

集落営農組織による組織間連携の可能性に関する一考察

誌名	農業経営研究
ISSN	03888541
著者	吉岡, 徹 市川, 治 發地, 喜久治
巻/号	158号
掲載ページ	p. 19-24
発行年月	2013年12月

集落営農組織による組織間連携の可能性に関する一考察

— K集落営農連合協同組合を事例に —

吉岡 徹, 市川 治, 發地 喜久治
(酪農学園大学)

A Study on Possibility of Cooperative between Village Farmings
(Tohru YOSHIOKA, Osamu ICHIKAWA, Kikuji HOTCHI)

I 課題と方法

1 問題の背景

集落営農組織という言葉は、兼業化や高齢化などの担い手基盤の脆弱化を背景としてその対応方向の一つとして発現してきた。そのため、1980年代から1990年代にかけては兼業深化地域や、中山間地域が多い、北陸、近畿、中国地方などで早い段階から増加が見られていた。2000年代に入ってから品目横断的経営安定対策の効果もあって、それまでは個別経営中心の農業地帯であった、東北や九州地域での組織化が数多く見られるようになった。しかしながら、その形態は設立された地域や時期により、大きく違い、近年設立された集落営農組織においては、複数集落を束ねた大型の集落営農組織が組織化されることも少なくなく、農林水産省の集落営農実態調査報告書などをみても、広域化、大型化の傾向がみられている。その一方で、設立が比較的早い集落営農組織の中では、担い手基盤や農地基盤が脆弱で、組織存続に課題を抱えるところも多く、その対応策として、集落営農組織間が連携する事例もみられる。

こういった集落営農組織の連携に関しては、高橋氏が広島県庄原市のHt営農組合とNa営農組合

間の普通型コンバインに関わる双方依存的連携関係を指摘している^{註1)}。

集落営農間連携をどう類型化して定義するのかという点に関しては、谷口氏は、集落型農業法人の連携として整理しており、島根県の事例をもとに、奥出雲町「LLP横田特定法人ネットワーク」^{註2)}を「ネットワーク型集落型農業法人連携」事例として、津和野町農事組合法人OとHの2つを「施設・機械共同利用型集落営農連携」事例、飯南町の集落型農業法人Kを「作業受託型集落営農連携」事例として、3つの形態を整理している^{註3)}。

また楠本氏は、集落営農組織の連携に関する整理として、島根県津和野町の事業協同組合「わくわくつわの協同組合」を取り上げ、「集落を単位に「2階建て方式」で組織された「2階部分の法人」が、いくつか市町村等の広域で連携して共同出資して「3階部分の法人」を設立する「3階建て連携」方式と称している^{註4)}。

この他に、機能的な部分に着目した分類としては、田代氏が、広島県北広島市「ファームサポート東広島」事例を「集落営農法人連合(作業共同)」, 前述でもある「LLP横田特定法人ネットワーク」を「LLPによる集落営農法人連合(流通共同)」と分類している^{註5)}。

これらを形態的に概観すれば、組織間の関係では、「1対1」、「1対複数」のような、ある集落営農法人がもつ機械、施設、販路のより有用な活用を目的とした連携が見られる一方で、複数の集落営農法人が別法人を立ち上げて、参加集落営農法人への効率的なサービス提供が行われる事例が確認できる。いずれも生産者組織が主体となって連携を模索するという意味では、納口氏らが定義する「生産者主体の内発的なネットワーク組織」が重層的に存在している状態とも考えられる^{注6)}。

しかし、こうした集落営農組織間の連携やネットワーク化の動きに関しては、「地域の特殊性に依存する面もあり、画一的に全国に広がるとは考えにくい」^{注7)}との指摘もあり、その成立要件に関しては、更なる分析を積み重ねていく必要がある。

2 課題と方法

そこで、本稿では、集落営農組織の再編に係わり、いかなる方向性が考えられるのか、また再編はどのように起こるのかを考察することを課題とし、地域内の集落営農組織が高品質米の生産・販売をきっかけとして、協同組合を設立し、スーパーチェーンとの間で取引するための販売基盤構築を進める事例を調査・分析することで課題への接近を試みる。事例には、滋賀県K町において8つの集落営農組織が販売を目的とした協同組合を設立するに至ったK集落営農連合協同組合(以下K組合と呼称)を取り上げる。課題への接近方法は、集落営農組織や関係機関への聞き取りを中心とし、集落営農組織間連携の特徴と可能性について考察を試みた。

注1)高橋^[3]

注2)「LLP 横田特定法人ネットワーク」に関しては、楠本氏の「3階建て連携」方式の事例としても位置づけられている。

注3)谷口^[5]

注4)楠本^[2]

注5)田代^[4]

注6)金沢、納口、佐藤^[1]

注7)福田^[6]

II 滋賀県K集落営農連合協同組合における連携構築経過

1 地域概要

滋賀県K町は、町内13の集落が存在しており、そのうちの2つの集落は農地がほとんどない零細農家だけの集落となっている。残る11集落にはすべて集落営農組織が設立されており、一集落に2つの集落営農組織が活動する集落を含め12の集落営農組織が活動している。今回取り上げるK組合は、このうちの8つの集落営農組織が連携して連合組合を組織したものである。

2 K集落営農連合協同組合設立の契機と組織化要因

K組合が設立されたきっかけは、組合の中で中心的な役割を担っている農事組合法人SHが高品質米生産・販売に取り組み始めたことである。元々、K町内で建設廃材のリサイクル業を営む株式会社K(町内で活動するM建設の子会社)が、製造する炭チップをもとに土壌改良材を開発し、町内の集落営農組織へ安価で供給することを提案していた。これを受けて、町内の集落営農組織が2007年から2009年にかけて相次いで炭チップ土壌改良材を

導入した栽培を実践していった。SH 法人でも、土壌改良材を使用して、コメの食味引き上を試みていたが、このコメが、2010 年の米・食味鑑定士協会の食味分析鑑定コンクールで味覚値 86、味度値 70.6 と高い評価を獲得する。これにより、SH 法人代表が、炭チップを使った高品質米を、町の名前を冠したブランド米として確立させることを考え、生産を町内に広めるために町内の集落営農組織に栽培を働きかけた。併せて 2010 年夏に 4 つの集落営農代表者による K 集落営農組織連合設立準備会を立ち上げ、集落営農組織の連合構想を協議し始め、2010 年 10 月には、協議会は町内 8 つの集落営農組織が参加し、12 月にはさらに 1 組織が加わり、9 組織により、協議が進められた。

連合の協議と併せて高品質米の販売体制の整備についても調整を進め、SH 法人が従来から野菜(トマト)の取引をしていたコネクションを利用して、愛知県内でスーパーマーケットなど 25 店舗(2013 年 1 月時点)を展開するスーパーチェーン N に販売を持ちかけ、2011 年度は 7 集落営農組織で栽培して滋賀県の減農薬認証「環境こだわり農産物」の認証を受けたコシヒカリと秋の詩の 2 品種、併せて計 1,067 俵を K 集落営農準備会の名称でテスト販売している。この販売が好評で、スーパーより取引の拡大を要請されるとともに、スーパーより取引を円滑に行うため、販売組織の法人化を勧められた。準備会では 2011 年産米の販売実績をふまえて、「安定かつ持続的に直接販売を高めて行くには、町内未加入営農組織の加入を増やし、集落営農組合相互の連携を深め、組織の運営強化を図る必要がある」と判断した。そのため方策としては、組合員の相互扶助の精神で地域農産物の共同販売を主目的とする中小企業等協同組合法に基づく協同組合「K 集落営農連合協同組合」の設立を進めた結果、大小 8 の集落営農組織^{註 1)}が参加

して、①組合員のためにする地域農産物の共同販売、②組合員の事業に要する有機質肥料等の共同購入などを主な目的とした K 組合が 2012 年 3 月 8 日に発足した。K 組合への出資金 40 万円は、SH 法人を始めとする、4 農事組合法人が組合員として 10 万円ずつ負担している。残りの 4 組織は特定農業団体であることから賛助会員としての参加で出資金の負担も行っていないが、今後特定農業団体の 4 組織は順次法人化を予定しており、法人化時点で組合員となり出資も行う予定である。これ以外に参加集落営農組織が負担するものは、月々の賦課金の 1 組織一月当たり 6,000 円が徴収される。

スーパーチェーン N への出荷は、集落営農組織ごとに数量を決定した出荷米を K 組合にて取りまとめ、スーパー側からの要請に応じて順次出荷する。出荷は、K 組合が調達するトラックにより N が指定する米穀店へ玄米の形態で届けられ、米穀店で調製・梱包された上で N へ出荷される。K 組合は米穀店までの輸送までを担当し、負担する輸送経費は 200 俵(トラック 1 台)あたり 8 万円となる。その他に K 組合でかかる経費は、出荷米を貯蔵する倉庫の賃貸料などである。この対応のため、K 組合は各集落営農組織から手数料として、販売価格の 2% を徴収している。

このコメ取引には地域の農協は関わっておらず、農協と K 組合に参加する集落営農組織との関係は、いくつかの集落営農組織が部分的にコメを出荷しているほかには、資材や農薬の購入先として、ムギ、ダイズの出荷先としての役割と、農産物の認証業務での業務委託が中心である。

K 組合全体での 2012 年度の販売予定数量は指定の土壌改良材を 10a あたり 0.5 m³投入^{註 2)}して栽培したコメ 1,500 袋で、その販売価格は、玄米 60 kg あたりの販売額で税込み 17,325 円となっており、本地域の系統販売の金額が 14,300 円であるこ

とから、60 kgあたりの増収は約 3,000 円になる。販売予定数量換算では、系統販売に比べ 750 万円もの売上増加となる^{注3)}。また、今年度スーパーより土壌改良材の要件にこだわらずコメを出荷してほしいとの要望も出されており、K組合が販売量を急増させる可能性も出てきている。

注1)最も大きな農事組合法人で参加農家 100 戸程度であり、その他はおおよそ 15 戸～40 戸程度の農家が参加している。

注2)栽培において、株式会社 K より購入している土壌改良材は、株式会社 K の地元の農業振興に役立てたいとの考えから、町外に一般販売する価格よりも大幅に安い価格にて調達できており、かつ圃場までの輸送もKが行うことから、集落営農組織の負担は小さいものとなっている。また、2012 年時点での栽培に関しては、土壌改良材利用以外の栽培要件は設定されていない。

注3)実際に参加集落営農組織に入る金額は2%引きとなるが、系統販売価格より手数料が差し引かれることから、差引では 3,000 円をさらに上回ることになる。

III 参加集落組織の評価

K組合に参加する組織の概要をまとめた表1より、連合参加集落営農組織の特徴と、K組合の取り組みに対する評価をみていく。

8集落営農組織^{注1)}の構成員は、多くが彦根市など近隣の都市に勤務する兼業農家で占められている。規模は経営面積で10haから27ha、参加戸数では10戸から60戸と、組織間の差異が大きい。

作付けはコメ、コムギ、ダイズを中心としながらも、いくつかの組織ではトマトやイチジクなど高収益作物の導入もみられている。また、K組合を通じた販売が開始される前の販売でも、JA出荷を中心とする集落営農組織がある一方で、米穀店に直接販売したり、レストランに縁故販売などの個人販売をしたり、独自に収益改善に取り組む組織が存在していた。その中で、K組合を通じた販売を行う7組織に参加経緯を確認したところ、1組織において事前にリスク検討の会議を設けていたものの、多くの組織では「販売ルートの多様化」や「コメ販売価格の改善」を目的に、話が出てから間をおかずに参加を決定していた。これは、生産面では、特定土壌改良材の使用など比較的対応しやすいと判断されていたこと、販売面では、販売先がSH法人などいくつかの集落営農組織で既に取引実績があったことなどより、取組リスクが小さいと判断されたためである。

表1 連合参加集落営農組織の概要

法人名	事業内容	経営面積	加入戸数	作付面積	担い手の状況	加入前の主な販売方法	スーパーチェーンDへの販売の評価
ZW法人	農業生産作業受託	22ha	39戸	水稲 928a, 小麦 641a, 大豆 64a	専業農家1戸、他二種兼業	JA、レストラン直売	販売ルートも明確だし、決済も早い
KO法人	農業生産作業受託	15ha	50戸	水稲 10ha, 小麦 12ha 大豆 11.7ha, 露地野菜(実験中)	兼業農家のみ	個人販売 JA(麦、大豆)	以前より新たな出荷先を模索していた。当初信用面で不安もあったが、価格など条件内容では問題なかった
RS法人	農業生産	12.8ha	22戸	水稲 8ha, 小麦 4.5ha	専業農家1戸、他二種兼業	個人販売、JA	農協の板渡金と比較して買い取り価格が高く、精算も早い
SH法人	農業生産作業受託	15ha	22戸	水稲 9ha, 小麦 6.5ha, 大豆 6.5ha トマト 5.6a, イチジク 11.2a 木イチゴ 2.6a, 小菊 5a	兼業農家のみ	レストラン直売 個人販売	資材面での違いはあるが、作業の手間はほとんど変わらず、価格も高い
I営農組合	農業生産作業受託	19.4ha	23戸	水稲 5.7a, 小麦 13.7ha 大豆 138a, トマト 6a マコモタケ 18a	専業農家7割、兼業農家3割	県内米穀店 JA、直売	生産したコメが、JA以上に売れるんだということがわかった
K生産組合	農業生産作業受託	27ha	61戸	水稲 12.7ha, 小麦 14.3ha 大豆 13.5ha	高齢専業2戸以外すべて兼業農家(未参加農家には専業農家11戸)	県内米穀店 JA、直売	販売ルートの多様化を目的としていた。金額的には問題ないが、もう少し高く買ってほしい。
KY営農組合	農業生産作業受託	16.8ha	45戸	水稲 11ha, 小麦 13.4ha 大豆 4.5ha, トマト 2a デコボン 4a	専業農家2戸、他二種兼業	個人販売、JA	生産原価を考えるともっと高く買ってほしい
S営農組合	農業生産	10ha	10戸	水稲、小麦、大豆	兼業農家のみ	JA出荷中心 (12年時点未参加)	定年者が出てくる時点で本格的に生産体制を整える

資料:聞き取り調査(2013年2月)より作成。

評価についても、いくつかの組織でもう少し高い価格を実現してほしいとの声があるものの、全体的には評価できるとの声が大半であった。

注1) うちS営農組合は未だスーパーチェーンNへの販売を行っていない状況での評価である。

IV SH 法人の経営展開からみた集落営農組織連合の成立要因

本節では、本組合設立の交渉の中で中核的な役割を果たしたSH法人の経営展開を概観しながら、K組合成立に至る要因を考察する。SH法人は、1992年に設立されたオペレータによる作業受託方式のH生産組合を出発点としている。参加戸数は集落全戸25戸のうちの22戸で、すべて兼業農家であった。集落の農地面積は20haで、うち集落営農組織が17haを担う。内訳は、全面受託と呼ばれる農地賃貸借関係が15haで残りが、作業受託契約となっている。ただし、ブロックローテーションで栽培される圃場は、所有者が集落営農組織へ参加しているか否かにかかわらず、集落営農組織が担当している。そのため、集落営農組織へ参加していない農家の圃場が転作田となった場合にはSH法人の経営面積に差異が出る。圃場区画は30a区画で、大区画圃場整備は実施されていない。

H生産組合は、水稻の栽培管理と集団転作での麦と大豆の栽培が主な業務で、設立当初の農作業出役は全戸参加的な傾向が強い組合であった。法人化以降は、構成員である農家の多くが農作業の出役を減らす一方で、作業そのものの効率化が進み人手を要する作業が減少してことと、農作業を主として担う役員に、勤務先を退職して農業に専従する者が出たことから、農作業の実務者が集約されていく。K組合設立準備時期とも重なる2011年の経営状況は、構成員3名(+雇用1名)と、実質的な実務者4

名を中心とした農業法人となっており、その他の構成員は農繁期の作業補助程度の参加に留まる。

農事組合法人SHに移行したのは2005年であるが、この頃から法人の中に精米施設を導入して、近隣のレストランや学校給食に販売を開始するなど、生産コストの削減だけでなく、生産物の有利販売を模索し始める^{注2)}。また、2009年には、主力オペレータの定年退職後の新たな労働場の確保を目的に、ビニールハウス3棟を建設して、トマトとイチジクの栽培を開始している。このうち、イチジクは近隣のスーパーマーケットやケーキ店に出荷され、トマトはたい肥を購入していた岐阜県の畜産生産・販売会社Yより紹介を受けてスーパーチェーンNへの販売を行っている。この販売ルートの確保がコメの独自販売につながったのは前述の通りである。

これらの流れの延長線上でK組合への取り組みを考えると、2005年の法人化をきっかけとして、中心的に作業を担っていた役員層が中心となって収益の向上や就労場所の確保などの取り組みが実施される中で、活動を組織の外にまで広げ、周りの集落営農組織も巻き込んだ有利販売の体制づくりとして、展開していったと考えられる。

注1)H生産組合時の状況に関しては、吉岡^[7]を参照されたい。

注2)これらの販売先は、取扱量の変化があったものの、K組合設立後も継続されている。

V 今後の展開方向について

K組合の今後の展開としては、これらの農地を最大限に生かした高品質米の生産体制を整え、スーパーチェーンNへの販売量を拡大させる計画である。参加する集落営農組織も、それぞれが抱

える販売先との契約数量を守りつつ、最大限に対応する予定を持っていた。ただ、2012年の時点で、乾燥調整面において集落営農組織がもつ施設の上限まで作付けていた組織もあり、作付けの拡大が難しくなっていた。そのため、13年度の生産ではJAのカントリーエレベータを利用できるよう交渉を行っている。一方、近日法人化を予定する組織では、法人化を契機に販売面を強化すべくスーパーチェーンNへの販売を強めるとの意見もあった。他には、集落営農組織で野菜栽培を分担して出荷することも検討しており、ニンニクやトウモロコシの試験的な栽培も既に行われている。

本組合の成立の要因を考察すると、今回の取り組みで主導的な役割を果たしたのは、販売体制の整備や集落営農連合の調整面で中心的な役割を果たしたSH法人であった。SH法人は、任意組合から農事組合法人となった以降、独自販売の模索や、新規作物の導入などコスト削減に留まらない収入の改善を推し進めており、今回の事例も集落営農組織の収益性向上を模索する中で、販売の組織を別に法人化させる方策を実現させたと考えられる。

本事例を先行事例と照らし合わせると、田代氏が定義する「LLPによる集落営農法人連合(流通共同)」に近い役割を、「わくわくつわの協同組合」と同じ事業協同組合の形態で実現しようとしたものと考えられる。また、楠本氏の定義する「3階建て連携」方式の一種ともいえる。

しかし一方で、K組合の設立準備を進める中において販売のめどが立ったスーパーチェーンNとの契約販売も設立の大きな後押しになったと考えられる。K組合代表者からの聞き取りによれば、当初Nからの出荷要請があった量は、各店舗で年間を通して販売棚を維持できる量約4,000俵であったことから、このオーダーに対応できる体制づ

くりとしてK組合の必要性がより高まったといえる。そういう面からみれば、本事例は結果的に「川中・川下側のニーズを生産に反映させる仕組みを持つ、マーケットイン型の経営システム」としての対応を強く意識した事例と考える。

今後集落営農組織の法人化が一層進む中においては、販売額の極大化を模索するケースはさらに増えると考えられ、本事例のような販売対応が必要とされるケースも多いと考えられる。

[引用文献]

- [1] 金沢夏樹, 納口るり子, 佐藤和憲編:『農業経営の新展開とネットワーク』, 農林統計協会, 2005年
- [2] 楠本雅弘:『進化する集落営農—新しい「社会的協同経営体」と農協の役割—』, 農林漁村文化協会, 2010年
- [3] 高橋明広:『多様な農家・組織間の連携と集落営農の発展—重層的主体間関係構築の視点から—』, 農林統計協会, 2003年
- [4] 田代洋一:『地域農業の担い手群像—土地利用型農業の新展開とコミュニティビジネス—』, 脳裏漁村文化協会, 2011年
- [5] 谷口憲治:「経営所得安定対策下における集落営農の展開—島根県における集落型農業法人連携を中心に—」, 『山陰研究』第1号, 2008年
- [6] 福田竜一:「集落営農法人が担う地域農業の変革—二つの合理性と農協の課題—」, 『農林金融』, 2011年
- [7] 吉岡徹:「集落営農組織の成立と展開」『日本の農業—あすへの歩み—』, 財団法人農政調査委員会, 第221号, 2002年