



Rotary International District 2800 山形西ロータリークラブ会報

会長：鈴木 浩司 幹事：海和 浩運

地区目標

元気なクラブづくりのために「ロータリーの木」の苗木を植えましょう、クラブに、地域社会に、世界に、次世代のために

クラブテーマ

「ロータリーを発信しよう」一人ひとりの感性で

- ◆点鐘：鈴木 浩司 会長
- ◆ロータリーソング：国歌・蔵王を仰ぐ
- ◆司会：伊庭 公也 副 S.A.A.
- ◆会場：山形グランドホテル



Yamagata West Rotary

第2858回例会

令和元年9月2日(月)

会長挨拶

鈴木 浩司 会長



皆さまもご存知の通り、8月20日に第39代の山形西ロータリークラブ会長をお務めいただいた小松久兵衛会員さんが、ご逝去なされました。皆さまとともに、黙とうを捧げたいと思いますので、ご起立をお願いいたします。黙とう。

(黙とう)

さて、先週の例会は、モンテディオ山形を応援ということで、8月24日、みんなで一生懸命、お酒を飲んで応援した結果、2対0という苦手の栃木から勝利をすることができました。常連のお客さんの知り合いからは、「お前なんかスタジアムで見たことがないのに」「珍しい人間が来たので勝利をした」なんて言われたりもしましたが、良かったなと思っております。その後、2次会も無事盛り上がりまして、ありがとうございました。

昨日は9月1日、「防災の日」ということで、全国各地でいろいろな行事が行われました。山形県も、前日の8月31日に、山形県と山形市の合同で霞城公園で防災訓練が行われました。私も業界の絡みで出席し、あと、市川さんもご出席をいただいておりますが、皆さんも思い出していただいたのが8年前の東日本大震災のときのことです。我々の業界のことをお話させていただくと、皆さんも記憶にあるかとは思いますが、それぞれのガソリンスタンドに長蛇の列ができて、街中が非常に混乱をしたなということを、皆さんもご記憶の中にあろうかと思えます。

やはり業界として、その後、いろいろ話をしたときに、やはり、そういった対応について、事前に業界としてのコンセンサスみたいなものはなかったなというふうなことを思っております。非常に勉強になったことが、2つあります。1つは、やはり、携帯電話が普及したことによって、例えばうちの場合ですと、馴染みのお客さんだけに給油をするということを連絡いたしますと、それがいつの間にか拡散をして、全然関係ない方々も行列を作られるというようなことが

ありました。そういった意味では、うまく使えば、このいわゆるインフラは災害のときにはかなり大きな威力を発揮するのかなと思います。

2つ目が、ご存知のとおり、仙台から山形に油が入ってきます。その高速道路も含めてですね、いろんな形でなかなか通常通り油が入らないという期間が約2週間ぐらい続きました。我々の業界とすれば、入った油をできるだけ多くのお客さんに、ということで給油制限をしました。例えば10リッターだけとか、20リッターだけというふうなことで、我々とすればできるだけ多くのお客さんにつめていただくということでやったわけですが、結果として、何回も列に並んで、なかなか解消しなかったというのが現実にはあります。

極端なことを言えば、最初から満タン給油をしていれば、少なくともそのお客さんがまた再び並ぶということにはなかったのかなと思います。これが2つ目の感じた点であります。

先ほど言いましたように、できるだけ多くのお客様にということで、数量制限をしましたが、それがかえって不安感を煽って、だいたい20リッターぐらい詰めれば、1週間や10日は普通は持つわけですが、やはり不安感が不安感を呼んでしまって、再びまた行列の後ろに並ぶという事例がありました。普段からそういったことを検討しておけば、もう少し混乱は避けられたのかなと思います。

その時に起きたもう1つの出来事としては、滅多に電話のこない人からたくさん電話がきました。皆さんの中にも心当たりのある方がいらっしゃるでしょうが、並ぶのが苦手な人種の方々が多数いらっしゃいました。私のところにお電話をいただいたというのはエピソードとして申し上げておきたいと思えます。

1年に1度、関東大震災が起きた日ということで防災の日になっておりますが、是非、皆さま方もできることを、それぞれ考えさせていただいて、万が一のときに備えていただければと思います。

幹事報告

海和 浩運 幹事

●先月24日に小松久兵衛会員の葬儀が執り行われました。お悔みお預かりした方につきましては、御香典のお返しがございますので、お帰りの際にお持ちいただけますように、よろしく願います。

●本日のゲスト卓話者でございますが、元西クラブ会員でもあります太野さんでございます。私も仕事柄、アグリには大変興味を持っておるところであります。後ほど、卓話のほう、どうぞよろしく願います。

●来月10月11日、高知南ロータリークラブの歓迎例会、変更例会となりますが、千歳館で6時より行いたいと思います。是非、大勢でお迎えしたいと思いますので、皆さまのご参加、よろしく願います。

●本日、例会終了後に理事会を開催いたしますので、関係者の皆さまはお残りいただけますよう、よろしく願います。

小松久兵衛氏 娘様からのご挨拶

日ごろ、西ロータリーの会員の皆さまには、大変お世話になりました。会葬の際には多数の参列をいただき、亡き父、久兵衛も大変喜んでおられると思います。生前賜りました御厚誼に深く感謝いたしております。本当にありがとうございました。

委員会報告

出席委員会

後藤 光政 委員長

来週、ガバナーの公式訪問があります。出欠の案内をしておりますが、今日が期限でございますので、事務局のほうにファックスをお願いいたします。また、メールはですね、今週9月6日までですので、そちらも併せてよろしく願います。

職業交流委員会

佐藤 啓 委員長

第45回山形市内7ロータリークラブ親善ゴルフ大会のご案内でございます。10月6日月曜日、蔵王カントリークラブで今年も開催されます。昨年、西ロータリーが優勝しておりますので、他のクラブも西ロータリーの優勝を阻むべくいろいろと研究をされていると思います。是非、連覇を目指してまいりたいと思いますので、多くの方のご参加登録をお願いします。

なお、前回もご案内させていただきましたけども、球風会、9月23日にその練習を兼ねまして開催いたしますので、是非、そちらも多くの皆さまのご参加をお願いいたします。

親睦・家族委員会

藤田 良仁 委員

会員の方が8名、奥様が12名、9月に誕生日を迎えられます。おめでとうございます。

会員卓話

「アグリビジネスをビジネスとして成長産業化するために」

野村アグリプランニング&アドバイザー株式会社
取締役社長

太野 敦幸 氏



どうも皆さん、こんにちは。2009年から2012年の4年間、野村證券の山形支店長を務めまして、その間皆さまには親切丁寧にご指導いただきまして、今も感謝しております。先ほど武田周治さんからニコニコのメッセージがございましたけれども、ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが小田原に住んでおまして、毎年、年中行事のように例の箱根駅伝、ちょうど山登りの入り口のところが私の家なものですから、いつもテレビに映ろうとして、したたかにやってるんですが、なかなか映らないんです。周治さんはそれを覚えててくれまして、たまたま駅伝の本を送っていただいたそのお礼にお電話しましたら、山形西ロータリーの皆さんお元気ですかという話から、私が農業とか農林水産業、あるいは食産業というコンサル会社にいるんです、みたいな話をしましたら、せっかくだから皆さんに会える機会いただければありがたいな、から今日に至っております。

私から農業の話はおこがましいんですけども、ちょっと変わった視点から、私たちはアグリビジネス、フードビジネスを、ビジネスとして成長産業化するために、いろんなご活動の中で話題の1つとして何かお役に立てればなと思っております。

まず皆さま、なんで野村が農業かと、お前ら株じゃないかという、不思議に思われている方が大多数かと思っておりますので、まずその辺のお話からしますが、私ども農林水産業だとかをアグリ、あるいは広い意味ではフードビジネスって言ってます。これが少し変化していることを皆さんにお伝えしたいと思っております。

左側を見ていただくと、まさに山形がそうなんです、肥沃な農地、豊富な水資源ということで、世界にも冠たる資源があるわけがございます。それで日本食は世界で今注目されている。さらには、今、新しい技術も融合しようとしています。これで大きな変化が起きるかなと。成長する農業法人がいたり、大手企業、全然違う業種の方々が関心を持って参入したいけど、どうすればいい?こんなご相談をよく承ります。それでいろんな流通の改革も起きていますし、アグリテック、スマート農業みたいなお話も出てきています。一方で、世界のスピードとスケールは、やはり全然、我々と違うものがございます。そういう方々も、世界の人たちも日本の農業に注目していますし、新しい時代に新しい成長ステージがあると思っています。

まず、なんで野村が農業だということですが、野村證券は、実は野村徳七という2代目徳七が創業した会社でございます。大正14年に野村證券を作りました。それで、翌年15年、昭和元年にブラジルに野村ブラジル農園というのを作っているんです。これが実は当時日系移民でブラジルに渡った方々が、これを支える農園を実はブラジルに作りまして、今も現存しています。コーヒー作ってます。これが最初で、2回目に昭和40年に有名な野村総合研究所を作って、50年事業で実はもう1回ブラジルに大畜産農園であります。ここは改良牛を作ったり飼料を開発したり、ブラジルの農業の発展にずいぶん貢献しました。野村アグリプランニングっていうアグリ分野の調査、コンサルをやっているんですけども、野村としては3回目のアクセスにな

るということで、野村に受け継がれる創業者の思いがここにあることをお伝えしようと思います。

今お話したように、私どもの会社は2010年9月、ちょうど私が山形にいる時にできた会社で、来年がようやく10年というところですよ。それで今、調査、コンサルが生業ですが、やはり野村総合研究所のコンサルだとか、証券のリサーチだとか商品開発とかのメンバーが融合して、手前味噌ですけど面白いコンサルをやっている。私たちはあくまでも事業、ビジネス、事業コンサルをやっているところでございます。それで、当然生産活動もしてないとも聞いていただけませんので、北海道江別で20ヘクタール、20町歩でトウモロコシとかかぼちゃを作っています。左側は千葉の植物工場、フルーツマトを4反くらいでやらせていただいています。自治体の第3セクターであまりパツとしないところの再生をお手伝いしたり、仙台市の農業園芸センター、まさに大震災の時に津波で被災したところの再生プロジェクトなんかも実はお手伝いしております。民間の大手資本、関心を持ってるところと農業ベンチャーとの資本提携だとか、中東ドバイの植物工場の計画を作るとか、農水の調査で豊洲の最大手ですが、それと一緒に東南アジアの水産品の輸出拡大できないか、その課題は何かみたいなことを調査したり、6次産業化の先進的な調査の全国展開を5年間やったりしています。この分野で結構成長する方々にネットワークを持っているのは私たちの礎になっています。

成田市の地方卸売市場の事例をご紹介します。実はもともと市街地にあったんですが、4、50年経って老朽化して、成田空港B滑走路に併設している、変な二等辺三角形が10ヘクタールありまして、ここに建て替えて移転するという話でございました。ところが今、市場外取引が結構広がっておりまして、取り壊しちゃおうという話もあったんですが、やはり地域においても市場というのは重要な役割でもある。農水産品の輸出の拠点市場に作り替えようということで、4年間に渡ってその戦略構築をやっております。当然青果、水産を集めて、本来の市場機能が重要ですが、例えば真ん中に、高機能物流拠点として集めたやつをすぐに加工・パッキング・冷蔵・冷凍してすぐにフォワーダーさんに渡す。そうすると1日か2日間短縮して、もう外に出すことができます。あと、ワンストップの輸出拠点、輸出手続きをする上で、税関だとか検疫、あるいは地方、産地証明ですとか、爆発物検査みたいなものがあるんですけども、これ全部省庁またがってるんです。それで非常に煩雑だと、成田ではワンストップで全部手続きしちゃおうという機能を盛り込んだり、輸出なので、ここにはインターナショナルの拠点で世界のバイヤーがここに常駐するエリアを作ろうだとか、その輸出の手続き支援をするためのサポートみたいなことも今注目を浴びてるところでございます。

そんなわけで、この拠点を作るだけじゃ話にならない、市場調査としてメンバーが世界各国、アジアからヨーロッパ、なんと中東サウジアラビアまで行ってまいりました。非常にわれわれが通常思っている以上に意外な物が向こうですごく関心を持ちます。特に成田空港は、遠くに飛ばしている本数ではやはり日本では1番です。それで4千キロ以上遠く、さらに農水産品が行ってなくて購買力のあるのは、ヨーロッパと中東だったんです。ヨーロッパを中心にドイツ、フランスに行って、バイヤーで交渉して「これがいいんじゃないかな?」みたいなことで。アジアではイチゴ、メロン、リンゴがものすごい高価格で売れてる。一応、念のために持って行った千葉の話なので、サツマイモ、これがもうバカ受けしまして、「アメージング」ぐらい言われたんです。

その活動の中で、成田市場、地方の一卸売市場とフランスの

ランジスという、世界最大の卸売市場、ここと覚書の締結もしました。この国際の市場間連携するっていうことは、新しい領域としてますます広がってくるんじゃないかなと思ってます。

あと、姫路では地元の事業者と課題を解決するような先駆的な6次事業者、生産者とマッチングを図って、生産拠点を作る、地産地消の集客エリアを作る取り組みをやっております。姫路は、耕作面積の95%が水田で、農家さんは専業農家が17%、兼業農家が約8割。その方々の82%が65歳以上と高齢化している。姫路は兵庫県一、耕作放棄率が、この5年10年で大きくなり、産業としては臨海部の重化学工業、姫路城の観光で発達した土地なんですけど、今まで農業振興は何もしなかった。茨城のワールドファームは、全国で業務用の冷凍食材を、全国圏場を展開する会社なんですけど、この姫路に拠点を設けたことで、ゆくゆくは業務用の冷凍のハウレンソウの大産地、あるいは地元の中山間地でハーブやってるんですが、その風光明媚なものをきっちりプロデュースできる博多の事業者を紹介して、地元のバス会社も非常にこの分野は力を入れてるってことがわかって、姫路市と連携して、女性のプロジェクトチームが立ち上がって、ヘルスケアツーリズム事業なんかに発展するんじゃないかなと。いくつかの新しい取り組みが生まれ始めている。姫路で作ったことを少しモデル化して、全国に展開できればいいな、なんて夢も広がっております。

農産物の販売規模別の経営体の変化を2005年と2015年で見てる話なんですけど、5,000万円以下のところは2割3割で減ってる、ところが3億以上の販売戸数は、5割以上で増えています。小規模のこだわりぬいたいいものを作る層も大事ですし、組織化して成長し、雇用としての農業法人の在り方っていうのも両方必要なかなと感じております。例えば茨城のワールドファーム、山梨のサラダボウル、太陽光型の植物工場を全国展開、10カ所くらい作ろうみたいな話になっている。こと京都では京都の農業法人で、九条ねぎ、青ねぎのプラットフォームになろうとしている。みんな圏場を作って全国展開しようというのが、各自自治体でも引く手あまたになっている法人が出現してきております。

これ面白い写真、ここに写ってるのは同一人物です。工場に入る時はこの形、畑に入る時はこの形。それから農業ってまさに天候との戦いでございます。あるいは定植と収穫の時に手間が掛かるんですけども、プロはちゃんと管理しなくちゃいけないんですけども、そんなに手が掛からない、繁忙期と閑散期ってあるんです。それを平準化すると、3日後に雨が3日間続く予想が出れば、3日分収穫しましてその雨の最中は工場フル稼働する。あるいは午前中畑に入って午後工場を同一人物がやる、人の効率化をやっています。あとは業務用ですから、青果用で例えばキャベツが1.2から1.6キロじゃなくて、ここはわざと超でかいやつを作ります。ハウレンソウなんか虫が食ってもまわりを取って、みじん切りにすれば別に餃子の材料になる。こうなると普通の流通だと多分価格は付かないですけども、工夫をいろいろしてます。あと人の問題もありまして、この会社は若手が全国から集まっています。平均年齢29歳以下が7割でございます。とはいえベンチャーですので、資本力だとかネットワーク力がないので、業務資本提携でこの会社と中電工ワールドファームという地元の会社を作って、今キャベツの生産をしております。産地を連携することだとか、異業種も含めて連携するってことがますます広がってる。例えば宮城の話で、舞台ファームさんなんかも、地元のアイリスオーヤマさんと提携して、小パッケージのブランド米をホームセンターで売る。ブランド米を美味しく炊けるジャーを作っちゃって、これがバカ売れしてる、双方にメリットがあるんじゃないかな、ひとつ農業を軸にして、単

に食関係だけじゃなくて、不動産とか、あるいは観光だとか教育、ヘルスケア、環境、いろんな組み合わせが今後広がってくるんじゃないかなってことを皆さんに今日お伝えしたかった。

最後、スペイン・アルメニアの写真でございます。ちょっと出っ張ってる平地がありまして、見渡すかぎりのビニールハウスです。1974年は平原なんです。これが2004年には、全部ハウスです。真ん中に都市ができ、物流拠点ができました。ICTで全部繋がってる。これはトマトとパプリカの冬場のヨーロッパにおける大生産拠点になってます。ここで中心的にやってるのが日本というJAさんです。

野村証券のトレーディングルームよりもモニター多いなという感じなんですけども、女性がソファに1人座ってます。100万匹のサーモンを、だいたい1人か2人でコントロールするコントロールタワーなんです。サーモンが活性化してお腹が空くのがセンサーで分かるそうです。そうするとピットボタンを押すと自動に餌をやる。サーモンにはICタグが付いてまして、大型漁船で水揚げして、フィレになるまでほぼ船の中でやっちゃうんですけども、漁業者があまり魚に触らないのが向こうでいう漁業らしいんです。これサルバルっていう会社で、日本円にしてサーモン養殖だけで、3,000億とか4,000億とか、こういう世界になっている。もともと日本の技術らしいです、このサーモン養殖っていうのは。それがチリとかノルウェーに行くと、大きいビジネスになっている。

オランダは施設菜園有名も、酪農・畜産が面白いよってということで調査に行かれました。大体昼間他の、例えば金融機関とかIT産業に勤めてますみたいな方が、私家帰ると牛50頭飼っています。今やオランダでは酪農・畜産は副業でやるものだという話になっております。スマホを見て牛の個体管理をして、自動で餌をやる。自動搾乳機だとか、清掃機だとか、もう完全に自動化されています。牛にもストレスがないものですから、乳量も多くなるそうです。牛のタイミングで乳を搾る。タイミングっていうのは重要なんだということです。

あと、ニュージーランドのキウイ、ゼスプリが有名なんですけども今コマースでもやるようになってます。これはライセンスビジネスになってまして、地球規模の圃場作りをしています。南半球、北半球、日本でも圃場を広げています。日本の農業ってやっぱり技術、世界的に高いですので、自らやるんじゃないかな。国内はそんなわけで農業法人の成長、あるいは他産業の連携が今後重要だろう。さらに成長するためにはグローバルっていう面も重要な面かな。さっきご紹介したスペインだとかノルウェー、あとオランダとか中国、ニュージーランド、フランス、これらの事業者を来年2月に、日本に呼んで来ようと思っております。東京でグローバルフォーラムを日本の事業者と一緒に、何ができるかというような活動もしているところでございます。

最後、アグリテック、フードテックが注目されてますので、

代替食肉だとか3Dフードプリンターだとか、自動化もこの中に入ってきますけれども、今、全世界調査をしております、このフォーラムが来年の2月ぐらいには、本を、うちの会社で出版しようと思っておりますので、もしご関心のある方は、またそちらのほうでもまたご覧いただければと思います。

こんな活動をいろいろ皆さんにご指導いただきながら、何かお気付きの点だとか、また東京にお越しの際に、太野元気にやってるかということで気合い入れにお声をかけていただければと思います。今日は本当にこういう機会、光栄な機会をいただいて、ありがとうございました。

ニコニコBOX

<9月2日>

太野敦幸さん／本日の卓話者。太野敦幸さんよりニコニコを戴きました。

鈴木浩司会長／モンテ勝利と太野さんを迎えて。

8月24日、移動例会のモンテディオは2対0で勝利。また本日、例会に太野さんが講師として来ていただき、感謝します。

武田良和さん／モンテディオ応援例会の御礼。

8月24日、モンテディオは見事勝利することができました。これもひとえにお忙しい中、応援にご参加いただきました皆様のおかげです。ありがとうございます。正直、勝ってホッとしました。

飯田喬之さん／県美展開催中。

陶芸の部で展示されています。見ていただければ幸いです。3回目の入選の恵みに感謝してニコニコします。

武田周治さん／埼玉県の友人が駅伝100年を記念して、『青葉のタスキ』という題名で本を書きました。その本を箱根湯本の板橋に住む太野さんに送ったところ、当会員の皆様にお会いしたいな、となり、その縁で例会講師としておいでいただきました。証券から農業へと転じて活躍されているとのこと。本日のお話を楽しみにしています。

本日の献立



<本日出席・修正出席>

	会員総数	出席会員数		会員総数	出席義務会員数	出席会員数	出席率
本日出席 (9/2)	94名	63名	修正出席 (8/19)	95名	87名	81名	93.10%
メイクアップされた会員	(イブニング) 戸田 正宏、小林 廣之、富田 浩志、鈴木 謙司、佐藤 英一、石井 雅浩、三沢 大介、高嶋 俊幸 木村 孝、橋本 徳光、武田 秀和、武田 博文、原田 久雄、菅原 茂秋 (山形) 鏡 武利、堀田 稔一、高橋 昌之、戸田 正宏、酒井 啓孝、長岡 壽一、伊藤 歩、尾形 亨 細谷 伸夫、富田 浩志、三沢 大介、伊藤 義彦、高嶋 俊幸、木村 孝、橋本 徳光、武田 秀和 原田 久雄、松原 洋、清野 伸昭、佐藤 章夫 (山形東) 伊藤 歩、吉田 福平、長岡 壽一、伊藤 公也、武田 博文、菅原 茂秋、清野 伸昭、後藤 光政 小林 廣之、石井 雅浩						