

第3回「農と食の出会い」を開催

J-PAOの個別商談会に“本物の十勝”が集合



商談の様子（おいしそうな真っ赤なイチゴ）

10月6日、東京都内で第3回「農と食の出会い」を開催しました（会員企業の協力を得て当機構が主催）。

「本物の十勝が集まりました」をテーマに、出展者を北海道十勝地区に限定し、ナチュラルチーズや畜産加工品、ミルクジャムなどの商品を手に農業生産者8社が会場に集まりました。

また、バイヤーは、出展者の希望や出展商品に合致する業種・業態のバイヤーに絞ってお声掛けし、小売業や外

この個別商談会は、大規模な展示商談会とは異なり、主催者とバイヤーが膝を突き合わせてじっくりと話しをしてもらう場を提供しています。

一コマを25分間とし、商品のアピールポイントや取引条件を伝えるとともに、バイヤーの評価などを聞くことができます。

また、出展者とバイヤーのマッチングを事前に確認し



出展者のパンフレットコーナー

食、通販など14社にご参加いただきました。

て、商談スケジュールを設定するため、当日は相手先と効率よく商談ができ、今回は、午後だけで前回を上回る合計70件の商談が行われました。



商談の様子（豚肉の塊がインパクト大）

出展者は、バイヤーとの話の中で、消費者目線で商品の訴求ポイントを考えることの重要性を感じ取ったり、新商品の方向性の具体的イメージを掴んだり、多くの気づきを得た1日でした。

事後のバイヤーアンケートでは、「大変満足」「満足」

の回答が多く、「ゆっくりと商談ができ、商品の話を詳しく聞けたのでイメージがわかりやすかった」「個人的な商品が多く興味深かった」「北海道地区以外の商材でも開催してほしい」などの声がかれました。

また、すべてのバイヤーから、出展者との取引について今後社内で検討するとの回答がありました。

同様の個別商談会開催のご希望などありましたら、ぜひJ-PAO事務局までご連絡ください。



出展者の集合写真（前列中央はJ-PAO 理事長の高木）

□ とちぎ農業ビジネススクール

「あなたは10年後の経営ビジョンをお持ちですか？」

栃木県農業大学校は、経営の高度化に強い意欲を持つ農業者、新たな農業経営を展開しようとする若手農業者などを対象に、「とちぎ農業ビジネススクール」を平成27年7月に開講しました。

当講座では、個別課題を整理・分析して、実効性のある経営改革プランを具現化する経営スキルを習得します。また、プロ中のプロ農業者になるため、幅広い視野を身につけて経営者としての意識改革を促します。

当機構は、今年度も「経営改革プランニング演習(全7回)」を担当し、10月6日に1回目の講義を実施しました。

どの受講生も、5年後、10年後のなりたい姿を持ち、真剣に講義に耳を傾けていました。また、受講生同士の交流も進み、グループワークでも途切れることなく会話が弾んでいました。ここで出会った仲間とは今後も交流が続き、事業を進めていく上で貴重な財産となることでしょう。

今後、会員の(一社)農業経営支援センターとともに、最終回(平成28年3月)まで、経営改革プランの作成をご支援いたします。

□ 専門部会の動き (9月分)

【事業化支援・販売支援①】

コスト削減を考えると、1つの費用項目や生産工程のみに焦点を当てるのではなく、原材料の調達から販売までの一連の流れの中でどのようにコスト削減に取り組めるかについて意見交換を行いました。

野菜など鮮度の良さが重要なものを運ぶとき、鮮度を優先するか、トラックの積載率を優先するかで物流コストが変わる等の意見がでました。

【事業化支援・販売支援②】

6次化商品(豚肉加工品)を見ながら、デ

ザインなどについて参加メンバーで討議しました。

商品のロゴマークはシンプルで良いと思う、商品へのこだわりをパッケージに記載すると消費者にストーリーが伝わりやすいのではないかと、顧客に合わせたプロモーションをしていくことが大事などの意見がでました。

今回は、6次化産品(飲料)の商品性について討議を行う予定です。

【事業化支援・販売支援③】

牛の育成・肥育業者における法人化について参加メンバーで討議しました。

経営継承の円滑化、税務などの観点から、法人化した場合にどのような経営状況になるか、想定されるメリットや留意点などについて意見を出し合いました。

今回は、農業における長期安定的な人材確保について議論する予定です。

【人材育成】

11月4日に開講する企業派遣型ワークショップ研修の募集チラシについて、改善点などを参加メンバーで話し合いました。

また、第3者への経営継承について、手順ごとに問題点・課題を整理すると良い、第3者の客観的なアドバイスがあると良いなどの意見がでました。

次回も引き続き、問題点・課題の収集・整理を行う予定です。

□ 主な活動 (10/1~10/30)

- 10/9 セミナー講師(群馬県)(伊藤)
- 10/14 第96回企画運営委員会
- 10/15 講演(愛知県)(藤井会員/竹本)
- 10/16 研修講師(農林中金アカデミー、秋田県)(伊藤)
- 10/20 勉強会講師(宮城県)(松田会員)
- 10/20 研修講師(農林中金アカデミー、佐賀県)(竹本)
- 10/28 研修講師(農林中金アカデミー、岩手県)(伊藤)
- 10/29 セミナー講師(徳島県)(長岡会員)

往復書簡 (後編)

澤浦彰治さん(株式会社野菜くらぶ 代表取締役、グリーンリーフ株式会社 代表取締役)に、2つ目の経営課題「商品開発・サービス開発」などについて、取り組みや考えをお話しいたできます。

拝啓 高木 勇樹様

八月下旬からの悪天候と記録的な雨。秋作から冬作の播種や植え付けも済まないうちに、気がついたらすっかり秋の空になっていきます。秋から冬にかけての野菜不足も心配です。

高木さんからの書簡をいただき、とても嬉しく安心しました。私はビジョンを立てて経営していますが、いつも不安はつきものです。そういった中で高木さんから認めて頂けるととても安心し、力強く進めることが出来ます。

今の人手不足解消には、高木さんが言うとおり、制度的な問題解決と仕事の高度化が不可欠です。制度的な問題解決は、外国人が技術労働者として働けるようにすること。農作業を高度技術職として5年間で通期、あるいは繁忙期に来日して働けるようにすることが求められます。

もう一つ、ICTによる情報の蓄積も重要です。現在、様々な農場管理クラウドが開発されていますが、どれも手間が増え、まだ生産性を上げるには至っていません。

また、各々の法人に合った機械化も望まれます。現在は普及機の開発に留まり、法人ごとに必要な機械の開発には至っていません。私は、二〇歳代の時に蒔蕪芋の乗用植え付け機を自ら改造して開発しましたが、これにより植え付け労力が六分の一となり、規模拡大と合理化が進みました。

ICTやロボットなどの農業機械も、人手不足解消と経営の高度化を進めるために必要です。更にこれらのことは、二つ目の経営課題「商品開発・サービス開発」にも通じます。今まで世にない商品やサービスを開発することは、お客様により高い価値を提供し、それにより働く人たちの待遇改善を進められるため、経営上とても重要なことです。独自の商品開発・サービス開発であれば、その仕組みや機械、情報管理は当然独自になり、その法人の強さになります。

私はシラタキの輸出を始めて四年になりますが、年々輸出量は増えていきます。EUの制度改正がきっかけでしたが、いざ輸出を始めると、国内と全く違う条件や制度に様々な問題が起きて、一時は賠償問題で会社を潰すのではと危機を感じたこともありました。そうしながらも問題点を一つひとつ潰して、課題を解決したことで、現在では安定的な品質を保ち、お客様の信頼も得られました。

輸出では制度的な課題で辛酸をなめました。一つは日本産であることを証明する制度が無いこと。お金をかけてプロモーションをして販売を増やしても、気がついたら日本を模造した中国産に切り替わる現実を目のあたりにしたのです。地理的表示保護制度は最近法制化されましたが、まだ浸透している状態ではなく、農産物の知財(地域)保護という観点で制度の確立が望まれます。

新商品や新しいサービスの開発には、制度の不備、様々な規制や圧力があるのは当然ですが、それら乗り越えてでも新商品と新サービスの開発、それに伴うITCや生産設備の開発は農業経営を展覧させていくためにはとても重要です。更に、今後農業と食品・サービスの六次産業の枠を超えた医学や医療との結びつき、バイオ技術やエネルギーなどの研究機関等との共同開発などが新商品を生み出し、未来を切り拓いていくと考えています。

平成二十七年十月吉日

敬具

澤浦 彰治 (さわうら しょうじ)

- 1996年 群馬県生まれ
- 1999年 野菜くらぶを3人の仲間と創業
- 1999年 グリーンリーフ株式会社を設立し、代表取締役になる
- 1996年 有限会社野菜くらぶを設立し、代表取締役になる
- 2002年 株式会社野菜くらぶ、グリーンリーフ株式会社に変更



拝復 澤浦 彰治 様

十月八日は寒露、二十四日は霜降と秋が深まる中、日が高いうちに出掛けても、秋の日はつるべ落とし、帰りは真つ暗ということがよくあります。赤城山麓の秋はこちらよりもっと早いテンポで進んでいることでしょうか。

さて、御社の経営の特徴はいろいろありますが、労働集約型というところが経営を左右するポイントではないかと思えます。

またこのことは農業一般にも共通している点だと思えます。

特に安部政権は農業の産業化、強い農業実現を農業・農村政策の柱に位置づけていますから、良質な農業技術者の確保は国家戦略として取り組むべきことではないでしょうか。

この課題は、貴兄が参加している政策提言を事業の核としている日本農業法人協会において貴兄が音頭を取り、十月五日に大筋合意したTPP対応の一環として、貴兄の提言を実現するよう行政に働きかける緊急事案だと思えます。

次のICTの使い勝手の改善、法人に合った機械化のシステムづくりも、農業の産業化、強い農業実現に欠くことのできないものです。また、産業界との連携にも極めて親和性の高いもので、提言の格好のテーマです。

御社から積極的に情報発信を行い、同じ思いを持つ経営体、産業界とネットワークをつくり、現場で実行することで大きな流れになるよう主導してください。

二つ目の経営課題である「商品開発・サービス開発」も私の理解では、御社の経営資源をいかに豊かにするかということだと受け止めています。

正に貴兄のいわれる「その法人の強さ」になる「独自性」の獲得ということでしょう。

シラタキ輸出は輝かしい成功事例として喧伝されておりますが、内実は貴兄がここで少し触れているように、生やさしいものではなかったと拝察します。

グローバル化の現実、自己責任（リスク）の厳しさも教えてくれます。正に「生き馬の目を抜く」ような世界だということでしょう。

貴兄はこれまで培った感性・モノサシでこの難局を乗り越え、新たな経営資源を手に入れ、さらなる経営深化の契機として、次なる突破口を模索し始めておられます。

御社の経営をみると、貴兄がその感性・モノサシで、ある事案が突破口になりうるか判断し、成功させ経営資源化する、その循環がうまくいっているように思えます。

六次産業化の枠を超えた対応も必ずや成功し、経営深化につながるものと確信しています。

なお、御社の今後に懸念があるとするれば、カリスマ的経営者たる貴兄が托すべき人財を用意できるか、集団指導体制をつくり上げうるかです。老婆心ながら。

平成二十七年十月吉日

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、食糧庁長官などを歴任。

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 ㈱農林中金総合研究所理事

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。

