県段階における事業間連携の成果

── 茨城県信連と全農茨城県本部の連携による農業法人対応 ──

常務取締役　斉藤由理子

1　JAと農業法人との関係構築の必要性

茨城県は北海道、鹿児島県に次ぐ全国第３位の農業県であり、2017年度の農畜産物生産額は4,967億円で、はくさい、れんこん、メロン、ピーマン等、全国第１位の農産物も多い。一方、16年度のJAの農産物販売取扱高は1,372億円で全国９位にとどまり、農産物販売のJA利用率は28％と全国平均の50％を大きく下回る。法人中心にJA離れをした大規模な農業生産者が多いことがうかがえる。

今後、農業者の高齢化、離農により農業法人等への農地の集積は一層進む。地域農業における農業法人の存在感がますます高まるなかで、そのニーズへの的確な対応はJAの重要な課題である。JAの対応が難しければ連合会が対応する場合もある。信用事業であれば信連、農林中金が対応することになる。茨城県信連では「法人や大規模農家をJAがグリップしないと地域農業がバラバラになるのではないか。全農県本部と信連で、JAが大規模経営層とリレーションをとるためのきっかけを作れたら」と思考してきた。

2　JAグループ茨城農畜産物商談会

そうした思いもあり、16年度から茨城県信連と全農茨城県本部（以下「信連」、「県本部」）は連携して農業法人に対応し、成果をあげている。

両者が連携する業務の一つが、「JAグループ茨城農畜産物商談会」である。初年度の16年度に茨城で開催した商談会への産地側の参加者は６JAと13法人だったが、18年度には、

18年10月の商談会（筆者撮影）

大阪で８JAと10法人、東京では12JAと21法人と参加が拡大、商談数、来場社数も大幅に増加している。18年10月に東京で開催された商談会では、JA茨城旭村のアールスメロン、JAなめがたのやきいも紅優甘（べにゆうか）など、JAが産地の代表的な農産物を中心に出品、法人では、（株）大嶋農場がカレーや寿司用など用途別に米の少量パッケージを、（株）茨城もぎたてファクトリーがワンフローズンの小松菜を出品するなど、茨城県の食と農の元気さを感じる多彩な農産物や食品が並んだ。

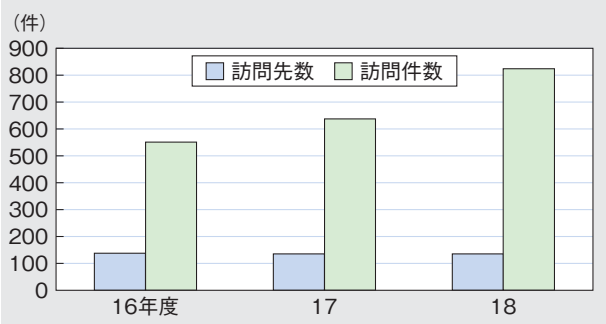
3　信連と県本部職員がペアで法人を訪問

商談会への参加を農業法人に働きかけているのは、県本部の担い手支援室である。16年度から県本部の担い手支援室に県本部職員３人のほか信連職員２人も席を置き、信連職員と県本部職員１人ずつがペアになって、法人を訪問している（以下「専担チーム」）。

担い手支援室の信連職員に話を聞くと、信

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第1図　茨城県信連の農業法人への訪問先数、訪問件数の推移



資料　茨城県信連資料
（注）　18年度は19年1月末の計数。

連職員だけでは、農業法人に資金の借入ニーズがなければ会話が続かないことも多く、頻繁に訪問することは難しかったが、県本部職員との同行訪問で、農産物の販売や生産資材の購買など幅広い話ができるようになり、訪問回数も増えたという。県本部の職員は、農業法人に農業用機械についての購入希望があり資金の借入れが必要な場合には、信連が対応できるため、成約につながりやすいと話す。

1996年から、県本部は青果物について販売先のニーズに合わせて選別や包装加工を行うVFステーションを核に、契約取引など多様な販売を行うVF事業を行っている。VF事業は、契約取引中心で価格が安定していることや、パッケージ機能によって生産者の省力化にもつながることから、その利用は農業法人にとっても魅力となっている。

JAバンクの農業所得増大・地域活性化応援プログラムを活用した新規就農研修支援事業や農業機械導入助成事業も、農業法人へのアプローチに効果的であった。

4　信連と県本部の連携が成果につながる

専担チームが成果をあげた事例をみてみよう。白菜、ナス等の生産販売とネギ等の仕入れ販売を行う農業生産法人に、信連は2013年度の新規就農研修支援事業の活用を契機にリレーションの構築を図ってきた。16年からは専担チームが恒常的な訪問を行うなかで、関連会社への白菜供給の余剰分の販売についての依頼を受け、県本部のVF事業を提案したところ、当事業の契約販売につながった。また土壌診断と適正施肥を提案し、JAからの肥料や土壌改良剤の購入に至った。これらの対応に合わせ、資金繰り安定化を目的とした短期運転資金枠の設定を提案した結果、17年に信連との新規取引が実現した。

また、水稲、麦、大豆、ソバに加え作業受託を行う土地利用型の大規模農業生産法人は、10年から信連が継続的にアプローチを行ってきた先である。16年から専担チームが恒常的に訪問し、資材価格低減となる肥料の提案をしたところ成約に至り、JA経由で供給することとなった。また、農業機械導入助成事業を紹介したところ、JAから乾燥機を購入することとなり、助成金を交付した。さらに、商談会への出展が法人の販路拡大につながった。これらに合わせて短期運転資金枠の設定を提案した結果、信連との新規取引が実現した。

専担チームによる農業法人訪問の開始以降、信連の農業法人向け貸出残高および取引先数は増加している。農業法人の生産資材の購買はJA経由、設備資金の借入需要がある場合はJAが農業近代化資金等で対応しており、JAとの関係構築にもつながっている。信連は主に短期資金の需要に応えている。

信連と県本部の連携で農業法人のニーズに合致する様々な提案とサービスの提供が可能となったため、農業法人の満足度は高まったと考えられる。だからこそ、信連、県本部、そしてJA事業の拡大につながっている。

（さいとう　ゆりこ）