

## 【第 1 報告】

## “野菜産地” 邑楽館林の農業の取組み

石崎 明久（JA 邑楽館林農畜産部長）

## ■ 「群馬のウクライナ」

JA 邑楽館林は、群馬県の東部に位置し、埼玉県と茨城県、栃木県と隣接している地域で、利根川水系、谷田川水系のなかで、古くから米麦二毛作で農業が営まれ、かつては「群馬のウクライナ」と呼ばれるくらい麦作が盛んだった。最近では政策転換の関係で、限られた人に麦がつくられるようになり、減少しながらも維持されている。

今回の公開研究会のテーマは『現場から考える強い農業、強い農協』ということで、非常に難しいテーマだが、私たちも農協のなかで常にそれを考えてきた。農家が農業収入をしっかりと上げ、経営を安定させて営農を続けていく。これが産地のなかで一番求められることであり、強い農業が成立しているひとつの結果だと思っている。そこへ向けて農協の支援事業をしっかりと考えていくことが、自分が思っている農協の取組かと思う。

今年 2 月に豪雪の関係で農業施設が倒壊し、群馬県全体で約 427 億円の被害が出た。埼玉、栃木といった隣接県、長野も、それ相当の被害を受けている。JA 邑楽館林管内もキュウリ農家が被害を受け、いまだに再建の目途が立っていないということで、今年は非常に厳しい状況となっている。

3 月にはキュウリの品種の取り違えが発生して、そのために 150 軒くらいの農家が通常の収量の半分しかとれていないため、これも減収要因になっている。

また 6 月に長雨が降り、大麦・ビール麦が穂発芽をしてしまった。そういうことで、今年はしっかりと米を売っていきたいと考えている。

## ■ JA 邑楽館林管内の農業の特徴

JA 邑楽館林管内の農業の現況だが、米は全域でつくられている。平成 20 年実績で 2,825 戸が 26 万俵くらい出荷している。25 年は 29 万俵が集荷された。この量は、管内の水田面積から推計すると、流通に乗っている米の約 70%が出荷されており、米の集荷率は非常に高いと思っている。

当地の米はブランド米ではなく、加工米や業務用米としてほとんど流通している。これらの米は、当 JA では 8 割以上が業者と直接契約をして流通に乗せている。

麦については地域性があるが、基幹作物としては重要な位置づけにあり、規模拡大をしている米麦農家にとっては、二毛作が収入の大きな比重を占めている。麦の生産を拡大推進していることもあってか、農地集積が進んでいるなかで麦の生産面積が落ちていない。これが特徴的なところでもある。

野菜に関しては、当 JA は古くからの“野菜産地”で、農産物全体の生産額 150 億円のうち野菜は約 100 億円を占めている。売上全体の 7 割近くを野菜が占めるが、さらにそのうちの 6 割が施設園芸のキュウリだ。そういった構造なので、施設園芸農家が主体となって産地を形成している。

ところが今年はキュウリ農家が打撃を受けて、JA の農産物販売に大きな影響が出ている。その人



たちが 100% 再建すればいいが、高齢化しているなかで、再建しない農家も 3 割ほど出てきている。この問題にどう取り組んでいくかということがある。

現在、合併 5 年を迎えたが、支所を再編し、今ある 22 支所を半分にしようという検討に入っている。組合員に対して、今後の農業に関する農協の考え方を示すために検討資料をつくったが、それに沿って説明していきたい。

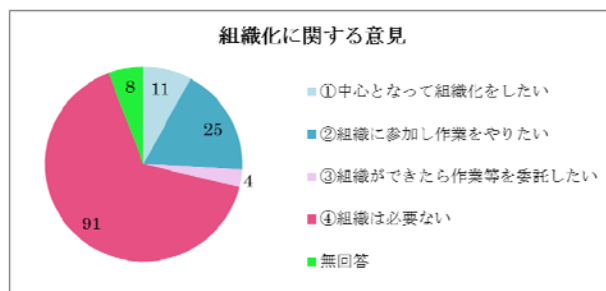
## ■ 農業センサスから見える管内農業の現状と課題

2000 年、2005 年、2010 年の農業センサスのデータを見ると、販売農家の減少と販売高の減少は否めないが、農家戸数が 2000 年から 2010 年の 10 年間で 1,733 戸減少し、農家人口も減っている。その数字から出てくる課題を、「農業センサスから見える管内農業の状況」ということでみんなで議論した。

センサスでは、3ha 未満の農業者層が平成 5 年から 10 年の間に大幅に減少し、少数の 5ha 以上層、特に 10ha 以上層に経営面積が早いスピードで集積している。中堅層から上の人たちが農地の集積をどんどん進めているという状況だ。稲作を中心とする経営は、基幹的農業従事者が減少するとともに高齢化が深刻化しており、2ha 未満層が大幅に減少し、大規模水田経営が育っていない地域が農業の崩壊という状況に直面している。JA 管内の農業者の経営面積をみると、だいたい 1.5~2ha くらいが平均の数字で、10ha 以上の農家は非常に少ない。5ha 以上の農家はだいたい 30~40% しかいない。その人たちが今、規模拡大をしているから、耕作放棄地も少なく、農地も保全されているが、今後 5 年を考えると、後継者不足、労働力不足の深刻化が数字上も出ている。

そういったことをセンサス上の数字から議論して、「ではどうしようか」ということでまず最初に手掛けたのが、5ha 以上の農家に対する意向調査だ。集落営農や農業生産法人をつくるというようなことが政策等で問われているが、そういう意向が本当に農家のなかにあるのかアンケート調査や巡回調査をした。

その結果、5ha 以上の農家 131 戸が答えてくれたが、「組織化は必要ない」と 91 戸（65.5%）の農家が答えた。「組織に参加し作業をやりたい」という農家が 25 戸（18%）で、「中心となって組織化をしたい」と答えた人と合わせても 36 戸（25.9%）ということで、中堅クラスの 5ha 以上の農家は、組織や共同的なかたちにあまり興味がないということが伺えた。



この人たちが今後の経営規模についてどう考えているかみると、回答してくれた 58 戸のうち、「拡大したい」と答えている農家が 54 戸（38.8%）、「縮小したい」という農家が 4 戸ということで、中堅以上の農家はまだ規模拡大の意向があることが伺えた。

しかし、今後の 5 年間でどのくらいの規模拡大をしたいかという聞き方をすると、消極的な答えしか返ってこない。「今まではがんばってきたけれども、高齢化して、これからはちょっと休もうかな」という農家もあるということもアンケートのなかで出てきた。平均年齢の上昇がそういうところに現れるのかなと思う。

アンケート結果をまとめると、水田農業を拡大してきた担い手農家はすでに限界に近い規模まで拡大している傾向がある。農家自体に規模拡大についての限界感が出ており、規模縮小を考えている農家も出てきている。農地利用集積円滑化事業を農協でやっているが、こういう状況を背景に、47ha

が 1 年間で流動化の対象農地として出てきた。貸したい農家の増加にともない、その人たちの受け手となる農家の結びつきがなかなかできていないという状況がみえてきた。1.9ha 以下の経営規模農家が数値的には 43%あるなかで、今後どうしたらいいのかということだが、現状分析から地域農業の課題をまとめてみると、現在の大規模農家、施設園芸農家の営農を農協が支援する。それぞれの農業形態に合った一対一の対応をこれからしていかなないと、なかなか営農の継続はないということがわかる。

水田農業の場合、米麦ではなかなか継続するだけの収入が得られないので、水田農業の担い手をどのように構築していったらいいのかということ。また高齢化に対する労働力の確保を、農協がどのように考えていったらいいのか。さらに基幹作物である施設園芸の産地規模を維持していくということ。こういったものをデータからの課題として、農協として整理をした。

#### 農業センサスから見える管内農業の現状

- 1) 3ha 未満層が 05 年から 10 年の間に大幅に減少する一方、少数の 5ha 以上層特に 10ha 以上層への経営耕地が早いスピードで集積している
- 2) 稲作を中心とする経営は、基幹的農業従事者が減少するとともに高齢化が深刻化しており、2ha 未満層が大幅に減少しているが、大規模水田経営が十分に育っていない地域農業の「崩壊」という状況に直面している
- 3) 5年後には後継者不足、労働力高齢化問題が深刻化すると予想される
- 4) 高齢化の進展にともない、農地の貸し手が増加するなかで、水田の受け手が不足する可能性がある
- 5) 大規模経営でも借入地の返還を考えている
- 6) 施設園芸を拡大する農家は存在しない上に少数であるが、後継者が確保できていない農家が存在する
- 7) 館林と板倉は施設野菜や露地野菜が米とともに主要な作物となっていて、邑楽町は米を中心として麦と露地野菜を組み合わせた複合的な経営が中心、他の三町は、米主体の経営が大部分を占めている等地区によって経営形態が様々である

#### 担い手・大規模農家の意向調査（アンケート結果等より）

- ① 水田農業を拡大してきた担い手農家等は、すでに限界に近い規模まで拡大している。
- ② 担い手農家も高齢化が進んでおり、規模縮小を考えている農家もいる。
- ③ 25 年度に円滑化事業の保有面積が 47ha 増加し、貸したい農家が増加している。
- ④ 農地の受け手がなかなか見つからない。（特に普通畑、陸田、条件不利地）
- ⑤ 大規模化を進めている担い手農家は、組織化に消極的である。
- ⑥ 1.9ha 以下の経営面積農家が、全体の 43%である。（H25 水田台帳より）
- ⑦ 農地への執着が強く、小規模農家の営農継続意思が強い。
- ⑧ 米出荷者の内、1.9ha 以下の経営面積農家が 70%である。（H24 米出荷）

#### 現状分析からの地域農業の課題

- ① 現在の大規模農家や施設園芸農家の営農支援
- ② 地域農業を維持する水田農業の担い手の構築
- ③ 多様な農地の受け手の確保
- ④ 労働力高齢化に対する雇用労働力の確保
- ⑤ 施設園芸の産地規模の維持
- ⑥ 農地整備・・・小区画で効率が悪い

## ■ JA 邑楽館林 25 年度事業実績

そんななかで平成 25 年度は、合併後、もっともいい数字が出てきた。事業総利益 53 億 700 万円、経常利益 10 億円ということで、数字上は群馬県で一番、経常利益があがったということで、組合長以下、役員、職員もその恩恵を受けた。しかし、農家の実態をみると、生産コストの拡大、販売高の停滞等、厳しい状況が続いており、これから考える農業ビジョンに対してどういった提案ができるか、我々としても大変な状況を迎えている。

こういった数字データ、地域の情勢をふまえて、現在、経営刷新計画を策定し 2 年目に入っている。

その骨子の中身が、水田農業の関係では、平成 18 年度に施行された品目横断の関係で、生産者の組織化、農事組合法人であったり農業生産法人、集落営農、そういった組織化に対する農協の取組の推進。また生産調整の水田を、加工米によって水田の生産性を維持しながら JA の直販体制で販路をつくってきたというのが、水田農業の今までの取組だ。

加工米路線をこれからも続けていきたいと考えているが、今年の政策転換によって飼料用米また加工用米の生産量が各地域増えているなかで、平成 26 年については米の販売、流通が厳しいということを目の当たりに実感している状況だ。当地の米はブランド戦略に乗るような品質が確立されていないので、業務用や加工用を利用して、水田農業の維持を図っていかねばいけないという状況がどうしてもある。

施設園芸の関係について、1 億円以上の販売高がある品目というのがキュウリを先頭に 13 品目ある。その品目をこれから生産を落とさないように維持していくということで、農協の事業を集約していきたいと考えている。

## ■ 邑楽館林の農業振興プランの骨子—営農類型による 4 つのエリア戦略

そういったことをひとつの考え方として、振興プランの骨子を検討している。

地域の状況、品目別の取組、品目別の動向と課題ということで、基幹 13 品目の生産面積、収量を調査して洗い直しをしている。その数字に基づき、地域性に合った野菜づくり、農産物づくり、農業形態を整理して、改めて地域のなかに落して行こうということでビジョンをつくりはじめている。

営農類型によるエリア戦略ということで、当 JA 管内の地域を板倉地区、館林東部地区、館林西部地区、西邑楽地区の 4 つのエリアに分けて、戦略を展開していこうと検討している。

### <板倉地区・館林東部地区>

板倉地区は、当 JA のなかでは東部地域にある旧 JA の括りになる。ここの営農類型が、現在、施設キュウリを中心とする野菜と米の地域だ。この地域では、米が農協全体の約 27%、野菜が約 45.3% の売上だが、麦や畜産は非常に少ない。

ここでは、野菜を中心とした戦略を練って、個別経営の育成と規模拡大をしていく。さらに設備投資支援事業の創設ということで、農協のほうで今、パッケージセンター等を検討している。これから農家が高齢化していくなかで、農家の作業を農協が少しでも肩代わりしなければ営農の継続はないということで、箱詰め出荷のパッケージセンターを考えていこうということで、来年あたりから稼働する予定で進んでいる。さらに農家の労働力補完事業、作業受託システムの構築をこの地域では展開していく。

館林東部地区も営農類型的には板倉地域と似ていて、米と野菜の中心地域ということで同様の検討をしていこうと考えている。

### <館林西部地区>

館林西部地区は、米と麦、畜産が農家の営農類型として存在している。この地域ではすでに大規模な水田農家が何軒か育っていて、米に関しては出荷数量が農協の取扱のなかで 23.7%あるが、麦に関しても 29%ほどあり、米麦の大規模農家が存在している。反面、野菜の生産量は少なくなっている。

こちらは二毛作を中心に野菜や畜産などを入れた複合経営ということで、大規模化や集団化を支援するための事業推進を考えている。ひとつの目標として、一経営体の水田規模 20ha 以上の農家を現状の農家から育成していく、また 40ha 以上の集団組織の育成をひとつの担い手づくりとして考えていく。それに付随した施設投資や農家の労働力補完をこの地域では行ないたい。

### <西邑楽地区>

西邑楽地区は米麦を中心とした地域で、米のシェア率 30%、麦 59%ということで、館林西部以上に米麦中心の農家が多い。野菜の販売高は 6.2%のシェア率ということで、野菜は非常に少ない地域だが、畜産農家の存在も大きく、どちらかという米麦+畜産農家の多い地域だということがわかる。

この地域は大規模化が進んでいるが、そういったところへの推進は、担い手の組織経営体の育成を検討している。

この 4つのエリアに対して方針を立て、取組の具体化をしている。我々が具体的な検討をするなかで思っていることは、中核農家に対する農協のスタンスだ。農協に対する大規模農家の意識が薄れてきており、戦略のなかに、「3つの農家群」という区分けと「平等から公平に」という考え方を取り入れ、農家の経営規模・状況に応じた指導と支援体制を検討している。

#### 3つの農家群分と指導方針・方法の策定・実践

<A農家群> 地域で核となる農家・・・個別指導

<B農家群> 小規模兼業農家・・・組織的指導

<C農家群> 自家菜園直売所出荷型農家の3つに区分・・・集団指導

基幹品目が、キュウリ・ニガウリ・白菜・ナス・長ナス・春菊・イチゴ・トマト・ホウレン草・米・麦・肉牛・牛乳の13品目あるが、これを維持していくことが優先課題だ。キュウリ・ニガウリ・白菜・ナス・長ナス・春菊等は1億円以上の品目だ。これらの生産性を落とさないように、営農指導であったり農協の事業支援を集中的に行なっていくということで、その戦略づくりが品目ごとに行なわれている。

### ■ 担い手による組織経営体の育成

その次に、担い手による組織経営体の育成ということで、地域エリアごとに地域性があり、そのエリアごとにひとつの目標数字として 20ha、40ha といった数字の組織体をつくるということで組合員

に示し、その組織化に向けた営農相談活動を実際にやりはじめた。農繁期が終わって 7 月に入ったら、各地域のなかで担い手を中心とした会議を連日計画したいが、農家は規模拡大をしてきたが、今、非常に限界を感じているということで、昨年、モデル的に 1 地区で担い手の人たちと話し合いを試みた。

そのときに農家から出てきたのが、「我々ではできないことが地域のなかにある」ということだった。それは何かと聞いてみると、農地の集約だ。うちは野菜との複合経営が多くて、個人の農家力というのがまだじゅうぶんある地域だ。そのために、農家が自分の農地を簡単に離さない。小規模農家が手放す土地は集約できるが、自分の都合のいいような農地集積ができないということを農家に言われた。

では、我々に何ができるかということで、行政とも連携して、農地集積した担い手の農地をすべて調べ、点在しているものを白地図に落した。40ha くらいの農地のなかで 7 割がその担い手のなかで集積されていたので、まずはこれをつけかえてみようということで、担い手同士の集約を去年やった。連担化というかたちになるが、まずは農家にそういう取組をしてもらった。その間、だいたい 4~5 回の話し合いがあったが、そのなかで、農家同士でそういうことをやろうという雰囲気はどうにかなった。

今年からその水田を交換してつくりはじめたということで、それによって農家は機械作業の余力が作業的に出てきた。で、その人たちが次に集まったときに言ったのが、「この取組をこのエリア全体のなかで広げていこう」ということになり、そのときに集まった 11 人の担い手農家が、何々地域の農地推進協議会というものを自分たちでつくり、その人たちの名前で、その地域の農家に農地の集約に対する要請文を出した。現在、その呼びかけに応じて、地域の農家がその人たちを窓口として農地の集約を始めている。

我々もこんなにうまくいくとは思わなかったが、その地域は担い手がしっかりしており、担い手同士の連携が非常によく取れていたもので、短期間のうちにそこまでまとまった。今年の 7 月から各地域の担い手座談会をやっていくが、そのなかでこの取組をひとつのモデル事業として拡大していこうということで、担い手づくりの戦略として取り組んでいる。できれば現在 10ha くらいの人たちが 20ha、それ以上の農家になってくれれば、まだまだ個の力でも農地の問題は維持できるのかなということで、取り組んでいる。

## ■ 設備投資支援事業の創設

その次に施設投資支援事業を課題として掲げたが、なかなか難しい。農協が何をすれば農家の人たちがやりやすくなるのかということで、新しい事業をつくるというのがひとつの考え方だ。水田農業のなかではどうしても機械を更新せざるをえないので、農協独自の機械の更新支援事業を立てようということで始まり、昨年 1,500 万くらいの予算化をしてやろうとしたが、昨年は補助事業の手厚いのが出たので、そちらを利用してこれは使わなかった。しかし、補助事業だけではカバーしきれないものがあり、そういった支援事業をひとつの柱として考えていこうということで検討している。

## ■ 農家経営支援体制の構築

労働力補完はどうしても必要になってきている。最近ニュース等で、外国人研修生、労働者の話を聞くようになってきているが、経営規模を拡大していく野菜農家をつくるためには、どうしても労働力支援をしないとできないということで、農協で今までパート斡旋等をやってきたが、もう少し角度を変

えて新しい事業を検討していこうと、今年、取組がはじまった。

水田農業の関係では、管内では 2 ヶ月間の水田作業の期間がある。5 月の連休に田植えが始まって 7 月まで田植えをするというような地域なので、早く終わる地域の人が遅い地域の人を手伝うことはできるが、野菜の場合のような年間雇用となると、安定した労働力は定着しないということで、JA 島原雲仙の農援隊のようなシステムが必要になってくるのではないかと。当地の場合は、まだまだ家族経営の力で維持される状況もあるので、ニーズがどこまであるのか難しいところではあるが、5 年後、10 年後を考えたときに、農協は今からそういった取組をしていかないと難しいかなということ、プランづくりのなかに取り入れていこうという検討をしている。

## ■ JA 独自の販売力強化

次に「農協独自の販売力強化」について説明したい。これまでもそれぞれの時代に依りて農協の販売を行ってきた。つくれば売れた時代は、物量によって市場に対する力を持ち、販売が行なわれた。その後、流通の変化にともない、品質や品種、形態など、いろいろな販売戦略をとってやってきた。これからも、相手のニーズに応じて戦略を考えなくては行けないが、米と野菜の販売の取組についてお話しする。

米の関係では、農協独自で 8 割ほどの自家販売をしているが、この流れをさらに強化していく。農協が自ら売るということで、米については現在、20 数社と契約販売を行なっている。今年は米が 30 万俵くらい集まる状況だが、約 30 億円の販売しかなく、米どころの農協に比べると非常に小さいが、当地では大事な農産物であり、これを農協がしっかり販売していくということは農家にとっては非常に大事なことだ。現在はその 20 数社と直接販売交渉をして取引をしているが、米の在庫が非常に増加し、農政転換の関係で新規需要米の生産も非常に増えており、早期に販売先を確保しなければいけないということで、今年からは専門の販売担当を設けて販売活動を行なっている。それでも今年は厳しい。これが何年続くかわからないが、しっかり売っていききたい。

野菜に関しては今までもいろいろな販売の方法をやってきたが、今後もこの販売チャネルを確保していくということで、販売推進をしっかりとやっていく。

契約や直販はずっと取り組んでいるが、そのなかでしっかりと相手のニーズをつかみ、それに基づいた生産体制をもってお互いの連携が取れるような取組を強めていくということになるかと思う。相手先が限られているなかでニーズの取り合いをしており、産地間競争のなかで厳しい状況は否めないが、これをしっかりとやっていかないと安定した野菜の販売はできない。

## ■ 農産物直売所を中心とした地産地消の強化

一方で、農産物直売所を中心とした地産地消の強化ということで、平成 21 年に「農産物直売所ぼんぼこ」を開設した。21 年当初は 5 億円ほど売り上げがあったが、そのときに思ったのは、地域のなかに農産物直売所のニーズが思った以上にあったということだ。高齢者、若い奥さんたち、そういう人たちが毎日のように「ぼんぼこ」に通って、新鮮な野菜を買って、その価値を認めてくれている。自然に需要が高まり、平成 25 年には 10 億円まで売る直売所に成長し、地域に潜在している消費力をもう一度見直さなければいけないという気持ちが我々のなかに出てきた。

それで、今年から、そういったことをひとつのテーマにしてなにか取組ができないかということで、野菜戦略会議という担当者会議を、毎月 1 回開いている。昨年は経営刷新計画の 1 年目で、そのなか

で地産地消の取組を始めた。

そのひとつが地域米の販売で、昔から邑楽館林のなかでも板倉産のコシヒカリという知名度のある米が直売で売っていたが、農協が扱うようになってから板倉産のコシヒカリという名前が消えてしまい、邑楽館林のコシヒカリ、または群馬県のコシヒカリということでだんだん名前が消えていってしまった。

これをもう一度呼び起こそうということで、取り引きしている米の卸売業者に「板倉のコシヒカリ」というネーミングで、地元スーパーで販売していただいている。わりと売れ行きがよくて、毎年その定着度はあがってきている。地域のなかで昔から直売が行なわれていたわけだから、板倉産のコシヒカリというと、高齢者の人たちは覚えている。その人たちがお店で見て買ってくれるのかなと思うが、徐々に拡大してきている。これをもう少し広げていけないかということで今年は取り組んでいる。

地域のなかで地域の農産物に対する認知度を高めていくために、「めんこいガールズ」という少女隊を農協でバックアップして、「キュウリちゃん音頭」という歌をつくり、宣伝のためのパフォーマンス活動をしてもらっている。

大田市場で朝 6 時にバイヤーの前で踊り JA 邑楽館林の農産物を PR するなど、平成 25 年 7 月から今まで、市場やスーパー等で 20 回ほどの活動をしてきている。



また地元ケーブルテレビの JA 独自の番組、「でんえんまる情報局」で、農協内部の紹介や農産物の紹介、いろいろな農協からの情報をケーブルテレビで流している。45,000 世帯が接続しており、マーケットとしてどれだけ大きくなるかわからないが、めんこいガールズとケーブルテレビの成果によって、地元にある大きなスーパーで地場産野菜の取扱量が 3 倍になったということも報告されている。こういった活動を続けることで、地域消費を少しでも確保したいと、昨年組合長を先頭にやっている。そういった成果もあって、昨年 10 億円を突破したということがいえるのかなと思っている。

## ■ 営農事業体制の強化

最後に営農事業の関係だが、営農事業全体の取組は今までと変わらないが、戦略のなかにしっかり明記していきたいのは、さきほどの 3 つの農家群と指導方針という考え方だ。

農家の求めているものはそれぞれ違う。これは今までわかっていながらもやっていなかったというのが現実だが、いろいろな取組をしていくなかで、そういったことをしていかないと伸びるべき農家が伸びないし、これからの農家支援としてしっかりと対応できないということで、これが営農指導体制のなかのひとつの考え方として検討のなかに入ってきている。

それから、本所機能と現場の体制ということで、4 つの営農ゾーンに対して営農体制の整備を再編し、地域的な総合的な営農拠点を整備していく。それと、直売所ゾーンをベースにした農業形態の推進。こういった考え方で戦略を組みあげるとすることで営農指導の方針を整理し、現在、ビジョンの具体化を図っている。

こういったことが現状の JA 邑楽館林の取組だが、強い農業づくり、地域農業というものを考えたときに、当 JA の場合はまだまだ家族経営と個の力が非常に強い地域で、その人たちの力を今まで利用して農協はやってきた。わが農協の場合は今しばらくはその猶予があると思っている。ただ、5 年



後、10 年後を考えたときには、やはり農協がそのなかにいる継続的な農家をしっかり見て事業を行なっていないと、農家のニーズに応えた事業は構築できないということで、今年、農業ビジョンというかたちで農家に具体的な振興策を示していきたいと思っている。