

タイトル 担い手に出向く渉外活動      JA名 JA利根沼田（群馬県）

|                 |  |
|-----------------|--|
| 1 動機<br>(経緯)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>従来各支所の営農経済担当が農家へ配達業務を行ってきたが、県内初の営農経済物流配送機能を具備した営農経済総合センターを稼働させたことに伴い、人員異動による合理化を図ったことにより農家へ出向く活動が減少しました。</li> <li>その結果、大口農家との取引が希薄となり、大口農家への売り込み・一本釣りがなされたこと、次世代層とJAとの接点が無くなっていること等から、JAの経営層・管理職に危機意識が芽生え、事業確保に向けた姿勢を取るよう変革してきたことが動機となっています。</li> </ul>                 |
| 2 概要            | <ul style="list-style-type: none"> <li>全農主催の研修会等を通じた活動基準、管理帳票等の作成を行い、農家（担い手）へ出向く体制作りを行い、「営農経済渉外課」を設置しました。</li> <li>設置1年後には指揮系統の課題整理のため、渉外員を兼任体制から専任体制に移行しました。また、「提案型・肥料散布省力システム」を導入し、農家への土壌診断等を通じた営農相談・農業資材の事業拡大を展開しました。</li> <li>農家1軒につき最低3回は出向くことで、農家のニーズを前広に捕捉し、必要なアドバイスを行うことで農家とJAの繋がりを強化しています。</li> </ul> |
| 3 成果<br>(効果)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>JA職員の農家へ出向く意識が醸成されました。</li> <li>「営農経済渉外課」設置後はそれ以前を大幅に上回る供給実績をあげました。</li> <li>農家へ出向くことを積み重ねることにより、農業資金等のニーズを前広に把握することができ、信用事業部門と連携して迅速な対応を行うことができました。</li> <li>農家から頼られる、喜ばれるという機会が増加しました。</li> </ul>   |
| 4 今後の<br>予定(課題) | <ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト会議開催等を通じた営農渉外と金融渉外の連携強化(事業間連携)。</li> <li>経営層からトップダウンによる一本串を刺してもらうこと、その後に事業間連携のための横串を刺してもらうこと。</li> </ul>  |