

## 【第 2 報告】

## 強い園芸産地の創造 『変革・創造・協同・挑戦』

寺師 幸則 (JA こばやし園芸農産部長)

私は営農に来てちょうど 12 年になる。当初の 6 年間は地域営農システムに、そして次の 6 年間は園芸部門で生産から販売に携わっている。

「強い園芸産地の創造」というタイトルはうちのキャッチフレーズではないのだが、「変革」「挑戦をしていこう」ということで入れた。

JA こばやしの農業を語る前に、まずは口蹄疫から話す。平成 22 年に発生し、終息するまで 4 か月間かかった。牛、豚、水牛を 28 万頭殺処分にした。畜産関連の損失が 1400 億円、関連損失が 950 億円、その後も毎年 450 億円程度の損失が発生している。正に終息するまでの 4 か月間は、県民ぐるみで口蹄疫の対策に 24 時間取り組んできた。あの苦しみは忘れることができない。多くのものを失ったが、その過程の中で得るものも非常にあったのではないかと思う。関係機関との一体感があり、なによりも宮崎県民に、宮崎県は農業の県だと認識させた事件ではなかったか。全国の多くの方々から多大なるご支援をいただいた。この場を借りてお礼を申し上げたい。

宮崎県の農業生産額の順位をみると、平成 20 年までは北海道、茨城、千葉、鹿児島に次いで第 5 位だったが、口蹄疫の関係で平成 23 年は 3,000 億円を切り 7 位となった。平成 27 年には再度 3,200 億円までもっていきこうと、県は今、フードビジネスの振興方策をとっている。



## ■ JA こばやしの概要と各事業

JA こばやしは、昭和 49 年 5 月に合併し、1 市 2 町 1 村。正組合員は 6,000 人、准組合員が 3,000 人おり、合計で 9,000 人。理事が 17 名、常勤は 3 名だ。職員が 200 名、臨時・嘱託が 290 名、合計で 500 名。営農指導員は 37 名おり、プロパーで育成している。販売事業 155 億円の内訳は、畜産が 75% を占め 115 億円。私の担当する園芸は 30 億円で 20%、米関係は 10 億円で、合計約 40 億円だ。管内の市長や組合長は、うちを「畜産の町」と言うため、私は非常に肩身の狭い思いをしながら仕事をしている(笑)。

産地の特徴としては、鹿児島にまたがる霧島連山を望む盆地で、名水百選に選ばれ、日本一に 5 回も選ばれた美しい星空がある。非常に自然に恵まれた地域だ。

管内の農家の現状をみると、人口約 6 万人のうち、農業就業人口 6,500 人の純農村地帯。私の担当する園芸は、メロン、契約野菜、マンゴーなど。

管内のこの 10 年間の販売取り扱いの推移と産地構造の変化を載せた。10 年前の平成 15 年は 160 億円でそのうち畜産が 127 億円だったが、10 年後 115 億円まで減っている。私の担当する園芸は約 40 億円のままでなんとかキープしている。

## ■ 畜産と園芸の産地構造、10 年間の変化をみる

畜産の産地構造はどう変わったかを見るため、10 年間の戸数、頭数、平均飼養頭数をグラフにした。御多分にもれず 1,900 戸あった戸数は 1,400 戸にまで減っている。飼養頭数は 10 年間で微増、また農家一戸当たりの平均飼養頭数は、規模を拡大しながら 8 頭が現在は 11 頭になったという状況である。

畜産業界では、昨年、長崎で第 10 回全国和牛能力共進会があり、宮崎牛が二連覇し、内閣総理大臣賞と団体賞を受賞した。口蹄疫からの復興での二連覇だった。飼料が上がっているが、毎年農協では 2,000 万円程度の飼料高騰対策や母牛更新対策など様々な対策をとっている。WCS (1ホールクroppサイレージ、稲発酵粗飼料) も約 800 町歩ある。こうした飼料供給対策だけでなく、産地を一番支えているものは、農家、JA、市、県が目標は一つという気持ちで取り組んでいることだ。そしてその中核にあるのが農協の指導事業、指導員。今回のこの共進会に向けては、指導員が 5 年前から準備に入る。半年前には地区の予選、郡の予選、それから県の予選とあり、毎朝 5 時に起きて農家に行って牛を調教する。牛のしつけから毛並を揃えるためのシャンプーやリンスまで、半年間、毎朝指導員が出向いて指導している。「24 時間コンビニ精神」で、農業の指導事業が核にあることが宮崎牛を支えていると私は理解している。

では、園芸関係は、10 年間でどう変わったか。メロンが主産地で、数量ベースでは当初 2,000 トン程度あったが現在は 900 トンまで減っている。逆に契約業務用野菜は、10 年前には 8,000 トンぐらいだったが、現在は 15,000 トンに増え、園芸全体を 23,000 トンに押し上げている。金額ベースでは 10 年前はメロンが約 11 億円、契約業務用野菜は 3 億円だったが、10 年後の昨年はメロンが 5 億円まで減り、契約業務用野菜は約 7 億円に増えてきた。契約業務用野菜の内訳は、サトイモやハウレンソウ、焼酎用甘藷、大学芋用の甘藷など。宮崎県の業務用に占める出荷の割合を見ると、サトイモとハウレン草は全国 No.1 である。ニンジン、大根は第 2 位、焼酎用甘藷も鹿児島に次いで 2 位で、当 JA も焼酎用甘藷を 1 億円まで押し上げた。その他、茎わさび、つま大根、ゴボウなどに挑戦中だ。

## ■ 地域営農システム「きりしま農業推進機構」の立ち上げ

この 10 年で私が主に取り組んできた内容を申し上げたい。平成 15 年に集出荷施設を機能集約した。管内に当初集荷所は 4 ヶ所あり、約 9,000 万円の赤字を抱えていた。「これを何とかせよ」と組合長から特命を受け、一か所に集約しようとしたところ、生産者や行政から相当な反対にあった。同時に進めたのが「庭先集荷」。農家に「庭先まで集荷に行きますよ」と、2 トン車 4 台を準備して職員を 4 名付け、毎朝集荷した。現在でも約 1,600 トン集荷をしている。生産者の手取り優先のため、こうした体制を作った。4 ヶ所の集荷施設のうち、現在 1 ヶ所は直売所、1 ヶ所はライスセンターと馬鈴薯の選果場、もう 1 ヶ所は取次所と貯蔵施設へ更新中。直売体制は平成 15 年に同時にスタートしている。

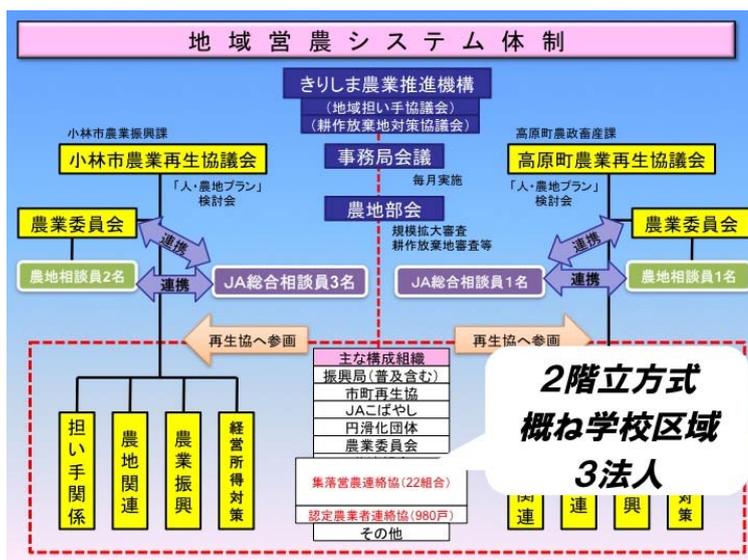
平成 16 年には、地域の営農システムをどうにかしなければいけないと、松岡先生のお力も借りながら「きりしま農業推進機構」を立ち上げた。平成 17 年には直売所 2 号店をオープンしたが、所在地は隣の JA の敷地の宮崎市だったが、なんとかオープンに漕ぎ着けたという経緯があった。

その後メロンやマンゴーの品質保証で光センサーを、馬鈴薯についてもセンサーを導入した。現在直

売所 2 店とインショップ 2 店で、合わせて約 5 億円を販売している。

このような状況でパッケージ機能を向上したいと、ピーマンの選果機やゴボウの選果包装機を導入した。それまで、ゴボウの選果・包装を一括する機械は日本に一台もなかった。もともと 10 億円ものゴボウ産地があったが、面積が減ってきたためなんとかしなければと、昨年からは相当な投資をして造っているところだ。来年 (平成 26 年) 2 月には完成する予定だ。来年 4 月に私が居なかったら、たぶんこれが失敗したということだ (笑)。

きりしま農業推進機構には、担い手協議会などいろいろな協議会となっている。平成 16 年に立ち上げたが、目的は 22 の集落営農組織を作ることだった。小さな農協を作っていくということで、二階建て方式、概ね 22 の学校区域に区割りした。人は地縁・血縁、顔見知りが一番なので、そういった学校区域で営農組合を作ってきた。多いときには年間 200 日、焼酎と缶詰を持ち寄り、公民館に座り込んで、危機感をあおりながら作ってきた。うちの特徴は、地元の職員を現在事務局に張り付け、しっかり支えていくサポート体制をとっていることである。



## ■ 園芸事業の変革に向けた様々な対策

園芸部門の変革に向け、営農対策、生産者の組織対策、指導員の育成などに取り組んでいる。

営農対策としては、商品力の向上のための土壌分析を重点に、今年から栄養評価まで絡めた土壌分析を 200 圃場で実施する。微量要素まで徹底的に分析して、旨いものを作る。そして、あるコンビニ向けの商材を作り 3 年後には流通に乗せたいと、現在取り組んでいる。

ハウス栽培は、重油の高騰により生産コストが上がっている。うちの管内は森林面積が 66,000ha で木質ペレット製造工場が 2 工場あるが、原発問題から、現在木質ペレットの需要が増え、価格が非常に上がっている。そのため、なんとか木質ペレット加温機の低コスト化を進めていきたいと思っている。

今年の中期計画から特に力を入れたのが、生産者組織の育成。生産部会は、契約野菜、ショウガ、甘藷の部会を昨年立ち上げた。また、ニンジン、ホウレンソウは来年に向けて組織化していくつもりだ。とにかく現地研修から販売促進まで生産者にいろいろやっていただいているが、やはり JA の強みは食料を生産する組織を持っていることと思ひ、この組織活動を強めようとしている。この組織活動から出てきたリーダーが JA の経営者になっていく、そういったシステム化が必要と思う。

私が今一番力を注いでいるのが指導員の育成対策だ。現在は 37 名の指導員がおり、先進地産地研修、専門認証試験とあらゆる活動をしている。今年 4 月には滋賀にあるタキイの研究農場での研修から帰ってきた者もあり、とにかく外に出るように仕向けている。生産者との飲み会、お金は惜しまないから生

産者と膝を交えて飲め、金はいくらでも使っていていいと私は背中を押している。とにかく指導員を育成することが至上命題である。JA こばやしの役員は、営農については理解があるので、「金は出す」ことに理解してもらっている。

金融も共済も含め全職員が現場に出ていかななくてはと、私が園芸に行ってから役員に提案し、年間 2 日は現場に出てもらっている。圃場の収穫や夏の暑いときのゴボウ引き、水稻の応援などだ。今年から全職員、職場離脱を含めて 1 週間になった。3 日間は現場に回り圃場や青果物センターに出て、あとの 2 日間は有給で慰労する。

## ■ 販売事業の変革に向けて

販売・流通コスト対策としては、大きく分けて 4 つの取り組みをしている。市場流通、買取販売、契約作物、直販対策である。

市場流通については品質保証、光センサーを全ての品目に取り入れて、ここ 7、8 年で 4~5 億円の投資をしてきた。ゆるキャラなども使いながら有利販売を目指している。

昨年からの取り組みを始めたのが買取販売。うちは遅れていて、去年ゴボウを始めたところだ。昨年初年度ということで、ゴボウだけで大赤字を抱えた。ただしその分、生産者には喜んでいただいた。3 年間は続ける予定で、2 年目の今年も終わったが、なんとか収支トントンというところには漕ぎ着けた。来年に向けてしっかりモデルを作ろうと、ゴボウの選果包装機でパッケージまでするように、取り組んでいる。

契約作物は非常に頭の痛い品目で、一番エネルギーを注いでいる。定時・定量・定質・定価と生産者意識の変革をどうやるかということで、失敗を挙げるときりがない。ショウガは 200 トン返ってきて、全部手洗いし大赤字を抱えた。キャベツは、昨年は大成功したが 3 年連続失敗し、相当な赤字を被った。サトイモやゴボウはなんとか軌道に乗せたというところ。販売先は JA の自己責任ということで、取り扱いの 3 分の 2 を JA 単独でやっている。信用調査からリスク対応まで、全て JA が管理しているということだ。残り 3 分の 1 は経済連が取り扱う。リスク対応には、代金回収のリスク、産地のリスク、気象条件など、品目ごとにいろいろあるが、なんとかスタッフを揃え、ノウハウができつつあると思う。目標は当面 2 万トン、10 億円を目指している。

コンビニの冷凍商材は、ご存知の通りほとんどが中国産で、馬鈴薯だけが北海道産だ。そこで、サトイモとゴボウを来年からコンビニ向けの冷凍食品として供給する仕組みを作ろうと考えている。あわせて直販対策として、直売所の現在の売上 5 億円を 10 億円まで引き上げようと計画している。そのために、メロン、マンゴー等の様々なフェアを行なっている。22 年目を迎えたメロンフェアでは、1 日で約 1 万人が来て 10 トン車 3 台のメロンを 1 日で売り切る。このように、さらに力を入れて約 10 億円を目指したいと取り組んでいる。

米の販売強化対策としては、自己責任体制の強化がある。米は系統販売は 4 割で、残り 6 割は JA の自己責任で販売している。小林市は標高が 200~500m ある。いま販売しているのは宮崎沿岸地帯、地元の量販店を使って小林の米を売り込んでいる。

## ■ 地域営農システムと担い手対策

担い手対策としては、認定農業者、女性農業者、高齢農業者、法人経営体、集落営農といった組織があり、22 の営農集落で 3,500 人の組合員がいる。取組み事業はいろいろあり、個別所得の一括申請も 2,057 名参加している。そのうち法人は 3 法人。この 3 法人は、直売所や無人ヘリの防除など、いろいろな事業をやっている。特に力を入れて行きたいのはコーンロール、トウモロコシのサイレージだ。これを地元へ供給する仕組みをつくりたいと現在取り組んでいる。

「儲かる農業ワンチャレンジ運動」として、7 項目を掲げて職員に話しをしている。とにかく生産者の「ありがとう」を集めていこうと考えている。仕事をする上で本当の喜びは何か、他人に喜んでいただく、生産者に喜んでいただく、やはりこれが我々の仕事の働き観ではないかということで紹介させていただきたい。

### 「儲かる農業」ワン・チャレンジ運動要領

- ①一日一戸巡回増運動
- ②一職員一品目一担い手確保運動
- ③一品目「1ha・10ha・100ha」「1千万円・1億円・10億円」運動
- ④一品目 1円・10円・100円・1000円販売単価向上運動
- ⑤一地域一品目産地化運動
- ⑥一職員一業運動
- ⑦心は一つ運動

## ■ 農村文化を掘り起こし、地域再生・耕作放棄地再生を实践

うちの管内は山間地なので、5 年ほど前から中山間地の事業を組みながら、年 2 回野焼き作業や畦払いといった事業に取り組んできた。地域を巻き込み、現在全域に広がりつつある。

ここからは、私事も含めて話しをさせていただきたい。うちの裏山は約 3 町歩の杉山だが、その杉を全部切り、櫟や樫といったドングリの木を植えて自然林を作り、ヤマメが帰ってくるような川を千年かけて作っていこうという「千年の森づくり」を行なう構想で、自分の趣味として取り組んでいる。この裏山には小川が流れていて、その水をうちの水田は利用している。個人的に 3 年ほど前から取り組んだのが荃ワサビ。名古屋のワサビメーカーと契約でやろうと、最初は 4 人から始めたが、今年は 20 名になったところだ。約 100 トンを目指して栽培していきたい。

荒廃地、耕作放棄地の再生にも取り組んでいる。今年から自分でやってみようと、約 1 反歩の荒廃地を伐採し、ここに換金作物を植え、1 億円の産業にしていく取組みをしていきたい。環境が非常にいいから、地域丸ごと農業公園のようにできないかとも考えている。

農業環境は TPP あり農政の転換ありだが、やはり地元の JA 職員が旗振りをしっかりやっていくことが我々の使命ではないかと思う。