

【2日目コメント】

水田農業を取り巻く環境の変化について ～従来型の水田農業と米販売システムの空洞化と構造変動

農政調査委員会理事長 吉田俊幸

2 日間にわたり、「地域農業戦略」をテーマに議論をすすめてきた。

昨日ご報告いただいた園芸地帯は部会単位の話だが、米地域は基本的には地域、市町村との連携が単位になっている。今日の話は非常に濃い内容で、コメ地帯もここまでやればなんとかなりそうだ、という印象を受けた。

J A 上伊那は、管内の飯島村や宮田村などが集落営農の先進地であり、今日の報告でも、集落営農・法人で 9 割近くをカバーしているということだった。コメについては、3 分の 1 は自分で販売し、3 分の 2 は全農を通してているが、実は売り先はすべて農協で決めているそうだ。だから、全農共販だがいわゆる共計ではなく、全農に手数料だけを払うという方式を採っている。

J A グリーン近江は、ある意味 J A - I T 研究会の優等生で、研究会発足当初から参加して、販売戦略に取り組んでこられた。と同時に、農協として集落営農・法人を育成してきたところ。そういうことを前提として今日のご報告を整理すると理解しやすいのではないかと思う。



■2005-10 年農林業センサスの結果、5 年間の構造変動

水田農業を取り巻く環境について考えてみたい。2010 年センサスの結果は、基本的には従来型の水田農業やコメ販売システムが難しくなってきたことを示している。おそらく今後 5 年ほどの間で、大きく変えなければならない事態に直面するだろう。上伊那では集落営農を中心にうまく組織化がすすんでいるが、それでもおそらく「人」の問題は出てきていると思う。グリーン近江は、今回のセンサスとほぼ同じような状況で、耕地面積 2ha 未満の販売農家が 3 割以上減少しているということだった。大規模層といっても、もう 5ha という規模ではなく、10ha、30ha 以上という農家が急激に増えている。30ha が 1 戸増えるというのは、5~10ha の農家 6 戸分の集積と同じ。そういうレベルの事態が起きている。おそらく次のセンサスでは、100ha 以上という項目も必要になってくるだろう。この 5 年間で規模拡大したものは、10ha、20ha と増えている。場合によっては 30ha 増えていることもある。今までの経営面積を越える規模でどんどん増えてきている。たとえば砺波では、法人と 30ha 規模の農家で全体の面積の 5 割を占めている。

それはつまり、その層に農協が対応できなければ、コメは農協に来ないということだ。上伊那やグリーン近江は、いろいろな仕掛けをしながら、そこを乗り越えようとしているわけである。今までの農協の基盤であった、「黙っていてもコメを持ってきてくれる組合員」は減少して、「黙っていたのではコメを持ってきてくれない人たち」が増えてくる。これをどうするかという問題がある。

さらに、農業労働力の高齢化の問題。グリーン近江のレジユメには「第一世代の引退」と書いてある

が、センサスで見ると、実は大規模農家でもほとんど後継者がいなくて、危ない状況にある。昨日の報告の J A ふうおか八女や上伊那の果樹、水田の規模の大きな層は、基本法農政の選択的拡大路線に乗った部門である。J A 邑楽館林の施設園芸も同様。これからの 5 年で 1~2 割くらい農業者が減少するとき、この産地維持は非常に大きな問題になってくる。特に果樹はどこも同じ状況。こうした問題についてどのように対応するかが、今、問われている。

また、非常に変化してきているコメ流通に対し、従来型の米穀事業では対応できないだろう。

まず担い手の問題。今日ご報告いただいた 2 つの J A は、どちらも「多様な担い手づくり」ということで、今までの対象枠を拡げている。このことが今回のひとつめのポイントだ。

2 つめのポイントは、法人や大規模農家を敵視するのではなく、なんらかのかたちで連携しようという取組みがあるということ。どちらも農協が法人に出資している。出資したからといって、農協にコメを持ってくるわけではないが、まずは連携するということ。

3 つめのポイントは、どちらの J A も、T A C 制度が導入当初の設定とはだいぶ違いかたちになっているということ。上伊那では、T A C とは違う「総合アドバイザー」というかたちで対応している。それは大きな特徴であると同時に、水稻中心の農業から高付加価値型の農業へということ。上伊那ではずいぶん早くから取り組んでおり、グリーン近江でも実施している。そして、どちらも T A C や総合アドバイザーなどが対応している。

2 つの J A は、こういった取組みをしながら、今後の水田農業とコメ流通の変化に対応してきている。これらの点は非常に参考になるし、さらに今日の報告を聞いて、非常に豊富な内容だと感じている。

■米消費流通の変化と農協米販売の変化

この 2 年ほどコメの価格は良いが、全農の共販の仕方、仕組みはずいぶん変わってきている。全農では「播種前契約」を推進している。播種前契約だと、各農協と実需者で取引をするので、当然、価格も違ってくる。いわゆる昔の共計共販という仕組みとはだいぶ違ってきているし、表には出てこないが、どうやら全農は、自分で販売先を見つけたら手数料だけ払ってくれば良いという傾向になってきたようだ。つまり、今までとはまったく違いかたちの流通になってきている。

そのように農協がいろいろと販売しているということは、それだけ農協のマーケティングが非常に問われる時代になってきたということだ。

さらに大きな変化は、インターネット販売の増加。今では生協から買う人よりも、ネットで買う人のほうが多くなった。生産者も、これまでは業者に売っていたが、ネット販売に移行してきた。ネット販売は間違いなく、今後、高齢化の進行とともに拡大する。コメは重いので運ぶのが大変だが、ネット販売であれば、自宅まで配達してもらえるからだ。また、ネット販売は選択性が高いという側面がある。私がお付き合いをしている若い生産者は、ネットへの対応にもっとも頭を悩ませているようだ。

そういった流れでいくと、やはり、販売を基点としたコメづくり、産地づくりをいかにやっていくかが大切だ。グリーン近江の報告のなかで、「区分集荷」について簡単に説明があった。合併した農協は、土壌条件から生産物の質まで違う。それに合わせた販売システムをどのように構築するかを考えねばな

らない。「環境こだわりカントリー」は、実はカントリーのビンが小さい。大きなビンだと、区分集荷や区分販売はできないからだ。そうしたことをいかにやっていくか。上伊那でも、施設での梱保管によって「今摺米」として市場での優位性を発揮し、あるいは生協との連携をしているということだ。

■米以外の部門（果樹、野菜等）への導入、産地化、産地維持

コメ以外の部門をどうしていくか。これがこれからの課題だ。

グリーン近江では、TACを中心に新しい部門に取り組んでいくということだが、新しいものをつくるときには、絶対に売り切らなければならない。多様な担い手と言ったときに、対象になるのはお年寄りやお母さんたちだから、そういう人たちが損をしたら絶対に産地はできない。ここではほかに、ネット販売にも取り組んでいる。

上伊那では、地域ぐるみの産地化にあたり、新規就農の問題がある。水田地帯は法人化などでなんとか規模拡大ができていくが、果樹や園芸は、選択的拡大路線に乗った人たちがちょうどリタイアする時期になる。これにどのように対応するか。コメの場合は、1~2割の生産者が抜けても、なんとかなる。けれども、私が去年調査をした邑楽館林もそうだが、施設園芸の産地で1~2割の生産者が抜けると、ちばみどりのように規模拡大ができる余力があるところはいいが、できないところでは大問題。おそらく、そのあたりを新規就農なりで対応していく仕組みづくりをしていかなければならないと思う。

■米穀施設の再編、利用体制

今後の問題として、大規模層に後継者がいない場合、集落営農か法人化を希望するという傾向が出てきている。そこに、農協がいかに絡んでいくかということは非常に重要で、上伊那もグリーン近江も、そのあたりはきちんと対応されている。

それから、販売を基点とした農畜産物づくり。コメの農協には、食管時代の伝統で、全利用か排除の論理が根づいている。コメを他に売るなら金融の借金は引き上げるといったことをしていた。そうすると、大規模農家は「農協と付き合うのはやめた」ということになる。これからの農協は、総合農協の多様な事業を大規模農家や法人にどれだけ個別連携、あるいは利用をしてもらうかを考えねばならない。全利用などという時代ではなくなってくる。農協ではいろいろな事業をしているのだから、他より良いものはあるはずだ。

ひとつの例として、JA越後さんとうは、農協が集落営農や法人化に対してどう取り組むかという問題に直面したときに、法人は自由に自分でコメを売ることができるが、カントリーは利用できるとしている。そうすると、カントリーの稼働率が上がり、同時に、カントリーに出荷したときの出荷手数料も取れる。出荷手数料は1万5000~6000円くらい。

また、たとえばグリーン近江の「環境こだわり米」など、ひとつのブランドをつくったら、肥料・農薬については統一しなければならないから、それらは農協から取ってもらうようにする。そうすれば、コメは自由に売ったとしても、その他のところで連携ができていくわけだ。おそらく、そういう仕組み

づくりがこれからの水田地帯では必要になってくる。

園芸地帯は食管のようなものがないから、市場出荷であろうがなかろうが、どれだけ高く売るかということが基本問題になっている。だから、農協との関係がコメ地帯とは違うのだ。

けれども、コメ地帯にも今は大きな変化が起きていて、これからの 5 年間、水田農業の営農関係では時代がどう動くかというところだろう。その面では、今日報告いただいた 2 つの農協は大変参考になる事例だろう。