

[報告 1]

担い手としての農業法人が JA に求めるもの

矢木龍一 (全国農協青年組織協議会理事 / 有限会社アグリゴールド代表)

平成 12 年に立ち上げてから、毎年ギリギリのところやってきたが、転作作物を増やし機械投資を抑えたことによって、平成 15 年には資本金を増資するまでになった。現在、利用権の設定で 50 町強。ほとんどがコシヒカリで、その他に早生品種とモチを少し栽培している。大豆は、今年の予定で 55ha。大規模なブロック転作に基づいて、ほとんどを期間借地している。また、育苗ハウスの有効利用でハウスネギの栽培も行なっている。入善町の法人は、おおむね JA 出荷をしている。大豆、畑作物はほぼ 100%である。

私たちの地域では、昔から農家同士の横の連携はしっかりしているため、受託組合の前身の横のつながりや、担い手となる人たちの話し合いによって、支所管内の農地集積は比較的速やかに、水路や排水を基準にしたきれいな線引きができています。作業効率を優先し、2~3 反のプラスマイナスは気にせず田んぼを交換し、一つの仕切りのなかに集積するようにした。

法人として JA に期待すること

法人は、1 円でも利益を追求するものだ。法人化することで経営認識が高まり、簿記なども必ず学ぶようになる。そうになると、気になってくるのは JA の共同計算だ。たとえば、地域によって計算方法が違うことに不信感が強まったり、努力して品質のよいものを作っても別扱いしてもらえないという不満が出たりする。また経済事業についても、年末に一度に請求されるために、たとえば肥料 1 袋に対する値引率などはまったくわからない。大きい農機具などを購入したときはさらにわかりにくいし、利用率によっても配当が違う。はっきりと値引率を明示してもらったほうがよっぽどよいのではないか。

販売面も同様。例えば米の場合、JA は 3 年間に渡って計算されるが、それを全部足しても小売店の

ほうが取扱がよい。JA も、ロットが大きい場合はある程度の差別化をするというような考え方があってもよいのではないだろうか。また、農家は天候や災害など様々な栽培リスクを負っている。JA も、販売リスクを持って取り組んでいただきたい。そうすれば生産者側も納得し、それが集荷につながるのではないかと思う。



人材の育成と活用が地域農業振興の最優先課題

農業は人のつながりが大切だと考えている。JA も、たとえば新規に設立する法人や大規模経営の法人などに人材を派遣して、人のつながりをつくってもよいのではないだろうか。特に、農機具整備士など専門性の高いものは、非常に大きな力になると思う。また、農業の経験がない新人の営農指導員なども、法人に研修に出すとよい。私の会社にも毎年やってくるが、最初は何もできないような人も、1 ヶ月も共に仕事をすると変わってくる。法人側には人材を育てたという意識が芽生え、それが JA とのつながりになってゆく。

JA の持つ力を有効に活用し、頭を柔らかくして対応してもらいたい。もちろん、農地集積においても積極的に JA 職員が関わっていくべきだと思う。

「高齢化が地域農業衰退の原因の一つだが、その割には、後継者、特に青年部に対する教育・指導・思いが忘れ去られている。将来の農業・農村を支えるのは青年であり、その後継者に対して目を向けるとともに、青年部員だけでなく農協の若手職員も含めて強力で組織化し後継者としての学習と実践を図ることこそが地域農協の務めではなかろうか」

これは1月29日付の日本農業新聞に掲載されていた茨城県那珂川農協の組合長の一文だが、これを

読んだときに非常に感動した。まさにその通りではないかと思っている。