パルシステムとは、人と人との助け合いが原点です。

パルシステム生活協同組合連合会

●普及指導員派遣研修の狙い

1. パルシステムの想い(理念)と事業の概要

パルシステム生活協同組合連合会は36年の歴史を踏まえ、農薬・化学肥料を多用する農業から、生態系を豊かにし、資源循環型・環境保全、自給率の向上を目指す持続的な農業生産方式を主流とした農業に転換することが日本の農業再建、食の安全確保であるとした食料・農業政策を事業の柱として進めています。

その想いを次のように理念として明文化して組合員全員の共有化を図っています。

熱く理念、想いを語る
山本伸司理事長

＜理念＞

心豊かなくらしと共生の社会を創ります。

- 組織理念及び事業理念として掲げ、大切にしてきた「多様性の共存」、「組合員の参加」「社会に開かれた運営」、「環境と調和した事業」の考え方は、将来にわたって受け継いでいきます。
- 「心豊かなくらし」パルシステムは、物質的な豊かさだけではなく、心の豊かさや安らぎとくらしの質、そして人と人の結びつきを大切な価値として求めていきます。
- 「共生の社会」パルシステムは、自然と人との共生を　基本において、地域や属性を越えた人と人との共生、そして現在と未来との共生をめざし、人と人とが助け合う社会を実現します。

＜パルシステムの事業＞

私たちパルシステムは、生協の原点である「人と人との助け合い」を21世紀型システムとして進化させ、おこなう事業全般を独自の考え方の「個人対応型くらし課題解決事業」と位置づけています。組合員の生活のなかでおこる、さまざまな「困ったな」を商品・サービス・情報を通じてサポート。「組合員が10人いれば10通りのくらしがある」という考えのもと、それぞれのくらしに対応できる仕組みづくりをおこなっています。

パルシステム生活協同組合連合会ホームページ　http://www.pal.or.jp/group/

2. 研修の狙い～受入に当たっての想い～

パルシステムは前述のように、いくつかの事業を展開することで生協としての理念の具現化を図っております。しかしながらその為には商品を頂く（購入する）側だけでなく商品を生産・供給して頂く農家や農業団体の人たちをはじめとして、パルシステムと係り合いのある人たちすべてとにおいてこの理念の共有がなければこれらの事業は成り立ちません。

当然、生産者である農家の支援活動を現場で行われている普及指導員の皆様にもご理解を頂き、消費と生産すなわち川下と川上の仲立ちをして頂けることを期待しております。

その為に、普及指導員の皆様に生協の経営理念、意志決定の仕組み等から、供給される商品に対する品質基準、安全性の追求をはじめとして、それを実現するための業務管理体制及びその実際の全てを公開いたします。

もって、パルシステムと生産者の連携を促進するための現地側（川上）とのコーディネータとしての役割を担って頂けることを期待いたします。

●実施準備・検討段階

1. FACOにおける実施準備・検討段階

①本研修のコンセプト

パルシステムとの最初の打ち合わせで、本研修のコンセプトを次のように設定たしました。

パルシステム研修のプログラム（実施期間：平成24年11月26日～11月29日）

第1日（月）	第2日（火）	第3日（水）	第4日（木）
9:30 連合会本部集合 実地研修オリエンテーション 司会：FACO加藤寛昭 ・事業について 長谷川潤一 ・カリキュラム　小林室長 10:00 講義山本伸司理事長 「パルシステムの歴史・理念・ビジョンについて」 11:30 質疑応答	8:00 連合会本部 8:30 車中にてジョイファーム小田原に関しての予備講義 講師：FACO加藤 10:30 講義鳥居氏、長谷川代表 「ジョイファーム小田原の事業概要」 講師 鳥居氏	9:45 東川口駅に集合 10:30 講義 講師 野村和夫専務 「ジ―ピーエスの役割・機能について」 11:15 質疑応答 11:30 講義 講師 工藤友明本部長 ジ―ピーエスの販売機能と産地政策について」 12:15 質疑応答	9:00 パル本部に集合 10:00 普及員全員による特産品の模擬セールスプレゼン 15分 質疑応答 5分 ①秋田県生花 現物なし ②鹿児島県 ドレッシング 現物あり ③長崎県 中晩柑天草 現物あり ④茨城県 サツマイモ 現物あり パルシステム対応者 高橋宏通部長、横山課長、丸山加工品担当、小林室長、堀籠克衛人事部長他
12:00 ～13:00昼食	12:00 ～13:00昼食	12:30 ～13:30昼食	
13:00 講義 高橋宏通部長 「パルシステムの食料農業政策について」 14:30 質疑応答 15:00 休憩 15:15 講義 横山博志課長 「パルシステムの商務機能について」 16:15 質疑応答 16:45 本日の振返り FACO加藤寛昭 18:30 交流会	13:00 ミカン農園視察 14:15 契約農家の圃場視察及び質疑応答 15:30 ジョイファーム出発 車中にて本日の振返り FACO 加藤 17:30 新宿駅にて解散	13:30 センター内視察（納品から出荷まで）伊東課長 14:30 質疑応答 15:00 休憩 15:15 講義 講師畑信彦 品質管理課長代理 16:15 質疑応答 16:45 本日の振返り FACO加藤寛昭 17:30 東川口駅にて解散	12:00 総評 12:30 終了・食事 14:00 解散

本研修のコンセプト　～敵（受け手）を知ること！～
①普及指導員は生産者側で日々の活動を行っており栽培に関してはプロフェッショナルである。しかしながら、栽培した農産物を「買ってください」と言う経験はほとんどない。
②６次産業化においても作った物の販路が確保できなという大きな課題を指摘できる。
③それに対応するには、作った物を売る－買ってもらうには、買い手が何を望んでいるか、何を基準にして商品の調達を心がけているかを売り手側は知る必要がある。
④本研修では、農産物の買い手である生協がどんな理念に基づき、どんな価値判断を基準とし行動をしているか等を知ることを目的としている。
⑤従って、知識修得とか技術習得を目的としたものではない。
⑥最後に、売るということはどういうことかを実際に体験することにより、消費者起点にたった思考の必要性を体得する。

パルシステムとの最初の打ち合わせにおいて、FACOからお願いした点として、普及指導員は日ごろお客様としての買い手側の人と接する機会が少ないので、生協、生協関係者の方々から直接お話を聞いたり見たりして、物づくりだけから販路を見据えた幅広い支援活動が出来る知識を修得して頂ける機会としたい旨を依頼しました。また、研修に当たっていわゆるマーケティングの勉強とか製品開発のあり方を学ぶといった知識教育知識とか技術習得のための研修ではないことも依頼しました。

①売込みの実習

特長的なこととして、最終日には実際に商務担当者に農産物の売り込みをしていただく実習カリキュラムも入れさせていただきました。

②教わる研修から学びとる研修へ

以上の狙いを実現するために、生協と付き合うには何をすべきか、何に留意すべきかを自分で学びとってもらうことにある旨を事前にメール等で徹底させていただきました。

2. パルシステムにおける実施準備･検討段階

①受入体制の確立

４名の研修生を受け入れるに当たり、理事長、専務理事と言った幹部の方々のご理解のもとに、パルシステム組織全体で取り組んで頂きました。具体的には人事部長のもとに人材開発室の室長及び担当者１名をこの事業のために配置をして受入体制を取って頂きました（CSRの一環として全面的に協力をいただきました）。

②カリキュラム編成、講師選定

カリキュラムに関しては、本事業の目的に添うべく前述のコンセプトを念頭に企画。この２名のご担当者で編成して頂き、講師としては、理事長をはじめとしてそれぞれの責任者自らが当たって頂けることになりました（幹部の方ばかりなので日程調整が大変だったようです）。

③パルのすべてを公開します！

パルシステムを総合的に理解をしてもらうために、本部における講義だけでなく、農産物の調達機関であり、物流も担当する関連会社や、実際にパルシステムと取引のある産地が生協と付き合うに際して何に留意して、どんな対応をしているか、どんなメリットがあるかを聞いてもらうために、古くからの主要な産地、仕入先であるジョイファーム小田原への視察・研修も取り入れて頂きました。

「研修期間中のどんな質問、疑問にも全てを開陳します」との基本的なスタンスもありがたかったです。

また初日の夜には、人事部長主催の交流会も設営して頂き、温かい受入体制に感激しました。

●研修の実施状況

1.「今日の振返り」の実施

研修の成果を実りあるものにするために、その日の最後にFACOから15分程度の総括をする時間を取りました。また、その日のカリキュラムごとの感想を研修生の皆様に翌朝までに書いて提出して頂きました。これをコピーして、前日の講師に見て頂くように事務局にお願いをしました。そのほか、FACOは毎日の講義録、現場研修記録をその日のうちに作成して翌朝全員に配布をいたしました。

2. 使用教材の提供

講義内容（カリキュラム）や視察先の案内書、資料等はパルシステムの事務局でご用意して頂きました。また、売込み実習に備えての必要な資料の作成等については事前にメールで打合せをいたしました。

3. 実施状況

カリキュラムに沿って、初日は本部において、まずは理事長から経営理念、行動基準等生協の何たるかの説明をお聞きしました。次いで具体的な商品戦略に基づく商務の進め方、商品選定等についての全体像を学びました。取引開始に当たっては、商品の善し悪しも重要ですが先ず地域協定を結んでから実務の話に入るとの説明に、生協の何たるかを垣間見ることが出来ました。

２日目のジョイファーム小田原では、長谷川組合長さんから「30年前にパルさんと初めて付き合い始めたときに、自分たちの栽培したミカンを直接価格交渉ができた時の感激が未だに忘れられない。そのことで価格が事前に確定されることにより、計数管理が可能になったことで企業としての農業経営が実現できた事のメリットは大きかった」との話が皆さん印象的だったようです。

３日目のGPSではカタログ掲載商品の決定システムの実際や場内における選果、アソートの現場を見学しました。産地側での選果が受け手側（パルシステム）のニーズにマッチしているか否かの実際を見ることが出来ました。最終日は、皆さんにそれぞれ持参して頂いた地元の産品を、実際にバイヤーさんに対して商品の売り込みをしていただきました。試食ができるものは試食を行いました。事前に商品カルテを作成して臨まれた方もいらっしゃいました。人事部長も加わって厳しくそして優しい評価、コメントを頂きました。

「ウーン、そこまで深い付き合いが必要か～」

GPS（農産物調達・物流担当子会社）で説明を聞く

「隣の畑は、農薬を使うのでうちのミカンばかり猪が狙う」と言って笑う契約農家

「さっぱり系だね、この中晩甘は。」試食の評価は上々。

初めての売込み経験だったので本当にいっぱい一杯でした・・・。ご苦労さまでした。

●研修の結果（アウトプットとアウトカム）

本研修の狙いとするところは、終了後のアンケートにおけるコメントからも分かるようにほぼ達成できたと読み取れます（下記感想コメント参照）。

- 全体を通して、優しさにあふれた研修であった。今後の自分の業務活動にいかしていきたい。
- 今回の研修を地元に持ち帰り少しでも地域に還元したい。
- これまで生協さんと直接接触したことがなかったので、パルを理解するのに時間がかかった。
- 売込みの実習に関しては、準備不足を痛感した。でも、今後の仕事の中で売込みや商談の進め方について指導がし易くなった。
- ジョイファーム小田原では、JAとも一体となって生協と取り組んでいることを知って驚いた。（そういうこともできるんだと。）
- 売り込むことの大変さを身をもって感じた。
- （売込みについて）他県の取り組みも垣間見られて大変参考になった。
- 売り込み実習はきつかった。誰に向かってプレゼンをしているのかが途中でわからなくなってしまうほどだった。いい勉強をさせて頂いた。
- 研修に際して、細部まで気を使って頂いた。
- 技術研修のときなどに、今回学んだ売るための努力を地元に帰ったら指導したい。

前列左から：深澤さん（需給セ）、高橋さん（秋田）、折本さん（茨城）、植田さん（パルシステム）、後列左から：長谷川さん（需給セ）、小林さん（長崎）、山本理事長（パルシステム）、小林室長（パルシステム）、下沖さん（鹿児島）、加藤（FACO）

文：民間企業等民間派遣研修
〔パルシステム生活協同組合連合会担当〕
食と農研究所　代表
加藤　寛昭（食農連携コーディネーターFACO）