

JA全農 WEEKLY

6
7
面

テレビ会議でグループ会社代表者セミナー開催 幅広い事業連携進め期待される役割果たすことを確認

(グループ会社統括部)

2面

千葉県独自の新品種のお米「粒すけ」デビュー (千葉県本部)

デビューした千葉県期待のお米新品種「粒すけ」(2面)



岐阜県産青果物を大阪の量販店店頭でPRするヒト型ロボット「Pepper」(3面)



全農の事業と関係の深い東日本旅客鉄道(株)、キュウピタマゴ(株)、ファミリーマート(株)の経営者に講演いただいた代表者セミナー(6-7面)

2 YouTube 動画で営農情報を配信
(岩手県本部)

3 ヒト型ロボット「Pepper」使って販売促進
(岐阜県本部)

オンライン直売所で
山梨県産農畜産物PR(山梨県本部)

4 日本酒の消費拡大・PRキャンペーン実施
(米穀部)

台湾直営店舗「じゃじゃ」
日本産食材サポーター店認定
(台湾全農インターナショナル(株))

5 JAズームイン(滋賀:JAこうか)

8 「ニッポンエール」のブランドページ開設
(営業開発部)

ラジオ番組
「JA全農 COUNTDOWN JAPAN」
プレゼント(広報・調査部)

JAタウンショップ紹介
三重の味自慢(JA全農みえ)

Web版JA全農ウィークリーは
こちらから



<https://www.zennoh-weekly.jp/>



News!

千葉県独自の新品種のお米「粒すけ」デビュー

大粒で、ほどよい粘りと弾力が魅力

千葉県本部

千葉県が、食味が良く栽培しやすい品種を目指し13年かけて開発した期待のお米、独自新品種の「粒すけ」がデビューしました。

「粒すけ」という名前には「自分の子どものように愛着を持ってもらいたい」という思いが込められています。

栽培・収穫時期は「コシヒカリ」と同じですが、茎が短いので長雨や強風でも倒れにくい上に、収量が多いのが特長です。おいしさの秘密は「大粒で、ほどよい粘りと弾力」にあり、「コシヒカリ」と同等以上の良食味なお米になりました。

また、魚・肉・すし・どんぶりなど、さまざまな料理に合うオールマイティな食感です。

現在、東京駅の総武線快速ホームへ向かう地下1階〜地下2階エスカレーター上に看板を設置し、「粒すけ」を含む千葉米をPRしています。

「粒すけ」は千葉県内の量販店を中心に販売されています。見かけたらぜひ、ご賞味ください。



News!

YouTube動画で営農情報を配信

公式営農チャンネルを開設

岩手県本部

岩手県本部は8月、YouTubeチャンネル「JA全農いわて公式」レッツトライ!! いわて営農チャンネル」を開設しました。

岩手県本部と県下JAが昨年度から取り組む「純情産地確立『繋（つな）ぐ」の基本方針の一つ、「生産者への情報発信の強化」の一環として、岩手県の営農に関する動画を配信します。6月から運用が始まったLINE公式アカウント「JA全農いわて営農情報」と連携し、双方から営農に関する情報を発信しています。

配信する動画は、一部の撮影と音声を「営農支援部 スマート農業チーム」の職員が担当し、営農支援部が中心となって取り組む「農家手取り最大化プロジェクト」の実践メニューを中心とした内容となり、担い手農家への水平展開を図ります。

チャンネルは、YouTubeで「いわて営農チャンネル」と検索、登録

よろしく
お願いま
す。

レッツトライ!! いわて営農チャンネル

第1話ドローンで種まき





ヒト型ロボット「Pepper」使って販売促進

店頭で岐阜県産青果物をPR

岐阜県本部

岐阜県本部はコロナ禍での新しい店頭販売促進として、ヒト型ロボット「Pepper」(ペッパー)を使って県産青果物をPRしました。

県産青果物の出荷が増える8〜9月にかけて、京阪神エリアと中京エリアの量販店の店頭で販売促進するため「Pepper」を導入しました。県産のトマトやダイコン、ホウレンソ



大阪の量販店店頭でPRするヒト型ロボット「Pepper」



QRコードでレシピを提供

ウ、エダマメの産地情報や生産者のPRメッセージを「Pepper」に登録し、音声やディスプレイで魅力を紹介。また、QRコードをスマートフォンで読み込むことでレシピを持ち帰ることもできるようにし、産地や農産物の魅力をダイレクトに消費者へ伝えることができました。

9月20〜22日にJR岐阜駅構内の施設で行った「飛騨の実りフェア」インアクティブGの店頭でも活躍。子どもや主婦らが関心を寄せていました。



「飛騨の実りフェア」でも活躍



オンライン直売所で山梨県産農畜産物PR

リモートで産地から生産者も登場

山梨県本部

山梨県本部は、東京都新宿区に9月4日オープンした「バスあいのり3丁目テラス」で開かれた「日本初オンライン直売所イベント」に参加しました。

このイベントでは、山梨県本部が運営する農産物直売所「たべるJA(じゃ)ん



リモートで直売所を紹介する「やまなし農業女子」の浅利さん(右)



直売所内に設置された農業女子プロジェクトの特別コーナー

やまなし」に出荷された新鮮でおいしい野菜や果物を、富士急行バスの空きトラックに載せて運びます。また、同テラス内に設置された大型ビジョンと直売所や園地をリモートでつなぐことで、生産者が消費者と画面越しに会話しながら食材の魅力を伝えることができます。

オンライン直売所は9月13日までの土、日曜日に実施し、県内で農業に従事する「やまなし農業女子」の皆さんが、直売所や園地からリモートで参加。特産品のブドウや夏野菜などをPRしました。

また、9月中にテラス内で開かれた「山梨フルーツフェスタ」では、旬の「シャインマスカット」を販売。甲州牛や梨北米、野菜など山梨県産農畜産物を使用したテラスの料理に食材を提供しました。

日本酒の消費拡大・PRキャンペーンを実施

日本酒でエールを！「乾杯！」そのひと言がみんなを笑顔に

米穀部



全農グループ店舗で開催する日本酒フェアのポスター

全農は10月8日から、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で消費量が落ち込んでいる日本酒の消費拡大・PRキャンペーンを始めました。

キャンペーンでは特設ホームページを開設し、日本酒や原料の酒造好適米への興味・関心を持つきっかけづくりとなる情報を発信します。併せて、全農グループの国内12店舗で日本酒フェアを10月28日まで開催。日本酒1品以上の注文を含む1500円以上飲食された方に、抽選でお米1年分（おこめギフト券60キ分）などをプレゼントします。

また、11月1日からは全農が運営するECサイト「JATAウン」でも日本酒キャンペーンの特設ページを開設し、12月31日まで送料無料



キャンペーンを実施します。さらに、対象期間に日本酒を購入していただいた先着100名様に「JATAウン割引クーポン（1000円分）」をプレゼントします。

日本酒の消費量が年々減少する中、新型コロナウイルス感染症拡大による飲食店の営業自粛などにより、さらに消費は低迷し、原料に使用される酒米生産にも多大な影響が生じています。全農はこのキャンペーンを通じて、日本酒の消費拡大と、日本酒の原料である国産米の需要の確保を図ることとで、生産現場の支援に努めます。

台湾直営店舗「じゃじゃ」日本産食材サポーター店認定

店内に認定証を掲示し日本産農畜産物PR

台湾全農インターナショナル(株)

日本産食材サポーター店のロゴ(左下)を掲示した「じゃじゃ」店内



日本産食材サポーター店の認定証



台湾全農インターナショナル(株)直営の日本農畜産物販売店「じゃじゃ」が、農林水産省が推進する「日本産食材サポーター店」に認定されました。

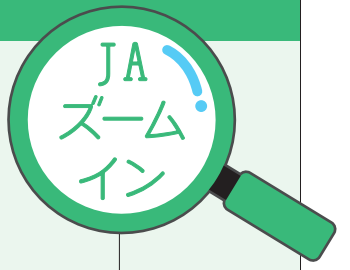
このサポーター店制度は、日本産農林水産物・食品の海外需要を拡大し輸出促進を図るため、日本産食材を積極的に使用する海外の飲食店や小売店が認定されています。

同店は昨年9月、台北市内にオープンし、日本産米、和牛、青果物、加工品などを販売してきました。また、現地ジェラート店の協力を得て、日本産米や果物を使ったジェラートも販売しており好評です。

「日本産食材サポーター店」には8月に認定。店内に認定証を掲示し、日本産農畜産物のPRにさらに努めていきます。

Facebookはこちら





稲作農家の所得増大へ大きな一手

令和元年産米から全量買取販売に

JAこうかは滋賀県の南東部に位置し、甲賀市、湖南市の2市を活動区域としています。

**夢のある地域農業つくり
「農家所得増大の見える化」**

同JAの長期構想の三つのビジョンの一つである「夢のある地域農業づくり」で、主力農産物の米は、マーケットの需要に応じた契約栽培など選択制のある米づくりが

定着してきた中で、「迅速で分かりやすい販売代金の精算」と「所得の安定化」に向けて、令和元年産から全量買取方式に移行しました。県内16JAの中では2番目の取り組みとなります。それまでの「委託販売方式」では、生産者にとって、米の出荷から最終精算まで約18カ月かかり、販売代金の精算においても複数回要

し分かりづらいとのことから、改善要望がありました。それに加えて、平成30年からは、国による生産数量目標が廃止され、全国的に水稲面積が増加傾向となることで需給バランスが崩れ、過剰生産を誘発し、産地間・生産者間の価格競争となることで米価の下落につながるリスクが顕著化してきました。

このことから、買取販売に移行することで、多様な販売先と結び付きを強化しつつ、生産者と消費者の双方を囲い込みにつなげ、安定した出荷・販売と、生産者が安心して生産・経営に取り組める環境づくりができることに大きな意義があります。

JAこうか (滋賀県)



概要		令和2年3月31日現在
正組合員数		5993人
准組合員数		1万1291人
職員数		346人
販売品取扱高		32億5千万円
購買品取扱高		13億7千万円
貯金残高		1814億1千万円
長期共済保有高		4917億4千万円
主な農産物		米、茶、麦、大豆、タマネギ、キャベツ、カボチャ、白ネギ、ハクサイ、ニンジン



収穫が進む「みずかがみ」



基準統一へ目合わせ

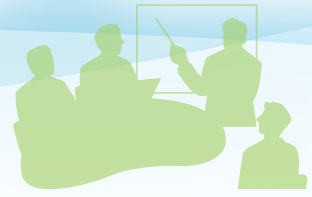


忍びのイメージでブランド力を強める良食味米「忍味(しのびあじ)」

全量買取販売の導入によるJA側のメリットとしては、「経費削減などによる経済事業の収支改善」「集荷数量の安定と拡大」「一回精算のため事務量が軽減」「軽減税率への対応が容易になり事務量が軽減などが挙げられます。

グループ会社代表者セミナーを開催

幅広い事業連携進め 期待される役割果たすことを確認



飛沫（ひまつ）防止パネルの設置やソーシャルディスタンスを確保して開かれた代表者セミナー（東京・大手町のJAビル会場）

全農は9月10日、「グループ会社代表者セミナー」を開き、会社代表者と本会役員、県本部長、本所部局長ら計223人が参加しました。このセミナーは例年、会社代表者が一堂に会し開いていましたが、今年にはコロナ禍の状況から、東京・大手町のJAビルと全国35会場をテレビ会議システムでつないで行いました。【グループ会社統括部】

変化を恐れず、先頭に立ち グループ全体で取り組もう



開会あいさつする菅野会長

セミナーの開会にあたり、菅野幸雄会長は、「生産現場では急激な構造変化が生じているが、組合員や地域JAにとつてなくてはならない全農としてあり続けるため、変化を恐れず、先頭に立ってグループ全体で取り組む」とあいさつしました。

山崎周二理事長は、講話の中で、「グループ一体となって事業競争力強化に取り組む、組合員・会員の期待に応えることが必要であり、目指す方向をグループの全役職員が共有してほしい」と話しました。また、本会グループのさらなる機能発揮のため、志を一つにできるパートナーと今後もアラ

イアンスを進める考えを示しました。

セミナーでは、本会と事業上も関係の深い企業として、東日本旅客鉄道(株)代表取締役副社長の西野史尚氏、キュービータマゴ(株)代表取締役社長の高宮満氏、(株)ファミリーマート代表取締役社長の澤田貴司氏にご登壇いただき、それぞれ、リスク管理やグループ経営の取り組み、地域密着の事業戦略など、大変熱のこもったご講演をいただきました。

わが国を代表する有力企業の経営者の貴重なお話に、出席者からは大変感銘を受けたと好評でした。

最後に本会はグループ内の結束はもちろん、グループ外でも幅広い事業連携を進め、組合員・会員JAに期待される役割を果たすことを確認し閉会しました。



講話で「目指す方向をグループの全役職員が共有してほしい」と呼び掛ける山崎理事長

外部講師3氏がリスク管理、事業戦略などで講演

JR東日本グループのリスク管理の 取り組み

「鉄道事故防止の経験から」

東日本旅客鉄道(株) 代表取締役副社長 西野 史尚氏



鉄道会社は重大事故を教訓として対策を講じ、安全性を向上してきましたが、それだけでは「新しいタイプの事故」は防げません。現在は「過去に発生した事故の再発防止」に加え、「過去に一度も起きていない事故であっても、発生すると重大な結果となる事故の未然

防止」に取り組んでいます。新たに起こりうるリスクを洗い出し、優先順位をつけて対策を講じ、さらにその実施状況について、「5W1H」の観点からPDCAPlan計画(画)→Do(実行)→Check(評価)→Action(改善)を回し見直しを行います。この一連の取り組みは、リスク事案の防止だけでなく、企業価値や社員の活向上につながるものと考えています。

現在、JAグループと連携した取り組みとして、地域と首都圏をつなぐ地産品ショップ「のもの」の展開やEコマース分野での連携、新幹線を活用した農産物輸送などを進めています。東日本地域を地盤とする当社は、農林水産業の持続的な発展が地域にとって不可欠と考えており、今後もJAグループとの連携を強化して取り組みます。

キユーピーグループ グループ会社からみた グループ経営と会社経営

キユーピータマゴ(株) 代表取締役社長 高宮 満氏

キユーピーグループは時代のニーズに合わせて事業領域を拡大し、食文化とブランドの育成に取り組んできました。その一環として、全農と合弁会社も設立しています。

高度成長期はグループとして分社経営を進め、業績は順調に拡大しましたが、日本経済が停滞すると業績にも影響が及びました。そのため、2005年からグループ経営の強化を目指し、類似する事業分野ごとにグループ会社を分類した事業担当制の導入やグループ共通の理念・仕組みを設けベクトルの合致に取り組んだ結果、業績はあらためて拡大基調に転じました。

しかしながら、市場の変化やコロナ禍の発生もあり、グループとして次の一手が必要になっています。私も今春の社長就任以来、変化に対応できる組織



づくりのため、経営方針や価値ある商品をお届けすることを、自らの言葉で社員に伝えるように努めています。また、産学官で連携し、健康長寿を応援する大義の下に、卵の持つ本来の価値を訴える取り組みを業界を巻き込みながら進めています。

ファミリーマート取り組み紹介

(株)ファミリーマート 代表取締役社長 澤田 貴司氏



ファミリーマートの年間売上高は約3兆円で、店舗数は国内コンビニの2位、20万人ものスタッフが運営を支えています。社長に就任してから、

「生産性の向上」と「未来に繋がらないことは排除」の2大テーマを掲げ、「質への転換」のための改革に着手しました。一例として、店舗オペレー

ションの効率化、商品マーケティング改革、働き方改革などの社内体制整備に継続的に取り組んでいます。

コロナ禍を受け、オフィス街に立地する店舗など売り上げは大変厳しい状況となりましたが、早期の業績回復に向け、課題を明確化して改革に取り組んでいます。また、「お客さま視点」に基づく価値提供をさらに強化していきます。

激変するマーケットに対してコンビニは柔軟に対応できる業態です。JAグループとはAコープ一体型店舗の取り組みなど、以前から連携を進めてきましたが、今後さらにその取り組みを強化し、お客さまに喜んでいただける新たな価値創造を一緒に進めたいと考えます。

「ニッポンエール」のブランドページを開設

公式Instagramもスタート

営業開発部は、全農の新しい商品ブランド「ニッポンエール」のブランドページを全農ホームページ内に立ち上げるとともに、Instagramをスタートしました。【営業開発部】

ブランドページでは、「ニッポンエール」ブランドの物語を伝えることと、商品のラインアップやその魅力をより多くの人に知ってもらうことを目的としています。今後は原材料の産地や生産者の情報、商品の開発秘話なども取り上げる予定です。消費者の皆さまから日本の農業へ「エール(応援)」をいただけるよう、コンテンツの充実を図っていきます。

また、ブランドページの開設と併せ、Instagramも同時にスタートしました。ニッポンエールブランドのファンになってもらえるよう、「ニッポンエールと私」「産地」「生産者」の情報を発信し、国産素材と商品に込めた思いを伝えていきます。

ぜひ、フォローと「♡いいね!」をお願いします。



全農 ZEN-NOH

COUNTDOWN JAPAN リスナープレゼント

毎週土曜日13時～ TOKYO FM系列38局ネット

10月17日放送のプレゼントは、徳島県産の「無洗米 あきさかり」5kg(令和2年産)です。温暖な気候と、徳島平野を流れる1級河川「吉野川」水系のもたらす豊かな水。そして生産者の稲作にかける情熱で、徳島県産ブランドのお米は育ちました。なかでも県奨励品種「あきさかり」はモチモチとした粘りとほど良い甘みが特長で、徳島県内でも生産拡大が期待されています。とぎ水が出ないので環境にも優しい「無洗米 徳島県産あきさかり」をぜひご賞味ください。

また、JAタウンギフトカード4500円分を1名様にプレゼントします。

【広報・調査部】



応募は番組ホームページで受付中です。



応募締め切りは10月17日の放送でランキング1位の曲が発表されるまでです。

この商品はここからご購入いただけます。

JAタウン
ショップ名

新鮮大好き徳島



JA全農のインターネットショッピングモール JAタウン ショップ紹介

三重の味自慢 (JA全農みえ)

「マルゴみかん」の栽培が行われている三重県南伊勢町は、南向きの傾斜地と温暖な気候に恵まれた土地です。五ヶ所湾に面した畑で育ったマルゴみかんは、地元で長く愛され、親しまれてきました。

極早生のマルゴみかんは、青い皮の果実もありますが、口に含むとジュワツとさっぱりした甘みが広がります。

現在は主に三重県内へ出荷しており、県外ではなかなか出合えない商品です。この機会にぜひご賞味ください。

※10月下旬から発送予定です。



マルゴみかん(極早生) 秀品
約5kg Mサイズ……5000円
(基本送料、税込み)

ご注文は
こちらから



▶ JAタウンはこちらから <https://www.ja-town.com>

▶ お問い合わせは shop@ja-town1.com