

JA実践事例紹介

これからの組合員戸別訪問 (後編)

栃木県JAかみつが 担い手支援に特化した 事業間連携の訪問活動「担い手応援隊」

小川理恵

一般社団法人日本協同組合連携機構 基礎研究部長・主席研究員

戸別訪問活動は組合員との直接的な接点を得ることができ、JA理解の醸成やJA事業利用の機会増大など、大きな成果が期待できる。一方で、人材不足の深刻化や組合員の面談率低下、合併による広域化などの課題も多い。戸別訪問活動の現状と今後のあり方について、2JAの実践から探った。

後編では、JAかみつがの担い手支援に特化した事業間連携の訪問活動、「担い手応援隊」を紹介する。



営農経済部門と信用共済部門がタッグを組み、「担い手応援隊」として訪問

1 事業間連携で農業者を支援する「担い手応援隊」

J Aかみつがは、1999年に栃木県総面積の3割を占める4つのJ Aが合併して発足した。日光市、鹿沼市、栃木市の一部を管内とし、南北に長い地理的特徴と、中山間地・平野部など異なった農地の特性を生かして、米を筆頭に、イチゴ・ニラ・トマトなどの園芸作物、キク・ユリ・リンドウなどの花卉、梨などの果実の生産や、牛・豚等の畜産が盛んに行われている。

J Aかみつがの組合員数(個人・法人)は、正組合員9,174人、准組合員6,971人(2023年9月現在)と、正組合員数が准組合員数を上回るが、正組合員のうち専業農家はわずか1割にすぎず、年々減少する農業の担い手たちが、不安なく農業に従事できる環境を整備することが、地域農業を持続・発展させるうえでの喫緊の課題となっている。

そこでJ Aかみつがでは、2016年度に、農業の担い手支援に特化した、部門間連携による「担い手応援隊」を結成し、農業者に寄り添う訪問活動を実践して成果を上げている。

担い手応援隊の特徴は、営農経済部門と信用共済部門の職員がメンバーとなり、それぞれ1人ずつ・2人1組でタッグを組み、訪問活動を行っている点であり、営農指導員や渉外担当者による、日常の訪問活動とは別に設定されている。

担い手応援隊と通常の営農指導などの組合員訪問との違いについて、営農経済部営農振興課長の大島隆行さんは「営農指導や渉外活動は購買や推進など、業務としての販売に直結することが求められます。一方担い手応援隊は、J Aの情報をつなぐこと、担い手の意見や悩みなどを収集することを目的としています」と両者の違いを話す。合併によるJ Aの大型化、支店の統廃合がすすむなか、営農と信用共済というJ A事業の2大柱が連携し、農業の担い手経営体に対して、J Aからの情報をつつがなく伝達すること、そして、担い手経営体から、悩みや希望を聴き取り、それを解決したり実現させたりすることが、担い手応援隊に課せられた使命である。

2 営農経済部門と信用共済部門のタッグがパワーを発揮

担い手応援隊の活動は、毎年の年度初めに、各営農経済センターや支店が中心となり、日常の渉外活動等を通じて、訪問が必要だと判断される担い手の洗い出しを行い、訪問先を決定することから始まる。営農経済部門(営農指導員・耕種指導員・営農経済渉外員)と信用共済部



常勤役員による担い手訪問を平行して実施(写真は青木孝雄 代表理事組合長)

門(LPC：ライフプランコンサルタント、共済専任)の職員が担い手応援隊のメンバーとなるが、各職員が通常業務で担当しているエリアを基準に、担い手応援隊のチーム編成と訪問先の割り振りが行われる。

チームが決定してからは、2人の職員のなかで、いつ誰のところに訪問するかの年間スケジュール、訪問先の情報共有、何をテーマに訪問するかなど、丹念に事前協議を行って訪問活動に備える。2024年6月現在で、37組の担い手応援隊がおり、チームごとに1ヶ月に1～2件、担い手応援隊全体では、年間で300件を超える担い手訪問を実施している。

実際の訪問活動を開始する前には、常勤役員や担当部署の管理職も含めた決起集会在開催され、担い手応援隊の意義、取り組み内容、年間計画について申し合わせを行うことで、担当する職員の意識向上と統一を図っている。

担い手応援隊が、初回訪問時に担い手から収集した情報をもとに、まず作成するのが「担い手応援シート」である。このシートは、経営形態・営農類型・経営規模、後継者の有無や今後の目指す将来像、家族構成や本人の趣味など、担い手の基本情報をまとめたものである。

一方、担い手から挙げられた意見や希望、相談ごとなどは、訪問の都度「訪問記録」に記入する。こちらは、「規模拡大」「設備投資」「JAに対しての要望」など、キーワード別に整理できる仕様となっており、それぞれの項目ごとに、コメントと対応策まで網羅した、いわばカルテのような役割を果たしている。担当チームだけで対応できない事項については、「今後の対応」として別記され、専門の部署に必ずつなぐシステムだ。結果は、担当部署がくまなくチェックし、相談ごとなどが放置されないよう徹底を図っている。

「担い手応援シート」と「訪問記録」は、訪問後、まずは手書きで作成するが、その後すみやかに、ローカルWEBの「担い手応援シート・記録表」に入力し、誰もが見られる形で保存される。これらの情報については、月に1度常勤役員等へ月次報告するほか、半期に1度の全体ミーティング、年に1度の活動報告会・勉強会で、常勤役員・担当部署管理職・担い手応援隊メンバー全体で共有する。

活動報告会・勉強会では、代表チームによる活動報告、1年の振り返りなどを行うとともに、活動中に上がってきた質問や要望を、Q&A形式にまとめた冊子も作成して配布する。成果が見える化することで、担当する職員の、訪問活動へのモチベーションにも結びついている。



事業間連携による担い手応援隊勉強会

担い手応援隊の訪問活動により、実質的な成果が表れている。南部営農経済センター資材課係長の巻嶋昌敏さんは、直近の例として、営農と金融が同行することで担い手のニーズにすばやく対応できた経験を話してくれた。「訪問時に、農家さんから農業資材を保管する倉庫が欲しいという要望を伺いました。倉庫は高額で購入には借入れが必要となります。そこですぐに業者に入ってもらい、農家本人・営農・金融・業者が一堂に会したことで、瞬く間に課題が解決しました」。また、米麦畜産課の石川真一さんは、「面積の大きな農家で、もともとJAへの出荷はほとんどない方を訪問してみたところ、新たな機械を入れて周辺の農地を集積したものの、手が足りなくて困っている、という悩みを伺うことができました。そこでJAが協力を申し出て、新たにJAへの出荷を提案したところ、それが実現し、JAの収益にもつながりました」と話す。2つの事例ともに、担い手経営体からとても喜ばれたという。

通常の営農指導や渉外活動などだけでは踏み込むことのない、一步先の情報や悩みを収集することで、すばやく解決に導くことができたり、付き合いが希薄化した担い手との関係性が再構築できたりするなど、担い手応援隊は、JAと担い手経営体をつなぐ銚(かすがい)になっているようだ。

3 農業の現場を「知る」ことから始めよう

担い手への出向く体制の強化について、JAかみつがの青木孝雄代表理事組合長は「農業をとりまく環境が年々厳しくなるなか、農業者が安心して農業に従事できる環境づくりが欠かせません。そのためには、まず、見えているようで実は見えていない農業の現場を知ることから始めようと、担い手応援隊を結成しました」と話す。

同JAでは、常勤役員による担い手訪問活動にも力を入れており、2023年度には、102件の訪問を実現し、担い手応援隊との相乗効果を上げている。またこの他にも、全職員で取り組む「ふれあい訪問活動」、管内全14地区における「地区運営委員会」の設置、農産物直売所のJA直営化による活動拠点づくり



地区運営委員会がJAまつりに参画

など、JAの広域化と支店の統廃合によって生まれた、組合員との物理的・心理的距離を埋めるための、様々な施策に積極的に取り組んでいる。

「こうした活動の積み重ねが、組合員との信頼関係を構築し、それが必ずJAの事業にも結びつくのだと信じています。これからも、組合員との対話に重点を置

きながら、組合員にとってなくてはならないJ Aとしての位置を確立していきます」(青木組合長)。

4 戸別訪問のポイント～2つの事例の共通点～

これまで前後編の2回に分けて、組合員への戸別訪問に取り組むJ Aの好事例を紹介した。最後に、2つのJ Aの実践から見える、有益な訪問活動を実現するためのポイントを整理してみたい。

まずは、目的の明確化である。J Aひがしみの(前編)では、「地域の情報を組合員や利用者へ伝えること」を「ふれあい訪問活動」の第一義として明確に位置づけていた。そして訪問時に持参する広報誌や支店だよりなどのアイテムを充実させていたほか、組合員メリットが見える化するために「組合員カード」を新たに設け、その利点を分かりやすく紹介したパンフレットも準備して、ふれあい訪問活動に臨んでいた。組合員等にとっては、訪問活動が地域情報を得られる好機となっており、訪問活動をきっかけに「組合員であること、利用者でいることの良さ」を実感するに至り、そこからJ Aの事業利用にも結びついていた。

一方、J Aかみつがでは、管内の担い手経営体を対象とした、事業間連携による「担い手応援隊」を結成し、担い手経営体に寄り添う訪問活動を実施していた。担い手応援隊は、日常の営農や渉外の訪問活動とは違い、担い手の悩みや希望を聴き取ることを目的としており、営農経済部門と信用共済部門とがタッグを組むことで、包括的な担い手支援を実現していた。

このように、まずは訪問活動の目的をしっかりと検討し、取り組む役職員全体で目的を共有したうえで、具体的な方策を練ることは、訪問活動を有益なものとするために不可欠なプロセスであろう。

次に、訪問活動後の、きめ細かな対応である。J Aひがしみのでも、J Aかみつがでも、訪問活動で聴き取った組合員等の悩みや希望を、決して放置せず、必ず最後まで追求していた。方法として、聴き取りから結果までを網羅した「情報提供カード」(J Aひがしみの)、「訪問記録」(J Aかみつが)等の書式を作成して、関係部署で情報を共有するとともに、必ずその帰結をしかるべき管理者がチェックすることを徹底していた。

組合員等の立場に立って考えると、「訪問に来てくれて、相談したところ、悩みが解決した」となれば、J Aへの信頼感が増し、次回の訪問が楽しみになるだろう。しかし、逆に「話したはずなのに、その後どうなったのだろうか?」となると、不信感を抱きかねず、次からの訪問は不要という思いを持つことになる。

戸別訪問は、組合員等との距離を縮め、意思疎通を図るためには有効な手立て

だ。そのため、様々な形で戸別訪問を実施するJAは多い。しかし形骸化してはいないだろうか。JA職員数が減少し、一人ひとりの職員が抱える業務が煩雑化するなか、限られた時間で有効な訪問活動を行うためには、しっかりとした目的を定め、目的に沿った計画を立てて実践する必要がある。2つの事例はそのことを示している。

今秋には、第30回JA全国大会が開かれる。そして国連は、2025年を国際協同組合年(IYC2025)に定めた。地域に対して、JAをはじめとした協同組合の存在意義を伝える好機が到来している。「JAが地域にあってよかった」と思ってもらえるような、戸別訪問の実践が求められている。

(2024年6月取材)