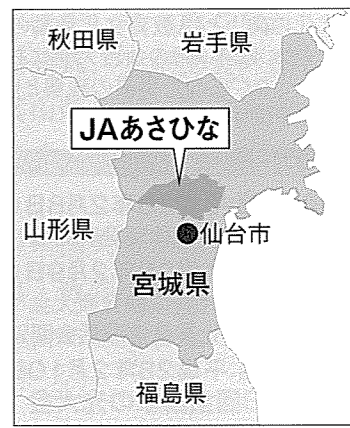




【第6回ゲスト】
佐藤政悦氏
上

宮城県 JAあさひな 代表理事組合長
「インタビューとまとめ」
石田正昭 龍谷大学農学部教授

JAあさひなは平成十一年度、家の光文化賞を受賞。県内の教育文化活動の先導役を果たしている。地域貢献を含めてその元気な姿をお届けしたい。(なお、このインタビューは九月の北関東・東北豪雨の直前に行いました。管内でも被害があり、災害に遭われた皆さまにお見舞い申し上げます)



「明るく!」
「楽しく!」
「元気よく!」の
職場づくりを實踐中

青年部活動で活躍

石田 花生産者とお聞きしました。
佐藤 そうです。デルフィニウム、トルコギキョウ、カスミノソウなどの洋花を作っています。
石田 周りに花生産者はそんなにいないですよ?

家に入って、いろいろ勉強しました。でも、畑作はうちのほうには合わないとわかりました。三年生からはガラツと変えて、ハウス栽培、それも誰もやっていない花を考えるようになりました。昭和四十一年頃の話です。この近くにカーネーション団地があったので、そこで一年間研修させてもらい、その後の半年間は

と何頭かの肉牛を飼っていたらそれだけでよいという考え方でした。
石田 ですが、組合長は農協青年部で活躍されたよね。
佐藤 はい。富谷町農協には青年部がなかったのです。なかったというより、休止していました。そこで、わたしが立ち上げの呼びかけをしました。ただ、わたしはまだ若輩でしたので先輩に委員長をやってもらい、わたしは実働に徹しました。「これからはわれわれ若い者がいろいろ言っていけないと駄目だ。農業も米と牛だけでは駄目だから、何かやろうよ」と。
石田 そうですね。昭和四十五年

から米の生産調整が始まりましたからね。
佐藤 そんな状況でしたので、やっぱり仲間づくりが大切だと訴えました。その根っこには、わたし自身が一人で花をやっていたので仲間がない。仲間の寂しさを実感していました。組合長からも「とにかくやれ」という励ましの言葉をもらいました。青年委員長になったのは昭和五十二年ですが、それ以降ずっと長く委員長を続けました。
石田 当時のことを思い出していただいて、今の青年部とはどこが違うとお考えですか?

脱米戦略の柱は『曲がりねぎ』

石田 JAあさひなは、米依存からの脱却に力を入れていますね。
佐藤 集落営農を基本に、そこに野菜をとり入れていこうとしています。現在、実行組合が一〇五ありますが、そのうちの四四で集落営農組織が立ち上がりました。その中に一の法人があります。そこでは担い手が育ってきています。その集落営農法人にTACが入り



JAあさひな
(あさひな農業協同組合) JAあさひな

組織の概況(平成27年3月末日)
組合員数..... 7,555人
(正組合員5,804人
准組合員1,751人)
役員数.....26人(うち常勤5人)
職員数.....260人(うち正職員185人)

地域と農業の概況
宮城県のほぼ中央に位置している管内。中央部を東西に流れる吉田川に沿って広がる肥沃な「黒川耕土」は、良食味の米産地となっている。また、北部丘陵地帯は、畜産や野菜、花卉、果樹などが盛んに行われ、南部丘陵地帯は住宅地の開発が進んで仙台市のベッドタウンとなっている。

JAのデータ(平成27年3月末日)
設立.....平成9年4月
本店所在地.....〒981-3626
宮城県黒川郡大和町吉岡南3-6-2
出資金.....13億8,520万円
販売品販売額.....41億0,422万円
購買品供給額.....41億7,479万円
貯金残高.....426億0,386万円
貸出残高.....140億5,680万円
長期共済保有高.....2,461億8,939万円

静岡県伊豆の河津町のカーネーション団地で勉強をしました。そのあと家に戻ってきて、二〇〇坪のハウスを作った。カーネーション栽培を始めました。カーネーション以外にもスイートピーやユリなどを作りましたが、始めてから一〇年後には連作障害のない今の体系に変わりました。
石田 ちょうどその頃、カスミノウの人氣ができましたよね。
佐藤 そうです。仙台ではわたしが二人目でした。そんな経営でしたから、農協とは本当に無縁でした。それに合併前の富谷町農協は町自体が仙台市のベッドタウンとして発展していたので、信用共済に力を入れていました。農家も米

九月中旬に大雨によって甚大な被害を受けた北関東・東北地区の皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。一般社団法人 家の光協会

曲げることによって甘みと柔らかさが出てきます。で、それを三センチぐらいずつに切って、バターと醤油でプレートで焼いて、皆さんに食べてもらいました。これがないへんな反響を呼びました。こんなに甘いねぎがあるのかという評判をいただいたのです。

石田 バター炒めで醤油をからませる。うまいでしょうね。ジンギスカンに馴染んでいる北海道の人たちにはこの醤油だけはピッタリですね。

佐藤 そうしたら、ホクレンさんがえらい乗り気になって。一手にうちで全部取り扱わせてほしいとAコープだけではなく、ホクレンさんが卸となってヨークベニマルとか、イトーヨーカドー、ダイエー、札幌の生協などにも出ています。ですから今は、うちのトマトと『曲がりねぎ』、それに巨理産のイチゴが一緒になって出ていきます。

棒ねぎも作りますが、冬場の仕



いしだ・まさあき

昭和23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。現在、日本協同組合学会会長。三重大学教授を経て、本年4月より龍谷大学農学部教授。京都大学農学研究科(農林水産統計デジタルアーカイブ講座)研究員を併任。近著に『農協は地域に何ができるか』(農文協)、『JAの歴史と私たちの役割』(家の光協会)など。

事づくりのために曲がりも作る。露地の棒ねぎを引っこ抜いて、それをハウス内で斜めに植えつける。そうすると、反収で二〇万円くらいアップするので、いい手間賃になるのです。『曲がりねぎ』は仙台的の伝統野菜ですが、それをわたしたちが北海道に広めたということになります。

石田 ハウス内で曲げるのであれば、北海道でも作れますよね。

佐藤 そうですが、やはり手間がかかるので北海道の生産者たちからどう考えるのかという問題になります。われわれはほぼゼロからスタートして、今では生産者で八五〇八六人、面積で二二ヘクタールくらいまで伸ばしてきました。毎年一〇人ぐらいずつ増えています。

石田 『曲がりねぎ』にも有機肥料を入れるのですか？

佐藤 はい。『曲がりねぎ』だけではなく、あさひな産完熟発酵堆肥「郷の有機」を使った米、野菜、果実のすべてに「郷の有機」のステッカーを貼り販売しています。とくに新規生産者には散布料込み

の値段を半額にして「郷の有機」の拡大に努めています。この奨励は今から八年前、わたしが組合長一年目のときから始めました。『曲がりねぎ』の現在の販売額は七五〇〇万円くらいですが、この一〜二年で一億円に、その次は二億円にしたいとがんばっています。

石田 この経営理念は組合長がお一人でお決めになったのですか？

佐藤 いいえ。平成九年の合併のときに皆で決めました。

石田 具体的にはどのような取り組みを指していますか？

佐藤 わたしが組合長になって二年目か三年目のときに、やっぱり農協は地域貢献がいちばん大切だ。JA職員は、それぞれの町内会で縁の下の力持ちになってほしい。地域の取り組みのなかでPTAな

り、実行組合、町内会、消防団、集落営農などに積極的に参加してほしいという方針を打ち出しました。職員には、毎年何に参加したかを報告させています。

この地域に住んでいるとそうでもないのですが、仙台から通ってくる職員には、なかなか通じない。でも、昨年の女性消防団全国大会では優勝しました。管内の大和町チームが優勝したのですが、その中の一人がJA職員でした。消防団ばかりではなく、PTAなどでは役員や会長になっていく職員がたくさんいます。地域貢献というところからJAを知ってもらおう、

地域農業振興の柱は 完熟発酵堆肥「郷の有機」

JAあさひの米、野菜、果実には完熟発酵堆肥「郷の有機」が施用されている。これをつくっているのは平成8年度に設置された畜産課オーガニックプラントに所属する8人の専任スタッフ。男性7人、女性1人という陣容だ。

各地の堆肥製造施設を見てきたが、食品残さやカニ殻などの難しい副原料を用いながらも、どこよりも品質が良く、また職員の明るさと使命感に燃える姿が今も脳裏に焼き付いている。組合長のお話とはやや違って、とくに若手の男性職員の積極的な姿が印象的だった。

聞けば工学系の大学に学びながらも、実家の肉牛経営を手助けするためにJAに就職したそう。工学系とは違って、牛とか微生物とかの生き物を扱うことに生きがいとやりがいを感じているという。

こういう縁の下の力持ちがいて、実際の地域農業は動いている。(石田正昭)

男性はどうしても朴訥な部分があつて、それはそれでよいのですが女性はハキハキしていて元気がよい。とくに生活部会(女性部)の方々には受けています。だから。

石田 話しやすいと。

佐藤 はい。ですから、男性の新人職員は営農センターとか、営農部門に多く配置し、女性は生活部会対応や信用・共済の渉外、窓口

さとう・まさえつ
昭和24年宮城県黒川郡立黒川農業協会の理事に就任。19年同代表理事組合長に就任。



これが重要だと考えています。

石田 先ほど職員が仙台から通ってくるというお話がありました。どのくらいいるのですか？

佐藤 できるだけこの地域から採用したいのですが、叶わない事情もありまして、二〜三割は地域外から来ています。県内の大学から毎年二〜三人採用していますが、どうしても地元というよりも地域外の職員が増える傾向にあります。それに女性職員も四割くらいお

試験をするとそういう結果になつてしまう。応募も六対四で女性のほうが多いです。

石田 ここは仙台の通勤圏なので、男性は仙台のほうへ向いて出ていくが、女性は地元志向が強いということですね。

佐藤 役場、JAともに同じですが、結婚して子どもができて、ずっと勤められるというメリットがあります。産休、育休など、女性にとつては働きやすい職場環境になっていると思います。

また組合員対応では、ふれあい広報課の男性二人は青年部と実行組合対応ですが、女性四人は生活部会やフレッシュミズ会対応が主になっています。

石田 女性管理職も多い？

佐藤 はい、けっこう多いです。課長が三人、支店長が一人。それに支店の次長は五支店二〇人のうち六人が女性です。女性には柔軟かさがあるので、合併前から共済推進の早期達成を競い合うという職場風土があります。



トピ対談
6
組合員・地域
ともに

【第6回ゲスト】

佐藤政悦氏 下

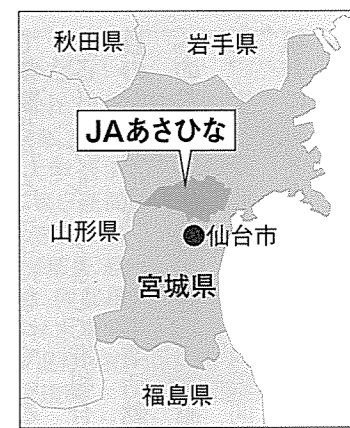
宮城県 JAあさひな 代表理事組合長

「インタビューとまとめ」

石田正昭

龍谷大学農学部教授

北部丘陵地帯は、畜産や野菜、果樹の生産が盛んだが、同時に大きな工業団地が広がっている。他方、南部丘陵地帯は住宅地の開発が進み、仙台市のベッドタウンとなっている。その間を良食味米の産地が埋めている。こうした立地条件を生かしたJAづくりは見事だ。



に少しずつ関係を深め、住宅ローンだけでなく、貯金や教育ローン、マイカーローンなどの提案にもつながります。

「明るく！」 「楽しく！」「元気よく！」の 職場づくりを実践中

「推進センター」のねらいは？

石田 今回の農協改革では、正組
員と准組員の交流促進が課題
となっています。

佐藤 そうですね。そういう意味
を込めて、わがJAでは直売所、
インショップで利用者の方々と交

祭」を盛大に開いています。
石田 おお。それはどんなもので
すか？ 大根収穫祭って。

佐藤 肥料袋がありますよね。自
分で引っこ抜いてもらい、それに
詰められるだけ詰めてお持ち帰り
いただきます。車までの運搬は職
員が一輪車を使って運んでいます。
おにぎり、豚汁、焼きイモなど
も振る舞います。それをきっかけ

今後はこうした取り組みを員外
にも広げていきたいと考えていま
す。その一環として、今年度、仙
台のベッドタウンとして発展して
いる富谷地区に「富ヶ丘推進セン
ター」を設置しました。

石田 「推進センター」というの
だから、支店とは違いますよね？

佐藤 その通りです。ここは支店
のように職員を定期的に異動させ
る必要がない。せっかく関係がで
きたのに、ガラッと代えてしまっ
と、関係性が深まりません。長い
おつき合いができます。

石田 この推進センター、何人で
したの？

佐藤 女性二人、男性三人です。

石田 実績は上がっていますか？

佐藤 設置後一年目なので、実績
はこれからというところですね。

一人、再雇用の方がいて、その方
はかなりの実績を残しています。

石田 LAだったのですが、やっぱり。

石田 話がうまい？

佐藤 はい。もう、どんどん(笑)
やってみてはいますので。いず
れは若い人たちも伸びてくると思
います。顔と顔とのつながりがい
ちばん重要ですからね。

石田 JAらしさから言うと、富

谷地区にお住まいならば、大和地
区にも出てきてもらって、農業体
験とか家庭菜園など、農業を通じ
た関係がごく自然にできるように
なるといいですね。

佐藤 もっと早くから仕掛ければ
よかったです。でも気づいた
ときにやるのが重要です。今後
は企業にもどんどん入っていきたく
いと思っています。

石田 ここは、かなり大手の工場
が進出していますよね。

佐藤 ええ。北部丘陵地帯には宮
城県が造成した仙台北部工業団地
があり、そこに東京エレクトロン、
EVエナジー、トヨタ東北、東北

電力、自治総合研修センターなど
の工場・施設が進出しています。

石田 農家さんは産直野菜集荷場
にバラで持ってくるのですか？

佐藤 いいえ、すべて直売所用の
小袋に入れて持ってきます。それ
を職員が仕向け先ごとに分別する

石田 農家さんは産直野菜集荷場
にバラで持ってくるのですか？

佐藤 いいえ、すべて直売所用の
小袋に入れて持ってきます。それ
を職員が仕向け先ごとに分別する

一元集荷の産直事業

石田 農家さんは産直野菜集荷場
にバラで持ってくるのですか？

園芸特産課がやっています、産
直野菜集荷場から持っています。
石田 その野菜は直売所とは別個
に集荷するのですか？

佐藤 いいえ、一緒に集めます。
JAが一元的に集荷し、それを隣
にある直売所と管内七つのイン
ショップ、そして提携先の工場・
施設に分荷していきます。

でも、このときは常勤役員から
反対論が出され、実現しませんでした。
それで、再度視察に行つて
徹底的に教えてもらい、新たな提



JAあさひな
(あさひな農業協同組合) JAあさひな

組織の概況(平成27年3月末日)
組合員数..... 7,555人
(正組合員5,804人
准組合員1,751人)
役員数.....26人(うち常勤5人)
職員数.....260人(うち正職員185人)

地域と農業の概況
宮城県のほぼ中央に位置している管内。中央部を東西に流れる吉田川に沿って広がる肥沃な「黒川耕土」は、良食味の米産地となっている。また、北部丘陵地帯は、畜産や野菜、花卉、果樹などが盛んに行われ、南部丘陵地帯は住宅地の開発が進んで仙台市のベッドタウンとなっている。

JAのデータ(平成27年3月末日)
設立 平成9年4月
本店所在地 〒981-3626
宮城県黒川郡大和町吉岡南3-6-2
出資金.....13億8,520万円
販売品販売額.....41億0,422万円
購買品供給額.....41億7,479万円
貯金残高.....426億0,386万円
貸出残高.....140億5,680万円
長期共済保有高.....2,461億8,939万円



さとうまさえつ
昭和24年宮城県黒川郡富谷町生まれ。卒谷町農協青年部長、副委員長を歴任し、平成10年JAあさひ代表理事組合長に就任。

案をしました。ちょうどそのころ、役員改選があり、思いもかけずにわたしが組合長になったものから…。

石田 そりゃ、組合長になったら強いですよ。

佐藤 そうです。組合長になって念願のシステムの導入が決まりました。インショップにするには、まずはインショップを見つけないと話は始まりません。

すでに地方スーパーのヤマザワさんからはインショップの提案があったのですが、二店舗に留まっていた。そこで、Aコープ宮城にもお願いしようということになり、松島店、八木山店の二店舗を確保しました。それにうちの二つの産直店舗を合わせて合計六店舗でスタートしたのです。

ただ、直売所のシステムと一元集荷のシステムとを比べると、どうしてもコストが高くなってしまいう。ということで手数料の引き上げをお願いしました。当然ながら

石田 それは良い財産になりましたね。

佐藤 はい。そのときにいろいろな方々のつながりや、企業ノウハウを勉強させてもらいました。そんなこともあって、農産物だけではなくて、今後は金融共済、葬祭事業にもご協力いただきたいと思っています。

石田 そうですよ。ここは工場だけではなくて、そこで働いている人たちの住宅や独身寮がいつ

組合員からは反対の声が上がりました。それからいろいろなあったのですが、「販路が増える」「完売します」ということで、最終的にはご理解をいただくことができました。

石田 完売しますとは、返品しませんということですね。

佐藤 そうです。その完売方法として地元企業への納品案が浮上したのです。これによって直売所の荷が余ったときは値を下げてでも完売する。その点について組合員のご了解もいただきました。

石田 なるほど。地元企業との交渉はどうしたのですか。組合長が売り込みに歩いたの？

佐藤 はい。トヨタの場合は、トヨタ東北を通じてトヨタ生協とのコネをつくりました。でも、生協は厚生施設運営の入札で三井の外資系子会社のAMサービズに負けてしまいました。そこで新たな話をつけるために東京本社まで出かけました。二回は行きましたよ。

生活部会は全戸参加型

JAあさひには、合併当初、家の光事業を主体に活動する任意参加型の女性部と、共同購入や健康管理活動を行う全戸参加型の生活部会の二つの女性組織があった。平成14年、これを女性部の“顔”を持つ全戸参加型の新生「生活部会」に再編した。

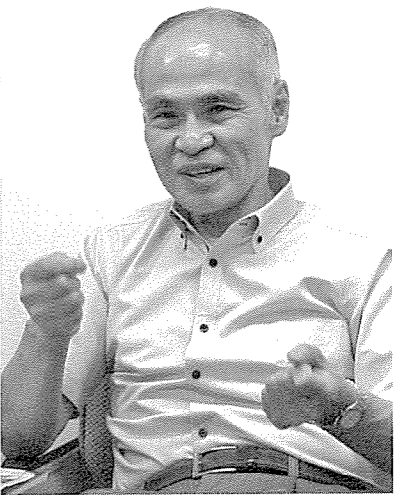
全戸参加型なので、会員減少に悩むことはないが、運動論的には活動のマンネリ化や集落ごとの温度差の拡大が問題となる。

この弊害を乗り越えるにはいくつかの仕掛けが必要だ。85全集落で「女性の集落座談会」が年間1,000人余を集めて開催される。『家の光』の愛読者を対象とする「家の光フェスタ」に加えて、毎年3月には「生活活動推進大会」が開かれ、活動報告や優績表彰などを行っている。支部単位では「男子料理講習会」も開かれ、Aコープ商品を中心とする共同購入も毎年1,000万円を超える実績を残している。(石田正昭)

い建っていますものね。

佐藤 人とのつながりという面では、コメの輸出も同じです。最初に仙台三越さんから販売させてあげるよというお話があって、発展したものです。そこからの口利きで日本橋三越で売ることになり、また売れ行きもよいということから台湾三越でも扱っていただけるようになりました。

ただ香港には三越がなかったので、農水省のコンサル事業に乗ってショッピングセンター内の焼肉屋、とんかつ屋、そば屋などの日



いしだまさあき
昭和23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。現在、日本協同組合学会会長。三重大学教授を経て、本年度4月より龍谷大学農学部教授。京都大学農学研究科(農林水産統計デジタルアーカイブ講座)研究員を併任。近著に『農協は地域に何ができるか』(農文協)、『JAの歴史と私たちの役割』(家の光協会)など。

ちょうど先方も「地域との調和」を重視していたので、最終的にはOKとなりました。われわれの、粘り強さが功を奏したと思っております。

石田 でも、あさひのコメはおいしいと喜ばれているのでは？

佐藤 それはそうです。すべて「郷の有機」の特裁米を持ってい

トツプセールスとは人脈づくり

石田 トップセールスのお手本みたいなものですね。
佐藤 いやいや。でも、その下地というのは、じつは、わたし、認定農業者をやっていたときに仙台や山形の異業種交流会に参加させ

くのですから品質はまちがいない。トヨタ東北の社員食堂に米や野菜の供給が実績となり、それ以降はけっこうスムーズにEVエナジー、東京エレクトロン、自治総合研修センターにも入ることができました。東北電力では、七〇〇人ぐらいの職員のいる仙台の本社食堂に入っています。

いろいろな交流をさせてもらったことが契機となっています。JCの方とも懇意になって、異業種の社長さんやその二世さんとおつき合いも始まりました。

が決め手となります。

佐藤 その通りです。売る所はいっぱいあるので、それに乗れるような集落営農や園芸農家をどれだけつくれるかがわれわれの大きな課題です。あさひの後継者には定年退職者も加えよう、ということの後継者づくりに励んでいます。地元企業を退職して、ネギやホウレンソウを上手に作る。その方が今、三〇〇人の会員のいる産直会の会長としてがんばって

石田 いちばん良い生き方ですよ。ね、それは。そういう方が会長になれば説得力も生まれる。

佐藤 そうですね。うちの園芸特産課は、課長なり補佐が、それぞれ百戦錬磨ですと園芸特産だけをやっていきますので、良いアイデアもいっぱい出てきます。

一度も定期異動がない(笑)、販売プロをつくるというのが、わがJAのポリシーなのです。(終・取材平成二十七年九月九日)