

リード エグジビション ジャパン(株)代表取締役社長 石積忠夫

アグリテックを アジアNo.1の農業資材展にする

今秋、日本に農業資材の国際見本市が新たに生まれるのをご存知だろうか。国際農業資材フェア（通称アグリテック）。

主催社は日本最大の見本市・展示会主催会社として知られるリード エグジビション ジャパンである。農業は衰退産業であるという見方が一般的にはまかり通っている中で、なぜあえて農業資材の展示会を開催しようと考えているのか。「見本市産業の発展が日本経済の発展に不可欠」との信念を持つ、石積忠夫・同社社長に話を聞いた。

業界団体が仕切っていた 見本市・展示会に風穴を

昆吉則（本誌編集長） 来る10月13日〜15日に千葉・幕張メッセで開催されます第1回国際農業資材 EXPO（通称アグリテック）は、日本初の農業資材の大規模な展示会ということで、大きな注目を集めています。御社は東京国際ブックフェアや国際宝飾展など、国内だけでなく世界で

も広く知られた様々な展示会・見本市を主催されています。一般的には農業は衰退産業と見られているわけですが、にもかかわらず御社はなぜ農業資材の展示会を開催しようと考えたのでしょうか。
石積忠夫（リード エグジビション ジャパン(株)代表取締役社長） 当社では年間63本の国際見本市を開催することを目標に掲げており、将来は100の産業分野の展示会を開催したいと考えております。今回のアグ

リテックの開催については今年1月に急遽決まったものですが、実はその前から農業資材の展示会を開催してほしいという要望が数多く寄せられていました。

昆 どのような方から寄せられたのですか？

石積 国際フラワー EXPO（IFE EX）および国際ガーデン EXPO（GARDEX）の出展者からです。昆 IFE EXはフラワー業界の展示会、GARDEXは主に園芸資材分野の展示会ですね。

石積 そうです。IFE EXは今から8年前から開催し、多くの出展者と来場者を集めてきました。そこから派生する形で5年前にGARDEXも開催しました。その中に農業資材を扱う業者の枠を設け、一部出展いただいていたのですが、その方々から

「プロ農家と商談できる農業資材の展示会を独立した形で開催してはもらえないだろうか」というリクエストがあったのです。また、両展示会への来場者も見ますと、農業従事者の数が伸びていることも確認できました。農業の大規模化、法人化、異業種参入など農業界に大きな動きが出てきて、全国には有力かつ投資意欲のある農業経営者が生まれつつあるにもかかわらず、農業資材メーカーが効率的に営業できる機会、また反対に農業経営者が新たな農業資材と出会う機会がなかったわけです。そこで出展者と来場者、それぞれのニーズを満たすべく、私たちが全力でお手伝いしたいと考えて、アグリテックを開催するという決断に至りました。

昆 石積社長の著書である『正直者

はバカを見ない』（ダイヤモンド社）を大変面白く読ませていただきました。日本にはない見本市・展示会産業を作ろうとして、ご著書の表現を借りれば「権威も影響力もない」石積社長が様々な展示会を開催し、成功を収められてきたその歩みは、一起業人・商人の非常に学ばせていただくものがありました。石積社長が展示会ビジネスを始められる以前は、日本における展示会は民間企業が主催するケースはなかったそうですね。

石積 ええ。かつては見本市・展示会の権限を持ち、全責任を負う主催者というのは業界団体でした。たとえば東京モーターショーの主催者は日本自動車工業会という自動車メーカーで構成される団体です。そして、広告代理店やイベント会社は業界団体から一部業務を受注するという仕組みが日本における見本市・展示会の仕組みになっていました。

昆 石積社長の立場ですとおっしゃれないことも多いので、代わりに私がしゃべってしまいますが（笑）、企業がメンバーになってしまったとしても業界団体ということでもまると、どうしても内向き、保守的になってしまいます。天下り先にもなる場合も多く、自分たちの都合であり、霞が関の方を向いて物事を考え

てしまう傾向が強いのは否めませんね。そういう構造の中に、単身乗り込んで行かれたわけですから、当然強い反発もあったでしょう。

石積 そうですね。1990年、当社が最初に手がけた展示会である国際宝飾展の当時から話しますと、見本市に出展できる企業が国内に限られているのが当たり前の状態でした。でも、消費者を考えればおかしなことです。海外に素敵なデザインのジュエリーがあれば欲しくなるのは当たり前のことですから。そこで私は「世界中で起きている市場の自由・開放の流れを止めることはできない。であれば海外企業の出展を受け入れ、自社の競争力を高めていかないか。それが消費者の利益につながる、業界全体の発展にもつながるのだ」と訴えかけることで、賛同者を集め、成功にこぎ着けられたのです。

出展企業と来場者の商談の 最高の機会を演出する

昆 私も農業関係の展示会のお手伝いをさせていただいたことがあります。最近でこそわずかに変わってきたようですが、そこを貫く精神は消費者の利益を想定したものではなく、業界内の理屈で物事が進みがちです。その点でもいろんな意識改革



石積忠夫

■プロフィール（いしづみ・ただお）

1943年新潟県長岡市生まれ。66年慶應義塾大学法学部卒業。文具メーカーでの米国駐在などを経て、86年リードエグジビション ジャパン(株)を設立、代表取締役社長に就任。国際宝飾店、東京国際ブックフェア、国際フラワーEXPOなど様々な産業分野の新規見本市・展示会を立ち上げ、同社を日本最大の見本市・展示会主催会社に成長させる。日本展示会協会会長も務める。著書に『正直者はバカを見ない』（ダイヤモンド社）。

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



を働かかけたようですね。
石積 かつては「見本市は年に1回のお祭りにしすぎない」という考え方が横行し、半ば常識化していました。でも、そこを疑ったのです。これは本物の見本市なのだろうか、と。本物の見本市とは、あくまで商談を目的にした出展企業とバイヤーが出会う場所であり、商売上の実益がもたらされなければいけないと考え、企業に対してもそのように働きかけをしました。

も大事なものは「企画力」「創造力」という抽象的なものではなく、数字によって表される「営業力」であるという点、私も非常に共感する部分です。

石積 見本市・展示会における商品とは何かといえ、出展してくれる企業そのものなのです。その数が足りなければ、来場してくれるバイヤーは魅力を感じなくなる。最悪の結果、その見本市・展示会をやめざるをえなくなるわけです。

昆 実際、御社の集客・出展のための営業努力はめざましく、様々な形でアプローチされています。今回の出展者の中には弊社とお付き合いのある企業も出ているのですが、かなり熱心に働きかけられて出展を決めたという声が聞こえてきます。一方、農業経営者あるいは農業団体に対しても電話だけでなく、戸別訪問などをして積極的になさっていらっしゃいます。本誌読者でも今回のアグリテックの案内が届いたという方も多いのではないのでしょうか。

石積 とにかく集客に最大限の情熱とエネルギーを注いでいます。その背景には、「来場者の水増しをせず正直に発表する」という信念があるのです。水増しした来場者数を発表するような組織では、スタッフも真剣な努力をせず、1名でも多くの来

場者、つまりバイヤーを集めようというこだわりが生まれません。それに、水増し発表は料金を払って出展する企業に対する詐欺でもありませんからね。

昆 従来型、霞が関をチラチラと見ながらやっていた業界団体主催の見本市であると、やはりそこまではできない。そういう会社理念、事業理念を持つことができませんから。一営業マン、一企業人である石積社長がビジネス、私の言葉で言えばどうやったら金儲けをできるかを考えた結果、見本市・展示会産業の構造が大きく変化した。業界、広く言えば国を変えることができるのは、官僚や業界団体では無理で、売手が健全に金儲けを考えた結果によってしか変えられないことを、いったい誰のために仕事をしているんだと考えさせられることが多い農業界に身を置くからこそなおさら痛感いたしますね。

海外からの来場者は 今後も増え続ける

昆 国内の出展企業に刺激を与えるとともに、来場者に多様な選択肢を提供するためにも、海外からも出展企業を募っていらっしゃいますね。初開催されるアグリテックでは韓国

の農業資材業者が数社といったところですが、当然ながら来年以降はさらに増やしていきたいとお考えになっていますね。

石積 もちろんそうです。すでに実績のあるIFEXは、アジアにおけるフラワー業界最大の国際商談展になっています。アグリテックも同様に、アジアの農業資材展はこれだと言われるぐらいにしていこうと考えています。5年後には出展社数1100社、来場者数8万人の目標を掲げ、ドイツ・ハノーバーのAGRITECHNICA、フランス・パリのSIMAと並べるように成長させていきます。

昆 今後、この展示会を成長させていく上で少しでも考えていただきたいのは、農業だけでなく、その先にある食とも融合しうるような展示会にしてほしいということですね。というのも、海外の農機展示会というものは、大小問わず、必ず食がセットになっているのです。巨大なトラクターのブースがあると思えば、チーズとワインが売られていたり、肉牛がいたり、その横でステーキも売られていたりする。本来は農業と食は不可分です。しかし、戦後、日本は生産と消費は分断管理されてきましたから、農業の展示会となると農業機械だけしかないといった具

合になっているのが現状なのです。でも、このコンバインで収穫したコメはこんなにおいしいんだとなったら、また違ったものが見えてくるのではないのでしょうか。御社は日本で開催されながらも国境という枠組みを超えた展示会・見本市を目指されているのでしょうか、であればこそ、この地の食や風土、文化、伝統、さらにはサービスも含めた形で世界にアピールしていくことも検討いただければと思います。

ところで、主催社として第1回目のアグリテックには海外からの来場者数をどのくらい見込んでいらっしゃるのでですか？

石積 今回は1200人を見込んでいます。その多くは中国・韓国・台湾など近隣のアジア諸国からの来場者になると思います。彼らは日本の優れた農業資材を効率よく探したいと考えていますので、いい商談機会になるのではないかと思っています。出展各社には中国語、韓国語、さらに英語の資料をご用意することをおすすめしています。

昆 ただ、懸念などはありませんか？ 東日本大震災以降、海外からの観光客数が減っている現状があります。震災から約半年経った現在は最悪の状態から脱したようですが、それでも前年比で35%減のよう

です。

石積 あまり心配はいたしておりません。実は当社は震災直後の4月13日～15日の日程で、3つの展示会を予定通り開催いたしました。大震災によって冷え込むことが予想された日本経済の活性化、および日本の復興にはこの展示会が果たす役割があると信じており、被災地にある多くの企業も開催されることを望んでいたからです。また、海外バイヤーに対してもメールや電話などで連絡をとり、東京が安全であることを直接訴え、思い直して来場してくれるよう強くアピールするなどしました。そのような様々な努力が実ったせいか、海外からの来場者総数は1000人を超え、総来場者も昨年並みという結果になりました。考えてみれば、当社が主催する見本市・展示会に来場する方々は商談をするという明確な目的を持っている方々ですから、単なる観光客とは異なります。その点では、問題はないのではないかと思います。

昆 弊社も出展しますので、時間があれば読者の方でもぜひお立ち寄りください。これから始まる農業分野の展示会ですので、私たち農業経営者の意見も取り入れて成長していくことを期待しています。本日はどうもありがとうございました。

第1回

国際農業資材 EXPO AGRITECH

[アグリテック]

【会期】2011年10月13日(木)～15日(土)10時～18時(ただし最終日は17時終了)

【会場】幕張メッセ(千葉県千葉市美浜区・JR京葉線海浜幕張駅下車)

【主催】リードエグジビション ジャパン株式会社

【問い合わせ先】AGRITECH事務局

〒163-0570 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル18階

TEL 03-3349-8511

FAX 03-3349-8523

E-mail agritechjapan@reedexpo.co.jp

【URL】<http://www.agritechjapan.jp/>

弊社ブースは「関連資材・技術ゾーン」小間番号25-59に出展しています。また13日(木)13時30分より副編集長・浅川芳裕の特別講演もごさいます(要事前申込)。ぜひお立ち寄りください。