

第3回農業者のための経営塾レポート

平成27年6月23日に開催された第3回経営塾の様子をご報告致します。今回は、水戸市でパプリカ栽培をしている株式会社 tedy の林代表を迎え、経営について講演していただきました。

1. パプリカー筋の栽培と経営

私は2000年から農業を始め、まだ15年の若輩です。ずっとパプリカだけを栽培して商売をしています。本日は、私がこれまでにやってきたことをお伝えいたします。

パプリカの輸入量は2000年から右肩上がりが増えていきます。その時期に私はパプリカ栽培を始めました。農業大学を出たこともあり、農業にはずっと関心がありました。

当時はオランダから1kgのパプリカを運ぶのに350円かかり、市場では600円や700円で出回っていました。値段が高価なので、パプリカはいけるのではないかと予想し、選びました。しかし、韓国の輸入量が急激に増加していき、市場での値段はだいぶ下がりました。当時は『しまった！やばい。』と思いました。



スクリーンを使い、自社のパプリカ栽培の経営についてわかりやすく説明していただきました。

2. 環境制御と植物コントロール

植物がどんなことを求めているかを絶えず観察し、ハウスの温度などは常に監視しています。太陽の光に合わせて水、肥料をどの程度与えればいいのかを数字で見えています。数値による検証は、繰り返し繰り返し行い、改善につなげています。

従業員の作業スピードを測定

効果的な生産は、必要な時期に必要な人員を投入することですが、そのために、作業効率の計測も抜かり無く行っています。例えば脇芽をいかに減らすかに取り組んでいます。その人毎に作業効率が違う作業スピードを計測して、個々人の力量を把握しています。そして作業効率を計算して人員を投入しています。必要な次期に適切な作業量を確保できるような運営が大切だと考えています。



3. 銀行融資と補助金の利用

独立開業当時、中古のハウスを購入しました。そのために銀行から資金をお借りしましたが、どうやって借りるか、借りる方法を銀行支店長に直接聞いてみました。最初は無理だと言われましたが、何度も足を運び対話を重ね、アドバイスを頂きました。経営計画書は書類1cm以上になった記憶があります。

それと、補助金の獲得に動きました。役場の担当の方と4年ほどコミュニケーションを重ね、膨大な資料を作り、やっとの思いで補助金をいただきました。書類は本当に大変でした。風のウワサで「あいつは、1人で補助金を獲る」という声を聞いたときもありましたが、そのために



努力を惜しまなかったことはご理解いただければ幸いです。

4. 従業員の働きやすい環境づくり

韓国でパプリカ栽培が第一位の代表とお話したときの「目の前の問題を解決し続けてきて課題を潰していく。それをやらないと百姓から脱皮できない。」という言葉が印象に残っています。今は本当にその通りだと感じています。

最終的な目標は経営者も従業員もみな一緒に、『高く売る、安く作る、利益が出る状態にする』ことなんだと思います。しかし、道筋・道程が違います。人それぞれやり方や考え方が違うからです。その差異を理解し、舵取りをしていく必要性を常々感じています。

作業の感覚も人によって誤差が発生するので、『温度だったら1度、長さだったら10cm』という表現で必ず数字で伝えるようにしています。感覚の違いをきちんと埋めるためです。

自分だったらこうするのになと思うことも多々ありますが、思うことを飲み込み、ぐっとこらえて従業員には接しています。従業員が働きやすい環境をつくるということが私の代表としての仕事だと感じています。



林社長のプロフィールは裏面で

～ 講師プロフィール ～

林 俊秀 氏 株式会社 tedy 代表取締役

茨城県水戸市。1963 年、茨城県茨城町生まれ

玉川大学農学部を卒業後、茨城県経済連（現・JA 全農いばらき）に入り、15 年間勤務

2000 年パブリカ栽培開始、2004 年 Tedy に組織及び名称変更し代表取締役に就任



農業に関する施策の事例紹介

【六次産業】

事例 1 有限会社ファームオアシスさん

筑西市のファームオアシスさんでは、農林水産物の生産(1次産業)、加工(2次産業)、販売(3次産業)を一体化して経営を行っています。自分で自信をもって育てたイチゴやジャージー牛から採れた牛乳を洋菓子にして、お客様に「本物の美味しさを提供したい」と思い、六次産業を始めたそうです。

生産に関しては、今までずっと農業・畜産とやってきたのでその分野で新しい取り組みをする際はある程度、自信はあったのですが、加工・販売の分野は未知の世界なので、加工分野ではどのような機械を導入すればいいか、販売分野では従業員の接客はどのようにすればいいか、最初は不安があったそうです。

しかしながら、県の手厚い支援策や、前に娘さんが働いていた洋菓子店の先生からの具体的な機材購入のアドバイスをもらい、現在はスタッフ全員で協力しながら、うまく運営できているとのこと。

お客様からの「本当に美味しい」や「また絶対に来ますね」という、生産者ではなかなか聞く機会が少ない消費者の生の声を聞くことができるので、六次産業に取り組んで良かったと感じているそうです。

(<http://www.e-consul.info/iba/tks/oasis/>)

経営塾の報告とともに国や都道府県が推奨している施策についても適宜ご紹介します。前回に引き続き六次産業についてですが、実際の事例を2件ご紹介致します。六次産業とは、1次産業、2次産業、3次産業を一体化して付加価値を付けることにより農林水産業経営の発展を目指すものです。



事例 2 有限会社大地さん

常総市の大地さんでは「自分で作ったものは最後まで自分で売りたい」という気持ちから農産物直売所やトマトジュースの製造販売を行っています。その他にはトマトやイチゴのアイスクリーム、ドライいちごの製造販売を行っているそうです。

大地さんは平成 24 年 5 月に農林水産大臣から 6 次産業の総合化事業計画の認定を受け、6 次産業に取り組む農業法人として農産物の加工にも力を入れています。



石下農場と下妻農場の2カ所に農場があり、トマトとイチゴを栽培し下妻農場では 1.2ha のハウスで観光農園を開園中、最高の味と採り立ての新鮮な野菜を販売できるよう、日々努力していらっしゃいます。

(<http://www.e-consul.info/iba/jso/dic/>)

六次産業化に取り組むために必要な情報は次の農林水産省のページに掲載されています。

<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/sanki/6jika.html>

六次産業にご興味がある方は、石岡中央青果 担当者までお問い合わせください。

第4回経営塾開催のお知らせ

7月28日(火)16:00～(い印大会議室)

講師：社会保険労務士 菅野 哲正氏

参加費：1人1,000円