

総合討論 (1 日目)

司 会 : JA-IT 研究会企画委員 / 農林年金理事長 松岡 公明
回答者 : JA-IT 研究会副代表委員 / JA 安房理事 仲野 隆三
JA 邑楽館林農畜産部長 石崎 明久
JA グリーン近江総合企画室室長 中江 吉治
JA 島原雲仙営農部担い手対策課課長 高橋 利広

■ JA の自己改革に必要なキーワードは何か

松岡 : 総括討議に入りたい。仲野さんに質問が来ている。豊富な経験をふまえて、JA の自己改革に必要なキーワードをお話していただけないかということだ。



仲野 : キーワードは、現場に立ってまず組合員の意識をどう把握するか、それを変えようとする意識を持つか、このふたつだと思う。

難しい話ではない。机上論ではなく現場に立ってはじめてその実態がわかる。それを組合員の目線に合わせれば、自分達の果たす役割がわかる。

■ 家族経営の底力と JA の支援策—JA 邑楽館林

松岡 : 次の質問は石崎さんに来ている。JA 管内の生産力の底力と JA の結集力の現状、今後のプランにおける数値目標をどう持つか。アクションプラン戦略のようなところを簡潔にお願いしたい、ということだ。

石崎 (JA 邑楽館林) : 基本的に今の数字をどれだけ維持できるかということになるのだが、今、うちの農協で主体としているのは、野菜の販売高 100 億円を維持することがまずひとつの大きな目標だ。施設園芸農家を維持しながら露地野菜の面積をどれだけ広げられるかということで、それに対する農協の支援事業を組み立てていこうということで考えている。

数字の目標としては、園芸販売高 100 億円 + 現状の米麦生産との複合経営をどれだけ維持できるかということ考えている。

松岡 : もうひとつ。家族経営、個別経営体中心とのことだが、集落営農とか法人化の取組はどうなっているのか。

石崎：進んではいる。生産法人と集落営農で管内でだいたい 30 近く立ちあがっている。徐々にそういう取組機運も出ているが、先ほどのデータ、数値で見たとおり、農家が組織化をまだ本当に意識していない、家族経営の力がまだ相当点在している。そのなかでやはり農協が旗振りをして地域的に進まないところもあるので、まずは農家の個々の力をどれだけもう少し持ちあげられるかということが、いま始めている取組の中心だが、地域によってそういうことは進められている。

松岡：米麦のカントリーの利用率などはどうなっているか。

石崎：先ほど言った 30 万俵のうち、カントリーの利用率は 3 分の 1 だ。実際、カントリーを利用している人の 6 割が小規模農家だが、農協にとってはその小規模農家を大事にしなければいけない。

松岡：規模拡大はそれなりに進んでいるというセンサス分析があったが、中間管理機構、農地貸し借り安心機構という取組はどうか。

石崎：中間管理機構については、群馬県のほうでようやくその話が持ち上がった状況で、その打ち合わせが行政区と始まる。農協は円滑化団体として仕事をしているが、中間管理機構がどこまで機能するかというのは難しいと思っている。農協としては円滑化団体としての業務を続けながら、中間管理機構と連携したところでメリットがある分だけやっていこうと思っている。やはり直接農協と農家のなかでやっている部分というのはどうしてもこれからも続くと思うので、中間管理機構との連携というのは、お互いのメリットの部分しかない。中間管理機構がどこまでやるのかももう少し見たいと思っている。

松岡：次の質問だ。加工米の契約数量は拡大しているか。複数年契約の割合はどのくらいか。エサ米の作付の状況もあわせてご紹介いただければ、ということだ。

石崎：26 年度は非常に苦勞している。播種前契約の段階で、加工米が 9 万 8,000 俵という数字が出てきてしまった。農業政策の理解、周知を 3 月ごろやっていたのだが、今、加工米の売り口が非常に厳しい。結びつきがやっとできたのだが、今年はとりあえず 9 万 8,000 俵の加工米、30 万俵のうち 9 万 8,000 俵が加工米なのだが、どうにか売り口はすべて確保できたが、3 年契約については残念ながら 5%ほどは結べなかった。

ただ、いろいろと交渉しているなかで思ったのは、やはり農家も選択をするわけなので、我々との連携のなかでそれがすべて 100%でなくてもいいのかなと思って、今年は 95%で一応完了ということで 6 月末に確定したところだ。

松岡：農業関連事業と営農指導の数字が出ているが、米穀と園芸と畜産にわけるとどのくらいの割合になるのか。あるいは、事業利益の改善になにかこういうところに留意しながらやっているというポイントがあればご紹介いただきたい。

石崎：農業関連のプラス部分は基本的に園芸販売だ。生産資材、米麦事業、こちらに関してはほとんど

ツーペイ、または赤という状況で、この利益をつくっているのは園芸販売、直売所の数字だと思っていただけで結構だ。

事業利益は、今言ったとおり、園芸の事業利益だというふうに受け取ってもらって結構だ。米麦関係については、本当に農家の営農を維持していくというなかではツーペイ、またはマイナスの状況であるということは間違いなく言えると思う。

松岡：次の質問。野菜の大規模農家の経営規模は面積なのか販売額なのか。キュウリ生産者であればどのくらいの面積とか規模と言っているのか。あるいは、大規模経営に対する農協としての独自の支援策があれば教えてもらいたい。

石崎：うちの施設園芸の農家の規模はだいたい 15～20 a の施設園芸農家だ。その人たちの年 2 作の周年のキュウリ栽培、これがベースで園芸販売高の 6 割であるという状況だ。

いろいろな支援策をとっている。毎年違うが、昨年度においては燃油対策とかそういったものを重点的にやっているし、農家の要望、そのときの情勢によっていろいろな営農支援対策を農協独自で組んでいる。

質問者 A：独自販売の割合はどのくらいか？

石崎：米は 8 割が独自販売ということになっている。野菜のほうも、4 割くらいは契約販売、独自販売ということでやっている。帖合先は全農であったりしているので、そのあたりの捉え方をどのようにみるかということになるが、米の約 30 億のうち 8 割は独自の販売だと受け取っていただければいいかと思う。

■ 後継者が残る農家はどこが違うか

酒井（富山大学）：今日お話を伺っていて、担い手が家族経営ということを強調された。家族経営といっても概念は広いので、いろいろなタイプがあるわけだが、館林では 05 年から 10 年にかけて全部で 3,000 戸くらいしか農家がないところで 500 軒減っている。その前の 5 年は 900 軒減っている。これはすごい減り方だ。島原も半減しているようなことをおっしゃっていた。ほとんど第二種兼業農家、小規模な農家が離農して、このへんは集落営農という話はあまりないので、本当に純粋に離農して農地を貸し出しているのかな、と思う。

そのときに、離農していってしまう家族経営と、大規模複合家族経営だと思うが、残ってがんばる農家の違いというのは、どこから来ているのか。

先ほどの島原の話では、お嫁さんが来ること、要するに家族構成がきちんとつくられていくかどうか

というところがカギになってくるのかもしれない。あるいは、米の場合は今まで人手が必要だったので家族労働力の構成というものはかなり影響したと思うが、機械化してくると、家族労働力にあまりこだわらずにできるようになってきた。野菜はまだ家族労働力、労働力集約的などところがあるとすると、家族数というものはかなり影響するのか、あるいは年齢が影響しているのか、そういう家族周期のようなものが影響しているのか。つながっていく農家とやめてしまう農家の境目のようなところをどのように見ておられるかということ、ぜひ伺いたい。

石崎：農家が子どもに対してどんな教育をしてきたかということがとても大きいと思う。報告のなかでは触れなかったが、うちの野菜の農家の後継者、最近、Uターンで徐々にまた増えてきている。それはやはり、親ができるうちは勤めて、親ができなくなったから戻ってきてキュウリを継ぐという意識だと思っているのだが、平成 24 年のデータで 18 名ほど新規就農者があったが、そのうちの 15 名がキュウリ農家ということで、やはり子どものころからキュウリを見てきて、そのキュウリのおかげで自分たちが育ったということ意識している。後継者が増えて定着している農家はそういうかたちで残っていくし、歳をとって倅につなぎたいと思っているか思っていないかによって、はっきりしていると思う。収益だけではなくて、親がそういう気持ちで経営してきたかどうかというのが要因ではないかと思う。

高橋（JA 島原雲仙）：残る農家は後継者がいるところだ。後継者がいるところはどこかというところ、儲けているところだ。先ほど言った地域農業戦略のアンケート、これは全農家記名式なので各地区ごとにすべてデータをまとめているが、5,900 戸くらいからアンケートを回収した。そのうち、後継者がいるのが 2,317 戸だ。10 年後の予測を立てて数字を出したのが 2,708 戸だった。だいたいほぼ近い数字だ。だから、そういうところは残っていく。後継者がいないところは続けていけないというかたちになっていくだろうと、データ上ではそう思っている。

後継者が多いのは島原地区と隣にある有明地区、それから南串山地区という、ここが 4H とか青年農業者あたりの全国データでも言われているが、就農率の高いところだ。そこは農家が本当に元気で稼いで儲けている。そうしたらそこに後継者、息子が残る。「なら、〇〇ちゃんも残って農業ばすとげなよ。おまえもやれよ」「ああ、〇〇ちゃんがおるなら」という相乗効果、連鎖というものもあるのかなと思う。南串山地区は JA の利用率が一番低いのだが、農家はめちゃくちゃタフだ。島原半島のマチュピチュのような段々畑だが、ほとんど畑は荒れていない。それでも足りなくて出作でどんどんやっている。そういった農家と話をすると、めちゃくちゃ熱いし地元を愛している。そのへんがなんとなく、空気にそんなふうになっているのかなということはあると思う。

松岡：仲野さん、富里も若手の後継者がたくさんいるがどうか。

仲野：富里も販売額 2,000～3,000 万円の農家がある。いまの農業後継者は大学校とか大学を卒業して就農しており、これらの経営体は粗収入 2,000 万円以上ある。

吉田：館林のキュウリ農家もだいたい 2,000 万くらいではないか？

石崎：そうだ。1,500～2,000 万くらいの間だ。

松岡：後継者がいるところはだいたいそうだろう。

石崎：そうだ。

仲野：富里は野菜でそれだけ売上があるが、課題は労力不足だ。管内農家の多くが外国人の雇用をしている。労力不足は共通課題となっている。

松岡：以前、栃木の大イチゴ産地の組合長に、福岡と栃木の「イチゴ戦争」といって産地間競争が激しいときに、「どっちが残りますか」と聞いたら、「そりゃー決まっている。労力確保したほうが残るんだ」という話があった。

■ 法人への経営支援、カントリー・ライスセンターの稼働体制—JA グリーン近江

松岡：中江さんに、法人化のなかで経営支援等はどのように取り組まれているかという質問が来ているが、どうか。

中江（JA グリーン近江）：法人化への支援というのはまだまだ充分ではないと思っている。法人の協議会というものを立ち上げている。その協議会に向けて、たとえば外部にこういう研修があるということ、それからまた、うちの内部で青色申告会というものがあるので、そこで受講いただくようなご案内をさせていただいているけれども、まだまだ充分ではないと思っている。

法人協議会と申し上げたが、その狙いはやはり、資材を、あるいは販売を共通して取組していこうということが目的で立ち上げているが、法人の方々から聞くと、それも大事だけれども、農協としては経営支援をしっかりとやってほしいというようなことを聞いている。

まだまだその程度のことで申し訳ないが、今は取り組んでいるという状況だ。

松岡：大中地区は干拓だから違うが、他のところは集落営農がかなり進んでいる。もともと兼業地帯だったから。それからカントリーはどうなっているか？

中江：カントリーは 40 年代後半くらいから建設され、カントリーエレベーターがうちの管内で 6 基、ライスセンターが 6 基あるが、非常に老朽化している。その老朽化施設を修繕していくということにかなりコストがかかってきているし、どういう対応をしていくのかということが非常に大きな経営上の課題となっている。

その方法として数年前から、ライスセンターは荷受け施設的な位置づけで荷受けから乾燥するところまでの修繕に留めておこうと。それ以上の機能については、もうやめるということで、半乾燥したものはすべてカントリーへ持っていく。横持ちをしていくということで、サテライト的に取組をしていこうということで進めている。

米の施設の利用率については、あまり高くはない。55%くらいではないかと思う。麦については能力

をはるかに超えるような利用をいただいている。米と麦と合わせた施設の利用率については 60%を少し超えるくらいかなと思う。

ただ問題は、今、将来構想を検討していただいている、どのように効率的な運営をしていくのかということが課題と思っている。

松岡：中江さんに、協同組合学校は個々の成果検証をどのようなものさしでやっているのか、協同組合学校の学びの成果は今までにどうかたちで仕事なりに現れているのか、という質問が来ている。

中江：はっきり申しあげて、3 年終わったわけだが、そのことがすぐに果実に結びついているということにはなっていない。ただ、今まで、第一世代の方々でない 50 代から 60 代までの方が、「あ、農協ってこういうことなんや」ということを知っていただいたことは、これは種だと思っている。その方々がまた見方を少し変えていただく。また、そういった方を増やすことで、農協の先々のことに少し変化が出てくることを期待している。

地道な活動でないと、強制するわけにもいかないと思っているし、コアの人材を農家も職員もつくっていききたい。そして、農協としても働きかけは都度させていただきたいと思っている。

松岡：JA グルーン近江は非常に複合的に取り組んでいるので、組合員との接点、地域社会との接点で、職員もその相互作用のなかで育ってるところを期待したい。

■ 農援隊と婚活—JA 島原雲仙

松岡：高橋さんへの質問。農援隊の募集方法について、人件費削減、面積拡大などに対して収穫機等の機械投資はどのようにしているか。

高橋：機械投資は、その事業のときにいわゆる 100%補助だった。最短でリース期間を組んで、残りを農協が払っているというかたちでやっている。

島原などは、トラクターにつける掘り取り機とか、それから 2t トラックを各センターに配置したり、小さい馬鈴薯の収穫機とか、そういった運搬機あたりは入れているが、それも農家から利用料を徴収するようなかたちですべて乗せている。

吉田：農援隊の平均年齢、男女比は？

高橋：平均年齢が 41~43 歳くらいだったと思う。男女比でいけば圧倒的に男性。女性で今いるのが 1 名。21 年度からずっといる農援隊もいるし、途中でやめた人もある。まずその事業が終って、フルイにかけた。全部アンケートをとって、「どうするの？」と聞いて



て、「引き続き農援隊で働きたい」という人については個別に面談をした後に、もう一度面接するが、最終的に結論を出すのは現場だ。農家の評価と意見を聞いて、最終的に決断する。

吉田： そうやって働きたいという人には、ステップアップの方式が必要ではないか。

高橋： ステップアップの前に、よくさばける農援隊からすると、「なんでこいつと給料が同じなんだ」という。それはどこの会社でも出てくることだと思うが、あきらかに差をつけたほうがいいと思うが、まだそこまでいけてない。

法律上では請負事業になる。派遣でもなく請負なのだが、そうすると、本来は馬鈴薯の掘り取りに 1 反いくら、ニンジンの掘り取りいくら、とメニュー表をつくるのだが、そこまではなかなか煩雑すぎてできていないので、一人当たりの賃金で計算している。

松岡： 担い手対策課のスタッフはどういう構成になっているか？

高橋： TAC が 2 人。立ち上げのときからいる 28～29 歳くらいの職員と、去年入った新人の 21 歳の女性職員だ。それと、青年部の事務局も正職員だ。それと臨時職員で、農援隊とかいろいろなサポートをするのが 50 代の女性 1 名。そのなかでやっている。

質問者 B： 男を磨く講座みたいなのをやっているというお話だが、講師はどういった方か。

高橋： 講師は、元国際線の ANA の CA をやっていた人で、コミュニケーション関係でものすごく勉強をしている。年間 140 日くらいは中学校の心の相談員をしており、ここ 2 年くらいで不登校の子どもを何人も登校させたりしている。男性に対しても、いいところをうまく引き出す。「あなた、それじゃ女の子にモテンよ」とは言わなくて、「ああ、ステキですね。それでいいんですよ。でももうちょっとこうしたらもっとよくなりますよ」とか。でも言うときはバンッと言う。

質問者 C： 婚活にかかる予算は年間どのくらいか。

高橋： 総事業費は、全部で 300 万くらい。男性陣からはトータルで 1 人 6 万くらいもらう。タダだと吸収力がないので、絶対に金はもらうようにしている。参加女性からは 1 回 4,000 円しかもらわない。でも、東京や大阪、福岡など、あちこちから来る。全部、交通費は自費。農協の負担が予算としては 80 万くらい出している。県のまちづくり事業みたいなものがあるのだが、それを活用してやっている。

質問者 D： 中江さんにお聞きする。協同組合塾のお話が出ていたが、塾生を将来の JA 運営のリーダーとして、理事や経営者への登用を含めて、経営参画まで農協として意識をして育てているのか。

中江： そういうことを考えている。「この地域のなかでコアとなる人材を選んでこちらへ送ってほしい」ということを支店にお願いしているが、そういうことを考えたうえで、総代さんであったり若手でも将来有望だという人を選んでもらっている。