

様式 - 2

2016年度日系研修員受入事業 案件提案表

<案件基本情報>

提案団体 :	日本語 十勝農業協同組合連合会 英語 Tokachi Federation of Agricultural Cooperatives
研修実施機関 :	日本語 十勝農業協同組合連合会 英語 Tokachi Federation of Agricultural Cooperatives
研修実施機関ウェブサイトアドレス(日・英) :	www.nokyoren.or.jp
研修科目 :	日本語 農畜産物の高付加価値化加工と販売戦略 英語 High-value added processing and marketing strategy of agricultural and animal products
研修員受入形態(人数) :	<input checked="" type="checkbox"/> 集団 6 - 10人 <input type="checkbox"/> 個別(長期) 人 <input type="checkbox"/> 個別(短期) 人
受入研修員来日希望日 : いずれか一つ選択	<input type="checkbox"/> 2016年4月3日 <input checked="" type="checkbox"/> 10月2日 <input type="checkbox"/> 5月15日 <input type="checkbox"/> 11月6日 <input type="checkbox"/> 6月19日 <input type="checkbox"/> 2017年1月9日 <input type="checkbox"/> 7月24日 <input type="checkbox"/> 相談可能(個別のみ)
研修実施場所 :	主研修実施場所 北海道帯広市および十勝総合振興局管内町村 副研修実施場所 名称: JAたきかわ他 所在地: 北海道滝川市および札幌市近郊市町村 分担: 見学
本研修実施の背景/現地日系社会の現状/問題等(現地・日系社会の問題解決等): 中南米の日系社会では、農業協同組合の組織化を積極的に進めた結果、当該地域だけでなく国全体の農業生産力向上に貢献してきた。 一方、生産物は農協事業により選別や保管等の出荷調整の取り組みがみられるものの、大半は加工原料として製造事業者等に販売されている。このため、価格は乱高下する国際相場に左右され、組合員の農業収入の大幅な変動や農協の運営収支に悪影響を及ぼす要因となっている。 このようなリスクを回避するためには、生産者と農協組織が一体となって最終消費の形態に近い製品に加工し、高度な付加価値を付与するとともに流通体系の構築、整備を図ることが肝要である。すなわち、生産側からのアプローチによる販売価格の安定化と需要に即した製品供給システム作りを進めることで、これまで困難とされていた加工、流通分野からも適正な利益配分を得ることが可能となり、組合員の経営向上、安定化と農協組織の運営健全化はもとより、日系社会ひいては国全体の経済と活力向上に寄与すると考えられる。	
本研修実施の意義/現地日系社会への裨益効果: 北海道十勝地域では、農協が農畜産物の生産、加工、流通の中核的な機能を果たしており、半世紀以上にわたり生産物の付加価値向上に取り組んできた。事業規模によっては、複数農協または十勝の全農協が共同で取り組む事例もあり、日本を代表する農業生産地帯であると同時に、生鮮・加工食品を中心とした農村工業地帯もある。現在も、これまで培った経験と新たなアイデアを駆使した商品開発、安全・安心を証明する生産履歴、流通システム	

の構築と合理化に加え、近年では近隣諸国への生産物輸出の積極的な取り組み等、日々たゆまぬ努力が続けられている。

本研修では、十勝の農協が展開するこれら生産物の高度加工による付加価値向上と販売戦略の理論と実際を、具体的な事例の見学や研修を通じて習得することで、帰国後に所属する日系農協等において付加価値向上による有利販売を実現するため、組合員・役職員と力を合わせて新たな事業展開を行うための中心的役割を果たすことができる人材を育成する。また、組合員の利益を最大にすることで組織の強化と地域社会全体の発展を目指す十勝の農協の理念と実践を身をもって学び帰国後に実践することで、日系農業者ならびに日系農協の経営健全化と組織強化に止まることなく、日系社会全体の活性化と発展に大きく寄与するものである。

研修目標：

農畜産物の付加価値向上のための加工技術と施設および原料生産から製品化までの流れを理解し、習得する。需要動向に即した製品供給システムと販売戦略の実際を理解する。農協組織が地域社会の発展に果たす役割を理解する。

期待される成果（習得する技術）：

1. 農畜産物の付加価値向上に農協が果たす役割
2. 農協を中心とした農畜産物のマーケティング理論
3. 農畜産物のブランド化の手法
4. 農産物（馬鈴薯、野菜等）の加工と販売戦略
5. 畜産物（牛豚肉）の加工と販売戦略
6. 牛乳・乳製品の加工と販売戦略
7. 大消費地近郊の農畜産物販売戦略
8. 生産履歴システムによる食の安全・安心の保証
9. 流通体制の整備と需給動向の把握・分析

研修計画（内容）：

1. 講義：十勝の農協および系統組織の仕組みと農村工業の発展経過、農畜産物のマーケティング論、農業の6次産業化、農畜産物ブランド化の要件、農業協同組合論（組織運営、事業共同）
2. 見学：農協および関連会社の農畜産物加工施設、集出荷選別貯蔵施設、生産者直売店舗（ファーマーズマーケット）、消費者交流施設、小規模工房
3. 演習：研修員が直面する問題点を分析し、十勝で実践されている方法を参考に解決策と実現に向けた計画樹立を検討する
4. 討議・発表：内部および研修協力農協等、意見交換

研修員資格要件：

必要資格：農業協同組合役職員および農業・酪農畜産生産者の後継者または農業関連企業の役職員等でおおむね40歳以下の者

帰国直後から研修成果の活用を期待するため

経験年数：実務3年以上

基礎知識、知見が必要なため

日本語能力：日本語を理解できること

その他の：農業・畜産分野の専門教育を受けている者が望ましい

専門知識があれば、さらに高度な研修成果が期待できるため

研修日程案：

添付

備考：1. 宿舎はJICA北海道国際センター（帯広および札幌）の活用を希望

2. 研修員の日本語レベルにより通訳を希望