閉会挨拶

ＪＡ－ＩＴ研究会代表委員　今村奈良臣

昨日から今日にかけて、大変よい報告や討論をいただいた。とりわけ昨夜の懇親会は大変にぎやかで、かつ有益な話が次々と出てきた。非常に感心するご意見をいただき、あれを昼間にやればいいのにという感じさえした。ありがとうございました。

今回の研究会の最後に、私は３つの提案をしたい。いろいろな事態に即してやることも大事だが、原則だけはしっかり考えてほしい。

■ 所有は有効利用の義務を伴う

私が昨日、配布したレジュメの最後のページに、次のことを書いている。

「所有は有効利用の義務を伴う」。「農地は子孫からの預かりものである」。この原則は農地改革の基本原則であり、私の信念でもある。農地改革で生まれた零細多数の農民の経済的地位の向上と農村の活力を推進するために組織されたのが農業協同組合であったはずである。

戦後 60 有余年、それがいま風化しようという時代になりつつある。耕作放棄地が急増し、農地の有効利用への関心が低下する中で、改めてＪＡは今こそ「所有は有効利用の義務を伴う」、「農地はこれから生まれてくる子孫からの預かり物である」という基本理念に立ち返り、その旗を高く掲げ、地域農業の活力を取り戻すべく多彩な活動を行なう責務がある。

これは私の基本的な考え方。そのうえで、次のように農地の三段構えの話を書いている。

上土（耕作する土地）は耕作している者（個人、法人、集団等）が、有効・適切に利用・管理するが、その下にある中土（耕土の基盤）や水路、畦畔・堤防等は地域（集落、ムラなど）により共同で管理・保全されており、底土（農地等が乗っている基盤）は国土としての日本国・日本国民のものであるという、農地についての三段重ねの思想を確立しようではないか。

こういう原則をはっきりと踏まえたうえで、実践的にはどうしたらいいかということを問うてみる必要がある。

私はもともとこの三段重ねの考え方を持っていたが、ＪＡ上伊那の管内、飯島町にある（株）田切農産代表の紫芝勉氏は、実践的にこの考え方をしっかりと持っている。

田切農産の経営面積は 91ha。240 戸の田切地区の皆さんから 1 万円ずつ出資をいただいて株式会社にしている。彼らはコメや麦、ソバなどはもちろんだが、ネギを非常にたくさんつくっている。耕うんや畝立てなどは田切農産が機械ですべてやるが、育苗や肥培管理は地主のじいさん、ばあさん、母ちゃんたちを、雇うのではなく経営者として位置付けて働いてもらっている。だから売るときには、もちろん田切農産が販売などいろいろと手助けはするが、「あなたたちの責任で売ってください」としている。つまり、肥培管理をするじいちゃん、ばあちゃん、母ちゃんたちを、単なる労働者として雇うと野菜などはダメになってしまうが、そうではなくて、「地主さんだけど経営者としてやってください」とお願

いする。そうなると、欲得もあるが、目の色が違うのだ。行ってみるとわかるが、本当に見事なネギ畑が広がっている。そういうことを、私は現場に行って痛感している。

なにも言わなくても、彼らはネギの管理の帰り道に、「これは田んぼに水を入れたほうがいいのではないか」と水路を開いたり、畔の草をちょっと取ったり……と、田切農産の経営地に対して自発的にいろいろなことをしている。つまり、田切農産の紫芝さんは、91ha の農地をどう活かすかは地域の活力の基本問題だという発想を植え付けた。

■ 地域の人材を活かす

２つ目に、ＪＡグリーン近江の管内には、八日市場をはじめとして企業がたくさんある。大企業というよりも中堅企業だが、そこを退職したり、中途で辞めてきた人が集落営農や法人の経営者になっているのだ。これがすばらしい。

彼らは、技術はＴＡＣや営農指導員に任せて、経営や組織、販売を担っている。60 歳前後であればまだピンピンしているから、その人たちをぜひとも農業経営者に迎えてほしい。彼らは地域の出身者だから、みんな顔は知っている。そういう人たちをおおいに活用したほうがいい。新規参入で 20 代そこそこの学生あがりを入れることも必要だが、60 歳前後の老練な人たちを経営者に仕立てる。経営者としての資質は持っているわけだから、これをぜひ検討していただきたい。

また、滋賀の八日市南高校はもともと農業高校。そこの校長先生に呼ばれて「農業の６次産業化の理論と実践」という講義をしたのだが、そのときに、紫根草を見せてもらった。三重県との境の山のなかから探してきて、農場で育てている。彦根の絹織物工場からもってきた絹の布を見事な紫色に染めて「ふくさ」を作っていた。薬草をつくっていると、シカやサルなどの動物が出てこないそうだ。「耕作放棄地では薬草などをつくるべき」と、学校の先生方がいっしょうけんめい言っている。それを教わった。

地域のなかには学校もあるし、企業に勤めていた人もいるので、そうした知恵を地域の人たちともいろいろ考えてみてほしい。

■ 直売所の新しい役割を担う

それから３番目。先週、ＪＡ－ＩＴ研究会の現地研修会で、ＪＡおちいまばりのさいさいきて屋に行った。そのときに直販開発室室長の西坂文秀さんが話していたことなのだが、ＮＴＴドコモのタブレット端末を離島の組合員全員に無料で貸し出したそうだ。さいさいきて屋専用の端末で、「買い物」ボタンを押すと様々な商品が出てきて購入、配達してもらうことができる。さらに、毎日アイコンを押してもらえるように工夫し、安否確認までできる仕組みにした。

また、あそこは 13 も離島があるが、各島に農協のマイクロバスを置いているので、週 1 回、会員はそれに乗って買い物に来てもらうようにもなった。財布を持ってこなくても引き落としができたり、何を買うかによって、その人の生活状態までみんなわかるわけである。そういうことまで含めて、なかなかのものだと感心した。

つまり、直売所をつくるだけではなく、そうしたことまでやって、ある意味では保健所や市役所の役割まで担っている。巡回車をつくるよりもはるかにいい。直売所のもつ機能を多面的に発揮させよう。

チームワーク、ネットワークは本当に大事だが、個の力も磨かないとダメだ。そういうことを改めて痛感した。皆さんにも、また明日からがんばっていただきたいと思う。ご苦労さまでした。