

(株)神内ファーム21 神内良一社長（プロミス(株)最高顧問）

地平線から振り返れば 今何をなすべきかが見える

神内ファーム21は北海道に約600haもの農地と最新鋭の施設、巨大な植物流工場を所有する。神内良一社長は消費者金融大手、プロミス(株)の創業者。第二の人生を農業と見定め、農場建設に私財を投じた。かつては北の大地に憧れ、農業の夢を絶たれた過去をもつ。現在、力を入れているのは、企業化による経営のモデル作りと新規就農者の独立支援事業だ。

原点は北海道 若き日の夢はかなわず

昆 とかく消費者金融の創業者が農業に取り組むとなると、一部には「正義の仮面をかぶった嫉妬心」が広がるでしょうし、揚げ足をとるような議論も農業界にないわけではありません。もっとも、それらに意味があると私は思っていないのです。

神内 よく受け取っても「不思議」、悪く取れば、おっしやるような見方

にもなるのかもしれませんが。しかし私の場合、農業と社会福祉事業が原点ですから当然のことをやってるだけです。

私は香川県の農家の三男として生まれました。戦時中、援農動員で北海道に行き、広大な大地と人情豊かな風土にふれたのがきっかけで、戦後、すぐに入植に応募しました。当時は十勝の訓練所で規定の課程を修了すれば、土地を与えられ、開拓地主になれたんですね。

ところが、食糧難から訓練所の採用が取り消しになりました。その後

は旧農林省の香川作物報告事務所に勤めました。さらに大阪の社会福祉施設で働くようになり、戦災孤児の生活指導などに当たっていました。

消費者金融を手がけたのは、独立して児童福祉を始めようと考えたからです。初めは1年かけて全国を行脚して寄付を募ろうと思ったのですが、生活費すら稼ぐのは難しく、思いついたのが金融業でした。その時代、個人に融資する金融業はまだなく、質屋はモノが潤沢になるにつれて斜陽化していました。そこで、貸し出し手法や与信システムを自分で考案して、消費者金融を起こしたのです。

昆 消費者金融は、経済成長に向かう時代のマーケットニーズに合っていたわけですね。

神内 時流には乗りました。ただ当

初から、いずれは社会事業をしたいという希望を持っていました。私は昭和元年（1926年）の生まれです。ですから、昭和の終わりとともに現役を退こうと決め、89年に「神内良一国際福祉事務所」、続いて「神内国際協力事業団（現日本国際協力財団）」を創設し、中国やブラジルへの支援活動を始めました。

昆 そうした活動は、善意からなのでしょうか。それとも御自身の夢、あるいは生き方なのでしょうか。

神内 使命だと思っています。14歳の時、私は満蒙開拓青少年義勇軍に手を挙げたことがあります。一時は南洋への移住や、ブラジル移民も志しましたが、それぞれ事情があつて

昆 広い農地で農業をするというのは、かつて農家の次三男の夢でした。

神内 宿命でもありません。どうせ家を出なければならぬのなら、海外雄飛をという憧れがありましたね。だからこそ、若い頃、行きたかったけど行けなかった国々に対して、何かをしたいという思いがあるのです。

冬を制する農業を カギは六次産業化

昆 神内ファーム21はどのような思いから設立に至ったのですか。

神内 先ほど触れた通り、私の事業の原点は北海道です。消費者金融で一応、資金はできましたので、自分の力で農業をやろうと、97年に設立しました。

ファームがある浦臼町は平年で降雪10mの豪雪地帯です。地形的には起伏が激しく、農業には厳しい自然環境と言えます。そうした場所で、企業化したモデルを作るのがファームの目的であり、「こくとうせい克冬制夏我等道」をモットーに掲げています。

経営は広い面積を生かした土地利用型と、植物工場を中心とする施設型の併営とし、ITや先端技術を導入した農業を目指しています。

昆 生産の場において、経営管理能力やしかるべき投資、技術革新が必要なのは当然ですが、最大の課題は

いかにマーケットを持つか、マーケットサイドとどう連携するかだと思います。その点はいかがですか。

神内 農業は加工や販売・流通を取り込み、六次産業化しなければならぬと考えています。現在、ファームでの生産は選択と集中の考え方から、肉牛の繁殖と果樹に絞り込みました。繁殖牛は今後1万頭まで増やします。道産子の黒毛和牛を道内に広めるのが狙いですが、これは今のところ加工までは視野に入れていません。

果実栽培は、暖房付きフィルムハウスを利用します。マンゴー、パパイヤ、バナナなどの南方果実やイチジクなどを作り、様々な手段を用いての直販を考えています。それと、夏場、国産品が出回らない加工用のイチゴを生産していきます。

昆 私は長年、日本の農業には政策と技術はあっても、経営がない、経営者が存在しないと感じてきました。日本農業の現状をどのようにとらえていますか。

神内 高齢化だの、農業従事者の減少だのと、国は色々心配しているようですが、今は農業を改革する千載一遇のチャンスだと思います。従事者が減っているということは、今後農業をする人にとって、やれることがたくさんあるということです。

神内良一

■プロフィール（じんない・りょういち）

1926年香川県高松市生まれ。45年、県立木田農業学校卒。戦後、旧農林省香川作物報告事務所、次いで大阪の児童福祉施設に勤務した後、62年プロミスの前身、関西金融を創業。長く社長を務め、96年東証一部上場。年間経常利益1000億円強の企業に育てる。神内ファーム21は97年設立。広大な土地と先端技術を駆使した施設を生かし、畑作、果樹、花、畜産などを営むほか、ファーム内の（財）北海道農業企業化研究所で農業の産業化に関する研究を進めている。



雪にとざされた北海道で施設園芸の可能性を模索する



研修生のための住宅15戸を建設中

しかし、農業を六次産業化させるためには家業ではダメで、企業化が必須でしょう。集落をベースとし、生産手段を持ち寄り、会計を一本化した農業生産法人を作る。そこには経営者の存在が不可欠となります。

よく各地の農村・農家を訪ね歩くのですが、革新の情熱に燃えて一生懸命に取り組む「キラリと光る農業者」は全国にたくさんいます。彼らは企業化すれば、必ず優れた経営者に育つと信じています。

新規就農者の独立支援 情報と資金のネットワークも

昆 企業が農業に参入すれば、ビジネスマインドやマーケットサイドの発想を農業界にもたらしめます。その価値は非常に大きいと思います。

神内 私は消費者金融を始めた時には素人でしたし、農業についても素人です。しかし、素人は自分たちを取り巻く環境から物事を考えますので、時代を反映したものを生み出すことができます。

むしろ専門家は視野が狭く、既成概念にとらわれ過ぎではありませんか。研究テーマにしても過去をひきずったものばかりですし、そもそも農業関連の統計は他の業界に比べて非常に更新が遅い。

私はいつも「地平線から振り返れ」と言うのですが、地平線に立つ、つまり何年か先に自分を置いてみて、振り返ると、今何をすべきかが分かります。農業でもそうでしょう。経営は7、8割が計画で決まります。何をどう作って、いついくらで売るか。その時期の市場価格はどうで、

ライバルは何で、勝つためにはどう差別化するか。すべて販売から遡って考えるべきだと思うのです。

昆 神内ファームでは現在、新規就農者を全国から募集しており、2年間の研修を経て、3年目に模擬独立、4年目以降には完全独立を目指すプログラムが始まるそうです。

神内 応募は家族単位とし、第1期は15世帯を募集します。研修を終えた後は、最低30世帯ぐらいで生産・加工・販売までをこなすコミュニティを作ってもらいます。

昆 研修中、研修生本人だけでなく奥さんにも給料が出て、一戸建ての住居が用意されるなど、過ぎた好待遇のようにも見えます。

神内 新規に農業をやろうと思う人がいても、実際には相当な投資が必要ですし、リターンが得られる保証もない。それなら私がリスクを負いましょうということです。初めはこちらがハード面のお膳立てをします。研修後には収益の中から、ハウスの更新や元牛にかかる資金を積み立ててもらいます。決して甘やかしたりはしませんし、知恵も絞り出させますよ。

昆 既存の農家の後継者を対象としたカリキュラムについては何か考えていませんか。

神内 ファーム内の 北海道農業企

業化研究所で5年以内に、地域別、営農形態別の企業化モデルを作るように課題を出してあります。それができたら、短期研修で農家の子弟を集める予定です。

農家が持たない情報や経営のテクニカルな部分を企業は提供できます。それと、やる気のある農家がある。う一步先に進むために欠かせないのが資金です。前向きな補助金は利用すべきですが、加えて農業ローンのような資金的ネットワークも構築する必要がありますと考えています。

昆 それにしても、ファームの資本金だけで100億円という投資は想像を絶する金額です。何が神内社長をそこまで突き動かすのですか。

神内 「無私」です。私はすでに息子を亡し、孫は消費者金融とも農業ともまったく違う道を歩んでいます。後継者はいません。生きていく限り、ファームを成功させることを第一に考えていますし、すべてをつぎ込んでも惜しくありません。

農業はもうからなくてははいけません。しかし一方で、農業には自然の中で生きていく魅力があります。ファームを通じて若い人たちのパイオニアスピリットを啓発し、自分の人生をどんどん切り拓いていってほしいと願っています。

(まとめ・秋山基)