

第10回記念 アグリフード EXPO 東京 2015 開催



<全体の様子>

農と食をつなぐ大商談会 今年のテーマは 「6次化の先駆者」EXPO仲間大集結

8月18日〜19日の2日間、東京ビッグサイトでアグリフードEXPO東京が開催されました(主催:日本政策金融公庫)。今年には10回目の記念の年。「6次化の先駆者」EXPO仲間大集結」をテーマに、昨年より会場が拡大され、過去最多となる868の農業者、食品製造業者等が出展しました。また、2日間の来場者数も過去最多の1万4,624人を記録しました。

当機構は、商品の訴求ポイントを盛り込んだ魅力ある商品提案書作り、来場するバイヤーの情報提供などの事前準備から、当日のブース設営やバイヤーへの声掛け、そして、名刺交換先へのお礼状の出し方など事後の商談フォローまで一貫したご支援を行っています。

当日は、ご支援先であるりんごビジネス推進研究会様(青森県)、前田農産食品合資会社様(北海道)のほか、にんにく生産者、長ネギ生産者等の出展支援をしました。



<青森県 りんごビジネス推進研究会 ブースの様子>

出展者は、たくさんの方から商品の感想や意見、ニーズを直接聞く機会を持ったことで、「取り組むべき課題が見えてきた」「今後の商品開発にとって有益な情報を得ることができた」などの感想を口にしていました。その表情からは、今回の出展で確かな手応えを感じとったことが伝わってきました。

この他、希望するバイヤーとの商談「バイヤーマッチング」、バイヤーから新商品について意見がもらえる「農家さんの新商品コーナー」、海外展開やメニュー開発等をテーマにした講演会、出展者とバイヤーとの交流会など、さまざまなイベントのあった盛りだくさんの2日間でした。



<中川農林水産大臣政務官に商品説明する
前田農産食品合資会社の前田専務>

□ 専門部会の動き (7月分)

【事業化支援・販売支援①】

農業経営における労務費について参加メンバーで討議しました。

野菜の場合、ひとつの種類だけ栽培すると季節によって繁閑の差が大きく出してしまうため、他の種類も栽培して作業量の平準化を図る、野菜は稲作と比べると手作業が多いため労働力も必要である、機械化の現状と課題などについて意見交換しました。

また、農林水産省の労働費のデータを見ると、稲作経営では田植えと収穫で労働時間の約半分を占めていることを確認しました。その他、連作障害や耕作放棄地について情報共有しました。

今回は、資材面でのコスト削減について討議する予定です。

【人材育成】

企業派遣型ワークショップ研修は、昨年度の研修成果を踏まえ、農業者同士の意見交換の時間を長く持つとよい、他チームのプランも共有したいなど改善点について話をしました。

第3者への経営継承では、経営を譲る側と受け継ぐ側の両方の事前研修が必要、経営継承での課題や問題点などについて会員間で意見交換しました。

今回は、引き続き、企業派遣型ワークショップ研修の内容の検討、経営継承に関する問題点や課題について討議を行う予定です。

【事業化支援・販売支援②】

当機構が新たに取組もうと考えている「商品力チェックサービス」について、事務局から、サービスの概要や6次産業化に取り組む農業者から製品開発や販路拡大の相談が増えている背景などを説明し、参加メンバーで意見交換をしました。引き続き当専門部会で6次化製品の個別討議をしたい、過去に討議した内容がどのように商品開発に生かされたか知りたいなどの意見が出ました。

今回は、豚肉加工品の6次化製品の商品性について討議を行う予定です。

□ 農業経営アドバイザー研修・試験

第21回 農業経営アドバイザー面接試験を8/5(水)に実施しました。

面接試験の結果、227名が合格し、「日本政策金融公庫 農業経営アドバイザー試験合格証」が交付されました。これで、農業経営アドバイザーの総数は3,354名となりました。

次回、第22回 農業経営アドバイザー研修・試験は、平成27年11月9日(月)～13日(金)に東京で実施いたします(募集期間:平成27年8月3日～9月4日)。

【事業化支援・販売支援③】

植物工場のビジネスモデルを考える際の留意点について参加メンバーで討議しました。

商品の強み、理想的な計画の作り方、商品とターゲットとする市場のニーズが合致するかどうか、市場のニーズはどのようなものがあるかなどについて意見交換しました。

また、植物工場が抱える経営の課題についても議論しました。

□ 主な活動 (7/31～8/31)

- 8/4 研修講師(農林中金アカデミー、神奈川県)(竹本)
- 8/10 地理的表示保護制度 説明会・相談会 アドバイザー(静岡県)(高田)
- 8/21 地理的表示保護制度 説明会・相談会 アドバイザー(栃木県)(高田)
- 8/24 地理的表示保護制度 説明会・相談会 アドバイザー(神奈川県)(高田)
- 8/26～27 研修講師(農林中金アカデミー、宮崎県)(伊藤)

往復書簡 (後編)

新潟県の農業経営者 丸田洋さん (有限会社穂海農耕 代表取締役) に、分散錯圃やマーケットインを意識した取り組みなどについてお話をいただきました。

拜啓 高木 勇樹様

夏も本番となり、猛暑の日々が続いておりますが、日の出、日の入りの時間の変化に秋への移ろいを感じている今日この頃です。

この度はご返信ありがとうございます。お褒めのお言葉を頂き、恐縮するとともに、自分の考えを見つめなおすとても良いきっかけを頂き、感謝申し上げます。

さて、分散錯圃についてですが、解消されないと効率が低下するとともに、リスクが上昇するということはおっしゃる通りだと思います。一方で、分散のメリットもあると考えています。そう考えるきっかけになったのは、平成24年にここ板倉で起きた大規模土砂崩れです。この際、上越地方の水田、約3,000haを潤す用水が土砂に飲まれ、春からの作付が危ぶまれたことがありました。実際は、ほぼ予定通り作付できたのですが、弊社は、圃場が分散しているため水系が複数に分かれており、一つの水系が絶たれてもすべての圃場で栽培できない事態は回避できる、ということがありました。この他に、病気やフーン現象など、局地的に起こる障害も必ずありますので、分散はリスク低減の側面もあると考えております。

とは言え、分散しているいくつかのエリアの中で集積されている方が効率的なことは、やはり変わりありません。すでに30aの圃場が10枚ほど続いているところも出てきました。そういったところでは、今後地主様ともご相談させて頂き、畦畔を抜いたりすることにより一枚の圃場をより大きくし、一層の効率化を推進することも視野に入れております。加えて、より一枚でも多くの農地を預けて頂き、農地と農地の間が埋まっていくことで、この分散錯圃の解消にもつながると考えております。そのためにも、作業を行う社員には、「挨拶をすること」「圃場に草を生やさないこと」「作業後の片付けを綺麗にしておくこと」等を徹底して行ってもらうようにしています。それが、最も手っ取り早い方策なのかもしれません。販路についても重要な課題だと認識しております。弊社では、「みづひかり」や「みずほの輝き」という、新潟県ではそれほどメジャ

ーではない品種を中心に栽培しております。これは弊社のお取引先である、実需者の方が求められている品質に適合している品種だからです。私どもは、B to Bを基本とし、このように実需者の皆様の求める米を作るというマーケットインのスタンスを基本としています。また、新しい品種なども実需者の皆様にご提案できるように、情報を日々収集するとともに、毎年、新しい品種を試験栽培し、そのノウハウや品質の確認なども行っております。

一方で、ただマーケットインという事だけでは、品種によっては作期が重なり、投資がかさみ、経営効率が落ちることも考えられます。このため、作期や栽培のしやすさなど生産現場の事も考慮するようにしています。こういった取り組みを進め、長期的な視点でより大面積になった際にも確実に販路を確保し、効率の良い経営ができるように考えております。

また今回も非常に生意気な事を申し上げてしまいました。この続きは、是非、新潟の誇る日本酒を傾けながらお話をさせて頂ければと勝手ながら考えております。

まだまだ暑い日々が続きます。くれぐれも熱中症などに気を付けられ、ご健康でいらつしやることを心よりお祈りしております。

重ね重ねありがとうございます。失礼致します。

平成二十七年八月吉日

稲の花薫る板倉の一室より

丸田 洋 (まるた ひろし)

1974年 新潟県上越市生まれ
2005年 新規就農で有限会社穂海農耕を設立
2011年 株式会社穂海を設立
主な事業内容は、農産物販売やJGAP導入指導などのコンサルティング(株式会社穂海、水稲栽培や農作業受託(農業生産法人 有限会社穂海農耕))



敬具

拜復 丸田 洋 様

お盆で帰省（群馬県松井田町）中にしたためています。

今ちょうど、午後二時少し過ぎの暑い盛り。さすがのせみも暑さの中、鳴き疲れたのか、風が木々を揺らすだけで外は静かです。暦の上では、立秋を過ぎ、正に残暑厳しい折ですが、自然を相手にされている貴方らしく、日の出、日の入りの時間の変化に季節の移ろいを感じられるとのこと誠にもつとも感じ入りました。

小生のように朝寝の者には日の出の時間は無理ですが、田舎のため樹々が多く、木の葉を揺らす風に秋を感じる時があります。経営規模と分散錯圃、販路の課題について経営者として誠実に確な回答だと思います。

分散錯圃の解消と集積のための実践活動に通底しているのは、地域とのつながりを大事にすることで、「信頼」を獲得すること。日常の挨拶など「急がば回れ」を大事にすることと理解しました。このふたつは正にビジネスの要諦です。

また、自立自助、リスク回避の基本でもあります。これをビジネスモデルとして構築し、新潟県はもとよりまず日本全国に拠点づくりをし、実質的な経営規模拡大につなげて欲しい。

このモデルは必ずや行政が後追いをし、現行の変更、更には新たな制度・システムへと展開していく契機となると確信しています。早ければ三〜五年以内に。販路の課題についての取組みも、安倍政権下で漸く本当の意味で市民権を得た「産業としての農業」「経営判断、販売戦略による作物選択」を先取りしたものと受けとめました。

貴方にとつては稲作農業として当然の取組みであったからこそ、十年間で基盤づくりに成功したのでしよう。

私の夢は、世界で主流の米（長粒種）づくりなどあらゆる需要にこたえられるグローバルな（海外生産も含め）総合的米産業、更には食料産業へと御社が進化、深化していくことです。この夢の実現は二十年後で結構です。

この話題は酒席にふさわしいですね。

平成二十七年八月吉日

敬具

高木 勇樹（たかぎ ゆうき）

一九四三年 群馬県生まれ
一九六六年 東京大学法学部卒業後農林省入省。食品流通局砂糖類課長、大臣官房企画室長などを経て、食糧庁管理部長、畜産局長、大臣官房長、食糧庁長官など歴任。
一九九八年 農林水産事務次官、二〇〇一年退官
二〇〇二年 榊農林中金総合研究所理事長
二〇〇三年 農林漁業金融公庫総裁、二〇〇八年同公庫退任
二〇〇七年 NPO法人日本プロ農業総合支援機構副理事長
現在、NPO法人日本プロ農業総合支援機構理事長などの立場から、わが国農業・農村の活性化、食の問題の解決に向けた活動に尽力。

