

6次産業化に向けて普及指導員ができること

オイシックス株式会社

●オイシックスが目指す研修とは

普及指導員の民間派遣研修のオイシックス株式会社コースも今年で2年目を迎えます。今回は「長野」「滋賀」「岡山」「徳島」「愛媛」「佐賀」「熊本」「鹿児島」から計8名の研修生を迎え入れる事となりました。昨年の受講生とは異なり西日本を中心とした参加者が多く、同時にそれなりに農業では有力な産地が揃ったなという印象でした。

事前にオイシックスとは昨年の反省を踏まえた入念な打合せを行い、当日に挑みました。

研修の軸においたのは、前回と同様「こちらから何かを一方向的に押し付ける内容ではなく、参加者同士の相互の交流を大事にする事」。そして「我々は出来るだけ事例に基づく事実を情報として提供する事に徹する」という事でした。なお研修中は年齢や役職を越えてフラットな人間関係を作るために、互いをニックネームで呼び合う事にして、それぞれが考えたニックネームを名札につけて研修はスタートしました。

まずはオイシックスの坂下利久部長の講演により、同社の歴史とこれまでの取り組みについて紹介されました。現在の業務内容については海老名の物流センターの紹介や、震災後のお客様への対応、被災地への支援について話を頂きました。オイシックスという会社が、一見するとインターネットを駆使してビジネスを行うIT企業のような印象を持たれていた受講生が多い中、坂下部長のお話はあくまで現場主義の泥臭いものが多く、また実際に多くの産地を歩かれて、農家の知り合いも多いことに驚きました。オイシックスの成長の裏には愚直なまでに地域の農業と向き合う姿勢があったのだと声が挙がりました。

こうしてオイシックスの話をメインに講義形式での内容が終了。午後3時からは、場所を移動しての参加者同士の情報交換をメインとした内容に切り替



オイシックス坂下部長



参加メンバーの様子

オイシックス株式会社

2000年6月に創業。インターネットなどを通じて一般消費者へ食品を販売する事業を手がけ急成長する。とくに特別栽培農産物、無添加加工食品など安全性に配慮した食品・食材の販売に注力する。従業員151名(2012年4月)。東京都品川区東五反田に本社を構える他、神奈川県海老名市にオイシックス物流センターを持つ。



交流会の様子

研修会場とは異なるスペースを使い非常にリラックスした雰囲気で見聞交換がされました(交流会は初日と2日目の2回に渡り開催、初日は全員参加2日目は希望者のみ参加としました)

りました。交流会の緊張をほぐすために実施したゲスト講師によるミニセミナーには、今回は若手農家のネットワークを構築してトマト栽培を行う団体「株式会社オリザ」代表の藤井氏を招き、話をして頂きました。セミナー内ではいろいろな問題提起をして頂き、参加者同士の会話が広がる糸口を提供してもらいました。

●研修を通じて普及指導員同士の悩みを共有しあう

交流会の中では、各普及員に抱える悩みについて意見は交わされました。とくに今回の研修生の声が目立ったのは「6次産業化への取組みについて何をしたらよいか見えない」という声でした。6次産業化については、2012年の8月に農林漁業の成長を支

4日間の研修スケジュール

	第1日11月6日(火) 10:00~17:00	第2日11月7日(水) 10:00~17:00	第3日11月8日(木) 10:00~17:00	第4日11月9日(金) 10:00~12:00	
研修 内容	午前	オリエンテーリング 研修4日間の流れの説明 10:00~10:30 講座①10:30~12:00 なぜ多くの通販会社がある中 でオイシックスのビジネスモ デルが成長できたのか？ ○講師:オイシックス	本日の講座説明 本日のグループ分 講座③10:00~12:00 オイシックスは産地とどう 付き合ってきたか？ ○講師:オイシックス 船井総合研究所	本日の講座説明 本日のグループ分 講座⑤10:00~12:00 オイシックスの「売れる 商品づくり」ヒット作誕生 の秘話 ○講師:オイシックス 船井総合研究所	オイシックス商品部へのプ レゼン 10:00~11:30 ○司会:船井総研 研修のまとめ総括
	昼食	12:00~13:00	12:00~13:00	12:00~14:00(視察含)	
	午後 ①	講座②13:00~14:30 オイシックスを利用するお客 様とその購買行動について 青果の売り方・買い方の変化 ○講師:オイシックス	講座④13:00~14:30 地域プロデューサー養成 講座(理論編) ○講師:船井総研 意見交換会	講座⑥14:00~16:00 地域プロデューサー 養成講座(商品づくり編) ○講師:船井総研 意見交換	
	午後 ②	ワークショップ①15:00~ 自己紹介&情報交流会 司会:船井総合研究所 その後、懇親会	ワークショップ② 15:15~17:00 地域プロデューサー養成 講座(実践編) ○講師:船井総研 終了後、懇親会	ワークショップ③ 16:00~17:00 プレゼン準備研修 ○講師:船井総研	

援する策として農林漁業成長産業化支援機構法案（6次化ファンド法案）の名称で可決、ちょうど各地域の普及指導員はこのテーマについてどう取り組みばよいか宿題を課せられている状態でした。

しかしながら、直接関与できる産地を持たない普及指導員がこの取組みを進めるには、地域の系統や農業法人との連携が不可欠になります。とくに6次産業化について認識が充分でなく取組み姿勢も消極的なJAをどう巻き込んで行けばいいのかについて、皆の共通した悩みが飛び交いました。

●6次産業化を進める上でいかにして普及指導員が地域のプロデューサーとして動くことができるか？

既に述べた通り、今回の研修における皆さんの関心事のひとつが「6次産業化に向けた取組み」でし

た。そのためには普及指導員ひとりが活動するだけでは成り立たない、どう地域をまき込んでゆか？とくに重要になるのが地元の系統組織、JAとの付き合い方、彼らのモチベーションをどう上げて、行政との連携を図れるかでした。今回その悩みにヒントを与えるべく用意されたプログラムのひとつが「地域プロデューサー養成講座」でした。講師である(株)船井総合研究所の栃尾氏は、近年ではB級グルメの祭典などを企画し地域興しを手がけている人物で、先日とも一関市と組んだ「全国餅サミット」で被災地の土地に全国から3万人の人を集めたところでした。栃尾氏からは、地域プロデューサーとしての大事な視点と事業を進める上でのステップについて説明があった後グループに分かれてワークショップに取



地域プロデューサー講座の栃尾氏



地域プロデューサーとしての手法を学ぶワークショップの様子



り組んで頂きました。その中で今回の出会いである「オイシックス」や「船井総合研究所」として他県の組織とどう連携し、どう活用すればいいか、などの道筋も見えてきました。

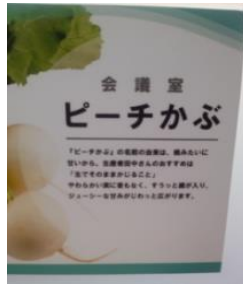
●いかに消費者の支持を得る商品をつくるか？

地域プロデューサー養成講座の2日目に実施した内容は、今度は「いかに消費者の支持を得る商品をつくるか」でした。オイシックスでは毎年ヒット商品を世に送り出しマスコミの注目を集めています。中には1アイテムで億の売上を記録する品もあります。

例えば先日テレビで紹介され大反響を呼んだのが「パスタうり」。これを目当てに新たに入会する人が殺到したと言います。しかしながらこの「パスタうり」は古来からある品種で「棉糸瓜」あるいは「そーめんかぼちゃ」と呼ばれるものです。オイシックスでは昔の品種を発掘し、新たなネーミングをつけて別な角度から光を当てる事でヒット商品に育てているのです。

この他にも「とろなす」「みつとまと」「かぼっこり」「ピーチかぶ」などなど、野菜に新たな付加価値を与えて売っているのです。商品の魅せ方次第で、これまで埋もれていた品も全く他とは異なる商品として提案できます。

オイシックスの話を受けて講義の中では、船井総研による「商品づくりのノウハウ」について話が進



桃のようななめらかな食感を前面に打ち出す事でヒット商品になった「ピーチかぶ」

JA紀の里の「黒大豆」の商品



JA紀の里の黒豆農家



JA紀の里の黒豆の商品開発の様子
和歌山県の黒豆の生産農家が集まり、新たにオリジナルブランドの開発に取り組んだ話を紹介しながら商品開発のポイントについて解説しました



テレビ番組で取り上げられるオイシックス

ゆでるとゆ〜ら不思議！パスタうり

パスタうりは、「そーめんかぼちゃ」「金糸うり」とよばれる、石川県能登伝統野菜（リバベジ）の一つ。作っている生産者は年々少なくなっていますが、O i s i xでは日本の伝統野菜をもっと広げたいという想いから他の県の生産者にも協力をしてもらい、数年前から「そーめんかぼちゃ」という名前で開催していました。

試食をする際に、ゆでパスタみたくにして食べるととってもおいしいことをパイヤー小姐が発見。そこで今年より「パスタうり」に名前をリニューアル！シャキシャキ食感とヘルシーでボリュームたっぷりパスタうり。ぜひパスタに召し上がってください。

テレビで紹介された「パスタうり」

められました。紹介されたJA紀の里の例として、弱小の産地であった和歌山の黒豆を売りだすまでの話が使われました。これは、小さな産地ゆえに乾燥機が買えなかったため、全量を天日干しで処理していた事を逆にセールスポイントと捉えて「いまでも頑なに昔ながらの製法にこだわりつづける“がんこ農家”の産地」として紹介。いまではシリーズ化するほどの人気商品に育った、という内容です。一見するとマイナスとも考えられる部分もそれを“個性”と呼んでしまえば、PRできる特徴になるのです。

こうして商品の魅せ方、提案の仕方について学ぶことにより、翌日のプレゼンテーションに向け

でのヒントを見つけて頂き、3日目の夜はプレゼン準備のために作業部屋と備品を開放しました。また当日に試食品などを提供してプレゼンをしたい方には調理用品とキッチンも提供。各自、最終日の向けの準備をして頂きました。

●研修の結果(アウトプットとアウトカム)

研修会の最終日に用意されているプログラムは、これまでの研修で培った内容参考にして参加者全員がオイシックスの商品部へ産地の売り込みのプレゼンをする事でした。どうプレゼンすれば産地の魅力が伝わるか、オイシックスから個別に直接の指導を受ける内容となりました。

この内容は昨年も行われ、その結果、北海道の普及指導員がプレゼンした「食用ほおずき」がその後にオイシックスで扱われた実績もあります。

加えて今回は昨年の研修のOBメンバーがプレゼンのゲスト審査員として登場。幅広い視点からの声を頂く事になりました。プレゼン大会では白熱した議論が飛び交い、結局すべての発表が終了したのは14時過ぎ。皆で互いの取組みを評価し、オイシックスからの総評を得て、3泊4日の研修は終了しました。

最後に今回の研修はゴールではなくスタートであり、ここから皆がいかに行動するかが大事という点で参加者全員の共通の認識を得る事ができました。

そこで「オイシックス・船井総研チーム」としてはこれから定期的な集まりを持ち、その間にどんなアクションが起こせたか、互いに情報交換をする事にしました。まずは次回を2012年3月と設定して第一期生と第二期生が揃って集まろうと考えています。

参加メンバーとプレゼンテーションテーマの一覧

都道府県	氏名	プレゼンテーマ	所属
長野県	佐々木 深雪	レタス	上小農業改良普及センター
滋賀県	中村 嘉孝	かぶ(伝統野菜)	湖北農業農村振興事務所農産普及課
岡山県	湯浅 祐加	無花果	東備農業普及指導センター
徳島県	大西 範幸	寒茶	美波農業支援センター
愛媛県	長谷川 進一	柑橘	八幡浜支局地域農業室
佐賀県	月足 公男	梨	東松浦農業改良普及センター
熊本県	久野 忍	そら豆	玉名地域振興局農業普及・振興課
鹿児島県	真正 清司	お茶	鹿児島地域振興局農政普及課



プレゼンテーションをする参加メンバーの様子



8人の参加メンバーと講師2名の全員で記念撮影



オイシックス(株)の坂下部長



プレゼンテーションのために用意した商品

文：民間企業等民間派遣研修 [オイシックス株式会社担当]
株式会社船井総合研究所
チーフコンサルタント 楠元 武久
(食農連携コーディネーターFACO)

