

地方都市の近郊農業の展開方向

——中国野菜を中心として——

白 川 悦 男

はじめに

私は農協へ入りましてちょうど21年が経過いたしました。地元の農業高校を出まして4年間、正式には3年9カ月ですけれども、うちで農業を実際にやっております、たまたま農協の技術員に欠員ができたということで、どうしても来てほしいという要請があって農協へ入ったわけです。それから営農畑一筋、高校時代はうちで畜産をやっておりましたので、養豚の技術は持っていたつもりだったわけですが、農協へ入ってからは全然専門違いのお米の問題を中心にやってきたわけです。それとあと、農業税務という形で青色申告の普及で、ずうっとここ21年ばかりやってまいりました。現在は課長ということで実質的に生産技術の問題から若干遠のいたわけで、上手にご報告できるかどうかわかりませんが、おつき合いをいただきたいと思います。

1. 豊田町の概況

最初に豊田町の概況ですが、豊田町と言いますと、愛知県の豊田市と間違われまして、自動車の町ですかと言われるわけですが、そこではありませんで、静岡県西部に位置いたしまして、天竜川の東側にあります。天竜川を挟んで西側が浜松市、それから磐田原の台地の方が磐田市、その間の約20平方キロのところですよ。東海道を通る主要幹線がすべてうちの町を横切っております。私たちの町の一番北の方を東名高速道路が横断し、その後、国道1号線の磐田バイパス、それから国道1号線、さらに旧の東海道、これが農協の前になるわけですが、それから南の方はJRの東海道線と新幹線という主要道が通って

おります。また国内線の名古屋発あたりはうちの上を飛んでいくわけで、豊田町を通らないと東京から大阪へ行けないよとよく言うんですけども、そういうところです。

私が農協へ入った当時は、まだそう都市化というものに進んでいなかったわけですが、農振法の線引きがされました47年ころから土地を手放す、今のうちに売っておきたいという農家が若干出てきました。48年ごろだと思いますが、町の農業委員会での転用件数が660件くらいあり、物すごい数になったわけです。このように、かなり混住化が進んでいていましたが、55年以降はそんなに転用も進んでおらないわけです。以前は小学校2校、中学校1校だったのが、今は小学校が4校、中学校2校というように人口増加に対応している状態です。50年から57年までは人口の増加率が県下一を続け、急速に都市化してきたところです。

2. 農業・農家の特徴

農業なり農家の特徴としては、元年の数字で人口が25,600、後で申し上げますが、農協合併した昭和40年当時に比べますと3倍弱ぐらいにふえています。したがって、非農家世帯もその当時に比べると3倍強になっております。そうしますと、農家世帯もといいますが、農協の組合員の占めるウェートというのは、合併当時84%だったのが36%くらいになり、県内外からの流入者がかなり多い、新住民の方が多くなっているわけです。

気候的には、東海道ですので、年間の平均気温が15.4度程度だと思いますけれども、年間降水量が1,900ミリくらいで温暖な気候風土です。積雪はほとんどない、5年に1度ある

かないかというくらいで、時たま風花が年に二、三回舞ってくるようなところですが、ただ、遠州の空っ風といいまして、西風がかなり強く吹きます。そういう中で私たちの町は、特に白ネギを中心といたしました秋冬野菜の産地としてこれまできております。特産としては白ネギ、エビ芋、カンショ、それから昔は、私らが子供のころは、空っ風を利用したカンショの蒸し切り干し、芋切り干し等が産地だったわけですが、それに加えて日本一日照量が多いということで施設園芸が盛んで、これは農協扱いではありませんが、ガラス温室のメロン栽培、品種的には日本一だと言われておりますが、隔離ベッドでのメロン栽培、それから大型ハウスでのトマトなりイチゴというのがうちの方の農業の特色です。

ほとんど輸送園芸というか、輸送産地でありまして、東京、大阪へ新幹線で両方とも大体2時間ないし2時間半で着くというところですので、昔から消費地の京阪神、京浜へこういった野菜を売ってきておりました。農家の規模は平均大体77アールくらいで、かなり小さい。水稻につきましては30アールくらいじゃないかなと思います。ですから、飯米をとって残りを出荷するという野菜プラス米というような産地だと思っていただければいいかと思います。

3. 農協の概要

うちの農協ですが、行政の合併は昭和30年だったわけですが、その中に三つの農協がありまして、41年を契機にいたしまして管内農協が合併して、今の豊田町農協になっております。昨年度末で正組合員が1,259、準が1,206、合計2,470という形で、正準約半々ですが、農業者年金等の関係で1世帯2組合員というのがありますので、正準本当に半々か、若干、戸数で準の方が多いという構成になっております。さらに先ほど言いましたように、

地域住民の中で組合員でないものが約3分の2弱あり、当初は農協、即、町という形だったわけですが、その形態が崩れつつあります。都市化が進んでいるわけです。

うちの農協とすれば、営農、販売を中心にしてこれまでやってきました。部農会組織とか農会組織という形が普通ですが、うちの方は営農部会という組織を中心にやってきました。主に特産のネギ及び米の関係、水田再編の問題等をこの営農部会組織を通じて連絡をとっております。生産につきましては生産組織が9組織ございます。これらを中心にした縦割り指導で、営農指導員が8名おりますが、ほとんどが営農指導から販売まで担当しております。私は経済部の中の営農第一課で、主に水稻、園芸指導、組合員の経営指導、本所の販売、購買業務、経済電算というように、かなり幅広い部門を預らせていただいております。

貯金は昨年度末で保有が177億2,000万くらい、貸出金が42億3,000万、貯貸率が27%弱で、かなり低い方でございます。販売は、後で申し上げますが、中国野菜の販売等もしておりますが、昨年度が17億2,000万程度、主にネギそれからお茶、その次に軟弱野菜、これがうちの町の3本柱になっております。購買事業については、営農、生活合わせて販売と同じくらいの17億ですが、Aコープのマーケットを3店舗持っておりますので、これが大体11億くらいの扱い高があります。

4. 中国野菜の取り組み

——農協の組織化による販売戦略——

(1) 取り組み——水田再編と低成長下の都市化農協の生き残り作戦

我々が今進めておりますのは、主婦を中心とした中国野菜です。そもそも中国野菜の取り組みにつきましては、もうNHKや民放でもかなりいろんな番組に取り上げられて、ごらんになっている方も多いかと思います。今

から約15年くらい前になりますか、昭和45年だったと思いますが、あの当時から始まりました生産調整が一時期、一段落をしていたわけですが、米の需要が伸びないということと、生産がかなり改善されて伸びてきたことにより恒常化した過剰在庫をどうするかということで、水田農業再編が始まりました。そのときに、やはりうちの農協でも約400町歩ちょっと水田がございますので、これをこのままにしておくとか荒廃農地が出てくるという問題がありました。

もう一つは、これは43年頃から施設野菜ということで、大型ハウスでトマト等の栽培を始めていたわけですが、例の第1次オイルショックがありまして、トマトの後作でメロンということになりますとかなり燃料も食ってしまう。何かいい作目はないかということで、この二つの面で我々とすれば何でも試験してみようという機運がありまして作目を探していたわけです。そういう中で県の農業試験場の方から、こういうものがあるからやってみないかと勧められたのが中国野菜でした。

今でこそ中国野菜といいますと、スーパーなり八百屋さんにかなり並んでいるわけですが、その当時は私自体も、中国野菜といっても、しょせん菜っぱじゃないか、これが売れるんかいなというような不安があったわけですが、売れないものをいかに売っていくかということを考えながら、とにかくやってみようと、第1段階で取り組みましたのが水田での中国野菜栽培でして、今思えば、かなり無謀な点があったわけです。

先ほど星先生の方でも、有機栽培、無農薬という話題がございましたけれども、我々が中国野菜を始めたときには、そんなことは全然わかりませんでした。とりあえずまず農協として何かやらなきゃいけないからやろうやということで、一つの営農部会へお願いをいたしまして、転作の団地をつくっていただいて、二十何品目の種をとにかくまきました。

やれやれ芽が出ていいなと思っていたら、台風が来て、大雨が降って冠水してオジャンになったこともありますし、ちようどうまく芽が出て、これからだねということでしたら、営農関係はお盆休みに入った。間引きをなきゃいけないけれども、まあ、盆休みが終わってからでいいだろうと3日間休んで行ったら、虫にきれいに食べられて、1本も残っていなかったという苦い経験もあり、これは露地じゃだめなんだというふうなことがわかってまいりました。

ちようどそのときに、オイルショックによる不況問題がかなり長引いて、パートに出たくても出れないという農家の奥さん方もおりましたし、それから逆に、出ている人でも都会でいうかぎっ子が農村にもあらわれてきておりまして、社会問題のようなこともありました。そこで我々が目をつけたのは、これを主婦につくらせてハウスでやったらどうだろうかということでした。

中国野菜につきましては、冬場は栽培の期間もかなり長いわけですが、夏場は1カ月弱で出荷ができる。上手にやれば年間10回とれるということで回転が早い。そうすると、日々お金が入ってくるということと、大きなトラクターとか収穫機を使わなくても、ほとんど手作業でできるというので、これは主婦がやれるんじゃないだろうかと思いました。

ただ、先ほど申し上げましたように、露地ですと農薬づけでやっていかなきゃいけない。虫をつけずにやる方法はないだろうかということで、それならビニールハウスを建てて、簡易なビニールハウスでやろうと考えたわけです。大型の鉄骨ハウスですとコストもかかります。その当時はパイプハウスの30坪を一つの単位として、営農講座へ参加していただいたご婦人方に呼びかけをいたしました。

(2) 農家主婦をターゲットに産地づくり

やる気がある人は新しい農業をやってみましょうよと呼びかけましたら、17人の人たちが

が手を挙げました。その人たちを中心に実際の作付に入ったわけですが、何せ農家の奥さん方ですので、自分で自由にできるお金がない。自分のだんなさんなり、しゅうと、しゅうとめさんに気兼ねをしてお金を用意してもらってというやれなくなる原因もあるだろう、じゃ、そこを農協が何とかしようと、ミニハウスの貸し出し制度というものをつくりました。

兼業農家では近代化資金等の低利融資が借りられないものですから、農協は総合農協でございますので、うちの農協で独自で設定をしております農村経済安定資金というものを借りていただく。ただ、近代化資金の利息まで、利差を農協の営農指導の中で埋めていこうと、近代化資金並みの利率で農業がやれますよ、まして30坪のハウスだったら15万くらいでその当時できましたので、それでやってみませんかと呼びかけました。返済は月々生産物の販売代金が入った中から定積みをして、大体2年あれば元が取れると思いますよとやったわけです。

ただ、ここで我々が一番話しておきたいのは、農協が無理にどうですかということは決して言いませんでした。今までいろんな事業がそうなんですけれども、例えば、このごろの園転事業なんかで始まっているミカンなんかもそうですが、これがいいですよという形で進めていくと過剰生産になってしわ寄せが来る。農協が勧めたものにろくなものはない、農協が勧めるものの逆をやった方がいいよというのが言われておりましたものですから、それを怖がったわけではございませんけれども、うまくやるかやらないかはあなた次第ですよ、やる気がある人で頑張りましょう、それについては我々は全面協力をしていきますよということで取り組みました。

当初17人でスタートしたわけですが、今でこそ中国野菜と言えばポピュラーなものになっておりますが、当時は全然わからない。

市場へ持っていっても、こんなもの売れるかね、というような話だったわけです。今までの野菜の生産というものは、物をつくって出して売ってもらうということだったのですが、食べ方がわからないなら、実際に調理をして食べてもらって、それからだ。とりあえず自分たちがつくったものを食べてもらおうと、17人の人たち等も呼びかけをいたしまして、中国野菜のパンフレットをつくり、また、フライパンを持ってスーパーの店頭でかなりの試食宣伝をやりました。そうして折りからの健康ブームもあり、中国野菜は青い緑の色が濃くて栄養も高いということから、かなり人気が出てまいりまして、おかげで今のような形になったわけですが、とにかくその当時とすれば、全然わからないところからの出発だったわけです。

我々とすれば、やはり農家の人たちにやる気を持ってもらうためには、農協としてもそれだけの協力はしていけないといけないということで、いろんな面での栽培講習なり現地視察をやりました。今まで例えば中心作目にはマニュアル的なものをかなりつくったわけですが、栽培マニュアルは一切ない。とにかく肌で感じて覚えてもらってからということで実施をしております。今でこそ中国野菜の出荷につきましては、周年出荷、予冷システム、低温流通というのができておりますが、我々が始めたころは全然そんなのがなかった。段ボールで夏場に送れば葉が黄変してしまったり、とろけが出たりという問題があったわけです。これを、その当時は画期的だったと思いますが、発泡スチロールへ氷を詰めて出荷した。それで周年出荷が可能になったわけです。おかげで農家の奥さん方、月給10万を合い言葉に始めたわけですが、規模の大きい人ですと二、三年で月給10万どころか、もっと大きい金額を稼げるようになりました。

なぜ農家の主婦をターゲットにしてきたかということは、我々がそこで考えたのは、若

年労働者がどうしても農業以外へ行く。そこで発想の転換を図って、何も農業の後継者というのは若い男子でなくてもいいだろう、豊田の土地を守って、生産を上げていってくれるのは主婦でもいいじゃないか、パートへ出るよりも収入になれば、おのずとこちらへ向くだろうという気持ちがありました。

それ以後、17名の人たちには、我々が何をしろ、どうですかと言って呼びかけたことは一度もありません。その人たちの栽培の状況を見、集荷の状況を見て年々人数がふえまして、現在では、60名を超える生産者の数になりました。当初270万くらい売り上げたのが、昨年は3億2,500万を超える状態になってきております。今年はうまくいけば3億5,000万を超えるんじゃないかと思っております。

(3) 需要の創造と出荷体制の組織化

我々は産地をつくっていくためには、消費者の希望にまずこたえることが第一である。生産は消費をもって完了するんだということを、常に生産者の農家の人たちに申し上げました。したがって我々がこの産地をつくっていくための農協の役割としては、第一に組織をしっかりとしたものにつくろうという形で進めました。

中国野菜をやりたいよと言ってきた人に対して我々が言う言葉は、「あなた、それができますか」というのから始まります。とにかく最悪の条件を並べまして、それでもやれるなら結構ですがどうですかということを申し上げまして、本当にやる気のある人に入ってもらう。そして、つくる前に、まず種を買う前に、たかが5,000円ですけれども、組織の構成費を払って部員になってもらう。部員になれば、幾ら組合員であっても種は渡さないという形で組織の結束を図りました。先ほど言いましたように、やりたければ、隣の奥さんのやっているのを肌で感じて、自分ができるか見ながらやってもらうということで、栽培基準というものは一切作りませんでした。

これは今も作っておりません。というのはなぜかといいますと、年間10作とるとしますと、10年間つくっていれば100作の作付になります。したがって、きょう今から始める人と10年前につくった人では、畑の状態、土の状態が全然違います。水かけ一つにしても、同じことができない。そのためには、自分のうちの圃場にあった栽培方法を確立してもらうことが重要で、先輩の人たちに聞いたりしてやっていてもらいたいということで、マニュアルはつくりませんでした。

それから、うちの方の農協では、白ネギの関係につきましては、各部落に集会所がございまして、そこへ集めて農協が検査に行つて搬送のトラックが来ると言う形をとっています。どの箱をあけても豊田の中国野菜は一緒だということにするには、農協の集荷場へ一元集荷をすることを、第一に義務づけました。とにかく農協の集会所へ持ってきてもらいますよということですね。それから、荷作りは全部自分でやっていただきますよ、そのかわり、持ってきた箱は全部検査をいたします。検査員がいて検査をいたしますし、検査は通ったけれども、たまたま市場に行つてクレームがついた、虫食いが入っていた、とろけが出たという場合については、これは個人責任で自分で責任をとっていただきますよという形で対応しました。

これは今も続けております。やはりこういう形で厳しくしていかないといいものはいかないということですし、最終的に物は消費者の手へ渡って口に入つて、ああ、豊田のものはよかったなというので終わるわけですから、いかなるとき注文にも応じなければいけないと思っております。ここら辺がその次の農協の役割にも入るわけですが、やはり組織をしっかりし、出荷体制を組織化して組織をしっかりつくっていないと、こういった面についてはなかなかうまくいかないと思います。

これは中国野菜の問題だけではないんですが、東京とか大阪から近いということもありまして、急な注文もかなりあります。そういったものについても、いついかなるときでも、その対応を図る体制だけはとっておきたいというふうに思っておりまして、こんなことがありました。

暮れの12月31日、31日でも信用業務がありますので、我々も出て業務をしておりましたら、磐田青果連というのが我々の販売のもとをやっているわけですが、そこから電話がありまして、「課長、あした、500ケース、チンゲン菜を何とかしてくれ」と。あしたというのはもう元日なんですよ。元日に500ケース欲しいという注文が来た。

これを正月に何だということでは断ることはできるけれども、その当時、私が受けて、この中国野菜導入には一番慣れている経済部長とすぐ相談したわけですが、よし、やろう。じゃ、課長は北から回ってくれ、おれは南から回るからということでそれぞれ農家を回りまして、先にビニールハウスを見て、あんたのうちは50ケース出るから、あしたの10時までに50ケースとってくれと回ったわけです。顔を見ればもうお正月気分の奥さん方に、あしたとにかく50ケースとれということは何ということだということで、かなり言われたわけですが、断ることは自由だけれども、その荷物で豊田の産地が生きるか死ぬかということもあるんだから、頑張れるかねということでしたら、大体の人たちがオーケーをしてくれまして、正月の元日の10時に500ケース集めたことがあります。

もちろん、そのあとはもうお決まりでございまして、私らもつき合ったんだから、つき合ってくれということで、農協の集会所で部長と生産者の奥さん方15人くらいと新年会を1日やったというようなこともあります。同じように正月の元日の朝、青果連の常務から電話があつて、4日の初荷のネギがないから

何とか2,000集めろとかという問題もありましたし、それから、トマトは普通、完熟して赤いものを欲しいわけですがけれども、写真なんかで使うには真っ青いトマトも欲しいときがあるわけですね。それを何ケース欲しいという注文もありました。それも大きさまで決められますと、なかなか思うようにはいかないわけです。農家もこれは完全に損をする。しかし、その一時的な損は後で必ず賄えるときが来るから、注文にこたえようということで、生産者と2人で300坪のハウスの中をはいずり回ってとった経験もあります。やはりそういった形で市場なり消費者から求められたときに、こたえることをするというのが、産地としての我々の役目ではないだろうか、農協の役目ではないだろうかと思えます。それができるというのは、やはり出荷体制をしっかりして組織をつくってこない、そういったことができないんじゃないかなと思えます。

(4) 農業振興と農協の役割

よく言いますが、農協の職員は、栽培のスペシャリストでなくてもいいと思います。農協の職員がうちでつくるものはろくなものがないとよく言われることがあります。私は逆にその人に言うことは、農協の職員がうちでいいものをとっているということは、農協の仕事をサボって、うちで百姓をやっているんじゃないか。農協の職員は農協ですべてを燃焼していれば、うちの仕事はなかなかできないものですよ。そのかわり我々は組合員に対して、生産者に対して物すごい情報を与えていくし、協力体制をとれることが農協の職員の役目だよ。そのためには物すごく多い情報をいかに持っているかというのが、職員の価値判断になるのではないかと考えていますよ、ということをつたったわけです。どんなことをやるにしても、そこには困難もありますし、笑われることもありますけれども、やはり地道に一つずつ築き上げていく必要性、これは農協の営農指導員が常に持っていない

やいけない心構えてはないだろうかと思ひます。

我々は今、中国野菜の産地化も図れまして、一応品質的には豊田のものはいいと言われるようになりましたけれども、なかなか大変なこともあります。特に夏場の奥さん方というものは、朝大体4時に起きまして集荷をして、農協の集荷場へ持ってくるのが10時半、それから荷づくりをして持っていきます。農協を4時に搬送して出ていくと、翌日の朝には東京なり大阪の市場へ荷物がつくと、前日の朝のものが届きますよということでやっているわけです。そう言いますと、「大変だね、そんな朝早くからとても私らできないよ」と言う方もありますけれども、荷づくりは女性の方は当番制でやっておりますので、午後の時間というのはかなり余裕があります。農協の集荷場は今は別なところがありますが、発足当時三、四年は、農協の本所の構内で集荷をしていました。午後から私の事務所はほとんどその奥さん方に占拠されてしまった。出荷が終われば農協で涼んで遊んで、涼しくなってからうちへ帰って仕事をするということで、農協が奥さん方のたまり場になったこともあります。やはり地下足袋を履いて、農家の奥さん方なり、だんなさん方が、来てくれる、そういう農協が本当に必要ではないだろうかと思ひております。

5. 都市と農村の共生をめざして

最後になりますけれども、我々が次に考えておりますのは、先ほどの星先生の方でも出ておりましたが、都市と農村の交流といいますか、我々は都市と農村の共生ということです。食物の農薬等に対する安全性の問題というのは、ただ単に一つの消費者グループ等のつき合いを超えて、大きい意味で都市と農村がともに生きていく道を探していかなきゃいけない、こんなふうに考えます。

したがって、住んでみたくなる町づく

りを我々は今考えております。農村の方が都会に一時的に憧れるのではなく、逆にこのごろでは、都市の方が農村の新鮮さといいますか、そういったふるさと志向も出てきております。都市と農村の共生という形で、例えばいつでも自由に交わえるテーマゾーンのような構想でやっていきたいと思ひております。

先般は、この第1段階として、うちのところでとれた産物を使ったグルメフェアというものを実施してみました。今まで、これはよそのといいますか、全国の農業祭が全部そうということではなくて、いろいろあると思ひますけれども、うちの方の農業祭というと、どうしても特産物を安く売ったりしていただくが農業祭になっておりますので、それよりも消費者の人を呼んで、豊田のものを食べていただいて理解してもらおうということで、浜松の主婦の人たちを50人ほど、それから町内で15人ほど、それにあと生産者を入れて、関係機関を含めて全部で120名ほど集めまして、近くのホテルに料理の食材を供給して、25品目ぐらい料理をつくっていただきまして食べていただいた。それから、うちの方は、先ほど言いましたように、米は本当の消費県でございますけれども、良質米指向ということでコシヒカリ等も始めておりますし、それから地酒、純米酒もありますので、地元で酒造好適米をつくりまして、それで地酒をつくって試飲会もやるということを考えました。

我々が初め考えたのは、本当に来てくれるかなということと、料理も野菜ばかりではいけないから、肉類とか何かは若干お願いをしたわけですが、そっちばかり人が行って、地元の野菜が食べられなかったらどうしようかという心配も仕掛け人の私としてはあったわけですが、実際始まってみますと、肉とか魚とかハムのようなものには目もくれませんが、地元の野菜、我々が食材提供したものが瞬く間になくなってしまいました。我々は純米酒の方のサービスをしていて、どんな

ものが出たかと思って行ったら、ほとんどお皿が空だったくらいの盛況だったわけです。こういったことを通しながら、最初はまず町の人たちとの交流を深めて、最終的には豊田のよさをわかって、住んでみたくなるようなまちづくりを目指していきたいな、こんなふうに考えております。

また、都市の小学生との交流を、例えば水田の稲作づくりなり、中国野菜づくりでやっていきたい。それから、一部の本物志向の人たちで希望が若干あるというようなことも聞いておりますので、自分の手で酒米をつくらせていただいて、酒づくりをして、それを通して交流を図る、そんなふうなこともこれから考えていく必要があるのではないだろうかと思っております。

6. 今後の課題

都市化の中でうちの方も広域合併の話が出ております。うちの方は広く郡単位で磐田郡、周智郡というのがありますが、磐田12農協合併構想というのがありまして、3市何町にまたがるかなり大きい合併です。静岡県地図で、一番とがったところのすぐ下に水窪町というところがありますが、そこから遠州灘までの12の農協で、隣の磐田市がちょっと考えさせてくれということではつきりしませんが、11農協では合併するということに進んでおります。

この合併の一番の本音というのは、やはり金融の自由化に対する信用事業の問題だと思っておりますけれども、ただそれだけでは組合員は納得しないと思います。私も営農指導の職場を預かる人間として、今の大型合併の中で、販売面をどうこれから展開するかが大きな問題になるわけですが、やはり少量多品目の産地ブランドということで今まで来ている以上、我々とすれば少量多品目に対応して、産地ブランドは今までどおり続けていくべきであろうと思います。中央会等の指導では、

量が多くなればそれだけ販売シェアは広くなる、販売力が強くなると言えますけれども、ただ量だけを求める生産の時代は終わったと思います。やはりいいもの、新鮮、安全、これをメーンにして、そして我々はさらにそれに高級感を持たせて前に出していきたいなと思っております。

さらに今、JRの在来線ですけれども、豊田新駅の建設がもう始まりまして、これが農協のすぐそばになります。新しい住民もふえると思います。そういう中で今後、農協としてどう生きていくかということになりますと、これは組合長がよく言う言葉ですけれども、人と人との共同は農協が今までやってきた。それが中国野菜とか何かで成果を上げたいけれども、これからは土地と土地の共同をいかにしてやっていくかということだと言われます。

今まではどちらかというと土地は個人的所有で、自分の意思である程度何とかしてきたのが強かったと思いますけれども、やはりより高度な付加価値をつけた土地利用を考えるとすれば、土地と土地を共同してプラスアルファを生み出して、活用面を広げていくというのが中心ではないだろうかと思っております。我々とすれば、そういう中で新しい豊田町方式の農業を見つけていきたいと思っております。浜松という地方都市の近郊で小さい農協がやる農業振興ではございますけれども、小さいながらも小回りのきく営農指導で今後とも頑張ってまいりたいな、こんなふうに感じております。皆さん方のいろんなご意見なり、ご助言をいただきたいと思います。

○ 組合長の人と人との結合から土地と土地との結合を考えていくという非常に重要な提起がありました。それにかかわるのかもしれませんが、組合員の組織の一番下のところに土地利用対策組合73名というのがレジュメに出ておりますけれども、これはどういうことをしているのか、どういうふうな趣旨なのか

ということをお尋ねしたい。

それから、きょうお話になったのは主に中国野菜を中心とした主婦を中心とした取り組みであったわけですが、青年部なり中核的な男子の方の営農活動、そこら辺についてどういうふうに展開しているのか、あるいはその営農指導なり、その辺についてもちょっと教えていただきたい。

白川 まず土地利用対策組合でございますけれども、単純に申し上げますと、貸し家組合のようなものです。市街化区域等に土地を持っている農家の人たちが、市街化区域の工場導入で代金が入った人たちが、そのまま貯金にしておけば目減りもするというので、借家なりアパートを建てまして、その経営をしております。そういった人たちの集まりということとで考えていただければ結構だと思います。

その人たちがやっているのは、例えば新駅ができたときの自分たちの今後の生き方、大型のマンション経営のような問題の勉強なり、税務対策の問題なり、それから店舗つきの住宅の問題、こういった問題について勉強をしていますが、先ほどの土地と土地の共同に関して付け加えますと、マーケット本店が新装オープンしましたが、その隣にサンモールというミニショッピングをつくってございます。これは本所のマーケットと同じようにショッピングを楽しめるようなものということで、農家4人の人たちが話し合いをしまして土地を有効に、例えば駐車場のスペース等がそれぞれの土地の中である部分を出して駐車場にするとかいう形で、サンモールというのをつくっています。そういう形で考えてきておるのが土地利用対策の関係です。

それから青年部の関係ですけれども、今41名ですが、あと3年か4年で激減をいたします。20何名くらいになるんじゃないかなと思っています。私は団塊の世代でございますけれども、それから10年くらいの人たちまで

はかなり後継者も多岐にわたっていろいろいるわけですが、今うちの方で農業を継いでくる男性というのは、ほとんどがガラスメロンで、専業でやっている人については後継者が育ってきているわけですが、実際、それ以外の人たちの後継者というのはほとんど若くはありません。そういうことを含めて、先ほど言いました中国野菜につきましては30代から60を超える人までかなり幅広く、主婦をターゲットに絞りました。それから中核的に農業をやっている人たちについても、やはりかなり年齢的にはもう上に来ております。このままの形でいくと、あと5年後に特産になっていきます白ネギあたりの産地維持も難しいんじゃないかなと思っているのが現状です。私が農協へ入ってからずっとこの方、農協へ来る顔ぶれというのは変わっていない。ということは、そのとき40だった人はもう60だということです。御多分に漏れず、かなり高齢化が進んできております。

○ 10月ごろ静岡に出張しまして、その信連の推進部長さんにお話を聞きましたら、ちょっと気になったお話がありました。今までは農家の農協離れというのがあった。今は静岡の場合、農協の農家離れ、つまり、非常に進んだ農家については、農協も対応できない。一生懸命、信用事業をやって、営農事業についてはもう農協は対応できない。特に西の方は非常に優れた農家も一方で出ているわけですね。そういう農家に対応できないということを書いていっちゃったんですが、その辺、感じていることをお伺いしたいと思います。

白川 信連の方がどこを指しているか、ちょっとわからないですが、私は、先ほど申し上げましたように、21年、営農一筋で歩いてきましたし、その前もうちで4年間ばかり農業をやった経験もありまして、大型合併の話を踏まえて、本来的に農協は営農、販売が、たとえそれが今の農協経営の中で収益を上げないものであっても、やはり組合員の生活を

守っていくためには、一番欠いてはいけないものだと感じております。

特に今、信用の方たちが怖いというのは過剰投資の問題で、大型農家の場合に気をつけないと、かなりの設備投資になる。それをペイするだけの力がないと、焦げつきとか何かが問題になるわけですね。その一番いい例が、このごろ問題になっている畜産関係の問題だ、こんなふうに思います。

結局、私も畜産をやっていた経験がありまして、考えるのは、農家というのは、一たん当座へ振り込まれた金というのは自分のものだと思ってしまう。そこへかかってくる直接的なえさ代なり、生産費、機械代というのは勘定しないんですよ。だから、例えば後継者がいて車が欲しいと言え、えさ代を1カ月向こうへ延ばして買ってしまうというのが特に大型農家なんかは怖い。要するに放漫経営といいますか、そういったのがある。

そういう形で逆に金融面ではブレーキをかけていく。特に信用の関係では、貯貸率はかなり低下してきていると思いますので、逆に今という信用の運用とか何かというのは、組合員に金を貸し付けて得る利益よりも、農協は株はやれませんが、国債とか何かで財テクへ走って、そちらからの運用面の利益を求めてしまうとどうしようもないなと思います。

これは、この前も私、これは全然関係ないところなものですからお話してはなんですが、去年の共済の推進ですね、共済というと保険ですけども、農協で言えば保険とは言えませんので共済ですが、長期共済の推進のときの責任者の話の中で信用は厳しい。一番収益があるのだから、みんなは給料をもらっている以上は共済をやるのは当たり前だ。70、80億の目標は100億くらいやらなきゃ、おまえらの給料はないぞというようなことを職員の前で言ったものですから、後で食いつきまして、県共済が何を考えているかは知らないけれど

も、そんなことを責任者が言うようなら、おれは一切やらない。農協の職員は、例えば販売、営農をやっている職員は、自分がやっている仕事は直接農協の自分の給料へはね返ってくるんじゃないけれども、自分の仕事に燃えて組合員のために思ってやっている。それをただ共済事業としても、例えば信用でもそうですけども、貯金を集めるのも組合員のためだという建前だけでは——本音は集めなきゃいけないというのはわかっていても、建前があってそれを生かすためにやっているのを、余りにも本音を言い過ぎるということで、あんなことを言うならおれは一切やらないと言いました。組合長が横で聞いていて、余り言うなと言われたんですけども、それくらいになっているんですね。

確かに今の農協経営というのは、先ほどもお話に出ましたが、営農、販売から収益は上がらないと思います。しかし、組合員が農協を向いてくれるのは、やはり営農であり、販売事業ではないだろうか。そういう中で我々は今、大型合併の中で、これまた語弊があるかもしれませんが、ここに載っています磐田青果連というのは、郡単位の農協の販売組織で、経済連ではないわけです。今度合併しますと、この存続をどうするかというのが大きな問題になるわけですけども、今の販売力を考えると経済連の比ではないくらい小さいですが、小回りがきく販売戦略を持っております。やはりそういったものを生かしていかないと、ただ大きく合併するだけでは、今よりもさらに組合員が農協から離れていってしまう。そうならないためには、我々はもう、うんと頑張らないといけないと思います。

だから、農協が組合員から離れる。組合員が農協から離れる。言葉はともかく、職員としてやはり組合員を信用してやっていくことが一番じゃないだろうかと思いますが、資金需要その他を考えると、確かに例えば今度、おまえ貸し付けやれと言われたときには

また考え方を変えなきゃいけないかもしれませんが、今はそういうふうに思っております。