『農業経営者』読者の会 会報

Club BUSINESS FARMERS

CONTENTS

第１６回定例セミナー報告
第１７回定例セミナー報告
第１８回定例セミナー報告
９～１０月の定例セミナーご案内
８月の活動・参加申込書

Vol.12 2008年8月1日発行
■発行・編集／㈱農業技術通信社『農業経営者』読者の会 事務局（担当：長谷川）
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場3-18-25 康洋ビル9F TEL 03-3360-2697 FAX 03-3360-2698

第16回定例セミナー報告
豊かさや贅沢を売るビジネス～商品は栗ではなく、感性です～
四万騎農園　兵藤保氏

私の売る栗は、「生の加工品」です。

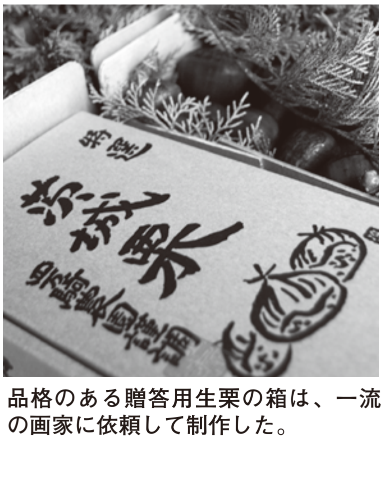
「農業は保護されて当たり前と皆が思っていた時代、私は将来の農産物の輸入自由化に備えて、世界中の農業を見に行きました。敵情視察です。ヨーロッパ、中国、米国、オーストラリアと視察して、とてもかなわないと思った。唯一かなうのは、私たちが世界中で一番贅沢な消費者と、背中合わせに住んでいることの強み。それから徹底的に量を少なく、質を重視に切り替えました」

　6月28日の定例セミナーは、茨城県の四万騎農園に訪問し、経営者である兵藤保氏にお話を頂いた。同園は日本で最大規模の栗苗木生産者で、同時に最高級品質の生栗を贈答品として通年販売しながら、加工品も製造販売している。定例セミナー初の現場視察の試みは、若手も多く参加して盛況。兵藤氏の経験に基づく農産物マーケティングについて示唆のあるお話を伺った。

「私の売る一番高い栗はキロ５０４０円。なんでそんな高い栗が売れるのか、とよく聞かれる。農家がなんで売れるのかと質問しているうちは、何の展望もない。同じ現象を反対側から、なぜ買うのかと考えはじめると、いろんな答えが出てくる」

　日本は「生」が一番高く売れるという特異な消費構造の国だ、と兵藤氏。確かにキロ３万円のマグロに火を通したら、その価値はない。１個１万円の岡山の白桃を缶詰にしては売れない。生産現場に一番近い所にいる農家は、いかに生を高く売るか考えるべきだ。しかしマグロの刺身は生魚ではない、生の加工品である。兵藤氏の売る贈答品の生栗も、生の加工品なのだ。

　その生栗の箱は、一流の画家に依頼して制作した。量から質へ、質から価値の時代になりつつある。顧客は、包みを開き、栗を味わい、農園を訪れ、経営者と語る、それぞれに驚きと価値の連鎖を受け取る。「歯を食いしばって苦労して作ったものなんか、売れません。遊びながら楽しんで作った本物を売る。顧客と同世界を共有して作るのです」



品格のある贈答用生栗の箱は、一流の画家に依頼して制作した。

読者の会定例セミナーが
本誌HPで**聴ける**

■いますぐアクセス→ http://www.farm-biz.co.jp/semi/

第17回定例セミナー報告
必要なものを効率よく入れる施肥設計術
農業コンサルタント　関祐二氏

科学だけでは心配なら、自分を安心させる方法を見つける

肥料代が高騰している今、必要な成分を効率よく入れる施肥設計術の重要性が増している。7月4日の定例セミナーでは、農業経営者でありながら、同時に土壌コンサルタントとして活躍する関祐二氏に講演をお願いした。

日本の農地に多い火山灰土は、世界の農業地帯の土と違って、成分が抜けきった土だ。だからこそ、かつては肥料を入れると入れただけ取れて、施肥設計が根付かなかった。そして「幕の内弁当」のような複合肥料を、セット販売で買う習慣が普及した結果、成分過剰という問題が膨らんでいった。今、日本の土を調べると全リン酸が3%を超える土がざらにある。

関氏もかつて、自分の茶園の土壌診断をしたら有効態リン酸が150mgもあった。茶園の適正な有効態リン酸は10mgほど。だからリン酸施肥はゼロでもリン欠乏にならないとわかっても、入れないことの不安があった。

自分の不安を取り除くためには、リン検定がお勧めだ。キュウリの苗を買って、検定する土と育苗培土と比べて栽培する。リン欠乏なら生育の最初のところで苗が大きくならず、本葉が立つような状態になる。「科学的な土壌学は2割くらい役に立つが、残りの8割はやはり勘と経験」という関氏。科学だけで心配なら、自分を安心させる方法を見つければいいという訳だ。

複合肥料をセット販売で買う習慣が成分過剰という問題を生み出した。

第18回定例セミナー報告
土地利用型から施設園芸へ～シナジー効果のある複合経営の展開～
㈲米シスト庄内 代表取締役社長　佐藤彰一氏

講演する㈲米シスト庄内代表取締役佐藤彰一氏

施設園芸に参入した農業経営者3人によるパネルディスカッション。

施設園芸の複合経営について情報交換する

読者の会では7月16日、アグロ・イノベーション2008にあわせて定例セミナーを幕張メッセで開催した。これは土地利用型農業経営者を対象に、施設園芸を導入する可能性を提案し、同時に参加者間やメーカーとの情報交換を目的としたイベントだ。

まず講演は、米と施設園芸の複合経営を実践している㈲米シスト庄内代表取締役 佐藤彰一氏にお話を頂いた。市場からの情報を玄米加工品やブルーベリージャムの製品化に活かしたエピソードに会場が聞き入った。

パネルディスカッションには、異業種から施設園芸に参入した農業経営者3人、㈲正八代表取締役　宮川正和氏、㈲三輪農園代表取締役　三輪民雄氏、㈲アクト農場代表取締役　関治男氏を招待して、事前に調査した課題や会場からの課題に答えて頂いた。

その後、後援の日本温室協議会会長代行広部英夫氏、メイン協賛のAGCグリーンテック㈱社長安井一朗氏、協賛の農業支援㈱取締役 数川朗氏、協賛の国立ファーム㈲の中野紀子氏から、それぞれ施設園芸への参入者に対するサポートに抱負を語って頂いた。終了後は出演者も参加して、和やかな懇親会が開催された。

◎翌日9月5日(金)13：30〜15：30には、日本モンサント㈱茨城・河内研究農場にて、遺伝子組み換え作物圃場見学会を実施します。あわせてご参加下さい。
※当日はJR佐賀駅から送迎バスをご用意します。

2008年9〜10月 定例セミナー のご案内

第21回 9月4日(木) 16：00〜18：00

会場：㈱農業技術通信社内セミナールーム

毎日新聞編集委員
小島正美氏（こじま・まさみ）

遺伝子組み換え作物のリスク情報管理
〜消費者の意識をいかに変えるか〜

遺伝子組み換え作物について、食の不安を煽るようなメディアが氾濫している。ところが栽培現場を本気で取材している記者は少ない。いたずらに不安を増幅するのではなく、どのようにリスク情報を消費者に伝えるのか。GM先進国を取材した最新情報をもとに、メディア・行政・農業者など多様な視点から消費者の意識をいかに変えるか提案する。

PROFILE
1951年愛知県生まれ。愛知県立大学卒業後、毎日新聞社入社。松本支局、千葉支局などを経て、現在は東京本社生活家庭部編集委員。主に環境や健康、食の問題を担当する。著書に『リスク眼力』(北斗出版)など。

第22回 9月26日(金) 16：00〜18：00

会場：㈱農業技術通信社内セミナールーム

体験農園「大泉 風のがっこう」園主
白石好孝氏（しらいし・よしたか）

ファーミング・エンターテイメント
〜腹ではなく心を満たす農業ビジネス〜

土を耕し、肥料を入れ、種を播き、自然に実が大きくなって収穫するというのは、農家にとって当たり前の行為だろう。そんな単純な作業そのものを、体験農園に来るお客様は新鮮な感覚で受け取ってくれる。農業に感動や癒しが求められている今、体験農園を新しいビジネスとして進化させた白石氏が、心を満たす農業のあり方を提案する。

PROFILE
1954年東京都練馬区生まれ。77年東京農業大学卒業、1年後に就農。97年市民参加型の体験農園「大泉風のがっこう」の運営を始める。2003年NPO法人「畑の教室」を設立。著書に『都会の百姓です。よろしく』(コモンズ)、共著に『体にやさしい・おいしい野菜のつくり方ー農家のコツ教えます』(西東社)。

第23回 10月10日(金) 16：00〜18：00

会場：㈱農業技術通信社内セミナールーム

(独)経済産業研究所 上席研究員
山下一仁氏（やました・かずひと）

生産調整の廃止と直接支払いの導入が日本農業を再生する

農水省OBが、あるべき農政を喝破！　まず生産調整の撤廃だ。コメの生産量を増やし、米価を下げてコメ市場の拡大を図る。生産増とコスト減を実現すれば、コメ粉、飼料米、工業原料など国産米の需要は拡大できる。次に、主業農家を育成する構造改革。一定規模以上の農家には面積に応じた直接支払いを交付して、農地を副業的農家から主業農家に集める！

PROFILE
東京大学卒業、同博士(農学)。1977年農林省入省。ミシガン大学大学院を経て、02年国際部参事官、OECD農業委員会副議長を最後に退官。03年経済産業研究所上席研究員に着任、現在に至る。主な研究分野は、食料・農業政策、中山間地域問題、WTO農業交渉、貿易と環境、貿易と食品の安全性など。

第24回 10月24日(金) 16：00〜18：00

会場：㈱農業技術通信社内セミナールーム

㈲秋田高原フード
大塚智哉氏（おおつか・ともや）

誰が「比内地鶏」を創るのか？
〜地域ブランドのあるべき姿を問う〜

昨年秋、食肉加工業者による比内地鶏の偽装事件が告発された。秋田県は急遽、ブランド認証制度の準備を進めたが、7割近い顧客に「比内地鶏」として選ばれてきた黎明舎の雛と秋田高原フードの比内地鶏は、病気リスクを減らすためのケージ飼いを理由に、そこから除外されようとしている。同社の大塚智哉氏が、今、地域ブランドのあるべき姿を問う。

PROFILE
東海大学卒業後、物流会社に入社。2002年㈲秋田高原フードに転職。妻の智子氏は同社創業者である故・佐藤黎明氏の長女。以来、義母である佐藤信子社長、妻、14人の従業員とともに、比内地鶏の育成事業に取り組む。同社では営業として各地を飛び回り、同時に県との交渉も担っている。

2008年8月の活動 定例セミナー

第19回 8月8日（金）16：00〜18：00
会場：㈱農業技術通信社内セミナールーム

㈲永井農場　専務取締役
永井 進氏（ながい・すすむ）

農場は人が創る
〜農業でプライドをどう表現できるか〜

20歳で就農後、まず自主販売米のパッケージをデザインした永井氏。26歳で農場のコンセプトを形にした管理棟を建築。最近ではワイン文化の形成を意識したワインプロジェクト、小学校との稲作交流などの「農場づくり」から職業人の誇りを発信している。若手の「後継者」が挑む、新しい農場経営を語る。

PROFILE
1971 年長野県生まれ。酪農学園大学短期大学卒業後、20 歳で就農。長野県東御市で酪農と稲作の複合経営に取り組みながら、従来の大規模経営とは異なる農場発展の可能性を模索している。若手ならではの農場づくりを綴った「永井進の農場スタイルノート」を、本誌にて好評連載中。

第20回 8月29日（金）16：00〜18：00
会場：㈱農業技術通信社内セミナールーム

農援隊代表
後藤芳宏氏（ごとう・よしひろ）

オカルト農法探検隊への招待
〜科学的に解明できない農法教えます！〜

科学的に解明できない農法を、まじめに追究する「オカルト農法探検隊」に読者をご招待。軍事目的に利用されていた言霊エネルギーを利用した農法とは？　天皇家に伝承されている秘術の農法とは？　斎庭稲穂の神勅に示されていた農業のあるべき姿とは？　などなど、怪しすぎて活字にできないネタを大公開！

PROFILE
1966 年東京都生まれ。椿本チェイン社で生産管理システムのプログラマー、パイオニア・ハイブレッド・ジャパン社でファーティゲーションの開発営業、ケーアイ・フレッシュアクセス社での中国産地開発の担当、国会議員秘書を経て農援隊を設立。本誌にて「オカルト農法探検隊」を好評連載中！

◎セミナー参加申込
月刊『農業経営者』定期購読者 **無料**

■参加を希望する項目に☑して、必要事項をご記入下さい。

〈セミナー〉				〈セミナー終了後の懇親会〉
□	8/8 （金）	永井　進氏	（16：00〜18：00）	□ 参加（18：00〜20：00）
□	8/29（金）	後藤芳宏氏	（16：00〜18：00）	□ 参加（18：00〜20：00）
□	9/4 （木）	小島正美氏	（16：00〜18：00）	□ 参加（18：00〜20：00）
□	9/26（金）	白石好孝氏	（16：00〜18：00）	□ 参加（18：00〜20：00）
□	10/10（金）	山下一仁氏	（16：00〜18：00）	□ 参加（18：00〜20：00）
□	10/24（金）	大塚智哉氏	（16：00〜18：00）	□ 参加（18：00〜20：00）

※セミナー受講料は定期購読者無料、一般参加者 5,000 円です。
※セミナー終了後には、**懇親会**（会費別途）を予定しております。

◎定期購読申込
■いずれかに☑して、必要事項をご記入下さい。

□ **1 年**（12 冊）　**18,000 円**　**送料サービス！**
□ **2 年**（24 冊）　**33,000 円**　**お得な3,000円割引！**
□ **3 年**（36 冊）　**45,000 円**　**お得な9,000円割引！**

※本誌セミナー（年 22 回）参加料込（一般 5,000 円／回）
※本誌セミナー全音声ダウンロード（年 22 回）込（一般不可）

◎共同出展資料請求
□ FOODEX JAPAN2009（2009/3/3〜3/6開催）

お名前	会社名 農場名	TEL
E-mail　□メルマガ登録		FAX
ご住所　〒		

お申込方法　FAX 0120-410-359 まで送信してください。
（『農業経営者』HP **http://www.farm-biz.co.jp/** からもお申込できます）

お問合せ/（株）農業技術通信社「農業経営者」読者の会 事務局TEL 0120-555-184

※セミナーへの無料参加は、定期購読1件につき、1名様までです。2名様以上でお申込される場合、2人目より2,000円をいただきます。予めご了承下さい。