

秦野市農業協同組合 山口氏

ご紹介いただきました JA 秦野の山口でございます。私の方は、今日パワーポイントを用意できなかったもので何かとお聞き苦しい点があると思いますが、その辺はご容赦願いたいと思います。

7年前に「じばさんず」という直売所を立ち上げました、「じばさんず」を利用された方というのは、この中では、何人かいらっしゃいますね。ありがとうございます。私ども「じばさんず」の名付け親につきまして一般公募いたしました。最初のうちは、じじばばの店とか言われたのですが、今は、りっぱに地産地消にそった形の店作りをさせていただいております。

直売所の取組ということですが、さきほどお話がありましており現場からの本当の生の内容をお伝えできればと思っておりますのでよろしく願いいたします。

秦野市農協につきましては、皆さんご存知かと思いますが平塚と小田原のちょうど間に囲まれた地域で秦野市の人口は、17万でございます。丹沢山麓という山に囲まれていますので気候は、あまり冬も寒くなく農作物もなんでも出来る畑作地帯です。これが田んぼ地帯ですと米が主体で野菜があまりとれないのでこういう直売所には向いていないのですが、私どもにつきましては、畑作であるからこそ成功したのかなと、このような自負もしているところでございます。

ご存知のように神奈川県下14の農協があります。県下の農協を7つにしようということで合併がどんどん進んでおりますが、JA 秦野につきましては、7年前の合併構想の中でほぼいうところまでいきましたが、財務内容とか組合員のサービス内容等に温度差があり、また機会をみながら進めていきたいと思いますという形になりました。そうした中で直売所につきましては、7年前に県下に先駆けて一番最初に取組させていただきました。JA 秦野が進んでその後が、JA さがみさん、JA 伊勢原さん、そして昨年、セレサ川崎さんと神奈川県西湘農協さん、その5つが県下の農協関係の大型直売所です。今年12月に厚木さんが大型直売所を私どもと同じくらいの規模で造ります。そして来春には、湘南さんも造るということで、我々の敵が増えているから、安心できないなというのが率直な考え方でございます。

資料に JA 秦野の基本理念が書かれております。「夢のある農業と次世代へつなぐ豊かな社会を地域できずく」と、これは言ってみればさきほど先生からもお話がございました、なかなか農業で飯が食べれない。そのような中どうしたら農業で生計を立てられるか。

秦野は、ご案内のとおり東京、横浜へも車で約1時間程度と比較的都市近郊で恵まれた地域にありますので、観光農園的なものを取り入れた農業体験というものもこれから取り入れていかないとなかなか農業で生計ができないのかなと、そういう形の取組をしながら次の時代を担う子どもたちにも農業に魅力を感じてもらい、農業を将来の職業として取り組んでいただこうと、そういう環境を農協自らつくっていかうと、それが私どもの基本理念ということで取り組んでいるところであります。

正組合員、准組合員合わせて組合員数は、約10,800人。正組合員というのは、一言で言えば農家組合員。それ以外の秦野市内に住んでいる方が准組合員。農村地帯ですと正組合員が7割、准組合員が3割ですから、私どもにつきましては、こういう地帯でございますので、准組合員が大半を占めているという状況でございます。

貯金残高が1,700億と貸出と購買、販売、取扱高につきましては、お目通しをいただきまして、本題でありますこの直売所の立ち上げから、現状、そしてこれからの将来構想、また直売所というのは、これからどういう形で開かれていかないといけないのか、その辺につきまして私どもの考え方を皆さんにお伝えしたいということでございます。

まず「じばさんず」を立ち上げた目的というのはそこにも書いてありますが、4つございます。1つ目につきましては、農業振興と地域活性化。荒廃地がどんどん増えている中で荒廃地を無くすには、年配や、女性の農業者の方々にも作っていただく。どうしても市場の場合につきましては、数や、規格がまとまらないと出荷ができない。ところが、この直売所につきましては、キャベツ1個でも出荷が可能な訳です。そういう形の中で販路を拡大するには、こういう取り組みをJAが中心となって取り組まないと組合員が付いてこないという趣旨で取り組みをいたしました。

それと市場外流通の拡大ということで農産物の有利販売をするには、さきほど言いましたとおり市場に頼るだけでなく販路につきましては自分たちで開拓していかなくてはいけない。このような基本姿勢の中で取り組みをさせていただいたわけでございます。

高齢化時代への対応ということでさきほどからお話をしているとおり、どうしても女性農業者等につきましては、専業ではありませんので品物は、いくつか数多く作るけれどもまとまって品物を市場に出すことができない。逆にこの直売所につきましては、少量多品目を消費者が望まれていること。これをマッチさせるにはこういう直売所が必要だということ。こういう観点でございます。

それと皆さんからもお話があります新鮮・安心・安価。直売所ではなくてもこれは、スーパーでも問われるわけではございますが、特にこの辺については、品目別に販路を拡大しながら、取り組んでいるということでございます。特に新鮮・安全については、我々がなくして、消費者のニーズにあった取り組みをこれからしなくてはいけないのかな。とかく農業というのは、自分たち生産者の立場で物事を考えていたのですが、これからの売り方については消費者サイドにたつた中でどうやって生産者としてその要望に対応するか、これがこれからの取り組みではなかるうかと、このような考えの中で立ち上げをした訳であります。

立ち上げをした中でたくさんあるわけですが、3つほど課題をあげました。事業用の定期借地権というのは皆さん、ご存知ない方もいらっしゃると思いますが、私どもにつきましては、建物の一部ですが、借りている土地です。それと駐車場全体で2,000㎡、これも組合員さんから農地をお借りしている土地でございます。建物を建てるのに今、借地権というものがついて6割が借主のほうに権利がついてしまう。借地借家法が改正されまして、定期借地権が数年前に出来たわけです。これは、地主さんの権利を守ろうという中でこの事業用は、私どもがお借りして20年過ぎたなら、これを元にして返しますという約束で権利も一切つけません、という中で進めたのですが、なかなか理解していただけなかったこと。当然、土地をお借りするのですから、賃料が発生するわけ。周りの状況と比べて、賃料がどうなのか?高いということは、ないのかもしれませんが、話し合いがつくまで相当こちら時間もかかってしまった。

それと何よりも出荷者の説明会。今までは、市場に出せば全部買い取ってもらえますが、この直売所につきましては、残ったものは、全部自分が責任を持ってその日のうちに引き

あげるといってごさいます。「そんな馬鹿なことはない」と組合員から相当、怒られました。そんな形なら協力できないよ、という中で果たして本当にオープンできるのかという苦勞もしたわけさ。結果としましては、そうやって文句を言った人ほど一番協力をしていただいているのが今の実態といっごさいます。

あと補助金の関係について少しお話しさす。この建物に約1億8千万かかっております。そのうち6,600万が、国、県、市の補助金をいただいているわけさごさいます。国の補助金については、まず最初に立ち上げをする中で経営的にも大丈夫なのか、農家は、本当についてくるのかというソフト事業。これをまず1年間やって、これでいけるという時になったときにどんな建物がふさわしいのかという2段構えで2年間かけてソフト、ハード事業というのが当然つきものさ。私がこのようなことを説明しなくても皆さん、ご存知かと思ひますが。ところが、私どもは時間がないのでソフトとハードを一年間でやろうといっごさいます。ところで国をお願いして県の働きも得てなんとかご承諾を得ました。ところが関係書類が、本来は、1ヶ月後に期限があるのですが、1週間後には出さないと時間がないという中で本来は、出荷体制のいろいろな準備に費やす時間が、補助金の方にほとんど時間を費やし、本当にこれでオープンしてできるのかなと正直なところ心配したところさごさいます。余計なことさですが、その時の担当部長が私であったもので、ものすごく心配したのですが、結果は、オーライだったわけさ。

ファーマーズマーケットと地産地消の定義は、果たしてなんなのかといっごさいます。私どもがしっかりしていかないと消費者に裏切られてしまいますので、この定義をしっかり取り組もうといっごさいます。地産地消の定義は、私どもの当初の認識につきましては、事業主体が農協であることと半径5キロ以内といっごさいます。だいたい車で10分以内に一万世帯以上の住宅があるという条件の中で売り場面積が300㎡。当初、450㎡でした。それと出荷登録者300人以上、売り上げも3億円以上で3・3・3、これが条件といっごさいます。最近、直売所が増えて神奈川県農協中央会のファーマーズマーケットの定義につきましては、売り場は、300㎡ではなく200㎡、100㎡落ちました。売り上げにつきましては3億円ではなく1億円といっごさいます。これでランクが下がったわけさ。これが良いか悪いかは、別として私どもについては、3・3・3の定義の中で詰めさせていたさきました。それを含めた中で立地条件も何箇所か候補がありました。農協の本所の隣に建ったのが現状さごさいます。地産地消の定義につきましては、先生からさきほどからお話さごさいましたので私からは申し上げることはいたしません。

「じばさんず」の概要については、オープンしたのが2002年で、今年の11月でまる7年を迎えます。売り場面積も当初450㎡で狭いので、今年の1月に坪数にして50坪を増やし、今は、617㎡、これでも少し狭いかなといっごさいます。取り扱い実績が立ち上げた2003年から2008年、だいたい1年前年対比、2割強といっごさいます。私どもの事業年度が2月末ですので前年度といっごさいます。今年、今年度の3月から、8月までが上半期といっごさいます。2008年度1日平均の来場者が1,500人、土、日につきましては、この約2倍さ。1日の平均の取り扱いが264万円さから、こちら土、日につきましては約2倍といっごさいます。今年、今年度の3月から、8月までが上半期といっごさいます。仮決算を迎えています。6ヶ月の売り上げが現在、5億3,700万円さから単純に倍をすれば10億6,000万円くらいは、いくのかなと、今年の目標は、10億3,000万円さ

で、今は順調にそれにむかってすすんでいるということでございます。

そうした中、運営方法は、どうなっているのかということ。全国的にどこもそうですが、委託販売方式ということですので買取ではありません。市場と違い、残ったものは、生産者が自分で責任をもって引き取るのが原則です。営業時間は、年中無休で9時から6時、農家の方の荷受は朝7時から受けています。残ったものは、6時に終了しますので6時から7時の1時間の中で引き取りをしていただく、引き取りに来られなかった方もあります。

この方につきましては、私どもで自動的にバックヤードに荷をおろさせていただく。その荷が明日まで使える荷でもこれは無駄ということもあろうかと思いますが、地産地消の目的というのは鮮度が一番大切なところですので、農協で責任を持って処分を含めてさせていただきます。

販売手数料は、売り上げ金額に対して15%を農協が手数料として、この手数料の中でパートさんや職員の給料や建物の減価償却、諸雑費等を全部差し引きするわけでございます。あまり収益についてお話したくありませんが、正直な話、経済事業、さきほど言いました購買事業、販売事業を総括して経済事業と呼んでいます。経済事業は、全国的に秦野市農協に限らずどこもマイナスであります。この分は、経済事業に位置づけており、この直売所だけを単純に見れば収益は、膨大とは言いませんがある程度収支は、伴った経営が出来ているということでございます。

音声応答システムというのがありますが、10分間隔で品目または個数、トータルの金額というものをいつでも自分の携帯電話、または一般の電話から聞けます。例えば朝、キャベツを100個出したとすると、昼頃、店に行かなくても携帯で確認し80個売れた、後20個しか残っていないのでまだ時間があるから、もう1回、畑に行って荷を追加搬入しようということが出来る。極力荷の切れ目を無くすためにもこれを活用している。中には、活用されていない方もいますが、音声案内が活躍しているというわけです。

時間が、だいぶ来てしまいましたが環境問題に若干触れさせて頂きたいと思います。農協でも環境問題、特に農薬関係を含めて肥料の関係も今は化学肥料を使うことが多いのですが、昔は、冬に木の落ち葉をとってきて、1年間寝かしてそれを堆肥にしているのですが、今はそんなことをしている人は全然おりません。一番環境にやさしい土作りという一般的な言えば堆肥、牛糞を入れることによっておおげさに言うつもりはありませんが、病気もある程度防げる。そして食物によっては、甘みも増す。ということで土作り運動を徹底的に行っております。いろんな牛糞の作り方、熟し方、醗酵の仕方があり、Aさん、Bさんの堆肥を好む経営もあるし、私はCさんのがいいということもあるので斡旋業務を農協が振りわけとして対応しております。

それと「地産地消の考え方」につきましては、ここで言いたいのは私どもお店の中で売り上げベースではなく、いかに地元の物のシェアを高めるかというのが私どもの使命でございます。全体の売り上げ、昨年約9億5,000万ということで表示しました。そのうちの7割が地元産のものです。3割は、市場から仕入れる物も若干ありますが、極力「Aグループの全国ネットの中で、全国の直売所からの地元のを引き荷をする」という対応をしていますので、それが全体の3割ということ。100%はなかなか無理かと思っております。でもう10ポイント上げて8割を地元産、2割を地元以外の仕入れというのを、今目指しています。の「減農薬栽培」は、一言で言うと化学農薬を使っている、農薬の中で何の

農薬を使っているか、こういう野菜については、収穫まで何回以上かけてはダメという規制があります。その規制のうちの半分以上までにおとす減農薬ということを我々は指導しています。無農薬は、皆さんもご存知のとおり出来ないことはありませんが、葉っぱに虫がついていたりしたものを皆さん恐らく買う人もいるかもしれませんが、大半の方がそれは買わないと思います。無農薬は、よほどその認識がないとなかなか難しいのかなと。

まずは、減農薬から進めていこうということで直売所では、減農薬を徹底的に指導させていただいている。それと「ポジティブリスト制度」これもややこしい名前ですが、一言で言えばポジティブリストは、食品衛生法の改正が平成15年に行われたのですが、今まではきゅうりに何とかという農薬をかける、その農薬には残留農薬の量が決められているのですが、物によっては量が決められていない農薬もあるわけです。その決められていない農薬にもポジティブリストの中で一律の基準を設けたのが0.01ppmということです。これは、1億分の1ということですが、あまりイメージがわかりませんが解りやすく言うと小学校にあるプール、だいたい長さ25m、幅が12mくらいですが1mの水をはったプールに塩をひとつかみ3グラムを入れた濃度が0.01ppm。これだけ厳しく完全に農薬の基準を今は抑えないとダメだということで、この証として私どもは、毎月多く出荷される農産物2品目を外部の検査機関に出しています。1件で32,000円、1ヶ月で62,000円、年間にして約80万円、生産者負担ではなく農協負担でやっています。そういう形の中で、完全に残留農薬のチェックをさせていただいているという取組もしているところでございます。

続きまして(7)番の消費者が求める野菜ということで、やはりこれからは、消費者が求める野菜というのは当然のことですが、作り手の顔が見える安心感、これはその人がいるということではなくてバーコードには誰が作ったものかということで名前が書いてあります。そうすると例えばトマトでAさんのを買ったらものすごく糖度があって美味しかった。次もその人のを買おうと、そこでその人は技術を高めてお客さんに買ってもらう中で、手をぬいて糖度も当初より低くしてしまえばお客さんに飽きられてしまいますので、生産者は、もっと技術を高めてそれ以上の物を作ろうという相乗効果がやはり直売所には顔が見える作り手という形の中であるのかなと、生産者も消費者に好んでいただくには更に人一倍の努力をすることがこれからの農業形態なのかなと思っております。

それと当然、朝採りの新鮮さ、ちょうど春先から今の秋時までは、100%はいきませんが、ほとんど朝採りでございます。冬に入りますと霜が畑におりたりして前日に採って朝採りというのは難しいとは思いますが、私がいうまでもありませんが、品物を見れば朝採ったのかどうかは、全部葉っぱがついているので、ほとんど軟弱野菜でもわかります。

それと地場直産の安さということでございます。生産者の手取りが通常市場ですと2倍、3倍、場合によっては4倍、5倍にも跳ね上がってしまう。この場合につきましては農協の15%の手数料以外は出荷資材が多少あるかと思いますが肥料、農薬とか管理面を除けばほとんど中間マージンがないので、その分安く提供できるのが強みなかと思っています。

何でも揃うという中でスーパーにない手作りの加工品、それと山からとれる自然な食品、旬の物がとれる。秦野では、「あしなが」と言うきのこがあるのですが、そばのつゆにすると美味しいのですが、これは地方によるとあまり食べない。神奈川県下でも秦野辺りが中心なのかなと思います。基本的には養殖が出来ませんので山から自然の物をとらな

いいいけない、こういうものも定期的に直売所に出て消費者にも自然の恵みということで好まれているということでございます。

それと生産者からみた対応についてはというと、なんと言っても少量多品目の取り扱いが出来ることです。市場の場合は、専業農家を相手に数のまとまったものしかできませんが、女性の方とか高齢者の方は、そんなにたくさん作れませんので、少ない品物についてもいつでも出荷が出来るということが生産者の魅力なのかなと思います。それと女性の方が登録者として多い。女性の方はこまめでありますから、他の生産者と新しい野菜の作り方を話し合いしながら仲間作りにもなる。場合によっては消費者とも友だちになって消費者にも私の作り方、美味しい食べ方についても会話が出来る。言ってみれば仲間作りも出来るのかなと今、対応させていただいています。

時間がないのではしよりますけれども JA からの運営面からみれば、これをやることによって農協の取扱高、また収支がある程度儲かると一言でいえばそういうことになるかなと思います。あとと言えることは農協が消費者の立場にこういうふうなことをやることについて組合員でない方も農協を再認識していただいて、場合によっては組合員になってもらいそれがきっかけで農協の総合事業の貯金にもつながる。これは、全部が全部ではありませんが、現に農協と全然、縁のなかった人が直売所をきっかけに農協のいろいろな事業に協力していただいている。この取組も総合事業の強みなのかなと思います。

(10)の消費者に信頼される店舗作りのための罰則規定を7年目でようやく決めました。農協の場合は、総合事業ですから、組合員さんが気にさわることを職員が言うとそれだけでは収まらないです。例えば貯金が何億あると貯金を全部下ろしてしまうとか、そういう脅しもあるわけです。株式会社ではないので組合員だから云々、あの人はうるさいから云々ではなく、きまりをちゃんとしておかないと消費者に信頼される店作りにはならない。そのために、直近6ヶ月の中で累積のポイントが3ポイント貯まった場合、出荷1週間の停止、2週間は、累積が5ポイント、6ヶ月の場合は、8ポイント、出荷取り消しは、10ポイントということです。何が1ポイントかという例えば、購入者から苦情があった場合は、1ポイントつきます。それと生産履歴というのがあります、いつ種をまいて肥料や農薬にどういうものを使ったかという生産履歴を出さない人がいる。出さない人については、ペナルティ1として1ポイント。私どもは、なるだけ簡便方式で、例えば、きゅうりならきゅうり専用、この農薬はどのときに何回しか使ってはいけませんという簡便方式を作りました。これを渡して提出率を向上するために工夫をさせていただいている。あと5ポイントというのは、残留農薬を検査しても残留農薬に引っかかったというのは当然なのですが、もしひっかかってしまえば5ポイントです。それと出荷停止というのは、「じばさんず」の営業に重大な妨げとなる行為、例えば残留農薬で新聞沙汰になって農協の「じばさんず」が出荷停止になってしまった場合、その元となる生産者に付きましてもう出荷出来ない。出荷取り消しです。もう2度と出荷できませんという厳しい罰則規定を。これは、罰則規定を進めるのがいいわけではなくこういうことの認識で皆さんがもう一度、消費者の立場に立った中で真剣に取り組んでくださいということでございます。

「じばさんず」の将来構想については、時間の関係でちょっと省略させていただきませんが、特に市場機能の発揮ということで、どうしても専業農家の場合、全部処理、売れないということでどうしても市場の方へ流れてしまう。これからつきまして市場機能を

兼ねた直売所を作りながら、そこから私どもが荷を一気に引き受けてそれを市内の大型のスーパーとか学校給食とか、市場機能も兼ねた中で直売所が出来ればこれからの理想なのかなと思います。また、第二東名ということで秦野にもサービスエリアが出来ます。平成32年の開通ということで先は長いですが、来春からは用地買収もあることからどこの場所にどういう形の直売所を作るかこれも明確にしていきたい。

時間がだいぶ経過してしまいました。1点 PR を兼ねてこれからにつきまして、農家レストラン的なものも併設できればしていきたいと考えています。秦野の場合、昨年、女性部がふるさとの料理本という昔からの伝統食ある食べ方の本を発行いたしました。今日は、2部しかもって来ていませんが、男性の方は、必要ないと思いますので、女性の方で誰か欲しいという方がいらっしゃいましたら差し上げます。話し合っていていただいて2部を無料で1冊1200円ですが、友だち等に紹介していただき必要があれば農協に連絡いただき販売もいたしますのでよろしくお願いいたします。PR を兼ねて、だいぶ時間が経過して申し訳ございませんが、これにて報告とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。