

[報告 3]

わが JA は何をどこまで達成できたのか

地域水田農業ビジョン大賞受賞から 7 年

田沢繁 (JA 鶴岡理事参事)

1. はじめに

第 1 回の地域水田農業ビジョン大賞を受賞し、7 年が経過した。JA 鶴岡は日本海に面した庄内平野の南部地域の平野部に位置し、庄内米とって、かつては新潟、宮城と並んで御三家と言われた米どころだ。今から 20 数年前のピーク時には、米の取扱い量は 50 万俵を超え、110 億くらいの取扱いがあった。それが現段階では 50 億を割るという非常に厳しい状況になっている。米で 110 億、青果物で 15 億くらい、畜産が 5 億で、当時は 130 億くらいの販売高があったが、平成 22 年度の実績を見ると、米は 21 年産の大幅な価格ダウンに加え、売れ残りの持越しもあって、決算段階では 50 億を割り込むという結果になった。青果物が 30 億~35 億くらいまで増やしてきている。畜産は、農家畜産がなかなか大変になってきたということで、いま 2 億そこそこの数字になっている。そういう状況変化のなかでこの 7 年間があり、どういう取組みをしてきたかということについて報告する。

2. 地域水田農業ビジョン=JA 地域農業振興運動計画・三つの目標

地域水田農業ビジョン大賞を受賞したが、このビジョンには三つの目標を掲げた。私が農協に入って営農指導をやるようになった昭和 55 年当時、生産調整が強化されてくるというなかで、第 1 次地域農業振興運動計画を出発させた。「運動」という言葉がついているが、当時の参事が、単なる計画ではなく運動としてとらえようということで、わが農協の振興計画については、これ以降ずっと「運動計画」という名前がついている。

平成 15 年から 17 年の 3 カ年の、第 7 次地域農業振興運動計画がベースとなって鶴岡地域水田農業ビジョンがつくられた。それができたというのは、JA 鶴岡の場合、昭和 47 年に 12 農協が合併したが、これが鶴岡市の行政区域とまったく一緒に、農協の農業振興計画が、イコール市の振興策と成りえた。市役所とビジョンづくりについて議論する中で、JA の振興計画をベースに地域水田農業ビジョンづくりを進めようということになった。



特に「売れる米づくり」をどう実現していくのかをメインテーマとし、この JA-IT 研究会に参加し、さまざまな取り組みを研修させていただいた。

売れる米づくり

そのひとつのポイントは「消費者ニーズ」。当時は全農委託がほぼ 100%だったので、消費者ニーズをどうやってつかまえるかということが大事だろうと。

それから WTO の問題を含め、右肩下がり価格、収入になってきているなかで、いかに低コスト生産をするか。価格変動に耐える産地をいかにつくるかというのが 2 点目。

3 つ目は、安定販売先をいかに確保していくのか。安定販売先については、当時 JA 鶴岡は、全農を通して産地指定の割合を 8 割くらい頂いていた。これは昭和 50 年代から 60 年代にかけて、いっきにライスセンター、ントリーを整備してきた。生産量全体の 75%くらいは、施設での乾燥調製・出荷にな

っている。全農に販売委託する段階で、一定の品質で一定の量を、しかもフレコン出荷で持っていけるということになると、優先的に扱っていただける。個別で 30 キロ袋を出荷した場合に、あるときは品質がいい、あるときは問題あり、これでは通用しない。モミ貯蔵で一定品質を安定的に年間出荷できる。それも当農協のライスセンターの場合、「サイロ付きライスセンター」といって、「鶴岡方式」と国にも言われているが、ライスセンターは普通、集荷したらすぐ籾すりをして出荷するが、当時はササニシキが 90%以上だったので、国にあえて「サイロ付きライスセンター」を認めてもらったという経過がある。現在はこの「サイロ付きライスセンター」を「カントリー仕様」に切り替え、モミ貯蔵ができる施設となっている。これにより年間を通してモミすり直後の米を出荷できる態勢が整い、大手卸や量販店とのつながりのなかで、全農を通じた産地指定をいただいていた。

「産地指定があるから安心だね」ということだったが、全農自体に価格形成力があるのかないのかわからず、生産者にとって十分なメリットを感じられない、売っている先が見えないという思いを抱えていた。産地指定で安心はできるが、なかなかその先が見えないという状況で、我々としては、卸の先と顔をつなげていきたいということで、全農と一緒に販売先に出向く活動を進めてきた。

だだちゃ豆を中心とした多様な園芸品目の生産拡大

平成 15 年当時、水田農業構造改革対策が進められることとなり、新たに措置された産地づくり交付金については、各地域の水田農業推進協議会で活用可能ということになった。この産地づくり交付金を最大活用し、地域にあった特産品を生産拡大していこうと考えた。これが第 7 次振興計画の柱となった「だだちゃ豆 1000 町歩構想」。JA 鶴岡の場合、水田と畑を合わせて約 6000ha。この 6 分の 1 をだだちゃ豆で埋めろということだから、ちょっとやり過ぎだが、まずは大きな目標を持とうということで、転作はだだちゃ豆を中心に進めてきた。

多様な担い手による営農体制づくり

水田農業構造改革大綱の目玉政策として措置された担い手経営安定対策の柱となったのが「集落農業

ビジョンづくり」。将来的な地域・集落の担い手をビジョンに定める中で、集落の振興計画を立てて行くということだったが、JA 鶴岡の場合、市と一体になって、平成 12 年頃から先行してそういう作業をやっていた。「地域営農改善計画づくり」という事業で、平成 15 年の時点では、130 集落ある中で、ほとんどの集落で地域営農改善計画が立てられていた。この計画には、集落・地域の農業者の話し合いにより、将来 5 年後・10 年後に担い手となるべき農家の名簿が付されており、国が後追いの形で打ち出してきた「集落農業ビジョン」には「地域営農改善計画」の「担い手名簿」をそのまま写し換えることができた。こうした取組みが早かったことが認められ、ビジョン大賞を受賞することになった。

3. 大きな環境変化への対応

政策転換のなかでの産地づくり

次頁には、営農・販売事業を中心に、ここ 8 年の歩みをまとめた。ポイントだけ申し上げたい。右側に「政策の動き等」と書いた。わずか 7 年でこれだけ国の政策が大きく変わった。その関係資料として、A3 の資料がある。平成 17 年の 3 月につくった「売れる米づくり」「産地づくり」に取り組もうという水田農業推進協議会の資料で、集落農業ビジョンのベースになったものだ。当時は、産地づくり対策をうまく活用して、エダマメ、長ネギ、サクランボ、ナシ、カキといった推進作物の拡大を図ろうということで、これらの品目に、産地づくり助成のなかに「追加助成部分」とあるが、あえて 10a あたり 3 万円とウェイトを高くして支払った。産地づくり交付金をどのように使ったらお米の所得金額と同等になるのかということに基づき、例えば枝豆を新規に取り組んだ場合、大豆と同じように 10a 当たり 35,000 円の助成が受けられる仕組みを作って推進した。

戸別所得補償制度の登場

その後政権交代とともに政策が大きく変わり、平成 23 年度の戸別所得補償制度では全国一律という考えに大きくシフトした。「水田活用の所得補償交付金」というのがあがるが、米粉用米、飼料用米といった新規需要米に、全国一律で国が 8 万円助成する。

加工用米が 20,000 円、大豆・麦・飼料作物が 35,000 円だ。大きく変わったのがこの米に関わる部分で、生産調整への対応として枝豆を中心として園芸振興を進めてきた当 JA にとって、難しい選択を迫られることとなった。

「米の所得補償交付金」は、10a15,000 円が定額部分で全国一律。これに加えて変動部分がある。これは 1 俵当たり 13,000 円強の生産費と当年産販売価格の差額だ。22 年産についてはこの部分が発動になっている。山形県の場合は 1 俵当たり 1,500 円程度補填された。次の「所得補償交付金の転作態様別比較」を見ると、当地では麦はほとんどできないので大豆ということになるが、10a180kg くらい収穫できれば、10a 8 万円くらいの収入となる。枝豆は 8,000 円程度しかいただけない。飼料用米や WCS の場合は黙っていても 80,000 円となっている。このような政策の変化のなかで、我々の取り組みも変わらざるを得ない。

農地流動化の受け皿づくりと地元産直への取り組み、生協との米契約取り引き

平成 16 年度には、農地流動化に対応する子会社「(有) けさらんファーム」を設立した。これは担い手農家 44 名と農協が出資して、農地流動化の受け皿として設立した。次に、農協直営の「産直館白山店」をオープンした。これは地元での産直に本格的に取り組むということだ。実は 13 年度から農協が施設を用意し、出荷者による利用組合が運営する「しゃきっと」という産直ができていて、これが非常に好調だったため、農協の直営でもやれないものかと検討した結果、JA グリーン資材館だった場所に「産直館白山店」、続いて市中心部の本所わきに「産直館駅前店」をつくった。白山店は 100 坪あまり、駅前店は 50 坪くらいと、それぞれ小さい。ここから本格的な産直事業が始まり、平成 19 年度には新興住宅地に「産直館のぞみ店」をオープンし、直営 3 店舗になった。これは営農販売部ではなく、経済部の所轄だ。生産者の産直品がメインだが、米はすべて農協の米穀課から仕入れして販売している。

20 年度は、民間業者の複合施設に JA 直営の「産直こまぎ」を出店し、JA 鶴岡組合員の産直場を拡大していった。都合 5 店舗で、いずれも 150 坪以

下の小さな店だが、合わせて 8 億近い売上になっている。

前に戻って 16 年度は、コープネット事業連合との米取引契約を締結した。以前は千葉コープや埼玉コープなどに減農薬栽培という契約で全農を通じて販売していた。県内に同様の取り組みを行っていた農協が 5 つくらいあり、県内で統一してコープネットに納めていこうということになり、全農・幹事卸会社・コープネット事業連合・JA の四社契約による減農薬減化学肥料の特別栽培に取り組んだ。生協関係との大口の契約はこれが初めてだ。これは現在も継続しているが、JA 直売も含めて、「販売先に見える取引」の端緒となった。

「生産組合」と作型別・販売先別専門部会の創設

18 年度は第 8 次地域農業振興運動前期計画に移っているが、この計画の目玉として「稲作部会」を設置した。当 JA 管内では集落ごとに「生産組合」が組織され、米の生産や計画集荷、生産調整等の取りまとめに大きな役割を發揮してきたが、販売ニーズに添った計画生産に向け、目的別に生産を集約していかないとニーズに添っていけないということがあり、新たに「稲作部会」を作り、作型別、販売先別の専門部活動に取り組むこととした。

一例として、全農を通じてある大手の回転寿司チェーンから、山形の「ひとめぼれ」をぜひ使いたいというオファーがあった。それにどう応えるかということで専門部を立ち上げることとし、後では約 350 名、面積で約 600ha くらいまで増えののだが、実需先の希望にあったつくり方や乾燥調整施設を限定する形で参加者を募った。こうした数量確保が大前提となる取り組みを行なうために、19 年産米から「独自共計による品種誘導」を実施した。これは、実需先のニーズにあった品種や栽培方法に誘導するために、販売先からの追加メリットや全農委託販売との差額メリットを活用して、誘導品種や作型に還元するもので、この取り組みに賛同する生産者の登録をもって専門部員とした。

販売の強化と大手卸との直接販売の開始

19 年度は、JA 鶴岡として販売面の強化を目的として、それまでの「営農部」としていた名称を「営農販売部」に改め、同時に、園芸特産課から特販部

門を切り離し「特販課」を独立させた。だだちゃ豆やメロン、米も含めて、販売チャンネルを増やしていくという流れのなかで、商談を中心にした販売に切り替えていくという考えだ。

20 年度には、関東・関西の大手卸との直接販売を開始した。この年は、全農庄内が全農山形と合併した年で、これは全農庄内傘下の JA にとって実に大きな変化であった。

特に米販売については、全農が東日本販売センターに一元化するというので、以前の庄内経済連・全農庄内時代に、我々と一緒になって売り先を回るとか、販売戦略を立てるといったことがここからほとんどできなくなった。全農庄内は現在、庄内統括事務所になり、米の販売に関しては山形の全農山形県本部と相談することとなるが、最終的な判断は大手町の意向によるということで、迅速さに欠けるとともに、現場の声が反映されにくい体制になった。

そうした経過のもと、結果的に JA 鶴岡では関東・関西の大手卸との直接販売に踏み込むこととなった。最初に申し上げたが、我々は全農を通じた産地指定で色々な取引を行ってきたが、産地指定をいただいていた実需側から、「直接取引しませんか」という話があり、米の価格が落ち込む中で、産地側・実需側双方にメリットが期待できるとの判断により、JA 直売を拡大してきている。全農委託では全く見えなかった価格交渉が、独自に行なえるようになったことが大きい。価格交渉は、現地渡しの金額での交渉になる。そこからさきの運送関係については、卸の独自ルートで非常に安く運べる。我々は遠隔地なので、山形から東京に運ぶには大体 6~7 時間、大阪までは 10 時間以上かかる。その運賃を見るとびっくりする。全農の共計で引き落とされる運賃の半分だ。その分、生産者に還元することができる。

地元や隣県の需要、実需の需要が見えてきた

またおもしろかったのは加工用米だ。JA 鶴岡の加工用米は、22 年産米から 1 俵も全農に行っていない。卸を経由し、すべて実需先との契約をしている。こんなに契約先があるのかと思うほど卸から契約書が届く。そうすると、なんのことはない山形県内にも売れているし、隣の新潟県内にも行っている。価格面でも有利な条件で、扱っている加工用米約

17,000 俵全量を JA 直売することにした。結果、生産者手取りも全農委託に比べ 1 俵当たり 1,000 円以上多く支払うことができた。

もう 1 点、20 年度は急速冷凍施設を新たに設置した。だだちゃ豆の生産が大きく伸びたが、その収穫時期は約 1 ヶ月半と短く、出荷が集中する。これを生出荷と冷凍加工することによって出荷調整するとともに、一年を通じてだだちゃ豆を食べたいという声に応えていこうとするものだ。冷凍枝豆は大変好評で、今年になって国内トップレベルの冷食会社と結びつきができ、デリバリーを拡大できそうだ。

4. 数字で見るこの 7 年

実需との事前相対契約でせまられる安定生産・安定供給

5 ページ、6 ページは、22 年、23 年のだだちゃ豆の動きだ。だだちゃ豆は、早生甘露、甘露、早生白山、白山、晩生甘露、おうらの 6 品種ある。これら品種の組み合わせと段播き（播種期をずらした栽培）により、22 年は毎日 20 トンから 30 トン、23 年は山がまったく違って 1 日 10 トンから 15 トン。去年は大豊作、今年は大不作。平均単価は去年が 1kg 当たり 580 円、今年が 1,000 円超。量販店や生協などの事前相対販売では、去年は「こんなに一気にくるとかい」、今年が「何でこんなに少ないの」と大変怒られた。だだちゃ豆は代替えがきかない商材なので、作柄の豊凶が荷受け先との取引に直接影響し、大変な迷惑をかけることとなった。だだちゃ豆はまったくの露地栽培。次の 7・8 ページのネットメロンも、22 年と 23 年のデータ。これは気象変動を受けにくいハウス栽培やトンネル栽培で、2 年間、若干の時期の変動はあるが、安定した出荷。メロンもだだちゃ豆も、1 ヶ月半連続して定量を出荷できる体制をつくるのが課題だ。

米の販売高減少と直売比率

「JA 鶴岡 数字で見るこの 7 年（平成 16 年・22 年比較）」で、米の総販売高を見ると、22 年に一気に落ちた。23 年に持ち越した分も含めると 48 億くらいの取扱高になるが、50 億を割った。そのなかで直売比率を見ると、16 年が 5%、22 年が 40.9%、今年が 50%を越す。

だだちゃ豆の直売は、市場を通じた事前相対販売で系統を通らない販売も含めて、16 年の 30.6%から 22 年は 69.6%になった。ネットメロンの直売比率は 27.9%から 73.0%に。こうした販売先が見える取り組みの結果、首都圏や京阪神圏の大手量販店や生協に、一定期間、JA 鶴岡のだだちゃ豆やメロンを並べてもらえる体制になった。

産直の販売農家戸数も、255 名から 350 名に増え、販売高は約 8 億近くに増えた。

また担い手だが、いまの経営所得安定対策対象面積のカバー率が 70%くらいなので、これを 80%、90%に上げていきたいが、今後の担い手政策がどうなるか注目している。

5. わが JA がめざすもの

第 9 次地域農業振興運動計画

…支所からのボトムアップ

最後に、平成 21～23 年度の 3 ヶ年を事業年度として第 8 次地域農業振興運動後期計画を推進してきたが、農業者戸別所得補償制度の本格実施や、米価の急激な落ち込みなど、水田農業をめぐる環境が一変したことから、期間途中の 22 年度に 1 年前倒しで計画見直しを行ない、23 年度からの 3 ヶ年を期間とする第 9 次計画に取り組んでいる。

加えて、大きかったのは東日本大震災と福島第一原発の放射能事故だ。これは私たち山形・庄内の JA から見ても大変ショックな出来事で、今後の東北農業のあり方、東北での生き方を改めて考えさせられている。

第 9 次振興計画には、「継続可能な強い経営体による強い産地づくり」をテーマに、①より現場に近いところで、②より具体的な目標をもって、③実践戦略を明確に、ということで、これから 3 年間の実践目標を掲げた「支所実践プラン」を出してもらった。

例示した大泉支所はだだちゃ豆の主産地、西郷支所は砂丘を抱えていてネットメロンの主産地で、管内のまったく環境の違う代表的な例だ。この作成にあたっては、管内生産組織からの意見聴取をベースに、現実的で達成可能な目標を設定することとした。

最終ページは、園芸推進作物の栽培体系と経営指標で、生産者に向け、こういう体系でがんばっていきましょうと呼びかけている。

被災地との協同をどうつくるか

当初目標の「売れる米づくり」「だだちゃ豆を中心とした多様な園芸品目の生産拡大」「多様な担い手による営農体制づくり」は今も変わっていないが、大きく考えていかなければならないのが大震災と放射能問題だ。

幸い JA 鶴岡、山形県の場合は、奥羽山脈、出羽山脈で放射能汚染が止められ、大きな影響を受けていないが、同じ東北の産地として、太平洋側の皆さんとどういう共同戦線をつくっていけるか。明日、また JA 石巻管内の女川に行く予定だが、JA 鶴岡では少しでも被災者の役に立てればという事で、「震災支援プロジェクト」を立ち上げた。土曜日・日曜日を利用して、都合十数回、石巻管内の女川や東松島でボランティア活動を行なった。若い職員が中心で、女性部や青年部メンバーにも協力いただいた。そこで見聞きしてきたことは、若い職員にとって大きな経験であり、これからの農協運営や農業振興にこの経験を生かしてほしいと思っている。

そこで一番ポイントになったのは、「自ら足を運んで、被災者や現地の JA 職員から話を聞いてくる」ということだ。参加者からはレポートを提出してもらっているが、自分の目で見て、自分の耳で聴いて、「向こうの本当の苦しさがわかってきた」「何を望んでいるかが見えてきた」といった声が多く出され、「我々の所に帰って何ができるのか」というところでいま模索している。

<質疑応答>

(Q1) 資料に「新堆肥センターの整備、直営による堆肥供給事業を立ち上げ」とあるが、堆肥供給事業の収支などを教えてほしい。

(田沢) 堆肥原料供給元となる畜産農家の経営が大変厳しい。畜産農家の減少により堆肥原料をどうやって確保するか悩んでいたが、堆肥センターの近くに養豚の企業畜産が 19 年ごろに進出してきた。その糞尿を処理してもらえないかということで、JA 鶴岡のやっている堆肥事業に注目してもらった。現

在、ほとんど無償で原料を頂いている。またライスセンター・カントリーからは大量のモミガラが出る。これもほとんど無償で確保できる。

堆肥供給事業の収支について、黒字にはできないが、何とかプラスマイナスゼロの状態をめざしてきた。18 年度に建設した堆肥センターは借地にあるため、農協本体で減損処理し、建物の減価償却費を除く費用を堆肥代金として徴収している。農協としてそういう配慮が必要なのかと。以前は利用組合方式でやっていたが、利用料金が割高となり運営が厳しかったため、新堆肥センター建設を機に農協直営に切り替え、現在はほぼ収支均衡で事業を継続している。

(Q2) 支所実践プラン(案)が示されているが、作成する際に、どのような形で作成しているのか。作物ごとに担当者がいて、その方々が支店別に作成するのか、それとも支店の営農担当者がこのように作成するのか。また 23 年度から 3 ヶ年でやられていることだと思うが、毎年評価が行なわれるのかどうか。

(田沢) 地域農業振興運動計画の私の反省でもあったが、どうしても本所中心の計画作成という傾向があり、後ろを見たら誰もついてこなかったということがあった。稲作の指導員は各支所に 1 名ないし 2 名いる。園芸関係は本所集中になっているので、園芸の指導員と稲作の指導員、支所長、営農次長がそれぞれチームをつくって、地区のプランを立てていく。その経過の中で生産組合や部会を巻き込んで計画を立てていく。具体的にこういうことをやろうということを決めた。今までから見ると、より具体的に、例えば大泉支所の実践プランを見ると、「支所農業の特徴と農業振興のコンセプト」まで書きあげてきた。このように支所から上がった計画を、そのまま支所実践プランとした。

またローリングプランということで、1 年経過してどうだったのか。とくに今年の場合は、だだちゃ豆が大不作だった。一昨年が平均 380kg 収穫できたものが、今年は 245kg。ようやく枝豆のトップブランドの地位に立ったが、毎日 20 トンから 30 トンがちょうどいい出荷量だ。これをキープしないと、量販と「この週末にキャンペーンをやろう。日量 200 ケース届けるよ」と約束するわけだが、今年の場合はそれができなくなった。これは何とか防がなくてはならないということで、だだちゃ豆の安定生産・

出荷対策についてはもう 1 回根底から見直す。同時に、県に働きかけて、排水対策をメインとした「水田畑地化事業」をこれから徹底的にやっていく計画を組んでいる。

(Q3) 米の直販が順調に伸びていて、23 年産米では 50%を超えているということだが、従来の産地指定で結びついていた実需以外の新規開拓はどうしているのか。

(田沢) 直売を増やしてきた中でいくつかポイントがある。関西の超高級スーパーマーケット、ここに 20 年前頃から鶴岡産コシヒカリが入っている。これは地元の米穀業者の紹介によるものだった。そのスーパーのコシヒカリ売上第 1 位が JA 鶴岡産のコシヒカリ。JA 鶴岡の米が超高級店に置かれているということがイメージアップとなって、こちらからあまり働きかけなくても、実需側からのオファーがあった。

もう 1 点は学校給食だが、江戸川区と鶴岡が姉妹都市になっていて、江戸川区内の小・中学校の学校給食に JA 鶴岡産の特別栽培米「はえぬき」が入っている。江戸川には小・中合わせて約 110 校あるが、うち 75 校くらいで鶴岡産の米を使っている。商談にあたっては、こういった実績が大きな力となっている。

もう一つ大きいのは、庄内経済連、あるいは全農庄内時代から JA 鶴岡は全農委託販売の優等生で、ライスセンター・カントリーの占有率が高かったため、産地指定を優先的にいただいていた。近年、全農経由での取引ではなかなか融通が利かないといった卸から、JA 鶴岡と直接取引したいという動きになってきた。大手卸が販売先といっしょにきて、ここに売る米を何トン確保できないか、サイロ単位で契約できないかというような形で動いてきている。そういういくつかの要素が重なって、50%強まで来た。

米は代金回収するまで時間を要するので、貸し倒れなどのリスクをこちらが負うことになる。この販売リスクを想定して農協本体で 1 億円の「販売事業積立金」を目的積立している。

また、米の販売・営業力強化のため、青果物で量販店等との商談経験をもつ販売担当者を米穀の販売担当に回すといった、人事上の配慮も行なっている。