

「第2回食と農の祭典」詳細決定

前号 (No.39) にて、開催決定につきご案内しましたが、11月19(土)~20(日)に東京・日比谷公園にて、第2回食と農の祭典「ファーマーズ&キッズフェスタ」が開催されます。

主催は第2回食と農の祭典実行委員会(構成団体: 社団法人日本農業法人協会、J-PAO、日本ブランド農業事業協同組合、一般社団法人日本養豚協会)。

また、多くのJ-PAO会員に協賛をいただいています。

内容の詳細が決まりました(PDFファイル参照)。多くの皆様にご来場いただきますようお願いいたします。

また、貴社・団体の構成メンバーや、関連組織などこの催しにご関心がある方へ、どしどしチラシを転送いただきますようお願いいたします。

ホームページは以下の場所にあります。

<http://farmers-kids.jp/>

→J-PAOトップページのボタンをクリックしても表示できます。

「アグロ・イノベーション 2011」開催

11月30日(水)~12月2日(金)に幕張メッセにて「アグロ・イノベーション 2011」が開催されます。主催は社団法人日本能率協会、J-PAO会員の中では、(株)日本政策金融公庫、(社)新日本スーパーマーケット協会、日本GAP協会そしてJ-PAOが「特別協賛」、(社)日本農業法人協会が「協賛」しています。

この催しは、圃場から消費現場までを繋ぐ技術の総合展です。

12月2日(金)には、J-PAO常務理事の佐藤が会場内特別セミナーとして「エネルギーを生産する農地~農地における太陽光発電の事例」を行います。

「アグロ・イノベーション」の展示会場入場には、インターネットによる事前登録、もしくは展示会入場登録証が必要になります(それ以外の場合是有料(1,000円))。

「オーライ!ニッポン大賞」他募集開始

J-PAO副理事長の高木勇樹が役員(運営委員)を務める「都市と農山漁村の共生・対流推進会議(オーライ!ニッポン会議)」が3つの

コンテスト等の募集を開始しました。

内容は、平成23年度農林水産省の食と地域の交流促進対策交付金により、グリーン・ツーリズムの普及推進と地域活性化のために「グリーン・ツーリズム商品コンテスト 2011」と「グリーン・ツーリズム感動映像コンテスト」及び農林水産省と共催により「第9回オーライ!ニッポン大賞」を募集しています。

詳細につきましては、以下のホームページをご参照ください。

<http://www.ohrai.jp>

→オーライ!ニッポン会議 でも検索可能

日本GAP協会と連携した販売支援

J-PAOは、日本GAP協会と連携して、東日本大震災により販売面で影響を受けている福島県内の農業者の皆様に対する販売支援サービスを実施しています(会報No.37にて案内済)。現在のところ9件の申込を受け、現地訪問・面談、放射能検査プログラムの受検を行っています。サービスに参加した農業者の評判は上々で、かつ、地元のNHKを始めマスコミからも取材を受けるなど反響も大きく、さらに3件の申込予定があります。

引き続き商品提案書などの営業ツールの作成サポートなどを行っていく予定です。

第4回トップマネジメントセミナー日程決定

J-PAOが主催して、例年開催している第4回トップマネジメントセミナーの日程が決まりました。

平成24年2月24日(金)14:00より、「北とぴあ(東京都北区王子)」にて開催します。

詳細内容につきましては、決まり次第会員の皆様あてにご連絡します。

なお、農業経営アドバイザー試験合格者のための研修(アドバイザーミーティング)参加者が併せて参加可能なスケジュールになっています。

「6次産業経営力を磨く」が開催

J-PAO運営会員である野村アグリプランニング&アドバイザー(株)が、農林水産省の補助を受け、6次産業経営力向上セミナー「6次産業経営力を磨く」を全国9都市(札幌、仙台、宇

都宮、名古屋、金沢、大阪、岡山、熊本、那覇)で開催します。

このセミナーは、既に6次産業化に着手している農林漁業事業者・法人、集落営農組織の皆様、農業生産に参入しようと考えている企業の皆様、金融機関や6次産業化プランナーなどの皆様に、「6次産業経営力」の向上を考えて頂くために企画されたとのこと。

ご興味のある方はご参加ください。

詳細の内容およびお申し込みは↓

<http://e-toroku.jp/napa-seminar/info/>

事務局：野村アグリプランニング&アドバイザー（株）
藤田・石井

TEL：03-3281-0780

E-mail：fujita-bj170004@jp.nomura.com

専門部会の動き（10月分）

【東北農業復興プラン検討部会】

福島県南相馬市の農業復興プランは個別農業者だけでは営農再開が難しいので、被災地域約2,700haに複数の複合型大規模農場を設立して早期に営農再開を図る構想です。前回相談内容を部会メンバーと共有したのでそれに対するメンバーからの意見発表がありました。計画が構想段階であり具体的な検討がしづらいという意見が多かったが、放射能の風評被害への対応策として自社工場の再稼働への対応が参考にならないかなど具体的な提案もあり、引き続き具体的な支援策を各社持ち寄り、検討することとしました。

【輸出】

まず、各メンバーから輸出具体事例の紹介があり、中国輸出の状況、米の海外輸出の調査状況、韓国の輸出の状況を共有しました。その中で、扱うモノの問題だけではなく、売るノウハウも人も大事という話がありました。次に神戸から日本の安心・安全な食材を中国を中心としたアジアに輸出するという「神戸モデル」の説明がありました。

それらを受けて、この専門部会の到達目標の再検討を行い、各メンバーが次回までにモノ・ヒト（技術）の具体例を収集し、報告することとしました。

【人材育成①】

5月に開始した農商工連携人材育成事業につき、講義が終了したことを受け、これまでの実施報告と今後の受講生に対する支援に関する検討を行いました。

実施報告としましては、受講生全員が修了基準に達したこと、受講生のアンケート結果では、研修で想定していた効果（人的ネットワークの向上、農業者と持続的な取り組みを行う上での肌感覚を得ること）は達成できたことを報告しました。また、今後の支援としては、J-PAOでのインターンの受け入れを検討し、その受入基準を決定しました。

【人材育成②】

2/24の午後（14:00～）北とぴあ（東京都北区）にて開催する第4回トップマネジメントセミナーの企画について検討しました。「J-PAO会員のために、J-PAO会員手作りにより行う」という開催目的を再確認し、参加料金も従来通り（セミナー5000円、交流会3000円）としました。講師（テーマを含む）の選定を行い、順次依頼していき、11月上旬に募集開始することとしました。

また、農業経営者・農業経営者を支援する者に対するJ-PAO主催セミナーの案をメンバーが持ち寄り、次回検討することとしました。

主な活動（10/7～10/31）

10/11 第52回企画運営委員会

10/16 山梨中央銀行アグリビジネススクール（セッションコーディネーター 北村氏）

10/17～18 やまと凜々アグリネット視察研修会（高木副理事長）

10/21 大分県農業ビジネススクール（農業経営支援センター、神崎）

J-PAO 研修農場 実地研修 その2 (株)野菜くらぶ(群馬県)

9/3(土)~4(日)にJ-PAOの研修農場であるグリーンリーフ(株)の関連会社である(株)野菜くらぶをJ-PAO事務局と農商工連携人材育成事業のメンバーで訪問しました。

そこでは、農業実習を行うとともに、澤浦社長より、様々なお話を伺うことができました。

9/3は台風12号の関係で、激しい風と時折雨が強く降る中を野菜くらぶに到着しました。

【農業実習】

農業実習は、ガラスハウスの中での作業となりました。風雨の中での露地野菜の手入れは、初心者にとっては困難であるとの配慮によるものです。



写真：農業実習参加メンバー

作業の内容は、ハウスの中のトマトの花柄摘みと、尻腐れ病やカビなどにより腐りかけているトマトを摘み取って除去する作業でした。

作業に当たっては、作業に適した服装のほか、頭にはタオルを巻き、足には長靴をはき、さらに両手に用意されていた薄いゴム手袋をはめ、アルコール消毒液を吹き掛けました。

小さなトマトのお尻についている花柄は手でつまむとすぐにとれました。また尻腐れ病はトマトのお尻に黒いかさぶたのようなものができています。尻腐れトマトの摘み取りも、はじめは慣れませんでした。コツがわかると比較的簡単に摘み取ることができました。トマトの実をつかんで指先を枝の一部に立ててタイミング良く折り取ると、ポキッと綺麗に折れます。

単純作業であり、皆黙々と作業をしていました。外は時折激しい雨と風がハウスをたたく音がしますが、ハウスの中は話をしている人もなく、

袋を引きずる音がするだけです。この作業が2日目の午前中まで続けました。

この作業はトマトの管理の中でもとりわけ重要な作業で、今の時期に確実に終わらせる必要があるとのこと。作業は実に単純なもので、これこそが農業の本質の一面だと感じられました。

【澤浦社長からのお話】

9/4の昼食後、二階の研修室において澤浦社長からのお話がありました。研修室の入口の壁には、野菜くらぶの理念である「土づくり 人づくり」の標語が大きな紙に墨書されて掲げられていました。

まず、経営理念：「感動農業 人づくり 土づくり」「農業のプロとして農業を行う」「仕事は人による。人づくりが大切」についての説明の後、事業内容（こんにやく生産、レタス・トマトなどの野菜生産、有機漬物生産）、販売方法（スーパー、生協、外食に直接契約）の説明がありました。年度初めに生産計画を立案し、それに基づき価格も含めて年間契約を結ぶ。年度の途中で相場が変動してもはじめに決めた価格を守る。モスフードなどにはこれが評価されて、現在ではメインサプライヤーとなっているとのこと。

加工品の販売については、こんにやく芋で売ろうとすると相場の影響を受けます。そこで、こんにやく製品にして販売することを始めました。はじめは販路開拓が難しかったのですが、少しずつ売れ始め軌道に乗ってきたら経営が安定してきました。

また、有機野菜を使った漬物の生産にも着手しました。お客の求めるものをつくれれば必ず売れます。しかし、それを考えずに価格の上下だけを追い求めても成功しません。

新たに農業をやりたい人への支援を行っていますが、大切なことは、「技術（栽培管理技術と作業技術）をしっかり身につける」「成功している農家で勉強する」「法人化を考える」「金を使うときは金を生むものに使う」。

商品化や食品加工については、以下のことがポイントになる

- ・ 農産物と商品の違いを理解する
- ・ 食品加工は小さく始めることが成功の秘訣
- ・ お客様の不満足要因の除去が商品開発につながる

・ 価格競争ではなく価値競争をすべき。

(原案:小峰 正義(受講生) 文責:J-PAO事務局高田)