

木内博一の 和のマネジメントと 郷の精神[®]

企業の農業参入を甘く見るな！

農業の現場を知らない企業による農業参入、そして撤退。一様に繰り返されてきた流れだ。だが、これからは違う。企業が国からの手厚い補助政策を肥やしに、ビジネスチャンスとして取り組んできている。農家は危機感を持って臨まなければならない。

振り返って見れば、企業は一定のサイクルで農業参入を進め、撤退を繰り返してきた歴史がある。

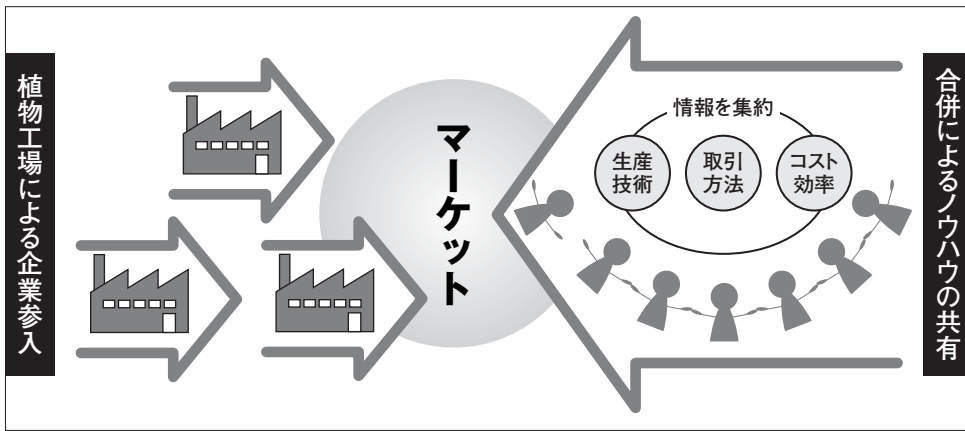
そのため我われ農家は、企業参入をなめてかかっている部分があった。

実際、農家にはそれぞれ技術の蓄積もあるし、かなりの投資もしてきており、第一に農業は大変な割に極端に儲かるわけでもない。それらを甘く見て、撤退を余儀なくされる企業の姿を横目に、農家は「それ見たことか」と鼻で笑っていた。

植物工場に商機と脅威

近年、企業による農業参入が再び活発になっている。多くの農家は「また同じことやってるよ」と余裕に感じているのではないだろうか。しかし今回は、これまでとは違う。リーマンショック以降、企業は内需に目を向けるようになり、国からの補助対策が手厚い農業は格好のビジネスチャンスに映る。とくに最近注目

今後の事業の方向性などについて、和郷の職員約40名を対象にワーキングレクチャーを行なった。事業を成功に導くには、まず職員皆が同じ方向を向いていなければならない。



企業の農業参入に対抗するひとつの方法論が、農家合併による情報の集約とノウハウの共有だ。

されている「植物工場」に関しては、企業に特化した奨励補助金まで用意されている。これまでにはなかった意気込みを持って、農業に取り組んできている。これから和郷園のライバルになるのはJ Aや他産地ではなく、企業になるに違いない。

植物工場に、私は商機と同時に脅威を感じている。一般の露地や施設栽培が常識の農家にとって、植物工場での栽培は投資倒れとなりとてもうまくいかないように思えるかもしれない。だが、和郷園で試した結果、なかなかいい商品ができた。工夫次第で、生産性は飛躍的に向上する。収支も合っていくだろう。近いうちに工場としての詳細なノウハウが確立され、新参の企業でも取り組みやすくなることは想像に難くない。

こうした技術に対して物見を決め込み、泰然とした態度を取っている場合ではない。植物工場が成功して、もともと農家でない者がいいモノを効率的にたくさん作れるようになればどうなるか。一大産地が軽く潰れ、農家の存続基盤がなくなる可能性だ。通る。我われ農家が、これまで通りあらゆる農業分野を独占できる前提などではないのだ。

企業が参入することで、代替商品を効率的に作られてシェアを奪われる脅威にくわえ、もうひとつ、新し

い市場を先行して生み出される脅威もある。今後、企業は商品開発力の強さを発揮し、野菜の機能性や栄養価をどんどん研究していくだろう。たとえば二酸化炭素濃度3000ppm(標高3000m程度の息苦しさ)に匹敵する)でホウレンソウを育てると、成長の早さが倍になり、栄養価も高まる研究結果があるという。このような植物環境を調整すれば、サプリメントのような機能を持つ野菜を作り出せるかもしれない。これを企業にやられたら、農家の役割はなくなってしまう。

総合力で勝負

一般に企業が秀でているのは、一品における商品性の追求だ。対して農家の強みは一産地であるんな農作物を作る多様性にある。今後、農家が生き残るためには、培ってきた総合力を磨いて勝負するしかない。ただし今までのように、安穩にあぐらをかいているうちに、企業の研究開発が進み、多様性でも先行される恐れもある。一農家単位で、企業との競争に勝ち抜くのは容易ではなくなる。

そこで提唱したいのが、農家の合併だ。単に合併するのではなく、たとえば和郷園のように地域の生産者組合がリーダーシップをとり、情報

を集約できる本部を作る。そこから生産技術や取引方法、コスト効率向上など、飛躍のきっかけになるような情報やノウハウを提供していくのだ。肝心なのは、合併した農家それぞれ将来も強みを発揮できるようになり、農業を継続できることだ。「生産は農家にしかできない」という誇りを持って戸別農家が農業に励むのもいい。だが、今のうちから意識的に企業に対抗できる方法論を考え、備えておいて損はない。我われ農業経営者は、絶えず危機感を持ち、時代を先取りし、前へ進まなければならない。

木内博一・Hirokazu Kiuchi

1967年千葉県生まれ。農業者大学卒業後、90年に就農。96年事業会社(南和郷)を、98年生産組合(農)和郷園を設立。(南和郷は2005年に(株)和郷に組織変更。生産・流通事業のほか、リサイクル事業や冷凍工場、カット・パッキングセンター、直営店舗の展開をすすめる。05年海外事業部を立ち上げ、タイでマンゴー、バナナの生産開始。07年日本から香港への輸出事業スタート。現在、ターゲット園を拡大準備中。本連載では、起業わずか10年でグループ売上約50億円の農系企業を築き上げた木内の「和郷園のマネジメントと郷の精神」。本連載ではその「事業ビジョンの本質」を解き明かす。