



# 第 3 回公開研究会

日 時：2002 年 2 月 22 日（金）～ 2 月 23 日（土）

会 場：東京都台東区「浅草ビューホテル」

参加者：81 名

テーマ1:「営農関連事業の新展開を支える「ナレッジマネジメント」と IT の活用法」

テーマ2:「JA 間協同を具体化する」

## 【プログラム】

### PART1( 第 1 日目 )

- ・ 開会の挨拶：JA-IT 研究会副代表委員 吉田俊幸（高崎経済大学教授）
- ・ 総括報告：「JA 甘楽富岡の総合営農事業の構築—少量多品目生産・多元チャンネル販売を可能にした IT 活用とナレッジマネジメント」 JA-IT 研究会副代表委員 黒澤賢治（JA 甘楽富岡営農事業本部長）

#### 第 1 分科会：営農関連事業の新展開を支える IT システムとは

- ・ 報告 1：「直売型多チャンネル有利販売を支える IT 活用の販売システム」 JA 甘楽富岡営農事業本部長代理 滝上正和
- ・ 報告 2：「マッピングシステムによる高品質米ブランドの確立と農地の合理的利用」 JA 越後さんとう・こしじ中央支店営農課長 水島和夫
- ・ 報告 3：「『出向く営農指導』と農業データベース」 農文協提携センター提携推進部副部長 皆川隆三

#### 第 2 分科会：JA 間協同を具体化する

- ・ 報告：「地域農業を補完する JA 間の新規事業開発」 JA-IT 研究会副代表委員 黒澤賢治（JA 甘楽富岡営農事業本部長）

### PART2( 第 2 日目 )

- ・ 問題提起：「JA の基本路線の提起」 JA-IT 研究会代表委員 今村奈良臣
- ・ 報告：わが JA の改革にむけての現状と課題
- ・ 報告 1：「地域農業戦略・売れる農畜産物づくり—テーマは品質・求めるのは商品力」 JA グリーン近江営農事業部営農総合企画課長 原 義夫
- ・ 報告 2：「新たな販売の仕組みプロジェクトの立ち上げ」 JA 鳥取いなば営農指導部営農対策課販売戦略プロジェクトチーフ 佐藤徳太郎
- ・ 閉会の挨拶：JA-IT 研究会事務局 伊藤富士男（農山漁村文化協会常務理事）

## 開会の挨拶

第 3 回公開研究会のねらいは、JA 甘楽富岡や JA 越後さんとうの実践を実務的に支えている IT 活用について検討することである。もう一つのねらいは、新しい時代に対応して、今後、JA 間の協同をどう構築していくかということだ。消費者ニーズに応えるために、単協の助け合いについて、実践的に話し合いたい。また、この JA-IT 研究会で刺激をうけた

### JA-IT 研究会副代表委員 吉田俊幸（高崎経済大学教授）

単協において農協改革の取り組みがはじまっているので、改革を進めるにはどんなことが必要で、どんな問題があるか、具体的な議論をしていきたい。



## 総括報告

### 地域農業を補完する JA 間の新規事業開発

### JA-IT 研究会副代表委員 黒澤賢治（JA 甘楽富岡営農事業本部長）

単一商品を大量生産するシステムから少量多品目へと生産構造が変わってきている。また、地消地産の生活者重視型のファーマーズマーケットによって取扱品目が拡大している。その結果、ニーズはあってもつくりえない商品、あるいは大き

く不足している商品の連携が、今後の JA 間協同の大きなコンセプトとなるだろう。

また、ここ数年、量販店や生協はグレード別の店舗構成をしてきており、「SM 店」という生鮮に特化した店が増えて

いる。その最大の目玉は野菜であり、青果はJA間連携のなかで非常に大きなウェイトを占めるのではないかと危惧される一方で、生協では店舗のなかに産直コーナーをつくっていくという具体的な動きが出てきている。これは、いわば協同組合間協同であり、今後、JA-IT研究会でも取り上げてゆかなければならない点だろう。

このような協同組合間協同においても、あるいは産地のパッケージセンターへのアウトソーシング、産地における商品開発といった量販店とのパートナーシップにおいても、JA間連携は力を発揮する。また隙間が多い地域ほど、チェーン店などが入り込みやすいが、JAが市場型の流通をやっていると、市場のはね物あたりのささやかな流通しかできない。

JA間連携をどう実現するかについては、まず地域の食を提供するスペースと、全国のJA間連携で供給するスペースというように二分化したらどうか。私たちは、3月から都内で135坪の店を稼働させるが、このうちの35坪は連携先JAにオペレーションをお願いしている。また、私たちの朝どり直送野菜は10時から2時ごろまでで売り切れる。そこで、午後の4時～7時の一番集約できる時間帯の売り場を、遠方の産地と連携することも考えている。こういった産地間の時間帯連携も検討の視野に入れてはどうか。

また地域のなかのJAの役割として、地域内流通、JA間連携でコストを下げ、せめて小・中学生の学校給食くらいは力

バーする必要があるのではないかと。

さらに本格的な連携に向けて、JAらしいトレーサビリティを前面に出した売れ筋商品づくりを相互連携で開発すること。この場合、最大のコストは輸送と包装関係になるだろう。そういう面では、中山間地と平地、果樹地帯と果樹を持たない地域というように、地帯が違ういくつかのJAがいっしょになって複合的なネットをつくり、商品の互換性を持たせるというのもよいのではないだろうか

また、受発注システムと代金決済システムを共有化し、個々のJAが構築したシステムをJA間連携で強化し、バリエーションを拡大すること。それぞれのJAが積み上げてきたチャンネルを共有することも、検討していただきたい。

少なくとも地域の消費量の30%くらいは、JA間連携などで成立させたい。まずは、JA間の弱点補強と相乗効果をキープポイントとして、歩みを始めることが先決だろう。JA間連携を進めることによって、産地間競争から産地間連携へと日本の農業を大きく模様替えし、さらに、全国的なリレー栽培、連携栽培へと、生産営農関係も発展できればと思っている。生産構造改革、消流改革のための創造的な研究と検討をお願いしたい。



## 問題提起 JAの基本路線の提起

### JA-IT研究会代表委員 今村奈良臣

人間は生存のために、この数万年間、衣食住の生産をやってきた。そのなかでも食が基本だったが、産業革命以来、工業文明が急速に発達した。科学技術がそれを支え、「メイキングの時代」になった。メイキングによって、私どもの生活水準は引き上げられたが、一方で、産業廃棄物等のマイナス要素が生み出されてきた。

そこで21世紀は、プロダクション（生産）についての思想自体を、「メイキングの思想」から「生える」「栽培する」という「グローイングの思想」に、科学技術のあり方から、経済体制や社会組織、産業組織のあり方に至るまで、根本的に転換することが求められている。この根本的な転換にあたって注目すべきは、自然力を引き出して行なわれる農業であり、いのちの基本に関わる食である。これらはもともと「メイキングの思想」を貫徹できないものなのだ。

「農業は生命総合産業」であり「農村は創造の場」である。農業による、人間の生存に必要な食料の生産と供給。農業の多面的機能。農業の教育力。この視点を堅持し、組合員の所得を実現し、働く場を確保する。そのことによってJAの存続も可能になる。

農業の多面的機能について敷衍しておきたい。日本は、面積換算にして1200万ha、日本の農地の2・5倍相当分の農産物を輸入しているが、日本の食糧自給率を押し下げてい

る一大要因は家畜の餌の輸入にある。日本ほどの草資源大国は世界にないのだから、耕作放棄地を有効活用したい。付言すれば、日本は、輸入する大量の農産物の生産に要する約250億tの水を輸入していることになる。水は21世紀の資源制約の最大の課題になるはずだ。その貴重な水でできた農産物を輸入している。そのような輸入が許されない時代がやってくるのではないかと。

個人の利益だけでなく地域の利益、国益にもつながるこのような取り組みを、なぜ農協がやらないのか。自分たちが率先してどうやるかというのが改革なのだ。農業は生命総合産業であるという原点に常に立ち返ることによって新しい路線をつくり上げていく、これがJA改革の基本だ。

そのときに人材が重要になる。農業ほど人材を必要とする産業はない。そこで求められる人材の能力は、(1)企画力、(2)情報力、(3)技術力、(4)管理力、(5)組織力—この5つの要素の総合力である。

第一の企画力は、種を撒く前に売り先・売り場・売り方・売値、どういう人が食べてくれるのかということまで、ほとんどきちんと握っていることが重要だ。



第二の情報力は、受信力・分析力・発信力から成る。受信も、本を読むというだけではなく、いろいろの情報の中身を分析し発信することが重要だ。その発信がいろいろの反応という形でまた戻ってきて受信される。こういう往復運動なのだ。このような情報力を鍛えていただきたい。

第三に、技術力。これは伝統技術と先端技術の両方を勉強し身につけてはならない。例えば今つくっている野菜以外に、明治から大正時代に何がつくられていたか調べて、それを現在にどう生かすかということを考えてほしい。

第四に管理力。とくに食の安全性、食の安心という問題に関係する管理力は重要だ。

最後に組織力。農業は一人ではできない。組織の力が必要だ。農協はそのためにあるようなものだ。

各農協は、立地も違えば考え方も異なっている。その独自のベースのうえに、農協職員や理事者だけでなく、地域の老若男女の組合員まで含めて、人材を磨き上げ、「適地適策」、「適智適策」の知恵を出していかなければならない。

## 報告 1

### 地域農業戦略・売れる農畜産物づくり

平成6年、9農協が合併し、JAグリーン近江ができた。滋賀県の3分の1を占め、耕地面積の96%が水田という水田農業主体の農業地帯だが、1戸当たりの耕作面積は非常に狭い。管内には近代工場が多く、98%の兼業率となっている。合併当時815名いた職員数は今700名、将来的には650名になる。

事業の推移だが、7年と12年の比較で、53%まで落ち込んでいる。米の品質が非常に悪くなり、米の価格が下がった。平成10年から13年まで4年続きの不良の米作りをしてしまった。

そのような背景のなか、「地域農業戦略パート1」として「売れる農畜産物づくり」を掲げ、「商品力」として、地域のそれぞれの思い入れ、考え方、お客様の喜びというものを、農産物のなかで実現していかなければならないという思いを付け足したが、グリーン近江にそんな商品があるのかというと、残念ながら皆無に等しい。

そうした現状のなかで、グリーン近江が変わるための戦略として、売れる農畜産物づくり、米づくりや麦づくり、それぞれのめざす方向をまとめた。お米であれば、おいしさと歩留まりのよさをあげ、高温登熟にしないため田植え時期を遅らせたり、早生品種を中生品種に変えたりという具体策を14年産に向けて提案した。種も新しい品種を8tほど用意して今進めている。6t半の申し込みがきているので、8割がた

の取り組みになるのかなと思っている。麦についても、本作になっているのでタンパクも重要視するなかで進めている。また合併以来、米麦の施設を統廃合できなかったが、しっかりと進める計画だ。

ポイントとして、営農指導員の資質の向上のなかで、目的やテーマを持った営農活動として実践する。同時に、営農指導員の成果発表会を行なったらどうか。「販売を見据えた営農指導活動」、「生産者手取り最優先の営農活動」というJA-IT研究会で学んだことそのものだ。

農家は生活費と営農資金のための手取りを求めている。JA甘楽富岡は、生産者手取り最優先の営農事業を実現するために、ITを活用しているが、グリーン近江の場合、地域戦略を作成するに当たり、8年間のデータが何もなかった。そこで、モニター農家を設置してとりあえずデータを集積していく。グリーン近江にはデータだけでなく、物事を動かしていくシステムがない。25のシステムを新たにつくらないと動き出していない状況だ。どんなシステムがあるのかということから入っていかなければならない。そのことが大きな問題として残っている。



JA グリーン近江営農事業部営農総合企画課長 原 義夫

## 報告 2

### 新たな販売の仕組みプロジェクトの立ち上げ

JA 鳥取いなば営農指導部営農対策課販売戦略プロジェクトチーフ 佐藤徳太郎

JA 鳥取いなばは、平成7年に鳥取県東部1市3郡内の14市町村JAによる広域合併をした。7年前の合併当初、150億円あった農畜産物の販売実績が、生産農家の高齢化などさまざまな要因で、現在100億円を割る実態だ。そのような状況のなか、昨年11月に、5人の販売戦略プロジェクトチームを立ち上げ、協議検討を重ねた。

うちの農協は合併以来、組合員が19000人、準組合員が11000人、合計約3万人を抱えている。職員が約1000人、そのうち営農指導員が84人。営農関係に携わっている職員を





入ると110人くらいだ。この営農指導関係全職員を一堂に集めて、昨年11月、JA-IT研究会の報告会をかねた研修をした。そして「感想と自分の方針をレポートにして出さない」と、全員にレポートを出してもらい、意見集約や現状分析などを行なった。そのなかで、JA鳥取いなばの販売高低下の原因は販売力の弱さにあることについて共通認識を持った。

現在、ほとんどが市場流通の販売であるため、このなかに直販システムを取り入れようとする、JA内部から生産現場まで、数多くの諸問題が出てくる。しかし、各地域に小さなふれあい市や生産者直売方式の「愛菜館」がある。これをベースに取り組めるのではないかと。また、管内の20店舗のAコープに生産者コーナーを設置することで、直販（直売）が可能ではないかと、検討を重ねている。

また今後、一元集荷体制と多角的販売に取り組み、「広めよういなばの旬のすばらしさ」というテーマで販売システムを見直す。JAと生産者が一体となり、消費者との共生を図るということで、「アタック8・8・8実践プログラム」を提案し、これを生産販売運動の推進運動として展開する。アタック

ク8・8・8とは、零細農家が多い鳥取県において、畑8aで多品目なり輪作により80万の販売収入を得て、800人の仲間づくりに取り組む運動展開だ。この運動に5つの戦略項目を挙げ、(1)生産者のやりがい最優先、(2)きめ細かな指導体制づくり、(3)一元集荷体制づくり、(4)ふれあいのある地産地消の取組み、(5)多角的販売・清算システムづくりについて、JAの考え方と具体的な取組みを提案し推進していきたい。当面、Aコープトスク店に生産者直売コーナーを設置する。

我々販売戦略プロジェクトチームはまだ立ち上がったばかりだが、生産者台帳づくりから取り組んで生きたいと思っている。

さらに、組合員や地域住民、女性・若者がコミュニケーションにより経営参画できる地域づくりを目指して、食・環境・生活向上・福祉・地産地消の5つの目的別活動グループと、既存の女性部により「生活向上対策協議会」という女性組織を創設した。地域別、グループ別の活動や課題取組みが自主的に運用できるよう、全職員をそれぞれの相談窓口担当者として配置している。

## 閉会の挨拶

ITの特徴は4つある。自分の課題に応える情報を的確に、瞬時に探せる検索機能。2つめは、地元情報などを加えることができるメンテナンス性。3つめは、自分や自分の地域にとって必要な情報、自分の夢を実現する情報をつくっていくオンデマンド性。4つめが双方向性だ。食と農の双方向性を確立する武器としてITを活用する。

JA甘楽富岡はIT活用を土台に都会へ働きかけ、販売事業を確立し、地元直売所では売られている、まがいものでないも

## JA-IT 研究会事務局 伊藤富士雄（農文協常務理事）

のを、都会の量販店でも販売している。そのとき、ITを活用したパッケージセンターで、最終商品を産地でつくってしまうことが大きな意味を持った。ITの特徴を全面的に活かして、営農活動を発展させていきたい。

