

空知地域食マーケティングセミナー～農商工連携のポイント～ まとめ

講義：(株)Agri Innovation Design 協坂 真吏 氏

「事業として見る、農業者にとっての農商工連携の価値とは？」

○農業者にまず考えて欲しいこと（前提の共有）

- ・ 日本の農業経営規模は売上 5,000 万円以下のスモールビジネスが大半を占める。
- ・ 家族経営が主体で生産規模が小さいため、量も足りていない。
- ・ 農業界は補助金をアテにし過ぎている。事業者という意識が無い。
- ・ 乏しい経営資源をいかに効率的に事業運用するかが鍵。
- ・ 自分達で全てやるのは大変なので、他業者や人との連携が力になる。
- ・ 利益を生む商品づくり。熱意だけでは売れない。
- ・ ビジネスを理解した人同士であれば、連携は必ず成功する。

○マーケティングから考える

- ・ 「誰に」「何を」「どのように」をしっかり組み立てなければ成功は無い。
「誰に」⇒その商品に対して対価を支払うお客様。
「何を」⇒価値を提供すること。お客様が求める価値とは何か？
「どのように」⇒販路・販売方法・責任の所在。失敗した場合は原因の検証。
- ・ NG ワード～農産物が余っているから、本業で稼げていないから、6 次化が流行りだから
⇒お客様は余り物に対して対価を払わない。本業で稼げていないなら本業を見直せ。
- ・ 価値の違いに気付くこと（農家から見た農産物は、消費者にとっては食材でしかない）
- ・ 農家は、作れる物から開発するプロダクトアウトの方が容易に感じる。
- ・ 顧客ニーズから開発するマーケットインは、経営資源が乏しい農家にとっては難しいが、商工と連携することで、良い物ができる可能性がある。

○事業モデルから見ていく

- ・ 複数の事業モデルについて、「顧客セグメント（誰に）・顧客との関係・チャネル（どのように）・価値提供（何を）・主要活動・リソース・パートナー・収益化の流れ・コスト構造」に分けて分析、比較した。
- ・ 農商工連携は、農家にとっては顧客セグメントとパートナーが 1 つ増えるだけ。少ない負担で取り組める。
- ・ 6 次化の難しい理由は、出荷⇒買い戻し⇒販売 無駄なコストが発生する。チャネルが複雑になる。

○農商工連携を成功させるポイント

- ・ 圧倒的に美味しい農産物が生産できていること。
- ・ 事業モデルが構築されていること。「田舎だから流通がない」は間違い。圧倒的に美味しい物は流通側が放っておかない。
- ・ 主事業で利益が出ていて余剰人員や利益があること。主事業で利益が出ないのに他事業で利益を出す余力はスモールビジネスには無い。
- ・ 「共に利益を生み出したい」と思える事業者を発掘すること。
- ・ 連携してみて途中で違うと思ったら、やめても構わない。

ワークショップ

○ワーク①：他業態の事業モデルを考えてみる

「北海道で誰でも知っている物やイベント」をいくつか挙げ、その中から好きなテーマをグループで 1 つ選ぶ。

○ワーク②：事業モデルから KFS（成功のカギ）を探す。

「何故、その企業は儲かるのか」その事業が生み出した価値とそのため必要なことを付箋で洗い出し、モデルシートに付箋を貼り付けていく。

○ワーク③：農商工連携の可能性

「誰に、どんな価値を提供するの？」自分の事業モデルをモデルシートにあわせて自己紹介し、グループ毎に意見交換を行った。



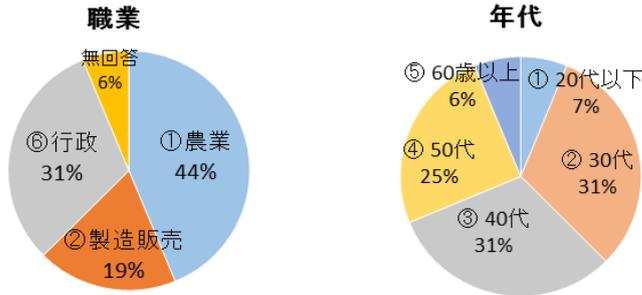
農商工連携の事例紹介：こうざい農園 香西 静江 氏

農商工連携に至った経緯、さつまいもプロジェクトの取組、クラウドファンディング、今後の課題、農商工連携に大切なポイント等について事例紹介

フード塾修了生の取組事例紹介：(有)角屋 代表取締役 高橋 和美 氏

地元農産物を使った商品開発、地元企業との連携、販路拡大・商品 PR の方法等について事例紹介

アンケート結果 (回答者数 16 名/参加者 21 名) ※主催者を除く



(1) 新たに農商工連携・6次産業化の取り組みを始める上で、大切だと思うことは何ですか？なぜ、そのように思いますか？

- ・ 販売戦略⇒売れてこそ利益になるので〔農業・30代男性〕
- ・ 目標と意味⇒方向性を見失わないため〔農業・30代男性〕
- ・ ノウハウ⇒何も知らないから〔農業・50代男性〕
- ・ 儲けられること〔行政・40代男性〕
- ・ 価値を明確に、顧客を明確に⇒失敗するから〔農業・40代女性〕
- ・ まずどこに何を売のかを明確化⇒売り先がなく困った経験から。〔製造販売業・40代男性〕
- ・ マーケットインの発想⇒売れる商品作りのためには出口を明確に見る必要がある〔行政・30代男性〕
- ・ 新規性、採算性⇒ビジネスとして成立させるために必要な要素。〔行政・30代男性〕
- ・ 情報収集と心と体とお金の余裕〔農業・40代女性〕
- ・ いろいろな方の意見を聞き情報収集する〔行政・50代女性〕
- ・ 人との出会い、積極性〔40代女性〕
- ・ 消費者が何を求めているか。安心安全。〔農業・50代女性〕
- ・ 新たな視点を持つこと、視点を変えること〔行政・20代男性〕

(2) 本日の内容はいかがでしたか？具体的な感想を教えてください。

- ・ ウソの無いリアル感が良かった。再確認、再認識ができたことが多かったので、安心した。
- ・ これから始めるにあたって事例が勉強になった。〔農業・50代女性〕
- ・ 農商工連携について考え方が分かった。整理できて良かった。〔農業・30代男性〕
- ・ ワークショップで自分の事例について落とし込みしたかった。+αで何をしたら良いか等、なかなか自分で考えづらいため。講義は分かりやすく良かった。〔農業・30代女性〕
- ・ ビジネスとしての農業を考えていきたい。〔農業・40代女性〕
- ・ 脇坂さんの講義が分かりやすく、自分で反省する点がいくつかあり、帰って来年度の計画を立てる時に入れていこうと思う。もったいないので、もっとたくさんの方が聴ける講義を希望する。〔農業・40代女性〕
- ・ 今後の自分に置き換えて話しを聴くことができたので、とても良かった。〔農業・30代男性〕
- ・ リソース、チャネル、セグメントの意味が頭が悪いので分からない。ワークショップの話の方向性がはっきりしていない。結果不明。尻切れトンボの感がある。〔農業・50代男性〕
- ・ 同じ農業でも、様々なやり方があることが知れて良かった。農業は面白いと改めて感じた。〔40代女性〕
- ・ 班の中で一緒になった方だけだったが、経営形態や考え方など情報収集ができた〔行政・50代女性〕
- ・ 脇坂先生のお話が6次化、農商工連携の基本的な考え方として必要なことだと思ったので、大変勉強になった。〔行政・30代男性〕