

滋賀県各地における商品開発・販路開拓活動へのアドバイス

滋賀県推薦都市農村交流アドバイザー（分野：商品開発）

石本 和治（1031（トウザイ）ビジネスコンサルティング 代表）

1 取組概要

滋賀県の6次産業化プランナーとして県内のいろいろな地域で農業経営塾を担当したり、農業マーケティングなどと題して、農家の活動支援セミナーを担当、内容に賛同を受けた農家の皆さんの6次産業化の活動支援などを行っています。関西の百貨店やスーパーマーケットのバイヤーと直接ネットワークを持ち、新商品開発からブランド化、マーケティング戦略の立案、販路開拓まで総合的な支援を目標に活動を行ってきました。農家の皆さんのものづくりに「戦略＝どのように儲けるか」の工夫を凝らし、時には地域のリーダー役として頑張ってもらい、個々の農家の皆さんが少しでも発展することを目標に活動してまいりました。

2 取組前の地域の状況

多くの農家の悩みは、何を栽培したら売れるのか、消費者に喜んでもらえるのか、直接バイヤーや消費者と話す機会が少なく、販路開拓も商談会などにどのように参加し、販路拡大を目指せばよいのかなど、未だにバイヤーとのマッチングが難しい状況にあります。滋賀県に限らず、中央サポートセンターのプランナーとしても活動しており、セミナーなどでの農家の皆さんの反応はどこに行っても同じような悩みを抱えておられ、販売をしたい取引先のバイヤーが何を求めているのか分からないまま、農産物が販売できたらいいのにと農家が多く見られたのも事実です。

3 具体的なアドバイス内容

セミナーや個別の支援でお話するのは、農家の皆さんの農業に携わるせっきくの「思い」を明確にすることです。栽培した農作物やその加工品をどのような消費者に買ってもらいたいのか、どこで販売したいのかなど希望をお伺いします。すでに事業を行っている農家の皆さんは、なにかしらの強みを持っているから売れているはずで、気が付いていない個々の農家の強みを見出していきます。日々努力されているこだわり、表に出ていない思いなどヒアリングを重ねると、次第になぜ事業に取り組んできたのかなどが明らかになってきます。ブラッシュアップすることで、各農家のビジネスモデルが明確になってきます。それぞれの存在をそれぞれの地域でどのように活かし、面的な強みにするのか、できれば地域ブランドにまでその活動を持ち上げることができるのか、農業普及員の皆さんと一緒に支援活動を行うことで、プランナーとして数回という短期間で支援を終わらせないで、支援の思いが継続されることを意識してアドバイスしています。

4 地域の変化

甲賀市などのセミナーで地域の若い農家の皆さんが集まった中では、FCP 商談会シートの作成方法などを説明しました。希望の販路開拓を行うために、どのような日ごろの準備が必要か、そのために何をやる必要があるのか、栽培方法に関してはプロであっても、そのあとの「販売技術」に関し

ては素人です。サプライチェーンの理解、本年6月から義務となった HACCP の考え方を取り入れた衛生管理、これらは若手の農家の皆さんほどコロナの影響もあり真剣に対応されています。個々の力をどのようにして地域の面的な力とし、地域ブランド化を図り、より強固なものにするかを意識してもらい、参加リーダーの行動力を一層サポートします。その中から個々の農家の皆さんの強み、他との違いを意識してもらいます。

5 取組の効果と地域が変化するために必要なこと

漠然とした地域資源の活用では従来と変化はなく、個々の農家が力を蓄え、個々の農業に対する思いが具現化できた時、点が面となり地域のブランドが生まれます。そこで若手農家の皆さんの連携が重要となります。セミナーでお話しすることは、せつかくの皆さんの出会いをどのように活かし、今後につなげ、地域力の向上につなげるかという点です。農家の皆さんだけのつながりではなくそこに農業普及員の皆さんやプランナーなどの、ファシリテーターとしての支援などが求められます。さらには以前から農福連携の支援などにも力を入れています。農泊連携、小生は農食観連携と造語で語っていますが、地域の連携をいかに情報発信し集客につなげるかが求められています。他の県でも提案していますが、せつかく日本農業遺産に認定を受けた滋賀県の農業、和食の世界無形文化遺産などと組み合わせることで、より地域ブランドの確立を目指すことを提案しています。

6 アドバイザー自身の PR

関西各地で6次産業化プランナーとして、また中央サポートセンターのプランナーとしていろいろな地方でセミナーなどを開催し、販路開拓の支援活動を行っています。百貨店やスーパーマーケット、最近では Amazon をはじめネット販売などにも注目し、それぞれの農家の皆さんの身の丈に合った販路開拓から少し高い目標設定まで支援し、そうした活動を通じて日本の農業・農村の活性化を目指し、地域のブランド化につながる活動などを行っています。

農業マーケティング講座 ～経営診断から始まる販路開拓に向けた備える経営改善のチェックポイント～



中小企業診断士（認定支援機関）
6次産業化中央サポートセンター プランナー
滋賀県6次産業化プランナー 石本 和治

セミナー資料



FCP シート作成セミナーの様子

<その他の経歴等>

中小企業診断士（経営革新等認定支援機関）

一般社団法人大阪デザインセンター理事

大成学院大学 人間学部 企業論講師

水産資源保護協会 アドバイザー（復興水産販路回復アドバイザー）

一般社団法人日本食育者協会 企画販売統括

6次産業化中央サポートセンター登録・6次産業化プランナー