

企業派遣型課題解決ワークショップ研修を実施

農業者が異業種企業の課題を討議 解決策を取りまとめてプレゼン

平成27年11月4日（水）に開講した「企業派遣型課題解決ワークショップ研修」（農業者14名参加）は、異業種企業の課題への提案を行い、2月23日に全体振り返りの会を開催し、終了しました。

当機構は、昨年度に続き株式会社サラダボウル（山梨県）から「企業派遣型課題解決ワークショップ研修」の実施を受託しました。

この研修は、平成27年度農林水産省補助事業「新規就農・経営継承総合支援事業」の採択を受けたサラダボウルが実施する「オンラインアグリビジネススクール」の一環として行なわれました。

研修の目的は、農業者に実践的な経営力を身につけてもらうことにあります。受講生はチームになって、J-PAOの会員である民間企業4社（主業が農業以外の会社）の課題に対する解決策を検討し、各企業に提案します。

カリキュラムは、「導入研修」、

「仮説づくり・ヒアリング」、「課題解決案策定」、「提案・評価」、「全体振り返りの会」で構成されており、内容は次の通りです。

◆ 導入研修

プログラムのねらいや進め方の説明、課題解決策づくりに向けたケーススタディー（海外における新規農場経営）を実施。その後4チームにグループ分け（1企業につき1チームが担当）

◆ 仮説づくり・ヒアリング

あらかじめJ-PAO事務局が聞き取った対象企業の課題をもとに、グループ毎にミーティング（スカイプ会議・パソコンを利用した遠隔会議）を重ね、対応策の仮説作成とともにヒアリング項目を取りまとめ。対象企業を参加メンバーが訪問し、

ヒアリングと意見交換を実施。

◆ 課題解決案の策定

各グループで、メールやスカイプ会議で方向性を討議し、課題解決案を作成。スカイプ会議は少なくとも4回行うことを回数目安としていたが、倍の9回行ったチームや、解決案づくりの参考となる先にメンバー全員で現地視察するチームもあった。

◆ 提案・評価

チームで作成した課題に対する解決案を対象企業に報告。この報告では、単に提案策を説明するだけではなく、その後の意見交換を重視し、やりとりの中で、農業者・対象企業双方になんらかの気づきが生まれることを期待している。その後、チーム毎の振り返りのミーティングを行い、解決案作り・報告の中で得られたことを共有した。

◆ 全体振り返りの会

参加者全員が参加し、各チームから取り組み内容を報告。その後、参加者同士で、「あなたが描くトッププロの姿とは」をテ

ーマに意見交換。最後に「これからあなたが取り組むこと」をメンバー全員が発表した。

*

こうして約4ヶ月に渡って行われた研修が無事に終了しました。参加者からは、「他のメンバーから多くの刺激を受けた」、「真摯に経営している訪問先企業の方と話をすることにより前向きな気持ちになった」、「フレームワークの重要性に気がついた」などの声が聞かれました。



【 2/23 全体振り返りの会の様子 】

□ 専門部会の動き (1月分)

【事業化支援・販売支援①】

T P Pの概要と主要産業に与える影響について討議しました。

国が試算している産業全体や農業分野への経済効果について意見交換しました。

また、農業分野について、「T P P参加により農産物のコスト削減に多面的に影響を与える」「国産米の価格が上昇すれば外国産米の需要は生まれるだろう」などの意見が出ました。

今回は、農業経営で所得を向上させる要因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(豆)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。

- ・食べるシーンがイメージしにくいので商品コンセプトをもっと詰めると良い
- ・商品名から想像するイメージと実際の商品にギャップがある
- ・味のバリエーションがあると良い
- ・豆以外の素材を材料として加工してみたらどうだろうか
- ・空港や駅の土産物売り場に置くと良いのではないかな等の意見がでました。

次回も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】

1月は休会。

【人材育成】

11月に始まった企業派遣型ワークショップ研修について、研修の進捗状況、参加者の様子などを報告しました。

また、トップマネジメントセミナーの告知・集客について部会メンバーで討議し、新聞等のメディアの活用や、多様な業種から参加者を募る工夫について意見交換を行いました。

次回も、企業派遣型ワークショップ研修やトップマネジメントセミナーの内容について意見交換を行う予定です。

□ 会員の活動紹介

1月の企画運営委員会で、アグリビジネス・ソリューションズ株式会社とイーサポートリンク株式会社の2会員に活動内容をお話いただきました。

アグリビジネス・ソリューションズ株式会社から、会社概要や農業経営の高度化を支援する「農業経営管理 SaaS」などをご紹介いただきました。

イーサポートリンク株式会社からは、農産物の受発注システム、販売、流通システムなどの事業内容についてご紹介いただきました。

□ 主な活動 (2/1~2/29)

- 2/4 研修講師(農林中金アカデミー、群馬県)(伊藤)
- 2/4~5 研修講師(農林中金アカデミー、鹿児島県)(竹本)
- 2/8 講師(日本公庫、岡山県)(高木)
- 2/10 第100回企画運営委員会
- 2/24 講師(和歌山県)(伊藤)
- 2/27 講師(福島県)(福田会員、伊藤)

~事務局からのお知らせ~

J-PAO 会員のみなさまに、J-PAO Press を有効活用していただきたいと思っております。

J-PAO Press の紙面等を使って、主催イベントを知らせたい、新規事業の取組みを紹介したいなど希望される方がいらっしゃいましたら、J-PAO 事務局までご連絡ください。

往復書簡
(前編)

青森県で、りんご農園「山善 齊藤農園」を経営する齊藤寿さん。完熟堆肥と有機質 100%の肥料のみの土作り、太陽の光が隅々までいき届く“わい化栽培”、そして「りんごは子供、畑は我が家」の想いで、たっぷりの愛情を注いで「陽だまりりんご」を栽培しています。

拝啓 高木 勇樹 様

青森県の年明けは例年になく暖かで、雪の少ない日々が続いており、異常気象を実感している毎日です。

今回ご縁があり、高木様と手紙のやりとりができることを、とても光栄に思います。

私の住む青森県板柳町は、就業人口の約4割が農業に従事し、りんご栽培が基幹産業の町です。私も、約100年続くりんご農家の4代目です。

3代目だった父は、私が25歳の時に急逝しました。まだ就農3年目だった私は、栽培技術や販売力など何も持たないまま経営を譲されたのです。当時は十分な知識や経験がなかったため、とにかくりんごの安定生産を目指し、栽培面から見た経営の10年計画を立てて努力を重ねてきました。あれから13年が過ぎ、栽培技術も身につく、品種構成など園地整備も一定のレベルに達し、栽培面の成果もでてきました。

それに伴い、今後10年の新たな経営を創造する時期になりました。当農園の現状をみますと、一番の問題は労働力です。家族労働力が母と私の2人、年間雇用1人、季節雇用5人(延べ約900人)です。妻は会社勤めをしています。10年後には、母が70歳を超えますし、季節雇用もすでに高齢の方がほとんどなので、雇用確保と従業員の若返りが急務となっています。そのため、人材を確保するには、収益向上を目的とする販売面から見た経営の10年計画を立てる必要があると考えています。

地域の農村でも後継者不足、農業人口の高齢化や労働力不足などの問題は深刻です。地域の今後、雇用確保や安定した技術の継承などを考えると、「職業」≡「法人化」(適切な言い方かわかりませんが)に向かうのがベストかも知れないと思います。

しかし、その一方で日本の農業は、「先祖代々守ってきた土地」などと言われるように、「家業」≡「個人」として代々受け継いできた農業が主だと思えます。私が住む地域もそんな農家がほとんどですし、そこには、その土地で守ってきた技術や文化、風習、伝統の継承など、多機能的な意味があり、これらも守っていくべき大きなことだと思えます。

また、それぞれに問題点もあります。前者(法人)は、栽培技術の継承に長い時間を要すること、労働力の確保競争では、地域の企業と比べて給与などの待遇面で不利であることなどが挙げられます。また、自分の子供に継承してほしいという思いも当然あります。

後者(個人)は、私がそうだったように安定した技術の継承がでない場合があり、永续性に疑問を感じます。また販売面などを考えると、やれることには限界があります。

今後を見据え、経営を創造していく中でどちらに舵を切っていくべきか悩んでいるところです。農業に携わっている以上、農業が産業として明るいものであってほしい、家族のために良い経営に向かいたい、そして、そのために努力していきたいと思えます。

良きアドバイスがあればお願いします。

平成二十八年二月吉日

敬具

齊藤 寿(さいとう ひさし)

1977年 青森県生まれ

2000年 就農

2002年 山善 齊藤農園の代表となる

太陽の光をたっぷり浴びた「陽だまりりんご」(葉とらざサンふじ、シナノゴールド、王林、トキなど)の栽培・販売、陽だまりりんごを使った完熟りんごジュースの販売などを行う



拝復 齊藤 寿 様

新年を迎えたと思ったら早や2月も立春を過ぎ、時の移ろいの速さを実感する日々です。

雪が少ないという触れ込みでしたが、先頃の大寒波は南国沖縄・台湾にも及んだようで、御地ではドカ雪に見舞われたのではないのでしょうか。正に春浅し、被害が出なかったことを祈っています。

青森県板柳町とお聞きし、今から35年ほど前に事務秘書官（正確には農林水産大臣 秘書官事務取扱 専ら大臣と役所との連絡役 甘利大臣問題で登場した政務秘書官とは全く役割が異なる）として1年間お仕えた田舎館村ご出身の故田澤吉郎農林水産大臣と青森の春夏秋冬を想い、本当に懐しく何かのご縁を感じました。

三沢空港から田舎館村までの雪道、春の純白で薫風漂う見渡す限りのりんご園、弘前城の幻想的な夜桜、夏のねぶた、秋の追入瀬の紅葉など、誠に焼きついています。

大臣の家でも、奥様が主役で何ヘクターかのりんご栽培をされており、苦労話をお聞きました。

山善（は、屋号ですか）齊藤農園のHPをプリントアウトしたものを拝見すると、35年前とは隔世の感のある多種多様な品種、またこれを栽培する技術の進化が私のような素人にも良く分かります。

多品種であるのは需要の多様化への対応と収穫時期分散によるリスク回避もあるのでしょう。ジュース加工の取組みもその一環でしょうか。

また、それを可能にするため、改良品種、栽培技術の改良、それを経営に活かしていく創意・工夫・努力のこれまでが、お手紙からひしひしと伝わってきます。

しと伝わってきます。

今、不惑の年を眼前にして経営の舵をどちらに切るか、就労16年目で当然来るべきひとつの節目を迎えたと、まず平然と受け止めてください。

ここで、これまでの経営を支えてきた要素（経営資源）を、例えば、人材（経営者、ご家族含めた雇用者）、農地（規模）、技術、企画・販売（マーケティング）、管理（マネジメント）、収益（資金手当て、利益）方などに分解し、その変遷を客観的指標（数字）で把握し、そこからこれまでの経営のモノサシは何だったのか整理してみてください。

貴兄の経営の強み、弱みが客観的に見えてくるはずですが、節目を乗り切る舵の取り方を考える指針となると思います。もうお済みでしたら、念のため、もう一度やってみてください。

その上での考えを次回お聞き出来たらと思います。

敬具

平成二十八年二月吉日

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 東京大学法学部卒業後農林省入省、食品流通局砂糖糖課長、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 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

