

【第 1 報告】

横浜でがんばります JA 横浜の現況と課題

矢沢 定則 (JA 横浜常務理事)

■ JA 横浜の概要と各事業

JA 横浜の概要を出した。貯金共済が良いのは、全国的に有名だ。

購買事業は 227 億円で、そのうち農業関連は 40 億円。斡旋購買とは、土地利用で、アパートを建てたりするもの。融資と連動しており、こういうものが非常に多いというのが JA 横浜の典型的な特徴だ。購買、営農販売にも力を入れており、農業経営安定化基金として 2 億円、アグリサポートでは 10 億円の積立資金の基金を持っている。農業経営安定緊急支援対策というのは、2、3 年前、飼料が高騰した時に、実績で 6,700 万円ほど生産者に還元したことを契機に作った資金だ。

指導 (営農)、販売、購買というそれぞれの事業は、農業振興計画に沿っている。指導事業や販売事業では、今日のキーワード「横浜型農業」の推進に取り組んでいる。購買事業の中で、「経済アシスト担当者」とか「渉外活動」とあるが、いわゆる TAC のように農家に近い所に職員が出向いて行くこと。うちでは TAC という言葉は使っていないが、営農指導員もどきの人材を養成していこうと考えている。3 年ほど前の JA-IT 研究会で「JA にじ」がタブレット端末を使っている事例を聞き、「これはいい」となり、この 12 月から農文協の「ルーラル電子図書館」を入れたタブレット端末をアシスト担当者に持たせてツールとして活用することになった。これも JA-IT 研究会のおかげということ報告させていただく。

販売品取扱計画を見ると、販売品は野菜が一番多く、直売品などを含めて 32 億円ある。これらの仕事を担当しているのは経済部。4 課、2 営農経済センターの構成だ。生産資材店舗にも「ルーラル電子図書館」を配置しており、今日の話の中では、この JA の直営直売がポイントになるかと思う。



■ 横浜の農業を見極める

私共は地域農業振興計画に沿って取組みを進めているが、まず前提となる横浜の農業について、普通なら水田が何ヘクタールとか出てくるのだろうが、私たち JA は残念ながら統計的なデータは持っていない。行政も同様だ。

横浜と言っても農地面積は神奈川県で一位だ。3,000ha 余りの農地があり、農業センサスでも、やはり横浜の農地面積が一番だと示されている。しかし TPP などの資料を見ると、オーストラリアの一農家の耕地は 3,000ha だそうなので、横浜全部を合わせてもオーストラリアで言えば一

横浜の農業を見極める

●農地面積は神奈川県第 1 位

都市化が進行する一方で、農業振興地域、農業専用地区を中心に、3,000 以上の農地が存在する

●農業のショーウィンドー

野菜を筆頭に、米、果樹、畜産 (肉豚・肉牛・鶏卵)、酪農、花卉、緑化木とあらゆる農業形態が発達している。

●地産地消のさきがけ

1,000 戸の直売農家が存在。古くから市民と交流する販売形態が発達し、地産地消の風土を形成している

農家の実力に過ぎない。

恰好良く「農業のショーウインドー」と書いたが、いろいろな作物があつてどれと言って取り得がない。ただ威張って言えるのは、「地産地消のさきがけ」ということだ。これは自信を持って既に横浜の文化となっていると自負している。

■ 横浜のまちが横浜の農業を作った

横浜の農業の成り立ちを踏まえておかないと私たちがやろうとしていることが分らないので、少しお話ししたい。横浜の地図を見ると、中心の市街地の外側に農地が広がっている。横浜の農業の歴史を大雑把に書いた。横浜が開港した 150 年前は、歌の文句にもあるとおり「苫屋の煙がちらりほらりと立つ」というような寒村だった。その後市街地が膨らみ、高度経済成長期には鶴見辺りの工業地帯が発達し人が増えていく。今のようなトラック輸送や保冷施設などない昔、横浜の街に人が増えて大きくなれたのは、市街地の周りにある農業の生産力があつたから。それがこの町を支える大きな力になった。この農業力がなければ、横浜の街はこんなに大きくならなかつたろう。

現在の人口 370 万人となるとさすがにここだけでは支えきれないが、街の成り立ちにこの農業力は大きく関わってきた。街の消費者は、都合よくいろいろな要求を出してくる。横浜は野菜中心の産地だが、米もなければいけないし果物も食べたい、牛乳も飲みたい肉も欲しいと、いろいろな要求が出てくると、それに沿ってやってみようと考えた。野菜にしても西洋のキャベツが食べたい、レタスが食べたい、トマトも消費者の要求するものを生産していくようになった。消費の要求が、いろいろな農業、先ほど言ったこれと違って取柄のない農業を発達させた大きな要因だろう。

横浜が 3,000ha の農地を持ちながらそれほど目立たなく、「横浜に農業があるの」などと今日言われるのはここなのだ。市街地の賄いで横浜の農業は成り立ってきた。横浜市の内需に留まっていた農業は、ここから全国に発信して何々の産地ですということがなく、当たり前のように内需消費で発達してきた。それをここでは「善隣関係」と書いておいたが、まさしくそういう農業なのだ。開港、高度成長と、市街地は内陸の方へどんどん広がっていった。つまり都市が膨張すればするほど生産と消費が近づいてくる。市民が常に向こう側に居て、今日の横浜の農業ができあがっているのである。

■ 地産を興し地消を拓く

そういう横浜の農業だから、私たちの地域農業振興計画のテーマは「Food で風土」と表している。「Food」は食料、自然、農業、「風土」は市民生活、環境、地域、こんなことを標語に掲げている。良い農業があるから良い地域ができる。横浜の農業者はコンマ何パーセントにすぎないが、そういう農業者が農業でがんばっているから良い地域ができる。農業が地域を守っているのだと捉えている。だから市民と共有する農業を作ることが大事だと思う。よく「地産地消」と言われるが、私たちは「地域自給」という言葉を使う。先ほどの話でわかっていただけだと思うが、横浜の地域自給を徹底的に追及していく農業を作ろうとしている。

そのためには生産振興をしなければならない。アグリサポート事業、担い手育成－農業生産に携わる

者は均しく地域農業の担い手と位置づける、多品目少量栽培、これらがキーワードだ。より良い Food を作るための生産振興、これが一番目の柱である。

次に流通対策。Food と風土（地域）の絆を強めるための地域自給では、一括販売や農産物のブランド化にも力を入れている。横浜に徹底的にこだわって流通対策を講じているということだ。

それから地域振興。農業に大事なのは市民のファンをつくることだ。酪農家が横浜みなとみらいにある公園に牛を連れて行き乳しぼり体験をする、といったアピールや、市民との交流をすすめている。収穫体験などを好む市民は多く、これがキーワードになってくる。

■ 誰でも参加できる農業を目指す

ではどこに切り口を求めるのか。一つは「誰でも参加できる農業を目指す」。これが地域農業振興計画を進めていくに当たっての一番大きな切り口になる。横浜は都市化が進んで農地は減少、3,000ha で 6 千数百人の農業従事者がいるから、平均しても一人 50a に満たない状況だ。それと同時に農地の点在化や税制の強化もあった。こういうことがあると、中核的な担い手の流出が起こってくる。実を言うと私も農家の出身だが、こんな条件の下に農協に出て行った。結果として、このようなピラミッド構造ができる。専業を頂点とし、第一種、第二種兼業とあり、自給的農家が膨らんでいる状況にある。結果として、自給的農家から高齢化の加速度的進行が起きる。一番問題なのがこの「ばらけ現象」で、農業者間でもばらけてくるし、集落機能も同様。だから「農協などもういいよ」となる。私が農協に勤め始めた頃は、まだ共販を中心に組み立てている農協だった。ところが今は共販として残っているのはたった一組合のみ。みな、ばらばらになって「歳も取ったし、共販はもういい」となってしまった。こういう自給的農家が増えていき、農業経営から撤退・後退し、挫折してしまうわけだ。従って地域農業の地盤沈下という現象が起こる。横浜の農業は風前の灯のようなどころがある。

■ 担い手の再確認

そんな横浜の農業を取り戻すためには、「担い手を再認識」することから始めていくことだ。JA 横浜は、農業生産に携わるものは専業、兼業、経営規模の大小にかかわらず、女性でも高齢者でもみな同じ農業の仲間だという意識を、担い手の前提に持ってくる。これは言葉では当たり前のようだが実は難しいことで、地域農業振興計画でも謳い上げており、その後担い手プランを作った時も結構問題になった。

横浜の農業の典型的なモデルは小規模経営。兼業で例えば資産運用するアパートをもって農業もできる、そのような農家が理想だと言われている。たとえば 1 年に 10 万円ぐらいしか農業所得がない農家でも農業経営として認めていこうではないか、というように間口を大きく広げた。そうすると軋轢が出てきて、専業の方たちは「そんなのは農家じゃない」と言う。「結局あなたたちが行き着く先もこれと同じような姿ではないか」、「皆で仲間としてやろう」と説得している。そうしないと二種兼業農家、自給的農家はもちろん、専業農家でも、歳が経ち後継者がいなければ、生産力は潜在化してしまう。「農業が地盤沈下、挫折する状況はあなたたちにもある、総力戦をやらないと横浜の農業は持たない」と伝えた。そのためには農業への意欲を喚起することが必要だ。例えば地域農業振興計画大会をやる、営農

情報を出す、ルーラル電子図書館を入れるなど。ちなみに地域農業振興計画大会は毎年開催しており、旧横浜南農協の時代には黒澤副代表に JA 甘楽富岡のお話をさせていただいたこともある。その時、聞いている人たちは「なるほど、農協の考え方は正しい、みんなでやるということがいいんだ」と思ったという。黒澤副代表には、非常に感動的な話をさせていただいた思い出がある。

この場合、一番問題なのは農協の姿勢だ。農家は農協を批判し、「横浜農協は金融とか共済ばかりで農業のことなんか振り向きもしないじゃないか」と言うが、「そんなことはない、これだけやるぞ」と農協の姿勢を見せることが大事だ。と言いながらも、残念なことに私たちの中でプロパーの営農指導員はゼロである。

■ 担い手力の結集と育成

ではそのゼロのところはどうするのか、それでも担い手を結集しなければならない。それには農業に参加できる仕組みを作ることが大切だ。例えば営農技術顧問、これは今 6 名になったが、当初は 8 名いた。もう集団指導は無理、個別相談が農業への意欲を喚起させる。集団指導できるところは共販をやっているところに限られており、一カ所しかない。あとは「これやりたい」「あれやりたい」で「こうしたらどうか」「ああしたらどうか」となり、それはもう指導ではなく相談だ。そのために、「営農技術顧問体制」という県の普及員 OB を雇い入れた相談体制を作った。

それと、全中でやっている営農指導員の認証者が 40 人ぐらいいる。それを上手く使ってこうと、この冬からインストラクター養成を計画している。ゼロとは言いながらも、農家の相談体制だけは作ろうとしているところだ。

その他の担い手の確保として、新規就農者の集い、女性農業者講座、U ターン農業者講座を開催している。女性農業者でもすでに 150 人ほどが受講した。U ターン農業者でも同数ぐらいが受講した。その方たちがいま、地域の担い手の中核に育っていることを報告しておきたい。

■ 誰でも、何でも、いつでも、少量でも持ってこられる一括販売

このように皆に「農業をやろう、おもしろいよ」と言うことも大事なのだが、もう一つ大事なのは営農の完結だ。野菜を作ってもどうすればいいのかということがあるため、営農を完結する仕組みを作らなければならない。その一つが一括販売だ。これは平成 4 年に旧 JA 横浜南で取り組み、合併後は全地区でやっている。簡単にいうと、みんな仲間にすることで、誰でもいい、作ったらなんでもいい、いつでもいい、たとえ少ない量でもいいから農協にもってきてくださいという制度。当初はそれを集めて市場に出荷していた。ところが量販店特販や直販の拡大で、今はほとんど 100% 買取りだ。市場出荷しているときには市場に値段を付けてもらったが、今は持ってきたものは農協が値付けをして買い取る。買い取ったものは量販店やうちの直売所に送っている。これができたのは、誰でも、何でも、いつでも、少量でも、徹底した規格の簡素化と商品化を進めてきたからだ。産地表示をし、出入り自由の仕組みにした。また、一括販売では組織は作らない。いつでも誰でも来たい人が来ればいい、逆に組織を作ると来なくなってしまいうだろう。小さい農家は組織と言っただけでも身震いし、逃げてしまっ仲間にならない。だから組織は作らない。目合わせしないものも、規格の簡素化・商品化をすればなんとかものに

なり、市場に販売するよりも有利に販売できる。例えば、キュウリ 1 ケースをもって来た人がいるとする。これを市場に販売したらどうなるか、1 ケースだけでは扱ってもらえない。ところがここにもつてくれば市場価格よりも若干いい、あるいは市場価格と同じでも、市場手数料がないだけ収益が上がることになる。

■ 「近くて便利」な直営直売所「ハマッ子」

もう一つの営農完結として、販売面でのサポートが必要だ。一括販売のほかにやっているのが JA 直売所の「ハマッ子」。これは地区拠点直売所構想ということで始めたが、私たちは俗に言うファーマーズマーケットというような考え方ではなく、地域全体を網羅するために「近くて便利」ということを念頭に置いて展開している。現在は 13 店舗ある。農協の経済事業改革で空いてしまった経済倉庫を改築して、直売所になっているところもある。店の中は狭いが、生産者には身近である。多くの人の生産を支えるためには一か所ではダメで、生産者にとっても近くて便利、消費者にも近くて便利、これではなければならない。また、イトーヨーカ堂などと直販事業を組んでいる。地元には農家の小さい直売所が 1,000 カ所もある。それらと競合するのは好ましくなく、むしろそれらと相乗効果を高めなければならない。共存することが必要だ。地域自給に基づく風土形成の核となる。これらが中心となって、地域自給の広がりをより着実なものにしている。だから「近くて便利」、消費者にも生産者にも近くて便利というコンセプトになっている。

■ 徹底して横浜にこだわる

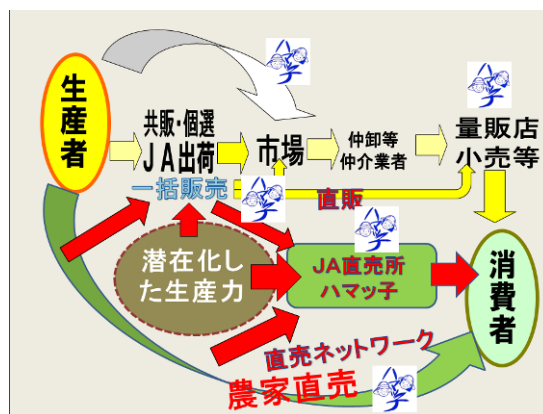
直売では徹底して横浜にこだわっている。普通だと野菜、果物、植木、花などがあるが、横浜には畜産もある。肉があり、卵も牛乳もあり、全てのモノをライン・アップしている。肉は、和牛で年間 50 頭ほどを販売する。豚は 600 頭の精肉を販売する。すなわちオール横浜で表現しないと価値がないということである。もう一つは地場にこだわっているということ。大まかな直売だと「なければしょうがないから市場から仕入れてくる」というようなことがあるかもしれないが、私たちはやらない。横浜産の農産物販売比率は 95% 以上。残りの 5% は、姉妹提携している JA いわて花巻や県内小田原のミカンなどが入ってくるだけだ。お客様に聞かれても「ありません」と、徹底的にこだわっている。したがって、お客様の平均売上単価はそれほど多くはない。それはなぜか。平成 24 年度の姉妹提携の商品を除いた野菜の比率は、受託販売品 80.2%、一括販売買取品 19.8%。受託販売品とはそれぞれの農家が直売所に持ってくるもので、一括販売買取品は一括販売で農協の集荷所に届くもの。そして、こっちの直売所になれば別の直売所から持って行く、というように配送車が毎日ぐるぐる動いている。そうやって横浜の中でまかなっている。拠点直売所はこうした経過で設定された。販売額は去年で 11 億 6,000 万円、134 万人のレジ通過者があった。今年は 13 億円ぐらいになるかと思う。

■ 横浜農業の財産「農家直売」をネットワークで結ぶ

それからもう一つ大事なのが、「風土（地域）に根ざす」。農家直売は横浜農業の財産であり伝統文化で、1000 戸ほどある。この農家直売は、農協とは競合せず、無関係なところでどんどん発達してきたが、それを直売ネットワークと言う形で結び合うようにした。例えばある直売所の店舗情報を横浜農協のホームページに載せて紹介したり、研修会をしたり、スタンプラリーをしたり。そうしたことを農家がばらばらにやるのではなく、どこかで繋げていこうという取組みをしている。それから直販はスーパーへの卸で、これは一括販売の延長線上で発達してきた。そのほか、学校給食や飲食店への商品の卸などもやっている。

■ ハマツ子のまちを創る

以上のことを「ハマツ子のまちを創る」として、ここでちょっとまとめてみたい。時系列的に見ると、横浜の生産物の販売ルートがある一方で、農家直売も発達した。ところが、農業の後退が進み、潜在化したものが出てきたため、一括販売を始めた。さらにもっと消費者に近づこうと、直販に変わった。すると農協のやっていることはおもしろいと、専門的な農家も集まるようになった。直売農家を直売



ネットワークで結び、拠点直売所「ハマツ子」も作った。ハマツ子を作ると一括販売で集まったものも来るし、農家からも直売からも来る。要するに消費者の方へ近づく、元々市民と向かい合う農業だったわけだから、当然市民の方へ向うような流通の動きを作る。そして、これらを全てハマツ子でインシャライズする。直売所でも一括販売でも、全部ハマツ子になる。直売所も知らないうちにハマツ子になる。それは、ハマツ子としたほうが便利だからだ。ハマツ子の袋の中にキュウリを詰めれば、どうしても自分の直売所では売れないとき、そのままの形で直売所にもっていけるし、一括販売に出せばいい。「ハマツ子を使いましょう」とは一切言っていないが、知らず知らずのうちにハマツ子化してしまった。横浜の産地の存在とハマツ子の地図を重ねると、まったく同じになっているのがわかる。私たちの目論見は「ハマツ子」の街をつくるということだ。

問題は農協の直営直売所は金がかかること。大変な赤字を出しながらやっている。直売所を増やすごとに赤字が増える状況。ただ横浜農協はまだまだ体力があるので、なんとかその辺は「しょうがない」で済んでいる。

■ 横浜の農業を地域ぐるみで守りぬく

地域農業振興計画の最重要課題は、横浜の農業を地域ぐるみで守りぬくという「JA アグリサポート事業」の取組みだ。背景に横浜の農業の行き詰まりがある。平成 19 年に実施した営農実態調査のデー

タを見ると、遊休地が 132ha もある。歳を取った、耕作不適地など、いろいろ理由はあるが、決定的なのは作り手がないこと。地域農業は深刻度を増していった。そこで平成 22 年度に重点プロジェクトとして、アグリサポート事業を始めた。

アグリサポート事業とは、一つは農業経営を持続するサポート。農家個々の経営持続力を高めることを中心に、リタイアしないために農家の経営自立を促進する。私どもでは、たとえ年間十万でもものを作って販売するということができれば自立だと、農業経営だと考えている。そのために営農ヘルパー制度、援農ボランティア制度を作ることにした。しかし、がんばろうと言っても「もうだめだ」というところも出てくる。それでこの JA を核とした農地管理体制が重要になってくる。農地の撤退や貸し借り・売買、市民農園などの利用が最終的な到達点。情報を集めるには、推進体制を整備して、「アグリサポートデスク」という呼び名で農家が相談できる窓口を設けた。各支店にも、農地の貸し手・借り手探しの情報を受ける体制で取り組んでいる。

ちなみにアグリサポートデスクに寄せられた相談は平成 25 年 3 月で 122 件、今はもっと増えて 160 件ぐらいの相談が寄せられている。農地を貸したい・売りたい、借りたい・買いたい相談が多く、人手が欲しいといった相談はまだ 7 件だ。

■ 2つの営農サポート、「営農ヘルパー制度」と「援農ボランティア育成」

営農ヘルパー制度は、農家同士の助け合い、営農支援だ。農業機械保有者あるいはオペレーターの資格取得者に登録をしてもらい、要請のあった農家に耕耘作業、機械化支援をする。平成 25 年 3 月現在、登録農家は 22 名。昔は農協がやっていたことだが、今の農協は機械を持っていないから、地域の助け合い、協働でやっというところ。今年横浜農協でも、行政の補助を貰いようやくトラクターや管理機を買った。それをこれから活用しようというところだ。

もう一つが援農ボランティア。一般のイメージでは人手不足で悩む農家をサポートすると考えてしまいが、私たちは、今は援農ボランティアだが、将来は新たな担い手として位置づけるように育てようとしている。JA 横浜の准組合員は 4 万人。この准組合員の中から手を挙げてくれる人を求める、そしてまずは農業体験講座で農業に馴染んでもらい、その後「ボランティアでやってみませんか」、「助けてくれませんか」「お互いに横浜の農業をやってみませんか」と働きかけ、登録をもらう。よく准組合員が増えて困ると聞くが、ひとつの切り口として准組合員を中心に集めて、協同活動を新しく形づくっていかうということである。将来は新たな営農主体を担うような活動をする人たちとして育成していきたいと思っている。このように、ボランティアというよりも担い手育成をしていきたい。

■ 抜本的な遊休・荒廃農地対策の必要

営農ヘルパーも援農ボランティアも、荒廃農地の抜本対策につながる。いまのところアグリサポートデスクでは、個々の事情を聴きながら貸したい人に、借りたい人や買いたい人の情報をつなげていることを、行政と連携してやっている。

ところが、そうしたことをやってもどんどん不耕作地は増えていく。ここで農協がやらなければ誰がやるのか。「農地をめぐる動きの是非」ということで少し話したい。最近多くなっているのが企業の農業参入、それから個人の農業参入だが、これがちょっと脅威だ。農業をやりたいのだったら、もっと清々した所へいったらいい、企業も農地がたくさんあるところへ行ったらいいのに、横浜がいいと言う。企業は疲れ切った従業員の慰安場所といった使い方をするとか、個人は「農家はやり方が下手、私はネット販売で稼ぐ」、「20a や 30a でも立派なものができる」と言って始める。ところが 2、3 年でリタイアしてしまう人が増えている。このような動きの背景には、農地が荒れ果てたということがある。こういう人たちは行政に話をもって行き、行政が斡旋するが、農協とは没交渉。行政も個人情報保護があるので情報をくれない。一番困っている耕作困難地みたいなどころを取ってくればいいのだが、いい農地でなければ来ない。そのくせ直売所を使わせてくれとかかなり虫のいい話になる。こうしたことで、地域の担い手構想が歪められてくる。知らないうちに、気がついたら企業参入の土地、個人参入の土地になっているという結果が予想される。これでは、地域農業が足元から崩壊してしまう。今までは農業からの後退・撤退だったが、それをはるかに上回る危険度がある。

■ JA による農地管理を目指す

そこで農地管理は農協がやるべきでしょうということになる。ここからはこれからやろうとしている事なので私案とした。これはまだやっていない、ほんの事務局案である。

不耕作地は、農協が所有者と契約して管理受託農地とする。今まで横浜農協は地域農業の中でいろいろな枠組みを作ってきた、営農ヘルパー、援農ボランティア、JA の一括販売、ハマッ子があり、農機も買った。こういう状況が揃っている。そうしたら農協は営農プラン、販売プランを作って、営農ヘルパー、援農ボランティアと相談しながらこの農地を管理していこうということである。当然ここで作物を作るのは援農ボランティアだから、できた作物は援農ボランティアに帰属する。援農ボランティアが経営者となり、農業経営をするわけだ。できたものは農協に持ってくれば何とかなる。ハマッ子へ持っていてもいい。要するに販売先の枠組がもうでき上がっている。だから農協が農地管理に足を踏み出すことができる。そこまで来ているということである。ただこれはまだ私案の段階。これを上手く使えば、例えば直売所にはないような端境期の作物を作ったら、直売所の売上げはもっと伸びることになるだろう。加工用の作物を作れば加工事業で、新たな地域農業のアイテムができる。現にいま小麦を作りパスタを作った。横浜のトマトソースも作った。そういうことができるだろうと考えている。「大豆を作って醤油を作ろう」という声もある。様々な展開が見えてくる。市民にもファンがたくさんいるから、そういう人たちとやるのも一つの農業経営、収益事業になる。こういうものが広がると、私たちの勧めている地域農業振興計画が何のためにやっていたのかが見えてくるだろう。ここをやらなければ地域農業振興計画の意味がない。農地バンクのようなことを既に始めているわけだ。集落営農とか農業生産法人というのは、私たちには遠い所にある。横浜では、なんとか農協が中心になって地域の枠組みで「一 JA 一農場」構想を持つことで、最終的に横浜の農業が持続できる環境を作れるのではないか。これが今の JA の使命だと思う。