

「農商工連携セミナー」

～農商工連携の新たな展開・新たなステージへ～

講師：東北経済産業局 産業部 産業振興課 課長補佐 黒瀬 芳紀氏
株式会社舞台ファーム 代表取締役 針生 信夫氏

当財団は、平成23年2月21日(月)七十七銀行本店5階会議室において特定テーマセミナー「農商工連携セミナー」～農商工連携の新たな展開・新たなステージへ～を開催いたしました。

当日は約80名の中小企業の企業経営者等の皆様にご参加いただき、「農商工連携」の推進に向けた取組みの概要や、具体的事例の紹介などについての講義並びに個別相談会を実施しました。

本特集では、講師にお招きした東北経済産業局 産業部 産業振興課 課長補佐 黒瀬 芳紀氏、株式会社舞台ファーム 代表取締役 針生 信夫氏による講演内容の概略を紹介いたします。

◆講演◆「東北経済産業局の『農商工連携』の取組み」

講師：東北経済産業局 産業部 産業振興課 課長補佐 黒瀬 芳紀氏

《農商工連携の推進に向けたアクションプラン》

平成21年度、東北経済産業局では、農商工連携を促進することにより、新たな成長産業を創出することを目的に、アクションプラン『農商工連携など地域資源を活用した新成長産業の創出』を作成し、以降3年程度を目途に具体的な支援策を展開しています。

●「アクションプラン」取組みの概要

○新たな販路開拓に向けた支援の強化

・安心安全で品質の高い米・果物・水産物などの東北の農林水産物等が、広く市場に知られ海外でも売れるように、IT技術の活用や情報発信力、ブランド力の向上などにより新たな販路の開拓を支援する。(アクションプランⅠ、Ⅱ)

○人材育成(経営能力を持った人材やコーディネーター人材の強化)

・経営能力を持った人材やコーディネーター人材を発掘・育成してネットワーク化し、農商工連携に地域的な広がりを出創する。(アクションプランⅢ)

○ターゲットを絞った普及啓発や成功事例の創出

・「農商工連携」のモデルとなる成功事例を早期に創出する。
・農林水産業者のニーズの掘り起こしや植物工場などの新たな技術シーズの紹介を進め、農商工連携事業の裾野の拡大を図る。(アクションプランⅣ、Ⅴ)



黒瀬 芳紀氏

《平成22年度の具体的な取組み》

●「アクションプラン」の具体例

○「事例ヒアリング100」の実施(各アクションプラン共通)

・販路開拓や新規参入などチャレンジングな事例をヒアリング、他の参考となる取組みについては取りまとめて公表を予定。

○アクションプランⅠ…関係機関と連携した販路開拓支援活動の推進

・『農商工連携販路開拓スキルアップ講座』の開催(平成22年10月～平成23年2月)

○アクションプランⅡ…販路開拓に向けた実践的事業の実施

・『農商工連携販路開拓マッチングマーケット』の開催(平成22年10月～平成23年2月)
・首都圏バイヤー等による東北地域の『販路開拓バスツアー』の実施(平成23年2月)

○アクションプランⅢ…人材の発掘とネットワーク化

・『東北農商工連携伝道師人材バンク』の構築(平成22年12月設立)
・『東北農商工連携伝道師ネットワークサミット』の開催(平成22年12月)

○アクションプランⅣ…ターゲットを絞った普及啓発活動の

さらなる展開

・『農商工連携先進地視察研修会』の開催(平成22年11月)
・農商工連携普及啓発のためのフォーラムとワンストップ相談会の開催(平成23年2月)

○アクションプランⅤ…植物工場などものづくりの技術を導入した農商工連携の裾野の拡大

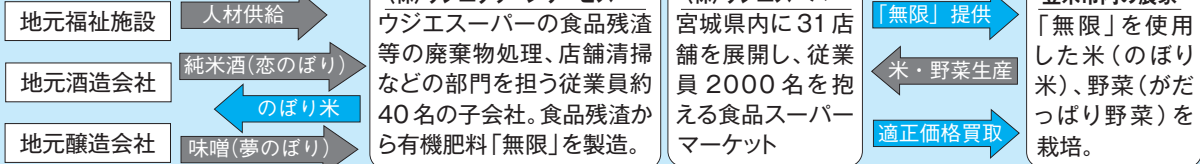
・技術活用に係る普及啓発フォーラム等の開催(平成22年12月～23年2月)

【農商工連携伝道師とは】

- ・農商工連携の実践者または農商工連携を促進する役割を果たしている者。
- ・農商工連携を通じて地域の活性化に貢献している者。
- ・農商工連携に関するノウハウを持ち、農商工連携を地域に伝え、広めようとする熱意を持つ者。

流通業の強みを活かし農商工連携を実現した株式会社ウジエクリーンサービスの事例

<連携の概要>

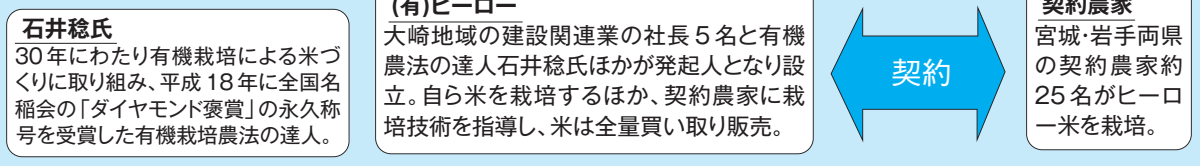


<結果/成果>

- ・食品スーパーの共通課題でもある食品残渣をリサイクルし、有機肥料「無限」として資源化。
- ・「無限」を活用して安心・安全な米「無限のぼり米」、純米吟醸酒「恋のぼり」、味噌「夢のぼり」等をプライベートブランドとして付加価値商品化。
- ・地元生産者、加工業者とのwin winな取引関係の構築や障害者雇用などにより、農商工連携と企業の社会貢献、企業イメージの向上を同時に達成。

建設関連産業から米づくりに参入した農業生産法人有限会社ヒーローの事例

<連携の概要>



<結果/成果>

- ・農薬、化学肥料を一切使わずに栽培するヒーロー式有機農法を確立、環境に優しい「安心」「安全」「おいしい」「健康」な米づくりを実現。
- ・農薬不使用期間が1年目の米を「源」、2年目の米を「翔」、3年目の米を「極」としてブランド化、首都圏の百貨店や高級志向の食品スーパーで販売するなど米の高付加価値に成功。
(農薬不使用期間3年以上の米「極」(ひとめぼれ)は2kg 2,140円程度で販売)
- ・徐々に賛同する生産者を増やし、売上も毎年10%前後と伸びる。

《農商工等連携促進法に基づく事業計画認定状況》

●事業計画、支援事業計画の認定状況 (平成23年2月8日現在)

- 事業計画：東北計43件
- 支援事業計画：東北計1件

	新連携事業計画	地域資源活用事業計画	農商工等連携事業計画	農商工等連携支援事業計画
青森県	8	10	7	0
岩手県	5	8	3	0
宮城県	18	13	7	1
秋田県	2	13	7	0
山形県	9	14	8	0
福島県	12	14	11	0
東北計	54	72	43	1
全国計	741	911	434	7

<代表者所在地>

- 開発商品等
- 中小企業者
- ◆農林漁業者
- 支援計画事業者

【宮城県の認定事例 (8件)】

- <栗原市>
 - 栗原特選ずんだ加工品
 - (有)パレット ◆(株)愛宕産土農場
 - くりこま漢方和牛
 - (株)ダイチ ◆関村清幸
 - 漬物セミドライ加工食品
 - グリーンライブ(株) ◆アグリ園ミヤウチ
- <仙台市>
 - 薬来ワサビ
 - 奥田建設(株) ◆加美町わさび生産組合
 - 桑茶、桑茶パウダー
 - (株)プロジェクト・エム ◆佐藤公一
- <大崎市>
 - 古代米餡・菓子類
 - (株)貝茶舗 ◆佐藤正弘
 - カキ殻肥料
 - (株)グリーンマン ◆宮城県漁業協同組合鳴瀬支所
 - 農商工連携形成・事業化支援
 - NPO法人未来産業創造おおさき

《農業産業化支援に係る国の動向》

- 食と農林漁業の再生実現会議及び食と農林漁業の再生推進本部の体制について
 - ・主要国・地域との間での高いレベルの経済連携強化に向けて、「国を開く」という観点から、農業分野、人の移動分野及び規制制度改革分野において、適切な国内改革を先行的に推進する。
- 農業産業化支援ワーキンググループの設置について (経済産業省)
 - ・農業の競争力向上や海外における需要拡大等の検討を目的として、中小企業海外展開支援会議の下に、農業産業化支援ワーキンググループを置く。

◆講演◆ 『『舞台ファーム』の運営と新たな挑戦』

～農商工連携実践元年に向けて～

講師：株式会社舞台ファーム 代表取締役 針生 信夫 氏

《舞台ファームの取組み》

針生家は、15代以上続く農家である。父親の時代には、野菜の価格は市場で決まるため、生産者は価格をつけることができなかつたが、需要と供給のバランスが取れていたため、「適正価格」を維持することが出来た。しかし、グローバル化が進んだ現在は、父親の代のやり方では通用しない時代であると気づき、農業を続け人を雇用し続けるためには、「適正価格での取引」が大変重要であると認識し、取組みを始めた。



針生 信夫 氏

●事業の歴史

○コンビニとの提携

コンビニは、キロ単位の納品で規格にこだわらず、生産者はおいしい時期に野菜を収穫できるメリットがあり、適正価格での取引が可能である。当社では、電解水農法（減農薬）の技術を示すことで、コンビニとの提携に至った。

○コールドチェーンシステムの導入

コンビニへの野菜の納品では、業務用野菜納品メーカーとの競合があるが、当社ではその一つの方策としてコールドチェーンシステムを導入した。これにより、鮮度を保ったままの納品が可能になり、生産物への付加価値をつけることに成功した。

○飲食店（球場内の売店等）の運営

野菜を作って卸すだけでは行き詰まると考え、またコンビニのベンダーである大手食品加工会社との取引以外にも事業の柱を作る必要性を感じたため、飲食店の運営に参入した。

○加工工場の設立

消費者のライフスタイルの変化（共働きの増加、家庭での包丁使用率の低下など）を見越して、加工品に着目した。また、厳しいコスト管理の中、少しでも農家側の利益を上げるためには、加工の手間を加える必要があるため、加工工場の設立に至った。

○マルシェ・ジャポン・センダイの運営

出口（消費者への販売）を持つことが重要であるという考えから、直売所を手掛けた。直売所の立地としては、駅前、商店街、住宅街の3つを考え、出店コストを下げるための仕組みとしてマルシェが最適だと考えた。また、仙台放送と提携することで、情報発信やコマーシャル面を克服した。

○コンビニ店頭における野菜販売

コンビニは高齢化社会の中で、有力な販売拠点となり得る（足腰の弱い高齢者が自宅近くで買い物を済ますため）ことから、コンビニ店頭での野菜販売に着目した。買取システムとして契約したため、経営的にも魅力的な事業であり、今まで行ってきた14年間の集大成とも言える。

1次産業	・適正価格での取引の必要性の認識 ・説明できるこだわりの生産法の導入
第1ステージ (流通・加工)	・大手コンビニへの納品 ・コールドチェーンなど流通の取組み ・加工工場の設立 ・高度な食品製造の安全管理ノウハウの導入
第2ステージ (販売・サービス)	・飲食店の運営 ・マルシェ・ジャポンによる生産物の出口開発 (駅前、商店街など) ・コンビニによる野菜販売など住宅地への展開
第3ステージ (「農業企業」)	・ノウハウ、人材管理の高度化 ・バイオテクノロジー企業などとの戦略的な提携
6次産業	・生産・加工・流通・販売・サービスを統合し、農業・食の価値を提案する企業へ



●これからの事業展開

「農業企業」としてのステージ（第3ステージ）に入ってきているため、他業種の一般企業と同じ仕組みでの経営が必要である。人やB/S、P/Lなどの財務のマネジメントを強化するためにも、組織学や経営学を勉強する必要がある。そして、一流の「農業企業」として、特許や科学的に裏づけされた独自技術（加工技術など）の獲得に努める。

また、他業界から人材を流入させ、その経験を導入し、生産・加工・販売・広報・IT・営業推進・経理など、すべての業務が独立できるような組織を目指す。

《これからの農業》

●農商工連携の意義

長らく日本の農家は、農作物の生産をしていればいい時代が続いていたが、生産品の価格が下がり、国際的な農作物の自由化の動きもある中で、農家の現状は大変厳しい。近年では、生産にとどまらず、レストランの運営や加工から流通まで取組む先進的な事例もあるが、真似をしたら成功できる時代は終わり、これからは自分の特徴を考え、それを大きなビジネスモデルに変えることが必要である。

そのためにも、最先端の情報や発想を得ることが重要であり、それらは一農家からはなかなか得られないものである。農家でない二次産業や三次産業の方から得る情報やノウハウを取り込むことが農商工連携の意義であり、それなしでは次の農業の展望は持てないと思っている。

●農業におけるチャンス

○農業を巡る環境の変化

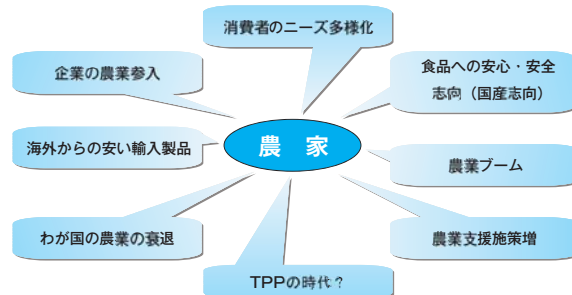
日本の農業は全体を見れば、明らかに衰退産業であり、今の業界構造では、今後農家を豊かにするとはいえない。しかし一方で、数年前からの社会・経済環境の変化、消費者の価値観の変化などから追い風も吹いており、これをうまく利用すれば、変革のチャンスはある。

○農業におけるチャンスとは

- ・農業が食料と直結していること
- ・農業業界の伸び代がある
- ・我が国の生産技術は高い水準
- ・消費者のニーズが多様化している
- ・農地法の改正で新規参入のチャンス
- ・行政などの支援が得られやすい

○チャンスを活かすために

消費者も多様化しているため、他者の真似だけでは納得せず、また各人や地域ごとに状況が異なるため、与えられたモデルや事業を踏襲するだけではビジネスとしては成功しない。農家自身の「個」を重視することで、価値が生まれ、ビジネスに繋がる。



●1次産業から6次産業への展開で求められること

- ・農商工連携の活用…二次産業や三次産業から情報を得ることで農業の仕組みを変えられる
- ・異業種にパートナーをつくる…農家は工夫次第で生産系や販売系の会社ともパートナーになれる
- ・最先端の人とふれあい、そこから学ぶ…一つでも最先端のノウハウを持つことが強みになる
- ・針生流のパートナーを広げるコミュニケーション…ヒューマンビジネスという発想を農業に導入する
- ・ノウハウ・情報の重視を徹底する…迅速に情報を得ることで取引におけるリーダーシップを発揮できる
- ・必要な情報・ノウハウを自覚する…各農家が次のステージに行くために必要なものを自覚する必要がある
- ・新しい人材の強みを活かす…新しいノウハウを導入するためには新しい人材を雇うことも必要である
- ・基盤にあるのは生産技術であることを忘れない…会社のステージにあった生産技術は経営の基盤である

【農商工等連携などの相談窓口】

○東北経済産業局 産業部 産業振興課

住所: 仙台市青葉区本町3丁目3番1号
TEL: 022-221-4906 FAX: 022-215-9463

産業部 新事業促進室

TEL: 022-262-1244 FAX: 022-215-9463

○東北農政局 生産経営流通部 食品課

住所: 仙台市青葉区本町3丁目3番1号
TEL: 022-221-6146 FAX: 022-217-4180

○独立行政法人中小企業基盤整備機構 東北支部

住所: 仙台市青葉区一番町4-6-1
仙台第一生命タワービル6階

TEL: 022-399-6111 FAX: 022-399-9015

【株式会社舞台ファーム】

仙台において、安全で鮮度にこだわった野菜作りに賛同する30～40代の農家が集まった、米・野菜の生産から加工・販売まで手掛ける農業生産法人。「舞台」は、仙台平野に15代続く農家の屋号。昔、収穫祝いの神楽奉納の舞台が敷地にあったことに由来。

<企業概要>

○住所: 仙台市若林区日辺字田中11番地

○設立: 平成15年7月

(平成16年株式会社へ転換)

○従業員数: 約125名 (パート含む)

○業務内容: 農産物の生産・加工・販売・飲食店の運営

○HP: <http://www.butafarm.com/>

【関係機関の農商工連携に係るホームページ】

○東北農政局

<http://www.maff.go.jp/tohoku/kihon/nosyouko/index.html>

○東北経済産業局

<http://www.tohoku.meti.go.jp/noshokorenkei/index.html>

○独立行政法人中小企業基盤整備機構 (J-Net21 農商工連携パーク)

<http://j-net21.smrj.go.jp/expand/noshoko/index.html>