

## [報告 5]

## 地域を守る集落営農法人ネットワーク

新田靖 (JA 三次副組合長)

広島県内には、現在、211 の集落法人ができています。県別では全国 No.1 の集落法人数だ。我々の JA では 29 の法人をつくっているが、地域別では県下で二番目、といっても最も多いところが 30 で、ほとんど変わりはない。

### JA 三次の概要

JA 三次は標高 150~500m に位置し、広島の都市圏から約 100km、高速道路を使って車で 1 時間、電車でも 1 時間あまりという、非常に中山間地、山の奥にある。三次盆地といわれ、特徴的なのは秋から冬にかけては霧が発生し、昼の 12 時近くにならないと太陽が見えない。秋の稲刈り作業も、早い時間からはなかなかできない場所だ。

水田面積は 4,500ha で、現在の作付面積は 3,100ha ほど、65 歳以上の方が 40%以上を占めており、耕作放棄地が約 150ha あるという現状だ。

水稲が中心で、そのほかにはブドウが約 45ha。これはみよしピオーネといい、広島であつという間に売れてしまうため、東京、大阪へは送ることができないほど人気がある品種だ。ピオーネ 1 粒に換算すると約 100 円という価格で販売している。それから和牛の繁殖。15~16 年前からはアスパラの栽培が約 40ha。これはおそらく関西で最大の産地となっている。また、非常に霧が多く昼と夜の温度差がとても激しいという特性を活かして、菊の栽培も行なっている。その他にもいろいろな品目がある農業を核とした JA だ。

JA 三次の組合員数は約 2 万 2000 人。その特徴的なところは、生活事業を含めて、購買事業が内部にほとんどないという点だ。職員もすべて転籍し、専門化して対応している。

配送については、全農、隣の JA と組んだ配送センターを立ち上げ、すべてそこから農家へ直送して

いる。最近では、生産資材等について農協の在庫はゼロ。すべて全農の在庫から配送している。ガス、SS、自動車、建設といったものは組合燃料という子会社で取り組んでいる。農機については赤字が出



やすく、移動もあつて専門化がなかなか難しいということから、近隣 3 JA で合同の会社をつくっている。葬祭センターも、2 JA で共同だ。ワイナリーは第三セクター。A コープ事業は、西日本の A コープすべて移管している。

つまり、今、JA 三次で取り組んでいるのは、営農経済事業と総務関係、それから信用共済、この大きな三つの部門でやっている。

農業の振興方針は「魅力ある農業の創造と豊かな地域社会づくりへの挑戦」であり、生産、販売、担い手、食農、環境、この 5 つのキーワードを中心に活動を展開している。

最も重要な点は、農業所得の向上を目指した産地づくりをすること。1 億円産地をつくらうではないかという働きかけをしてきたが、アスパラ以外にはなかなか実現できていない。今日の農村、農家の状況を考えると、これから 1 億円産地をつくるのは大変難しい。そこで今回の振興計画では、そういった大きい産物につくらない。3000 万~5000 万クラスの品目をつくっていかうと 15 品目を提示し、その中から農家に選択してもらおう。JA が強力な指導はしない。農家が自ら選択し取り組んでもらうという、農家の考え方を重視した振興方策を取り入れている。

直売事業については、10 億円を目指して取り組んでいる。

### 担い手の現状と JA の支援体制

管内の集落法人の設立状況は、まず平成 4 年に利益追求型・構成員主体の法人が 1 つできた。平成 16 年から法人化に力を入れ、現在では 29 法人に至っており、そのうちの 16 法人に対して J A が出資している。2,300 万円ほど出資しているが、それによって法人をあやつるのではなく、運転資金が厳しいときに J A としてできるだけ応援しようという姿勢でいる。

現在の水田カバー率は、29 の集落法人で延べ面積 738ha、4ha 以上の大型農家 58 戸で 460ha、トータルでは管内の水田面積 (約 4500ha) の 26.9%。作付状況からいうと約 39%をカバーしている状況だ。大型農家の一番多い人では、80ha を耕作している人もいる。

管内の法人を類型化すると、次の 4 タイプに分けられる。

#### ① 個別営農グループ

兼業農家、自給農家、高齢農家、団塊世代などへの支援を行ない、個別農家では重点振興作物、アンテナショップ事業に取り組み、農業所得の向上を目指す。

#### ② 営農集団グループ

現在は 90 の営農集団グループがあり、それらに対して組織化をはかり、活動をしていただくための支援を行なっている。

#### ③ 大型農家グループ

これは J A がつくったわけではなく、農家がそれぞれ自分たちが生きるためにそうした農家グループをつくったということで、これまでは J A から離れていく、J A に協力しないという態度だった。

#### ④ 集落農場型農業生産法人グループ

これは新たな動きで、要するに集落を再編し、新たな集落営農をつくっていかうという試みだ。これには、集落型、支店単位の集落結合法人、構成員主体型、地域集落と大型稲作農家の結合法人がある。

構成員主体型は、構成員が 6~7 人集まって営利を追求する法人を立ち上げ、地域に利用権設定をして取り組んでいる。

地域集落と大型稲作農家の結合というのは、大型農家の経営を見ると、30ha、50ha とつくっていても、田んぼがあちこちに散在していて非常に効率が悪い。そこで、その再編するために集落全体が大型農家と結合し、法人化する。集落は農用地利用改善組合をつくり、すべてこの大型農家に委託するというものだ。これが、現在三つほどたちあがっている。この取組は、大型農家を J A に取り戻す非常に大きなチャンスとなっている。

こういった法人などの支援は、営農指導員の片手間ではなかなか難しい。そこで、平成 16 年に専門部署をたちあげ、今も専門の指導員が対応している。育成、支援、連携を総合的に取り組み、将来的に管内で 50 法人を目標としている。そうすれば管内の水田面積の約半分をカバーできる予定だ。

また、同時に法人協議会を設立し、集落法人の事務局として活動をコーディネートしている。基本的な生産、販売計画を協議するとともに、資材供給等についてはすべて稲作暦のとおりに発注することになっており、現在では法人グループが J A にとって非常に強い味方になっている。

一般に、J A が法人をつくと資材供給や米の販売などが逃げてしまう、法人はつくるものではないなどと言うが、我々はそうではなく、すべて農協のほうへ引っ張る。もともとそれが目的ではなかったが、やはり J A としてどのようにして農地を守っていくかという観点から、J A の持っている機能をフル活用する。融資、指導、資材供給、あるいは経理。農協はすべての機能を持っているのだから、この機能を十分に活かしながら新たな集落づくりをしようと考えてきた。そういう姿勢で、たとえば資材の供給のサイトを出来秋に伸ばしたり、施設利用の軽減措置、資材の貸出など、J A にできる限りの対応をしている。

### J A が集落法人をすすめる理由

#### — 地域と農業を守るのが J A の使命

J A が集落法人をすすめる背景の一つとして、農政の変化による稲作経営の赤字があげられる。特に広島県は米の生産費が少し高く、10a あたりの生産費と販売高を試算すると、3 万 9,000 円の赤字とな

る。我々は、米を 60kg ではなく 30kg 袋で換算しているが、30kg1 袋では約 2,500 円の赤字だ。

個別で農地を守ることが困難になりつつあるなか、高コスト個別経営は限界にきており、集落全体が共同して農地を守ることが重要となった。JA はそれに対し、集落が崩壊すると農協も崩壊するという危機感で取り組んでいる。農業を守る、あるいは地域を守るということは、JA 本来の使命、役割であるという認識のうえで、さまざまな支援を行なっている。

これまでは、大型農家、専業農家、法人を中心に JA 離れが進み、県や市の行政が独自に育成をしていた時期があった。こうなると、農協があとから対策を打ったところでなかなか効果がなく、関与もできない事態となる。そこで、とにかく設立からかわってさまざまな支援を行ない、意見を聞きながら、その地域に合った法人をつくろうと努力している。

農協が米の価格を示すと、業者が入って必ずそれよりも高く買って逃げてしまう。しかし今、法人の方々は、「200 円や 300 円安くても、やはり我々は農協にくっついていこうがいい」と言ってくれる。年に 2 度のゴルフコンペで交流をはかりながら、非常に和気あいあいと活動を行なっている。

JA 三次では、法人に結集してもらって集落法人グループを形成し、経営ビジョン、人材育成、法人間連携 (ネットワーク)、それから経営高度化対応などの支援を行なって、法人の JA 離れを防いでいる。

経営高度化対応としては、和牛の水田放牧が効果をあげている。現在、県内では和牛が減少傾向にあるが、JA 三次では増加している。それぞれの法人が、30 頭くらいの牛を自分たちで導入したり、あるいは畜産農家の牛の期間放牧などに取り組んでいるが、手間もかからず、これからの収入の柱にもなるかという感じになっている。

## 集落法人の連携強化 広域法人間ネットワークの設立

集落法人化による地域農業の維持発展を目的に、広域法人間ネットワークを設立した。集落法人では、経営体として採算性をどのように確保するか、あるいは経営安定をどのように図るかが重要課題となっている。そのための手法として、機械の共同利用や

連携による販売強化を狙ったのがこのネットワークだ。

特に、過剰な機械投資をどのように抑えていくか。現在、法人の経営面積は平均で 25ha。大きいところで 50ha、60ha というところもあるが、機械が 3~4 年でダメになってしまい、その更新のためかなりの投資を必要とする。これを、我々のところでは 3 階建ての体制を組んで対応している。1 階部分は農用地の利用改善団体組合、2 階が法人、そして 3 階が集落法人の機械利用組合という位置付けだ。近い将来、20~25ha 程度の利用集積ではなかなか経営的に厳しいということで、特にこれからは各法人で機械を導入することはせず、大きな機械は機械利用組合で導入し、使用料、委託料を払ってやってもらう体制にしたいと考えている。

現在活動している広域法人間ネットワークとしては、まず平成 19 年に大豆のネットワークを設立した。大豆をつくるには、播種機、コンバイン、防除機、乾燥調製などさまざまな機械が必要であり、これらをすべて法人独自で維持するには大変な投資が必要となる。これらの装備を持たない法人でも大豆栽培を可能にするために、機械を共同利用していただき、できた大豆は地元の豆腐屋に買い上げてもらう。そして、その豆腐は直売所に出してもらう。生産と販売をリンクさせる仕組みである。

大豆ネットワークの体制としては、1 法人と 1 農業公社が大豆栽培を担当し、播種作業 4,500 円、防除作業 2,500 円、収穫作業 9,000 円というふうに作業料金を設定して実施している。大豆加工には、豆腐店が 1、地元加工グループが 1、さらに 3 つの集落法人が取組んでおり、そこで生産された豆腐は A コープや直売所で販売している。

平成 20 年には農産加工のネットワークを立ち上げた。法人を運営していくうえでは、構成員に経営参画してもらうことが必要ではないかと考えている。「あれは法人に任せておけば大丈夫」ということではなく、地域の皆さんに構成員としてどのように参画してもらうか。特に、女性部の皆さんにもイキイキとした活動をしてもらう、あるいは高齢者の生きがいの創出ということで、加工品に取り組むこととした。まだ十分とはいえないが、6 次産業化が見えてきたところだ。これらを今後いかに販売していくか。ふるさと宅急便、あるいは直売所、いろいろな

ところで販売を展開していくためのネットワークである。

このなかでは今はやりの農工商連携にも取り組んでおり、商工会、市、県、JA が一緒に加工品の開発を行なっている。毎年、秋の収穫祭で開発した産品のお披露目があるので、楽しみにしているところだ。

平成 21 年には、農機の共同利用ネットワークを設立。マニアスプレッダ 2 台、それに JA が 1 台導入して、計 3 台。これでそれぞれの法人の圃場に堆肥を散布している。現在、21 の集落法人が構成員となっており、利用料金は 10 a あたり 600 円と設定している。

たとえば生産調整にしても、法人協のグループが中心となっていくため、非常にスムーズだ。今、我々がどのように生産調整を行なっているかというところ、まず 10 月ごろに農家に意向調査を行なう。それをすべて集計し、県から配分になった面積と見合わせる。その誤差を意向調査に基づき個別農家へ配分する。そして、最終的に面積の不具合が出た場合には法人で調整いただいている。集落の話し合いをすることもなく、とにかく米をつくりたい人は手をあげればいいわけで、もし面積の調整がつかなかった場合には、作付希望面積の高い人から、一定の係数でカットして配分面積としている。この方式を取り入れて 3 年になるが、非常にうまくいっている。

### 集落法人の今後の展開

先ほどお話した 3 階建の体制を確立していくとともに、「食べられる農業」を目指したい。集落が抱える問題はだいたいどこも同じような状況だと思うが、特に農業従事者の高齢化、後継者不足は大きな課題となっている。後継者が育たないのは農業ではなかなか儲からないためであり、儲かる農業を確立できたところには必ず後継者がいる。今はアンテナ事業あたりで 1,000 万クラスの農家もどんどん出てきている。

特にこれからは法人も稲作だけでは非常に経営が厳しいため、和牛やアスパラといった米以外の収入をどうやって取り入れるかを考えていきたい。我々のところは非常に冬が寒く雪も多いところだが、現在は法人を中心にハウスもどんどん増えており、菊

など、さまざまな作物に取り組みつつある。もちろん、利益を追求する一方で、低コスト化にも取り組まなければならない。

このようにして、集落営農、広域組織化、6 次産業、小さな自治を通して、いろいろな暮らしの活動、あるいは多様な組合員の参加の場づくりをすすめている。

最後に、JA の指導力・販売力強化による産地づくりをまとめてみると、まず一つは、生産基盤の確立として集落ビジョンの作成。

二つめに、栽培担当者、あるいは経理の担当者、加工担当者といった人材育成。現在はそれぞれの法人の経理担当者の育成、指導をしているが、どうしてもそういう人材を確保できない法人に対しては、税理士を紹介しながら、年間 5 万円で JA が代行している。

三つめは販売チャネルの拡大。アンテナショップ、インショップ、あるいは直売、市場、こういったところで販売を拡大する。

こういった取組を通して、担い手と JA の確かな絆づくりとゆるぎない信頼づくりを行なっていきたいと考えている。

### 三次農協 新田副組合長への質疑と応答

#### 法人の専従従事者以外の構成員の参加意識

（松岡）法人の専従従事者以外の構成員の参加意識はどうか。

（新田）耕作面積が大きくなると、畦畔の草刈りなどは法人だけで対応することは不可能であり、それはすべて地権者がやることにしている。そして、法人から一定の料金を支払う。そのようにして、構成員はすべて作業に参加している。

当然、秋や春のオペレーターとして専属者はいるが、年間通じてさまざまな作業があるため、やはり脇役は必要だ。今、地域の構成員が率先して応援するという体制をつくっているところだ。

（松岡）畦畔管理では反あたり年間どのくらいの対価を支払っているか。

（新田）法人によって違い、一律ではない。それぞれ話し合いで対応している。

### JA 三次の法人組織や大型農家について

（松岡）JA 三次の各法人組織の全体的な経営状況を教えていただきたい。

（新田）29 法人で 1 度も赤字が出たことはない。

（松岡）法人に対する JA の出資率は一律か。

（新田）一律ではない。法人から要請書を出していただき、それに基づいて出資を行なっている。出資基準は、構成員の出資額の 3 分の 1 以内が原則で、極度額は 500 万円となっている。

（松岡）資材の値引きや利用料の考慮など、法人に対して事業上のメリットを工夫していることはあるか。

（新田）大型農家、法人も含めて、施設の利用料を通常より 2%軽減している。米の出荷に関しては、30kg あたり 30 円の出荷助成をしている。資材等については、従来 7 月決済だったものを、現在は 11 月決済にしている。また肥料・農薬は、供給金額に応じてそれぞれ対策をとっている。

（松岡）大型農家のネットワークづくりは検討しているか。

（新田）すでに 3~4 名の大型農家が法人グループへ加入しているし、大型農家グループの協議会もつくっている。

今、後継者がいない大型農家は、集積した農地を再び返すような状況になってきている。ところが、個人に返したところで、農機もないし、歳もとっている。そこで、それはその地域の法人へ組み入れるようにしている。

現在、管内すべての農家が法人に加入しているわけではない。しかし、3 年、5 年と経つと、「もう一人ではしんどい」という農家が出てくる。そういう場合、おおかたの法人では、応分の費用を負担してもらって加入させることになっている。

### 農地集積について

（松岡）農地集積についてはどちらの JA も改善団体を中心に調整しているが、その際の問題等あれば、解決方法と合わせて教えていただきたい。

（新田）法人を立ち上げる過程で、早いところで 1 年、場合によっては 2 年をかけて、いろいろな問題を話し合いながらすすめており、今のところ特に大きな問題はない。