

通常総会を開催しました

J-PAOは5/30(月)に平成23年度通常総会を開催しました(於:北とびあ(東京都北区))。

総会には、運営会員、賛助会員及び特別会員や関係者の皆様約80名の出席をいただきました。総会での審議事項は次のとおりです。

第1号議案「平成22年度事業報告(案)及び決算(案)の承認について」

→原案どおり承認

審議後「理事の選任」、「平成22年度の当機構の取組みについて(J-PAO白書の内容報告)」、「平成23年度事業計画及び平成23年度予算について」、「事務所移転に係る臨時総会の招集について」を報告しました。

そして、総会後には情報交換会を開催し、荻田副理事長、運営会員である嶋崎秀樹氏とみずほ銀行(蔭田英一郎氏)による発表が行われ、盛会のうちに終了しました。

嶋崎会員及びみずほ銀行からの発表内容は次号に詳細を掲載します。



写真:平成23年度通常総会の様子

平成23年度第1回理事会開催

5/30(月)通常総会に先立ち、本年度第1回理事会が行われました。理事会では上記総会議案のほか「理事の選任について」「平成23年度事業計画(案)及び予算(案)の承認について」「事務所移転に係る臨時総会の招集について」が審議され、全会一致で承認されました。

なお、理事の異動は次のとおりです。

5/29付退任

矢野理事(株式会社みずほ銀行)

5/30付就任

古谷理事(株式会社みずほ銀行)

結果の詳細は、別紙「平成23年度第1回理事会結果報告」をご参照ください。



写真:第1回理事会の様子

J-PAO白書を公表

J-PAOは、総会の席上、昨年度に引き続き、農業分野における相談対応の現状と課題をテーマにした当機構活動報告書「平成22年度J-PAO白書」を公表しました。

総会に参加されていない会員の方々へは近日中に送付する予定です。

専門部会の動き(5月分)

【事業化支援・販売支援①】

今回は休会となりました。

【事業化支援・販売支援②】

案件の依頼者を事務局が訪問し、これまでの部会の検討内容に対する意見聴取を行いました。「町の状況(耕作放棄地の増加、農業従事者の減少)を踏まえ、町役場が出資する直売所の次モデルのアイデアがほしい」とのこと。その意向を受け、次回の部会で検討する内容の方向性を協議し、そのアイデアと町の農業振興に向けた案について、次回部会で取りまとめることとしました。

【J-PAOのビジネスモデル】

部会での検討状況(検討経過、企画運営委員に対するアンケート結果(会員が提供できる支援サービス(無償・有償))を企画運営委員会で説明しました。

今後会員主催の農業者向け説明会へ会員を派遣し、支援可能なサービスをPRするとともに農業者のニーズの再確認を行うこととし、その実現方法について意見交換を行いました。

【人材育成①】

前回 J-PAO 研修農場に選定された「NPO 法人阿蘇エコファーマーズセンター」より推薦のあった、研修修了者7名への技術認証証書交付について討議を行いました。

J-PAO 研修農場制度ガイドラインに照らして適当と認められることから、全員に技術認証証書を交付することになりました。

技術認証証書の交付は、当研修農場制度の設立以来初めての事例となります。

【人材育成②】

J-PAO主催の研修会については、対象者、目的、研修テーマについて意見交換を行い、次回も意見交換を続けます。

また、今年度のトップマネジメントセミナーの企画の検討も開始し、次回は、部会メンバーが案を持ち寄ることとしました。

【輸出プロジェクト】

4月からの短期のプロジェクトとして始まりましたが、第2回目の開催である今回は、「中国向け米輸出・販売モデルについて」と題し、3つのモデルケースについてそのメリットとデメリットを説明のうえ、その内容について意見交換を行いました。

各国の輸出可能品目、検疫体制、商慣習
独立行政法人日本貿易振興機構 森園 寛 (J-PAO 運営会員)

○5/22 (日)

商品開発について

(株)アサヒビール 倉田 剛士 (J-PAO 運営会員)

農業者独特の考え方と農村の慣行

NPO 法人阿蘇エコファーマーズセンター 理事長 木之内均 (J-PAO 運営会員)

価格設定・販促プロモーション

スーパー開発代表 近藤 穰 (J-PAO 運営会員)

○5/28 (土)

(株)内子フレッシュパークから商品説明

(株)内子フレッシュパークから 取締役 岡田真一郎

青山ファーマーズマーケットの出店ブースの検討

(株)結アソシエイト 代表取締役 松田 恭子 (J-PAO 運営会員)



写真：農商工連携人材育成事業の様子

農商工連携人材育成事業開始

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」に応募し、「採択」されました。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」です。

定員を上回る応募者の中から選定された10名を対象に、5/21、5/22、5/28 とこれまでに3回の研修が行われました。

今後は6/12(日)の青山ファーマーズマーケットへの出店による消費者向け販売実習や、8/2(火)8/3(水)のアグリフード EXPOでのバイヤー向け販売実習を行っていきます。

○5/21 (土)

農商工連携の意義と役割、販売チャネル、商品開発食と農研究所 加藤寛昭氏(J-PAO 運営会員 農業経営支援センター副会長)



写真：試食の様子

主な活動 (5/3~6/3)

5/11 りそな総合研究所 (アグリビジネス研究会) (神崎)

5/12 第48回企画運営委員会

5/21 農商工連携人材育成事業 第1回研修

5/22 農商工連携人材育成事業 第2回研修

5/28 農商工連携人材育成事業 第3回研修

5/30 通常総会および第1回理事会

連載 (第10回:最終回)
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～

リアルな取組みの大切さ

(筆者略歴)

青木理紗 (あおき・りさ)

株式会社 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、加工、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/>

最近、時々マルシェに出店したり、イベントに参加したりする。また、農業について学生や企業から意見を求められることもある。

そういった場面でよく聞くのが「農家さんを応援したい」という言葉である。そういう言葉を聴くたびにありがたいと同時に、余計なお世話だ、と少しいらっとする気持ちがある。

ただ、よくよく考えるとそう言われても仕方がない部分があると自分もとても反省する。農家さんを応援という上から目線を生み出している理由として、リアルなビジネスの機会を農家が自分の力で開拓できていない、というところに原因があると思う。

少し話しが変わるが「六次産業化」という標語を盛んに耳にする。弊社も今年から弁当事業を開始して150円のごぼうが1500円のごぼうサラダになったり、卸したら100円もしないほうれん草が200円で消費者に販売できるのを体感すると「六次産業化」は小規模な農家が大部分を占める日本において、収益性を高める戦略であることは間違いない。ただ、手軽に六次産業化するきっかけを見つけること、つまりリアルな取組みにできる機会を見つけることが六次産業化の実現への第一歩で非常に大事なことだ。弊社の場合、たまたま知人がIT関連でHPを作ってくれたり、お弁当を始めたいと話しているところに安定的な発注先が見つかったりという幸運が重なって実現できてい

るが、そういった機会があり、現実に収入が増える体験がなければ今までとやり方を変えるのはとても難しい。

私はそういったリアルな取組みの機会の場が少ないのではないかととても感じる。一般的な一農家の規模を考えれば取引先も小規模の会社であるはずだ。そういった小さな経営体同士が会えるネットワークが大変不足している、と思う。

99%の努力と1%のアイデア、というエジソンの名言があるが、経営も99%の実行力と1%のアイデアなのではないだろうか。「六次産業化」「体験農業」「農家レストラン」「グリーンツーリズム」、など沢山の標語がある。でもそれは1%のアイデアでしかない。1%のアイデアがなければもちろん成功などないのであるが、どうやら農業においてアイデアはほぼ出尽くしているようだ。それよりも実行力が重要なのであり、そして政府がお金と時間をつぎ込んで業界を変えるぐらいの成功はまだ実現されていないように思われる。

中・外食を見ても、小売を見ても「野菜」、「農業」「農家」の価値がとても高いと感じる。でもこの新しい分野での完全なる成功例はまだないのではないか。それは究極的には私は農家から発信されるということが不可欠なのではないか、と思う。外食や小売の会社が農業生産を始めると結局はPRで終わっているように思われるのも同じ理由なのではないか。

このように考えるとやはり農業生産を行っているという立ち位置はとても大事であり、今後の可能性が更に広がっているととてもわくわくする。弊社には新しく4月から、すばらしい社員が入社した。すぐに即戦力に成長していく若者を見ていると何か日本の農業も変わっていくのではないかと実感している。

*ご愛読ありがとうございました。青木理紗会員の連載は今回で終了です。