

福岡が好きで、特にこれといった不満もありません。ただ、本当の意味でアジアに開かれた都市になるといいですけど。

—— 株式会社クロスエイジ 代表取締役社長 藤野 直人氏



藤野 直人(ふじの なおと)

九州大学経済学部卒、ベンチャーのコンサルティング企業を経て、2005年3月(株)クロスエイジ設立。食と農をテーマに企画・コンサルティングからスタートし、産直青果の卸売、2008年には農家”直”野菜「時や」の店舗展開を図り、産地・流通・消費が一体となった「農業の産業化」に着手。

九州から日本の農業の活性化に力を注がれ、活躍されている。

### 農業の産業化を自分の手で実現していきたい

25年前、私は福岡にいませんでしたし、まだ小学生でもない(笑)。なので、過去の25年がどのような25年だったかを振り返るほどのものはありません。一方、これからの時代については、私が今取り組んでいる農業分野に関して、明確なビジョンを持っていますので、紹介したいと思います。

クロスエイジという会社を作って20年の節目となるのが2025年です。私はこの2025年に向けて、いくつか達成していきたい目標があります。

まず1つ目は、既に多くの農家を実現していますが、自分で作った作物を自分で売る農業を進めることです。つまり生産者が消費者の顔が見えて、消費者が生産者の顔が見える形で、売れるものを作る農業を実現することです。

2つ目は農家の所得に関してですが、夫婦二人、あるいは親子という農家の単位で、年間1,000万円以上の収入を実現することです。おおよそ一人当たりの収入が500万円以上となるようなイメージです。これも、既に実現されている農家が見受けられます。

3つ目には、日本の農業を世界一を誇れる農業にさせることです。世界一と言っても、規模ではオーストラリアや米国には到底かないませんので、品質や味、狭い土地で多く収穫するような生産性に関して世界で最も優れた農業を実現する国にしたいです。また、6次産業と言われているような、生産から加工、流通、販売までをカバーする経営形態に関して、世界一を誇れるモデルを作りたいと思います。

4つ目は、一大輸出産業としての農業の実現です。福岡で言えばあまおうが既に輸出されたりしていますが、農産物そのものの輸出だけでなく、農業技術の輸出であったり、農業経営の海外展開であったり、飲食店が海外展開する際にその調達に組み込まれたりすることも輸出産業として認識しています。クロスエイジは現在九州一円を活動のベースにしていますので、将来は特にアジアをフィールドに事業展開できたらいいと思っています。

最後の5つ目の目標は、「子供たちのなりたい職業」の上位に農業が位置づけられることです。子供たちのなりたい職業調査は、あるランドセルメーカーが調査を行い、定点観測を続け

ているのですが、過去 20 年間、農業は一度も上位に入ったことがありません。もちろん 25 年後に全国平均で農業のランキングが上位に入るとは思いませんが、少なくとも農業の盛んな地域、九州で言えば宮崎、鹿児島、長崎のような地域で実現できたらいいと思います。

### アジア・海外都市とのネットワークの活用を

以上のような目標はまだ遠い部分もありますが、ステップ・バイ・ステップで階段を登っているところです。

これまで、農家の販路開拓をお手伝いして、その収入を向上させてきました。また、魅力ある製品、マーケットニーズに合致する製品の生産、つまり売れるものを作るためのサポートもしてきました。

現在は、農家に経営の概念を持たせるような、コンサルティングの活動も行っています。さらには、農産物が天候の影響などで余ったり、形が崩れたりした時に、6 次産業にしていくための加工するサポートをしています。既に食品メーカー十数社との提携で、規格外品を加工する仕組みも作っています。

これから先は、海外展開がポイントになってきます。アジアとの地理的近接性から、博多商人の貿易は特にアジアをマーケットにしていますが、貿易・商業だけに限らず、農業に関してもアジアでの展開は必然だと思います。また、福岡市は国際地域ベンチマーク協議会で、欧米の都市やオーストラリアのメルボルン、韓国の大田といった世界中の都市とつながっているわけですから、福岡市が九州を代表して、これら海外の都市との間で農業技術の交流、農家の交流、あるいは物々交換のような農産品の交流事業を実施しても面白いのではないのでしょうか。

クロスエイジでは国内は岡山、三重、九州一円といった異なる地域の十数社との連携を通

して、全国範囲での販路開拓やコラボレーションを行っています。福岡市がせっかく国際地域ベンチマーク協議会というネットワークを持っているのであれば、それを活用して、行政の旗振りで民間が様々な活動を仕掛けることができると思います。

### アジアのゲートウェイに相応しい動きを

福岡市はアジアのゲートウェイ、アジアの交流拠点都市と言っているわりには、内向きでアジアを向いていないのではと感じることがあります。例えば、台湾と九州は同じくらい大きさですが、台湾がアジアを対象に行なっているビジネスの規模は、九州と比べものにならないほど大きいのではないのでしょうか。もちろん、九州はその分本州をマーケットにしているわけですが、国内ではなくもっと海外に目を向けるべきではないのでしょうか。

九州の農家でも既にアジアに出て、現地で生産、出荷している農家があります。クロスエイジもトマト栽培の仕組みなどのノウハウを現地展開するなどのビジネスを展開していきたいと思えますし、ゆくゆくは、農業の海外進出の際に直面する現地商習慣の違い、ネットワーク、パートナーシップ等様々な課題についてワンストップで解決できるような企業になっていきたいと思えます。他国の輸入規制など、農産物輸出に関して越えられない障壁はありますが、それでもアジアを対象に活動していきたいと思っています。

中国向けの輸出や、アジア現地展開に関して、失敗したという話はよく聞きますが、成功した話はあまり耳に入って来ません。もっと、「うまくいっています、儲かっています」というような情報を発信していけば、アジアに目を向ける企業も増えるのではないのでしょうか。行政は情報の伝え方を工夫することを考えてもいいのではないのでしょうか。

## 起業家に対する理解を

私は中学、高校時代からずっと将来起業することを意識していました。大学で九州へ来た時、他の学生も自分と同じようにベンチャーを目指す意識を持っているのかと思っていましたが、不景気という時代背景もあってか、大企業や公務員志向が強く、意外に感じた記憶があります。

今事務所が入っているこのビルはインキュベーション施設ですが、創業時から入居していて、人が立ち寄りやすい場所にあるので助かっています。また、創業4年目の時に福岡市のステップアップ助成事業に選んでいただき、様々なメディアを通してアナウンス効果を得られたことも助かったと思っています。しかしながら、これは日本社会全体として言えることですが、起業家に対する人々の評価が非常に低いと思います。今回の大震災で、孫正義さんが100億円という多額の義援金を寄付しましたが、一から企業を立ち上げて、様々な困難を乗り越えて成功していった方が社会還元を行っているにも関わらず、社会全体のそれに対する扱いは小さく、寂しく思っています。このままでは起業家がなかなか育たず、ますます大企業志向の世の中になっていくのではないのでしょうか。

福岡では、九州・アジアビジネス協議会が「実践アジア社長塾」という研修プログラムを実施していて、私も参加したのですが、実際ビジネスをされてきた方々で、かつ九州や福岡を理解している方々がカリキュラムを組んでいるような、非常に価値のある取り組みも行われています。参加者それぞれが対アジアビジネスをこれから経営していくという状況ではありましたが、こういうサポートを通して、アジアでしっかりビジネスができる人材が増えるといいと思います。

## 福岡には特に不満はないですよ

私は奈良県出身で、よそから来た人間ですが、福岡はよそから来た人が元気にやれる都市だと思います。神戸などの都会的な雰囲気と違った良い意味で垢抜けない部分があり、人の良さもあいまって、魅力ある都市だと感じられますし、私は福岡が好きです。

商売上全国各地の方々とお会いしますが、福岡を悪く言う人はいないのではないのでしょうか。高齢化や経済活力を問題視する人がいるかもしれませんが、都会のすぐそばに自然があり、食べものが美味しくて、独特の文化があるなど、十分にいい都市で、ビジネス上都市に求めたい機能も特に思い当たりません。

欲を言えば、観光に来たお客さんをどこに連れていくべきか困ることでしょうか。夜に飲食したり遊んだりする店はたくさんありますが、どこかに連れて行ってと言われたときに、福岡タワーがいいのでしょうか、キャナルシティでしょうか、これと言った場所がなく、悩んでしまいますね。

インタビュー日:2011/7/12 文責:URC 天野