

## [報告 1]

# JA 糸島の水田農業ビジョンと担い手育成

松尾照和 (JA 糸島 代表理事組合長)

JA 糸島は、今年で第 46 回目の総代会を迎える。当時、行政単位を越えた農協合併はなかったが、当時の組合長が主産地形成をやっていくには、行政単位の名前ではなく糸島の名前でないとだめだということで、行政の反対を押しつけて昭和 37 年に合併した。

私共が誇れるのは、信用・共済依存度が県下で最も低いということだ。販売事業や購買事業といった経済事業に力を入れているため、信用・共済への依存度が低くなっている。

## JA 糸島の基本構想づくり

私が営農部長になった当時、農協の方針があるのかと思ったら、何もなかった。そこで組合員を対象として、2 年かけてアンケート調査を実施した。多くの組合員の意見を集約するため、回収率 9 割以上になるように実施した。その結果、3,500 戸の組合員のうち、担い手農家はわずか 654 戸だった。その中でも水稲農業専門でいこうという人は、わずか 33 戸だった。しかも担い手による経営耕地面積のカバー率は、管内の 33%しかなかった。将来の予想でも 60%。あとの 40%をどうするか。しかもこの地域の農地の利用率は、2 毛作で 200%は可能である。そこで当時行っていた基盤整備を国からお金を借りて実施を早め、現在では 80%程度整備が進んだ。その農地を利用していこうということになった。

## 営農総合センターを拠点とする地域農業振興

また営農センターをつくり、14 支店に散らばっていた営農部のワンフロア化をすすめた。同時に愛知県の旧 JA 安城に行き、農地保有合理化法人について学んだ。それを糸島で実施しようとしていたところ、うちの稲作研究会に出会った。当時 49 名

くらいいたが、どこも農協から離れていた。それをとにかく農協と一緒にやろうということで、今日、この稲作研究会と真剣に膝を交えて取り組んでいる。そういったことができたのは、行政、農業委員会、土地改良、共済組合、普及センター、JA が一体となった糸島農業計画会議を機能させるようにしたためである。機能させるためには、お金を出させなければいけないということで、14 支店のうち 1 支店 100 万円ずつ予算化して、担い手経営の安定対策、担い手経営の基礎を作った。



## 地域の潜在能力を発揮する

米・麦・大豆はこのように行政と力を合わせて実施してきたが、一方で土地の稼働率を 200%にするためには、裏作で野菜を作るためにハウスリース事業を行っていたが、効果が小さかったため、行政と話し合い、高収益園芸施設を作った。これに総額 30 億かけて、ハウスを建ててそれを組合員に貸し、5 年たったら全部組合員に返すという方式にした。これでかなり農地の稼働率が高まった。そういった産地づくり対策と担い手への事業対応を車の両輪にして立ち上げてきた。しかし、これでも価格が低下し、共販の販売額が伸び悩んでいた。そこで直売所を立ち上げ、平成 19 年に 8 億かけて直売所を作り、農協が本格的に取り組むこととした。今年 15 億くらいの売り上げを予想している。現在の会員は約千人になった。さらに昨年、念願の糸島の〇糸（まるいと）マークの商標登録が取れたので、このマークをつけた商品を全国に発信したいと考えている。

## 米の独自販売

米の問題については、2,000ha の農地のうち、半分の 1,000ha は合理化事業で農協に集積している。

将来は、全ての農地を農協で管理していきたいと考えている。

担い手の問題については、認定農業者の協議会をつくり 382 人の認定農業者と 22 の法人を立ち上げた。認定農業者を中心に、品目横断的経営安定対策にも積極的に取り組んでいる。そうすると農協離れはおこらない。また法人についても失敗すると莫大なダメージがあり、真剣に取り組まなければいけない。現在 30 名の職員に 122 の集落を回らせ、真剣に取り組んでいる。

米は、自分たちで全て販売している。共同計算では売れる米はできない。15,000 俵が特裁米で自分たちで A コープなどいろいろなところに販売している。米は、精神的な支えとして、糸島のシンボルとして大事にしたい、責任を持って販売したいと考えている。どこの飲食店でも山奥でも販売に行く。その代わり高い米は 28,000 円くらいする。直売所でも販売している。また玄米ではなく、白米で売る戦略を立てている。

以上のように JA 糸島は、農業生命産業として位置づけてがんばっている。