

「マーケットイン」でニーズをつかむ

青森果樹経営者の販路拡大をサポート

当機構は、昨年に続き、青森県から「果樹経営マーケットイン拡大サポート事業」の一部を受託しました。

この事業は、実需者ニーズに対応し「マーケットイン」の視点に立てる果樹経営者を育成するとともに、果樹経営者と実需者の関係構築を図ることを目的としています。

6～8月に実施したチャレンジヤー研修（計3回）では、マーケ

ットイン型の経営や販路拡大の基礎知識、展示商談会出展の準備や商品陳列の方法などについて講義を行いました。

併せて、商品の訴求ポイントを盛り込んだ商品提案書の作成実習を実施。この取り組みは、当機構のコンサルタントや他受講生とのやりとりを通じて、自社商品の特徴や販路拡大の方向性などについて再確認し、整理してもらうことも狙いの一つです。

一人の受講生が、提案書の中で記入に迷った部分があることを伝えると、「自分は〇〇と書いた」と紹介するなど受講生同士で意見交換や情報共有を活発にしている姿が印象的でした。

受講生からは、「自社と違う品目の果樹経営者の話を聞くと、新たな気付きが得られる」「食品バイヤーや消費者によって、ニーズや商品に対する評価が違うことを知った」などの感想が聞かれました。今後、受講生は個別商談などに



【講義の様子】



【ワークの様子】

～受講生同士での意見交換～

参加して、販路開拓に取り組んでいく予定です。

今後は、事業の一環として、幕張メッセで行われる「こだわり食品フェア（来年2月15日～17日開催）」に出展する果樹経営者に対して、当機構は、事前準備から当日支援、事後フォローまでの一貫サポートを行います。

展示会では、りんごなどの果実やこだわりの果実加工品が出展されますので、ぜひ青森県のブースにお立ち寄りください。

福島県の「プロ農業者」の経営改善をサポート

福島県は、平成26年度から、生

産力と経営管理能力に優れた、地域農業をけん引するプロ農業者の創出を支援するために、「プロフェッショナル経営体創出事業」を実施しています。

この事業は、「プロフェッショナル経営体」（個人…所得1千万円以上、法人等…販売額1億円以上）を目指す農業者が自ら作成した「規模拡大等計画」に基づく事業の実施に当たり、制度融資を活用されるスキームとなっています。当機構は、昨年度から、外部審査員として申請された事業計画の採択審査を行っています。

また、関連事業の「プロフェッショナル経営体管理能力向上事業」では、アドバイザーを務めており、昨年度は「規模拡大等計画」に即して経営改善に取り組む26先を訪問。今年度は9月末までに10先を訪問し、引き続き指導や助言、計画の進捗状況の確認などを行いました。

今後も、3月まで訪問を重ね、規模拡大に取り組んでいる農業経営者をしっかりサポートしていくこととしています。

「企業派遣型課題解決

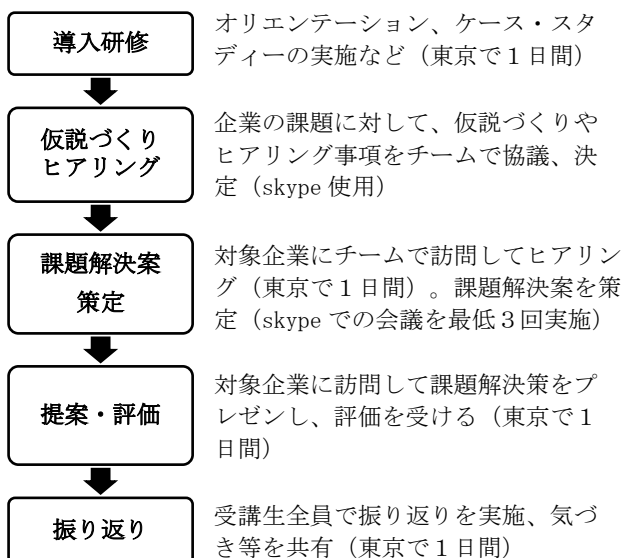
ワークショップ研修」を11月に開講

企業が実際に抱えている問題について、チームで解決策を討議して企業に提案まで行う「企業派遣型課題解決 ワorkshop研修」を11月に開講します。

この研修では、チームごとに農業以外の企業を訪問し、企業担当者からヒアリングを行ったあと課題解決案を策定しますが、全8回中4回はスカイプを使用した遠隔会議になります。自宅や職場にしながら、チーム活動ができるため、関東以外の方でも参加しやすい研修内容となっています。

また、これまでの参加者からは、「一緒に行ったメンバーの意見が刺激になった」「農業は生産主体で良いと勘違いしていたことに気づいた。これまで、顧客や業界等のニーズに応えることが後回しになっていた。」など、バックグラウンドの異なる仲間との意見交換や共同作業を通じて、多くの気づきが得られたとの感想が聞かれます。

■研修カリキュラム



■研修期間：2016年11月～2017年2月（全8回）

- ・4回は東京開催（集合研修2回、企業訪問2回）、4回はスカイプを使用した遠隔会議で実施

■対象者：将来のビジョンを明確に持っている農業者（16名限定）

- ・経営者もしくは職場で管理や指導に携わっている方（年齢上限：50歳）
- ・skype（スカイプ）が使用可能な方
- ・受講生はオンラインアグリビジネススクール（運営事務局：株式会社サラダボウル）の受講が必要

■参加費：無料（交通費は自己負担）

※詳細はJ-PAO HPからもご確認いただけます。

<http://www.j-pao.org/news/2016/0242/>

ご興味のある方は当機構（担当：高田）までお気軽にご連絡ください。

■主な活動（9/1～9/30）

- 9/1 研修講師(農林中金、秋田県)(高田)
- 9/1 研修講師(徳島市、徳島県)(稲永)
- 9/6 研修講師(農林中金アカデミー、山形県)(竹本)
- 9/6～7 研修講師(農林中金アカデミー、宮崎県)(稲永)
- 9/14 第106回企画運営委員会
- 9/14～16 研修講師(農林中金アカデミー、東京都)(竹本)
- 9/21 研修講師(農林中金アカデミー、静岡県)(義家)

～事務局からのお知らせ～

J-PAO は来年2月に10周年を迎えます。

今後の業務展開、運営の検討を進める際の参考とさせていただくため、8/17（水）、運営会員と賛助会員の皆さまにアンケートを送付（メール）いたしました。

多くの方からご返信、貴重なご意見をいただき感謝申し上げます。

ご返信がまだの方は、お手数ですが、アンケートにご協力くださいますようお願い申し上げます。

アンケートの結果は、後日、報告させていただきます。

往復書簡(前編)

北海道で小麦や甜菜を生産する「前田農産食品合資会社」の前田さん。パン屋さんにつながるイベントへの参画、電子レンジで作るポップコーン「十勝ポップコーン」の商品化などさまざまな活動に取り組まれています。

拝啓 高木 勇樹様

私は北海道十勝の本別町で畑作付加価値化農業をしています。1899年に入植した曾祖父から数えて4代目、東京農業大学を卒業後、米国の大学でスケールの大きな農業を肌で感じ、2000年に就農して現在に至っています。就農時から小麦、ビート、豆類などを栽培していましたが、当時はアメリカナイズされた頭で大規模化を目指し、土づくりを勉強して作物栽培の安定化を図りながら64haの農地を現在の12.0haまで広げました。今では通年雇用が3人います。

就農から7年ほどが過ぎ、栽培と経営を現社長の父から一任された頃、品目横断的政策が始まり、畑作農業の売上げが補助金の多くで成り立っていることを痛感しました。当時35歳だった私は、仮に現役農業人生が65歳までだとし、残り30回しかチャンスがないと気づき、「これからは消費者に選ばれる生産者にならなければならない」との先輩農家の言葉をきっかけに、「必要とされる農業とは何か」を真剣に考え始めました。色々と悩んだ末、面積の約6割以上を占める小麦の高付加価値化に取り組もうとの結論に至りました。

戸別補償政策に転換後、小麦の調整選別作業を自前でやり、顔のみえる小麦粉を目指した結果、現在では、前田農産の香味麦選(5品種)は全国のパン屋さんの約50店舗にご利用いただけるようになりました。また、今年で8年目となった「北海道小麦キャンペーン」(パン屋さん達を小麦畑に呼ぶイベント)、最近始まった「新麦コレクション」(全国の小麦畑とパン屋さんを繋ぐプロジェクト)に参画し、コラボレーションならぬ、「粉コラボレーション」によって、国産小麦の消費拡大に取り組んでいます。

また、北海道十勝は12月〜3月の4カ月間は休眠状態に陥ってしまうため、端境期の仕事を創造し、雇用を安定的に確保しながら増やしていくには、付加価値による売上げ向上が経営に求められていると確信しています。

そこで、まず、2008年〜2014年頃まで、冬場や雨の日はコツコツと穀物選別ラインや整理整頓を農場内で進め、2015年に国内2番目となるグローバルGAPを取得しました(小麦、ポップコーン)。さらに最近では、2013年から栽培に取り組み、失敗に失敗を重ねてきたポップコーンの商品化

が軌道に乗り始めました。国産コーンを使った電子レンジ用ポップコーンは国内初。レンジで約2分加熱するだけで、映画館で売られているような出来たてホカホカの香ばしいポップコーンが家庭で手軽に食べられる商品です。レンジで温めている最中のボンボンという弾ける音も楽しさのひとつ。栽培してわがったのは、ポップコーンはお菓子でなく農産物だということ。この商品で、農業の魅力を伝え、消費者の笑顔も弾かせたいと思っています。

今年2月、企業の奨学金制度を受けた農業経営者が世界から集う国際会議がアイルランドで開催され、日本人として初めて参加しました。農産物輸出国の参加者が大多数でしたが、「生産に特化し、顧客を感じられずにいる」という一次生産者の弱みはどの国にも共通していると思いました。また、「Think Globally, Act Locally」(グローバル視点で、地域で活動すること)を意識し、規模によらない付加価値をつけることの重要性を改めて認識しました。

そして、農業のグローバル人材を育てるためには、例えば各市町村から若い農業生産者を国際会議や海外視察に送り出す取り組みや、生産だけでなく、その国の政策、食文化、流通まで幅広く学ばせる体験型の「現代版農業遣唐使」制度が必要ではないかと感じました。

平成28年9月吉日

前田 茂雄 (まえだ しげお)

1974年 北海道 本別町 生まれ
1999年 前田農産食品合資会社に入社
前田農産食品合資会社 代表専務取締役。2男3女の父。東京農業大学卒業後、テキサスA&M大学、アイオワ州立大学で農業や流通を学ぶ。JGAP 穀物評議委員(2015年)。好きな言葉は「温故知新」。



敬具



商品化されたポップコーン
お問い合わせは info@co-mugi.jp まで

拝復 前田 茂雄 様

今年ほど北海道が台風や台風くずれの低気圧による激しい風雨の影響を受けた年はなかったのではないのでしょうか。御社の被害状況が心配です。

合資会社という経営形態に、四代の歴史と経営に対する覚悟（合資会社の代表は無責任社員ですから）を感じました。

就農後16年、「必要とされる農業」を小麦で実現し、需要者であるパン屋さんに顔の見える小麦粉を提供し、販路を確保しただけでなく、小メキヤンプ、粉コラボと、需要者の心をわしづかみにする取組みは、アメリカでの学びを基礎に、北海道十勝の良さをしつかり發揮した素晴らしい成果と感動しました。

貴兄のこの取組みは、貴兄の感性（ものごとを判断するものさし）の豊かさの証しだと思います。

道産・十勝小麦の確固たるブランド化につなげるべく、地域の志ある経営者を巻き込んでいって頂きたいと思います。

更に農業の季節性、その制約を突破して産業としての農業を持統的で安定的経営とするべく、端境期の仕事の創造、雇用の安定増加、更には付加価値をつけての売上げ向上に経営資源を振り向けようとされ、グローバルGAPの取得、ポップコーンの商品化という具体的成果をあげ、着実な一歩を進めておられることも素晴らしいです。

JGAPに私も多少関わりをもっていますが、国内での農業者の認知度が低いだけでなく、需要者（消費者）もこれを付加価値としてとらえてくれないことは大変残念に思っています。

2020年のオリ・パラでの調達食材の論議を通じて、GAPの理解

が進むよう、貴兄にもぜひご助力いただきたいと思えます。

ポップコーンは昨年3月3日の当機構主催の「第2回 農と食の出会い」で貴兄から直接お話を聞き、その成功を祈っていました。いよいよ国内初の電子レンジ用国産ポップコーンの商品化が軌道に乗り始めたとのこと、誠に同慶の至りです。

ドイツニーランドでの持ち帰り用に最適ではないでしょうか。座右の銘「温故創新」の第二号M（Mは前田のM）商品（第一号は香味麦選）ですね。

「現代版 農業遣唐使」を提案されていますが、正に地方創生の必要性を考えても、「グローバル視点で、地域で活動すること」が今ほど求められている時はないと思えます。

明治維新のときは「和魂洋才」といわれましたが、今日では「和才洋魂」と私は提唱しています。貴兄はどう思われますか。

敬具

平成28年9月吉日

高木 勇樹（たかぎ ゆうき）

1943年 群馬県生まれ

1966年 東京大学法学部卒業後農林省入省。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

1998年 農林水産事務次官、2001年退官

2002年 ㈱農林中金総合研究所理事長

2003年 農林漁業金融公庫総裁、2008年同公庫退任

2007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

