

## 経営革新講座事業・特別講座 農業分野販路開拓ミーティング

建設業における各種の経営革新の取組みの中で、農業分野への新事業進出は、近年、数を増してきています。そして、取組みの中には農産物の質と量の両面において充実し、経営の安定につながる成長もみられるようになってきました。

今回のイベントでは、こうした潜在的に関心の高く、また経営的に成功事例も出てきた農業分野において、ビジネス開発・展開をはかる大小様々な建設業の皆様が、販路開拓や技術連携等の現状や将来にわたる情報を得て、現場同士が商談を重ね、実際のビジネスへと結び付けていくことを目的としています。

既に農業者が長年取り組んでいる市場に、新規参入者としての建設業者がどういう取組みをしていったらよいのか、どうすれば生産と需要のアンバランスから生じる価格崩壊や各種の無駄を省くことができるのかなど、現在抱えている様々な問題の解決の糸口として、生産や流通との接点を生み出し検討していくことで、こうした需給バランスや流通経路の最適化が期待できます。

これから農業参入をご検討していらっしゃる段階の方々から、既に参入をなさっている段階の方々まで、広くご参加いただき、生産から流通の各現場を担っていらっしゃる方々と気軽に接触・名刺交換できるマッチングイベントを開催いたします。

【日 時】 平成20年11月6日(木) 13:15~18:45

【場 所】 エスポワールいわて 小会議室(1F)  
盛岡市中央通一丁目1-38 TEL 019-623-6251

【主 催】 岩手県・(社)岩手県建設業協会 経営支援センター

【プログラム】

【第 部】 13:15~15:00

### 『何を作り、どう売るか? セミナー』

- ~今、作っている作物でいいのか・・・?~
- ~売れる作物とは何なのだろうか・・・?~
- ~消費者は、何を求めているのか・・・?~
- ~これまでの流通だけで将来も続けられるのか?~
- ~新しい販路はどう開拓したらいいのか?~
- ~流通の各段階の関係者は何を考えているのか?~
- ~市場の動向はどうなっているのだろうか?~

以上のような疑問・質問に解決のヒントを見出すために、第 部では生産からネット流通までの各現場関係者の観点から、セミナー形式でご講演をいただきます。

【第 部】 15:10~17:00

### 『何を作り、どう売るか? 個別相談会』

第 部では、事前に相談の申込み予約をいただいた方々と各講師の方々とのミーティングの場を設けます。申込者は、全講師のブースを順番に訪ね、名刺交換及びそれぞれの取り組んでいるテーマでの個別相談ができます。

【第 部】 17:15~18:45

### 『何を作り、どう売るか? 懇親会』

講師の方々との懇親の場を設けます。こちら事前にお申込みください。

【参加費】 第 部・・・無料 第 部・・・2,000円(飲食実費)

【定 員】 第 部・・・40名程度 第 部・・・15名程度 第 部・・・20名程度

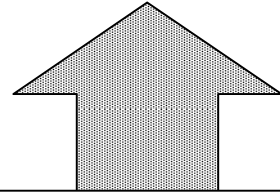
【お問い合わせ】 (社)岩手県建設業協会 経営支援センター TEL 019-653-6111

# 参加申込書

経営革新講座事業・特別講座

## 『農業分野販路開拓ミーティング』

岩手県・(社)岩手県建設業協会経営支援センター  
平成20年11月6日(木)



FAX 019-625-1792

### 【第 部】 『セミナー』 13:15~15:00

第 部では、『何を作りどう売るか?』をテーマに、セミナー形式で以下の方々から各20分ぐらいずつご講演をいただきます。

#### 『何を作りどう売るか?』

- |            |   |
|------------|---|
| 支援機関の観点から  | (株)農業支援 (東京中央区)<br>常務取締役 数川 朗 氏                               |
| 種苗供給の観点から  | (株)佐藤政行種苗 (岩手県紫波郡矢巾町)<br>代表取締役 松浦 健一 氏                        |
| 市場の観点から    | 東京シティ青果(株) (東京都中央卸売市場)<br>野菜第1部第1課課長<br>有機こだわり農産物チーム 朱亀 寿美朗 氏 |
| 小売りの観点から   | (株)ジョイス (岩手県盛岡市)<br>営業本部生鮮部部長代理 佐々木 寧 氏                       |
| 食の新潮流の観点から | エフティピーエス(株) (東京都中央区)<br>代表取締役 徳江 倫明 氏                         |

### 【第 部】 『個別相談会』 (ご予約の方のみ) 15:10~17:00

第 部は、申込み予約をいただいた方のみ参加となります。

第 部の講師の方々にはブースを設けていただき、申込み予約者は全部のブースを順次訪問しながら、名刺交換とともに各個別の案件を相談しアドバイスをいただくことができます。事前に 申込み予約者には、ミーティングが円滑に進むように、別途相談内容のテーマと経営状況についてのカルテを配布いたします。ご記入いただいたカルテは、予め講師の方々に渡しておきます。

また、経営支援センターのコーディネーターによるブースも設置いたしますので、こちらは自由に新規参入やその他の販路開拓・財務・金融などについてご相談ください。

### 【第 部】 『懇親会』 [有料] (ご予約の方のみ) 17:15~18:45

第 部として、各講師の方々との懇親の場を設けます。

軽食やソフトドリンク片手に、更なる親交を深める場としてご利用ください。なお参加費として飲食の実費2,000円をいただきます。

### お問い合わせ・参加申込み先 (社)岩手県建設業協会 経営支援センター

TEL 019-653-6111 FAX 019-625-1792

『農業分野販路開拓ミーティング』に参加をご希望の方は、下欄に必要事項をご記入の上、FAX(019-625-1792)にてお申込みください。

なお、各部とも定員を大幅に上回りそうな場合には参加をお断りする場合があります。

会社名		備考
氏名	役職	
電話番号		
支部・団体名等		
参加をご希望の部に お付けください 第 部 (セミナー)      第 部 (個別相談会)      第 部 (懇親会)		