

編集・発行
 (株)農林中金総合研究所基礎研究部
 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-8-3
 TEL. 03-3243-7331
 FAX. 03-3246-1984
 E-mail : kaneko@nochuri.co.jp

調査と情報

農協系統組織の営業活動のはがゆさ

今年の米作は生産指数が一〇四と豊作とのことだが、北関東や東北では、倒伏がコシヒカリだけでなく、日照りのせいか破砕米ものが多く出て販売に苦労している。先日ある知り合いの市長に会いする機会があった。地方行政として緑を残す点で農業は、かけがえのない財産と位置づけてはいるが、兼業農家が、赤字を意識して生産を行う現実を考えるといかにそれを残せるかが大きな課題である。対策の一つとして、産直や地場消費方策について他県の成功事例等あげ実行をうながしたが、開口一番、農協が新しいものに乗ってこないとの事であった。方向さえ出されれば構造改善事業としての取組も可能である。地場で生産額の三〇％程度の販売確保が出来れば地元消費者から歓迎され組合員の元気も出るの確かだ。問題は先ず系統としての営業活動取組に帰着する。農業のありがたさを身近に感じてもらえる立場にありながらチャンス自ら失っているのでは？ 農家は有機農法の技術も持つており、農業環境悪化対策等も含め行政と一緒に知恵を出せる時代である。

一方、信用事業関係の営業はどうだろうか。久しぶりに元気の出る事例に会えた。以前赴任したS県では、信連が今年モデル店舗をオープンした大型合併農協エリアでもあるが、営業ノウハウの農協への還元やJA職員の教育センターとなることを条件に補完を図る事で相互理解している。連日新規開拓を中心に果敢に営業を展開し実績を上げて

いるが、取引先毎の掘起しや管理等反省点もあるようだ。相談業務は、土曜日まで予約でみちりの状況で、住宅や保健等の専門家を連日呼んでいる。また農協組合員による朝市を月一度店舗にて実施し好評である。顧客との対話をメインにした営業展開は、本来、農協の見直し事項であるが主に地理的理由から難しいので信連自ら背水の陣で対応している。

職員教育を兼ねたモデル店舗は全国段階組織でも前広な各種重点対応があつて然るべきであろう。当信連では、支店を残す方針を長期的に取り続けており、今その成果が現れている。大切な事は、

系統組織がなぜ地域の金融を手がけているのかの考え方。系統は三人(段階)寄つて一人前、時には経済連も組み入れられた総合的な巡回・出張・店舗アワーが考えられる。

全国農協の貯貸率は今年七月末三〇％、S県農協は三四％で信金を意識(S県の信金の加重平均六七％)するには並大抵ではない。IT革命の加速による他産業の金融業界進出で、総合事業は農協だけの特典ではなくなった。インターネットは、居ながらにして商売が伸びるとのうたい文句であるが、以前来日したあるインターネットの社長は、月に三六〇人のお客に会つてるといふ。これこそリアルではないだろうか。今こそ営業のはがゆさを三段階総合ネットで見直し、総合事業展開を密にしたい。

(主席研究員 真田忠雄)

今月のテーマ：危機に瀕する稲作

農協系統組織の営業活動のはがゆさ.....	1	ぶっくレビュー『恐るべき輸入米戦略』...	9
いのちも農も減る前に「まだ間に合う」.....	2	あぜみち.....	10
最近の稲作所得.....	3~4	虹のかけ橋.....	11
国産大豆生産の動向と課題.....	5~6	統計の眼「廃棄物とリサイクルについて」...	12
動き出した中山間地域等の直接支払い制度...7~8		編集後記.....	12