

Club BUSINESS FARMERS

『農業経営者』読者の会 会報

CONTENTS

定例セミナー第9弾
海外視察・出展ツアー報告
共同出展レポート
全国大会アンケート集計結果
4月の活動・参加申込書

Vol.8 2008年4月1日発行

■発行・編集/株農業技術通信社『農業経営者』読者の会 事務局 (担当:長谷川)
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場3-18-25 康洋ビル9F TEL 03-3360-2697 FAX 03-3360-2698



【講師】高松求氏 (茨城県 農業経営者)

定例セミナー第9弾！
高松さん、若い経営者のために遺言をお願いします！

「草とりは、
上手くなつては
駄目なんだ」

弊社代表に本誌の創刊を動機付けた茨城県牛久市の高松求氏(77歳)に、大変失礼ながら上記のテーマで3月21日のセミナーの講師を務めて頂いた。

22歳で養子として高松家に入り、畑45aから農業経営を始めた同氏。素人からのスタートで、手が遅く作業について行けない。1年目の冬、保有する農地の平面図を描き、畑と家の位置の不自然さに気付く。別荘地だった家屋は、農作業に適さない配置だった。3年後、同氏は先代が建てた家を壊して新築する。作業の動線を合理化するための判断と実践。そこから革新的な農業経営が始まった。

その後、農林省の4年間の統計調査に協力して、労働時間のデータをみた。4年間いつも同じところで忙しくなっている。農家の最大の問題は農繁期はオーバーワークで、冬は失業状態になることだと考えた。まず竹林を作り、秋の収穫以外に収入がない状況を改善。さらに作物の組合せと、作業手順の工夫を重ねた。

そして農家の暮らし、そしてそれを文化的にする工夫、陸稲への挑戦、農地の所有についての合理性、野菜農家と組んだ交換輪作などに話が進んだ。農業経営者としての人生のなかで、常に現状を改善してきた実践と、その背景にある思想に、会場は咳一つなく静かに聞き入っていた。

海外視察・出展ツアー報告

ドバイ贅沢市場とGulfood2008



MIRAKグループによる世界最大の養液栽培農場を視察



料理人へのプレゼンテーション



中央青果卸市場



Gulfood2008



貸切バスで移動

2月20～27日、読者の会ではドバイツアーを実施し、読者18人が参加した。20日深夜に関空を出発した一行は、翌朝ドバイに到着。時差ボケしている間もなく、中央青果卸市場へ直行した。続いてドバイフラワーセンターへ。ここは花卉や青果の空輸物流の拠点、アジア・アフリカと、EU・ロシア・中東を結ぶコールドチェーンの継地だ。センター会長の歓迎後、入居企業3社の代表に持参した農産物を紹介し、感想などを聞く。終了後、ようやく宿泊先にチェックイン。シャワーを浴び、世界最高峰の7つ星ホテルでのプレゼンへと向かった。

22日は市内の高級スーパー、ショッピングモールなどを訪問。青果物売場をチェックするだけでなく、ドバイの贅沢市場のニーズを視察した。23日は砂漠の真ん中にあるバラ農場、緑化植物農場を訪問。夏期は45度以上になる砂漠でも、最新鋭の資材でハウス内は20度前後に維持できる技術に驚く。24日は中東最大の食品展示・商談会GULFOOD2008へ。日本パビリオンには、読者の会から国立ファームが出展、他の読者の姿もあった。

25日は高級スーパーやホテルに青果を納品する現地卸業者SHOKRIHASSAN TRADING CO.を訪問。ここまでの視察で考えたビジネスプランの実現性について、具体的に提

案を持ちかける参加者も。午後にはジュベル・アリ・フリーゾーンのSONIXを表敬訪問。急成長するドバイについてレクチャーを受けた。

最終日はMIRAKグループによる世界最大の養液栽培農場を視察。経営者はイラン・アルメニア人だ。無課税という利点は享受しているものの、政府からは電気・水道代を含め、特別なサポートは何も受けていない。200haの農地は借地、労働者はパキスタン人を中心だ。各作物の収益構造や作業環境の合理性について解説を受けた。

「100兆円オイルマネーを日本の農場に還流させよ！」をコンセプトにした今回のドバイツアー。当初は富裕層マーケットのニーズを探す目論見だったが、実際に現地を歩いてみると経営者達ももっと多様なアイデアを得た。その、ごく一部を紹介してみよう。

「日本の農業では資本、地主、経営者、労働者が一つであるのが普通なのに、ここではそれぞれ国籍すら違う。この合理性は、自分の経営に活かしたい」

「日本で油を燃やしてハウスでイチゴを作っている時期に、空輪10時間のドバイでは露地で作れる。水と温度の問題を技術で解決できれば、砂漠は昼夜の温度差があつて病害虫が少ないから、理想的な栽培環境が作れる」

4月11日の定例セミナーでは、さらに詳しい内容を弊社浅川が報告する。

FOODEXで求められるのは、 市場にない商品

3月11～14日、FOODEX JAPAN2008（国際食品・飲料展）が千葉・幕張メッセにて開催された。来場者が9万人を超えるアジア最大級の食品・飲料専門展示会だ。読者の会からは読者17団体が共同出展した。

奈良県五條市で堀内農園を営む堀内俊孝さん。栽培した柿やブルーベリーなどを原料にした加工品で勝負した。「出せるロットが小さいので最初は心配していたが、その必要はなかった。小売業のバイヤーなどがここで探しているのは、市場で売っていない商品。彼らも独自の棚作り



奈良県から参加した堀内農園の「柿の華」



共同出展に初参加、エーピーエスディのブース

をして、評価を上げたいのでしょう」と感触を分析する。

丹波の黒豆のことならお任せ！という株式会社京乃豆蔵の福嶋長一郎さん。黒豆を使ったうどんや茶などの加工品を出展した。「この製品からヒントを得て、商品の開発段階から提携したいというお話がありました」と成果を語ってくれた。

それぞれの成果があった共同出展。日本エリアの農産加工品は県単位のブースが多いなか、地域を超えた繋がりで出展していた読者の会は、ひととき注目を集めていたようだった。

第1回 全国大会 アンケート集計結果

2008年3月15～16日に開催した全国大会にて受講者の皆様にアンケートをお願いしたところ、100名の参加者のうち約4割（42名）の方がご協力くださいました。アンケート集計結果を報告します。

■回答者像

世代比：20代2%、30代33%、40代31%、50代29%、60代5%
業界比：農業経営57%、農業資材14%、農業機械5%、食品5%、流通5%、その他14%

Q1 この全国大会はあなたにとって有益でしたか？ （一つ選択）

大変有益であった……………27人（64%）
有益であった……………15人（36%）
それほど有益ではなかった……………0人（0%）

Q2 最も興味深いプログラムはどれでしたか？ （複数回答あり）

基調講演 31人、分科会紹介 2人、分科会 23人、
パネルディスカッション 15人、懇親会 12人、
現地視察（和郷園） 14人、現地視察（柏みらい農場） 6人

Q3 Q2の回答について理由をお教えてください。

・イノベーションの意味、考え方など普通の農業者では思いもつかないヒントがたくさん詰まっていました。農業に関わっていないゲストであるがゆえの見方、農業は他産業から見ると甘いと言った事が印象に残りました。
・同じ農家でありながら夢を実現する思いが強い。行動力、決断力、また農業を愛する思い、感動でした。

Q4 参加費用について（一つ選択）

高い……………18人（42%）
ちょうどいい……………17人（40%）
その他……………7人（17%）

・高いかどうかはゲストのレベルによるのかもしれない。米倉教授と財部氏の著名度を考えると割安かも。

Q5 全国大会についての感想やお気付きの点がございましたら、ご自由にお書きください。

・分科会だから仕方がないが、皆さんの話をもっと聞きたかった。名簿や名刺を用意して欲しかった。もう少し受講料が安ければ若い人も参加しやすい。
・先進的な方々の意見が農政に反映され、要望書が出る姿がほしい。現在の農業問題を話し合い、解決策を見出す所まで欲しい。

4/11 金

会場/株農業技術通信社内セミナー会場
時間/16:00~18:00



「ドバイで農業！」
〜ニッポン農場のアラビアンドリーム〜
【講師】浅川芳裕氏
（『農業経営者』副編集長、『ポテカル』編集長）

PROFILE ● 1974年山口県生まれ。95年カイロ大学文学部東洋言語学科SEM語専攻中退。日本とアラブ間の映像版權ビジネスを行なうJ&Aメディアネットワークを設立。97年ソニー・ゴルフ入社、モロッコ支社でマーケティングとして勤務。2000年農業技術通信社入社、04年から『ポテカル』編集長、05年から本誌副編集長、専務取締役。

「100兆円オイルマネーを日本の農場に還流させよ！」のコンセプトに本誌読者18人がドバイに集結した。今話題の急成長市場ドバイ、ベールに包まれた王族たちをターゲットにした贅沢市場とは？ 中東最大の食品商談会Gulfood2008出展の成果は？ ツアーに参加した経営者達が見出したビジネスの可能性とは？

4/25 金

会場/株農業技術通信社内セミナー会場
時間/16:00~18:00



「直販ビジネスの仕組みづくり」
〜いかに顧客を惹きつけるか？〜
【講師】山下一公氏
（有ピーチ専科ヤマシタ社長）

PROFILE ● 1961年山梨県山梨市生まれ。玉川大学農学部を卒業後、半導体メーカーに就職するが、半年後に家業の農園を引き継ぐ。農園の半分を占めていたブドウの木を切り払い、モモ作りに専念。80年代後半からモモの直販を開始。98年に農業生産法人(有)ピーチ専科ヤマシタを設立。

約2万件の顧客を抱える直販、新規就農者の応援プログラム、大手販店との契約、社債の発行など、確かな実績を残しつつ斬新な手法を發揮する山下一公氏。農業に徹する強烈なプロ意識と、農協に依存することなく顧客ニーズに応えるマーケット戦略を語る。果実生産者だけでなく、すべての農業人に参加して欲しい。

◎ **セミナー参加申込**

月刊『農業経営者』
定期購読者 **無料**

■参加を希望する項目にして、必要事項をご記入下さい。

- | | |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------|
| 〈セミナー〉 | 〈セミナー終了後の懇親会〉 |
| <input type="checkbox"/> 4/11 (金) 浅川芳裕氏 | <input type="checkbox"/> 参加 (18:00~20:00) |
| <input type="checkbox"/> 4/25 (金) 山下一公氏 | <input type="checkbox"/> 参加 (18:00~20:00) |

※セミナー受講料は定期購読者無料、一般参加者 5,000 円です。
※セミナー終了後には、懇親会(会費 1,000 円)を予定しております。

◎ **定期購読申込**

■いずれかにして、必要事項をご記入下さい。

- 1年(12冊) **18,000円**
送料サービス!
- 2年(24冊) **33,000円**
お得な3,000円割引!
- 3年(36冊) **48,000円**
お得な9,000円割引!

お名前

会社名
農場名

TEL

E-mail

FAX

ご住所 〒

お申込方法 FAX 0120-410-359 まで送信してください。
(『農業経営者』HP <http://www.farm-biz.co.jp/> からもお申込できます)

お問合せ/ (株) 農業技術通信社「農業経営者」読者の会 事務局 TEL 0120-555-184

※セミナーへの無料参加は、定期購読1件につき、1名様までです。2名様以上でお申込される場合、2人目より2,000円をいただきます。予めご了承下さい。