

# 青果物流通の営業が もっと楽しくなる方法

## 第6回 農業生産法人との付き合い 方を考える③

ほん だ しのぶ  
本田 茂

農業経営診断士 6次産業化プランナー



### 1. はじめに

前回まで、農業法人の付き合い方を解説してきました。皆さん、農業法人の経営者さんの存在が身近に感じるようになってきたでしょうか？今回は園芸販売の場で農業法人ともっと深く付き合うための切り口を紹介していきます。

### 2. 農業生産法人と付き合い ための園芸販売で活用できる 切り口

皆さん、園芸担当者の立場で農業法人と向き合おうとすると、「JAの手数料率が高い」などと販売事業の愚痴を言われると思うかもしれません。しかし、以下のように、組織力で考えると切り口はたくさ

んあるのです。手数料がかかるという発想から「かかる手数料分のメリットはこんなにありますよ」と発想を変えてみるのが重要です。

販売面について言えば、配送機能と調整機能が法人にとっては大きなメリットなのです。

ここを、法人向けに別対応してみても？という提案は前回させていただきました。その可否はともかくとも、異常気象が日常化してくる昨今、市場機能に加えて契約機能をプラスすることで、とても大きな機能に変わると思います。

以前も触れましたが、6次化や直接販売に取り組んだ経験がある法人ほど、JAが間に入るメリットは皆さんが考えている以上に大

きいのです。

そして、見逃しがちなのが、生産面でのサポートやJAグループの中にある補助制度です。このような前向きな制度が、全農本部や県本部から活用できるものがあるはず

です。もしくは、皆さんからJAグループ中に発信することでよろこんで対応してくれる部署があると思います。

農業法人が必要とするニーズに対応できるということは、JAグループの中で新しいことを立案し実行する部署にとっては、皆さんが思っている以上に大きな魅力なのです。

上司に相談しながら、各県中央会、全農本体の総合企画部など全体を俯瞰できる部署などにアプローチしてみたいか？ きっと、いい情報を受け取れるはず。

分類	切り口	法人から見たメリット・解説
販路・契約販売	市場経由での量販店契約販売	・配送機能がある ・市場や部会内での数量調整機能があるのでリスク回避になる
	市場経由での業務用契約販売	・配送機能がある ・市場や部会内での数量調整機能があるのでリスク回避になる ・窓口負担の軽減 ・クレーム処理などJAが代行
	法人直接契約の配送部分の請負	・首都圏など遠方での直接契約先の物流負担が軽減
	法人直接契約の調整部分の請負	・直接契約した場合の数量調整（品薄時、暴落時の余剰荷物）リスク軽減
生産面	農業機械、資材レンタル	・全農の支援制度あり。現状は各県本部、JAでも取組みしている
	GAPの指導、生産管理指導	・各県本部のGAP指導員の活用 ・農業法人では人材不足
補助制度	新規園芸品目活用の補助金 業務用野菜や新品種の試験栽培の補助、レンタル制度	・全農で支援制度あり。特に業務用野菜には近年力を入れている。

### 3. 現状よりも将来に視点を置いて話す

農業法人の経営者と話をする時、現状の出荷量や販売に話が向かいがちですが、もう少し視点を先に置いて話してみましょう。

「今後の生産規模をどのように考えているのですか？」「既存の販売先で需要は足りているのですか？」もしくは、「現在の取引先を減らしたいと思っているのですか？」などです。もしかしたら、現状の市場への販売量を減らして直接取引先を増やしたいと思っているかもしれません。

こうした話も、まずは法人の経

営の存続が第一という想いをもって接すれば、JA側に言いにくい話もしてくれると思います。

大切なのは、その時に、「将来に向けてJAとしてももっと魅力のある提案をしますので、ぜひ検討してください」というスタンスで話をすることです。現在の販売についてJAを通すとか通さないといった生々しい話をするよりは、将来に視点を移してJAがどんな面でお役に立てるかを協議してほしいのです。

#### 4. 6次産業化認定事業者にアプローチする視点

現在、年3回のペースで、各県から6次化認定事業者が生まれています。平成26年第1回目は、約100事業者ほどのペースで認定さ

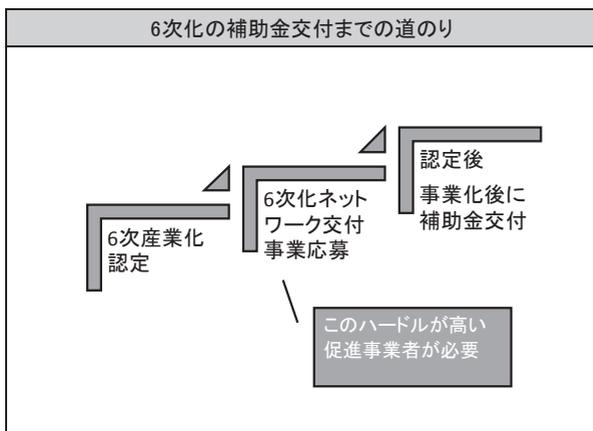
れています。今後も6次産業化認定をとり、経営の改善のきっかけにしたいと思っている農業法人が多数続きます。

こうした6次産業化認定事業者は、ますますJAから離れていくのではないかと警戒する方も多岐かもしれませんが、実はここにもチャンスが転がっています。

6次産業化認定は、新商品、新市場による経営改善の手法と5年間の事業計画をまとめ認定を受けます。この認定はあくまで次の補助金申請の切符を手に入れただけで、補助金がもらえると決定したわけではありません。

次のネットワーク交付事業に応募をして認定を受けて、はじめて補助金を活用した事業化に進めるわけですが、ここのハードルが非

常に高いのです。実際に設備を導入する根拠や販路を開拓する取引先の存在など、細かく記述する必要があります。絵に描いた餅では、国の税金を安易に入れるわけにはいかない



のです。

図の中で、促進事業者という言葉が出てきましたが、販売や商品化するには協力する事業者が必要になります。既に6次化に取組み成功している法人には、ほぼ協力するパートナーが存在しているのです。

そうです。もうお分かりの事と思いますが、この促進事業者にJAが名乗りをあげ、今まで以上に積極的に法人と関わる方法があるのです。

「すぐに促進事業者になりますよ？」とアプローチする必要はありませんが、そういう視点をもって法人と接することで、いろいろな事業の可能性が見えてくるわけです。

## 5. おわりに

今回解説してきた手法を農業法

人に提案してみた、という方が出てきたら何ともうれしい限りです。ただし、一足飛びにこちらができることを提案しても、そうそうとんとん拍子に話が進むのは稀なケースだと思います。一つ一つ信頼関係を積み重ねていった先に法人との連携が生まれてきてほしいと思います。

園芸担当の皆さんにとっては、ピンとこない話であったかもしれませんが、自分の組織には強力なバックアップがいること、法人との可能性が多様であることを知っておくことは極めて重要です。

法人との付き合い方を、ネガティブな一面からではなく、多様でポジティブな未来思考で臨み、今後の仕事をさらに楽しくしてほしいと思います。

### 執筆者紹介



**本田 茂**…農業経営診断士。宮城県在住。農家や農業法人に対する経営支援をおこなうため平成24年10月独立。17年間JA全農で青果物流通の現場にいた。主な担当品目は、菌茸類、豆類、土物全般、筍、梅、きゅうりなど。在職中に、平成22年経済産業省登録中小企業診断士となる。現在では、(社)コミュニケーション教育協会理事を務め、社内や個人の人材育成の活動や、(社)日本食農連携機構東北支部事務局長を務め、農業者と企業とのマッチングの場づくりの活動を行っている。

●園芸担当者向け研修講師承ります。

お問い合わせは JA 経営実務担当栗野まで [awano@zenkyou.com](mailto:awano@zenkyou.com);