

【第 3 報告】

JA 島原雲仙の担い手対策と地域農業

高橋 利広（JA 雲仙営農部担い手対策課課長）

JA 島原雲仙が位置する島原半島は、農業生産額 560 億円超、長崎県の 4 割以上を生産する全国有数の農業地帯だ。しかし家族経営、大規模農家のいずれにおいても労働力不足が深刻な課題となっている。この危機を打開し、島原半島を「日本一元気！な産地」にすべく、当 JA は「農援隊」という労力支援事業に乗り出した。「農援隊」を起爆剤とした農業活性化への取組みについて報告する。



冒頭に掲げた「日本一元気な産地！の実現」というのは、当 JA の第 2 次ならびに第 3 次地域農業戦略のときのメインスローガンだ。

当 JA が平成 13 年に合併した際（当時私は青年部の事務局をやっていた）、青年部の盟友から「せっかく島原半島が一つの JA になったのだから、手作りで公式ホームページを作ろう」という話が持ち上がり、約半年かけて作り上げた。そのホームページの壁紙のタイトルは「一億人のいぶくろ」だった。このコンセプトは二つある。まず、半島の形が人間の胃袋に似ている。それから、島原半島は農業がとて盛んで、野菜を中心にたくさんの農産物を 10 トン車で全国に送り届けている。「我々は国民一億人の胃袋をまかなう気概で農業を頑張っている」という、当時の青年部の熱い思いが込められているのだ。

■ 担い手との距離を縮める TAC 活動

この島原半島に、青果業者（産地商人）、あるいは出荷組合・生協などと取引する農業生産組合が乱立している。農業資材を扱う商人や商社、コメリなどのホームセンターがひしめき合って鎬を削る全国でも有数の激戦区だ。

一方、農家の状況はどうかというと、高齢化で農家数はどんどん減るなか、大規模農家は増えている。そういった大きな経営体は年々 JA と縁遠い存在になってきている。これを放置すると、近い将来「もう農協はいらない」ということにもなりかねない。「そうならないためにも、今のうちにそういう大きな経営体と関わりを持ち、離れた距離を縮めろ」というミッションが経営層から私たちに下った。

その命を受けていろいろなシステムを作り、訪問対象となる担い手を選定するために、現場の支店や営農センターを巡回した。だが当 JA、特に営農販売事業には「部会対応さえしておけばそれで合格。系統外は商売敵だ」という考え方が根強くあり、現場からは「部会を優先して回るべきだ」「系統外は無視しておけ」と強い反発があったため、なかなか前へ進めなかった。それでもなんとか平成 19 年 11 月から、法人を含む 62 の経営体を対象に、TAC（当時 2 人）の訪問をスタートした。

担い手の選定基準は「販売が 2,000 万円以上、購買が 500 万円以上見込める、JA 未利用・低利用の大規模経営体」としているが、ここには多種多様な経営体が含まれる。なかには長年互いに商売敵とみなしていた売上高 20 数億円の農業生産組合や、50ha 以上作付する諫早干拓入植の大規模農業法人、あ

るいは複数の産地商人と取引する大規模農家もある。さらにはその産地商人じたいも訪問対象にしている。

本格的に訪問して 6 年半、いろいろなことがあった。訪問当初は門前払いもされたし、駆け引きする農家から何度も振り回されたり、JA に対する辛辣な批判を浴びせられたりした。さらには現場の職員から「なぜ系統外を回るのか」と強い反発を受けもした。しかし、あの手この手でいろいろな企画をして、業績も毎年右肩上がりだ。

訪問を始めた頃と比べると、販売取扱高は伸び率 195% で約 3 億 5,000 万円の純増、肥料・農薬は 165% の伸びで 4,200 万円の純増だ。年度によっては、低コスト耐候性ハウスを系統外・未利用の農家に数千万円購入してもらったこともある。

一番 JA 利用率の悪い南串山という地域があるが、そこの担い手から、「主力の馬鈴薯は相場が不安定で経営が安定しない。なんとかならないか」と相談された。これを受け、同地域の全ての担い手を訪問して聞き取りアンケートをした。「馬鈴薯の手取りがいくらだったら満足するか」という調査をしたら「1 ケース 1,000 円だったらいい」という答えだった。営業開発課と打合せしたところ、「何とかいけそうだ」「それならやろう」という話になり、それで馬鈴薯部会を巻き込んで、農家の手挙げ方式の値決め販売を提案した。結果的に 111 戸の農家が 1,060 トンの値決め販売をした。この 111 戸のうち 23 戸は、TAC が担当している未利用・低利用の 23 経営体が参画したもので、約 350 トンが新たに JA に出荷されるようになった。

TPP 関係でも、TAC が中心となって JA がリーダーシップをとり、島原半島内の農業経営体に、系統・系統外に関係なく「一枚岩になろう」と呼びかけた。そこからいろいろな団体——行政・医師会・商工会・漁協・共済組合・観光協会等々——を巻き込んで、TPP 反対に向けた実行委員会を立ち上げ活動した。

このように担い手との距離を縮め、少しずつ成果を上げていくうちに、「こうしてくれたらもっと JA を使うよ」という本音も聞かれるようになった。私たちはそんな担い手の本音や要望を受けて、担当部署に何度も改善・改革を要請する。しかし、小さなことなら対応してもらえるが、肝心要の改革要請には、「それはお前たち TAC が担当している系統外の農家が言っていることだろう」と、どこか他人事だ。そんな変わらない JA と担い手との間に立って、やり場のないストレスを抱えジレンマにも陥った。

しかし、「変わらないなら自分達がやるしかない」と腹をくくって、そういう担い手からの要望に応じていくために私たち TAC 自らが新たなものを企画したり、あるいは関連部署と一緒に新しいシステムを積極的に作っていかうと考え、TAC の活動スタイルを少し変えた。その第一弾が、今から話す農援隊だ。

■ 地域農業活性化の起爆剤、労力支援事業

慢性的な労働力不足の状況や農作業支援の要望というのは、昔からあった。農援隊が動き出したのは、次のようなきっかけからだ。TAC の活動のなかで、馬鈴薯農家に「なんで馬鈴薯を商人に出すのか」と質問したら、「商人は収穫の時に人夫をどさっと連れて来て、掘り取りから運搬・片付けまで全部やってくれる。そのぶん俺たちは面積を余分に作れるし、他の仕事だってできる。農協はそれはできないだろう」と言われた。「農協がそれをできたら農協に出荷してくれますか」と聞くと、「おう、出してやっていいぜ」と言う。そこで、JA でわずかだが予算を組んで、地元の人材派遣会社と提携し、馬鈴薯の

収穫スタッフを派遣してもらい、その人件費を JA が助成することになった。そのかわり、この派遣事業で掘ったぶんの馬鈴薯は農協に出荷してもらうという仕掛けだ。数軒の担い手をモデルに、春馬鈴薯と秋馬鈴薯で実践した。しかし、人材派遣会社のスタッフが充実していなかったため、この取組みは今一つ発展しなかった。

他にも大手の運送会社と組んで労力支援をやろうと話を進め、かなりいい線まで行ったが、これもいろいろなしがらみがあってシャットアウトされた。

何か他にいい方法はないかと模索していた時に、たまたま県の補助事業の説明会があったので、それに参加して説明を聞くと「長崎農援隊設置事業」という事業があった。渡りに船だったので、その会議が終わるとすぐ、説明した担当者のところへ行って「これ、うちがやるから、予算を全部うちに下さい」と仮押さえをし、現場に帰って営農センター長など担当に説明会をした。

ところが、1 人のセンター長を除いて全員が反対意見か難色を示した。「国の補助事業だろう。計画書は誰が作るのか」とか「会計検査は誰が受けるのか」とか、やりたくないという話ばかりだった。それで、「私が全部やります。現場は制度を使うことだけ考えて下さい」と半ば強引にスタートした。

この農援隊は期間限定（21 年度から 23 年度までの）の国の緊急雇用対策を活用した事業で、JA が農援隊員として臨時職員を年間雇用し、農家の農作業に派遣するというものだ。人数を段階的に増やして、23 年度には 85 人を 8 ヶ所の営農センターに配置・展開した。

部会を中心とした専業農家だけでなく、広範な農家に対して派遣を行なった。たとえば、戦略的に TAC が担当している担い手に派遣した結果、馬鈴薯や玉ねぎが新たに大量に JA に出荷されるようになった。ニンジンや白菜の収穫あるいはブロッコリーの定植などを農援隊が一手に引き受けた結果、農家の規模拡大、さらには産地拡大・共販拡大につながった。また、急な怪我や病気で困っている農家、あるいは高齢農家に対する援農も展開した。



こうして、2 年 7 ヶ月で延べ派遣戸数は 22,000 戸にまでなった。この事業の終了が近づくにつれて、引き続き農援隊の支援がほしいという要望が農家から多く出された。私も、農家と JA のつながりを強めるためのきっかけとして農援隊事業を捉えていたので、ポスト農援隊の仕組みづくりに奮闘した。

農援隊にかかる経費はこれまで国の補助金で賄ってきたが、23 年度には事業費が 2 億 3,000 万円ぐらいかかっていた。今度は農家からの利用料で収支を賄わなければならないので、その組立ては困難を極めた。当初は県単事業の補助金もいくらかあると言われていたが、これが大幅にカットされた。また当 JA の経営層も、「農援隊の農家への貢献度が高いから、JA の負担もある程度やむをえないだろう」という見解を当初は示していたが、「赤字は認められない」と言うようになった。また国のこの事業には「農援隊員を 3 年後には JA の正規雇用にしなければならない、または新規に就農させるかあるいは農業法人に就職させなければならない」という要件があり、これへの対応も本当に大変だった。最後の半年はプレッシャーとの戦いだった。

結果的にはなんとかやり遂げ、平成 24 年 4 月から新生農援隊 38 人を——人数は半分以下に減ったが——7 営農センターに配置して再スタートできた。

農援隊卒業生の状況は以下のとおりだ。JA の正規職員をはじめ臨時職員（農援隊以外の部署）にな

った者が 9 名いる。就農希望者に対しては、国の青年就農給付金——たまたまいいいタイミングで出てきた——の活用をサポートして、8 人が新規就農した。また、4 人が 4 つの法人に就職した。年間雇用を検討している担い手に、農援隊の卒業生を即戦力として紹介・斡旋し、あわせて「農の雇用事業」の活用をサポートした結果だ。雇用先の担い手からも「彼らはまじめで良く頑張ってくれている。本当に助かった」と喜びと感謝の声を頂いている。

今 26 年度は 45 人体制に増やして活動をスタートしているが、10 人の欠員が出ている。増員しているが、途中で辞めたりする。それでハローワークを中心に募集をかけているが、ほとんど来ない。平成 21 年度は希望者が殺到し、2~3 日ぶっ通しで面接をして声がかかるぐらいだったが、時代が全く変わっている。オリンピック効果だろうか。特に田舎では太陽光発電工事の活況から、相当高い賃金で土建業に人材が流れていて、なかなか農業分野には来ないというのが実態だ。

当地区で最も先進的でモデル的なところが島原地区営農センターだ。ここには農援隊以前に、20 年以上前から収穫班というチームがある。今は農援隊がリーダーとなってこの収穫班を引き連れ、農家の収穫支援を中心に農作業支援を展開している。

どのような形で行なっているかという、まず全農家の圃場を登録し、各農家が何をどれだけ作るか作付け計画を JA へ提出する。大根やニンジンは大形の選果場があるので、年間の稼働計画、そして他の品目も合わせた販売計画を立てる。収穫については、品目担当の営農指導員が農家の作付け計画と照らし合わせて、圃場を巡回しながらこの農援隊プラス収穫班チームに指示をしてどんどん進めていく。この地域ではニンジンや白菜は 8 割から 9 割、このチームで JA が収穫していく。そのぶん農家は規模拡大し、結果的に産地拡大・共販拡大ができる。平成 13 年度は販売取扱高 22 億円だったのが 25 年度には 37 億円と 170%まで伸びている。

ニンジンの場合で商人との比較をしてみた。商人に出す農家は、収穫作業ができないからやむなく商人に畑まるごと売っている。24 年度は反当 30 万円ぐらいで売っているとのことだった。一方 JA に出荷すると販売額は 50 万円を優に超える。農援隊収穫班の件費は 1 反当たり 5 万円だから差引き 45 万円。これから JA の諸経費を引いても農協のほうが反当約 8~9 万円高い。

だからこの事業も拡張さえすれば農家に貢献できるし共販率も上がる。でもなかなかそう簡単にはできない。選果場も 3 年前に処理能力をアップしたばかりなので、そうしょっちゅう投資はできないし、スタッフはなかなか簡単に集まらない。ここからが問題だ。

■ 労力支援事業の当面の課題と今後に向けて

課題は何と言っても収支だ。

まず稼働率が問題だ。特に 6 月 85%、7 月 64%、8 月 44%、9 月 76%、10 月 70%と、6~10 月の稼働率がものすごく低い（この稼働率は、圃場での作業、かつ農家からお金を頂いている作業に絞って算出した値。実際には、選果場で働いてもらって選果場会計から利用料を貰うようにしたりしているが、そのような作業は稼働率に含まれていない）。農援隊は臨時職員なので「仕事がないから来なくてよい。その代わり給料は出ない」ということは法的にできないので、固定費がかかる。それをどうするかというのがテーマだ。島原地区はそこを見越して夏場の品目を農家に推進し、小松菜・水菜・オクラ・生姜などを作付してもらっている。農家も、農援隊収穫班のチームがなければ彼らの農業は成り立たないとはっきり分かっているので、「分かった、じゃあ作るよ」と協力してくれている。特に小松菜は 3 年目

で去年から 6,000 万、今年は 1 億以上の販売計画を立てていて、最初は農協側からお願いしていたが、今は農家が「俺にも作らせろ」と言ってくるほどだ。

島原地区の場合、イニシアティブは農協が持っている。農協が収穫でも何でも全部する。農家は畑にはいない。10 時と 3 時のおやつを持って来るだけで、ほとんど他の作業をしている。

他の地域では、農家から電話がかかってくるのを農協が待っているが、作業がないときには「農援隊を使いませんか」と呼びかけているような状況で、ものすごく効率が悪い。早く島原のような形にしたいが、簡単にはいかない。

それから利用料とコストの関係が問題だ。

島原半島における日当の相場は 6,000~7,000 円だ。農援隊の利用料は、25 年度まで 6,560 円だったが今年度から 7,200 円に上げた。それでも経費を賄うには全然足りないという実態があった。

経費の 9 割を賃金が占めるが、利用料でカバーできるのが約 6 割しかない。あとは補助金で賄わなければならない。私は 7 つの補助事業をやっているから、2 月からこの 6 月ぐらいまでは何が何だか分からないくらいバタバタしている。

それから隊員の安全管理と健康管理だ。農家はピークを過ぎると一休みできるが、農援隊は一つの品目の作業が終わったら次は別の品目の作業というようにずっと肉体労働が続くので、体力的にも精神的にもとてもきつい。事故も怪我もよくある。

それから人材の確保も問題だ。仕事がさばれば農家は満足するが、お金をもらっているので、さばけないと「このくらいしかできないのか」と苦情がでる。良い人材をできるだけ確保したいが、収支の問題で待遇がなかなか改善されないというジレンマがある。

平成 2 年から 22 年までの 20 年間で農家戸数が 1 万 3,000 戸から 6,330 戸まで半減している。当 JA で第 3 次地域農業戦略を策定した際、系統・系統外を問わず全農家を対象に記名式のアンケートを取った (回答率は 94%)。「あとどれくらい農業を続けますか (3 年、5 年、10 年、15 年、20 年)」という質問をした。集計したら、これからの 10 年で 2,718 戸、半分に以下に落ち込むという結果がでた。このような状況下で 560 億円を超えるこの産地を維持・拡大していくには、どうしても①農家の規模拡大をよりいっそう加速させなければならない。また②将来に向けて新たな担い手を確保・育成する必要がある。さらに、③高齢農家の方々にはできるだけ長く続けてもらわなくてはならない。この 3 つを有機的に連動させた複合的な措置が必要だ。

これらに共通する大きなテーマの一つが労働力だ。これからは農家の形態や産地の形態に合わせた労力支援システムを作っていかなければならない。このシステム一つあればよいというわけにはいかないということがはっきり分かってきた。

具体的には、規模拡大を目指している農家に対しては、労力支援と契約販売等との組合せにより経営を安定させ規模拡大を加速させていく。彼らへの労力支援は、農援隊プラス収穫班が担うことになるだろう。

一方、家族労働中心とした経営体 (やはりこの経営形態が一番多い) に対する支援のあり方は、産地の形態によって異なってくる。年間を通して収穫でオペレーションできるような産地では、農援隊・収穫班チームは収穫に専念し他の作業はしないという形にできる。これに対し、短期的に労力が集中する産地、例えば馬鈴薯産地では、たくさんの農家が同時に作付して収穫が 5 月、6 月に一気に集中する。したがって今の農援隊の人数では全く足りない。ここでは農援隊プラス「農作業ヘルパー」が作業にあたるのがよいだろう (なお、この「農作業ヘルパー」とは、職業紹介事業を通じて来てもらう作業要員

のことで、いまこの制度の立ち上げを準備しているところだ)。

また、高齢農家に対しても農援隊プラス農作業ヘルパーの体制が望ましいだろう。年間雇用を考えている大規模経営体については、農援隊卒業生の斡旋や外国人研修生の活用で対応する形になる。

農地中間管理機構を立ち上げて担い手に農地を集積するというのは大事だと思うが、その恩恵にあずかるのは一部の法人や大規模農家で、島原半島全体でもそう多くはない。当 JA の販売取扱データを見ても、販売高 500 万円から 3,000 万円ぐらいの農家为中心で、彼らが一番土台になっている。そのほとんどが家族農業で、忙しい時に人夫さんを雇っている程度だ。このような農家に「農地を集積したから今の 5 倍・10 倍作ってよ」と言ったところで、「誰が作るのか」となる。1 人雇うだけでも年間 200 万円以上のコストがかかる。そのコストをかけてまで雇用に踏み出す農家はそういない。農家にとって一番いいのは、必要な時に必要な労働力が確保できることだ。だからこの農援隊事業を始めた。JA 島原雲仙の農援隊の配置を見ると、島原地区は収穫班が 40 人。有明地区もそれを参考にして少しずつ増えている。南串山も増えている。こういった産地は、年間を通してのオペレーションができる。足りない所については農作業ヘルパーでカバーしていかなければならない。

■ 婚活事業で地域を元気に

22 年度から農家の後継者の花嫁対策事業にも取り組んでいる。担い手、JA 青年部、そして理事会からも「農協は花嫁対策を何とかしてくれ」と強い要請があった。これを担い手対策課が引き受け、営農部の若手スタッフを集めてプロジェクトチームを作り、どうやったら単なるイベントではなく、継続的に行なえてより成果の上がる事業となるかを半年間練り上げた。そして結婚したい男女のみを対象とした本気モードの JA の婚活事業を「JA のおいしい恋」というタイトルでスタートした。

半年間のスパンの中で 1 泊 2 日、3 回のシリーズだ。参加する男女が畑を一緒に耕して作物の種をまき、2 回目に管理し、3 回目が収穫。作物を育てながら一緒に恋も実らせようという取組みだ。この 4 年間で 21 カップルが成立し、8 組が結婚した。明日 8 組目の結婚式が開かれる。この 8 組のうち、すでに 4 組に子どもがいる。他にも 2~3 組の結婚予備軍が準備をしているという情報もある。

他県の JA や行政からも視察があり、「こんな短期間でよくこんな高い成婚率をあげられますね」という質問を受けるが、それはしっかりと仕込みをやっているからだ。農家の男性も 30 代・40 代ともなると、経験を積んで作物とのコミュニケーションは十分とれる。「いま水を欲しがっている」とか「肥料のあの成分を欲しがっている」と観察力もいいし、すぐ行動に移す。ところが相手が独身の若い女性となると、シャイで純粋だから全くダメだ。そこで「男を磨く講座」を開講して、メンタルとスキルをトレーニングしている。服装はもちろん、タバコの吸い方や道路の歩き方をトレーニングする。さらにかなり時間をかけて個別面談を行なっている。



いろいろなロールプレイングもやる。一番力を入れているのが「ビジョントレーニング」だ。これは、10 年後自分がどうありたいのかを明確にさせるというものだ。10 年後に自分がどういう農業経営をしているのか、どんな家庭を築いているのか、どんな家を建てているのか、どんな男になっているのかを

ありありとイメージできるようにトレーニングしていく。そのイメージを皆の前でプレゼンテーションさせる。現在のトレーナーが優秀な人で、プログラムをうまく組み立てている。

もう一つ、フォローアップをしっかりとやっている。カップリングまではできたとしても、「あとは自分たちでやりなよ」ではその後なかなかうまくいかないからだ。

高い成婚率の背景には以上のような仕込みがある。

ビジョントレーニングは大事だ。これを通じて、イベントの中で女性と接するとき、「10 年後には 1 億円以上稼ぐ農業法人にして、毎年 1 回、家族と従業員を連れてハワイに旅行に行く」とか、「そんなに儲けなくてもいいけど、消費者からおいしいと感動してもらえる日本一のトマトを作る」といった将来の夢を語れるようになる。「なんとなく就農して、気づいたらもう 40 歳」という人も、農家の青年にはたくさんいる。だから「結婚というテーマで自分の人生をもう一度真正面から見つめ直して将来のことを考える」という意味でもビジョントレーニングには大きな意義がある。おとなしかった農家の男性が、参加しているうちにどんどん変わっていくのが実際に見える。

今年試験的にやってみようかと思うのが、女性後継者の花婿対策だ。これは男性以上に深刻な面があるようで、担い手からも要望が出ている。一方で、農業をしたいという若い男性は全国にけっこういるけれども、資金がない、スキルがない、土地がないなどの理由で、なかなか踏み切れない。この両者が結婚できれば全て丸く納まる。どういう結果になるか分からないが、試験的にやってみたい。

実は、「JA が婚活に力をいれるなんてナンセンスだ」と内部から批判もあった。しかし、やる理由がある。島原半島には 30 代・40 代・50 代の働き盛りの独身者がたくさんいる。JA 青年部の 530 人を対象とした調査では、38%にあたる約 200 人が独身だ。もし彼らが一生結婚しないで農業をリタイアしたら、JA だけでなく地域にも大きなマイナスになる。ざっと試算してみたところ、仮に所得 500 万円の農家が消滅したとすると、販売取扱高 1,500 万円と資材購買品供給高 1,000 万円近くが失われる。貯金も 1,000 万円近くなくなる。当 JA の組合員の共済平均保有高は 5,000 万円だが、これもなくなる。同様に 10 軒・100 軒・200 軒の農家が消滅していけば、JA だけでなく地域経済に多大な影響が出る。スーパーや居酒屋の売上げも減っていく。逆に農家にお嫁さんが来てくれれば、その農家は活気づき明るくなる。労働力も 1 人増える。もし子どもができれば家族中、親戚中が大喜びだ。鯉のぼりが泳いだり、おひな様が飾られたりすれば地域も元気になる。その子は未来の後継者候補でもある。父ちゃんは「この子のためにがんばるぞ」とバリバリ働いて規模拡大もしていくはずだ。そうすると地域にも恩恵がある。だからこの事業は将来への投資だ。「農家が減っていく」「後継者がいない」「花嫁が来ない」と嘆いて手をこまねいているよりも、とにかく自分達ができることをやってみようと始めた事業だ。若手のスタッフはそのこともしっかりと理解してくれていて、昼夜を問わず、休日も返上して一生懸命に頑張ってくれているので、本当に感謝している。

そんな部下や後輩たちに話していることがある。『魂の抜けた素直さ、機転の利かない優等生、工夫のない勤勉』、これでは今の激動の時代には絶対に通用しない。俺たち JA 職員は肉体労働者ではないのだから、感性、知性、そして伝達力を鍛え上げ、磨き上げていくしかない。農家の思いをしっかりと感じて時代の流れを感じ取り、どうやったら貢献できるかとことん考えて、効果的な仕組みを作ってしっかりと相手に伝達し、プレゼンテーションしていく。これをやり続けていくことで結果的に、『君たちがいるから JA を使う』と農家組合員から言ってもらえる存在になれる。冷めた職員、白けた職員にだけはなあってほしくない

■農協職員が燃えれば地域は活発になる

いま地域農業は構造的な変化の真っただ中にあり、JA もこれまでのやり方だけでは通用しない時代に突入している。それゆえ、非常識や難題の中にこそ、これから JA が活性化していく、あるいは発展につながるヒントやチャンスが潜んでいると思う。自分の実体験から言うと、青年部活動であろうと地域おこしのボランティア活動であろうと、リーダーや事務局が燃えればその組織は絶対に活性化する。農家組合員からすると JA は大きな事務局みたいなものだ。その事務局とは私たち職員だ。組合員を教育していくのも、組合員とともに学んでいくのも、結局は普段現場で接している私たち職員だ。日常の業務の中で、あるいは会議の中で、畑の中で、飲み会の場で、いろんな場面で議論を交わしながら、常に「本当にこれでいいのか、何かもっといい方法はないのか」と問題意識を持ち、いつも何かに燃えている——そんな職員やそんなチームがたくさん育っていけば、農家組合員から「やっぱり農協は頼りになるばい」と言ってもらえると信じている。