

インタビューシリーズ
九大人
2012.2.8 interview



聞き手
櫻木 公仁子
さくらぎ くにこ
九州大学大学院
生物資源環境科学府
修士課程1年

30歳の若さで(株)クロスエイジを経営する藤野直人さんは、本学経済学部のご出身です。学生時代からの望みであった起業を実現し、農業を魅力的な仕事にしたいという想いを胸に、コンサルティングや流通開発事業などを通じて生産・流通・販売のあり方を工夫・体系化し、農業の産業化に取り組んでいらっしゃいます。今回は、生物資源環境科学府で農業資源経済学を学ぶ櫻木公仁子さんがお話を伺いました。

このインタビューは平成24年2月8日
博多都ホテルにて行いました。



株式会社クロスエイジ 代表取締役社長

藤野直人

ふじの なおと

PROFILE

昭和56年、奈良県生まれ。平成16年に九州大学経済学部卒業後、平成17年3月、株式会社クロスエイジを設立。農業の産業化をミッションに、企画・コンサルティング事業、流通開発事業、消費者直販事業を展開。

「強い農業」を目指し、 農業の産業化に挑む

流通や販売の 改革に取り組む

— 藤野さんが現在取り組んでいらっしゃる事業の内容からお聞かせください。

藤野 私が発行するクロスエイジの理念は、農業を魅力的な産業にすること。その理念に基づいて、大きく3つの事業を展開しています。1つは、卸売りの事業。現在、約100グループの農家の方々とお付き合いさせていただいて、そこで収穫された農産物をスーパーなどに卸しています。2つ目は、農家を組織化したり、商品を開発したりといったコンサルティング事業。そして3つ目が、消費者に直接販売して、その声をフィードバックすることを目的にはじめた野菜の販売直営店「時や」の運営です。現在は2店舗展開しています。

— 起業するにあたって、なぜ「農業」を選ばれたのですか。

藤野 学生の時に、インターンシップでコンサルティングの会社に行っていたのですが、そのクライアントに農業関係の方がいらっしかったです。それで、大学時代から、農家を回ったり、スーパーや市場を調査したりしていたんです。その影響もあって、

起業を考えたとき、目の前にある選択肢の中で一番おもしろそうだと思うのが「農業」でした。当時、ITや通販など、世の中を便利にする仕事はたくさんありましたが、私は、世の中になくはない仕事をしたいたいと思っていました。その点、農業は、人の「食」に関わる仕事。なくてはならないものだし、長く取り組めるテーマだと思いました。また、九州という環境も農業をやるには最適だと思っただけです。

— どのようにして一緒に取り組む農家を開拓されていたのですか。

藤野 最初に、宮崎県の「新福青果」の社長をご紹介いただきました。新福社長は、全国に名前を知られた農業界の実力者で、その出会いにも運命を感じています。お会いして言われたのは2つのことでした。1つは、いわゆる農業そのものをするのではなく、流通や販売の改革をやれということ。農業にとって流通・販売は大切ですが、あまりうまくいっていないとは言えません。マーケットのニーズが変化し、多様化しているにもかかわらず、流通・販売がその変化に対応できていません。そのしくみを改革したいと思って、農家の

側からはなかなかできるものではないんです。様々な特性を持った生産物をそれぞれの流通に合った販売先に繋げたり、そのための情報を体系化する必要があるんじゃないかと考えました。もう一つは、誰に会うときでも、自分の名前を使っていいたいということでした。私は、その言葉に甘えて、各地の農業法人の方に会いに行つて、ネットワークを築いてきました。それが、現在の取引先の基盤になっています。また、最近3年に30回ほど講演に呼ばれるので、そのときにお会いした方のご相談のつたり、既に取引のある農家の方からの紹介などで取り組み先を広げています。

——仕入れた農産物は、どのようにして卸されているのですか。

藤野 普通の農家がなかなか営業することができない全国各地のスーパーや、楽天などのサイトを使って売る通販事業者、それから、生協を含む宅配事業者、外食チェーン、総菜店などに卸しています。入れ替わりはありますが、常時40〜50の取引先とお付き合いさせてもらっています。

——九州の農産物の評価はどうなんでしょうか。

いる課題を、自分の事業を通して解決できればこんな素晴らしいことはないと思うんですね。農業と出会ってもうすぐ8年目ですが、こうして継続できているのは、この仕事に「天命」だからだと思っんです。天命に沿って生きていけば、出会うべく人に出会えるはず。起業しなければ、こんな風になることはなかったかもしれません。

——しかし、これまでに「苦労も多かったのではないですか。」

藤野 基本的に「経営」というものに100%の安息はありません。常に不安と向き合っています。そのステージで違った苦労があります。例えば会社立ち上げ時の資本金は、大学時代に貯めた300万円。これがなくなったら、力がないということとだろうから、あきらめてどこかに就職しようと思っていました。でも、その300万円が3〜4カ月でなくなってしまう(笑)。あまりにあっけなくなりましたので、逆にあきらめきれず、もう少しがんばってみようと思いました。それで、親戚や友人からお金を借りて増資。なんとか会社を継続させました。ただ、苦労しながらも一年目に九州一円の農家

藤野 九州は旬が早いのが強みです。旬のものは九州から出てきます。人によっては、高値のうちに売ろうと味がのっていないものを出すとところもあるようですが、クロスエイジでは、ちゃんと味がのってから出すようにしています。それでも、旬のリットは活かされています。もう一つは、農業法人やグループの規模が比較的大きいので、供給の面で安定していることでしょう。海外展開を考えた場合にも有利です。

——海外展開も考えていらっしゃるのですか。

藤野 既に、さつまいもを輸出したりしています。米やトマトも引き合いがきています。将来は、現地での生産も考えているので、年に1〜2回、中国に視察に行ったり、台湾からの視察を受け入れたりして準備を進めているところです。日本のよさは、「旬のうま味」を感じられる食材を提供できること。こういったものを外国にも提供できればいいなと思っています。私たちの会社は、基本的に田んぼを耕すといった生産部門は持たないので、どこかの農業法人が海外に進出するとき、その動きに合わせて出て行く形になるでしょう。

の方々とのネットワークをつくったことが、今の会社の基盤になっているので、あの時の苦労は無駄ではなかったと思っっています。もう一つ、苦労はあってもここまでやってこれたのは、心の底から「農業を魅力的な仕事にしたい」と思っっていたからだと思います。お金儲けがしたいと思っつて起業する人もいるかもしれませんが、それが、理念がしっかりしてなかったらどこかで行き詰るのではないでしょう。

——その後、どのようにして経営を軌道に乗せられたのですか。

藤野 最初は、農業のコンサルとして関わるのができればと思っつていたので、でも、大学を卒業したばかりで、なんの実績もない私にコンサルを頼む人などいませんでした。ただ、農家の方たちとお会いしているうちに、野菜を販売してほしいと頼まれるようになったんです。その販売の差益で、2年目はなんとか赤字を出さずに済むようになりました。その後、「販路も開拓できる」ということでコンサルの仕事も頼まれるようになりまし。会社設立4年目には直営店舗もオープンし、その後地域間連携で全国の同業者とのネット

将来、農家がアジアへ進出しようとするときに、クロスエイジに相談すれば、問題は全て解決してくれると言われるようになりましたね。

何かを成すために必要なもの、それは成功への「情熱」と自分の描いたビジョンを信じる「勇気」

——起業して良かったと思われることは何でしょうか。

藤野 私は中学3年生の頃から起業したいと思っつていて、九大に入学すれば、私みたいな学生がたくさんいるんだらうと思っつていました。でも実際は、完全にマイノリティだったので、自分の起業への思いがぐらつくことはありませんでした。起業してよかったと思っつのは、全ての責任を自分が負えることじゃないでしょうか。つまり、どんなことにも応じる能力が自分の身についていく。そのプロセスが結構楽しいものです。周囲の人や環境のせいにしていたら、自分の成長は止まりますからね。それから、社会的課題は、事業を通じた継続的な取り組みがなされなければ根本的な解決は難しいと言われていますが、農業が抱えて

ワークづくりにも奔走しました。昨年の10月には、創業以来変わらぬ「農業の産業化」への思いと、そのために必要となる「中規模流通」というコンセプトを世に提示するために著書も出版しました。

——最後に九州大学の後輩にメッセージをお願いします。

藤野 人生において何かを成そうと思えば、そこに必要なものは「情熱」につきま。就職のテクニクがどうこうというより、もつと先のビジョン、つまり何がしたいのかということとしっかり向き合っつていたら、そのことが仕事を選ぶときにもきつと活きてくると思っつています。そして、なるべく早い時期に、自分がやりたいことを見つけてください。もし、それが見つからないようであれば、見つかっている人たちの中に飛び込んでみてください。きつとそこで、見えてくるものがあるはず。それから、今は情報が多過ぎて、惑わされることも多いですが、自分の直感やビジョンを信じる「勇気」も必要です。何かを成してきた人たちは、「情熱」と「勇気」を持っつています。自分を信じて、充実した大学生活を送っつてください。



消費者目線を持った農業関係者に向けた藤野さん初の著書『本気で稼ぐ！これからの農業ビジネス～農業所得1000万円を作り出す「中規模流通」という仕組み～』(同文館出版より平成23年発行)



若手のいちご農家から相談を受ける藤野さん



野菜の販売直営店「時や」

