

農業経営 アドバイザー 活動事例集

変革の担い手・プロ農業者の「右腕」になる。

いま、日本の農業は大きな転換期を迎えている。
農業従事者の高齢化、農地の減少、グローバル競争の激化、コロナ禍でのマーケットの急激な変化など、
さまざまな課題が山積する一方で、若年層の新規就農や企業の農業参入は増加し、
スマート農業の導入、6次産業化、海外輸出など、
持続的な発展へ向けた可能性は確実に拓かれつつある。
そうしたなかで、全国各地で活躍する農業経営アドバイザーたちは、どのように農業経営者に寄り添い、
地域を活性化し、日本の農業を支えているのか。
本特集で、上級農業経営アドバイザー5人の示唆に富んだ活動内容を紹介しよう。

農・林・水産業経営アドバイザーロゴマークの3つのポイント

①「一次産業の特性を理解している」

頭から野菜が育っていたり、木が生えていたり、渦が巻いていたりするのは、一次産業の特性を常に念頭に置いていることを表す。

②「税務、労務、マーケティングなどの専門家」

ヒトを模した形は星がベース。各アドバイザーの輝く専門性と、アドバイスを通じて経営発展に寄与し一次産業を輝かせることを表す。

③「幅広い要望に専門的かつ柔軟に対応」

手を大きく広げた姿は課題を受け止める包容力、曲線は柔軟性、カラフルな色合いは多様性を表す。



FILE
01

上級農業経営アドバイザー

仲野真人

株式会社食農夢創 代表取締役
6次産業化エグゼクティブプランナー

生産者

堀口大輔

鹿児島堀口製茶有限公司
代表取締役副社長新たなビジネスをつくり、産地と産業を活性化する
その起点は「良質な刺激」と「高い理想」

仲野真人さんは、「農業」「林業」「水産業」の3つの経営アドバイザーの資格を有する。

彼が立ち上げた(株)食農夢創には、“農林漁業を夢のある食産業へ創造する”という想いが込められている。

鹿児島堀口製茶(有)の堀口大輔さんとの対談で、生産者の事業発展から産地・産業の振興までを見据えた熱い想いに迫る。

仲

野真人さんは社内公募で野村證券(株)から野村アグリプランニング&アドバイザー(株)(NAPA)に出向し、アグリビジネスに自らの使命を見出した。NAPAに在籍していた期間は7年半。その前期に上級

農業経営アドバイザー試験に合格している。農林水産省から「6次産業化アワード」などの事業運営を受託したNAPAにおいて、仲野さんは企画から実務までを担った。北は北海道から南は沖縄県まで全国を飛び回って数多くの成功事例を調

査し、各地の農業法人とネットワークを築いてきた。そうしたなかで出会った生産者のひとりが、「鹿児島堀口製茶(有)」の堀口大輔さんだ。同社は鹿児島県に国内最大規模の茶畑を有し、6次産業化や海外輸出に取り組んでいる。

仲野真人：（以下、仲野）もともとSNSでつながっていたこともあり、堀口さんの存在は知っていました。

実際にお会いしたのは、私がプロジェクトリーダーを務めた「輸出に取り組む優良事業者表彰」でした。

堀口大輔：（以下、堀口）その農林水産省の表彰制度に鹿児島堀口製茶がエントリーして、現地調査のために鹿児島に来られたのが仲野さんでした。2018年でした。

仲野：鹿児島堀口製茶は、見事に農林水産大臣賞を受賞されました。その翌年の春、NAPAから投資銀行部門への異動辞令が出たのを機に、私は野村證券を退社して、現在の「食農夢創」を起業しました。その夏に鹿児島訪問の機会があり、堀口さんに連絡させていただきました。

堀口：そのときには、私たちが82年生まれの同級生であったこと、仲野さんが次世代の経営者を支援していきたいと考えていることなどがわかりました。私は副社長を務めていて、次世代の茶園経営について日々思案していたところなので、仲野さんとは話がぴったりと噛み合った記憶があります。

6次産業化に必要なのは徹底したプロダクト・アウト

仲野：ありがとうございます。鹿児島堀口製茶は、農薬や化学肥料だけに頼らないIPM農法にスマート農法を組み合わせた「スマートIPM農法」で、まさに次世代農業の道を切り拓いています。

堀口：現在、当社では、欧米を含む世界10ヵ国以上にお茶を輸出していますが、これはIPM農法により、輸出時に最大の障壁となる残留農薬の問題をクリアできたからです。

仲野：そこには、「茶レンジャー」の活躍もあります。

堀口：高水圧の水や風力、300℃の蒸気などを使って、害虫や雑草と日夜戦い続ける5台のオリジナルマシン「茶畑戦隊 茶レンジャー」ですね。

仲野：そうした工夫を積み重ねながら、鹿児島堀口製茶は生産（1次）のみならず、加工（2次）と販売（3次）までを行う6次産業化にグループとして取り組んでいます。

堀口：300haの茶園（自社120ha＋系列180ha）、荒茶工場、碾茶工場、仕上げ工場を構えて、茶葉の



害虫や雑草に立ち向かう5台のマシン「茶畑戦隊 茶レンジャー」とともに、スマートIPM農法を展開。

生産から加工までを行うのが鹿児島堀口製茶。包装工場を有し、国内、海外、EC、直営店での販売を担っているのが「(株)和香園」。創作茶膳レストラン「茶音の蔵」や体験型観光を通して、活気あふれる街づくりを推進しているのが「大隈ティーナリー(株)」。これら3社が鹿児島堀口製茶グループとして連携することで、シナジーを生み出しています。

仲野：「茶音の蔵」では、あらびき茶（粉末煎茶）と地元・志布志の新そばを使った創意あふれるメニューの数々で、お茶を食べる体験を提供しています。

堀口：創意工夫しながらモノや体験を売っていかないと、畑に付加価値が還元されないと考えています。

仲野：6次産業化は、製品中心のプロダクト・アウト、顧客志向のマーケット・イン、そして生産者のストーリーを発信する、あるいは消費者の利用シーンを提案するといっ

食農企業と食農企業がつながり
そこに「良質な刺激」があれば
新規ビジネスは創出されます

—— 仲野真人





鹿児島堀口製茶グループは、「お茶×健康」をコンセプトにした「TEAET」や、「ファームtoテーブル」をコンセプトにした「カクホリ」などの商品を展開するとともに、大隅半島の食材にこだわった茶膳レストラン「茶音の蔵」を運営し、新たなお茶文化の創造に挑んでいる。

た価値主導のフェーズを経て、「自己実現」の時代に突入したと考えています。クラウドファンディングに注目が集まっているように、これからは生産者が農業を通して夢に

向かって頑張る姿こそが消費者の心をつかむ最大の付加価値になっていくはずです。いわば、こだわり抜いたプロダクト・アウトです。

堀口：私は日本茶が産業や文化として生き残るためのひとつの回答が海外輸出だと考えています。世界中の人々にお茶を通した癒やしと健康を提供すること、そしてアグリビジネスを通じて日本の農業を世界一にすることが私の夢です。

仲野：経営を支援する立場として、そうした農業者のありたい姿と現在の状態を明らかにし、そのギャップを埋めて、夢に向かった道筋を示すお手伝いをすることが、これからの農業経営アドバイザーに求められる役割だと考えています。

マーケティング面では、自己実現を応援してくれる人たち、いわゆるファンをいかに増やすかが必要で、そのためには、生産物のみならず生産者の魅力をどう伝えていくかが大切になります。

堀口：経営者として悩みは尽きませんが、仲野さんの助言や支援はいつも私を強くします。一緒にいてポジティブな気持ちになれることに一番の有難みを感じています。

仲野：経営者の右腕として現場や経営の課題解決をサポートする伴走型コンサルを目指して起業したので、それはとても嬉しいですね。

「良質な刺激」があって 新規のビジネスが生まれる

堀口：仲野さんは全国各地の生産者に加えて商品開発やWEBマーケティングのプロ、外食産業の経営者など、幅広いネットワークを構築されて、私たちのような生産者が抱えている課題に応じて、その広範なつながりのなかから最良の出会いをセッティングしてください。資本政策や経営戦略、社内教育はもちろんですが、仲野さんに期待するのは、この「新たな出会いによって生まれるビジネス」です。

仲野：新規のビジネス創出に必要なのは、刺激だと思っています。経営者と経営者がつながり、そこに「良質な刺激」があれば、ビジネスは自動的に発生します。

堀口：難しいのは、信用がないと刺激は成立しないということです。仲野さんが演出してくださる出会いのベースには、相手への信用があ

「地域への貢献」なくして
鹿児島堀口製茶の発展は
あり得ないと考えています

—— 堀口大輔



ります。仲野さんのオーガナイズによって信じられる相手と出会えるから、その後のビジネスへとスムーズに発展するのだと思います。

仲野：本来なら信頼関係の醸成には時間がかかるはずですが。その時間を短縮して新たなビジネスがスピーディーに進展するのであれば、これまでの私の仕事にも意義があったということになりますね。

堀口：本当に意義深いですよ(笑)。東京の人気店で私たちのお茶を味わっていただけるようになるなど、仲野さんのおかげで次々に刺激的なマッチングが進んでいます。

仲野：外食のいろいろな店舗でお茶のニーズを聞いてみたところ、ミシュラン一つ星を獲得している東京・中目黒の「天婦羅みやしろ」では、「有機抹茶が欲しい」とのことでした。経営母体が同じ「鰯おにかい+1」では、「ノンアルコールドリンクと鰯のペアリング」に着目していました。鰯店で出されるお茶は無料のイメージですが、ペアリングにこだわることで独自の価値を創出できます。

堀口：当然ながら、私たちのブランド価値も上がります。「天婦羅みやしろ」での有機抹茶に加えて、ウーロンブラックティー大隅ジンジャーが「鰯おにかい+1」の鰯とのペアリングに採用されることになりました。これまで弊社が挑んできた6次産業化の成果が試されたわけですが、想いの詰まった商品に認めていただけたことが何よりも嬉しいです。

仲野：鰯店と共にペアリングを設計していく過程では、「そういう発想

があったのか!」という刺激を受けたのではないかと思います。そうした考え方をインプットして視野が広がれば、次の鹿児島堀口製茶の商品開発にも生かされるのではないのでしょうか。

堀口：確かにそうです。他社との出会いで得られる「良質な刺激」は協

業ビジネスを生み出すだけでなく、自社の基幹ビジネスの強化にもつながるのですね。

地域の事業者を巻き込み イノベーションを起こす

仲野：産地と産業の振興に取り組む企業の成長をサポートする。全国の食農企業をつなぐことで新しいビジネスを創造する。私が「食農夢創」のビジョンに掲げているのは、このふたつです。農林漁業者が自己完結するだけでなく、ほかの事業者も巻き込んで新しい商品やサ

ービスを生み出すなど、地域内でどのように産業を生み出していくかという視点が、これからはさらに重要になるでしょう。

堀口：「地域との共生」「地域への貢献」といった考え方は、鹿児島堀口製茶でも大切にしています。現在、地元の志布志港からの九州茶の輸出を計画中ですが、い



東京・中目黒の「鰯おにかい+1」では、天婦羅のペアリングに「大隅ジンジャーティーと甘酒のカクテル」を提供。

ずれはお茶に限らず、九州の農産品も一緒に輸出していけたらと考えています。まずは鹿児島の大隅半島を舞台に、そうした取り組みを進めていきたいですね。地域商社の立ち上げも視野に入れています。仲野さんなら、社外のさまざまな人たちと協業していく際のディレクションを任せて安心です(笑)。鹿児島堀口製茶の次のフェーズも共に歩んでください。

仲野：一緒に大隅半島を、鹿児島を、九州を、日本を盛り上げていきましょう。未来は明るいですよ。

Profile



仲野真人 ◎2005年に立教大学経済学部を卒業、野村證券(株)に入社。11年、野村アグリプランニング&アドバイザー(株)に出向。19年3月末に退社後、4月に(株)食農夢創を設立。



堀口大輔 ◎明治大学経営学部卒。(株)伊藤園の生産本部農業技術部で新産地育成事業に取り組んだ後、2010年に鹿児島堀口製茶(有)へ。18年、同社代表取締役副社長に就任。