[事例報告 5]

富山県・砺波市から

加藤 孝（砺波市 商工農林部農業振興課課）

1. 水田単作地帯である砺波市の現状

富山県は全国の種モミ流通量の約 6 割を生産しており、そのうちの約 6 割が砺波市で生産されている。種モミの受託生産量日本一のまちである。

昭和 30 年代後半から積極的に基盤整備事業が行なわれ、農業水利事業による灌漑用水も整備され、すべての農地が 30.40a の大型圃場となっている。水 田率は全国平均を大きく上回る 99%。大型機械による農業経営は米の生産性向上と労働力の軽減を実現し、用排水路が整備された田んぼではきめ細かな水管理 が可能となり、田植えや防除の協同作業化、水稲の作付品種の統一化など、より良質米の大量生産を可能にした。

一方、高度経済成長により余剰労働力は工業分野へと農家の兼業化が進み、手間が必要な野菜や果物の生産はさけられてきた。結果、米が農業産出額の 8 割以上を占める、大型機械による米生産に特化した農業経営がなされている。

生産調整は 100%達成。転作は、機械化が可能で人手がかからない麦・大豆が主になっている。

近年では、米価格の低迷、米消費の減少、生産調整の増加が農業所得の減、営農意欲の低下をまねき、特に米に特化した砺波の農業への影響は甚大である。農 地の流動化はますます進み、利用権設定率は県下最高の 48%となり、販売農家の減少と土地持ち非農家の増加は極めて著しい。

農地の受け手となる認定農業者は 126（個別経営体 84、法人組織 21、集落営農組織から法人化したもの 21、経理を一元化した協業組織である集落営農 10、機械協同利用組合 21）となっている。砺波市は散居村とよばれる美しい景観が有名だが、それはこういった多様な農業者が米を中心とした農業経営を行 なうことで維持されている。

2. 砺波市農業の課題

現在、販路の開拓、販売促進活動は各経営体の自助努力で行なわれており、それまで JA 一辺倒だった売り先が直売をはじめ非常に多様となり多くの販路が開 拓され、一定の流通マージン、付加価値マージンを農業・農村に奪回することに成功している。また、商社・量販店からの提案作物を、周辺の経営体と連携しな がら取り組む動きもみられる。

しかし、これらはいわば群雄割拠の状態であり、JA を含め地域農業全体の活性化という視点から考えると疑問を感じる。

また、地域農業に対しは関係機関が連携し、JA が営農指導等を行なうのはもちろんのこと、県は普及指導機関として積極的に関与し、市は施策の周知や補助事 業等で支援している。この 3 者の連携を強くすればするほど、本来果たすべき JA の役割、存在感がやや薄くなってきているように感じる。できれば営業・販売 面でもっと存在感を発揮していただきたいと考えている。

現在、生産者所得の 2.3 割は助成金であり、依然として政策頼りの収益構造となっている。農業経営をいかに安定させていくかは大きな課題である。

3. 所得向上を目指した複合経営化への挑戦

水田転換畑を利用したタマネギの栽培

経営の複合化、農家所得の向上を目指して、現在 JA はタマネギの産地化を推進している。米や転作作物と作業時期が重ならず機械化可能な作物として、H21 年から導入された。当初 8ha からはじまったが、現在は 63ha と大幅に増加している。主に集落営農組織が取り組んでいるが、機械化されているとはいえ多くの労働力を必要とし、規格外が多く秀品率が低いなど、まだまだ課題は多い。

平均反収は 3.3t。生産者が水稲・麦・大豆以外の栽培に不慣れなことや排水対策に手がかかるなど甘さがあること、生育環境に応じた基礎的技術が浸透し ていないことがなどから、反単収の伸びをさまたげているが伸び悩んでいる。水田転換畑で、しかも積雪地帯という不利な条件に適応する栽培管理技術の確立が 急がれる。

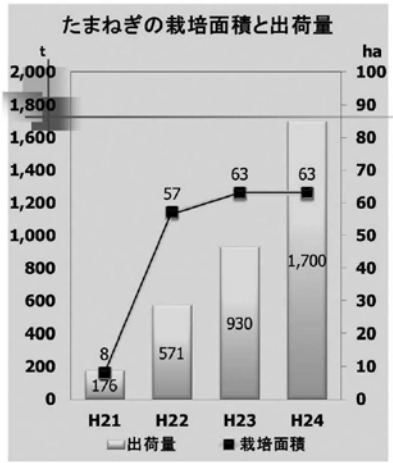
1 品目 1 億円の産地づくり

この 30 年来近く、富山県の野菜産出額は全国最下位を記録している。一つ上の福井県を超えて最下位を脱出するにも、数十億円を売り上げなければならない大変深刻な状況だ。栽培技術の蓄積もなく、販路も確保されていないため、園芸作物を手掛けるリスクは決して小さくはない。

そこで、県が積極的に支援するかたちで、JA が 1 品目 1 億円規模の産地づくりを展開している。すでに一定の販売額がある作物は 1 億円の増額を、実績のな い作物は 1 億円を目指し、県が施設や機械の購入補助するほか、各 JA が県外での販売戦略を立てるためのアドバイザーの設置を支援するなど、計画づくり・人 づくり・体制づくりの 3 点セットで JA の取組を後押ししている。

前述のタマネギは 1 億円産地事業のさきがけとなり、今年はじめて 1 億円を突破した。

消費地から遠く、雪も多い。さまざまなデメリットのなか、水田単作地帯から地域をあげてタマネギの一大産地化をはかっているが、これだけ急激に大産地を 形成した取組事例は県内では他にない。JA の挑戦は始まったばかり。JA のさらなる強いリーダーシップで、成功モデルへと期待している。

今後は、強い農業と農家所得向上に向け、タマネギに次ぐ第 2、第 3 の品目提案をはじめ、商品開発のコーディネート、差別化、付加価値化、マーケティングなど、営業機能を強化されることを切に望んでいる。

JA が地域に根差した組織としてさらに邁進されるよう、県の支援をいただきながら、市としても一生懸命応援していきたい。