

食の6次産業化プロデューサー一段位取得者

物・地域・人をつなぎ、新しい価値と可能性を作る食の6次産業化プロデューサー

松田 高政（レベル5） 高知県：株式会社こうち暮らしの楽校 代表取締役



【松田さんの略歴】

- 1972年 高知県大月町のナス農家に生まれる
- 1993年 大学卒業後、高知市内で地域活性化を専門とするシンクタンクに研究員として就職
- 2007年 会社を辞め、「(株) こうち暮らしの楽校」を設立
- 2013年 食の6次産業化プロデューサーレベル4認定
- 2015年 食の6次産業化プロデューサーレベル5認定

1 これまでの経験と実績

(1) 主な事業内容

松田氏が代表を務める「株式会社こうち暮らしの楽校」は、高知県の「物づくり（売れる物づくり支援による地域産業の振興）、地域づくり（地域資源を活用した個性的な地域づくりの支援）、人づくり（県内講師派遣による体験・学びの場の提供）を通じて高知を元気にする」を趣旨として設立された食に関するコンサルティング業務を行う株式会社である。

主に「地場製品の企画・販売、販路開拓支援」、「まちづくり・地域づくりのコンサルティング業務」、「イベント及び各種教室の企画・運営」に力を入れており、生産者と販売者・消費者・専門家とのコラボレーションにより、新しい価値・可能性を生み出す「つなぎ役」として商品開発・販路開拓のサポートを行っている。

(2) この業務を目指したきっかけと思い

松田氏は、農家の長男として生まれ育ち、大学卒業後は民間のコンサルタント会社に就職し、行政の計画策定、産業振興に関する調査研究・市場調査に携わってきた。

実家の農家は弟が継いでいるが、松田氏自身も農業を応援したい・食で高知を良くしたいという思いが年々強くなり、とうとう平成19年に会社を辞め、生産者と販売者・消費者・専門家とのつなぎ役として商品開発・販路開拓の支援をすることを目的として「こうち暮らしの楽校」を設立した。

創業当初は、これまで関わってきた地域や農家が生産した「こだわりの野菜や加工品」を販売するお店をオープンし、地域の農産物や加工品の販売・PRに努めた。手探り・手作りの創業だったが、これらの商品は好評で県外の飲食店からもぜひ使用したいという声も届くようになり、それらの店にも商品を卸すようになった。このように「消費者に好まれる商品がたくさん地元にはあるのだから、ぜひ東京に高知のアンテナショップを作ろう」と意気込んでいたのだが、販売部門は創業当初からの赤字が膨らみ、2年半で廃止せざるを得なくなってしまった。

そこで、「つなぎ役」の役割の中でも直接自分が販売するのではなく、「地元の生産者と加工業者をつなぐ」加工品の開発や、その「加工品を消費者につなぐ」販路開拓のコンサルティングに特化して再スタートを切った。

松田氏は、「消費者に商品や作り手の思いを届けるためには、生産・加工・販売のどのプロセスも重要で欠けてはならないものであると考え、一つ一つのプロセスを大切に、『三人寄れば文殊の知恵』『餅は餅屋』の精神で、適切な判断・選択が出来るよう、人脈と専門性の向上に努めている。その上で、まずはじっくり話を聞きながら事業計画・商品企画の立案をおこない、その後、具体的な商品の開発指導、売り場づくり・情報発信など、実践・検証・改善を繰り返し、企業にお客さん（ファン）が付き、繰り返し売れる・訪れる状態になるまで、とことんお付き合いして、思いを形にする。」という考えでコンサルティングを行っている。

また、今まではジャムや漬け物等しか加工のバリエーションがなかった農産物でも、色々な国の料理法を参考に、自分たちの暮らしになじむようにアレンジすれば、地元の食材の加工の可能性はもっと広がってくると考え、今までの農産物加工の常識にとらわれない取り組みも行っている。なお、社名の「楽校（がっこう）」とは、いわゆる教育を行う学校とかけて、消費者には「いいものを分かってもらおう」教育を、生産者には「消費者のためにいいものをつくる」教育を行い、そして単なる支援だけに終わらない指導を行うという思いから名付けた。

3 コンサルティングの指導現場

以上のような思いでコンサルティング事業を行い、今までにヒット商品を産み出してきた松田氏であるが、どのような指導からクライアントとの信頼関係が生まれヒット商品が開発されていくのかを探るため、ヒット商品「のむジュレ」を開発した岡林農園の指導現場に同席させてもらいその内容を取材させてもらった。

(1) 岡林農園とは

岡林農園は高知県高岡郡越知町の農産物（主に柑橘の文旦や小夏）の生産、加工、販売を行う株式会社である。

当初、岡林農園は夫婦二人だけで始めたのだが、当時7戸しかなかった集落内に仕事をつくり、若者を定住させようと柑橘の加工に取り組んだ。

自社で生産・加工・販売を一括して行うことで技術を向上させ、中でも加工製造部門では、一般的に果物の加工で行われる果汁を使った飲料やジャムだけでなく、松田氏のコンサルティングを受け、ゼリー飲料の「のむジュレ」といった新しい感覚の商品を開発している。

現在、従業員は10人以上に増え、来年度も大学卒業者の新卒2名、海外留学帰りの従業員1名を新たに雇う予定である。



首都圏でも販売されている岡林農園の「のむジュレ」

写真は、岡林農園Webより

<http://www1.enekoshop.jp/shop/buntan-ok/>

(2) クライアントの様々な要望に応えたきめ細かなコンサルティング

松田氏のコンサルティングは、商品開発サポートのみではない。岡林農園では近年従業員数も増えており、社員の研修も必要となってきた。次に紹介するようにコンサルティングは幅広い分野で多岐に渡って行われている。



コンサルティング風景

① 「社員研修」

社長の依頼により、社員のスキルアップ研修を行っている。研修内容は、高校や大学を卒業して新たに社会人になった新入社員に対する基礎的なものから、入社数年後の社員に対する「資源利用型商品開発及びマーケットインにおける個別プロセス」といった具体的なかつ実践的なものまで様々である。

特に後者の研修では、社員それぞれに自らの立場で原料調達、商品開発、価格設定、販路の設計までの戦略をプランニングさせ、内容について皆で議論するなど、レベルは高い。

② 「展示会出展時の展示構成や顧客対応」

岡林農園が展示会に出展する際には、展示方法やお客様への対応について、「展示会スペースの背景は一枚の大きな紙で作し、遠くからでも見やすいようにする」、「試飲は手間でも一番美味しい状態（冷やす等）で提供する」、「確実な顧客をターゲットにサンプルを渡す」など、細部にわたり丁寧に指導する。また、「企画書は間に入る商社などに任せず自ら作ることによって伝わりやすくすること」や、「大事な顧客には会場に来る時間を予め聞いて担当者が確実に対応する」など、事前準備や営業についても、効果的な方法で展示会の成果を着実に上げられるよう支援している。

松田高政（レベル5）

③「独立を考えている社員のサポート」

岡林農園で働く社員の中には、数年間働いたのちに、知識や技術を習得し、独立して自分で農業を始めるために農園を巣立っていく人もいます。

松田氏は、独立を考えている社員の経営計画や販売計画の立て方などの相談に乗り、独立支援の補助金を受けるための情報収集や書類作成の手伝い等のサポートもおこなっている。

岡林農園の岡林社長は、松田氏にコンサルティングを依頼する理由として、「日ごろの業務では気づかないこと、まったく違った観点から新しいアイデアを入れる。さらには自分が経験したことは場合によっては指導に主観が入ってしまうため、それを入れず客観的に社員を研修、教育していくことができる」という。幅広いコンサルティングを通じて松田氏とクライアントの岡林社長の間には強い信頼関係が築かれており、会社としてさらなる事業拡大や雇用の創出等による地域の発展にも力を合わせて取り組んでいる。



クライアントの岡林社長とは強い信頼関係で結ばれる

4 食の6次産業化プロデューサーについて

(1) 段位を取得した動機

松田氏は食のコンサルタントとして「こうち暮らしの楽校」を設立し新たなスタートを切ったのであるが、さらなる知識を深めようと経済産業省が公募した「にっぽんe物産市プロジェクト」の地域エージェント育成事業*に応募した。同事業は「地域の特徴を活かし、地域を代表して地域産品を発掘する事業者を選定し、育成する」というものであり応募者は多くいたのだが、松田氏は「生産現場から加工・販売現場」を知っていること、さらには「行政の計画策定・産業振興に関する経験」と

いった様々な経験が評価され、その事業の育成する人材として選ばれた。そこでバイヤーや流通の関係者、商品開発の担当者といった様々な専門家から話を聞き、食の専門コンサルタントとして知識を深めていった。

また、その時の事業の担当者が食の6次産業化プロデューサー（以下食プロ）の検討委員であったため、食プロ段位制度の情報を聞いた松田氏は検討段階からとてもいい制度だと思い興味を持っていた。そして、制度が始まり、概要を確認した時には、「完全に自分のためにある制度」だと思ったという。松田氏は早速応募し、当時からプロデュースしていた岡林農園の事例を紹介した。

松田氏が食プロの制度に強い関心を持ったのは、松田氏のようにコンサルタント業務を行う人にとって、なかなかうまくあてはまる肩書きがなく、仕事を他人に説明するときに非常に苦労していたからである。

食プロの段位というのはコンサルタント、特に食を扱うコンサルタントを行っている方にはうってつけだったのである。

(2) 段位取得にあたって苦労した・困難であった点

段位取得にあたって苦労した点は、特に大きなものはないが、業務が忙しい中で、提出書類を審査員に納得してもらうように書くという点が大変であった。

提出書類には、支援者としてどのように関わったかはもちろんのこと、実績や結果について、支援を受けたクライアントから販売実績や決算報告書などの内部データをもって書かなくてはならない。松田氏の場合は、クライアントとの信頼関係があったため、簡単に教えてもらうことができたが、クライアントとの信頼関係が築けていなければなかなかデータを出してくれないこともあり、大変だと考えられる。

(3) 段位取得後の変化（内的・外的）

段位を取得したきっかけにもなった「肩書き」を得たというのが非常に大きい。その他の点では食のコンサルタントという以前から行っていた仕事の延長線上にこの段位があるため今のところは大きな変化はない。

* にっぽんe物産市プロジェクト

「にっぽんe農産市プロジェクト」とは、平成20年度に実施された、ITを活用した市場を創り出すことで地域の中小規模生産者の販路開拓を支援するプロジェクトである。ITを活用することで、地元やニッチな市場に閉じ込められていた良質な地域産品を全国展開するためのマーケットの創造「地産知消」の流通の実現を目指している。

(4) 段位取得の有用性や活用にあたっての困難な点、 段位活用への要望

実際にプロデュースを頼みたいと思っている人からみれば、誰に頼むかというものは事業の成功に関わる非常に重要なことであるが、それを頼める人を探すこともまた非常に大変である。

そこで段位取得者のレベルや得意な分野・実績等の指標があれば、今後頼みたいと思う側も頼まれる段位取得者も有効に活用できると思われる。実際、商工会等では、現在は中小企業診断士等に依頼することが多いが、農業や食品に関することとなると、専門性が必要になるため効果的なアドバイスがもらえにくいのが現状である。食品は加工の仕方はもちろん、その商品のパッケージや、競合商品のパッケージ、陳列する棚の位置まで「その時の最新の情報」が重要で、それが売れるか売れないかを左右するのである。そのため食プロという専門家が組織されていればその中でも事業にあったプロデューサーを選ぶことができると思われる。現在ホームページでは本人の考え方や自己紹介程度しか載っていないため、本人の了解を得て実績等（どのようなジャンルでどのような支援を行い、どのような結果を得た等）も公開していければ頼むほうも頼みやすいのではないかと、という意見があった。

(5) 今の段位取得制度への要望

松田氏は最上位のレベル7を目指しているのであるが、レベル7とはどういうものかが見えてこないで、明確にして欲しいという意見であった。例えばISOの認証の審査方法について、コンサルタントならクライアントへの調査、事業者なら現地での調査等で行ってもいいのではないかとのことだった。また、レベル1や2を受ける際は現在のように指定した学校に通うだけでなく、高いレベルの段位取得者が予め研修を受け、地域内で講義等を行いそれによりレベル1や2が認定できれば、今後レベル1・2の段位取得者も増えるであろうし、高レベル段位取得者の段位の活用にもつながっていくのではないかと、という画期的な意見も頂いた。

5 今後の展開方向について

これまで、自分の職業が明確に言えなかったが、これからは誇りを持って「食の6次産業化プロデューサー」として世に貢献したいと思っている。食の現場の主役は、商品を作る生産者であり、また、商品を受けるお客様である。生産者と消費者、かかわるすべての人たちの気持ちをつなげる・届けるために、これからも黒子に徹しプロデュースを続けていきたいと意気込みを語って頂いた。



松田 高政（まつだ たかまさ）

レベル5 紹介アドレス

<http://www.6ji-biz.org/search/13000044matsudat.html>