



「越後長岡食フォーラム」にて
自慢の商品をプレゼンテーション

商品価値を高めよう！

経営者として身に着けるべき 「経営能力」とは？

グローバルマーケティング株式会社
代表取締役 今井進太郎

「マーケティング」と 「マネジメント」

これからの農業は、「生産者」から「経営者」への発想の転換が必要です。それでは、経営者として、どのような能力を身に着ければよいのでしょうか？

経営者として必要な能力は、「マーケティング」と「マネジメント」の力です。平たく言うと、「商品づくり」と「組織づくり」の力が求められています。

商品の価値を高める

「商品づくり」に置いて重要なことは、いかに「商品の価値を高めるか？」ということです。手塩にかけて育てた農産物をできる限り高く買ってもらいたいと思われ方は多いでしょう。

では、どうしたら高く買ってもらえるのでしょうか？消費者は、自分にとって価値を感じるものは高くても購入します。「価値を上げて、値段を上げる」ことを考えるのが重要なのです。

農産物加工で 新商品に変身

商品の価値は、農産物そのものだけではありません。加工したり、調理したり、パッケージにこだわったり、売り方を工夫したりすることで、商品の価値を高めることができます。

例えば、にんじん、きゅうり、トマトといったありふれた野菜でも、アンチョビ、ニンニク、オリーブオイルを混ぜ合わせた温かいソースをつければ、今女性に大人気の料理「バーニャ・カウダ」に生まれ変わります。最近では、玄米やおかゆが、ヘルシーなので人気を集めています。玄米を食べやすく提供したり、おかゆをレトルトパックにしただけで、比較的高値で販売している所もあります。商品価値を高める取り組みは、何も自分達だけでやる必要はありません。飲食店、食品加工会社などの商工業者や他の農家と連携して取り組むことが有効です。