ニーズを見いだしそれに応える

今月号の斉藤論文で紹介しているJA山形市やJAぎふには、筆者も何度か訪問したことがあり、いつもその動向を注目している。今回の斉藤論文は、「特性を活かした農協信用事業の展開」というタイトルではあるが、内容を読むとこれら2農協の事例からは、農協の信用事業は他の事業と切っても切り離せないことが分かる。

そして、改めて気づかされたのが2つの農協では、組合員や地域の人からの相談をきっかけに、その悩みに対応するための新しい取組みをスタートしたという共通点があることである。JA山形市では、くらしの相談員をはじめとする職員が、組合員や利用者を頻りに訪問し話を聞くとともに、組合員相談日を設けておりそこでの相談から山形セルリー団地の整備が進められた。JAぎふでは、組合員の悩みごとを総合事業を通じて解決することとしており、組合員からの「一人暮らしの親が心配」という声を聞いて生活トータルサポートを開始している。

自分のこととして考えてみるとよく分かるのだが、他人に相談するというのはなかなか難しいことで、「相談に乗ってもらえる」という信頼関係がなければ自分の悩みを話してみることなどできない。それを考えると、2つの農協では組合員や利用者との信頼関係を築き、相談ごとを話せる機会をきちんと設けているからこそ、組合員のニーズに応える事業ができていたといえる。

一方、組合員自身が相談ごととしてなかなか認識するに至らないのが農業分野での事業承継なのではないだろうか。長谷論文で示されているとおり、後継者が決まっていなかった販売農家の割合は非常に高く、後継者はどうなるのか傍から見れば心配になる。しかし、当事者たちとしては、親世代はいつまでも元気で営農を続けられればとの希望があり、万一のことなど今は考えたくない。子ども世代はいつかは地元に戻るかもしれないと漠然と考えていても、それはまだ先の話となりがちである。このような事情もあり、当事者は誰かに相談するようなことととらえにくい。

しかし最近では、家族内ではなかなか話合いが進まない、家族外の人間がいることによって話が進むということで、農協が積極的に間に入って家族内承継のサポートをするケースが増えていると聞く。まずは家族内で承継するかをはっきりさせ、その意思があればスムーズに手続きを進めることは非常に重要である。そこが定まらないと、親族外の第三者への承継を行うかどうかの検討も始まらないし、サポートをお願いしたいという相談にもつながらないだろう。

つまり第三者承継が相談ごととして農協に伝わってくるには、かなり長いプロセスを踏んでくることになる。しかし、高齢化が進んでいる状況下では、組合員からの相談を待っているのは誰にも耕作されない農地が増えてしまう可能性がある。長谷論文で指摘しているとおり、部会組織による地域農業の現状把握や第三者承継への意識醸成を行い、ニーズとして現れるのを促進することも重要になるだろう。

(株) 農林中金総合研究所 リサーチ&ソリューション第1部長

重頭ユカリ・しげとう ゆかり)