

山田社長の秋田での講演の様子が
取り上げられました。



売り先を考えた農業経営の重要性を説く山田社長

6次産業化へ異業種交流会 「利益上がる売り方を」

秋田市 農業法人社長が講演

6次産業化の推進に向けた異業種交流会（県、日本政策金融公庫秋田支店主催）が2日、秋田市のホテルメトロポリタン秋田で開かれた。農業、食品加工、流通業の関係者の関係者が集まり、6次産業化の重要性を説く山田社長が講演した。

豪雨被害や厳冬による出荷停止といった逆境を経験し、取引先との信頼関係の重要性を痛感したといい、相互理解を深めるため、毎月ニュースレターを発行。畑の状況と作業の様子、農家の姿を事細かに伝えている。

山田社長は「商品へのクレームは激減し、逆に励ましの言葉をもらうようになった。ささいなことでも、農業現場を伝えることが生産者の強みになる」と力説した。

安定供給できる物量を確保するため、農家をグループ化して商品を集荷していることも紹介。「自分たちの強みや取引先のニーズを分析した上で、味で勝負できるおいしいものを作ろうと意識を共有している。6次産業化ありきで

ら約400人が参加。京都特産「九条ねぎ」の生産、加工、販売を手掛ける農業生産法人・こと京都（京都市）の山田敏之社長（53）が講演し、6次産業化を軌道に乗せる経験則を披露した。

こと京都は年商約10億円。加工ネギの業務用販売やドレッシングなど加工品開発によ

はなく、利益の上がる売り方を考えることが大切だ」と語った。

講演会に続き、6次産業化に取り組む農業法人やデザイン会社、システム開発業者ら37社・団体が出展した交流会が行われ、参加者と情報交換した。

（佐藤朋紀）