

農協生産部会の活動標準 ver.2

～生産部会の活動強化に向けて～



令和5年6月

大分県農業総合戦略会議
営農指導・販売強化作業部会

「農協生産部会の活動標準」について

J Aグループ大分と県は、令和3年3月の農業非常事態宣言の発出により、大分県農業総合戦略会議を立上げるとともに、同年6月より述べ800名余りの農業者等からの意見（農業者ヒアリング）をもとに本県農業再生の議論を重ね、同年10月に県農業の再生と課題解決を目指す「農業システム再生に向けた行動宣言」をとりまとめました。

また、J Aグループ大分においては、独自に農業者の所得の増大と農業生産の拡大を通じて本県農業の再生を目指す「大分県農業の再生に向けた行動宣言」を発出しました。

農業者ヒアリングでは、営農指導・技術指導の強化とともに、圃場巡回や講習会など部会活動の充実を望む声が多数あり、また近年、生産部会を担当する営農指導員も、知識不足・スキル不足に悩んでいることが、営農指導員からの聴取りやアンケートにより明らかになりました。一方で新型コロナウイルスの影響により、部会活動を自粛せざるを得なく、部会活動の低迷や部会員の高齢化など、様々な課題を抱えていることが明らかとなりました。

このため、営農指導・販売強化作業部会では、これまでの営農指導活動を確認・見直し、より効果的・効率的な活動を実現してもらうための指針として、令和4年2月に「農協生産部会の活動標準～生産部会の活動強化に向けて～」を作成・配布し、農協・部会関係者等と共有したところです。

この「活動標準」は、個々の部会活動の意味や内容を、具体的な県下の事例を用いて解説しており、営農初任者・部会担当初任者にも分かり易いように工夫しています。

また、「活動標準」では、部会の抱える課題を明確にし、活動標準に掲げる活動と照らし合わせながら、どのような対策を打つべきか検討し、取組結果・成果を元に、次年度活動を更に見直すという「PDCAサイクル」を自ら確立してもらうためのスタンダード編と、先駆的な取組内容を掲載したステップアップ編で構成しています。

今回、初期版に、技術に優れた生産者（特別指導員）の活動事例を追補するなど、内容の充実を行なっています。

今後も、部会活性化の取組事例など、活動の参考となる情報を加えていきますので、情報提供の協力をお願いします。

営農指導活動の強化と生産部会活動の活性化に向け、「活動標準」を活用ください。

大分県農業総合戦略会議 営農指導・販売強化作業部会

【表紙：大分県農協中部エリア中央にら部会 大城特別指導員の新規栽培者への実地指導写真】

目 次

第1章 スタンドアード編

1 営農指導事業と営農指導員	・・・	1
2 生産部会とは	・・・	1
3 生産部会の活性化に必要なこと	・・・	1
4 生産部会を取り巻く環境の変化と対応	・・・	2
5 部会の発展のために		
(1) 目標と計画をしっかり持つ	・・・	2
(2) 組織が一丸となって取り組む	・・・	3
(3) 後継者のいる活力のある生産部会	・・・	3
(4) 現状分析から改善までのフロー	・・・	4
6 生産部会と活動		
(1) 部会役員の役割	・・・	5
(2) 生産部会の意志決定と方法	・・・	6
ア 総会		
イ 役員会		
ウ 三役会（事務局会議）		
(3) 生産部会の目標設定と表彰行事	・・・	8
ア 生産部会の目標設定		
イ 部会共通の個人目標		
ウ 表彰行事		
(4) 個人の経営改善目標の設定	・・・	8
(5) 技術指導	・・・	9
ア 講習会・研修会		
①室内講習会		
②現地講習会		
イ 巡回指導		
ウ 目揃え会		
(6) 安全安心への取組	・・・	11

ア	危機管理体制の整備	
イ	生産履歴の記帳・提出	
ウ	残留農薬検査	
エ	講習会の実施	
(7)	検討会	・・・ 12
ア	中間検討会	
イ	反省会	
(8)	県外先進地視察研修・市場研修	・・・ 12
(9)	情報伝達	・・・ 13
ア	市場情報の伝達	
イ	通常、緊急時の連絡	

第2章 ステップアップ編

1	営農指導員としての視点	
(1)	普及指導員・試験研究機関との連携	・・・ 14
(2)	地元市町村との連携	・・・ 14
(3)	部会統合	・・・ 14
(4)	出荷予定数量の把握	・・・ 15
(5)	生産コスト低減の取組	・・・ 15
(6)	栽培マニュアルの作成（適期管理、生産資材の統一）	・・・ 15
(7)	GAP（農業生産工程管理）の取組	・・・ 15
(8)	産地（生産部会）の担い手確保計画の策定	・・・ 15
(9)	就農学校・ファーマーズスクールの取組	・・・ 16
(10)	研修生の就農に向けた総合的な支援	・・・ 16
(11)	スタートアップ圃場の支援	・・・ 16
事業紹介	特別指導員体制導入による営農指導の強化（営農指導体制強化事業）	・・・ 17
活動紹介	「大分大山町農協 ハーブ部会 矢幡特別指導員」 テーマ『部会活性化のために取組んだこと』	・・・ 18
参考資料1	「生産部会規約例」	・・・ 25
参考文献・参考資料		・・・ 27

農協生産部会の活動標準

～第1章 スタンドアード編～

1 営農指導事業と営農指導員

営農指導事業は、農業協同組合法（昭和二十二年法律第百三十二号）の第十条で以下のとおり規定されている。

第十条 組合は、次の事業の全部又は一部を行うことができる。

一 組合員（農業協同組合連合会にあつては、その農業協同組合連合会を直接又は間接に構成する者。次項及び第四項並びに第十一条の五十第三項及び第九項を除き、以下この節において同じ。）のためにする農業の経営及び技術の向上に関する指導

以上のように、条文の『農業の経営及び技術の向上に関する指導』を遂行する職員が「営農指導員」であり、農業協同組合法で定義される組合が行う事業の最初に掲げる事業であることから、その重要性が理解できる。

2 生産部会とは

生産部会は、生産者の農業経営の安定・向上のため、生産・販売、技術の改善等に取り組む生産者の組織である。

具体的には、安定出荷のための需給調整、品質・単収向上のための、栽培マニュアルの整備、講習会、巡回指導、高値販売のための規格、優良苗の斡旋、品種の統一、目揃え会の開催、集出荷場所・時間の取り決め、クレームの伝達、改善、コスト低減のための生産資材の統一、予約購入、農産物のPR活動等を行っている。

3 生産部会の活性化に必要なこと

上述のとおり、生産部会は農協の生産販売活動の根幹となっており、その役割は大変重要となっている。

経営戦略論では、戦略を決定する意思決定者の判断、戦略的選択がきわめて重要とされており、部会組織のリーダーの果たす役割が大きく、これを支える部会事務局の強化・高度化が求められている。

〔求められる機能〕

- ① 組織リーダーを発掘する機能
- ② 組織リーダーを補佐する機能
- ③ 組織構成員ニーズを把握する機能
- ④ 把握したニーズを農協運営に意思反映する機能
- ⑤ 組織リーダーとの連携の下で、組織活動を企画する機能

部会を担当する営農指導員には、上記①～⑤の機能を担うこと等が求められており、このため、部会担当の営農指導員には部会運営への反映力や専門的知識・能力といった資質が必要とされている。

4 生産部会を取り巻く環境の変化と対応

近年、卸売市場を経由する野菜や果実などの取引は、セリ売りから相対取引（卸売業者と量販店などが販売価格及び数量について交渉し、販売する方法）が多くなり、消費者の購入先もスーパーなどの量販店やコンビニなどが主流となっている。

そのため、マーケットニーズ（定時定量出荷）に対応できる大産地が有利な状況を呈している。その一方で、消費者の健康・安全志向の広がりを背景に、生協や量販店におけるインショップや産直、安全・安心に配慮した商品等への取組みも広がりを見せている。また、簡便化志向を背景に食の外部化が進み、野菜用途における加工・業務用需要も伸びている。

他方、内部環境の変化としては、生産者の高齢化と農外からの新規就農者の増加、企業による農業参入など、法人化を果たした大規模生産者と高齢小規模生産者などの経営規模の2極化があげられる。

これらの環境変化に対応するため、2つの方向で取り組みが進められている。1つめは、生産部会を統合して出荷ロットを拡大する方向であり、2つめは販売チャネルや生産者の特性に応じた少量多品目の方向である。

5 部会の発展のために

(1) 目標と計画をしっかりと持つ

部会員の生産、販売実績を基に産地分析をしっかりと行い、改善すべき課題をどれだけ具体的な内容で明らかに出来るのかが重要である。

単位生産量（単収）が低い場合の原因究明、価格が安い場合の品質、出荷時期、出荷市場、出荷形態、取引の信用など総合的に分析することにより、具体的な改善目標、生産出荷計画が可能になる。

これらの分析に当たっては、品種の検討、土壌診断、競争力を持つための成分分析や、栽培技術の検討、市場や販売店、加工メーカーへの販売戦略など専門的

な分野も多いので、地域の振興局や農林水産研究指導センターの支援も得て、産地分析を進める必要がある。

表 生産部会の課題設定に向けた調査項目例

評価項目		主な調査内容	課題設定
生産性	収量分布	構成員の単位収量の格差	収量・品質向上対策、作付け計画、作型検討等の課題設定
	収量変動	出荷期間の計画に対する変動	
	品質分布	構成員の品質格差調査	
	品質変動	出荷期間の品質変動	
	低収分析	低収量農家の要因	
	低品質分析	低品質農家の要因	
経済性	価格分析	規格別、時期別、出荷先別価格変動	栽培品目評価、コスト低減対策、販売戦略等の課題設定
	個別農家生産コスト分析	モデル農家、数戸の生産コスト調査	
	各施設コスト分析	共有施設・機械の稼働率、修理率	
	流通コスト分析	出荷先別流通コスト調査	
	包装資材コスト	包装資材の効果、コスト	
生産組織	構成員分析	会員の経営基盤、年齢構成、後継者	生産部会の組織対策の課題設定、今後の発展方向
	生産意向分析	会員の今後の営農方針	
	地域分析	地域全体、近隣町村の生産構造と対象作物の導入条件等	

(2) 組織が一丸となって取り組む

生産部会の部会員は、生産組織の出荷計画にそれぞれが責任を負うことになる。責任を負わない部会員がいると、計画全体が達成できず、産地信用を失い、目標価格も達成できず、施設の稼働率を低下させ、生産部会の崩壊につながりかねない。

したがって、部会員は組織の輪を大切に自分の責任に対する自覚を持つ必要がある。

さらに、役員を選出、組織の運営にあたっては、全員の意向が反映される民主的な方法が望まれる。また、部会員が心を一つにする親睦の場も大切である。これらの組織運営が出来る民主的で、会員の話を良く聞ける、実践力・企画力のあるリーダーの存在が重要となる。

(3) 後継者のいる活力のある生産部会

部会員の高齢化は組織の活力を無くす。部会員の若返りと次期リーダーの育成役員体制が重要である。また、既存の部会員だけでなく、新たな栽培者の拡大も必要である。

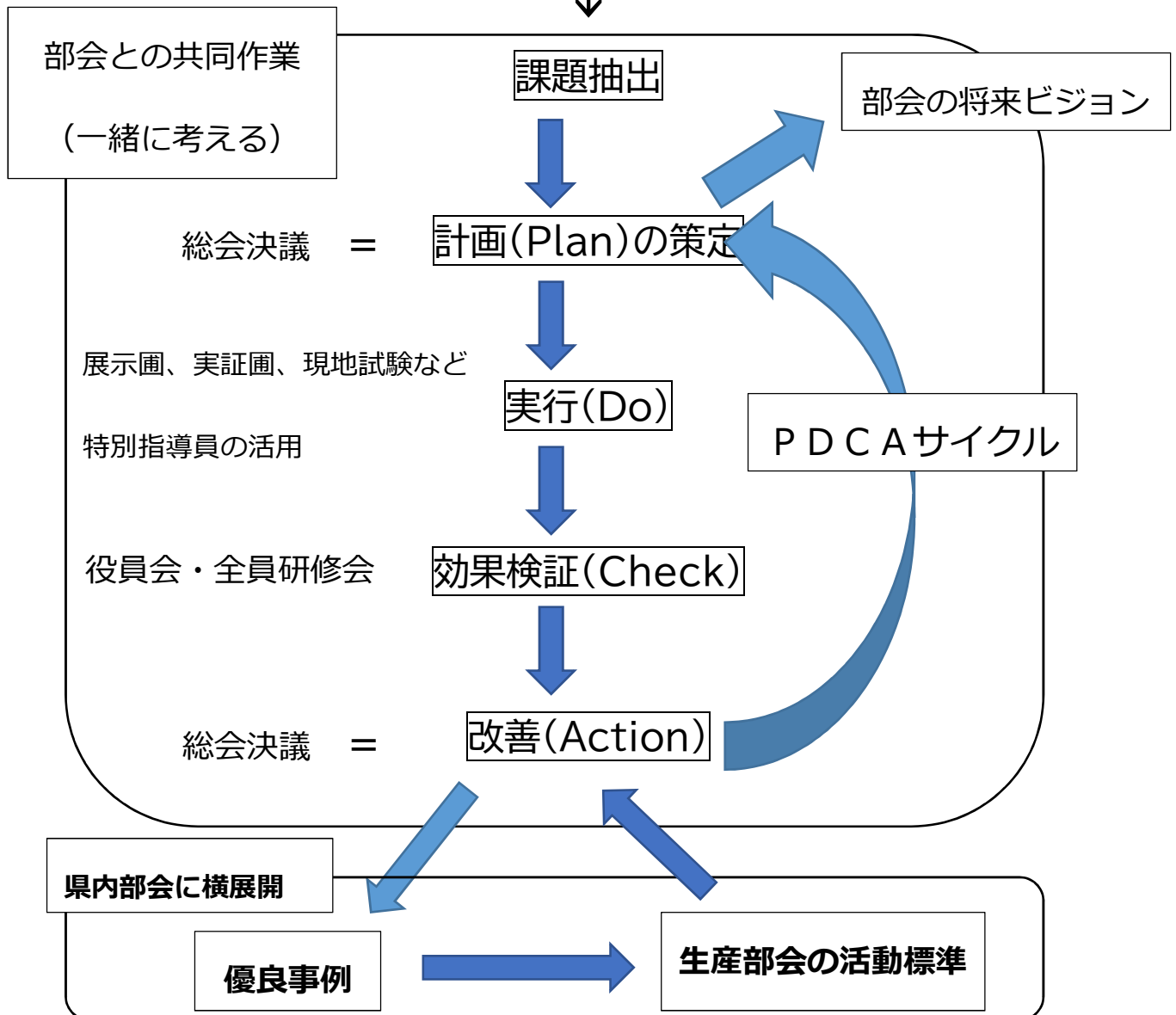
(4) 現状分析から改善までのフロー

効率的・効果的な営農指導のための必須ツール

現状分析

← 営農指導員の役割

- ・基本データ(年次推移・分布):部会員数・年齢構成、後継者・新規就農者の有無、栽培面積、生産量、販売金額、単収など
- ・部会の活動:総会開催、講習会、園地巡回、先進地研修、土壌分析など
- ・部会員の経営:経験年数、構成員、面積、資金、後継者、青色申告など
- ・栽培・生育:施設の有無、土壌条件、気象条件、品種、病害虫の発生状況
- ・流通・販売:単価、等級・階級の発生頻度、販売先、市場評価など



6 生産部会と活動

(1) 部会役員役割

部会長をはじめとする役員は部会総会において選出される。役員は部会をまとめ、部会目的達成のため具体的目標を掲げ、課題の解決に取り組む。担当営農指導員は解決策の提案など、部会活動の支援を行い、部会員の経営発展に繋がるよう取り組む。部会長はリーダーシップを持って課題解決に取り組み、そのほかの役員、部会員においても一致協力していくことが大切である。

[役員役割]

- 部会長 : 生産部会を代表し、会務を総括する。代表として部会に関する責任を負う。
- 副部会長 : 部会長を補佐し、部会長に事故あるときはその職務を代理する。
- 役員 : 部会を運営する役員を規約に定め、部会員から選出している。支部を設け、支部長が役員になっているケースもあり、支部長は支部を代表し、支部部会員の技術向上活動や支部活動のとりまとめなどを行う。
- 事務局長 : 部会の事務・会計を担う。会計、総務部長など、別の名称を用いている部会もある。農協に事務を依頼し、事務局長は会計のみを担っているケースもある（この場合の名称は会計）。
- 監事 : 部会の会計を監査するとともに、会長、副会長を補佐する。
- 事務局 : 事務局の所在地の多くは、農協に置いている。営農指導員が事務支援を行っているケースが多数である。

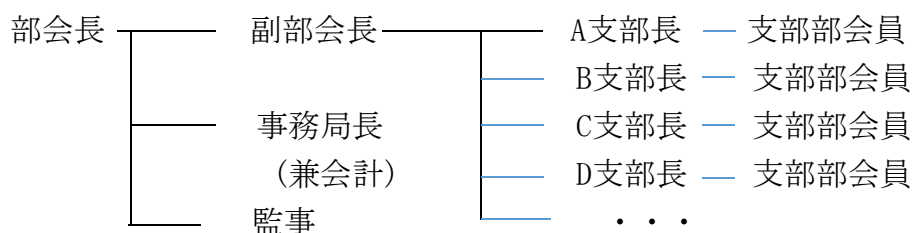


図 生産部会の組織イメージ

事例紹介

○ [専門部を設けている部会] 大分県農協 日田梨部会

日田梨部会(部会員82名)では、専門部を設け、活動強化を図っている。

- ・総務部 部会の予算管理
- ・生産部 技術指導、選果出荷に伴う品質管理、生産資材の共同購入に関する事項
- ・販売部 共同販売、試食宣伝、販売促進、国内・海外向け出荷管理、出荷資材に関する事項
- ・即売部 宅配、規格外品、チラシ作成、加工品開発に関する事項
- ・女性部 若年女性層の育成・恒常推進による健康管理、販売促進活動への協力

(2) 生産部会の意志決定と方法

ア 総会

生産部会の最高議決機関として、総会が位置づけられている。年1回の定例総会を開催している。臨時総会も規約で位置づけられている場合がほとんどである。

- ・参加者：部会全員又は総代
- ・開催時期：農閑期、次期作付けに向けた土づくりの前など
- ・内容：決算認定、事業計画等の決定
具体的には、決算
予算
事業実績
事業計画
次期役員選出
部会費の改定
部会員の加入脱退
規約改廃 等
- ・役割分担例：あいさつ、質問への対応・・・部会長
開会・閉会のあいさつ・・・副部会長
司会進行、議案の説明・・・事務局長
日程調整、資料準備支援、案内文書発送・・・営農指導員
隣席、事業計画等への助言・・・普及指導員
- ・来賓（祝辞）：振興局、市町村、農協、全農、市場等

イ 役員会

総会や主要事業の事前協議や支部活動、生産・販売情報の共有など、1～2ヶ月に1回のペースで開催している。また、販売に伴う市場対応や病虫害発生時など、臨時的に開催する場合もある。

- ・参加者：部会長、副部会長、事務局長、監事、各専門部長 など
- ・開催時期：総会や各事業等の開催前、緊急時など
- ・内容：生産部会の方針決定
総会、総会資料等の調整
各事業の事前打ち合わせ
- ・役割分担例：司会進行・・・部会長
協議事項の説明・・・事務局長
役員会日程調整、資料準備支援・・・営農指導員
隣席、助言・・・普及指導員

事例紹介

○大分県農協 南部事業部野津町ピーマン部会

年7回ほど役員会を開催

- 2月：新年度事業について
- 4月：植付け検査について
- 5月：役員研修、出荷式について
- 8月：事業計画について
- 11月：支部別反省会の実施について
- 12月：総会期日と計画等について
- 1月：総会資料について

○大分県農協 東部事業部杵築いちご研究会

年7回ほど開催

- 10月：定植状況、出荷計画について
- 11月：販売について
- 1月：販売実績について
- 3月：販売実績について
- 6月：販売実績について
- 6月：総会期日、ファーマーズスクールについて
- 7月：総会資料、ファーマーズスクールについて

○大分県農協 豊肥事業部トマト部会

年10回ほど役員会を開催

○大分県農協 北部事業部味一ねぎ部会

年12回ほど役員会を開催

別に東部・北部の各エリア会議を月1回開催している。各事業の打合せや販売実績・対策等について協議を行っている。

ウ 三役会（事務局会議）

三役会（事務局会議）を随時行い、役員会に提出する項目・内容を協議する。

- ・参加者：部会長、副部会長、事務局 など
- ・開催時期：役員会開催前、緊急時など随時開催
- ・内容：生産部会の活動案の協議
総会資料等の調整
各事業の事前打ち合わせ
- ・役割分担例：資料準備支援・・・営農指導員
隣席、助言・・・普及指導員

(3) 産部会の目標設定と表彰行事

ア 生産部会の目標設定

部会活動の活性化のためにも、部会目標の設定は必須である。部会目標を設定することにより、生産・販売、技術の改善等の取り組みが積極的となる。

〔部会目標の項目例〕

栽培面積、総販売量、総販売額、販売単価、後継者対策

事例紹介

○大分県農協柑橘研究会ハウスみかん部会

生産量1,000トン 販売単価900円

イ 部会共通の個人目標

部会共通の項目として個人目標を設定している生産部会もある。

事例紹介

○大分県農協 豊肥事業部トマト部会 10a当たり出荷量12t

○大分県農協 東部事業部杵築いちご研究会

10a当たり出荷量5t、10a当たり販売額600万円

ウ 表彰行事

技術改善や栽培マニュアルの励行など、努力の成果が出た生産者を客観的な指標に基づき表彰する。部会活動の活性化に繋がることから、表彰行事は重要である。総会時に表彰する場合が多い。

〔部会表彰の項目例〕

総販売額、10a当たり販売額、10a当たり出荷量
新規就農者の部（10a当たり出荷量）

振興局や市町村、地区農業振興対策協議会等に表彰や副賞の要請については、事前に関係機関へ相談し、申請する。

(4) 個人の経営改善目標の設定

各部会員は経営改善目標を営農指導員や普及指導員等とともに設定することが大切である。単収や販売金額などの技術改善だけでは無く、経費や資金の償還など経営全体を見ることが重要で、「我が家の課題は何なのか。」を本人や家族を

含め、関係者全員で認識し、その課題の改善に着手する。とくに、経営確立が出来ていない新規就農者や借り入れ資金の多い部会員には、必須の取り組みである。時期としては、販売物の精算終了時や決算時期が良い。

事例紹介

○部会員への「個人面談」の実施（県外JA生産部会の取り組み）

- ・ 営農指導員において単収と販売額の実績グラフや販売量の部会順位を見える化し、個別面談を実施。面談を通じて、営農指導を強化するJAの取組の一環で、農業所得の向上に繋げる。
- ・ 1農家当たりの時間は30分程度～1時間程度。
- ・ 1年に1地区(支部)のペースで実施し、各農家にとっては数年に1回の頻度。
- ・ 戸別の課題解決により、部会員と営農指導員の信頼関係を構築する。

戸別面談の開始前は、部会全体の販売状況や課題を記載した資料を総会等で配布し、部会員はそれに目を通すだけであった。

しかし、実際は部会員の経営課題は多様。個別面談では、それぞれの部会員が抱える課題を把握し、解決策まで指導することが大切。

個別面談は、部会員の改善意欲を高めるとともに、営農指導員にとって意識改革とスキル向上の機会にもなっており、継続することにより、部会員とJAとの関係強化につながることが期待されている。

(5) 技術指導

ア 講習会・研修会

普及指導員や特別指導員、メーカー等との連携のもと、生育ステージに応じて適切な講習会（室内・現地）を実施する。

事例紹介

- 大分県農協 豊肥事業部トマト部会、南部事業部野津町ピーマン部会
栽培講習会（前作の反省、次作の準備）・・・1月 トマト部会
土壌診断説明会（施肥設計）・・・2月 トマト部会
栽培講習会（植付後管理）・・・2月 ピーマン部会
栽培講習会（前半の管理）・・・5月 トマト部会、ピーマン部会
栽培講習会（後半の管理）・・・8月 ピーマン部会

① 室内講習会

〔役割分担例〕

- ・ 現地の状況、栽培暦に基づいた基本的肥培管理技術を説明・・・ 営農指導員
- ・ これまでの天候や生育状況を踏まえ、生理生態の面などから今後の管理や病虫害発生予察等に基づく農薬使用について説明・・・ 普及指導員
- ・ 実際の作業経験から、作業の着眼点やポイント、体系的取組の意義など、高収量への具体的作業方法・要領を説明・・・ 特別指導員
- ・ 新技術や新病虫害などの説明・・・ 試験場研究員、メーカー職員
- ・ 販売情勢、市場クレームなどの説明・・・ 全農担当職員

② 現地講習会（圃場）

〔役割分担例〕

- ・ 圃場にて実際の作業を実演指導・・・ 普及指導員、特別指導員
- ・ 日程調整、資料作成、講師・・・ 営農指導員
(資料は特別指導員、普及指導員と相談・分担し作成)
- ・ 講師（助言）・・・ 普及指導員
- ・ 講師（助言）・・・ 特別指導員

事例紹介

○大分大山町農協 「営農契約指導員（特別指導員）」とは

農協が行う営農指導業務を補佐し、組合委員の栽培技術と経営向上を図るため、作目ごとに営農契約指導員（特別指導員）を委嘱している。

業務の範囲は、①栽培、管理の技術指導や相談に対する助言 ②新規就農者、農業後継者の技術確立への重点指導、など。



冬の管理について説明する黒川さん

李部会は冬期管理講習会を十二月四日、李契約指導員の黒川始さんの圃場（大久保台）で行い、冬の管理について確認しました。部会長の松原隆盛さんは「今回は幼木の剪定方法も見てください。また、霜が多い圃を持つ人は霜ガードを試してほしいです」とあいさつしました。黒川さんは「古木は樹勢が衰えているので、早めに新しい木を補植していくことをすすめます」と若木への更新の大切さを呼びかけました。また、基本的な剪定方法の説明後に、補植のタイミング、補植後に早く成長させる方法、圃場の受粉樹の混植方法等、実例をあげて紹介し実践的な中身のある講習会となりました。終了後、役員会を開き、小五馬地区の試験圃の運営についての方針を協議しました。



剪定を実践する森さん

梅部会は冬期管理講習会を十一月二十日、高原幸司さんの圃場（大久保台）で行い、冬の管理について確認しました。部会長の新田耕三さんは「冬期の管理は大変なことが多く、わからない事は聞きながら講習会を受けてください」とあいさつしました。契約指導員の森文彦さんは「来年の結実に大きく影響してくるので、ていねいに冬の剪定作業をしてほしい」と呼びかけ、成木の剪定や幼木の仕立て方についての講習を行いました。また、梅の凍霜害予防のための「霜ガード」についての説明もあり有意義な講習会となりました。

梅・李冬期管理講習会

大分大山町農協 広報誌「N. P. C」 令和3年12月号より

イ 巡回指導

圃場巡回は、直接作物の生育状況や管理状況を確認できる貴重な機会。部会員や従事している家族や従業員の方と直接対話し、現在に至った状況を分析し、今後の管理方法について、部会員の考えを聴きながら、一緒に最善の方法を決めていく。

また、圃場巡回は役員会時での生育状況報告や出荷予測に用いられることもあるので、大変重要な取り組みである。部会役員や部会員が同行する生産部会も多く、部会内の技術の平準化や技術交流に寄与できる。

事例紹介

○大分県農協 東部事業部杵築いちご研究会

定植後から毎月1回、支部単位で支部員全員（家族等含）による巡回、または指導員巡回（営農指導員と普及指導員による巡回）を実施

○大分県農協 豊肥事業部トマト部会

指導員による植付け後の巡回指導（生産者は圃場で待機）

○大分県農協 南部事業部野津町ピーマン部会

支部役員及び指導員による巡回指導

ウ 目揃え会（出荷規格の確認）

部会員とJA職員などの担当者が集まり、作物の着色や果形、収穫開始や出荷時期などの基準を定め、部会員と共有する。

（6）安全安心への取組

安全安心への取り組みは、生産部会の活動を支える基盤である。残留農薬事故や農作業事故が発生すれば、産地としての信頼失墜や生産者の経営への影響が大きく、部会として真摯に取り組む必要がある。

ア 危機管理体制の整備

事故発生時は、部会や生産者に被害が生じるため、部会主体でリスク管理の手順を定め、部会自らが定期的に産地の取り組みをチェックする。

イ 生産履歴の記帳・提出

残留農薬事故を起こさないため、また、適正な管理を証明するためにOCR（防除履歴）を記入し、農協へ提出する。

ウ 残留農薬検査

出荷後に残留農薬基準値違反が判明した場合は、公表・出荷停止・回収になるため、必ず農協が出荷前に実施するように連携する。

エ 講習会の実施

農薬の適正使用や労働安全に関して定期的に講習会を行い、内容について記録する。

(7) 検討会

ア 中間検討会

出荷開始からの進捗状況の確認とともに、後半に向けた取り組みを検討・決定する。

〔役割分担例〕

- ・ 出荷状況や荷受け時の問題点などの説明
 - ・ 生育や病害虫の発生状況などの説明
 - ・ 販売状況や市場クレームなどの説明
- ・・・ 営農指導員
・・・ 普及指導員
・・・ 全農担当職員

事例紹介

○大分県農協 豊肥事業部トマト部会

部会員に現状把握と今後の生産検討を促すため、中間の販売実績（8月末）を配布。

イ 反省会

部会目標の達成状況、次期にむけた改善内容の検討を行う。個人目標の達成状況や次期作に向けた対策については、個別面談の場を設け、面積当たり収量と販売額のグラフや部会内順位等を記載した図表等を用いて、分かり易く、具体的な説明に努める。

〔分担例〕

- ・ 出荷状況や荷受け時の問題点などの説明
 - ・ 生育や病害虫の発生状況などの説明
 - ・ 販売状況や市場クレームなどの説明
- ・・・ 営農指導員
・・・ 普及指導員
・・・ 全農担当職員

(8) 県外先進地視察研修、市場研修

県外先進産地での研修を行うことにより、部会員の認識が改まり、栽培技術や部会運営の改善に資することが出来る。

市場や量販店を視察する場合、直接的に市場要望や消費者ニーズを理解することができ、部会員の意識付けが図られる。

また、部会員や営農指導員が長時間、行動を共にすることにより、連帯意識や親近感が増し、部会運営上、プラスに働く。

費用捻出については、役員会や総会での了解のうえ、あらかじめ徴収方法を決めておく必要がある。

(9) 情報伝達

ア 市場情報の伝達

市況情報は、集出荷場の掲示版に掲示するとともに、メール、FAXなど情報機器を活用する。迅速な市況のフィードバックは部会員の生産意欲向上に繋がり、市場からの産地評価改善に繋がる重要な取り組みである。

イ 通常、緊急の連絡

部会員へ連絡手段については、部会員の負担、営農指導員自身の負担を考慮して、効率的な連絡手段を構築する必要がある。

事例紹介

○通常連絡

- ・集出荷場等の個人ボックスによる伝達（シーズンオフは郵送による伝達）
- ・FAX、メール、ライン等の活用

○緊急連絡

- ・FAX、メール、ライン等の活用
- ・緊急役員会の開催など

～第2章 ステップアップ編～

1 営農指導員としての視点

(1) 普及指導員・試験研究機関との連携

各都道府県は、農業改良助長法に基づき、農林水産省と協同して専門の職員として普及指導員（国家資格）を置き、直接農業者に接して農業経営及び農村生活の改善に関する科学的技術及び知識の普及指導を行っており、協同農業普及事業と呼ばれている。また、協同農業普及事業に必要な試験研究を行うことも定められている。このように、普及指導員や試験場の研究員の設置目的や事業内容には、営農指導員の業務内容と共通する部分が多く、効率的、効果的な業務遂行のためにも、連携、役割分担をすることが必要である。

(2) 地元市町村との連携

部会員がハウスなどの栽培施設や機械を導入する場合、国や県の補助事業を活用する場合がある。補助金の流れは、国→県→市町村→部会員となり、導入実施の前年には、県、市町村ともに予算計上するために、事前に要望しておく必要がある。また、融資を受ける場合にも、事前の打合せが必要となる。

(3) 部会統合

今後の産地振興や販売力強化を考えた場合、部会統合も選択肢の1つです。部会事務の効率化にとっても、効果的な取り組みである。

事例紹介

○大分県農協 北部いちご部会

高齢化などにより、産地規模が縮小するなか、県北地区の4部会が協力して、平成21年度に『大分いちご北部共販協議会』を設立し、広域共計販売を開始した。販売が統一されたことにより、生産面での統一が進み、平成26年度に『JAおおいた北部いちご部会』が設立された。

4部会を3ブロックに分け、各ブロック2名を地区役員として選出、また、若手の情報交換組織を解散し、新たに研究部を設置して、情報交換や経営及び技術向上を図っている。

○大分県農協 柑橘研究会ハウスみかん部会

県農協では、杵築市と津久見市に大型の柑橘選果場が整備され、ハウスみかんについてもそれぞれで選果・販売され、生産部会もそれぞれ活動していた。燃油高騰に伴う経営悪化により、産地規模が縮小するなか、販売力強化のため、県南の生産部会が杵築の生産部会に入る形で部会統一が図られ、杵築柑橘選果場での一元販売となった。

(4) 集荷予定数量の把握

市場出荷を行う中で、「定時定量出荷」は市場との関係を築く上で重要なことであり、遵守する部分である。生産者は栽培マニュアル等をもとに播種や作物管理を徹底し、安定出荷・継続出荷を行う。営農指導員は、播種状況や管理状況から出荷予定数量を把握し、販売担当と情報共有し、市場戦略に資していく。

事例紹介

○大分県農協 南部事業部蒲江キク部会 キクノスケ事例

(5) 生産コスト低減の取組

資材等の価格が高止まりする中、より安価に、効率的に生産出来る方法を見だしていくことは、農業経営においては重要なことである。作業改善や低コスト資材の活用、スマート農業技術等の情報収集や検討を日頃より行い、生産者に経営改善の提案が出来るよう取組んでいくことが大切である。

(6) 栽培マニュアルの作成（適期管理、生産資材の統一）

技術の平準化、品質の統一を図るため、栽培マニュアル（防除指針等含む）を作成して、技術統一を図ることは効果的で、部会員からの問い合わせで忙殺される営農指導員の業務の効率化にとっても有効である。肥料や農薬などの生産資材の統一も図れ、コスト低減も期待できる。

普及指導員や試験場の研究員に相談して、しっかりとした栽培マニュアルの作成に努める。とくに農薬の誤記載などは重大な問題となるので、細心の注意を払う必要がある。

(7) GAP（農業生産工程管理）の取組

GAPは、Good Agricultural Practicesの頭文字をとった略称で、直訳すると「よい農業の取組」という意味ですが、一般的には「農業生産工程管理」と呼ばれる。

工程管理とは、「農産物を作る際に適正な手順やモノの管理を行い、食品安全や労働安全、環境保全等を確保する取組」のことで、これを実施することにより、生産管理の向上、効率性の向上、農業者自身や従業員の経営意識の向上につながるといった効果がある、と言われている。認証をとる場合は、第三者機関（JGAP協会など）の審査をうける必要があり、経費を伴う。

(8) 産地（生産部会）の担い手確保計画の策定

産地の発展のためには、部会を中心として、自らが能動的に将来像を定め活動していくことが重要である。一つの手法として、(9)で触れる就農研修体制の整備とともに策定する産地担い手ビジョンがある。

産地担い手ビジョンとは、産地（生産部会）自らが担い手を確保、育成するために、産地の目標や求める担い手像を明確にしたものであり、産地が目指す姿や研修支援体制、産地拡大計画及び、研修受入計画の数値目標に加え、産地の紹介や研修生募集計画、産地が求める人材、目標とするモデル経営体等を記載した産地提案書からなる。営農指導員は、生産部会、地元市町村、振興局と連携し、産地担い手ビジョンの策定を図る。

事例紹介

○高知県農業の紹介 高知県新規就農相談センター

-産地提案書 JA 高知県春野胡瓜部会 高知市春野町できゅうり農家になりました-

(9) 就農学校・ファーマーズスクールの取組

就農学校とは、JA や市町村等が設置者となり、農業経験が無い人でも就農に必要な技術や知識を身につけることが可能で、技術習得のための実習及び座学、さらには学んだことを圃場で実践する模擬営農で構成されている。また、ファーマーズスクールでは、市町村が認定した就農コーチ（農家）のもとで研修を行っている。これらの就農学校やファーマーズスクールを活用し、産地の担い手確保に努める。

(10) 研修生の就農に向けた総合的な支援

営農指導員は、研修生の卒業後の早期経営安定に向けて、関係機関と連携して就農地の確保や、さらには住居を含めた生活全般にいたる総合的が求められる。

(11) スタートアップ圃場の支援

スタートアップ圃場とは、初期投資が少なく、即時就農希望者や半農・半X等多様な方々が就農しやすい貸し出し圃場をいう。営農指導員は技術指導を行うとともに、生産部会や市町村、普及指導員と連携して、就農地の確保や施設の準備を行い、産地の担い手へと誘導していく。

事例紹介

○「スタートアップファームたけた」

ハウス圃場4区画、露地圃場5区画があり、栽培に必要な機械器具を備えている。これらを、3年間を上限に貸し出す。技術指導では、地域の先輩農家に加え、営農指導員や自治体のOBによるサポートもあり、地域一体となった支援を行っている。

【事業紹介】

特別指導員体制導入による営農指導の強化

（営農指導体制強化事業：令和4年度～）

大分県農業総合戦略会議 農業者ヒアリング（令和3年）の結果、農協営農指導について、「営農指導の強化」、「営農情報の提供」、「営農指導員育成」への要望が多くありました。

これを受け、戦略会議では、『農業者の期待に応えうる営農指導体制の実現』に向け、「特別指導員」による技術指導体制の導入を行ないました。

令和4年度は、特別指導員16名（13部会）が委嘱され、指導活動を行なっています。

①『特別指導員』とは！

農協生産部会の活性化と技術継承を図るため、指導力と技術に優れる部会員が特別指導員となり、営農指導員と連携して、新規就農者等への実地指導や生産部会での講習、圃場巡回指導を行なうものです。

②『取組の効果』は！

・部会活動が活発になります

特別指導員が技術指導することにより、部会員の主体性が発揮され、部会全体が活性化します。

・長年の経験や栽培ノウハウを継承できます

特別指導員の持っている経験や知識、技術は地域の財産です。技術を共有することで、お互いの刺激になり、次世代への継承につながります。

・若手営農指導員の育成につながります

若返りや異動により、経験の乏しい農協営農指導員の資質とスキルの向上が図られるとともに、厚みのある営農指導体制をつくることができます。

『営農指導体制強化事業』

○特別指導員が活動する経費（謝金や旅費）を支援します。

・補助率 県1/2 農協1/2

・生産部会で特別指導員を選出し、農協が委嘱します

○事業の実施を希望される場合は、農協営農指導員にご相談ください。

【活動紹介】

大分大山町農協 ハーブ部会 矢幡特別指導員

- ・会議名 : 大分県農業総合戦略会議 営農指導強化WG現地検討会
 - ・開催期日 : 令和4年9月13日
 - ・開催場所 : 大分大山町農協2階ホール
- (特別指導員制度については資料 p10・p17 を参照)

[活動紹介にあたって 大山町農協 営農事業部 河津部長]

大山町農協の契約指導員の制度は20年経っていますが、まだまだ完璧なものではなく、今後も皆さんのご意見をいただいて、より良きものにしていかなければならないと思っています。部会の活性化というところで、大山町農協ではハーブ生産部会と梅生産部会の2つをモデル部会として定めています。部会健康診断の結果からも、まだまだ活性化までには至っていませんが、その取組について紹介したいと思います。では、ハーブ部会長が、取組を紹介します。

テーマ「部会活性化のために取り組んだこと」

講師 大分大山町農協ハーブ部会 部会長・特別指導員 矢幡万里子氏

- ・部会員 49名
- ・主な活動 生産部会栽培講習会における講師
栽培、管理の技術指導、相談への助
R4活動実績 14回(24時間)

紹介いただいた、ハーブ部会の矢幡万里子です。

私たちのハーブ部会は20年前には1億円達成するほど活性化していました。年々部会員が減りまして、今、高齢化も進んできて、なかなか若い後継者がいないというのが一番厳しいところです。それでもですね、60歳ぐらいで定年されても仕事は出来ますので、そこでハーブを栽培したいという新規の方がいましたら、農協の営農職員と一緒に



に、まず新規の方のところに行って、栽培の指導を行ないます。そして、そのときに新規の方の土地の環境、ハウスの状況とか、大山中心部から上の方とか、大山中心部より下の方とかは、環境によって違いますので、そこである程度、こちらからその人に出来そうな作物を提案します。環境によっては、こちらが作って欲しい作物を提案することもあります。

そこで、作物が決まって栽培が始まれば、今度は土づくりから、そして栽培方法を営農指導員と一緒に指導していきます。栽培が始まりますと、いつ種子を播いたら、いつ頃収穫できる、そして収穫から荷造り、出荷、それまでを指導します。どのくらいの面積で、どのくらいの収穫量なのか、量によって金額も、収入も、大体どのくらいになりますよ、ということもお知らせします。それを知らせることで、生産者が意欲を持つと思うんですよ。だって、初めてですね、分らないのにやって、いくらになるんだろう、これで成功するんだろうか、とか皆さん心配されると思います。そこはやはり、これくらいを作って、これくらいの量がとれたら、だいたい、これくらいの収入になりますよ、と、そこまで説明します。若い方で「ハーブ栽培をやってみたい」と希望される方も、同様にやっています。

そして自分で栽培が始まって、1年から2年、2年ぐらいしますと、だいたい1年のサイクルが分ってきます。そうなりますと、今度は自分のやり方でもっとこうしようとか、欲が出てくると思うんですよ、そこで、自分のやり方でまた栽培してもらうのも結構、でも、そこでどうしても分らないことがあります。で、私はその都度ずっとアフターフォローします。電話をしたり、圃場に行って様子を見て、そして生産者が選果場に行ったときに「どんなですか」と声をかけたら、「今こんな風で、ちょっと困ってんだよなあ」とか言うと、「じゃあ、こんな風にするといいですよ」と言ってですね、後のアドバイスをします。そして病害虫とか出ましたら、「こういう薬があるから、こういうのを使ってみるといいよ」と、提案をします。

自分である程度、栽培の流れが分ってきますと、消毒のことも自分で分てくると思っています。だから今、3年目になる人も、自分でほとんどやっています。だけど、やっぱり選果場で会ったら、私は必ず声をかけます。「今、どんなですか」と言って。「今、出荷量はどんなですか、いつ頃出荷されますか」と言って、色々話をします。

そこで生産者が疑問に思ったことは、そこでフォローして、アドバイスして、そういう指導のやり方をやっています。自分でも電話したり、圃場に行くときには営農（営農指導員）には悪いんですけども、1人でほとんど行きます。遠いところは営農の方と一緒に往ったりするんですけども、近いところだったら、ほとんど1人で見に行つて、

あとのフォローをしていきます。必ずフォローしないと、教えただけじゃ必ず伝わらないし、その人が途中で辞めてしまうんですね。だから最後までちゃんとフォローして、そして後のケアまではするように私は心がけています。

それから、部会では毎月1回審査を行なっています。出荷をしてきたときに審査をします。そこでの審査で不備がありましたら、その時点で作物の改善方法を提案しています。それでも何故こういうのを出しているのか不安に思ったら、私は圃場に見に行き、そこで「こういうのは、こういう消毒をしたほうがいいよ」とか、「こういうふうになっていたら、ここはもっと手入れ、管理した方がいいよ」とかですね、そういうふうにフォローしていきます。

そして、私たちの部会員さんも年配の方がどうしても多いので、出荷していたとき、「気が付かなかった」とかですね、よく言うんですよ。でも本当は気付かなかったから、それでよしということではないんです。やっぱり、市場に出てクレームが来る前に、審査の時に返品をかけたります。ちょっと生産者には気の毒なんですけれど、そこで返品をかけて、あとのフォローにまた圃場に行きます。私が行けない時は営農職員にお願いしています。そういうふうに、あとのケアは心がけています。



そして年に1回、役員さんと班を作って、2日間にかけて全部の圃場を見て回ります。部会員さんの圃場の状態を、把握しておくことも大切ですし、誰が何を作っているとか、そして誰が今どういう圃場の状態か、どういう環境なのか、という事が分っていないと、市場からのクレームが来たときに、対応出来なくなりますので、だから年に1回はですね、いつも11月か12月に、秋に涼しくなったら圃場を巡回します。そこで、ビニールハウスの色が暗くなって、替え時かなと思ったら、「そろそろ替えた方がいいよ」とかですね、それと、冬に向けてちょっと山間部になりますと、内張りをしますが、「あまり早く張りすぎると、うどんこ病が出るんですね」とか、「こまめにサイドビニールを開閉して風通しを良くしてくださいね」とか、そういうアドバイスとかは圃場を巡回したときに、その時点で、生産者になるだけ現場にいるようにしていますので、作物にあった栽培の良い方法をそこで伝えていきます。で、年配のおばちゃん達は、それを喜ん

でくれているんですよ。毎年、圃場に行くと、「ここでちゃんと言ってくれるからありがたい」ということで、だから私たちがやるべきことかなあ、と思って。続けていこうと思います。

で、私なんですけれども、指導員として心がけていることは、選果場でですね、毎日出荷したときに会った生産者には、いつも声をかけています。「おはようございます」とか、「今どうですか」、「出荷はどうですか」、「今日出荷したら、何日か出荷あるね」「量が少ないね」とか、なるだけ声をかけていくようにしています。そこで、生産者との意思疎通ができると思いますので。そういうふうに、声をかけていると年配のおばちゃんも反対に「ああ、今、こんな風だから困っているんだよねえ」とか、毎年「いつまで作りきるやろうかねー。もうやめようと思う」など、体が心配な方が声を出します。だから、「自分のやれるくらいで良いので、無理しないように楽しく頑張ろうねー」って声をかけています。そういう気軽に相談できる、そういう場とか、雰囲気は、私が作るべきかなと、私の仕事かなと思っていますね。時には仕事と関係のない話もして気軽に話せるように、いつも心がけてやっております。

生産者の年配の人はですね、お小遣い程度じゃないくらいの収入を上げている人が実際にいます。こんなに！というくらいですね、年配の方も上げている人がいます。それが自分の欲になってですね、「やっぱ頑張ろう、頑張ろう」と思ってですね。中には「ハーブは軽い仕事だから85歳過ぎても仕事ができるからありがたいねー」って言ってくださる人もいらっしゃいます。皆さん、頑張ってくれていますので、少しでも収入が増えるように、アドバイスすることでお手伝いできたらと思っています。

そのためには、やっぱり、ちゃんとした、安定した出荷をしてもらわないと。もう出せば市場が買ってくれるという問題じゃないので、今の時代はですね。やっぱ市場の対応に对应えられるようにですね、そういう出荷の仕方をやっぱり、今はやっていけないといけないので。そういうことは講習会、そして総会とかで常々、伝えていきます。なかなか伝わらない時もあるかもしれませんが、自分が発することで、何か生産者の役に立ってもらえれば、それでいいかなと、私はいつも思って、やっております。

私のハーブの指導員としては、そういうふうな姿勢で対応しています。

ありがとうございました。

【質問】ハーブの具体的な品目を教えてもらえますか。

(矢幡 特別指導員)

いま農協で取り扱っているのは結構多いんですけども、ミント、バジル、チャービル、パスレ、ディル、パクチー、ローズマリー、タイム、あとは市場から少しずつ注文があるぐらいの品目なんですけれども、私が指導するのはみんなが作っていないものを作るように勧めています。なるべく重ならないように。それとあとはその人の環境です。ちょっと山間部の人だったら、チャービルが出来るとか、下の方だったら夏場は出来ないのそういう人にはそこで出来るものを提案して、栽培出来るようにアドバイスをしていきます。

【質問】いろんな人がおられると思うんですけども、一人がどれくらいの数を、何種類を作られるのでしょうか。

(矢幡 特別指導員)

だいたい1人が2・3種類ぐらいは持っています。新規にする人に私がいつも伝えるのは、1本の軸があっても、もしそれが収穫出来ないときは困るので、「まずは1本の軸を作ろう」って、その軸を作ったら、2本ぐらい枝葉を作って、そして他で収穫出来るような感じに作っていったらどうかな、というふうに提案しています。

【質問】お小遣い程度の金額ではないとのことでしたが、具体的にはどのくらいのイメージの金額でしょうか。

(矢幡 特別指導員)

その人がどれくらい出荷しているか、というので違っていきます。市場単価は選果場のほうに張り出しているんで、だいたい、その人がどれくらいの量を毎日持ってきて、毎日じゃなくても1週間に2・3回でも持ってきている量を見れば、だいたいどのくらいのあがりがあるかなというのは、大方検討がつかますけど。でも本当、80過ぎたおばちゃん達もお小遣い程度じゃないくらいに頑張っています。

【問】品目は今、いろんなハーブの品種があるんですけども、量販とか、デパートとかレストランとかに応じて作っているのですか、注文に応じて作っているのですか。

(矢幡 特別指導員)

昔はもっとたくさん品目があったんですけども、結局需要がなくなって、市場の方でもこの品目はあまり要らないかなというのが、市場の方で出てきますと、それはちょっとやめて、需要のあるものを作ります。

【質問】市場や仲卸などと年に何回か、定期的にこういうハーブが欲しいよみたいな話をしながら作付けをしている感じですか。

(矢幡 特別指導員)

以前は市場の方に、年1回は必ず視察に行って、市場の担当の方とか、仲卸さんがここに来て話をしたりできたんですけど、ちょっとコロナでそういう出向きが出来なくなってしまったんで、あとは農協の選果場の担当のほうから情報をもらって、そういう風な感じで、今必要な作物、需要のあるものを勧めていく感じにしています。

【質問】ハーブというのは恐らく適用農薬が少ないと思うんですけども、そういう農薬の問題、それと化学農薬を使う以外に耕種的防除など工夫されていると思うんですけども、具体的にどういうことをやっているか教えてください。

(矢幡 特別指導員)

回数制限があっても、防除の表をなかなか見ない人がいるので、まだ虫とかそんなに被害が出ていなかったら、回数制限のない、そういうのを提案して、こまめにそれ(防除)をすると被害にあまりあわないよとか。そして被害に遭ったところは一度ちょっと薬をして、その後は回数制限のないのをこまめにやっていくといいよって、自分がやっていることを、私はこういう風にやっているから、もしよかったそういう風にしてやるといいですよ、というふうに提案しています。

【質問】指導員になって始めのころの大変だったこと、心がけていることを教えてください。

(矢幡 矢幡指導員)

私が部会長になる前は、普通の役員をしていました。他の方が年配の方、男の方が部会長をやっていて、そういう方が指導員をやっていたんですけども、私が部会長になった途端に、なぜか農協の指導員になってくれという話になりまして、私みたいなまだ若輩者がやるのはどうかと思ったのですが、私もある程度ハーブの経験はそこでずっと長くやってきているから、そして自分で困ったときは自分で勉強して、自分で何でこうなるんだろうかと思ったら分る人に聞いたり、同じ仲間の分る人に聞いたりして、自分でそういう風に知識を少しずつ入れてきたので、そしてある程度やり方が分ってくると、収入にやっぱりつながりますよね。そうすると年配の人にでも、こういうふうにすると収入も少しは上がるから、ということでそこを提案して行きます。そして新規の人にも必ず、やりたいものがあるかもしれないけど、もしかしたらこの土地だったらこれをやるとある程度お金になるよ、そして、夏場人が出荷できない時に、出荷すると市場からも必ず注文はあるし、ある程度の金額がとれば面白くなるよ、って、提案します。



矢幡特別指導員より

新規部会員を始め現部会員の方々も栽培をしていくうえでわからない事が沢山出てくると思います。そういう時に相談したり、指導してくれる特別指導員の存在はとても大事だと思っています。私が今までやってきて、失敗して得た知識・経験を部会の皆さんにアドバイスとしてお伝えする事で自分自身も勉強させて頂いております。それが、部会全体のレベルアップに繋がれば幸いです。

指導を受けている新規部会員より

2022年より新規で農業を始めました。スペアミントを栽培しているのですが分からない事だらけで植付、日々の管理、病害虫、暑さ寒さ等への対応の仕方、市場へ出荷する農産物の品質に至るまで、やさしく、そして、厳しく指導してもらっています。いつも口癖のように言う「農産物を出している以上、あなたはプロの農家！」という言葉に誇りを持てるように日々成長していきます。

大分大山町農協 営農事業部より

特別指導員に委嘱された平成26年から9年間、ご自分の圃場が部会員全員の手本となるよう、また、研修の場となるようにいつも熱心に手入れをしています。また、部会員の圃場についても自分の圃場のように熱心に戸別訪問をして部会全体のレベルアップを考えています。選果場での部会員の皆さんへの声掛けはとても励みになっていると思います。農協としても感謝しているところです。

参考資料 1

① 生産部会規約例

J A O O O O O O 生産部会規約

(名称)

第 1 条 この会は J A O O O O O O 生産部会（以下、本部会という）と称する。

(目的)

第 2 条 本部会は、O O O の生産と流通の円滑化を図り、県域での共同出荷、共同販売を促進することにより、農業所得の向上と農業経営の安定化を進めるとともに、会員相互の親睦を図ることを目的とする。

(事業)

第 3 条 本部会は、第 2 条の目的を達成するために以下の事業を行う。

- 1 部会員の経営安定と所得向上のための事業
- 2 生産力と品質の向上及び栽培技術力の向上と確立のための事業
- 3 生産振興（面積拡大）と新品種の取り組みと検討の事業
- 4 販売一元化に向けた生産対策の事業
- 5 その他、目的達成に必要な事業

(会員)

第 4 条 本部会の会員は、J A O O O O O O 生産部会の部会員とし、部会の主旨に賛同し、大分県内で O O O を栽培する生産者とする。

(構成)

第 5 条 本部会は、A、B、C、D 事業部の O の支部を持って組織する。

- 2 本部会の事務局は、O O O に置く。

(役員)

第 6 条 本部会に次の役員を置く。

部会長 1 名、副部会長 1 名、副部会長（会計） 1 名、支部長 O 名、監事 2 名

(役員を選任)

第 7 条 部会長は、部会員全体から選出し、総会で承認を受ける。

- 2 副部会長は、部会長を補佐し、部会長事故あるときは、その任務を代行する。
- 3 副部会長（会計）は、この会の運営に係った経費に関して適性に処理する。

4 監事は、この会の業務執行及び会計の状況を監査し、その結果を総会で報告する。

(役員任期)

第9条 役員任期は2カ年とする。但し、再選は妨げない。

- 2 任期中に欠員が生じたときは、役員会で協議し決定する。
但し、任期は前任者の残任期間とする。

(総会)

第10条 本部会の総会の種類は、定期総会、臨時総会とし、以下の規定を設ける。

- 2 総会は、全員総会とし、定期総会は、毎年4月に開催する。
- 3 臨時総会は、部会長が必要とする際に開催する。
- 4 総会は、部会員総数の2/3以上の出席によって成立し、委任状は出席と認める。
- 5 議事決定は、出席者の1/2以上をもって決定するが、可否同数の場合は、議長が決定する。
- 6 総会議長の選任は、各支部の持ち回りとし選出する。

(総会の議決事項)

第11条 総会の議決事項は以下のとおりとする。

- 2 部会の運営、報告事項、事業方針(計画)に関する事項
- 3 予算、決算、経費賦課金に関する事項
- 4 規約の変更及び改廃、役員選任に関する事項
- 5 その他必要な事項

(加入、脱退、除名)

第12条 本部会の加入、脱退、除名は、役員会の承認を受けなければならない。

(経費)

第13条 本部会の経費は、部会費と助成金、寄付金及び補助金、その他をもってあてる。

(部会費)

第14条 部会費は、部会員割(1名につき)年間〇〇〇円とし、指定期日迄納入とする。
尚、出荷量割は、精算時に控除する。

(会計)

第15条 本部会の会計年度は、毎年4月1日から始まり、翌年3月31日に終わる。

附則

この規約は、令和〇年〇月〇日から施行する。

〈参考文献、参考資料〉

- ・宮部和幸（2004）「農協部会組織の活性化に関する課題」『神戸大学農業経済』37号、P7～13
- ・尾高恵美（2008）「農協生産部会に関する環境変化と再編方向－青果物の生産部会を中心に－」『農林金融』5月号、P30～42
- ・尾高恵美（2018）「JA生産部会における組織力効果の発揮による農業収入の増大」『農林金融』8月号、P52～58
- ・ホクレン農業協同組合連合会（1998）「特集 農協の生産部会－作物別生産者組織－」『あぐりぼーと ホクレン営農技術情報誌』No16 1998.12.1