

[報告 4]

# 広域展開する集落営農ビジョンづくり

瀬川公 (JAいわて花巻 営農推進部部長待遇)

(松岡) JAいわて花巻は、水田対策で雑穀を取り入れていて、今村先生が当時の審査委員長だった第 1 回地域水田農業ビジョン大賞を受賞された農協だ。その後も集落営農でさまざまなチャレンジをしながら、水田営農のあるべき姿を追求されている。

た先人たちがおり、その文化を受け継いでいる地域柄だ。



農産物の主力は水稲、品種は「ひとめぼれ」。水田転作のなかでは、20%には少し満たないが、「水田活用米穀」として備蓄米・加工用米・飼料用米などに取り組んでいる。

## 支店を核に協同活動を

ちょうど今、中期営農振興計画づくりをやっている、むこう 3 年の営農の計画を策定している。

JAいわて花巻の基本理念は「愛・農・土ーいい土・いい水・いい心ー」。地域に根差した環境にやさしい農業をめざして取り組んでいる。

「支店を核とした活動戦略」が私どもの基本路線。当たり前のことだが、協同組合の活動を徹底してやることが必要。地域のコミュニティ・組合員・地域住民との関わりを大切にしていきたい。私たちの JA は合併と支店統廃合を繰り返し、JA から農業者が離れていくことを経験した。それを踏まえて、もう一度、地域振興をしていくために JA は何をしていくべきかを真剣に考えてやっている。みんなが農協に集い、協同の精神をもう一度みんなまで培ってきたい。

経営理念は 4 項目あって、①組合員の豊かな暮らしをつくる、②「農」と「共生」を基本とした地域社会をつくる、③経営基盤の強化と効果的・効率的な事業運営をすすめる、④活力ある職場をつくる。とりわけ③については、合併以降、「営農部門が収支マイナスということは許されない」と、事業ごと、場所ごとの損益管理をしながら徹底してやってきた。

花巻市は当 JA の一番の中心地だ。農業の先駆者として、宮沢賢治や『武士道』の新渡戸稲造といっ

行動指針は「共に向かいともに助け合い共に歩む」。第 2 次経営計画のさい、組合員をもう一度 JA に結集したいという思いから策定した。

### JAいわて花巻概要

エリア	花巻市、北上市、西和賀町、遠野市、釜石市、大槌町 (東西約 120km)	
平成	10 年 3 月 1 日	
設立	平成 10 年 3 月 1 日	
広域合併	平成 20 年 5 月 1 日 (JA 花巻、JA きたかみ、JA 西和賀、JA とおの)	
組合員数	正 23,357 名、准 18,954 名、計 42,311 名	
役職員数	理事 36 名、幹事 6 名、計 42 名	
職員数	正職員 586 名、臨時・嘱託 126 名、計 712 名 うち営農指導 127 名 (販売・購買と兼職)	

### 事業概要 (単位: 百万円、平成 26 年度末時点)

貯金残高	242,704	百万円
長期共済保有高	1,063,538	百万円
貸出金	58,009	百万円
販売事業	22,332	百万円 (米穀 11,815、園芸 3,342、畜産 7,174)
購買事業	9,153	百万円 (うち生産資材 7,538)

この第 2 次経営計画では、農業振興と地域貢献のため、「支店を核とした「営農」と「暮らし」の活動」を掲げた。もう一度組合員が支店に来ていただけるよう活動を徹底して行なってきた。

## 事業の状況

平成 18 年の合併以前の 4 J A の事業量と比較すると、伸びているのは貯金だけで、あとはすべて下回っている。販売事業は、平成 18 年には 280 億ほどあったのが、今は 220 億。これは米の個別所得補償の減額や米価の下落の影響が大きい。合併前の 280 億円を超える 300 億をめざして、販売事業の体制整備をはかっている。

管内の水田面積は 2 万 6000ha ほど。うち、生産調整面積が 1 万 1000ha ほどある。そのうち、加工用米・備蓄用米・飼料用米が 1655ha と 14%ほどを占める。それ以外は園芸品目と牧草。転作率は 42%だが、平成 27 年からは、生産数量目標よりもさらに主食用米生産量を抑制する「深掘り」に取り組んでいる。飼料用米の作付が増え、農水省から出された深掘りの「自主的取組参考値」も達成する状況だ。

## 販売事業

全体の 53%が米で、この構造は昔からまったく変わっていない。米の販売は、平成 18 年には 158 億ほどあったのが、今は 118.1 億。米穀だけで 40 億も下がってしまっている。畜産は、昔 78 億だったが今 71 億。園芸は、今 33 億だが、以前は 46 億で、50 億をめざしていた時代もあった。園芸をもう一度復権させたいと、いろいろな事業に取り組んでいる。

## 購買事業

全体で 91 億、うち生産資材が 75 億。そのなかで大きなウェイトを占めているのは肥料農薬・飼料だが、飼料は 27 年度で三度価格が下がってしまっている。生産者は大いに助かっているが、農協の購買事業としては打撃だ。あとは、除染資材・代替粗飼料が 12 億ほどあるが、27 年度は除染事業が終了したこともあって 5 億ほどに下がってしまっている。供給高が 7 億も下がると、購買事業も非常に大変だ。

## 指導事業

1 億 1000 万円ほどの賦課金をいただいている。指導支出のなかでは「組織育成費」がかなりのウェイトを占めている。後ほど説明させていただくが、集落営農の母体になっている農家組合に対する助成

金が 1 億 1000 万円（正組合員 1 戸あたり約 4000 円）。したがって、いただいた賦課金と同額を活動費として集落に返していることになる。そういう活動をしたことによって、支店に組合員が戻ってきている。

## 部門別事業損益の概要

営農指導事業費配賦後の税引前の当期利益は、信用で約 1 億 9000 万、共済で約 3 億、農業関連事業で約 5 億稼いでいる。やはり営農がしっかりしないと農協は儲からない。営農が儲けないと、組合員に対する対策も打てない。そういうなかで営農事業をがんばっている。合併前はどうかだったかというところ、4 農協を合わせても 7000 万ほどの当期剰余しか出ていなかった。繰越欠損が 22 億 5000 万と、非常に経営の悪い J A だった。現在は、利益準備金もしっかりと積み立て、健全な経営になっている。毎年 5 億ほど積み立てることを目標に事業を展開している。

## J A いわて花巻の営農振興計画

### ——地域ぐるみ農業を追求

第 27 回 J A 全国大会でも決議されたように、何よりも農業者の所得増大と農業生産の拡充が最重点。いろいろと環境が変化していて、米の生産調整の見直しや TPP の大筋合意などの影響が非常に大きいことから、セミナーや説明会に出て意見を言ったりしながら情報収集し、組合員に伝達している。

そういうなかで対策を打っていくにはやはり、地域ぐるみ農業、集落営農が必要だと考えている。生産コストの低減、省力化、水田活用米穀、園芸品目と合わせた複合経営など、しっかりと提案していきたいと考えている。

それも、ただ作ればいいわけではない。目指すのは、実需者から指定される産地だ。日本全国にコメはたくさんある。そのなかでうちのコメはどのような位置づけなのかをきちんと把握しながら、需要に見合った生産・販売をしていくよう取り組んでいる。卸からも「もう少し食味をあげたほうがいい」といった指導をいただいたりしている。

また、耕作放棄地の解消のため、うちの中山間地域に適した営農形態の提案をしていきたい。それには、中山間地域等直接支払交付金などをどう活用し

ていくかが肝要かと思う。この交付金をしっかりと農業者の所得に変えるよう、行政の皆さんとともに取り組んでいきたい。

27 年の販売事業合計はトータルで 209 億ほどになる見込みだが、3 年後は 250 億まではねあげたいと、いま積み上げをしている。それも、どの作物でいくくらい、という形でしっかりと積み上げている。昔は「前年対比で何%」といったアバウトな計画だった。それでは赤字になるし、産地としての使命が果たせない。どのくらいつくって、それをどう売っていくかということは、生産する前に決まっていなければならない。当たり前の話だと思うが、それが以前はできていなかった。それを、合併以来しっかりとやるようにしている。

## 収量アップと有利販売は、ホームセンターにできない J A の役目

営農振興の取り組み方針として、次の点を掲げている。

### 1. 地域生産力を活かした取り組み

J A いわて花巻は非常に広大なエリアを持っており、文化も食べ方も作物も違う。そういうなかで、地域で昔から取り組んできた品目にもう一度着目して、今の時代に合わせたものにしていきたい。中山間地域における雑穀は、一時ブームになって、非常に作付が増えたのだが、実は雑穀の値段は非常に安く、下火になった。交付金もあまりつかないことから、面積は縮小している。けれども、もういちど取り組みたいと考えている。今、雑穀が足りなくて、岩手の雑穀は九州のほうに向かっているそうだ。昨今は大手飲料メーカーとも提携してハト麦茶用のハトムギをつくったりしている。

### 2. 地産地消の取り組み

直売施設を拠点としながらいろいろとやっていきたい。6 次産業化の一環として学校給食への地場産農林水産物利用を促進する国の事業がある。28 年度は、花巻市に頭になっていただいてそれに組み合わせ。お母さんたちの雇用の場にもなるし、少量多品目の生産物も捌けるし、なによりも地域で昔から食べてきた食・味わいを子どもたちに分かってもらっ

て次の世代につなげていくことが大切だと考え、この事業に取り組むことになった。

### 3. 担い手の育成と農地の集積による効率的な営農振興

農地中間管理機構を通じながらいろいろとやっていかなければならない。集積協力金は、ただ農業者の懐に入るのではなく、訳のわからない農機具を買うお金にするのでもなく、地域のマスタープランのために資金として役立ててほしいという話を、今さかんにしている。

### 4. 担い手の効率的な営農を支援する集落ビジョンの実現

平場では集積率 80%が目標。各地域で担い手の研修会を実施している（「愛農土塾」）。1 戸 1 法人の方から、個別の大規模認定農業者、集落営農組織、法人まで、すべて入った定期的なセミナーだ。水稲は面的に集約していく。いっぽう、農地中間管理機構をつかうと 10a 未満の農地を残すことができるので、それを活かした営農も提案する。生産活動を続けていけば農協の組合員でいてくれるのではないかという思いから、農家としての生きがい対策として、10a からどれほどの所得があがるかということ発信・提案しながら、直売所への出荷を呼びかけている。また、離農する組合員から、組合を脱退したいという話も出てきている。それでもやはり農協と関わりをもってほしいという思いから、生産組織の労働力として活動してもらうよう斡旋したり、暮らしの活動など、営農以外のつながりを設けることで、組合につなぎとめるよう努めている。

### 5. 販売・指導体制の構築

「担い手支援アドバイザー」というコーディネーターを設置している。これまでは、主に法人、集落営農の設立、認定農業者のお世話をさせていただいてきたが、これからは少し目線を変えていく。現在、園芸 1 億円の販売団地を 7 つつくる計画があって、成功すれば 7 億増えるわけだが、その支援を専門に行なうアドバイザーも設置したいと考えている。

また、地域の重点作物ごとに、部会リーダーなどの中核農家 1~2 名を指名して、営農指導補助員「農の匠」というものを委嘱している。営農指導員もなかなか専門性に乏しいのが実情であることから、「農の匠」に中核農家のお手伝いや指導をしていた

だきながら、指導員の人材育成もやっていきたいと考えている。中核的な農家に指導を担っていただくことで、部会の引き締めを図り、系統外への流出も食い止めようという意味も持たせている。27 年度は委嘱のみで終わったので、実際には 28 年度から活動させる。

## 6.生産コストの低減・省力化

仕入れを安くするため、水稻農薬の銘柄統一に取り組んでいる。水稻の新しい肥料の開発も 27 年から進めている。先だって報告会・検討会が開催されたが、まずは投入量を 50kg から 40kg に減らしたうえ、価格も少し下げようということになった。

農業者は価格が低いほうがいいが、J A とホームセンターで価格を比較すると、J A が絶対に負ける。ホームセンターは農協より絶対に安く出すからだ。したがって、ただ安くすればいいのではなく、考え方を一から変え、J A はホームセンターにできないことをやらなければいけない。それは何か？ 収量アップし有利販売につなげることだ。そこで、土づくりから販売までのトータルな支援の中で肥料農薬の購入もやっていこう検討し始めている。

農機代の負担軽減のため、農機のリース事業もさかんに推進している。

## 7.安心・安全農畜産物の生産と消費者への発信

栽培履歴管理システムの再構築をはかっていきたいと考えている。今までは地域ごとに違う栽培管理簿で記帳を行っていた。しかも紙ベースだったが、何か事故が起きたときに大変だから、電算化を検討している。

### 集落営農と担い手経営体を全面サポート

営農振興の重点取り組み方策を 7 項目に整理した。

#### 1.集落ビジョンの見直しによる地域コミュニティの維持

集落営農を組織や経営体と考える向きがあるが、花巻では、集落営農は地域全体の農業振興にかかわる運動だと捉えている。だから、アンチ J A の方もみな入って集落営農をつくるよう進めている。もちろん、新規就農者の受け入れもやっている。

集落営農が法人化すると、とたんに経費や売上にこだわりはじめて、地域の構成員のことは置き去りにしてしまう傾向が見えてきた。それではダメではないか、やはり経営発展（規模拡大・経営多角化・効率化）と地域貢献（農地維持・経済維持・生活維持・人材維持）とのバランスがとれた経営こそ集落営農の理想ではないか。そういう方向に集落営農をもっていけるよう取り組んでいる。法人が一人勝ちするというのは、やはりいいことではない。

#### 2.農用地の利用調整を支援

農地中間管理機構や日本型直接支払も活用しているが、非常に課題が多い。農業者の皆さんは、税務や会計の関係を整理するのがとくに大変だと言っている。それをサポートする体制が必要であり、4 つの営農センターでしっかりとサポートしていく。

#### 3.経営所得安定対策の推進

もちろん、加入要件に該当する皆さんにしっかりと入っていただくのは当然だが、認定農業者のなかには「入ってもメリットがない」と入らない方もいる。そういう方々を説得しながら推進している。それとともに、青色申告のサポートも行なっている。将来想定される要件に合致するための整備を今から行なっていく。もちろん、加入されていない方々も大切なので、制度に乗れるような方向で指導していく。

#### 4.担い手経営体の要望にこたえる体制を強化

担い手支援アドバイザーや金融・営農指導・販売など各事業の担当者が一体となって支援を行なう。当たり前のことだが、なかなかできていない。そういうなかで、J A いわてグループでは平成 28 年から「農業経営管理支援事業」というものを始めることになった。地域の担い手サポートセンターを立ち上げ、当 J A から 1 名派遣することが決まっている。地域と一体となって担い手の対策を打っていきたいと考えている。

#### 5.安全・安心な農畜産物の提供

先ほどもお話ししたように栽培履歴記帳をしっかりとやっていく。

## 6. 沿岸地域の農業振興

1 月 15 日、沿岸地域に営農の拠点センターをオープンさせていただいた。そのなかに産直施設を設け、沿岸地域で営農を再開された皆さんに売り場を提供している。オープン以来大盛況で、平日は 30～40 万円、週末は 60～80 万円の売上がある。こういう取り組みを続けて、営農の再開・振興につなげていきたい。岩手の沿岸地はとても温暖だ。冬の時期に、沿岸地で作った農産物を内陸部に運んでくることにも取り組んでいる。

## 7. 情報提供サービス

登録農業者に営農情報を逐次メール配信したり、ホームページやフェイスブックなどによって情報の相互共有をはかる。

### 米穀振興の重点取り組み方策

主力の米穀事業でなにをやっていくか。じつは、実需から花巻農協に対して、6 万 1880t の要望があるのだが、供給責任を果たせていない。200 万袋集荷運動に取り組んできて、平成 27 年によく達成したが、それでも 6 万 t。まだ 1880t 足りない。もっと集荷して実需に応えていかなければいけない。

要望が多いのは、ひとめぼれやあきたこまちだが、複数年契約でいろいろと対応させていただいている。複数年契約には加工用米でも取り組んでおり、大阪・神戸の酒造メーカーに供給している。現在 3850t あるが、これを 5000t まで引き上げていきたい。国の制度がどうなるかわからないが、J A の事業とすれば、飼料用米よりも加工用米・備蓄米のほうに軸足を移していきたいと思っている。

飼料用米については、なかなか苦戦している。主食用品種を用い、一括管理方式でカントリーエレベーター（CE）に入れ、CE の中で飼料用米のぶんだけ先に検査させるという方式をとっている。国の制度が変わってきているなか、作況調整をするというような話も出てきて、今後の取り組みをどうしようかと迷っているところだ。多収性品種による産直産地豚肉生産事業に 2008 年から、コープネット事業連合や J A 全農ミートフーズ等と連携し取り組んできた。これは継続的に今後も続けていく予定だが、

専用品種はこれ以上拡大せず現状維持とし、主食用品種を中心にしていきたいと考えている。

## 米の集荷・販売戦略の構築

県のオリジナル品種「いわてっこ」など、実需者との結びつきのある品種がいろいろとある。これについては、早くお金を確定して渡してほしいという要望が農家から出ている。「庭先集荷で買っていく業者がたくさんあるのに、なぜ J A は同じことができないのか」と言われている。まったくその通りだ。目途をつけて価格を決定し、一時払いもしくは年度内の精算ができるよう、取り組みをすところだ。

## 麦・大豆

収量・品質を重視する。岩手の花巻の麦は品質が悪く収量も定まらないため、県外への出荷はなくほとんどが県内。現状は採算割れだ。しっかりと収量をとっていき取り組みが必要だろうと、昨日の十勝の報告（第 3 報告）を聞いて感じたところだ。

## 雑穀の振興方策

雑穀は非常に引き合いが強い。特にハトムギ、アワ、イナキビ、アマランサスなどは収穫量がまったく足りない。これらは平場ではあまりつくられない品種で、ほとんどが中山間地だ。そこで、雑穀の振興と中山間地域等直接支払を組み合わせたいと考えている。品質加算や数量払いなど、産地確立にかかる助成措置も構築しながらやっていきたい。

## 採種振興の方策

種子の供給も管内で行なっている。水稻・小麦・大豆、すべて 100%、花巻のなかで種子生産をして供給している。一昨年は、この種子生産のための法人を立ち上げた。そのなかで種子センターを自主運営させている。

## 法人によるカントリーエレベーターの自主運営

同じような取り組みを先駆けて行なったのが、花巻の宮野目という地区だ。穀類乾燥調整施設、CE を自主運営させている。なぜ自主運営なのかというと、じつは、J A の経営状況がよくないために、CE の建築ができなかった。「建築できない」と農業者

に説明したところ、「そんなのは理由にならない」といろいろと言われ、地元の理事などが中心となって計画を進めていただいた。平成 16 年 5 月に設立し、宮野目地区の農業者 316 戸が集まって運営していただいている。3000 トン規模の CE で、事業費が 9 億 4500 万円かかっている。国の事業の補助が 4 億、残りは岩手県および市町村に支援をいただいている。

そのなかで J A は何をしたのかというと、まずは法人の設立のお手伝い。集落ごと、隣組ごとの話し合いに参加し、説明役を担った。それから、建築の施工管理。ヘルメットをかぶって工事現場に行っていた。建設用地の貸与もしている。実質的には、お金はとっていない。CE にはモミを貯蔵していただくので、モミの保管量と土地代を同額に設定し、実際には負担がないようにしている。実質上、土地は J A が無料で貸与していることになる。それから、オペレーターの派遣。最初、農業者の皆さんはこの CE をどう運転していいかわからず、もちろんメーカーのサポートはあるが、細かい対応などは、やはり職員が張りつかないとどうしようもなかった。

経理支援も行なっている。この CE を建築した初年度は収益事業がなかった。9 億の事業をしたので、消費税が発生したが、その消費税をすべて戻させた。そういう経理も、J A が責任をもってやらせていただいている。

この宮野目地域に 8 つの集落があるが、農地中間管理事業の受け皿にならなければいけないということで、今は 8 つの集落すべてが農事組合法人になっている。CE はこの春、株式会社に組織変更する予定になっている。こういったことをしながら、地域の営農振興ということで、共同防除なり日本型直接支払の受け皿組織なり、地域全体のまとまりを持たせてやっている。

この活動は他の地域にも波及しており、現在、花巻農協は 2 つの CE の建築に取り組んでいる。1 つはいわて花巻空港から少し北に 3000t 級の CE。これは事業採択になって、現在、建築が始まっている。そして 28 年には、花巻の南の地域、北上のほうに建設を計画している。これも採択されるのではないかと見込んでいる。利用しているのは強い農業づくり交付金で、2 年連続で採択されるのは非常に難し

いと聞いているが、いろいろと J A のほうで動いて、強力に進めている。

## 地域特性をいかした生産振興・販売戦略

園芸・畜産・産直については次のような点に力を入れている。

### 園芸

「1 億円販売園芸団地の推進」として様々な取り組みをしている。ただ、「1 億円の団地をつくれ」と言うだけではなかなか進まない。やはり、母体となる法人組織なり生産組織をつくらなければならない、今はその策を巡らせているところだ。手あげしていただいたのが 7 団地あり、これを 28 年度 1 年間かけて振興していく。

第 2 次アスパラガス作付け倍増にも取り組んでいる。第 1 次で 180ha をやろうと取り組みを始め、補助事業などもつけたが、結局 135ha しか作付けできなかった。あと 50ha、ぜひこれから 3 年のうちに目標を達成したいと考えている。

その他にも、地域の特性をいかした生産振興、販売戦略に取り組んでいる。花卉では、カンパニユラの産地化を目指しており、部会長が先ほどお話しした「農の匠」のモデルになっている。部会長みずから管内の圃場を巡回して営農指導していただいている。

### 畜産

高齢化が進んで苦戦している。対策としては、まずは人工授精。畜産農家が少なくなり、広いエリアに点在するようになって、広域での人工授精の体制づくりが必要になってきている。J A の人工授精に加えて、獣医師の協力も得ながら進めているが、その体制をもっと強化していく。それから、削蹄師・運搬者も少なくなっている。その体制づくりにも取り組んでいる。やはり畜産はヘルパーがいなくてどうにも進んでいかない。それから、後継者の育成。畜産農家の若いお兄ちゃんもいるが、若い女性もけっこうたくさんいる。そういう方々に集まっていただいて、「牛飼女子」の女子会なども開催している。

## 生産資材の安定供給とコスト低減

なによりも水稻の肥料。価格を下げるばかりではなく、収量アップの提案をしていきたい。それによって商系との差別化がはかれるのではないかと思う。収量が増え、安定した価格で販売できることが J A の強みではないかと思うので、それを追求していきたい。

## 産直事業

沿岸の直売施設もオープンさせながらいろいろと取り組んでいる。母ちゃんハウス「だあすこ」は直売所の先発事例として全国的に模範事例になっていたが、その後の展開が乏しかったことから、いま売り場面積を 1.5 倍にする改修工事をしている。

また、生産者・出荷会員が少ない。高齢化がすすんで出荷できなくなってきたので、集荷・閉店後の出荷品持ち帰りの代行などに取り組むことを考えている。28 年度はそれを重点的にやっていこうと思っている。また、行政とタイアップしながら「ふるさと納税」による産直からの発送をもっと増やしていきたいと考えている。

沿岸の直売施設には、農林中金からの資金をはじめ、いろいろなところから支援をいただいている。地域復興事業ということで 5000 万、営農再開支援事業で 2000 万、キリンから 3300 万、それと担い手育成支援事業。沿岸の作物の作付けのために、営農指導員を週に 2 回、内地から泊まりがけで出して、毎週、沿岸のほうを巡回させている。これまで沿岸のほうは、営農を再開する前も、営農指導員がなかなかまわってこなかった。営農指導員がハウスひとつひとつを巡回して、作柄を見て指導していく。そういうなかで、沿岸の直売所にモノが集まるような体制づくりをしている。

## 担い手支援アドバイザーと連携して集落ビジョンを支援

集落ビジョンについては、うちは広域 J A なので、トップダウンで 1 本のビジョンをドンと落してもうまくいかない。そこで、地域別・支店別・集落別の 3 段階にわけている。管内には 4 市 2 町と 6 つの地域農業再生協議会、そして普及センターが県の出先

機関も含めて 4 つある。これら関係機関の担当者を交えた広域連絡調整会議を年に 3 回ほど開催している。そういうなかで、きめ細かな対応策とスケジュールを意見交換によって決め、農業者に提示している。

そのしっかりとした体制を農業者に伝えていくために、先ほども少しお話したが、「担い手支援アドバイザー」というものを設置している。管内に 15 名。いろいろと施策を説明したりしている。おおむね 60 歳以上の、元支店長・営農センター長といった人たちがアドバイザーになっている。訪問担い手数が約 2100 戸。一人あたりの担当が 160 戸ほどであり、月に 1~2 回は巡回している。このアドバイザーはいろいろな活動をしている。おもな活動は集落ビジョンの策定・実践指導、さらに法人化の支援、国の施策の加入促進など。国の施策のことばかりではなく、J A のこととして、米の 200 万袋集荷に向けた取り組みもしている。全農の担当者と一緒にアンチ J A の生産者の巡回もする。

そういうなかでも課題はある。まず、行政区ごとにアドバイザーの位置づけ・対応が違い、アドバイザーが推進している補助事業に対しての助成策も違うため、提案する内容が行政区ごとに異なってくる。また、アドバイザーは非常にストレスがたまる仕事だ。ほとんどが 60 歳以上なので、後継者をつくらないと非常に危機的な状況である。専門知識も必要だし、地域からの信頼がなによりも大切だ。さらに、アドバイザー自身が高齢化しているのも、最近の制度の変化になかなか対応できない。しかも税務相談が最近増えてきているので、この対応がなかなか難しくなっている。法人化も進んでいるなかで、いろいろ迷っている状況だ。

地域内の農用地利用調整の支援では、農地中間管理事業の活用が年々すすんできています。機構集積協力金（経営転換協力金・耕作者集積協力金・地域集積協力金）の要望額は、全部を合計すると 13 億ほど。岩手県の予算（12 億）を超えているが、多方面の先生方に「なんとか欲しい」とお願いし、ほぼ 8~9 割は来る状況だ。去年は 10 億ほど。

集落営農の法人化が進んでいる。集落営農法人の設立が 26 年末の実績で 42。現在は 5 つ増えて 47 になっている。逆に、任意の集落営農組織は 97 から 93 に減っている。

## 組合員のかかわる経営体への経営支援

各種補助事業などの情報提供と申請手続き支援を行なっている。本当に大変な事業だ。アドバイザーの皆さんや営農指導の担当者にやらせているが、最近では事務ミスで交付金が来ないといった事態も起きているので、その対策もとっていかねばいけない。

うちの役職員は全員、管内の集落に張り付いて、月に 1 度の家庭訪問から、座談会、米の出荷予約申出など、集落のすべての事業に参加している。いろいろと情報提供をしている。そのためには、やはり職員のスキルアップが必要で、適時研修会を開催したり、情報提供を行なったりしている。

うちの組合長は日頃、「話を聞いてくれる人がいて、考えを同じくする仲間がいて、協同の精神が培われる」「農業協同組合として、当たり前活動を」「意識が変われば行動が変わる、行動が変わ

れば必ず結果がついてくる」と職員に問いかけている。職員ひとりひとりがこういう考えを持って集落へ行くことが何よりも大切なことではないかと感じている。

(松岡) 先ほど BB 肥料の話で、価格競争だけではホームセンターに負けるので、産地全体の土づくりで BB 肥料をやるといふ。農協が勝てる戦略はそういう土づくりだといふのは、非常に貴重な意見だった。

土壌学用語で「不可給態」という言葉がある。土壌中にいろいろな養分が含まれているが、内部の構造とバランスが悪くて作物に吸収されない状態のことだ。これは、地域にも言える。せつかく地域のなかにいろいろな資源があるのに、それが使われていない状態。昨日の馬路村農協・東谷組合長の報告も、地域にせつかく資源(ユズ)があるのに、仕組みが悪くてお金になっていない状態(不可給態)だったのを、その悪循環を切って「可給態」化した事例だ。そういうところから、営農の復権も始まるのではないか。