いまこそTACだ!!

第163回

TACのHP

Ⅰ 栃木県・JA うつのみや　Ⅱ 滋賀県・JA レーク滋賀

Ⅰ やりがいを感じる仕事で組合員対応力の強化

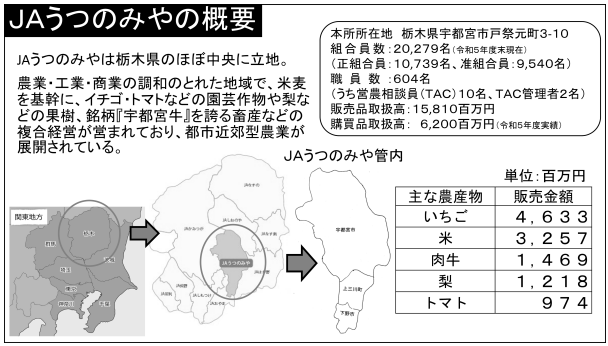
手塚（てつか） 仁（ひとし）

栃木県・JA うつのみや 営農部 営農企画課 営農指導係長

※本稿は2024年11月に行われたTAC・出向く活動パワーアップ大会での発表より構成しています

JA うつのみやの概要

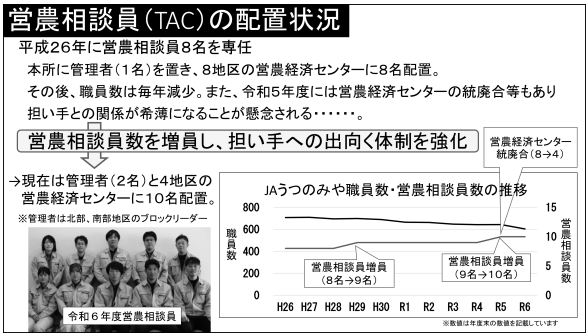
当JAは栃木県のほぼ中央に位置し、宇都宮市、上三川町、下野市の一部を管内とし、平成10年に５JAが合併し現在に至ります。米麦作物が基幹ですが、施設園芸ではウォーターカーテンを使用したイチゴ、露地野菜では共同選果場を有するたまねぎ、果樹ではナシ、畜産などの複合経営が営まれています。また、近年メディア等で取り上げられているLRT（Light Rail Transit：ライトレールトランジット）が通っている街でもあります。



1．TACの配置状況

当JAでは、平成26年に前身の営農経済渉外から営農業務に特化し、営農相談員と名称が改められました。当時は本所に管理者１名、各営農経済センターに１名ずつ、計９名の体制でした。その後、職員数が減少し、事業所の統廃合があったなかにおいても組合員との関係を強化するため、これまでに２度増員を行い、出向く体制を強化しています。現在は４つの営農経済センターに計10名の営農相談員、本所に２名の管理者が配置されています。なお、管理者は管内を北部、南部の２ブロックに

分け、それぞれのブロックリーダーとしてアドバイザーやエリアマネージャーとしての役割を担い、職員に対する育成や企画提案などを行っています。



TAC 体制の概要

全国的には兼任の TAC が多くなっているようですが、当 JA では専任の TAC として JA と組合員の架け橋だけではなく、組合員のニーズに対する諸活動を通じ、組合員の抱える問題・課題の解決、経営ビジョンの達成、新規就農者の確保・育成など、営農業務を中心に組合員の所得向上につながる活動を行っています。

活動内容の共有・検討については、「ミーティング」「活動検討会」「定例全体会議」の３つの会議を行っています。定例全体会議は期初、期中、期末の年３回開催し、常勤役員へ活動計画の発表から進捗状況、取組み結果と次期課題・計画を報告しています。

２．取組みの背景と JA の抱える課題

以下に示す４つの課題は、私が TAC 管理者として営農相談員の活動をみて感じたことがもとになっています。

まず１つ目の課題は、「具体的な活動項目を明示したうえで計画を作り、進捗管理を行うこと」です。営農相談員は担い手のニーズに対する諸活動を行うため、活動範囲が多岐にわたります。ゆえに漠然としている面があると感じました。また、当時の活動計画は自由度が高いものでしたが、具体的な活動項目が見えない職員も散見されたためです。

２つ目の課題は、「生産者の課題と対応状況を職員間で共有し、蓄積できる体制を整備すること」です。これは以前、人事異動の際にとある事業所で地域・組合員をよく知る職員がいなくなってしまい、組合員がどのような問題・課題を抱えているのかが引き継がれず、組合員対応が

後手になってしまったことがあったからです。

３つ目の課題は、「組合員ニーズに対応できる職員の育成」です。営農相談員が低年齢化する傾向にある一方で、組合員ニーズが多様化していることや、営農相談員発足時は組合員からの要望を他の職員へつなぐこととされていた役割が少しずつ変化し、いまでは解決策を率先して提案することが組合員から求められているためです。

４つ目の課題は、「職員の意識・意欲を向上させ、自身に自信を持ち、やりがいを感じられる環境整備」です。組合員とJAの結びつきを強固なものにしていくため、営農指導の強化が求められています。

４つの課題を解決することにより、組合員対応力を強化し、それぞれの活動内容を高位平準化できるのではないかと考えました。

３．課題解決に向けた取組み

⑴　活動実施要領の改正

１つ目に、活動計画の様式を改正しました。活動計画に具体的な活動項目を明示し、目標値を記載させるもので、テーマとして、①新規品目の導入、規模拡大、②経営改善支援、③新規就農者確保・育成の３つを設定し、このほかに２つのテーマを自由に設定できるようにしました。目標値・活動計画は、営農相談員が自分で設定したものに対してTAC管理者がアドバイスを行い、営農経済センターの上席者が承認して決めています。

この取組みの結果、活動を評価しやすくなった点があげられますが、それ以上に営農相談員が具体的な独自の活動計画を作成するようになったことは成果の１つと感じています。なお、近年では事業所の統廃合により、複数の職員が各事業所に集約されたことも重なり、それぞれが意見を出し合いより高度な事業を計画できるようになりました。

その事例の１つとして、経営相談会は、「就農相談」「補助事業」「肥料・農薬」「野菜栽培」などのブースを作り、複数の相談を１フロアで一度にできるようにしました。組合員からは「これまでになかった相談会なのでこれからも続けてほしい」などの意見をいただいたほか、想定外の成果として、新規就農希望者を確保できたことがあげられます。

ハウス建て方講習会は、少しでも新規就農者の初期投資の削減につな

がることをしたい、と考えた職員が実施したものです。新規就農予定者をメインターゲットとして開催しました。想定外の効果として、参加者とJAの関係が深まったことも一因となり、参加者８名のうち６名からパイプハウス等の受注をいただきました。これらの取組みは昨年から試行的にはじまり、今年度は全地区に拡大して実施しています。


経営相談会


ハウス建て方講習会

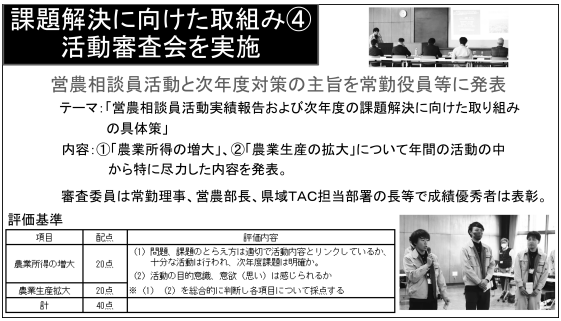
⑵　日報管理システムを導入

２つ目の課題に関しては、新たな日報管理システムを導入することで解決しました。その際、組合員に対する営農指導も強化したいとの考えから、組合員の抱える問題・課題とその解決策を登録し、その進捗管理もできるようにしました。また、実施時期を設定することでアラート機能により対応漏れを防ぐことができます。

この取組みにより、支援対象者の販売金額が増加したり、営農相談員と担い手との対応状況を融資部門の職員も日報で確認することができるため、融資提案にもつながっています。担い手からは抱える問題・課題に対する支援について評価をいただきました。

⑶　内部研修会を実施

職員育成のため、TAC管理者等が講師になり内部研修会を開催しました。具体的には、私が外部で受けてきた内容を営農相談員向けに実施しています。職員に対して最低限の組合員支援の考え方や手法は伝えられていると感じます。また、毎年組合員から寄せられる問題や課題に対してブレインストーミング（集団発想法）を実施し、これにより組合員の問題や課題が営農相談員の活動計画に反映されていると感じています。



活動審査会の概要

⑷　活動審査会を実施

４つ目に関しては、私の経験としてどういうときに「現状に満足してはダメだ。もっとがんばろう」と感じたのかを考えました。私の場合は、人に評価された時がもっともモチベーションが向上します。そのため、営農相談員が評価されるようなシステムを作りたいと考え、活動審査会を行っています。内容は、各職員が活動の中から特に尽力したと思う取組みを常勤役員たちに発表し、上位者には表彰があります。

取組みの結果、常勤役員からお褒めの言葉をいただくなど、営農相談員の評価につながっています。また、職員が「最優秀賞を取れなくて悔しい」「次年度はもっとがんばりたい」と話すなど、モチベーションの向上につながっていると感じました。これらの取組みも一因となり、積極的な活動展開につながり、支援対象者の担い手の販売高、購買高は増加傾向にあります。

４．取組みによって得られたJAの成果

営農相談員が一定の評価を受け、職員のキャリアパスに営農相談員を経験することが盛り込まれているため、営農相談員が係長以上のライン長に昇進・異動になるケースが増えています。この流れをみて、私は、営農相談員に対して行ってきた取組みを継続、強化することがJAうつのみやの営農指導力の強化、組合員対応力の強化につながるのではないか、と思いました。なぜなら、営農相談員の意識・意欲が向上し、その職員が係長以上のライン長に進めば、次はその係長がすべての職員に対しても働きかけを行うようになり、ほかの職員にも波及していくと考えるからです。この考えに基づき、これからも営農相談員に対して支援を行っていきたいと思います。

5．今後の展開

まずは、主要業務を強化したいと考えています。新規品目の導入、規模拡大に関して、現在の個人の経営を踏まえた品目推進から地域振興をめざした取組みへ、経営改善支援に関しては、収量向上中心の支援からコンサルティング（夢の実現）に向けた支援へ、新規就農者確保・育成は親元後継者、農外参入者に関しては、“待ちの姿勢”から“攻めの姿勢”へ変えていきます。

なお、営農相談員がライン長に進むケースが増えている一方で、ライン長ではないスペシャリストの配置も必要になると考えられるため、ライン長と同等の役職も検討したいと思います。

6．全国の TAC に向けたメッセージ

私がいつも新任職員に伝えている言葉をお伝えします。

１つ目は、「担い手からの質問の答えをすべて自分で持っている必要はない」ということです。TAC の仕事は多岐にわたるため、すべてを理解するのは困難かと思います。そのため、この分野の質問ならこの人に聞けば大丈夫、という「答えを持っている身の回りの人」を早く把握しましょう。

２つ目は「私たちの仕事のヒントは組合員との対話の中に無数にある」ということです。組合員との対話の中に隠れている、組合員の問題、課題をつかむことができれば、提案できることは無限大です。

３つ目は「深く考えないで自分の思ったようにとりあえずやってみよう」です。TAC になりたてのころや、次のステップに進んだときは、何をしていいのかわからなかったり、思うようにいかないことがあるかもしれません。でも大丈夫です。みなさんが思ったこと、必要だと思ったことをとりあえずやってみてください。一歩踏み出せば、なんとかなります。

今回このような大会に参加できたことは大変光栄であり、大きな刺激を受けました。私が参加したことは JA うつのみやの職員にとっても大きな自信になっていると思います。営農相談員のみなさん、明日からまた組合員に対する支援を行っていきましょう。