

マーケティング分野：アグリビジネス実践 - 栽培から販路開拓まで -

「種子を配付しても農家が栽培しない。」「栽培技術研修を実施しても農家が実践しない。」こんな経験はありませんか。当プロジェクトのマーケティング活動では、収入向上のための野菜栽培・販売活動を農家と実践するにあたり、常に農家の意欲に注意を払うようにしています。研修内容や種子の品質がどれだけ良くても、農家の意欲がなければこれらは活用されずに終わってしまいます。

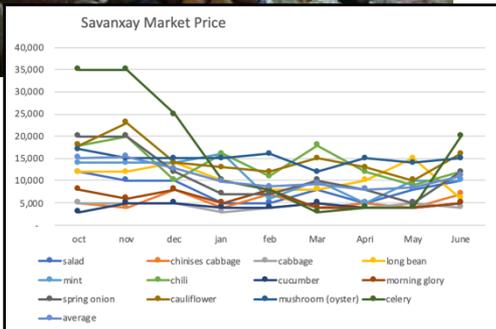
ガイドブックでは、換金作物栽培の実践に入る前に、農家の農業収入向上に対する意欲はどれほどか、意欲の高い農家をどのように探すかなど、農家が主体的に農業ビジネスを展開していくための基盤づくりから販路開拓支援まで、行政がどのようにアプローチしていくか、当プロジェクトの実践に基づいて解説しています。



1. マーケティング活動のポイント

- ① どの作物を、いつ売れば儲かるか、農家が考えること。
- ② 契約栽培や市場の潜在的ニーズが高い作物を行政職員が調べ農家へ紹介すること。
- ③ 市場ニーズに応じた作物の栽培技術を農家が習得すること。
- ④ 販売促進のための営業活動や地域間でのネットワークを構築すること。
- ⑤ 収支の記録や栽培計画の作成により、農家が儲かる農業を考えること。

これらの活動を、県や郡の農業局および商工局の職員が、連携しながら総合的に支援しています。



農家に加え、政府職員も定期的に各作物の市場価格の変動など動向を把握。



セミナーを通じて、農家自らが農業収支を把握。現状を知ると共に、今後栽培する作物、栽培する時期を考えていくプロセス。

2. ガイドブックの内容

当プロジェクトのマーケティング活動は多岐にわたり、「市場を意識した生産」、「販売促進」、「農業経営の改善」の3項目をカバーしています。農業ビジネスに関心を示し実践する農家をいかに増やすか、これがマーケティング活動において最も重要な点であり、それには、意欲の高い農家による、早い段階での小さな成功体験の積み重ねがカギとなってきます。

ガイドブックでは、農家に自分たちの農業収入の現状を認識してもらうエントリーポイントから始まり、先進事例や市場調査から農業収入を向上するために何をすべきかについて学び、栽培技術研修に進みます。販売促進に関しては、どのような作物を、どうやって販売したか、需要喚起も含め、当プロジェクトで実践した事例を用いて紹介。農業経営の改善については、主にグループでの品質管理や安定供給について、現在実践中の方法をまとめました。

ガイドブックの第2章、第4章、第5章では、以下のような項目で、農業局・商工局の職員が現場で使える経験や技術が紹介されています。

ご関心のある方は、Savan PAD プロジェクト担当職員にご連絡下さい。

第2章 市場ニーズに基づいた生産

1 オーナーシップ醸成とモチベーション喚起

- (1) エントリーポイント: 自分自身の現状を知る
- (2) 将来どうなりたいかのイメージを持つ

2 技術演習

- (1) 土壌改善と堆肥作り
- (2) 市場調査と作物の選定
- (3) 栽培計画の作成
- (4) 基本的な栽培技術の習得

3 経験の共有とネットワーク構築

- (1) グループ内で栽培・販売活動を振り返る
- (2) 県内の農家間で経験共有促進

第4章 販売促進

1 儲かりそうな作物を農家へ紹介

- (1) 政府職員による市場調査・営業活動と農家への説明
- (2) 栽培技術研修と試験用種子の提供

2 広告／販促

- (1) 農家の販売活動支援

第5章 農業経営改善

1 持続的に利益を追給するための能力強化

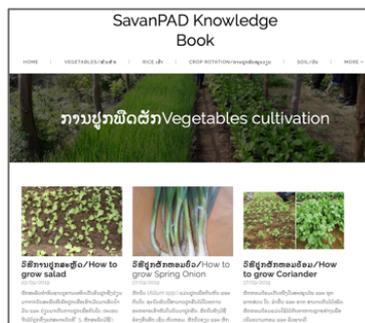
- (1) 帳簿管理
- (2) 安定供給のための栽培計画作成
- (3) 品質管理のための組織運営体制づくり

こちらも注目！

SavanPAD Knowledge Book

野菜やコメなど栽培技術の詳細を掲載しています。詳しくは以下を参照下さい。

Savanpad.webnode.com



次号予告 ラオス側職員が行っているモニタリング・評価活動について報告します。

Savan PAD The Newsletter

The Project for Participatory Agriculture in Savannakhet Province (Savan PAD)
P.O.Box 16, Provincial Irrigation Section, Provincial Agriculture & Forestry Office,
Savannakhet Province (Tel : 041-252497)

