

モデル J A で出向く体制・運用を築き、 それを県内に広げる

- ①県本部としての担い手支援対策の基本は、5年かけて J A の出向く体制づくりを支援し、そのための人材づくり・組織づくりだという。そこに「お金をかける」ことで「あんたに任せる」といわれるような出向く営農指導員を育成していくことにあるという。そのために研修活動に力を入れている。
- ②少ない県本部担当者で短期間に全 J A に理解してもらうことは難しいので、モデル J A に集中し、その成果を県内に広めていくという戦略をとっている。
- ③ J A くにびきをモデル J A として取組んできたが、訪問活動が続けるには「訪問ネタがないと通いづらい」ことから、J A 各部門が連携して月別の「訪問ネタ」を考えることで、J A 各事業に「横串」が入り組織の活性化にもつながってきた。
- ④同行訪問によって「J A の顔が見えるようになった」と担い手からは評価されるようになった。

■ J A が選択肢の一つになった

「J A 管内で一番大きな生産法人が今日融資の相談に来られたんです」と J A くにびき営農部農業企画課の宅和広己課長代理と経営指導係の山本幸宏さんは嬉しそうに話す。

J A くにびきでは606名が「担い手」として担い手

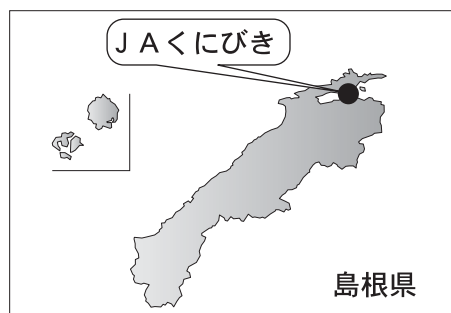


J A くにびきの山本幸宏氏と宅和広己氏

対応支援システムに登録されているが、そのうち法人が9ある。そのなかでもっとも規模が大きいのが62.5haのライスフィールド(有)だ。2番目が31haというからその倍ということになる。いままでは、「J A とほとんど付き合いがなかった」が、最近は「よく来るし、いろいろやってくれる」からと少しずつではあるが J A を利用してもらえるようになった。

そしてこの日、育苗施設をつくる資金のことで相談に来られた。まだ、J A が融資するかどうかは分からないが、いままでは J A 以外の金融機関しか利用していなかったのに「相談の選択肢の一つに J A がなった」ことが大きな前進であり、山本さんの顔がほころんだのもそのためだ。

J A くにびきは管内の南北にある営農経済センターに所属する営農指導員のうち各2名



を担い手対応の担当者(兼務)とし、担い手へ出向く体制を19年7月にスタートさせた。だがいままで「味方でなければ敵」という発想でいたのが、一人で担い手のところに行けと言われてもそう簡単には動くことはできない。「その背中を押し、キッカケをつくってくれたのが全農(県本部)さんだ」という。

■ J A の各部門が連携し 月別の「訪問ネタ」を考える

島根県本部の担い手対応部署である営農販売企画部営農販売企画課の藤原義人さんは、J A の出向く体制がスタートしたときから、毎週火曜日と木曜日



県本部の藤原義人氏と岩田和彦氏

農業のための健康に関する情報誌 JAグループ島根 JA全農しまね

もっとずーっと農業

10月号 担い手担当 訪問チラシ

JAグループ島根は担い手農家を応援します！

こんにちは！
私たちJAグループ島根では、農業の担い手として頑張っている生産者の皆様のご要望やお悩みにお応えするために、担い手専任の担当者を設けました。
日々訪問させていただき、お話を伺いするなかでお役に立てる提案ができるよう頑張っていく所存ですので、今後とも私たち担い手担当者をよろしくお願いたします。
さて、話は変わりますが、農業をするには、何はなくとも、まずは「からだ」が資本ですよ。農業は、天候に左右されるなど、自然を相手に仕事をするわけですから、他の業種と違い「からだ」への負担はきついのがあると思います。
そこで、資本となる「からだ」を少しでも労わっていただき、元気に過ごしていただくために、健康をテーマにした情報誌を毎月お届けすることにいたしました。ちょっと手の空いたときにでも、ご覧になってみてください。もしかしら、元気で楽しく過ごすためのヒントが隠れているかも。何よりも、皆様の生活に少しでもお役に立てたらうれし限りです。
毎月お届けしてまいりますので、今後ともよろしくお願いたします。

全農より

耳ヨリ特ダネ情報

ラウンドアップハイロードに、最もお得な200リットル（ドラム缶）が登場！

最もお得！ 200ℓ

500mlあたり価格 約725円（税込）

690円 新登場

メーカー希望小売価格 289,800円（税込）

ご存じですか？ 気象のことわざ

天気予報がまだ確立していない時代の自然の観察や経験からあみだされた天気に関する俗言や諺です。

- 秋水を切り木より水が多く出る時は大雪となる
- みずが地上に出ると雨が近づく
- 稲の刈穂から長い竿の出る年は大雪

邑智郡誌（昭和十二年十二月）所収

島根県気象観測所より

県本部の担い手向け情報誌

は必ずJAへ来て、火曜が北なら、木曜は南の担当者と一緒に担い手を訪問する活動を続けてきている。

JA担当者と同行した訪問活動を続けるなかで「訪問ネタがないと通いづらい」ことに気づく。そこで「グリーンレポート」の配布や「農家台帳」の整備などを基本的な「訪問ネタ」にするが、「単なる情報提供だけでは辛くなる」。「売るものをつくり、訪問しやすい仕組みづくりが必要だ」と考えるようになり、基本以外に月別テーマを決めて訪問することとなった。

また、担い手を訪問するなかで、出された意見や要望にどう応え、JAとしてどう提案していくかも課題となるし、それは営農部門だけで出来るものではない。そこで、JA内の現業部門からの情報や推進施策を提供してもらうために部門横断的な「担い手訪問活動ミーティング」を設けた。当初は、担い手担当者と各営農経済センター長、農業企画部門担当者、生産資材部門担当者が毎月集まり、翌月どうというテーマで訪問するかを検討していたが、その後、担い手からの要望に農業機械関係が多いということで、農機部門もこのミーティングに加わることとした。

このミーティングを通じて分かったことは「同じJAであってもほとんど情報が共有化されていない」「日常的に他部門に情報提供するという文化がない」ということだったと藤原さんは振り返る。事業ごとに縦割りでの横の連携が少なかったJAに、担い手

へ出向くことで「横串」が入り、組織の活性化につながってきた。それは、島根県本部でも同じことがいえる。担い手の要望にJAが応えるためには、全農がバックアップしなければならないものが多い。そしてそれは県本部営農販売企画部だけで応えられるものは少ないから、ここでも「横串」が入り、組織や事業が活性化されることになる。島根県本部では「JA全農しまね県本部担い手対策会議（専門委員会）」を3ヶ月に1回のペースで開催し連携の強化をはかっている。

■ バイオコンバインオイルや低コスト土づくり肥料「しじみちゃん」を提案

そうしたなかで生まれたものの一つに「バイオコンバインオイル」がある。これは「担い手訪問活動ミーティング」が始まる前の7月のテーマだが、島根県本部営農販売企画課の岩田和彦課長による燃料事業の経験を活かした提案だった。コンバインのフィードチェーンなどに使う潤滑油は、稲わらやほこりなどに付着してほ場に落ち、雨などを介して河川に流れ結果として環境汚染の一因になる。そこで、土壌に落ちても水と炭酸ガスに分解してしまう「植物油生分解性コンバインオイル」を使って見ませんかという提案だ。

JAくにびき 担い手支援情報 平成19年7月24日発行

Agri Business Partner

アグリビジネスパートナー VOL.2

環境にやさしいオイル、使ってみませんか？

「収穫後、雨が降った後の圃場に油がギラギラと輝いていた」なんてことありませんか？
これは、コンバインのフィードチェーンなどに使う潤滑油が稲ワラやほこりなどに付着して圃場に落ちてしまったことが大きな原因のようです。
こういった油は、そのまま圃場に蓄積するか、雨などを介して河川に流れ、結果的には環境汚染の一因になっていると考えられます。
そこで、今回は、土壌に落ちても水と炭酸ガスに分解してしまう「環境にとってもやさしい」潤滑油「YSバイオコンバインオイル」をご紹介します。

メリット1 土壌を油で汚しません！

このバイオオイルは生分解性があり、自然界に存在するバクテリアによって速やかに分解され、水と炭酸ガスに分解しますので、田んぼや河川等の自然環境を汚染することはありません。

メリット2 水をかけるだけで泥や汚れが簡単に落ちるので、掃除がとっても楽！

このオイル、土壌を汚さないだけでなく、機械のメンテナンス性にも大変優れているんですよ！
従来、潤滑油に付着した泥や汚れを水をかけていただけではなかなか落とせなかったものですが、このバイオオイルが水に分散しやすいので、水をかけるだけでサッと落ちてしまうんです。
本当に掃除が楽なんです！

4Lホリ 2,600円（税込）

植物油 生分解性オイル YSバイオコンバインオイル

18L缶 9,900円（税込）

ご注文、お問合せは 上田・桑田まで！

JAくにびき 北営農経済センター TEL 36-4180 FAX 36-6761

コンバインオイルをアピールするJAの情報誌

J A くに
びき管内で
環境保全型
農業を推進
している担
い手農家か
ら「やっと
J A も環境
保全を考え
るようにな
ったか」と
いわれ、こ
のひとと J
A につなが
りができる
などの成果
があった。

また訪問テーマを検討する「担い手訪問活動ミーティング」で県本部は、土づくり肥料を施用した米は倒伏も少なく1等米比率が高いなど全体的に品質がよいことから、土づくり肥料の施用推進を提案した。すると、JAは地元名産のシジミの殻を混合したJAオリジナル低コスト土づくり肥料「しじみちゃん」に品目を絞り、担い手だけの特別価格も設定して提案していくことにした。そして、過去の実績を調べてみると、思いのほか土づくり肥料を利用していない生産者が多いことがわかったので、これまで取り扱っていない担い手を中心に、土づくり肥料施用の効果について説明し、価格対策も提示した提案を訪問活動の「訪問ネタ」にしていま取組んでいる。

[illegible]

JAにびき 担い手支援情報 平成19年7月31日発行

Agri Business Partner

「アグリビジネスパートナー」 VOL.3



水田除草剤「ゼロ」の取り組みが始まります！

農用剤として、「半永久型光る農薬の『環境農薬』対策事業」が6月の補正予算で成立しました。この事業の実施期間は、平成19年度～21年度の3ヵ年です。
この事業は、「農薬の安全管理」に、消費者と生産者に取組んでいくことを目指しています。
すなわち、この事業のなかのひとつ「環境を守る米づくり」推進事業についてご紹介いたします。

「環境を守る米づくり」推進事業 とは？

環境負荷軽減の取組みとして、農薬・化学肥料による環境保全型農業が進められていきますが、殺虫剤や殺菌剤の使用量が大幅に削減されたこと、除草剤の使用量についてはすでに削減されたに過ぎません。
最近では除草剤を使わずに耕犁方法についても開発がすすんでいますので、どういった手法を導入し、環境への負荷を軽減するとともに、農家の農業・農産物のイメージアップを図ることを目指しています。

事業の支援内容は？

「環境を守る米づくり」の実践活動と生産体制整備に対して補助が受けられます。

「環境を守る米づくり」実践活動		1/2 以内 の補助
① 除草剤を使わずに1年2回の耕犁導入		
② 除草剤にかき入れの徹底拡大		
③ 産地と消費者の米づくり交流		1/3 以内 の補助
「環境を守る米づくり」生産体制整備		
除草剤を使わずに1年2回に 必ず必要経費・賃料の導入		

事業実施主体となる対象者は？

「除草剤を使わずに1年2回に」に取り組むことを宣言した
農業者3人以上で組織する団体

■ J Aの顔が見えるようになったと担い手が評価

藤原さんとの同行訪問が始まってから1年。担い手のJ A利用が目に見えて増えたわけではないが、何よりも大きいのは「J Aの顔が見えるようになった」と担い手の人たちにいわれるようになったことだと宅和課長代理。藤原さんが週2回J Aへ来ても、北と南のセンター担当者と交互に同行訪問するので、J Aの担当者の訪問活動は週1回になっている。兼務ということもあって藤原さんが同行するときにしか訪問活動をしていないのが実態だ。それを改善するために、「本店の専門知識をもった職員を同行させて、週2回の訪問活動をできるようにしたい」と山本さんは提案している。例えば税金申告前の時期には税務や農業経営に詳しい職員が同行するとか、園芸に強い職員が同行し「田んぼの裏作でこういう作物をやってみませんか」と提案をすることで、担い手農家とJ Aの関係をより強くしていこうというわけだ。

■ 目的を明確にした研修会を
毎月開催人づくり・組織づくりに全力を注ぐ

島根県本部としての担い手支援対策の基本的な考え方は「5年かけてJ Aの出向く体制づくりを支援する。そのための人材づくりを実施していく」とたとえ岩田課長。人づくり・組織づくりに対して重点的に「お金をかける」というのが島根県本部の基本的な考え方。価格対策に重点を置けば農家からは「見えやすく」「分かりやすい」が、「5年経ったときに何も残らないのではないか」。それよりも担い手とキチンと対応できる人と組織をつくれば「それはいつまでも残る」という考え方だ。J Aには「経済事業改革」をすすめる過程で営農指導力が弱まってきたという共通認識があるという。そこに「担い手支援」が提案されたので、担い手支援事業のなかで営農指導力を強めていきたいという思いがあるという。

人づくりでは農家から営農については「あんたに任せるわ」というような出向く営農指導員を育てたいのだという。それは共済事業のLA（ライフアドバイザー）の営農版というイメージだ。人材育成はLA教育に大きなヒントがあるのではないかと考え、それを取り入れることも検討しているという。そこの一番のポイントは「プライドを持たせる」ことだという。あるJAの役員からも「LAのようにプライド

をもたせて欲しい。そして農家を訪問したら“ウチも担い手として認められた”んだと思わせるような出向く担い手担当者にして欲しい」といわれたという。

そういう意味で研修に力を入れてきている。19年は全員を集めたパワーアップ大会を含めて6回開催した。具体的には軽油免税を説明できるようにする研修とか、農業機械についての勉強など、毎回キチンと目的をもった研修を行ってきている。20年は毎月テーマを決めて開催することになっている。特に農業機械については担い手農家には商系が入っているケースが多い。しかし「農機を任せてもらえないのは、営農として問題」だから、農機の知識をもち、更新などの情報をJAにつないでいきたいとの思いからだという。

■悩んでいても前進しない、走りながら考えることがベター

島根県本部の担い手対応部署である営農販売企画課は岩田課長含めて3名の体制だ。この体制でどのようにJAにおける出向く体制づくりを支援していくのか、18年のスタート段階では全国の先進的な事例を聞いてもそれが島根県で実行できるとは思えず、まったく「霧の中」だったと岩田課長。3名の担当者で短期間にすべてのJA（隠岐島の2JAを含めて11JA）に担い手担当部署設置を理解してもらうには限界があるからだ。

その「霧が晴れた」のは三重県本部の担い手担当の永作吉賢さんの話を聞いたときだという。それは、モデルとなるJAへ集中し、そこでできたものを他へ広げていくという方法だった。そして藤原さんが三重県本部へ研修に行き、その研修内容も踏まえモデルJAを設定して、体制から運用までそのJAに張り付けて仕組みを作り上げることにした。「たまたま、JAくにびきには感度の良い農業企画課長と経営指導担当者がいて、彼らを中心に役員への説得、理事会での説明を行い、体制をつくりあげることができた」。

そして藤原さんのJAくにびき通いが始まる。当初はどういう体制・運用がベストなのか判断がつかなかったが、とにかくJAの担当者と担い手への同行訪問を足がかりにして「あるべき姿」を模索することにした。「悩んでいても何も前進しない。走りながら考えることがベター」と判断したからだと藤原さんはいふ。

度重なる研修会やJAくにびきでの成果が出てくるなかで、「うちのJAでも」と手を挙げるJAも出てきている。JAくにびきには担当者の専任化に向

けた提案をしたいと藤原さんは考えている。そうすることで、藤原さんが次に手を挙げているJAの体制づくりの支援に力を注げるからだ。

■担い手支援システムの本格的な稼動をめざして

岩田課長は「担い手対応支援システム」を高く評価する。それは別会社で営業をしていた経験から「営業マンにとっては、非常に分かりやすいシステム」だからだ。例えば「日報書き一つを見ても、このシステムで書き込んでいけばデータベース化されるから“楽”」ということ。そして情報がフラットになり、報告が「ストレートに上がること」だ。そういう意味では「上司が試される」システムでもあるという。

19年10月末までに、隠岐の1JAを除く全JAに導入されたが、本格的な稼動はこれからだ。このシステムに登録された人だけが担い手として支援を受けられるので、担い手の登録は順調にいくとみられているが、それ以降どう活用してくれるかが課題だ。

「JAごとの稼働率が、藤原君たち担当者への査定ですよ。3ヶ月稼働しないとパスワードが消えますが、そうなったら担当者は減棒ですよ」と岩田課長は笑いながら話すが、それは本気でこのシステムを使ってもらうことが、何よりも大事だということを強調したいからだ。

JAでの使い方には、台帳として使うところと、このデータをもとに推進し内部の報告にも使う、という二つのケースがうまれるのではないかと見ている。

JAではコンプライアンスの問題もあるので、人事異動が必ずある。しかし、商系の場合には同じ担当者がずっと担当するケースが多い。そこでJAが競合に勝っていくためには、担当者が変わってもキチンと引き継がれていくフォロー体制や仕組みが必要になる。この担い手対応支援システムはそのための絶好のツールであり、絶対に必要だとJAに説明してきた。

× × ×

全農島根県本部では、少数の人員で担い手支援を実行するために、モデルJAを設定しそこに張り付けてJAにおける出向く体制・運用をつくりあげてきている。その成果を県内にこれから広げていこうとしている。岩田課長も藤原さんも「ウチは18年秋から本格的に取組んだ後発組ですから、これからです。5年後には全国トップクラスに入りたいですね」と抱負を語った。