

農協改革の具体的取組事例

- 1 帯広川西農業協同組合 1
- 2 とぴあ浜松農業協同組合 4

農協改革の具体的取組事例

営農支援販売事業

帯広川西農業協同組合(北海道帯広市)

概要	農協及び農家が主体となって高収益の新規作物導入に試行錯誤して取り組み、農協は集出荷施設を整備するなど農家の生産活動を支援することにより、高収益作物「長いも」の産地確立に貢献している。
----	---

組合の概要

組合員数 3,852人 (正: 878人、准: 2,974人)	
役員数(理事11人(うち常勤 3 人) 監事 4 人) 職員数137人	
(主要事業の事業分量)	(組合の特徴等)
13年度末実績 (単位:百万円)	
貯金残高	3 8 , 1 1 7
貸出金残高	8 , 6 2 5
購買品供給高	3 , 5 1 4
販売品販売高	1 7 , 7 1 4
	○ 畑作農業地帯(耕地面積の7割が畑作4品)であり、販売取扱高のうち75%が農産品、25%が畜産品
	○ 産地独自の販売事業(豆類の小売用袋販売)を展開するため、東京支店を設置。

○ 取組に至った背景・動機

帯広市近郊は輪作を基本とした畑作専業地帯であったが、昭和30年代は価格の低迷から農家の経営収支が悪化。規模拡大も困難なことから農協と農家グループが換金性の高い野菜の導入を検討。気象や土壌条件が適合し収益性も高い「長いも」を導入することとなる。「長いも」は労働力を必要とするため、農協は農機具業界と連携し、掘り取り機械の開発・改良など、播種から収穫までの機械体系を確立。また、暗渠排水等圃場の整備も進め、現在では馬鈴薯、ビート、小麦、豆類と並ぶ畑作の基幹作物となった。

○ 取組内容

農協は、市場などへの年間安定供給を図るため、大型の集出荷低温貯蔵施設の整備、優良無病種子の供給に向けた原種・基本種の網室栽培、大型産地化を目指した近隣4農協との広域化等の取組みを進める一方、市場、仲卸、大手量販店、外食産業等からの様々な要望に応えるべく、農協と生産者が一体となって可能な限りの努力を重ねた結果、ブランド品として「川西長いも」の確立がなされた。

良品質・安定供給は市場の評価を得、輸出するまでに発展し、台湾の他ベトナム等東南アジアを市場と判断し一層の取組みを図っている。

○ 取組の効果

継続した技術改良の結果、単位収量は昭和40年代の3倍となり、面積当たり収入は他農作物の7～10倍となった。

農協の取扱い額も小麦や豆類、馬鈴薯等の他の作物を抜いて年間約40億円に拡大した。

○ 連絡部署

帯広川西農協農産部別府事業所

Tel:0155-59-2241 Fax:0155-59-2655

E-Mail:kawabepu@netbeet.ne.jp

ＪＡ改革の具体的取り組み事例

北海道 帯広川西農業協同組合

１．販売事業について

（１）販売事業の概況

（単位：百万円）

小麦	3,385	生乳	1,882
豆類	1,439	子牛・育成	303
てん菜	2,242	肉牛	700
馬鈴薯	2,421	その他	457
長いも	4,325		
野菜	213		
農産物計	14,026	畜産品計	3,344
総合計	17,370		

* 各々に生産者部会あり

（２）共通の取り組み

地産地消の取り組み（野菜）

* 朝市，Ａコープ

主要品目は道外移出が基本

* 均質でロットの大きさが必要

道経済連（ホクレン）の役割

* 取引先と産地をつなぐパイプ役

（市場調査、ニーズの掌握、代金回収 等）

ニーズの把握と市場性の高い商品提供の取り組み

* 作目別生産者部会の活動

* 産・官・学あげての支援体制

（２）豆類の付加価値販売

豆類の小袋販売

東京支店・大阪支店の活動

* アンテナショップ機能、アフターフォロー

(3)「川西長いも」の産地確立の取り組み

畑作4作目での輪作体系に、第5の作物として「長いも」振興

播種から収穫までの機械化作業体系の確立

* 掘り取り機械の開発 * 大型機械の導入推進

農協としての施設投資

* 大型集出荷施設の建設

* 優良無病品種の提供のための原種・基本種の網室栽培

近隣4農協との広域産地化の推進

輸出事業の取り組み * 生産量の約5%を東南アジア方面へ輸出

2. 営農指導事業について

営農指導事業は農協の根幹

「総合コンサルト事業」として * 事業は広範囲

3. 購買事業について

特に、生産資材事業（農薬・肥料・飼料・温床資材など）について

資材価格の引き下げは両輪の1つ。 * 予約奨励

連合会への注文（良質は当然、価格引き下げ）

商系との競争

* 農協はプライスリーダー

* 条件不利地域の組合員対応も農協の責務

営農指導事業との連携

* 肥料：土壌分析、施肥設計

* 廃プラ処理

大口取引者への割引制度の導入

* 肥料・農薬：1物2価制度。組合員のコンセンサス

農協改革の具体的取組事例

販売・購買事業

とぴあ浜松農業協同組合（静岡県浜松市）

概要 恒常的赤字部門であった経済事業について、生活関連事業の会社化や販売事業施設の整理合理化により黒字化を図った。

組合の概要	組合員数 61,628人（正：25,523人、准：36,105人）	
	役員数(理事47人(うち常勤5人) 監事8人) 正職員数1,460人	
	(主要事業の事業分量)	
	13年度末実績 (単位:百万円)	
	貯金残高	746,690
	貸出金残高	201,311
	共済保有高	3,978,469
	購買品供給高	13,201
	販売品販売高	23,557
(組合の特徴等)		
○ 平成7年4月、県西部3市5町14JAが合併し発足 ○ 主な農作物は、セルリー等園芸作物111億円、みかん柿等の果樹33億円、花き51億円、肥育豚等畜産39億円		

○ 取組に至った背景・動機

信用事業や共済事業の利益で経済事業の損失をカバーするといった従来型の手法では健全な経営ができない。

組合員6万人の大型農協を運営するために、管理部門の集約化等をはじめ、全ての事業を根底から見直し、コスト意識を徹底して事業再構築に取り組んだ。

○ 取組内容

合併大規模農協の健全経営を維持していくためには部門収支の改善が不可避であるが、これを行うためには職員の意識改革と組合員の協力がなければ実現できないことから、職員に対する能力主義人事管理の導入及び組合員に対するディスクロージャーの徹底をセットで行った上で、

恒常的赤字部門であった生活購買店舗、ガソリンスタンド及び自動車整備工場の3事業を会社化して組合本体から分離

地元商店と競合関係にあったAコープ2店舗を閉鎖、家電事業からの撤退

職員が行っていた肥料、資材等の配送を完全民間委託方式に移行
農業生産関連施設の整理統合の徹底

(柑橘選果場5→1、農機センター10→1、選卵施設2→1、ライスセンター2→1等)

農業関連施設の維持・運営に要する経費は、職員の人件費や償却費も含めて全て組合員負担(受益者負担原則の徹底)

等の取組を行った。

○ 取組の効果

生活関連事業を会社化したことにより、2年目で黒字化を実現

(合併時▲266百万円→会社化初年度▲38百万円、2年度目+29百万円→13年度+113百万円)

配送方式の民間委託によるコストダウン及び仕入ロットの大型化による仕入れ価格の引き下げ分は、ランク別奨励金として大口利用者に還元

販売事業部門は完全黒字化(H11+39、H12+151、H13+72百万円)

以上の経済事業改革の実践により農協経営の安定化が図られた結果、組合員からの信頼性が高まるとともに、各種生産部会の育成支援等農業生産分野への投資やイベントの開催等、地域住民への還元活動が容易となった。

○ 連絡部署

総合対策室

Tel:053-476-3102 Fax:053-476-3180

E-Mail:s-taisaku@topia.ja-shizuoka.or.jp

http://www.ja-shizuoka.or.jp/topia/