

## 商談会セミナーを開催します

アグリフードEXPO2010東京(8/3～4、於：東京ビッグサイト)出展者に、交渉相手となるバイヤーの目線をお知らせし、成約率アップのヒントをご提供する当セミナーも7回目となりました。

今回は初めての試みとして、会場設営後に講師が受講者のブースを訪問し、

直前でも改善できる展示のポイントについて、講演中に助言・指導する「ブース展示公開クリニック」を開催します。

\*クリニック受診は申込者多数の場合、ご希望に添えない場合があります。

日時 2010年8月2日(月) 17:30～

会場 東京ビッグサイト1階102会議室

受講料 3千円

内容

17:30～18:15

講演「成約のための商品力、継続取引のための信用力」

講師 出田大樹氏(伊藤忠商事株式会社)

18:15～19:00 ブース展示公開クリニック

講師 松田恭子氏(元株式会社農業技術通信社コンサルティング事業部部長)

## 「専門部会」が始動しました

J-PAOは今年4月から、毎月開催される企画運営委員会終了後、同委員会の参加者がテーマ別の小集団に分かれて「専門部会」を開催しています。「専門部会」は、テーマごとにJ-PAOとして取り組めることについて知恵を出す場です。現在稼働中の5つの部会を紹介します。

なお、この部会には理事輩出法人以外の運営会員も参加可能です。ご興味のある方はお気軽に事務局までお問合せ下さい。

### 【事業化支援・販売支援①】

「ビジネスマッチング」をテーマに、ご相談者に対して顧客開拓や商品化といったマーケティング支援に向けた助言等を行います。

当部会は、構成メンバーが「誰が、どのような取り組みをしたら問題解決に近づけるか」という知恵を出す場所です。メンバー各社のネットワークを有効に活用する方針です。

これまでのところ、新規産地の販路開拓や生産法人の規格外農産物の販路開拓支援を行っています。

### 【事業化支援・販売支援②】

「新規事業育成」をテーマに、「対象マーケットの分析」「販売チャネル」「事業の広がり」等の観点から事業化の可能性、方法を検証し、その結果をご相談者にお返ししています。

部会メンバーは、農業・食料に携わる様々な業種の企業で構成されており、今後、部会メンバー以外の会員の支援も仰ぎながら、より現実的、効果的な提案を行うべく活動する予定です。

### 【人材育成①】

「販売スキル向上」「新規就農支援」をテーマに検討を進めています。

現在、8/3～4に開催される『アグリフードEXPO2010東京』J-PAOブースの出展準備を中心に行っています。J-PAOとして、商談会に出展している農業者に向けた情報発信・販売支援を目指しています。

また、J-PAO研修農場(人材育成委員会)のあり方についても、今後見直しを進める予定です。



写真：研修農場の1コマ

## 【人材育成②】

「農業経営者のマネジメントスキル向上」をテーマに検討を進めています。

現在対応している内容としては、地方自治体が主催する農業者向けビジネススクールの開講に向け、カリキュラムの内容、構成、講師選定等について討議しました。

また J-PAO が毎年開催している「トップマネジメントセミナー」について、今年度の取組方向を検討しています。

参加しやすい日程や場所、テーマなどを討議し、会員や他の団体との共催等も視野にいれつつ検討を行っています。

## 【広報】

「活動内容の取りまとめ」「情報発信(政策提言を含む)」をテーマに検討を進めています。

部会として、まず広報活動のねらいについて、①会員向けサービスの充実、②新たな会員の取り込み、③政策提言機能強化という3点で設定しました。

現在、広報活動の「課題」「取り組み内容」「具体的な手段」という切り口で今後のあり方について議論しています。

メンバーの主な意見としては、「活動内容をどんどん外にアピールしよう」「広報活動をチェックする仕組み(H P アクセス数など)を作ろう」という声が出ています。

## 新連載 (第1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～

J-PAO 会員の皆様は、農業とビジネスの融合というテーマで日夜取組まれている方も多いかと思われます。

そこで、今回から数回にわたり、大手コンサルティング会社から農業生産分野に進出された当機構賛助会員の青木理沙さんから、実体験をコラムとしてご寄稿いただくこととなりました。ご期待下さい。

#### (筆者略歴)

#### 青木理紗 (あおき・りさ)

㈱麦わら農場代表取締役。東京大学文学部卒、アクセンチュア(株)にて経営コンサルティングに従事、その後上司と共にコンサルティング会社を設立。

2009年より農業生産を開始、2010年1月に農場を法人化。小規模での新しい農場のあり方を模索すると同時に農業への企業参入のコンサルティングを実施中。

最近農業が「ビジネス」として注目されているという事実に改めて驚きを感じる。5年前、私が農業は新しいビジネス機会のある領域で、関心があるという話をしても失笑と不可能という意見しか聞けなかった。ところがここ2年ばかりの間に急激に「流行」してきたことには目を見張るものがある。

私は以前東京で経営コンサルティング会社に勤めており、5年前に某企業が中国への農業参入を行う新規事業企画プロジェクトに関わらせていただいた。そのプロジェクトを通じて農業というものに初めて出会った。(次頁に続く)

## 主な活動 (6/21～7/9)

- 06/21 J-PAO プレス 25 号発行
- 06/23 日本農業法人協会講演講師派遣 (都築運営会員)
- 06/29 みずほコーポレート銀行経営機関懇談会にて J-PAO 業務説明 (上原)
- 07/07 新潟県巻農業法人社長会講演 (上原)
- 07/08 島根県農業法人協会講演 (福田)
- 07/12 平成 22 年度第 1 回農業経営アドバイザー研修・試験 (07/16 まで)

(前頁から続く)

当時 25 歳だったと記憶しているが、それまで東京で生活していた私は日本の農業について考えてみたこともなかった。外国人労働者が生産をしているのだろう、くらいの認識でしかなかった。日本人が農業生産を行っているということ自体が都会育ちの私にとっては新しい事実であったが、それよりも何も国として重要な産業であるにも関わらずビジネスとして遅れており、それが原因となって産業として衰退していつていることに衝撃を受けた。何か変えたい、変えられるチャンスがあるのではないかという思いが、私が現在農業を始めている原点だ。

その後、上司と一緒にコンサルティングを行う新しい会社を立ち上げ、その枠組みの中でいくつか農業に関するプロジェクトに関わらせていただいたが、ずっと「何か違う」という違和感を抱いていた。現場の農業者に考えた企画をプレゼンしてもしっくりこない感覚。これは自分が農業の現場に関わったことがないためではないか、と感じた。日本の農業を魅力的な産業に変えるという志を実現させるには本当に機能する企画を作れなくてはいけないし、実際にやってみないとわからない……。こういった背景から自分で生産を始めてみることにしたのが 2 年前である。

1 年目である昨年は千葉県旭市という場所で個人的な取り組みとして行っていた。今年から消費地に近い成田へ拠点を移し、法人化して生産を行っている。

果たして現場を実際に行うことによる成果だが、思っていたよりも大きな収穫だった。今までわからなかった課題が把握できたこと、かつ解決策のアイデアも具体的に機能するものがイメージできるようになったと思う。

製造業の歴史を見ると、家内制手工業から問屋制家内工業、工場制手工業、工場制機械工業へと移ってきた。日本の農業において、まさに今問屋制家内工業（組合形態の法人）が主流となってきており、今後工場制手工業に変わりつつあることは間違いない。そういった流れの中で誰が経営マネジメントを行うかによって、既存の生産法人が主導権を握るのか、それともバリューチェーン上の企業なのか、技術を持った会社が参入してくるのか、今大きく業界地図が塗り変えられようとしている。

変革の時代の中、このような連載の機会を賜り大変嬉しく感じている。連載の中で、現場から見た農業のビジネス上の課題とそれへの具体的なアプローチを書かせていただく。生産においては主体別のマネジメントのあり方と技術について、販売においてはチャンネルとプロモーションについて、人材育成とサービス業としての農業のあり方についての内容で予定している。読む方が新しい農業の可能性を感じ、わくわくできるような連載にしていければ幸いである。



写真：農場の人コマ（筆者は前列中央）