧にやっていく必要があります。それには根気がいります。すぐに結果を求めてはいけません。焦らず、ひとつひとつの質問に答えていくことです。そうすることでコミュニケーションができます。

最近は体験農業というイベントをする農家もふえてきましたが、これもコミュニケーションを深めるためのツールですね。こういうイベントを開くときにはSNSを使って知らせることもできます。「こういう野菜ができた」とか、「今年はこの野菜の出来が悪いが、この野菜はうまく

できた」とか、なんでも知らせることができます。

そうすることで、消費者とのコミュニケーションを深め、充実させていくのです。

ダイレクトマーケティングは起業と同じです。小さな会社を立ち上げるときは、まず知り合いに知らせ、そこから事業を拡張していきますが、ダイレクトマーケティングも同じです。まずは知人からです。知人にSNSで知らせることで、少しずつ拡大していくのです。

## これからダイレクトマーケティングを始めようという生産者にアドバイスは?

私の経験ですと、「小さい失敗を早めに経験してほしい」ということです。大きな失敗をしないため、小さい失敗をしてほしいということです。小さい失敗ならいくらでも訂正することができますし、軌道修正することもできますが、大きい失敗は取り返しがつきません。大きい失敗を防ぐためには、できるだけチャレンジし、失敗しておくことです。そうすれば、大きな失敗にはつながりません。

ダイレクトマーケティングというとなんだか新しいもので、魔法の道具のように思われるか

もしれませんが、そうではありません。ダイレクトマーケティングは決して一発逆転の道具ではないのです。

急がば回れです。ダイレクトマーケティングの役目はスタートの顧客リスト作りなのだと考えておいたほうがいいかもしれません。スタートで大事なものは顧客リストであり、これがすべてなのです。

リストを作るには、日々の積み重ねです。消費者と対話し、コミュニケーションを継続することで、より強固なむすびつきのリストができるのです。そして、そのリストこそが口コミや紹介で新たなリストを生み出す、なにより大事な財産となるのです。その財産さえ手に入れれば、将来ずっと安定した農業を続けていくことができるでしょう。

ダイレクトマーケティングはインターネットの登場でクローズアップされるようになりましたが、今ではマーケティングの主流となっています。これに着目しない手はありません。農家の皆さんには、ぜひダイレクトマーケティングを活用して新しい農業に取り組んでいただきたいと思っています。

【農産物の出荷先別農家数 出展:農業構造動態調査】

単位:千戸

全国農業地域	計	農産物の販売なし	農産物の販売をした実農家数	農産物の出荷先別(複数回答)											
				農協	農協以外の集出荷団体	卸売市場	小売業者	食品製造業	外食産業	消費者に直接販売	自営の農作物直売所	その他の農産物直売所	インターネットによる販売	他の方法で(無人販売など)	その他
平成31年 全国	1188.8	85.6	1103.2	789.2	160.3	115.2	94.6	22.4	12.7	243.6	40.3	97.8	8.4	97.1	96.4
平成30年 全国	1220.5	88.9	1131.6	812.0	157.7	119.2	95.2	21.6	13.2	249.3	39.7	94.4	9.0	106.2	100.6
平成29年 全国	1258.0	93.9	1164.1	839.1	159.4	122.6	98.5	23.4	12.2	234.4	40.5	94.5	9.0	112.1	100.0
平成28年 全国	1318.4	106.0	1212.5	871.9	165.1	124.7	95.4	24.1	12.9	250.2	41.0	98.5	7.9	124.0	104.6



岩井 信也氏

### Profile

日本ダイレクトマーケティング学会本部理事(事務局長)  
(株)ブラックス 取締役  
(株)日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント

- 1995年 大学卒業。2011年 大学院修士課程(MBA)修了
- 大手教育研修会社の企業研修受託部門にて、研修企画、教材制作管理
- マルチメディア教材制作会社にて、e-Learning教材の開発管理
- 大手通販化粧品会社にてマーケティング部、人事部、情報システム部に勤務
- 2012年より現在に至る

ダイレクトマーケティング学会(JASDM)  
2001年、ダイレクトマーケティングの理論的実証的研究を行い、普及を目的に設立された。テーマ別、地域別に6部門を設け、3か月に一度セミナーを開催している。会員は現在489社。そのうち半数以上が売り上げ10億をこえる企業である。



山形県山形市  
上野機械利用組合



青木昭悦さん(65)

USER'S DATA

面積

水稲……………約40ha  
 〈品種〉 ●はえぬき  
 ●あきたこまち  
 ●ひとめぼれ  
 ●コシヒカリ

保有機械

トラクター ……4台(GA551XUV)  
 コンバイン ……4台(VY446SLYM)  
 田植え機 ……1台(LE60D)  
 その他 ……乾燥調製施設一式



最新のトラクターがズラリ

# 山形蔵王山ろくの中山間地で 大規模な機械化利用集団を形成

## 中山間地域等直接支払制度の取組として、共同作業や地域イベントにもコミット

山形県蔵王といえば国内有数のスキー場として知られていますが、この地の中山間地で生産者を組織し、機械を共同利用しているのが上野機械利用組合。組合長の青木昭悦さんは地域のリーダーとして東奔西走しています。

上野機械利用組合が設立されたのは昭和53年。蔵王は中山間地で、小規模農家が多く、高価な農機に投資するゆとりがなかったことから、トラクターやコンバインを共同で活用してはどうかと考えた有志が集まって結成されたのです。

今では、集落の農家9割が参加し、40ヘクタールを耕作する大規模組合となり、組合員数105人、役員14人という規模を誇るまでになりました。「若い人が機械のオペレーターをつとめ、ライスセンターでは常時5人がかりで作業を行っています」と語るのは青木組合長。専従のオペレーターもいますが、田植えや収穫など繁忙期には総動員で作業にかかります。その割り振りをするのも青木さん。

作っているのは、あきたこまち、ひとめぼれ、はえぬき、コシヒカリなど。品種が多いのは、収穫時期をずらして作業をやりやすくするためです。「これだけの人手があってもまだ足りません。そこで無人ヘリなどを活用し、できるだけ省力化しています。そのため蔵王航空防除組合を作って無人ヘリを共同購入しました。これを使って除草剤の散布や融雪剤の散布を行っています」

農閑期になると、青木さんは農業大学校で講師として無人ヘリの活用法・操縦法などを講義しています。



稲刈り

### 蔵王の雪解け水で 食味のいいコメを

「この地は中山間地で、圃場は分散されています。1反区画ではありませんが、圃場も整備されました。おかげで機械の作業もやりやすくなりましたよ」と青木さん。

「コメ作りに欠かせない水は蔵王の雪解け水を利用しています。傾斜地ですから、標高の高い所からパイプラインを敷いて流しています。出っぱなしだと冷たすぎるため、夜の間は止めておき、あたたかくなった水を利用しています。

育苗も上野育苗組合を設立して経営しています。そのほかの耕運、代掻き、収穫、乾燥調製を上野機械利用組合がするのです。」



乾燥調製施設と機械組合



代掻き作業



畦畔草刈り

収穫したコメは半分を農協に出荷、個人で販売する人もいます。「仲間の多くは高齢者ですから、自分で食べられる分だけとれればいいと思っている人が多いのではないのでしょうか」と青木さん。

### イベントで地域の結束を

この地域は仲間の結束が強く、イベントなどもよくやっています。「夏は250メートルもの長さの流しそめん大会をやり、そば祭りもやっています。愛好者がそれぞれそばを作り、皆で食べ比べるのです。ほかの地域よりまとまりはいいと思いますよ」と地域の活性化にも、ひと役貢献。

組合で作るコメはどれも食味がいいと評判。「うちは除草も追肥もしっかりやるし、手をかけますからね。食味がいいのは当然だと思っています」



地域のイベント「そめん流し」は大好評

### 蔵王

蔵王は、御釜や蔵王温泉など観光の宝庫。宮城県と山形県の県境にそびえる蔵王連峰は、四季折々に美しい光景をたのませてくれますが、冬場は樹氷が有名。スノーモンスターと呼ばれる樹氷は、トドマツが雪と氷におおわれて見せる絶景。冬の夜はライトアップされているので、ロープウェイから見る樹氷は世界でも類のないものです。山の麓には蔵王温泉があり、風情ある温泉街となっています。ここには東北最大級のスキー場もあり、近年は海外からも高い評価を受けています。



### 山形営業所の皆さん

青木さんは大の機械好き。機械・作業にも研究熱心です。地域の活動にも積極的です。営業所のスタッフも一丸となってそれに応え、信頼関係をさらに深めていきたいと思っています。



左から鏡・尾形所長・日詰・須藤さん



お訪ねしました!  
青森県八戸市



山内光興さん(72)

USER'S DATA

面積

水稲…………… 26.5ha  
(所有6.5ha、作業受託20ha)  
〈品種〉●まっしぐら  
●つがるロマン  
●あきたこまち など  
畑…………… 13ha  
〈品種〉●ごぼう:柳川理想  
●長芋:ガンクミジカ

保有機械

コンバイン VY463R  
トラクター GR115G、M-Star75、  
GX371BM、MT601  
田植え機 LV6H  
その他 冷蔵施設、精米所  
(籾摺り、乾燥機など)



ごぼうの収穫機

# 試行を重ね、稲作と畑作(長芋・ごぼう他)の複合経営にたどり着く

青森県の東部、太平洋に面した八戸で、コメのほか長芋、ゴボウの3本柱で大規模経営を進めているのが山内光興さん。手間のかかる長芋やゴボウを大規模に、しかもひとりで経営・栽培していることから目をみはるものがあります。



ごぼうの出荷作業

三戸、八戸の頭文字をとって「三八地区」と呼ばれているこの地区は、雪が少ないわりに寒く、春から夏はヤマセの影響もあって農業にはきびしい環境です。そのため、古くから根菜類の栽培が盛んで、長芋、ごぼう、ニンニクなどは国内トップクラスの生産量を誇ってきました。山内さんは、この地区で40年にわたって農業を営んでいます。畜産からコメ、麦と色々試みてきましたが、今はコメ、長芋、ごぼうを中心に経営しています。

それでもコメは受託を含めると27ヘクタールという規模。これだけの広さを、なんと山内さんひとりで切り盛りしているのです。「コメを作るには低温すぎる環境ですが、奥入瀬溪流の水を利用し作っていますから、味には自信があります」と山内さん。

## 10台のトラクターを駆使して作業をこなす

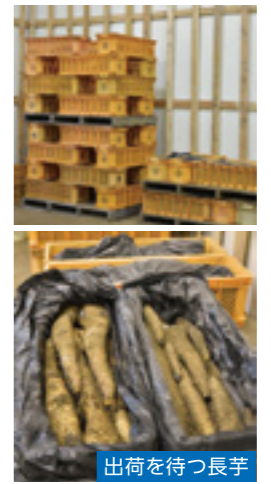
27ヘクタールでコメを作っているほか、長芋とゴボウを13ヘクタールで栽培しているというのですから驚異的です。もちろん農繁期には数人のアルバイトを雇っていますが、基本的には山内さんひとりで作業しているといっただいでしょう。「こんなことができるのも農業機械があればこそですね。うちではトラクターを10台も使っています。根菜類は専用の機械をトラクターにつけて作業することが多いの



M-Star75も順調稼働中



ごぼうの出荷作業



出荷を待つ長芋

で、それぞれ別のトラクターが必要になるですよ。それで10台ものトラクターを持たざるをえないのです」

長芋はムカゴという種イモを春に植え付け、翌年の春と冬に収穫、ゴボウは6月に植えて11月に収穫、それから選別と出荷ですから、一年中休みなしです。

「少しゆっくりできるのが1月と2月くらいで、あとはずっとなにかしています。長芋もゴボウも病気に弱いので、土壌消毒も大変です。センチュウという虫にやられると全滅ですから必死です」

山内さんのお宅では、長芋とゴボウを輪作で作っています。

「長芋もゴボウも連作できないので、ゴボウの次は長芋、翌年は休ませるというように回転させています。ゴボウは1メートル以上も深耕しなければならないし、背丈ほどもある葉っぱを専用機械で粉碎しますから、本当に手がかかります」

## 将来は法人化し承継したい

出荷するのは八戸卸売市場。ここは東北では仙台に次ぐ市場です。

山内さんは「山内さんちのエコゴボウ」というブランド名でここに出荷しています。

ゴボウは4キロの束にして出荷しますが、

山内さんは20坪と30坪の冷蔵施設を持っていますから、市場価格を見て出荷調整することができます。

「選別したのから次々に出荷しては、値段が安いときに出荷せざるをえませんが、安いときは冷蔵しておき、高くなってから冷蔵庫から出して出荷するわけです。ゴボウ作りにはこういう投資も必要です」と山内さん。

多忙な山内さんも今年は72歳。さすがに寄る年波には勝てず、そろそろ後を譲りたいところ。しかし、山内さんのお子さんは5人とも娘さん。

「こうなれば法人化して人を雇うしかないと思っています。人に教えて継いでもらう。私は顧問のような役職で経営そのものを見ていく。そんな形で経営していければと考えているのです」と営農継続に意欲を示されています。



出荷調整に欠かせない冷蔵施設

## 八戸港

青森県八戸は朝市で有名。毎週日曜の朝だけ開かれる館鼻(たてはな)岸壁朝市には、300以上の店が1キロも並ぶ国内有数の朝市です。八戸港で水揚げされる魚介類はもちろん、野菜果物から総菜まで、ありとあらゆるものが並び、観光客であふれています。八戸港は三陸沖でとれた魚が水揚げされる東北随一の港。特にイカとサバは有名で、脂が乗ったサバは銀鯖と呼ばれて高い評価を受けています。港の南東には蕪島にはウミネコが集まり、ここも観光名所となっています。



## 五戸営業所の皆さん

長芋やゴボウに必要な機械はもとより、冷蔵施設などもやらせてもらっています。「山内さんには息子のように接していただいて、自分の後を継がないかとも、言われているくらいです。いつもバックアップしてさしあげたいと思っています」とお互いに良い信頼関係がありますね。



左から木村・市ノ渡・三浦所長・太田さん

快適&高効率作業にオプションを充実。/

本格派4条・5条刈りコンバイン新登場!

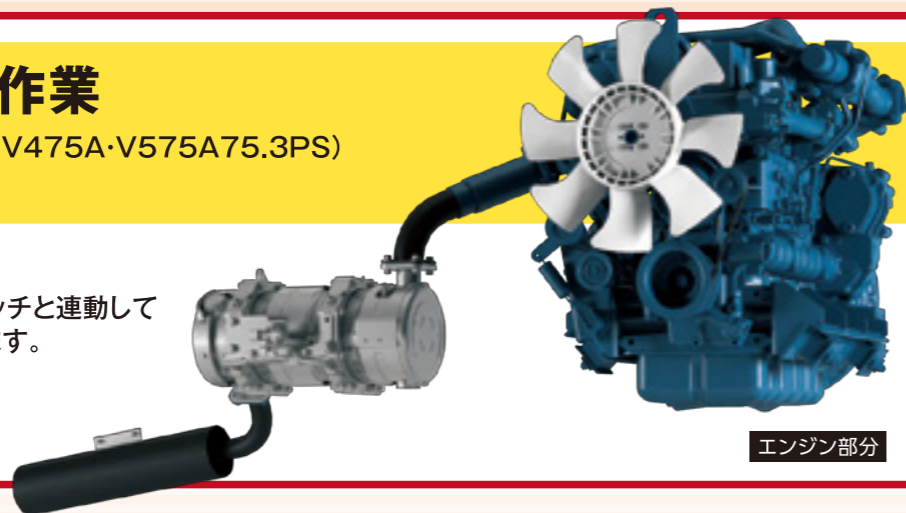


Point 1

高出力でパワフル作業

高出力 V465・V565 (67.8PS)、V475A・V575A 75.3PS)  
&クリーンエンジン搭載

- エンジン回転自動制御  
自動「入」すれば主変速、作業クラッチと連動して自動で最適なエンジン回転になります。
- エコノミーモードランプ (V465/565)



Point 2

使いやすい快適な操作性&キャビン

- アクティブタッチパネル  
※V465・V565は別売オプション  
作業の状況や異常時の対応などをリアルタイムに詳しく表示するタッチパネル式の液晶カラーモニタを採用しました。
- 自由に選べる各種装備  
シートやフットレストなど、運転席周りをはじめオペレータの好みに合わせて適切な装備を選べるように多くのオプションを準備しました。
- ユニットキャビン  
防塵性に優れ、室内をより快適に保つことのできるユニットキャビンを採用しました。



アクティブタッチパネル

Point 3

三菱独自の核技術を搭載

- 増速ツインこぎ胴
- トリプルダイレクト排塵
- MAC-Air
- スーパースレッシャー
  - 送じん量自動調整
  - NEW撥水加工揺動流板



Point 4

安全・メンテナンス性も充実

- 搬送ガイドオープン (刈取部詰まり除去装置)  
ノブやレバー操作だけで刈取搬送部が簡単にオープンできます。
- QRコードでメンテナンス情報確認
- 手こぎ緊急停止スイッチ  
スイッチを押せば即座にエンジンと脱こく搬送チェンが停止、自動オープンし、万一、異物がかみ込んだ時でもダメージを少なくします。

Point 5

ICTでお客様をサポート

- MITを搭載 (P仕様)  
機械に搭載した通信機とGPSアンテナを利用し、機械の稼働状況や機械の状態をMITサーバーに蓄積し、その情報をもとにお客様の機械をサポートします。
- 水分・収量センサー (別売オプション)  
収穫作業と同時に水分・モミの収量計測ができ、計測データはほ場毎の収支の把握や翌年の施肥設計に活用できます。

# SE▶Navi

お持ちの機械に装着すれば、すぐご利用になれます。  
誰でも簡単に直進作業ができ、  
作業の軽労化と効率化をサポートします。

## 水田でも畑でも簡単操作でまっすぐ精確作業



### トラクタ・田植機に後付けできるアドオン型

お手持ちの機械に装着できるので、機械本体を新たに購入する必要がなく、低コストで導入できます。

**Point 1**

**アドオン型で低コスト**

既存の機械に後付けでき、  
低コストで導入可能

**Point 2**

**簡単操作**

シンプル設計で  
操作が簡単

**Point 3**

**超低速対応**

0.1km/hから  
スタートが可能

#### SE-Navi キット



(注) タブレット、タブレット台は別売

#### GNSS無線基地局 (オプション)



型式：SEN-ANT  
※三脚は別売。

RTK補正情報の受信料は  
不要で、ランニングコストを  
抑えることができます。

型式名	SEN-GAGM	SEN-GA	SEN-GS	SEN-LE
SE-Navi 対応機種 (注)トラクタはキャビン仕様	GMシリーズ	GAシリーズ	GSシリーズ	LEDシリーズ (ディーゼル仕様) ※外側補助車輪(6条)、12・16・ 32枚補助苗載台と共着は不可

### 安心機能で安全に作業できる

手動ハンドル操作優先で、緊急時は手動ハンドル操作が優先されます。  
方位が受信できなくなった際は画面に警告が表示され、自動操舵がOFFになります。  
自動操舵の開始・停止は操作パネルに限定され、機械から離れての操作はできません。

## ASUMA 掲示板

# ロータリ等の直装型作業機を装着した状態の トラクタが、各種法令を遵守した場合に 道路走行が可能となりました

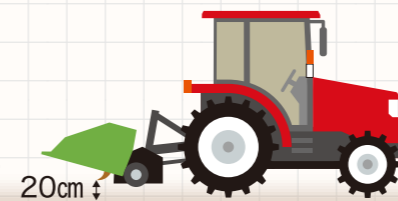
**直装型作業機** けん引タイプではないロータリ、ハロー、直装式ブームスプレーヤ、  
播種機等のトラクタに直接装着する作業機

### Check! 道路を走るための各種法令チェックポイント

- 道路運送車両法の保安基準 ①灯火器類の視認性の確認 ②車両幅の確認 ③安定性の確認
- 道路交通法の確認 ①運転免許 ②ナンバープレート
- 道路法の確認 特殊車両通行許可

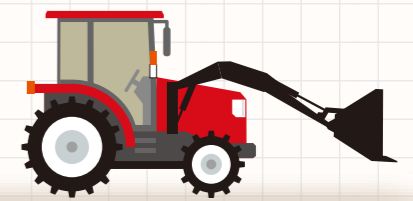
### 直装タイプの作業機 → 運用が見直された

後方装着



- ロータリ ●ハロー ●ブロードキャスト
- 畔塗り機 ●ライムソー
- ブームスプレーヤー ●他

前方装着



- フロントローダー
- 他

### 被けん引タイプの作業機 → 運用見直しを検討中



- ロールベラー
- トレーラ
- マニュアルスプレッダ
- バキュームカー
- 他

詳しくはお近くの農機販売店や、地方運輸局、地方農政局、(一社)日本農業機械工業会にご確認ください。

# ASUMA ごはん讃歌



おおかわ えいさく  
大川 栄策さん

## Profile

1948年10月福岡県生まれ、  
67年「目ん無い千鳥」でデビュー。  
以降、ヒット曲を続け79年「さざんかの宿」で  
6ヶ月で100万枚突破を果たす。  
歌手生活51年を経て、  
103枚目のシングル「雪ノ花」好評発売中。

### 古賀政男先生は 覚えてくれていました。

小さい頃からいつも歌は歌っていました。授業中にも歌っていましたからね。高校1年の時に古賀政男先生が同郷でしたので、知り合いの方に紹介していただき古賀先生のテスト受けることができました。何度か受けさせていただき、なんとか内弟子として受け入れてもらいました。ただその間、紆余曲折がありました。先生からは高校を転校してすぐに来なさいと言ってもらいましたが、父に反対され、お前なんか音楽で成功するわけがない、卒業したらちゃんと企業に就職しなさいと言われてしまいました。それで一旦、上京して一般企業に就職することにしました。そこで3ヶ月間だけ働き、先生の元へ行きました。自分のことを先生はちゃん

と覚えておられて、内弟子にさせていただき、約2年後に「目ん無い千鳥」でレコードデビューしました。これが大ヒットしてロングセラーを続けています。

### 歌手生活51年をむかえて

自分もこの年まで長くやらしてもらっていますので、よく苦労されましたねって言われることがあります。ただ自分自身では決してそうは思いません。大川栄策といえば「タンス担ぎ」が有名になっていますが、故郷は家具作りが盛んな場所で、実家も家具製造業でしたから、家具作りの職人さんは非常に身近でした。木工職人は徒弟制度があります。4年間は修行です。5年目からようやく職人として家具作りができるんです。この徒弟制度のことはよく知っていましたので、歌の世界でも当然同じような経験をするものだと思っていましたからね。

### 故郷では農業が盛んです。

幼い頃は嫌いなものもあったのですが、内弟子も経験していますから嫌いなものありません。故郷では農業が盛んで、新鮮な野菜やお米などが獲れます。自分自身は、農業の経験はありませんが、故郷には農業をしている仲間が居ますので、よくイチゴとかお米とか送ってもらっています。日本全国行かせていただいておりますが、日本中美味しいものがたくさんありますよね。自分は嫌いなものはほとんど無いんです。それで今でも各地の農家さんから、色々なものを送っていただいています。すべて地元で採れた旬のものですから、新鮮で美味しいですよ。

## ASUMA 読者広場

### 当たるといいな

編集部では楽しいプレゼントが当たるクイズを用意しました。

次の中から三菱農業機械のペットネームを  
次の中から当ててください。

**A** アスマ **B** マズマ **C** アマズ

お答えはハガキで

①お答え ②住所・氏名・年齢 ③その他ご意見・感想を書いて  
下記の宛先まで2020年5月末までにご応募ください。

抽選で **大川栄策さん色紙**と  
**ブルゾンとキャップ** が当たります。

ご応募はこちらへ

〒340-0203 埼玉県久喜市桜田2-133-4  
三菱マヒンドラ農機(株)ASUMA編集部

三菱農業機械のトラクタ・田植機・コンバインの愛称はASUMAです。ASUMAとは安全作業(Anzen)をサポートし、安心品質(Anshin)をサポート明日(Asu)の農業をサポートするという意味が込められています。ユーザーの皆様へ永くご愛顧いただけるようASUMAの思想を織り込んで三菱農業機械は作られています。皆様の応援をよろしくお願い致します。



Newブルゾンとキャップ

### 前号(ASUMA15号)の 当選者

色字はダニエル・カールさんの  
色紙とも当選

梶野 京子 / 埼玉県深谷市  
柴田 光明 / 岩手県一関市  
坪内 正勝 / 岐阜県本巣市  
藤野 猛三 / 滋賀県東近江市  
山本 さつ子 / 岩手県岩手郡