

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)

受講申込み
受付中!

8月22日(月)まで

JA営農経済事業改革の要はマーケティングにある——
地域の食と農のコーディネーター育成をめざす
人材養成セミナーにお集まりください!!



開催日：2016年9月5日(月) 12:00 受付開始 13:00 開講
～9月7日(水) 12:00 閉講 (2泊3日)
会場：群馬県甘楽町 甘楽ふるさと館

「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」「地域の活性化」を基本目標とするJA創造的自己改革への取り組みが全国で始まっています。

これらの目標にむかって取り組むには、**実需や販売チャネルの多様化に対応した生産・販売戦略の革新とJA間の連携**が欠かせません。さらに、**地域個性に根ざした6次産業の育成と、商品の売れる仕組みづくり**が喫緊の課題となっています。

このセミナーでは、**JAのマーケティング力向上と次世代リーダー育成のため**、JA営農経済事業の将来を担う現場担当者・係長・課長クラスの方々を対象に、**農産物流通の最新の状況を踏まえたマーケティング戦略と、商談の際に実際に使える企画提案書作成および商品プレゼンのスキル**を身につけていただきます。

農産物マーケティングの第一線で活躍している講師陣が、**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。実需サイドの講師陣からも、これからのJAの産地づくりや農産物販売に求められるポイントについて提案をいただきます。

さらに前回に引き続き今回のセミナーでも、2名のセミナー修了生から**実践報告**をいただきます。多チャンネル販売の開拓や地域のさまざまな業種との連携、JA直売所・レストラン・交流事業の現場で先頭に立ち、新しい事業の創造に挑戦してきた2人から、多くの示唆・刺激を得られることでしょう。

全国のJAの皆様のご参加をお持ち申し上げております。参加人数に限りがありますので、お早めにお申し込みください。

プログラム

1日目 9月5日(月)

- 12:00～ 受付
- 13:00～ **基調講演** 地域創生とJA再生 ～そのカギは人材にある～
今村 奈良臣 (JA-IT 研究会 代表委員)
- 14:00～ **第1講** 農林水産業のマーケティング戦略の方向性
～多様性を活かしたJAのマーケティング・コーディネートの実践～
黒澤 賢治 (JA-IT 研究会 副代表委員)
- 15:30～ **第2講** 平成30年米政策改革 ～求められる水田農業のデザイン力と産地戦略～
吉田 俊幸 (JA-IT 研究会 副代表委員)
- 17:00～ **第3講** JA販売事業の可能性に挑戦しよう ～コスト意識とリスク管理の共有化～
仲野 隆三 (JA-IT 研究会 副代表委員)
- 18:30～ 夕食・交流会

2日目 9月6日(火)

- 6:30～ **現地研修** JA甘楽富岡インショップ集出荷場
- 8:00～ 朝食
- 9:00～ **視察研修** 世界遺産・富岡製糸場
「協同組合の源流を訪ねる」
- 11:00～ **映像学習** 映像から考える TPP時代の産地づくり
DVD『営農の復権で元気な地域づくり』(JA甘楽富岡の実践)
解説: 黒澤 賢治 (JA-IT 研究会 副代表委員)
- 12:00～ 昼食
- 13:00～ **第4講** 世代交代期の産地ビジョンをつくろう
工藤 友明 (バルシステム)
- 14:30～ **第5講** 実需が産地に求めるモノ・コト・ヒト
※講師交渉中
- 16:00～ **セミナー第1期生による実践報告**
① 地域活性化の拠点づくり、第2ステージへ ～地域での農協の役割、自分の役割は～
岩崎 健二 (JAえちご上越 営農生活部 次長)
② 直販販路と提携先の開拓にひた走る
鈴木 信吾 (JA遠州中央 直販課 課長)
- 17:30～ **総合討議・質疑** セミナーで学んだことをどう活かすか
- 18:30～ 夕食

3日目 9月7日(水)

- 7:30～ 朝食
- 9:00～ **模擬プレゼンテーション**
私が考える年末商談に向けての商品台帳と提案書
- 11:00～ **評価・総括コメント**
修了証書授与・閉会挨拶
- 12:00～ 昼食・解散



司会・コーディネーター
松岡 公明 (JA-IT 研究会企画委員、農林年金
理事長)

※時間割等は若干の変更の可能性がありますので、ご了承ください。

JA農産物マーケティングの 根本と最前線

- ◆地域におけるJAの役割とは？ これからの営農指導・販売に求められる能力とは？
- ◆激変する流通・消費の最新動向は？ 実需を意識した生産指導・販売戦略とは？

——現場目線で実践的に手ほどきします

基調講演 今村 奈良臣(JA-IT 研究会代表委員) 地域創生とJA再生 ～そのカギは人材にある



つねづね「農業は生命総合産業であり、農村はその創造の場である」と考え、6次産業化の理論を提唱してきました。その実践の成果を踏まえつつ、新たに、アグロ(農)、フード(食)、エコ(景観と生態系)、メディコ(医療・介護・子育て)、カルチャア(文化・技能)の各拠点(ポリス)からなる「5ポリス構想」による地域創生を提起します。ぜひ、「JAは地域の仕事おこしセンター、地域創生の拠点になる」という発想を心に刻んで活動していただきたいと思います。

そして、そのような地域創生のカギは、企画力、情報力、技術力、管理力、組織力の5要素を備えた人材が育つことにあります。

新しい時代における地域創生の要となってそれぞれの地域で存在感を発揮していただくよう、JA営農経済職員の皆さんの奮起を呼びかけます。

(東京大学名誉教授、(一社)農文協 会長)

第1講 黒澤 賢治(JA-IT 研究会副代表委員) 農林水産業のマーケティング戦略の方向性 ～多様性を活かしたJAのマーケティング・コーディネートの実践～



いま、卸売・仲卸のみならず量販店も業態変革を迫られており、そのなかでJAは、生産者や消費者ニーズの多様化をふまえて、生産から商品化・販売までを一元化した地域営農システムを構築できるかどうかのカギとなります。伝統の食文化、地域由来の産物、高齢者や女性を含む農業の多様な担い手、商工業を含む多様な地域産業……JAの強みを生かしてこれらをフル・コーディネートしつつ、激変し多様化する産業界や消費者のニーズに対応しうるJAマーケティング戦略を構築することが喫緊の課題です。そして、こうした地域をあげた戦略づくりのコーディネーターを担えるのは、営農経済事業に携わる皆さんをおいて他にないと考えます。

JA甘楽富岡にて長年、女性・高齢者の力を活かした多品目周年出荷型総合産地としての産地再興や地域産業を巻きこんでの商品開発に携わってきた経験をベースに、最近の流通・小売業界の再編や消費者ニーズの動向も見据えながら、JA営農経済事業をつうじた販売戦略づくり・産業づくり・地域づくりの要諦をお伝えします。

(JA甘楽富岡 理事)

第2講 吉田 俊幸(JA-IT 研究会副代表委員)

平成30年米政策改革 求められる水田農業のデザイン力と産地戦略



(1)30年米政策改革は改革ではなく戦略なき対症療法というべきです。食糧法制定、MA米の輸入から21年、米価格と生産額は半減。改革のポイントは生産調整の参加を条件としたセーフティネット、米の直接支払交付金の廃止にあり、多額な助成金による飼料用米の拡大を通じて生産調整を継続するものです。その内実は、納税者負担と消費者負担(米価引上げ)という二重の負担を国民と生産者に強いる政策といえます。継続性に乏しい混迷する「改革」であり、生産者の不信と不安が渦巻いています。民意の反映が参議院選挙での北海道から東北、甲信越での野党統一候補の当選です。

(2)今後の水田農業のデザインと産地戦略においては、第一に、政策と助成金変更のリスクに柔軟に対応することが求められます。経営と産地にとって最大のリスクは政策変更だからです。第二に、消費・流通の変化に的確に対応した販売を軸とすること。人口減と高齢化社会を迎え、主食用米需要の大幅な減少と消費形態の変化が予想されるなか、需要と生産とのギャップが生じています。「転作」作物である加工用米・飼料用米等、あるいは米・米加工品の輸出、さらに野菜等についても、需要・流通、さらに助成金についての見通しを踏まえた販売・生産戦略の構築が必要です。

水田フル活用の面からみても、地域の宝である労働力を活かし、農家がフル参加でき、生産拡大と農家所得の向上に結びつくデザイン力と産地戦略の構築が欠かせません。

以上を米消費・流通・業界の動き、各JA、生産者の実践例及びPPPでのアメリカの戦略等から問題提起し、戦略構築のヒントを提示します。

(一財)農政調査委員会 理事長)

第3講 仲野 隆三(JA-IT 研究会副代表委員)

JA販売事業の可能性に挑戦しよう
—コスト意識とリスク管理の共有化



JAの営農経済事業改革がスタート。課題は組合員の「農業所得の増加」と「農業部門(販売・生産購買など)収支の均衡」にあります。市場出荷一辺倒から実需との直販取引や契約取引、さらに買取り販売など多様な販路開拓がJAに求められています。

安易に利益率の高い直販取引や買取り販売などの市場外流通に飛びつければ、販売代金回収をはじめとして相応のリスクがあります。これらのリスク管理にかかる事業コストや買取り調達コストなどさまざまなコストも付随します。販売規程の見直しや、取引リスクが実際に発生してしまった際の対応の仕組みの整備も避けられません。

改革では買取り販売などが言われていますが、安易な買取りはJAの経営・財務基盤を悪化させかねません。

これらのリスクとコストを共通認識にしたうえで、卸売市場取引を経由したカット加工取引、直販取引、契約取引など多様な販路開拓に挑戦していくことが必要です。販売チャネルごとにメリットとデメリットや問題点を整理し、それらを複合させた販売事業のマネジメントのポイントを明らかにします。

(平成25年農林水産省6次産業化ボランティアプランナー)

現地で学ぶ・考える

現地研修 JA甘楽富岡 インショップ集出荷場・ 購買品倉庫



JA甘楽富岡は首都圏の量販店・生協のインショップ50数店舗を展開。インショップは幅広い農家の生産意欲を掘り起こす少量多品目生産の拠点であり、地域の生産者と都会の消費者とを結ぶ「都会の出店」となっています。早朝、集出荷場前には農家の軽トラックがずらっと並び、7時の集荷開始を今か今かと待ちかまえます。高齢者や女性が張り切って出荷に来ている様子が印象的です。

購買品倉庫は、一番コストがかからないシンプルな「テント倉庫」。予約購買の仕組みにより、在庫も極力減らしています。組合員の参画と徹底的な話し合いによって、コストをかけない仕組みを築いているのです。

視察研修 世界遺産・富岡製糸場 「協同組合の源流に学ぶ」



日本の近代化や絹産業の技術革新への寄与が評価されて世界遺産に登録された富岡製糸場。じつは、零細農家が資本を結集してつくった自主・自立の組織「上州南三社」と一

体であり、協同組合運動の源流といえます。そこに息づく相互扶助の精神と実践は、これからの私たちの協同組合運動に大きな示唆を与えてくれるでしょう。また、ここを拠点に繭の生産、絹糸への加工、販売が一貫体系で行なわれていたことから、地域6次産業化の源流でもあります。さらに、ここで勤めた女工の多くが指導者となっており、その人材養成システムも注目しています。

映像から考える

映像学習 DVD『営農の復権で元気な地域づくり』

養蚕・コンニャクの大産地だったJA甘楽富岡。貿易自由化により、そのどちらもが壊滅的な打撃を受け、生産・販売は激減。広大な遊休農地が広がり、産地および地域社会崩壊の危機に襲われました。



地域で栽培されていた自給的農作物を地場食材として掘り起こすことから、地域農業再生の歩みをスタート。女性・高齢者の力を活かした多品目周年出荷型総合産地としての産地再興を遂げました。

新たな産地づくりの方向性をどこに求めるか、その担い手は誰か、まず何から始めればよいのか、ネックは何か、それをどう解決するか……。いま、さらなる貿易自由化も危惧されるなか、甘楽富岡の産地再生・地域復興の歩みは、大きなヒントを与えてくれることでしょう。

実需からの提案

第4講 工藤 友明(パルシステム(株)ジーピーエス事業本 部長)

世代交代期の産地ビジョンをつくろう



パルシステムは約300の産地と産直協定を交わして提携していますが、多くの産地がいま農家の大世代交代期を迎えており、経営移譲のあり方が課題となっています。とくに大消費地に近い地域の生産者ほど、すでに先代が築いた販路ができあがっているため危機意識が薄く、「売り先があって当たり前」という意識の方もしばしば見受けられます。コスト意識を含む経営感覚の醸成が急務です。いっぽう消費者組合員も同じく世代交代期にあり、産地との協同意識が薄れている面も否定できません。

そんななかパルシステムは産直産地に対し、「産地ビジョン」づくりを呼びかけています。消費者もまじえて自分たちの今の実態・現状がどうなのかを確認しあい、将来どうしたいのかをきちんと話し合おうという運動です。

産地の後継者がすぐれた経営感覚をもち、地域の仲間と協同して農業に励み、消費者との関係をより豊かに引き継げるよう、次世代の産地ビジョンづくりを提案したいと思います。

第5講 (実需)※講師交渉中

実需が産地に求めるモノ・コト・ヒト(仮題)

※実需サイドから産地への提案を予定しています。

講師は交渉中です。

★商談会にもご参加ください

セミナー受講者につきましては、10月21日(金)～22日(土)に開催されるJA-IT研究会第44回公開研究会に併設して、実需との商談会の場を設定し、フォローします。この場で実需との取引を開始したJAもあります。追ってご案内させていただきますので、ぜひ商談会にもご参加ください。

JA-IT研究会 第44回公開研究会・2016年度商談会

日時 10月21日(金)～22日(土)

会場 東京大手町・JAビル

※商談会は10月22日(土)に開催

第1回セミナー修了生による実践報告

岩崎 健二(JAえちご上越 営農生活部 次長)
地域活性化の拠点づくり、第2ステージへ
～地域での農協の役割、自分の役割は～



豪雪・米単作地帯の当JAで、直売所「あるるん畑」を設置し、園芸の振興と複合産地づくりに携わり、10年が経過しました。その間積雪地帯での園芸の定着が進み、担い手農業者も増加し、農業活性化が図られてきたと感じています。

第2ステージとして、レストランや農産加工製造直売など6部門からなる複合施設「あるるんの杜」開設に向けて職員・スタッフとともに奔走し、7月21日にオープンを迎えることができました。農業振興だけにとどまらない、上越地域を丸ごとPRする場、人が集まる観光地を目指しています。また、メニュー開発などを通じて、地元大学やJA女性部などとの連携も深まってきました。

組合員の農業所得増と地域の活性化のため、農協は何ができるか……組織をあげてその可能性に挑戦する中で、農協の役割を見出すことができ、地域からの期待も高まってきたと感じています。また、その中で自分が何をしなければならないのかも、悩み、模索しながら、少しずつ見えてきました。

JA-IT研究会に参加して優良事例を学び、先生方や出会った仲間からアドバイスをいただいたり、ひざ詰めで悩みを語りあったり、時には「出る杭になれ」と叱咤激励されたりしたことが大きな糧となっています。

研究会での気づきを地域で実践に移しながら進んできたこれまでの歩みと、そこから見えてきた新たな課題をご報告します。

このセミナーの第1回(2009年開催)を修了し、JA・地域の新しい仕事づくりの現場で先頭に立って活躍されているお二人からも実践報告をいただきます。

鈴木 信吾(JA遠州中央 直販課 課長)
直販販路と提携先の開拓にひた走る



入組いらい、青果物の市場販売、メロンや中国野菜の営農指導などに携ってきましたが、販売高の落ち込みや離農という厳しい現実…。儲かる農業への転換によってなんとかここから脱しようと、多チャンネル販売・少量多品目路線を戦略として取り組んできました。

そんなおり、縁あってJA-IT研究会人材養成セミナー(2009年)に参加。「世の中にはこんな人がいるのか!」と衝撃をうけたのを覚えています。以来4回連続で参加し、いつも強い刺激をうけてきました。

セミナーから帰ってさっそく、地元量販店のインショップへの販売や地元食品会社への原料供給を開始。それが365日の物流システム構築へと結実し、学校給食センター、病院、地元ホテルや料理店など販路を拡大できました。地場の種苗会社と提携して品種開発にも取り組み、商工会議所など様々な人や団体との関係も生まれました。

いずれの取り組みも走りながら考えているような状態ですが、「営農と組合員の生活向上」という農協の使命を踏まえて、信じる道をひた走るのみです。

模擬プレゼンテーション(3日目)について

単協に所属されているセミナー受講生の皆様には、実需者との商談を想定して、JAの農畜産物(米穀・青果など)を紹介する模擬プレゼンを行なっていただきます。

事前課題として「商品台帳」をご記入のうえ、セミナーに参加いただき、3日目に発表していただきます。

眠っている地域資源はないか? 地域の農畜産物をどうコーディネートし商品化するか? 地域をどうPRするか? ……実需の目を意識しながら地域のモノ・コト・ヒトを見つめなおし、仕事づくりにつなげていくための貴重なトレーニングの機会です。講師陣からの講評・アドバイスや他の受講生からのコメントも、おおいに刺激となります。

《手順》

- ①参加申込書にメールアドレスをご記入ください
- ②商品台帳記入用のフォーマット(Excel)をメールでお送りします
- ③商品台帳をご記入のうえ、メールでご返信ください

※「主産物がない、商品化はこれからなので今回のプレゼンには参加しない」というJAの皆様も、他JAの発表をお聞きになり、商品づくり・産地づくりの参考になさってください。

商品台帳の記入例

		<table border="1"> <tr><td>品名</td><td>つまみな</td></tr> <tr><td>原産地</td><td>秋田県横手市</td></tr> <tr><td>品種</td><td>あまのりぼん(赤肉)</td></tr> <tr><td>栽培方法</td><td>ハウス栽培</td></tr> <tr><td>収穫時期</td><td>10月～12月</td></tr> <tr><td>出荷時期</td><td>11月～1月</td></tr> <tr><td>生産者</td><td>つまみな農産物生産者</td></tr> </table>	品名	つまみな	原産地	秋田県横手市	品種	あまのりぼん(赤肉)	栽培方法	ハウス栽培	収穫時期	10月～12月	出荷時期	11月～1月	生産者	つまみな農産物生産者	<table border="1"> <tr><td>産地</td><td>新潟県上越市</td></tr> <tr><td>生産者</td><td>JAえちご上越つまみな部会(エコファーマー認定農家)</td></tr> <tr><td>時期</td><td>11月～1月</td></tr> </table>	産地	新潟県上越市	生産者	JAえちご上越つまみな部会(エコファーマー認定農家)	時期	11月～1月
品名	つまみな																						
原産地	秋田県横手市																						
品種	あまのりぼん(赤肉)																						
栽培方法	ハウス栽培																						
収穫時期	10月～12月																						
出荷時期	11月～1月																						
生産者	つまみな農産物生産者																						
産地	新潟県上越市																						
生産者	JAえちご上越つまみな部会(エコファーマー認定農家)																						
時期	11月～1月																						
<p>★ 特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> クセがないので、料理師にも子供にもおすすすめ! しかも栄養豊富! ちなみにうちの子は野菜嫌いですがつまみなは食べます(笑) 子供の栄養が気になるお母さんに自信を持っておすすめします!! しかも知らず知らずのうちに家族で食べるのでとても手軽です。 	<p>◆ 有機肥料で化学肥料低減。 ※土中からし尿・糞尿がしみ出さず、安全に栽培されています。</p> <p>◆ 土壌改良にも効果があります。</p> <p>◆ 農薬使用なし。</p> <p>◆ 収穫から収穫まで強い抗腐菌剤に付着しています。 ※収穫後1週間以内で消費してください。</p> <p>◆ ハウス栽培なので品種がキレイで品質も高くなります。</p>																						
<p>※ 産物の品質が劣化する時期でも安定的に生産できます。</p>	<p>産地の特徴</p> <p>上越市は、多様な自然を有する海・山・川・湖の恵みに恵まれた自然豊かな地域です。</p> 																						
<p>※ 産物の品質が劣化する時期でも安定的に生産できます。</p>	<p>農産物の流通</p> <table border="1"> <tr><td>流通</td><td>冷蔵</td><td>冷蔵</td><td>冷蔵</td><td>冷蔵</td><td>冷蔵</td></tr> </table>		流通	冷蔵	冷蔵	冷蔵	冷蔵	冷蔵															
流通	冷蔵	冷蔵	冷蔵	冷蔵	冷蔵																		

模擬プレゼン風景



