特集

リスク回避と経営発展のための新天地を探す

農場“分散・移転”のススメ



東日本大震災にともなう原発事故の事故の影響はもちろん、戸別所得補償政策によって農地集約の動きが遅くなっているなど、経営発展を考える農業経営者は、これまで以上に生産拠点であり経営資源である農場を地縁血縁のない場所への移転を検討せざるを得ない状況になりつつあるようだ。慣れ親しんだ地域で規模拡大を目指すのもそれはそれでありだが、ここは心機一転、積極的に新しい土地を求めていってはどうだろうか。

取材・文／金繁美由紀、鈴木工、編集部

今ここが最適な農場でも明日は違うかもしれない

欧米経済の回復の遅れ、信用不安問題や米国の失業率の高止まりなどによって円高傾向が止まることはしばらくなさそうだ。その影響を受けてこれまでは大手製造業だけが海外進出してきたが、大手企業の下請け・孫受けという位置づけにあった中小企業でさえ、海外転出を考えているという話はよく耳にする。

「廃業するぐらいならば海外に出て行くしかない。さもなければ廃業しかないのだから……」というのが中小企業経営者の本音だろう。マスメディアの報道では、このような経営者の苦渋を時に批判的に論じることがある。しかし、経営資源の最適化を常に考え、生き残り続け、その解決策を見出すのが経営者の役割である。多少のリスクやコストがあろうと「そこでやる」覚悟さえあれば外部からの批判などなんら恐れることなく、今ある場所から新天地へ飛び出していけばいいのだ。

ひるがえって農業界を見てみよう。

戦後の農地解放によって、小規模自作農が創出された。結果、経営者ではなく、〝担い手〟なる言葉が生



まれてきてしまったように、農家は与えられた農地で経済活動を慎ましやかに行なうことが善であるという精神構造を持つにいたった。本来、事業、職業、金儲けの手段として農業を選択したにもかかわらず。

もちろん、幼いころから慣れ親しみ、生活の中でその風土や気候を知っている地域の中で、規模を拡大し農業経営を発展させていくのは理想的といえる。また地域の中で信頼を得、経営資源である農地を集積していけるのは、優れた農業経営者特有の資質でもある。

だが、同じ地域での農業経営は、常に自然災害のリスクがつきまとう。現在進行形の福島第一原発事故による放射性物質汚染問題もしかり、である。つまり、農地を同じ地域においておくこともまた、リスクをともなうことでもあるのである。

であるならば、リスクヘッジをする意味でも、農場を分散・移転させることを考えていいのではないだろうか。

タイトルに「ススメ」とあるが、当然ではあるが、無理強いするものではない。ただ、現在のあなたの農業経営に当面は必要がなくても、将来の農業経営のあり方を考えたときに、今ある農地に縛られるという農業経営者にありがちな精神性から多少なりとも自由になってもらう材料になればと思う。

新天地を目指した農業経営者の理由

CASE 1

収量、作業スケジュール等、課題は山積だが手応え十分。第3農場設立も近いか



片岡 仁彦

■プロフィール（かたおか・よしひこ）
株式会社アートソイル
代表取締役社長

1963年福井県福井市生まれ。脱サラして95年就農。転作田の作業受託を中心とした経営。コメ、ジャガイモ、ソバの複合経営。なお1月に開催されたTPPシンポジウムにも参加し、積極的に発言した（今月号は45頁掲載）。

片岡仁彦氏（福井県福井市）にとって慣れ親しんでいた北海道。将来的には同地に農場を構えることを目標に掲げていたが、それが現実化したきっかけは地元・福井での規模拡大が困難であることをあらためて突きつけられたことだった。それでも農業経営をあきらめない片岡氏にとっては、まさに災い転じて福となすといったところに収まった。

作れる農地を見つけるまで紆余曲折の連続

片岡仁彦氏は今年から北海道音威子府村に進出し、大規模ソバ生産を開始している。

地元である福井市のソバ作付面積35haに、新たなソバ耕地面積38haを併せると総面積73ha。1年にして経営面積は一気に倍となった計算だ。作業者は片岡氏1人。従業員はおろか、バイトも一切雇っていない。

音威子府は旭川と稚内のほぼ中間に位置し、人口854人の北海道で最も人口の少ない村である。人口密度は3人で全国でも下位のトップ5に入る。

「一日中仕事していても誰も見かけない。突然、視線を感じると思って、目をやるとシカだった」

片岡氏はそう口にして、「実にわびしいところです」と笑う。

豪雪地帯としても知られ、積雪深が2～3mを超えることも珍しくな







（上）建設中の倉庫（5月中旬）。D型より安かったので三角屋根になった。（右上）自家用トラックに載せるため、スプレイヤーはトラクタのフロントに取付けて輸送。（右下）トラクタは福井、音威子府の両地で使うことで稼働時間を稼ぎ、機械償却を早めるつもり。福井では大きすぎた機械も、北海道では快適!?

い。

「冬は農地なのか山なのか見分けもつきません」

年平均気温は5・4℃。気温は低く、夏は短く、土壌条件も悪い。

それでもこの地で農業をすることを決めた。就農当初から、広大な農地で土地利用型農業をやりたい、との夢を持ち続けてきた片岡氏。実現に向けて、海外視察も重ねた。欧米各地を回ったほか、本誌主催ウルグアイ稲作視察ツアーにも参加。一昨年は、西オーストラリア州が稲作技術を有する外国人農業者を募集していると聞きつけて、その北部オードリバー灌漑開発地区に出向いた。

「日本と南半球の稲作2期作を狙っていた。作期が思っていたより重なっていて断念した」

今でも、海外で第二農場を持つ計画をあきらめているわけではない。

ではなぜ、今、音威子府村なのか。村の面積は8割が森林に覆われ、耕地面積の5割は牧草地が占めている。気候的には畑作の最北限地とされ、土地利用型農業にとって夢の大地とは言い難い。

「そこに農地があるからですかね」

実は3年ほど前から氏は、北海道での農地探しを始めていた。

「福井での規模拡大の限界を感じたころですね。去年からは、所得補償など国の制度が変わるなか、農地をこのまま借り続けられるかという不安もありました」

片岡氏にとって、北海道は見知らぬ土地ではない。農業を始めたときから、土地利用型の技術を学びに毎年のように訪れ、慣れ親しんできた土地柄でもある。また農業経営者の仲間のネットワークがある。仲間に北海道での農業への思いを話すと、いろいろな情報が集まってきた。

土地は広い北海道といっても、まとまった農地が容易に見つかるわけではない。条件のよい農地であれば引く手数多だ。地元の力ある農業経営者の手にすぐにわたってしまうのは府県と変わらない。そこで北海道で農地を選定する最低条件を一つだけに絞った。それは、「福井の畑地土壌より少しでも〝マシ〟なこと」

片岡氏は畑地改良に長年、苦労を重ねてきた。土壌の専門家からも「こんな土地でよくこれまで作ってこられたなだがもう改良はあきらめたほうがいい」と診断されるほど、福井市にある農場は土質が悪い。

「農業を始めたばかりで、その広さだけに魅かれ、当時、土壌の見極めができなかった」

この反省を活かし、北海道では土壌条件を厳しくチェックした。最初に穴を掘り、土壌断面を確認した。

土壌を採取し、検査機関へ送り、結果を専門家とも相談しながら分析していった。

一昨年、最初に紹介された農地は「土壌条件もよく、面積も十分だった。すぐに作付したかった」

しかし、地主との合意がうまくいかなかったという。

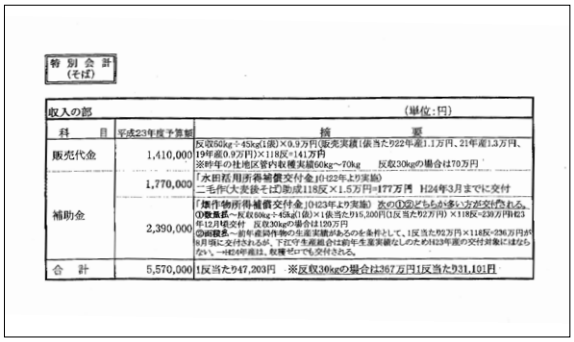
「全土地、一括購入でいう厳しい条件でした。初年度は借地で試してみて結果がよかったら、次年度、購入すると打診しましたがダメでした」

次に紹介されたのは、国のパイロット事業の跡地。昨春、土壌分析をしてみると、「福井の土地よりさらにひどかった」。

そして、3つ目の農地があったのが音威子府村だった。土地持ちの林業家と年金暮らしの酪農家の2軒の地主が所有する土地で、43haがまとまっていた。昨年の9月下旬に訪れ、土壌分析もした。問題は完全な痩せ地なことだ。ソバぐらいしか作れるものはない。

「北海道の友人からは『やめとけ』と言われた。ただ、保肥力はあるとわかった。補ってやれば、ゼロからプラスに変えられる改良可能な土地だと確信した。改良不能な農地で長年やってきたからポジティブに判断できたのでしょう」

当初の最低条件をクリアし、音威子府村に農場を構えることを決断したのだ。



特別会計（そば）

収入の部　（単位：円）

科目	平成23年度予算額	摘要
販売代金	1,410,000	反収60kg÷45kg(1俵)×0.9万円(販売実績(俵当たり22年産)1.1万円、21年産1.3万円、19年産0.9万円))×118反=141万円 ※昨年の壮地区営内収穫実績60kg～70kg　反収30kgの場合は70万円
補助金	1,770,000	「水田活用所得補償交付金」(22年より実施) 二毛作(大麦後そば)助成118反×1.5万円=177万円　H24年3月までに交付
	2,390,000	「畑作物所得補償交付金」(23年より実施)　次の①②どちらか多い方が交付される。 ①**数量払**～反収60kg÷45kg(1俵)×1俵当たり15,300円(5反当たり2万円)×118反=230万円(H23年12月頃交付　反収30kgの場合は120万円 ②**面積払**～前年産同作物の生産実績があるのを条件として、1反当たり2万円×118反=236万円が9月頃に交付されるが、下ビヤ守生産組合は初年生産実績なしのためH23年産の交付対象にはならない。→H24年産は、転種せずでも交付される。
合　計	5,570,000	1反当たり47,203円　※反収30kgの場合は1反当たり31,101円

集落営農の代表から片岡氏に突きつけられた試算表（試算はJAが出したもの）。農場に投資をしてきた片岡氏を無視し、貸しはがしを行なった。

地元・福井では農地が貸しはがしに……

地元を代表する農業経営者の支援も決断を後押しした。約300haを耕す村最大の農場を経営する人物だ。ソバ業界で彼を知らぬものはいないほど有名な生産者である。今では最北限のソバどころとして名をはせる音威子府村だが、20年ほど前に初めてソバを導入し、産地化を先導してきた人物である。

彼は地主の紹介だけでなく、宿泊場所探しなど、片岡氏の水先案内人として動いてくれた。同氏の農場が所有するソバの乾燥・調整施設が使える環境も大きかった。そこには近隣の市町村からソバが集まり、調整後、全国に出荷されるこの地域の集荷拠点となっている。

「音威子府への進出計画を話したところ、全量買取を約束してくれた」

売り先は決まった。今年1月に地主と面会し、借地契約で合意した。後は作るだけだ。

そのちょうど翌月、こんなことが起こった。

「福井の地主からある紙を見せられました。その内容は『この通り、所得補償制度で二毛作が儲かるようになったから、貸している12haの農地を返してほしい』ということでした。もすでに生産組合の役員会での決定事項で、有無を言える状況ではありませんでした」

いわゆる〝貸しはがし〟にあったのだ。交付金をもらわず、土地改良を重ね、10以上年も耕してきた農地だった。しかも、自作地の3割を超える面積である。

以前から予感していたとはいえ、この農地の貸しはがしは、現実の経営問題として片岡氏を直撃した。だが、音威子府村の土地がある。第二農場の建設に向けて、加速的に動き出したのだ。

作業工程を確立できれば第3農場も検討したい

とはいえ、北海道には農業機械もなければ納屋もない。決断した5カ月後の今年6月には、38haに及ぶソバの播種を済ませている。そのためにまずは農業機械を音威子府に移動させ、次いで福井での作業を急ピッチで進めた。5月中旬までに、福井で夏ソバの播種（12ha）、ジャガイモの植え付け（4ha）、田植え（3ha）を終え、すぐ5月中旬に音威子府村に移動。音威子府でのソバの作付を完了すれば、福井に戻り、今度は夏ソバの収穫、秋ソバの播種、ジャガイモの防除・収穫、水田の管理作業、収穫が待っているのである。

9月中旬に音威子府に舞い戻り、収穫作業だ。1日4ha平均で、38haの作付面積トータルでは10日ほどかかった。乾燥施設に持ち込み、初年度の音威子府での全作業は終了した（それから福井に戻り、10月下旬、秋ソバの収穫）。

ところで今年初めて作付した音威子府でのソバの出来はどうだったのか？

「福井と同じ2俵前後（1俵45kg）を見込んでいましたが、結果は1俵弱でした。品質はオール3等でした」



5月中旬のソバを播く前の音威子府の圃場。標高は300m。大きな圃場は20～30haと広大。この地域は5月20日頃から春作業が始まる。

それでも初年度から赤字は免れたという。250～260万円の種・肥料・農薬・燃料費の原価合計に対し、ソバの売上に畑作所得補償を加算すれば、1000万円弱となる。数十万円の地代、初期の機械移動費、滞在費を差し引いても、なんとかプラスになった。

「収量・品質がよければ、初期投資1000万円を返済するぐらいの勢いで考えていたのです。今年はたまたまソバに所得補償が出始めたというラッキーな側面もありましたが」

ただ、2年目の課題は多い。

まず、発芽不良の改善だ。

「実は播いた後、かなりの面積で『芽が枯れているぞ』とお世話になっている農業経営者から連絡が入りました。かといって福井の作業で音威子府に戻れるに戻れず、彼に播き直してもらった経緯があります」

次に、圃場基盤については排水対策と石れき対策の2つだ。

「畑のあちこちで水が湧き出てくる。今年は時間の制約でできなかったが、来年はサブソイラをしっかりかける。次に次々に上がってくる石をどうするか。埋めるか、フロントローダで取り除くか、それとも何もしないか。来春いろいろ試行して、今後の方針を決めたい」

片岡氏が思い描くように第二農場を軌道に乗せるには、春作業の時間のやりくりが鍵を握ることになる。この時期は福井でのジャガイモの防除作業とちょうど重なる。これから冬にかけて、2農場の綿密な工程シミュレーションにとりかかっている。

それどころか、「音威子府の近隣でもっといいところはないか、第3農場探しの段階です」。

「今年やってみて、ソバ1本なら、北海道で100haぐらいまで、福井と並行しながらやれる感触はつかめました」

課題は多いが、経営危機に瀕した貸しはがし事件からわずか8カ月。収入だけみれば、貸しはがし前より増収しているのだから、見事な危機脱出というほかない。

遠隔地の農場開拓を作期拡張やリスク分散といった経営用語で説明するのはたやすい。しかし、片岡氏の行動原理はもっとシンプルで魅力的で根源的なものだ。

「そこに農地があるなら、耕したいのでしょうね」

片岡氏は今冬、日本の商社が南米で運営する何万haの農場に訪ねてみる予定だという。

「あっちの農地はどんなもんか、耕してみたいですね」

CASE 2

国内での法人化と同時に、中国大陸に支社を設立
いずれは中国での流通・販売も視野に



藤井 英夫

■プロフィール（ふじい・ひでお）
株式会社藤井農園　代表取締役社長
1975年愛知県田原市生まれ。地元の高校中退後、土木業、ホットドッグの移動販売などを経て就農。家業を継ぎ、ミニトマト生産の道へ。2007年（7月4日）株式会社藤井農園設立。同日、中国雲南省昆明、上海に支社設立。昨年設立した愛知県設楽町の農場では高原キャベツを生産。
http://fujii-nouen.co.jp/

藤井英夫氏（愛知県田原氏）は2000年に新規就農、07年に法人化したばかりの農業経営者だが、日本と同時に中国の雲南省昆明と上海に支社を設立した。人との縁がチャンスを招き入れ、中国に農場を建設することができた好例だ。

初期投資不要という幸運

愛知県田原市の渥美半島を拠点に、ミニトマトやキャベツなどを生産している㈱藤井農園は、中国の上海と雲南省昆明に支社を開設している。

きっかけは、社長の藤井英夫氏と付き合いのある企業の代表が、中国企業のA有限公司を紹介してくれたことだった。

A有限公司は主にキクの苗や洋花を栽培し、中国国内や韓国、日本に輸出している会社である。同社の社長によると、中国で流通しているミニトマトは日本産に比べてゼリー質が少ないため、旨味を感じにくい。日本で流通しているような美味しいミニトマトを中国で作りたいということで、藤井氏が、「それなら俺がやろう」と、協力を申し出たのだ。

当初は、支社設立までは念頭になかった。しかし、トマトを作ったことがない現地スタッフの力だけではうまく作ることができなかったため、現地で栽培指導にあたった。

そんな藤井氏には、かねてからの夢があった。それは、広大な土地で大規模農業を展開すること。さらに中国は人口が多い分、おいしいトマトさえ作ることができればビジネスチャンスはあると感じた。中国市場が注目され始めた時期でもあり、「これからは中国だ」という意気込みが生まれた。

しかし、そう簡単に海外で現地法人を設立できるものではない。そこで藤井氏は、栽培指導する代わりに、A有限公司に農地の一部を自由に使わせてもらう約束を取り付け、上海と昆明に農地を持つことに成功した。広さは上海農場に3300㎡、昆明農場に5000㎡。地代など金銭のやり取りはない。さらに、作業をするスタッフや設備までをも提供してもらえるというオマケつき。つまり、初期投資をかけずに中国進出







（左）売上は現在パートナー会社であるA有限公司に入る仕組みを今後変えていけるかどうかが課題か。（右）田原市の農場で雇用しているスタッフとともに。（右下）黄金色に輝く「藤井農園」の看板。

の基盤を作ったといえる。

この農場で収穫されたミニトマトは、「フジイファーム」のロゴが印刷された箱で上海の市場やレストランに出荷される。現在、その売上はA有限公司に入る仕組みになっているが、藤井農園にもメリットはある。海を渡り、中国でのブランド名の認知度向上という可能性だ。

「中国の空港に降り立った時、藤井農園の社長さんだ、と声を掛けられるようになったらスゴイですよね」

中国で事業展開するには、良質なミニトマトをつくることが先決だ。いくら会社を設立できたとしても、本物の商品、すなわちおいしいトマトがなければ長続きはしない。藤井氏は、そう判断したのだ。

3つの言葉さえ覚えておけば話せれば無問題!?

とはいえ、経営の軸は、あくまで愛知県の農場にある。そこで、日々の作業はA有限公司に雇用されているスタッフに任せることにした。毎日、メールで気温・水分量・収穫量を知らせてもらい、さらに圃場を撮影した写真も確認した上で、日本から指示を出している。

ミニトマト栽培において、もっとも頭を悩ませているのは土作りだ。藤井氏がふだん愛知県でミニトマトを作っている土壌と比べると、粘土質で扱いづらい。そこで、もみ殻を土壌に梳き込み、土を柔らかくする工夫をしている。

そもそも、気候も水も土も環境が異なる。上海農場は亜熱帯気候に属しており、夏場は蒸し暑く、トマト生育には不向きの環境だったため、別品目を検討しなければならない状態であった。一方、昆明農場は、標高２０００ｍに位置しているなど、トマト栽培に適しているという。

ところで、外国というと、言語、文化などの違いも問題になってくるものだが、藤井氏は、そんな違いももともとしない。

「『ニイハオ、シェイシェイ、ポンヨウ（朋友。日本語で「友達」の意）』という言葉さえ知っていれば、問題ありませんよ（笑）」

中国に農場を持つメリットは他にもあるという。

「中国人スタッフは、とにかく働き者でバイタリティーがあるんです。真夏の暑い中、1日中ビニールハウス内で作業していても弱音一つはかず、一生懸命に働いてくれる。彼らと接していると、こちらもやる気が出てきますよ」

新天地に渡って4年、藤井氏の挑戦はまだ始まったばかりだ。

CASE 3

円高だからと嘆くなかれ！海外に農場を構えるチャンスととらえよ

国産農産物の輸出は、今回の原発事故の問題だけでなく、円高によってもダメージを受けている。しかし、別の言い方をすれば、円高を利用して農業経営者が、海外に生産拠点を作るチャンスが出たということでもある。その参考事例として、渡邉隆信氏が実現しようと考える農場経営のノウハウ販売と、米国のオレンジ農場を買収した内田隆信氏の事例を紹介する。

1カ所で生産を続ける難しさゆえに

巨峰栽培のパイオニアとして名高い長野県東御市の㈱秀果園社長・渡邉隆信氏には「あれは大失敗でした」と振り返る過去がある。それは30年前、初めての海外進出した時のことだ。１９８０年、秀果園を経営していた父・竹内英和氏のもとに、７７００haのプランテーションを展開するフィリピンの財閥から、ある連絡が舞い込んできた。それはサトウキビ、ココナッツに代わる高付加価値の作物として、日本のブドウを技術指導及び経営参画する栽培者がほしいというオファーだった。そこで白羽の矢が立ったのが、栽培経験もあり、海外にでの生活に強い興味を持っていた当時浪人生の渡邉氏である。

フィリピン・ラグナ州カンルーバン製糖工場付属試験研究部門での3年間の試験栽培を経て、４haのブドウ園と日本野菜特にスイートコーンを中心とした2haの農場を開園した。

しかし10年後、希望に満ちた渡邉氏を待っていた現実は苦渋に満ちた「撤退」だった。

「結果、満足がいくぶどうが作れなかった。原因は主に3つあって、一週間に一回は台風が通るほどの最悪の気候条件だったこと。そして亜熱帯の雨季と乾季に晒された表土のない土壌は改良に時間が掛かり計画通りの生育生産が難しかったこと。くわえて三井物産支店長・若王子さんの誘拐、エドゥサ革命（マルコス大統領の追放とコラソン・アキノ女史の大統領就任）や政権交代といった不安な政情を見ていると、将来的に事業を続けるのは難しいと断念せざるをえなかった。当初は技術指導料をもらって利益を折半する予定だったけれど、手にしたのは生活費の手当てだけです」

そんな苦い経験を持つ渡邉氏が、今、海外でのリベンジに燃えている。構想にあるのは農場経営ではなく、アジアに向けた栽培技術と日本品種及び販売のパッケージの輸出だ。秀果園のブドウに興味を持った輸出先に㈱秀果園（屋号）のブドウ農場経営に関わるノウハウをひとまとめにして販売したいと考え、現在、フィリピン、タイ、インド、中国などで話が進行中。なぜ渡邉氏は一度痛い目を見た海外にこだわるのか。

「要はリスク回避です。いいものを作れるようになっても、人口減少する日本のマーケットで先があるかどうか分からない。また東日本の震災を見て、1カ所で農業をやることの難しさも痛感した。これからは日本にいること自体がリスクになると思う。だから世界で戦うわけですが、そのためにはマーケットの近くで生産することが一番。たとえばタイに生産の拠点を置けば、タイとＦＴＡ協定を結ぶ国に輸出するのは日本よりも有利になるでしょう」

実はマーケット付近における生産は、これまで渡邉氏が手がけてきたことだった。渡邉氏が家業を継いだのは２００３年のこと。フィリピンから帰国後は地元の絹糸紡績会社に勤務し、世界中から絹の原料を買い付けて生産拠点のタイに送る仕事を担当していた。その経験とコネクションが現在の大きな財産になっており、同時にパートナー選びとマーケティングが成功するポイントであることを学んだという。

「海外で農業を行うには、現地の人や「土地あるから試してみる?」と門戸を開く他産業の現地法人など、パートナー探しが必須になる。そこでいいパートナーを見つけるには、現地に足を伸ばして、具体的かつ積極的に話をすること。「私は今までこのような栽培をやってきて、この品種を得意としている。それをあなたは買ってくれますか?」と詳細と意気込みを提示して初めて、相手からは「買います」「買えないけど一

緒にやります」といった答えが出てくる。その土台がなければ、「何しにきたの？」で話は進まない。またマーケティングは最重要事項で、販売は生産と一体であるから必ず試験時にも取り組んでおくべき。いいものを作っても売れなければ意味はない。売れないものは良いものでないですから」

渡邉氏は東南アジアで過ごした経験上、バンコクはオーストラリア産のブドウ、マニラはアメリカ産のブドウが中心で、そこでジャパンプレミアムのブドウは価格が高くても確実に売れる状況を確信している。だから現在、ヨーロッパからもオファーがあり、一大産地であるオーストラリアでも品種的に通用する自信はあるが、受け入れられるかどうか調査中のためまた信頼できるパートナーが決まらない為、慎重な態度を崩さない。

かつての失敗に関しては、天候問題は栽培に適する場所を粘り強く探すことで、土壌問題は長い時間かけて磨いた改良技術と最新技術によって解決が見ているという。政情不安は個人の努力で解決できる範疇にないが、「日本人が長く安定的に事業を営んでいる土地を目安にする。白紙で始めるよりはずっといい」と考える。

現在は、以前に勤めていた絹糸紡績会社の子会社がタイで身売りし、工場敷地内に試験用プラントを作る話を進めていたが、頓挫。「試験場になる土地は投資するなど、もう少し自分もリスクを持つべきだったかもしれない」という反省を活かしつつ、タイでは別の交渉を開始している。またフィリピン、インド、中国でも平行して交渉が進んでおり、特にかつて買いつけに行っていたインド南部の都市は、「土地も肥沃で金持ちも多い。ここでやらないでどうする？　という気持ち」と強い意気込みで挑む。その成功の先には、農場の分散・移転もあるという。

15年前、オレンジ自由化による危機感から農場を買収

渡邊氏に限らず、現在の円高を背景にメイド・バイ・ジャパニーズを実現できるチャンスと考えている農業経営者はどのぐらいいるだろうか。15年前だが、米国カリフォルニア州のネーブルオレンジ園160エーカー（64ha）を買収した農業経営者がいる。

熊本県玉名市のミカン卸会社・熊本柑橘社長・内田隆信氏は95年、米国の農場を買収した。為替相場が1ドル89円の時に、156万ドルを投資、買収金額は1億3900万円を要した。当時はオレンジの自由化が始まって間もない頃。

その理由を内田氏は当時このように語っている。

「（バレンシアではなくネーブルにしたのは）国内市場で最も品質格差がひどかったのが輸入ネーブルだったからだ。向こうは熟れかたを見ながらのキメ細かな収穫をしない。だから日本に到着した荷は、うまいのから、まずいのまで極端な差がある。うちは糖度にバラつきがないように収穫し、当たりはずれのないネーブルを日本に持って来る計画」（1996年1月14日付熊本日日新聞より引用）

もともとミカン卸であり、輸入自由化と生産者が減っていくことで、自分の商売に対する危機感から攻めに出た内田氏。農業経営者の抱くそれとは異なるかもしれないが、新天地へ向かう覚悟は共通するものがあるように思われた。

農場の“分散・移転”をお考えのみなさん！

12月の読者セミナーに参加しませんか？

本誌やメルマガでもご案内していますように、『農業経営者』読者の会では12月2日（金）15時より「海外で農業をやりたい人集まれ～中国で農場経営と食品加工をやりませんか～」を開催します。
講師に邱永漢氏をお迎えし、自身が雲南省で2003年から経営するコーヒー園事業の実体験のほか、長年、投資家と関わっている中国の農業・食品関連企業の豊富な事例紹介とともに、邱永漢氏が率いる新たな農場開発プロジェクトについて呼びかけをしていただきます。
申込方法等は今月号の裏表紙でご確認ください。