



【第10回ゲスト】
竹内文雄氏 上
石川県 JA白山 代表理事組合長

石田正昭

龍谷大学農学部 教授

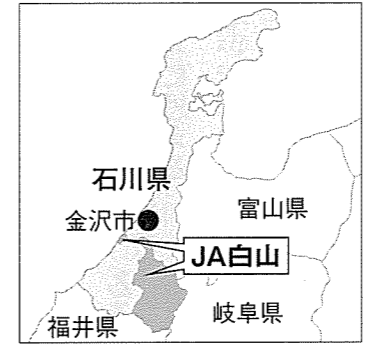
「比咩の米(ひめのまい)」は、JA白山のブランド米の名称。この良質米産地のJA経営を託されているのが、(株)ジャコム石川(石川県Aコープチェーン)初代社長竹内文雄氏。その経歴を生かしたJA経営は傾聴に値する。

生きてきたJA経営を託されて

後継者確保が最大の課題

石田 組合長は現在二期目。今度の六月に改選ですね。
竹内 はい。改正農協法を受けて九月の理事会で方針決定をしました。いわゆる例外規定の②で対処します。認定農業者プラス準ずる

者、それに実践的能力者をうまく組み合わせる理事の過半とするというものです。現状の役員構成とほぼ近く、大きな違和感なく受け止められています。
石田 それで、うまくまとまると



いうことですね。
竹内 再三、運営委員会を開いて協議してきました。そろそろ各地で選任の準備に入りますからね。ただ、条件が合えばそれでいいというものではないので、別途、資

ことにでもなれば組織は大変なことになると思っています。
石田 ということは、大型農家にも、法人経営にも、JAを積極的に利用される方はおられる。そういう方たちを選びましょうよ、ということですね。

人も高齢化し、若者の参入がないということ。農業に魅力を感じないからです。後継者になるという意識がない。なんかやや言っても石川は働く場所が多いためです。
石田 やっぱり冬場の就労が問題となりますよね。

竹内 そうです。ただ、言われているように、JAも何かが欠けているんですね。いわゆる担い手、後継者づくりの対策がとれていない。農業経営の展開や品目の提案はそれなりにやっていますが、決して十分ではありません。大型農家は水稲中心にそれだけで手いっ

「メモにこだわらる」
石田 うまくやっている事例はありますか？
竹内 中山間地あたりで若者がポツポツと農業に就く事例があります。地域を大事にしようとか、農業を大事にしようとかの考えがあ

るからです。
石田 彼らは冬場、どんな働き方をしていますか？
竹内 積雪の時期は農作業ができないので二〜三か月は休まざるをえません。その対応策として、雪下野菜、お餅、かき餅などのコメ加工品、味噌などがありますが、量的には知れています。第二次農業振興計画が今年からスタートしていますが、新たに菌床シイタケや野菜のハウス栽培を提案しています。しかし、それ以上に重要なのがコメで、中山間地では良質米産地として、市場でかなり高い値段で取り引きされています。JA



JA白山 (白山農業協同組合)

組織の概況 (平成28年9月末日)

組合員数.....6,586人
(正組合員3,924人
准組合員2,662人)

役員数.....23人(うち常勤4人)

職員数.....144人

地域と農業の概況

石川県中南部に位置し、霊峰白山の麓から日本海に至る広範囲な地域を管内としている。主な農産物は水稲で中山間地域の寒暖差を生かした良質米産地で、ダイズ、大麦の種子栽培も盛んである。「第2次農業振興計画」では、水田フル活用と園芸の重点5品目の生産による複合化経営の推進と2015年6月末に開設した大型農産物直売所「よらんかいねえ広場」を核として、地域活性化と農業所得増大の展開により白山農業の強化に取り組んでいる。

JAのデータ (平成28年9月末日)

設立 平成19年4月1日

本店所在地 〒920-2154
石川県白山市井口町に62-1

出資金.....16億5,091万円

販売品販売額.....5億5,977万円

購買品供給額.....11億4,761万円

貯金残高.....691億0,156万円

貸出残高.....180億6,099万円

長期共済保有高...2,222億1,649万円

への出荷は半分くらいで、あとは自家販売だと思っています。

石田 自家販売というのは、個人が買いに来るといことですか？

竹内 買いにも来られるし、配達もしています。わがJAは、今年

「コシヒカリ」一等で一万二千円くらいの仮渡金を設定しましたが、当地のコメはそんな程度で集荷が高まることはありません。

石田 生産調整はうまくいっていますか。

竹内 私どもの管内では非参加者が数名いますが、この方々は行政対応となっています。全体の生産調整は毎年達成されており、農家の皆さんの理解と協力は高いものがあります。

大型農家は一〇〇五〇ヘクタールを集積しています。若干の雇用を入れながら、家族農業でこなしています。当地のコメがおいしいのは、白山の冷たい水と、夜温が下がること、山からの風通しがよいこと、中山間地では収量も八俵く

よ。たぶん。

竹内 そのとおりです。米価が低いために何でもかんでも自分でこなしている方もおられますが、JAとの機能分担で対処しましょうよと申しあげています。

補助金の面でも、行政ばかりではなく、JAも応援しますよと言っています。農機についてはJAで買えば、今年から購入額の八%または最大五〇万円の補助が出るようにしています。

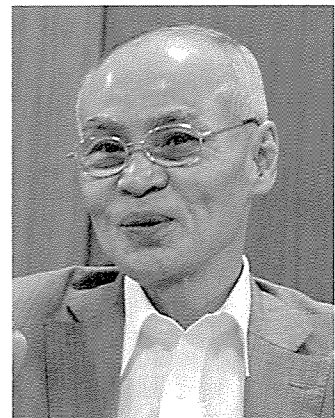
石田 肥料・農薬も一〇%とか一五%引き下げますよね。

竹内 全農の価格をみてからの判断となりますが、水稲ではBB一



たけうち・ふみお

1948年石川県鶴来町(現・白山市)生まれ。石川県立松任農業高校を卒業後、1967年石川県経済農業協同組合連合会に入会、2001年(株)ジャコム石川代表取締役社長、2008年白山農業協同組合理事を経て、2011年同代表理事組合長に就任。現在に至る。



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。現在、日本協同組合学会会長。三重大学教授を経て、2015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。著書に『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。

らに抑えていることにより、

中山間地の人は収量が少ないので、配分面積で配慮してほしいとの要望を持っています。一方で、管内は直播比率が高く、とくに海岸地区では全体の半分を直播で行っています。もともと収量が少ないので割増面積が与えられていますが、近年は技術も高まり、移植との収量差は縮まってきました。

石田 しっかりしているんだ。

竹内 管内の生産環境は非常によ発肥料で二八〇〇円程度のを、五〇〇円引きとします。農家の九〇%以上がこの肥料を使っていますから、その効果は大きいですね。

石田 無理した引き下げは持続的ではありませんよ(笑)。

ちよつと話が飛びますが、こちらのJA、結構、経営改善がすすんでいますね。労働生産性が一千万円近くになっている。

竹内 その点については、いい面と悪い面があると思っています。人員面では一〇人程度減少しました。施設面では支店の統廃合と営農施設の集約をしました。

ライスセンターの統廃合では二か所廃止、育苗センターも一か所廃止しました。廃止した育苗センターはネギの集荷調整施設として利用しています。こ

この運営は集落営農組織の皆さんが行い、現在は五つの集落営農組織がネギ生産に取り組み、「ネギで産地化を」が合言葉となっています。

今後は農機センター、自動車センターの集約が課題です。小さな小さなJAで、農機センターが三つ、自動車センターが二つもあります。SSも二つある。

石田 ちよつとびっくりですね。竹内 わたしがJA経営を受け継いだとき、労働生産性はおよそ八

いので、コメ、ムギ、ダイズは県の指定を受けて、種子用としても流通しています。とくに本店近くの平場から山間部へかけての一〇kmの範囲では水、温度、土、技術のすべてがよい。わたしの住んでいるところが、そこなんです(笑)。

わたしは加工米を除き一〇〇%種子用を生産しています。価格は四五%オンですが、合格率は平均六五%ですから、トータルでは二五%程度のオンとなります。ただ、わたし、ちよつと病気をしたので、二年前からJAのアグリサポートに作業の大半を委託しています。

石田 それって、大型農家がやめるとい意味ですか？

竹内 そうです。後継者がいないのです。やめる人の土地は、希望される大型農家への配分となりませんが、その調整に多くの苦労があります。今後は少しずつアグリサ

ポートが機能発揮をして、バランスのいい形で再配分していかねればならないと考えています。大型農家は田んぼの管理が十分できない面があり、JAの指導と支援が必要と思っています。

石田 彼らは手が回らないです

大型農家との徹底した話し合い

石田 アグリサポートが活躍すればするほど、大型農家の人たちは「仕事がとられる」という言い方をしませんか？

竹内 ええ。大型農家がこの土地がほしいというとき、それを渡すことになりませんが、そのコメがどこへ行くのかというと、必ずしもJAに出荷されることにはなりません。なので「集落の農地は共同で守ろうとか、地域農業は皆で守ろう」というときに、独自のやり方をされたのでは今後の農業継続が困難になる」と申しあげるようにしています。この先、各地で土地の戻しが出ると思います。



一向一揆の里

筆者の勤務する龍谷大学は、浄土真宗本願寺派が設置する私立大学。浄土真宗の信者が多い地域には、集落営農やそれを基盤にした農業生産法人が多いのではないかと、今村奈良臣東京大学名誉教授が指摘している。

その加賀門徒たちが起こしたのが加賀一向一揆。地域の結束力の強さは今も残っており、とりわけJA白山の手取地区(旧JA手取)では、中山間地でありながら農業後継者がポツポツと出てきて、地域農業を守っていると竹内組合長が述べている。

手取地区の旧鳥越村には、道の駅「一向一揆の里」があって、一向一揆の歴史を学べる。また、地粉の手打ちそばが有名だが、それと同じそばはJAの直売所「よらんかいねえ広場」の飲食コーナーでも味わえる。これが絶品。ぜひ一度立ち寄ってほしいと思う。

(石田正昭)



【第10回ゲスト】
竹内文雄氏
石川県 JA白山 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がめざすところは、組合員から頼りにされるJAだ。だが、組合員の依頼心だけが強くなつては協同組合ではない。生き生きとした組合員が集まり、主体的に動かすJAにしたい。竹内組合長の「食と農を基軸に地域に根ざしたJAづくり」の奮闘が続いている。

生きてきたJA経営を託されて

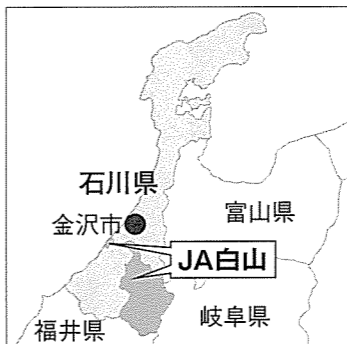
人づくりは意識改革から

竹内 経営改善に大きな役割を果たしているのが、大型直売所「よらんかいねえ広場」です。これを始めてから職員の意識もずいぶん変わりました。

職員の週休二日制による作業シフトは大変です。小売業をやっていると、見えないところでたくさん仕事をこなさなければなりません。そういう裏方の仕事を他の職員は見ているのです。すると、わ

たしがやかましく言うよりも良薬となつて、自然に意識が変わつてきました。

その意識改革をもたらしたのは、わたしのかつての職場から引張つてきた店長の仕事ぶりです。つねに前を向き、新たな仕事を起



竹内 ええ。そう思って今、仕込んでいる最中です。ただ残念ながら基礎が不十分なこともあり、変化に追いついていない。

竹内 わたしの経験から言えば、まずはしっかりと経営を立てること。これが重要です。それがないと投資もできないし、地域農業の維持・育成もできません。健全経営が基本となります。

竹内 この五年間で一五〇〇人増やしました。「みなし」で処理していたケースや、非農家の方々に利用の範囲内において准組合員

このところ毎年、前年を上回る事業利益を出していますが、今年場合は間違いなく大型直売所「よらんかいねえ広場」がよい影

先輩諸兄も努力されましたが、一つの組織をどのように活力あるもの、協同組合らしきものに変えるのかという点については、課題が多くあったように感じます。

石田 内部留保もかなりありますね。家の光文化賞を狙うには、やっぱり財務基盤がしっかりしないとダメですね。

石田 組合長になられてから、組合員をずいぶん増やしましたね。

石田 そうですね。地産地消と簡単に言われていますが、地消という言葉のなかには、一般の消費者がどういってお店を選ぶのか、あるいはどんな商品を選ぶのか、についての深い洞察が含まれていなければ

石田 組合長になられてから、組合員をずいぶん増やしましたね。

石田 そうですね。地産地消と簡単に言われていますが、地消という言葉のなかには、一般の消費者がどういってお店を選ぶのか、あるいはどんな商品を選ぶのか、についての深い洞察が含まれていなければ



JA白山 (白山農業協同組合)

組織の概況 (平成28年9月末日)

組合員数.....6,586人
(正組合員3,924人
准組合員2,662人)
役員数.....23人(うち常勤4人)
職員数.....144人

地域と農業の概況

石川県中南部に位置し、霊峰白山の麓から日本海に至る広範囲な地域を管内としている。主な農産物は水稻で中山間地域の寒暖差を生かした良質米産地で、ダイズ、大麦の種子栽培も盛んである。「第2次農業振興計画」では、水田フル活用と園芸の重点5品目の生産による複合化経営の推進と、2015年6月末に開設した大型直売所「よらんかいねえ広場」(写真上)を核として、地域活性化と農業所得増大の展開により白山農業の強化に取り組んでいる。

JAのデータ (平成28年9月末日)

設立 平成19年4月1日
本店所在地 〒920-2154
石川県白山市井口町に62-1
出資金.....16億5,091万円
販売品販売額.....5億5,977万円
購買品供給額.....11億4,761万円
貯金残高.....691億0,156万円
貸出残高.....180億6,099万円
長期共済保有高...2,222億1,649万円

直売所で地域の賑わいをしる

石田 合わせるると三五〇〇万円の改善になる。

竹内 そうです。地産地消と簡単に言われていますが、地消という言葉のなかには、一般の消費者がどういってお店を選ぶのか、あるいはどんな商品を選ぶのか、についての深い洞察が含まれていなければ

こそうとする。残念ながらJAマンにはそれが無い。現状の繰り返し、受け身でした。

石田 それがいちばん無難だということですね。

竹内 そのとおりです。新たなことを起こすには大変な労力と努力が要りますからね。JAマンがそういうことにあまり慣れていないというのはつねに感じます。

石田 ということは、ビジョンづくりや計画づくりも組合長が率先しておやりになっている。

竹内 事業計画や中期計画なども根幹のところを指示しないと形になりません。

全国それぞれのJAで違いはあるでしょうが、合併前の当JAでは男性は営農施設や配送業務を担うことが多く、経理部門や信用事業の経験が少なかった。ですから、男性のしっかりした管理職が育たない環境でした。

石田 育たないではなく、育てていなかったということですね。

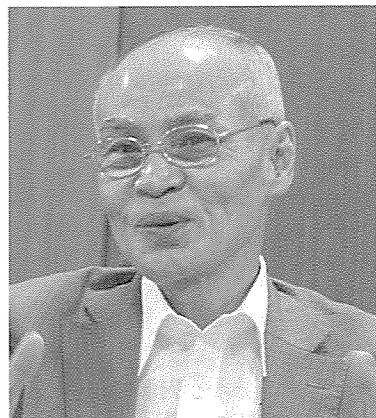
一つ減らして、およそ二〇〇〇万円の赤字を消しました。その代わりに「よらんかいねえ広場」を出しました。今年はそのが一五〇〇万円くらいの利益を出しています。

竹内 そうですね。市場とファーマーズマーケットのメンバー店から仕入れていきます。市場仕入れがあっても、われわれは意識的にスーパーよりも安く売ります。ただチラシで特売とかをお知らせはしません。値入れ率を低くして、見切りロスや廃棄ロスを発生させない。そんな努力があつて対前年比で、客数で二二%、売り上げで二五%伸ばしているのです。

石田 隣り合うように二軒のスーパーがあります。昨日の夕方、どちらの駐車場もガラガラ。でもこちらはほぼ満杯でした。地域一番店になっていますね。

竹内 全農石川のAコープの子会社の社長をやっていたので、地域一番店になる秘訣は、少しは知っているつもりです。安さだけではお客は集まりません。きれいなお店にすることも大事です。売り場は三〇〇坪ですが、柱は一本もありません。トイレにもお金をかけました。それにも角地で車が入りやすい。花にも力を入れています。お盆には三五〇円の花を一万三千束は売っています。よそでは五〇〇円くらいの値をつけています。

豊富な品揃え、あるいは珍しい商品を揃えることも重要です。JA紀の里(和歌山県)やJAおきなわから送ってもらっていますし、山間地を抱えていることからワサビや山菜、菌茸類も自然のものが出てきます。山間地の豆腐、油揚



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。現在、日本協同組合学会会長。三重大学教授を経て、2015年4月より龍谷大学農学部教授。近著に『食農分野で躍動する日欧の社会的企業』(全国共同出版)、『JAの歴史と私たちの役割』(家の光協会)など。

げも好評です。

石田 お菓子コーナーも充実していますね。

竹内 農工商連携で、自分のお店を持つている方も出荷してくれています。酒まんじゅうを毎日五〇個売り切る方もいて、自分のお店よりも売り上げが多いかもしれません。

しかし、何ととっても水産の影響が絶大です。そのテナント社長は豪語するのですが、毎日八五種

れません。

金融も同じことで、金利競争としては体力を消耗するだけです。近くの地銀は住宅ローンを〇・八%くらいにしていますが、これに對抗するにはJAらしい別のやり方を考えなければなりません。

例えば、三年前にわたしどもの地区で土地の線引きが行われたのですが、そのときに純農村でもある程度の宅地開発はすべきではないかという議論をしました。実際に集落周辺はそうなのですが、案の定、不動産屋が買いに来ました。それを考えると、人口減少社会を見据えるなかで、JAらしい

「地域づくり」が必要になっていると思います。

金沢市から車で四〇分。ここまでお買い物に来てくださる方々がたくさんおられます。今や「農家レストラン」という言葉が当たり前になっていますので、地産地消でみんなが楽しめるような食の提供をしたいと考えています。そうすることで地域に賑わいをおこし、生産者たちが張り切る産地にしたのです。

野菜と果実だけでなく、動物も取り込みたい。今、産地化に取り組んでいる白ネギを軸に考えると、地鶏で勝負をかけた。ですが、

この辺りでは誰もその話に乗っていません。

石田 アグリサポートとか、新たな担い手を探しては……。

竹内 ええ。肉屋さんや焼き豚店を

類以上の魚を並べています。本当に珍しい刺身が並んでいます。パック売りだけでなく、その場で刺身にしてくれる。金沢市の近江町市場と同じものがほぼ半値で手に入る。金沢市内からわざわざ買いに来るお客もいます。

石田 これだけ繁盛すると、生産者も元気が出るでしょう。

竹内 出荷者協議会の役員が毎朝

アイデアを現実化する力を求めて

石田 「よらんかいねえ広場」でお米はどれくらい売りますか？

竹内 四〇〇〇万円を超えています。一日一〜二万から一〜二万円。二億円売るJAの直売所もあります。

が、米産地でこれだけ売るのは大変なことです。全体の販売額の約一割で、その他に京都・大阪の卸に

中山間地の米の一部をカントリーから出荷しています。これらは買取米で、共同計算には乗りません。

規制改革推進会議は全部買収取って直売でやれ、と言いますが、

商品にらんでいます。間違った値をつけていたら、即刻書き換えをしてもらっています。

お店には飲食コーナーもあって、「白山そば」と銘打った地粉を使った名物そばも提供しています。また「白山キリマンジャロコーヒー」を一杯一五〇円で提供しています。毎朝、そこに出荷者が集まって情報交換をしています。

委託を含む共販でしっかり売っているのに、全量買い取り販売はできません。問題は代金回収で、過去に失敗したJAも結構あると思います。契約書があっても役に立たない。現金を確認しないとダメです。

石田 現金取引ですね。

竹内 入金があつたら送りますよというやり方です。保証金を先に取るというやり方もあります。協同組合はリスクを減らすことが重要で、組合員さんに迷惑はかけら



繁盛する直売所

繁盛する直売所というのは、おおむね、広い駐車場を備えた大型店で、新鮮な地場の農産物を品揃えよく提供している。しかし、その多くは大都市に隣接し、多数の集客が見込めるところに限られている。加えて、温泉や農家レストランを備えた直売所もある。

主たる購買者が地元住民で、しかも旬の農産物が近所から届けられるのがふつうの農村では、目玉となる農産物を見出すことが難しい。スーパー並みの日用品も揃えて、なおかつJA直売所としての魅力を出すことが重要だ。

「よらんかいねえ広場」は、その点を、市場仕入れのほか、沖縄・和歌山のJAからの直接仕入れ、鮮魚店と焼き豚店の誘致によって成功させた。これはAコープチェーン社長を経験した竹内組合長のキャリアと人脈によるところが大きい。

(石田正昭)

やっついて、わたしどものお店で年間五〇〇万円くらい売っています。それと同じことで、アイデアを現実化する起業家をつくりたい。「白山地鶏に白山ネギ」で勝負に出たい。

石田 いいですね。

竹内 それをずうっと言い続けているのですが、職員たちは「組合長がまた言っている。誰がやるんや」という顔をする(笑)。

全国を回らせていただいて、農業に元気がない。とくに米産地に元気がない。このままでは「企業にやられる」という話もあります

が、重要なのは、JA自らがいかに新たなことを考えて行動に起こすかだと思っております。その熱意ある姿に若者たちが感動し、また魅力を感じてもらって、ついてきてくれるようにしたい。

みなさん高齢だから、「JAさん何とかしてくれよ」という話が中心になっています。これではダメなので、まずはアグリサポートでネギとマイルイモやカボチャをつくらせています。ものすごい収益があるぞとややオーバーにしゃべっています。次は地鶏に挑戦です。

(終取材平成二十八年十一月一日)



たけうち・ふみお

1948年石川県鶴来町(現・白山市)生まれ。石川県立松任農業高校を卒業後、1967年石川県経済農業協同組合連合会に入会、2001年(株)ジャコム石川代表取締役社長、2008年白山農業協同組合理事を経て、2011年同代表理事組合長に就任。現在に至る。