

J Aと県本部で「出向く活動」の 役割分担を明確化

①茨城県本部では平成15年に大規模生産者・法人に直接出向き、経営支援に取り組むアグリ開発課を設置。18年に県、中央会との共通機構である「J Aグループ茨城県営農センター」としてワンフロア化を実現。アグリ開発課はそのなかの1課として担い手支援を担当している。職員は10人。

②J Aの担い手担当部署設置を働きかけるほか、県本部が直接担当する法人をJ Aと協議のうえ、6名の職員が日常的に担い手に直接出向く活動を展開。また、法人への出資なども経営支援として重視している。

③担い手には園芸品目を中心に業務用野菜の契約栽培などの提案に力を入れている。また、経営規模拡大ニーズに応えるための農地のあっせん、研修生のあっせん、補助事業の紹介など、きめ細かい支援で担い手からも高い評価を得ている。

大規模農家への 生産・販売提案を軸に

全農茨城県本部は平成15年、県内の農業振興に対応する県J Aグループの改革方向を示す『全農いばらき・アグリルネッサンス21』を策定した。

そこでは、味、鮮度、安心・安全が農産物の販売戦略となるような生産振興をめざす「食のルネッサンス」、

意欲的な農業者を中心に据えた新たな生産基盤を構築する「人のルネッサンス」、そして、この2つのルネッサンスを実現するためのJ Aと県本部の体制構築をめざす「協同のルネッサンス」の3つを掲げた。

具体的には、県本部の直販事業(V F事業)

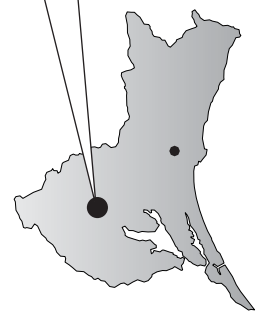
などを活用しながら、売り方・売り先を決めたうえで生産するという「マーケットイン型」の取り組みを生産者に提案し、担い手の育成と経営安定を図ろうとの考えである。

こうした考えのもと「人のルネッサンス」を具体化するための部署として設置されたのがアグリ開発課で、同課職員が直接、担い手に出向く活動を同年にスタートさせた。

その後、J Aグループ全体として担い手育成と個々のニーズに応える個別事業対応のための「出向く体制」が課題となったことから、18年4月に県・中央会・県本部の共通機構、「J Aグループ茨城県営農支援センター」としてワンフロア化を実現、アグリ開発課は同センターの1課として位置づけられJ Aの出向く体制整備支援も行うことになった。

当初、アグリ開発課が大規模生産者や法人などに直接出向き、ニーズへの対応や経営支援に取り組むことにしたのは、県内で企業的な農業経営をめざす大規模生産者は増えているものの、そうした生産者にはJ Aとの関係が希薄な生産者も多くなっていた

(有) T. K. F



茨城県

個別経営体支援！

誰でもできる訪問活動ヒント集



第3版 J Aグループ茨城県営農支援センター アグリ開発課
平成19年5月



茨城県本部

からだ。

「経営面積を拡大するなど意欲的な後継者がいても、親の代では参加していた生産部会には入らないという担い手も出てきた。ＪＡは出向くこともなく、一方で担い手も部会にも参加しないとなればますます、ＪＡには頼らない、ということになる」とアグリ開発課の芝田優志課長は課発足当時の問題意識を話す。

そうした意欲的な生産者は自分たちでネットワークをつくり都市近郊地帯という特徴をいかして、市場や実需者などへの契約取引を展開していることが多い。また、このようなネットワークはＪＡ域を超えて広がっていることも多い。

ところがその一方で、災害や病虫害などによって取引先に契約どおりに出荷できず「ＪＡグループから出荷してもらえないか」との相談を受けることもあった。もしＪＡグループとして生産物の供給確保などの支援ができれば「担い手グループや法人に対し、かれらの取引先に対する信用維持も含めたバックアップになる」（芝田課長）。

これはひとつの事例だが、たとえばこうした相談をきっかけに大規模生産者や法人と接点をつくり、そこからＪＡを通じた販売、さらに購買品利用にもつなげることを考えてきた。「そのためにはまずは生産者宅でお茶を飲んで話ができるようになること。そうなれば、今度は購買品の見積もりも持ってきてもらうおうか、となる。そこでＪＡに話をつなぐ」。

■ 200名超の担い手は 県本部が直接担当

アグリ開発課のスタッフは全部で10名。このうち直接担い手に出向く個別経営体対応スタッフが6名で、ＪＡの出向く体制づくりを支援するスタッフを2名としている。

県下28ＪＡで登録した担い手は合計2874名(19年12月末)。このうちアグリ開発課スタッフが直接出向く担い手は211名となっている。その選定はＪＡ、県の農業生産法人協会、普及センターなどとの協議で決めた。将来、有望な生産者でありＪＡとの接点がこれまであまりなかったが、今後のＪＡ利用を働きかける余地があると判断した担い手をリストアップした。登録する担い手は年間販売額の目安を3000万円以上とした。

スタッフ1人あたり約35戸の担い手を担当。ＪＡとの同行巡回をするのではなく、あくまで担当者が自由に訪問活動をすることにしている。もちろん具体的な注文などがあればＪＡに橋渡しする。スタッフの訪問目標回数は、1担い手に対して月に1.5回以上としている。訪問先が来たよらないよう担当先を万遍なく訪問するよう指導している。

これまでの成果として、新たな契約栽培作物の提案受け入れが実現している。加工用のトマト、にんじん、馬鈴薯やベビーリーフなどが代表的で、たとえば独自に一般市場に出荷していた担い手が、県本部の直販事業であるＶＦ事業(県内3か所に拠点)に魅力を感じてこれを利用、出荷するようになった例もある。経営安定のための出荷ルートのひとつとしてメリットを感じる担い手もいれば、ＪＡグループのみが取り扱っている品種だから参加したい、というケースなどもあるという。

とくに出荷、販売ルートの多様化は県内法人経営が追求している課題になっている。

たとえば、外食産業との契約栽培をしても、先方のメニューの見直しで原材料が大きく変更され生産者側にとっては生産物の出荷先が宙に浮いてしまうようなこともある。芝田課長によると、こうしたことから最近ではリスク分散を考え、県内の法人でも一定程度、ＪＡグループへの出荷を増やす経営も増えているという。

一方、アグリ開発課としても新たな作物栽培を担い手に提案するために、園芸部と連携して「どんなものを市場がほしがっているのか」ニーズを探り、担い手に具体的な生産提案ができるようなプランづくりも重要な仕事としている。

同時に茨城県本部が力を入れていることのひとつに法人への出資がある。現在、7法人に出資しておりこのうち2法人にはＪＡも出資しているが5法人には県本部のみの出資だ。

「出資も担い手の経営安定のための手段のひとつ。相手と一緒にこちからも経営感覚を持ちながら話し合いができる」という。

■ 農地拡大、人材の手配まで 県本部が支援

県本部が出資、経営支援をしている法人ひとつが、つくば市でサラダ用野菜・ベビーリーフ生産を主体にした(有)T. K. Fだ。木村誠社長が平成10年に新規就農者としてベビーリーフづくりにチャレンジ、16年の有限会社化をきっかけに県本部の出資を受けることになった。

ハウスと露地を合わせて経営面積は7ha。有機栽培に取り組む。アグリ開発課担当者の訪問をしばしば受けるようになってJAグループとの関わりが深まった。種子の供給、出荷用のダンボール利用などから始まり、ここ数年でJAグループを通した販売先の拡大も実現した。ベビーリーフの人气が高まるにつれ、ある関西の取り扱い業者が関東にも産地を確保したいとの意向を県本部がキャッチ、その業者に(有)T. K. Fを紹介し取引が始まったのである。

「生産を増やしたいと思っていたところにこの話。競争も激しくなってきた世界なので、『量』を出荷できる取引先はありがたかった」と木村社長。実際、18年からの2年間で出荷量は2倍に増えたという。就



左は(有)T. K. Fの木村さん。右は県本部浅田さん
農当初からの取引先もあるが、現在は県本部経由での取引が3割まで増えた。

ベビーリーフの需要は高まっているが、夏には鮮度がネックとなるため余裕をもった生産量が必要になるし、冬は最需要期だが栽培にはハウスが必要になる。このような条件のなかでも年間を通じて欠品なく供給することが今も大きなテーマ。計画的な生産、出荷のためには新たな協力産地も含めた生産者のネットワーク強化が課題だと考えている。

また、ベビーリーフのほかに露地栽培のハウレンソウ、スプラウト(発芽野菜)も経営の柱にしていく

ことが目標で経営面積も「5年後に20ha」をめざしている。そのための農地確保、施設整備、パートの確保や研修生の受け入れなど、経営者として取り組むべきことは山ほどある。

ただ、木村社長の意向は「生産者として生産部門に専念したい」のだという。

こうした課題を抱える(有)T. K. Fに県本部は経営拡大のため農地のあっせん、ハウス建設のための補助金申請や研修生受け入れなどの手続き、農業分野に精



スプラウト(発芽野菜)の栽培も

通した税理士の紹介、とさまざまな支援を行っている。もちろん他産地と業界の動きなど販売に関わる情報も提供している。

「情報って自分で動き回らないと集められないですよ。それを提供してもらいながら経営の悩みにアドバイスしてくれることが本当に大きい」と木村社長。

現在、同社担当のアグリ開発課スタッフは4人目の浅田泰洋さんで19年4月から担当になった。浅田さんは担当になって1週間は毎日のように通い、収穫からパッキングまでの作業を手伝うなど、木村社長とともに経営上の改善点などを一緒に検討できるよう経験を積むことを心がけた。そのなかのひとつに、パッキングした商品へのシール添付機が計数機（カウンター）の役割も兼ねれば、出荷袋数を数える手間が省けるのではないかというアイデアがあったが、取材に訪れた日にはJ Aつくば市を通して試作されたこのカウンター付きシーラーがすでに活用されていた。

アグリ開発課が出向く活動に取り組んできたことでJ Aつくば市にも専任部署ができて同社を担当する職員も決まったという。カウンター付きシーラーの試作はその連携プレーの成果ともいえるだろう。

また、同社の経営にとっても地元J Aとの関係が生まれたことがプラスになっている。J Aが育苗ハウスの貸し出しに応じてくれたほか、直売所への出荷も可能になった。木村社長によると、少量多品種生産を支える販売ルートが実現し一定の人件費に充当できる利益も確保できるようになったという。また、J Aが取り組む量販店のインショップ出荷の正会員にもなった。これは買い取り方式の事業だ。「県本部ルートのほか、直売やインショップなどJ Aの利用で販売ルートが増えた。非常にありがたい」と話している。

■ J Aから担い手に積極的な情報発信を

芝田課長によると、訪問活動をするアグリ開発課のスタッフに対して担い手からは、「一生懸命さが伝わってくるよ」と言われるようになってきたという。担い手は農業経営に意欲があり知識も豊富。だから、専任担当者も担い手としっかり話ができる経験豊富なベテラン職員が必要だとの考え方もある。しかし、芝田課長は必ずしもそれは必要ないのではないかと考えている。

「私が担い手農家に顔を出すと、浅田くんは若手だが本当によく来てくれる、あれでいいんじゃないの、と言われる。知識はあったほうがベターだろうが、担い手対応は待ったなしの課題。お手伝いするつもりでまずは生産者の懐に飛び込め、とスタッフには言ってます」。

こうした意識での「出向く活動」をJ Aに定着させることもアグリ開発課のもうひとつの役割だ。

県本部の方針は兼任ではなく専任体制をJ Aにつくってもらうこと。現在、県下28J Aのうち14J Aで専任部署ができた。J Aによっては職員O Bの再雇用によって専任体制をつくるところもあり県下J Aで合計50名となった。

この専任者たちに出向く活動を定着させるためには「大規模生産者や法人には行きにくい、という従来からの意識を払拭してもらう必要がある。そのためには同行訪問をしながら県本部として態度で示し出向くスキルを伝えるしかない」と考えている。またJ Aの月例ミーティングに出席し日報の点検と記載内容のレベルアップ指導や、担い手対応支援システムの活用促進なども働きかけている。

そのほか県営農業支援センターでは担い手対応専任者（個別事業対応専任担当者）と営農指導員を対象に研修も実施。これは新任・若手コース、中堅コースなどコース別にカリキュラムを設定したもので、研修内容には「農産物の動向、新商品の情報把握」、「営農類型の策定と農家への提案手法」などの実践的な知識のほか「農協運動における営農指導の意義と役割」、「良好かつ円滑な人間関係形成作法」など「出向く活動」に求められる基本認識に関わるものもある。また、アグリ開発課の活動経験を集積した「誰にでもできる訪問活動ヒント集」も作成、J Aでの活用を促している。

実は、アグリ開発課が発足した当初は直接訪問することにした担い手の数は現在よりも30件ほど多かった。それが現在の211件に減ったのは、県本部の支援のもとでJ Aの担い手専任部署が機能し始め担い手との信頼関係ができたことと判断したことから、県本部からJ Aへと、いわば担当替えをした結果だ。その意味では徐々に成果は上がっている。

「担い手にも、たとえばJ Aの扱う生産資材は高いといった思い込みがあるものの実際、現在は他業態にくらべて遜色はないし、われわれのほうが有利に提供しているものも多い。もし担い手からそうした声が出たら、自ら調査するぐらいのことが必要だ。自分で歩いて自信を持って担い手に伝える。J A側からの積極的な情報発信が出向く体制には大切だ」というのが芝田課長の思いだ。