

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プレゼン

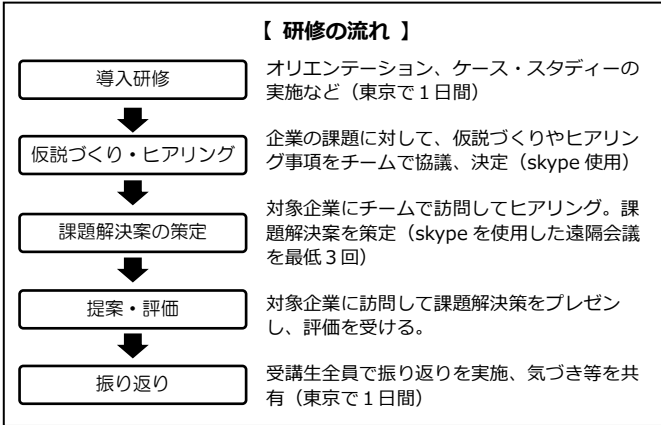
平成28年11月2日(水)に開講した「企業派遣型課題解決ワークショップ研修」(農業者11名参加)は、異業種企業の課題に対する提案を行い、2月24日に全体振り返りの会を開催して終了しました。

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28年度農林水

産省補助事業「高度農業経営者教育機関事業」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3社(主業が農業以外の会社)が抱える課題に対して解決策を検討し、各企業に提案します。

「導入研修」が終わった後、受講生は、約3ヶ月間、企業の課題と向き合い、チーム間で何回も議論を繰り返しながら解決策を策定しました。その結果、企業担当者に策定案をプレゼンした後「評価」では、「今まで考えなかった案を提案していただいた」



【研修の様子】

「今年から実行したい」など前向きな感想をいただきました。また、最後に行われた「振り返りの会」では、「自分の課題がはっきりした」「業種の異なる他の受講生との話から、とても良い刺激を受けた」などの声が聞かれました。

青森県 農業経営者の 出展支援を行う

当機構は、青森県から受託した「マーケットイン拡大サポート事業」の一環として、こだわり食品フェア(2月15〜17日、幕

張メッセ)で出展支援を行いました。

農業経営者5先に対して、前日は商品陳列やブース作りの支援、当日は試食・試飲の出し方、バイヤーへの声掛け、ニーズのヒアリングなどについてアドバイスしました。

こだわり食品フェアは、スーパーマーケット・トレード・ショー等との合同開催で、3日間の来場者が約8万人という大きなイベントです。今回が初めての展示会参加となる出展者は、最初は人の多さに緊張していたものの、慣れてくるとブース前を歩くバイヤーに積極的に試食を勧めて話しをする姿が見られました。

出展者は、今回の商談を、今後の取引や商品改善へと繋げ、販路拡大を目指します。

当機構は、展示会の事前準備から当日支援、事後のフォローまで一貫通の支援を行っています。ご興味などありましたら、お気軽に事務局までご連絡ください。

□ トップマネジメントセミナー 講演録送付のお知らせ

2/10開催のトップマネジメントセミナーに参加された方に、講演録を3/31に送付しました。

参加申込書にご記載いただいたEメールアドレス宛にPDFを添付して送付しましたが、もし届いていない方がいらっしゃいましたら、トップマネジメントセミナー事務局までご連絡ください。

また、要約版をJ-PAO Press 4月号に掲載する予定です。

□ 会員の活動紹介

2月の企画運営委員会では、農林中央金庫から、農業法人等に対する融資メニューや出資メニュー、輸出を目指す生産者への輸出サポートプランなどについて概要をご紹介いただきました。

□ 専門部会の動き（2月分）

【販売支援】【J-PAOビジネスモデル】

2月は、販売支援とJ-PAOビジネスモデルが合同で開催しJ-PAOの新メニューについて意見交換をしました。

概要は以下の通りです。

- ・新メニューの内容は、商品企画のプロによる6次化商品のコンセプトや商品力などの評価
- ・報告書には、商品づくりに有益な情報が数多く盛り込まれていると思う
- ・生産者に報告した後、商品がどのように改善されたのかについても知りたい

今回は、今年度の振り返りと来年度のテーマについて検討する予定です。

【事業承継】

農業参入した企業担当者を招いてお話をうかがいました。概要は以下の通りです。

- ・耕作放棄地の活用や地域貢献を目指して参入した
- ・参入後に中間管理機構が積極的に土地のとりまとめをしてくれたため、地権者と個別に行っていた書類手続き業務などが簡素化された例があ

る
今回は、今年度の振り返りと来年度のテーマについて検討する予定です。

【人材育成】

J-PAOが受託した人材育成研修について意見交換しました。

研修に参加した受講生に対して研修後の効果測定を行い今後の改善につなげてはどうか、卒業生に研修で体験談を話してもらってはどうかなどの意見がでました。また、「企業派遣型課題解決ワークショップ」について、東京以外の方が参加しやすいように東京以外の開催ができないかなどの意見がでました。

今回は、今年度の振り返りと来年度のテーマについて検討する予定です。

□ 主な活動（3/1～3/31）

- 3/3 講師(山梨県)(高田)
- 3/7 講師(千葉県)(高田)
- 3/8 第112回企画運営委員会
- 3/8 講師(埼玉県)(阪下会員)
- 3/17 研修講師(農林中金アカデミー、東京都)(義家)
- 3/17 講師(新潟県)(高田)
- 3/22 講師(徳島県)(福永会員)
- 3/27 講師(愛知県)(高田)

～事務局からのお知らせ～

4/1(土)より、J-PAOの住所(ビル名)が変更となります。

- ・現ビル名 第一丸三ビル
- ・新ビル名 幸保ビル(こうぼびる)

お手数をおかけしますが、登録変更などご対応いただきますようお願い申し上げます。

また、先日お送りした「ビル名変更のお知らせ」で、【変更後の住所】に誤りがありました。下記のとおり訂正してお詫び申し上げます。

(誤)東京都千代田区内神田神保町3-9 幸保ビル6階
(正)東京都千代田区神田神保町3-9 幸保ビル6階

往復書簡(後編)

福島県で合鴨農法によるお米の栽培をしている須藤Bond亜貴さん(有限会社すとう農産 取締役)に、6次化商品の開発や販路開拓などについてお話いただきました。

拝啓 高木 勇樹様

春寒次第に緩み、一雨ごとに春の息吹が立ち込めてまいりました。皆様ますますご壮健のことと存じます。

今日注...3月上旬に執筆の会津は、日中も気温マイナス3℃という寒さですが、日の長さ、強さから厳しい冬もそろそろ終わりを告げようとしているのを肌で感じます。

さて、お返事ならびにアドバイスをありがとうございました。高木様の「需要があるから生産する」のお言葉をいただき、私は、意識としてまだまだ「米という素材があるから開発する」プロダクトアウトの域を出していないことを実感しました。

「理念」↓「戦略」↓「企画立案」↓「実践」の順に進むのが理想的な事業の進め方だと思います。

父の理念は「土を命とし。」でした。力強く、人のみならず環境をも包み込む広い視野の良い理念です。そして、そこをベースにアイガモ農法や顧客への産直販売をしていました。しかし、原発の問題で消費者の皆さんが安全性に不安を抱えました。そこで、新たな活路として、「可能な範囲でできるだけ安全な素材を使って、皆さんがワクワクできる食材を提供する」との想いで6次化商品の開発・販売に取り組みました。

先日、ある商社さんから弊社で開発した「カレーのお米」についてコンピニエンスストアのカタログ掲載のお話を頂きました。「カレーのお米」は減農薬で、カレーに合うようにハーブを調合したお米です。価格等の条件も弊社にとつて厳しすぎず、こちらは数も出せる自信があります。リスクも、瓶詰の商品であるため、瓶を購入する資材的リスク程度のものです。しかし、このお話を進める上で、私の中で心理的葛藤があるのは否めません。それは商社さん、コンピニエンスストアさんが非常に大手であるため、「少量で高品質な物を、産地直送で消費者さんにとつて手

に取りやすい価格で」というスタンスを続けていた先代の父のラインからずれてしまう事です。

現在まで私が開発した製品は、地域の本屋さんや東北の良いものを集めたセレクトショップ、アパレル系のライフスタイルショップで取り扱ってもらっています。そこには顔の見える関係、製品の手触りや生産者の息遣いが伝わる広報力が感じられたため、それほど迷いはなかったのですが、マスマーケットに参入してしまう事が父の築いてきた「信頼」と「高品質」のイメージを崩してしまうのではないかと一度崩してしまつたイメージはもう取り返しがつかないのではないかと不安が先走るのです。私の中で父の影響は大きいので、同じ方向性では経営が難しいと分かっていながら、無意識にそこに添おうとしてしまう点があると気付きました。

ニーズ第一。高木様がおっしゃる通り、そこに回帰すべきだと感じました。経験する前に踏みとどまっていたは、何も変える事はできません。弊社の商品を面白いと思ってくださったバイヤーさんの感覚を大切に、バイヤーさんと更に協議しながら販路を共に作っていく、販路創生の下支えをする、そんなスタンスを創り上げていくことが今の私には必要なことかもしれません。

平成29年3月吉日

須藤Bond亜貴(すとうボンドあき)

1976年 福島県北会津生まれ
2014年 有限会社すとう農産入社

福島大学大学院修了後、ポーランドに渡り、国立アダム・ミツキエビツチ大学日本語講師、メディアエーションズ・ビエンナーレ・アジア・コーディネーターを経て帰国。有限会社すとう農産 取締役、農業女子グループ「みけっかみ」代表。



敬具

拝復 須藤 Bond 亜貴 様

東京では、路地に入ると風に運ばれてくる梅・沈丁花のかすかな香りが、春間近を感じさせてくれる今日この頃です。冬の厳しい御地では、長い冬を耐えた野の花も山の花も、一斉に咲き誇る華やかな春をやがて迎えられるのではと思います。

父君の「土を命とし。」の経営理念はすとう農産ある限り、御社の基本であり続けなければなりません。

わが国には百年以上続く「老舗」があります。この「老舗の経営理念」は現在でも、その企業の経営理念として生き続けています。

私の理解では百年以上前の「経営理念」に普遍性があつたからだと思います。

父君の「土を命とし。」は同じ意味で何百年先にも生き続ける経営理念だと確信しますので御社の経営理念であり続けなければならないと申し上げたのです。

百年以上も続いた「老舗」の勉強をすべてしたわけではありませんが、何故続いたかには共通点があるように思います。

時代・環境を見極め、つまり需要の変化に柔軟に合わせながら、常に「経営理念」の基本と原点との整合性を確認しつつ事業展開をしてきたということです。

「カレーのお米」についての話を進める上で心理的葛藤がある、それは相手が商社、コンビニ大手で、少量で高品質なものを産地直送で

消費者さんにとって手に取りやすい価格で」という、先代の父のライ

ンから外れてしまうからだ」と葛藤の背景を分析されています。そして「高品質」のイメージを崩してしまうのではないかと、一度崩すと取り返しがつかないことになるのではと不安を吐露されています。

御社の「土を命とし。」の経営理念を基本に、持続性のある事業展開をしていくにはどうしたらよいのか、ここでちよつと立ち止まって、先

ほど申し上げた「老舗」のことに思いを致してみたいかがでしよう。必ず、不安解決のヒントが見つかるはずですよ。

ご上京の折あれば、私やわがスタッフとともに、御社の「不安」をテーマに自由な議論を試してみたいのもよいかと思っております。

是非、事務局にご連絡ください。

平成29年3月吉日

敬具

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
- 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
- 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、わが国の農業・農村の活性化、食の問題の解決に向けた活動に尽力

