

組合員リーダー育成と地域農業復権への取り組み

地域の特徴を発見する

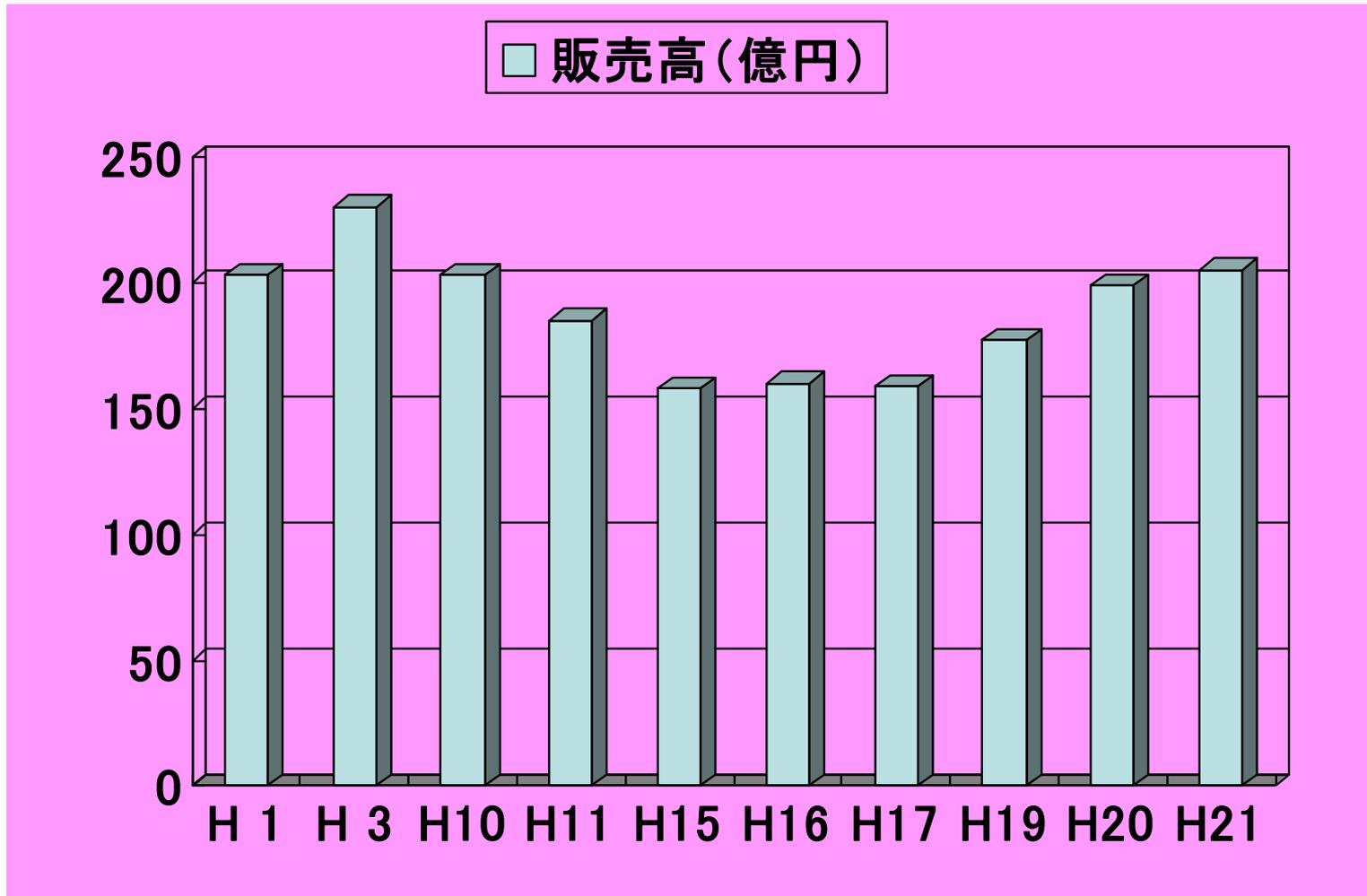
地域の強みを探し出す

マンパワーの結束力を作り出す

前JA中野市常務理事・経済事業本部長

一般社団法人信州きのこマイスター協会理事長 前澤憲雄

JA中野市の販売高推移



合併45年の歴史は「つくる農協から 売る農協へ」で一貫

- 1964年(昭和39年)9農協合併、組合員数5,391人、1行政1農協のスタート
- キャラクター商標アップルちゃん作成、販売戦略に活用開始
- エノキタケ、リンゴ等消費宣伝会の取り組みを大々的に展開 —— デパート、テレビ、新聞、南極での越冬隊エノキタケ栽培
- エノキタケの共販体制確立、共撰・共同計算
- 1966年第1次長期計画策定(5か年)、農業生産計画基準年次比185%、農業所得基準年次315%とする意欲的計画だった。

進取の気風と生産者リーダー

・ エノキタケ栽培に賭けた先駆者の存在

昭和32年、大俣地区栽培グループの努力、失敗の連続

ガラスビンからPPビンへ、PPビン収納コンテナ考案で作業能率飛躍的向上

冷房栽培確率で品質向上と周年栽培への転換

種菌センター設置により生産飛躍的な安定化

培養センター設置で分業化、収量アップと品質向上図られる。

液体種菌設備導入とシステム確立で、長期生産基盤強化の基礎ができた。

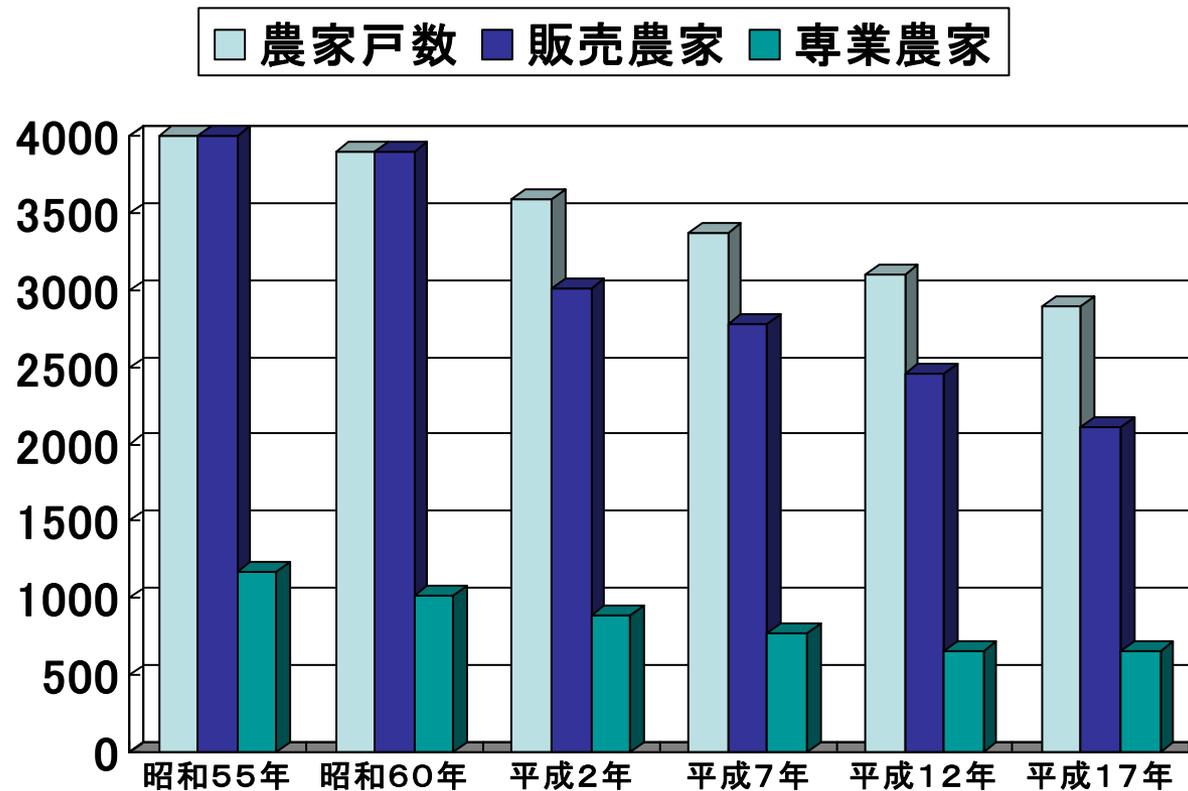
・ 果樹栽培における灌水施設の設置

年間降水量1000ミリの果樹地帯

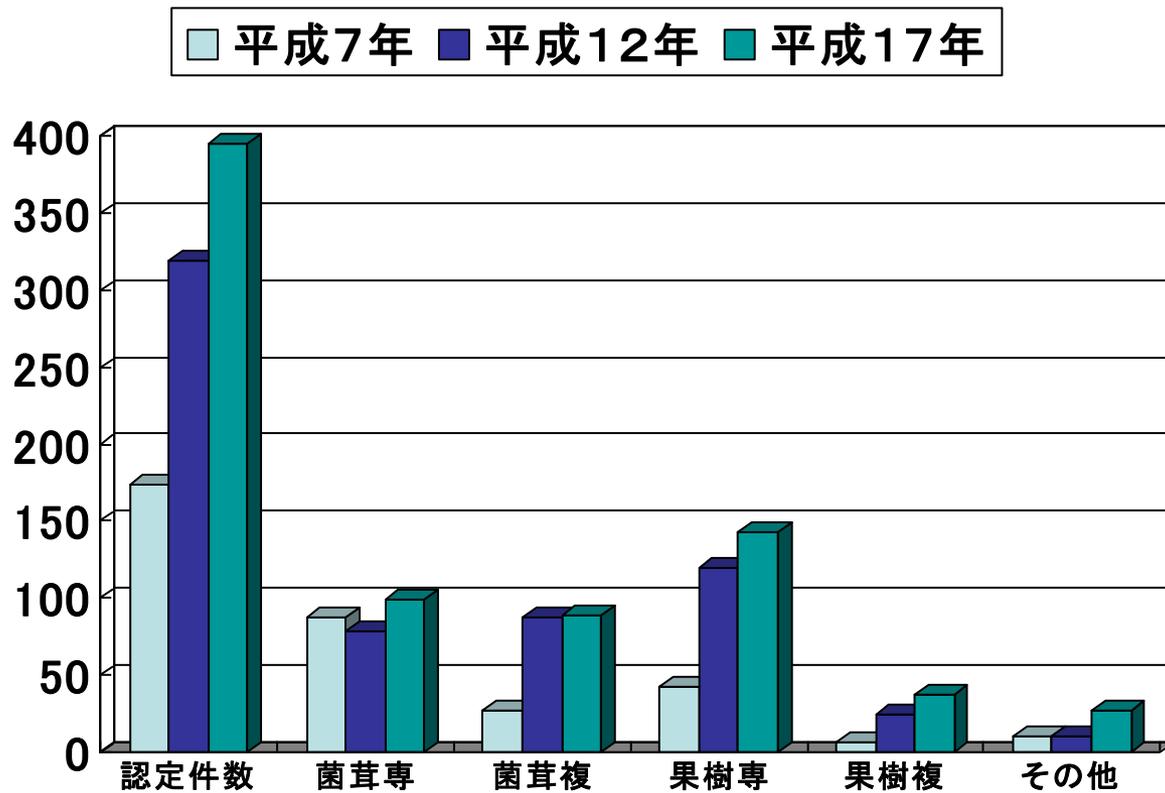
中野市の果樹栽培に、水が不足する事態。畑灌水施設の必要性

地域挙げての事業導入、リーダーの情熱、国の補助申請に地域一体化の指導力発揮。

農家数の減少



認定農業者数



高度施設型農業の展開

- **ブドウ加温ハウス栽培の導入**

1972年開始、露地栽培の2倍の所得で急速に普及、1時は100haで3割の面積となり、ハウス巨峰日本一となった。ピーク時は600戸で39億円の売上を呈した。

- **モモ加温ハウス栽培**

- **サクランボハウス栽培導入**

1983年から始まった。果樹ハウスリース事業導入によりハウス化促進。その後、JA中野市農業研究開発事業による支援でさらに、ハウス化を進めた。樹園地25ha、うちハウスは17haに上る。

- **アスパラガスハウス栽培導入**

昭和50年代水稻の転換品目として盛んになった。ピーク時は、600戸を超え、400haの栽培がなされ、中野型ハウス(2条)が普及した。売上は昭和60年30億円に達した。

- **シャクヤクハウス栽培**

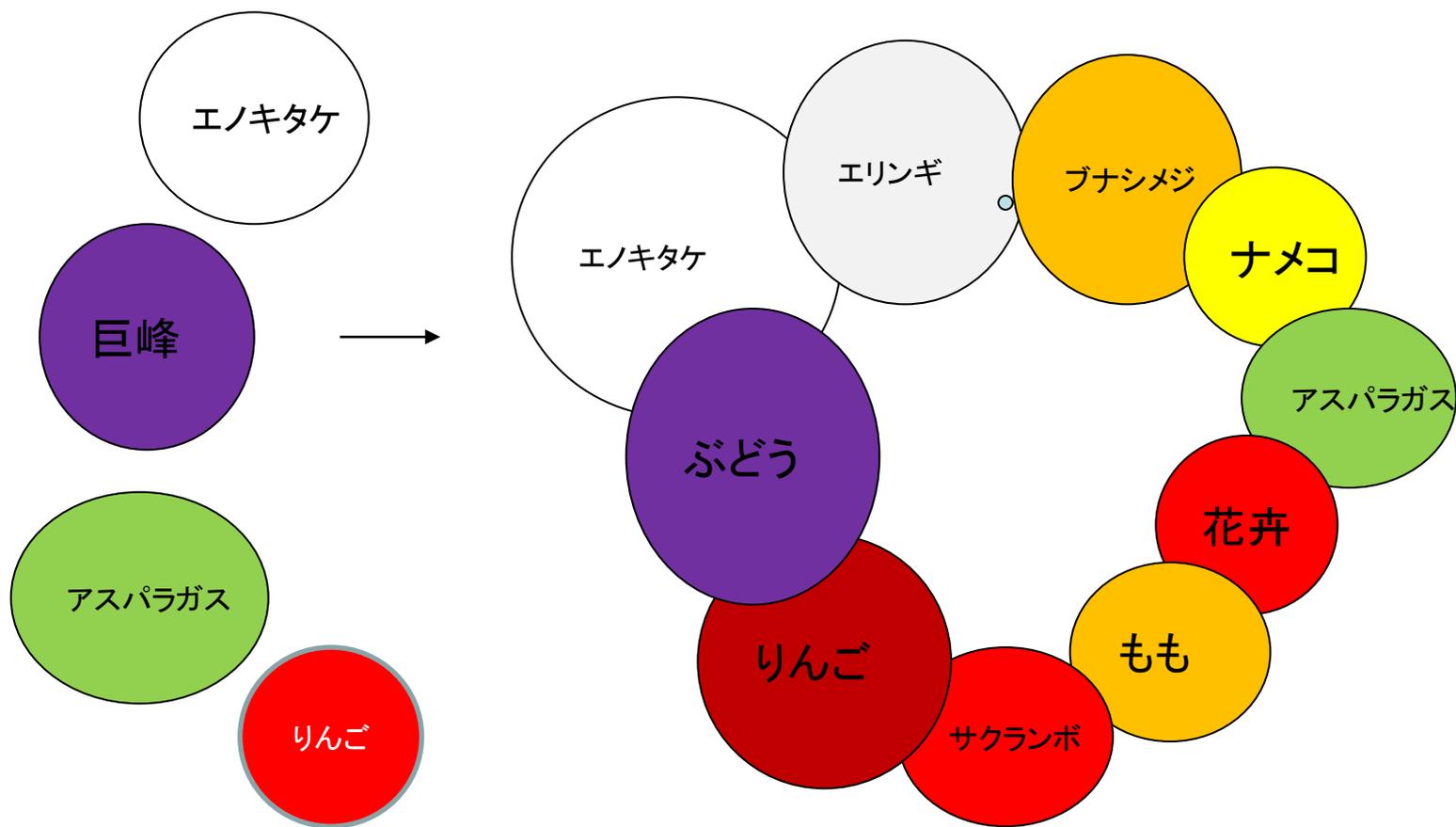
- **野菜ハウス栽培**

生きがい農業者の会を中心に、直売所安定出荷のため、秋冬季栽培用に設置。100坪型を80棟建設し、ハウスリース事業活用。

生産部会組織を中心とする生産振興

- 生産部会数 18組織
- 売上高1億円以上の品目を単位とする。
- 新品目の生産販売が始まると、研究会が組織される。その後、1億円に到達で部会となる
- 専属利用契約書 部会員と部会長の契約であり、毎年、生産、販売、資材等の約束を取り決める。
- 生産部会は、生産技術対策、生産振興対策の役割を中心とする。JAは、販売対策を中心に一体的な取り組みをすすめる。

単品大量生産による「量は力」の販売から、多彩な品目の組み合わせと強みのある品目の「総合」販売へ



園芸品目における多品目多品種基盤づくり

リンゴ	シナノスイート、シナノゴールド、秋映え、ピッコロ
ブドウ	巨峰、ピオーネ、ナガノパープル、ロザリオビアンコ、シャインマスカット、サニールージュ、ベニバラード、黄華、ベニバラオー、ハニーシールド
モモ	なつっこ、黄金桃、白根白桃、ゴールデンピーチ、あぶくま、スイート系ネクタリン、サマークリスタル、あかつき
サクランボ	佐藤錦、香夏錦、紅秀峯、高砂、月山錦
プラム、プルーン	秋姫、貴陽、太陽、大石早生、ソルダム、トレジディー、紅りょうぜん
和梨	南水、あきづき
西洋梨	ラフランス、オーロラ
干し柿	市田柿、平核無
ベリー類	ブルーベリー、ラズベリー、ブラックベリー
キウイフルーツ	ヘイワード

果樹品目別大苗養成配布状況

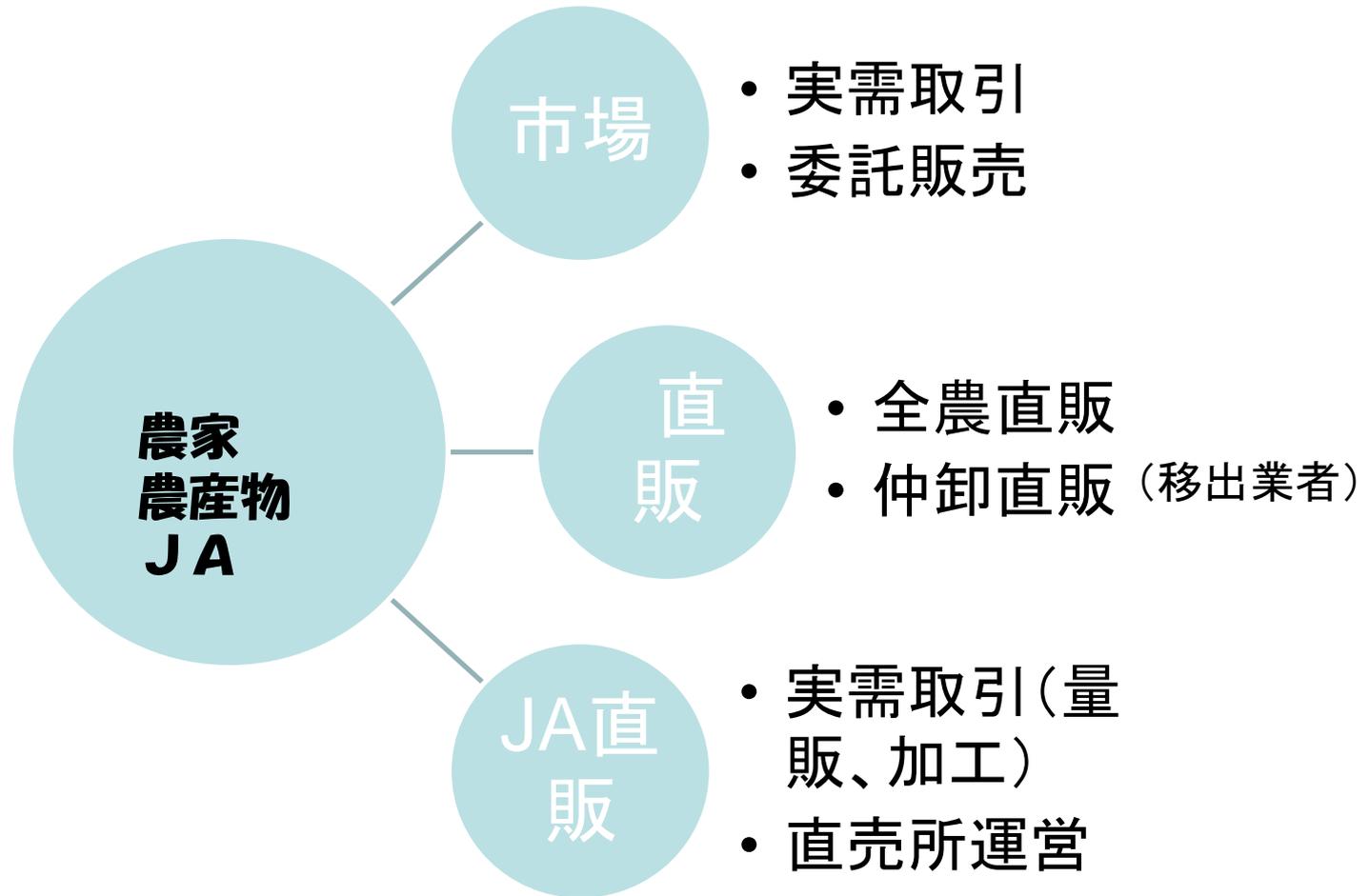
2004年～2009年

品目	苗木配布本数(本)	生産面積(ha)	配布面積(ha)
リンゴ(3兄弟)	6,000	325	24
モモ、ネクタリン	10,300	140	35
ブドウ ピオーネ	9,000	45	40
ナガノパープル	2,400	12	11
ロザリオビアンコ	2,000	18	10
シャインマスカット	4,800	24	24
サニールージュ他	5,000	25	25
サクランボ	2,400	25	8
プラム、プルーン	6,600	32	22
合計	48,500	646	199

果樹品目振興上の課題

- 採算確保まで、長期間無収入で先行投資だ。
- 販売単価低迷で、成園時の販売単価読めない。
- 農家の高齢化進行、低位園地が増加傾向。
- それが、遊休荒廃農地拡大につながる。
- 果樹農業は労働集約型、季節的に労働力必要だが、法人化などした場合、年間安定雇用ができない。

市場依存型販売からマーケティング販売、 多元チャネル販売への脱皮



JA販売手数料の機能別・ロット別主義

- **JA販売機能 商談・情報収集と発信、商品開発、実需者別商品コーディネート、デリバリー、直販代金回収精算事務、消費宣伝と販促**
- **品目取扱金額別手数料**
- **市場帳合、直販別手数料**
- **個人別品目取扱金額手数料(手数料バックシステム)**

市場販売手数料一覧表

販売金額	手数料率	対象品目
50億円以上	1.3%	エノキタケ
20億円以上50億円未満	1.5%	ブドウ、エリンギ
15億円以上20億円未満	1.6%	ブナシメジ
10億円以上15億円未満	1.7%	
5億円以上10億円未満	1.8%	野菜、ナメコ、リンゴ、モモ
5億円未満	2.0%	その他果実、その他キノコ、花卉

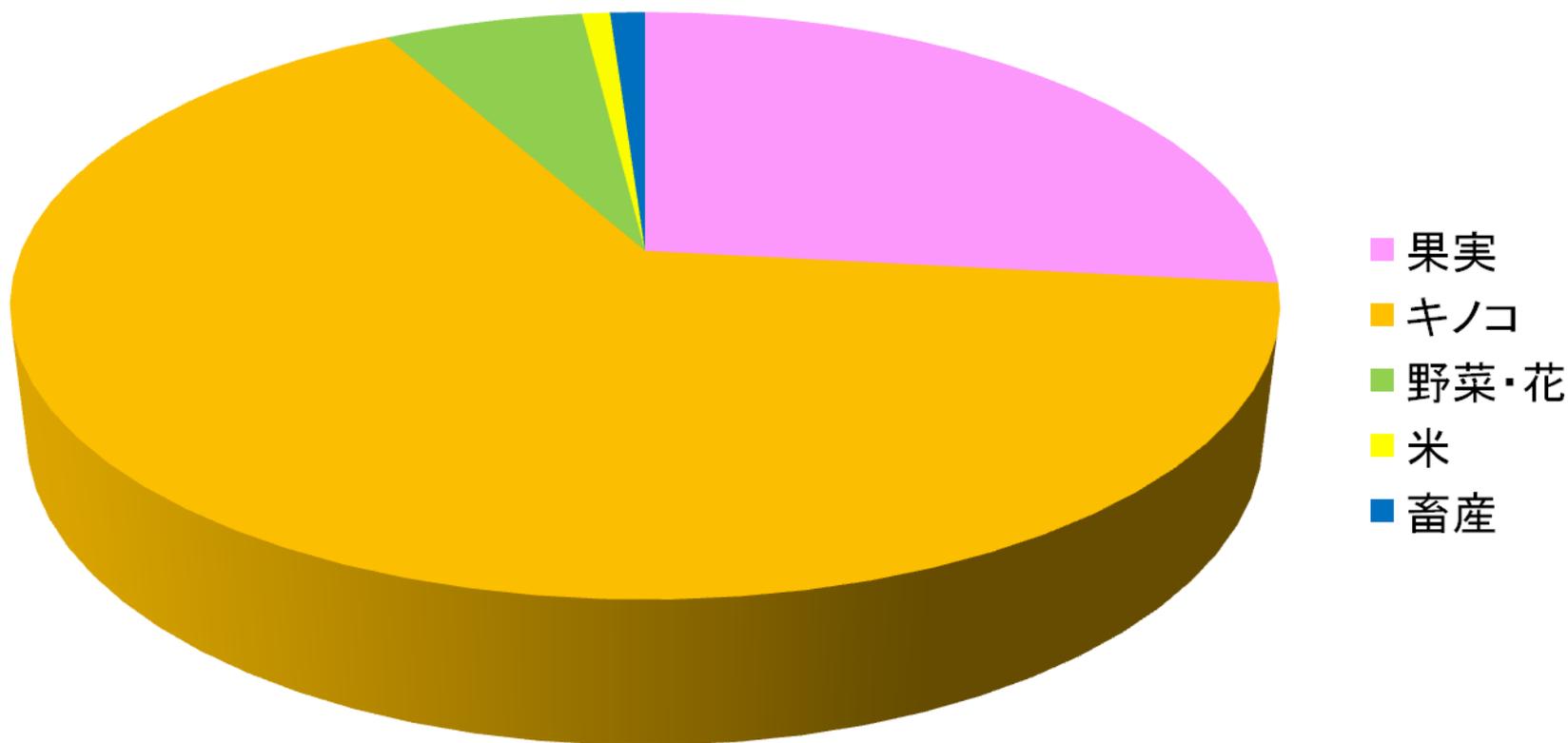
直販・直売手数料

個別販売金額ランク別手数料

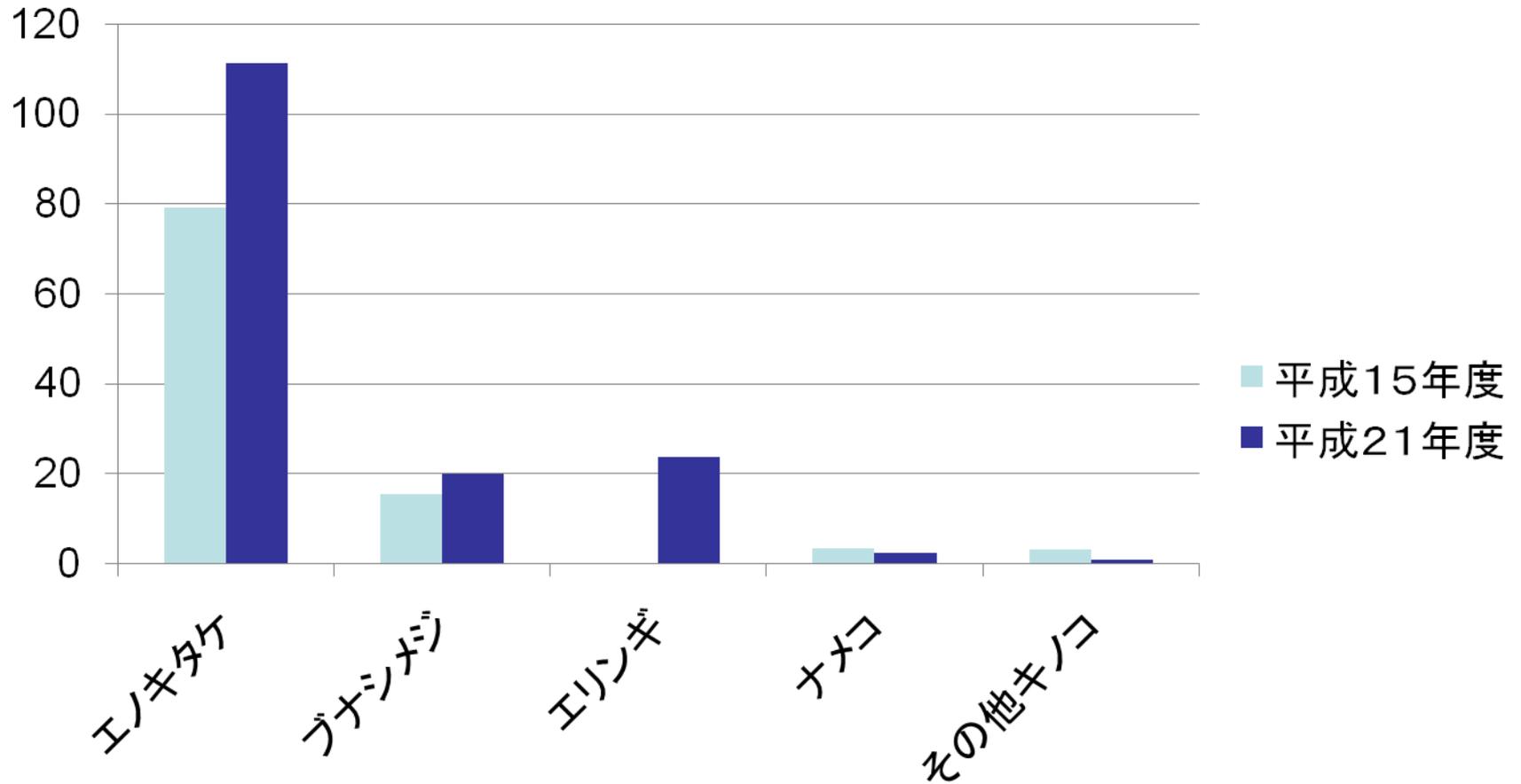
全農直販		4%
JA直販		5%
キノコ	5億円以上	－0.4%
	2億円以上5億円未満	－0.3%
	1億円以上2億円未満	－0.2%
	7千万以上1億円未満	－0.1%
果実、野菜、 米穀、	3,000万円以上	－0.1%

200億円販売再構築の取り組み

平成15年度販売取扱高 (158億円)

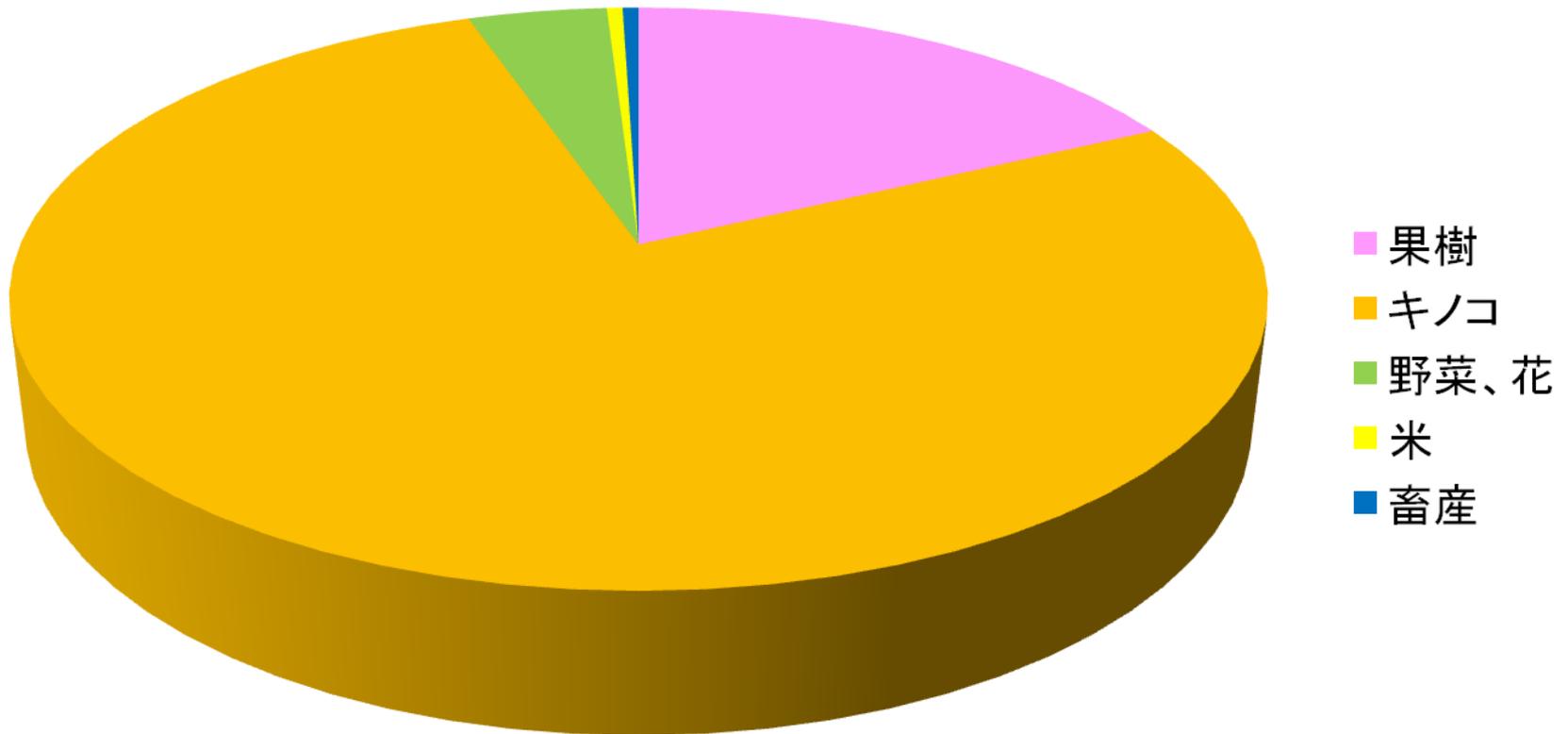


キノコ生産基盤強化



平成21年度の販売取扱高

販売高 205億円



販売高減少要因

- 生産基盤縮小
- 中心的農業者数・後継者の減少、高齢化
- 農産物販売単価低下、生産資材価格上昇
- 農業所得減少、農業は儲からない
- 専業農家の労働力確保に支障
- 後継者の嫁不足
- JA離れ、系統外出荷拡大
- 生産部会の組織力弱体化進行

取り組み方針

- キノコと園芸品目の2つの柱を明確化、構造の違いと振興方策樹立
- キノコにおけるエノキタケの主幹品目位置確認、JA種菌センターにおける液体種菌製造システムを確立し、培養センターとの一体的構造強化
- キノコ総合供給産地化を目指し、多品目化確立
- 園芸の多品目、多品種確立、特にブドウの再構築
- アスパラガスの再構築
- 農業研究開発事業の導入、すぐやる、実行あるのみ

販売力強化はJAの本分

- 販売営業室設置、販売戦力の司令塔
- 総合販売力強化を基軸とする。
- **総合販売力＝地域ブランド力×各農産物商品力×人間力**
- 地域ブランド力＝地域の歴史、文化、地域生産力、信頼力の総称
- 農産物商品力＝地域の気象条件、立地、栽培力、商品づくりの総合力
- 人間力＝元明は親素【元気で明るくはっきりしていて、親しみがあり、素直な人格を持つ人間の総合力】
- アップルチャン応援隊組織化。産地農産物宣伝隊のこと。

キノコのソムリエ「信州きのこマイスター」 育成事業

- 全国一のきのこ生産から生まれた キノコの魅力を正しく発信する人材育成事業
- 信州きのこマイスター認定制度を支える一般社団法人信州きのこマイスター協会（本年6月設立）
- 本年は4年目の認定事業であり、ベーシックマイスター累計204名、マイスター100名が誕生
- マイスターの活動における基本的役割は、マイコファジスト運動だ。マイコファジストとは、きのこや発酵食品を好んで日々食する人であり、この拡大を進める。

信州きのこマイスター認定制度

入門
コース
(ベー
シック)



栽培、きのこの種類、流通、生理特性、機能性、栄養学、調理を3日間延べ16時間受講、受講費用3万円、試験費用5千円、

探求
コース
(マイス
ター)



栽培、野生きのこ、生理特性、機能性、プレゼンテーション、栄養学、調理、コミュニケーションを4日間20時間受講、受講費用4万円、試験費用1万円

農業研究開発事業と地域農業発展の方向

第1次研究 開発事業



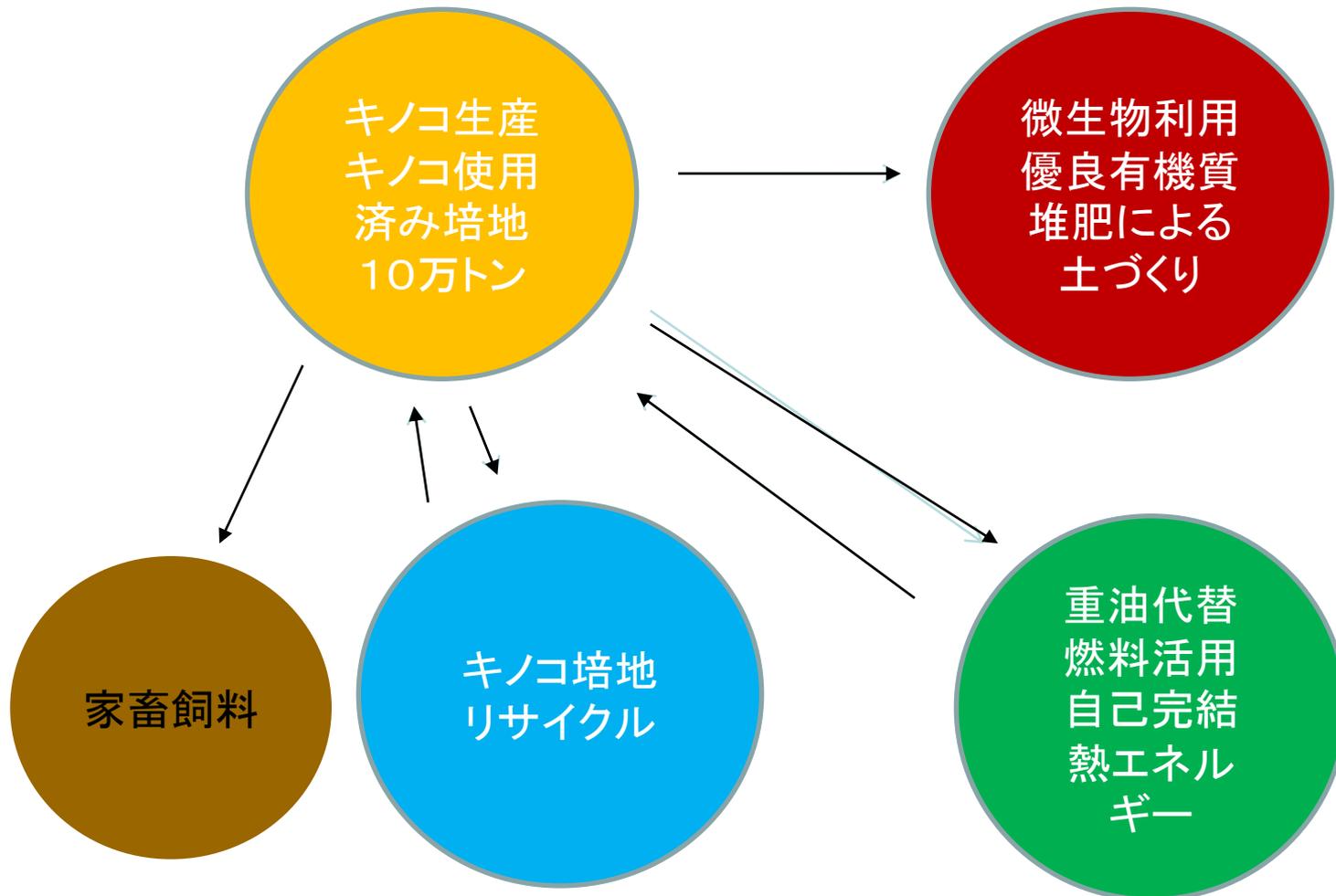
- ・2005年～2007年、予算1億5千万円
- ・事業費3億円、積立金取崩し1億円
- ・エノキタケ液体種菌供給システム
- ・サクランボ安定栽培加温ハウス導入
- ・ブドウ新品目導入試験
- ・郷土食、きのこ、果実料理開発等

第2次研究 開発事業



- ・2009年～実施中、年4, 500万円計画
- ・園芸品目のウエイト高めて展開
- ・ブドウシャインマスカットの産地化
- ・アスパラガス生産基盤再構築
- ・キノコオリジナル品種育種等

キノコと多彩な園芸品目による地域資源 循環型農業の確立



生産者手取り最優先と農業経営者育成を目指す中期3カ年計画

(1) 基本目標

- 多様な担い手農業者が豊さを享受できる農業の推進。
- キノコと園芸品目を柱とする持続的高付加価値農業の推進。
- 地域との連携強化と消費者に評価される新鮮、安全で安心な農産物の提供を続ける。

基本課題

生産者手取りの確保を最優先し、その拡大のため販売、営農指導、生産部門が一体的に事業展開を進め、地域農業再生に向けて生産基盤強化、販売力に強化に取り組む

主要方策

1. 需要に対する最適生産と最適品目の選択的振興
2. 契約取引を基本とする営業と企画提案、販売促進、消費宣伝を強化する。
3. キノコの年間契約取引を拡大する。月別取引量、再生産価格をベースとする契約内容の確立。
4. 総合直売センター設置し、農家レストラン、観光農業、農産物直売、インターネット販売機能具備する。
5. 農産商品開発、6次産業化を強化する。
6. 都市消費者交流、JA間交流の強化
7. 営農総合渉外活動のステップアップ

中期販売取扱目標

2010 246億円

2011 273億円

2012 288億円

〈考え方〉

- ・目標はすぐできる目標ではだめ。現状の3割アップを基本にする。そうすると、現状打破志向になる。
- ・目標には根拠がいる。誰が、いつまでに、どのように実行するかが明確でなければならない。
- ・大きな目標には予測できない困難が伴う。その問題解決能力、困難克服力こそがマンパワーと組織力に潜在する。
- ・第9次長期計画の4年間の教訓は、160億円からスタートして、205億円に到達した結果にある。なぜできたかを学び、中期計画実践の教訓にする。

JA中野市における中心的農業者育成プログラムの展開方向

農業経営者としての経営力育成具体策

- ・北信州農業道場— 北信農業改良普及センター、農業委員会、市町村、JAよる協議会で実施。
- ・JA青年部、生産部会における経営意識醸成活動強化
- ・JAとして、農家台帳整備、記帳代行、個別経営調査、経営指導強化

園芸農業における集団化、法人化促進

- ・1組織、1法人1億円の育成
- ・意欲のある青年農業者による研究会
- ・JA出資法人の具体化

地域農業振興は、組合員リーダーと JAポジションの適位置で決まり！

リーダー

- ・チャレンジのできる組合員
- ・リスクに対し覚悟のある組合員
- ・他人のせいにならない組合員
- ・共生の理念が身に付いている組合員
- ・地域全体の利益を考え、自らの経営ビジョンが明確な組合員

JA

- ・明快な地域振興ビジョンの発信
- ・100人の1歩と1人の百歩の創造的協同づくり
- ・1点突破を基本とする農業振興戦略
- ・公平な事業展開、平等なJA運営、公正な地域社会対応