

## J-PAO販売支援メニューを強化

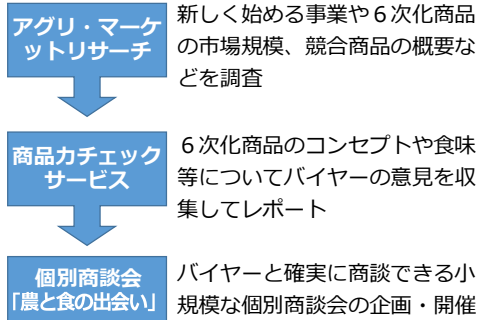
### 市場調査から商品開発、販路拡大まで 出口戦略を総合的に支援

当機構は、6次化の動きが活発化する中、販売支援の相談が年々増加している現状を受け、昨年度は新サービスを立ち上げるなど、販売支援活動の強化に取り組んでいます。

現在、当機構は、多様な事業構想の具体化につなげる「事業化支援」、6次化商品等の出口戦略をサポートする「販売支援」、農業者や関係機関向けビジネススクールの企画・運営、研修・セミナーへの講師派遣等を行う「人材育成・普及啓発支援」の3本柱で活動しています。

このうち「販売支援」では、農業

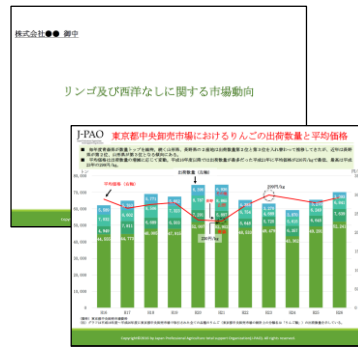
#### 【J-PAOの販売支援メニュー】



■アグリ・マーケットリサーチ  
商品開発の前に市場規模や業界動向が知りたい方に

者から商品開発や販路開拓支援の相談が増加している現状を受けて、昨年度に6次化商品の評価を食品バイヤーに調査する「商品力チェックサービス」を新たに立ち上げるなど、サポートの充実・強化に取り組んでいます。

当機構の販売支援は主に次の3つです。



【アグリ・マーケットリサーチ報告書のイメージ】

農産物や6次化商品について、市場の規模や動向、競合商品の概要や小売店での販売状況（価格、パッケージ等）を調査し、レポートにまとめます。

これにより、市場の傾向を把握し、自社の商品コンセプト等を明確にした上で、商品開発を進めることができます。

■商品力チェックサービス  
自社の6次化商品のバイヤー評価を知りたい方に

6次産業化を成功させるには、マーケットインの発想による市場ニーズに合った商品開発が不可欠です。

当サービスは、生産者からこだわりの6次化商品の特長をヒアリング。商品提案書と商品サンプルを食品バイヤーに持ち込んで評価をうかがいます。これにより、生産者は地元にながら、バイヤーの意見を商品開発・改善に役立てることが出来ます。昨年度の利用者からは、「バイヤーの評価から気づきを得て、自社商品のターゲットを絞り込むことができた」などの感想が寄せられています。

■個別商談会「農と食の出会い」  
販路を拡大したい方に

少数の生産者にご出展いただく個別商談会を開催しています。大規模な展示会とは異なり、確実に商談機会を確保している点が特長です。出展者とバイヤーの希望を踏まえた事前マッチングに基づき予め設定された時間割に沿って、1組当たり20〜30分間の商談を行います。

出展者は、バイヤーから業界動向や商品開発・改善のための貴重な情報が収集できるほか、バイヤーとの商談を継続して成約に結びつけた実績もあります。

当機構の販売支援活動については、お気軽に事務局までお問い合わせください。



【個別商談会「農と食の出会い」の様子】

## □ 平成 28 年度通常総会のご案内

平成 28 年度総会を下記の通り開催いたしますので、ご出席いただきますようご案内します。

- 日時：平成 28 年 6 月 8 日（水）

午後 3 時 30 分より（受付開始 3 時）

- 場所：糖業会館 2 階 大ホール（東京都千代田区）

\* 議案等は 5 月中旬に発送致しました。

\* 同日午後 2 時 30 分より、理事会が開催されます。

\* 総会終了後に懇親会（会費制）を予定しています。

\* 出欠の締切りは 5/30（月）です。未済の方は、J-PAO 事務局までご連絡ください。

\* 今回の会場は糖業会館です。これまでとは会場が異なっていますのでお間違えのないようにお越しください。

## □ 専門部会の動き（4 月分）

専門部会は、これまで 2 年間にわたり下記 4 つのテーマについて各部会で検討を重ねてきました。

【人材育成】 マネジメントスキル向上など

【事業化支援・販売支援①】 コスト削減

【事業化支援・販売支援②】 販売戦略、販売サポート、6 次産業化

【事業化支援・販売支援③】 農業ビジネスモデルの構築

今年度からは、当機構への相談内容や取り組む事業内容の変化等を踏まえ、検討テーマを変更しました。

（1）継続する部会・テーマ

【人材育成】

- ・テーマ：マネジメントスキル向上他
- ・検討事項：トップマネジメントセミナー、トッププロの育成（企業派遣型課題解決ワークショップ研修、ビジネススクールなど）

【事業化支援・販売支援】

- ・テーマ：販売戦略、販売サポート（スキル向上を含む）、6 次産業化

- ・検討事項：J-PAO 相談案件、販路開拓支援に関する進め方、地理的表示保護制度を活用した農産物販売のあり方等

（2）新規開設する部会・テーマ

【J-PAO ビジネスモデル】

- ・テーマ：J-PAO の新サービス、商品作り
- ・検討事項：J-PAO が取り組むサービスを定型化できないかどうかの検討

【事業承継】

- ・テーマ：農業経営の第三者継承
- ・検討事項：第三者に対する農業経営継承実現に向けた課題への対応策を検討

## □ 会員の活動紹介

4 月の企画運営委員会で、大日本印刷株式会社（包装事業部）から、食品の企画から製造、販売までの取り組みの概要、生活者の“食”の実態を正しく知って分析する「食 MAP」データ、デザインや商品企画に関するセミナーなどについてご紹介いただきました。

## □ 主な活動（5/1～5/31）

5/11 第 103 回企画運営委員会

5/11～12 研修講師（農林中金アカデミー、  
沖縄県）（竹本、義家）

5/18 研修講師（農林中金アカデミー、山形県）（義家）

### ～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います。

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)

埼玉県で「久野農園」を経営する久野裕一さん。「安心はおいしさ」の想いと、「野菜で癒える人がいる。昨日より少しでも、精進するのだ」の農園スピリッツで、完全無農薬野菜を生産・販売しています。

拝啓 高木 勇樹様

九州で発生した地震によって亡くなられた方々のご冥福を、心からお祈り申し上げます。未だ地震が続く、不安な日々を過ごしている方がたくさんいる中で、当たり前の日々のありがたみを改めて感じます。今回ご縁があり、高木様と手紙のやりとりができるこの機会を大切にしたいと思います。

私は新規就農で有機農業を始めて、今年で19年目になります。大学卒業後、埼玉の有機農家で1年間研修し、23歳から33歳まで沖縄の渡嘉敷島で自然卵養鶏(300羽)と1haの畑で様々な野菜を育てていました。10年間、専業農家が一人もいない人口700人、ちよつとの離島でがむしやらに働きました。結局最後まで野菜を育て、利益を出しながらお客様から野菜を買い続けてもらう仕組みが作れず、とても「農業」と呼ぶには程遠い経営でしたが、この時の経験が今の私の全ての基盤になっています。

沖縄での最初の5年は、台風や季節風に翻弄されながら、生産の試行錯誤で精一杯の日々。後半の5年は、野菜や加工品のネット販売、観光客向けの直売など販売の試行錯誤で精一杯。商工会やネット通販の勉強会に参加し、農家視点と顧客視点の違いを学んだり、経営とはなんぞやということを考えたり。その結果、オンラインショッピング大賞の奨励賞を頂くなど努力したことに対してそれなりの評価もいただきました。しかし、販売に力を入れ、経営を勉強しても、それだけでは「農業」にならない。やはり、お客様が求める本当にいいものを提供し続ける、「ものづくり」の力が伴わないと成り立たないということを感じました。

10年間過ごした島を出るのは厳しい選択でしたが、「ものづくり」の力をつけるため、初めて農業の世界に飛び込んだ研修先の勧めもあり、2007年に埼玉で新たなスタートを切りました。

埼玉に移転して9年になりますが、現在は、7ha程の規模で、社

員1名、パートさん4名と家族で、人参や小松菜、ほうれん草など

10品目弱を有機で栽培し、ゆるい契約栽培のような形を中心に販売しております。品目をしぼり、生産工程をゼロベースで見直し、苦ししながらも必要な設備投資をすることで、ここ1、2年はようやく品質と経営上必要な数量を確保できるようになりました。

「創って、作って、売る」プロセスを早く回すことが大事と言われますが、「作って」の部分、ようやく新米農家レベルに近づいたくらいに感覚でしょうか。30代は、「こんなに長い時間をかけて、周囲に迷惑をかけて、まだこの程度か」と、途方にくれる日々でしたが、ここ1、2年はほんの少し光が見え始めてきた実感があります。

ただ、それと同時に責任とプレッシャーも感じています。経営として成り立たせる難しさ、それを続ける難しさ。自分の意志決定が周囲に与える影響の大きさに怖さも感じます。

この先、農業の世界に入ってくる若い人に自分はどんな将来像を提示できるのか、一緒に作っていきけるのか。自分の中で答えらしきものはあるつもりですが、やはり不安と共にある毎日です。これから農業の世界で働く人たちにとって、「大変かもしれないけれど豊かな」将来像について高木様はどのような考えをお持ちでしょうか。お聞かせいただければ幸いです。

敬具

平成28年5月吉日

久野 裕一 (くの ゆういち)

1974年 東京都生まれ(両親は山形出身で、母方は稲作専業農家)

1997年 沖縄県島尻郡渡嘉敷村で新規就農  
2007年 農園を埼玉県に移転  
人参や葉野菜等の完全無農薬野菜の生産及び販売を行う。野菜本来の栄養価を持ち、新鮮で使いやすく、食味に優れている野菜作りを目指している



拝復 久野 裕一様

熊本地震は50年ほど前、熊本城を眼前にのぞむ熊本水省の出先機関である九州農政局に丸2年勤務したことのある私にとつて大変な衝撃で言葉が失いました。

改めて亡くなられた方のご冥福をお祈りするとともに被災された方々に心からお見舞い申し上げる次第です。

私が当時直接お世話になった方々のほとんどは既に鬼籍に入られておりますが、そのご縁戚のご苦難はいかばかりかと辛い思いで一杯です。

さて、貴兄は自らの来し方をさりと書かれておられますが、私がこれまでに接した新規就農者の中で一、二を争うような困難な道を選択し、乗りこえられてこられた方とと思いました。

私はこれまでの経験の総括として農業を次のように定義しています。

農業は人、農地、技術、企画・販売力、管理能力などの経営資源を創意・工夫・努力(自己責任)で活用し所得を得る、経営として持続する総合知識集約産業であると。当然、家族経営、企業経営、農協のような組織、集落営農による経営など経営形態は問いません。

貴兄の農業はものづくり(農地、人、技術)のところ、病気の

「種」を内包しないための野菜づくり、加えて生産性を高めると高いハードル(ものさし)を自ら設け、そのものさしを持続可能性(分相応)というもので計り、昨日より少しでも精進する努力で突破しようとしておられます。素晴らしい創意・工夫・努力です。

この19年間での経験を貴兄は「販売に力を入れ、経営を勉強してもそれだけでは「農業」にならない。…お客様が求める本当にいいものを提供し続ける「ものづくり」の力を伴わないと、ということを感じ」と総括しておられます。

私も行政という仕事のいろいろな場面で何度もステークホルダー、利害関係者の難しい調整に直面致しました。その時どう対処したか、行政

の原点、誰のため、何のため、に立ち戻って判断し、その結果に責任をとるということで決断・実行するということだったように思います。その積み重ねが自分のものさしを豊かにし、大体の困難に自信をもつて立ち向かえるようになったと思います。

貴兄の総括も本質は同じ。リーダーの貴兄のすべきは、原点に立ち戻って判断し、決断・実行し、その結果、責任をとるということに尽きると思います。その判断は貴兄ご自身の感性(直感力、創造力、想像力、先見性など)これまで貴兄が蓄積した総合力)によって行うしかありません。

また、この先農業の世界に入ってくる人に「大変かもしれないが豊かな将来像」ということですが、「大変でなく豊かな将来像」を示せる働く場はあるのでしょうか。私は否だと思えます。先ほど申し上げた通り、農業の原点は総合知識集約産業です。これが将来像で、その中身のように作るかは貴兄が歩まれたように、農業の世界に入ると覚悟したその人自身ということではないでしょうか。私はそう思います。貴兄のご意見を次回頂けたらと思います。

平成28年5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

