

# 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

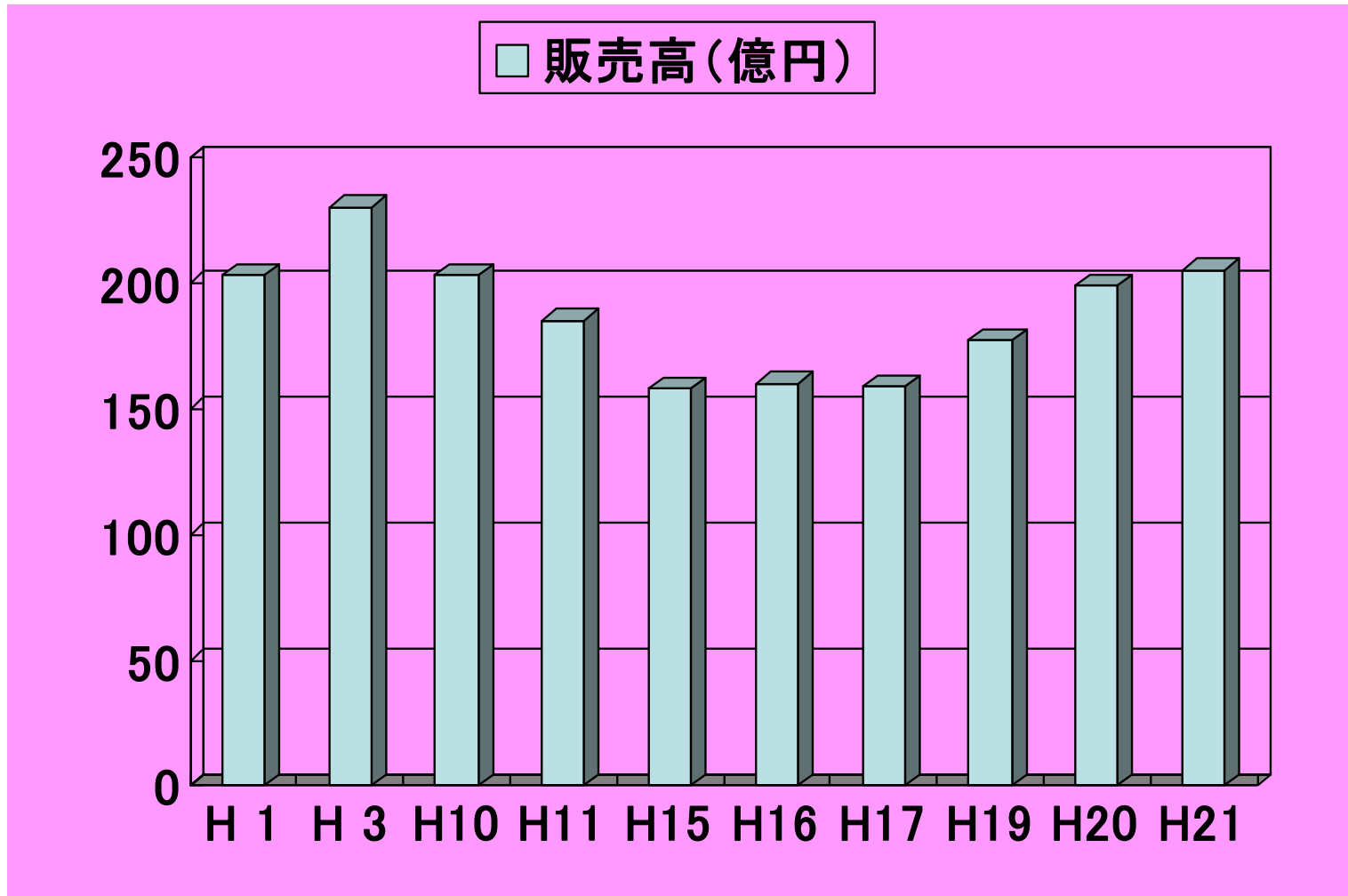
地域の強みを探し出す

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。

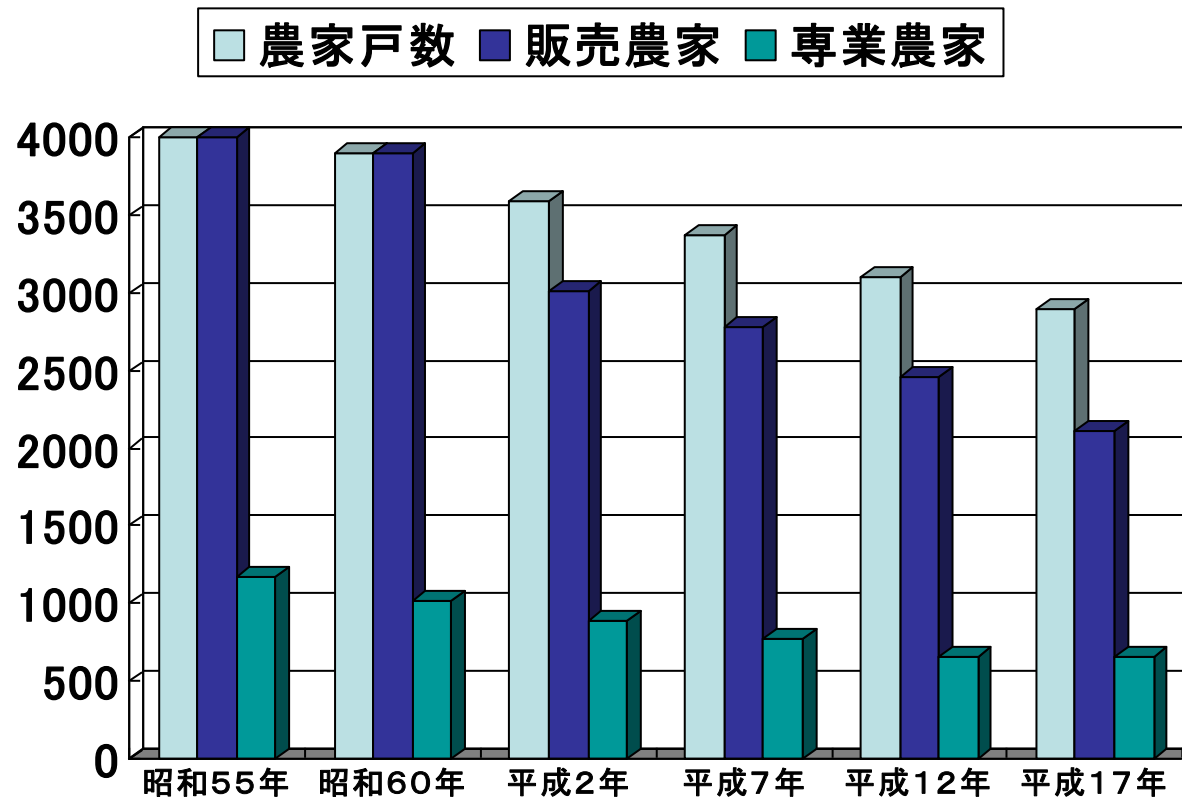
## ・ 果樹栽培における灌水施設の設置

### 年間降水量1000ミリの果樹地帯

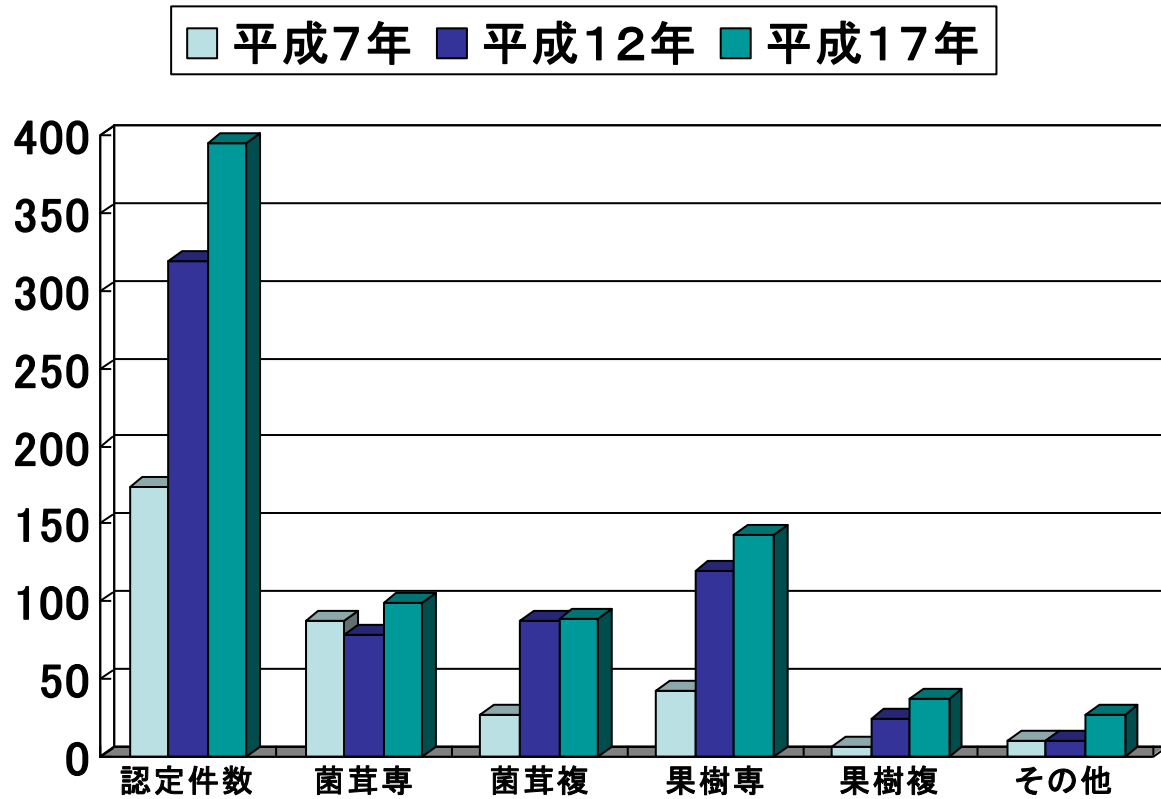
中野市の果樹栽培に、水が不足する事態。畑灌水施設の必要性

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**

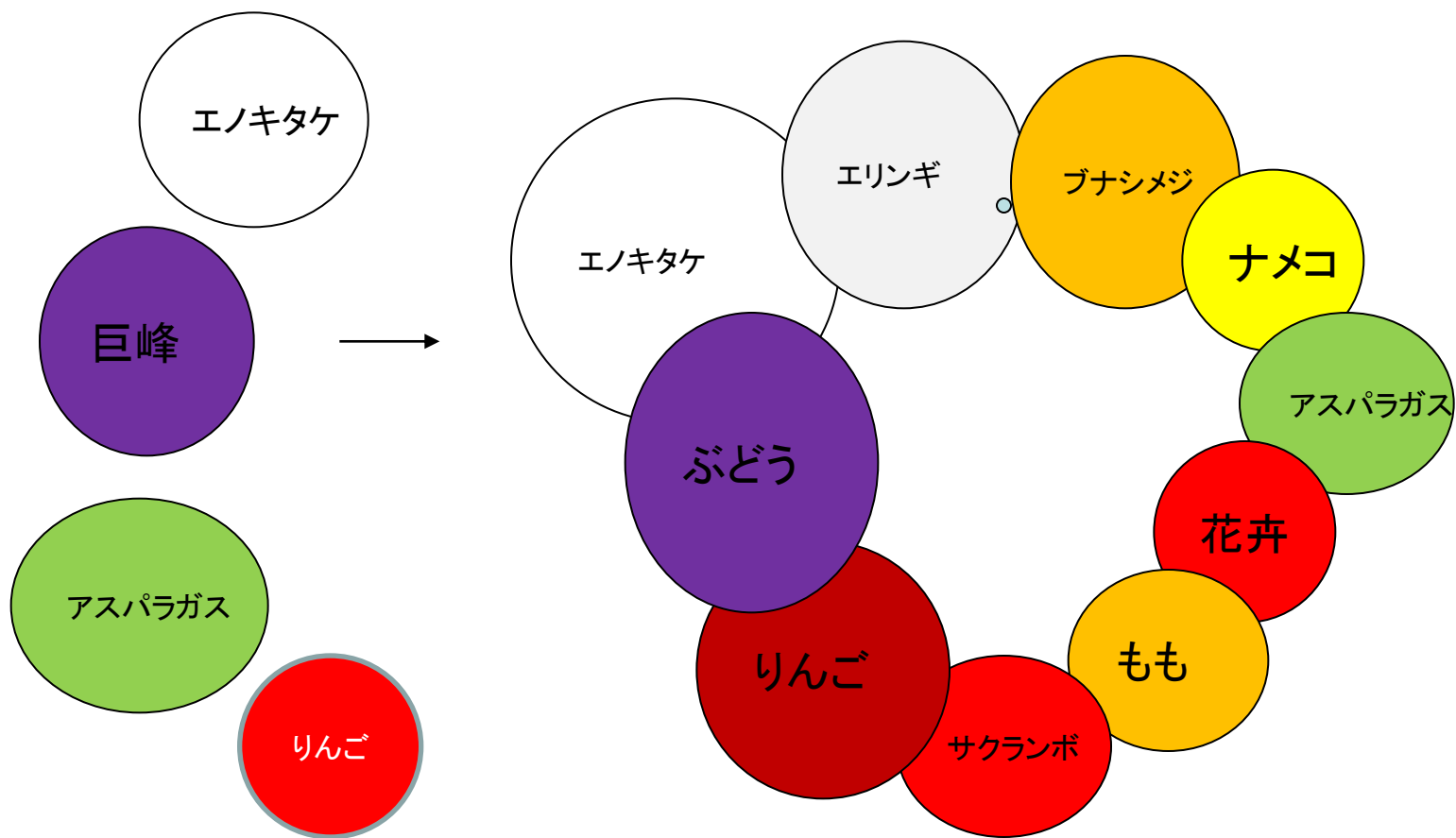
生きがい農業者の会を中心に、直売所安定出荷のため、秋冬季栽培用に設置。100坪型を80棟建設し、ハウスリース事業活用。

# 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

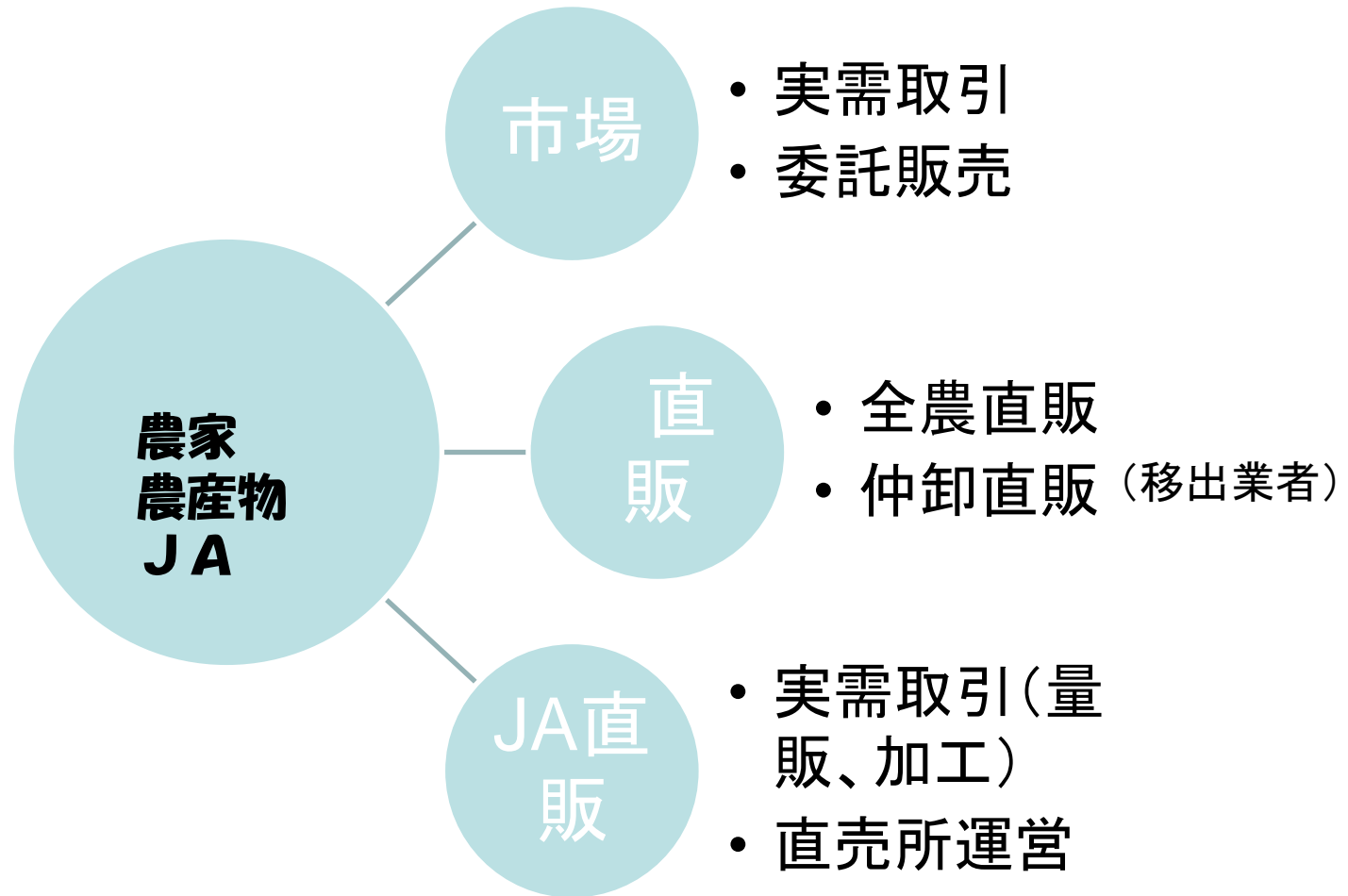
## 2004年～2009年

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
<b>ブドウ</b> 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

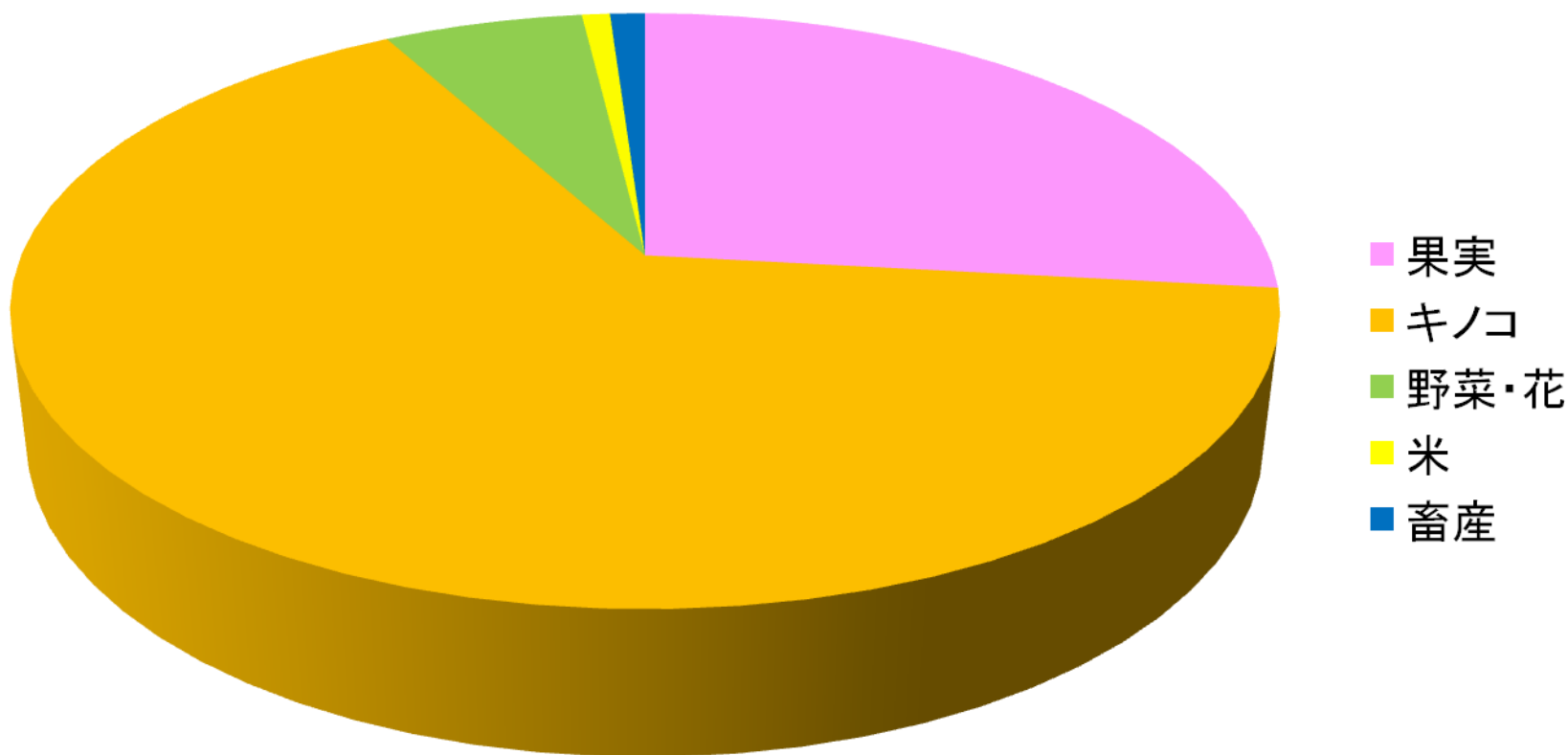
## 個別販売金額ランク別手数料

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%

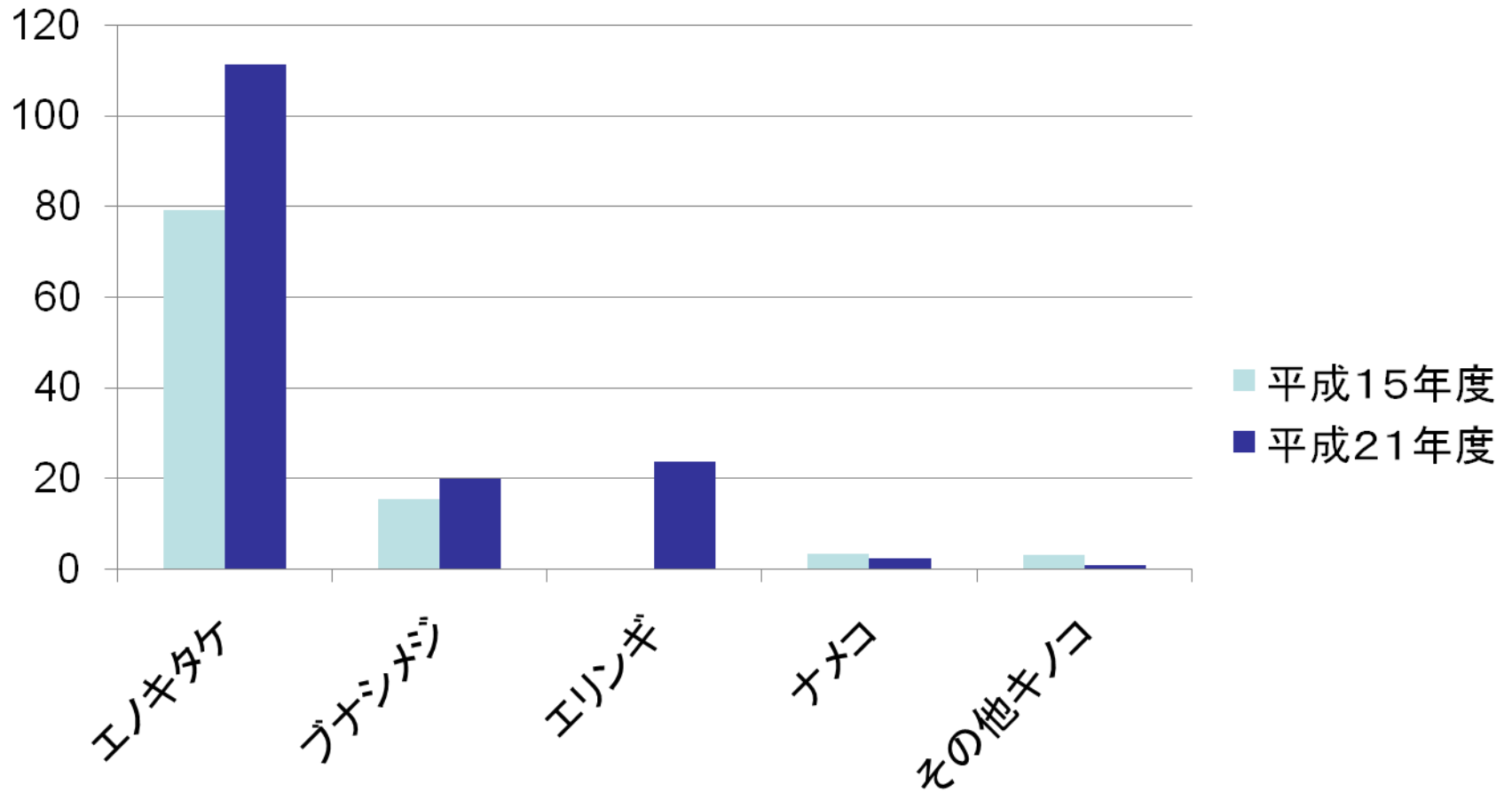


# 200億円販売再構築の取り組み

平成15年度販売取扱高 (158億円)

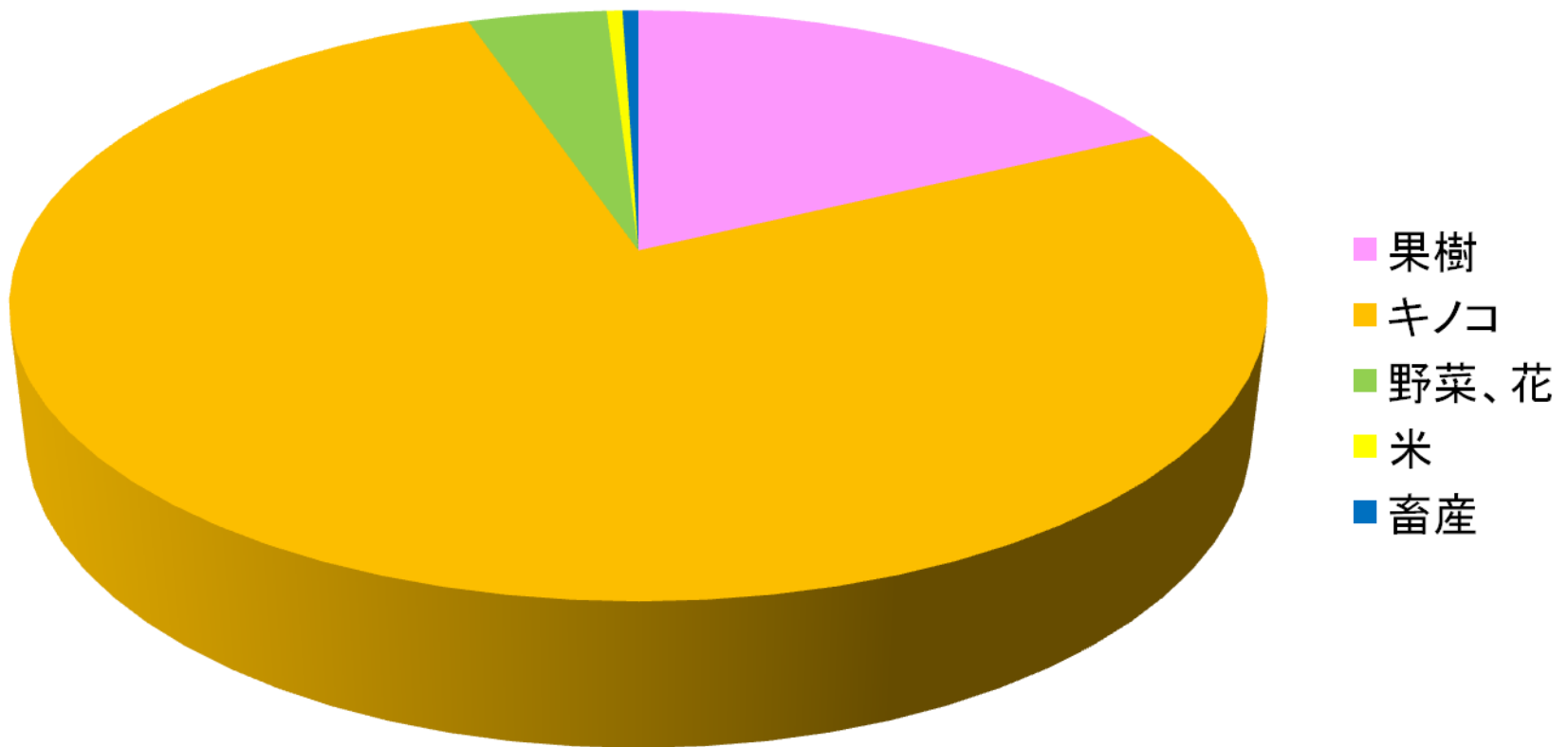


# キノコ生産基盤強化



# 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



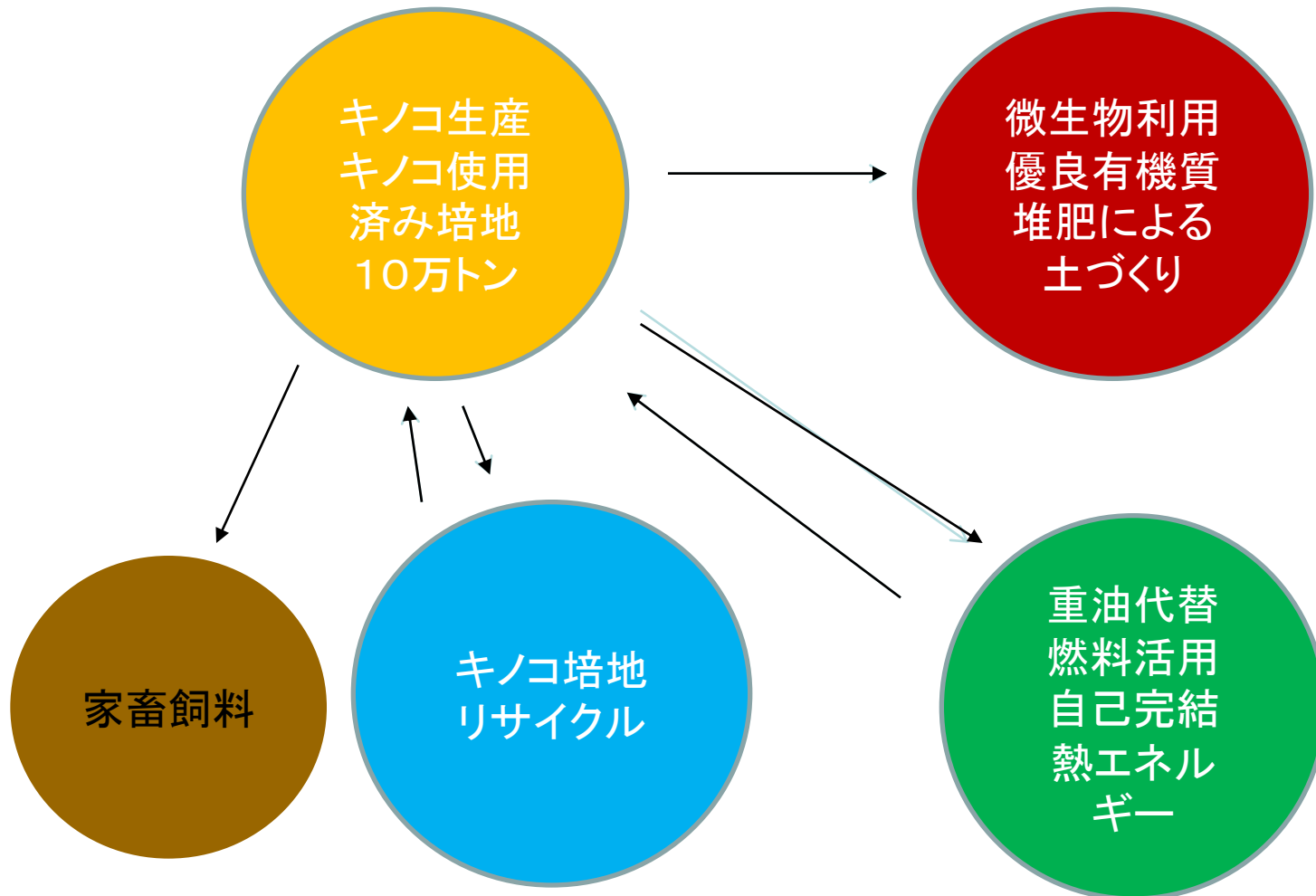
- ・2005年～2007年、予算1億5千万円
- ・事業費3億円、積立金取崩し1億円
- ・エノキタケ液体種菌供給システム
- ・サクランボ安定栽培加温ハウス導入
- ・ブドウ新品目導入試験
- ・郷土食、きのこ、果実料理開発等

## 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