



2010 年度人材養成セミナー

(第2回マーケティング研究会)

2010年9月2日から4日にかけて、群馬県甘楽町のJA甘楽富岡甘楽支所において、JA-IT研究会の2010年度人材養成セミナー（第2回マーケティング研究会）が開催されました。今回のセミナーでは、全国各地のJAから、マーケティング能力の向上を目指す25名が参加し、農産物マーケティングの最新動向や商談の実践的ノウハウを学びました。その模様を、高崎経済大学大学院の市村雅俊さん、木村知紀さん、上原里美さんにレポートしてもらいました。なお昨年と同様に、今回のセミナーも、黒澤賢治氏（JA-IT研究会副代表）とJA甘楽富岡の全面的なご支援・ご協力のもとで開催することができました。通信誌上をお借りして、改めてお礼申し上げます。（文責：JA-IT研究会事務局）



全国各地から受講生がJA甘楽富岡甘楽支所に集結

1日目は、JA-IT研究会代表の今村氏の挨拶に始まり、JA-IT研究会副代表の黒澤氏とJA全農営農販売企画部次長の古越氏による農産物マーケティングの実際とそのポイントに関する講義が行なわれた後、同じく本会副代表の仲野氏による「課題分析のためのマトリクス作成」演習が行なわれた。

冒頭、今村氏は、参加者に向けて、このセミナーで身につけた能力を積極的に活用し、新たなJAを作り出して欲しいとエールを送った。今村代表は、「出る釘は打たれる」が「出すぎた釘は打たれない」という例えを用い、これをJA改革の方向性と位置づけた。「出すぎたJA」になるためには、JAが、①女性の力を最大限に発揮し、②トップダウン型からボトムアップ型への転換を図っていくことが必要である。これまでのような規模拡大や土地改良等の取り組みだけに依存した方法ではなく、JAがもっと多様な取り組みを積極的に展開していくべきであると提言した。

第1講では、JA甘楽富岡における農業再興の立役者である黒澤氏が、「このセミナーで何を獲得するか一変貌する実需と切り結べる産地をつくるために」と

いうテーマで実践的マーケティング論を講義した。黒澤氏は、「売り先を作ることがマーケティングではない。作ったものがすべて売れ、そこから手取りを上げることがマーケティングである」と定義し、マーケティングに基づいた地域循環の仕組みを作り出すことが必要であると強調した。そのためには、JAが地域をマーケティングしていくためのコーディネーターとしての役割を果たす必要があることを重ねて強調した。

第2講では、JA全農青果センターにおいて、長年国産農産物の仕入れと販売に携わってきた古越氏が、「新たな流通チャンネルに挑戦するJAの販売事業」というテーマで講義を行なった。古越氏は、農産物ビジネスの中で最も重要なポイントは、「価値を伝えないと、価格には結びつかない」ということを指摘した。JAの販売担当者には、商談の前に取引先がどのようなものを欲しているのかを自らの足で情報を集めた上で、商品の価値を伝える工夫が必要であると指摘した。

第2講の終了後、参加者によるワークショップ形式の「課題分析のためのマトリクス作成」が行なわれ、「人材養成」をテーマに、4班に分かれた参加者がマトリクス分析を行なった。マトリクス分析とは、異なる2つの切り口を座標として課題を分析する手法で、活発な議論を通じて、各班オリジナルのマトリクス作成が進められた。



マーケティングの要諦を講義する黒澤副代表



マトリクス作成のために意見を出し合う受講生



早朝のインショップ出荷を見学

2

日目

整然とした出荷風景に圧倒された JA 甘楽 富岡インショップ出荷場見学

2日目は、午前の部では JA 甘楽富岡の施設や管内の見学、午後の部では仲野氏、パルシステム食料農業政策室長の高橋氏、黒澤氏による実践的なマーケティングの講義が行なわれた。さらに、1日目・2日目の講師陣への質疑応答や、1日目に引き続き仲野氏の指導のもとマトリクス作成が行なわれた。

最初に見学したインショップへの出荷作業では、生産者は商品のパッケージや出荷先の振り分けなど、すべてを自己責任で行なっていた。インショップは、市場を通さずに、主に首都圏のスーパーと直接取引をしており、JA 自らが積極的に販路を拡大している先駆的な取り組みである。またパッケージセンターの内部では、野菜をパッケージし出荷する体制について、JA 甘楽富岡の佐藤氏に紹介していただいた。ここでは主に市場へ出荷される野菜を取り扱っており、「生産者の作業軽減による規模拡大の実現などに貢献する」と佐藤氏は説明した。次に見学した直売所「食彩館」では、生産者は自らが価格を決め直接消費者に販売でき、また消費者は生産者の名前が分かり安全・安心な商品を購入することが出来るという Win-Win 関係が成立していた。最後に、野山に牛を放牧するレンタカウを見学した。これは牛に草を食べてもらうことによって、荒れ地を綺麗にし管理する取り組みである。牛の管理も1日に2回のえさやりだけで済むため、労力をかけずに土地を整備する画期的な取り組みである。以上のように、見学した JA 甘楽富岡の取り組みは、JA が主体となって生産者に多様な生産・販売の道を作るといふ、これからの JA の在り方の1つを示しているものであった。

第3講では、仲野氏が「マーケティング戦略と生産者組織との関係再編」というテーマで講義を行なった。

なぜ、営農事業改革が進まないのかを流通、量販店、企業組合員と生産組合、加工卸企業の方面から探った。また JA 富里市を例にとって、組合員と JA 職員との連帯感の重要性を指摘した。

第4講では、「JA との生産販売提携に望むもの」というテーマで、高橋氏がパルシステムの販売の取り組みから、モノが売れないデフレ社会でいかに農産物を産直していくかを講義した。高橋氏は、生産者と消費者双方が価格形成や品質のプロセスに参加できる仕組み作りが必要であると指摘した。そのためには「農工商消連携」というような形のなかで消費者教育を推進し、農産物価格の乱高下を生産者・消費者・流通で担保していくことが必要であると強調した。

第5講では、黒澤氏が、「プレゼンテーションの実際」というテーマで、実需者に対する実践的なプレゼンテーションの方法について講義した。黒澤氏は、いかに産地をコーディネートし、地域の特性をパフォーマンスしていくかが重要であるとし、JA の企画提案の必要性を指摘した。さらに黒澤氏は、「いい商品はしゃべる、PR してくれる」と、口コミの力を挙げ、産地のプレゼンによる商品のストーリーづくりが重要であるとした。

以上の講義を踏まえ、講師陣と参加者との間で質疑応答が行なわれた。まず、「GAP の取り組みの今後の見通しはどうか」という質問に対しては、小売流通主導ではなく、地域が主体となって GAP に取り組むことが必要だという考えが示された。また「パッケージセンターの有効活用はいかにすれば良いのか」という質問に対しては、費用対効果が最大のポイントであるとし、年間稼働に見合った投資が必要であるとした。さらに、「商品に対する組合員の声をどう生かすか」という質問に対しては、特に女性のレシピ提案などをピックアップすることが大切であるとした。

最後に、1日目のワークショップの続きであるマトリクス作成が行なわれた。

3

日目

修了証書授与で締めくくられた濃密な 3日間

3日目は、まず完成させたマトリクスの内容を各班が発表し、それについて仲野氏が講評と分析を行なった後、(株)ジーピーエスと全農の古越氏の協力のもとに模擬プレゼンテーションが行なわれ、最後に修了証書が今村氏から参加者に授与された。

各班ごとのマトリクスの発表を受けて、仲野氏は、セルを掘り下げてさらに分析を行ない、さらにその先

どうするのかという改善点を模索する必要性を示した。また、これからは組織内部だけの分析だけではなく、外部からいかに人材を取り入れ、内部に波及させていくかも JA の人材育成の大きなポイントとなる、とした。

模擬プレゼンテーションは 4 班に分かれて行なわれ、ある班では、JA いわて花巻の職員が、『「はなまきの花」のご紹介』ということで、リンドウなどの花卉を紹介し、商材の提供を行なった。これに対して全農の古越氏は「資料や写真の活用方法などを提案する相手によって変えたほうがよい」といったアドバイスを

行なった。また別の班では、JA えちご上越職員が、持参のパンフレットで、雪太郎大根、新潟茶豆、新潟あま茶豆、越の丸なすなどの商品を PR した。ここでは、「量販品向けの商品との違いが消費者に伝わると商品が売れるが、どこまで差別化していいのか」といった問題が話し合われた。

修了証書授与のあとの講評で、今村氏は「今回学んだことが活かされて、各 JA でよりよい取り組みが生まれていくことを期待する」と述べるとともに、事例の連鎖を生みだしていく必要性を指摘した。



JA-IT 研究会に参加して

JA 全中営農・農地総合対策部担い手・農地対策課 白井 稔

私が初めて JA-IT 研究会の存在を知ったのは、約 10 年前。今思えば、ちょうど JA-IT 研究会が設立された頃だったと思います。ただ当時の私は、「JA-IT 研究会」は会の名前のおり、システム関係の研究会なのだろうと思こんでいて、まさか全国の名だたる JA が、JA が直面する様々な課題について議論している場であるとは思いませんでした。当初から JA-IT 研究会に深いかわりを持っておられる松岡公明さん（現在は協同組合経営研究所常務理事）は、当時、全中の営農担当課長でした。その松岡さんが職場で JA-IT 研究会への参加を呼びかけているのを聞いて、「なぜ営農の松岡課長が IT の話をされているのか??？」と思っていたのはそういう理由からです。

それから 10 年近い年月が流れ、私の中で JA-IT 研究会の名はすっかり記憶の彼方へ消え去りました。そのような時に、長年所属していた経営監査部門から現在の営農担当部門に異動し、何かの巡り合わせで JA-IT 研究会へ出席することになったわけですが、まず参加してみてもびっくりしたのは、運営者および出席者の顔ぶれの豪華さです。今村奈良臣代表をはじめ、JA-IT 研究会には JA グループ職員であれば必ず一度は目にしたことのある方々が様々な形で関わっており、年に 2 度ある公開研究会ではそういった方々の考えを直にうかがうことができます。公開研究会の際に開催される懇親会は情報交換会ともいべき場で、参加者の皆さんと名刺交換等を行うことにより、人脈を全国に広げていくことも可能です。

JA-IT 研究会の取り組み内容は、まさに JA が直面している課題をいかに解決していくかというものであり、全国の様々な JA の取り組み事例を聞いていると勉強になることがたくさんあります（大手町の事務所には到底知りえないような情報を多く得ることができます）。参加している JA の皆さんも、農業を何とかしたいという意識が非常に高く、それだけに議論が白熱することも多々あります。今後も JA-IT 研究会事務局として可能な限り参画させていただき、引き続き勉強させていただければと思っております。