

[提言 1]

## J A 三次の組織規模拡大と集落法人育成対策

桑原謹二 (J A 三次副組合長)

J A 三次は平成 3 年の 4 月に 1 市 3 町 3 村が合併し、合併後 16 年が経過している。この三好は中国山脈のほぼ中央にあり、管内には 700m 程もある山が連続してある。管内人口が 6 万人であり、過疎高齢化が急速に進む環境である。組合員は約 20,500 人余りであり、拡大している。現在、広島県内では小さい方から 3 番目の農協であるが、小さいながら独自路線ということで経営をしている。

役員は理事の 22 人中女性が 3 名である。職員は、正職員が 200 人だが、合併時の約半数になっている。店舗は、本所は 1 室 3 部 16 課とスリムにしている。また統括支店も 10 に再編している。

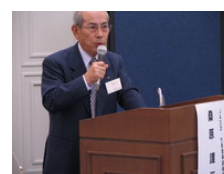
事業の見直しも行い、特に営農経済事業は抜本的な見直しを行った。指導員を集結したり、生活指導員も基本的に廃止した。生活事業に関しても、推進は一切やめた。その人員は共済の専任官を育てる方に振り向けた。

事業規模は販売品販売高は 40 億円であり、このうち米が 20 億円と約半分ある。購買は 18 億円である。購買事業を会社化して、7 つの関連会社を持っている。

協力組織も色々あり、なかでも特徴的なのは米づくり委員というのを作っている。これは各集落単位で米の生産調整、品種誘導から予約までを委員を作って推進している。それを束ねて J A 三次としての組織的な整理もしている。また作物別部会ではアンテナショップをやっており、6 年目を迎えた。現在会員が 900 名ほどいる。広島に直営店を出すということで 65 坪の店を持っているが、その他にインショップ 14 店舗という展開になっている。

以上が J A 三次の概況であるが、総じて言うと有価証券の運用で大変な危機になった。その後経営の再建を目指して色々な改革をやってきた結果、ここ

4、5 年ようやく経営が安定してきたというところである。



### 組合員拡大対策

平成 16 年度末と合併時の平成 3 年を比較すると、13 年間で正組合員数が 1845 人、戸数にして 963 戸減少している。正准組合員の割合をみても正組合員が 77%位を占めていたが 16 年には 65.9%と正組合員の割合が減少している。これは農協本来の姿として大変な時代になるのではないかと考えられる。高齢化の問題は、17 年の 7 月高齢化率 28.7%であり、40%を超える地域もある。

しかし女性組合員の動向については、合併当時、正組合員は男性が 11,000 人、女性が 2,474 人であったが、平成 16 年には男性が 2,158 人減少し、女性がプラス 298 人と、13 年間で男性が減少して女性が増加した。トータルでも准組合員も入れて、13 年間で女性が 1,265 名増加した。したがって、今後女性の方にいかに農協の経営に参加していただくかということが本当に大事なことだと考えている。

アンテナショップも女性が活躍し、農業で高齢化が進むと、結局は女性の役割が非常に大きくなっていく。そこを J A としていかに取り組んでいくか、いかに経営に参加していただくかということがどうしても必要であると考えている。

そのような背景から一戸複数組合員化を進めた。そのことによって J A の活動に対する地域全体の理解が深まる、利用につながると考えるためである。そのやり方は目標設定ということで正組合員の 20%、1,500 人くらいは拡大してこう、職員 1 人が 10 名の新規組合員の加入をしようということで平成 17 年から取り組んだ。その結果、毎年目標を上回り、平成 19 年も達成できるだろうと考えている。

それから過去 2 年間の加入状況の年齢別分析をした結果、特に男性は、この 2 年間で 971 名の新規加入があったが、そのうち半数以上が 30 代以下だった。若い人に対して組合員拡大ということでアタックすれば、これだけ若い方がまだ地域には居ることが分かった。これは今後の事業展開に大きな希望があるのではないかと思う。もう 1 つは女性の若い方の加入が少ないが、これも今後の JA のアプローチの仕方で、女性部の部員をいかに増やしていくかということをして 20 年度から始めていきたいと思う。

また JA 運営への参加・参画の仕組みということで、JA 三次では総代会で毎年、協同組合運動の研修会を実施している。今、なぜ農協が必要なのかという基本的なことについて総代さんに理解を深めてもらおうと取り組みをしている。これは職員教育の面でも役立っている。

今後の課題は、組合員のメリットの明確化ということで、1 つは既存の出資配当に加えて利用高配当を検討している。しかし、財源の問題があり、現在ようやく可能なような状況になってきたので検討していきたいと考えている。2 つ目にポイント制度について検討している。この 1 番の問題はこのポイントをカウントするシステム化が非常に難しいことである。JA のシステムは全国連を中心に縦に、信用は信用、共済は共済、全農は全農ということで完全に事業別にシステム化が仕組みられているため、農協段階で串刺しにすることは非常に難しい。したがって、全国連に対しても、全国連の事業だけのシステムを農協まで下ろすシステムではいけないと提言している。ようやく県レベルで、全事業を横断して事業をカウントできるシステムの検討に着手した。3 つ目は准組合員の問題であるが、准組合員が非常に増えている。したがってこれらの方の意向を経営に反映させていくかということも大きな課題ではないかと思う。今は簡単な業務情報しか提供しておらず、これから組織化して准組合員の方の意向を経営に反映させるような仕組みを作っていきたいと思っている。こういう時代であるので、地域に貢献していくのが重要な課題である。

## JA 三次の集落法人育成支援対策

集落法人の育成対策については、今まで広島県では、全盛期には 200 近い営農集団があった。機械の共同事業等を目的にしていたが、これが集落活動が停滞するようになってから減少している。このような中から最近では集落型の法人が活発に設立され、平成 19 年の 11 月現在は、管内で 16 の法人が設立されており、法人の水田カバー率が 9.1%となっている。

JA 三次として地域農業にどう対応していくかと、3 つの視点で整理している。1 つは個別農家への対応である。これらの個別農家に対しては、管内で重点作目であるアスパラ、ピーマン等と、少量作品目のアンテナショップの取り組みによって農業所得の拡大を目指していただこうと考えている。もう 1 つは集落型農場型の農業生産法人(集落法人)であるが、国の狙い等に該当するように 20ha 以上の耕地をもった組織作りを進めていこうと取り組んでいる。3 番目は、大型農家へ地域の核となる担い手として育成支援している。

担い手への対応は、平成 16 年 3 月に営農支援課という担い手育成に対応する専門部署をつくり、3 名体制で、設立から営農計画、販売、経理、個人での申告までを一貫して対応する部署を作っている。

特に米の販売は JA が責任を持って売るということにしている。法人は、決算時期の問題で全農の県共計に対応できない。そこで JA では法人に関しては一括買取りで対応している。コスト低減の問題に関しては、肥料・農薬の大口奨励対応では、商系に負けない対策を打っている。カントリーエレベーターやライスセンターも料金の軽減をしている。経理面は税務支援システムの体制を整備し、税務申告まで JA でやっている。さらに平成 17 年から JA 出資の支援として JA が法人に出資している。これは地元出資の 30%以内で上限 500 万円としている。現在 7 つの JA 出資法人がある。また法人は JA 三次集落法人グループの協議会をつくり、JA と一体的に取り組んでいる。

## 法人大豆ネットワークの設立

このような取り組みをする中で、転作を消化するには麦か大豆しかなく、大豆に取り組むことにした。大豆も収穫適期を過ぎると収量や品質が低下したり、生産コストの問題、収益の問題などがあり、法人の大豆ネットワークを作り、法人間で連携できるものは連携することにした。

平成 18 年にネットワークを設立した。このネットワークでは、法人相互の生産コスト削減と経営体質の強化ということについて、播種機、コンバイン、調整乾燥施設の共同利用によってコストを削減している。また加工品の開発については、地元の豆腐屋業者と連携している。

法人大豆ネットワークの機能は、1 つは栽培面積 3ha の連担化をしている。また受託作業はブロック

を組み、その中で利用調整している。3 つ目に機械所有法人は、作業計画に基づいて行っている。特にコンバインはオペレーターつきで貸し出している。4 つ目に実需者と結びついた販売先確保と大豆価格の安定化である。しかし、実需者にとって国産大豆は価格が高く、加工はまだ開発がすすんでいない。また大豆は単収が上がらず、収量の確保が課題である。

このような取り組みを通じて、法人と JA との関係が非常にうまくいくようになった。一番大きいのは、販売も JA が責任を持って行っていくという点にある。難しい時代だが、今取れる対策を、今いる者が一緒になってとり、農業や地域を守る取り組みが必要だと考えている。