

# Club BUSINESS FARMERS

『農業経営者』読者の会 会報

## CONTENTS

定例セミナー第11弾

読者レポート

私の『農業経営者』100%活用術

全国大会アンケートから

5月の活動・参加申込書

Vol.9 2008年5月1日発行

■発行・編集／株式会社農業技術通信社『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

定例セミナー第11弾！  
「ドバイで農業！〜ニッポン農場のアラビアドリーム〜」



【講師】浅川芳裕氏（『農業経営者』副編集長）

## 「オイルマネーを

# 日本の農場に環流させよ！」が、 現実味を帯びてきた

「ドバイは我々がイメージする中東でも、アラブでも、イスラム圏でも、石油成金国家でも、近代国家でも、王政国家でも、国民国家でも……ない。絶対君主をCEOとした、効率的な企業だと考えてください。」

4月11日のセミナーでは、ドバイ視察・出展ツアーの報告会を実施、ツ

アーを先導した弊社・浅川芳裕がプレゼンした。前職で現地企業にいた経験もあり、堪能なアラビア語を活かして同国ムハンマド首長の著作『我がビジョン』を帰国後に研究、視察内容と擦りあわせたのが冒頭の結論だ。ツアーに参加した農家の一言もヒントになった「資本主義の究極の形態が実現

しつつある。資本家・地主・経営者・労働者の機能分担が明確だ。補助金頼みの日本農業改革にも採用できる」

ホテルでの農産物のプレゼン、ドバイ近郊農場の視察……撮影した画像を見せながらプレゼンが続く。特に総面積400haを誇るUAE最大の水耕栽培農場は、その規模とともに徹底したコスト削減手法に、会場からも嘆息がもれた。「日本で冬場のハウスで油を燃やして作物を作るより、UAEのほうが適地。日本の農業技術を導入し、日本の冬場市場向けに作物を作るほうがビジネスとして合理的だろう」視察中、ある農家のコメントだ。「日本農家が進出する生産拠点となれば、売り先は日本に限定する必要もない」

中東からの石油を大量に使いながら、世界で最も洗練された食ビジネスの川上を担っている日本農家。しかし残念ながら、国内には資本の蓄積がない。UAEの企業や投資家が、同国に進出する意欲がある日本農家に投資し、長期的に提携する価値は大きい。両国のパートナーシップは、食の多様化・高級化が進む湾岸諸国、ヨーロッパの農産物マーケットを席巻できる力を持ちえる。これはUAE農産業の基盤づくりと発展に貢献できる構想だ。

さあ、今回の視察ツアー目標「オイルマネーを日本農場に環流させよ！」が現実味を帯びてきた。

## 読者レポート

4月26日、  
サンプル第一弾がドバイに届きます！

国立ファーム(有) 高橋菜穂子氏



「山形の農産物を東京で売りたい」以前から代表にそう話していました。それに対する答えが「東京で売りたい」輸たら、まずドバイで売って来い！」輸入農産物に対抗するには、自ら海外に売り込みに行かなくてはという理屈です。それで昨年11月、読者の会のドバ

イ出展企画に応募、日本パビリオンに出展することができました。実績などありませんから、企画書が肝だったと思います。特に意見や要望を書く欄は、販売やマーケティングの重要性などを指摘しつつ、農業への熱い想いをぶつけて書きました。

ツアー前には「アラビック試食会」として、在日アラブ人を8人集めた試食会を実施。味覚の好みがまったくわからない国に売り込みに行くので、この人達が食べている姿や顔を見て、何を持っていくか決める企画でした。

まずはマーケティングの仮説をたてる必要があったのです。20品目くらい料理を食べて頂き、最後はお腹一杯！といった顔でした。わかりやすく反応したのが大根。珍しいうえに、甘みがあつてカラフル。それに世界生産量の90%シェアを日本が持つており、競争優位があると仮説を立てました。それで4番バッテリーは大根と決め、三浦大根、紅時雨、ねずみ大根、辛味大根くらいね、それから甘酒、ソルトリーフなどを決めました。

いよいよ現地入り。ガルフードの全体戦略は2つ。まず足を止めてもらうためのディスプレイを工夫すること。カラフルな大根を宝石のように見せました。綺麗なので「これはフルーツなの？」とか「遺伝子組み換えの野菜？」など、面白い質問も頂きました。それから野菜や果物はシンプルなお品だから調理が鍵、それを料理人が実演する戦略です。大根は包丁一本で七変化する食材ですから、和食の料理人が同行したことは大正解でした。大根のレシピはスティックサラダ、三色味噌のふるふき大根から始まって、様

子を見ながらバターソーテー、海老のすり身をはさんだ天麩羅、赤い辛味大根をマグロに見立てた寿司なども実演。その甲斐あって、大根以外の商品にも引合いがありました。そのなかの一つ、ホテルを複合経営するグループの料理人に初出展であると説明し、納入業者を紹介してもらえたのです。

帰国して3日後、担当者からメールが届いて、商品を提案してほしいというリクエストです。新しいホテルをオープンするのに、他ホテルと差別化できる食材を探しているとのこと。ドバイに駐在員のいる商社に入ってもらい、日本人が現地で商品を説明できる環境を大急ぎで整えました。

4月26日、商品サンプル第一弾がドバイに届きます。現地の日本人駐在員が立ち会って輸入商社に見て貰い、ホテル10社に営業して頂く予定。これと並行して、農産物10商品を載せたカタログを送って提案します。

という作業が山形でスイカを定植しながら進行中。まず、この1社から始めますが、将来的には量を動かせるようにしたい。そのためにはドバイで名刺交換した人々とコンタクトを進めたい、輸送方法も改良したい、と課題は山積みです。皆様がこの記事を読む頃には、カタログに載せた商品の問合せがきているといいのですが…。いずれまた、ご報告できたらと思います。

### 18,000円で得られた情報、人脈、商売

(株)ARTSOIL代表取締役 片岡仁彦氏  
(福井県福井市)



【経営データ】経営面積 36ha：水稲 3ha / 大豆 21ha / 麦 5ha / ジャガイモ 7ha

優れた経営者の農場、農業でイノベーターとして行動を起している人の現場には、できるだけ行きます。経営の発想やセンスを磨くためには、とにかく動くことです。ここ福井では畑作をほとんどやっています。大豆やジャガイモの情報は、畑作に詳しい北海道の友人達から得ています。大型トラクタや播種機は、海外の機械メーカーから直接購入することもあります。これも事情通の友人のお陰です。

の生産者とハーベスタを共同利用して始めました。私も新しく契約栽培を始める仲間を大切にしています。地域にいると、どうしても地元J Aや近隣農家しか居場所がない。周囲で「自分は農業をしてあげている、だから補助金をもらって当然」という話を聞くと私は不思議だった。でも居場所がそこだけだと、その疑問を持つことに「おかしいと思う自分が、そもそもおかしいのか？」と自信がなかった。しかし「おかしい」と思うことが普通の考えかたなのだ、ということが『農業経営者』を読んでわかりました。

こんな出合いが持てたのは『農業経営者』のセミナーやシンポジウム、名刺交換会などに参加して、人との交流を増やしたことが大きい。農業関係でない、流通の人達との出合いも貴重です。カルビーポテトの契約栽培では、こうした出合いから収穫期の違う他県

こんな情報があって、人脈が作れ、商売を育てるサービスが、年間1万8000円で得られる。そう考えれば実にお得です。もっとも地元でこういう話をするのが嫌われます(笑)。

## 第1回 全国大会 アンケートから

2008年3月15～16日の全国大会で皆様にお願ひしたアンケートでは、全国開会の企画運営に対し、多くのご意見を頂きました。前号に掲載できなかったご意見です。

パネラーと参加者の面々はそれぞれ特長を發揮して成功している方々で、人間的にもレベルが高い。自分のレベルの低さを知りました。農業全体を見ると意識の低さ、農業の継続性が、現在あきらめ感になっている現実です。私たちの地域でも、発想を変えれば夢を持った農業が可能ではと感じてきました。(山形県・農業機械)

今回はハードスケジュールだと思いました。もう少し余裕をもったスケジュールが良い？(栃木県・食品)

個人情報に違反しない程度で参加者一覧が欲しかった。(東京都・農業資材)

基調講演と分科会の時間が短い。パネルディスカッションも良いが、高額を払って自分の興味が有る講師の話を聞きに来ているので、もう少し時間を伸ばして充実した話や質問をしたかった。パネル中の休憩は時間がもったいない。(新潟県・農業経営)

全ての分科会に出席できずに残念。大会内容を参加者に

配布していただけたらと思う。(山形県・農業経営)

短時間で時間を守って計画通りに実行して終了して欲しい。(石川県・農業経営)

当初は参加費用の額に二の足を踏んでいましたが、一緒に事業をやっている妻の「行っておいで」の一言に背中を押され、参加を決めました。充分元が取れるくらい充実した内容であったと思います。(中略)今の事業に携わるようになって3年、「農業経営者」を購読して1年半、これから本格的に事業を發展させようとしている段階でこの雑誌と出会え、多くを学び、そして自分たちのやろうとしている方向はおそらく間違っては居ないだろうという確信を得られたことが何よりの収穫です。(滋賀県・農業経営)

第一回目としては大成功だったのでは？基調講演、分科会の時間は短縮し、パネルディスカッションを増やすのがいいと思われる。但し、その際に肝要なことはうまい司会者を立てること。財務氏はその意味で適任であった。(東京都・農業資材)



**5/16 金**

会場/株農業技術通信社内セミナー会場  
時間/16:00~18:00



「できる農家のマネー術!」  
「私募債発行の仕組みと実践」  
〔講師〕藤田秀一郎氏  
(千葉エフピー協会組合代表理事)

PROFILE●1962年長崎県生まれ。早稲田大学卒業後、ベンチャーキャピタルに勤務するが、クライアントの資産家より財産管理を依頼されたことを契機に、1990年独立して「資産管理業」を開始。94年CFP資格取得、03年1級FP技能士。個人事業主に対するキャッシュフロー改善を得意分野とする。

一般企業では、株で資金を調達するのは普通だ。しかし農業では融資を受けることはあっても、投資を募ることは少ない。そこで今回のセミナーでは、農業で投資を募る方法として発行条件のハードルが低い「私募債」を扱う。農業経営者へのコンサルティング経験豊富な藤田秀一郎氏が、その仕組みと実践を解説する。

**5/30 金**

会場/株農業技術通信社内セミナー会場  
時間/16:00~18:00



「経営者として江蘇省から茨城県へ」  
「有機農業のFC事業が、国境を越える日」  
〔講師〕杜建明氏  
(有ユニオンファーム取締役室長 農学博士)

PROFILE●1962年中国江蘇省生まれ。86年イタリアのポローニャ大学に留学後、南京農業大学で講師を務め、94年来日。筑波大学にて大学院修了後、98年農業資材の販売を行う新進(株)(後に合併してアイアグリ(株))に入社、農業技術チーム主任研究員として有機栽培の研究に従事。2004年8月から現職。

日本で働く外国人は約61万人。既に外国人就農者なしで農業は成立しない。それは単純労働の「労働者」だけではない、パートナーとしての「経営者」を迎えることもある。有機農業のFC事業化を展開する茨城県・ユニオンファームを、取締役室長として支える杜建明氏が、日本と中国の農業のこれからを語る。

◎**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〉

- 5/16(金) 藤田秀一郎氏 (16:00~18:00)     参加 (18:00~20:00)  
 5/30(金) 杜建明氏 (16:00~18:00)         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!

◎**共同出展資料請求**

**FOODEX JAPAN2009** (2009/3/3~3/6開催)

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。