

FOR JAPAN



 JA 全農

受付
'18.9.07
キャリアセンター

全農所属 石川佳純



JA ZEN-NOH RECRUITING GUIDEBOOK
CONTENTS

Prologue	1
JA全農って、どんな組織だろうか。	2
JA全農の経営理念	3
JA全農のポジション	4
日本の農業を取り巻く課題	5
JA全農の施策	6
JA全農自己改革の具体策	7
JA全農の事業概要	8
数字で見るJA全農	10
仕事のやりがいて、何だろうか。	12
JA全農の事業フィールド	13
1米穀事業◇Job Document ○ 全国コース ● 県域コース	14
2麦類農産・園芸事業◇Job Document ○ 全国コース ● 県域コース	16
3畜産事業◇Job Document ○ 全国コース ● 県域コース	18
4営農・生産資材事業◇Job Document ○ 全国コース ● 県域コース	20
JA全農の直営店・直売所紹介	23
5生活関連事業◇Job Document ○ 全国コース ● 県域コース	24
研究開発◇Job Document ○ 全国コース	26
JA全農の研究所紹介	27
海外事業◇Field Report ○ 全国コース	28
JA全農の直営海外レストラン	29
JA全農の海外ネットワーク	30
CSR JA全農の社会貢献活動	31
JA全農のワークフィールド	32
Voice from rookies	34
人材育成	36
福利厚生・採用に関する情報	37
組織概要	38
Epilogue	39

※ 本冊で紹介する職員は、本冊の配付時点で部署が異動になっている場合もあります。
※ 「全国コース」「県域コース」については、P32の「JA全農のワークフィールド」で説明しています。

FOR JAPAN

農業のために、消費者のために、地域のために。

「働く」とは何だろうか。専攻を活かしたい。大きな仕事がしたい。安定した収入を得たい。スキルを磨きたい。キャリアアップしたい。どの考え方もそれなりに意義があるものだ。

ただ、一つだけ立ち止まって考えてほしいことがある。それは「自分がする仕事によって、何がもたらされるのか」ということ――。

JA全農は、日本の農業生産者・組合員のための組織だ。農業は命の糧をつくり出す営みである。農業なくして、人々は食を享受することはできない。

だからこそ、農業という産業を衰退させてはいけない。ここにJA全農が存在することの意義がある。

「ひと肌脱ぐ」という言葉がある。誰かのために本気になって助けるという意味だ。自分の仕事が誰かのためになるというのは、それだけやりがいや達成感も大きい。私たちはまさに日本の農業を発展させるために「ひと肌脱ぐ」組織といえるだろう。

日本の農業のために、消費者のために、地域のために。ひいては日本のために。私たちが見ているものは、とてつもなく壮大な夢なのだ。

JA全農って、 どんな組織 だろうか。

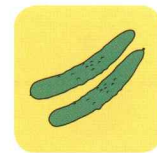
JAの名前は知っていても、
JA全農について知っている人は
少ないと思います。

JA全農は日本の農家組合員やJAの
お役に立てることはないかと
常に考えている組織です。

では具体的に何を理念とし、
どんな未来をめざしているのでしょうか。
本章では、JA全農の存在価値について
一緒に考えていきたいと思います。



全農所属 石川佳純



JA全農の経営理念

すべての行動の礎になるもの——それが経営理念です。
ここではJA全農がもっとも大切にしている考え方を紹介します。

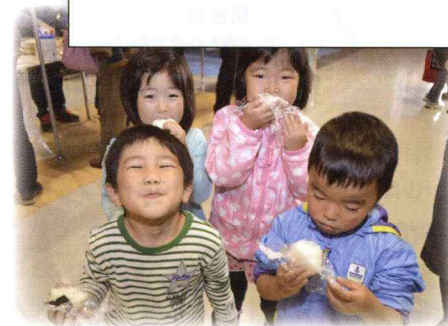


■全農グループの経営理念

私たち全農グループは、**生産者と消費者を
安心して結ぶ懸け橋**になります。

私たちは「安心」を3つの視点で考えます。

- 営農と生活を支援し、元気な産地づくりに取り組みます。
- 安全で新鮮な国産農畜産物を消費者にお届けします。
- 地球の環境保全に積極的に取り組みます。



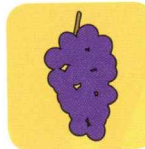
生産者と消費者の双方の視点から改革を推進。

JA全農は、「全農グループとして、今後何をめざしていくのか」を端的に表し、役職員間での共有化と消費者・取引先にも伝えやすくすることを目的に、平成18年9月に全農グループの経営理念として『私たち全農グループは、生産者と消費者を安心して結ぶ懸け橋になります。』を制定しました。制定にあたっては、①全農の存在意義・使命、②全農の価値観、③全農役職員の行動原則、を基本に、JA全農の独自性を打ち出していくため、「安心」の取り組み3点を明確化しています。

日本の消費構造、農業構造、流通構造がますます変化して

いるなか、JA全農自体もいっそうの事業改革を進めていく必要があります。その改革のベクトルは大きく2方向です。一つは「生産者（組合員・JA）」に向けた改革。もう一つは「消費者」に向けた改革。こうした視点に加えて、組織の社会的責任として地球環境保全への取り組みも欠かせません。

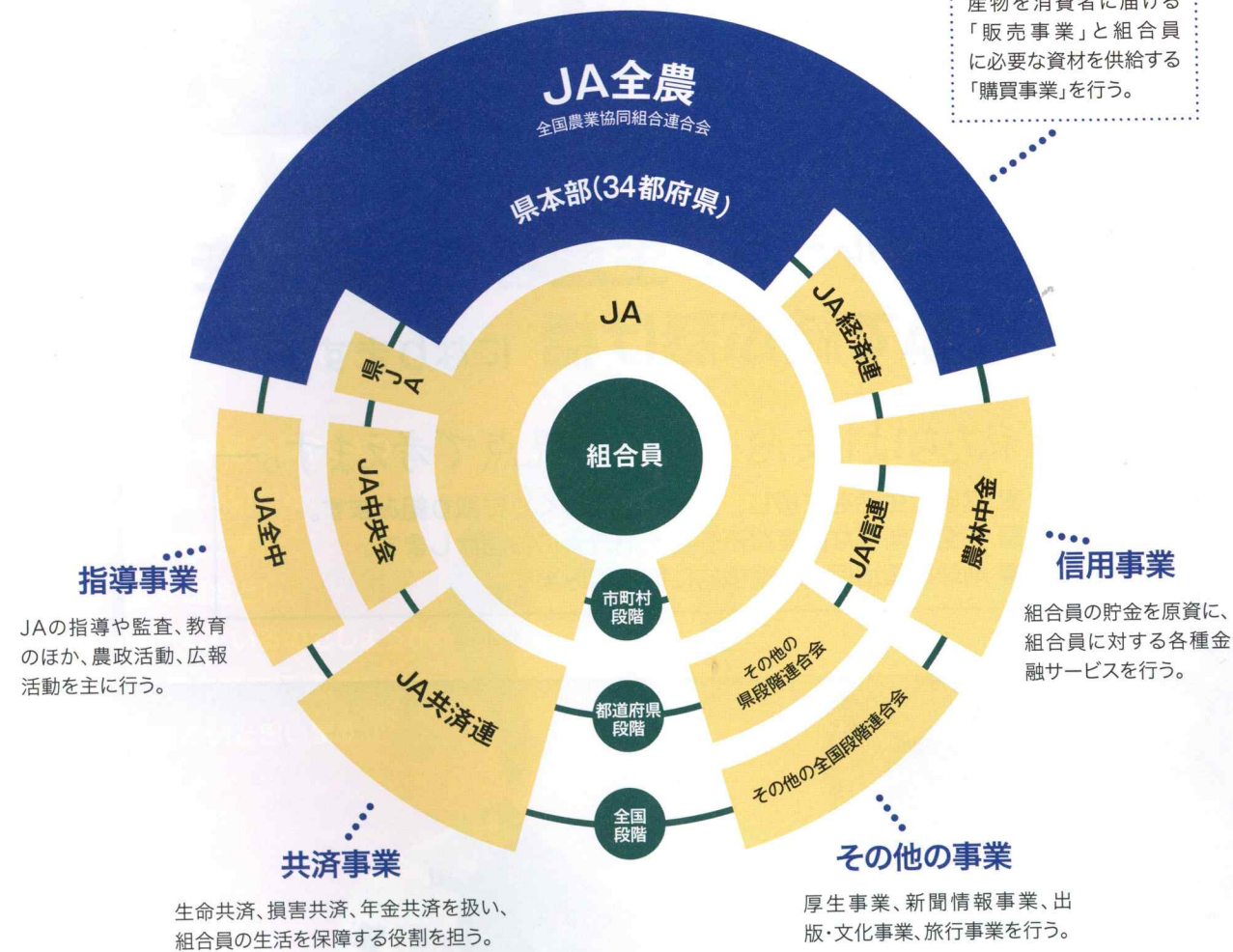
生産者と消費者に“もっと近づき”、双方を“安心して結ぶ懸け橋”となっていくことで、JA全農の存在意義・価値はさらに高まっていくと考えています。



JA全農のポジション

JA全農はJAグループのなかでどんな機能を担っているのか。私たちJA全農の位置付けについて明確にします。

■JAグループの組織



経済事業

組合員の生産した農畜産物を消費者に届ける「販売事業」と組合員に必要な資材を供給する「購買事業」を行う。

信用事業

組合員の貯金を原資に、組合員に対する各種金融サービスを行う。

指導事業

JAの指導や監査、教育のほか、農政活動、広報活動を主に行う。

共済事業

生命共済、損害共済、年金共済を扱い、組合員の生活を保障する役割を担う。

その他の事業

厚生事業、新聞情報事業、出版・文化事業、旅行事業を行う。

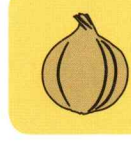
JAグループの経済事業を一手に担う。

JA(農業協同組合)は個々の農業者が連携し、助け合って営農と生活を守り高めることを目的に設立された組合組織です。組合員の参加と結集を基本に事業活動を行っています。

JAグループは、単位JA(総合JA)の事業を効率的に行うために、都道府県段階、全国段階に連合会・中央会があります。

このなかでJA全農は農畜産物の流通や農業生産に必要な資材の供給を担う「経済事業」全般にわたる事業を展開しています。

JAグループには、JA全農が担う「経済事業」のほかに、「指導事業(JA中央会・JA全中)」、「信用事業(JA信連・農林中金)」、「共済事業(JA共済連)」などの事業があります。



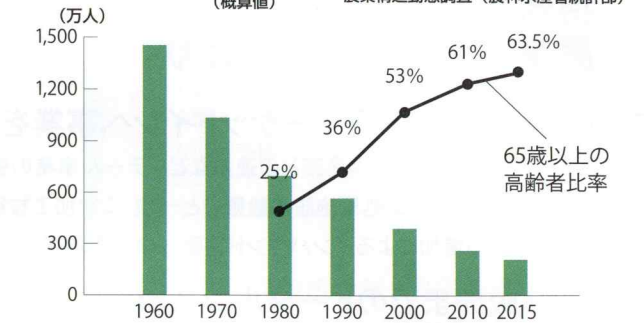
日本の農業を取り巻く課題

日本の農業は、複合的な要因から厳しい環境が続いています。ここでは4つの視点から日本の農業が抱える課題について紹介します。

1 農業就業者の高齢化と担い手不足。

2015年2月時点の農業就業人口は209万人と約20年で半減しています。加えて2000年代には65歳以上の高齢者の比率が50%以上を占め、年々高齢化が進み、担い手不足が大きな課題となっています。

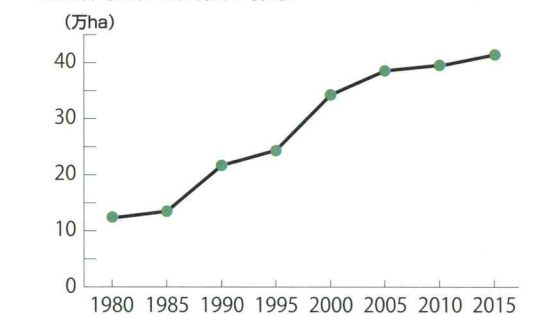
■農業就業人口の推移 (概算値) 資料: 農林水産省 農林業センサス、農業構造動態調査(農林水産省統計部)



2 耕作放棄地の増加。

今まで農地だった土地で農業を行わなくなる耕作放棄地の増加も問題となっています。農林水産省の「農林業センサス」によれば、1980年から35年間で、耕作放棄地は約3倍に増え、その面積は富山県と同等(約42万ha)に達しています。これは農業経営の厳しさが背景にあり、とくに稲作農家の経営は厳しさを増しています。

■耕作放棄地面積の推移 資料: 農林水産省 農林業センサス



3 食料自給率の低下と輸入農畜産物の増加。

日本の食料自給率は、自給率の高い米の消費が減少し、飼料や原料を海外に依存している畜産物や油脂類の消費量が増えてきたことから、長期的に低下傾向で推移してきました。先進国のなかでは最低の水準となっており、現在では食料の6割を海外に頼る輸入大国です。異常気象や政治経済情勢の変化によって海外からの輸入が滞った場合、国民が必要とする食料をまかなえるのかというリスクを常に抱えているといえます。

■先進国の食料自給率(カロリーベース)2013年 資料: 農林水産省 食料需給表



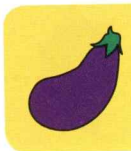
FAO "Food Balance Sheets"等を基に農林水産省で試算。(アルコール類等は含まない)
注1: 数値は暦年(日本のみ平成28年度)。
注2: 畜産物及び加工品については、輸入飼料及び輸入原料を考慮して計算。

4 資材原料価格の高騰。

日本は石油などの資源や肥料原料、飼料原料の大部分を海外に依存しています。これらは農畜産物の生産に欠かせないもの。最近では異常気象や政情不安、世界的人口の増加に伴う穀物需要の増大、経済環境変化など複合要因が重なって、これらの価格が全体的に上昇しており、これが農業経営を圧迫する要因の一つとなっています。

■肥料の国際市況推移 資料: 全農調べ





JA全農の施策

農業者の所得向上および生産基盤の維持・拡大
ならびにJA経済事業の支援のため、JA全農では以下の取り組みを進めています。

1 持続可能な農業生産・農業経営づくりへの貢献。

プロダクトアウトからマーケットインへ事業を転換

- 消費者への直接販売や外食産業との連携などリテール事業の強化
- 加工・業務用野菜の加工処理施設の設置など一次・二次加工技術の拡充
- 訪日外国人客の増加によるインバウンド需要への対応強化

生産から販売までのトータルコスト低減

- 省力・低コスト・生産性向上に資する営農関連技術の開発・実証・普及
- 県域を越えた青果物の共同配送体制の構築による物流機能の強化
- 畜産生産基盤の強化と生産性向上に向けた革新的な商品・技術の開発・普及

農産物生産に係る多様化する農業者ニーズへの柔軟な対応

- 担い手ニーズに対応した専用商品・規格品の提案やJA資材店舗強化策の検討・実践
- 高生産性水田輪作体系の確立に向けた提案・実証
- 大規模施設園芸実証圃の品目拡大や実証した栽培方法の普及および産地づくりのための人材育成プランを実践

2 海外事業の積極展開。

- 海外マーケットのニーズに即した生鮮品・加工品などの輸出拡大や国産農畜産物・和食PR拠点となるレストランの出店など、輸出相手国のニーズに応じた多様な取り組みを展開
- 他国の農協組織や海外サプライヤーなどとの関係強化による飼料・肥料原料の産地の多元化など購買力の維持・強化

3 元気な地域社会づくりへの支援。

- ライフライン店舗やコンパクトセルフSSなどの設置支援、組合員ニーズにもとづく移動購買車の導入など事業提案の強化
- JA農産物直売所の集客力向上・売場活性化に向けた支援メニューの拡充、国産農畜産物販売拠点としての直売所併設型Aコープ店舗の出店拡大



業務用サラダ野菜メーカー
(株)グリーンメッセージ



鉄コーティング種子を直播させる
省力化技術の普及拡大



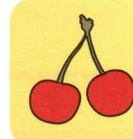
トマトの安定・多収栽培技術を実証するために設置した
「ゆめファーム全農」



ロンドンの直営レストラン「TOKIMEITÉ」



直売所併設型Aコープ
「Aコープ須恵店 JA FARMERS かすや」



JA全農自己改革の具体策

JA全農は、「農林水産業・地域の活力創造プラン」に対応し、自らの改革として
販売事業・購買事業の方向性と具体策を策定し、実践していきます。

「農林水産業・地域の活力創造プラン」における農業競争力強化プログラム

国のやるべきこと

- 1.生産者の所得向上につながる生産資材価格形成の仕組みの見直し
- 2.生産者が有利な条件で安定取引を行うことができる流通・加工の業界構造の確立

JA全農のやるべきこと

- 1.生産資材価格の引下げ(肥料、農薬、機械、飼料など)
 - 農業者の立場に立って、共同購入のメリットを最大化
 - 外部の有為な人材も登用し、資材メーカーとの確に交渉できる少数精鋭の組織に転換
 - 入札などにより資材を有利に調達
 - 農協改革集中推進期間に十分な成果が出るよう年次計画を立てて改革に取り組む

2.流通・加工の構造改革(卸売市場関係業者、米卸売業者、量販店など)

- 中間流通業者への販売中心から、実需者・消費者への直接販売中心にシフト
- 必要に応じ、販売ルートを確認している流通関連企業を買収
- 委託販売から買取販売へ転換
- 輸出について、国ごとに、商社などと連携した販売体制を構築
- 農協改革集中推進期間に十分な成果が出るよう年次計画を立てて改革に取り組む

JA全農の自己改革

具体策

米穀事業
ニーズを踏まえたマーケットイン戦略を展開します。

園芸事業
「売ってもらう」から「自ら売る」へ転換し、最終実需を確保します。

生産資材事業・畜産生産事業
品目や規格の集約による新たな購買方式への転換で低コスト化を追求します。

営業開発
販売事業、全農グループ販売会社の機能を融合し、バリューチェーンを構築します。

輸出対策
海外で日本の農畜産物の新たな需要を開拓します。

実需者への直接販売と買取販売の拡大

- ①中食・外食業者、加工業者、量販店への販売推進
- ②実需者・米卸売業者との連携強化
- ③直接販売拡大の基盤としてのインフラ整備(広域集出荷施設・炊飯工場・精米工場)
- ④産地への販売情報フィードバックと安定取引の拡大

直接販売を取扱金額1兆円の過半に

- ①推進体制の整備(エリア別・業態別)
- ②得意先リスト作成・販売推進(提案型営業)
- ③実需者・卸売市場との連携強化
- ④直接販売拡大のためのインフラ整備(加工機能の強化)
- ⑤産地への販売情報フィードバックと安定取引の拡大(加工業務用野菜の契約栽培)

- 肥料**
- ①生産者の事前予約注文をJA全農に積み上げる
 - ②予約数量を基に、相見積もり・入札などにより徹底比較して、最も有利な価格・工場を決定
 - ③銘柄集約(一般高度化成400銘柄を10程度に)
 - ④購買体制の効率化・スリム化

- 農薬**
- ①ジェネリック農薬の開発と登録促進
 - ②水稲除草剤を中心に品目集約
 - ③農薬「担い手直送規格」の取り扱い強化

- 農機**
- ①機能を絞った低価格農機の共同購入
 - ②「所有」から「共同利用」への転換
 - ③農業者を支援する修理・アフターサービス体制の整備

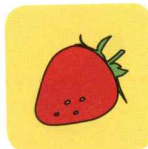
- 飼料**
- ①製造・供給体制の合理化(飼料工場再編)
 - ②原料の調達力強化(調達先の多元化)

新機構「営業開発部」を設置

- ①得意先顧客および新規取引先へのトップ営業
- ②品目ごとの専門営業・商談による取引先ニーズを踏まえた商品開発、産地開発
- ③部門横断の営業開発会議・産地開発振興会議による開発促進・進捗管理

牛肉、米、青果物を中心に輸出拡大

- ①輸出の体制整備(輸出対策部を設置し、輸出実務はJA全農インターナショナル㈱に集約)
- ②国・地域別輸出戦略の構築



JA全農の事業概要

JA全農は多岐にわたる事業を展開しています。その活動は大きく2つに分類されます。

販売事業と購買事業が活動の両輪。

JA全農は、JAグループの経済事業を担っています。経済事業には大きく分けて販売事業と購買事業があります。

販売事業とは、農家が生産した農畜産物をJAを通じて集荷、保管・流通・販売して消費者に届ける事業です。取り扱い品目には、米、麦、大豆、野菜、果物、食肉、鶏卵、酪農製品などがあります。全国組織というスケールメリットを活かして、生産者にとってより有利な販売ができるように、地域ブランドの育成などを行っています。



青果物の場合



1 生産者が丹精込めて青果物を生産



2 各地のJAで集荷



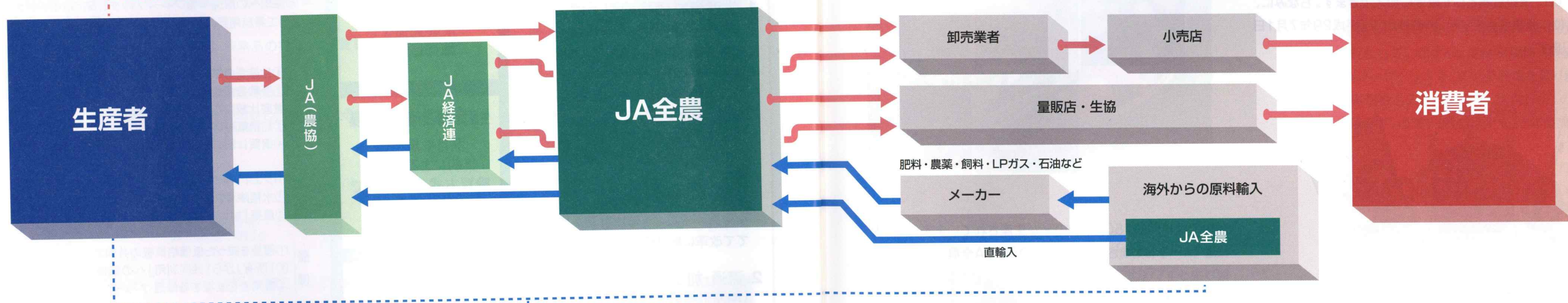
3 全農を通して卸売業者へ販売



3 全農グループ会社を通して量販店へ販売



4 量販店を通じて消費者へ販売

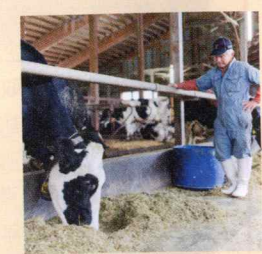


購買事業とは、農家の農業生産や生活に必要な物資などをJAを通じて農家・組合員に供給する事業です。取り扱い品目は、肥料、農薬、飼料、農業機械などの生産資材から、食品、燃料などの生活用品まで幅広くあります。国内メーカーから買い付けるほか、原料などはJA全農自ら海外から直接輸入し、安定的に供給することでコスト削減を図っています。

このように安全・安心な国内農畜産物を消費者に安定的に供給するとともに、生産者の営農と暮らしを支援し、地域と地域農業の活性化を図るという重要な任務を担っているのがJA全農です。



飼料の場合



5 畜産農家へ配合飼料を供給



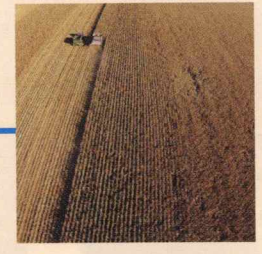
4 くみあい飼料で配合飼料を製造・出荷



3 全農グループのサイロ会社による穀物の保管



2 海外現地法人(全農グレイン)における穀物の船積



1 海外の穀物産地

数字で見る JA全農

JA全農はJAグループの経済事業を一手に担う組織です。
ゆえに、それぞれの品目において扱う数量などのスケールは大きいものとなります。
ここでは数字という観点からJA全農を紹介します。



1,037
万人
(JA組合員数)

JAの組合員総数は1,037万人(2015年事業年度末現在)にのぼります。JAには、正組合員のほか、准組合員制度があります。農業者以外でも、正組合員同様JAごとに定めた一定の出資金を払えば、准組合員として組合に加入できます。ちなみに、市町村単位に組織されているJA数は652(平成29年7月1日現在)あります。



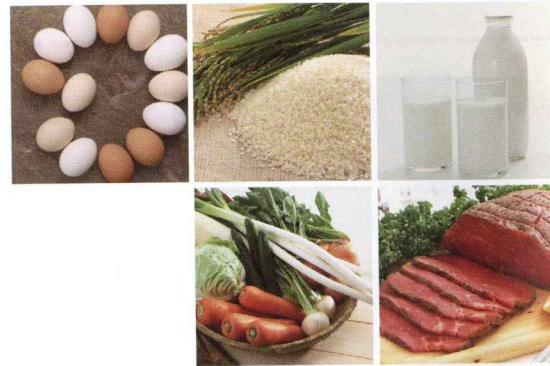
JA全農では品質のよい生産資材を安定的に供給することで組合員農家の営農を支援しています。肥料流通における化成肥料のJA全農のシェアは約66%にのぼります。ちなみに、農薬流通のシェアは約35%。青果物用段ボールのシェアは約50%です。(数値は平成28年度実績)

約66%
(JA全農の化成肥料の取扱シェア)



**4兆
5,981**億円
(JA全農の年間取扱高)

JA全農が年間に扱う金額は4兆5,981億円です(グループ連結では6兆665億円の事業収益)。これだけの金額を動かす組織は、民間の大企業においてもそう多くはありません。職員一人ひとりがそれだけの責任と使命を背負っているということです。(数値は平成28年度実績)



国内では年間約750万トンの米が生産されています。消費者に届くルートはさまざまですが、そのうちJA全農では約3割を取り扱っています。ちなみにJAグループ全体でのシェアは約4割となります。

(数値は平成28年度産米実績)

約3割
(JA全農の米穀取扱シェア)



約30%
(JA全農の青果物取扱シェア)

青果物(野菜・果物)の農業産出額は31,754億円で、そのうちJA全農では約30%を取り扱っています。ちなみにJAグループ全体でのシェアは約50%となっています。(数値は平成27年度実績)



資源に乏しい日本では、農業生産に必要な肥料や飼料の原料、石油、LPガスなどは輸入に頼っています。また、国産農畜産物の輸出拡大のためにも世界の食事情に関する情報収集は欠かせません。JA全農の活動が常にグローバルなのは、そうした理由によるものです。

34カ国
以上
(JA全農の取引国数)

国内の配合飼料の取扱量は約2,350万トンで、そのうち全農グループでは約29%を取り扱っています。トウモロコシなどの飼料原料は主に海外から輸入されます。(数値は平成27年度実績)

約29%
(全農グループの配合飼料取扱シェア)



JA全農のET研究所(P27参照)では牛の受精卵移植が行われていますが、受精卵採卵・移植技術は全国でもトップクラスで、高い受胎率を誇ります。受精卵販売個数も23,700個で、国内No.1の施設として機能しています。(数値は平成28年度実績)

23,700個
(JA全農・ET研究所のET牛の受精卵販売個数)



仕事の やりがいって、 何だろうか。

JA全農は、農家組合員やJAへ幅広いサポートを行っています。農業生産に必要なさまざまな資材を調達することも重要ですし、心を込めて育てた農畜産物をたくさんの人に食べていただくための販売も欠かせません。本章では、多種多様な仕事があるなか、職員はどんなやりがいを
感じているのかを
伝えていきたいと思います。



全農所属 石川佳純

JA全農の事業フィールド

JA全農の活動は非常に幅広いことが特徴です。
ここでは事業分野という視点から、それぞれのフィールドを紹介します。



商社・流通・メーカーなど、さまざまな顔を持つ。

JA全農の役割とは、「生産者の営農と暮らしを支援し、地域と農業の活性化を図るとともに、安全・安心な農畜産物を消費者に安定的に供給すること」です。一口にそうであっても、そこには多種多様な事業が存在します。

たとえば、農業生産に必要な飼料や肥料などの諸原料は、海外から直接輸入調達し、自らの基地や工場、配送ルートを通じた原料から製品までの一貫した流通システムでコスト削減と安定供給を図っています。

一方、消費者への食料供給という面では、市場流通だけでなく、大消費地には青果物や畜産物の直販施設を整備し、量販店や生協などへダイレクトに販売しています。

多様化する消費者ニーズにこたえていくためには、生産者がつくった農畜産物を消費者に届けて終わりというわけにはいきません。魅力的な商品づくり、加工分野への取り組みなど、産地や関連会社と一体となった開発にも取り組んでいます。

そのほか、スーパーマーケット「Aコープ店舗」やガソリンスタンド「JA-SS」などを全国で展開し、農村地域の生活を支えています。

このように、商社として、メーカーとして、流通として、さまざまな顔を持ち、組合員1,037万人の期待を担って巨大なスケールで事業展開しているのがJA全農です。

全国コース
Job Document 1

JA全農の総合力と実績を背景に、俯瞰的視点で難題に立ち向かう。

大手食品メーカーから、3倍の増量要請。そんな難題も大きなチャンスと捉える
「700トンお願いしていた原材料用米ですが、2,000トン用意できませんでしょうか。」
本所米穀部で原材料用米の販売を担当する森永博心に、突然そんな電話がかかってきた。そのお客様は、誰もがテレビCMで目にする大手加工食品メーカーで、米を使用したインスタント食品の新商品が好評のため、急遽増産が決まったらしい。しかし、時は4月、その年に収穫される米の販売先は、すでに大方決まっている。
「この時期にいくらなんでもそんな量は無理ですよ。残念ですがお断りしましょう。」
米穀部内にはそんな声もあった。しかし森永は考えた。その用途は米の新しい食べ方を提案する商品であり、お米の潜在需要を開拓す

る可能性がある。しかも、大手メーカーの人気商品となってスーパーやコンビニの店頭に並べば生産者の誇りにもなる。こんなチャンスを見逃す手はない、と。

根本にあるのは米の需要拡大。「生産者のため」を第一に奔走

「せっかく頂いたお話です。やってみましょう。」
JA全農の組織力をもってすればなんとかなるのではないかと。森永にはそんな読みもあった。
そうと決まれば動きは速い。部内の担当者で手分けして、産地・JAも巻き込み、集荷先の確保に奔走する。
「これだけの量をよい条件で次年度以降も販売できるのであれば、安定生産につながります。」
あるJAに対しては、そんな話をして理解を得



て協力を取り付けた。
約1か月の間、総力を結集して取り組んだ結果、ほぼ希望数量まで積み上げることに成功し、お客様の要望に応えることができた。
それから数か月後。その新商品は、どこのコンビニの棚でも見られるようになった。「別の仕事をしていて事情を知らない職場の同僚が、『これ、美味しいよね』なんて言いながらお昼に食べていることもありました。」
森永は、何気ない日常のひとつから苦労が実ったことを実感し、大きな手応えを得た。

日々の地道な活動の蓄積が、総合的な提案につながる

販売先に足しげく通って、全国の米穀情勢などを伝えたり、お客様の要望を聞いたり質問にも答える。そんな日々が信頼関係を築くだけでなく、森永自身にとっても勉強になる。品目を問わず、さらには直接ビジネスに関係ないことでも相談を受けたり、情報をいち早くもらえたりすることで業務の幅や奥行きも広がる。そうしたなかから、総合的な提案につながっていくのだ。「これまで『JA全農』として積み重ねてきたものがあるので、信頼され、話も聞いてもらえます。」
森永は、JA全農の総合力、実績を実感しつつ、また自分がその組織を代表してお客様と接していることの責任も自覚しつつ、日々の業務に動いている。

私の For JAPAN

人口減少や食の多様化で、お米の需要は年々減少しています。一方、ライスマイルクや米粉パンなど、新たな食べ方も出てきています。さまざまな食生活の場で、お米を使った商品を手にとってもらい、結果として生産者が安定した生産、生活ができるよう貢献したいと思っています。

本所 米穀部
東日本米穀販売事業所
森永 博心
平成26年入会
実家は鹿児島で茶業を営んでいたため、子供の頃から農業は身近な存在だった。趣味は読書、旅行(学生時代はバックパッカー)、観劇、そして食べ歩き。



米穀事業概要

米穀事業では、日本の水田農業を守り、稲作経営の安定を図るため、生産者やお客様のさまざまなニーズに応えながら、お米の生産・集荷・販売に関わる事業を展開している。
生産・集荷面では、お客様の安全・安心への対応や、外食・中食、加工米飯などのお客様のニーズを踏まえた多収性品種などの生産提案に取り組んでいる。また、水田の有効活用と国産米の需要に応じた生産の実現に向け、飼料用米など主食用途以外のお米の生産拡大にも取り組んでいる。

販売面では、米の消費が家庭用から、中食・外食などの業務用需要にシフトしつつあることに対応し、業務用途の実需者への販売を強化し、長期安定的な取引の構築・拡大に取り組むとともに、JAグループの卸会社を通じた精米の販売や、弁当用などに使われる炊飯米の販売、近年市場規模が拡大しているインターネット通販など、より消費者に近いところでの事業展開も進めている。

県域コース
Job Document 2

日本人の主食である米の流通を担う 重責が大きなモチベーションとなる。

生産者と消費者をつなぐ存在としての意識を強く持ち、管理業務を行う

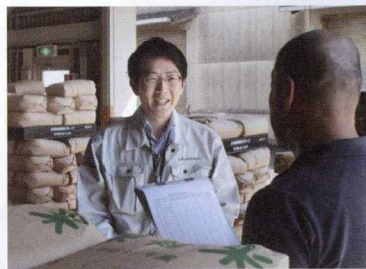
関谷孝弘が所属する米麦農産部米穀課は、滋賀県内で穫れた米の集荷・販売を行っている部署だ。
米の流通は、県内各地のJAが生産者から米を集めそれを全農に出荷、全農が卸売業者や実需者へ販売するという流れになっている。その中で関谷が担当している業務は、米の共同計算の管理、集荷・販売・契約実績管理、契約書の作成などである。

なかでも共同計算業務は、生産者から販売委託された米を県全体で集約して販売する仕組みの収支管理という、非常に規模も責任も大きい仕事だ。販売価格が計画よりも下回っていないか、運賃・保管料・広告宣伝費などの経費を使いすぎているかなど、日々チェックする。

また、集荷・販売・契約実績管理は、毎月どのくらいそれが行われたかを確認して、前年実績や計画と比べ進捗状況を分析する。課としての今後の行動の指針となる資料を作成するという、これもまた重要な業務である。

共同計算業務の監査に備え 伝票等の確認作業に追われる

「はい、監査終了しました。問題はありませんでした。」
3日間に及ぶ調査が終了、関谷にとっては安堵と同時に大きな達成感を得る瞬間だ。



毎年、JAや生産者への精算を行う前の11月にJA全国監査機構の職員がやってきて、経費の支出や要領通りの手順を踏み処理されているかなど、共同計算業務の監査が行われる。
関谷は監査前の2週間ほどの期間、綿密にスケジュールを組み、収支報告書や各種伝票、決裁書などを準備し、確認作業に追われる。「取り扱う金額はトータルで何十億という単位になり、非常に緊張します。また、当然ですが1円たりとも間違いは許されません。」

時には店頭で立って 消費者の声を直接聞くことも

新米の出回る時期には、関谷自らはつびを着てJAの職員とともに量販店の店頭立つこともある。滋賀特産のブランド米「みずかがみ」をは



滋賀県本部
米麦農産部 米穀課
関谷 孝弘
平成22年入会
趣味はフットサルとランニングで汗を流すこと。フットサルは競技大会に出場することも。また旅行も好きで、休日には県内外を問わず車で出掛ける。

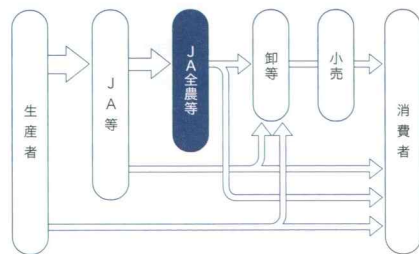
じめとする近江米のプロモーションだ。「昨年買ったのよ、とても美味しかったわ。」
これは、そんな消費者の声を直接聞くことのできる貴重な機会となっている。「私の業務は、作り手、それを支えるJA、コンビニや量販店など消費者に近い販売先などからあらゆる情報が入ってきて、要望なども聞けるスタンスにあります。そのなかで、いかに双方のマッチングを行うかが、JA全農の職員としての使命だと考えています。」
米は日本人にとって主食であり、ほぼ毎日食べるもの。関谷にとって、そんな米の流通に携わる重責がモチベーションにもなっているようだ。

私の For JAPAN

これからは今まで以上に農業、特に米の知識を増やして、販売先やJA、生産者に信頼される職員をめざしたい。そのためには、それぞれの現場にもっと出向き、もっと要望を聞く必要があります。そうした行動が、自分にできる日本の農業への貢献だと考えます。

■お米の流通

日本全国で約750万トンの米が生産されますが、消費者の皆様の手に届くにはさまざまなルートがあります。



全国コース Job Document 1 生産者と実需者を結び、国産大豆の需要拡大と安定供給を担う。

大口実需者を大豆の産地に案内し生産者との相互理解を図る

「きょうは、遠いところをようこそお越しくさしました」。

北海道・新千歳空港。大豆の大口実需者である食品メーカーの視察団を出迎えたのは、札幌麦類農産事業所の中澤章だ。

大豆の収穫期である9～11月は、このような視察が週に2～3件ある。中澤は、さつそく空港から車で1時間ほどの産地に一行を案内した。まずは収穫した大豆の選別施設、続いて生産者が収穫作業に勤む畑へ向かう。

視察の主目的は、その年の収穫状況や品質を実需者自らの目で確認すること。だが、それと同時に「実需者と生産者が顔を合わせる貴重な機会」という意味合いも大きい。

「生産者は自分のつくった大豆がどのように使われているかを非常に意識していますね」。

そう語る中澤自身にとっても、実需者や生産者と直に触れ合う重要な機会であることはいうまでもないだろう。

生産と消費を取り持つ組織だからこそ大豆の安定供給に貢献できる

国産大豆の集荷販売を担うのが全農の大豆事業だ。大豆は全国各地で生産されているが、天候により生産量が安定しないことや、需要の大半を輸入大豆が占めることから、数量・



本所 麦類農産部
札幌麦類農産事業所
中澤 章
平成18年入会
入会以来、大豆を担当。8年間の本所勤務を経て、札幌に赴任。Jリーグクラブのサポーターをしているので、試合のある休日は観戦に行くという。

価格がなかなか安定しない品目でもある。

そんな国産大豆の需要を維持・拡大することで、生産者手取りの安定化と実需者に対する安定供給を行っていくことが全農に課せられた使命である。大豆を使用するメーカーは年々大規模化してきていて、まとまった数量と均一な品質が求められる。そうした要求に応えることが、中澤の重要な仕事となっている。

そのなかで中澤は、北海道の大豆生産者に代わり、全国の実需者と交渉をしている。

「生産者と実需者を結ぶ強固なサプライチェーンを構築することが、私たちの役目だと思っています」。

産地に赴き日々の業務に忙殺されながらも、中澤には、日本の「食」を支えるという俯瞰的視点が常に根底にある。

国産大豆のさらなる需要拡大のために奔走する

大豆は、豆腐、納豆、味噌、醤油、煮豆など日本の伝統的な食材の原料だ。にもかかわらず、自給率は食用大豆に限っても20%程度と低い。

国産大豆の需要創出と生産拡大には多くの課題があるものの、JA全農としても生産者のさらなる収益向上をめざし、次なる販売プランを練っている。

「見方を変えれば、国産大豆には80%の潜在需要があるということです」。

中澤は、あくまでポジティブ・シンキングだ。

私の FOR JAPAN

大学を1年間休学し、北海道の農家に住み込みで働きました。その際に感じたのは、農業者として日本の食を支えているという高い意識と、経営者として農業に向き合っていたことです。そんな農家の経営に役立つ取り組みに関わりたいという思いからJA全農を志望しました。



麦類農産・園芸事業 概要

(1) 麦類・農産事業

国産の麦、いもでん粉、大豆、乾しいたけ、果汁などの穀類や地域特産品の安定供給と需要拡大に取り組んでいる。また、生協、学校給食などへ国産原料を使用した加工食品の販売も手がけている。

(2) 園芸事業

生産者所得の向上を目的として、青果物の生産・流通・販売・加工に関する事業を展開している。

生産面においては、実需者ニーズを踏まえ、それぞれの地域に適した作物の提案や生産性の向上・コスト削減につながる技術の提供を行っている。

また、流通・販売面においては、生協や量販店などの小売や加工・業務向けなどの実需者等に対し直接販売を行うと



長崎県本部
園芸部 野菜課
田向 麻衣
平成17年入会
二児の母。平日は出張・外勤などもあって忙しい分、休日は子供と過ごす時間を大事にしている。といっても、ドライブと称して産地園場を見たり…と笑う。

県域コース Job Document 2 野菜に懸ける生産者の思いに応え、精一杯の努力をもって販売に勤しむ。

大学の卒業論文が縁でJA全農の事業に興味を持つ

「もしも、私は卒業論でトレーサビリティについて調べているのですが…」

長崎県本部園芸部野菜課に所属する田向麻衣。JA全農との出会いは、学生時代のそんな1本の電話だった。田向が農畜産物の物流、なかでもトレーサビリティに興味を持ったのは、当時BSE(牛海綿状脳症)が大きくクローズアップされていたことがきっかけだ。「トレーサビリティをネットで検索すると、上位に必ずJA全農が表示されます。なので、まずはここで話を伺うべきと考えました」。

アポを取りJA全農長崎県本部を訪ねた田向は、そこで単に農産物の流通を担うだけに

留まらない組織のマインドに心を打たれ、ここで働きたいと思うようになったという。

JAや全国の市場と連絡を取り合い長崎の農産物の出荷先を決めていく

朝8時40分。県内7つあるJAのひとつから田向の携帯に連絡が入った。

「きょうはレタスが午前中に800ケース、午後には700ケース収穫されてきます」。

直後に、ほかのJAや全国の市場からも次々に電話が入る。各地の市場で昨日いくらで売れたかを確認し、少しでも高く売れるよう出荷先を配分していく。その裁量は、販売担当である田向に委ねられている。

刻々と変わる市況や販売動向をにらみつ



つ、長期的視点も持ちつつ、全国に長崎の野菜を出荷していくのだ。

また、販売業務と並行して、週のうち3～4日は県内各地の園場や選果場に出向き、品質や生育状況、保管状態などの確認を行う。長崎の場合は離島もある。佐賀や福岡まで出向き、そこから高速船やフェリーでさらに1時間以上かけて行くことも少なくない。

農家の所得向上のためあらゆる提案を積極的に行う

さらには、新たな野菜の生産や、出荷形態の変更を提案することもある。

たとえばブロッコリーは、それまでほとんどが段ボール箱で出荷されていた。田向は、将来を見据えて発泡スチロール箱に氷を入れて出荷する体制への変更をJAに対し推進。鮮度が維持されるなどのメリットがある反面、製氷機の導入など、新たな設備投資がネックとなるため、当初はなかなか理解が得られなかった。

しかし現在では、田向の粘り強い説得もあり、県内のブロッコリー出荷の90%以上が発泡水詰めとなっている。

「時には、こうしてほしいと強く訴えることもあります。『簡単に言うな』と言われることもあります。でも、突き詰めて話をして責任を持って実行すれば、農家の所得向上のために必要なことだとわかってもらえます」。

私の FOR JAPAN

親として、子供たちには安全なものを食べさせたい。その気持ちは誰もが同じでしょう。「JAおよび全農マークが付いていれば安心」。そんな日本全国の消費者の信頼に応えるため、またそれを担保するために、私たちの日々の業務があると考えて仕事をしています。



●全国コース
Job Document 1 固定観念にとらわれず、飼料原料の新たな調達先の開拓に奔走する。

これまで扱ってこなかった国や乳製品メーカーとの取り引きを推進

「1年半の間に7カ国、乳業メーカー17工場を視察しました」。

そう語るのは、畜産生産部蛋白原料課で家畜の飼料となる蛋白原料の購買・供給を担当する佐口尊亮だ。

佐口は、平成27年から子牛や子豚のミルクに必要な乳製品（脱脂粉乳やホエイパウダーなど）の担当となった。それらの輸入元は、北米やニュージーランドなどが中心だ。だが、それが本当にベストな選択なのだろうか。その産地に問題があるわけではないのだが、“ずっとそうしてきたから”“決まっていることだから”という固定観念や過去の慣習にとらわれず、これまで取り引きのない国々や乳業メーカーも検討してみるべきではないのか。

「取引先を変えればリスクもあります。しかし、隣にもっとよいものがあるかもしれないに変えようと思わない。そのことに違和感を覚えました」。

そう考えた佐口の行動は速かった。

候補となるメーカーの工場を視察。製造工程や品質管理などを確認する

日頃からお付き合いのあるサプライヤー、グループ内の関連会社などから世界中の乳製品メーカーに関する情報を集め、JA全農の海外事務所などにも相談した。手応えを得た佐口は海外サプライヤーなどを通じ、いくつかの



工場を視察することに。そして、1年半の間に米国、カナダ、オランダ、イタリア、ポルトガル、ポーランド、ハンガリーの7カ国、17の乳製品工場を訪れた。自らの目で製造工程や製品保管倉庫などの品質管理の確認も行った。そのなかから供給余力の検討や価格交渉を経て、約半数の乳業メーカーと新たに取り引きすることになったのだ。

「コストダウンを実現しただけでなく、供給元を分散させることで物流トラブルなどのリスクヘッジも可能となりました」。

意気込みに応える職場環境、フィールドがJA全農にはある

「上司、先輩、後輩が人間的に非常に尊敬できる人ばかりであること」。

佐口は、JA全農の魅力としてそれを第一に

挙げる。佐口自身が、“固定観念にとらわれない”発想と行動を心がけるようになったのも、札幌畜産生産事業所時代の上司・先輩によるところが大きかった。

「道内の物流の改革を画策したときも『あなたの思ったようにやってみなさい』と自由にやらせてくれました」。

JA全農には、佐口のそんな意気込みに応える広範な事業領域と、日本全国はもちろん全世界に広がる“活躍の場”もある。

全国に広がるJAグループの存在も大きい。「各地に同じ想いを持って職務に励む仲間がいます。そうした連帯感や信頼関係を、出張先や赴任先でも大変心強く感じます」。

私の For JAPAN

家族や友人と食事を共にする充実のひと時。そんな、楽しい時間を過ごしてもらうための事業を総合的にやっているのがJA全農です。これまで以上に他部門との連携を深め、オール全農として、生産者や消費者との距離を縮めた新しいカタチの事業を創出していきたくと考えています。



本所 畜産生産部 蛋白原料課
佐口 尊亮
平成19年入会
大阪に4年、札幌で2年の勤務を経て平成25年4月本所に異動。オフでは地元八戸を巡り旬の食材を買い求め、それに合った料理を作るのが趣味と語る。

畜産事業 概要

飼料穀物価格の高値推移、輸入畜産物の増加など畜産農家には厳しい経営環境が続いている。畜産生産に欠かせない配合飼料の主要原料は、とうもろこしなどの穀物であり、そのほとんどを海外産地から輸入している。JA全農では安定的な飼料原料の調達をめざして、海外に全農グレイン(株)などの現地法人を設け、買付・輸送・保管などを行っている。国内では、生産コストの低減などによる生産基盤の維持拡大や畜産物の国内販売・輸出事業の強化に取り組んでいる。

畜産生産事業では、優良種豚の開発と普及やET技術(受精卵移植)を活

用した和牛素牛の生産など畜産生産基盤の維持拡大、海外子会社を活用した飼料原料の安定確保、競争力のある飼料価格の実現などに取り組み、農家の経営安定に努めている。

畜産販売事業は、JA全農ミートフーズ(株)、JA全農たまご(株)、全農チキンフーズ(株)、JA高崎ハム(株)などの関連会社とその役割を担っている。指定産地取引やこだわり商品の拡大の取り組みを行っており、産地・生産部門との連携で開発した「しんたまご」など、高品質かつ特徴ある商品を開発・普及。また、JA全農ミートフーズ(株)の直営外食店舗「びゅあ」純を

●県域コース
Job Document 2 乳代精算から、乳製品の宣伝まで。県内の酪農家のために日々尽力する。

新鮮な県産生乳を使用したジェラートの販売促進に携わる

「MIDETTEでカザロのプロモーション販売イベントができるのですが、やってみませんか」。

管理部広報担当から畜産部畜産酪農課の須江芳恵にそんな話が舞い込んだのは、カザロの一般販売用のカップ入りジェラートが発売になった直後のことだった。MIDETTEとは、福島県が東京日本橋に開設した、県産品を紹介・販売するアンテナショップ。カザロとは、JA全農福島が県産生乳および農産物の消費拡大を狙って企画したジェラート工場だ。

その後話はトントン拍子にまとまり、須江と広報担当の2名で、1日だけではあるが東京に出向き試食販売を行った。この一件は、製品の宣伝であると同時に、須江にとっても大消費地の反応を直に開けた、またとない機会となった。

「『ミルクの味を生かしていてすごく美味しい』『高級アイスより好きな味』などの感想を頂けたときは、担当として本当にうれしく思いました」。

現在、カザロは生産量が限られているため、県内では、JA全農福島直営のJA農産物直売所「愛情館」や福島牛焼肉「牛豊」、JA全農の直営レストラン、ネットショップ「JAタウン」での通販など、一部での販売に留まっている。「ゆくゆくは、生産体制も整え販路も拡大し、福島の名物に育てていきたいですね」。

そんなふう在意気込みを語る須江には、話題作りなどの秘策もあるようだ。

多くの部署を経験することで農業全般への大局的視点を養う

須江は入会以降、営農経済事業対策部を振り出しに、生産資材部、管理部、営農企画部など多岐に渡る部署を経験してきた。実際の業務としては、肥料農薬の受注、広報誌の制作のほか、農業技術センターでは白衣を着

て残留農薬の検査・分析も自ら行ってきた。

それぞれの部署で着実にキャリアを積んできた須江だったが、畜産部畜産酪農課への配属はまったく予想だにできなかった。正直なところ、最初は戸惑ったという。

「生産者のため」を常に思うも、逆に生産者からパワーをもらうことも

畜産部畜産酪農課での日常業務は、生産者が酪農経営を行っていくうえで必要な乳量管理や乳代精算など、オフィスでのデスクワークが主だ。それでも、イベントや会議などで生産者と直に接することもあり、そういう機会を須江はととても大切にしている。

「震災を経験した酪農家の方の苦労は計り知れないでしょう。それでも、前を向いて『福島県の酪農を元気にしていこう』という意欲、



パワーをひしひしと感じます。厳しい状況下で頑張っている方々のお話を直接聞くことで、責任とやりがいのある大事な業務を任されると改めて思います」。

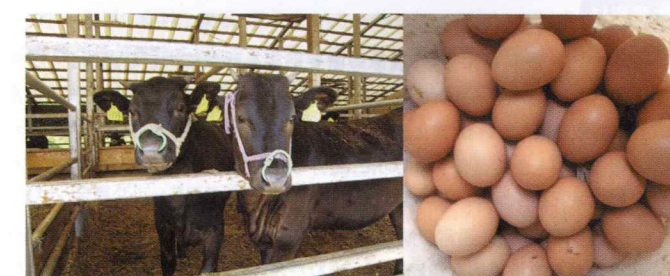
当初、畜産酪農課で自分がやっているの不安だったという須江だったが、毅然と語るその表情からは、日々の充実ぶりがうかがえる。

私の For JAPAN

「農業は「食」に通じます。「食」は人間が生きてするために欠かせないもの。その重要な「農業」と「食」を結ぶJA全農の仕事は、なくてはならないと考えています。私自身も誰かと誰かを結び、サポートしていくことで、福島の、そして日本の農業に貢献していきたいと思っています」。



福島県本部 畜産部 畜産酪農課
須江 芳恵
平成19年入会
実家が兼業の米農家で、農業は常に身近な存在だった。プライベートでは最近、子供の頃に習っていた書道を復活。昇段審査が「毛子ペション」になっているという。



はじめ各県域が自ら運営する外食店舗事業による国産畜産物の消費拡大や国産原料を主体とした惣菜、加工品の販売拡大などに取り組んでいる。さらに、国産畜産物を海外に浸透させるため畜産物の輸出に取り組んでおり、全農和牛ブランドの普及や海外での直営外食店舗の出店を進めている。

酪農事業では、酪農家の経営安定と消費者への牛乳・乳製品の安定供給を図るため、生乳の広域調整や余乳処理などの需給調整、新規需要開拓・物流の開発などを通じ、生乳・乳製品・業務用牛乳の安定販売に取り組んでいる。



本所 肥料農業部
農業原体・開発課
間部 由希美
平成25年入会
休日は登山やキャンプを楽しむアウトドア派。中高では部活のバレーボールに打ち込む。また、東北時代は地元のチームに参加していたスポーツウーマン。

全国コース
Job Document 1 日本の“食”のため、グローバルな観点で、肥料農薬事業に携わる。

問い合わせ電話は生産者と直に接する貴重な機会
「白菜の場合、この農業は定植時に使えばよいのでしょうか。」
肥料農業部 農業原体・開発課の間部由希美は、そんな問い合わせに対応することも重要な任務だ。JA全農が取り扱いメーカーとして販売を行っているものについては、このように生産者から直接電話がかかってくるのだ。
方言が分からず困ったこともあると笑う間部だが、生産者と関わることが少ない本所勤務で、このような電話は貴重な機会と捉えている。「ユーザーの問い合わせから色々な情報が得られると同時に、生産者のために働いていると

いう実感が得られることも大きいですね」。

試験圃場に向き
農薬の効果や薬害を確認する

JA全農の農業事業は、製剤の流通を担うだけではない。農業原体を自ら外資系農業メーカーと共同開発したり、ジェネリック農薬の開発・普及にも努めるなど、そのアプローチは多角的だ。間部が所属するのは10人程度の部署で、その名のとおり農業原体の流通・製造の管理、および新規成分・製剤の開発を行っている。
新規剤は必ず現地試験を実施するため、間部も試験圃場に向き機会が多い。時には海外まで足を延ばすこともあるという。



私の FOR JAPAN

私はイギリスの大学に学び、大学院では食品廃棄の問題を研究してきました。また、幼少時より、農業を営んでいた祖母の栽培した野菜を食べて育ちました。そんな経験から、グローバルな視点を持って“食”に関わる仕事がしたいと思い、JA全農を就職先として選びました。

「そこでは、除草剤であればその除草効果や、作物への薬害などを確認し、メーカーや関係者の方々と意見のすり合わせを行います。この分野のエキスパートの方ばかりですので気を張って取り組んでいます。」
日々勉強しながら、と話す間部だが、現場での意見交換の充実ぶりをうかがわせる。

日本の農業のために
海外で仕事をしてみたい

最初の配属先である東北事業所時代、こんなことがあった。ある農業原体が、海外での需要増加などの要因によって品薄気味となり、各県本部に対し配分制で供給しなければならないことに。そのとき間部は、日本国内の農業生産であっても世界情勢に大きく影響を受けることを実感したという。
「日本の農業の安定のためには、生産資材も世界規模で競争力を持つ必要があります。肥料農業部はグローバルな部署ですが、そういった視点を持って常に国内を向いて、海外に関わっていきたく感じています。」
間部自身も、海外に出て日本の農業のためにできることがあるのではないかと、という思いがある。一人では非力でも、JA全農という大きな組織の一員としてなら可能かもしれない、と。



千葉県本部
園芸部 園芸資材課
門岡 竜太郎
平成22年入会
最初の配属先は、東京の大田市場内にある全農の分室。そこでの経験が、今の仕事にも活かされているという。趣味は草野球、好きなバンドのライブ鑑賞など。

県域コース
Job Document 2 生産資材の供給を通じて、県産品の販売拡大や生産者への貢献を画策。

常に生産者の眼差しで
役に立つ生産資材を供給する

千葉県本部園芸部園芸資材課は、青果物を出荷するための段ボール箱・袋類などの梱包資材、パイプハウス、園芸の種苗、その他生産に必要なあらゆる資材を扱う部署だ。そのなかで門岡竜太郎は地区担当として、8つのJAを日々まわっている。
基本的には、季節ごとにだいたい決まった商品の注文を受けて滞りなく手配する仕事だが、もちろんそれだけではない。「現場の役に立つ新商品の情報に日々目を光らせ、JAにお勧めしたり、逆に新たな需要を聞き出し、メーカーに提案することもあります」。

そう語る門岡は、新たな梱包資材の開発に関わったこともあるという。

梱包資材に付加価値を持たせ
県産青果物の販売拡大に貢献

青果市場内での勤務経験もある門岡には、市場で目立つ段ボールを作りたいという思いがあった。ある日、段ボールメーカーの担当者たちと打ち合わせをしていたときのこと。「箱のフタの裏側にその野菜のセールスポイントなどを印刷できないか」という案が浮上した。「店頭で重ねて使えるタイプの箱があるんですが、一番上の箱のフタ部分を立てれば、そのままディスプレイとして活用できるのではないかと考えたのです」。



と考えたのです」。
現在その箱は試作品作成、検討を経て実用化目前の段階にある。
千葉の野菜を一人でも多くの消費者に届けたい。門岡のそんな想いが実を結んだ例といえるだろう。

お勧めした商品が現場から感謝され
大きな達成感を得る

「しょうがないなあ、あんたがそこまでいうなら、買ってみようか。」
門岡が“足腰マット”のサンプルを持ってJAを訪ね、熱心にもその効用を説明していたときのこと。何度目かの訪問で、ようやく購買担当者が首を縦に振ってくれた。

農作業現場は年々高齢化が進み、作業負担の軽減は重要な課題だ。足腰マットとは、立ち仕事を楽にするため足の下に敷くもので、大きな効果が期待できると門岡は考えた。

それからしばらくして門岡がナシの選果場を訪ねたとき、利用者の声を聞く機会があった。「女性たちに感想を訊いたのですが、冷えないし膝や腰が疲れにくいと、大好評でした」。
門岡は、現場から感謝され大きな達成感を得たという。このように、生産者に貢献することが、JA全農に働く者の基本スタンスであり、大きなやりがいでもある。

私の FOR JAPAN

千葉の特産品というと、多くの方は落花生くらいしか思い浮かぶのではない。でも千葉県は、ナシ、ダイコン、カブ、菜花なども全国1位。千葉生まれの私は、千葉の農産物をもっと有名にしたいと思って働いています。そんな気持ちが日本の農業の活性化につながれば嬉しいです。

営農・生産資材事業概要

(1) 肥料農薬事業

肥料事業では、農家の需要結集を背景に大きな流通シェアを担っており、単なる購買業務を超えて、新しい商品や施肥技術の開発・普及にも取り組んでいる。また、世界的に肥料の需給が逼迫するなかで、わが国の原料を安定確保するために、海外の駐在員と連携して輸入業務に取り組んでいる。

農業事業でも、通常の購買業務だけでなく、資本の大きさがモノをいう農業業界で世界的な業界再編が進むなか、巨大外資系メーカーとの共同

開発や農業原体の権利買収、ジェネリック農薬の開発・普及にも取り組んでいる。また、食の安全・安心志向が高まるなか、JAグループによる農業の安全使用に関する指導の中心的役割も果たしている。

(2) 生産資材事業

資材事業では、コスト削減や省力化につながる包装資材等の開発・普及を積極的に進めている。

また、高機能園芸施設「ゆめファーム全農」の設置など、実証した栽培技術・資材の普及や品目拡大にも取り組んでいる。

農機事業では、生産コスト低減のため、低コストモデル農機と、所有から利用への取り組みとして農機レンタル・農機シェアリースの普及を進めている。

施設農住事業では、カントリーエレベーター、青果物集出荷施設などJAの事業施設の建設や、組合員の資産管理のための賃貸住宅・戸建住宅・リフォーム事業を展開している。

(3) 耕種総合対策

「生産から販売までの一貫した事業のコーディネーター」を担う。消費者・実需者ニーズに基づいて、産地に対して新品種・新技術およびトータル生

産コスト低減に向けた実証・普及をJAと一体となって行う。また、5年後、10年後に地域農業を担っていく農業経営者(=地域農業の担い手)への支援のため、TAC(後述 P22)の活動によって「生産と販売のマッチングを促進する」取り組みを行っている。

販売においては安全・安心の提供を行い、国産農畜産物の販売強化に向けて、全農グループ直販会社と連携した総合販売による営業力強化を図るとともに、輸出の拡大にも取り組んでいる。

TACを立ち上げ、農家の声に応える！ 国産食材カフェ&レストランモデルを確立。



本所 営農販売企画部
総合課 開発企画室
小里 司
平成6年入会
食糧問題や農村の問題を解決するための仕事ができるかと考えて入会。学生時代には自転車競技で世界大会に出場したこともある。キャンプや釣りが趣味。

訪れて声を聞く「TAC」を2008年に立ち上げた。同時に、集められた声を蓄積するシステムをつくり上げた。

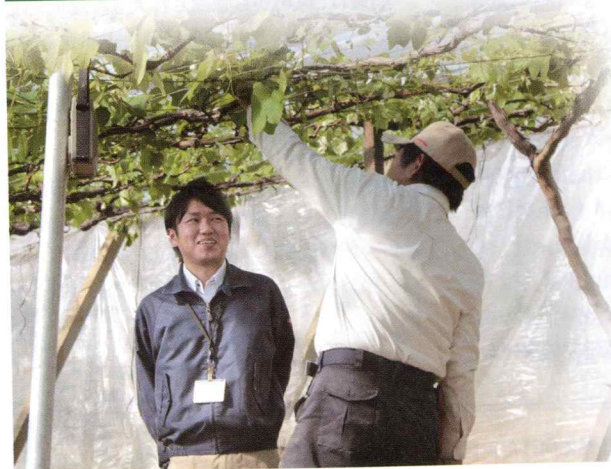
「何かを売り買いしようという発想ではなく、農家の考えていることを聴き取って、それに応えるビジネスを創ることが大切だ。」

全国のTACメンバーによって年間90万件の面談が行われ、その記録が蓄積されている。これはまさに宝の山だ。

生産者の考えを知ることが
ビジネスのベースになる

生産者一人ひとりの声をきちんと聞くことの重要性を、小里司は入会以来ずっと考えていた。その当たり前のことをする仕組みがJA全農では不十分だと感じていたので、農家を

果樹王国を標榜する山梨の農家のために、 自分に何ができるかを考え行動する。



山梨県本部 営農販売部
営農企画課
古屋 誠
平成22年入会
サラリーマン家庭に育ち大学は法学部だったが、「食」に携わる仕事がしたいとの思いからJA全農に注目した。休日はサッカーをすることが多いという。

岐にわたる。そんななか古屋誠は、果樹の病害虫防除のための農業散布年間計画作成を主に担当している。

農業散布計画の作成という重責を担い、JAや生産者、農業試験場を日々奔走

県本部における営農企画課の業務エリアは、農業生産の現場に深く寄り添っている。TACをサポートするほか、技術資料の作成や担い手への情報提供など、その仕事は多

年1回、県内全域からメンバーが集まり農業散布計画策定の検討会を開催

検討会は、各JAの担当者や専門家、県の職員など70名以上が集まって執り行われる。「JAによってそれぞれ考え方に違いがあり、

国産食材を使ったレストランを銀座のど真ん中で立ち上げる

TACの次に小里が打ち込んだのが、「みのりみのるプロジェクト」だった。2010年9月にプロジェクトの旗艦店として「みのりカフェ」「みのる食堂」を銀座三越に開業した。国内では調達できない一部のものを除いて、すべて国産の食材でつくったメニューを提供する店だ。

「外食産業の多くは、国産の食材だけでは利益が出せないと考えています。だったら、銀座のど真ん中で国産食材の店を出し、黒字化できるモデルケースを生み出そうと思いました。」

店はオープン初日から行列ができる繁盛ぶり、毎年黒字を計上している。

小里は今、「みのりカフェ&みのる食堂」の地方展開によって地産地消を進めている。「次は食と農の循環による地域活性化です。多忙な日々はこれからも続きそうだ。」

私の For JAPAN

過疎と高齢化が進む中山間地で、地域の伝統文化と農林業に由来する智慧の素晴らしさを体感しながら育ちました。だからこそ、世界各地の多様な農業や食文化は尊重されるべきであり、食の画一化を速因とした経済格差や競争をなくしたいと考えるようになりました。

施策が一致しないこともあります。県内全域の統一方針としてまとめるまでは大変ですね。そんな紆余曲折を経て決まった内容を古屋が「こよみ」と呼ばれる計画表に仕上げ、県内の果樹生産者に配付するのだ。

「自分の仕事が生産者の役に立てたと実感できたときは、大きなやりがいを感じます。」

営農企画課に配属され5年目となる古屋。その表情からは、仕事に対する自信も付いてきたことがうかがえる。

私の For JAPAN

適切な農業散布計画を提示できなければ、病害虫の発生によって農家の収入がゼロになってしまうような事態も起こり得ます。とても責任の重い仕事です。県内の果樹生産者のために何ができるか。それを考えることが、日本の「食」を守ることに繋がると感じています。



TAC (Team for Agricultural Coordination)は、全国各地のJAとJA全農が組織する地域農業をコーディネートするメンバー。約1800名のTACメンバーが9万戸の農家を日々訪問し、農業経営に関するあらゆる相談に応えている。

JA全農の直営店・直売所紹介

全農グループは全国各地でさまざまな店舗を運営しています。首都圏では大消費地へのPRとして、地方では地産地消の場として機能しています。

みのりみのるプロジェクト

(p22参照)

- みのりカフェ(東京/宮城/愛知/京都/福岡)
- みのる食堂(東京/京都)
- グリルみのる(宮城/愛知)
- カフェ&グリルみのりみのる(新潟)
- みのるダイニング(岩手)
- ラ・カンバーニュ(東京)

全国のレストラン

地元の採れたて食材を使い、美味しい料理でおもてなししている全国のレストラン。地域の特産品を提供することで地産地消も担っています。

- いわて純情米の店 銀河食堂(岩手)
- 福島牛焼肉牛豊(福島2店舗)
- ポケットファームどきどき 森の家庭料理レストラン(茨城2店舗)
- 和風焼肉 富山育ち(富山)
- 富山育ちふなはし亭(富山)
- 肉匠Jade金澤(石川)
- 飛騨牛料理 匠味(岐阜)
- 神戸プレジール(兵庫)
- 神戸プレジール銀座(東京)
- 元気市食堂(広島)
- お米カフェ musubime(福岡)
- 焼肉レストラン「びゅあ」(東京2店舗)
- 焼肉本舗びゅあ(東京6店舗/神奈川)
- 焼肉・すき焼き 純(大阪/兵庫/福岡)
- 新鮮ホルモン式日市亭(福岡)
- 焼肉あぐり(群馬5店舗)
- 上州和牛専門店ぐんま育ち(東京)
- とりの市ぶたの市(東京)
- 焼き鳥 水炊き 神田かしま(東京)
- みやき純米酒倶楽部さなぶり(宮城)
- 砺波そだち(富山)
- 長崎和牛焼肉 びゅあ(長崎)
- エコーレストラン(長崎)
- 銀河離宮(岩手)



▲焼肉びゅあ



▲ラ・カンバーニュ



▲全農のアンテナショップ いちごいちえ



▲みのる食堂

ショップ&マーケット

地産地消のお店を全国各地で展開。新鮮な野菜、お米、お肉に加え、花、植木などさまざまな特産品をアピールしています。

- 全農のアンテナショップ いちごいちえ(東京)
- アグリショップ(青森)
- JA農産物直売所 愛情館(福島)
- ポケットファームどきどき(茨城2店舗)
- 花木流通センター 新鮮ぐんまみのり館(群馬)
- 新前橋農産物直売所 愛菜館(群馬)
- 全農のお肉工房(千葉)
- JAグリーンかながわ(神奈川)
- たべるJAんやまなし(山梨)
- JAグリーン峰山丹後野菜館きちやりな(京都)
- JA交流ひろばとれたて元気市(広島)
- JAのお肉屋さん(広島)
- JAグリーンコアやまぐち(山口)
- ファミリーマート・全農ふれっしゅ広場(愛媛)
- 全農のお肉屋さん(愛媛)
- 農協特産センター とさのさと(高知)
- Aコープかがみ(高知)
- ふれあい純情市場 さつこら(岩手)
- 直売所びゅあ(神奈川/大阪)
- あたしの直売所 純(福岡)
- ファーマーズマーケット いよこら(愛媛)
- たまごCOCCO by JA全農たまご(東京)
- JAファーマーズ(群馬6店舗/埼玉)
- JA全農ファーマーズ(大阪)
- ファミリーマート+Aコープ(石川/島根2店舗/広島/愛媛)
- Aコープ須恵店 JA FARMERS かすや(福岡)
- 肉の駅(群馬3店舗)
- JAグリーン金沢(石川)
- Aガイヤ(石川)
- アンテナショップ空港店(長崎)
- ジョバンニ(岩手)
- いわちく(岩手3店舗)
- 食肉直売店 フレッシュ(福島)
- Aコープファーマーズ(長野4店舗)
- Beishinおこめキッチン(石川)

●直営 ●子会社 ●関連法人

平成29年8月現在

●全国コース
Job Document 1 「全農ブランド」商品を消費者に直接販売するために全国を奔走。

国産農畜産物の販売強化へ立ち上げた「全農ブランド」

「今どき、国産なんて当たり前だよ」。

ある大手スーパーのバイヤーからそういわれたとき、谷口雅哉は頭をガツンと殴られたような衝撃を覚えた。

2013年、JA全農は新しい加工食品シリーズ「全農ブランド」を立ち上げた。野菜や肉といった素材だけでなく加工食品もつくり、スーパーなどの流通に乗せて消費者が直接買えるようにするというのがコンセプトだった。立ち上げから2年目、谷口はその販売を担当することになった。だが、営業で訪れたスーパーでいきなり、冷水を浴びせられたのだった。

実はこの頃、役員まで参加したオール全農の体制で販売活動を展開していたが、ブランド立ち上げ当初ということもあり、販売先の拡

大がなかなか進まずにいた。

JA全農の強みとは何かもう一度原点に返るべきだ

「国産というだけでは通用しません。ならば全農の強みとは何か、もう一度原点に立ち返るべきだと思います」。

あるとき、谷口は会議の席上でそんな想いをぶつけてみた。すると、先輩や上司も同じ意識を共有していることが再確認できた。推進室が一致結束した瞬間だった。

「生産者と強固に結びつき、素材を選ぶ確かな目を持ち、安定的に原材料を確保できる。そこにこそJA全農の強みがあり、私たちにしかできないもののヒントがあったのです」。

開発担当者と試食を繰り返して味には自信があった。展示会や説明会に行けば「子供た

ちが安心して食べることのできるものがほしい」という声をよく耳にした。方向性は間違っていない。あとは営業の仕方だ。2014年からチルド惣菜や冷凍食品の品ぞろえを強化し、戦略的に営業活動を展開した。JA全農の他部門が持つ既存チャネルも積極的に活用した。

全農の2文字に誇りを持ち迷う気持ちを払拭

すると徐々にではあるが、確実に成果が開始した。高知県と埼玉県では、JAの農産物直売所に商品を置いてもらえるようになった。全国展開している某大手コンビニでも、全店で扱ってもらえることになった。食品スーパーやドラッグストア、TV通販での販売も始まった。「初めての業界で新規開拓しているのですから、試行錯誤の連続です。冷蔵商品は日持ちしませんし、コンビニは欠品が許されぬ。製造とのバランスを見ながら在庫管理することの難しさを痛感しています。それでも今はチーム一丸で動いています。時間はかかるかもしれませんが、『全農ブランド』を必ず全国に普及させてみせます」。

全農という2文字が入った商品を売ることの責任と誇りを胸に、谷口にもう迷いはない。



本所 生活リテール部
商品開発課 全農ブランド推進室
谷口 雅哉
平成21年入会
実家は兼業農家。だが、学生時代には農協とJA全農の違いも知らなかったという。JA全農フットサル部に所属。全農ブランドの商品を世界中で売るのが夢。

私の For JAPAN

鳥取で育ち、実家も兼業農家ですから、日本の農業の厳しい状況や、地方の過疎化を目的に当りていました。だから学生の頃から、何とか現状打開したいと考えていました。今はよい商品を提供することで、生産者をサポートしたいと思っています。

●県域コース
Job Document 2 組合員の生活向上と安全を願ってガス器具の販売促進に努める。

熱い想いが展示会担当者に伝わり販売目標を達成する

「鈴木くんがうとうといくらい頑張ってくれたから結果が出たんや」。

JA主催の展示会が終了し、熱気も冷め止まぬ後片付けの最中のこと。JAの担当課長からかけられたその言葉を、三重県本部生活部LPガス課の鈴木嵩央は、最高のねぎらいとして受け取った。

入会して間もない頃、鈴木はガス器具の展示販売を手伝った。だが自分には専門知識がほとんどないことを、そのとき痛感したという。「その日から、私は少しでもガス器具の知識を身に付けたいと思い必死に勉強しました」。

それから数カ月後、JAで大きな展示会が行われることになった。しかし、展示会でガス器具の説明にあたるJA営農センターの職員

は、ガスの専任ではないためガス器具の知識はあまりない。そこで鈴木は、まず担当者向けの説明会を行い、その後も7カ所ある営農センターを何度も巡回し、ガスコンロの説明やチラシ掲載品の説明を細かく行った。「何度も行くうち、しだいに営農センターの意識が変わっていくのが感じ取れました」。

そして迎えた展示会当日。ガス器具のコーナーにもたくさんとお客様が来場し、販売目標を達成することができた。そこで鈴木にかけられたのが、最初の言葉というわけだ。

LPガス課と他部署がコラボした展示会を企画し大きな成果を上げる

企画の工夫で手応えを得たケースもある。

「米穀課とコラボし、三重県産新米の試食販売とガス器具の展示を合同で行いました」。



この企画は、立案から実行まで鈴木が主導したという。試食方法やチラシをどうするかなど、何度も合同会議を開いてプランをまとめ上げ、展示会を主催するJAに提案し実現に至った。結果的に、相乗効果で集客・売上とも目標を大きく上回り、主催JAの担当者からも高評価をいただく事例となった。

「いろいろな事業部署同士のコラボが考えられます。ガスに加えて太陽光発電など、総合的なホームエネルギー事業としての提案をしたり、組み合わせしだいでその取り組みには無限の可能性があると思います」。

鈴木は、JA全農ならではの強みを、そんなふう

に捉えている。

組合員の生活向上や安全を守ることも、JA全農の重要な役割

LPガス安全化システムの普及促進も鈴木が担当する日常業務の一つだ。これはお客様宅に機械を取り付けることでガスの利用を24時間見守るシステム。万が一のとき監視センターから遠隔操作でガスを止めたりすることができるというものだ。

「安心してガスを使っていただけるように尽力することも、私たちの重要な任務です」。

鈴木は、こうした仕事も組合員を第一に考えるJA全農ならではの認識し、行動している。

私の For JAPAN

自分が現在行っているLPガス関係の販売促進や保安強化における提案力、企画力を高めていくこと。将来はどの事業分野においても、JA全農のなかで三重県が手本となることをめざしたいと思っています。それによって、日本の農業、生産者に貢献できればと考えています。



三重県本部
生活部 LPガス課
鈴木 嵩央
平成24年入会
就職は地元でと考え、また農業への関心から志望をJA全農一本に絞ったという。休日はフットサルやボルダリング、パーバキューを楽しむ行動派。

生活関連事業概要

(1) 生活リテール事業

組合員・地域住民が安心して快適に生活できる地域づくりへの貢献と、リテール分野における国産農畜産物販売拠点の拡充を進めるために、多様な事業活動を展開している。

JAグループの食品スーパー「Aコープ店舗」の展開をはじめ、近年はインターネットを活用した「JAくらしの宅配便」による受注・宅配、地域のライフライン機能維持のため他の流通事業者との連携によるJAの生活店舗のコンビニエンスストア等への業態転換など買物支援対応を促進している。

また、農産物直売所を併設した大型Aコープ店舗「JAファーマーズ」の出店拡大や、インターネット上の国産農畜産物ショッピングモール「JAタウン」の事業拡大などリテール事業の強化や、国産原料にこだわった加工食品「全農ブランド商品」を開発し、全農グループの総合販売力を活かして販路を拡大し、「国産を代表するブランド」に育成していくよう取り組んでいる。

(2) 燃料事業

石油事業では、セルフSS設置等に取り組み、全国2,583カ所(平成29年9月末時点)のJAガソリンスタンド(JA-SS)を通じて、石油元売会社か

ら購買した国内品とJA全農自らが輸入した海外品を農家・地域生活者に供給している。

LPガス事業は、中東産ガス国と輸入契約を締結し、全国の物流体制を整備するとともに、組合員ニーズに応えるホームエネルギー提案や保安ネットワークシステムの普及促進に力を入れている。

また、新エネルギー事業では、JAグループ関連工場等への省エネ・省コスト提案、農業施設を利用した太陽光発電事業、JA施設向け電力小売事業等に取り組んでいる。





全国コース
Job Document 1

獣医師として畜産の現場を巡回し 衛生指導や配合飼料推進支援を行う。

畜産農場を定期的に巡回し
予防衛生の観点からアドバイスする
「舎内の寝床として、もみ殻だけを使われていますが、寒くなるこの時期にはあまりお勧めできません。」
畜産農場を訪れた家畜衛生研究所クリニックセンター東北分室の獣医師である宮内大輔は、牛舎に入り一面を見渡してからおもむろにいった。厳しい経営環境のなか、安価で手に入るもみ殻を活用したい事情は宮内もわかっているのだが、もみ殻は性質上ほとんど水分を吸わないし匂いも吸着しない。このことは牛舎内の環境悪化を招き、ストレスから牛が病気になってしまうリスクを高めてしまうのだ。「家畜の病気への対応という『治療』が一番に思い浮かべるとは思いますが、最も重要なのは発生防止、つまり『予防』なのです。」
このようにクリニックセンターでは『予防衛生推進』を軸に衛生指導を行っている。

JAグループの総合力で 生産者を支援していく

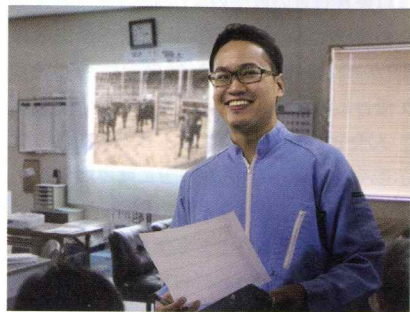
クリニック事業の拠点は、千葉の家畜衛生研究所内のクリニックセンター(本部)のほか

に、東北分室、大阪分室、さらに福岡事業所、札幌事業所の全国計5カ所。各所に獣医師免許を持つ全農職員が配属されている。
東北分室の獣医師は宮内を含め4名。分担して東北6県のクリニック加入農場を月に1~3回の頻度で巡回する。必要に応じて血液や便などを採取し千葉のクリニックセンターに送り検査する。その結果報告を通じて、その農場での疾病問題解消をめざしている。
それと同時に配合飼料の推進支援活動も行っている。その農場に関わるJA、県本部、くみあい飼料、科学飼料研究所、全農畜産サービスの担当者などが専門性を持ち寄って全体の課題に対応していくことも多いという。「農場での問題は、餌・薬・資材、そして畜舎の使い方といった基本的な部分にも潜んでいますから、JAグループが一丸となって取り組むことは力強いサポートになると考えています。」
宮内自身もその一員として、グループの総合力を評価する。

生産者の立場で発想し
“伝わる”情報発信を心がける
『わかりやすい資料づくりを心がけなさい』。



畜産生産部
家畜衛生研究所
クリニックセンター東北分室
宮内 大輔
平成22年入会
めざすのは“歌って踊れる獣医師”なのだとか。休日は、密かにアイドルソングの振り付けを練習していると笑う。



宮内が東北分室に配属されたとき、最初の上司にいわれた言葉だ。今も宮内の“座右の銘”として念頭にある。
実際、このようなことがあった。PED(豚流行性下痢)が全国的に広まり、感染性疾患を管轄する行政から各地の生産者に対し緊急情報が発信された。しかし、そこには「『飼養衛生管理基準』を遵守するように」というような文章があるだけだった。「たしかに、生産者なら必ず持っているその冊子を読めばいろいろと対策が書かれてはありますが、このような緊急事態ですぐほしいのは、まず何をどうしたらいいのかという具体的な情報なんです。」
宮内はそう考え、防疫などの措置を簡潔にまとめた資料を急いで作成し配付した。そんな誠意が伝わってか、関係者や生産者からは「宮内君の作る資料や説明はわかりやすい」と好評だ。「たとえ、どんなに立派な内容であっても、それが生産者に理解され伝わらなければ意味がないと考えて仕事をしています。」
JA全農の職員として、また獣医師として、常に生産者の立場で考え行動することが、結果的に“食の安全”への貢献となるのだ。

私の For JAPAN

大学ではウイルスの研究をしていたので、家畜の感染症に関する研究開発や衛生指導を通じて日本の食の安全に貢献するという仕事に魅力を感じました。現在、畜産をめぐる情勢は厳しいものがありますが、自分たちの仕事が少しでも生産者の助けになればと思います。

JA全農の研究所紹介

農業の発展に技術進化は欠かせません。
そうした技術を蓄えてサポートしていくこともJA全農の役割の一つです。

技術を駆使して、農業の未来を拓く。

農業の発展・進化を技術面からサポートしていくこと。これもJA全農に課せられた使命です。すでにJA全農には、独自のノウハウと実績を誇る多くの研究開発拠点があります。ここでは農業、畜産のみならず、獣医学、微生物、食品工学、農芸化学、機械工学といったさまざまなスペシャリストが知恵を出し合い、未来の農業の青写真を描いています。

● 営農・技術センター (神奈川県平塚市)

生産技術の研究・開発、農産物・生産資材の検査、JAグループの人材育成に取り組んでいます。
なかでも、生産者の手取り向上に向けて、省力・低コスト・多収・高品質化をテーマとした研究・開発や、隣接するJA全農青果センター(株)神奈川センターと連携した生産者・消費者双方のニーズに対応する品種開発や商品づくりに力を注いでいます。
また、安全・安心を提供するため、全農取扱商品の品質検査や青果物などの残留農薬検査も行っています。



● 飼料畜産中央研究所 (茨城県つくば市)

畜産農家の経営とJAグループの飼料畜産事業を技術面から支えています。付加価値の高い畜産物を効率よく生産できるよう、最新技術を使った飼料原料の評価や活用、ゲノム技術を使った優良家畜の選育、また労働力を軽減するICT機器の活用など、革新的な技術の開発と普及に取り組んでいます。



● 家畜衛生研究所 (千葉県佐倉市)

家畜衛生分野に関わる資材(ワクチン、診断技術、検査資材など)の開発および畜産農家における家畜の衛生検査と予防衛生の指導(家畜衛生クリニック)、さらに家畜予防衛生の啓蒙活動(研修会など)を通して、畜産農家の生産性向上と安全な畜産物供給に寄与しています。



● ET研究所 (北海道河東郡上士幌町)

優良素牛ならびに繁殖牛の増産と乳牛の後継牛確保に寄与するため、最先端のET技術と高度な繁殖管理技術を活用して、高品質な受精卵・精液などの研究開発と生産供給に取り組んでいます。さらに、農家における牛の繁殖成績の改善や、研修制度を設けて若い技術者の育成にも取り組んでいます。(ET=受精卵移植)



全国コース
Field Report 1
New York

肥料の安定供給という、農業の根幹を担っている気概がモチベーションに。

全農アメリカ(株)のオフィスがあるニューヨーク・マンハッタンは、まさにコスモポリタンと呼ぶにふさわしく、多種多様な人種、文化、言語にあふれ、1年を通して多くのビジネスマン、観光客でにぎわっています。

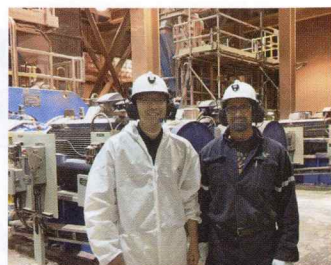
私の主な業務は、カナダ産の塩化加里、アメリカ産のリン安等を現地調達し、日本に輸出することです。それらの肥料原料は、農業生産にとって欠かさない生産資材であるにもかかわらず、日本国内では採掘されないことから、ほぼ100%を海外からの輸入に依存しています。なので、肥料の安定供給のため、ひいては、日本の農業のため、重要な職務を担っているという気概があります。

また、海外のサプライヤーに対して、JA全農が日本の農家を代表した組織であること、農業に深く根ざした事業活動を行っていることを広く理解してもらうことも重要な任務です。ほかにも、日本から来られる海外研修視察団の方々を

現場にご案内することも、少なくありません。

新しい取り組みとしては、これまで全農アメリカの肥料事業は100%、日本への輸出でしたが、昨年からはアフリカ産のリン安をアメリカに輸入販売する3国間貿易を画策しています。利益相反する売り手と買い手の間を取り持つ、非常に難度が高い仕事に取り組んでいます。産みの苦しみはありますが、着実に双方との関係が進展し、ビジネス実現に向けて手応えを感じています。

今後のこととしては、政府方針で2020年までに農林水産物の海外輸出を1兆円とする目標が掲げられ、JA全農にも農畜産物の輸出拡大が求められています。全農アメリカもこの数年の間に、ピバリーヒルズでのレストラン事業や和牛の輸出など新規事業を始め、そういった取り組みをさらに拡大していければと思っています。



全農アメリカ株式会社
橋本 洋次郎
平成12年入会
マンハッタンは、日本食レストランや日系スーパーがたくさんあるので、食生活で不便さは感じない。休日は、セントラルパークを3歳になる息子と散歩するなど、家族と過ごす時間を大切にしている。

全国コース
Field Report 2
Portland

日本は飼料穀物のほとんどを海外に依存。そのため、的確な情報提供が重要となる。

今、私が住んでいるニューオリンズは、穀物の内陸物流の中心を担うミシシッピ川の河口に位置する港湾都市です。元々、フランス領ルイジアナの首府だったこともあり、他の米国都市とは一味違った雰囲気を持っています。

私の主な任務としては、とうもろこしや大豆をはじめとした穀物・油糧種子に関連する情報・情勢を集め日本向けに発信することです。また、日本向けに船積みされる穀物の関連書類の準備や確認を行い、円滑な輸出入手続きが行われるようにサポートしています。

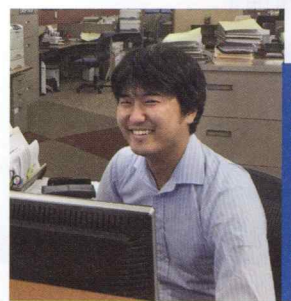
日本は濃厚飼料の8割以上を海外に依存しており、JA全農も大量の穀物を米国から輸入しています。従って、米国におけるとうもろこしの生育状態やマーケット関連情報は、その購買方針をダイレクトに決める大切な情報源となります。自分がまとめた情報が、多少なりとも日本の畜産農家が安価な飼料原料を入手するために一役買っていると思うと、仕事のダイナミズム、面

白さ、そして責任を感じます。

記憶に残っているのは、とうもろこしの生育状態を米国中西部に調査に行った時のことです。米国農務省が毎月発表するとうもろこしの生産量はマーケットに多大な影響を与える材料となりますが、その発表前に大まかな数字を予測し、日本に伝えることができました。

日本と違うと感じるのは、働き方に対する姿勢です。米国ではオンオフや職務領域の境界線がはっきりしており、自らの仕事をきっちり行っささいいれば、他の部分ではかなり自由が利く印象を受けます。

今後の目標としては、短期・中期的には貿易実務、穀物トレードといった幅広い知識とスキルを身につけることです。長期的には、実際に農産物が消費者の手に届く川下のサプライチェーンまで経験し、日本の農業全体を強くする取り組みを行っていきたくと考えています。



全農グレイン株式会社
市場開発部
渡邊 敦司
平成21年入会
地元のケジャン料理がお気に入り。また、休日はアメリカ人に混じってバスケットボールを楽しむなど、すっかりニューオリンズに馴染んだ生活を送っている。

全国コース
Field Report 3
London

欧州の拠点としてロンドン事務所を開設、国産農畜産物の輸出拡大を推進する。

ロンドンを拠点に、欧州各国に対し日本産農畜産物の輸出拡大を推進しています。具体的には、世界最大の食品見本市であるアヌーガ(ドイツ)やシアル(フランス)、ミラノ万博などに間取りました。ロンドンでは、日本食材店での全農フェアやトラファルガー広場で催されるジャパン祭に参加し、和牛を主とした日本産農畜産物のプロモーションなどに携わっています。

さらに、日本で使用される配合飼料原料購買の産地多元化に伴う諸々の業務など、仕事は非常に多岐にわたります。その中で、今一番忙しいのはレストラン事業です。2015年10月にロンドンの中心部にTOKIMEITĒというレストランをオープンさせ、経営にも深く関与しています。

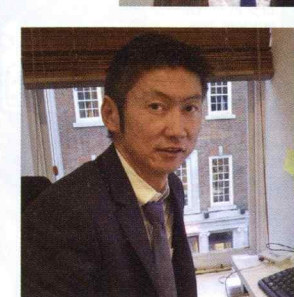
全農グループという組織は幅広い事業を行っているため、全国から日々問い合わせや依頼があります。そうした要望に的確に返答するには、常にアンテナを張って情報収集に努めていなければなりません。なので、忙しくてもできる

だけ街に出て、人と会うように心がけています。

ロンドンに来て3年半になります。当初は事務所も何もなく、一人きりでゼロからのスタートでした。事務所開設、欧州への和牛輸出解禁、そしてレストランオープン、さらに2016年にはスコットランドの会社を買収して従業員が一気に約200名となるなど、この3年半で本当にさまざまなことがありました。

当面の目標としては、何よりTOKIMEITĒを軌道に乗せることです。このエキサイティングな国際都市ロンドンで一世を風靡することができれば最高ですね。この事業は日本の農畜産物の安全性・おいしさをロンドンから世界に発信し、輸出拡大につなげるというミッションを担っているので、日本の農家のためにも絶対成功させなければなりません。

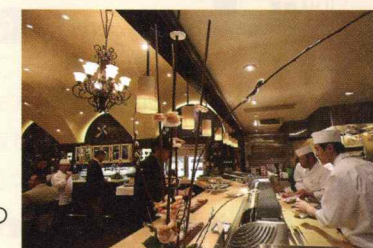
そんな使命感を背負って駆け回り奮闘する毎日、とても充実しています。



全農インターナショナル欧州株式会社
多田 充利
平成10年入会
家族とともにロンドンに赴任。休みには子供たちとテニスをするのが楽しみ。ただ、店がオープンしてからは、多忙で家族サービスができていないのが、目下の悩み。

JA全農の直営海外レストラン

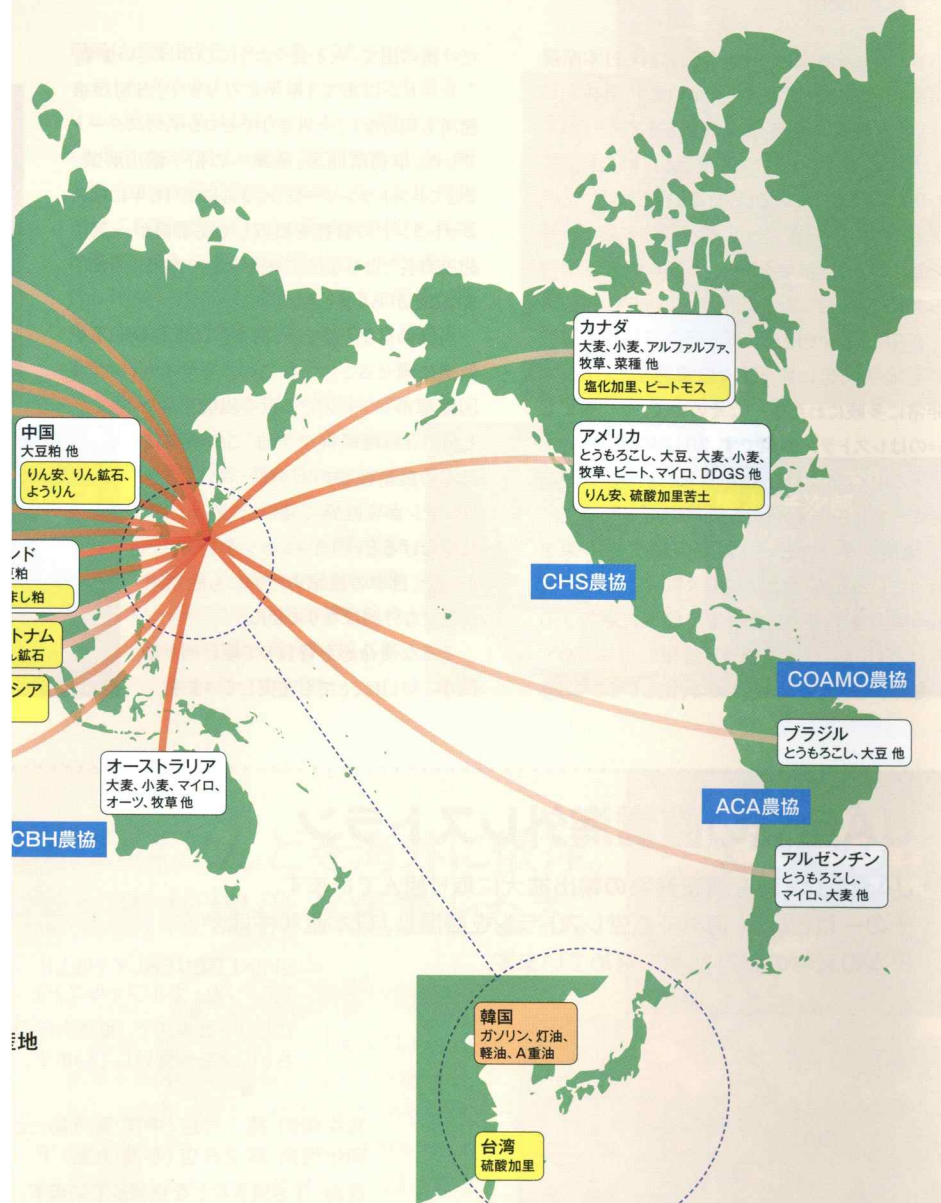
JA全農は、国産農畜産物の輸出拡大に取り組んでいます。その一環として、海外で直営レストランを展開し、日本産和牛ほか日本の食材の普及拡大に努めています。



平成29年1月1日現在

ネットワーク

資が必要になります。
調達する機能も担っています。



CSR JA全農の社会貢献活動

これからの日本を担っていく子供たちに、食と農の本当の大切さを理解してもらうため、さまざまな「次世代を支える」社会貢献活動に取り組んでいます。

「田んぼの生きもの調査」を全国のJA、生産者、消費者、子供たちと実施。

JA全農では、平成17年からJAや生協などと連携し、「田んぼの生きもの調査」を全国で実施しています。これは、田んぼやその周辺で暮らす生きものを田んぼに入って調べることで、農業のあり方を見つめ直し、生物多様性の大切さを学ぶ場を提供するものです。環境と農業の深い関わりを、「五感」を通じて体験してもらいます。田んぼの泥に足を取られながら、生きものと出会い、その名前を調べて学んだ記憶を子供たちは決して忘れないでしょう。



親子で参加できる料理教室、農業体験ツアーを開催。

全農グループ各社と連携し、新鮮な国産農畜産物を使用した「全農親子料理教室」を開催しています。子供たちが親に頼らずお弁当作りに挑戦する企画で、食べものの大切さと食材への理解・関心を高めています。平成29年度からは障害を持つ子供たちを対象とした「みんなの子ども料理教室」も開催しています。

教室では、日本の農業や食材にまつわる授業や食農育クイズを行い、参加者に農業や食の大切さを伝えています。

また、JAの協力を得て、農業への理解を深めることを目的に「JA全農親子農業体験ツアー」も開催しています。野菜や花などの植え付けや収穫、田植えや稲刈りなどの体験を通じて、日頃農業と親しむ機会の少ない消費者と生産者との交流を深めています。本会の提供するラジオ番組や、出版社と連携し、ラジオのパーソナリティとリスナーの限定ツアーや、人気ブロガーとコラボレーションしたツアーも開催しています。



ニッポン人の活躍を「ニッポンの食」で支える。

〈卓球〉JA全農は、卓球日本代表のオフィシャル



JA全農では「全国コース」と「県域コース」の2つの働き方があります。
ここではその働き方の違いについて説明します。

全国コース・県域コースそれぞれの働き方で、 農家組合員の営農と暮らしを支える。

全国コース

- 業務**
- 全国的な企画業務
 - 全国的な購買業務（メーカーからの資材の購入、JAへの資材の供給など）
 - 全国的な販売業務（量販店や食品メーカーへの営業、JAからの農畜産物の集荷など）
 - 海外業務（海外への販売、海外からの原料の購入など）
 - 都府県本部と一体となったJA・組合員への指導・支援など
- 勤務地** 「本所（東京）」および「全国各地の事業所・都府県本部・海外の事業所」で勤務します。
全国転勤（海外も含む）があります。
業務により本会のグループ会社で勤務（出向）することがあります。

県域コース

- 業務**
- 県域の企画業務
 - 県域の購買業務（メーカーからの資材の購入、JAへの資材の供給など）
 - 県域の販売業務（量販店や食品メーカーへの営業、JAからの農畜産物の集荷など）
 - JA・組合員への指導・支援など
- 勤務地** 「採用された本部の県内外の事業所」が主な勤務地となります。
業務により本所および全国各地の事業所での勤務あるいは本会のグループ会社で勤務（出向）することがあります。

※各コースの対象職員は、P14～P29の

● 全国コース、● 県域コース になります。

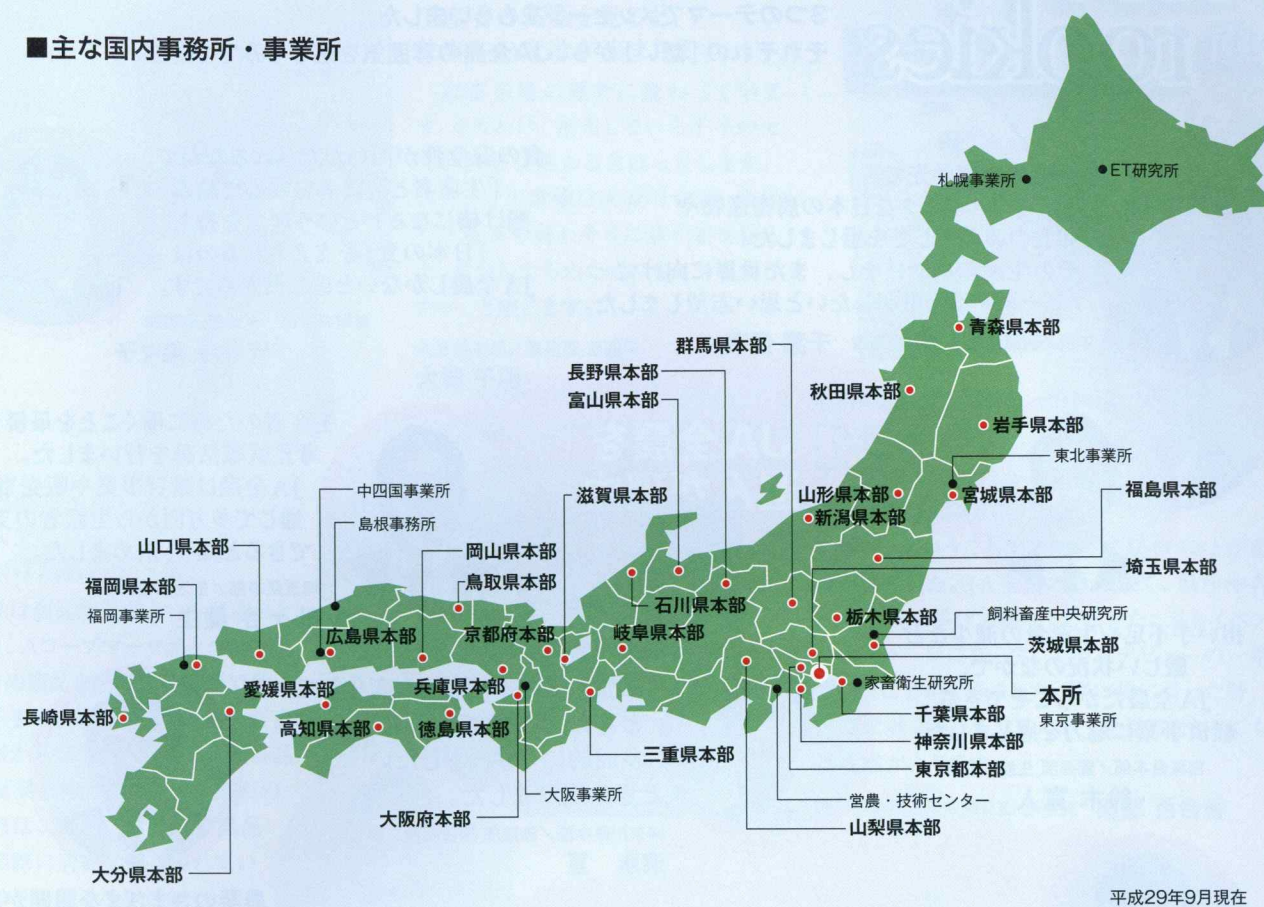
■JA全農ホームページ

「全国コースと県域コースの違い」については、以下QRコードからアクセスしてご確認ください。
各都府県本部の特徴や仕事内容についても紹介しています。

URL:
<http://zenoh-recruit.jp/>



■主な国内事務所・事業所



■主な海外事業拠点



Voice from rookies

ここでは全国各地で働く平成29年入会の新人職員から、3つのテーマでメッセージをもらいました。それぞれの「想い」から、JA全農の雰囲気を感じてみてください。



学生時代の留学先で、高品質でユニークな日本の農畜産物や和食の素晴らしさを感じました。その生産の手助けをし、また世界に向けてアピールする仕事がしたいと思い志望しました。
本所/畜産生産部 海外事業課 千葉 信明

食の安全性が問いただされるなかで、「生産者と消費者を安心で結ぶ懸け橋になる」という理念を持ち『日本の食』を支えられるのはJA全農しかないと感じたからです。



鳥取県本部/米穀部 米穀課 安養寺 菜々子



担い手不足や生産量の減少など厳しい状況のなかで、JA全農だからこそできる経済事業に魅力を感じました。
宮城県本部/園芸部 生産販売課 鈴木 寛人

JA全農を選んだ理由



生産者のために働くことを最優先に考え就職活動を行いました。JA全農は購買事業や販売事業を通じて多方面から生産者の支援ができると知り、決めました。
埼玉県本部/生活部 催事課 針ヶ谷 慶生



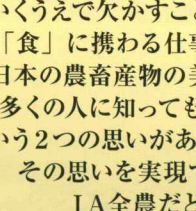
時代・環境の変化とともに“農業のあるべき姿”も変化していくと考え、変化していく農業を多面的にサポートしたいと思い選びました。
神奈川県本部/施設部 施設相談二課 清水 亘



農業のさまざまな問題が挙げられる昨今、それらの解決のために働ける場所、また、生産者と近い関係で改善できるのはJA全農だけだと思ったからです。
茨城県本部/園芸部 園芸資材課 中津 祐也



生活していくうえで欠かすことのできない「食」に携わる仕事がしたい。また日本の農畜産物の美味しさを多くの人に知ってもらいたいという2つの思いがありました。その思いを実現できるのがJA全農だと考えました。
岡山県本部/管理部 経理課 田中 沙織



岡山県本部/管理部 経理課 田中 沙織



難しい表現でなく、自分が思っていることをありのままに伝えることが一番です。あなたの熱意は自分の言葉なら必ず相手に伝わります。未来の自分を想像し、後悔のないよう全力で頑張ってください。
青森県本部/りんご部 りんご課 石井 裕貴

就活アドバイス



なかなか自分の思う通りにいかなかったり、周り比べて劣等感を感じてしまうことも多いと思いますが、ご縁のある会社と出会えるので、最後まで自分を信じて前向きに就職活動を進めてみてください。
本所/人事部 給与厚生課 岡田 美瑛



就活ガイダンスなどに積極的に足を運び、さまざまな業種を見てみることで、本当に自分のやりたい仕事が見えてくると思います。就職活動は自分を見つめる大事な時間です。
山形県本部/米穀部 米穀総合課 奥山 大地



「牛が高値で売れた」と話す生産者の笑顔を見ると、仕事への意欲が高まります。

家畜市場の運営に携わっています。とりわけ、担当している子牛のセリが無事に終わるとほっとします。当日までの準備は大変ですが、会場で生産者の嬉しそうに話す姿を見ると、この人たちのためにもっと頑張りたい、と感じます。

大分県本部/畜産部 畜産課 大城 千明



石川県の新品種米「ひやくまん穀」デビュー!

およそ15年ぶりの新品種デビューということで、さまざまなイベントが企画されました。JA全農だけでなく、県庁や各JAなど県を挙げて盛り上げました。私もイベントのステージに立って、大切なデビューの一端を担うことができました。買い物に行った時、店頭に並ぶ「ひやくまん穀」を見ると、とても達成感があります。

石川県本部/米穀園芸部 米穀課 南部 百合香



担当商品がスーパーに並んでいるところを見つけた瞬間が一番!



私は商品開発課という名前のとおり、Aコープマーク品と全農ブランドの商品を開発する部署で働いています。今はまだ引き継いだ商品ばかりですが、自分で新規商品の提案も始めています。当面の目標は、自分で開発した商品が実際に店頭で販売されている様子を見ることです。

本所/生活リテール部 商品開発課 大坪 栄二郎



私のエピソード

私は、家が農家ではなかったのに、田んぼに入った経験がなかったのですが...

圃場審査に同行し、田んぼのぬかるみの中に初めて入りました。そのとき、生産者の気持ちに少しだけ触れられたような気がして、とても嬉しかったです。実際に生産者と一緒に田んぼを見てまわるので、作り手側のお米に対する真剣な気持ちや、生産するうえで不安などを興味深く聞くことができました。

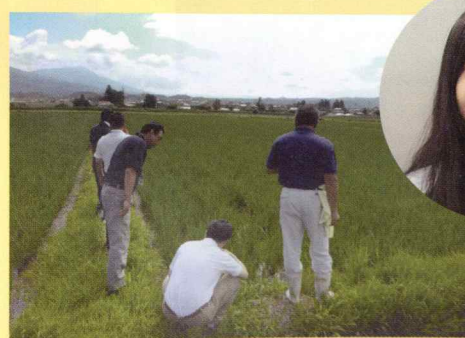
福島県本部/米穀部 米穀課 渡辺 実瑛紀



育成研修の運営補助で基礎知識も身に付ける。

米穀などの取り扱いや判別の技能の資格取得をめざす「農産物検査員育成研修」の運営に約2カ月に渡って携わりました。資格を持っていない私は、研修者であるJA職員の方々と同じように学び、技能を吸収しながら運営に関わったことで、基礎知識をしっかり身に付けることができました。また親しく会話のできるJA職員もたくさんでき、とても印象深い業務となりました。

徳島県本部/米穀部 米穀総合課 白杵 知弥



全農グループをリードする人材を育成するために。

基本的な能力開発と 専門知識・能力開発を 組み合わせた研修体系

入会者は「新入職員受入研修」を受講するところから始まります。ここでは日本の農業・JAの現状・展望、JA全農の社会的役割などをテーマにした研修が行われます。

その後は本人の適性に応じて各部署に配属され、OJT(オン・ザ・ジョブ・トレーニング)が始まります。配属後は実践を通じて能力を磨いていくこととなりますが、そこでは常に高い問題意識を持つことは当然のこと、課題に対する解決能力も求められます。

そこでJA全農では、本人の能力をよ

り高いレベルに到達させるためのさまざまな研修で職員を支援しています。研修体系は、基本的な能力開発のための研修と部門として必要な専門知識・能力開発のための研修に分かれています。基本的な能力開発のための研修は階層別研修と課題別研修と営業・マネジメント研修で構成され、基礎知識の習得から実践的な能力開発まできめ細かく多彩なプログラムが実施されています。

業務目標と能力開発目標の 設定と進捗を図る面談制度

JA全農では、上司と共同で自らの目標を設定し、その実践結果を上司と確認する「目標管理」を導入するとともに、そ

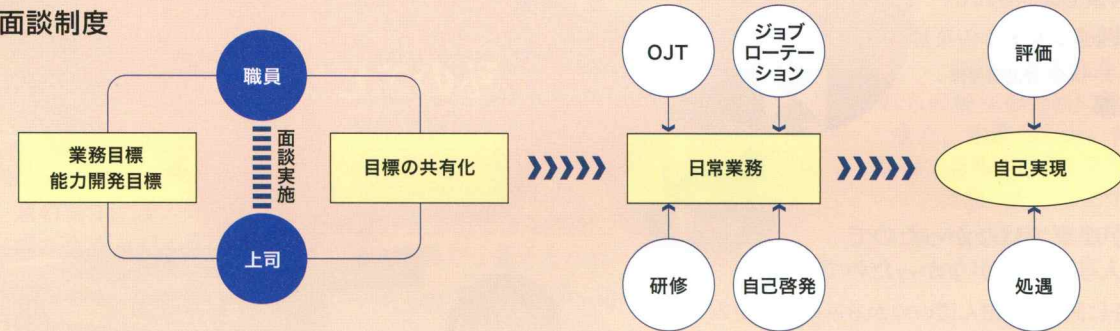
れと連動した評価制度を構築しています。

そのなかで中心となるのが、毎年実施している業務目標および能力開発目標の設定と進捗を図る「面談制度」。能力開発目標とは、個人個人のキャリアアップ・スキルアップを主眼としたものであり、個人の能力開発目標を設定し、上司と共有するものです。

こうした制度により、個人個人の意欲と能力の向上を図り、環境変化に柔軟に対応できる人材を育成するとともに、成果と能力に基づいて人材を公平に評価、処遇しています。

自己啓発を促すものとしては通信教育などの支援制度があります。

■面談制度



《入会後の研修について》

1. 受入研修(約4日間)

神奈川県平塚市にある営農・技術センターにて、JA全農の事業概要や協同組合の意義、ビジネスマナーなどについて、講義やグループ討議を通して学習します。



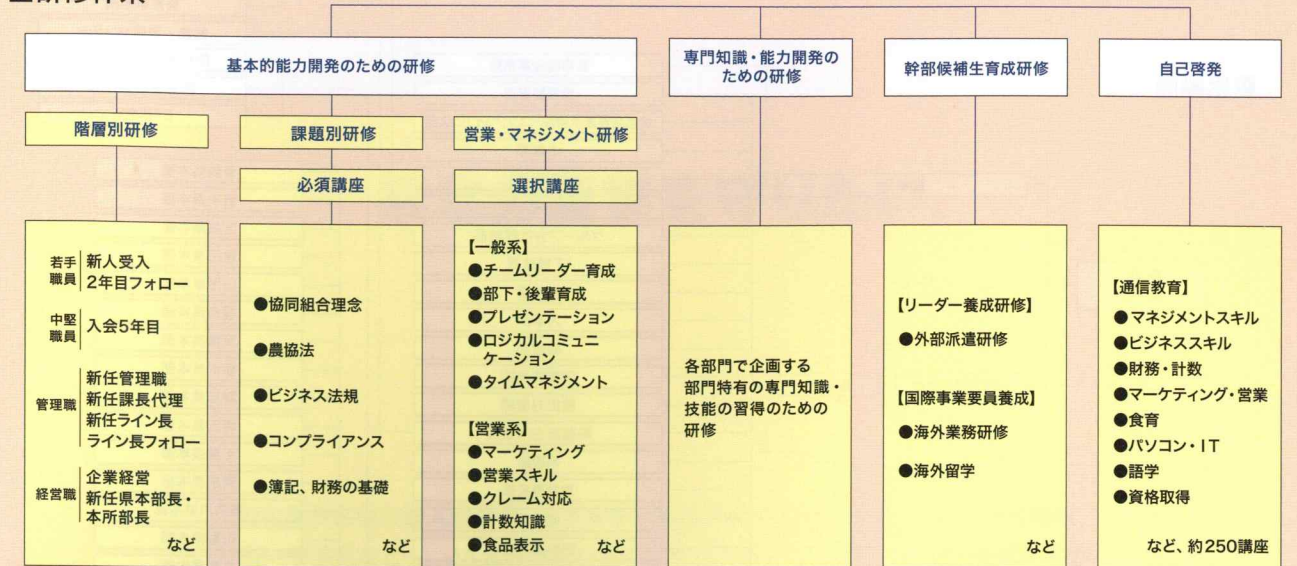
2. JA研修(約2週間)

JA研修とは、全国各地のJAに研修生として受け入れてもらい、JAが行っているさまざまな業務や組合員との交流、農業体験を通してJAの事業活動や役割について理解を深める体験型の研修です。

農業の実情はもちろんのことJAグループの事業のつながりについても理解を深め、これからJA全農職員として働くことの意味を実感できることと思います。



■研修体系



福利厚生・採用に関する情報

- 休日・休暇に関する諸制度**
 - 休日/週休2日制、国の定める祝日・休日、年末年始
 - 年次休暇/初年度は15日(年)、2年目以降は出勤率に応じて最大20日(年)、最大20日まで繰越可能
 - 特別休暇/転任休暇、慶弔休暇、公務休暇、夏期休暇、生理休暇、ボランティア休暇など
 - 休職・休業/育児休業・介護休業、療養休職など
 - その他/子の看護休暇、介護休暇など
- 出産育児・介護に関する支援制度**
 - 育児休業/子供が1歳に達するまで。特別な場合のみ2歳まで延長可能
 - 育児時間/子供が1歳に達するまで。1回30分 1日につき2回以内
 - 育児短時間勤務/子供が小学校3年次を修了するまで。1回30分 1日につき3回以内
 - 時間外勤務の制限/子供が小学校3年次を修了するまで
 - 妊娠中、出産後の通院時間の確保
 - 妊娠中の通勤緩和/始業時および終業時それぞれ30分の時差出勤
 - 妊娠中の休憩時間の延長
 - 介護休業/通算365日まで
 - 介護短時間勤務/1回30分 1日につき3回以内
- 住宅に関する諸制度**
 - 舎宅制度(本部によって異なる)
 - 住宅積立預金制度/住宅資金貸付制度/借入金利補助など
- その他**
 - 退職金制度、確定給付企業年金制度
 - 再雇用制度/定年後の再雇用
 - ジョブリターン制度/退職後3年以内であれば復職が可能
 - 傷病見舞金、遺児育英年金制度、災害見舞制度、障害補償制度
 - 普通積立預金制度、一般資金貸付制度
 - その他諸手当/通勤手当、家族手当、資格手当など
 - 結婚祝金、出産祝金、表彰制度
 - 自己啓発助成、クラブ活動助成、全国野球大会、コナミスポーツクラブ(本部によって異なる)
- 採用データ**
(平成29年4月1日現在)
 - 新卒採用者数 2017年度 234人(男性156/女性78)
2016年度 208人(男性157/女性51)
2015年度 216人(男性155/女性61)
 - 離職者数 2016年度 1人/2015年度 8人/2014年度 8人
 - 平均継続勤務年数 20.2年
 - 従業員の平均年齢 43.7歳



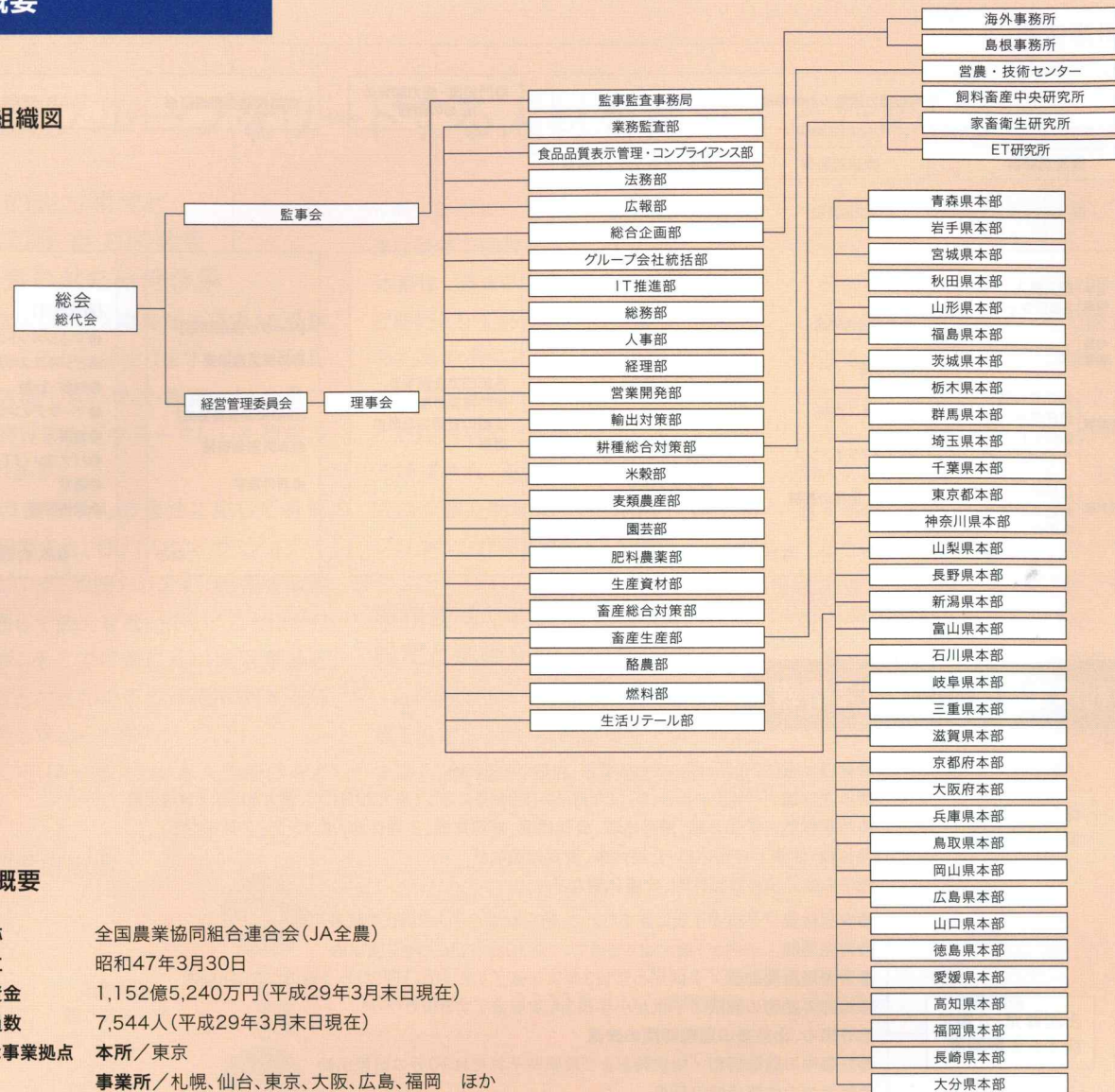
▲剣道部



▲野球部

組織概要

■組織図



(平成29年12月1日現在)

■概要

名称 全国農業協同組合連合会 (JA全農)
 設立 昭和47年3月30日
 出資金 1,152億5,240万円 (平成29年3月末日現在)
 職員数 7,544人 (平成29年3月末日現在)
 主な事業拠点 **本所** / 東京
 事業所 / 札幌、仙台、東京、大阪、広島、福岡 ほか
 都府県本部 / 青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、山梨、長野、新潟、富山、石川、岐阜、三重、滋賀、京都、大阪、兵庫、鳥取、岡山、広島、山口、徳島、愛媛、高知、福岡、長崎、大分
 研究所 / 営農・技術センター (神奈川県平塚市)、飼料畜産中央研究所 (茨城県つくば市)、家畜衛生研究所 (千葉県佐倉市)、ET研究所 (北海道河東郡) ほか
 海外事務所・現地法人 / 北京、シンガポール、ロンドン、ニューヨーク、ニューオーリンズ、香港 ほか
 総取扱高 4兆5,981億円 (平成28年度実績)
 事業別取扱比率
 米穀農産事業 15.5%
 園芸事業 26.0%
 畜産・酪農事業 23.3%
 営農・生産資材事業 17.4%
 燃料・生活事業 17.8%
 主な関連会社 全農物流(株)、(株)全農ビジネスサポート、全国農協食品(株)、全農パルライズ(株)、JA全農青果センター(株)、JA全農たまご(株)、JA全農ミートフーズ(株)、JA東日本くみあい飼料(株)、JA西日本くみあい飼料(株)、全農グリーンリソース(株)、全農エネルギー(株) ほか



●地下鉄 大手町駅 C2b出口
 〒100-6832 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル
 TEL. 03-6271-8123

JA全農ホームページ <http://www.zennoh.or.jp>

Epilogue

日本の農業を守りたい。

進む農畜産物の輸入自由化、エネルギー資源や穀物相場の高騰、日本人の米離れ、担い手不足など…。JA全農を取り巻く環境は必ずしも順風満帆とはいかないのが現状だ。

ましてや、農業は天候など気象条件に左右されやすく、必ずしも見込み通りに生産できるとは限らないという宿命を持つ。ある意味、不安定な産業といえよう。

それでも、太陽や水、土といった自然を利用して実りを育み、自然から生きるチカラをもらう農業は、かけがえのない営みである。

とくに四季を織り成す日本では、季節の風物として多種多様な農畜産物が生産され、家庭の食卓を彩る。食事の場は、団欒といわれるように人に笑顔をもたらす。そう、農業の発展は心のゆとりや豊かさとも比例するものだ。

“食”というのは、当たり前そこに「あるもの」と思われがちだが、これからもその当たり前が続くとは限らない。しかし、失ってから気づくのでは遅い。

だからこそ、私たちは農業を永続的に守っていかなければいけない。日本の農業を守ることは、日本を守ることと同義だ。

たとえ、その道に困難が待ち受けているとしても。JA全農の使命として—。





もっと近くに。

全国農業協同組合連合会

〒100-6832 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル TEL03-6271-8125

<http://www.zennoh.or.jp/recruit/>





ZEN-NOH

FOR JAPAN

農業のために、
消費者のために、
地域のために。



全農所属
卓球日本代表 石川佳純選手

日本の農業を、全力で支え 未来をつくる仕事。

■組織概要

正式名：全国農業協同組合連合会

事業内容：農畜産物の「販売」および生産・生活資材の「購買」

創業・設立：1972年3月30日

本所所在地：〒100-6832 東京都千代田区大手町1丁目3番1号

代表者：代表理事 理事長 神出 元一

出資金：1,152億5,240万円(平成29年3月31日現在)

取扱高：4兆5,981億円(平成28年度実績)

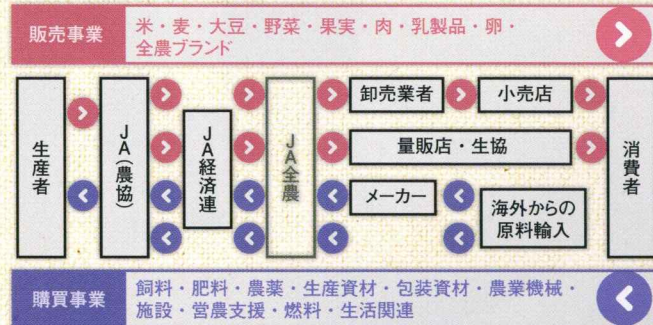
職員数：7,544名(平成29年3月31日現在)

都府県本部：マップ参照



■事業概要

JAグループにおける「経済事業」を担当。農家の生産した農畜産物の販売と、農家への資材供給が仕事です。生産者と消費者を結び、農家を支える重要な役割があります。



FOR
JAPAN



■お問い合わせ

人事部採用担当 03-6271-8123 担当/坂口・服部・吉田
JA全農 採用ホームページ <http://www.zennoh.or.jp/recruit/index.htm>

