[報告 5]

営農・担い手対応、JA・県域拠点の一元化等を核に進める営農経済事業改革の実践

石川利夫（JA はが野営農経済部営農指導グループ営農経済渉外主任）

JA はが野は、平成 9 年に、1 市 5 町の 6JA が合併してできた。

経済関係の取り組みとしては、①平成 14 年 11 月より県域流通へ移行　②平成 15 年に営農経済渉外員設置　③大口農家の都度値引き　④平成 18 年に経済センター集約　⑤農業廃棄物処理への助成　⑥食材・農機を全農へ移行　⑦ガソリンスタンドの集約　などを実践。

営農指導関係については、①平成 12 年に広域指導員体制を導入し、6 地区の指導の一元化に取り組むとともに、統一部会を立ち上げ、共計・共販へと移行（現在では、統一部会になっている作目については、すべて共計・共販が実現している）　②ハウス新規者を対象とした農協単独助成事業の実施　③平成 16 年よりパッケージセンターの稼動（現在 4 ヵ所）　④平成 19 年度より ACSH と大型農家対策班が一体となって活動を開始　⑤新規カントリーエレベータの設置（現在はカントリー3 ヵ所、ライスセンター10 ヵ所が稼動）という活動経過である。

1. ACSH の設置

営農指導事業は、機能分担による業務体制となっている。広域指導員は事務局を担当して組織指導を行い、ACSH は「出向く営農指導」を実践している。

ACSH（アグリカルチャー・コンサルティング・サポート・はが野）とは、平成 15 年、「逃げる組合員　追う農協」という構図を克服するため、経済部門職員 8 名、参事の直轄部門として立ち上げたプロジェクトである。平成 19 年からは営農部と経済部が一緒になり、12 名のメンバーで活動している（現在の管轄は営農経済部次長）。広域指導員と ACSH は同じフロアにいて、情報の共有化をはかるようにしている。

2. ACSH の活動内容

管内の担い手農家数は 1,937 戸。これを 12 名の ACSH で分担している（1 人あたり 160 戸）。購買の金額的ノルマはなく、担当農家を月に 1 度は必ず訪問するというところに活動の重点を置いている。ただし、「自分の給料分くらい稼げ」という気持ちを忘れてはいけない。

訪問内容は主に、栽培日誌の検証や土壌分析の指導なども含めた技術指導、経済事業の利用拡大（資材取りまとめ）、現地検討会、花芽検鏡、青色申告の手伝いなど。組合員に提供する商品については、研修を受けることにしている。15 分程度で商品を PR できなければ、営業はうまくいかない。研修をもとに資料をつくり、それが必要だと思われる組合員にわかりやすく説明できるよう心がけている。

また、月に 1 度、常勤役員（組合長・専務）の同行訪問も行なっており、組合員には、「公の場で言えない話ができる」と好評だ。ACSH にとっては、プレッシャーでもあるが、自分たちの仕事を役員に PR できる場であり、役員にとっては、地域の組合員の生の声を聞き、情報収集ができる機会になっている。

私が渉外を担当していて強く感じることは、いかに引き出しを多く持つかが大切だということ。自分の知識には限界があるので、いろいろな方との連携を大切にし、協力していただくことによって、現場

の様々な問題を速やかに解決していくことができると考えている。

経験の浅いメンバーが ACSH の先輩に協力をあおぐのはもちろんのこと、広域指導員や JA 各部門の方に現場へ同行していただいたり、あるいは、県の普及員や全農のアグリ・サポートチーム、メーカーなどに助言をいただくこともある。

3. ACSH の活動管理･実績

目標管理は、日報、月報、定例会が基本となっている。定例会は 2 種類あって、まず一つは、毎週月曜日の朝、ACSH と広域指導員が、課題についてスケジュールを含めた打ち合わせをする会議。もう一つは、ACSH の 1 ヶ月間の活動を上部に報告するためのものだ。これらの会議を通して情報の共有化をはかり、営農事業の月ごとの活動目標を設定している。

訪問日報は、月に 2 回、提出している。訪問先、訪問内容、自分から行ったのか呼び出しを受けたのか、契約受注したかどうか、といったことがわかるようになっている。ACSH の活動では、この訪問日報が一番重要な部分だと考えている。この日報をもとに、ACSH のメンバー別に渉外活動を集計した月報を作成している。

それらの報告を年度でまとめてみると、訪問内容として一番多いのは、やはり営農技術に関することである。購買対応の部分では、平成 19 年度の受注件数は 653 件、受注金額 2 億 4,621 万円の実績となっている。

4. 今後の課題

私個人の目標としては、まずは「技術屋になる」こと。組合員に「石川に聞けばいい」と思ってもらえるようになりたい。また、これからは「環境」がキーワードとなるので、天敵利用をベースにした技術などを提供できるよう、スキルを向上させていきたい。

JA としては、平成 20 年 8 月末の段階で、約 6 億円の購買未収金がある。購買の供給高が約 60 億なので、その 1 割にあたる額だ。その他、ハウスリース料の問題も含めて、経営支援システムというかたちでのバックアップを考えている。ACSH と総務経済担当者がチームを組んで、組合員と面談しながら回収を進めていきたい。