

「第1回 6次産業化セミナー&個別相談会」 を開催しました！！

津山信用金庫



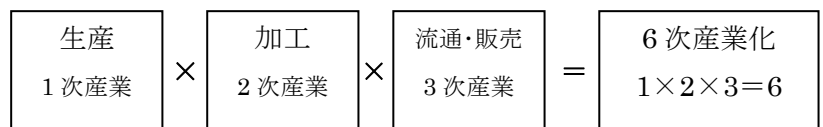
(講義の風景：株式会社結アソシエイト 代表取締役 松田 恭子様)



(岡山県商工会連合会 主席専門経営指導員 近藤 厚志 様)

＜基礎知識＞

6次産業化とは、農林業者の皆様が加工や販売を行うことによって、自ら生産する農林産物の付加価値を向上させる仕組みです。自らの手で収穫した農林産物を有効に活用し、製造・加工から流通・販売まで展開することで、地域における雇用の確保と所得の向上を実現します。



作州地域の活性化応援信用金庫



作州地域のパートナー・よろず相談信用金庫



津山信用金庫



お問合せ先
津山信用金庫 営業支援部
TEL：0868-22-4136

1. 概要

平成27年7月9日(木)に当金庫本店4階大会議室で津山信用金庫・日本政策金融公庫主催、岡山県商工会連合会共催「第一回 6次産業化セミナー&個別相談会」を開催しました。セミナーには、津山東高等学校の生徒6名を含めた総勢68名の方に参加いただきました。農林業だけでなく、建設業などの異業種の方にも多数参加いただき、地域における農林業分野への関心の高さが感じられました。また、セミナー後に実施した個別相談会に5組(6名)の方が参加されました。

2. 内容

セミナーでは、株式会社結アソシエイト 代表取締役 松田 恭子様より「6次産業化の基礎知識と取組み事例」について、岡山県商工連合会 主席専門経営指導員 近藤 厚志様より「6次産業化スタートアップの留意点と支援機関の活用方法」について講演いただきました。

(1) 松田様の講演

6次産業化の基礎知識として「心構え」「強み」「ターゲット」「場面」「商品」「価格設定」「販路」「PR方法」について

①「心構え」について

6次産業化の成功とは、自分(自社)の経営の「価値」を高め、事業を継続することで、「新商品開発」ではないことを忘れてはいけない。

②「商品」について

自分(生産者)が作りやすいものを生産・加工するのではなく、「誰が」・「どんな場面で」・「どんな用途で」を常に考え、相手(消費者)が使いやすいものを生産・加工する。

③「価格設定」について

周りの販売価格に合わせて安易に価格設定するのではなく、原価計算に基づき利益が出せる価格設定とする。

(1) 近藤様の講演

①スタートアップ時の検討課題について

「誰に」「何を」「どのように」「誰が」「どこで」「いつ」「いくらで」などの9つの項目を明確化した上で、事業計画を立案することを大切にする。

②支援機関の活用について

岡山県商工会連合会をはじめ、中四国農政局などの支援機関があるので積極的に活用してほしい。

3. 参加者の声(一部抜粋)

- ・6次産業化は簡単なことではないけれど、チャレンジしてみたい。
- ・販売先や販売価格など考えてこなかったが、考え直す良いキッカケとなった。
- ・自社とは全く違う製造、流通、販売に関しての話が新鮮であり、とても参考になった。
- ・勉強の次は実践する。実践してまた勉強する。

4. 当金庫の今後の取組み

アベノミクスで農業分野は「新たな市場」として注目されています。当金庫では、農林業者はもちろん、異業種からの農業分野への参入も積極的に支援して参ります。農林業者支援を通じて作州地域の活性化を応援するため、今後もセミナーや個別相談会を2回、3回と継続して開催して参りますので、是非ご参加ください。

以 上