



# んなまからゆ〜 ネットワーク

宮古支部

Ⓢ 沖縄県中小企業家同友会  
宮古支部広報委員会

2011.7 第13号  
宮古支部 会員数 60社

んなまから：宮古島の方言で「これらからだよ〜」「今からだよ〜」の意

## 第17回さきしま経営フォーラム

### 地域の農山漁村をミッションとした ビジネスの展開を

『第17回さきしま経営フォーラム』が6月18日、ホテル共和で開催され沖縄本島(10名)、八重山支部(4名)、宮古支部(21名)オブザーバーなどを含め46名が参加しました。フォーラムでは基調講演が行われ、九州産業大学商学部教授の山本久義氏が『農山漁村地域の産業活性化戦略のあり方』をテーマに講話しました。

山本氏は、国内の農山漁村地域における低所得、就業者不足、高齢化、集落機能の低下による過疎化、耕作放棄地の増加により国内の食料自給率は40%と自給率低下国ワースト2の現状を説明。残りの

60%を食料輸入に伴い莫大な石油エネルギーの消費とCO<sub>2</sub>の放出をもたらしていることは環境保全の逆行を加速させていると指摘しました。一方で、農山漁村地域から生まれた物づくり事業の重要性が増している事を説き、日本が高い自給率を獲得するためには農産漁村地域の振興が急務と提言しました。そのためには、地域にもマーケティング手法を取り入れ、私企業が利潤を追求していくような戦略ではなく農業・漁業の振興を目的とした特産品と観光事業を結びつけ経済の波及効果を創出していくミッション(使命)型の「ソーシャルマーケティング」を展開していくことが必要だと提案しました。

山本氏は「農山漁村地域の所得が上がることで、生き甲斐を得ること、定住意欲の向上を促進させるような事業理念を掲げ、補助金を充てにするのではなく借金してでもやるという意気込みがないと地域ぐるみの産業発展は有り得ない」と喚起。ビジネスモデルの特徴として「道の駅」を例に挙げ「リーダー企業が成長・競争戦略を展開すること」「他の機関や地域住民の支援を取り付けること」「観光開発を



「あなたの今後のビジネスにおいて現状をどう分析し、何に集中して取り組めますか」をテーマに活発なグループ討論が行われました

自治体が行い経営管理をリーダー企業に委託すること」「農家・漁業家による1.5次加工、2次加工の推進」等を挙げました。

また、マーケティングの定義にも触れ、顧客のニーズを取り込んだ事業を獲得・展開していくことが企業計画の出発点であることを説明し、顧客ニーズ100%、潜在ニーズ20%の120%を満たす必要があると強調しました。山本氏は「お客様がそうして欲しいと頭の中にはっきりと現れている要求の顕在ニーズでは競争に勝てない。顧客の動向から何を言わんとしているかを必要としているか、目に見えないサービスを探る潜在ニーズまで満たすところまでいかないと本当の競争に勝てる顧客満足は得られない。例えば、営業会議の中で営業マンにおかしな事を要求するお客様がいなかったかという事を聞いてみると年間1・2件の事例がある。そのお客様にとってはその要求は表に出ている顕在ニーズだが、99.99%のお客様から見たら潜在ニーズに当てはまる」と述べ、逆転の発想で顧客サービスにつながるような着眼点が必要だと提案しました。

この後、グループ討論が行われ、講演から得られた内容について考察を深め意見を交換し合い学びを深めました。

九州産業大学商学部  
教授 山本久義氏

# 第17回さきしま経営フォーラム2日目 視察ツアー 写真集



景色を楽しむ韓流スター?! 伊山相談役でした



今年オープンした宮古島海中公園の説明に聞き入る参加者



宮古島海中公園で魚を鑑賞する参加者



雪塩工場では製造工程を見学しました



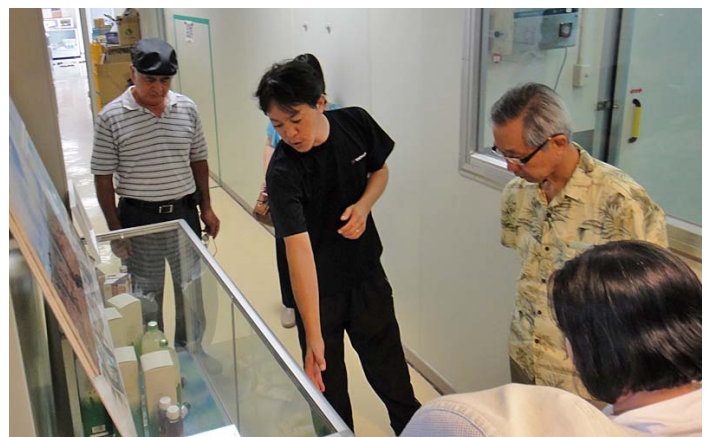
地下ダム資料館では地下水の現状とダムの構造について学びました



地下ダムについて熱心に説明を聞く参加者



この展望台からの眺めはいつ来ても感動します



コーラルベジタブル社ではアロエの成分などについて学びました