



国際ロータリー 第2550地区

宇都宮東ロータリークラブ会報

<http://www.ri2550uerc.gr.jp/>

会 長 渡 邊 有 規

幹 事 田 原 聖

会報・雑誌委員長 伊藤 繁幸

例会場 宇都宮市大通り2-4-6 ホテルニューイタヤ

例会日 毎週火曜日(12:30~)

事務局 宇都宮市東宿郷3-2-5-803 TEL.028-638-5125 FAX.028-638-5128

通算2905号 2021年4月20日(晴れ) 第31回例会 会員数114名 列席多数

## ハイブリット例会



点 鐘 渡邊 有規会長  
司 会 副SAA 野添会員

◇ロータリーソング「我等の生業」

※マスクを着用し、心の中で斉唱

◇本日のランチ 持ち帰り弁当



ビジター紹介 倉井会長エレクト

◇卓話講師 (株)ファーマーズ・フォレスト  
代表取締役社長 松本 謙 様

会長挨拶 渡邊(有) 会長

皆様、こんにちは。本日も大変お忙しい中お越しいただき、またオンラインでのご参加、ありがとうございます。改めて、この2020年~21年度の地区、森本ガバナーのメッセージを紐解きますと、1905年にポールハリスによって創設されたロータリーは、1920年において、日本に開設されました。そして、幾多の困難を経て、次第に大きくなり、今日に至っています。21世期の今になっても、世界的紛争や、格差拡大による貧困、デジタル化による社会構造の変化、そして、この新型コロナによって、大きく変化を余儀なくされております。その中においても、世界に120万人いる私たちのロータリーは、立ち止まる事なく適応し、機会の中に進化し、より強く、よりたくましく、新しい価値と意味を高めてゆかなければなりません。

魅力ある元気なクラブにしましょう。という地区の方針に乗っ取り、私たち宇都宮東ロータリークラブも「誇りと感謝、そして繋ぐ新しき未来へ」という年度方針のもと、このコロナ禍ではありますが、ありますが故に、2550地区で一番笑顔と元気が溢れるクラブを皆様と共に創り上げてゆく事をスローガンとさせていただきました。この例会の再開した、4月より、役員理事、委員長皆さんで、改めてプログラムを考え、検討して、活動しております。本日も、大変に有名で、私も

是非お会いしたかった松本謙社長にお越しいただきました。詳しい紹介は、床井プログラム委員長よりあるとおもいますが、「様々な地域資源の魅力を掘り起こし、地域から全国に、そして世界に繋がります。」という壮大な、経営方針のもと、多くの幅広い業態と地域で活動をされておられると、お聞きしております。本日は、とても楽しみに致しておりました。皆様とともに、学びたいと思います。

◇RI2550地区・地区委員委嘱状

&lt;2021~2022年地区委員&gt;

羽石光臣会員 諮問委員、運営委員  
太城敏之会員 諮問委員、運営委員、ガバナー指名委員、RLI委員、社会奉仕担当カウンセラー  
小林正明会員 R米山記念奨学会学友委員長  
辻 裕司会員 R財団資金推進並びに恒久基金・大口寄付推進委員  
渡邊有規会員 第3グループBガバナー補佐、社会奉仕副委員長  
田原 聖会員 公共イメージ委員長、地区運営委員、危機管理委員  
松山 栄会員 ローターアクト委員長、地区運営委員  
山中和弥会員 RLI DL委員  
中村 明会員 RLI DL委員  
手塚正智会員 RLI DL委員  
小林弘治会員 RLI DL委員  
片嶋常隆会員 RLI DL委員  
上野初雄会員 社会奉仕委員  
金子 剛会員 クラブ例会プログラム委員  
谷田部修会員 R財団補助委員  
川村壽文会員 財団監査委員長  
高野藤房会員 財団財務管理委員  
山下大介会員 RYLA委員  
中山靖之会員 RYLA委員  
清水秀修会員 インターアクト委員



## 幹事報告

田原幹事

◇宇都宮陽東ロータリークラブより第3回国際奉仕活動ベトナムの小学生へのオンライン口腔衛生講演会見学会のご案内あり。興味のある方は田原幹事までご連絡を。



## 卓話

「地域商社ファーマーズ・フォレストの挑戦」

(株)ファーマーズ・フォレスト

代表取締役社長 松本 謙 様



皆さん、こんにちは。本日は、弊社の地域商社というビジネスモデルに対する取り組みについてお話させていただきます。

演題は「地方創生下における「稼ぐ地域」の仕組みづくり」と題しており、私達のチャレンジの内容になっております。

### － パワーポイントにて説明 －

私は、長野県出身で、今から14年前に宇都宮のロマンチック村の再生というか、指定管理運営を機に、栃木県に本拠を構える事業をつくりました。当時は、事業再生のコンサルなどをしておりました。ロマンチック村の運営をきっかけに、持続可能なビジネスモデルを追求していく中、様々な地域課題を解決する仕組みができれば、拠点が老朽化したとしても、その拠点自体をうまく活用することで、その仕組みをつくるのが可能ではないか、というふうに考えました。ロマンチック村の立ち上げ以降、日本のローカルをワールドクラスにする地域商社という企業理念を持って、地域資源を素材にしながら地域課題を解決するようなビジネスモデルを作っていました。当社のビジネスモデルが平成28年頃からの国の「まち・ひと・しごと創生本部」で立ち上げられた地方創生を皮切りに、私達の地域商社というビジネスモデル自体がクローズアップされたこともあり、今はあらゆる地域課題の解決の糸口を紡いでいくプロフェッショナルグループというような形で地域課題をビジネスモデルにしていこうと考えているයි。

### ファーマーズ・フォレストグループ事業概要

生産から加工、サービス、流通まで、一気通貫型でバリューチェーンを結んでいくビジネスモデルを含めて、農業から価値創造に至って多面的な展開をする六次産業化の展開がクローズアップされていますが、生産者個人で価値創造していくのは難しく、いろいろな課題があります。そこを補足する形で、関わっている様々なステークホルダーの方々、事業

者、生産者、お客様を含めて、全てがAll Winになる仕組みを作っていく役割を目指して展開しているのが、私達のビジネスモデルの特徴です。私達が目指している地域商社は、地域の課題を解決する仕組み作りをする会社である、というのがひとつの特徴です。私達がどのような地域課題を解決するような地域モデルを作っているのか…。

- ・地域に足りない「つなぎ手」の機能
- ・生産振興と出口戦略の両輪で回す
- ・「生産」と「消費」をしっかりとつなぐ
- ・「ローカルTOローカル」という新たな流通産地と産地をしっかりと結ぶ
- ・さまざまな「販路」をつくる
- 現役世代が「継がせたい」農業にする
- ・地域の価値をつなぎ「稼ぐ地域」を創造する

### 地域の利益好循環を生み出すエンジンとして

誰かが主体的に先導を取りながらも、基本的にはその利益を地域の中で分配することによって、最終的に利益が地域に残り、それぞれの事業者の利益に繋がることによって、法人税収等が還元され、公共事業に踏襲される、それが利益循環の正しい姿ではないでしょうか。それには交流型六次産業化拠点施設、まさに、道の駅のような拠点が必要です。また、一次、二次、三次だけでなく農業、観光、医療、福祉などの異業新連携と、多彩な連携ハブが必要です。競争から共創へ、いろいろな支援をしていくことによって、新しいビジネスモデルをつくることも可能になります。その仕組みをつくることによって、利益を地域の中で環流させていくことが、地域商社のやっていることです。私達のやっていることを簡単に言葉で表現すると、結んだり、つないだり、和を作ることで、それが、重要な機能だと認識しています。

### 道の駅こそコンパクトシティの核となる

道の駅という拠点がうまく連携することによって、機能化できるのではないかと考えました。「道の駅」は全国に千カ所以上ありますが、道の駅というと、地域の物を食べたり買ったりというロードサイド型の休憩拠点というイメージがありました。今は少しずつ変わってきています。地域課題を解決する拠点、地域のインフラ施設、地位交流の創造拠点、着地型観光等、様々な機能があり、それによって最終的に生み出されるビジネスモデルがいろいろあると思えました。

私達がやっている事業を紹介すると…。

- ・農場事業 (認定農業法人)
  - ・ブルワリー事業
  - ・「地域振興拠点」を核とした地域経営モデル
- このような展開を今から14年前はロマンチック村

だけで始めたのですが、それをうまく横に繋げていくことで、ある程度スケールアップしていかないと地域課題の解決に結びつきません。全国チャンネルという形で、様々な地域で、直営運営、流通チャンネル、全国プロデュースをさせていただいております。地域の「もの」と「こと」を全国に売り込む「地域総合商社」としての役割を果たしております。

・地域を伝える総合メディア事業

私自身がトータルメディアになって地域情報や製品の情報を発信し、より多くの方々に地域の魅力を知っていただく取り組みを実践しております。3月30日で終わったのですが、レディオベリーでも延べ520回ほどお話をさせていただきました。音声、映像、様々なSNSなど、いろいろなプラットフォームを作ることによって、地域情報の発信の補足をさせていただき事業展開をする予定です。

・中規模流通事業

県内自社拠点集荷と農業集荷デポをハブとする自社物流網を整備。

・未利用な地域資源を活用した地域再生化の取り組み—特定地域の再活性化を目指した新しい地域価値創造

大谷の採石跡地を利用してツーリズム事業。大谷の地下空間の水を活用した夏イチゴの栽培。新しい特産品を作って新しいブランドの展開。

・着地型観光・DMC事業（えにしトラベル）

宇都宮、栃木を様々な方々に知っていただき、ファン作りをしていきながら、住みたい、就農してみたい、就労してみたいと思う仕組みを作っていけないか、ということが、マイクロツーリズムの展開の中にかけた思いです。実質やっているのが、えにしトラベルという旅行事業です。祭りのバックヤードを

みせて祭りの意義を唱え、皆で祭りを支えていくために何が出来るか考えるようなツアー展開、生産者と料理人を繋げるもの、IJUターン、田舎暮らし、様々なことをテーマにしながら旅行事業を展開しています。私達の展開している旅行事業の特徴的なものとして、例えば獣害対策ツアー、なぜ獣害に悩んでいるか本質的なことを知ることで、ファンとして支えていくようなしなかけを作るといったツアーや、間伐が進んでいない地域に間伐を体験しながらチェーンソーの技術を学ぶツアーの展開など、課題を解決することによって自分事として興味を持っていただき、リピートして繋げるような仕組みのツアーを展開しています。それを道の駅など拠点発で展開しています。そういう方々が地域のものを買ったり、食べたり、交流することによってファンとして繋がっていく、その仕組みをつくっていくための旅行事業です。

ご紹介したいろいろな事業が、地域課題ということを経験として繋がっていく仕組みを作って展開していく、ということイメージしていただくと、私達の地域商社の仕組みがわかっていると思います。今は、縦から横へということで、栃木県内で展開した、それをパッケージにしてそれぞれの地域で展開しています。沖縄では沖縄の大型拠点を中心としながら展開しています。全国的にいろいろな地域課題を結んでいくような事業展開をすることによって、最終的に私達が目指していくことは、広域ローカル経済圏の組成です。ナショナルブランドは全国区でいろいろなビジネスモデルがあるのですが、ローカルビジネスとしての広域ローカル経済圏を作ることによって、小さい事業者や地域の方々の連携をもって、しっかりと実装するビジネスモデルを作りたい、というのが私達の思いです。