



注目! 「食農立国」の JAづくり (下)

ゲスト/佐々木 雅博 (岩手県JAいわて中央 代表理事組合長)

第47回ゲスト

岩手県JAいわて中央 代表理事組合長
佐々木 雅博



ささき・まさひろ
1953年生まれ。1991年紫波町議会議員、
2011年～13年紫波町議会副議長、12年
～18年JAいわて中央青色申告会協議会
会長、18年JAいわて中央非常勤理事に。
21年に代表理事専務を経て、24年代表理
事組合長に就任。

●インタビューとまとめ
三重大学 名誉教授
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
農協論。元・日本協同組合学会会長。『家
の光百年史』(家の光協会、2025年)を単
独執筆したほか、『戦後農協史』『農業協
同組合経営実務』(全国共同出版、2025
年)では刊行会代表を務めた。



注目！「食農立国」のJAづくり（下）

JA教育文化活動は、役職員の教育・学習活動から始まって、情報・広報活動、組合員の生活文化活動と教育・学習活動を経て、組合員組織の育成活動で終わる。この過程を何回も繰り返すことで組織基盤強化と事業機能強化が可能となる。「協同活動と総合事業の好循環」を目指すJAいわて中央。その取り組みを佐々木組合長に語ってもらった。

■「食農立国」のJAづくり

石田：JAいわて中央は「食農立国」というコンセプトを掲げています。

佐々木：「食農立国」はJAいわて中央の農畜産物に付けられた統一的なブランドネームで、商標登録も行っています。「一人ひとりの思いをカタチに」というメッセージを添えてロゴマークも製作しています。

旧JAいわて中央は平成19(2007)年に旧JA盛岡市と合併しましたが、その後の平成22(2010)年に「食農立国」を宣言しました。当時の組合長は藤尾東泉さんですが、「食農立国」にはそのころの役職員たちの思いがいっぱい詰まっています。



石田：わたしもそう思います。「食を囲む人たちと、農業を営む人たちとの繋がりを大切にし、『その食卓の向こうに安全・安心で美味しい農畜産物と美しい農村の風景を提供し続けたい』という、食と農の情景を宮沢賢治的なタッチで描く説明文が付されています。

佐々木：JAいわて中央が出荷する農畜産物、とりわけ小売業者や加工業者、それに飲食業者さんと「直接取引」をする農畜産物は、これをしっかり育てていきたいという思いが込められています。

直接取引を推進してきた背景には、JAの基本は「作る」「売る」「こだわる」とに置くべきだという当時の役員たちの考え方がありました。とりわけ「『売る』ことを徹底しないJAには組合員は寄ってこない、『個性』『特徴』『魅力』を徹底して実践し、それを営業に活かしていく」という方針が打ち出され、販売担当職員が全国各地の取引先を開拓していきました。

石田：具体的にはどのようなことをイメージすればよいのでしょうか。

佐々木：たとえば、当地はもち米(ヒメノモチ)の一大産地ですが、従来は「お餅」にすることの多かったヒメノモチを、有力な食品メーカーさんとの直接取引で「パック赤飯」に使っていただけるようになりました。そのことでヒメノモチを「パック赤飯」に使いたいという別のメーカーさんも出てきて、引き合いが強まっています。

また、大口の相対取引先として中国・四国地方で数多くの店舗を構える食品スーパーさんがありますが、そこにはリンゴや主食用米(銀河のしずく、ひとめぼれ)のほか、夏野菜の供給も続けています。夏野菜の量が整わないときは近隣のJ Aさんとも連携して供給責任を果たすようにしています。

さらにまた、主食用米(銀河のしずく)の関係でいうと、全国シェア1位のコンビニチェーンのおにぎりを製造している中食メーカーさんとの直接取引があります。東京のコメ卸の仲介によるものですが、紫波東部と矢巾の両カントリーエレベーターの主食用米を全量供給しています。もちろんわがJ Aの出荷分だけでは到底足りないので、当該のコンビニチェーンでは地区を限定しての販売となっています。



今年の7月で30周年を迎えた
「サン・フレッシュ都南」



こうしたJ A独自の営業努力によって、農畜産物の有利販売と生産者へのより多くの還元が可能となっています。

石田：素晴らしい。地場流通の場合はどうでしょうか。

佐々木：J Aいわて中央の100パーセント子会社として矢巾町に「(株)J Aシンセラ」がありますが、その直売課(物販センター)が病院、学校等へ食材を供給しています。また、同社は飲食店の営業や仕出し料理の製造・販売を行うほか、盛岡食材加工協同組合(盛岡食材加工センター)が行う炊飯事業やカット野菜事業に主食用米やキャベツなどの原料供給も行っています。

このほか県内最大の直販店「サン・フレッシュ都南」を盛岡市下飯岡に出店しており、たくさんの消費者の方がたにご利用いただいております。

■ J A 中核職員の育成——家の光協会「懸賞論文」への応募を！

石田：J A の直売所は「サン・フレッシュ都南」だけですね。管内は広いのもっと多くの J A 直売所があってもいいのではないのでしょうか。

佐々木：じつは管内には数多くの直売所があります。たとえば、わが地元の紫波町には8か所もの直売所があって、J A 役員になる前はわたしも直売組合の組合長を務めていました。矢巾町や盛岡市もほぼ似たような状況です。

ただいずれの直売所も構成員（出荷者）の高齢化に直面しており、経営的には厳しいものがあります。このためスクラップ＆ビルドというか、代表的なものは残し、そのほかは統合していく必要があります。その場合は最終的に J A の支援が必要になるのではないかと考えています。

その一方で、高齢化に直面しつつも今なお頑張っている集落営農組織や、集落営農組織から独立した若手農業者たちもいて、こうした担い手たちがキャベツやズッキーニの生産に取り組んでいます。キャベツやズッキーニは規模拡大に適した省力作物ですから、栽培面積拡大のための農地の集約と、それを可能にする地権者との対話の促進が重要な課題となっています。

石田：これらの課題に取り組むためには職員の資質向上が欠かせません。貴 J A では「営農販売部・生活推進部研究発表会」を毎年開催して、職員の資質向上を図っていますね。

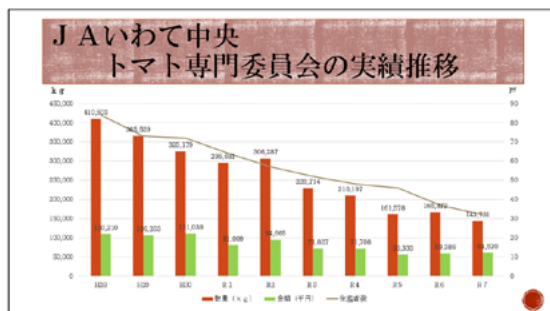
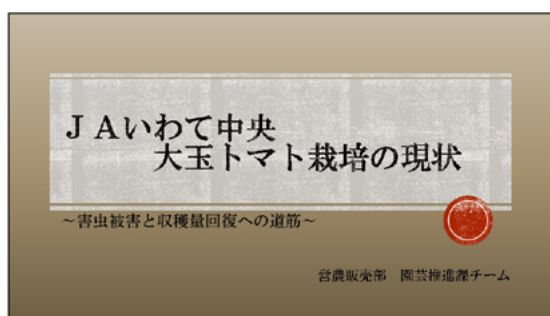
佐々木：そのとおりです。昨年度の研究発表会は令和8（2026）年1月9日に営農生活担当職員約90名が参加して開催されました。営農販売部と生活推進部の各部署から6名の代表者が発表し、最優秀賞などの受賞者を決定しました。

石田：研究発表は代表者が行っていますが、研究は個人ではなく、チームで取り組むという形ですね。

佐々木：そうです。かつては個人研究でしたが、部署別のチーム研究に変更しました。チーム一丸と



大野職員は入組18年目。これまで2回受賞し、最初は個人で、今回はチームで県の大会に出場した



なって取り組むことに職員教育・学習上の意義を見出したからです。

石田：審査員はどなたでしょうか？

佐々木：常勤役員5名と理事会の「企画営農経済委員」7名の計12名で構成されています。

石田：組合員目線を重視しているわけですね。

佐々木：そうです。もちろん発表態度や発表時間(15分)の厳守も判定基準となりますが、いちばんは組合員目線に置いています。テーマ設定は的確か、内容的に深められているか、提言内容は継続してやっていくのにふさわしいか、などを重要な判定基準としています。

石田：今回の結果はどうでしたか。

佐々木：営農販売部園芸推進課の大野智職員による「JAいわて中央 大玉トマト栽培の現状～害虫被害と収穫量回復への道筋～」が最優秀賞を受賞し、JA岩手県営農指導員研究発表集会への出場を決めました。

石田：生活推進部生活推進課チームも発表していましたね。

佐々木：ええ。風間舞乃職員が「農業の未来のためにJAが出来ること」というテーマで発表し、優良賞を受賞しました。

わたし個人は風間職員の発表を高く評価していました。というのは、わたし自身、JAが取り組むべき最大の課題は教育文化活動にあると考えていましたので、風間職員たちがなにをどう展開すべきかを具体的に論じたことに好感を持ったからです。

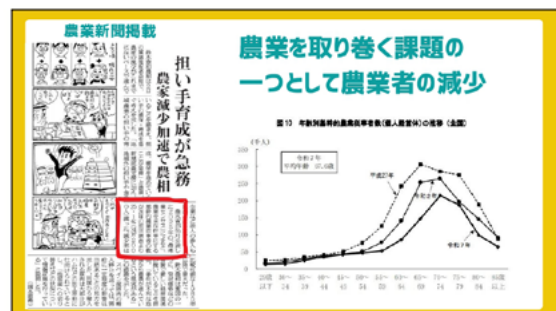
石田：生活指導部門の県発表大会はありますか？

佐々木：いいえ、ありません。

石田：であれば、ぜひ家の光協会の「懸賞論文」に応募するように勧めてください。というのは、文章化し論文に仕上げることで



風間職員の発表は、JA全体の取り組みを棚卸しし、課題の洗い出しをするだけでなく今後の取り組みについても提案されている



て、課題をより深めることができるからです。「懸賞論文」は3年に1回の募集ですが、中核職員育成のための手段として活用していただければと思います。

■ わたしの使命は「次世代の農業を担う経営者の育成」

石田：広報誌『ほっぷすてっぷ J A んぷ』2026年1月号に、「特集 J A 県下統一誌面」として「農業女子たちに“ゆる～い”質問してみました！」という興味深い記事が掲載されています。県下7 J A の若い女性農業者がお一人ずつ紹介されていますが、J A いわて中央からは水稲とキュウリを栽培する矢巾町の川村亜希子さんが登場しています。



岩手県内の各「JA」の広報誌では、定期的に「JA県下統一誌面」が掲載されている(写真上・2026年1月号)。連載の「未来へつなぐ『食農立国』」でも管内の女性農業者を積極的に取材している(写真下・26年2月号)

また、同誌2026年2月号の「未来へつなぐ『食農立国』Vol.121」という連載記事では、盛岡市黒川で黒毛和種の繁殖経営を営む藤村有希さんが「優良血統を次世代へつなぐ」というテーマで登場しています。

お二人とも次世代の農業を担う頼もしい女性たちですが、わたしが思うに、こういう方がたには女性部に入ってもらい、女性部活動で活躍してもらい、というよりは、青年部に入ってもらったほうがよいのではないかと考えています。これについてはどうお考えでしょうか。

佐々木：J Aいわて中央の青年部は、専業農家だけではなく兼業農家の方がたにもご参加いただいております。部門や品目を超えた統一的な青年組織として農業経営のあり方を学習するという性格は薄まっています。

その一方で、品目別の生産部会が高齢者中心のメンバー構成となっていますので、若返りを必要としています。もちろん世代交代は今後も継続して進めていきますが、若い女性農業者たちが品目別部会に入りやすいかということと必ずしもそうは思いません。

こうした状況を見ると、わたしは男女に関係なく次世代の農業を担おうとする若者たちの組織をつくることが喫緊の課題になると思います。いわば男女の区別のない青年農業者組織をつくることですが、これを早急に進めたいと考えています。

石田：いいですね。経営倫理、事業承継、家族協定、税務管理、財務管理、労務管理、顧客管理、6次産業化、IT化など、いずれの問題についても、これまでの知識や経験を踏襲するだけでは時代の変化に対応できません。とくに重要なのは最新のケーススタディの研究だと思います。

佐々木：法人化を含めて専業経営として発展しようとする場合、品目や部門の枠を取り外して、相互学習の場をつくるのが大切です。仮にこうした構想を打ち出しても、青年部や品目別部会から異論は出てこないと思います。二重加入を認めればよいからです。

石田：どこに行けば経営発展について共に学び、共に実践する道が拓かれているのか。実際にはそのような道は築かれていないように感じます。こうした状況では、まったくの個人の才覚なり人脈に頼らざるをえない。それではあまりにリスクだといわざるをえません。

佐々木：そのとおりです。これから本格的にチャレンジしたいと考えている若者たちにとっても、青年農業者組織に参加することで「なるほどね、こういう方向で考えていけば、俺にも計画達成のチャンスが広がるな。農業で一人前に飯を食っていけるな。仲間の輪が広がるな」という確かな手応えが必要です。若者にはこうした手応えがいちばん大切なことだと思います。

うちの息子も跡を継いでいますが、部会に参加しろよといってもなかなか重い

腰を上げようとしません。

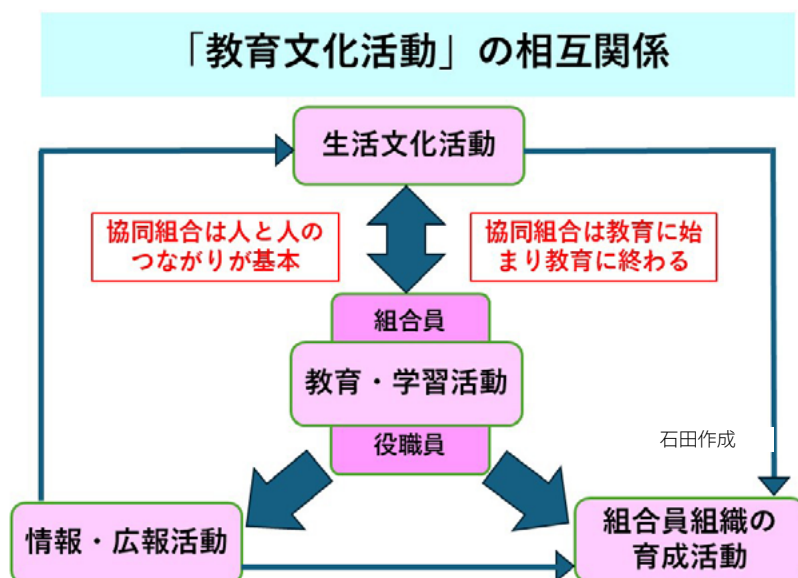
石田：「出て行って何になるの、時間の無駄だよ」という感覚ですね。タイパ(タイムパフォーマンス)の問題です。

佐々木：勉強しないことには次のステップアップはありえない。そういう危機感を持った組織づくりが大切です。これはわたしに課せられた大きな使命だと考えています。

生活推進部生活推進課チームの研究発表 「農業の未来のために」JAが出来ること

J A教育文化活動は「教育・学習活動」「情報・広報活動」「生活文化活動」「組合員組織の育成活動」からなるが、わたしの考えでは、すべての出発点は教育・学習活動、とりわけ役職員の教育・学習活動にある。この活動が充実しないかぎり、そのほかの活動も充実しない。

その意味でJ Aいわて中央の「営農販売部・生活推進部研究発表会」はJ A役職員が共に学ぶ貴重な機会を提供しており、同J Aの組織基盤強化、事業機能強化に果たす役割は大きい。とくに部署別のチーム研究としているところに大きな特徴がある。



生活推進部生活推進課チームの風間舞乃職員が発表した「農業の未来のために」JAが出来ることは、サブタイトルに「農業のバトンを受け継ぐ次世代への取組」を掲げ、農家・非農家を問わず地域住民のJ Aへ

の関心をどう高めるかという問題を大きなテーマとしている。

その背景をなすのは、管内の基幹的農業従事者が2000年から2020年にかけておよそ半減し、その構成も7割以上が65歳以上の高齢者であること、また2023年の組合員数が2014年対比でおよそ2割減少していることである。風間職員たちのチームは最初にそのことを指摘し、チーム研究の意義を強調した。

こうした困難な状況を打開するために、彼女らは、くらしの活動の基本計画として「JAファンづくり活動」「食農教育の実施」「農業者の婚活支援」「ライフプランサポート」の4つを取り上げ、それぞれの活動内容を写真で紹介した。そのうえで各支所でのヒアリングをふまえてこれらの活動の「棚卸」を行った。このことは、くらしの活動にせよ、生活文化活動にせよ、計画策定に当たっては「棚卸」が前提となることを表している。

もう1つの重要な指摘は「職員のスキルアップや意識改革が課題」としていることである。「JAファンづくり活動」に携わった若手メンバーのアンケート調査に基づいて、「取り組む姿勢に大きな差がみられた」「所属部署に関係なく、同じ目標に向かって取り組むことが成果をあげることに直結する」という重要な指摘を行っている。

最後に「近いから」「安いから」ではなく、「信頼できる」「誇りに思える」という心理的な結びつきが、JAとの関係を支える原動力であると結論づけている。いうまでもないが、JAの組織基盤強化、事業機能強化は、組合員・利用者から「信頼」される役職員になることが出発点である。