

株式会社農業総合研究所

代表取締役

及川智正

農業の仕組みを変えたいという思いは変わらず、 農家の待遇のボトムアップが今後の目標

農業は儲からない……。この状況をなんとかしたいと、東京農業大学在学中から農業関連の仕事に就くことを切望してきた。やがてその機会を自らの起業というかたちでつかむ。農家の営業代行とともに、小売業への農産物直売所の設置導入コーディネートというビジネスは、2009年に小社が開いた第1回A・Iグランプリの奨励賞にもつながった。それから6年、起業への思いを改めて確認しつつ、現在、そして今後の目標を聞いた。

(まとめ／鈴木工)

農業の仕組みを変えたい

昆吉則（本誌編集長） 及川さんには2009年に小社が開いた第1回のA・Iグランプリ（農業ビジネスプランコンテスト）に出場していただきました。そこで農協系のファンド会社から気に入られて、グランプリの次の賞である奨励賞を獲得されましたね。

及川智正 その節はありがとうございます

いました。あれは独立して2年目のときですね。

昆 ただその後、地元からクレームが出て、受賞がキャンセルになるというご迷惑をおかけしました。あれは忘れてはいけません。地域農業を変革するテーマなのにもかかわらず、「あいつはまずい」という批判が農業界から出たわけですから。今回はあのプレゼンに戻って、農業への思いをもう一度お話しただけだと思います。もともとは非

農家で農業にそこがれを持っていたんですよね？

及川 はい。東京農大で農業経済学を学んでいました。100年後の農業がどうなるのかを検証すると悪いデータしか出ないので、これはまずいんじゃないのと危機感を感じて、農業関係の仕事をしようと思っただけです。でもバブルもはじけて、大学生活はお酒ばかり飲んでいたのですから、就職先がなかった。そうしたら東京の半導体系企業が拾ってくれて、6年間栃木で営業をやっていました。一方で、農業の仕組みを変えたいという気持ちも残っていたんですけど、現場で取り組まないことには説得力がない。そんなとき、和歌山で普及員の仕事をしていた妻と結婚したら、実家が農家だったこともあって僕が寿退社をしまし

て（笑）。義父の下でキュウリ農家を始めたんです。

昆 やってみてどうでした？

及川 1年間やって思ったのは、なんてつまらないんだろうということ。サラリーマン時代にお客さんから「ありがとう」「よろしく」と言われてモチベーションが上がっていたのが、ここでは100%農協出荷だったので、伝票をもらって終わりなんですよ。

それに、お義父さんとやっている納得がいけないことも多かった。妻は3人姉妹の長女なので、お義父さんは僕のことを跡継ぎだと思っているわけです。「継いだら土地も家もお前のものになるんだから」と言われて、「お金を生むのが財産であって、その土地と家を僕は負債だと思っています。要りません」と答え

たら、逆鱗に触れましたね(笑)。でも、お義父さんが悪いんじゃないかと……。

昆 そう考えるのは極めて自然なことですよ。農家や農村、あるいは農業界に産み落とされてそのまま生まれ育ってきたのが普通の農家だから。搾取されている矛盾に気づかないよう思考操作されている。

及川 農協青年部に入って、地元農協さんと話し合うときもそれに近いものがありました。農地、作付け、売上の報告があつて、そんなことはわかるから、「5年後、何を目指すんですか? いま、何をやるべきか示してください」と質問すると、「また及川か……」という空気になるんです。まるで「お前らは考えるな」でも言いたげな。

昆 じつは農協職員もわかっていないですよ(笑)。

及川 結局、お義父さんの下でやるのは厳しいので、2年目から独立したんです。でも、それはそれで甘くなかった。一番困ったのは、キュウリをどこに持っていった方がいいかわからないことです。やみくもに営業したら、スーパーと少し取引ができたんですけど、収入は月数万円で、地元農家さんと比べて手取りは10分の1くらいでした。3年目にあきらめてサラリーマンをやり直そうか

など思っていたら、ありがたいことにスーパーから注文が入るようになったんです。さらにいいことに、「ほかの野菜はないの? 漬物にして持ってきてよ」と加工工場を紹介していただけでした。3年目が終わったときには地元農家さんより稼いでいましたよ。

このやり方なら新しいことができるとみないかと思つて、地元農家さんに話したら、「それはすごい」とみなさんに感動していただきました。でも最後に、「僕はキュウリを作っているんだよ。頭を下げてまで売る必要はないね」と言われたことをよく覚えています。多分あれは本心じゃなかったんでしょうね。新しいことをやりたいでも、昔ながらのしがらみがあるので、断られたのかもしれない。

昆 その後は八百屋を体験したんですよね?

及川 はい。野菜ソムリエ協会と知り合つて、外から農業を見ようと大阪で八百屋をやりました。すると、目の前で野菜が枯れていくし、ロスも出る。前は1円でも高く売れたかったのに、今度は農家を叩いている自分がいて、作る側と売る側の両方の立場がわかりました。そのうち、会社の立ち上げも終わったので、1年で退社して、和歌山に戻つ

ていまの会社を作ったんです。

ところが普通、起業する人ってビジネスモデルを持つているんですけど、僕は流通と生産をつなげたいと思つているくらいで、それ以上何もなかった。周りからはヘンな目で見られるし、仕事もない。そうなるかどうかなのか。2人目の子どもが産まれるんですよ(笑)。慌てて家族会議を開いて、「1年やって会社からお金をもらえなかつたらつぶす。その間は月10万円で家計をやりくりしてくれないか」と妻に頼んだら了承してくれたんです。

昆 奥さんのおかげでいまがある(笑)。最初は何から始めたんですか?

及川 一番得意な営業をやろうと思つて、地元のミカン農家を農協ではなく、スーパーにつなげて、1件成立したら5万円という商売を考えました。でもつなげて、契約書も交わしていても、お金をくれないんです。田舎に行くほど、見えない労力に対して対価を払うことや、コンサルの価値がわからない。でも、僕は中を抜いているわけじゃないから、生活に困る。仕方なく、ミカンをくださいと言つと、ミカンはタダでくれるんです。そのミカンを駅前ですべてのぎました。

物を渡すと売ってきてくれる」という噂が立って、「直売所は雨や平日に売れないので、都会に持っていかないか」というお話をいただいたんです。都会で店を持つには大金が必要だし、八百屋の経験から、肉と魚がないと野菜は売れないことはわかっていました。そこで、スーパーに場所を借りられないか交渉して、和歌山のスーパー2店舗と農家20人で事業を始めたんです。

**「全国にある道の駅を都会に
持っていく事業」を展開**

昆 いまの事業がどういうものか、説明してください。

及川 一言でいえば、「全国にある道の駅を都会に持っていく事業」です。作ったものを自由に販売できるプラットホームを、農家さんとスーパーに提供しています。仕組みは簡単で、農家さんが当社の全国50カ所の拠点に野菜を持ってきて、値段と販売先のスーパーを自分で決めて、バーコードシールを張って出荷します。それを我々が契約している運送会社に運んでいただき、翌日の午前中までにはスーパーに届けます。

最初はこちらを全部1人でやっていたんです。集荷場を作って、農家さんを集めて、野菜をトラックに積

めて、運んで、営業して、売って、伝票を切って、入金回収までしていただきました。

昆 「もう一度やれ」と言われたら？

及川 やりません！（笑）。しんどすぎます。振り返るとタイミングも良くて、いまでも20年前でも、うまくいっていなかったと思います。

昆 発展のきっかけは何かあったんですか？

及川 バーコードシールはスーパーごとに異なって、発券が面倒なんです。それで一つの発券機から世界中のスーパーのバーコードシールが発券できるシステムを構築したところ、農家さんに喜ばれ、さらにもんなスーパーと取引できるようにもなりました。農家さんが自由に値段を付けられるようにしたのは、僕は農家さんをメーカーだと思っているからですね。好きなものを作れて、価格の決定権がある。いままではメーカーというより、下請けが多いです。

昆 儲けはどう分けていますか？

及川 委託販売で、売上の65%は農家さん。残りを当社とスーパーで折半します。スーパーはだいたい15%で、利益としては少ないんです。でも、田舎では直売所が増えていて、この仕組みを導入するとそこに取ら

れたお客さんを呼び戻せる。それと、集客が増えた結果、肉や魚の売り上げも上がりますし、商品が入る時間帯に集客がピークになって、レジの稼働率が高まって経費削減になる店もあります。あとは店頭で展開することで、他の商品も新鮮に見える効果があって、店のブランド向上にもなりますね。

昆 スーパーの野菜売り場って儲かるものじゃなくて、客寄せですからね。

及川 売り先はスーパーだけではなくて、農家さんが希望されるのであれば、当社が買い取って、卸したり、市場に持つていくこともありま。つまり、集荷場に持つてきていただければ、ワンストップで自由に流通を選べるわけです。

当社は地元の直売所より手取りは悪いけど、たくさん売れる。市場より売れないけど、手取りはいい。直売所と市場の間ですね。個人的に一番いいのは市場流通だと思いますが、それしかないことが問題です。

それと、集荷拠点と販売拠点が離れているので、農家さんは自分の商品が売れているのかわかりません。そこで、スーパーから受け取ったデータを加工して、農家さんに売上情報をフィードバックしています。どこでどれだけ売れているのかだけ

ではなく、売れ筋や売れ残り、隣の人や市場がいくら売っているのかという情報も送ります。

昆 農家はどれくらい利用しているんですか？

及川 いま、登録だけで約5000人です。産地は、北が埼玉、南は沖縄まで。来年には北海道まで広がりたいと思っています。売り先は都会のスーパー中心で、約460店舗。

スーパーに喜ばれるのは、集荷拠点が全国に50カ所あることです。

スーパーも産地を選べるので、端境期でも商品の偏りをなくせます。全部自社でやりたいんですけど、そこまで資本力がないので、地元の会社と集荷業務を提携しているところ。兵庫はバス会社、淡路島は人材派遣会社、奈良は生産法人と配送会社、長野は倉庫業……というような具合ですね。これには地元の信用が得られるメリットもありますね。

昆 農家といっても、能力の差も大きい。ふるいにかけていたりしますか？

及川 最低限のルールを守っていただけのなら、全部受け入れます。でも最終的には、出荷量の多いところや専業農家、若い農家、農業を本当に頑張っている人に対しては、濃い情報を与えたりしてバックアップします。差別はしなくても区別はし

及川 智正

■プロフィール（おいかわ・ともまさ）

1975年、東京都生まれ。97年、東京農業大学農学部（現・国際食料情報学部）卒業後、半導体用産業ガス専門商社に入社。2003年、結婚を機に妻の実家がある和歌山県に居を移し、新規就農。施設園芸を行なうとともに独自の販路を開拓する。06年、エフ・アグリシステムズ株式会社関西支社を設立。07年10月、株式会社農業総合研究所を設立。09年、第1回A-1グランプリに出場し、奨励賞を受賞した。

<http://www.nousouken.co.jp/>



たいです。

昆 機会は均等に与えていますか？

及川 はい。どの業界でもそうなんですけど、公平に争える場を提供しないと、いいアイデアやいいサービスが生まれません。実際、毎年何千人もの農家さんに会うと、農業に先がないような報道が多いなかで、勝ち組が約5%はいますから。

昆 農水省や農業メディアが垂れ流すダメな情報を見ている限り、お先真っ暗のように思えてくる。でもそんなことはないですよ。

外から来た人間だから この仕事ができる

昆 この雑誌を創刊したころ、団体の人から、「経営者は自分だけ儲けようという人種だから、タイトルが良くない」と言われました。でも、役人や経済学者は規模や生産額の大きい農家を農業経営者と呼ぶけど、僕が考える農業経営者は、規模の大きい小さいではありません。マーケットやお客さん、時代の変化に気づいているのかどうかということです。

及川 よくわかります。作るだけが仕事じゃなくて、食べていただくまでが仕事ですよ。トヨタも車を作

ることではなく、乗ってもらうこと

が仕事じゃないですか。作ったらおしまいなんて仕事はないでしょう。全部できなくても、理解して、自分はこの部分を頑張ると意識することが重要です。

昆 手段として大きくしないと価値が生まれないから大きくはするけど、大きい小さいは問題ではない。「一反歩で食えない奴は何町歩やっても食えない」という言葉があります。一反歩で食うために何が必要なのかを考える人が伸びる。重要なのは自分の仕事の本質は何かと考えることなんです。

及川 僕も若い人に「なんで君は農業をやっているの？」ということを考えてほしいと言っています。意味や意義があるはずで、それを考えないと次のステップに進めません。農業は企業であつて、企業家はもって努力しているはずなのに、そのへんの考え方が甘いと感じています。

昆 そこに関して及川さんは、現場に入った経験が生きていますね。

及川 たしかにこの仕事ができるのは外から来た人間だからだと思います。地元の人が始めたら、実の両親から叱られるところを「あいつはしようがない」で済みました。地元にいるほど、新しいことはできない仕組みになっていますよ。

会社を始めて地元の組合にご挨拶

に行つたときも、「お前のような奴が来るから地域社会が乱れる」と口汚く罵られましたから。いまからたつた10年前の話ですよ。「及川の会社を使つたら取引をやめる」と、運送協会に圧力もかかりましたし。

でも、新しいものを排除したがるのは当たり前なので、早く大きくなつて対等の立場に立つしかない。それがあるからいまがあるわけで、感謝しています。

昆 ケンカをしても根に持たない。その太さが経営者の力ですよ。

新規就農者にお金を出すなら 地元産を食べさせる 消費側の教育に回すべき

昆 農家との付き合いが多いと思いますが、最近は新規就農者が多くて、資金ももたらえる。会社を辞めて、天から150万円が降ってきたら、僕は寝転んじゃう(笑)。その点はどうお考えですか？

及川 出すのであれば、地元のものを食べなさいという消費側の教育に回すべきだと思います。ドイツの友人が「日本人は地元のもの食べないよ」と言うので、「いや、最近では地産地消があるんだよ」と答えたんです。そうしたら、「何それ？

ドイツ人は地元のリンゴしか食べないよ。散歩道にはリンゴ畑が広がっている。その風景を守るのに、地元

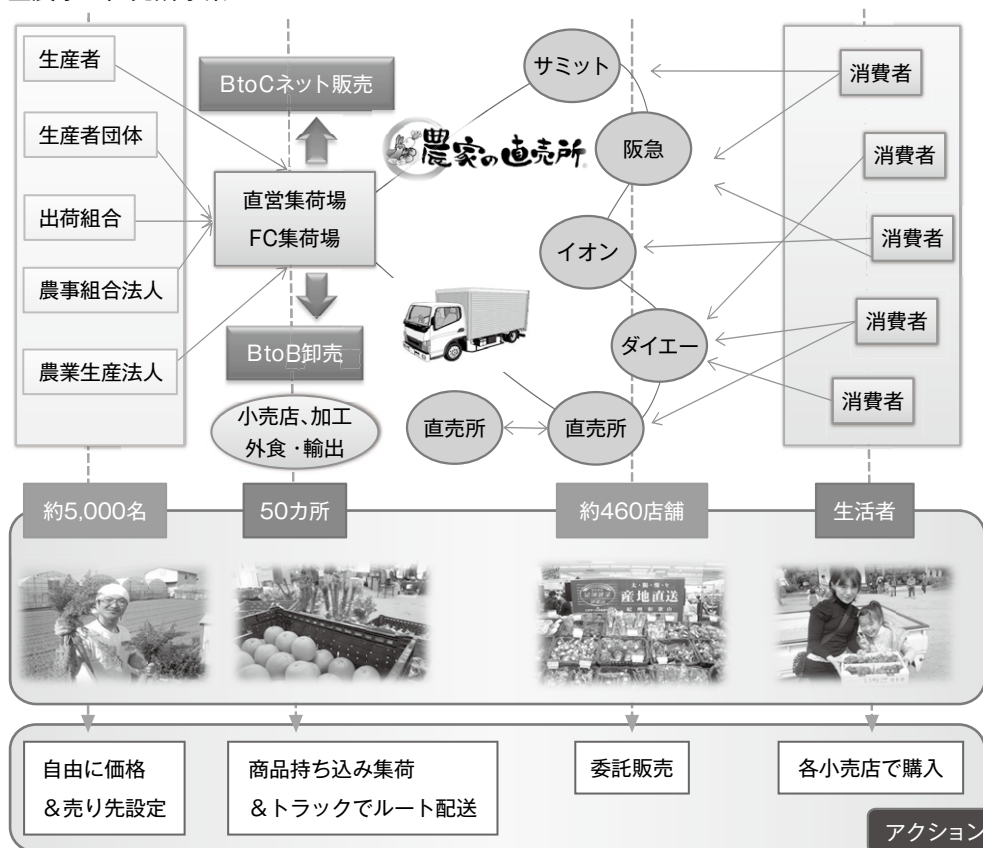
のものを食べるのが当たり前だと考えているんだ」と言われました。これには差を感じましたね。こういう教育の部分にお金を使わないと、いつまで経っても変わらないでしょう。

昆 そう。壁を立てることで守るんじゃないんですよ。「守れ」じゃなくて、人々が楽しく、守りたくなるような仕組みを作るべき。それも役人に頼るのではなく、商売人の感覚で作り上げていく。

しかし、及川さんの視点は、商社にいた人がスピニアウトして「農業が儲かる」という視点と違って、うれしいですね。いま、いろんな企業が農業に乗り出してきて、何を考えているんだろうと思います。コメを作るなんて、資本回転率が年に1回ですよ。それが果たして上場企業で許されるのか。株主代表訴訟を受けてもおかしくない(笑)。農業にかかわるのはいいとしても、儲からない生産に直接入っちゃいけない。

お天道様と与えられた条件の下、生産を最適化する。その意味合いでは、科学者も優れた農家にはかなわない。企業の支援は必要ですけど、

■農家の直売所事業フロー



昆 今後の展望は？

農家の待遇の
ボトムアップを目指す

もつと勉強してから参入するべきですよ。

及川 まず大きな考えとしては、農業は胃袋と心を満たす仕事なので、世界からなくなつては困ります。だから、農業がなくならない仕組みを作りたいです。

他の業界と同じようにしていくには、農家さんの待遇をボトムアップ

昆 していかないといいけませんよね。いまはダメだとしても、将来そこを目指して頑張つて、頑張ればどうにかなることを示したいんです。最近、プレゼン大会に出ては、「和歌山から来た農業ベンチャー」という紹介で笑われて、東京のIT企業に負けるんですよ。ゲームを作っている会社より、世の役に立っていると思うんですけどね。ただし、そこでIT企業とバシバシやり合えば、「農業って捨てたもんじゃないな」という人が出てくるじゃないですか。それでもしないと農業で新しい起業をしようなんて人は現れませんし、業界が底上げできません。

昆 会社の具体的な目標はどうですか？

及川 スーパーや直売所5000店舗と契約して、農家さんはさらに売り先を自由に選べるようにしたいですね。いまは集荷場に持つてこないと発券できないところを、自宅で発券して集荷に回るシステムも作りたい。当社のビッグデータをうまく使って、将来的には流通から1円も抜かなくても、農家さんに返せる仕組みを作るのが理想です。いまの仕組みが一番いいとは思っていませんので。

昆 そして、いまの事業がある程度できたら、自分たちで種からお客さん

の口に入るところまで農業にかかわるビジネス全部をコーディネートして、海外進出したいし、市場も自分でやってみたいですね。

農家って川上に行くってほしい大きな会社が幅を利かせていて、農業愛がないと感じるんですよ。真剣に農業を考えている会社がやるべきであつて、だから最終的なライバルは商社という気持ちです(笑)。

昆 立派なもんですね。上場も考えている？

及川 業界のボトムアップのためにも、そして新たに農業で起業しようとする若者のためにも、上場したいと考えています。農業ベンチャー初の上場企業ですね。ただ、上場はゴールではなく、通過点です。メリットもデメリットもあるでしょうが、僕自身は農業にとつて右か左かの判断に集中できる立場にいたいところなんです。そんなわけで、上場については役員に任せようかなと思つています。

昆 だいたいいまも自分のやっていることが正しいのかどうかかわらないんですよ。重要なことは、最後までやり抜いて、死んだ後、周りが評価してくれればいいかなと。

昆 今日力強い発言が多く、対談していて元気が出ました。今後もご活躍を期待しています。