



農商工連携と地域資源の制度について

鹿児島県行政書士会会長 鎌田 敬

今回は、農商工連携と地域資源のテキストと申請書類の記載方法についての会報をお届け致します。

行政書士の仕事は多岐に亘りますが、その窓口が経済産業省に関わるものがあまりありません。行政書士の仕事は官公庁に提出する書類の作成となっておりますが、不思議と経済産業省への仕事が今まであまりありませんでした。今回の農商工連携と地域資源のテキストは、経済産業省への仕事に関する資料となります。

現在中小企業に求められていますのは、経営の革新による経済の発展であります。少子高齢化による人口構造の変化、政権の変化による政治構造の変化、産業のグローバル化による経済構造の変化等により社会は変革の時を迎えております。この変革の中で求められていますのは、新たなる顧客の創造であり、そして顧客の創造のためには、新しい顧客を見つけるためのマーケティングと新しい顧客の要求を満足させるイノベーションが必要とされております。

マーケティングとイノベーションにつきまして、コンビニを例に取りますと、従来とは異なり生活環境が変わり、24時間社会が動き、夜も仕事を行っている状況が出てきています。そうすると、夜中も仕事をしている人のためにも、昼間に働いている人と同様に必要なものを販売して欲しいという欲求が出てきます。夜中も仕事をしている人、夜中も活動をしている人のために食べ物、飲み物、雑誌等を販売する。このように従来は顧客として考えられなかった夜中に活動をしている人を、新たに顧客として発掘し、顧客の対象とするのがマーケティングです。ですから、デパートに来る顧客のことしか考えなかったデパートに対して、スーパー、ショッピング・センター、ホーム・センター、コンビニはマーケティングをして、独自に顧客を創造していったといえるでしょう。

マーケティングはよく販売促進と間違われますが、むしろ販売促進とは対極にあるもので、販売促進をしなくてもよいようにするのがマーケティングであると言われております。有名な例がナイキのシューズで、運動靴といえば、従来スニーカーとスポーツ選手用の靴しかなかった分野で、スポーツ選手用の靴をスニーカー代わりに履く顧客の層を発掘し、その層への靴を開発して、さほどの販売促進をせずにマーケットを獲得しました。

かようにマーケティングでは顧客を探し、この新たな顧客は何が欲しいのか、この新しい顧客が求めるものを探します。そして、これらの顧客を満足させるために、新しい物やシステムを開発する必要が出てきます。かような求められる物、システムの開発がイノベーションに

なります。

例えばコンビニでは、狭い店内には必要な物、売れる物を中心に置く必要があります。しかし店のスペースが狭いので多量にストックを置くことが出来ません。少ない品物を切らさずに常時店に置くことが必要になるため、こまめに商品を補充する必要があります。しかも夜中にも商品を運搬して充足させていくことが求められます。そのために終日にわたり、夜中も配達をする流通が必要になります。このような店舗と流通のシステムを開発するのがイノベーションになります。イノベーションは、新たな発明が新たな産業を築くということから、従来から重要視されてきたものです。

大切なことは、イノベーションはマーケティングで発掘された新たな顧客の要求を満足するために開発したものであります。ですからマーケティングもイノベーションも新たな顧客の創造のために必要なものとされています。

そもそもなぜこのような経営革新とか、イノベーションが必要になったのか、なぜ、この農工商連携のような制度が出てきたのかを考えますと、それは市場が成熟したからだと思います。市場が成熟しますと物が溢れていますから、魅力のない物は売れない。本当に求めている物しか売れません。

逆に、市場が成熟しておらず、成長の段階であれば他社の製品の真似や似た物を成長する市場に投入するだけで、それなりの利益が出るものです。しかし市場が成熟しますと、他社と同様なことをしていると市場に残れない、他社と異なることをやってこそ競争相手に勝つことができるものです。ですから他社と差別化できる物を作らないといけません。しかしそのためには、技術、製品開発、生産、販売、流通、サービスの全般にわたって一貫性のある製品制度を作り上げないといけません。そのためには多くの費用と時間と人材の資源を投入するというリスクを負担することになります。現代はかように、かなりのリスクを払わないと企業が生き残れない時代になったということであろうと考えています。

このような顧客の製品制度に関する消費者の情報、市場の情報は、以前は業界に特有のものであるためなかなか手に入らなかったのです。そのため行政書士が活躍することが出来ませんでした。しかし、現在は状況が変わり、インターネットを活用することで、仕事をするには十分な情報を得ることが出来るようになりました。かような業界の資料と併せて、マッキンゼー、アクセンチュア等のコンサルティング・ファームの本、そしてピーター・F. ドラッカーのマネジメント、イノベーションに関する書籍、フィリップ・コトラーのマーケティングに関する書籍、マイケル・E・ポーターの競争に関する書籍も参考になることでしょう。

今回お届け致します会報、業務資料は農工商連携と地域資源に関する資料です。これは従来の行政書士の仕事とは、趣を変えた仕事になります。これらの制度は農家、林業者、漁業の事業者と共に何が売れるのかを考え、製品を考えていくものです。製品の開発、製造、流通、販売まで顧客と共に仕事をするというものです。その中で農工商連携、地域資源の制度に該当するものはその恩恵を受けるように手続きをする、というものです。ですから単に農工商連携、

地域資源の制度手続きが解るから仕事ができるということでもありません。

この制度を利用するためには、顧客と一緒に、顧客の会社の強みは何なのかを考える、売れる加工物を考える、それは例えば、果物の瓶詰め、缶詰かもしれません、どのような層にこの加工物を売るのか。買ってくれる層はどこで生活をしていて、どのような所得があり、どのような家族構成であるのか。その層に売るためには、どのような商品にすべきなのか、どのような価格にすべきなのか、どのような店舗におくべきなのか、どのような品物のデザインにすべきなのか、どのような広告をすべきなのか、顧客の手元に届くためにはどのような流通システムを考えればよいのか。

このようなことを顧客と一緒に考えていき、事業計画を建て、サンプルを作って、農商工連携、地域資源の申請をして補助を受け、工場を作る、従業員を雇う、利益をあげて借入金を返済し、従業員に給与を払う。このようにして地域に産業を興し、地域の経済を活性化するのが農商工連携、地域資源の制度の目的とするところです。

ですから、いままでのように単に書類を作成して官庁に受理されれば、仕事が完結するという従来の行政書士の仕事とはかなり異なります。しかし、個人の利益のみでなく地域全体の利益に資する仕事であり、地域の産業を活性化していく仕事になりますので、大変その使命が重く、社会貢献度の高い仕事であると考えております。

かような仕事において一番大切なものは、途中で諦めることなく最後までやりきる能力です。「しよせん私は行政書士であり、書類作成が本業であり、かような製品開発、販売、サービスには向かないのではないか。」というような言い訳をして途中で投げ捨てるのが一番いけません。顧客と共に最後まで仕事をして欲しいと思います。

最後にマクドナルド・ハンバーガーの創業者、レイ・クロックの「成功はゴミ箱の中に」の本の中から一節を紹介したいと思います。

「幸せを手に入れるためには失敗やリスクを超えていかなければならない。床の上に置かれたロープの上を渡っても、それでは決して得られない。リスクのないところには成功はなく、したがって幸福もないのだ。我々が進歩するためには、個人でもチームでも、パイオニア精神で前進するしかない。企業システムの中にあるリスクを取らなければならない。これが経済的自由への唯一の道だ。ほかに道はない。」(「成功はゴミ箱の中に」レイ・クロック、ロバート・アンダーソン共著、プレジデント社発行)

このテキストが会員の職域の拡大と会員の顧客の利益になれば幸いです。