

[事例報告 4]

JA 越後さんとうにおける高品質米生産の取組み

水島 和夫（JA 越後さんとう 常務理事）

JA 越後さんとうでは「環境に優しい未来農業をめざして」の経営理念に基づき、これまで一貫して環境保全型農業をテーマに、高品質米生産のトップランナーとして米づくりに取り組んできた。米の生産・販売をとりまく状況が悪化するなか、いかに生産調整を実施しながら、求められる米づくりで農家所得を確保していくか。現在の取組を紹介したい。

1. 越後さんとうの米づくり戦略

現況

現在、水稻の栽培面積は 3,754ha。うちコシヒカリの栽培比率は、一般米と魚沼米産合わせて約 6 割。新潟県の目標（65%）を下回る抑制された数字となっている。米全体の集荷量は H23 年で約 22 万俵。転作で大豆・麦にも取り組んでいるが、麦の生産は採算性が合わず縮小傾向にある。

販売額のほとんどを米が占めているため、近年は米価下落の影響で農家所得 10 億円弱の収益減少となっている。

営農部門の基本戦略

- ① 担い手・組織の育成……管内が細長いこともあり、営農の取組に温度差があるため、そこを底上げしていく。
- ② 品質向上と適正収量……適性品種にもよるが、収量と品質を維持し、売れるコメづくり。
- ③ 園芸振興……管内にいくつかの大きな企業があるために兼業農家が多く、なかなか園芸は拡大しなかったが、現在は生産法人が米価下落の補てんとして、育苗ハウスを活用した園芸を開始している。

経済部門の営農支援

肥料農薬は系統利用が主体だが、組合員に対して価格奨励を行なうために、いくつかの優待条件を設定している。①予約奨励価格（商品の受渡条件による） ②営農支援価格（指定資材） ③肥料自己取奨励価格 ④床土・培土工場引取奨励価格（管内に製造工場があるため） ⑤肥料農薬直送対策奨励価格 ⑥コスト 低減対策奨励価格（予約購入金額による）

販売状況と今後の取組み

近年、高温障害の影響を受け一等米比率が落ちてきている。異常気象を当たり前と捉え、常に高温障害が常態化するつもりでの栽培指導が必要である。栽培管理の手法などをファックス、パソコン、紙媒体など生産者の希望する方法で、伝達漏れがないよう徹底しながら指導を実施している。

米づくりの特徴

- ① 一筆ごとの栽培日誌による管理。合併前の JA こしじで、衛星データを活用し一筆ごとに栽培管理をする米づくりを実施していたため、合併後は管内全域で一筆ごとの栽培日誌に統一している（しかし、衛星データ活用は、施設が搬入区分対応できない事などにより、現在では、こしじ地域の酒米のみに活用）。
- ② 品質の高い米づくりのキャッチコピーとして、310（さんてん）運動を展開。玄米 1 等級比率 90%以上、反収 510kg、玄米タンパク（コシヒカリ）6%を目指す。
- ③ 環境にやさしい「未来農業」を目指し、管内全域で“ほたる舞う郷土（さと）”づくり運動を実施。H18 から、水稻の肥料・農薬減減栽培対策として種子の 温湯消毒のライン化（全国初）

を確立し、JA から配布する種子はすべて温湯消毒とする事で、5 割減栽培導入の大前提となる礎を構築した。

合併により管内全域で統一した 5 割減栽培を実施することは難しかったが、温湯消毒の導入により、まずは合併による水稻の温度差の縮小が図られ、3 割減栽培への移行を可能とし、H23 年から全域で 5 割減栽培を実施することとなり、栽培手法を切り換えている。



2. 弾力的な事業展開でトップを走る

生産組織を中心とした稲作生産、転作の取組

こしじ地域 (旧 JA こしじ管内) では、S54 年の県営圃場整備事業をきっかけに、転作田の有効活用をはかり収益の増加を目的とした任意生産組織を集落ごとに設立。地域とも補償を活用し、関係機関と調整を図りながら水稻・麦・大豆の集落ブロックローテーションを体系づけて実施してきた。その任意生産組織が 現在、生産法人化し、アスパラガス、花卉、モチ・ソバの加工等にも取り組んでいる。

マッピングシステム・衛星リモートセンシングの利活用

酒造メーカーとの取引のなかで、淡麗辛口の酒をつくるために低タンパクの玄米を購入したいという提案があった。当 JA こしじ地域ではマッピングシステムと衛星リモートセンシングの活用による精密農業がほぼ確立されていたが、実践活用の場合として、H15 年から酒造好適米の区分集荷に着手し、現在、五百万石 という酒米のうち低タンパク含有量基準に合致したものを、250t (3,300 俵) のサイロ

2 本分を確保し、加算金をつけて販売している。

また、土壌構造調査及び地力に基づき管内農地を 7 段階に区分した肥料設計を、生産者の栽培希望に合わせ PC で設計書を作成し、設計書と必要量を配布している。

実需者との契約栽培

地元酒造会社と契約している数品種 (酒造好適米) の低タンパク米については、コシヒカリよりも高い価格で取引し、生産者の努力が加算金として返ってくる。基準は厳しいが、「平等から公平へ」の原則が実現している部分である。

また、地元製菓会社とはもち米の取引を行ない、H16 年から生産者部会を組織し対応している。スタート時の契約は 4,000 俵だったが、H22 年では管内全域で 1 万 7,000 俵まで増加した (現在、1 万 2,000 俵弱に減少)。

もうひとつは、生産法人と大規模農家 13 名でコシヒカリ栽培研究会を組織し、地元通販業者との取引を実施している。これはもともと、1 生産法人が通販会社と独自に取引をしていたものだ。それが、H14 年の価格上昇のときに米が JA に流れ、契約量を確保できなかった。なんとか集めたものの、品質にバラツキが出るなど品質が安定しない事から、JA に「特定のプロの集合体としてやりたい」と相談が持ち込まれた。いずれ集積がすすめば大規模農家に農地は集まる。であれば、サイロを 1 本使用してはどうかと提案した。ただし、250t サイロをフル活用してもらいたいため、保有米や独自販売用の米も含め、自己取り分と販売分に区分する年間計画を立てることで解決できる。この説明は、生産法人本人が各法人や大規模農家をまわって説明した。なかなか信じてもらえず、生産法人・農家から JA に確認に来りしたが、結果的には、当初サイロ 1 本だったのが、現在ではサイロを 2 本使用している。利用料金は通常の農家と同様に設定。販売については JA は関与しない事とし、施設の有効利用及び過剰な設備投資の抑制が図られ、win-win の関係を構築している。