

[報告 1]

担い手対応を核に生産と販売の総合的な事業対応を 強化する営農経済事業の取り組み

菅野孝志 (JA 新ふくしま代表理事理事長)



JA は、地域農業の現場にある声をいかに拾いあげ、それをどのように展開していくかというところに使命がある。いいと思っただことは、やるべきだ。大々的に計画を立てて、多額の費用をかけてやるようなことではなく、目の前にある小さな一つ一つの事柄の中に、地域農業を発展させていく方策はたくさんあるはずだ。「何もやらないほうが、責任をとらされなくていい」という考え方から脱却し、まずは実践。たとえそれが失敗したとしても、その経験を生かして次の成功へ向かえばいい。それを実践できる職員の力を見抜き、組織としてその挑戦を支えることができる JA でありたい。

1. 農業振興計画と担い手の明確化

平成 17 年度の統計で、JA の取扱高は全体生産額の 4 割以下であり、JA への結合率は非常に低かった。担い手農家が JA に結束してくれるような農業振興対策が必要である。私たちは「JA は銀行でも保険会社でもない。農業がベースでなければならぬ」という考えに基づき、販売高を平成 24 年までに 100 億円台に回復させることをめざした農業振興計画を策定し、活動を展開することとした。

まずは、管内の認定農業者と、販売実績を基準に対象者をリストアップし、簡易アンケートを実施して、今後の意向と担い手を希望するか否かを確認した。平成 20 年度に担い手として登録したのは 567 名。私たちは、熱意がある人であれば、規模は必ずしも大きくなくてもいいと考えており、希望者は随時追加登録を受け付けている。すでに 70~80 名ほど増

加しており、最終的には 1,000 名を確保したいと考えている。

2. AST の展開

そして、担い手支援チームとして平成 20 年 2 月に設置したのが、AST (アグリカルチャー・サポート・トータルチーム) である。メンバーは、室長ほか現在 5 名。現場で拾ってきた情報を毎日のミーティングで報告しあい、対応を行っている。活動状況は JA 内のパソコンネットワークを使って誰でもいつでも閲覧でき、またすべての情報はおよそ 2 日で、各常勤、室部長、各支店長、地区の営農経済関係担当課長に渡るようになっている。

AST1 人あたり 120 戸の組合員を担当しており、月に 1 度はそのすべてに必ず顔を出すようにしている。その活動を通して、組合員との新しい関係を築いていこうと考えている。

実際には、まだ新たな提案ができていないわけではないが、最近では「こんなことをやりたいが JA に支援してもらえたらどうか」という声が組合員から出てくるようになった。徐々に具体的な対応策を打ち出せる状況になってきていると感じている。

AST は、メンバーそれぞれが数値的なノルマを達成することが重要なのではない。AST によって組織内の各担当者が良好にリンクし、それが、農業者数、栽培品目の面積、生産量、JA の取扱量などの総合的な増加につながり、結果として販売額 100 億を達成する力となることを期待している。

現在検討しているのは、女性の AST を導入すること。実際に現場で農業を担っているのは、6 割近くが女性であることを考えると、現場の本音の声を

聞くためには、男性職員ばかりでは対応しきれないのではないかと考えている。

3. JA 全額出資型農業法人の設立

担い手不足・遊休地対策としては、JA 全額出資型農業生産法人の設立に力を入れており、現在、平成 22 年 2 月の設立に向けて準備中だ。

農業法人の基本的な事項は、生産者の高齢化が深刻である果樹部門の農作業委託、水田転作対策等であるが、その核となるのは育苗センターである。これは、コメだけではなく、野菜や花も取り扱うことで年間稼働させること、また直売所と連携した品種を選択するなど、総合的な展開を検討している。

また、パッケージセンターや遊休農地を利用した畜産についても準備中だ。これらの事業では、現役を引退した元気な高齢者の方々に活躍していただきたい。いきがいとして地域農業の一翼を担っていただくとともに、少しでも生産力をあげていくことにつながることを期待している。

一方、農業に関心がある人を新規就農者として受け入れ、育てていくことも我々の役割であり、この農業生産法人はその受け皿としても活用できるのではないかと考えている。

4. 新たな販売への取組

JA ではこれまで、市場外流通の対応をしてこなかったために、量販店など小売主導の販売体制であった。そこを打破するためには、多様な販売ルート確保が必要である。その一環として、平成 20 年度から、一部のリンゴ（贈答用）で買い取りを始めている。生産者から 350～400 円/kg で買い取るため、利益を出すために様々な販売努力をするようになっていく。

また、花卉を中心とした新規作物の導入にも、積極的に取り組んでいる。たとえば、衰退傾向にある葉タバコの産地に小菊を導入するなど、転換のタイミングを図りつつ、部会の結集力を活かしながら、新たな産地の育成に力を入れている。

さらに、直売所による販路拡大にも取り組んでいるが、これは同時に、環境問題に配慮した活動でもある。フードマイレージを基本とした小規模多店舗運営をコンセプトに、管内（福島市・川俣町）に 7 店舗の直売所を展開している。直売所が近くにあることで、生産者も消費者も移動に使用するガソリンを少なくすることができ、エコにつながる。そういった JA 側からの情報発信も必要なのではないかと考えている。