

# 農協の優良な 取組紹介③

令和4年4月

北海道農政部農業経営課

- 北海道では、平成30年度から農協の自己改革の取組状況を把握するため、農協との対話を実施しています。
- 今回は、令和2年度に対話を実施した農協の中から、次の農協の優良な取組をご紹介します。

【取組を紹介する農協】

- |   |              |
|---|--------------|
| 1 | そらち南農業協同組合   |
| 2 | 石狩市農業協同組合    |
| 3 | 新おたる農業協同組合   |
| 4 | 函館市亀田農業協同組合  |
| 5 | 津別町農業協同組合    |
| 6 | 幕別町農業協同組合    |
| 7 | 鹿追町農業協同組合    |
| 8 | しれとこ斜里農業協同組合 |
| 9 | 中標津町農業協同組合   |

## 加工原料向け作物の推進

- 連作防止のため、子実用トウモロコシの作付を推進。  
2015年から、北海道総合研究機構と共同研究し、国産初のコーングリッツを製造。  
→コーングリッツを使用したスナックや焼酎などの商品化。
- 栗山町産いちご「すずあかね」の果汁を利用したソフトクリームが、  
2019年、2020年にセイコーマートで期間限定発売。  
規格外品も活用している。
- いちご苗も本州に出荷している。
- 加工原料向けに多品目を取り扱うことで、取引先の需要に応えた出荷が可能であることをPR。



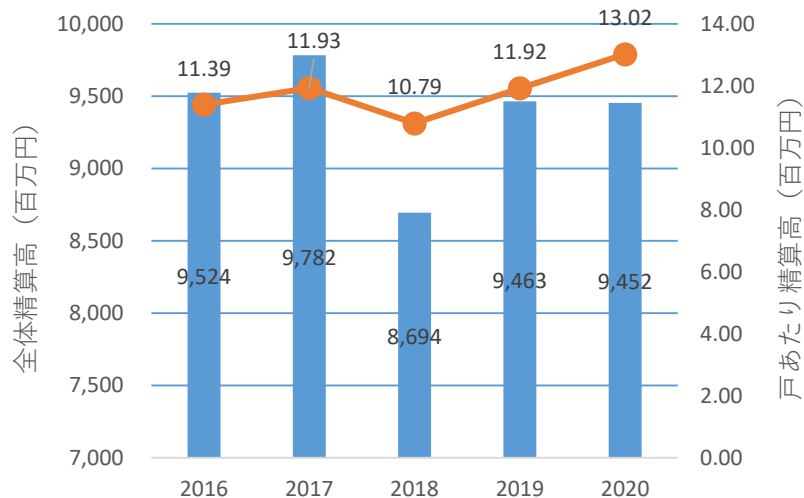
## 営農センターへの業務集約

- 組合員のニーズにワンストップで対応するため、営農センター体制を強化。
- 営農、資材、販売部門をワンフロアに集約。
- 総合相談機能を担う職員、専門性を担う職員の人材育成に取り組む。
- 利便性の高さから、組合員からも好評で、  
商系が参入してきた資材の販売においても、組合を継続利用する組合員が多い。
- 組合員の声を集約、共有することができる。

## 子会社「メリーワーク」の取組

- 農協事業の子会社として、燃料事業、購買事業、農産物の直販事業、人材支援事業などを行う。
- 事業ごとの独立採算制を目指し、管理。
- 購買事業では、地域密着型事業に取り組み、生活物資の取りまとめ宅配や定期的巡回外販などを実施。
- 人材支援事業では、農場や選果場の労働力不足の解消に向けて、一般労働者派遣事業及び有料職業紹介事業の許可を受け、HPにおいて職業紹介によるマッチング体制を確立し、労働力を確保。

### < 農協精算高の推移（全体・戸あたり） >



2018年は天候や災害の影響を受けたが、5年間で戸当たり農協精算高が増加  
・・・約1.14倍

- 1戸あたり主食用米精算高 1.05倍
- 1戸あたりかぼちゃ精算高 1.24倍



## 1品目をきっかけに広がるネットワーク

- 昔からの特産品であるさやえんどうを10を超える全国各地の市場に出荷。
- 市場担当者が視察に来た際、他の作物も見て「これも欲しい」と取引が広がっている。
- 作付が増えているブロッコリーでは、要望のあった市場に出荷するために製氷機が必要となり導入。市場からは最低保証価格を約束してもらう。  
→取引額が年々増加。



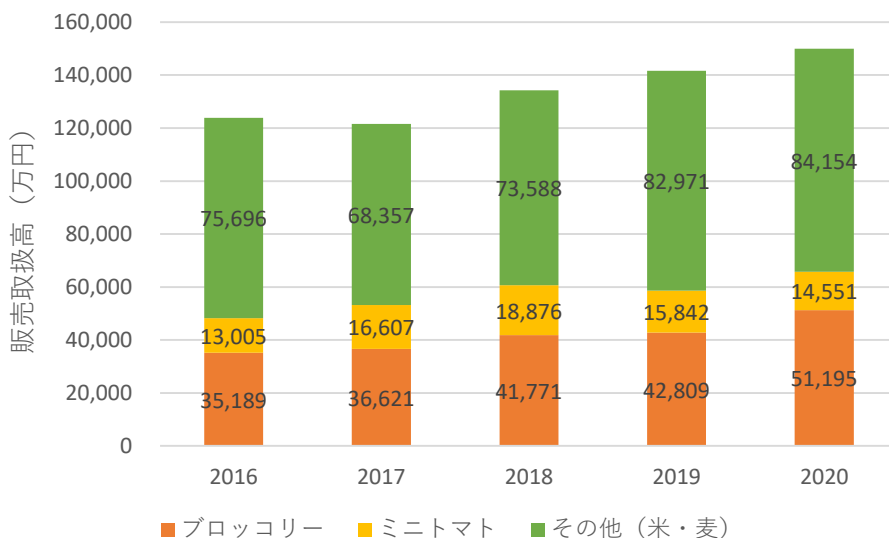
## 直売所「とれのさと」による農産物販売

- 地産地消の推進、安全・安心で新鮮な地場農産物をPR。
- 生産者をはじめ多様な出荷者の販売機会の増加により、農業生産の拡大、農業所得の向上につながっている。
- 消費者との交流拠点でもあり、「食と農でつながるサポーターづくり」につながっている。
- 地場農産物を活用した加工品も販売。人気の「いしかり漬け」では、極力地元で獲れる魚も利用し、地域ブランド化の促進を目指している。
- 加工品の開発・販売により冬場の収入にもつながることから、新規就農者にも利用を呼びかけている。

## 近隣農協との連携

- 北石狩農協の人参の選果を石狩市農協で、石狩市農協のかぼちゃを北石狩農協で引き受けている。
- 札幌市農協の米、麦を石狩市農協で引き受けている。  
→施設の効率的な利用につながっている。

< 品目別の販売取扱高の推移 >



- ここ5年間で
- ブロッコリー販売取扱高 約1.45倍
  - ミニトマト販売取扱高 約1.12倍
  - その他（米・麦）販売取扱高 約1.11倍

## ミニトマト戦略

- 平成2年から栽培に力を入れ始める。
- 平成16年の台風をきっかけに、特に果樹農家がミニトマト栽培を開始。徐々に生産農家が増加。
- 食味にこだわった品種を栽培し、差別化。
- 市場の担当者を通じて小売のバイヤーとつながり、取引先は全国に。
- 全国のスーパー数社からも「美味しいミニトマトを売りたい」と要望を受け、取引している。
- ミニトマトの規格、段ボールの規格の統一を各生産組織に依頼し、選果場のコストを削減
- 経営の安定化につながり、後継者が戻ってくるきっかけにもなっている。

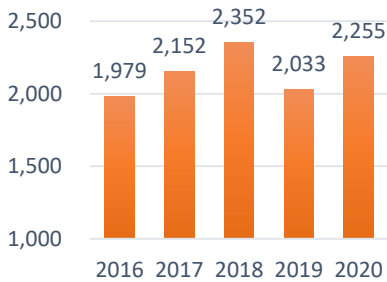


## 新規就農者対策

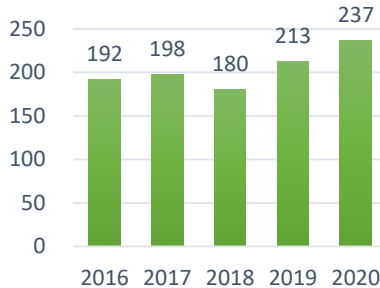
- ミニトマト生産で、年間2～3人の新規就農者あり。
- 平成29年10月、仁木町が「仁木町新規就農受入協議会」を立ち上げ。町（窓口）、農協（面接等）、農業委員会（農地）、普及センター（研修、技術）が連携し、就農から就農後の早期経営安定のため支援を行う。研修受入には、指導農業士も携わる。
- 仁木町では園芸用パイプハウス導入のための補助金、農協では振興作物で就農し、かつ生産組織に入った就農者に、無担保で融資する特別資金を創設し、資金面でもサポート。

### < 主要品目別 販売取扱高の推移 >

ミニトマト（百万円）

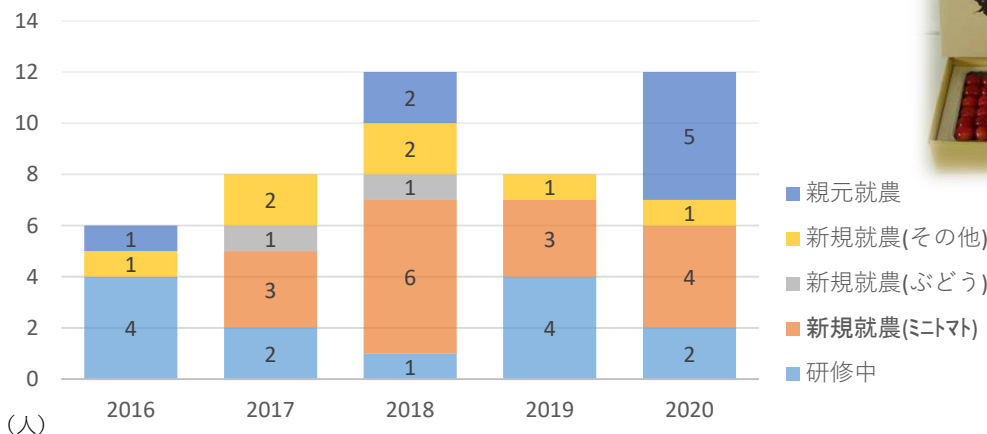


ぶどう（百万円）



5年間で ミニトマト 1.14倍  
ぶどう 1.23倍

### < 新規就農者数の推移 >







## 持続可能な『<sup>のつきよつ</sup>農強』の実現へ～農業所得の増大～

- 地域特性を活かした早出し栽培の奨励、加工用農産物による安定した所得の確保  
大根・人参：トンネル栽培の実施により、全道と比べ半月～1か月ほど早く出荷  
馬鈴薯：加工用は、大手菓子メーカーや総菜製造会社に出荷
- 緑肥と堆肥導入による土づくりを推進 など

## 持続可能な『<sup>のつきよつ</sup>農強』の実現へ～作付面積の維持～

### 【コントラクター事業】

- 人参のコントラクター事業は平成25年から開始し、現在は収穫機4台体制で稼働。  
令和2年に播種機を導入し「作業機を持たない生産者にも栽培ができる体制」を整備。  
令和3年よりキャベツ収穫機を導入しコントラクター事業を拡充。  
利用者は20名以上となり、面積維持に寄与。



### 【機械の共同利用化】

- 稼働率が低い農作業機をJAで取得し貸出。

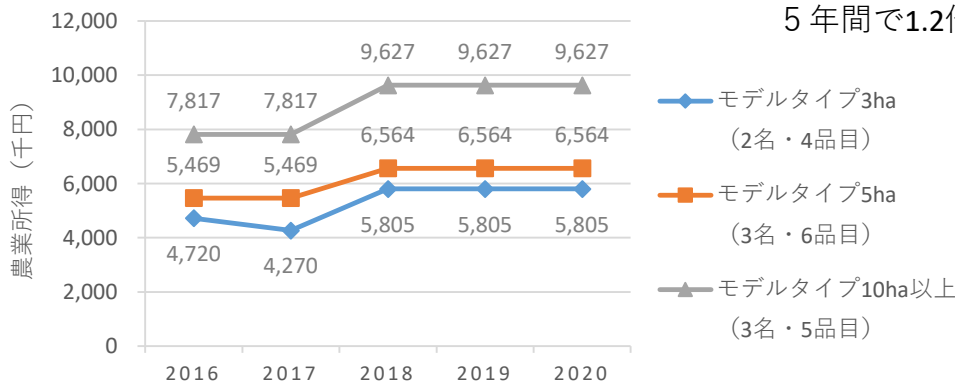
### 【スマート農業】

- 令和2年にRTK-GNSS（全地球測位システム）基地局を農協に設置。  
トラクターによる自動操舵システムの位置情報を補正し、より高精度な作業を支援。

## 女性部の取組

- 平成6年から毎年赤かぶ漬けを作り、「真っ赤な真実」という商品名で販売。
- 「亀田産さつまいも」を原料に、ペーストの開発や干し芋を商品化。  
農協も取組をサポートするため、野菜乾燥機を導入。

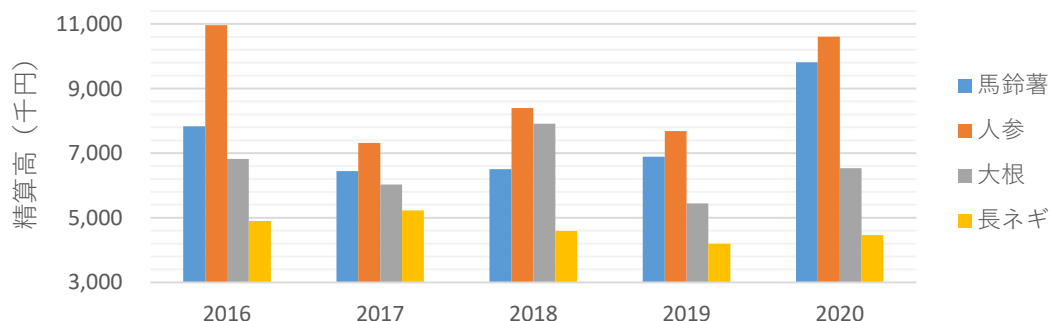
### < 営農モデル別 農業所得の推移 >



どの営農モデルでも  
5年間で1.2倍以上の農業所得向上



### < 主要品目別 精算高の推移 >





## 組合員との会話機会を大切に

- 役員の全戸訪問、管理職の全戸訪問を各年1回実施。
- 毎月、職員が組合員を訪問し、クミカン利用状況を配布。  
訪問する職員は毎回変更している。⇒組合員と直接会話する機会を大切にしている。

### 【津別町農業振興プロジェクト会議（“take action” ミーティング）】

- 令和2年11月発足
  - 各地区から次世代農家22名を集めて構成
  - 女性農業者、JAや町の若手職員、員外の方も含む
  - アドバイザーとして北海道大学の教授を招く
- 農業振興政策の立案を実施  
※平成7年にも同会議に取り組み、協業法人の設立やコントラクター事業につながる。

## 子会社「(有)だいち」の取組

### 【コントラクター事業】

- てんさい、加工用馬鈴薯、飼料作物で実施。
- オペレーターは、てんさいは海外で研修を受けた若手農業者、加工用馬鈴薯及び飼料作物は(有)だいちの職員。

### 【新規参入者の受入、離農跡地の受入・振り分け】

- これまでに5つの牧場(負債整理又は後継者なく離農)を取得し、新規就農者へのれん分け
- 土地や施設等を良い状態で渡すことができ、新規就農者を従業員として雇用することで、牛にも慣れた状態で継承することが可能。

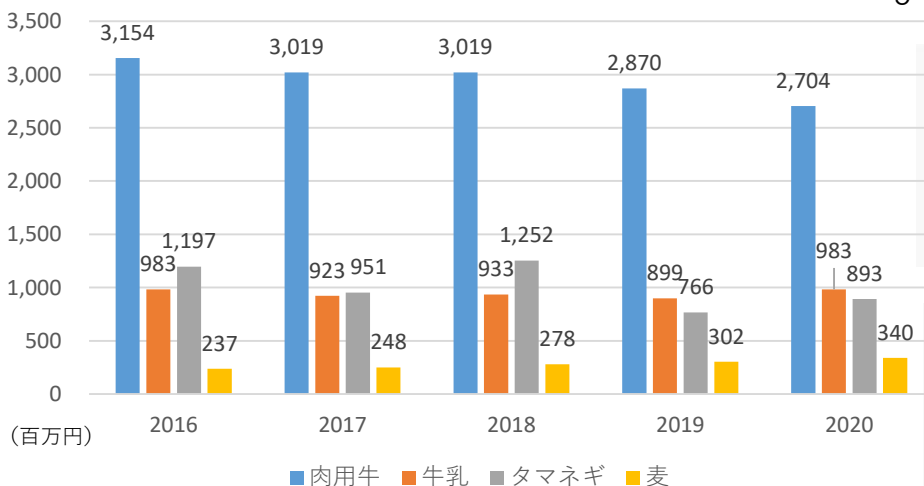
## 協業法人の設立と運営支援

- 度重なる冷災害  
離農者増加  
遊休農地化  
後継者の脱農など
- 個別経営体の限界  
後継者対策の打開策
- JAによる  
法人視察研修  
法人活用による  
農地流動化研修会
- 協業法人設立

- 現在、6法人（4法人：畑作+野菜、1法人：畑作、1法人：酪農）
- JAでは現在も、地域のリーダーに法人設立の働きかけを実施。

## <主要品目別 精算高の推移>

価格の低迷などの影響を受けたが、5年間で安定した経営を実現





## 多様な販売戦略

### 【市場開拓】

- 全国主要市場に出荷し、中でも、沖縄の量販店への出荷は高評価を得ている。沖縄への出荷にあたっては、双方で野菜類の真空予冷による着荷試験などに取り組み、継続取引につながった。
- 長芋を米国・台湾に輸出。

### 【高付加価値化・ブランド化】

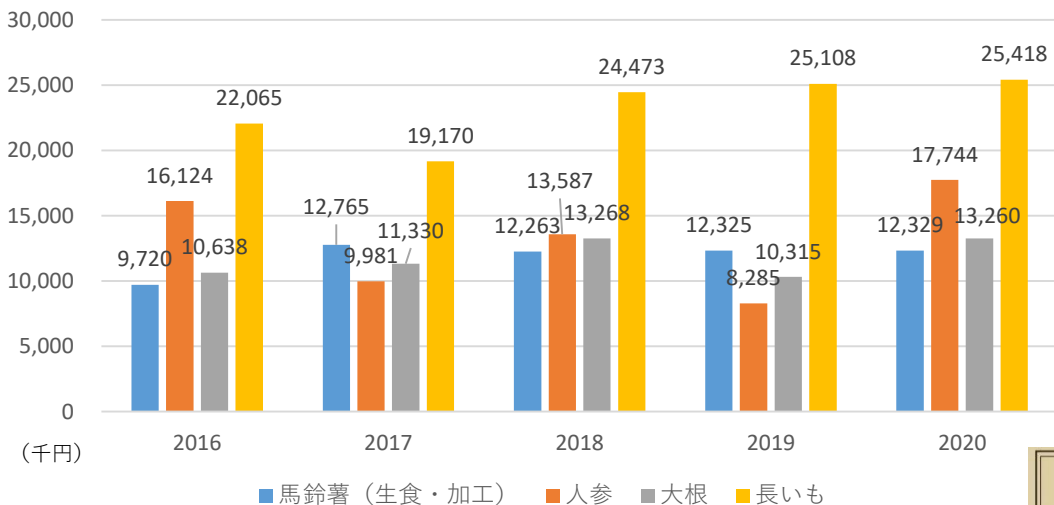
- 全道1位の作付を誇る「インカのめざめ」の冷凍カットポテトを地元企業と連携し商品化。
- 「インカのめざめ」は、熟成すると甘みが増すため、低温貯蔵庫で半年以上熟成してから出荷し、付加価値向上に取り組んでいる。
- 国産初の洋風料理向けで煮崩れや色落ちがしにくい「いんげん豆」「きたロッソ」のブランド化を推進し、実需からも引き合いがある。



## 近隣農協との連携

- 菓子製造会社向けの加工用馬鈴薯の集出荷貯蔵施設を建設予定。
- 長芋は隣接する農協産のものを受入している。

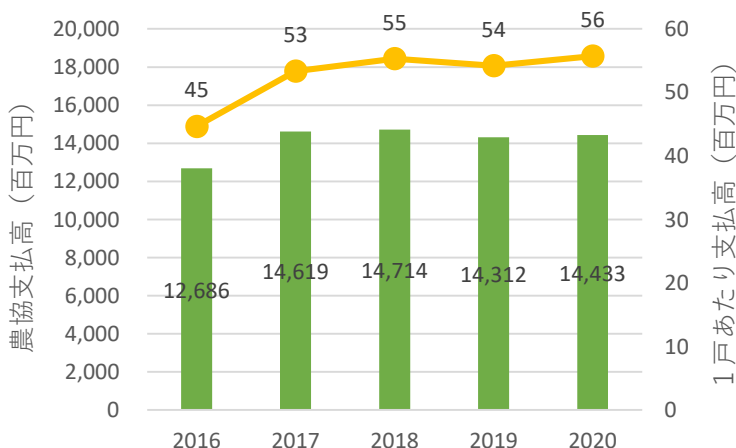
### ＜主要品目別 1戸あたり精算高の推移＞



5年間で

- 馬鈴薯 1.27倍
- 人参 1.1倍
- 大根 1.25倍
- 長芋 1.15倍

### ＜農協支払高（全体・1戸あたり）の推移＞





# 農協の優良事例（JA鹿追町）



## 肉牛産直事業

- 酪農家で生まれた雄子牛を、町内肉牛農場で肥育し、出荷販売（町内完結型一貫肥育）。
  - 畑作農家も自給飼料を生産し、麦稈と堆肥の交換を行うなど、町内循環型生産体系を構築。
- ⇒「とがち鹿追牛」として有利販売。

## 作業効率向上と生産コスト削減のための取組

【コントラ事業】平成5年～

- 飼料作物の適期収穫による良質粗飼料生産。
- 専任職員24名のほか、ピーク時には派遣職員も含め50名体制で作業。
- 委託面積が年々増加。

【TMRセンター】平成26年～

- 子会社で実施。
- 令和元年度から新たなTMRセンターが稼働し、全酪農家の約3割を賄うことが可能。
- 乳量増加にも効果。

【AIの導入実験】

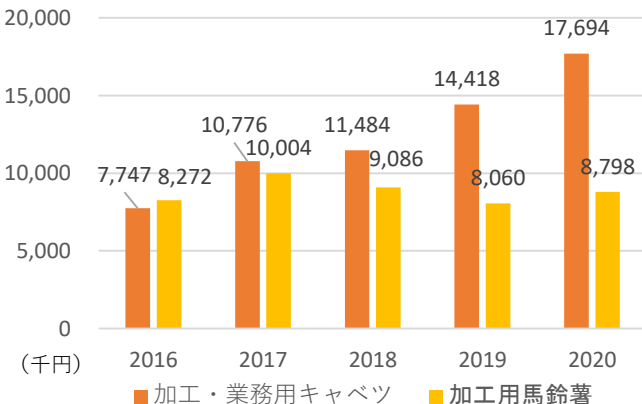
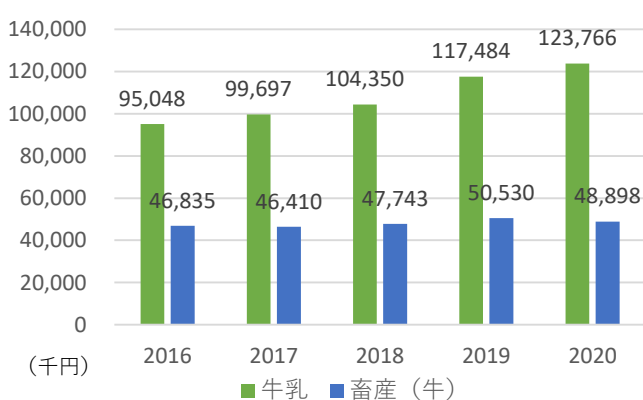
- キャベツの収穫で、AIによる無人自動収穫を実験中。
- 今後、種馬铃薯貯蔵施設でのAI自動選別により、圃場での無選別化を実施予定。

## 女性農業者の声

【女性農業者】

- 年1回、女性農業者向けの地区懇談会を開催。
- 「女性の会」を作り、各地区代表が出席。年2回程度開催し、農協事業の説明を行い、様々な提言を受ける場となっている。
- 地区懇談会、「女性の会」で出た意見は、農協事業（特にAコープ）に活かしている。

## < 主要品目別 1戸あたり生産高の推移 >



5年間で

○生乳 1.3倍

○加工・業務用キャベツ 2.28倍



## 所得向上のための取組

### 【販売面】

- ・馬鈴薯でん粉を用途ごとに粒子を揃え、分級品として販売することで、通常より高く販売。
- ・出荷先確保のため、人参を台湾に輸出。
- ・にんじんジュース、斜里町産「春よ恋」を使用した生麺「こはる」等の商品を販売し、付加価値向上、消費拡大に取り組む。

### 【経費削減】

- ・ICT推進協議会を設置し、早期に自動操舵システムや可変施肥機器の導入を進め、経営主の労働負担の軽減と経費削減につながっている。

### 【その他】

- ・JA独自の研究センターで、新品種の栽培試験、農薬等の研究を行い、その情報を組合員に還元。

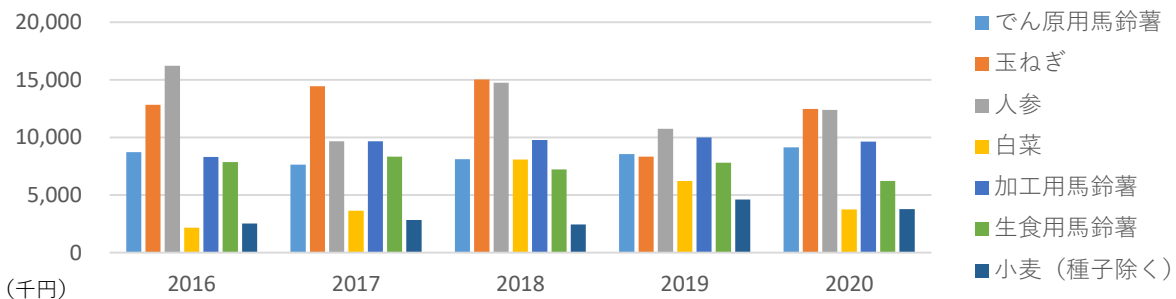


## 労働力確保

- ・平成19年から、後継者対策、パートナー対策として、女性の短期農業実習生の受入に力を入れる。実習生には、宿泊研修施設を完備。これまで全国各地から延べ53名を受入。実習をきっかけに4名が就農（結婚含む）。
- ・令和元年より、青果物選果施設に全国各地から短期アルバイトの受入を開始。  
（実績：令和元年5名、令和2年19名、令和3年13名）
- ・令和3年より、長崎県の派遣事業所から4名の特定技能外国人（カンボジア人）の受入も開始。住居については、行政から旧教員住宅を賃借するなどして確保。

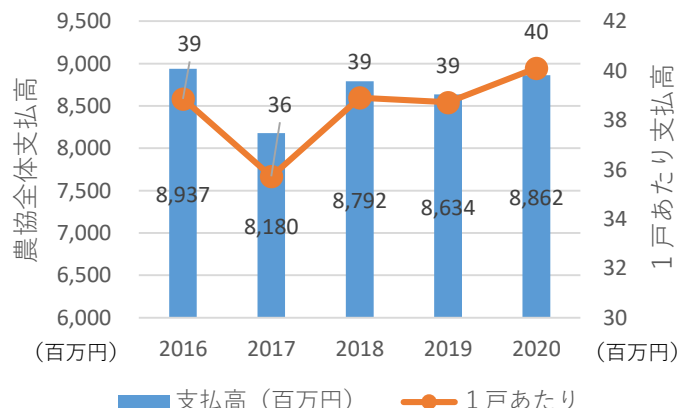


### < 1戸あたり主要農作物精算高の推移 >



### < 農協全体支払高の推移 >

天候や災害の影響を受けた年もあるが、5年間で1戸あたり全体支払高 1.03倍



# 農協の優良事例（JAなかしべつ）

## 販売額向上の取組

- ・2020年に野菜予冷庫を新たに整備。野菜の鮮度を保ったまま出荷することができ、野菜生産者の所得向上に貢献。
- ・2018年、数戸の生産者が取り組んでいる日本初のβカゼインA2のみを含む牛乳「なかしべつ牛乳プレミアムNA2MILK」を製造・販売。  
他にも組合員の生産した生乳から数種類の乳製品を製造・販売し、「自分たちの作った生乳」を直接取り扱うことで、良質乳生産の意欲が高まり、所得の向上につながる。
- ・経営安定対策の一貫として、管内7地区に5名の営農担当者を配置し、濃密な指導を実施。



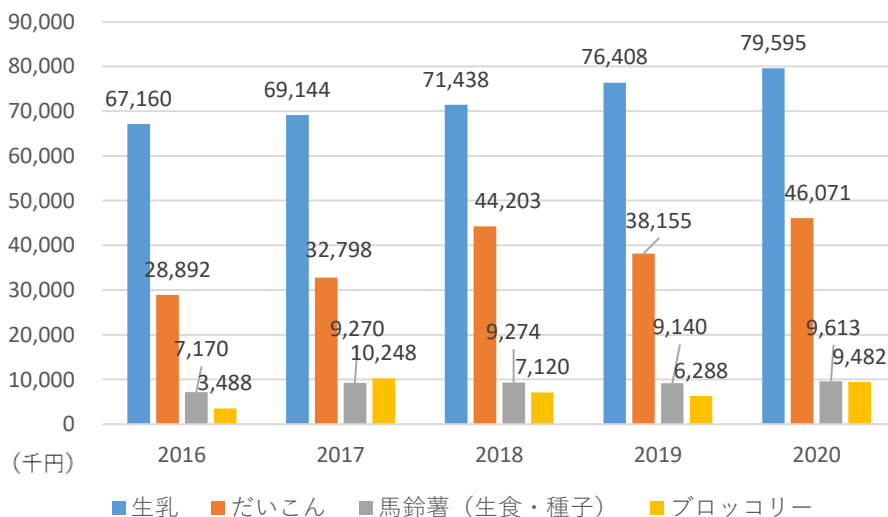
## 労働力確保のための取組

- ・育成センターを整備 育成牛を預かることで労働力を補完。
- ・農協出資型研修牧場「RARA Farm中標津」を整備。  
地域の生乳生産量を維持するため、メガファームとして生産を行うとともに、多様な人材育成にも取り組む。
- ・農協では新たな取組として、外国人材（特定技能、技能実習生）の受入を開始。  
技能実習生に6か月間の研修を行い、酪農に必要な技術や用語の習得をした上で、各農家で実習できるシステムを構築。
- ・2002年から「ルーキーズカレッジ」を開講。  
後継者のほか、女性農業者、研修生、従業員が2年間座学と実習を実施。  
必要な単位を取得すると、海外研修に参加することができる。  
2021年までに後継者60名、新規参入希望者16名、牧場従業員1名が受講。  
うち6名が中標津町内で就農。

## 女性農業者の意見

- ・2017年から女性部と年1回、農協の情勢報告と意見交換をする機会を設けている。
- ・女性部からの意見を反映した事例
  - ① 農協トイレの改修（和式→洋式）
  - ② 農協の交流施設として、農業農村交流施設「クレエ」を整備  
特に、女性部や食品加工交流部会に積極的に活用してもらっている

## <1戸あたり精算高・支払高の推移>



5年間で

生乳	1.19倍
だいこん	1.59倍
馬鈴薯	1.34倍
ブロッコリー	2.72倍

