

【第 2 報告】 大型野菜産地における生産者組織中心の運営について

JA ちばみどり 常務理事 石神嘉明

■ JA ちばみどりの概況

JA ちばみどりは、千葉県最東端「海匝地域」に位置し、東西 32km、南北 20km に及ぶ。中央には JR 総武本線が通り、高速道路は横芝光町 IC がある。活動エリアは、合併当時の平成 13 年は 3 市 5 町だったが、現在は市町村合併が進み、3 市 1 町となっている。平成 24 年度の事業実績は、販売高が 295 億円、購買品供給高が 97 億円、組合員数が 2 万 2732 人。ちばみどり管内は、年間をとおして温暖で、冬は暖かく、夏は涼しい海洋性の気候。豊かな地力・恵まれた自然環境のなかで農業が営まれている。



事業所としては、金融店舗が本店以下 15 支店 5 出張所、営農センター 6 カ所、給油所 3 カ所、農機センター 2 カ所、ケアセンター、自動車整備工場を有している。各営農センターでは、営農販売、購買など、経済事業を中心に活動している。

直売所「みどりの大地」は、イオンモール銚子「鮮の市」内にインショップとして展開し、地産地消に取り組んでいる。出店者登録数は 157 名、売り場面積は 21 坪。H24 年度の販売実績は 2 億 200 万円。1 日の 1 坪あたりの平均売上は約 3 万円。組合員の惣菜等も取り扱っており、6 次化にも若干取り組んでいる。

販売品取扱高 295 億 8100 万円のなかで園芸が 82% を占め、さらにそのうちの 90% が野菜と、非常に野菜のウェイトが高くなっている。60 品目以上の野菜の取り扱いがあるが、主要製品のうち、キャベツ、ダイコン、キュウリで販売高の約 5 割強を占める。「よりどりみどり ちばみどり」とキャッチコピーにあるように、年間通じて、ほぼ切れ間なく生産販売を行なっている。9 月・10 月は野菜生産が少ない時期だが、米の集荷が最盛期を迎える。ちばみどり管内は、80 万俵の米の生産量があるが、そのうちの 5 割程度を JA が集荷できればいいのだが、なかなかそうもいかず、18 万俵程度になっている。ちばみどり管内は、年間通じて活気づいた産地だ。

■ 営農センターの紹介

営農経済部門の体制は、経済、販売、営農の 3 部が、各課、対策室、営農センター等を部署ごとに統括している。各営農センターを紹介しよう。

(1) 営農センター銚子：キャベツ・ダイコン、露地野菜を中心に生産販売を行なっており、キャベツの年間出荷量が 640 万ケース。特に 5 月のゴールデンウィーク明けは、日量 10 万ケースほどの出荷が 1 週間ほど続く。キャベツの一大産地として全国に発信し、その地位を確立している。ダイコンについても年間約 420 万ケースを出荷している。特に春ダイコンについては、京浜市場の約 8 割強のシェア率を持ち、価格の形成をはかっている。

(2) 営農センター飯岡：メロンと少量多品目の生産販売を行なっている。特にタカミメロンはブランド化に向けて、管内の加工業者と連携して、原料となるピューレからシャーベット、パン等を製造している。また、ゼリー、プリン等を現在検討中だ。年間通じてメロン加工のPR活動に力を入れている。

(3) 営農センター海上：酪農と米が中心。野菜は少量多品目を生産販売している。マッシュルームは日本農業賞を受賞した。生のマッシュルームは最高の味。また、ズッキーニの生産を行なっており、その品質が非常に高く評価されている。

(4) 営農センター旭：キュウリなど施設野菜を中心とした生産販売を行なっている。昨年、国の事業で選果機を更新した。おおむね事業費で 13 億円ほどかかっている。これが後で話す組織の部分に関わってくる。一般のブルームレスキュウリだけでなく、味にこだわった四川、業務加工に好まれるフリーダムキュウリが栽培されている。また、ハート形、星型のキュウリの生産に取り組む「ハートクラブ」というグループがあり、その活動が評価され、昨年、農林水産大臣賞を受賞した。こういった特色あるキュウリの生産販売に力を入れている。ちなみに、1 箱 50 本入りで年間 190 万ケースを生産販売している。

(5) 営農センター干潟：ここも少量多品目で、施設野菜を中心に生産販売を行なっている。味と規格にこだわったミニトマトを栽培している。同時に、昔ながらのブルームキュウリを生産し、ヤマトイモは年間を通じて出荷され、県内有数の産地となっている。シュンギクは、農林水産省が定めた特別栽培農産物のガイドラインに沿った栽培を行なっている。

(6) 営農センターそうさ：ネギと米を主体とする生産販売を行なっている。「ヒカリネギ」というブランド名で日本農業賞を受賞。京浜市場を中心に、一部、東北市場へも販売している。1 ケース 5kg で年間 80 万ケースほどを出荷している。また、この地域は米がさかんで、千葉県奨励品種「フサコガネ」を栽培し、網目 2mm 以上を「匠瑛の舞」としてブランド化している。

■農業がさかんな海匠地域

千葉県と管内の販売農家・経営耕地面積・農業従事者の比較

	販売農家(戸)			販売農家経営耕地面積 (ha)			専業農家率 (%)	農業従事者数 (人)	人口 (人)	面積 (km ²)
	専業農家	兼業農家	合計	田	畑	地盤				
銚子市	1,100	600	500	2,279.1	459.2	1,819.4	0.5	3,225	71,473	83.9
旭地区	1,082	358	724	1,997.5	1,428.0	527.3	42.2	3,202	40,609	50.6
旭干潟地区	686	174	512	1,570.0	1,207.5	361.3	1.2	1,885	7,609	32.4
海上地区	421	131	290	962.0	607.4	349.8	4.8	1,273	11,079	28.6
旭飯岡地区	330	180	150	578.5	211.4	367.1	0.0	996	10,452	18.3
匠瑛市	1,958	405	1,553	3,693.4	2,749.2	587.5	356.7	5,315	40,463	101.8
横芝光地区	656	137	519	1,305.6	984.8	302.7	18.2	1,857	11,724	33.3
管内合計	6,233	1,983	4,250	12,386.0	7,647.5	4,314.9	42.6	17,753	193,408	348.5
千葉県	54,462	14,075	40,387	86,698.5	57,350.0	26,237.1	3.1	151,126	6,277,160	5,156.6

22

千葉県と管内の販売農家・経営耕地面積・農業従事者の比較で、注目していただきたいのは専業農家率。千葉県の平均は 25%だが、管内の平均は 3 割以上になる。特に、銚子と飯岡地区は 5 割以上が専業農家。

1 戸あたりの経営耕地面積も、千葉県の平均が 1.6 町歩であるのに対し、管内平均は 2 町歩。銚子と干潟、海上の 3 地区については 2 町歩を上回る規模になっている。銚子は畑地が約 8 割を占めている。水田では、干潟、海上が 7 割を占めており、水稲との複合経営が伺われる。

また、1 戸あたりの農業従事者数では、千葉県の平均 2.7 人に対し、管内の平均は 2.8 人。特に、海上と飯岡地区では 3 人以上。

つまり、千葉県の中なかでも管内は、すべての面において活気づいていることがうかがえると思う。

次に、農業構造についてみると、専業農家率では全国に誇る海匝地域でも、農業構造の変化はやはり全国の傾向と同じだ。しかし、販売農家数を見ると、全国の減少率が約 30%なのに対し、海匝では 27%と、まだまだ抑制されている。専業農家率については、全国の平均が 27%であるのに対し、海匝では 33%。全国平均より 6%ほど上回っている。また、50 歳未満の農業就業人口は、全国の平均が 12%であるのに対し、海匝は 22%ということで、2558 名の若い就農者が存在。35 歳以下のメンバーで構成される青年部は、222 名の会員を有している。まだ会員数が少ないということで、役員が各地区で盟友の獲得を推進しているところだ。

海匝地域の特筆すべき点は、農産物の年間販売金額 1000 万円以上の農家率が 27.6%であること。千葉県の平均は 7.5%で、県下で 1 割に達する地域はちばみどりの管内にしか存在しない。また、1 戸あたり 2 町歩以上の経営規模を持つ農家は 2024 戸。耕地面積の拡大が顕著に見られる。

■互いの作物を理解するために、園芸連絡協議会を発足

当 J A は、生産組織として 50 部会、会員数で 3909 名、それに加えて、5 つの統一された生産組織がある。そして、それぞれの役員によって「園芸連絡協議会」が構成されている。生産から販売、肥料農薬等の資材に至るまで情報交換を行ない、生産物の安心安全をはじめとする農業経営の向上と会員相互の利益を追求している。この組織を含めて、最終的には 9 部会が組織統合される予定。組織統合については賛否両論、あるいは総論賛成各論反対といった意見もあったが、現在、統一の方向に向けてすすめているところだ。

J A と連絡協議会の組織統一の変革を見ると、平成 15 年 3 月に J A ちばみどり園芸連絡協議会が設立された。16 年 9 月にミニトマト研究会、17 年 1 月にイチゴ連合会、18 年 2 月に春菊部会、19 年 2 月にパセリ研究会、22 年 6 月には胡瓜研究会が設立されている。

基本的には、品目の総会員数が 200 名以下の組織、あるいはマイナー作物を中心に統一されてきたが、主要 3 品のひとつであるキュウリについても研究会が発足したのは、先ほど少し話したが、24 年度の選果機更新に向けたもの。さらにこれから、トマトの組織の 1 本化に向けて研究会を立ち上げる予定。15 年 20 年先の農業を考えると、やはり部会の統一は必要だろうというのが、組合員や役員の皆さんの意見だ。

各営農センターの園芸品は伝統と歴史のある産物が多く、生産組織の生い立ちを無視することはできなかった。特に、地域のエゴやプライド、文化が足かせとなっていたため、これらを解消するために、生産組織役員を中心として研修会や地域交流会を実施し、お互いの作物を理解する必要があった。その結果、これまでのような旧態然ではいけないということで、地域のブランドのさらなる発展を目指し、受け皿として園芸連絡協議会を発足させるに至った。

■持続的発展に向けて

平成 13 年の合併当時は 3 市 5 町あり、合併は非常に難産だった。その後も、生産組織のなかでは地域のエゴやプライドがあり、会合などうまく進まない状況が続いたが、難産の子は大きく育つと言うように、その後徐々に皆さんが理解をして、組織が統一されてきている。

県下の農業は非常に厳しいという意識で取組みをすすめてきており、実際に円安や資材の高止まり等もあるが、我々はそれに見合う販売を模索していこうと考えている。現在、販売品取扱高約 300 億円のうちの 9 割は市場流通にゆだねているが、私の持論としては、300 億円の 1 割、30 億円は契約販売。さらにその 1 割の 3 億は直売による売上をということで、オール 3 を目指している。市場流通のなかで、それなりの成果は出ている。

全国的な人口減、少子高齢化といった問題は、地方ほど深刻化している。そして、地方を支えるのは一次産業、農業であろうということで、その役割も年々高まってきている。そうしたなかで、我々はこれからどうするべきか。

先ほど少しお話したが、生産組織連絡協議会が発足したときは部会員が 5500 名いた。だが、わずか 10 年のうちに 3909 名に減少している。毎年 150 人くらいが組織からリタイアしているということだ。さらにこれから 10 年後を模索したときには、全国に誇る産地規模を持った海匠地域でも予断を許さない状況にある。これからさらに部会の統一をはかり、地域に貢献できる、また、組合員の所得向上につながるにより地域のコミュニティをはかることができるという考えのもと、現在、取組みをすすめている。当然、近々の課題である部会の統一は、この 1~2 年のうちにやらなければならないし、また、我々 JA グループも、15 支店、5 出張所があり、各センターは統合されたが、やはり支店の統廃合は避けて通れないだろうと考えている。昨年、1 丁目 1 番地としてそのあたりを打ち出したところだ。

会員が減少するなかでも、ちばみどり管内の生産物は 10 年前と変わらない出荷量を持っている。平均耕作面積が 2 町歩以上ということもそれを物語っていると思う。個々の経営体のなかでも、リタイアされた方の土地を借りて規模拡大につなげている組合員もたくさんいる。

管内では、農協の方針にそぐわないということで、JA をやめて自分で法人を立ち上げた方や、大規模農家の方もいるが、そういった方々も、なんらかのかたちで JA にかかわっている。

任意部会も営利団体なので、やはりお金がとれなければ魅力は感じない。いまだに組織が健在で、会員数は減っていても生産量は増加している。キャベツなどは 40 万ケースも増えている。やはり、JA はそれだけ組織としての魅力があるということだ。それはなにかといえば、やはりお金、所得があるということ。お金の匂いがするところに人は集まってくる。

私たちは、農家経営安定の第一は所得向上だと考えている。資材等もここへ来てだいぶ高止まりになっており、それを越す販売金額を上げねばならないが、今年は非常に厳しい販売状況にある。マスコミは、昨年秋、野菜が高騰したらすぐに、「消費者の台所を直撃！」などと大騒ぎをした。現在、大型野菜、果菜類は非常に厳しい状況だ。こういうふうには安いときは取り上げてくれない。しかし我々は、再生産価格を考え、安定事業の請求なりいろいろな面で、組合員のお役に立てるよう努力している。生産者のなかには文句をいう人もいるが、極論でいうと、組織から抜けることはできない。

また、系統、いわゆる無条件委託販売のなかで、私が市場の機能のひとつだと考えているのは代金決

済の早さ。今日出荷すれば、3 日後に当座に入金されている。組合員には 1 週間後に入金がある。これは大きなメリットだ。

先ほど 10 万ケースのキャベツの出荷が 1 週間ほど続くという話をしたが、1 軒の農家で日々 1000 ケースほど出す方がいる。そういうところでは、JA の担い手の取組の一環として、外国からの実習生の受け入れを実施している。ちなみに、前は 29 期生 14 名を入れて、今、175 名ほどの実習生が管内にいる。この事業は財布が真っ赤になるほどの赤字でやっている。

そういった取組みをしながら、少しでも組合員のお役に立ちたいと考えている。こういう時代背景のなかで、各組織が JA と一体となって事業展開してくれているのは、農協とつながっていることが組織の利益につながっているということではないかと思う。

私も、販売営農経済の常務をしているので、日々あちこちを飛び回っている。各組織に顔を出して、皆さんと膝を交えて、農協に何がたりないか、組合員はなにを要望しているのか、そういったことをディスカッションしながら歩き回っている。なかなか事務所にゆっくりいるということはない。

「持続的発展に向けて」ということで、本来はもっときちんと構築した話をしたかったが、若干時間がなくて今日に至ったところ。限られた時間で私の想いときっちりとお伝えすることはできなかったが、ご清聴ありがとうございました。