

青森県 木造町農協

〒038-31 青森県西津軽郡木造町森山3-2
☎0173-42-9113

良い農協は「こ」が違う！
エグゼレント農協探訪記

16

米流通や物流コスト削減で 農家との共存に積極的対応

農産物の販売で商人系業者におされ方の青森県の農協界にあって一人気を吐いているのは木造町農協である。県稲作経営者会議の豊川民男会長からも、青森に「元氣印」の農協があることは聞いていた。いまや県庁からも「農協は木造町農協に学べ」と県農業活性化の起爆剤役を仰せつかっているらしい。

青森市から東へ20kmほど、弘前市からも北北東に20kmほどのところに木造町がある。西へ15分もいけば日本海だ。主産品は米にメロンなど園芸産品である。農協独自の販売路線が各方面から注目を集めている。

▽独自の販売ルート確立

「独自路線であまり経済連に出荷されていないということですが・・・」

いきなり菊地昭三組合長に核心の質問



農業評論家
土門 剛

どもん たけし/1947年大阪生まれ。早稲田大学大学院法学研究科中退。「省益に走った農水官僚の100日」(中央公論94年3月)、「食管死守で焼け太る農水官僚」(This is 読売94年3月)、「懸案見送られた食管改革」(同94年7月)、「食管制度のあり方に関する調査懇談会」(エコノミスト94年8月)など、農業や農協問題について規制緩和と国際化の視点からの論文を多数執筆。主な著書に、94年1月「農林中金の憂鬱」(日経ファイナンシャル94)、93年10月「市場開放決断の日」(日本経済新聞)、92年11月「農協が倒産する日」(東洋経済新報社)、「穀物メジャー」(共著/家の光協会)、「東京をどうする、日本をどうする」(通産省八幡和男氏と共著/講談社)、「新食糧法で日本のお米はこう変わる」(東洋経済新報社)など。大阪府米穀小売商業組合、「明日の米穀店を考える研究会」各委員を歴任。

をぶつけてみた。

「ちよつとオーバーに伝わってますね。米でも40億円のうち10億円です。独自販売は。それも七年産からですよ。本格的に始めたのは」新食糧法になって「作る自由」と「売る自由」に道が開かれた。

農協も、食管法下の特裁米のような窮屈なルートでなくても、経済連を通さなくても、あるいはややこしい手続きがなくても、大手をぶつて自由に売れるようになった。一般の消費者にも、米卸や小売りにもダイレクトな販売ルートが開かれたのだ。

ただ、この「権利」を行使する農協はまだまだ少ない。売る力のある農協が少ないからだ。せっかくの「権利」もどちらかといえは宝の持ち腐れ。県内でも木造町農協に続く農協はゼロだ。

木造町農協が独自路線にギヤ・チェンジしたのは、米の売り方で経済連と方針が決定的に違っていた。理由はこれに尽きた。

「経済連そのものが銘柄を持っていないんだよ。青森のどこそこの産の米が欲しい。こんな注文が消費地から来ないんだ。いつもブレンド米の原料にされるだけ。買い手からすれば安ければよい。ならば

北海道の米の方が安く買って買やすいということになっちゃう。これじゃ青森の米生産者は浮かばれないよ」

青森経済連はリングゴでも「前科」がある。系統販売を確立できなかったことである。リングゴの系統シェアはたったの3割台だ。商人系の出荷業者が圧倒的に強い。リングゴについて米もとなれば、農協も大変だ。木造町農協は、前者の轍をふまないよう農協独自の販売ルート確立を急いだわけだ。

しかも米余りの中、そんな経済連に



木造町農協ライスセンター

頼っている、大量の在庫を抱えかねない。値段のことも心配だ。それでなくとも、ここ数年、自主流通米の精算で農家から「手取りが少なくなつた」とブーイングが起きている。

菊地組合長は、組合員のそんな声を受けて経済連へ厳しい注文を投げかけている。

「(経済連が)農家の満足のいく価格をつけてくれればよいけど、ただ経費だけ掛けて経済連さ取られて。いろんな手数料取られるもんな。最後の精算がいくらくるか。期待してたら、ごくわずかこれだけだ。これじゃ、組合員を説得することではできません」

食管法が廃止されて新食糧法になつた。木造町農協の反応は素早かつた。新法への移行を待ってましたとばかりに米の独自販売に乗り出した。減反問題で一躍、その名を全国に知られた岩手県東和町の東和町農協とは特裁米が縁でお付き合いが始まった。10年前から有機米の研究も作っていた。それが特裁米につながつたようだ。

「組合員が農協についてくる条件は簡単だよ。値段さえよければ何も問題がない。組合員とは対等にお付き合い。良い意味でのパートナーだ。農協だから組合員さんに利用してもらえろということではないんだ。農協もそれなりの努力をしなければねえ」

米流通で農協が全面的に乗り出したのは県内でも木造町農協だけ。他の農協は新法になつても動かさず。すべて経済連頼りだ。それに比べて木造町農協はフライング気味に飛び出していった。いずれこれ

の差は農協の経営体力につながっていく。

▽優秀な職員がボトムアップ

木造町農協が熱心なのは独自の販売努力だけではない。物流コスト削減にも独自の工夫をこらそうとしている。米はモミで貯蔵して今より米で販売だ。輸送はフレコン。これだと30kgの袋で輸送するより半分以下ですむ。これが最近取り組んでいるコスト削減作戦だ。

フレコン利用を経済連にもちかけてみた。反応は芳しくなかった。

「経済連さんによく話するんですよ。何でフレコンをやらないのと。そうしたら、いつもフレコンは同じ場所に行かないからダメなんだと答える。それだったら経済連でフレコン買えばいいじゃないか。その費用は農協に出資してもらえばいいじゃないか。他の経済連とも連携すればフレコンの回収ぐらい簡単なことだと思ふよ」

米流通でも、コストを削減して、その浮いた分を組合員に還元しようという発想が経済連には乏しい。システムの流通コストを削減する発想もない。結局、農協は96年8月に2000万円を投じてフレコン・バックを購入。フレコン計量充填設備も導入した。

菊地組合長は米流通の末端まで見据えている。いずれ米屋はフレコン対応になる。それができない米屋は取り残されるかもしれない。ならば今のうちにシステム化しておこう。そんな戦略も読みとれる。経済連の消極的な姿勢とはエライ違

いだ。

木造町農協が、これだけ「元氣印」なのは、いろいろとワケがあった。一つは、良質米がとれ、農家が旧食管法時代にはヤミ米をバンバンやっていた。とくに大規模農家ほど農協離れをしていく。ふつう、こんな場合は農協は力にモノをいわせて潰しかかることがよくある。木造町農協は違った。

「今は市場経済の時代ではないか。力で潰そうとしてもダメだと思ふね。そんなことにエネルギーを傾けるより大規模農家と共存する方向を目指した方が得策だ。規模が大きくなればなるほど、農家も労働力の確保が問題となってくる。そんな時、農協の施設を利用してもらうということが一つの解決策になるのではな

いか」
農協の施設面の整備は県下一だ。カントリーエレベーターは高い利用率を誇る。最近力を入れていく園芸部門では、メロン自動選果機、トマト選果機も組合員の利用率は高い。菊地組合長はこう説明する。

「町内には2つの農協、商人系8業者がいる。そんな競争の中、有利な精算をしなければ組合員の支持は得られませぬ。大競争時代を勝ち抜くためにも施設整備は必要なんです」

その根底には、農家は栽培に力をいれてもらい、農協は販売に全力投球する。両者の機能を分担して大競争時代に共存を図ろう。とくに農家の規模が大きくなればなるほど両者の役割分担は重要になってくる。

木造町農協には各地から視察がグーン

と増えた。地元青森県からも視察が多い。行政、普及所関係、農協関係者という案配だ。立派な施設をみて驚き、農協トップの説明を聞いては感心をする。でも木造町農協に続く優秀な農協はなかなか出てこない。組合員が満足する農協は一朝一夕には作れないということなのだろうか。

菊地組合長は自慢することが一つある。それは職員の質である。全国どの農協と比べてもダントツに優秀。そんな自負もあるぐらいだ。農協がこれまで手がけてきた有機農業研究会、特裁米ルー、フレコン流通、これらすべては、職員が発案しボトムアップで上がってきた企画である。

「職員38人が現場の組合員の要望を汲み上げてくるんだ。それを職場で話し合つて形にまとめていく。うちの職員は優秀な人はかなりなもので、トップをどんどん引っ張ってくれたということですよ」



菊地昭三組合長