

東海地域農業女子オンライン講演会

- 「アフター（ウィズ）コロナに向けた販路開拓と商品開発」 - （2月8日）

東海農政局は、東海地域の農業女子プロジェクトメンバーをはじめとする女性農業者の活動を支援するとともに連携を強化するため、令和4年2月8日(火)13時30分から15時30分にオンライン講演会を開催しました。

本講演会には、農業女子プロジェクトメンバー、女性農業者、地方自治体担当者等、約50名に御参加いただきました。

農林水産省の6次産業化エグゼクティブプランナーとしても大活躍されている株式会社食農夢創の代表取締役仲野真人氏を講師に迎え、「わかりやすい！アフター（ウィズ）コロナに向けた販路開拓と商品開発」と題して御講演いただいた後、出席者の意見交換を行いました。



1. 講演の概要（株式会社食農夢創 仲野代表取締役）

- ・ 農業・食料関連産業の市場規模の試算データや医療・福祉、観光、教育等の多様な分野との連携による親和性からみて農業の持つ可能性が大きいこと、また、農業が重要であることを、生産者の皆さんがきちんと認識することが重要です。
- ・ 時代背景や社会環境の変化に応じて農林漁業が変化しており、最近の新型コロナウイルス感染症が農林漁業分野に影響を与え、一方で利用が伸びたサービス等があります。
- ・ デジタル化が進み、現在は個と個が SNS を通じてつながることができるようになり、マーケティングは自分がやりたいことに対して、消費者をファンにするという「自己実現」の時代を迎えています。6次産業化は、農業で自分がやりたいことを実現するための手段であることから、取り組む意義は大きくなっています。
- ・ 6次産業化で農林水産物の高付加価値化やお客様への商品提案を成功させるには、自身の農産物を差別化する「こだわり・想い」が特に重要です。
- ・ 販路開拓における差別化にあたっては、自分の情報（産地、品目、栽培方法、こだわり、食べ方、セールストーク等）を整理した上で、自分がどの分野に重点を置くのかを考える必要があります。
- ・ 女性活躍・ジェンダーという視点で日本は世界156カ国中120位と、女性の社会進出

が遅れていますが、女性農業者の皆さんは、ジェンダー平等が重視される最近の情勢をうまく活用して、どんどん自分たちをブラッシュアップしてください。



2. 意見交換

- ・ 自社の EC サイトを強化したいと考えるなら、ただ EC サイトを作ってもお客さんは来ないので、SNS で定期的に情報発信しながら、フォロワーを増やしていき、自社サイトへ誘導する仕組みが必要です。
- ・ これから、EC 分野で商売する人が、取り組みやすいものとしては、食べチョク、ポケマルがあり、農産物に興味がある利用者が集まっています。
- ・ ドラッグストアが増えている地域において、ドラッグストアへ販路開拓を求めていきたいとお話ですが、ドラッグストア側も差別化したいと考えられるし、自分が売りたい価格と売れる価格が合えばチャンスとなるため、働きかける意義はあると考えます。

3. 終わりに

講演会後に実施したアンケートでは、参加者から「6次産業化という視点を改めて考え直すことができた」、「どの販売形態を選ぶにあたっては利点・欠点を確認し、生産者自らが自分の商品への思いをどのように発信していくかの重要性を再確認した」等の感想が寄せられました。

東海農政局では、今後も各種の取組を通じて、東海地域の農業女子メンバーのネットワーク拡大を推進していきます。

以上