

## 遊休農地がお宝に変わる

日本農業賞の集団組織の部で大賞を受賞したJA甘楽富岡（群馬県富岡市など5市町村の合併農協）を、やや遅ればせながら訪ねた。わずか4時間余りの見学ではあったが、営農事業本部長・黒澤賢治氏の活力あふれる話にはただただ脱帽のほかなかった。

JA甘楽富岡の管内はほとんど全域が中山間地域で、もともと養蚕とコンニャクが農業の柱だった。水田は少なく、農家でも米を買うことが多い。農家と農協の経営を支えてきた2本柱は貿易自由化の進展で壊滅的な打撃を受け、管内には遊休荒廃農地が広がった。JA甘楽富岡は女性と高齢者に少量多品目の野菜づくりと直売を呼びかけ、徹底した営農指導と販売努力で地域農業をよみがえらせた。直売部会の会員は年々増え、それに反比例して遊休荒廃農地は減ってきている。

JA甘楽富岡の地域農業振興戦略と実践の経緯について詳しく述べる紙幅はないが、最小限の要約をすれば以上ようになる。幸い参考になる冊子が2冊も出版されている（『JA甘楽富岡のIT革命』と『JA甘楽富岡に学ぶIT時代の農協改革』、どちらも農文協刊）から、それをお読みいただくことにして先を急ぎたい。

直売所の開設を機に女性や高齢者ががんばる、という事例はあちこちにある。自分で選別、パッケージし、値付けもしたものを直売所へ持ち込み、売れ残ったら自分の責任で引き取る、という販売方法もごく普通になった。JA甘楽富岡でもこうした方法は同じだが、決定的に違うのは、直売部会の会員にステップアップの道が開かれていることである。

新たに野菜づくりを始めた女性や高齢者は、まず地元の直売店「ファミリー食彩館」に出荷する。ここでは量も価格も生産者の都合で決め、残れば引き取る。言わば自給の延長としての直売であり、「食彩館」が初心者のトレーニングセンター機能を果たしている。少し自信がついたら、今度は量販店や生協の店舗内に設けた直売コーナー（インショップ）での販売に挑戦する。インショップでの販売は数量、価格とも事前に決める買い取り制で、残ったら引き取るという面倒はないが、その代わり約束した出荷量を確実に守る義務がある。その日

の都合で出荷量が変わるようではいけない。さらに本格的な専業農家となると、8品目の「重点野菜」を中心に量販店、生協との安定取引を目指す。このように、努力しだいで次のステップへ上げられるような販売チャンネルが用意されている。

初心者が安心して農業を始められるように、JAでは「チャレンジ21農業栽培方針」を作っている。品目ごとに栽培方法を分かりやすく説明したマニュアルで、何と182ページもある。1994年の合併当時34人だった営農指導員は現在53人、そのうえウデのいい専業農家25人を「営農アドバイザースタッフ」に委嘱しており、年に数十回も講習会を開く。「食彩館」のオープン当初、出荷者はわずか32人だったが、徹底した指導の結果、インショップも合わせた直売部会員は1,208人に達した。脱落者は1人もいないという。

JAはこの春、「遊休荒廃農地利活用プロジェクトチーム」を発足させた。桑園を中心に1,200 haもあった遊休荒廃農地は、女性と高齢者の活躍で900 haまで減ったが、これをとことん活用したい。目下の構想では、少量多品目の生産者をさらに1,500人増やして600 haを野菜に向ける。需要は応じきれないほどあるのだから、もっともっと生産を増やしたいのである。傾斜の急な300 haには花木と梅を植え、牛を放牧する。一部は防災公園とクラインガルテンに充てる。無惨な姿をさらしている遊休荒廃農地が、こうして「農業を機軸とした地域づくり」のお宝に変貌する。ちなみに管内では中山間地域への直接支払いを受けていない。補助金を受けるより生産を伸ばして遊休荒廃農地をなくそうというのである。

大型合併が進むにつれて「農協が遠くなった」と言われることが少なくない。有力な組合員の「農協ばなれ」もあるが、逆に農協の「組合員ばなれ」も指摘されている。JA甘楽富岡の実践は、農協が本気になれば何が出来るかを証明している。

(愛媛大学農学部教授 岸 康彦・きしやすひこ)