いちごで世界を 豊かにします ~中華圏でのいちごビジネス~

株式会社秀農業 いちのみやいちご研究所 加藤秀明 2021/12/27

主な内容

- ▶ 1、自己紹介/コロナ渦での取り組み
- ▶ 2、海外展開のパターン
- ▶ 3、海外展開に係る課題
- 4、おまけ、アフリカ編

自己紹介

- ミッション
- イチゴで世界を豊かにします
- ▶ 経歴
- 1980年 愛知県生まれ
- 2003年 同志社大学経済学部卒業
- 2003年 日本ダイレックス、ライブドアチャイナ いわゆる I T通信企業を経る
- 2006年 パソナ農業インターン秋田大潟村参加のち愛知県にて新規就農
- 2009年 株式会社秀農業設立 代表取締役 現任
- 2011年 TFG International Co,. Ltd.(香港)董事 2014年退任
- 2014年 愛知県農協青年組織協議会 委員長就任
- 2016年 全国農協青年組織協議会 理事就任
 - 2017年退任
- 2019年 いちのみやいちご研究所 立ち上げ



実績

▶ 新規就農

2007年の就農から14年でイチゴ37a、水稲17haまで農業経営拡大 イチゴの輸出、観光農園、加工業を行っていたが、コロナ渦の現在は直売事業に注力

▶ 中国関係

2010年より4年間、上海市農業科学院にてイチゴと水稲の日本式生産販売プロジェクトの総括兼生産管理を担当

2011年より3年間、香港に投資し現地との協業により、パン屋を運営

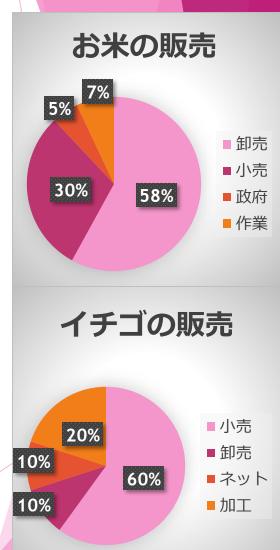
2014年より2年間、四川省にてイチゴの高設プラント導入プロジェクトの総括兼生産管理を担当

2016年、台湾に向けて、農林水産省の食のインフラ輸出プロジェクト実施(米作り産業のインフラ輸出)

アフリカ関係

2018年から2年間、国際協力機構の中小企業支援事業にて西アフリカ ブルキナファ ソ国でのイチゴの産地育成調査

2019年から、国際協力機構のABEイニシアティブプログラムにより計8か国からのアフリカ人留学生の農場での研修受入



コロナ渦の中、取り組んでいること

▶ 1、いちごの低コストハウス建設

- →単位面積1000㎡あたりの投資額600万円(通常1200万円かかる)
- 1-1中古ハウス移築(生かし解体)
- 1-2ハウス内部装備に低コストの韓国資材活用
- 1-3自社スタッフでの施工

2、直販方式採用

- 2-1弊社の所在地愛知県一宮市は名古屋から15kmで電車で15分と通勤人口が多く、市街化区域と調整区域の境で居住民が多い、愛知は同居家族が多く孫がいるアクティブシニアがいちごの主顧客層、車社会で爆買い
- 2 2 農地プレハブを置いて2年前に直販を始めたが行政指導を受けて撤去、昨年コロナ補助金使い移動販売車 導入、都市部を目指さず、シニア層が居る田舎部へいちごを売りに行く
- 2-3イチゴ狩りのような高設栽培ではなく、土耕栽培方式を採用、濃尾平野の肥沃な河川土壌、土を作りイチゴを作る、また完熟収穫でおいしい
- 2-4農業八ウスは化石燃料を使っての加温はせず、布団で保温しエコ、成長はゆっくりだがおいしさ追求

3、その他

- 3-1ICT機器導入、温度と湿度とCO2と土壌水分の見える化で複数スタッフでも同一の生育管理
- 3 2 多様な人材/高齢者/女性/副業者/起業者の雇用、アフリカ人研修生、独立希望者受入
- 3 3 ブランド作り「いちのみやいちご研究所」(品種、スイーツ店舗、リキュール輸出、技術指導な*ど*)





これからやること

1、スイーツラボ開業(来年4月)











1-1取引先であったケーキ屋さんを事業継承予定

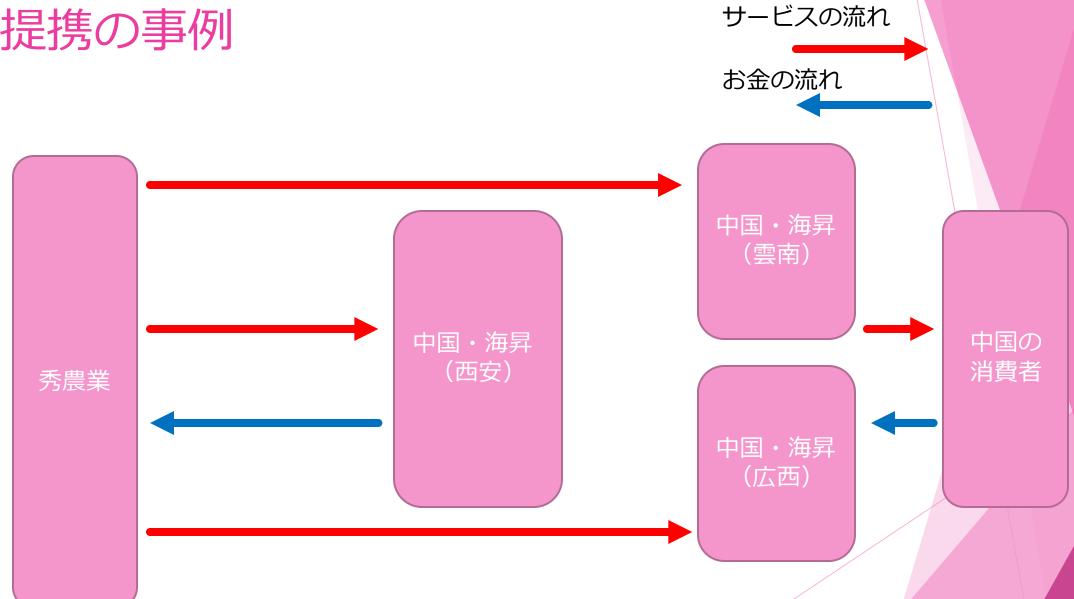
- ▶ 2、新ハウス建設(来年8月)
- 2-1現在生産量が年間6トン、3トンくらい積み増したい
- 2-2土地を探しています、どこか候補があれば教えてください
- ▶ 3、ブランド展開
- 3-1日本以外にパリでお店開きたい(アフリカへの拠点作り)
- 3-2過去かかわったイチゴの生産地すべてでスイーツラボを作りたい (台湾、上海、四川、広西、香港、フィリピン、オーストラリア、ブルキナファソ)

秀農業の海外展開のパターン

項目	内容	パートナー	出資
輸出	香港そごうデパートでのイチゴの 催事販売	なし	自社
提携	中国・海昇でのイチゴ40ha栽培 コンサルティング	中国・海昇	なし
出資	香港マイアズボックスベーカリー パン屋運営	東集発展集団	出資
進出	上海農業科学院でのイチゴの生産 販売	上海農業科学院	出資
	ブルキナファソでのイチゴの生産 販売	ブルキナファソ農業省	調査中

モノの流れ 輸出の事例 お金の流れ リンクス (企画) 香港そごうデパ MRT (物流) 秀農業 AAJ (プロモーショ

提携の事例



中国・海昇の加工部門紹介

- ▶ 1996年成立 本部は陝西省西安
- ▶ 濃縮リンゴ果汁の生産ではじまった
- ▶ 2005年香港で上場
- ▶ 2010年に陝西省伊藤忠の工場を買収
- 6つの省に10の工場がある
- ▶ 年間280万tの生産量(世界一)
- ▶ リンゴ、ナシ、イチゴ、サツマイモの濃縮果汁生産から最終加工商品まで製造
- 世界30か国に輸出
- ▶ ペプシやサントリーも主要顧客

中国・海昇の農業部門紹介

- ▶ 4年前に設立
- ▶ 全国に40か所の農場を持つと3000haの農地を持つ
- りんご、みかん、ラズベリー、にんじん、ナシ、チェリー、キウイを生産
- ここ2年はイチゴに注力している
- ▶ 市場は国内市場向け
- 外国人専門家多数在籍

中国・海昇のイチゴの紹介

- ▶ 陝西省 (二か所で12ha)
- ▶ 雲南省(8 h a)
- 広西チワン自治区(20ha)
- ▶ 貴州省(建設中)
- ▶ 四川省 (建設中)

プリバかネタフィム の養液システムを 使っている



中国の農業の良い点

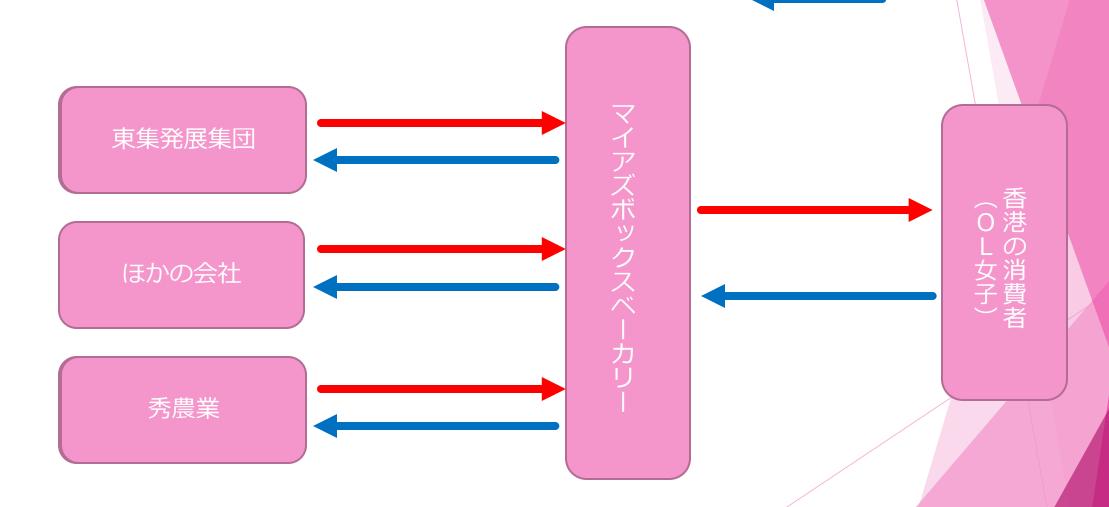
- ▶ 容易に大規模化が図れる(日本の農地は狭い)
- 気候条件が選べる(日本は高温高湿度)
- ▶ 病害虫が少ない(日本は植物検疫がザルで世界各国から病気をもらっている)
- ▶ 土壌汚染がない場所もある
- ▶ 労働の階層化が進んでいる(経営者→管理者→作業者)、日本は経営者=管理 者≒作業者
- ▶ 労働者単価はまだまだ安い(広西省の田舎は1か月3000元程度)
- まだ10年はマーケットが拡大する(気がする)
- 失敗を恐れない経営者気質(のようだ)
- ▶ 地方政府段階(例広西省靖西市)補助金がたっぷり用意されている(らしい)

中国農業のまだまだな点

- ▶ イチゴの育種ができない、許諾料を払う感覚がない、善良で無知な日本人農家を つかって苗を持ってこさせる
- ハウス資材がいまいち(亜鉛メッキが薄く1年でサビ腐食)
- ▶ ハウス施工技術が低い(よって圃場の均平とれず同一生育しない)
- ▶ フィルムの質がわるく光の透過性がわるい(自然環境と材質の両方)
- ▶ 水がわるい(ようだ) (川の水の E C が高い、雨水利用したいが雨量少ない)
- 労働者の作業効率は日本の半分以下(社会主義の名残がある)
- イチゴの栽培、病害虫管理、農薬管理、土壌改善の基礎知識がない(小学生並)
- ▶ トイレやパックセンターの衛生の概念がない
- ▶ 培養土や堆肥の配合がよくない(保水性があるが排水性ない)
- ▶ 冷蔵物流がない

出資の事例①

ヒト、モノ、サービスの流れ お金の流れ



ヒト、モノ、サービスの流れ 出資の事例② お金の流れ 上海農業科学院 上海でのイチゴ生産会社 秀農業

海外展開に係る課題

項目	きっかけ	商材	課題
輸出	香港パン屋を開くためのPR	生鮮イチゴ イチゴジャム イチゴ大福	たいした売り上げ作れない
提携	直接メールで問い合わせあり、 2012年頃発表した論文を見た	イチゴの栽培コンサル ティング	コンサル入っても現場が言 うこと聞かないので効果が 出るのに時間がかかる
出資	上海での進出のブランディン グのため	パン ケーキ	家賃高い 売上少ない 出資者不仲
進出	日本で農地が借りられなかったため	生鮮イチゴお米	社会体制の不備、成功すると搾取される

なぜアフリカ/ブルキナファソ

西アフリカ唯一のいちごの生産/輸出国

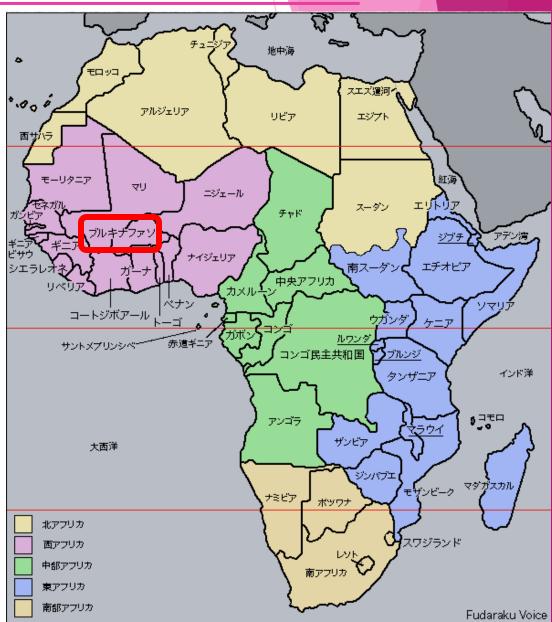
1970年代後半ごろからいちご栽培が行われている、首都近郊で20-30トン程度の生産量

今後の市場の経済成長に伴い需要の増加が見込まれる

近隣国の大都市にてフランス産、モロッコ産との競合にさらされており、品質改善、梱包改善、安定供給が求められている事情がある

品種はフランスのセルバ種が主だが日本のとよのか種もある、10月定植で12-翌4月収穫、価格は冬600円-春200円/kg

予算名称	上限	対象
中小企業海外展開 支援事業	850万、 <u>300</u> <u>0万</u> 、1億	中小企業等
草の根技術協力	3000万	地方自治体
見返り資金協力	1200万	現地政府



JICA中小企業海外展開支援事業案件化調查

ブルキナファソ国の開発課題

- ▶ 生産しているイチゴ品種特性を把握できず、生育/肥培管理や病害虫対策ができていないこと
- ▶ 栽培技術が非効率でイチゴの生産性が極めて低いこと
- ▶ 収穫時の技術不足による商品歩留まりの悪さ

秀農業の技術・製品

- ▶ ポット育苗システムでのイチゴ育苗
- ▶ 高設プラントでのイチゴの栽培

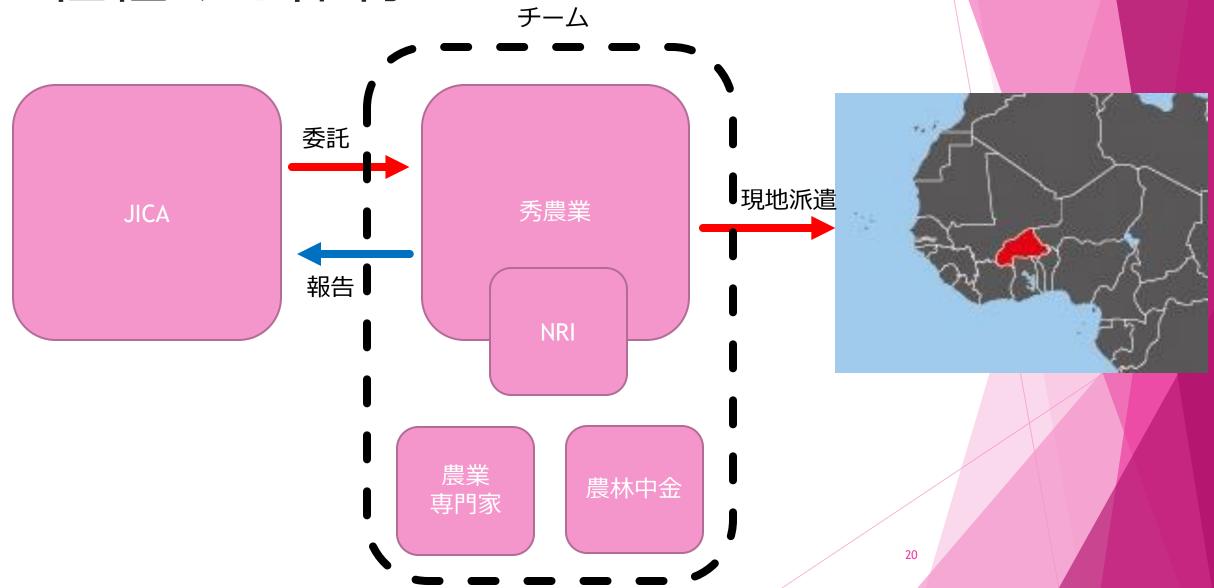
調査を通じて提案されているODA事業及び期待される効果

- ・イチゴ苗の安定供給
- ・収穫時期の長期化、収穫量の増大
- ・招へい研修による、イチゴに関する人材育成ならびに市場志向型農業への意識付け

日本の中小企業のビジネス展開

- ・日本の育苗・生産技術等を含む農業設備プラントの輸出
- ・現地へ投資し、パッキングセンターや販売会社を設立し、包装生鮮イチゴのスーパー等への販売・輸出

仕組みと体制



なぜアフリカのインターン活用

アフリカの若者のための産業人材育成イニシアティブ (通称ABEイニシアティブ)

アフリカの優秀な政府系人材を日本の大学院に生活費含めて無料で留学させてあげて、今後自国に帰った時に日本政府や企業進出時の懸け橋人材になり、将来彼らが出世した暁には国際会議の場で親日国として振舞うようるよう仕込む日本外務省のしたたかな長期プロジェクト

毎年夏に2週間の企業研修受入、春から3か月の研修受入を行っており、秀農業では2019年にナミビア、マダガスカル、ガンビア、2020年モザンビーク、セネガル、ガンビア、2021年コモロの計7か国から研修受入している

英語ができるスタッフがいて、自社の農業経営に技術的経営的特徴があって、30年くらいのスパンで考えてアフリカに進出することを考えるのであれば参加してみる価値あり

