[報告 3]

JA と法人等による農業振興・営農事業連携

水島 和夫（JA 越後さんとう 営農経済担当常務理事）

各地の JA で、米集荷施設（ライスセンター、カントリーエレベーター）の老朽化と更新、利用率の低下が問題になっている。また、大規模経営や法人経営の JA 離れも全国的に見られる。この状況をどう打開するか。

JA 越後さんとうは、自ら米の精算・集荷・販売を行なっている大規模生産者グループに、カントリーエレベーターのサイロを丸ごと専用的に共同利用させている。これにより、大規模生産者グループとの関係を維持しつつ、施設の利用率も向上させているのだ。JA と法人が Win-Win の関係を築く取り組みを報告する。

「瑞穂の国」の JA

私たちは新潟県長岡市の旧寺泊町・旧和島村・旧与板町・旧三島町・旧越路町、それに三島郡出雲崎町をエリアとする農協だ。和島は良寛さんの出身地で、管内には酒蔵がたくさんあるという酒造りの地域だ。以前テレビドラマ『夏子の酒』では和島の久須美酒造がモデルになった。ここの酒は亀ノ尾という酒米で造られていて、もっと地元消費へお願いしたいのだが、県外に相当出ているお酒だ。三島・与板は三条に似て刃物関係の産業が盛んだ。与板は、大河ドラマ「天地人」に出てきた直江兼続の正室・お船の方（おせんのかた）の出身地だ。ここにも酒蔵があって、ここの杜氏さんが以前「プロジェクト X」に出て、「世界一の技術で造っているのが日本酒だ」というようなことを説明したことがある。越路地区も管轄だが、JA 越後ながおかのエリアを挟んで飛び地になっている。越路には朝日酒造という酒蔵があり、「久保田」という 1 本（1.8?）1 万～1 万 2,000 円のお酒が販売されている。

いいお米、いいお酒のために

私たちの農協の経営理念は「①環境にやさしい未来農業をめざして、②地域とともに、地域社会との共生」というものだ。環境保全型農業を主体に平成 10 年から 5 割減減栽培に取り組んだ。さらに、平成 23 年より管内全域の 5 割減減栽培に取り組み始め、全品種でやろうと意気込んだ。「農協は地域社会の皆さんと一体となって事業展開をする」という思いから、こうした理念を掲げている。

本店＋3 中央支店＋7 支店＋3 地区営農センターの体制で、耕地面積は 5,575ha、組合員数は 9,715 人と 1 万人を切っている。米が主体だ。コシヒカリは栽培面積の 58%と、60%を切る作付状況。「こしいぶき」という主食用米の品種が次に 17.4%、あとは酒米が 13.9%。もち米も 4.9%、地元の岩塚製菓や米会社等との契約に基づくもち米が主流だ。米の昨年の取扱量は 23 万 5,111 俵だった。

大豆も 302ha 作っているが、面積に比べて非常に生産量が少なく、例年で約 600t、昨年度は水害により壊滅し 447t だった。麦については、越路地区の法人は採算が合わないということで栽培をやめ、

三島・与板・寺泊地域で転作対応として栽培している。

共乾施設は、カントリーエレベーターが 3 基、ライスセンターが 2 基ある。販売高は約 46 億円、そのうち 96%を米が占めている。

越後さんとうの経営ビジョンを、農業・地域・JA の 3 つに区分して掲げている。すなわち、農業については「将来にわたり発展が望める地域農業づくり」。地域については「組合員・地域住民の信頼に応える地域に開かれた JA づくり」。それから JA については「環境変化に対応した経営基盤の確立と活力ある職場づくり」を目標にしている。

営農部門の基本戦略として、遅ればせながら、育苗施設の育苗跡地を利用したトマトの養液土耕栽培に取り組みはじめて 3 年目になる。これはカゴメとの提携で、生産法人あるいは個人の手あげ方式で私たちの施設を貸し出すものだ。米価下落の補填策として実施している。この施設についても 3 年間は農協で助成をしていこうということで、とにかくこの事業がうまく行くように支援をしている。

お米については品質が重要だ。収量については、ただ量を取れば良いということではなく、適正収量を基本に据えている。「いいお米を作り、そして酒造会社には良い原料米を提供し、美味しいお酒を造っていただこう」という考え方だ。

それから、総合相談員(TAC)を中心とした出向く営農相談体制の強化に取り組んでいる。

荷受けの方法はカントリーエレベーターごとに若干違っている。越路地域ではダンプやトンパックの搬入が多い。荷を前ページの写真のようなメッシュコンテナに入れ、そのコンテナを農家の方がトラックに積んでカントリーに持って来ると、回転式のフォークリフトで荷受けする方式の施設もある。

経済部門の営農支援について。先ほど黒澤さんの第 2 報告で適正在庫量の話があったが、私たちもできるだけ在庫を持たない手法をとっている。そのひとつとして、全農物流から私たちのところにテント倉庫を設置していただいている。同じ敷地内にテント倉庫を立てていただいているので、発注して伝票を切った時点で農協の在庫になるという仕組みだ。

生産資材の購買においては、生産者にできるだけ還元するため、さまざまな奨励措置を設けている。ポイントの付加、予約奨励価格の設定、秋渡し・春渡し割引の導入、営農支援価格といった特別価格の設定、肥料の自己取り割引といった措置だ。春の床土・培土についても、地元に肥料会社があるので、直接取りに行ってもらった場合は価格を割り引いている。ある一定量については、自分たちのところで保管できる場所があれば、肥料工場から直送することで価格の割引も行なっている。そのほか、購入金額によってさらに大口奨励を行なっている。

今年産米は過去にない品質を確保でき、作柄も平年並みであり、麦もそこそこであった。大豆も心配したが、昨年のような水害被害はなかった。

一等米比率（全品種）は 10 月 29 日の時点で 89.3%だった。平成 22 年には 10%いくかいかないかという状況もあったが、翌年から 60～70%と回復してきて、再度肥料設計の見直しなどを行ない、今年は昨年よりも 2.3%上向いて 89.3%と、新潟県平均の 73.8%を大きく上回った。まだすべての検査は終わっていないので、まだ若干上がるかもしれない。コシヒカリ単独で見ると、目標 90%に対し実績値 94.6%と、今年は品質の良いものが確保できた。新潟県の平均 85.8%を上回っている。

ただ、契約対比での集荷率は、昨年 102%程度だったが今年は 92.1%と 100%を割ってしまった。籾数は平年より若干多かったが、網下におちる屑米が多かったためだ。

以下の 5 点が課題だと考えている。

① 早すぎる播種時期、ハウス温度管理の不徹底
　→徒長・老化による苗質不良

② 田植時～移植後の低温・強風
　→　植え痛み～初期生育の不良

③ 中干し開始の遅れ　～　不十分な生育調整
　→　生育過剰～籾数過多、倒伏

④ 不適切な穂肥（時期・施肥量）
　→　倒伏、後期栄養凋落

⑤ 早刈り・刈り遅れ　→　青未熟、登熟不良ほか

品質向上に向けて

私たちの米づくりの特徴は、次の 2 点にまとめられる。ひとつは、圃場一筆ごとの徹底した栽培管理によって、倒さない稲作りと安心・安全な米作りに取り組んでいる。生産者に一筆ごとの履歴を付けていただき、トレースができるようにする。今は農地集積が進み 1 戸あたりの耕作面積が増えているので、多い人では 150 枚もの生産履歴を提出していただくことになる。1 枚に 3 筆書けるようにしてあり、枚数の多い方にはデータベースで日誌を付けてもらうようにしている。それでも大変な労力がかかるので、最初のころは苦情をたくさんいただいた。しかし、「やはり自分の作る米を自分の商品と考えていただきたいから、面倒臭がらないで履歴をつけてほしい」というお願いを辛抱強く続けた。そうしたところ、しだいに生産者の間に生産履歴の大切さが浸透し、ようやく苦情はなくなった。

越路での生産資材購入は、先ほど黒澤さんがお話しになったのと同じく、面積予約という形でやっている。土壌マップによる 7 区分に基づいた肥料設計を行なっており、農協に頼むと言っていただければ、すべて肥料設計による肥料をお届けする。

もうひとつは、「310(さんてん)運動」による品質向上だ。これは越後さんとうの「さんとう」をもじったもので、3(さん)点(てん)の品質向上目標を掲げている。①「玄米等級比率を 90%以上にしよう」――これについては、先ほど申し上げたように、ようやく達成できた（先ほどの 89.3%という数字は、加工用米等も含めた全体の等級なので、それを外すと 92 になる）。②「10a あたりの単収を 510kg にしよう」。③「玄米タンパクをコシヒカリについては 6%前後にしよう」（低ければいいということではない）。

この 310 運動の考え方は、3 つの「てん」を要素としている。すなわち、“天”――天（豊かな恵み）にたたえられた環境、“点”――しっかりポイントを押さえること、そして“展”――品質向上と運動の発展だ。

ほたる舞う郷土づくりのために

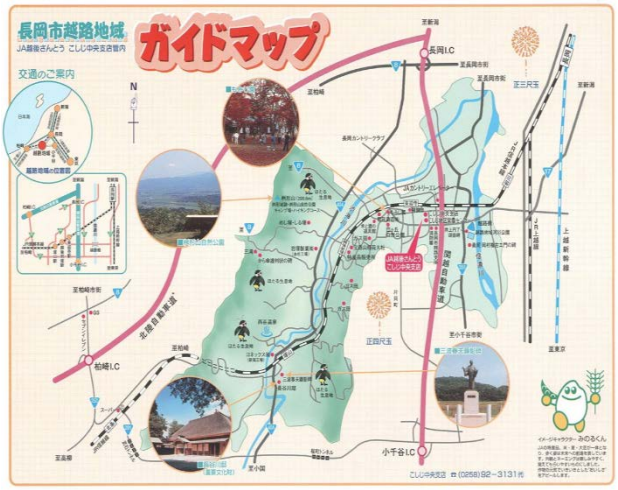
環境保全型農業（環境にやさしい“未来農業”）を目指して、平成 10 年から 5 割減減に取り組んできた。そのきっかけは、旧来迎寺農協管内（現・こしじ中央支店管内）で、東京都との流通協定に基づいて、農水省ガイドラインよりも厳しい都の認証制度に適合した 5 割減減の栽培を始めたことだ。3～4 年後には農水省ガイドラインも都と同じようなレベルになったため、東京都との流通協定は外すことになったが、それ以降、県の認証制度に基づいた 5 割減減栽培を実施してきている。

合併後の全地域に 5 割減減を導入するには、まず種子消毒の方法を改めることが最も大切だということで、「管内の種子消毒をどうするか」という課題が出てきた。そこで温湯消毒を導入することにしたが、メーカーの言う 60℃の温湯に 10 分浸けるというやり方では、とても対応できない。そこで私たちは平成 18 年、全国初の「連続投入方式」とする「水稲種籾温湯消毒処理施設」を導入した。ベルトコンベアーのように長さ 3 m 程度の水槽内を 10 分間かけて移動させて、種籾を殺菌するものだ。「3 割減減をやってきた地域も 5 割減減に移行させるため、農協が配布する種子はすべて温湯消毒で提供しよう」という趣旨だ。

平成 17 年 3 月の生産者大会では、管内全体を「ほたる舞う郷土（さと）」として、安らぎと親しみのある郷土をつくろうという決議をした。右のような「ほたる舞う郷土（さと）づくり運動」の旗や看板を管内各所に掲げ、みんなで運動に取り組んでいる。

先進地・越路

先ほどから越路という地域の話を多くしてきた。金融・共済事業というのは、合併してもかなりスムーズに統一できる場合が多い。けれども営農関係については、個々の地域の歴史があったりして、すべて一緒にするというのは至難の業だ。当 JA の場合、旧越路町（中央支店管内）がさまざまな取り組みにおいて先行していたので、こちらを主導的に位置づけ、ここの実践を全域に広げている。そこで、こしじ中央支店管内の内容について、少し掘り下げて説明させていただきたいと思う。



越路地域の東部には信濃川が、西部にはその支流・渋海川が流れている。中山間地も非常に多く抱えている地域だ。耕作面積は 1,627ha あるが、水田面積は 83%程度で、1 戸あたりの平均耕作面積は 2ha 程度だ。米が中心で、基盤整備は 78%終了している。水田の集積率は 50.6%、担い手の水田集積率は約 6 割弱だ。農協の円滑化事業による集積が 38%程度となっている。

越路のなかの塚山という地域には、世界の YONEX、米菓の岩塚製菓、朝日酒造という 3 つの大きな企業がある。三波春夫さんの出身地もこの塚山だ。

越路地域の農業生産の状況だが、総農家数が 627 戸。今、国の施策に乗ろうということで、離農される農家がいて、非常に速いペースで担い手に農地が動いている。ある法人では、「そんなに出されても受けきれない」という状況も出ている。

法人数は 13 組織ある。任意生産組合（転作の大豆とソバの請負組織）が 7 組織。認定農業者数は 55 名、農家戸数にすると 75 戸だ。水稲を主体に転作受託も行なっている。

越路の今年の品種の状況は、全体としての数字がだいぶ動いている。作付面積に占めるコシヒカリの比率は、管内全体で 58.9%だが、越路では 54.3%しかない。魚沼米も約 600 反ほど持っているが、越路全体の作付の 4.6%。主食用のこしいぶきも非常に少なく、全体では 13%程度だが、こしじでは 3%程度の作付状況だ。一方、酒米が 34%と非常に大きい（管内全体では 13.9%）。もち米もこしいぶきより多い 5.4%となっている（管内全体では 4.9%）。

下の写真は越路にあるカントリーエレベーターだが、左側の 1 号基で約 2,000t、連結している 2 号基が 3,000t、少し離れた 3 号基が 1,500t。1 つの敷地内で計 6,500t の収納能力を持つ施設だ。

越路では衛星データの活用（リモートセンシング技術）を行なっている。平成 12 年から技術を確立してきて、15 年から酒米（五百万石）を対象に実用を開始した。地元の酒造会社から話が来て、低タンパク米のお酒を造るため、酒米の区分集荷をしている。これが、先ほど述べた、1 升瓶で 1 万円ほどするお酒になっている。私たちは衛星を使ってコシヒカリの 1 等米の区分をしたかったのだが、それはなかなか難しく、酒米のほうでずっと実践している。

当初はメーカーと一緒に衛星撮影を行なっていたのだが、米価が下がってきている状況のなか、非常にコスト高になってきた。今はクラウド方式で撮影も日々されているので、24 年には私たち独自の撮影をやめて、今は、必要な欲しい時期の衛星画像だけ買い取るかたちにしている。それでランニングコストを約 3 分の 1 に抑え、農家手取りを確保しているしだいだ。

カントリーエレベーター利用を通じた、大規模生産者グループとのつながり

この越路地区では、自ら米の生産・集荷・販売を行なう大規模生産者グループ（コシヒカリ栽培研究会）に、私たちのカントリーエレベーターのサイロ 1 本（250 t、約 3,300 俵ぶん）を、グループの専用サイロとして共同で使っていただいている。この取り組みについてお話ししたい。

米の販売は大規模生産者グループが自ら行なっているので、このグループにサイロを貸し出したからといって、JA の集荷・販売が増えるわけではない。

それでもこの取り組みを行なうのは、大規模生産者グループとの関係維持という面があるからだ。それだけでなく、この利用を図ったことで、カントリーエレベーターの稼働率も維持される。また、このグループの中には生産資材を農協からまったく購入されない方もいたが、5 割減減の栽培を一緒に行なうため、農協の資材に統一するということで、農協の肥料・農薬に合わせていただいたケースもある。このように、購買事業の取扱いの向上という効果もこの取り組みにはあった。

この取り組みのきっかけは、平成 15 年の凶作に遡る。管内に、自ら米の買付・販売を行なう生産法人の方がいた（A さんとする）。農家から米を買い集め、通販会社と契約して販売する方だ。ところが、平成 15 年の凶作で、私の記憶によれば 2 万 1,000～2,000 円程度だったコシヒカリが 2 万 6,000 円程度に跳ね上がった。これにより、A さんが農家から米を買い取る価格が高くなった。また、買付先の農家が農協に出荷したため、自分が通販を通して販売する量を確保できなくなった。さらに、量を確保するためにようやく集めた米の品質が非常に悪く、ご本人も逆ザヤが生じたりして、大損害を受けた。それで A さんは私たち農協に、「農協のカントリーから出る米（量的にまとまっていて品質も安定している）を、私も買うことはできないか」と相談してきたのだ。当時私も営農関係におり、米穀課長が相談を持ちかけてきた。

農協としてはこの提案をどう受け止めるべきかと、私もずいぶん悩んだ。しかし、先を見据えればこれも一つの方向性だろうと考えた。よく考えてみると、14～15 年前から農協は農地保有合理化事業をやってきたので、田んぼの利用集積がどう進むかはある程度把握している。農地保有合理化事業で集積を図るにしても、認定農業者や法人が組織されている地域は良いのだが、個人で大規模に経営していても、後継者がいなければいずれリタイアが出る。どの経営体がそうなりそうなのかもある程度分かっているわけだから、今のうちに手を打っておかなければならない。

この考え方を組合長に説明して、「なんとか決断してほしい」と言ったところ、組合長も「よし、分かった」と決済してくださった。

本音をぶつけあい、ドキッとする提案をした

法人の方がたは、農協に対して意見を言ってくるときは皆さん同じ考え方でまとまって言ってくるのだが、内情をよく見ると、じつはお互いあまり仲良くない。A さんが「農協から買い取るという方式を、自分が説得するために説明会を開きたい。農協も同席してほしい」と言うので、私たちも「そうしてくれ。一緒に考え方の説明会をやろうじゃないか」と、農協の営農センターでグループの皆さんに説明会をさせていただいた。するといろいろな意見が出る。「農協は本当にそれでいいのか」とか。あるいは、A さんは精米をしているので、「A だけが精米料を稼ぐつもりじゃないのか」とか、本音の話が出た。逆にそれが良かったのだと思う。腹にあるものを吐き出してもらって意見をぶつけ合うということになったが、結果的には考え方を切り替えれば可能なのだ。

じつは、A さんが最初持ってこられた話というのは、「JA のカントリーエレベーター米を 500 俵ほど買い取りたい。農協から栽培指導もしてほしい」というものだった。しかし私たちは、カントリーのサイロ 1 本を丸ごと使うよう勧めた。この提案に A さんは非常にびっくりされた。「お前さん方、何を言うんだ。俺は 500 俵くらいで、3,300 俵なんて入れられない」と。ご本人は、「500 俵から 1,500 俵、2,000 俵と増えたときにはカントリー施設を利用させてもらおう」というような考え方を持っていたようだ。それに対して私たちは、「そうじゃない。3,300 俵埋めればいいじゃないか。13 の皆さん（3 個人、10 法人）から集めれば、埋めることは簡単だ。面積的に誰が何俵出すか配分して、ともかく 3,300 俵埋めていただくという考え方でお願いしたい」と提案した。これで初めて、「ああ、なるほど」と理解をいただいた。とくに A さんは農協利用がほとんどない人だったので、ドキッとするような提案をすることが農協に引きつけるポイントだったと思う。

しかし、精算方法が心配だったようで、「農協の借り入れに対する返済が秋にある。入れた俵数に対して仮渡金でドンと決済してもらえるなら資金的になんとかなるが、毎月売れた数量ごとに精算するようだと、とてもじゃないけれどカントリーになんか入れられないよ」と言う。それに対して我々は、

「いや、そうじゃない。このサイロに入れていただいたからといって、農協出荷にしなければいけないということではない。施設に入れるけれども、販売経路は個々のメンバーの自由だ。そこを農協は縛ったりしない」という説明をさせていただいたわけだ。

資材購買もついてきた

具体的な取り組みの内容として、先ほど申し上げた 1 号から 3 号までのカントリーエレベーター 6,500t も非常に功を奏している。7 系列の荷受口があるので、それをうまく活用する。使う時期を一般農家の繁忙期とはずらしていただく。あるいは、研究会の皆さんは毎日いつでも利用できるので、土曜・日曜・祭日は避けていただくようお願いしている。そのかわり、平日に集中的に使っていただけばいい。一般農家よりも田植えが遅く、収穫期が遅いので、自由に、並ばなくてもどんどん搬入できるというメリットが研究会の皆さんにはある。

また、「このサイロに入れるためにはモノが同じでなければならない。それには資材関係を統一してもらわなければいけない」ということを説明して、理解をいただいた。

施設の利用料金については、やはり他の農家と同等に取り扱わなければならないということで了解をいただいた。

研究会は 10 法人、3 個人で構成されている。この皆さんが越路地区の 4 割から 5 割の面積を栽培しているという状況だ。まだ 60 歳代のお父さんから 3 年ほど前に経営を譲り受けたという女性の法人社長もいる。

会議は毎月少なくとも 1 回、農協の営農センターで開かれる。必ずカントリーのセンター長、営農センター長、係長が出席して、皆さんから情報もいただくし、「こういうことは困る」というような要望も出していただいている。

とくに販売計画が重要な議題となる。販売計画に施設が絡むわけだから、カントリーのセンター長が同席して、いつごろ集中的にカントリーエレベーターを利用していただくかが大きな問題だ。「じゃあこういう計画にしよう」「3 日くらいで刈ってください」など、すべてこの会議のなかで調整をとる。また、精算事務には農協はいっさいタッチしていない。組織の会計担当の方（代表とは別の方）がすべての皆さんの精算事務を担っている。

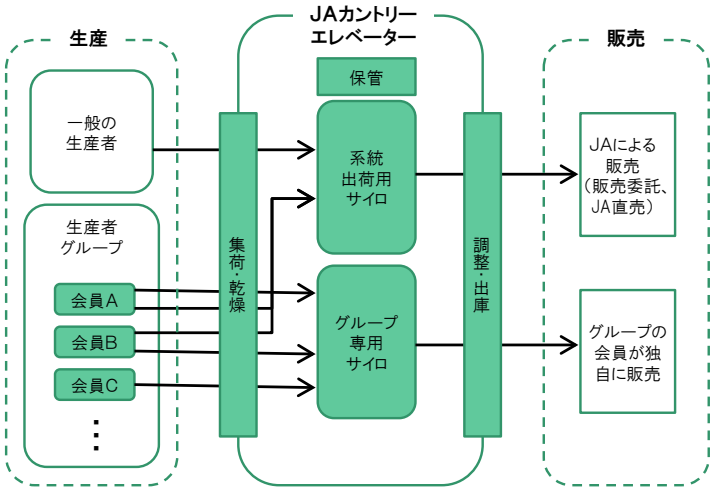
プロの集団でいい米を作ろうということで結成された研究会だが、カントリーに持ってくると全員ぶんの米が混じることになるから、肥料・農薬は統一。生産資材を全部農協から購入いただいているわけではないが、このカントリーに搬入する米の圃場については、生産資材関係はすべて農協に発注いただいている。また、メーカーからの直送等による価格低減という形でも支援している。

Win-Win の関係づくり

JA 施設の利用と研究会の独自販売の取り組みとの関係を図式化すると、次の図のようになる。研究会のメンバーは、JA 施設で集荷・乾燥・保管をするので、自分で倉庫を持つなどの過剰投資をしなくていい。農協からすると、研究会に施設の利用率を上げていただいている。お互いに WIN-WIN の関係で手を組んでいこうという考え方だ。

図の会員 A、B を見るとそうなっているのだが、グループの専用サイロに入れる米もあれば、品種によっては系統出荷用サイロに入れる米もある。グループ専用サイロは 2 本で 6,600 俵の能力がある。グループの販売計画に基づいて、それぞれの会員が、何俵をグループ専用サイロに入れ、何俵を系統出荷用サイロに入れるのか選択する。グループ専用サイロに 200 俵入れるのか 1,000 俵入れるのか、それは

ＪＡ施設を利用した研究会と独自販売の取り組みフロー



最終的には資金調達にも関係することなので、各自で選択していただくことになっている。グループ専用サイロに入れたぶんの米は、グループの会員が独自で販売していく。系統出荷用サイロに入れたぶんは JA による委託販売となる。

この取り組みのメリットとしてはやはり、施設の稼働率の維持・向上と利用事業の確保ということが大きい。また、生産資材や農業機械の購入など購買事業の利用拡大にも結びついている。要するに、顔を突き合わせて真摯に話しあったことが農協利用にも結びついてきているのだと思う。

生産者の側では、やはり急速に個々の経営体の生産面積が増えているので、「リスクを負ってまで設備投資をしたくない」という考えが広がっている。この点でこの取り組みは高い評価をいただいている。また、サイロを保管倉庫として活用できる点も喜ばれている。それと、施設は 1 等米仕上げなので、品質にぶれがない。こうした非常に安定した良い品質のものを自分の独自販売にも向けることができる点、また、独自販売の数量を確保して大口取引に対応することが可能になるという点も、生産者のメリットとして評価をいただいている。「生産者は自らの経営を守り、農協は地域を守る」という役割が明確になり、お互いがメリットを理解しあっているということではないか。

地域とも補償で園芸を推進

じつは、私たちは越路では地域とも補償を組んでいる。平成 11 年頃、全国とも補償という制度が 3 年ほど続いたが、その全国とも補償は、この私たちのとも補償をベースに導入されたものだ。10 a あたり 3,300 円を拠出いただき、転作を団地化していこうという仕組みで、大豆やソバを推進するために組んだものだ（麦も当初はあったが、越路ではもう栽培されていない）。

カボチャ・サトイモ・イチジクといった園芸作物を地域振興作物に定めているが、この地域振興作物に対する助成金は 10 a あたり手取り 6 万 3,000 円というべらぼうな数字としている。米価が下落しているため、こうした園芸作物に誘導したかった。手取りを多くすればもっと普及するのではないかという、いわばアメ玉だ。あまり拡大しすぎると原資が足りなくなるわけだが、なかなかそこまではいかない。

問題なのは、大豆の耕作者は 10 a あたり 3 万 5,000 円を、ソバの耕作者は 2 万円を、水田農業推進協議会に戻していただくという仕組み（集団転作耕作者拠出金）だ。大豆の場合、本来だと 3 万 5,000 円を直接国からいただけるわけだが、それを協議会に戻すわけだ。そして協議会を通じて実質もらえる額は 3 万 2,000 円と、3,000 円少なくなる。しかし、「そこは泣いてください。原資の関係もあり、制度を維持するためにそういう手法をとっている。そのかわり生産物（大豆）の量をとって、品質の良い物で高く売る努力をしてください」というお願いをして、先ほどの組織の皆さんから日々の協力関係のなかで理解をいただき、地域とも補償を今も続けている。しかし、29 年以降この制度をどうするかということは、これから少し協議をしていかなければならない状況だ。

「有機の町」に向けモミガラ利用の道を探る

もうひとつ、旧越路町では平成 10 年に「有機の町」宣言を採択し、コシヒカリの 5 割減減栽培、平成 21 年からは全品種 5 割減減栽培に取り組み、選んでもらえる米づくりを推進してきた。その一環として、地元の肥料会社にモミガラで堆肥を作っていただき、管内の全耕地（約 1 万 2,000 反）に撒いていた。これには町から助成金をいただいていた。

ところが、平成 17 年に越路町が長岡市に編入され、その 3～4 年後に市から「土づくり助成はできない」という話が出た。さらに、農林予算がなくなるということで、5 年くらい前に助成金をもらえなくなり、「もうやめるか」という話になった。

しかし、生産者から「15 年もやってきて今さらやめるとは、農協はなにを考えているんだ」「これは続けろ」と怒られた。「だけど値段は上げるな」ということで、ではどうしようかと検討した結果、鶏糞に切り替えた。

ところが、今度は国の施策で飼料米等を増やすことになったので、モミガラがどんどん副産物として出てくるようになり、その処理に大変困っている。基盤整備のさい暗渠に入れるのがいちばん低コストな処理方法なのだが、その基盤整備も終わりつつあ

る。モミガラを堆肥化されている地域も全国にたくさんあると思うのだが、越路の場合、カントリーは 1 月までに酒米を 2 万 2,000 俵くらい仕上げるので、冬場、雪のあるときにモミガラがどんどん出てきてしまうのだ。ここ 2 年くらい前から、黒澤さんにもお願いしたりしているが、限界に近づいていた。

何とか今年は、長野県のある会社にうちのモミガラで「ペレ炭」（モミを焼いたものをペレット化したもの）を作ってもらい、逆にそのペレ炭を私たちが肥料設計のなかで使っていくことで約 8,000 袋をまずは越路で使用する。いわば物々交換的な取引に切り替えたのだ。

小作料問題でも大規模生産者グループとタッグを組む

最後に、これがまた今年、大変もめた内容だ。

私どもでは平成 7 年から農地保有合理化事業に取り組み、農地の出し手・受け手の調整役となって農地集積を図ってきた。現在は農地利用集積円滑化事業による利用権設定の精算事務を担い、賃借料（小作料）設定委員会を開いて、平坦部および中山間地の基準賃借料を決定してきた。米価の下落や国の助成、交付金体制が変わるなどの事情により、昨年から今年にかけて、この小作料が大幅に減ることになった（右表）。

例年だと 10 月 10 日前後に 1 回の会議で決めていたのだが、今年はそういうわけにいかないだろうということで、8 月・9 月・10 月の 3 回会議を開いてこの価格になった。非常にモメ、9 月の会議などは「ねじり鉢巻きで、時間の許す限りやろうじゃないか」ということでやった。吉田先生から情報や助言をいただいたりしながら議論を重ね、「生産コストなどをいろいろ考えて設定してあった従来の小作料はすべてチャラにしよう」ということになった。

まず、2 俵にするのか 1.5 俵にするのかでモメた。「段階的にやろうじゃないか」と私たちは 1.8 俵とか 1.7 俵とかを提案したのだが、「なぜ 1.7 俵なのかの説明がつかない」という声があがった。次には「越路地区の作付面積の 34%を占める主力の酒米（五百万石）の仮渡金（1 万 5,000 円）、コシヒカリ（1 万 2,000 円）、それにこしいぶき（9,000 円）の 3 つの平均の単価(1 万 2,000 円)でいこうじゃないか」という提案もした。いろいろモメた末、1 万 2,000 円×1.5 俵＝1 万 8,000 円となった。

○基準賃貸借料（10a 当たり小作料）

	平成２５年度		平成２６年度	
来迎寺・石津地区		29,000 円（諸経費 5,458 円含む）		18,000 円（諸経費 5,458 円含む）
岩塚地区	1 級地	23,000 円	越路原	24,000 円
	2 級地	17,000 円	1 級地	18,000 円
	3 級地	6,000 円	2 級地	13,000 円
			3 級地	5,000 円
塚山地区	1 級地	23,000 円	越路原	24,000 円
	2 級地	17,000 円	1 級地	18,000 円
	3 級地	6,000 円	2 級地	11,000 円
			3 級地	5,000 円

ところで、表中で、越路原の小作料が 2 万 4,000 円となっているのに驚かれるかもしれない。なぜこのような中山間地でこのような小作料設定なのか。ここは土地改良区が管理している少し高台のところで、水管理と草刈りもすべてこの土地改良区が管理している。農家の負担が 10 a あたり 2 万 1,000 円。来迎寺・石津地区の基準ではこの管理費も出ない。そこで、この地区については地元の農家組合長を中心に、「平場の小作料を決めてもらえば私らが協議するよ」という形にしていただいて、2 万 1,000 円に 3,000 円プラスして 2 万 4,000 円になった。

このように小作料を決めているが、その精算事務は農協がやっている。賃借料の設定委員会で「今年の小作料はいくらがいいのか」という協議を行なっているのだが、今年から中間管理機構が出てきた。私たちは「中間管理機構のものは中間管理機構が小作料を決めてやってくれる」というふうに思っていたのだが、そうではなく、「言っていただいた小作料でただ精算するだけ」とのこと。中間管理機構はこれからどのような立ち位置になるのか心配でもあり、今、非常に微妙な状況だ。

小作料を決めるというのは、本当は農協にとって関わりたくないことだと思う。実際私も眠れなくなるほどだ。今年の場合はとくに、生産者は「安くしろ」と言うし、地主さんは「なんで下げるんだ」というので大変だった。しかし、この話し合いにはコシヒカリ栽培研究会のメンバーも農地の受け手として出席し、協議の末こういう価格を今年決めさせていただいた。

このように、コシヒカリ栽培研究会のメンバー等が越路地域のあらゆる事柄に関わっている。小作料等についても研究会メンバーと農協がタッグを組んで WIN-WIN の関係でいこうじゃないかということだ。「このような関係を越後さんとう管内全域にも広げてほしい」と言われたが、なかなか一円にもっていくには難しく、ちょっと足踏み状態にあるというのも現状だ。

質疑応答

＊ カントリーの安定品質を活かして

（質問者）「酒米の原料供給元の個人と地域等を特定してほしい」という要望が酒造会社からあるか。

（水島） じつは、1 万 2,000 円ほどするお酒の原料米について、当初は、「あの人がいいんじゃないか」という情報で酒造会社が個人の方をピックアップされた。そこに農協が入っていったのだ。

もともと、原料米を入れるラインも個人差があって、非常に微妙な調整をせざるをえないという事情があった。そこへちょうど上のような話も聞いたものだから、「農協のカントリーから一律に均一なものを入れたらどうか」と酒造会社に提案したところ、「そのほうがいい」ということになった。

ただ、一人だけ「どうしても農協出荷は嫌だ」という方がいらっしゃったが、その方は酒造会社さんのほうから「離脱していただいていい」と言われた。「私たちは農協さんに入ってカントリーから出る均一な原料米がほしい」ということになり、すべて農協で集めたものを施設から出していくというかたちになっている。

（質問者）ポイント制の内容について。生産者への各奨励措置のほかにポイントを付与するのか。1 ポイントいくらなのか。最終決算で利用高配当をしているのか。

（水島） 私どもは 1 ポイント 1 円としている。利用高配当はこのところやっていない。というのは、農家の方に「目に見えるかたちの農家還元」を求められているためだ。たとえば軽油関係では軽油免税があるわけだが、軽油免税にならないものについても農家支援というかたちをとろうと、今起案があがってきている。農機関係でも、農機用のサービス料についても金額によって戻していこうと、2～3 年ほどやっている。

一生懸命に還元してはいるのだが、単発的になっている。そこをもう少し明確に、すべての農家にはっきり分かるように、該当する方への通知と「こんなかたちでやります」という案内をしながらやっていきたいと思っている。

（質問者）販売先別生産基準体系（減減など）を進めているか？ 実施している場合は、米の集荷・在庫システムはどのようになっているか。

（水島） 今、うるち米・主食米については減減が当たり前になっている。しかし、私たちは平成 10 年から減減をやってきたので、当時から加算金をいただいて取引している販売先がまだある。販売している取引先にとっても減減のメリットがあるからということで、加算金を出していただいているのだ。もっとも、当時は 1,000 円程度だったが、今ではなかなか厳しいからと減額されているのが実態ではあるが。

私たちは、農協の直接販売のウェイトをかなり抑えている。やはり生産者からは「全農を通さないで」という話もあるのだが、農協としては、独自共計をやらなければならないので、職員をそのように配置しなければいけない。全体のコスト面を考えた直売という考え方を今のところしている。

区分的な販売については、今までの取引のなかで、コシヒカリについては「もう少し欲しい」と言われているのだが、もうコシヒカリは増やせない状態だ。では酒米を減らすかというとそれはできないし、モチ米も減らせない。とくに区分してどうのこうのという状況ではないというのが実態だ。

（吉田）旧こしじ農協は地域が広いから、それぞれまたちょっと違って、酒米はタンパク含量別に区分し、朝日酒造等に出している。主食用米については全部統一しているということだ。