

加藤 博樹さん

(矢板市 平成23年度修了生)

## 「6次産業化による経営改善」

### 1 ビジネススクール受講の動機

直売、観光というスタイルで経営するりんご(4ha)の専業農家です。市場に出荷しないので、このままの経営方法で直売所にお客様に来ていただくのにはもっと魅力的な農園にしていかなければいけないと思い受講しました。



### 2 スクール受講中と修了後の経営改善

- 平成24年3月に「6次産業化法」に基づく総合化事業計画の認定を受け、同年9月から6カ月間とちぎ6次産業化実践塾を受講しました。
- 平成25年にNEXCO東日本リテイルと「りんごかりんとう」の商品を開発し、販売開始しました。「食と農の商談会」などに積極的に参加し、平成26年から新商品として開発してきた「林檎バター」を販売開始しました。平成27年に、県6次産業化導入支援事業(チャレンジ支援タイプ)を利用し「りんごグーラッセ」を試作開発、同年3月からインターネット通販「Amazon」に出品を開始しました。
- 経営規模拡大に伴って増加する規格外品をいかに効率よく販売するかを考え、青果より付加価値がつく6次産業化(加工・販売)に力を入れてきました。
- 経営改善前より販路が増えたことにより加工品の販売増はもとより、農園のブランドイメージが上がり青果での販売にも良い傾向が見えてきていると思います。
- 今後は家族に代わる人材育成が必要かと考えます。法人化なども方法の一つと考え、より安定的な経営を目指していきたいと思います。人材育成、雇用などで地元地域ともよりよく連携していけたらと思います。

### 3 ビジネススクールを受けたメリット

受講前は正直、自分が受講しても理解できるか不安でしたが、優秀な講師の方々のお陰で少しは成長できたのかもしれない。私は農業系の学校で専門的なことを学んだことのない脱サラ就農組なので、農業経営をカリキュラムで受講するということが新鮮でした。なかでも、自分の現在の経営状況を客観的に見られたことが印象深かったです。自分のストロング or ウィークポイントを「見える化」することの大切さをスクールを卒業して年月が経つごとに実感しています。

今でも当時のスクール生と情報交換、近況報告など連絡を取り合っています。異なる作物を作る、他地域の同世代の仲間などなかなか作れません。スクールで作っていたこのネットワークは何ものにも代えられない大切なものとなりました。

今後もスクールで培った経験、ネットワークを生かしながら、より良い農業経営を目指して頑張っていきたいと思います。