

## 総合討論

登壇者：小野忠義・辻有記臣・林秀治（JA ぎふ）、田中義徳（JA 糸島）

高玉輝生（JA ふくしま未来）、紫芝勉（（株）田切農産）

司 会：松岡公明（JA-IT 研究会 企画委員）

コメント・閉会挨拶：吉田俊幸（JA-IT 研究会 副代表委員）

**Q. 田切農産の農産物の販売先、販売手法、出荷の方法について、教えていただきたい。**

（紫芝）比率でいうと、米は現在 65%を独自販売し、35%が JA 出荷だ。野菜は 100%JA 出荷。それ以外の大豆・ソバ等は、すべて自分たちで販売している。

田切農産の目標としては、自分たちでつくったものの 6 割程度は自分たちで販売する。ただし販売方法は JA 経由でよい。たとえば、契約栽培で酒蔵に売る酒米は JA 経由になっているが、売り先は自分たちで見つけている。

担い手法人も、4~5 年経って力をつけてくると JA から離れていくこともある。しかし、地域全体の仕事や JA の位置づけを考えると、1 法人だけで活動することはあまり意味がない。JA と一緒に取り組むことによって、地域の農家もついてくるし、農産物の販売もうまくいくと考えている。



**Q. JA ぎふの水田農業担い手協議会について、設立にあたり、従来の生産者組織はどのような位置づけになっているのか？**

（JA ぎふ・小野）組織的には、生産組合にも協議会に参加してもらっており、JA は、生産組合にも法人等にも同じような感覚で向き合っている。協議会の研究会には 6 市 3 町の担当職員も参加しており、行政からは、国の政策、県の方策等を報告していただいている。行政も JA も、営農組織・生産組合を含めた生産者も、ある意味、地域全体が一体となったかたちで協議会には参加しており、みんなで同じ方向性を共有できている。大きな住み分けのようなものはない。

補足だが、私たちの水田農業担い手協議会にはメインとなる 4 つの活動があるのご報告したが、じつはもう 1 つ、行政との活動がある。管内 6 市 3 町の各農務担当と協議会を立ち上げて、年に 4 回ほど、施策についての意見交流会も実施している。

（松岡）先進地視察などに行って、できあがったモデルを見ても、「ここはあの組合長がいるから／あの専務がいるから、こういう取り組みができるんだ」で終わってしまい、地元に戻れば元に戻ってしまうということがよくある。そんな視察は意味がない。

たとえば JA ぎふの今日の取り組みがあるのは、そこに至るさまざまな経緯があり、着実にステップを踏んでいるからだ。そういうところを勉強しないと、自分のところで応用できない。できあがったものを真似するのではなく、どういう経過とステップを踏んで今の取組が実現しているのかを勉強する。質問して掘り下げる。そして自分たちが取り組めるものを探さしていく。

今回の研究会も同じだ。どういうプロセスがあったのか、どういう思想・哲学があるのか、そういうところを見ないと応用できない。「いい話を聞いた」ということだけで終わるのは、今回の自己改革ではやめたいと思う。

**Q. 今、我々はギリギリの状況にあるので、なんとか短期間で改革をすすめたい。たとえば 3 年程度で改革を実現するために、いかにデザイン力を発揮し、どのように工夫したらよいか。アドバイスをいただければと思う。**



(JA ぎふ・小野) 平成 22 年に各地区に担い手協議会を設立しているが、それは、リーダーを引っ張ってきて会長に据え、大まかな組織を作り上げるというかたちで、比較的簡単に実現した。ところが、それを JA ぎふの 1 つの組織にまとめる段階が、非常に大変だった。大きな組織を立ち上げてどこへ向かうのか、JA とどのように向き合うのか、そのあたりが見えなかったため、実は JA 内部の抵抗も強かった。そこで、私たちは地区に入り、膝を突き合わせて何度も話し合いを重ね、5 地区の会長の考えを熟成させた。「どうしてもつくらなければいけない」「みんなでまとまっていこう」というところに至るまで、2 年もの月日がかかった。しかし、この 2 年間の熟成期間があったからこそ、今、組織と JA がうまく向き合っていると私は思っている。

短期間でやるには、この熟成期間をなるべく短くするしかない。地域のリーダーをすばやく見つけて、そのリーダーたちといかに短い期間で深いところまで語り合えるかということではないかと思う。

(JA ふくしま未来・高玉) 合併して同じ JA のマークをつけていても、営農部門の統一という点ではなかなか難しい部分があると感じている。組合員に対しては、「スケールメリットを活かして組合員に還

元する」と説明して合併の理解を得たが、去年 1 年間取り組んでみた感じでは、想定していた以上に大変だ。4 つの旧 JA それぞれに、それまで続けてきた営農類型があるし、意識の違いという問題もある。また、管内 12 市町村の行政も温度差が激しい。幸い営農部は、他の部門に比べると、職員の間壁は低いように感じる。時間はかかると思うが、決して乗り越えられない課題ではない。なにかの方法を見つけていきたいと思う。

(JA 糸島・田中) 私たちの管内では、行政は平成 22 年に 1 市 2 町が合併したが、農協は昭和 37 年から糸島郡農協というかたちでひとつだった。そのため、組合員や市町村の考えの違いといった問題はあまりなかったように思う。今後も稲作研究会のメンバーが中心となって、各集落を牽引してもらえればと考えている。

(吉田) 田切農産は、米の 6 割は独自販売だが、基本的には JA 上伊那を経由している。JA 上伊那は、すべての農業法人に出資をしている。そして、米は実態的にはほとんど直売だが、すべて全農を通して。JA 糸島は、稲作研究会との関係は良好だが、実際に稲作研究会のメンバーが米の何割を JA に出しているのかはわからない。JA ぎふも、大規模法人が米をどのくらい JA に出しているかはわからない。JA おきたまは、今、1000 俵の会をつくっていて、少しずつ会員が増えている。大規模経営と JA の関わり方は農協によってさまざまだ。大規模経営は金融、共済、営農、資材、販売まで、すべてを JA に任せるわけがない。ひとつでも、JA とのつながりをつくっていくことを考えていくことが大切だ。それから、今いちばん農家数が減っているのは稲作農家だ。兼業農家や高齢者といった主要な組合員をどうやって活性化していくかが課題である。紫芝さんの報告は、まさにそういう取り組みだ。(農) サカタニ農産は、370ha の経営をしているが、「兼業農家と高齢者を守り、育てなければいけない」と言っている。少数の大規模法人だけで農協は守れない。地域の農地も守れない。JA はもう少し、そういうことを考えていったほうがいい。

(松岡) 紫芝さんのところでは、月誉平のクリは有名な菓子メーカーと提携している。一般社団は住民参加に重点を置いている。線引きをせずにどんどん開いて、パートナーシップを組みながら活動している点が、この質問に対してのヒントになるかもしれない。

**(紫芝)** たとえば 3 年で集落営農法人をつくりたいという場合、JA 上伊那も行政も「つくりましょう」という呼びかけはする。しかし、そうやって呼びかけてつくった法人は、実はあまりよくない。そうではなく、リーダーを見つけて、その人をいかに説得するか。集落のなかにやる気のある人が 3 人いれば、集落営農法人はすぐにできる。その 3 人が動き出せば、そのまわりにまた 3 人、さらに 3 人と、倍々ゲームで確実に人は増えていく。「言われてつくった」のではなく、「自分たちがつくりあげた組織だ」というふうにもっていければ、スピードは非常に早くなると思う。

そして、そのときをお願いしたいのは、たとえば会議資料や定款といったこまごました事務仕事は、すべて JA が担うこと。そういった支援がきちんとしてできれば、非常に早く進む。

**(会場から)** JA 糸島について、少し補足させていただきたい。私たちからすると、もともと糸島の生産者は独立心が非常に高い。おそらく、昔も今も、共販率は 5 割程度だ。そういうなかで糸島稲作研究会というのは、JA の 1 部会ではなく、対等の立場で「モノ言う」組織である。JA がそれに対して柔軟な対応をしている点が、良好な関係を維持できているポイントだ。きちんと対峙して、たとえば米でも、数量がまとまればカントリーだけの利用も認める。販売は独自でもいい。そういう関係性を手っ取り早く 3 年でつくるというのは難しいとは思いますが、JA が生産者と本当に膝を突き合わせて向き合っているという点を補足しておきたい。

**(松岡)** JA には根強い全利用主義があるが、それは食管時代の名残だ。全利用となると、どうしても組合員とは「縛り」の関係になってしまう。しかしそれでは、関係性は硬直化し、新しい発想も出ない。オール・オア・ナッシングで「出ていくなら出ていけ」ということになってしまう。

そうではなく、これからは「結び」の関係を構築する。お互いのパートナーシップ。どうやって結ばれていくか、お互いに意見を言い合って、



改善すべきは改善していく。事業改善の要望を、胸を開いてはっきり言う。そういうことが、今度の自己改革のなかの大きな柱になると思う。

**Q. JA ぎふの非共計について質問したい。JA と全農の事務のやりとりで一括精算という方式がとられているようだが、ロットのまとめ方や単価の決定の仕方など、どのようになっているのか。**



**(JA ぎふ・林)** 非共計は、仕組みとしては 100 俵以上の出荷者という括りでやらせていただいている。精算方式は、基本的には県の電算センターを通して、システムに共計区分を設けることで精算方法を分けている。そこに非共計の区分をつくっている。たとえば 1 を立てた場合は非共計、2 を立てた場合は直売というような区分管理をして、その部分については一括精算というやり方をしている。一括精算なので、概算金や追加払いもない。0 が立っている部分だけが追加払いの対象となるような、そういう仕組みだ。

価格については、1 週間ごとに変動する。価格の決定方法は、関係する業者から、その週の金曜日までに価格を提示してもらう。そして、そのなかで最も高かったところが、次の 1 週間の買取権利をもつ。その価格を、TAC など限られた 15 名くらいのメンバーに翌週の月曜日に会で情報提供して、現場にあたらせている。やはり早い時期は価格が高いため、いかに早くデータを提供して集めるかがポイントだと思っている。

**(松岡)** 共計の仕組みというのは、1 年 1 作の米を周年通して販売するためにつくられた極めてすばらしい発明品だ。ただし、それとは違う世界を求める人がいれば、違う世界もつくってあげる。多様性を尊重する。カントリーのサイロごとに生産方法が違えば、当然、それに応じたきめ細かな対応が必要に

なる。単なる 1 本の共計しかないということでは、JA から離れていくところが出てくるのも無理はない。

共計は、自分の米がどこに売られてどうなっているかといったマーケット情報がまったくない。どんぶり勘定。そこに問題がある。だから、そこを見える化する。あるいは、小さな共計をたくさんつくるなど、改善が必要だ。

**(JA ぎふ・林)** 生産者も、すべて非共計を選択するわけではない。経営の安定を図るためのリスクヘッジだ。複数年契約も同じで、生産した米の 50% くらいを複数年契約にすれば、市場価格の振れ幅が 20~30% あったとしても、経営への影響は 10% 程度で収まる。それは実需側にとっても同じで、価格が大きく変動すれば原価に非常に影響する。その影響をなるべく穏やかにするためのリスクヘッジとして、複数年契約を求める。

いずれにしても、椅子取りゲームなので、いかに早くそこに気づいて契約を固めていくか。30 年からは乱れることが予想されるので、今年が勝負だと思っている。

**(松岡)** 最後に、閉会の挨拶をかねて、吉田先生から一言お願いします。



**(吉田)** 30 年は水田農業の改革元年であり、今、激変の時期に来ている。先日、ある大手国際穀物商社の日本本部長と話をしたが、彼は「農協の委託販売は本当に困る」と言っていた。それがあつて、彼らのような世界的な大手商社は日本の米市場に入りにくいのだ。

委託販売は農協の強みでもあり、それ自体は決して間違いではない。ただし、現状のような無責任販売は改善していかなければいけない。どこにどのように売って、生産者の所得をどれだけカバーしていくかを明確に考える。買取を含めて多様な販売方法、ルートを生産者手取り最優先で考える時代に来た。

今回の研究会の報告を、それぞれの JA がうまく活用して、30 年にむけた新しい方向を見出していきたい。