

第2回「未来へのことだま」報告書

農大愛好会

はじめに

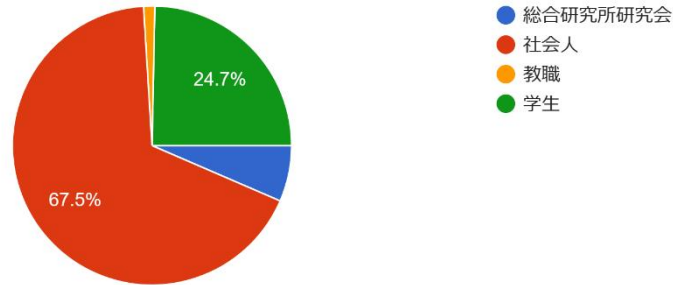
webセミナー「未来へのことだま」は、経営の最前線で活躍される経営者から、将来、経営者を志す学生や社会人に向け、経営現場の実態や経営ノウハウを直接伝えていただける貴重な機会の提供を目的として開催された。本セミナーの開催には、「農業・関連企業のイノベーション部会」様や農大卒業生を始めとする多くの方々の協力の下で開催されている。経営者を目指す一農大生として感謝申し上げたい。なお、本学には将来、農林業、食品加工、酒造、造園など多種多様な業種の経営者を目指す学生が多数在籍している。こうした学生が集まり、経営者を目指す学生のコミュニティに農大愛好会がなることで、更なる大学の活性化に繋がることを願う。活動の一環として、今後も「未来へのことだま」は開催していきたい。

エントリー

今回は総勢 77 名のエントリー、当日は約 60 名が参加した。エントリー内訳は社会人が最も多く、全体の 67.5%を占めた。続いて 24.7%が学生となった。また、学内関係者を始めとする多岐にわたる職種の方々にご参加いただいた。

課題として前回セミナーより参加者が減少したことが挙げられる。夏季休暇中ということもあり学生の参加者が減少したことが原因の一つではないだろうか。しかし、今回より新たに参加して頂いた異業種の方や SNS を通じて参加した方もあったことが次回に繋がる点である。

所属
77件の回答



要約

有限会社宮川洋蘭代表取締役社長宮川将人氏は農家の長男として生まれた。温暖な気候を生かした洋蘭栽培を始めた父の背中を追い、県内の農業高校、東京農業大学へと進学する。東京農大在学中は農学部農学科花卉研究室で花卉について学び、卒業論文では花屋の店頭で消費者にインタビューするなど活発な学生だった。学生時代には旅に没頭し、バックパッカーとして海外を飛び回ったことが、その後の人生に大きな影響を与えているという。農業を始めたきっかけは「両親のキラキラ働く姿を見て育った」からだ。幼いころの夢は「子供に喜ばれる仕事をしたい」「世界一の花屋になる」ことだった。大学卒業後は国内実習と海外実習(オランダ、アメリカ)を通じて花卉栽培にまつわる経験を積んだ。

宮川氏が師匠と仰ぐ、「世界の洋蘭王アンディ松井」氏とは派米実習で出会った。宮川氏は何通も松井氏に手紙を送り農園での実習が実現した。実習では多くの経験と共に「成功の反対は何もしないことである」という教えを説かれた。宮川氏のチャレンジ精神や果敢にアクションを起こす姿勢はこの教えからではないだろうか。チャレンジ例として「ボトルフラワー」の商品化がある。洋蘭栽培現場では規格外品などが多く発生する。この花を乾燥させボトル内で装飾する商品を作り上げた。作るまでに二年、売れるまでにさらに三年を要した本商品は当初、周りから多くの批判を集めた。しかし、チャンスをつかみに行く姿勢を忘れず、アワード等での発表を行ったことが契機となりボトルフラワーは話題となった。いまでは天皇陛下にも献上される商品となっている。また、ボトルフラワーのおかげで安定した雇用、年間を通しての売上に繋がっている。

宮川氏が自身を「サイバー農家」と名乗る所以としてITの有効活用がある。北海道実習に行った際、農家に言われた「パソコンを栽培に生かすのは当たり前、しっかり使って情報発信をしなければ！」という教えが根底にあるようだ。情報発信をうまく行うことで田舎や農業が世界に情報を発信できる時代が来たと宮川氏は語る。

2007年には宮川洋蘭ネットショップを開設し販売に力を入れるも、赤字の状態が2年続

いた。しかし、第一子誕生を機に出産セールを行ったところ、売上げが20倍にまで伸びた。今までのネットショップは外見を良くすることにこだわっていたのに対し、農家の温もりやありのままを消費者は求めていることが分かった。1年後、主力商品「母想い」が楽天で1位を獲得するほどの成長を遂げた。楽天で1位を獲得したこともあり、宮川洋蘭ネットショップへの注文は殺到した。多くの注文を受けるも、出荷が間に合わず多くのお客様に迷惑をかけた。その後、過労で倒れるも奇跡的にAEDで蘇生したことが転機となり、会社や地域のために自分自身が何をやるのかと考えるようになった。経営理念も作り直し、農業界初の「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」を受賞した。しかし、これから再出発というときに新型コロナウイルスが蔓延し影響を受けた。そんな中、とある先輩から「コロナ禍で世の中しんどいけど守ってばかりではないか？こんな時こそ強みを生かすべきでは？」というアドバイスをもらった。贈答用としての需要が高い洋蘭は、コロナ禍の買い控えにより消費が激減していた。そこで地域の医療従事者に無償で届ける活動を行った。それが大きな反響を呼び、売上げがコロナ禍以前より増加し楽天でも8年ぶりにランキング1位を獲得した。

続いて、農家ハンターと株式会社イノPについて述べられた。近所の農家から野生動物による農作物被害が酷くこの先農業を続けることができないという声や、街中や人里に猪が侵入するようになり、衝突事故が多発したことにより農家ハンターが結成された。里に降りてきた猪を銃猟ではなく、罠で捕まえる活動を行っている。この活動で大切にしているのは地域と畑は自分たちで守るということだ。災害から地域を守る消防団のように、獣害から地域を守るそんな存在であることが農家ハンターの役目だと考えている。このように安全かつ農業と鳥獣対策を両立できるモデルが完成したことで、農家ハンターの活動に参加するメンバーも増えてきた。

さらに捕獲だけにとどまらず、捕獲した猪等を加工販売するソーシャルベンチャーとして株式会社イノPを起業した。ジビエ加工施設、ジビエファームなどを建設し、そこで捕獲した野生動物を加工し食用、革製品として販売している。最終的に利用できない部分は堆肥として自然に還す技術も有している。この堆肥を利用して耕作放棄地を再生させており、地域活性化にも繋がっている。また、ソラシドエアと共に地域活性プロジェクトを立ち上げる機会に恵まれるなど活動は広がりを見せている。その他にも世界の若手農業者の研修受け入れを行ったり、鳥獣対策担い手育成事業に参画するなど多くのことに挑戦している。これからさらに未来を語ることで夢を実現させていきたいと宮川氏は語る。「AG☆tivity」(アグティビティ)、地域丸ごと体験学習農園で強みを掛け合わせ、付加価値を創造し稼げる農業を実現することで持続可能な農村を作り上げていく。これが宮川氏の目指している未来のようだ。

最後に宮川氏は、今こそ変化するときだと語る。自社では燃料を重油から自然電力に、支柱を鉄から竹へ、陶器鉢からトウモロコシを利用した鉢を使用している。ダーウィンの「生

き残れるのは変化できるもの」という言葉を宮川氏が大切にしているように、果敢に挑戦し続ける姿は起業家精神溢れるものであった。

所感

農大愛好会主催となる第2回「未来へのことだま」の講師には有限会社宮川洋蘭 代表取締役社長 宮川将人氏にご登壇いただいた。起業家精神あふれるご講演を披露していただき、人間大好き、植物大好き、研究大好き宮川様の大きなエネルギーを感じることが出来た。この大きなエネルギーで学生時代から多くの土地に足を運び、その土地から得たヒントを活かして活躍している姿を知り、学生諸子をはじめ学外参加者も大きな感銘を受けたことだろう。また、宮川氏は学生時代の損得なしの交友関係を大切にすることは非常に重要であると仰った。

宮川氏からストレング・スファインダーを利用して自己分析をしっかりと行ったこと、また、Facebook を中心として多くの人と繋がる事ができたことが今につながっているとお話を頂いたが、我々も同様に自己分析と人との繋がりを重要視して行動していきたいと考える。学生のうちからこうしたことを学べることは大変意義のあることだ。

次回講演の課題として、円滑な運営や更なる講師様への配慮は勿論のこと、SNS の発信をさらに高めて、学内への周知を強化し参加者の増加にも努めたい。

最後に、本講演会開催に漕ぎつけることが出来たのは経営者会議様のご厚意、ご支援のおかげであります。改めまして心より感謝申し上げます。