



# 「俺ってJAが 好きなんだな」 (上)

ゲスト/阿部裕幸 (群馬県JA邑楽館林 代表理事組合長)

## 第30回ゲスト

群馬県JA邑楽館林 代表理事組合長

**阿部裕幸**



あべ・ひろゆき

1959年生まれ。1981年東京農業大学を卒業後、館林市農業協同組合に入組。2007年にJA館林市の園芸営農部長を務め、2009年からJA邑楽館林の園芸部長、総務部長を経て、2016年同JAの常務理事に就任。2022年代表理事組合長に選任され、現在に至る。

## ●インタビューとまとめ

三重大学名誉教授

京都大学学術情報メディアセンター研究員

**石田正昭**



いしだ・まさあき

1948年生まれ。東京大学大学院農学系研究科博士課程満期退学。農学博士。専門は地域農業論、協同組合論。元・日本協同組合学会会長。三重大学、龍谷大学の教授を経て、現職。近刊書に『JA女性組織の未来 躍動へのグランドデザイン』『いのち・地域を未来につなぐ これからの協同組合 問連携』(ともに編著、家の光協会刊)。

## JA 邑楽館林 (邑楽館林農業協同組合)

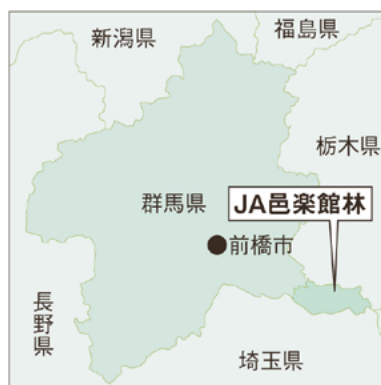
2009年3月に3JA (館林市、群馬板倉、西邑楽)が合併して誕生。群馬県の東部に位置し、渡良瀬川と利根川に挟まれた肥沃な大地を活かして農作物が作られている。野菜をはじめ米麦、畜産など多彩な農業が展開され、関東圏の大きな農畜産物の供給源になっている。

### ●組織の概況

組合員数：16,718 (正組合員：7,712、准組合員：9,006)

役員数：45 (常勤・非常勤含む)

職員数：369



設立：2009年3月

本店所在地：群馬県館林市赤生田町847

出資金：28億7千万円

貯金：2339億円

貸出金：330億円

長期共済保有高：4400億円

購買品供給・取扱高：61億9千万円

販売品販売・取扱高：153億円

(2023年2月28日時点)

### ●地域と農業の概況

館林市と周辺の邑楽郡は日本有数の農産物の産地。キュウリをはじめ、トマト、ナスの夏野菜と白菜、春菊の冬野菜、また花も盛んな地域である。群馬の南東、関東平野の真ん中で太陽に恵まれた日本一暑い大地と、赤城おろしの「からっ風」、また、利根川と渡良瀬川にはさまれた実り豊かな肥沃な土壌が良質農産物を作っている。

## 「俺ってJAが好きなんだな」(上)

職員への訓示のときは「必ず自分の言葉でしゃべります。決してきれいな言葉は使えないし、どちらかといえば、やんちゃな人間がそのまま大きくなったような男ですが、だからこそ届く言葉もある」と語る阿部裕幸組合長。職員時代の経験を踏まえて、言葉と行動で職員たちを鼓舞する姿は、園芸産地を躍動させたい思いであふれている。

### ■ JAだからこそできる仕事がある

**石田**：広報誌『おうらたてばやし』2022年7月号の「新組合長インタビュー」で、職員としての35年間、役員としての6年間を振り返って、「俺ってJAが好きなんだな」と述懐しています。まずその話から聞かせてください。

**阿部**：「好きこそものの上手なれ」ということわざがありますよね。だれもがそうでしょうが、好きなものだからこそ熱中できるし、失敗してもくじけない。そんな行動の積み重ねが、その道を究めることにつながると思います。

わが家はトマト農家でしたが、親父に「(トヨタ)クラウンは要らないから大学に行かせてくれ」と頼んで、東京農業大学に進学しました。ところが卒業のときになってお袋が急逝して、親父から「母ちゃんとなら農業できるけど、おまえとはやりたくねえ」といわれてしまいました。

なぜかというと、男親と息子は必ずけんかするということなんです。それで「おまえは働きに出ろ」といわれ、縁あって旧館林市農協に入ることになりました。1981年4月のことです。

それから40数年経ちましたが、職員時代は夢中で仕事をしていたので自分を振り返ることはできませんでした。役員という立場になってはじめて客観的に農協を見ることができるようになりました。地域の方々や農家の方々といろいろなお話をするなかで、邑楽館林をどんな産地にしたらいいんだろうとか、どんな農家を育てたらいいんだろうとかに思いをめぐらせたとき、「俺って、すごい仕事をしているんだな」と実感できるようになりました。

いまになって政府は「食料安全保障」の問題をとりあげていますが、農協はそのことをいつも意識しながら動いてきましたし、いまも動いています。政府はコメをつくらせない政策を何十年も続けています。本来であればコメをつくらせない政策ではなくて、コメを消費させる政策に方向転換しなければならないのですが、それができていません。

**石田**：そのとおりです。食料自給率(オリジナルカロリーベース)が低いことの責任は、農業者、農協にあるのではなく、消費者にあることを政府は国民に正直

に知らせなければなりません。

**阿部：**それと、地域のなかで農協だけしかできない仕事があると思うんですね。たとえば、銀行さんは名前を呼んでくれません。番号です。ところが、農協はどんな方が窓口に来られても名前を呼んでいます。そんなところも変えてはいけないことだと思います。

名称こそ農協貯金からJAバンクへ変わりましたが、変えてはいけないものがある。農協の看板って非常に重いんです。信頼度がものすごく高いんです。そういう無形の資産を、われわれは先輩たちから受け継いできたので、それを簡単に変えてはいけない。普遍のものとしてたいせつにしていかなければなりません。JAでなければできない仕事が一番最近見えてきたような気がします。

**石田：**職員のときは見えなかった？

**阿部：**見えなかったですね。もう自分の仕事をこなすのに精一杯でした。

だから職員たちにはこういってます。「日々の仕事って大変だし、嫌なことも、つらいことも、いっぱいあると思うけど、いずれは地位が上がるんだから、いまは苦しいかもしれないが頑張れよ。絶対報われるから」と。

全体朝礼とか職員全体研修会がありますが、必ず自分の言葉でしゃべるようにしています。このことがいちばん重要だと思うからです。俺は、決してきれいな言葉は使えないし、どちらかといえば、やんちゃな人間がそのまま大きくなったような男ですが、だからこそ届く言葉もある。それを聞いた職員たちも励みになると思いますよ。



## ■ 組合員との対話——「組合員課」をつくって地域活性化につなげる

**石田：**組合員さんから「JAっていいよね」といってもらうには、「組合員との対話」を積極的に進める必要があります。

**阿部：**営農指導員とか、直接、農家に関わっている職員については日々の会話はできていますが、金融窓口の女性職員となると、そうはいきません。基本、待っている仕事なので、自分から組合員さんのところへ行くことはほぼほぼないから

です。

そんな職員も含めて、国の「肥料価格高騰対策事業」のときは全職員で対象農家2,350戸を一斉訪問しました。時期的に農繁期だったので、そんなときに「説明会を開きますからJ Aに来てください」と言ってもだれも来てくれません。それが容易に想定されたので、営農・経済担当の常務理事や部長と相談して、全職員による一斉訪問を決めたのです。

その結果、秋肥料分として総額5,737万円が1,495戸の農家に振り込まれました。一斉訪問の前に、4回に分けて全職員を集めて説明会を開き、そのうちの1回は俺がやりました。営農の知識がまったくない職員もまごつかないように、説明用パンフレットをつくり「こういうことをちゃんと聞いてきてください。こういうところは余計な説明をしなくてもいいです。全部説明しようとする、自分が分からなくなりますからね。よく分からない、説明できないということがあれば、営農の人間がもう一度説明にお伺いしますと言いなさい」と伝えて、送り出しました。

終わってから窓口の職員が言うことに「正直、はじめは怖かったです。農家に行ったことがなくて。何を説明していいかよく分かりませんでした。でも、言われたとおりに説明したら、わざわざ来てくれたんかい、どこの部署にいるんだいと聞かれ、どこそこの支所で窓口をやっていますと答えた。そうしたら、その農家の方が、せっかく来てくれたからって自分ちでとれた野菜をくれたり、また来なねって言ってくれたりしました」と。

J Aに入って農家の人と話したことはなかったけれども、こんなに優しくしてくれるんだ。こんなに優しくしてくれると、こんなにいい気持ちになれるんだ。じゃあ、わたしも、窓口に来てくれたお客さまにそういう思いで帰ってもらえるように、もう少ししっかりやろうと思いました、と言うんで、結果的にいいことをしたかなと思っています。

**石田**：なるほどね。そこでご質問ですが、総代会資料では確か、正組合員戸数は7,146戸(2023.3.31現在)と出ていたと記憶していますが、2,350戸というのはどういう数字ですか。

**阿部**：ありていにいえば、肥料の購買履歴のある「農家らしい農家」ということになりませんが、社会的に通用する言葉でいえば「販売農家」(農林業センサス)に近いでしょう。実際に2020年『農林業センサス』をみると、わがJ A管内の販売農家数はぴったり2,364戸と出ています。

**石田**：そうなんですか。ドンピシャの数字ですね。しっかり販売農家をグリップしていることが分かります。

もう一つですが、本当は今回の肥料価格高騰対策とかで回るのではなくて、定期的に支所職員が組合員さん宅にお邪魔して、広報誌を渡すとか、支所だよりを

渡して、顔つなぎをしておきたいですね。あるいは直売所情報を渡すのもよいかもしれません。また『家の光』の購読者には、支所手づくりの「読みどころ」を添えて同誌を渡すのもよいでしょう。

**阿部：**正直、そのあたりがちょっと弱い。ということで、今年の春、機構改革を行って、総務部のなかに組合員課、支所のなかに組合員係（支所によって専任または兼任）を設けて、広報誌『おうらたてばやし』やYouTubeを使っただの広報広聴機能の拡充、教育文化活動の展開による「1支所1イベント」活動の充実などに取り組んでいます。

広報広聴機能の拡充については、わがJAの重要な取り組みとして、コンプライアンス経営の強化を目的とした「ヘルプライン制度」の組合員・利用者への周知があります（『おうらたてばやし』2023年4月号）。また、JA管内の大泉町観光協会とタイアップしたYouTube動画「群馬上州牛と邑楽館林の新鮮野菜でブラジルスタイルバーベキューを楽しもう！」（2022年6月アップ）も、皆さんから「面白いね」と好評を博しています。

教育文化活動の展開による「1支所1イベント」活動については、本所組合員課と支所組合員係が連携するなかで、支所レベルでの青年部と女性会のタイアップを進めています。支所レベルで「収穫体験」や「マルシェ」などのイベントをやろうとすると、農業生産を担う青年部と女性会とのコラボが必要となるからです。

「1支所1イベント」活動でいちばん成功しているのは、ナシとシクラメン産地の明和支所で行われている「ナシ市」「花市」ですが、そこで行われている「女性会×青年部×支所職員」のコラボは見事なものがあります。このコラボ方式を各支所に広げていきたいと思っています。



明和支所で実施している「ナシ市」「花市」

## ■「販売代金の精算が遅れると組合員との絆が切れる」

**石田**：わたしの資料分析では、J A 邑楽館林の共販率はとても高い。100%を超えるような数字が出ています。この理由は何でしょうか。

**阿部**：いくつかの理由がありますが、原型的なものとして、集落単位の「〇〇野菜出荷組合」という地縁組織の活動が関係しています。戦前からの出荷組織ですが、5人以上でJ Aに出荷していただくと、出荷組合の活動費として販売代金の0.4%を還元しています。

歴史的にいうと、昭和50年代までは、邑楽郡内にある地場の野菜市場のほうが集荷力は高かった。農協は太刀打ちできなかった。それを、農協のほうに向けていただくために還元制度を設けたのです。

ですが、それだけではちょっと物足りないねという話になって、出荷組合のなかにキュウリ部会、トマト部会、ナス部会などの横断的組織をつくって、勉強会を始めました。これが功を奏して品目別組織の役割が高まるとともに、J Aの集荷力も高まっていきました。その反面、野菜出荷組合の活動は、地縁組織としての機能はいまでも残っていますが、生産品目が分散するにつれてほぼほぼなくなってきました。

邑楽館林はキュウリがメインの産地ですが、そのはじまりは昭和40年代にさかのぼります。最盛期には100億円近くの販売高があったのですが、いまはその半分くらいに減っています。生産者が減った、生産品目が分散した、などのやむを得ない事情がありますが、そうしたなかで、キュウリを含めて、すべての野菜生産高の95%はJ A出荷になっています。

販売先に恵まれている首都圏にあって、なぜそんな高い共販率が実現できたかというところ、わがJ Aでは出荷の2日後には生産者の通帳に入金できる仕組みをつくったからなんです。これって画期的なことなので、なかなか他のJ A

### 職場七訓

- 一 常に生産者組合員のしあわせを考えよ。
  - 二 勝敗は情報で決する。情報を集め、分析し、判断し、利用せよ。
  - 三 常にそろばん片手に仕事を考えよ。
  - 四 「後」では駄目だ。ためにしに電話をとってみよ。
  - 五 販売代金の精算が遅れると組合員との絆が切れる。
  - 六 君には不可能な事でも上司には可能である。報告を怠るな。
  - 七 楽をしたいと思うのも本音。何かを仕遂げたいと思うのも本音。
- 部下には両方を満足させよ。

館林市農業協同組合 平田 四郎

ではまねできません。

**石田**：できません、できません。

**阿部**：合併前の旧館林市農協には「職場七訓」という教えがありました。これは日本一の名物参事といわれた平田四郎氏がつくったものです。そのなかの一項目に「販売代金の精算が遅れると組合員との絆が切れる」ということがうたわれています。

どうして出荷2日後の入金ができるようになったかという、旧館林市農協の青果センターには出荷者のためだけの経理電算室があったからです。いまは県連に統合されていますが、当時は精算事務を行っている女性職員が、出荷の次の日に市場から全部、売立報告を出してもらい、それを使って等階級別にプール計算をして個人別の販売額をはじき出していたのです。

**石田**：エクセルを使って計算していたのかな。でも、東京や関東の市場だけを考えればできるでしょうが、大阪や北海道などの遠い市場もあるので、そう簡単ではないように思いますが…。

**阿部**：そういう遠い市場については、集まった売立報告を使って「仮」の売値を立てます。経験則として一応の売値は立てられますからね。そんなに大きな違いは出てきませんが、仮と実際の売値の違いは、最終的には年度を通して精算していきます。1年間でだいたい総額500万円くらいの違いになります。

**石田**：精算と出金の業務はそれで済むでしょうが、市場からの入金は遅れますよね。JAが立て替え払いをしなければなりません。

**阿部**：市場からの入金はだいたい4日後くらいなので、それまでは農協資金を使って出荷者に前払いするという形になります。この前払い、ないしは立て替え払いは、肥料を買うとか、コメを売る（JAの買取販売）とかと同じように、農協資金の他部門運用になります。

ですから、安倍晋三政権下の「農協改革」で〈信共分離論〉が取りざたされましたが、もしそれが実現していたら銀行からお金を借りなければならなかった。当然そこに金利が発生しますから、経済事業としては大打撃をこうむることになります。なので、わがJAは大反対でした。うちだけではない、日本中のJAが大反対だったと思いますよ。

**石田**：現場無視の「農協改革」でした。

**阿部**：そのとおりです。現場を少しでも知っていたら、そんな無茶な政策は出てきません。組合員との絆を断ち切る権利は、政府といえどもありません。

わがJAでは、平田参事の「職場七訓」の教えを忠実に守って、迅速な代金決済に心がけています。そんなことから、JA管外の生産者からも委託品が集まってきます。これも共販率を高めている一つの要因です。



## 大泉町観光協会とタイアップした YouTube 企画

広報広聴活動に力を入れる J A 邑楽館林。 J A 管内の大泉町観光協会とタイアップした YouTube 動画「邑楽館林の新鮮野菜と群馬の上州牛でブラジルスタイルバーベキューを楽しもう!」が絶賛公開中だ。

大泉町は外国人とくにブラジル人が多いことで知られるが、この動画では管内の新鮮野菜(トマト、キュウリ、タマネギ)と上州牛を使ったブラジルスタイルバーベキューに挑戦している。農産物直売所「ぽんぽこ」や「ミートセンター」での買い物や調理シーンが放映されている。

大泉町観光協会がアップしている 167 本の動画中、短期間にもかかわらず、視聴数で第 6 位にランクされるという人気ぶり(2023 年 7 月現在)。動画をみれば、なぜ人気が高いかが分かるだろう。キュートな組合員課広報担当の原満里奈さんが登場し、ハプニングシーンが続いている。包丁さばきも含めて、そういう場面が 3 つあった。

視聴者のコメントに「原さん可愛すぎる」とあったが、評判を呼ぶ動画とはこういうものだと教えてくれたような気がする。

