

6次産業化プランナー ボランティア・プランナー

6次産業化プランナーは、商品開発やマーケティングのノウハウなど専門的な知見はもちろん、農林漁業に関する知識も持ち、相談者の窓口として農林漁業者の6次産業化の取り組みにつながる案件の発掘や新商品開発・販路拡大のアドバイス、六次産業化法の認定申請から認定後のフォローアップまでを一貫してサポートする。ボランティア・プランナーは、農林漁業者の身近に存在し、6次産業化の先達として、経験に基づいた的確なアドバイスを行う。



6次産業化プランナー 毛賀澤 明宏 氏

(長野6次産業化サポートセンター)

(略歴) 1958年、長野県上伊那郡飯島町出身。ジャーナリスト、産直新聞編集長。長野県内の農産物直売所をベースとした地域振興のサポートを基軸に、2005年から農産物直売所や民間企業の営業改善・新商品開発等のプロジェクト事業を手がける。このほか、多くのプロジェクトに地域戦略構築・情報発信の視点から参画。事例多数。地域活性化戦略を専門分野とし、農産物直売所・手作り加工所・農家レストラン・農家民宿などを核とする地域資源活用ならびに滞在型観光による地域振興や農産物直売所(加工所を含む)などの立ち上げ・情報発信・運営改善、また「地域食文化」をキーワードにした地域農業と旅館・ホテルなどとの包括的連携のコーディネートを行う。主な著書に、「上伊那経済の牽引者たち」伊那毎日新聞社刊(2007年)、「ドーンと直売喜びを売る農産物直売所」信州川辺書林刊(2008年)等がある。

社団法人長野県農協地域開発機構
〒380-0826 長野県長野市大字南長野
北石堂町1177-3
TEL.026-236-3500

長野県の農産物直売所をベースとした地域活性化をサポート 中山間地域の農村文化の再生と復興

長野県は全国の中でも北海道に続いて農家が多い県ですが、耕作面積でいうと42番目になります。就農者の多くが兼業農家で、しかも高齢化が進んでいる。農家の数は多くてもほとんどが中小規模で、雪の降る冬は農業はできません。私は大型農業地域や力のある農家よりも、こうした中山間地域の小さな農業をどうやって守っていけばいいのかという問題意識を持ちながら長期にわたり、長野県の農業に関わってきました。今、農業を取り巻く状況は多様化しており、アグリビジネスとして『儲かる農業』の仕組みづくりを目指す人々も多い。しかし、一方で疲弊した中山間地域の集落の維持、農村のあり方が問われている状況があります。社会全体でビジネスとしての効率化や合理化に注力する事業経営が目が奪われがちですが、小さな農山漁村の

あり方の中にこそ本来の社会の原型が立ち現われているとも言えます。こうした場を絶やさなためにも、今後本場に支援を必要としている農家が継続可能な形で生き残っているような施策を考えていかなければいけない。その時に6次産業化の施策をいかにして有効に活用するのが重要です。

1×2×3の6次産業化ですが、その「1」の部分である農山漁村の第1次産業をどう守っていくのかを考えたとき、キーワードになるのが直売・加工・グリーンツーリズムだと私は考えています。5年ほど前から直売所をベースとした農村の活性化活動を展開し、地域に根付いた直売所での人々のつながりや地域の地域とのコミュニケーション、そして情報発信がとても重要だと感じています。そこで月刊の産直新聞の発行を行うなどの取り組み

をし、長野県の直売所ネットワークをつくってきました。

我々プランナーは、地域に根付いた地道な活動を通して農村集落の農業を守る施策を推進していくわけですが、農業の基盤としていくべきの大きい違い、作物の違いで、当然農家の人たちの6次産業化との関わり方も違ってくると思います。そもそもこれからの農業政策は地域政策と一体のものとして考えられなければいけません。地域の6次産業化が大きなテーマとしてあり、プランナーは市町村が構成する地域、集落単位での農業の6次産業化を主軸にした地域おこしを進めていくというスタンスでなければ、本当の意味での農業改革は難しいでしょう。だから6次産業化のサポートにあたり、各農家の試みと地域政策とのつながりをどう進めていくのがキーになると考えています。例えば直売所のあり方や農村集落のあり方をプランニングする際は、総合的かつ包括的にそれぞれの事業を位置づけていこうとすべきだと思いますし、地域を俯瞰する視野を持ちながら申請者である農家の事業計画を策定し、協業者などもコーディネートしていききたいと思います。またプランナー同士のネットワークや情報交換を通じて、6次産業化に関わっている人たちが全体の力で農業改革の方向性を定めていかななくてはいけないとも思っています。

いま長野県の直売所には、非常に意欲的で、自分で生きがいのある農業をやり始めている人が集まっています。今後もういっとう人々の大きな受け皿になる直売所をサポートし、自分たちで自分たちの地域を守っていく、それによって日本の農業を守りたいという思いを持つ農業生産者たちが増えてくれることを願っています。

6次産業化を目指す者は、まず数字に強くなる必要がある 農業簿記をやっていますか？

自ら6次産業化認定を受けながら、ボランティア・プランナーとして地域の6次産業化を牽引する澤浦氏は「片手に理念、片手にそのばん」を合言葉に安心安全な農産物とその加工食品を、農家の暮らしが成り立つ価格で販売するというスタイルを貫く。それは「農家を守ることは日本の農業を守り、ひいては食べる人たちの生活を守ることにつながる」からだ。それでは「農家の暮らしが成り立つ価格」とは何か。それを導くための手法が『農業簿記』。農業経営は、一般的な業種に比べ、保有する資産の種類も多く、生産される作物の種類も多いため収入や支出の形態も複雑。しかし、実態を正確にとらえることが農業経営には非常に重要なため、簿記記帳をつけて生産業務の管理記録などに見比べて対応

する必要がある。そのことが「農家の暮らしが成り立つ価格」付けに結びつくことは言うまでもない。さらに「資金の借入れ」のための長期計画に基づく必要な資金額や返済計画のためにも農業簿記は必須だ。6次産業化はまさに新しい事業への挑戦。そこには事業への夢と同時に経営戦略が不可欠であり、その指針となる『農業簿記』は事業経営の基本的なスキルとなる。

その上でその事業を行うための設備投資と資本金がいくら必要なのか。自前で用意するのか、出資金を集めるのかを検討し、1年間程度の運転資金を用意する必要がある。事業の成果はすぐに出るものではない。そのため周到な計画こそが事業化への第一歩なのだ。それでは、事業化に必要なものは何か。商

品・実績・顧客・資金』の4つが不可欠だと澤浦氏は言う。

先ず、商品。これは何を作るか、と言うことだが、澤浦氏によると特殊なものでなく、その土地に根づく商品(作物)を手がけることだ。それは育てやすく加工品として開発しやすいからだ。これはこれまで6次産業化の達人を取材した経過でも実証できるが、福岡のいちご(あまおう)からできた『美酢』にしても、熊本のさつまいもを加工した『いきなりだんご』にしても地元の特産から生まれた商品だ。

第二に実績を積み重ねることが重要だ。どんな商品ができて、いきなり大手と取引できるはずはない。小さな取引の実績を積み重ね、徐々に市場を広げていくのだ。

第三に重要なことは顧客。顧客を創造することも重要だ。「周りが農家なのに地産地消はあり得ない」と話す澤浦氏のマーケティングは東京。東京には何かがなくて顧客がどんなものを欲しがっているのかを想像して商品を創

造するのだ。さらにその顧客とコミュニケーションを行うためには、その商品に『物語』がなければ伝わらない。美味しさはもちろん、その商品の背景や歴史、オリジナリティを伝え、納得した上での購入を行っていただかなければリピートやファン化は不可能なのだ。

最後は資金。これについては先に述べたように事業に伴う設備資金と資本金(運転資金)をいかに準備して計画を立てるかだ。どんなに素晴らしいアイデアがあっても資金がなければ事業はできない。

今後6次産業化に取り組む方にまずアドバ

イスできることは、現在の状況について自身で問題意識を持つこと、そして課題を抽出し、その課題に向けて自分で情報収集を行いながら解決を試みることだ。現在では欲しい情報はほとんどネット上で手に入る。先ず自力で努力してみることだ。その上で、様々な相談に応じたいと話す。事業化に乗り出すエネルギー源は他の誰でもなく、自分自身の

のだから、と。

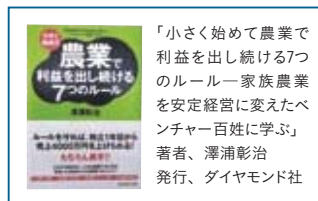


ボランティア・プランナー
澤浦 彰治氏

(株式会社野菜くらぶ)

グリーンリーフ株式会社 代表取締役

(略歴) 1964年群馬県生まれ。84年に就農。困難と言われたこんにゃく芋の無農薬栽培に取り組み、92年、地元の有機農業者グループの設立に参加。一方で、こんにゃくの加工、販売にも事業を拡大し、現在群馬県を中心に4つの農業法人を経営。お客さまの「美味しかった」「ありがとう」という声がたくさん頂けるように、スタッフ、生産者と共に日夜土づくりと人財育成に取り組んでいる。また、澤浦社長の生い立ちから経営哲学までを書き綴った書籍が、ダイヤモンド社から2011年3月に発行。企業経営のよい点と農業の特質をうまく融合させた独自の経営哲学を紹介。就農希望者や他産業からの参入企業に、採算ベースを考えた農業のバイブルとして話題を呼んでいる。



「小さく始めて農業で利益を出し続ける7つのルール—家族農業を安定経営に変えたペンチャー百姓に学ぶ」
著者、澤浦彰治
発行、ダイヤモンド社

株式会社野菜くらぶ

〒379-1207 群馬県利根郡昭和村赤城原844-15

TEL.0278-24-7788