

アグリビジネス経営塾 第376号

社団法人日本農業法人協会

平成21年1月23日

新連載をスタートします

現在、当協会では、農業経営の多角化などを目指す農業法人を支援するため、(独)中小企業基盤整備機構(以下、中小機構)と連携をとり、経営・技術相談窓口の設置や専門家派遣などを行う「農業経営創業・事業拡大支援事業」(農林水産省の補助事業)を実施しております。その一環として、農商工連携等の取組をしている先進事例を紹介する連載を開始いたします。皆様の経営の参考にしていただければ幸いです。

農商工連携・経営多角化実践事例1

農商工連携の成否は販売戦略に

富山県南砺市
農事組合法人サカタニ農産
代表・奥村一則さん

今日ほど農商工連携が注目されていない数年前、サカタニ農産はお隣砺波市のトナミ醤油(株)と連携事業を開始した。サカタニが栽培するニンニクを“にんにくソース”に加工・販売するプロジェクトだ。

餅や味噌の加工ならサカタニ独自でできる。しかしソース製造のノウハウはない。「初めから何万本も売れる筈もない」のに新規投資は要るし、保健所等の許可も取らなければならない。そこでソース製造のノウハウを持つパートナーを探し、「あそこなら...と浮かんだのがトナミでイベントに幾度か一緒に参加するなど顔なじみの仲」であった。

ニンニクをすり潰す機械はサカタニが購入し、トナミの工場内に置かせて貰った。加工は加工賃を払って「あちらにお任せ」。製品には販売者・サカタニ農産、製造者・トナミ醤油と記し、両者で販売する。「2つの販売ネットワークを通じれば単独で売る2倍は売れると期待した」からだ。



奥村一則さん

「利益の全てを自分に...と思えば、逆にリスクの全ても自分にかかってくる」。商工に限らない、外部の経営体との連携に取り組む理由の一つを、奥村さんはこう明らかにする。ちなみにトナミ醤油の印象は「技術力が高く、研究熱心。醤油以外にドレッシング等数々の独自商品を開発してきた頼もしいパートナー」。それでも連携の第2弾というべき“りんごソース”は「売れず、結局お蔵入り(笑)してしまった」。連携自体が目的ではなく、肝心なのは連携したその先。「販売が軌道に乗らなければ農商工連携も意味はない」と苦い経験を顧みる。

* 多角化に踏み出した背景は

サカタニ農産とそのグループ2社で経営面積は306㍏(2008年産)に達している。水稻の作付規模は210㍏余。麦・大豆は120㍏に及ぶ。両者の合計が経営面積と一致しないのは地元集落での転作分で、耕作管理だけを請け負う分が含まれるためである。このほか、りんご・桃・柿など果樹類3㍏、大根・白菜・キャベツ等重量野菜10㍏等も栽培している。

年間売上額は4億円台半ばで「米価が安定した時代から概ねこの額で推移してきた」。60㍏当たり2万円台だった頃の経営面積は200㍏弱で、それが300㍏になったのは10年ほど前から。「規模は1.5倍に拡大したが、逆に米価は下がってきた」。この間、地元集落では耕作者の高齢化と後継者の不在が著しい勢いで進んでいった。



果樹を栽培するハウスの中で

地域農業とサカタニ農産の将来を展望する出発点はここに始まり、「儲かる、儲からないという前に、地域の農地を引き受けざるを得ない立場になった」。300 畝を耕作管理するためには現在も正規雇用だけでも 24 人は必要である。それには「水稲プラスの何かで稼がなければならない」。

経営の多角化で最初に手がけたのはりんごであった。果樹は水稲と異なり、植えてから収穫まで数年かかる。その間に栽培技術を磨き、同時に販売ノウハウも蓄えようと思った。「米の売り方なら知っている。だが果樹となると別。販売をきちんとしなければ多角化の目的は達成されない」。その結果、生果販売を軌道に乗せるだけでなく、他県の専門メーカーに委託し、「りんごジュース」を独自ブランドで販売するまでに漕ぎ着けた。

* 味噌をベースに新たな連携へ

昨年 11 月、サカタニ農産とトナミ醤油は富山県から認定を受け、「もう一步拡大した農商工連携事業に乗り出した」。この事業には新たに県内氷見市の特産氷見稲積梅生産組合も加わり、サカタニ製の味噌をベースに「にんにく味噌」、「ゆず味噌」、「梅味噌」の加工・販売を目指す。

農商工連携は「もちろん 1 対 1 でもよいが、いくつかの経営体に参加する方がベター」と奥村さんは考える。サカタニとトナミだけなら、にんにく・ゆず味噌しか売れない。しかし稲積組合が加わることで、梅味噌の販売も可能となる。そこで 3 者は『越中とやまこだわり倶楽部』を結成。にんにく・ゆず・梅味噌の 3 点をセット販売する場合は『越中とやまこだわり倶楽部』で、単品の場合は各々の独自ブランドで販売できる連携事業体とした。

リーダーのサカタニに事務局を置き、3 者はそれぞれ 50 万円を出資した。県からの助成（補助率 50%）をいっぱい活用すれば 600 万円までの事業も可能だが「当座は 300 万円の規模」とした。試作品の開発・製造、販売のコンサルタント導入、商品デザイン等を進め、本格化すれば「国レベルでの支援も申請したい」意向だ。

* 北陸を越えて連携の機会を

北陸地方では高速道路網の整備が進められており、今夏には石川・富山両県を貫く能越道が東海北陸道と結ばれる予定である。稲積組合はその能越道が通る氷見市。「農商工連携を将来どう発展させて行くか。イメージを描いた時、伸びゆく自動車道の上にあったのが氷見市であり、稲積組合であった」。

しかし夢は北陸にとどまらない。「東海北陸道の向こう、中部圏まで連携の可能性はあるはず」と奥村さんは遠くを見つめる。

当協会では、「経営の多角化などを目指す農業法人」であれば、どなたでも無料で経営相談を受け付けております。

お申し込みは、経営相談申込書（当協会 HP、農業法人経営相談よりダウンロード）を当協会へ FAX してください。お申し込み後、当協会から中小機構各支部の経営・技術相談窓口を紹介いたしますので、指定された窓口へご連絡ください。中小機構の専門相談員がご相談内容の解決に向けて対応いたします。

現状の経営の課題は何なのかを見つけない、という内容からでも対応いたしますので、皆様からのご相談をお待ちしております。お問い合わせは、当協会総務課（担当：新井、数納(すのう)）までお気軽にご連絡ください。

● 本紙に関するお問合せは下記までご連絡ください ●

アグリビジネス経営塾

発行：社団法人日本農業法人協会



HP : <http://www.hojin.or.jp>

TEL : 03-6268-9500

FAX : 03-3237-6811

e-mail : juku@hojin.or.jp

©(社)日本農業法人協会 2008

本紙記事の無断転載を禁止します