# ＪＡ－ＩＴ研究会通信　第 15 号

（2016 年度 夏号）


**◆農家の・スタッフのやる気がアップする**
**直売所マネジメントとは？**

◇高齢農家も若手も、還暦ニューファーマーも元気な
**食と農のハブ拠点をめざして**（ＪＡおうみ冨士）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・2

◇新施設「あるるんの杜」オープンを控えて
**スタッフ一同、燃えてます**（ＪＡえちご上越）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・4

◇コロッケづくりから日曜大工まで
**スタッフのいろんな能力を店の力に**（ＪＡおちいまばり）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・5

**◆ JA-IT 研究会 2016 年度人材養成セミナー**
**（第 8 回マーケティング研究会）にぜひご参加を！**

◇ 9 月 5 日（月）～ 7 日（水）、今年もお待ちしています・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・6

◇昨年度のセミナーの模様・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

# 農家の・スタッフのやる気がアップする
# 直売所マネジメントとは？

ＪＡおうみ冨士おうみんちから

**高齢農家も若手も、還暦ニューファーマーも元気な**

## 食と農のハブ拠点をめざして

ＪＡおうみ冨士　食育園芸部
部長　川端均

**▼少量多品目のはずが……**

地元でとれた旬の野菜が売りの直売所。しかし、四季の食卓に豊かな変化をもたらし、季節の到来を感じさせてくれる農作物の「旬」も、農業者にとっては必ずしも喜ばしいことばかりではありません。

ＪＡおうみ冨士管内は標高差 20 メートルと平坦なため、同じような野菜たちが一斉に旬を迎えます。「おうみんち」店内には同じ時期に同じ品目の野菜がどっと溢れることに。これを放っておけば、せっかく農家がつくってくれた品物が大量に売れ残り、持ち帰ってもらわなければならなくなります。また、農家どうしで安売り競争に駆り立てられる事態にも。「少量でも出荷できるのが楽しい」「売れると嬉しい」、そんな農家のやる気がそがれてしまっては、直売所として致命傷です。

**▼「チャレンジシート」データをもとに**

どうするか？　対策として、出荷農家に「チャレンジシート」を配布し、記入してもらうようにしました。その年は何月に何をどれだけ出荷しようと考えているか、各自で考えて書いてもらうシートです。

出荷者から提出されたチャレンジシートには、素晴らしい栽培計画が記されているとともに、毎年毎年の挑戦意欲がにじみ出ています。地域のバラエティに富んだ農産物の源であり、農村の縮図でもあります。チャレンジシートを分析すると、何がいつ、どれぐらい出てきそうか、おおよその予想が立ちます。データを基に作付分散やプロモーションを展開することになります。

しかし、それでも自然環境の制約は大きく、どうしても分散ができない場合も多くあります。農家が丹精こめて作った作物を、どうしたら売れ残りなく販売できるか？　そのヒントは、農村に昔から伝わってきた食の知恵と、農村の昔の風景にありました。

**▼保存食の知恵が売れ残り対策にも**

旬の時期はまた、古くから、季節を感じ自然に逆らわないで食の加工や保存が行なわれてきた時期でもあります。乾燥や発酵などの技術を駆使した、味噌や漬物などの保存食づくりは、地域の食文化そのものです。

直売所を、そういった食文化を伝え演出する場にしようと考えました。たとえばダイコンを青果としてだけでなく半乾燥させた「漬物用ダイコン」として、またタマネギを風物詩的に「つるしタマネギ」として販売するなど、スマートでなくとも日本人の心に働きかける紹介(販売)方法をいろいろ試してみました。

「おうみんち」店内でダイコンを吊るし販売。詳しくは月刊『現代農業』11 年 2013 月号を参照。

そうしたところ、今までおでん用ダイコンを 1 本ずつだけ購入していたお客様が、なんと漬物用ダイコン 50 本をまとめてお買い上げ！　そう意識したわけではなかったのですが、自然と「農家所得向上」にもつながってきました。

**▼還暦ニューファーマーが活躍する**

統計によると、日本の農業就業人口はこの 5 年間で 51 万人減、ついに 200 万人割れ目前となり、人口の 1.6%しかいません。つまり、おでん用のダイコンを旬の時期に育て、漬物をつけ、食文化を伝えることができる人々が、これだけ減ってしまったということです。増えているといえば、議論を唱える機関や団体、私も含めた口先農業者ぐらいではないでしょうか？

では、食と農の未来を誰に託すか？　これからの主力を担ってくれるのは、定年を迎えた還暦ニューファーマーでしょ

う。この方々の土いじりを支援しない手はありません。

そこで、農家に先生になってもらい、実際の畑作業を「おうみんち」のお客さんにやってもらう１日農業者体験クラブ「青空フィットネスクラブ」を平成 25 年に立ち上げました。

最初はスコップなどもこちらでぜんぶ用意し、マルチも張っておいて「じゃあ植えてください」とやっていました。ところが、20 数回も活動するうち、作業に毎回来る 30 人ほどのコアなメンバーの方々が育ってきて、「準備からぜんぶ私たちがやる」と言ってくるまでになりました。

今では会員数 300 名を超え、今年度からはクラブ員の CS 向上を図ります。

**▼ゲストからキャストへ**

これで、おうみんちの「ゲスト」と「キャスト」は揃いました。これからは、いかにして農・農村・農産物をキーワードに「ゲスト」から「キャスト」へとステップアップしていただくか？　これがおうみんちの次のミッションとなります。

近年の食に対する裏切り行為や偽装問題などなど、ゲストが安心して食品を手に取れる状況ではなくなりつつあります。農村や農家にとっても、食に対する不信感は労力を費やすばかりになります。本来なら、「うちの孫が毎日うまいと言って、おれのトマトを食っている」、この表現が最高の安心マークですが、それだけではやっていけない状況になってきています。

特にオリンピック・パラリンピックに向けての栽培適性や近年の短期暴露対策となど、まだまだ農家がしなければならないことが山盛りです。

そんな農家のストレスを和らげるために、ICT や SNS を使った支援を開始しました。今回は紙面の都合上詳細は控えますが、おうみんちの「アナログの中のデジタル」の一環です。

おうみんちは、経済成長を目指す農業と地域のくらしを向上させる農業を支援し、持続可能な地域づくりのために、これまで掲げてきたキーワード「つくる・食べる・つなげる」に「招く」を加えた「おうみんちアグリタウン構想プラス」を心がけ、今後もさらなる「食と農のハブ拠点」を目指します。

**「チャレンジシート」**

その年の作付と出荷の目標を農家に記入してもらうシート。これまで頑張ってきた高齢農家にはもう 1 年頑張ってもらえるように、作物をつくり出荷できる楽しみを１日でも長く続けてもらえるように。還暦ニューファーマーや若い担い手には、去年より多く作付・出荷して稼いでもらえるように。「書く」ことによって生産意欲をかき立てることを狙っています。

**ご挨拶**

## 事務局に戻ってきました！

ＪＡ全中　営農・経営戦略支援部　担い手総合支援課
課長　田村政司

３月の全中人事異動により経営改善対策課から担い手総合支援課に配属となり、ＪＡ－ＩＴ研究会の事務局を務めることとなりました。

政府の規制改革会議による農協改革に対して、ＪＡ全国大会においてＪＡ自らの問題として自己改革をすすめていくと決議し、実践をスタートさせているところですが、現場段階では、“上から押し付けられた改革”という意識が強く、改革の取り組みが中央会の掛け声倒れに終わらないかと心配しているところです。現場起点の改革をすすめていくには、現場の実践事例を学び合い、改革のヒントを得て、自らの組織の改革に活かしていくというプロセスが欠かせないと思います。

ＪＡ－ＩＴ研究会は、そうした地道の取り組みを 15 年間にわたって続け、成果をあげてきたわけであり、今回のＪＡ自己改革をすすめていく上で大きな役割を発揮するものと思っています。事務局として研究会活動をしっかりサポートしてまいりたいと思いますので、どうかよろしくお願いします。

ＪＡえちご上越 新施設 あるるんの杜から

ただいまオープン準備中

# スタッフ一同、燃えています

ＪＡえちご上越　営農生活部　園芸畜産課
複合施設設置担当　亦野潤一

地産地消と交流の拠点をめざして準備を進めてきたＪＡえちご上越の新たな複合直売施設「あるるんの杜」。7 月 21 日（木）にグランドオープンすることが決まりました。レストラン、パン、菓子、惣菜・弁当、ジェラート・ジュース、精肉の 6 部門を備えた、食と農の一大テーマパークです。

**▼オープン間近、士気高まる**

正職員、臨時職員、パート職員を含め総勢 68 名で、オープンに向け大わらわで準備を進めています。4 月 20 日に建物の引渡しが行なわれ、4 月末にスタッフは実際の店舗へと移動。さらに 5 月上旬にパート職員も加わり、オープン日の足音がいよいよ聞こえてきました。

スタッフには飲食店の経験がある者もそうでない者も。しかし、なんとしてもこの施設を成功させようと、全員が士気を高めています。現在、独自の衛生管理規定を設け、また全体でマナー研修を実施してスタッフの意識の統一をはかっているところです。

**▼商品開発、試行錯誤の日々**

いま苦労しながら大急ぎで進めているのは商品開発。「あるるんの杜」はＪＡが運営する施設ですので、地場産の農産物をふんだんに使うのはもちろんのこと、ターゲットとしている子育て世代や健康志向の高い層、また外食や添加物のリスクに対する認識が高い層にも満足いただけるよう、安全安心で健康的な商品を提供しなければなりません。そのため、可能なかぎり地場産の農畜産物にこだわり、化学調味料の使用を抑えた商品の開発をすすめています。レストランのメニューに使う調味料やドレッシングも、自信を持って安全だと言えるものだけをこだわって選定したり、独自に開発したりしています。試食品づくりと手直し、再検討を繰り返す日々です。

**▼地域ぐるみの事業**

この商品開発には、地元の上越教育大学で地域と連携した食育などを研究されている野口孝則教授とその研究室の学生、さらに食育サークルの学生からも全面的に協力をいただいています。いずれは、学生が考案したレシピを朝食メニューとして提供したいとも考えています。また、農協女性部との共同商品開発も現在進行中です。

このように「あるるんの杜」の事業は各種団体の協力のもと発展しており、それがスタッフのやる気を後押ししてくれています。

**▼こだわりを発信できるスタッフに**

同時に、スタッフの意識の統一ももっと進めていかなければなりません。たとえばパン部門は、小麦粉をいっさい使わず地場産の米粉を 100%使用した米粉パンを提供しますが、一般の消費者の方にとって米粉パンはまだ小麦粉のパンよりなじみが薄く、浸透していないのが現状です。職員全員が自信を持って米粉パンの魅力をＰＲできるようにしていく必要があります。そして、安心・安全への徹底したこだわりを、現場スタッフ全員がお客様に説明できなければなりません。

「あるるんの杜」のスタッフ全員が、自信を持ってコンセプト・魅力を発信できるようになったとき、必ずやこの施設は上越の「食」と「農」を発展させるテーマパークになると確信しています。

**▼上越の魅力をお届けします！**

「他の外食・中食産業とはひと味違う、ＪＡえちご上越ならではの商品とは？」「その魅力をどうやったらお客様に伝えられるか？」どの部門でも模索の日々が続いています。

オープンまであとわずかです。スタッフ一丸となって皆様に上越の魅力をお届けできるよう邁進して参りますので、どうぞご期待ください。また、ぜひ一度「あるるんの杜」に足を運んでいただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

ＪＡおちいまばりさいさいきて屋より

# スタッフのいろんな能力を店の力に

## コロッケづくりから日曜大工まで

ＪＡおちいまばり　直販開発部
部長　西坂文秀

「この人に辞められたら、この店はやっていけない」という人が、特に飲食関係には多くいる。「さいさいきて屋」にも、いろんな能力をもったスタッフが集まってくる。この人たちの力をどう活かしていくか……

**▼パート職員をリーダーに育てる「准職員」制度**

「さいさいきて屋」の職員は 140 人いる。そのうち正職員が 7 人であとはパートだ。140 人もいたら、5 年も 6 年もやると、優秀な人やリーダーになれる人が出てくる。「リーダーになれる人は、それだけの処遇・待遇をしてやらないといかんのではないか」ということで、2 年前に「准職員制度」という雇用形態を作っていただいた。この店の採用で、異動のない職員だ。11 人をこの「准職員」に格上げした。

レシピもその人がつくるし、店の組み立てもする。店の運営、経営も、その人たちは私たち以上のノウハウを持ってやっていってしまう。「こんなものを作ってくれ」と言ったら、翌日には作りだし、商品化されて出てくる。「ジャガイモが残っている」といえば、「コロッケを作ろう、イモのスープをつくろう」と、次の週からつくって販売をしましょうと提案してくれる。

後継者を育てるにはきちんとした給料と処遇待遇を与え、ほめてやらないとダメ。ここの実績はその人たちによって礎が築かれたのだから。現場でお客さんと接してくれる人がいて初めて店が成り立つ。私たちはこういう店にしようという思いをプランニングするが、それに沿って動いてくれる人が両輪でいなければ事業はうまくいかない。

**▼「何でもいいから一番になれ」**

うちのパートさんには、「何でもいいから一番になれ」と言っている。掃除でも、挨拶でも、レジ打ちの速さでも構わない。「この店のこの 140 人のなかで自分が一番になれる仕事を探しなさい。それが見つかったら、今までの仕事は放っておいて、自分が一番になれる部門に代えてやる。ないんだったら、その部門を俺がつくってやる」と。

店の家具などを手作りでつくってくれる人が 2 人いる。うち 1 人はもと大工さんだ。もう 1 人は大工でも何でもなかったが、日曜大工が好きで、家でいろいろなものをつくっている人。机と椅子をつくったのだが、オーダーで作りますよと看板を掛けたら、オーダーで注文が来る。それで、おじさんたちは、この裏で家具みたいなものをつくったり、3 万とか 4 万で店頭の机や椅子をつくって売ってあげる。それが生きがいになって、カタログを持ってきて、こんなのはどうかと、もう 70 歳くらいのおっちゃんだが一生懸命作ってくれている。

嫌いなことをやらせているより、好きなことをやらせたほうが効率・能率につながり、農協経営のためもになると考えている。

（「さいさいきて屋」現地研修会（2013 年 5 月）の記録より抜粋）

※現在は、正職員からの推薦でパート職員を正職員にする「登用」制度も実施されています。

JA-IT 研究会の「さいさいきて屋」現地研修会のもよう（2013 年 5 月開催）

### マーケティング力向上と次世代リーダー育成をめざす

# 2016年度人材養成セミナーにぜひご参加を！

**2016年度人材養成セミナー**
**（第8回マーケティング研究会）**
開催日　2016年9月5日（月）～7日（水）
（2泊3日）
場所　群馬県甘楽町・甘楽ふるさと館（予定）
詳細が決まり次第ご案内さしあげます。ふるってご参加ください！

地域農業とＪＡ営農経済事業をともに活性化させるためには、農産物流通の最新の状況を踏まえたマーケティングにもとづく生産・販売や、地域個性に根ざした６次産業の育成が欠かせません。

そのような実務を担う人材の育成をめざし、JA-IT 研究会は毎年、2泊3日の「 人材養成セミナー」を開催しています。今年も群馬県甘楽町で開催することが決まりました。

若手を含む指導・販売の現場職員を対象に、流通・小売業界の最新動向、生産・販売戦略および６次産業化の要諦を伝授します。指導にあたるのは、長年ＪＡの営農経済事業革新の先頭に立ち、農産物マーケティングの最前線で活躍されている講師陣です。

同時に、生産・販売実務で必須となる、企画提案書作成および商品プレゼンのスキルも養成します。受講生は、地域の青果・米や加工品を紹介する商品台帳を事前に作って参加。最終日には商品の模擬プレゼンテーションを行ない、講師陣から実践的なアドバイスを受けます。

去年のセミナーのようす

**2015年度人材養成セミナー（第7回マーケティング研究会）**
開催日　2016年9月7日（月）～9日（水）（2泊3日）

▼1日目　9月7日（月）　13:00～
第１講　急速に変貌する実需の動向とマーケティングの要諦
黒澤 賢治（JA-IT 研究会 副代表委員）
第２講　米・水田農業はどうなる―問われる産地戦略
吉田 俊幸（JA-IT 研究会 副代表委員）
第３講　買取販売のコストとリスクを徹底解明
仲野 隆三（JA-IT 研究会 副代表委員）
第１回セミナー卒業生による実践報告(1)★1
川端 均（JA おうみ冨士）

▼2日目　9月8日（火）　6:30～18:00
現地研修　JA 甘楽富岡インショップ出荷場 ★2
視察研修　世界遺産・富岡製糸場
「協同組合の源流を訪ねる」
第４講　進化する生協戦略
工藤 友明（パルシステム）
第５講　バイヤーから見た産地戦略 ★3
吉川 和美（合同会社 西友 青果部バイヤー）
第１回セミナー卒業生による実践報告(2)★1
岩崎 健二（JA えちご上越）
総合討議・質疑　セミナーで学んだことをどう活かすか

▼3日目　9月9日（水）　8:30～12:00
模擬プレゼンテーション ★4
私が考える年末商談に向けての商品台帳と提案書
評価・総括コメント
修了証書授与・閉会挨拶

全国 15 ＪＡほか系統団体から 33 人が受講。前年を大きく上回る盛り上がりを見せました。セミナーを機に、2 ＪＡが新たに JA-IT 研究会に入会。

★1　新企画！ 2009 年のセミナーを受講し、いまＪＡ・地域の新たな仕事づくりの現場で活躍されている第 1 期生からの実践報告も大好評でした。

★3　量販店と産地がともに利益を分かち合えるために、直接取引で何がポイントか？ 第一線のバイヤーから提案いただきました。

★2　高齢・女性農家など幅広い生産者を掘り起こす拠点となってきたＪＡ甘楽富岡のインショップ向け集出荷作業を訪ね、実際のオペレーションを見学。

★4　地域の農産物を実需者にどう提案するか…。商品の模擬プレゼンテーションを行ない、講師陣から厳しくも暖かい実践的アドバイスを受けます。

# 地域で頑張っています
## ～ 2015 年度人材養成セミナー参加者の〈その後〉

大きな盛り上がりをみせた昨年の人材養成セミナー。講義内容もさることながら、参加者それぞれが何かをつかみとって帰っていかれたように感じられた会でした。

セミナー参加者は、その場で何を感じたか？　セミナーでの気づきを、どう活かそうとしているか？昨年参加された方の中から３名の方に、〈その後〉をレポートいただきました。

（聞き手　JA-IT 研究会事務局）

ＪＡしみずから

### 着々と取り組んでます

ＪＡしみず 営農部 部長
良知 和久

**▼やはり「即、行動」が大事だ！**

当ＪＡはいちど JA-IT 研究会を退会していましたが、2015 年 6 月に再入会(※)。その後 2015 年度人材養成セミナーに当ＪＡより４名で参加しました。

分担・役割の見直し、組合員への意向調査、JA 間の機能連携など、どの講義も実践的で役立つ内容でした。たとえば買取販売は、当ＪＡも少し前から取り組み始めており、さらに拡大するための方法を模索していたところですので、「買取販売において意識すべきコスト・リスク」という視点からの講義はたいへん有益でした。また、セミナー卒業生の実践報告をされたお２人は、セミナー終了後すぐに行動し成果を挙げている！　このことに強い刺激を受け、役員・同僚職員ともどもさまざまな課題に取り組んでいます。

(※)その経緯とその後の取り組みについては「JA-IT 研究会通信」14 号（2015 年度冬号）をご覧ください。

**▼JA 間連携をきっかけに**

3 月に長野県・ＪＡ大北との姉妹提携をむすび、米とミカン・茶とのバーター取引をはじめました。常勤役員にも出向いていただきながら、他のＪＡとも同様の提携をはたらきかけています。

いまは、冬場の葉物など新しい産物もつくってこれら寒冷地に供給しようと考え、そのための生産者グループをつくろうと農家に呼びかけているところです。ミカンや茶など既存の部会の部会員数は減ってきているのが実情ですが、部会に入っていない農家や系統出荷していない農家も含めた新たな組織化につながると考えています。

ＪＡ間連携をきっかけに、単品型から多品目の複合経営への移行と、それに対応した農家との新しい関係づくりが見えてきました。

ほかにも、施設の再編・集約化など機構改革や、低迷する茶からの作目転換の誘導などが必要であり、直面する課題は尽きません。が、着々と行動を積み重ねていきたいと、日々志を新たにしています。

ＪＡ西都から

### セミナーで背中を押され

ＪＡ西都　営農経済部　販売課
営業販売チーム　営業販売係
係長　八代智秀

**▼「生産者」から「経営者」へのステップアップが鍵**

ＪＡ西都の生産者数および取扱高は、これまで横ばいまたは微減傾向で推移してきましたが、今後 5 ～ 10 年で急激に減っていくと予想されています。

そうした中、農家も作物をつくって出荷して終わりという「生産者」から、マーケット・実需やコストを意識した生産ができる「経営者」へとステップアップする必要があると考え、農協としてはそうしたステップアップを促すための技術指導・経営指導に取り組んでいます。

雇用型の経営も視野に入れています。主力品目のピーマンは、当地では９月に定植し翌年５月まで収穫する作型が中心。雇用に踏み込むためには、夏の仕事をつくって周年型の経営を可能にしなければなりません。それに伴って、夏場の病害虫発生や、土地を休ませられないといった新たな技術課題も出てきました。

私は販売部門に所属しており、市場流通との関係も大事にしながら、産直・直販を拡大することが最大の任務です。東京での営業に従事したこともあり、その経験も活かしながら取引先の開拓に努めています。

**▼方向性は正しかった！**

そんな折、JA-IT 研究会の人材養成セミナーに参加。上に記したような課題に対して先進的な取り組みをされてきた講師陣による講義は、JA 西都の今後のあり方のヒントが盛りだくさんでした。インショップ集出荷センターの現地研修では作業コスト削減のヒントをもらうことができました。全体として、いま取り組んでいる方向性が間違ってはいないということを確認することができ、背中を押していただけたと感じています。

そして、このセミナーを機にＪＡ西都として JA-IT 研究会に入会し、11 月には若手の販売担当とともに商談会にも参加しました。

**▼当事者意識を育みたい**

また、私は生産部会の部会長クラスによる先進地視察研修の事務局も務めていますが、今度の視察先が、人材養成セミナーで訪れたＪＡ甘楽富岡と決まりました。上に挙げたような農協事業の課題は、根本的には、それを生産者自身がどれだけ自分のこととして捉えられるかの問題だと考えています。ＪＡ甘楽富岡はその点での先進地。生産者とＪＡがどうしたら互いに意識を高め、協働できるか……そうした問題意識を感じとっていただけるのではないかと思います。

JA-IT 研究会で得たつながりと学んだことを活かし、業務のなかで実践すべく励む日々です。

ＪＡくろべから

## セミナーでの学びを地元に活かしたい

ＪＡくろべ　販売部販売企画課
係長　橘孝則

### ▼セミナーに衝撃の連続

昨年夏の人材養成セミナーで初めて JA-IT 研究会に参加しました。コメ依存に悩みながら、なんとか園芸品目を生産拡大し供給先を開拓しようと奔走していた折のことでした。セミナー以後、公開研究会や商談会にも続けて参加させていただいています。

セミナーでは、ＪＡの農産物マーケティングおよび生協・量販店実務の最前線で活躍されてきた講師陣による、熱のこもった、非常にレベルの高い講義に衝撃を受けました。全国の方々と知り合うことができ、何よりも流通や販売戦略に関する考え方、分析の仕方、基本的な考え方をどのように地元へ活かすか考えることの大切さを学んだ貴重な機会でした。

最終日の模擬プレゼンにも、園芸振興ですすめているネギでエントリーしました。当地区の主力であるコメ以外の農産物をプレゼンするのはたいへん勇気のいることでしたが、仲野副代表委員から「富山は野菜が少ない、頑張って」と激励をいただき、背中を押していただけました。

### ▼地産地消の取り組みが実り始める

地元へ帰ってからさっそく、これまで取り組んできた園芸の生産・流通の確立にいっそう力を入れて取り組みました。とくに、流通手段がなかなか難しいことから、まずは地域のものを地域で完全に売ることを目的に、

①地元の地産地消の取り組みについての割合を調べ
②どうして進まないのか、どうすれば進むのかを検討
③取り扱い業者への訪問と依頼
④解決するための方向性を模索
⑤組合員との懇談会

を進めました。その結果、いま 3 社との新しい取引が始まろうとしています。

品目数も増え、今年はニンジン、加工用キャベツ、白ネギ、バレイショ、ハクサイ、ダイコンなど、昨年とは比較にならないほどの作付面積を計画中です。

5 月には、商工会・高校生活環境科・宇奈月温泉・和菓子店・地元居酒屋など、さまざまな団体が参加して「黒部農特産品ブランディング協議会」が立ち上げられました。黒部の地産地消はこれから急速に進むと期待しています。

### ▼「丸いも」の粉で６次産業化はじまる

黒部市では特産品「黒部丸いも」が栽培されています。ヤマノイモの一種で、粘りが強く栄養価が高いのが特徴。健康野菜・スタミナ野菜として人気が高いほか、高級和菓子の原料として消費されるイモです。

ところが栽培技術が難しく、全体のじつに 3 割が規格外品となってしまうという大きな課題を抱えてきました。

この規格外品をなんとか活用できないか……。担当者とともに何度となく温泉や料亭に足を運び、料理長と面談しながら話を進めようとしましたが、「活用方法はない」との結論でした。

途方に暮れた 5 月のある日の夕暮れ、ダメ元で近隣市の製麺会社に飛び込み訪問したところ、『丸いも』の粉でうどん作りに 1 回チャレンジしてみよう」という話に。活路が再び見え始めた瞬間でした。

試作品を食したところ、食感がよく、何分ゆでても麺のコシが感じられ、私も担当者も大興奮。

6 月 7 日には丸いもの生産者を招いて試食会を実施。生産者はとても喜んでおられ、頑張った甲斐がありました。そのもようは地元紙にも写真つきで掲載されています。「久しぶりに黒部の農業の話題が新聞記事になった」と、地元はにわかに活気づいています。

今後、関係機関と連携しながら、うどん生産を本格化させていく予定です。ＪＡ農業祭や地元高校の学園祭など幅広く出店し、意見をいただいて改良し、地元に愛される一品に仕上げるつもりです。

### ▼地域食材を周知することから

今までこまごまと取り組んできたいろいろなことが、ここにきて実をむすび始め、確かな手応えを感じつつあります。

富山は園芸振興が低く、悩んでいる地域です。園芸品目を地元活性化につなげるには、販路開拓も大切ですが、「地元の特産は何か」「どうすれば手にはいるのか」「どう食すとおいしいのか」を、農業にたずさわる我々が地元の方に浸透させていくことが大切だと考えています。

これからもたくさんのアドバイスをいただきながら、その学びを地元に活かすべく頑張っていきたいと思います。

**JA-IT 研究会・通信 第 15 号（2016 年度夏号）**
2016 年 6 月 10 日発行
発行者：今村 奈良臣　　発行所：JA-IT 研究会
ホームページ　http://www.ja-it.net/　メールアドレス　info@ja-it.net
事務局　**全国農業協同組合中央会（JA 全中）**
営農・経営戦略支援部 担い手総合支援課内
〒 100-6837 東京都千代田区大手町 1-3-1 JA ビル
**一般社団法人 農山漁村文化協会（農文協）**経営局内
〒 107-8668 東京都港区赤坂 7-6-1