

[基調報告]

JA 富里市の生産戦略・マーケティング戦略と、 今後のあるべき方向性

仲野隆三 (JA 富里市常務理事)

新たな取引形態と事業体制

JA 富里市が新たに取り組んでいる流通形態は 4 つある。1 つは加工卸や外食・中食産業との直接取引である。2 つ目は、市場流通でも従来とは異なり、市をコーディネーターとして、卸売業者の第三者販売への対応へ移行している。3 つ目は、インショップを含めた直販事業、4 つ目は産直センターの事業がある。このほかに JA は関与していない生協との取引がある。従来からの卸売市場に向けた共販体制も全体の 6 割を占めているので共販でも生きられるが、そのパイは縮小しているため、少しずつ他の流通形態にも動いていかないと厳しい状況だといえる。しかし、新たに出荷組織を作って他の流通形態に移行するには、農家の労働力不足が課題となる。したがって、出荷されたものを JA がその特徴に応じた販路に振り向けていくという営業開発が重要となってくる。

現在の課題は、販売事業の職員不足である。直接販売や加工原料向けの農産物は、出荷したものを 100%引き取ってもらえるわけではないので、生産者が出荷したものが残荷しないようにすることも必要である。そのため職員の労力がかかる。今後、多様な販路によって得た手数料収入で職員を増やして労働管理費を上げ、職員の労働負担を軽くすることが大きな課題である。また多様な販路があり、1 人の職員が複数の販路の担当を掛け持ちすると、ミスが多くなるので、今後はより専門性の高い取引方法に持っていけないといけないと考えている。

各取引の概要、ポイント、課題

インショップの課題は、産地体制の見直しということで、生産履歴や産地表示、ポジティブリスト、

GAP に対応することである。取引先との契約は JA で契約をしているが、生産者とは覚書くらいは必要と考えている。JA の担当者は 1 名が専属で交渉や需給情報確認、トラブル対策を行う。また実需者とは生産者を交えて定期的に打ち合わせ会議を実施している。生産者が売り場に出向いて消費者との交流を行うなどしているため、意識改革が進んでいる。なお生産者は、量を確保するためにできるだけグループ化している。また、買取負担や運賃の高騰が課題となっており、手数料率を引き上げざるを得ない状況にある。



PC サービス (野菜等の小分け処理) については、大手量販店との信頼関係が作れるということと取引に厚みが増すということ、JA の担当者にとっては実需情報が先取りできるというメリットがある。小分け処理は、専門性と経営リスク対応から専門会社と処理委託契約を締結している。

さらに直販取引を支える機能として営業開発サービスを行っている。直販担当者 3 名が各販路の情報を共有し補完するための部門である。当初は生産者の出荷したものの売れ残りや売り損じの販路確保対策として始まったが、現在では、生産者が持ち込んだものを JA から商社等への商品提案をしかけて取引を拡大している。

加工原料取引については、加工馬鈴薯や生姜などで契約栽培を行っている。契約は、JA がリスクを負うため、契約先と JA との二者契約となっている。そのためトラブルを避けるため、生産者には説明責任を十分に果たす必要がある。その反面、取引約束を破った組合員とはその後の契約取引は行わないこ

ととしている。価格決定も JA が行い、生産者を募集するという JA の企画型となっている。

加工・業務用野菜取引（カット野菜）は、最近では数量の安定的な供給だけではなく、土づくりや品質などのニーズの方が強くなっている。そのため、バイヤーは生産者をきちんと指導してくれる産地なら取引したいという意向を持っている。農産物を単純に右から左へ売っただけの JA では、もう成り立たなくなっている。生産者をどう指導して育成するか、どういう野菜をどう作らせるか、そこまで管理できなければ、取引相手との信頼関係を築けない。特に業務用野菜は低価格であり、生産者の説得をすることが難しい。販売部門で説得するよりも、指導部門から経営分析や経営診断まで行い、「この取引は、このくらい経営の安定に寄与する」という形で生産者を説得していく必要がある。また手取りを明確にする必要がある。契約については「加工業務契約取引契約書」の活用を推進しているところである。また手順書や最低限の覚書も必要である。また守秘義務なども必須である。

産直センターについては、地場消費型の店舗を 2 か所展開し、売り上げも合格ラインに達しているが、個々の生産者の売り上げが思うように確保できていないという課題がある。出店場所については、スーパーとの激戦区に出店した方が集客を図りやすい。またこれからの高齢化社会に対応するには、大型ショッピングセンターよりもコミュニティ型を重視する必要がある。人材育成面では、コーディネーター、野菜ソムリエ、マネージャーの役割を果たせる人材をできるだけ早く育てたいと考えている。また最近、生産者から手数料率の引き下げの要望が多くなっているが、手数料を 15% から 10% にするためには、JA 資金による施設から LLP 法人化して組合員出資型施設へと考え方を考える必要がある。また地域住民との加工交流事業、インターネット直販も行っていきたい。さらに産直センターから業務用への需要にも対応していきたい。

今後の方向性を探る

今後の農業は「ものづくり」の視点が必要。国内の外出率は 36% であり、生の生鮮食品への対応の

みを考えるのではなく、食品産業へもっと入り込ん
できめ細かく対応したり提案したりしていくことが
求められている。