

新人・若手園芸担当者は必読！ 青果物営業のコツとノウハウ

第10回

6次産業化に対して園芸
担当者ができること①

ほん だ しげる
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

今回は部会に対する付き合い方として、部会長との付き合い方やいつもと違う会議文書の書き方、部会のSWOT分析を行い戦略の方向性を整理する等の説明をしました。

最近は「6次産業化」という言葉が浸透していますが、市場流通を主軸としているJAグループは、この6次産業化をどのようにとらえているのでしょうか？園芸担当者としてこの「6次産業化」とどう向き合っていくべきか？今回のテーマとして考えてみませんか？

2. 6次産業化によってJAはどうなっていくのか？

まず、「6次産業化」とは何か？復習ですが、農家や漁業者の方（1次）が食品加工製造（2次）や、農家レストランやネット販売（3次）などのサービス業まで取り組み、付加価値（儲け）を増やすことをいいます。「1次×2次×3次＝6次産業化」というわけです。

国は6次産業化に取り組む農家を約1,500件（2013年5月現在）認定しています。しかし、認定された農家の中で、実際に補助金申請を行い、事業化まで実現するのはごくわずかです。なぜでしょうか？

農家がつまずくハードルは、①6次化によって新しく発生する経

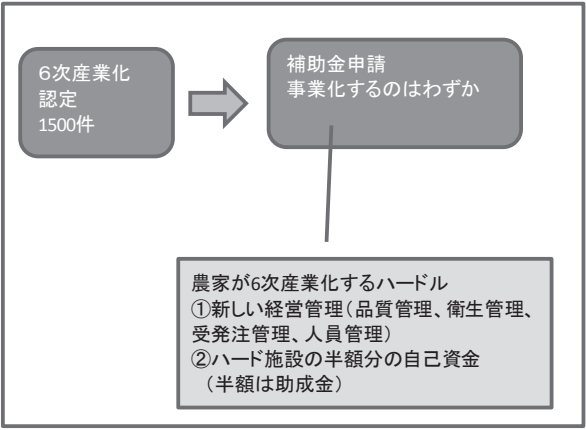
営管理ができない
(品質管理、衛星管理、受発注管理、人員管理等)、②ハード施設の半額分の自己資金が負担できない、ということがあります。

ここで「6次産業化などうまくい

くわけない」と斜に構えてはいけません。なぜ農家が6次産業化に取り組むのか？

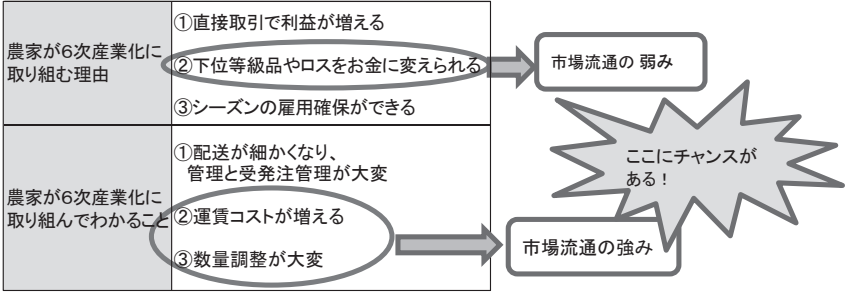
それは、JA や市場流通が信頼されなくなってきた証拠なのです。このことに危機感を持たなくてはなりません。

では、農家がなぜ6次産業化に取り組もうとしているのか？ もう少し見ていきましょう。



3. 農家が6次産業化に取り組む理由と流通全体から見た JA、市場流通の強みとは何か？

下の図を見てください。農家が6次産業化になぜ取り組むのか？付加価値を上げて利益を上げようとしていることがクローズアップされがちですが、実は②、③の理由が大きいと思います。その中で



も②の下位等級品の価格アップへの期待が大きいのではないかと感じます。ここは見映え重視の市場流通では弱みとなっている部分ですよね。

次に、農家が6次産業化に実際に取り組んでみてわかることを見てみましょう。

直接消費者や取引先と取り引きすることで配送が細かくなり、受発注管理が大変になります。そして小口の運賃コストが膨大なことに驚くと思います。

さらに、今までJA、市場に出していれば、多い少ないはすべて市場が調整してくれました。この数量調整を自ら取り組むことで、市場やJAのありがたさがよくわかるのではないのでしょうか？

そうです。今日の6次産業化ブームは、もともとは、「市場の弱み」の部分が発端になり、そしてつまづいている理由もまた「市場の強み」なのです。

だからといって、安心してはいけません。今つまづいている課題も乗り越えてくる農家や農業法人はどうなるのでしょうか？ ますますJA、市場を頼らなくなります。

今こそ、JA、市場流通が見直

されるチャンスなのです。

4. 園芸担当者として取り組めるポイントとは？

農家と6次産業化の関係が、実はJA、市場流通の強み、弱みと密接にかかわっていたことがわかったと思います。JAが農家の代わりに6次産業化に取り組むことは一番の解決方法かもしれません。何故ならば、農家が6次産業化に踏み切れないものをJAは全て持っているからです。すなわち「経営管理ができる、人材がいる、資金がある」です。

しかし、JA自身が6次産業化に取り組むには、組織として事業をするリスクを取る決断が必要になります。これらには経営判断が必要なので、それ以外に園芸担当の新人、若手の皆さんができることは何か考えてみませんか？ それは、先ほどの図にヒントがあります。①下位等級対策、②数量調整機能を活かしながら契約取引をすることです。

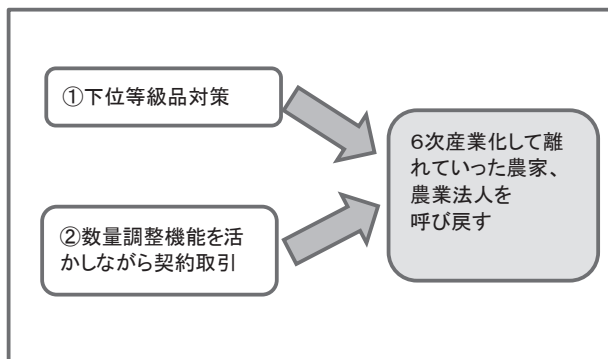
具体的にどんなことができるか、次回で詳細に触れていきます。

5. おわりに

この『JA 経営実務』は、主に JA 本店や支店の上席、管理職の方が読まれていると思います。本店や支店

勤務の方は、文書作成や稟議書の書き方、決裁書の書き方、経営についての基礎知識など日常の業務での OJT や研修について、本誌のような専門誌等で勉強されていることと思います。

一方、日々の業務が忙しく、現場中心の業務が多い園芸部などの職員は、気が付くと本店、支店勤務の他部署との上記の差が付きやすい傾向にあるのかと感じています。かつての自分の職場もそうでした。必死で現場勤務に没頭する



あまり、組織人として学ぶべきことが他にもたくさんあったことに後になって気が付きショックを受けたのです。

そんな思いから「若手職員の仕事の基礎固めとして読んでもらいたい」のです。そのためには、時には管理職の方がこの連載コーナーをコピーして園芸部の若手に渡していただいていることを期待して書いております。

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。平成22年経済産業省登録中小企業診断士となる。(株)コミュニケーション教育協会理事。農業業界、青果物流通業界において人材育成のために講演や研修講師などの活動もおこなう。

●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;