

かながわ農業法人セミナーが1月21日、横浜市内のローズホテル横浜で開かれ、法人経営者や法人化を志向する認定農業者、農業法人に就農を希望する研修生、関係機関など83人が参加しました。県農業法人協会（笠原節夫会長）、県担い手育成総合支援協議会（主管事務局＝県農業会議）、県農業会議（三好吉清会長）の三者による共催。

セミナーの冒頭、笠原会長は「今年は法人協会として、国等に政策提言すべく、意見の積み上げを行っている。政策提言は都市農業の苦しい状況を踏まえ、農業経営の発展、後継者の育成等を盛り込む。会員の皆様はもちろん、法人協会の理念に賛同する方々にはぜひ同会に加入していただき、知恵を結集したものとしたい」とあいさつしました。



（開会の挨拶をする笠原節夫県農業法人協会会長）

セミナーでは、法人協会会員から要望が挙げられていた「クレーム対応の基本」について、I. G. A経営事務所21代表の五十島正修さんによる講演のほか、中小企業基盤整備機構プロジェクトマネージャーの三宅幹雄さんが「農商工連携の今後の展望」について講演しました。

五十島さんは「クレーム対応はまず、不快な思いをさせてしまったことに謝罪するという初期対応が最も重要。謙虚な姿勢で相手の言い分を冷静に聴き、事実の把握や相手のタイプを見極めたうえで、組織で連携して対応するよう心がけて欲しい」と説明しました。さらに、クレームを「改善のための宝の山」と称し、「クレームはお客様の声。業務改善の糸口や、製品改良、新商品開発などに活かし、顧客満足につなげて欲しい」と述べました。

また、五十島さんは農産物の売り込み方法として「コンビニにおけるマーケティング」について講演。商談成功のポイントを「バイヤー（取引相手）の関心事（問題・課題）を一緒に考え、解決に導きながら商品のセールスポイントを売り込むこと。事前に店舗を視察するなど、相手の情報収集を行うことも有効」と指摘しました。



（クレーム処理の講演風景 講師は五十島正修氏）

三宅さんは「農商工連携は、農林漁業者と中小企業者とが有機的に連携し、それぞれの経営資源の有効活用により、経営発展を目指すこと」と話しました。農商工等連携事業認定の5要件を解説。三宅さんは認定を受けるためには、「商品等に対する双方の連携の必然性や、マーケティングによる一定の需要の見込み、地域貢献性を明確に打ち出すと良い」と解説。事業の円滑な推進には「事業を統括する『推進リーダー』の存在や（農商工連携の講演風景 講師は三宅幹雄氏）、連携事業者間の情報共有が必要」と主張しました。



セミナー終了後の交流会では、耕種、畜産の枠を越えた法人経営者等の経営理念や販売ノウハウ等の活発な情報交換が行われました。



今回のセミナーは、『農の雇用事業』（農業法人等が就農希望者を雇用して実施する実践的な研修を支援）の研修の一環としても位置づけ、開催にあたっては、農林水産省補助事業として『農林漁業ビジネス経営塾』（他産業で培った経験・能力を活用し、農林漁業経営体の発展を支援）に取り組む、(株)パナソニックの協力を得ました。