

## ファーマーズ&キッズフェスタ 2010 開催

J-PAO が共催する「第1回食と農の祭典 ファーマーズ&キッズフェスタ 2010～未来の子供たちのために～」が11月20日(土)21日(日)に東京・日比谷公園にて開催されました。

天候にも恵まれ、大変多くの方(2日間で58,500名(主催者発表数値))にご来場いただきました。

様々なイベントに長蛇の列がありました。また、出展者の中には2日間分用意した食材が初日で売り切れてしまい、調整や商品手配にてんでこ舞いになるなど、皆さん予想以上の人出でうれしい悲鳴でした。

多くのJ-PAO 会員の方々のご協力により、このように盛大な催しとすることができました。ありがとうございます。

来年第2回を開催する予定です。またよろしくをお願いします。



キッズマルシェの様子(和郷園)



「俺達の豚肉を食ってくれ」会場の様子



テープカット(左端が当機構高木副理事長)



出展者ブースの様子(コメリ)

## 農業経営アドバイザー研修・試験開催

J-PAO は、日本政策金融公庫農林水産事業本部から農業経営アドバイザー試験制度の運営事業を受託しています。

この事業の一環として、「第12回農業経営アドバイザー研修・試験」を東京都府中市セミナーハウス クロス・ウェーブ 府中にて総勢約250名が参加し、11/15～11/19に開催しました。

最終日に行われた試験と別途提出するレポート双方に合格した方は、来年1月に面接試験を受けることになります。

## 専門部会の動き (11月分)

### 【事業化支援・販売支援①】

検討を進めていた加工米流通については、最近の動向と進められている政策の課題・解決案を共有しました。

また、植物工場で生産された農産物の販売力強化策の討議を行いました。

さらに露地野菜(大根)の販路探策について各メンバーからの発表を行いました。

### 【事業化支援・販売支援②】

今回より新たな案件に取り組みます。

ある町より、「儲かる農業」に変えていくための方策として、耕作放棄地対策の方向性等に関するアイデアを依頼されています。今回はその町職員から、依頼内容の説明があり、質疑応答を行いました。

この質疑応答を受けて、町が整理した論点にて、次回以降討議を進める予定です。

### 【人材育成①】

「J-PAO 研修農場」(人材育成委員会)の制度の見直しについて、前回に引き続き討議を行いました。討議内容は、課題となっている雇用契約の緩和策、OFF-JTの具体的内容、修了基準などについてでした。

今回は独立にプラスになる仕組みづくりや広報のしかたについて討議する予定です。

### 【人材育成②】

2月18日(金)に開催する「トップマネジメントセミナー」の開催内容について、パネルディスカッションのテーマ決定とパネラー候補の選定を行い、候補者への依頼を行うこととしました。

今回は、セミナーの詳細について打ち合わせを実施します。

### 【J-PAOのビジネスモデル】

広報部会の一時休止に伴い、今回より新たに設置された部会です。

今回は、J-PAOのビジネスモデルについて、部会メンバーが考えていることの見聞交換を行いました。

次回は論点を絞り、引き続き見聞交換を行う予定です。

## 農業支援関連情報を探しています

J-PAOは、会員向けのサービス拡充や、会員向け交流を図るため、会報(J-PAO Press)およびホームページへ掲載可能な次の情報を募集しています。ご提供頂ける情報がありましたら、事務局・高田までご連絡ください。

### ●「農業支援関連情報」のイメージ

- 各会員が農業者向けに行っているサポート活動の事例(プレスリリース資料等)
- J-PAO会員向けにお知らせしたい自社製品・サービスの情報
- その他農業分野における新たな取り組みに関する話題 等

## 主な活動 (11/2~11/25)

- 11/09 新潟県新潟地域振興局「地産地消」提案会(松田運営会員)
- 11/10 日本政策金融公庫仙台支店関係構築セミナー(都築運営会員)
- 11/16 新潟県新発田市役所農業者スキルアップ支援セミナー(山崎運営会員)
- 11/17 栃木県農業ビジネススクール経営改善プランニング(農業経営支援センター)
- 11/18 きんざいセミナー(銀行職員向け研修)(上原、神崎)
- 11/18 新潟県商工会連合会農商工連携セミナー(加藤寛昭診断士)
- 11/19 とちぎ農産物マーケティング協会栃木県農産物等展示商談会事前研修会(松田運営会員)
- 11/22 阿蘇エコファーマーズセンター研修生へのOFF-JT(神崎)

連載 (第5回)

ビジネスとしての農業を考える

～現場からの農業レポート～

農業の特性：地元との関係性

(筆者略歴)

青木理紗 (あおき・りさ)

(株)麦わら農場代表取締役。東京で経営コンサルタントの後、09年より農業生産を開始、法人設立。農業生産、及び農業への企業参入のコンサルティングを実施中。

URL : <http://mugiwara.mooncafe.org/>

先日農業のコンサルタントの方とお話させていただく機会があり、農業ならではの特性が「地元との密接な関わり」、「天候に左右されること」にある、とおっしゃっていた。現場でその通りだと実感している。今回は、「地元との関わり」という点についての経験を書かせていただく。

「地元との関係性」は農業という産業が土地が経営資源であり、土地から離れられないということを考えると、地元とよい関係を築いていくことは事業を円滑に進める上でとても重要な課題である。地元との関係性が悪くなると土地を返して欲しいというような話に発展することから、一つの大きなリスク要因だと感じている。

私は農業を2年前から始めているのであるが、最初の1年目の2009年は隣の市で就農していた。しかし、地元の考え方への理解が不足していたこと、関わり方への経験が乏しく上手く関係性を築けなかったことから、雇用していた2名を失い、しがらみから拠点を移す羽目になった。

そもそも農業者資格も取らない闇農家で、親切な地元の方に甘えて口約束で土地を借り、契約が不在のまま実質的な雇用を行っていたことに当然のごとく問題があった。この経験から、きちんと法に則って事業を展開することが改めて重要だと感じ、小さいながらも株式会社化している。

しかし、もちろんのこと全ての物事を契約に落とすなど、現実的でない。結局は人との関係性が重要だ。現在は成田の近くで就農しているが、地元の大手農業法人の方々が本当に親身になって面倒を見てくださり、地域との架け橋となっていること、また、県・地元の農業会議所が助けてくださっていることから、なんとか農業を続けられている。もしも地域に密着している方々からの支援がなければ、今頃あきらめて東京に帰っていたかもしれない。架け橋の役目をしてくれる方々がいることが新規参入にはとても大事である。

つまるところ、大手農業法人の方々は、先駆者として、「地元との関係性」に関して、長い間ご苦勞をされてきたものと推察するが、地元との関係リスクをそういった方々に甘えて丸投げしているのが現状である。

本来、自分で地元との関係性を築き上げるべきなのかもしれない。しかし、経験で思うのはいろいろな意味で「コストがかかりすぎる」ということである。地域の集會に毎回参加して、隣のご老人達と毎日談笑して・・・とやっていたら、ただでさえ技術も労働力も少ないのに、時間がいくらあっても足りない。また、畑を「きれいにする」ための労働も、本当に必要なものとそうでないものがあるだろう。何よりもそういったしがらみに気を使いながら仕事をするのが精神的に負担がかかる。

前年の経験から「都会人だから仕方がないんです」と割り切り、販売に時間を費やし、いろんな人を呼んで生産を行う、宇宙人降臨戦略を採用している。結果、周囲の農家の方々からは白い目で見られ続け、面倒を見てくださっている大手農業法人には多大なご迷惑をおかけしているが、最近ようやく近隣の方々が話しかけてくださるようになってきた。ようやく定着してきた・・・？と勝手に親近感を持ち始めている。

次回「天候リスク」について考える。