

## 第Ⅱ部 現場からみた農協をめぐる問題と課題 —農家、農協関係者等からの報告記録—

### (1) 営農組合と農協の役割—岩手県ふるさと農協—

農事組合法人 アグリ笹森代表 佐 藤 功

#### <報告>

##### 1 農業に取り組む

私は昭和 19 年生まれ、今年 71 歳になる予定です。小さいときから体が弱く、サラリーマンをちょっとやりましたが、38 歳で農業という世界に入ったわけです。農業の知識につきましては、私は水戸の在にある鯉淵学園というところで東畑精一教授の講演を聞き、もう 1 つは報徳社という、神谷慶治さんが社長をやっていたところで勉強した縁が、私の農業の基本となっています。有機農法は一楽照雄さんという、当時の全中の常務理事をやっていた方です。そういう知識を学ばせていただきましたことが私の農業に対する基本です。

農業は、ピーマンを 10a ぐらいやって 4～5 年後、これだけではだめだということで、菌床シイタケをやりました。その当時、菌床シイタケは市場では全然相手にしてくれませんでした、設備投資も何千万円もかかると言われたのですが、私は 100 万円もかけないでやりたいと思い、結局 37 万円で出来ました。シイタケの菌床栽培では、大田市場への出荷から逆算することでマーケットを重視することを覚えました。

今、稲作をしています、私は農業機械を 1 台も買ったことはありません。三十何年やっていますが、農業機械は買うものではなくて、借りるものだと思っています。昭和 42～43 年あたりは私たちの集落は、何の補助金にも頼らないで、20 年間やってきました。当時は皆から集めた自己資金で買いました。

なぜ生き残ったのかというのは不思議ですが、その当時は補助金に頼ろうとは思いませんでした。いろいろ法人化のお誘いもありましたが、全部断りました。ただ、平成 7 年ですけれども、基盤整備の話があったときに、

道路の問題が出てきたので、道路をつくってくれと役所に行きましたら、たった500mの道路を作る計画から完成するまで10年かかる、長さの問題ではなくて、そういうシステムになっていると言われました。それでは、私の集落の道路は100年かかっても直らないではないかという話になって、生きているうちに全部直したい。田んぼもさることながら、道路も広くしたいし、集会所もつくりたいし、農村の環境整備もしたいし、下水道、上水道もつくりたい。何か方法がないかなということで、基盤整備の中で住環境整備事業というものを選んでやりました。それに併設する事業を全部くっつけて、平成12年から工事をやって、5年かけて全部直しました。

結局、いろいろなものを地域でやろうとすると、全部細切れに担当者が違うものですから、総合的に考えているところがどこもなかったのです。私は上笹森という集落ですけれども、集落的にトータルで考えるとどこもなくて、道路は道路、水道は水道、全部別なわけです。ですから、それをまとめてやるため、結果的に全部1人でやりました。それで、平成16年まで全部、一切の基盤整備、環境整備が終わりまして、今、直すところはないというくらい直しました。恐らく、短期間に一集落に十何億円かけたというのは、旧胆沢町の中ではないでしょう。

## **2 集落営農を開始し、米の多様な生産、販売を考える**

そのうち、集落営農をやるという話で、私のところで前からやっていましたから、それをどうするか、こうするかと言ったときに、基盤整備もやり、米作としてもうかるから、自分たちの有志だけでやるというやり方はまずいなと思ったわけです。土地を直して、稼ぐ場を稼ぎやすくしていただけるのに、俺たちだけでつくるという話は後々大変だなということで、わざと効率の悪い集落営農を選びました。

そこでまず集落の実態調査をしました。誰がどういう米づくりをしているかということのを全部やって、農業の正確なデータを知るために3年から4年かかったのです。それを枝番方式で——そんな集落の会計処理にはならないと言われましたけれども、まず枝番でも何でもいから集落でやることにしました。

やったら、農家の人たちというのは、お金になるから米をつくるのではなくて、自分たちがつくりたいからつくるのだという話で、マーケットとは関係のない世界だったのです。実態を調べたら、収入が少ない、経費が多いということが分かって、今度は栽培の統一性を考えたわけです。そうしたら、1,000万円収入が増えたわけです。

次に、今度はどういう米をつくるかということになりまして、最初に選んだのはファーストフード、びっくりドンキーという会社、札幌に本社がありますけれども、そこでの農協受注の契約栽培ということをやりました。それから、その当時はエタノールを米からつくるといのが言われ始め、いいとか悪いとかではなくて、まずやってみようではないかということでやってみました。新しいものをつくるということよりも、今の設備でつくれるものは何だといったら、米しかなかったのです。それも玄米からつくるのではなくて、お金がかからない粳で。今もその面積は、エタノール米という言い方もおかしいのですけれども、飼料米ですが、最初は30aぐらいで今、1haつくり、エタノール製造後の残さで、今、石けんをつくったり、芳香剤をつくったりしています。製造販売は、取組み当初からかかわっていただいている東京の会社で女の社長さんです。石鹸などはちょっと高いですが、銀座の松屋あたりで売っているはずですよ。あとは、神奈川の本郷台にある、会社にも直販しています。

私は、米というものに特化していますが、理由は、新しい設備投資をしたくないからというのが1つです。基盤整備として水田というものをつくったのに、食う米だけをつくることに疑問を感じていました。もっといろいろな米づくりがあっていい。米も玄米だけで60kgで出すというのはおかしい。もみで流通することも必要ではないか。なぜ玄米にして出さないといけないのか。15%まで乾燥するのはどうなのか。18%でも実際はいいのに、その方がおいしいのに、何で15%まで乾燥させるのですか。すごく疑問があったわけです。みんなは、それはそういうものだと思っているらしいですけれども、私にすればすごく疑問です。油をたいて、二酸化炭素を出して、穀物を乾燥させる世界なんていうのは日本以外にないはずですよ。物すごく環境破壊になると思っていました。それは全然直す気はない、おかしいではないかという思いはありました。

この間も農業再生会議のときに、農水省の方がいたときに、もみの流通も公に認めるようなことはできないのか。物によって、もみで出す、玄米で出す、白米で出すと、いろいろな商品があつていいのに、なぜ玄米だけしか流通しないのか、という話をしました。米は商品としては、まだ、未熟なものだと思っています。オーストラリアに行って、米の商品を見たときに、テーブルに満杯になりました。自分の国には消費がないのに、米の商品はそのくらいあるわけです。日本では少ないです。米の国で、これはおかしいではないかという思いもありました。ですから、もう少し自由に、今まであるものを、守るものは守るという話ですけれども、それだけでは発展性がないですから、ある程度ガラガラポンも欲しいのではないかと考えております。

米の値段は高く、コストがかかるので、そういう売り方をします。では、キロ100円以下でも売れる米づくりはないのか。そうすれば玄米でなくてもみで流通する。そうしたら、50円でも流通します。今、エタノールに出しているのは10円です。もみで10円。補助金もありますが、価格は、将来的には半分になると考えています。それで対応できるのは粳だと思っています。

### 3 集落営農の法人化と運営の考え方について

ですから、そういういろいろなものがあつて、チャンスとしてそれをやりたいなと思っていて、本当は5年以内に法人にするという話でしたけれども、4年でやりました。というのは、うちの本家さんの旦那さんが草刈りで事故を起こしてしまって、農作業の途中で働けなくなったのです。それで、誰かつくるかと言ったら、組合が受けてくれるのならやるという話になり、では、法人化しかないと考えました。みんなに声をかけたら、どうせそうなるのだからと、一気に判こをいただきました。

ただ、それもいろいろな流れでそういうことになったので、中には、利用権を組合に移したら、絶対土地をとられるから嫌だという人もいました。これは理屈ではないのです。信念なのです。土地に対する信念です。法律がどうだとか、農業がどうだとか、そんなのは関係ないのです。絶対俺の土地は離したくない。自作農主義がこのくらい徹底して、はびこったものを1年や10年で転換

できるものではないです。ですから、よくみんな、私の造った営農組合に 50ha 全部移してくれたというのは、びっくりします。これは、営農組合として安定感があるということが 1 つだと思います。それから、リスクを極端に負担しない組合だということ、ここに預けてもいいのではないかと思わせることだと思っています。何をやるかわからないよねというところに土地を預ける農家さんは少ないはずです。

ですから、私たちのところへは、別に言わなくても、向こうから、おたくで稼いでくれないかと来ます。来年の話で、今も来ています。では、ここを直してくれ、水路を直してくれと、私のほうからリクエストして、直して受けるやり方をしています。ですから、基盤整備ができない、しないから受けつけないではなくて、ここを直していただかないと、あなたの財産を保全できませんよと言ってやっています。全部基盤整備で直せば、それはそれでいいのですけれども、そうでないところもある。そういうところをどうするのですかと言ったら、こういうやり方があるから、少ないお金で直すことができるから、直したらという提案をしながら、ケース・バイ・ケースでやっています。

法人化して、一番困ったことは、組合をやっているうちに、今度は内部留保を十分にやらないとまずいなということです。税務署との関係から、税理士さんと相談しながら内部留保をしています。正直言いまして、資本金は最初 44 万 6,000 円でやりました。今、300 万円ほどあります。皆さんからは直接一銭も金はいただいていません。事業を展開する間に剰余金を出して、それを回収するというので、やっています。

それから、皆さんからお金をいただかなくとも、皆さんの出資金をいただいて、持ち分もちゃんとありますよと言っています。それが税務的にいいことか悪いかわかりませんが、その上で、農機具は内部留保の部分で準備金を使って買っています。ですから今、対外的な借財というのが 1 つもないです。今、1,000 万円ぐらいですが、対外的に、長期的に支払う金は一銭もありません。在庫も、極力、あるものは全部返品させています。金は、在庫で置くのではなくて、預金で置くことです。ただのものは 1 つもないはずだから、全部換金しろと言って、換金させています。資材はみんな借りています。そのように

して、設備投資とか、そういうものに対するお金を極力抑えています。

農家の人というのは機械が好きですし、将来に対して、例えば法人化しますよね。田んぼを 30 町歩やっている集落が将来 50 町歩にするといつて、ライスセンターを建てるわけですよ。ところが、稼働率が悪くて払えなくなるというケースが増えてきているわけです。後でその修理代から何から支払えなくて困っているケースが出てきています。個人農家を大きくしただけで、皆、自己完結なのです。私はライスセンターをつくるとかということは一切しません。ある施設をどう利用するかということをして、今、育苗施設でも新しいものは全部空いているハウスを借りたりしています。設備投資は、ないものはしようがないけれども、あるものは全部利用する。販売部門は、農協を通じて売っているもの以外は産直のお母さんたち、組合のお母さんたちに話して、そこで売ってもらっています。自分のところで建物をつくらない。

農家の人たちはみんな、例えばこの建物をつくって、トラクターを買うと、採算が取れる面積は幾らなのかと聞いても誰も答えてくれないうです。だから今、私のところでは 50 町歩やるのに、トラクターがたった 2 台、田植機 2 台とコンバイン 2 台です。それで間に合うのです。ほかの集落に行くと、トラクターが十何台とか無駄なことをやっているわけです。それで何だと言ったら、自分の資金から、年金から、全部農機具に投資することを喜びとしている農家さんがいっぱいいるわけです。生活資金にも事欠いている。それではもうからないというのは当たり前話です。

去年、所得の仮分配をやりました。私のほうで、担い手の方で 6 町歩と 7 町歩をやっている方が 2 人います。分配金が 430 万円でした。足りないと言われました。幾ら足りない？ と言うと 100 万円だと。何するのだと言うと、税金を納める金がないと言われまして、そうだろうなと思っています。どのくらい欲しいのかと言ったら、いろいろありますけれども、サラリーマンさんに比べたら、そのくらいもらったら、悪いほうでないと言ったのです。家賃があるわけではないし、何をやるわけではないし、農機具の修理代があるわけではないし、何もない。土地が 1 町歩とかあるだけで、農機具が一切ない方で、まるまる 430 万円は残った金なのです。そういう分配の仕方をしております。

それで、5年たって、このごろは変わってきました、法人が全部管理をすることをやめています。というのは、今までやっていたのはフランチャイズだということで管理をやっていたけれども、今度は直営農地を持つことを考えています。今、7町歩、8町歩持っています。これを十何町歩まで増やしたら、営農組合として新規に人を雇いたいと思っています。それを管理して、月給制にする。それが全部プールにしてやると、集落営農という格好からの進化過程の中でやるのと、いきなり会社として何億円のを会計1つにしてやるのとの違いだと思っていますから、時間をかけてやっています。無理に遠くの農地はやりません。近場の農地だけ集めるようにしています。それが効率性がよく、まとまって10ha以上あれば、人を雇って、給料を何とか出せるなど。

今、作付面積の半分以上は契約面積ですから、米の値段が決まっているわけです。今、私らの米は1万7,000円/60kgで売っています。経営面積の半分が1万7,000円の米づくりです。それから2万円の米もあります。6,000円の米もあります。それをトータルとしてやって、どういう経営収支に合うかということのバランスの中でやっていますから、食う米だけを扱うとか、何をやるという話ではなくて、米全体としてどういう割合で米をつくったら合うか、設備投資が少なくて済むかという話で、今、やっています。

もう1つは、この間、生産コストの低減みたいな補助金は何万円だか受けましたが、投資的な補助金はあるべく避けようと思っています。ということは、金融機関の融資に頼れないような設備投資はやるべきではないと思っています。補助金があるからやるという話ではなくて、補助金があつてやったところは半分以上、うまくいっていません。融資に頼らなければだめです。農業だって、同じだと思っています。たまたま農業の準備金もありますから、何とかそれを活用しながら、このごろは財政資金みたいなのが来ますけれども、全部断っています。準備金で、自己資金で買うという話だったらいいと考えています。きれいごとのように聞こえるでしょうけれども、私らは、ある程度のリスクを背負いながら、地域の中で生きて、皆さんを説得して、納得いただく農業をやっているといかないとまずいなと思っています。

#### 4 農協の実態と問題

ですから、農協とのつき合い方も非常に難しいです。農協にすれば、農家に自立されては困るのです。独自販売されますから。我々もそれから資金的に頼り過ぎてはだめです。一番は資金的に独立しないとだめだと思っています。今は農協から借りることは一切していません。年間の資金的なものを内部留保なり、預金として確保しています。ということで、何でそんなに難しいかということ、私たちの営農組合の中に農協出身の農家さんが結構担い手になっている方がいたりして、知らないうちに資金をとっているのです。これは困るのです。お金のことを考えるのだったら、そんなにうかつにとれないぞと。ここの資料はいつ払うのだということをしちっと確約しないで、ただとるという話でしょう。何を言っているのですかと。資金計画というものがこちらにあるのだから、これはいつ払うという資金計画の中でやっているのに、ぽんと言いきやすいからという話が、これは農家さんの悪い癖で、その辺、私らが注意しなければだめだと思っています。だから、農協離れとか、農協にべったりだとかということ以上に難しいです。

今、農協の情報というのは、私らの情報よりもちょっと遅いです。特に生産情報はおくれて入ってきます。以前は農協に一発で来たのですけれども、このごろはちょっと時間を置いてから入ってくるという傾向が増えました。そういうところで、私も農協の役員を経験していますけれども、農協の経営会議などというのは、部落座談会の延長線です。そこで農政の話をして、通る話ではないです。3分の2の人が農政の話をしたって知らないのです。私たちの問題はどこでしゃべればいいのか、しゃべるところはないのです。中央会とか、いろいろなところから話が持ち込まれて、やりなさいとか、TPPに反対しなさいとか何とかかとかという話は来ます。しかし、自分からどうするかという話は一切ないです。ですから、今回の農協改革だって、ゼロ回答というのは当たり前のお話なのです。農協は、いろいろ言葉を変えて決めるけれども、でもやるという話ではないのです。世の中、このように来たから、名前を変えますよと。変えたと。例えば昔、経済連でしたが、今は全農岩手県本部なのですが、名前を変えただけです。やっていることは同じです。そんなのはいいことでは

ないけれども、悪いことでもない。それが現実です。

例えば営農組合として、全農さんこういうものを買ってくれと言ったら、全農さんはだめですと言う。私どもはそういうシステムではありません。単協を通じてでなければ買えません。では、あんたらは株式会社にしたら取引できないのと言ったら、私らはそうしたいのだけれども、経営者は嫌だと言っていますと、こういう話です。職員プロパーは株式会社にしたいそうです。そういう方は結構いるそうですけれども、役員さん方はやりたくないと言っています。

それからもう1つは、私も農協の役員をやっていたから、貸す人と借りる人が同じだという、ひどい融資があるのです。無利子、無担保で貸すという状態があって、それが不良債権になって、そういうことがまかり通る世界がまだあったのです。だから私は、金融は分離すべきだと思っています。分離することによって、どこかのチェック部門で、これがいいとか悪いとか、振り分ける部門が欲しいと思っています。だって、地区の一番のボスの人の組合長が貸して、その同じ人が借りるという話ですから。それに文句を言う役員さんは誰もいないです。

私のところの地区の組合長は産直農協をつくったわけです。補助金を使って。組合長が、あの事業は失敗だったと言う。毎年赤字になっている。それは誰が見てもわかるのです。商工会議所の人達にしたら、あれは売れない建物をつくったねと。だけれども、それをチェックする人が誰もいない。そういうのが平気でつくられているという世界がまだある。それを、誰かが穴埋めをしているという世界が、まだ農協の中にあるということです。それは直していく話でしょうけれども、私の営農組合は農協と付き合いながら、そうでない付き合い方で上手にやっていかないと、地区では生き残れないです。農協離れでやれるという話でもないですし。

この間、このように言われました。岩手ふるさと農協では飼料米はつくりません、扱いませんと言われたのです。合わないからという話です。主食用の米として売れるから、それしか扱いませんと。それはわかるのです。農家さんも、1haとか50aとかつくっている方は、それを言われたら、しょうがないな、農協で扱えないならやめますというのです。ところが私ら営農組合は50haもつく

っています。それをやめて、ほかのものでは作付計画が成り立たなくなるのです。飼料米もこのようにして売って、補助金が幾ら、収入として幾ら入るという計画を立てたときに、農協がこれは扱えませんと言われたら経営がおかしくなります。ですから、そんなことを言うのだったら、ほかの売り主を探しますよと言ったら、嫌な顔をします。

結局、扱わないと言ったら、どうせおまえたちはできないのだからという中でそれを言っているのです。でも、私らは、それはできないです。そういう農家さんが、これから増えてきたらどうしますかと言ったら、その対応策は今の農協の中にはないです。

将来的に、今、50ha ですけども、100ha ぐらいまでふやさないと、組織体としては生きていけないのかなと思っています。シミュレーションすると、そんなところになります。それから、今、担い手の個人の方で 30ha とか 40ha をやっています。うまくいっている方もいますけれども、半分くらいは将来経営破綻するのではないかと思います。設備投資がむちゃくちゃなのです。それをチェックしたり、経営指導をするという話がないのです。税理士も雇っていない。雇っているところもありますけれども、どこもチェックするところがないのです。営農組合の担い手さんが潰れるというのは、恐らくそこから始まるのではないかと思います。私よりも立派な機械を持っていて、物すごい。でも、誰が販売を、どこに販売を持っているかということもわからない。農業委員会は、貸したいという人が来て、借りたい人が借りるのです。お金になりますから。1 万円とか 2 万円とか 3 万円。そのお金は生産設備に使われる金ではなくて、生活費に使っているのです。農機具はローンとかで買っているわけです。行き詰まるという話は目に見えているのです。そういう農家さんが、これから増えていくと思います。

## 5 今後の農家、農村をめぐる課題

今後は、個人でも法人化すべきだと思っています。そうしないと、一家離散になります。この間も、病気になって稼げなくなった農家がありますが、やめるにやめられない。農業をやめると、農業委員会からもらった収入、補助金

を返さなければいけない。返せる金がない。どうするのですかと言ったら、体が悪いのに、もっと借りるのです。もうイタチごっこ。まだその方、田植えが終わっていません。6月前に田植えができなかったら、育成の関係で収入はちょっと無理でしょうね。

ですから、農業委員会で、あんたはもう、このくらいのことだったらチェックするという話ではないのです。彼らは法律に合えば、どんどん貸すという話です。どこもチェックしない、野放し状態ということなのでしょう。

今、草刈りの助成金も来ます。草刈りの助成金、私もやっていますから、もう金の分捕り合戦です。新しい生産で米をどうするかという話ではないのです。行政は人がいないから、改良区がやるという話になってしまっ、中山間は行政がやるけれども、平場のものは改良区がやるという話です。現場は所得補償の1万5,000円の手続に、寝た人まで、介護施設まで行って、全部判こをもらってくる仕事をしているわけです。あそこの介護施設にいますよ、こっちの介護施設にいますよ。そこまで行って、判こをもらってくる。そういうものに補助金を出しているわけです。草刈りの中でそういうことがある。

それをやるために膨大なお金を、3,000円の中から1,000円ぐらいいただいて、経費としてとってやっています。簡単なのは、うちは営農組合1本あれば、うちで該当者がいたときに分配のやり方の中でやるのだから、経費は要らないと言ったら、ほかはみんなそうだから、そうしてくださいという話で、なかなか、よかれとしてやったことが現場に行くときとそうでない話になるケースが非常に多いということです。それを整理する人間は法人が一番いいのかなと思いますが、なれていないというところがありますから、その辺を農協が経営指導なり何々指導ということで、しっかりやっていただければいいのだけれども、なかなかやり切れない。その知識がない。税務署さんも、今、人が足りないから、税務の話は税務署と税理士以外はさせていませんという言い方をしますから、農協も手を出せないところはありますけれども、経営指導ぐらいだったらできるのではないかと考えていますが、そんなことはできないということです。

ですから、私らも農業協同組合法に基づいた農事組合法人をつくっていますけれども、農協と同等なわけです。同等なのだけれども、あつち金は押さえ

ているから、どうしてもこうなるわけです。同じにしたいなと思っているのです。俺たちは金がないとなって、融資で金を仰ぐようになったら、あっちの農協もそのようにしたほうがいいと思うわけです。あちは金を持っていて、好きなようにやる。こっちは農協の審査ということになるかならないかはあれだけれども、そういうときには物すごいシビアなので、同じことにできないのか。下部組織ではないのですから。どうも下部組織みたいに扱っているところがあります。そういうことをしながら、けんかしないようにうまくやっているつもりです。

うちのほうで規模の大きい西部開発農産さんがあり、照井さんという私と年が同じ人がいます。いつもその息子さんに同情して言うのですが、あんた、事業継承というのは難しいよと言っています。親父さんは創業者だからやれた。息子さんは創業者ではない。この創業者ではないということのプレッシャーというのはすごいです。どんな大会社でも後継者を選ぶということで物すごく苦勞しています。ソフトバンクの孫さんだって、後継者を選ぶのに相当苦勞している。どこだって同じだと。維持できて当たり前、維持できなかったらぼろくそですよ。私らも今、それをやっていて、私は自分が後継者をどう育てていくかというのはわかりません。ただ、役所の方は不向きです。経験則でしか物を言えませんから。リスクのあるものに手を出さないですから、不向きな方が多いです。

私は、ちょっと別な方で、40歳前後の人をこれから口説こうと思っています。1〜2年かけて口説こうと思っています。全然農家と関係のない人です。ある商社の御曹司です。うまくやっている方です。

それから、私のところへ40歳前後の若い人が時々来たりします。40歳ぐらいですから、担い手みたいなことをやってくれと話が来るのです。しかし、なかなか農村社会は難しい社会です。いろいろな御意見は言うのだけれども、協力しますよという方は少ないです。私は、あなたがロスだと思うことは、手を出すな。40歳だったら、好きなこと、やりたことがあるだろうと。それを徹底的にやれと。規模拡大をやりたいならやれと言っています。そこは、文句を言うということはまだ余裕があるから言うのであって、ぎっちり余裕がなくなる

までほっておけと言っているのです。そのように言っています。

今、世の中、いろいろな方がいろいろなことを、放棄地とかなんとかかんとかという話がいっぱいありますけれども、それは余裕のある話です。余裕がなくなったら、そんな話ではできないです。と思っています。

1つの世代がスムーズに物事を移行するなどということは珍しい話です。どこかにリスクがあって、荒廃があって、それではいかんということで、またそれを何とかしようという人間が次に出てくるまで、ほっておく時期が必ずあるはずです。それをうまくやれるところはそれでいいですけども、そういう地区というのは少ないと思っています。ですから、耕作放棄地は現象としてはいいんですけども、次のステップになりますから。そのいい経験があるのですけれども、私のところで、今度、若い人を入れようと思ったのです。担い手の方に、少し自分のところの手を抜いて、入れてくれないかと言ったら、だめだと言うのです。俺の仕事をとられるから入れられないという話になる。年金が少ないから、俺はこれで生活しないとだめだと言う。後継者がいなくなるのは当たり前話です。だから、とことん人がいなくなるまで、ほっておいたほうがいいです。今あるから、将来、後継者がいなくなるとかいう話ができるのであって、本当の方はそんなこと言えません。

これは歴史が証明してくれます。私は、世間が言っていることはそんなにマイナスだとは思っていません。発展過程の1つだと思っています。耕作放棄地というのは、ある程度権利を緩くして、好きな、何かあったらやってもいいというのですから、そこには新しく人の入る余地が出てくるわけです。がんじがらめのところ、絶対入れないところ、耕作放棄地が生まれないようなところには誰も入ってきません。そんなことを考えながら、私はやっています。

今、胆沢で2,500ha 基盤整備地区の該当になって、手を上げています。周りには基盤整備になっていない、私のところだけ基盤整備になっているという地区です。でも、あえて自分からやろうと思っています。基盤整備をやらせてくれます。私のところの基盤整備をしたところで10年たったら、今度は私の集落の真ん中にスマート・インターができると言われたのです。基盤整備できて、財政資金が来たところで、基盤整備をやるのかといたら、あんたのところは面

倒くさくなくていいというわけです。権利が全部リセットになっていますから、手続が面倒くさくなくていいというのです。行政的に。早くやったところは次のステップに進めるのだけれども、遅くやったところは、権利者だけがいっぱい出て、全然話が進まないから、プロジェクトも進まない。そういうところは、役所として今、お金のない時代ですから、ほかへ行ってしまうということを言われたときに、基盤整備というのは、田んぼを大きくするだけではなくて、そういう所有権の移譲とか、そういうものをきちんとリセットできる、将来の発展になるものをつくれる1つの材料かなと思っています。

所有者だって、自分がどこにどういう土地があって、どういう地目で、どういう面積があるか、わからない方、結構いるのです。昔の戦争直後の図面を持ってきて、俺の土地はこれだと来るのです。結構いるのです。本当ですかと言ったら、本当のところはわからずに、死んだひいじいさんの名義だと。そんなのざらなのです。だから30年、50年に1回は換地を法律的に義務づけたほうがいいかなと思ったりしますけれどもね。そうでないと、いろいろな次のプロジェクトに進もうにも進めませんという話になるのだと思います。

## 6 おわりに

もうそろそろ時間になりましたから、私の話は終わりにしたいと思います。まとまりのない話をしましたけれども、私は、株式会社をつくってやるという仕事の営農組合ではなくて、あくまでも集落営農としてやって、足りない分を株式会社の、やっている農業者なり何なりを活用していただく。エタノールも、そういう会社を通じて今、つくってもらっていますし、そういうものを活用するというだけで、自分で設備投資をしてやるという考え方は、ゼロとは言いませんけれども、将来はどうなるかわかりませんが、今の時点ではやらないで、もう少し直営を増やします。今年、2人農業をリタイヤしました。80歳になると、大体リタイヤするのです。ですから、80まで我慢したほうがいいです。85歳でトラクターを買う人もいます。2〜3年でリタイヤして、そのとき、1,000万円で買ったトラクターをどうするのだといったら、売りに出すのです。信じられないでしょう。現実にそういう方が結構いるのです。それまで働きた

いのです。それが、現場です。その人が担い手になっているのです。ええっ？  
となるけれども、そうなのです。びっくりします。でも、それに支えられているのが米農業なのです。

株式会社の米が5割も6割も占めているとは思えません。1割か2割、多くて3割です。イオンさんとか、いろいろな方がやっているのですけれども、とれなかったらどうするのですか。何年かに1回、冷害で8割減収になったときどうするのですかという話です。大きな会社だから、それはできるでしょうけれどもね。水害になったらどうするのですかという話になったときに、農業をそればかりに集中させることは危険であります。やはり趣味の農業も2～3割は欲しいです。単価はわからなくても、俺はやりたいというやつが結構いますから、やらせたほうがいいです。どうしても手の回らないところは集落営農なり何なり、拾っていつて将来、あなたが稼げるようになったときには働いてもらいますからねと言ったほうが、安定感が増すのではないかと。そういう、いろいろな会社をつくって、アグリビジネスをやっている方に、この分を頼むと  
いつて振ってあげる。そう思っています。

これは私、体が弱いから、自分で稼げない分は人に振ることを覚えたのです。あいつは、あの部分は得意だな、では、その分は頼むと、こういうことです。そのためのつき合いはやりたいと思っていますし、その方が安定感が増すのではないかと  
思っています。それがいいか、御意見は後で十分聞きますけれども、そんなことで、私の話は終わらせていただきたいと思います。

＜主な質疑応答＞－農協に関するものを中心に－

#### ○農協の役員選出はどのように

農協の役員の選出過程に問題があると思います。例外はありますが、ほとんどの方はその地区の声のでかい人、力の強い人になります。それが正しい理論を持っているとか、何を持っているという話ではないのです。経営者ということよりも、そっちのほう  
が優先します。それに反対できない人たちが周りにいるのですから、経営感覚がある人が農協の組合長になるシステムではないです。

#### ○組合員がどう変わるか

金融感覚を覚える一番手っ取り早い方法はやっぱりお金です。学問で習ったのではなくて、お金で習うのです。私はお金で習いました。金融機関といったら銀行さんとお話しして覚えました。それでしか覚えられません。

### ○ 農協の経営マインドは

農協の経営マインドがないというよりも、これまで必要としなかったのです。私が役員をやっていたときに、米を売る部門を設けると言ったら、ほとんどの役員から反対されました。農協がそんな部門を持つ必要はないと。あれは全農が売るので、俺たちはそんなものを設ける必要はないと。売る感覚と資金ニーズの感覚はないのです。何が出てくるかという、座談会の延長線で、こういう苦情相談とか、苦情の何とかという話、あとは事務局が出された議題を審議するだけで、例えば農政の話をしようと思ったら、もうやめてくれと。ほとんどの農協はそうでないかと思います。

### ○ 農協の事業運営の実態は

北海道にはいわゆる農というものに物すごく極端にかかわっている、そういう人が代表になっているということが、北海道には多いのです。

ところが、やっぱりこっちへ来ると、昔の、いわゆる旦那様と言われる人たちが多いです。私が将来、目指すべき農協は大潟村の農協かなと思っています。ここは経済事業を一切やっていません。金融特化です。貯貸率61%と言っていました。そんなにあったら銀行と同じではないかと言ったら、そうだと言っていました。売るのはもう農家さんが売る。あれが将来的にある1つの姿かなと思っています。農協もいろいろなものからリセットして、特化すればいいのです。直営ではだめです。産直施設は作って貸し農家のお母さんたちで社長になる人を選んで、そこにやらせばいいのです。

現状は、余りにも売ることを知らない、余りにも資金繰りを知らない人が組合長になっているということが悲劇だよねと言われています。私も商工会議所の、その地域のナンバーワンの社長と話したら、あんた、農協と提携していないから言うけれども、それは無だよ。300%ないと。商工の人たちは、農協とコラボすると、その話を聞いただけで、この話はやめましようと言います。何でそんなに嫌われているのと聞いたことがあるのです。農協の人たちは、農業

者も含めて、ほとんどの方は農業以外の人と話す機会がないのです。家族以外は。商工の社長さんと話をするという事は、まず皆無に等しいです。

私は営農組合で、たまたま役所の関係で商工会の研修会なども参加させてもらっているのです。だから、知り合いがいるわけです。それ以外はないです。ですから、農業の言葉というのは物すごく専門性があって、言っても、何のことかわからないと言われます。認定農業者って何ですかと言われます。誰が認定したのですかと。それは国家が認定したのですか、そういう何かがあるのですかと、こう言われるのです。だから、理解してもらえない。

### ○ 農協のガバナンスの実態は

私は今思っているのは、いつまで護送船団方式をやっているのかと。潰れるものまで生かしている。努力しても、何もしない人と最後は同じレベルに置かれるというのが一番つらいですよ。少しは人様の先を努力してやっている人が、最後リセットしたときには、何もしない方と金是一緒だと言われたときに、努力しますか。ですから、国の経営安定対策で1万5,000円の補助金、あれが来て、私はがっかりしました。努力した人もしない人も、介護保険の世界でしようと言ったのです。若い人は、リスクをしょって、もうけるために農業界に入ってくるのに、そのチャンスを全部閉ざすという話だから、若い人が来ないのは当たり前ですよと言った。

やっぱり私たちは、経営というのは格差と差別の世界だと言っているのです。人と格差をつける、差別をするから経営が成り立つのに、皆同じという話ではやってられないという話になります。

### ○ 農協の経営危機感についてはどう思うか

私は農協が経済事業をやるなとは言いませんけれども、営農組合なり、営農組織を発展させて、そこで売らせたほうが良いと思っています。現場のそういう組織体をきちっと育成して、そこに売らせる。大潟村というのはまさにそのとおりなのです。隣の旦那を蹴落としても俺の米を買ってくれと行くわけです。そういうエネルギーを営農組合に蓄積させれば、農協は脇に行ってにやにやして笑って、頑張っているなぐらいに言って、あとはお金の足りない分は融資をやるぐらいの話が良いのです。それを、経済事業の赤字を金融に頼るとか、そ

れの逆だとかという話ばかりやっていると、全然物事が進まなくなるので、生産現場も全然進化しない。やっぱり物を売るといふ、マーケットをどう捉えて、どう物をつくって、どう売るかということ、生産者は経験しないといけないのです。それを経験させないとだめだと思っています。それで潰れるところが出てくるのはしょうがないです。

この間、宮城県の大衡村が、トヨタさんが来た話を聞いたら、1週間で決断したということです。いいか、悪いかは役所の人たちに聞かないで、トップが経営して、もうやると決めたというところに、トヨタさんが、世界規模でやっている人のスピード感を持って決めたのだったら、行こうというように決めた。私はそのスピード感だと思います。農業をかじった人間のスピード感だと思います。私もじりじりしました、そのスピード感は。やっぱりよその業界に比べたらスピード感は遅いです。

#### ○ 集落営農の役割はなんですか

私たちはセーフティネットとして、集落として、誰かが落ちこぼれたときに受け皿としてそれが必要という思いもあるのです。個人個人で落ちる方とか上っていく方があるのだけれども、落ちたときに、では捨ててしまうのかという話ではなくて、受け皿としてそれが欲しいと。地域経済のことを、地域の自治社会というものを考えてくれる株式会社もあるとは思いますが、やっぱり利益追求のほうの主眼になりますから、ライフラインをどうするかこうするところまでは難しい。私らの営農組合は、例えば公民館の除雪とか、介護施設の雪おろしもやってあげるのです。というのは、存在感がそこにあるから。だから、行政的に区町制度の中のものとは別に、営農組合というものがそういう役目を果たしています。

#### ○ 営農組合の農協との付き合いは

基盤整備という話をしましたが、農協には土地に対する投資を最優先にやっていただきたいと思っています。というのは、今の基盤整備のやり方が全部いいとは思いませんけれども、いろいろな投資の仕方があるのです。いわゆる土地からものをとるということに投資をしないで、何に投資するのですかという話なのです。経済から何から、全部土地をほっておいて、何を維持しま

しょう、誰がその土地をやるのだということが、今、かなり不自由している。だから、水田でしたら、100%同意がなければ合意しないという話ではなくて、ある程度やっていれば、合理的に強引に地域はやってしまわないと、今の人たちはそれで免れますけれども、将来的には大変だなと思っています。

それから私は、米に関する限りは秋田と富山から米は変わると、昔から言われています。集落営農は富山です。米騒動です。ですから、どこかにそういう歴史があって、そういう先駆的な苦い経験とかがあって、集落営農など、新しいことの取り組みがある。秋田の人たちの取り組みはそんなに早くないですけれども、やる時は徹底的にやりますからね。そういう県民性なのです。

資材は、今のところは農協から——びっくりドンキーの米はちょっと特殊な資材でして、農協からとっています。でも、これからは二元仕入れしようと思っています。というのは、やっぱり競争がないという世界はまずいのかなと。私は、将来、複数農協に入るシステムを組合員さんに与えてほしいと思っています。地域独占はだめだと思っていますから。

だから、通帳も2つ、取引も2つ。今の50haから100haに拡大すると、そのスケールが生かされると思っています。どっちとも取引しないという話是不可能的ですから。その辺は上手にやっていかないとね。

#### ○ 農協の米の買取販売については

私は、主食用の米はどうかわかりませんが、そうでない米は買い取りにしないとだめだと思っています。結局、自分で仕入れるということはどこかで売ることになって、売る力がつくわけです。今は農家さんから頼まれて売っているんだよ、このくらいでしか売れませんでした、手数料はこれくらいとりますよという話でしょう。それは売るというシステムではないのです。そんなのをいつまでもやっていいのですかという話。昔はそれでよかったのですけれども、これからは、仕入れるということは、幾らの値段で売るという意識をきちっとやるための訓練だと思います。私はそうと思っています。

#### ○ 農協の今後の展望について

農協の組合長から怒られますが、潰れる農協が1つ2つ出てきて当たり前の世界だと言っているのです。全然潰れないというのはおかしい世界ですよ。企

業社会においてはあり得ない世界です。

私、農業の営農組合のほかに1つ、個人的に自分の家族の会社がありますけれども、常に倒産の恐怖との戦いです。経営内容をよくしようということをやっています。ですから何とか商売が成り立っている世界が別に1つあるのですけれども、それが何をやっても潰れないという、これはおかしいなと。

私は、存在できない農協が1割2割増えてくるのが普通だと思っています。そうなるべきだと思っています。

今のところ、競争まではできないけれども、将来はそうなりたいと思っています。ですから一つ一つ、お金で縁を遠くして、少しずつ遠くして、一気に自立できないですから、そういうところから自立したいと思っているのです。

農協の組織は、主食用の米は農家さんから頼まれて売ることができますけれども、ほかの米を売る能力というのはゼロです。今、ある担い手さんが開拓した売り先を見つけるわけです。そこへ農協の職員が行って、農協から買えと。こっちから買わないで俺から買えと。それで、担い手の農家の方が農協に売り先をとられたというケースが結構あるのです。結局、どこへも行くところがないから、農業界でそういう情報を得て、中でやっているの、開拓にも何もなっていないです。困ったと言っています。売り先をとられたという話になってしまって、何をやっているのだということです。

(2015年5月29日報告)