

都市部でJAファンを増やす

—JA兵庫六甲の取組み—

研究員 高山航希

1 はじめに

JA兵庫六甲は兵庫県南東部に位置しており、管内に神戸市等の都市部を含む。同JAは2013年5月、神戸市中心部の元町にあり、それまで農業会館店と呼ばれていた信用店舗をリニューアルし、「神戸元町店」としてオープンした。このレポートでは、神戸元町店を中心に、都市部でJAファンを増やすために同JAが行っている取組みについて報告する。

2 金融からの都市住民との関係作り

新装前の農業会館店は建物の5階にあり、利用者は系統職員が主であったという。同JAは既取引先への訪問や同店周辺地域のアンケート調査から、取り扱っている定期貯金等の有利性は都市住民にも訴求できると判断し、一般消費者からの関心を高めるため、場所を1階に移し、神戸元町店として新装開店した。

神戸元町店ではリニューアル記念キャンペーンとして、貯金取引者への野菜のプレゼントや、来店者への野菜入りせんべいのプレゼントを行った。

ここで注目したいのは、同JAが、キャンペーン定期貯金の利用を始めた人に以後も取引を継続してもらうためには有利な定期貯金に加えて「JAならではのプラスアルファが必要と考え、「相談業務への特化」と「農とのふれあい」を神戸元町店のコンセプトとして打ち出していることである。

新装後の神戸元町店は店舗のデザインから

相談に特化している。カウンターがないかわりに利用者と職員が相談できる座席を用意しているほか、個室の相談スペースを2部屋設けている。店内は明るい木目調であり、温かみがあって落ち着いた雰囲気、利用者がじっくりと相談しやすい環境と思われる。同店付近には企業が多いことから、会社員が退社後に立ち寄れるよう、相談業務の営業を19時までとしている。現在は、定期貯金の新規取引や年金に関する相談が多いとのことである。

店舗の外でも神戸元町店の職員が中央区や東灘区の住宅地を訪問している。ただ、金融機関は来てもらうものではなくこちらから行く所と考えている人が都市部には多く、組合員との意識の違いを感じることもあるという。

「農とのふれあい」としては、毎週火曜日の昼の2時間、地元農産物の販売会を行っている。写真1は店舗入口付近から店内を眺めたものだが、販売会の際には手前の開けた空間から店舗の外にかけてが販売スペースとなる。



写真1 JA兵庫六甲神戸元町店

筆者が訪問した日は、梨や朝採りの野菜等が並んでいたほか、その場で搾るトマトジュースの試飲も行われており、昼休みの会社員や付近の住民で盛況であった。商品には生産者名と生産地が町名まで表示され、利用者が地元の農業との繋がりを感じられるようになっている。販売会は好評で、当初は13年6月末までの期間限定出店であったところを無期限に延長したという。

3 食や農からの都市住民との関係作り

一方で、同JAは神戸元町店を新装開店する少し前より、食や農をきっかけとしてJAの利用者を増やす取組みも行っている。

13年3月、同JAは、神戸市東灘区の阪神電鉄御影駅近くにある商業施設「しすいかん 旨水館」にアンテナショップ「六甲の懸け橋」を開いた。以前より関係のあった地元婦人会から打診を受けたことが出店の直接のきっかけである。六甲の懸け橋は旨水館の営業日に合わせて週6日営業する常設店舗で、管内の農産物等を消費者向けに販売している。

住宅街にアンテナショップを設置することで、都市住民のなかの食や農に関心のある人にJAとの関係を始めてもらうことを同JAでは期待しているという。同時に、飲食店関係者等との関係作りも進めている。

また、同JAは六甲の懸け橋の出張販売拠点を神戸市内の数か所に展開しており、これを「マルシェ」と呼んでいる。前述した、神戸元町店で行われている地元農産物の販売会もマルシェの1つである。マルシェの営業日は週1日、営業時間も2、3時間程度と限られているが、利用者の好評を得ており、同JAは今



写真2 神戸元町店の「マルシェ」の様子

後もマルシェを推進していくという。

4 課題はJA理解を一層深めてもらうこと

都市部は人口増加率が高く、ここに切り込むことができればJAのプレゼンス向上にも繋がるのが期待できる。しかし、農業者が少なく、組合員基盤も弱いため、JAにとって推進が困難な面もある。JA兵庫六甲の戦略は、信用事業と食・農の二面から都市部のJA利用者を増やしていくことで、不利を克服しようとするものである。神戸元町店も六甲の懸け橋も利用が着実に増えているとのことで、取組みの第1段階は成功を収めている。

現在の課題としては、信用事業あるいは食・農のいずれかの面をきっかけにJA利用を始めた人に、その面だけにとどまらず、JA全体への理解を深め、JAのファンになってもらうことが挙げられるという。そのため同JAは今後、神戸元町店と六甲の懸け橋の連携をさらに強化していく方針である。

JA兵庫六甲の取組みは都市部におけるJAの総合事業性を生かした戦略として大いに参考になるだろう。

(たかやま こうき)