

展 望

J Aの進むべき道



J Aの経営力強化について

「してみせて 言って聞かせて させてみる」有名な出羽国米沢藩第9代藩主上杉鷹山公の名言です。J.F.ケネディ大統領が最も尊敬する日本人として鷹山公を挙げたことも有名です。この名言のポイントは、「してみせる」ところと考えます。言葉で伝えるだけでなく具体的なイメージの力で理解させることで効果が高まるまさにリーダーシップです。



山田秀顕

(J A全中常務理事)

といかに両立させるか」「組合員にどう説明したら理解が深まるか」「中央会・連合会は具体的な検討支援を強化してほしい」等のご意見が寄せられています。J Aグループとして過去例を見ない、難度の高い取り組みであるが故のことであり、全国連足並みそろえて、具体的なサポート施策をJ Aの皆さまにご提供したいと

考えております。

今、全国の多くのJ Aにおいて、将来を見据えて中期経営計画の策定に取り組んでいただいていることと思います。人口減少等地域の農業や社会は急速に姿を変えつつある中で、厳しい経営環境をいかに乗り越えるか、事業モデルの転換に果敢に挑戦し持続可能なJ A経営確立に向けて、熱心なご検討をいただいていると存じます。全中は、J A全国大会議案等策定に当たっての基本的考え方の中で、「自己改革の実践を支える経営基盤の強化」を提起し、販売事業を中心とした事業伸長と全ての事業にわたる効率化や生産性向上のため、具体的な事例集を編さんし、農業労働力支援や効率配送による物流改善、農業関連施設の広域化・集約再編、農業経営管理支援の高度化等の検討資料・ツールを提供しております。

現場での検討のお話を聞くと、「農業所得増大のための施策をJ A営農経済事業の収支改善

また、近年IoT・AIは圧倒的なスピードで進化を遂げており、デジタルイノベーションの波はあらゆる産業の現場を根本から変える可能性があります。一つには、データ集約と業務見える化による生産現場の不具合の効率化、少量多品種の付加価値化の可能性。二つには、電子商取引や電子決済の普及による消費現場のメーカー・物流・販売の他業種のビジネス展開。フードバリューチェーン全体にあらゆる産業が既存の役割分担の見直しに取り組むという短期間に経営環境が大きく変化する今日、J Aグループにはそれに対応する経営力強化が望まれます。

その際、組織を実際に動かすのは人であり、中心的な役割を果たす「経営リーダー人材」をいかに高められるかがポイントです。おのおのJ Aにおいて、業務課題の設定、人材育成等、J A組合長をはじめ経営者の皆さまにも強力なリーダーシップをお願いする次第です。