

「6次化商品力チェックサービス」がスタート

食品バイヤーの声を

商品開発に活用

「6次化商品の開発に、バイヤーの声を活かしたい」「食品バイヤーの目線で自社の6次化商品を評価してもらいたい」J-PAOでは、このようなプロ農業者からの声に応えるため、10月から「6次化商品力チェックサービス」を開始しました。

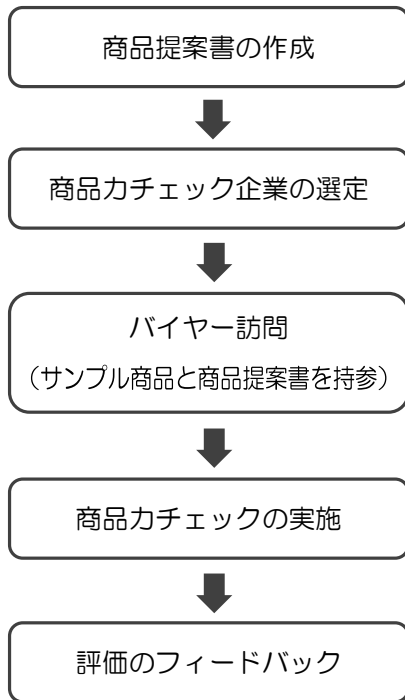
6次産業化を成功させるためには、ニーズにマッチしたマーケットインの発想による商品開発が欠かせません。「6次化商品力チェックサービス」では、当

機構が生産者（依頼主）と食品バイヤーの間に入り、こだわり商品のマーケティングに欠かせない食品バイヤーによる評価やアドバイスを取材し、その結果を生産者にフィードバックいたします。

現在、約20先の農業者から、6次産業化に取り組み、開発した商品をお預かりし、商品提案書の作成やバイヤー訪問等を行っております。

商品力チェックサービスの流

【商品力チェックサービスの流れ】



れは、①商品提案書の作成、②商品力チェック企業の選定、③バイヤー訪問、④商品力チェックの実施、⑤評価のフィードバックです。

①の「商品提案書」は、当機構のコンサルタントが生産者を訪問し、商品の特徴やこだわりなどについて、ヒアリングを通じて訴求ポイントの洗い出しを行い、バイヤーに提示する商品提案書の作成を支援いたします。

③の「バイヤー訪問」、④商品力チェックの実施では、食品バイヤーが商品サンプルを試食しながら、味や価格、パッケージ、商品コンセプト、顧客層のニーズとマッチしているかなどをチェックします。

⑤の「評価のフィードバック」では、バイヤーの評価をフィードバックレポートにまとめ、生産者にお渡しします。日

【フィードバックレポートのイメージ】



頃から多くの商品に接している食品バイヤーからの意見や消費者ニーズ、売れ筋商品に関する情報などが記載されたフィードバックレポートは、商品開発や販路開拓を進める際の貴重な参考情報となります。

自社商品の商品力を把握し商品開発や改善に活かしたい方、販路開拓のために必要な市場動向に関する情報を収集したい方は、ぜひご利用ください。

また、6次化商品力チェックサービスの詳細については、お気軽にJ-PAO事務局にお問い合わせください。

□ 専門部会の動き (10月分)

【事業化支援・販売支援①】

野菜栽培の経営におけるコスト削減について討議しました。

人件費、農薬など生産にかかるコスト、輸送費など出荷にかかるコストとその削減方法について意見交換しました。

また、企業が農業に新たに参入する意義や役割、参入した地域や農家との関わり方についての意見も出ました。

今回は、農業の規模と働き方について討議する予定です。

【事業化支援・販売支援②】

6次化商品(トマトジュース)の商品性について、討議を行いました。

主な意見は、下記の通りです。

- ・地元の消費者への認知度を高めてから、関東地区での販売拡大を狙うほうが良い。
- ・品質の特徴、製造方法へのこだわりなど商品の“軸”となる部分を整理し、付加価値を明確化させることが重要ではないか。
- ・付加価値を明示することで、高価格な商品でも、それが適正価格と認識されるようになる。
- ・機能性、無添加、無加水などの魅力を活かした、手に取りたくなるようなキャッチコピーがあると良い。

今回は、飲料(茶)の6次化商品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・肥育業者の法人化について参加メンバーで討議しました。

法人化した場合のメリット、農業委員会等への手続き方法、資産の評価などについて意見交換しました。

また、育成経営と肥育経営を一体の会社にするか別々にするかの検討が必要などの意見も出ました。

今回は、牛の育成経営における人件費について討議する予定です。

【人材育成】

トップマネジメントセミナーのテーマについて意見交換し、農業者の関心の高いテーマとして多くの農業者の参加を促す、世界から見た日本の農業をテーマにするなどの意見がでました。

また、第三者への経営継承について問題点や課題の収集・整理を進めているが、検討後の着地点を具体的に決めたいなどの意見も出ました。

次回もトップマネジメントセミナーのテーマと講師、企業派遣型ワークショップ研修の内容などについての意見交換を行う予定です。

□ 会員の活動紹介

10月の企画運営委員会で、松田恭子氏(株式会社結アソシエイト)と一般社団法人農業経営支援センターの2会員に活動内容をお話いただきました。

松田恭子氏から、今年6月に制定された「特定農林水産物等の名称の保護に関する法律」(地理的表示法)の概要、および、松田氏が関東ブロック 統括アドバイザーを務めているGIサポートデスクについてご紹介いただきました。

農業経営支援センターからは、事業計画・経営改善計画の作成支援、人材育成などの活動内容、および、中小企業診断士初の全国横断組織であることなど組織の概要をご紹介いただきました。

(一社)農業経営支援センター <http://nougouyou-shien.jp/>

□ 主な活動 (10/31~11/30)

- 11/5 講演(栃木県農政部、栃木県)(松田会員)
- 11/11~13 研修講師(農林中金アカデミー、東京都)(竹本)
- 11/11 第97回企画運営委員会
- 11/16 講演(青森市、青森県)(高田)
- 11/18 研修講師(農林中金アカデミー、千葉県)(伊藤)
- 11/19 講師(横手市、秋田県)(松田会員、伊藤)
- 11/24 研修講師(農林中金アカデミー、広島県)(竹本)
- 11/25 講演(日本公庫、神奈川県)(阪下会員)
- 11/28 講演(JA、静岡県)(大泉会員)

往復書簡
(前編)

京都をテーマに「こと(古都。事。言)」を発信する「こと京都株式会社」。京都府産にこだわった九条ねぎの生産、品質管理された工場で粉末ねぎやカットねぎ、ペーストねぎなどさまざまな形への加工を行っています。今月は、代表取締役の山田敏之さんに、これまでのご苦労などをお話いただきました。

拝啓 高木 勇樹 様

寒さが日一日と増してきましたが、いかがお過ごしでしょうか。気づけば今年もあと一ヶ月ほどで終わり。時の流れは本当に早いものです。

弊社の前身は、平成14年に設立した農業生産法人「(株)竹田の子守唄」で、当時から九条ねぎの生産にこだわって事業を展開してまいりました。私が就農時に掲げた目標の一つが年商1億円でした。初年度は400万円からスタートし、徐々に規模を拡大。7年目によりやく1億円に達成したのを機に法人化に踏み切りました。

親父の大きな反対を励みに変え、堅実な経営を積み重ねたことで、立ち上げ期の売上は順調に推移していきました。しかし、その後、九条ねぎ以外の事業(養鶏、菓子製造販売)を展開し始めると、経営力の無さから、訳が分からなくなり、迷走していきま

した。そこで、京都中小企業家同友会の「経営指針書」を作成する会に参加し、改めて経営者としてのルールを学び、目からうろこが落ちる経験をしました。今までルールを知らずに経営をしていたことを恥じ、また社員に大変失礼なことをしていたと気づきました。まさに、羅針盤の無い船にみんなを乗せて航海していたのです。

その後、経営理念や経営指針書を策定しました。自身の経営を見つめ直し、強みや弱み、資源を明確にし、会社の立ち位置を理解することで、経営の再出発を行いました。

経営理念は、「農業生産法人として人・自然に感謝し、心豊かに社会貢献します」と掲げ、社員全員で共有し、実践しました。おかげで、現在は、会社を立ち上げて14年目になり、売上も10億円

になりました。社員・パート合わせて122人という大所帯になりました。

経営のイロハを知り、外部の環境と内部の環境を照らし合わせて計画を練り、また、柔軟に対応してきた結果だと思います。

話は元に戻りますが、就農当時、私は32歳でした。家業に入るために前職を辞める時、「いい若い者が農業してどうする?定年退職してからでいいのでは」と言われました。当時の就農環境はそれほど整備されていなかったため、私を案じての言葉でした。しかし、2006年ぐらいから徐々に変化が起きてきたように感じます。現在は、国や多くの企業が農業を発展させるために考え、行動するようになりました。もちろん背景には、農業の高齢化・就農人口の減少・食の安全などがあつたからではあります。

私の場合、農業を経営と考え、特に環境の変化を捉えてマーケティングに注力したから今があると考えています。

高木様は、このことについてどのように思われますか?今後の日本農業の発展や、これから農業に従事しようと思われる若者に何かヒントがありましたら教えてください。

朝晩は大分冷え込むようになって参りましたので、くれぐれもご自愛ください。

平成二十七年十一月吉日

敬具

山田 敏之(やまだ としゆき)

1962年 京都府生まれ
2002年 有限会社竹田の子守唄を設立
2007年 こと京都株式会社社名変更
主な事業内容は、九条ねぎの生産・加工・販売、採卵養鶏、京野菜の卸販売・通販事業など



拜復 山田 敏之 様

紅葉前線がどんどん里におりて来ているように思います。東京のいちよう並木も場所によっては黄葉が始まっておりま

相変わらずお元気で活躍のご様子頼もしい限りです。

お手紙を読んで、今年も御社は順調に成長、進化を遂げられているのだと拝察致しました。

貴兄が就農された頃、小生は農林水産省を退官し、「米の生産調整研究会」の場で米政策のあり方―需要に応じた米づくりのあるべき姿―の議論に参画しておりました。

農政を振り返ると、平成4年の「新政策」で法人化の推進（個別経営体、組織経営体の概念の明確化）が政策として打ち出されて以降、農生産法人数は増加し続け、平成11年5月、公益法人日本農業法人協会の設立という画期を迎えました。

このことは農業を産業としてとらえ、自らの経営資源を自己責任で創意工夫努力により収益につなげていくという、農業を持続する経営として展開する、私がいまところの「プロ農業者（持続的農業経営体）」又は、その候補の誕生ととらえていいと思います。

一方、農地面積の減少、農業従事者の高齢化、農生産額の縮小など農業、農村に関するあらゆる指標が悪化していく現実に対応するため農地制度の見直し、セーフティネットを含め担い手対策などが遅まきながら講ぜられるようになっていきます。

その変化を、農業者が直接身近に感じられるようになったのは、確かに貴兄が指摘されるように平成18（2006）年頃からかと思

ただ行政に長年携わった私からみると、現場が変化し、それがあ

一定の段階になると行政が後追いつくというのが真実ではないかと思

を基礎として堂々と農水省が政策構築できるようになったのは、平成

24年暮れの第二次安倍政権の時からです。

TPPもやがてこれが追い風となって農業、農村が活気をとり戻し、反対していた方も同調していくことになるでしょう。

正に貴兄がいわれる通り、農業を経営と考え、失敗、反対を糧に、環境変化を捉えてマーケティングしたから、今の御社という持続的農業経営体が存在するので

私は、農業は農地・人・技術・企画・販売力・管理力などの経営資源を、自然と向き合いつつその力を借りながら自己責任で創意工夫努力により活用し、収益につなげる総合知識集約産業と考えております。これから農業を志す若い方には、このような農業の特性をしっかりと受け止め、いろいろな経験を積むことが結局農業界での生存競争に勝つことになるという気付きを大切にして欲しいと思います。

次回はTPPの大筋合意をどのように受け止めておられるか、卒直にお聞かせ頂ければと思います。

敬具

平成二十七年十一月吉日

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。

