

「商談会スキルアップセミナー」開催

J-PAO は、2/14(月)に「アグリフード EXPO 大阪 2011」出展者の方を対象に「第8回商談会スキルアップセミナー」を開催しました。

内容は「販路開拓の基礎知識」(J-PAO 事務局 神崎)と「成約のためにおさえておきたいブース運営のポイント(ブース公開展示クリニック含む)」(松田運営会員)でした。

雪の影響で出展準備が間に合わなかったことによる当日キャンセルが多く、参加者は19名でした。終了後のアンケートによると、参考になったという声が75%と多数あり、展示クリニック参加者からも同様の声がありました。



商談会スキルアップセミナーの様子

アグリフード EXPO 大阪に出展

J-PAO は、2/15(火)～16(水)に大阪のアジア太平洋トレードセンターにて開催された商談会「アグリフード EXPO2011 大阪」(主催: ㈱日本政策金融公庫)に出展しました。

J-PAO 会員の日本 GAP 協会と共同での出展で、ブースでは、J-GAP の案内と日本 GAP 協会会員でもある㈱KD アグリ(宮崎県都城市) 商品名: 菌床生椎茸(商標登録: しい〜リング)の商品展示を行いました。

出展者からは、「出展することで自社の問題点(包装等)がわかった」「ハヤ向けの商談会ははじめてだったので、出展する際の必要事項がわかった」「多くの方と商談を行うことができ、非常に有意義だった」との声がありました。

次回のアグリフード EXPO2011 東京は、8/2～8/3に東京ビッグサイトにて開催されます。出展方法につきましては、専門部会(人材育成①)にて検討します。



出展ブースの様子

「トップマネジメントセミナー」開催

J-PAO は、2/18(金)に伊藤忠商事(㈱東京本社ビル地下1階ホールにて「第3回トップマネジメントセミナー」を開催しました。

第1部では伊藤元重副理事長が「日本経済の行方と日本の食料」をテーマに講演しました。

第2部では高木勇樹副理事長をコーディネーターとして、青山浩子氏(農業ジャーナリスト)新井良亮氏(東日本旅客鉄道㈱)、伊藤元重氏、笠原節夫氏(㈱八千代ポトリ)、藤岡茂憲氏(㈱藤岡農産)でパネディスカッションを行いました。その後交流会も開催しました。

参加者は113名で、参加者からの質問も多く、時間も延長するなど活発な意見交換が行われました。



パネディスカッションの様子



質疑応答の様子

アドバイザーミーティングを開催

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、東京・港区サントリーホールにて、2/17 (木) ~18 (金) に農業経営アドバイザー試験合格者を対象とした研修「平成 22 年度第 2 回農業経営アドバイザーミーティング」を開催し、258 名のアドバイザーが参加しました。

2/17 には、(株)菅与・菅原代表取締役 (秋田県) から「農業経営アドバイザーに期待すること」についての講演と、3 人の農業経営アドバイザーから事例発表がありました。

また、2/18 には日本貿易振興機構・岐阜貿易情報センター・西本所長から「海外販売・成功と失敗の分かれ道」、農林水産省食品産業企画課食品環境対策室・矢花室長から「6 次産業化の推進について」講演がありました。

有料職業紹介事業許可証受領

J-PAO は、平成 20 年 3 月 1 日に有料職業紹介事業許可を受けておりました (期間 3 年間)。

このたび、厚生労働大臣より平成 23 年 3 月 1 日より、平成 28 年 2 月 29 日までの許可を受けました。

これにより、J-PAO 研修農場等への有料職業紹介が引き続き可能になりました。

農商工連携人材育成事業が採択

J-PAO は、全国中小企業団体中央会が実施している「農商工連携人材育成事業」に応募申請しておりましたが、2/24 に「採択」との連絡が来ました。

申請した事業のテーマは「農商工連携を成功させるための農業者・農村の置かれている状況を理解した販売戦略構築研修」で、販売や農業者・農村に関する講義と様々な実地研修 (J-PAO 研修農場での農業実習と農業者の意見交換) とロールプレイング研修 (消費者向け及びバリエーション向けの販売実習等) で構成されているものです。

参加費用は無料で、この研修への参加者は 10 名限定を予定しており、近日中に募集を開始する予定です。

ご興味のある方は、事務局・高田へお問い合わせ下さい。

○研修スケジュール

5/21 (土)、5/22 (日)、6/11 (土)、6/12 (日)、7/2 (土)、8/1 (月)、8/2 (火)、8/3 (水)、9/24 (土)、9/25 (日)

*その他 2 日間の農場での実地研修あり

○研修場所

東京都内 (実地研修のぞく)

総会・理事会の日程が決定

平成 23 年度第 1 回理事会・総会の開催日程・場所が決まりました。時間等の詳細は後日連絡します。

日程：平成 23 年 5 月 30 日 (月) 午後

場所：北とびあ (東京都北区)

新しい事務局メンバー決定

J-PAO は、4 月から 2 名の新しい事務局メンバーが加わります。

○豊田雅夫 (とよだまさお)

この度採択した農商工連携人材育成事業を 11 月末まで担当します。

○金 鍵 (きんけん)

5 月までの 2 か月間、インターシップとして J-PAO で勤務します。主に輸出プロジェクトを担当します。

専門部会の動き (2 月分)

【事業化支援・販売支援①】

露地野菜 (大根) の販路探索については、会員である小売業者との商談の結果、今後農場を訪問し、作付状況を確認した上で最終決定することとしました。

そして、今までの専門部会での取り組みを振り返り、部会メンバーだけではなく、J-PAO 会員で販売支援していく体制とするため、まずは販売支援としてどんな情報がポイントなのかを定めてデータベース化していくかを今後検討していきます。

【事業化支援・販売支援②】

前回検討結果を報告した町から、検討結果を受けて再度課題提示がありました。耕作放棄地対策並びに雇用拡大対策として、「町が出資している直売所の直営農場を整備し、農業生産法人として就農希望者を雇用し、農産物を周年で出荷すること」について検討を行い、検討結果を町に報告しました。

【J-PAO のビジネスモデル】

各社がビジネスモデルの具体例を持ち寄り、引き続き検討・討議しました。そして、企画運営委員の方々へのアンケート内容（各会員の支援可能範囲、自らでは支援できないが相談したい内容など）を検討しました。

【人材育成①】

8月に開催されるアグリフード EXPO 東京 2011でのJ-PAOブースの出展内容について検討しました。これまでの共同出展に加え、現在J-PAOで講義を受託している農業ビジネススクールの修了生を対象に出展体験の場を提供するような機会がつかれないか、という意見が出ました。具体化に向けて関係各方面に働きかけを進めていきます。

【人材育成②】

2月18日（金）に開催した「トップマネジメントセミナー」の総括を行いました。申込開始後、スケジュール・会場が変更になったこと、聴講者用の机を希望される方が多いことなどがあり、次回開催に向けて、会場選定の範囲を広げるなどについて検討しました。

● 「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（2/2～3/7）

- 2/2 日本政策金融公庫熊本支店（融資先交流会）（藤野運営会員）
- 2/2 阿蘇エコファーマーズセンター（熊本県農業法人インターンシップ事業集合研修センター）（藤野運営会員）
- 2/6 やまと凛々アグリネット（視察研修会）（高木副理事長）
- 2/7 井関農機（JAM 井関農機労働組合学習会）（高木副理事長）
- 2/8 宮城県農林水産部（農業参入研修会）（神崎）
- 2/9 栃木県農業ビジネススクール（経営改革プランニング）（農業経営支援センター）
- 2/9 パソナグループ（農業ビジネススクール）（神崎）
- 2/15 新潟県新発田市役所（販路開拓セミナー）（松田運営会員）
- 2/21 りそな総合研究所（今注目のアグリビジネスと参入のポイントセミナー）（神崎）
- 2/22 第45回企画運営委員会・第11回専門部会（於：北とぴあ）
- 2/23 パソナグループ（農業ビジネススクール）（神崎）
- 3/1 中央畜産会（平成22年度経営者交流会）（神崎）
- 3/2 日本政策金融公庫さいたま支店（さいたま農食交流会）（近藤運営会員）
- 3/2 栃木県農業ビジネススクール（経営改革プランニング・発表会）（農業経営支援センター、福田運営会員、丸田運営会員、神崎）

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。

連載 (第8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～
農業の人材マネジメント

(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/>

大手の農家や農業法人におじゃますることがあるが、よく感じるのは人材のマネジメントに苦勞しているな、ということである。よくあるのは社長の直下に10人規模の人が並列に配置されており、全てが社長の指示のもと動いているというような組織である。

農業法人も農家も大部分は零細企業のところが多く、更に収益を上げていくためには営業活動が欠かせない。ところが一方で農業は土地に紐づいた産業であり、生産地から離れられない。そして生き物を扱う仕事のため、人間のスピードに合わせることなく、自然のリズムに合わせて製品が完成していくという特徴がある。営業活動に注力すると生産現場の管理が疎かになっていく・・・というのは大きな課題である。私も現に生産と営業を両立する苦勞に直面している。

そういったことを考えると生産現場をしっかりマネジメントできる長を育てることがとても大事になってくるのであるが、なかなかこれが難しい。

人材の育成が難しい理由は大きく3つあると私は感じている。1つは経営者が組織の中で人材の管理・育成をした経験がないこと。多くの農家は自立して生計を立ててきているため、マインドが経営者である。自分から働くのが当然であり、働くためにモチベーションが必要ということが分からない人が多いように思う。また、組織としての理念はあるが、事業目標が欠

如していることが多いように感じる。組織としての目指す姿、組織内での役割分担をもっと明確にしていく必要があるだろう。

2つは生産と営業を両立させるのが物理的にかなり大変であること。農作業は昼間しかできない。その時間に現場に居られなければ現場を率いるのは難しい。現場で泥だらけになった後、スーツに着替えて出て行くだけでも一苦勞だ。更に販売場所まで距離があるということを考えると、両立することは不可能ではないが、かなりのパワーが必要になる。ただ、両立させている方々こそが成長しているのではないかと思う。

3つは流入してくる人材の質の問題。生産の設備を持っている農家ですら後継者が不足している。儲からない、大変そうだ、素敵に見えないという理由から、やはり優秀な若い人材が「敢えて」流入するような産業ではない。特に就職を考えて入る人はとても少ないのではないだろうか。農業の生産現場は環境と作物を見ながら柔軟な判断がいろいろな場面で要求されるため、優秀な人材であることは不可欠であるが、社会からはみ出た結果、農業に憧れて参入するような人が残念ながら多いように感じる。言葉を持った人と理解し合えない人が何も言わない植物や動物を理解し、更に面倒を見るなど至難の業だ。

一つの方法としては人材の質に合わせて判断の場面を極力少なくする生産方法を取る、という選択肢がある。生産業務の簡素化とマニュアル化がもっと進められるべきである。

もう一つはやはり農業がもっと魅力的な産業になるべきだと思う。給料が高いことはもちろん必要条件だ。それに加えて、楽しい、カッコいい、というイメージを持ってもらうには、成功事例を既存の生産者が示していかなければならないと、いつも若者を受け入れる度に痛感している。