

第8回トップマネジメントセミナーを開催

女性の農業経営について

現場の生の声を聞く

当機構は3月7日(月)に糖業会館(東京都千代田区)で「第8回トップマネジメントセミナー」を開催し、約80名の方にご参加いただきました。

第8回となる今回は、経営の「多様性」をキーワードに、女性農業者に着目。女性が輝く農業経営、女性のマネジメントなどをテーマに講演とパネルディスカッションを行いました。

【プログラム】

第一部 講演

・テーマ:「女性が輝く農業経営とは」
・講師:農業ジャーナリスト
青山 浩子 氏

第二部 パネルディスカッション

・テーマ:「女性のマネジメントで経営はこう変わる」

・パネラー:

大嶋美智子氏(株)大嶋農場 取締役
新岡敏美氏

(有)新岡農園 代表取締役
降矢セツ子氏(有)降矢農園 取締役
前田智恵子氏

(株)前田牧場 専務取締役

・コメンテーター:

高木勇樹(J-PAO 理事長)

第一部では、青山氏から、女性経営者の事例をもとに、女性がどのように農業や経営に携わっているか、女性らしいきめ細かさや経営にどのような変化を与えるか等を分かりやすくお話しいただきました。参加者からは、「経営的視点の共感できた」「女性の経営への関わりについて、実例を聞くことができてとても勉強になった」などの声がありました。

第二部では、パネラーの女性農業経営者4名、青山氏、当機構理事長の高木でパネルディスカッションを行いました。女性経営者から、普段の仕事内容、経営方針の決め方や役割分担などにつ



【パネルディスカッションの様子】

いてお話しいただきましたが、参加者から「女性目線の話が聞けてよかった」との感想をいただきました。

その後に行われた交流会では、青山氏とパネラーも参加し、セミナー参加者との交流を深めることができました。

*

当機構は、来年10周年を迎えます。次回、第9回のトップマネジメントセミナーで

は、今回に続き農業の事業環境が揺れ動く中、「プロ農業者」がいかに攻めの経営を展開していくかをテーマに開催する予定です。

J-PAO個別商談会

「農と食の出会い」を大阪で開催

3月16日(水)、第4回個別商談会「農と食の出会い」を開催しました。

今回は、初めて開催地を大阪に移し、全国から8社の農業法人にご出展いただきました。参加されたバイヤーは、関西圏のホテルやレストランなど11社。合計で43組の商談を実施し、早くも、出展者から成約したとの嬉しい報告がありました。

当機構は6次産業化に取り組む農業者の販路拡大のお役に立てるよう、今後も支援してまいります。

個別商談会の詳細は、来月号のJ-PAO Pressでお伝えします。

□ 専門部会の動き（2月分）

【事業化支援・販売支援①】

農業経営者の事例を題材に、成功の要因について討議しました。

主な意見は下記の通りです。

・あるタマネギ農家の収支を、JA出荷と独自出荷で比較すると、独自出荷の所得はJA出荷よりも高い。ただ、独自の販路を持たなければJAに頼らざるを得ない。

・あるキャベツ生産者の強みは、若い従業員がたくさんいること。そのために給与や福利厚生などの待遇を良くしているのだろう。

今回は1年間の活動を振り返ります。

【事業化支援・販売支援②】

6次化商品（牛肉加工品/コンビーフ）の商品性について討議しました。

主な意見は下記の通りです。

・現状のパッケージは、商品力の訴求が弱い。飼育へのこだわり、素材の良さ等についてもっとアピールしてほしい。

・高価格帯に分類されるが、他の安価な商品との差別化ポイントがあいまいに感じる。

・同じ地域の他商品（精肉や野菜、乳製品など）とセットで商品化するのも一手。

今回は6次化商品（米加工品）の商品性を討議するとともに、1年間の活動を振り返ります。

【事業化支援・販売支援③】

農業経営の法人化によるメリットとデメリットについて討議しました。

主な意見は下記の通りです。

・法人化は、手段であり目的ではないため、「法人化＝問題解決」になるとは限らない。

・法人化を検討している農業者に対して、経営管理能力の向上がもたらすメリットを提案することが重要。

今回は1年間の活動を振り返ります。

【人材育成】

企業派遣型ワークショップ研修の報告会（最終回）の内容について話し合い、この研修で学んだことを自身の生活や取り組みに生かす視点を意識付けたい、グループワークのテーマを絞って話し合う時間を十分に取ると良い等の意見がでました。

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ました。

今回は、トップマネジメントセミナーと企業派遣型ワークショップ研修の実施報告をする予定です。

□ 会員の活動紹介

2月の企画運営委員会で、株式会社クボタから、農業への取り組み内容、農業機械や水処理施設などのモノづくり活動、アジアやヨーロッパ、北米などに生産・販売拠点を持つグローバルネットワークなどについてご紹介いただきました。

□ 主な活動（3/1～3/31）

- 3/2 研修講師（農林中金アカデミー、秋田県）（伊藤）
- 3/7 第8回トップマネジメントセミナー
- 3/9 第101回企画運営委員会
- 3/11 講師（農業法人協会、島根県）（高木）
- 3/11 講師（愛知県）（高田）
- 3/16 個別商談会「農と食の出会い」（大阪）
- 3/23 講師（山梨県）（高田）

～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、新規事業の取り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 (後編)

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。今後の農園経営の方向性、地域の仲間と設立した「合同会社アップルスマート」への想いなどについて、お話しをしていただきました。

拝啓 高木 勇樹様

今年は、青森県は積雪量も少なく、桜の開花も4月20日前になりそうな予報が出ており、春の足音が早いスピードで近づいてきています。

私は剪定作業や出荷作業などの通常作業と並行して、2月に東京ビッグサイトで開催された商談会に出展したほか、栃木県や長野県に視察に行つて色々な方々と交流を深めたり、さまざまな勉強会に出席して自己研鑽に取り組んでいます。青森でいうところの自分を高めるための「冬の農業」ライフを楽しんでいます。

先日は、お返事でアドバイスをいただきありがとうございます。早速、経営資源を細分化し、客観的に数値化して自分の経営を分析してみました。その結果、農地の整備や栽培技術など生産体系の部分では、これまで10年の歳月を費やしてきただけあり、自前に満足できる数値でした。

それに対して、企画や販売(マーケティング)、管理(マネジメント)、財務・収益(資金手当て、利益)などの部分には課題が多く、今の経営の弱点であることを改めて認識しました。

やはり今後は経営的側面に立って、企画や販売面の強化に重点をおいて収益力を高めること、現在のわい化栽培は剪定作業等に熟練の技術力が必要なので、新たな栽培技術を導入してどの従業員も剪定作業ができる体制にすること、そして、マネジメント能力を伸ばしていくことがベストの方針だと確認することができました。

これらの弱点を補う動きとして、昨年度、合同会社アップルスマートという法人を設立しました。地元のプロ生産者や加工業者数人が手を組み、それぞれの得意分野を持ち寄って、これまでの個人の小さな

な経営ではできなかった生産、商品開発、加工、販売を一貫して行える体制を整えました。これによって、今の自分の経営とは別に、新しい価値を創造するための第一歩を踏み出しました。

実は、2月に参加したと申し上げた商談会は、アップルスマートの一員としての初めての取り組みでしたが、安定した販売先の確保、情報収集、人的交流などの良い成果を得ることができました。まだまだ立ち上げたばかりで、課題の多い会社ですが、今後アップルスマートが発展していくことで、先日課題として取り上げた後継者不足や農業人口の高齢化、労働力不足などの地域が抱える問題を解消し、地域に貢献したいと思います。また、私自身も、収益の向上や従業員の若返り、安定した技術の継承などの課題を解決していくつもりです。

これらの取り組みを通じて、私を含め、将来を担う生産者とその家族、地域に明るい未来の希望を示し、少しでも貢献していきたいと考えています。

平成二十八年三月吉日

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」(葉とらずサンふじ、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

前回のお手紙で、小生が田舎館村（ご出身の田澤吉郎農林水産大臣にお仕えした）ご縁で青森の四季を堪能させていただいたことを申し上げましたが、その当時は弘前の桜の見頃はゴールデンウィーク。それから、桜前線は津軽海峡をこえ北海道へというのが相場だったように思います。それに比べると随分桜前線の到来が早まっていますね。

「冬の農業」ライブとは言い得て妙ですね。それを楽しんでいるという余裕、農業経営者を取り巻く環境変化をつくづく感じます。

確かに農業経営者の集まりに呼ばれる講演会は1月下旬〜3月上旬が圧倒的に多いです。日本の農業経営者の1年の計（経営方針）は冬作られるということでしょうか。

経営資源を細分化して客観的に数値化し、経営分析をされたということも当然のこととして、さらりと言われたことにまずビックリしました。小生の現役時代に「経営資源」と申し上げても、行政関係者も、農業者もほとんど反応してくれなかったように思います。

今の農業、農村は貴兄のようなプロ農業経営者に支えられているのだ、未来は明るいと感じました。むしろ、行政の鼻面を引く張っているのはこれらプロ農業経営者達ではないのかと。

行政が皆さんに学ぶ謙虚さを持つてば、強い、産業として持続する農業経営が日本農業の大宗となり、活力ある農村作りにつながる真つ当な農政展開ができるのではないかと。

経営分析の結果、数値の裏付けを持って自らの経営の強み、弱みを的確に把握されている。このことは客観的事実に基づき経営をみる、その上でこれからについて自らのモノサシ（感性）を当てるという姿勢でも

あり、今後とも堅持して欲しいと思います。

そして既に弱みを強みに変える取り組みとして合同会社アップルスマートを立ち上げ、具体的行動を展開されております。農業は老・壮・青、男・女が役割分担できる数少ない産業のひとつであり、だから農業が活力を持つことで、地域・農村も活性化するので。

合同会社がその道筋をつけるであろうことを確信しておりますが、時代の変化は今後ますますそのスピードをあげていくことも確実です。

貴兄自身の経営の強みの部分をパワーアップする方策を編み出しつつ、合同会社の「経営資源」の的確な把握と改善を通じて、明るい未来を示すという所期の目的を達成されんことを確信しております。

貴兄の試みの成否は、この国の農業・農村の行方に大きな影響を与えること疑いなしです。大いに期待しております。

敬具

平成二十八年三月吉日

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 榊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理事などの立場から、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

