

がんばれ！ 営農指導員



農業を営んでいると、実にいろいろな問題にぶつかります。

天候不順で作物がうまく育たない、新しい栽培技術や品目を導入したい、これからの販売先をどうしよう。そういうときに力になってくれるのが、JAの営農指導員。JAの指導事業の一つで「営農指導員はJAの顔」といわれるくらい、農家の営農にとって大切な存在です。

とはいえ、「巡回にあまり来ない」「すぐに異動してしまう」などと、一部の農家には不満を持っている人がいるかもしれません。人員には余裕がないという一面もあります。それは、次のような事実によって裏づけられます。

二〇一四年に農林水産省が公表した資料によると、営農・経済事業を担当するJA職員と信用・共済事業を担当する職員の比率は、だいたい一対二。すなわち営農・経済事業に比べて信用・共済事業により多くの職員が配置されているということ。二〇〇〇年には約二七万人いたJA職員は、一四年には約二一万人に減少しています。それなのに信用・共済事業の人員はほぼ横ばい。人員合理化のなかで収益性の高い信用・共済部門に人員がシフトしたわけです。

一方、一三年に農水省が公表した「農業協同組合の経済事業に関する意識・意向調査」によれば、「農家がJAにもっとも強化して欲しい

事業は」という質問に、三五・三%が「営農指導事業」と一番多く、農畜産物を販売する「販売事業」が三〇・四%と、いわゆる「営農・経済事業」が大半を占めています。たとえ信用・共済事業の大切さをわかっていたとしても、感情的な反発が出てしまうのも無理はありません。

だからといって、「うちのJAはだめだ」と愚痴を言うだけでは、なにも進みません。ひとくちに営農指導といっても、技術や販売、経営全般と支援内容は多岐にわたります。生産部会などをとおして、JAの営農指導に具体的に何をどう求めていくのかを、しっかりと伝えていくことが大切です。

また、同時にJAも人事ローテーションを見直したり、人材育成に取り組んだりする必要はあるでしょう。営農指導はマニュアル化できない仕事です。土地の条件や気候によって、農業のありようはまったく異なります。日々農業技術が進歩し、消費者や実需者のニーズも急速に変化していきます。農政の影響を受けることだけあってあるでしょう。正確な情報をいち早くつかんでおくために、つねにさまざまなところにアンテナを張りめぐらし、情報を分析しながら農家と密にコミュニケーションをとって、産地の戦略を練っていく。そういう高度な人材を育てるのは一朝一夕には不可能です。

もちろん、営農指導員が活躍しているJAは、たくさんあります。たとえば、熊本県のJAやつしろは、イグサの大産地ですが、住宅の洋風化や安価な中国産畳表の輸入が重なり、産地

は苦境に立たされました。イグサは水稲の後作として作られていましたが、JAはそれを野菜に転換していかうとしたのです。生産量や販売高といった基礎データさえないなか、営農指導員は現状把握から始め、市場関係者を交えて、栽培品目を絞っていきました。

当然、反発もありましたが、それらもていねいに受け止め、信頼を築いていきました。農家の経営のリスクとメリットをしっかりと把握しながらすすめ、〇六年度に約一〇億円だった野菜類の販売高が、一四年度には約二七億円にまで伸びました。

同JAは、営農指導員と販売担当者のスキルアップにも熱心で、毎年それぞれの業務に関するテーマで研究・調査・整理・発表する取組をして高い専門性を養っています。

人材育成は一朝一夕には不可能です。仮に信用事業を代理店化してあまった人材でそれを補うとしても同様です。たとえば今後JAの枠を超えて、成果をあげているJAから職員を出向させるなんてこともありうるでしょう。農家とJA職員が意見を出し合い考えてみましょう。



著者
増田 佳昭

滋賀県立大学教授。専門は農業経済学、農業協同組合論。