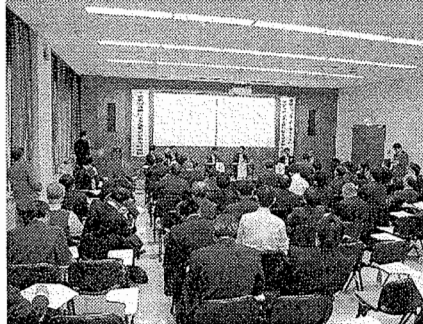


2009年(平成21年)3月18日<水曜日>

建設インフラチェーンフォーラム

アグリビジネス分科会2009 in 仙台

全7回の3



建設業の農業参入に関する総合討論

アグリビジネス分科 参入に関する総合討 会の最後は、三菱総合 論」を行った。写真。 研究所経営コンサルテ 島根県農林水産部農 業経営課企業参入促進 の渋谷往男氏がコーデ スタッフ企画幹の青戸 イネーターとなり、事 貞夫氏は同県の新分野 例発表者らが来場者を 進出の動向を紹介。建 交えて「建設業の農業 業の農業参入が6割 と圧倒的に多 いものの、農 業進出を果た した業者を対 象にした実態 調査で「黒字 化までは5、7年かかる」との結果が出たことを報告し、安易な気

なかつたが、出会った人がとても良い方で、1から10まで教えてもらった。そこから生協などに販売ルートが広がった」と、キーマンとの出会いが大切と述べた。また、県に補助金を申請した際、農産

持ちでの取り組みに警鐘を鳴らした。 トマト栽培を手掛け 伸和興業(仙台市)の笠原亨社長は「農業を始めた当初、販売のことはまったく分から

の西山周社長は、農協OBの指導員でさえも知らなかった無農薬栽培が試行錯誤の連続だったと振り返った。

物の売却先を事前に確保できず却下された経験を踏まえ、事前に販売ルートを確保する重要性を説明した。 無農薬でコメづくりを行う愛亀(松山市)

と流通業者が搾取する危険性もある」と強調。一方、笠原氏は「組合には入っているが出荷したことはない」と積極的に関与しない考えを示し、宮城大学大学院事業構想学部の大泉一貫教授は、「地域ごとに異なる農協の特色を理解した上で付き合いかを考へるべき」と

このほか、参加者が自身の取り組み事例を紹介する場面も見られた。

久保田伸二

販売ルートの事前確保が重要

と助言した。 来場者から成功の基準を問われた青戸氏は、「当面は会社からは、当面は会社からの持ち出しがなくなるべき」とアドバイスした。

日本には建設業が必要です