

第6回農協系統の事業・組織に関する検討会議事要旨

1. 時 間： 平成12年6月7日(水) 10:00～12:10
2. 場 所： 農林水産省3階第1特別会議室
3. 出席者： 委 員
岸 康彦 愛媛大学農学部教授
後藤 康夫 農林水産長期金融協会会長
佐藤三千男 読売新聞論説委員
生源寺真一 東京大学大学院農学生命科学研究科教授
山田 俊男 全国農業協同組合中央会専務理事
農林水産省
経済局長、審議官、金融課長、農業協同組合課長、組織対策室長
4. 議 題： 関係者ヒアリング
5. 議事内容
農業法人代表者1名、農協関係者2名、合計3名からヒアリングを行った後、自由討議に入った。

1 農業法人代表者 A

A, 別紙1により説明。

(主な質疑)

委員： 農協の理事として、農協の理事会中に入ってみて、問題点を自由に議論できる雰囲気はあるのか。

A⇒ 理事会のメンバーが問題である。農業生産はできても、経営の資質はない。

委員： 参事をはじめとする職員が問題を投げかけ、議論するということがあるか。

A⇒ 部長など、中にはよく勉強している者もいて議論することもあるが、普通の職員はほとんどそういう教育を受けていない。

委員： 法人経営して20年あまりということだが、農協とのつきあい方に変わりはないか。

A⇒ 以前は農事組合法人というスタイルをとっており、金融をはじめ農協からいろいろ支援を受けていた。現在の農協は農家の多様なニーズに応えているとは言い難く、つきあいにくい。大口メリットもバックマージンしかできず、これではあまり意味がない。

委員： 農協が多様なニーズに対応できないのは、どこに問題があるのか。

A⇒ 大口、小口を問わず形式的な平等を要求する農家側の問題も大きい。農協は「平等でない」といわれるのを恐れている。

委員： 農協の利用量が大きい人と小さい人、それぞれに応じた対応をするのが本当の平等である。「平等」が非常に固定観念化しているのではないか。

A⇒ そのとおりである。

委員： 農協系統の信用事業の改革について、単協、連合会、農林中金のどこがイニシアティブをとっていくべきか。

A⇒ 農林中金だと思う。私たち現場では、信連は農林中金の支店であって、金融は全て農林中金が責任を持って処理しているという感覚であった。農家は、農協は安全だということで預けているが、破綻時における責任体制がはっきりしないのであれば、都銀に預ける方が安心である。

委員： 貴農協では有価証券の失敗で訴訟沙汰になっているが、組合員の事業利用に変化はあるか。

A⇒ ほとんど変化がない。逆に今日までの農家と農協との信頼関係から、自立再建のために各農家が10万円の出資をした。

委員： 問題を抱えている農協が変わるポイントはどこにはあるのか、役職員か、制度運営上の仕組みか、組織毎に切れている事業の仕組みか、展望を出さない中央会か。

A⇒ 全部だと思う。それぞれが個別に責任を負うのではなく、系統組織全体で責任を負う体制を明確にして、もっと総合力を大事にするべきである。

2 農協関係者 B

B, 別紙2により説明。

(主な質疑)

委員： 貴農協では准組合員の比率が高いが、准組合員の位置付けはどうなっているのか。

B⇒ 地域に開かれた農協を作るという理念の下、正組合員と准組合員とで区別せず、全て同じ組合員という意識で位置付けている。

委員： 農協離れについてどう考えているか。

B⇒ それは感じている。農業、農協の原則を知ってもらうために組合員教育事業に取り組んでいる。

委員： 今後農家が直接インターネットを使って販売することも考えられるが、インターネット社会における農協の姿はどういうものか。

B⇒ 当農協でも端末機を入れるなど色々取組んでおり、ホームページも開設している。現在、有線放送を行っているが、これからはインターネットの時代だと思っている。ただ、どうやっていくかはまだまとまっていない。

委員： 農協の事業の中で金融事業が大きな割合を占めているが、系統全体との関係をどう捉えているのか。

B⇒ 信連が我々の事業を補完してくれていると考えている。農協が系統を使わない限り組織として強くなれない。自分の農協では、系統をまるまる使っているし、そのための系統だと位置付けている。

事務局： 生産資材について、農協は安全・安心面で商系とは違う旨の話だったが、どういうことか。

B⇒ スーパーで安売りしていた草刈機を例にとると、安全マークがついていなかったり、必要なベアリングが少なかったりしたことがあった。
また、業者は店頭販売だが、当農協では組合員のところまで届けている。手数料も明確にして、赤字でも組合員のための資材供給を続けている。

事務局： 経営管理委員の導入についてどう考えているか。

B⇒ 当農協では、7000人の組合員がいるが、総代会ではなく総会を開催している。正組合員、准組合員が総会に集まって、農協の是非について判断しており、今のところ経営管理委員は入れようとも思っていない。

委員： 都市型農協の悩みというものはあるか。

B⇒ 以前は農家に「農協は自分たちが作ったもの」という協同体意識があったが、最近は利便性の追求に走りがちであり、常に銀行との比較をしている。これでは農協理念をもたない単なるおつきあいになってしまうという危惧感がある。

委員： 信用事業について専門的な職員を養成することはしているか。

B⇒ 信連に毎年1人か2人ずつ職員を出向させることで、専門的な知識を吸収させたり、人的交流を築いたりしている。

3 農協関係者 C

C, 別紙 3 により説明。

(主な質疑)

委員： 経済事業の活性化という意味での広域合併というものがあるのではないか。

C⇒ 広域合併をすることで大事な核が薄まってしまうということがある。合併は目的に応じて行うべきであって、最初から目的もなく合併してエリアだけ広げても意味がない。合併に反対ということではなく、合併によりメリットを生むだけの相手がいないということである。

事務局： 農協の観点から見て、全農、経済連に対してコストを下げて欲しい等の注文はあるか。

C⇒ 他のメーカーより安い訳ではないが、他の農協より伝統的に系統利用率が高い。餌等、一部の商品について試験的に値段を下げてもらっていることもあるが、系統外を利用してはどうかという話も出てきており、系統内部で真剣に検討しなければならないと思う。

委員： スーパーや量販店でできないサービスというのは何か。

C⇒ 午前、午後各 1 回は町内を回る車を用意して、どんなものでも配達するシステムを作っている。大口利用者、小口利用者、予約者等で価格設定は、異なっている。

委員： 多数の品目の産直を行っているようだが、値決めはどうしているのか。

C⇒ 現在、10月から3月までの品目の生産計画を立てており、価格を決めてから作付けに入る。価格は販売戦略を考え、シーズン単位、年間単位等で決定し、品目毎に異なっている。

委員： 農協として、全農・県連離れということはあるか。

C⇒ 自分のことは自分でやるという自己完結が基本である。ただ、自分でやれない部分について県連や全農に補完機能としての役割を求めることはある。県内の農協の中には、本来自分がやるべきことを県連、全農にお願いしているところも多い。

委員： 信用事業について、信金や郵便局に負けないサービスというものは具体的にあるか。

C⇒ 当農協では、当県有数の銀行の保有高に負けていない。具体的なサービスというより農協の総合力で対応している。

委員： JAの金融事業については、地域の農業生産活動を支えるためのもので、金融で無理に利益を出す必要はなく、生産活動をしていれば自ずからつい

てくるということか。

C⇒ そうではない。金融の担当者をおいてきちんと勉強させている。経済事業は自分のところできちんとやるべきだし、当農協はきちんとやっているつもりであるが、金融は系統グループ全体で対応しなければならないと思う。

事務局： 貴県では広域合併構想はどうなっているのか。また、貴農協はどういう状況か。

C⇒ 現在4つの地域がまだ進んでいないが、そのうちの3つについては合併を進めようとしているようである。私のところも構想エリアに入っているが、平成15年までは合併の議論はしないということになった。

事務局： 合併について議論しないということであったが、どういう組織討議がなされたのか。

C⇒ 組合長自体、広域合併について消極的である。組合長が答えるべき質問であり、十分に答えられない。

事務局： 貴農協では、産直なり、都市の消費者との交流なり、いろいろな販売戦略を打ち立てているが、旗振り役はいるのか。また、どのように組合員の意識を方向付けしたのか。

C⇒ 産直は、市場価格では野菜作りに参加できない生産者、農協職員等地域全体で取組んだ結果である。当農協では、職員のやりたいことを応援してくれる体制があり、1人の旗振り役というより組織全体で取組んでいる。

委員： 産直ならではの問題点はあるか。

C⇒ 1つの生協に対する割合が高いという点が弱点である。今後、取引先を拡大、分散することが課題である。

討議の後、次回の開催の日程につき説明を行い、閉会した。

1. 食料・農業・農村基本法の理念の積極的推進

(1) 食料

- J Aグループは、消費者・一般国民との連携強化のために何をすべきか。

「消費者・一般国民」と、食料生産現場を結ぶ役目として、正しい情報のやり取りと、消費者には安心して食せる食料を提供し、生産者には消費に則した生産が出来る様指導を行い、食料の安定とその確保の必要性を“国民的運動”として繰り返す役割を担うことが今後の課題では！

(2) 農業

①地域農業振興

- J Aが地域振興農業の振興戦略（主力作物の選定、作付けの圃地化、担い手への農地利用集積、耕作放棄地の解消等）を明確に樹立し、それに即して各種事業を積極的に展開していくためには、J Aの組織体制をどのようにしていくべきか

J Aは、農村地域において、主な経済機関としての位置付けが、農家に対して重要課題であり、近年むずかしくかつ要望をみたしていないのでは、この振興戦略は農業者の問題としてではなく、地域の問題として考え、農業経営事業なども含めた経営事業全般の組織を構築していく必要がある。

②農産物販売

- J Aは、農家の直接販売をどのように支援していくべきか。

農家の直接販売は、販売のすべての責任を農家が負うため、資金繰りから販売先の信用調査など多大なリスクがある。このような農家に対しJ Aは、資金繰りでは販売代金回収までの一時的な運転資金の提供（制度的には信用事業の融資の形となろう）また系統信用調査機能を利用した販売先の信用調査の代行等が考えられる。このほか農家にとって最も不得意とされる決算・税務申告など会計に関連される業務の支援を行うべきと考えられる。

- J A自身の販売力の強化のためにどのようにしていくべきか。

- 連合会は、農家の直接販売やJ Aの販売をどのように支援していくべきか。

販売の基本は、安定的な販売先の確保にある。連合会はこれまでの蓄積された販売先を農家の直接販売やJ Aの販売に開放することが重要であり、販売先にとっても販売アイテムの増加に繋がっていくことになり、相互にメリットが生じることになると予想される。

- 連合会は、J Aでの対応が難しい大手のスーパー・外食・加工メーカーへの販売力の強化のためにどのようにしていくべきか。

大手のスーパー・外食・加工メーカーへは、安定的商品（量質とも）の確保が条件となるが、相対的に販売量の少量なJ Aの販売品を供給するためスポット型商品にならざるをえないから、継続的な取り引きとしてのつなぎの役割を連合会が担うべきであろう。

- J Aグループ全体としての販売に関するコストを引き下げていくために、どのようなことをすべきか。

⑧ 生産資材販売

- J Aグループ全体としての資材供給コストを引き下げていくために、どのようなことをすべきか。
(受発注システムをどのようにすればよいか。配達拠点はどういう単位に配置すればよいか等)

組合員の適切なニーズをJ Aは出来るだけ速やかに把握し、予約率の向上を図る。低価格仕入れを徹底する。
農家に対しては、過剰なサービスにならない様
経済的メリットの理解を求めるべき。

(3) 農村

- J Aの住民サービス関連事業について、その範囲をどのように考えるべきか。
(やめてもよい事業、今後やるべき事業等)

農村環境は農家の減少(農地の減少にともなうもの、集約化による離農なども含む)などで大きく変化してきている。また交通事情もすでに大きく変化し、J Aが果たしてきた農村社会での役割も大きく変化してきた。これまで、農村における金融機関は農協・郵便局が主体となっていたが、すでに兼業農家の大部分が都市部に職をもち金融機関取引も一般的になってきた。また資材店舗としての機能も大型資材専門店の進出をはじめ、ニーズも多様になってきたことなどから小型店舗では対応できない状況となっている。このようなことから農村におけるJ Aの住民サービス関連事業は、高齢者に対する訪問サービスなどの個別対応可能サービスに限定されはじめていく。

- 特に、赤字の事業について今後どのようにしていくべきか。(生活購買店舗、ガソリンスタンド等)

農村のライフサイクルは大きく変化し一部利用者(それもごくわずか)のために事業所を維持することにはもはや採算性の観点からは不可能になっている。しかしながら、一時利用者の声を無視できないことからやむなく継続している場合が多い。農村地域にその代替案として、大型生活店舗を設置することも商圏などをみればほとんど不可能であり、利用者の理解をえて閉鎖していかねばならないことになろう。

- J Aは、高齢者福祉にどのように取り組むべきか。

福祉事業への取り組みはJ Aがおかれている状況(農村社会の高齢化)を考えれば、主要な事業として取り組む必要があると思われる。

- 連合会は、J Aの事業をどのように支援していくべきか。

高齢者福祉で大型な施設を必要とするものについて、広域に利用者を募ることで可能になることの支援などがあげられる。購買店舗なども、J A単独ではできないようなコンビニエンスストア事業に参画斡旋などを農村地域に展開することも可能ではないか。

2. 金融事業の体制強化

- 大銀行の再編・情報技術革命等による大競争時代が到来し、また、ペイオフ解禁による健全性の低い金融機関が淘汰される時代が到来しているが、この中でJAグループの金融機関が生き残っていくようにするために、どのような事業体制としていくべきか。

資金量が1000億円にも満たないJAが大部分を占めている現況の中、時代は大きく変化してきており、市中金融機関の一店舗にも相当しないJAの金融事業は、大競争時代をくぐり抜けるための方策などあるはずもなく、組合員のJAに対する信頼にたよるだけの事業となっている。それでも、これまでは、相当の差益があったため信用事業はJAの経営を支えてきた事実もあった。しかしそれも現況では望めず、何とか事業を継続しているのが現実であり、市中金融機関なみのサービスをヒト・モノの両面から提供することは容易ではない。まして個別店舗はさらに顧客数が極端に少なく、来店者もまれであり、店舗採算性は全く問題にならない状態が続いていると考えられる。農村地域の金融機関としてこれまでの重要な役割をもってきたが、すでに組合員といえど兼業農家であればさらに市中金融機関との取引が給与振込などから増加している。このような環境の中、組合員の信頼だけにたよった事業展開には限界が生じており、JAといえどサービスレベルは市中金融機関同様の提供せざるを得ないということから、信用事業収支の改善をはかるための方法を検討せざるを得ない。収支の改善には、資金運用収益の増加を進めるための機能をJAから連合会に移管し効率的で収益性の高いものにする方法しかないのではないか。組合員からの調達を組合員への資金貸与による方法では、資金ニーズ不足からくる資金差額（余裕金の増加）が大きすぎることもJAの大きな問題であり、専門的な職員養成も規模からして容易でない資金運用業務の連合会移管によって行うことが妥当であろう。

- JAグループの金融サービスの内容を他の金融機関より高度にしていくために、どういふことをすべきか。

農家組合員が大部分の利用者であり、すべての顧客情報が掌握できる環境（営農情報や共済情報など）にあることから、総合的な取り組みを行うことが必要である。特に資産管理（農地も含む）事業は農家組合員にとって相続の問題などから差し迫ったものであることなどから、積極的に取り組むことが、総合的な取引拡大につながり、他の金融機関に負けない事業となる。又一方、地域住民への農協事業とからめて金融活動の拡大も大きな課題

- 農家組合員が安心して利用できる高い経営の健全性を確保するために、どういふことをすべきか。

組合員が安心して利用できる経営の安全性は預金保険機構や相互援助制度の活用では顧客の不安を払拭できない恐れもあり、系統金融の全体構造の見直しにより、つまり信用事業の系統金融を経営体として一本化することも含め検討すべき時期が到来したと思われる。

- JA・信連の破綻を未然に防止するために、どういふことをすべきか。

- JAが破綻したときの受け皿、信連が破綻したときの受け皿をどう考えるか。

JAであろうが信連であろうが系統機関の破綻が系統金融機関事業に与える影響は他の金融機関とは比べようのないくらい大きなものとなる。一般的国民の意識の中での系統にJA・信連などの区分などないのが実態であろう。こう考えれば破綻の受け皿は系統全体であり、個別に対応すべきものではないように思われ、系統金融の中心的存在である農林中央金庫を核としたものを構築すべきであろう。

3. JAグループの組織運営体制の強化

(1) JA・連合会

- 「組合員ニーズを的確に反映した事業運営」と「経営環境の変化に的確に対応した迅速な経営判断」を両立させるために、どのようなことをすべきか。
(経営管理委員会と理事会の併用制をどうやって定着させるか等)

経営の安定なくしてニーズにあった事業運営など行えるはずもないことは当然である。すでに平等と公平が同一のものではなくなっており、従来の協同の理念から一歩踏み出した事業展開も一部では実施され、利用量区分による有利性の相違も生じさせている。土着的経営と呼ばれて組合員ニーズに即した方法も評価はされるが今後は専門的知識をもった経営者による経営と経営管理委員会の意向との調整を行う形態が望まれる。

(2) 中央会

- 中央会が農家組合員の意思を集約できるようにするために、どうすればよいか

- JAグループが自己責任の下で的確な事業展開を行えるようにするためにはどうすればよいか。

JAが自己責任を明確に、的確な事業展開を行うことが可能になるには様々な問題点がある。高いレベルの経営管理組織が存在しなければ的確な事業展開など不可能であろうし、これまでの地域内活動から広域に展開することが必要な事業もでてきている。また急速に変化していく事業環境に対応する高度な知識なども習得していくことがJAには必要となっている。このようなことから、中央会はこれまでの指導機関としてのみならず、経営に深く関与できるコンサルタントなどに力を注ぐべきと考える。

4. その他農協系統の事業・組織の改革に関する事項

ヒアリングのレジュメ

1. はじめに

2. 食料・農業・農村基本法の理念の積極的な推進

3. 農 業
 - 農村（集落の再構築）

 - 地域農業振興

 - 農産物の販売強化

 - 生産資材の供給

4. J Aの事業、活動の強化
 - 組合員活動の展開

 - 事業の展開（金融、共済事業）

5. おわりに

(平成12年6月9日資料)

系統農協の事業・組織のあり方に関する検討会

【はじめに】

現在の広域合併のあり方は、全国的な傾向から組合員・生産者が歓迎していない。JA改革という目的がぼけて、合併が目的になって本当の目的が外に老いやられている。『時代の流れだからしょうがない』、そこからは本当の改革は生まれてこない。今必要なのは、うわべの形ではなく末端JAが自らの改革を行う意思である。

1. 食料・農業・農村基本法の理念の積極的展開

(1)食料

- ①新基本法は、消費者とともに農業を考えていこうというものです。消費者が国内の食料生産に何を期待しているか、食べ物の安全性の問題。遺伝子組み換え等、JAグループはそれらへの対応が求められている。
- ②食の安全性の国民に、もっとPRをすべき。WTO、SPS協定等。国民の『くらしといのち』の安全性を担っている。

(2)農業

①地域農業振興

JAは、多様化した生産者の要望にどう応えるかを捕らえそれらへの対応をしなければ、JAの役割は生産の場では縮小してしまう。組合員が何を望み、JAは何をすべきかへの対応が求められている。

JAやさとは、専業農家、婦人生産者、高齢生産者それぞれが地域財産と考え、それぞれに合わせた細かな取り組みを行っている。対応には非常に職員の労力がかかり大変だが、それを行っている。何でもあり、何でもできることが欠点と考えていたが、少量多品目、安全性への対応が大産地にできないものをもってことを特徴として生かしている。

地域農業振興はそれぞれの地域が、それぞれのJAが地域性や地域の資源を洞察し、戦略を立て、自分で切り開くべき。

②農産物販売

年々増大する輸入農産物との価格競争ではなく、消費者ニーズへの対応としての生産の取り組みが大切。安全性への取り組み、おいしさ、こだわり取り組みとしての国産農産物の生産

J A やさとでは、産直により消費者と一緒にあって農業を考え、地域農業を守り発展するように取り組んでいる。原料供給のみでなく、納豆工場、鶏肉加工場、鶏卵センター、精米センター、野菜小分け加工センター等、農畜産物を直接お届けし、生産者の経営を支えている

③生産資材販売

仕入れ機能の弱さに問題

J A やさとの配送拠点（営農流通センター）は、100円の物でも即配達する仕組みで行っている。スーパーや量販店ではできないサービスの模索
また、大口購入と一般購入では購買手数料（販売価格）、更に年間個人大口利用者の価格を変えている。

(3)農村

- ① J A の新たな事業展開の開拓、他に負けない J A の得意分野の発揮による事業展開が切り開く。
- ② 地方行政との関わり合いの事業、介護事業の展開など
- ③ 農業から消費者、都会への情報発信
グリーンツーリズム取り組みなどは、多くの需要があり、J A だからできる事業のひとつである。J A やさととは農協観光と組んで事業を行っているが、需要が年々拡大することを見ている。
- ④ 農業は総合産業、地域を売る時代にあって農村は J A の重要なバックグラウンド。農村の本当の豊かさを生かすべき。

2. 金融事業の体制強化

(1) 金融機関に事業の重点を置くようになってきているシステムが問題。

- ① 共済1本入れることと、肥料800袋販売することが同じ収益になっている。
- ② 信頼されない J A は、金融事業重視にシフトしていく（茨城の J A）
県全体の J A で、4年間で150億円の総収益を減らしている

人件費は17億減らす。これらの数値は上位JAの5番目の数値
どこを切ったか信用、共済事業は減っていないが経済事業が減っている
赤字事業は、組合員が望んでいるかいないかが大切
組合員を無視したJAは、組合員がJAを無視する
茨城県と栃木県の営農指導員の対組合員当たりの配置数は半分である
経済事業が加味したものが金融事業として生かされる⇨組合員担当制
販売、購買、信用、共済事業が相互に関係して事業が行われている

- ③ JAの金融事業は、経済事業と総合的に組み合わせられて位置づけられると
ころに、特性を生かすという意味で他の金融機関に対する優位性がある
- ④ 農林中金、信連、JAと、それぞれの役目を責任をもって全うすることが
基本
- ⑤ 地元の総合JAとしての発揮、信頼回復の構築が大切。末端の信用金庫、
郵便局に負けないサービス
- ⑥ 破綻と未然防止は、健全経営をすること
公明性、透明性、チェック機関くらい。農水省にどういう指導をするのか
期待している。
- ⑦ 農林中金は、JAのライバル企業にも金を貸している。

3. JAグループの組織運営体制の強化

(1) JA・連合会

- ① JAは自己責任で事業を組み立てるべき、悪くなるのは他の責任という言
い訳から脱却しなければ、改革は始まらない。自己責任の弱さに問題
- ② 連合会はJAが自己責任で事業展開するための援助、補完機能としての役
割を担うべき。今は逆転している。JAも自分で行わず、連合会にやらせ
ている
- ③ JA改革が、広域合併にのみこだわるべきでない。特色あるJAをつくろ
うとしていない。画一的なJAづくりは、守りの姿勢、攻めを忘れた改革
である。
- ④ トップマネージメントの発揮、トップの責任の重要性。ベンチャー企業が
伸びていくわけを学ぶべき

(2) 中央会

- ①体質の改善、組織の改変が大半。上から下へ、全中から県中、JAの中央会、国から中央会への改革には希望はない。本来、改革は下から上に。監査、情報は上から下だが、組合員の意思決定は下から上へ。
- ②末端JAの自己改革から。誰も自分を助けてくれない。末端JA、自分のことは自分で改革を

4. その他 農協系統の事業・組織の改革に関する事項

(1)改革は、事業エリアの撤廃から

- ①農協法上の問題、組合員の資格の問題、所属できる範囲をJAの地域範囲に限っていることは時代にあっていない。
- ②地域エリアにより守られJAが競い合わないことにより、組織の活性化を失っている。
- ③地域エリアを外し複数加盟を認めて、生産者が所属し協同活動を行おうとするJAを選ばせるべき。
- ④組合員がJAを選べることは、JAの体質の改革になり、JAを変えていく。さらに地域JAの役割のみでなく、個人参加の広域JAへ拡大していくすがた。その中で役割をなくしたJAは、役割を終えるべき。存在価値がない。JAがそこにあることに意義があるのではなく、そのJAが何をやるか、どういうJAをつくろうかに意義がある。目的に集約される広域合併、意識の集約による広域活動は、有効な合併である

(2)JAの関わってこなかった事業への参画

- ①代わりのものの開拓。新規事業への参画、開拓精神が切り開く。常に新しい事業開拓を考えながら。
- ②JAやさとの取り組み
 - 温泉事業
町が施設をつくり、JAが営業
 - 新規就農性参入研修事業
農家の子弟が農業を離れ、一方、農業への参入希望者は数多くいる。現在2組の新規参入の家族を研修生として積極的に受け入れ、JAの農場で2年間の農業実践し、農業者として育成している。
 - 葬祭事業は年間230件に関わる（シェアは80%以上）、外部委託でなく、職員が直接対応している