

moopadのユーザーを訪ねて

NCC畜産ニュース

繁殖農家の営業とは

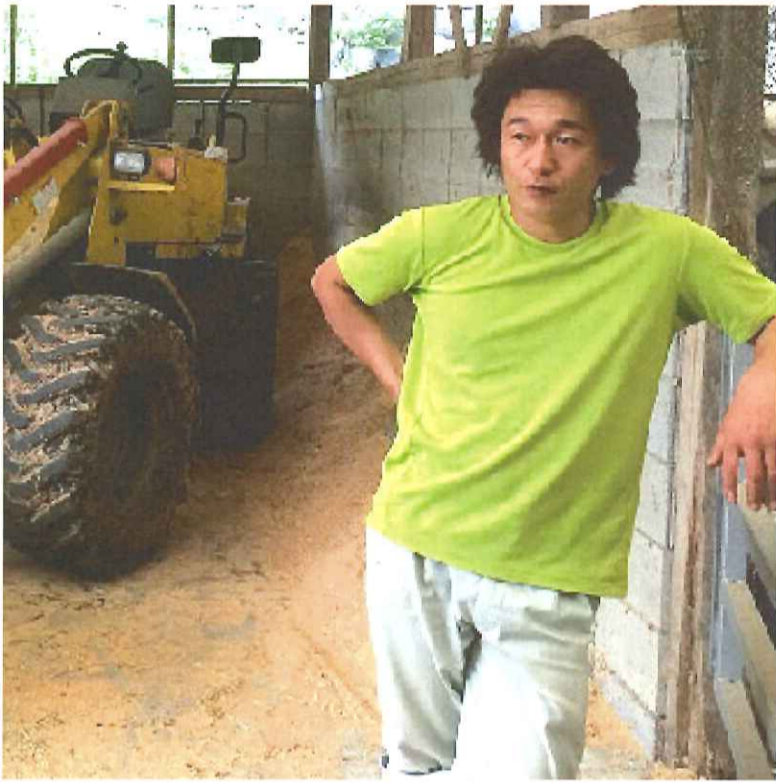
会社員の経験を活かして

営業力強化のための6次産業化といった話もよく聞くが、繁殖農家にとって、肥育農家に「うちの牛が良い牛だ」ということをわかってもらふことは重要で、一度良い評判ができて固定客がついた繁殖農家は強いという。土屋さんは以前会社勤めをしたことがあり、この会社員の経験を活かした営業活動を行っている。繁殖農家としての営業と、経営が順調な秘訣を聞いてみた。

土屋牧場

由布市は大分県のほぼ中央に位置する。由布院に代表される温泉や山など自然に恵まれた観光都市であるが、農業も米を中心に野菜、果実の栽培、そして畜産も盛んである。また大分市のベッドタウンという側面もある。

10月半ばに由布市の土屋牧場を訪れた。この辺りは大分県他の地域に比べると



土屋牧場(大分県由布市)土屋さん

と牧場は少ないという。土屋さんの家は畑と住宅地の間にあり周囲に牧場らしきものは無い。聞けば少し離れたところに牛はいるのだという。

土屋さんは明るく気さくな人で、ご家族も交えてお話を聞いていると、周りに牛が見えないこともあって、サラリーマンのような雰囲気がある。後で知った

のだが、実は土屋さんは4年ほど会社勤めをしてからこの道にはいったとのことだ。この会社員の経験は今の牧場経営にも大きな影響を与えているように思う。

まず牧場の成り立ちについて話してもらった。もともと祖父の代に農耕用に牛を2頭飼っていたが、父親のときに牛を増やして繁殖農家をはじめたという。土屋さんは4年間の会社員勤めを経て家業に入って12年、今は牧場では100頭ほどの牛を飼育している。

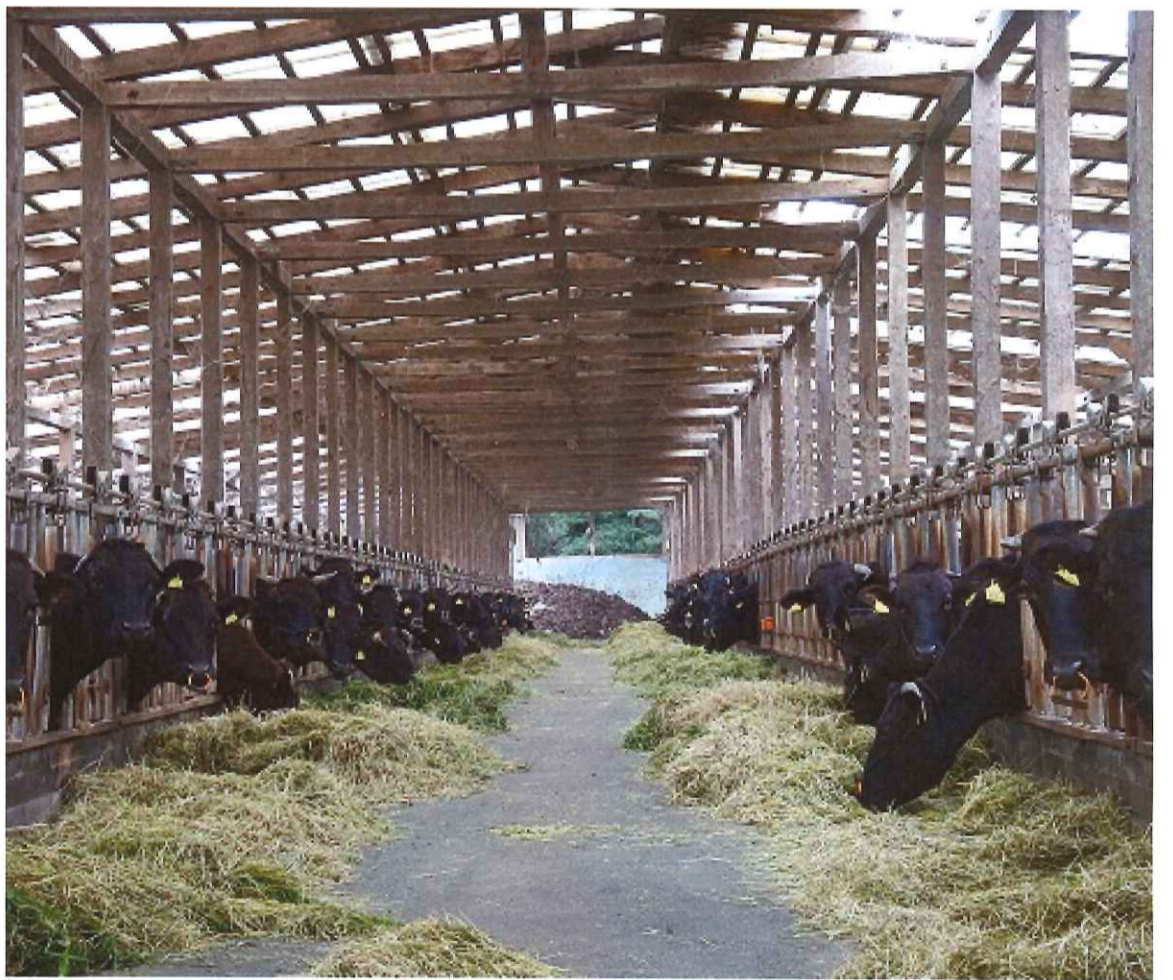
営業活動

土屋さんと仕事の話をしていると、非常に楽しそうに見える。実際ずっと楽しかったという。順調にやっている秘訣は何かと聞くと固定客がついているからだという答えが返ってきた。

そのために良い牛を作ることはもちろん必要である。「うちは餌がいいから、良い牛が育つ」という。

しかしそれだけではなく、良い牛を育てたらそれを肥育農家にわかってもらうために営業をかけていくというのをやっているという。営業職を経験した土屋さんには当たり前のことであつても、考えてみると農家の人から「営業」という言葉を聞くことはあまりなかったように思う。

営業力強化のための6次産業化といった話もよく聞くが、もっと小さな次元で自然に営業をやっているという発想は新鮮だった。



繁殖牛舎の様子

牛の管理を合理的に!

営業によって良い牛だということもわかってもらえば、セリの前に固定客が必ず見に来てくれるようになる。一度良い評判ができて固定客がついた繁殖農家は強いという。

moopadによる繁殖管理のシステム化について聞いてみた。

実はIT系の会社に勤めていた土屋さんは、繁殖農家の作業をする中で昔の仲間と連絡を取り繁殖管理システムを作ることを考えて

いたという。それを周りの人に話したらmoopadのプロジェクトを紹介されたので、それを使うことにしたという。個々にバラバラなものを作るのではなく、共通化したものがあればそれを皆で使うのがよいと思っただけだ。

このような合理的な考え方で行動していくのも土屋さんの強みのようだ。

ば受胎間隔が短くなるし、携帯にデータ全部を入れてどこでも見ることもできる」と言う。これなら使う人がどんどん出てくるだろうとのことだ。

また、土屋さんの場合、営業ツールとしてのデータ活用という効果も大きいのではないかと感じた。

将来の夢は

将来の夢を話してもらった。三人の子供がいて、末の子が二十歳なるまであと17年間は頑張つて、あとは好きなことをする、そうやって奥様と笑っていた。今は農家が面白い、市場

【お問い合わせ】
株式会社日本コンピュータ
コンサルタント CS部
福岡市博多区博多駅東1-11-5 アサコ博多ビル8F
TEL 092(411)8259
担当:高倉まで

畜産農家の強い味方!
ビッグデータで、もっとラクに、確実に!

寄稿:中小企業診断士 北岡 正一

はあるし、自分の感覚でやっていると前向きな土屋さんだが、それを支える自信も作ってきたのだと思う。「今まで1200頭以上の牛を売ってきたけれど、どんなにきつなくてもやり方は変えない。価格があがったからといって餌を変えたりしてはいけない。そうしないとぶれる」と語る土屋さんの姿に、こういった牛を育てる厳しさを内に秘めているからこそ、明るくやっていると感じた。

これからの農業にITは欠かせない。それがよくわかっていく土屋さんだからこそ、moopadを色々な面で活用していつてくれると期待している。