

2017年12月4日

九州から日本を動かす! Move Japan forward from 九州! (43)

「九州から日本を動かす! Move Japan forward from 九州」。これは5年前、私が九経連会長に就任した際に立てた使命であり、何度かこのホームページにおいても書いてきました。

では、私自身ではどういう行動と実績を出しているのか、また、今後出しているかとしているのか、具体的な活動状況、使命感についてそれぞれ関係する団体、企業に合わせて書きます。今までもそうであったように、これらを達成するには、私の掲げる方向性に対して関係者やスタッフの積極的な参画がカギとなります。私がリーダーとして、その人たちをヤル気にさせる魅力や力量を持っているかが問われるところです。

この危機感不足の日本の経済状況や日本人のコミュニケーション力不足といった課題や、大都市一極集中の流れを大きく変え、地方創生へと導く解決の糸口を如何にして見つけるか。九州から日本を動かして地域や国への貢献や次世代へ役立つ方策を、それぞれの関係団体ごとに何度かに分けて書きます。いずれも、かなり高い目標ですが、不可能な目標は立てていません。

まずは、私がリーダーとして最も大きな影響力を国内に与える九経連会長の仕事の1回目を書きます。テーマ毎に2回か3回に分けて書きますので読んでみて下さい。

九経連会長として如何に九州から日本を動かすか。非常に大きな挑戦ですが、日本の柱である農水産物の輸出実績の強化で数字を上げていきます。長い間、国内市場のみを相手にしていた農水産物そして林業、この第一次産業が売り上げ増、コスト抑制に力を入れることで生産者の手取り額を向上させていきます。

売る力が大事なポイントとなります。協同組合による販売方式がここまで浸透しているので簡単ではないという実感を持つこともありますが、日本の食糧生産の量を落としてはなりません。燃料の海外依存度の高さは石炭が無くなった以上、致し方ない面がありますが、食料まで海外依存度をこのまま高めていっては危険です。

幸いにして、本当に運の良いことに、伸び行く諸国が近隣にそして九州にとってはずぐそこにあります。アジア諸国の人口はまだまだ伸びますし、その人たちのかなりの数が豊かになります。

ご先祖様や先輩、現役の皆さんが築かれた日本産は美味しいというブランドもアジア諸国に浸透しています。煮詰まる日本人の胃袋のみでなく、5億人、6億人という購買意欲も購買力も持つこの市場に売っていきましょう。国内のみだと豊作貧乏という問題がありますが、アジア諸国の人々は日本産を買いたがっているのです。

売る力をつけていきます。地元の農業協同組合や大手企業に資本参加をしてもらい九州農水産物直販という販売会社を設立しました。売上高はまだ2億円ですが、3年後の目標額は20億円です。そしてその他に、直販したりネットで販売することで、更に売上を増やし手取りを上げていきます。

また、九州のみを供給基地にするだけでなく、タイミングよく国内の生産地からこの販売ルートにのせることを推進していくことで、九州以外の各地にもアジア市場への可能性を感じてもらいます。

また、農協にも興味を持ってもらい市場拡大、収入増に繋がります。コストも適正にしてもらい、商流や物流、そして仕入単価の工夫、機械の活用等で改善が出来るのではないかと思います。宮崎県のマンゴー農家は収入が1,000万円を超えるところも出ています。更に海外に市場を作り、多くのコスト削減をしていくことで次世代が地方に戻ってくる気になる状況を築いていきます。

麻生 泰