

Club BUSINESS FARMERS

『農業経営者』読者の会 会報

CONTENTS

第38回定例セミナー報告

第39回定例セミナー報告

11月の定例セミナー } ご案内
第3回全国大会

10月の活動・参加申込書

Vol.25 2009年10月1日発行

■発行・編集／株農業技術通信社『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38回定例セミナー報告

これも農業!! 私の顧客は動物園

8月28日開催の第38回定例セミナーでは(有)クローバーリーフ代表取締役社長長の西窪武氏にお話をいただいた。京都府南山城村にある同社は動物園に生のエサを提供する全国で2つとない飼料ビジネスを展開している。同氏は30歳のときに乾燥牧草を生産する農家として独立。現在は全国29カ所の動物園に年間を通して生のエサを納入している。エサの種類は30種にも及ぶ。

同社では牧草だけではなく、需要に

応じて竹やカシの木やウキクサなども扱っている。圃場で栽培できないものは近くの里山から採集して提供する。新鮮さを保つため動物園へ冷蔵庫のリースも行う。動物が機械の油のにおいを嫌うので、播種や収穫はすべて手作業。阪神大震災の時には救援物資の許可を得て、一日も休まずエサを届けた。「動物園の動物はツメを噛んだり、吐き戻しをしたりします。これはストレスなんです。何とかエサで動物のスト

レスを軽くできたらと思ったんです」自然の動物は自分の体調に合った生の状態のエサを食べている。だが、動物園では与えられるエサしかなく体調をコントロール出来ない。

エサの好みもある。同じゾウでも個体別に好みがあるし、季節でも変わる。飼育員から情報を得て、3ヵ月周期でエサの採集場所を変えるなど、同氏は細かい対応を行っている。

「動物が好きで、動物たちのためにがむしゃらに事業をしてきました。前例はなく、自分たちが良いと思うことをやってきたので、今の事業の形になりました。これも、農業なんです」

どんなに大変でも「生のエサ」といつ
こたわりは譲れません



セミナーDVD
9月25日
発売

(有)クローバーリーフ 代表取締役社長

西 窪 武 氏

第39回定例セミナー報告

業界の常識を変える

野菜苗トップシェア企業の技術と経営

高品質の接ぎ木苗と1本1円以下の
輸送コストが業界を変える



氏にお話をいただいた。

「今のままで良いのか日本の農業、というのが私の大きなテーマです。ちゃんと経営が成り立つ農業のスタイルを確立しないといけない。そのために私が苗業者として取り組んでいることを話します」

9月18日の第39回定例セミナーは「業界の常識を変える〜野菜苗トップシェア企業の技術と経営〜」と題してベルグアース(株)代表取締役社長の山口一彦

接ぎ木苗市場

野菜苗市場における接ぎ木苗のシエ

同社はキュウリやトマトなど果菜類の接ぎ木苗を生産している。本社は愛媛県宇和島にあり、直営農場を長野県と岩手県の2カ所、委託農場は全国で約10カ所、さらに21基の日本最大級の閉鎖型苗生産施設を所有する。

アは26%だが、その品質の高さが評価されて年々シェアは増加している。そして接ぎ木苗を供給しているのは育苗業者

(55%)、JA(30%)、種苗会社(15%)となっている。育苗業者がシェアを拡大している背景には、より高品質な苗がユーザーから求められていることが挙げられる。JAはエリアが狭く、さらに繁忙期と閑散期の差が大きいので技術の蓄積が厳しい。また種苗会社は他社の品種が使えないなどの制限がある。同社は全国エリアで展開し、安定的な人材確保もできている。また、使用する品種に関しても自由に選べるという強みがある。

運賃コストを押さえる
事業モデル

同社は生産工程の1次育苗、接ぎ木のところまで愛媛で行う。2次育苗は同社の親会社である山口園芸、長野県と岩手県の直営農場や全国の委託農場で行っている。愛媛の本社では接ぎ木ステージまで育苗した断根接ぎ木苗の状態で全国各農場へ送る。その後、各農場で苗を完成させ農家に届ける。宇和島から各農場に輸送するとき苗には根が付いていない状態なので輸送コストを最大限まで削減できる。

通常、北海道まで輸送する場合愛媛から直接送ると、1本60〜70円かかってしまう。しかし、この方法をとれば輸送

コストは各農場まで1本1円以下、道内で20円ほどで完成品を農家に届けることができる。

工業的なものづくりの徹底

山口氏は当初、すべての工程の段取りと指示を行っていた。経営規模が大きくなるにつれ、限界がきた。そこで、分業化を行い、社員にそれぞれに役割と責任を与えた。さらに各工程間での情報共有をスムーズに行うために生産管理システムを導入し、さらに企業的な農業を目指している。専門性を持った社員が育った現在では全体が見渡せる社員教育を行う体制作りをしている。

同社の閉鎖型苗生産施設は日本最大級で、年間最大15千万本生産する能力がある。だが、実際はそこまで生産できていない。年間を通して閑散期と繁忙期の差がまだあるからだ。この稼働率を上げていくのも今後の課題である。

さらに農家からの苗に対する要望が細かく、計画的な栽培ができていない。本来ならもっと効率的に、品質を上げることができているはずだという。

「工業の世界ではコストを下げながら、品質を上げるといのは当たり前前の世界。工業的なものづくりを徹底していかねばならないと考えています。育苗工程を共通化することでコストを下げることは当然可能なんです」

2009年11月 定例セミナー ・ 第3回全国大会のご案内

第42回

11月6日(金) 16:00~18:00

会場:㈱農業技術通信社内セミナールーム

(有)藤岡農産 代表取締役社長

藤岡茂憲氏 (ふじおか・しげのり)

売り先と価格は自分で決める! コメ農家の営業術

「あいかわこまち」の独自ブランドでコメの生産・販売をしている(有)藤岡農産は、6年前から東京に社員を常駐して、飲食店への営業を強化している。もともと個人への直販をしてきたが、家庭のコメ消費が減少すると予測して、営業戦略を外食重視にシフトした結果だ。現在は個人約1000人、飲食店70軒と取引があり、各々にあわせた品質と価格を設定している。同社代表の藤岡氏に、コメ農家の営業術を学びたい。



PROFILE

1952 年秋田県生まれ。高校卒業の翌日から5 年間、登山と放浪の旅に明け暮れ、帰郷後、コメ作りを始める。97 年法人化。現在の生産規模は35ha、有機大豆34ha、ハウス野菜74棟(2ha)。「あいかわこまち」の自社ブランドで全量を直売し、2003 年から東京にも営業拠点を置く。食料・農業・農村政策審議会食糧部会委員。05 年農林水産大臣賞を受賞。

第3回

全国大会

2010年2月19日(金)~20日(土)

農業の多様な可能性を考える ～『担い手』ではなく、農業経営者として～

今、農業が社会から求められる役割は多様化しています。それはカロリーを供給する食糧供給の枠をこえ、物質循環、福祉や教育、さらにはエンターテインメントの領域にも拡大しています。このような時代の要求を受けて、農業経営のありようも多様になってきています。そして農業経営者を評価する指標も、経営面積や販売額だけではなくなっているはず。

こうした変化のなかで、農業界では『担い手』という言葉を使います。最近では特に新規就農者を育成する文脈で頻繁に使われています。なぜ農業では『担い手』というお墨付が必要なのでしょう。新規就農者の育成には、しかるべき雇用ができる農場があればよいのであり、農場の成長こそが肝要なのです。

農場の成長とは、外側への拡大だけではなくありません。内側に深化していく成長もあります。一つ一つの農場が経営面積や販売額といった『担い手』としての指標や役割ではなく、顧客やマーケットに出会うことで社会における役割に気付くことです。そしてナンバーワンを競うだけでなく、オンリーワンの位置を求めて切磋琢磨に励むことです。『担

い手』という言葉に象徴される選別政策は必要ありません。選別はマーケットや顧客がするからです。

農業経営者の仕事とは他人に与えられた『担い手』の指標を満たすことではなく、目の前にいる顧客の要求を満たすことです。社会から求められる多様なニーズに応える経営者の条件は唯一つ、それをやろうとする意志です。農業は個人事業として成立しやすい産業の一つであり、だからこそ既存の農業の枠をこえた、幅広い多様な可能性が広がっているのです。

第3回全国大会は、2010年2月19日(金)~20日(土)に開催します。ここで私達は健全なたちで顧客やマーケットに選ばれる道程を探していきましょう。現在、講師として30~60代までの各世代を混ぜて、優れた農業経営者に出演を交渉しています。各々から真の『担い手』とは何か、己の実践を含めて語っていただいた後、座談会として日本農業の多様な可能性を議論していただきます。講義だけではなく、各テーマに分かれた参加者全員のグループディスカッションも企画中です。ぜひ、この機会に奮ってご参加ください。

『農業経営者』読者の会 事務局

第40回

10月2日(金) 16:00~18:00

会場:(株)農業技術通信社内セミナールーム

ロジスティック㈱ 代表取締役社長

嶋 正和氏 (しま・まさかず)

FTAが本当に日本の農業を潰すのか?

衆議院選挙を契機にFTAが注目されている。しかしFTAがなぜ日本に必要で導入を考えるのか、本当に日本の農業を潰すのか、そういった「FTAとは何なのか」という理解が不足している。コメ77.8%が代表する非常識な関税のなかで安楽死するのか、それともファイティングポーズをとって攻めの農業を目指すのか。この機にFTAの理解を深めたい。



PROFILE

1987年ボストン・コンサルティング・グループ入社、情報システム・ロジスティクス関連プロジェクトを経験。95年ネットワーク・エクスプレス入社、物流会社にマーケティングと戦略の導入を実施。98年ローランド・ベルガー入社、ロジスティクスの包括アウトソーシングを核とした改革コンサルティング。2000年株式会社ロジスティック設立、現在に至る。

第41回

10月23日(金) 16:00~18:00

会場:(株)農業技術通信社内セミナールーム

東京農業大学客員教授/千葉大学大学院名誉教授

本山 直樹氏 (もとやま・なおき)

農薬登録問題の現場から ～登録制度の現状と、合理化への提案～

農薬業界は官主導のハイコストな農薬登録制度から抜け出せないままである。食の安全の名のもとに、合理化がなおざりにされたシステムは、天下りの温床を作りだし、農薬の価格上昇という形で農家を圧迫している。10年間に渡って農薬登録問題の現場に携わった本山直樹氏が、登録制度の現状と、時代に即した新システム導入の意義を解説する。



PROFILE

1942年生まれ。千葉大学園芸学部卒業。名古屋大学大学院修士課程修了後、ノースカロライナ州立大学に留学、10年間農薬毒性学の研究に従事する。1998年、農林水産省の農業資材審議会農薬分科会委員に就任。その後、同会の会長を務め、2008年退任。著書に『農薬学事典』『農薬実験法』『毒性生化学』など。

◎セミナー参加申込

■参加を希望する項目に☒して、必要事項をご記入下さい。

月刊「農業経営者」
定期購読者 **無料**

〈セミナー〉

〈セミナー終了後の懇親会〉

- | | |
|---|---|
| ☐ 10/ 2 (金) 嶋 正和 氏 (16:00~18:00) | ☐ 参加 (18:00~20:00) |
| ☐ 10/23 (金) 本山直樹 氏 (16:00~18:00) | ☐ 参加 (18:00~20:00) |
| ☐ 11/ 6 (金) 藤岡茂憲 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、懇親会を予定しております。

◎第3回 全国大会資料請求 ☐ 2010年2月19日(金)~20日(土)開催

◎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(一般視聴不可)

お名前

会社名
農場名

TEL

E-mail

FAX

☐ セミナー音声聴講パスワード希望

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。