

6次産業化の出口戦略とプロデュース手法を学ぶ！

六本木農園(株式会社umari)

●普及指導員派遣研修の狙い

この度の研修にご協力いただいた六本木農園は、飲食業界に「農業実験レストラン」という全く新しいジャンルを築き、期間限定で若手やこれから就農する生産者、又は地域のブランディング、マーケティングから販売までをトータルでプロデュースするプロジェクトモデルを示しています。その活動の特徴は、消費者と生産者の接点から、一歩進んだコミュニケーションを創造することで、双方向の化学反応として自発的な融合が起こり、地域活力を生み出していく総合的なプロデュースモデルであることです。

研修でお世話になった六本木農園を総合プロデュースしている株式会社UMARI代表取締役古田秘馬氏は、日頃より全国様々な地域において、食と農業を通じた地域活性化プロデュースを通じて、社会貢献に意欲的に参画されておられます。この度の研修では全面的なご協力のもと、古田氏が手掛ける様々なプロデュースを通じて、普及指導員の皆さまの潜在的なポテンシャルを引き出せるキッカケ作りと、6次産業化の裾野の広さを体感することで、出口戦略を意識した取り組みの重要性への理解を深めていただくことを目的として研修計画を致しました。

●実施準備・検討過程

今回の研修カリキュラムを作成するにあたって古田氏と、今回の当該研修コースを担当する食農連携コーディネーター（FACO）との共通認識は「地域にはハードウェア（施設など）やコンテンツ（素材）は十分に揃っているにもかかわらず、それを繋ぐミドルウェア的な存在が足りない」ことでした。

ここでいうミドルウェアは、継続的な地域活性を前提とした仕組みや仕掛けのことであり、言い換えれば、特徴的なストーリーやテーマ性に基づく商品開発や、食や農業、地域を通じた新たなサービスや商流の革新的な仕組みづくりと、それを結びつける人々の存在です。

昨今、農商工連携や6次産業化において、農業を取り巻く様々な連携の形は多いものの、商品開発やサービス展開などの特徴として、出口戦略を意識せず商品化だけが先行してしまい、結果として上手く行かないケースが多いことが挙げられます。

六本木農園（株式会社umari）

農家実験レストランとして2009年に六本木に開業して以来、農家の若者たちのインキュベーション機能を果たしながら、様々なイベントを通じて食と農業の新たなビジネスモデルを発信し続けております。

昨年には、鎌倉市に地域食材で生産者と地域を結ぶ現代版三河屋「七里ヶ浜商店」を開業し、地域ブランディングから販売までのトータルプロデュースをはじめ、地域活性化の新しいアイデアを具現化し続けております。



こうした背景を踏まえ、今回研修の実施にあたっては、様々な出口戦略の体感とともに、食と農業を通じたサービスコンテンツの多様性を学んでいただく「プロデューサー養成視点」でのプログラム構成を重視しました。

具体的には、六本木農園モデルを中心に、丸の内朝大学プログラム、七里ヶ浜商店などのフィールドワークを通して、古田氏の手掛けるプロデュース手法を自らの五感で体感することで、固定概念に捉われることのない柔軟な視点を引き出すカリキュラム構成を綿密に検討してまいりました。

今回の六本木農園コースの研修参加者は、神奈川県・茨城・埼玉・富山・岐阜・兵庫・岡山の各県からの普及指導員9名で、営農生活や、担い手、作物など担当のバリエーションも様々でした。各参加者は、日頃から産地での生産者指導や食と農の連携推進を図っているものの、「出口戦略」や「プロデュース」という言葉には馴染みがないという印象がありました。

よって、研修計画の具体化においては、こうした馴染みのない分野を「体感」として伝えることを重視するために、座学は最小限にとどめ、フィールドワークやグループワークを中心としたカリキュラム構成としました。また最終プレゼン

の方法も自主性を重んじ、プロデュース視点でそれぞれの担当地域課題の解決方法や、普及指導員としての新しい役割を各人に考案し、発表していただく方式を採用しました。

(1)座学

インプット講義が中心の座学では、最小限の時間にとどめながらも、必要な情報を提供するため、古田氏と担当FACO、ゲスト講師に農家のこせがれネットワークの脇坂氏を招いて、1日目に総論講義として6次産業化や、プロデュース手法、六本木農園や、農家のこせがれネットワークの活動を行い、3日目に各論講義として、地域発信型のマーケティング、農業コンテンツの作り方などを構成することで、フィールドワークの前後での事前情報の提供と、事後整理と課題の発掘をしやすい構成としました。

(2)フィールドワーク

当該研修計画で重視したフィールドワークでは、1日目の早朝に社会人学習プログラムを通じた接点創造として「丸の内朝大学」の農業クラス及び地域プロデューサークラスの体験と、2日目に鎌

倉に遠征して、鎌倉ブランド野菜の流通や七里ヶ浜商店のビジネスモデルを中心に、地域密着型マーケティングのリアルな体験実習を編成しました。

特に鎌倉のフィールドワークは、全員でレンタルサイクルを借り、市内の関連個所を廻るなど、印象的な体験を通じて、受け身な視察ではなく自ら考える視点を持ち、且つ、柔軟な発想を養うためのプログラム内容としました。

(3)グループワーク

今回の研修計画では、グループワークの目的を、座学やフィールドワークを通じて自らの担当地域に置き換え、自らが普及指導員としてどのような役割で何をすべきか?について考える場の提供としました。このために9名を3グループに分け、課題抽出とテーマ設定の其々で、古田氏と担当FACOがファシリテーター役となり、グループディスカッション中心の発想力を高めるワーク設定としました。



グループディスカッション風景

六本木農園コースの研修スケジュール

1日目 11/15(火) 7:20-17:00	2日目 11/16(水) 11:00-17:00	3日目 11/17(木) 10:00-17:00	4日目 11/18(金) 10:00-13:00
7時20分 東京駅新丸ビル 10Fエコツツェリア集合 (早朝NGの方は 9:30に 六本木農園に集合) 7時半 朝大学農業クラス視察 10時 オリエンテーション 今回の目標とゴール の設定と共有	11時 JR鎌倉駅 西口集合 終日 鎌倉市内 フィールドワーク① ・鎌倉ブランド野菜の流通と 鎌倉連売所などの視察を 通して消費者のブランド認 識を体感する	10時 六本木農園集合 終日 六本木農園 アウトプット学習 ・視察体験の整理 ・コンテンツの作りこみ手法 ・多様な農業コンテンツの可能性 ・グループワークの準備	10時 六本木農園集合 終日 六本木農園 プレゼンテーション ・個人別発表 ・全体講評 13時 終了・解散
13時 総論講義 ①6次産業化と地域運動 ②マーケティングとプロデュースの 違いについて 15時 六本木農園における ビジネス戦略 ①六本木農園の活動 ②農家のこせがれネットワーク 18時 懇親会(六本木農園) 本音でナイト! 20時 六本木農園で解散	14時 七里ヶ浜商店 フィールドワーク② ・高級住宅街で意識の高い消 費者の多い七里ヶ浜エリアのマ ーケティングを体感する フィールドワーク③ ・地域密着型マーケティングと消 費者コミュニケーションの現場学習 ・ポイントの整理と意見交換 17時 鎌倉駅で解散	13時 グループワーク① ケースによるアウトプット ・地に域ブランドが根付くため の方策を検討します。 15時 グループワーク② テーマ設定によるアウトプット 17時 六本木農園で解散 ※各自宿泊先で発表準備	

(4)プレゼンテーション

当該研修での最終プレゼンテーションは、グループ毎ではなく個人プレゼンテーションとして、グループ内討議を基に導いたそれぞれの地域課題解決のために、自らがプロデューサー視点に立った場合に、どのように取り組んでいくべきかを発表していただくこととしました。これにより、其々の地域課題の共有と、普及指導員としての役割の再認識や発見、そして普及指導員同士の新たなネットワークの形成や連携の可能性を認識していただくことを目的とした、有意義なプレゼンテーション企画を致しました。

●研修の実施状況

実際の研修実施は11月15日から18日の4日間で実施致しました。

初日、早朝7時半からの丸の内朝大学プログラムで大都市の社会人が朝活を利用した農業や地域との接点創造を現場体験していただきました。受講生も今まで各人が持っていた常識を打ち破る新鮮な体験だけに、少々戸惑いながらも、各自が熱心にメモを取っておりました。その後に六本木農園へ移動し、研修の目的並びに各人の目標の摺合せのオリエンテーションを経て、初日はインプット座学中心の構成でしたが、研修後に懇親会を開催し、早朝からの長丁場の初日研修となりましたが、既に研修生同士のコミュニケーションも生まれる有意義な研修初日となりました。

2日目は鎌倉でのフィールドワーク。まずは、鎌倉連売所を訪問し、市議会議員の方に直売の意義や鎌倉野菜のブランディング、さらには鎌倉の地域的事情などをご説明いただきました。その後七里ヶ浜商店へ移動し、地域密着型の出口戦略の手法を学習。



鎌倉フィールドワークでの移動風景



七里ヶ浜商店における学習シーン

地域発信型商品の商品開発やブランディング、地域コミュニケーションのプロデュース手法について、研修生一同が自らの地域と重ね合わせて意欲的に現場学習を実施されておりました。要所で闊達な意見交換や質疑応答が多く行われ、研修生の問題意識の高さが見受けられました。移動にはレンタルサイクルを利用したフィールドワークというユニークな研修企画でありましたが、それなりに効果があった模様です。

3日目は六本木農園で各論講義とグループワークを行い、座学とフィールドワークで学習した内容と、自らの地域課題を照らし合わせたディスカッションを行い、十分に時間をとったものの、時間ギリギリまで熱い論議が繰り広げられておりました。

4日目の個別プレゼンでは、短い準備時間ながらも、各自とてもまとまりのある発表内容でした。内容的にも研修生全員が出口戦略や、地域をプロデュースする意義を感じておられる発表内容で、研修成果としてとても有意義なプレゼンテーション会となりました。

●研修の結果(アウトプットとアウトカム)

当該コースが、今回の研修を通じて伝えたかった「出口戦略の重要性」「6次産業化の裾野の広さ」そして「地域のつなぎ手の重要性」に関しては、今回の研修を通じて、研修生の其々がリアルな実感として、それぞれの地域に持ち帰っていただけることができたように感じております。但し、普及指導員の新しい役割としての実感が気付きとして得られたとしても、今回のような短い研修で得られる成果は限定的なものであるとも理解しております。但し、短いながらも研修生の充実した顔を拝見していると、

この研修は、その意義を大いに感じることができるため、一定の結果を得た研修であったと感じております。一部研修生の感想が、とても印象的でありましたので以下にご紹介します。

「とても良い学習体験と気づきを得て、普及指導員の新しい役割や可能性もおぼろげながら見えて来たように感じます。ただ、持ち帰った地域で旧態依然とした毎日を過ごしていくうちに、知らず知らずにまた埋没されて、結局以前と変わらない。こうならないためにも、より多くの人たちにこのような研修を受けていただき気づきを得てもらいたいと思います」

この感想にあるように、当該研修も長く継続して行くことで、小さな成果を大きな成果に変えていく必要性があるということ、大いに感じた研修でもありました。



研修終了後の集合写真(六本木農園)

文：民間企業等民間派遣研修 [六本木農園担当]
株式会社ファーマーズ・フォレスト 代表取締役 松本 謙
(食農連携コーディネーターFACO)

