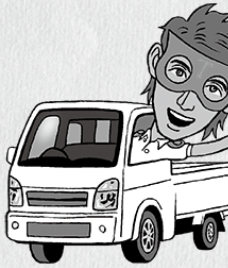


イラストは、JA全農TAC推進課と地上編集部とによるコラボキャラクター「TACマン」



TACにより、農家のサポート体制が構築されているね

JAかながわ西湘

静岡県との県境に位置する神奈川県西部を管内とするJA。温暖な気候に恵まれた環境で、ミカンやウメ、キウイフルーツといった果樹、「足柄茶」、米の生産が盛ん。JAの農産物直売所「朝ドレファーム」の出荷協力会に加入する農家は548人。同JAでは、技術指導TACも4人在籍し、共販の品質の向上を図っている。

point1

JA内で共有した情報をすばやく提供

TACは訪問時、病害虫への注意喚起や補助金の情報などが掲載された「TAC通信」を手渡すだけでなく、ミカンやキウイフルーツといった主要作物の生育状況を地区ごとにまとめたデータも配布する。また、ミニトマトのソバージュ栽培を担い手に提案するなど、新たな栽培技術の情報も提供している。



point2

担い手の声に応えるため、訪問先を拡大

JAかながわ西湘では、より広く担い手の声を聴くべく、2016年にTAC体制を刷新。定期訪問先は232人から620人となった。2人の担い手TACは100軒ほどの担い手を訪問する。各地区の営農経済センターに21人の「TACサポーター」を配置。TACサポーターは、専任TACの活動をサポートするだけでなく、1人当たり10軒ほどの農家を訪問する。



斎藤さん(左)は実家がミカン農家のため、杉崎さん(右)の圃場を訪れたさいは、部会の研修会の案内や資材選びの相談にも乗る。共にJA青壮年部に所属する

経営に合わせた提案で

ぐっと近づいてます！

担い手との距離感

—— 神奈川県 JAかながわ西湘

所得を上げたいという担い手の切実な声に応えることは、TAC（地域農業の担い手に向くJA担当者）の大きな役割の一つだ。JAかながわ西湘のTACは、担い手と卸売業者とのマッチングを行ったり、直売所や共販への出荷を促したりと、経営状況に合わせた提案によって、担い手の声に応えている。

今井隼人＝写真 Photo by Hayato Inai JA全農TAC推進課＝企画協力

「訪問活動を始めたときは『JAが訪ねてくるなら、貯金か共済のことだろう』などと言われ、まともに取り合ってももらえなかったこともありましたが」

JAかながわ西湘でTACが設立された二〇一五年のことを、営農部担い手TAC・斎藤友一さん(40)は振り返る。

まずは、TACの活動を知ってもらうために担い手のもとへ頻繁に足を運び、会話することを心がけた。結果、JAへの要望を聴いたり、営農技術や経営の相談に乗ったりして、農家との距離を縮めていったという。

「訪問活動で、JAとの関係性が薄い担い手は直売所への出荷方法や共販の

メリットなど、基本的な情報を知らないことに気づきました」(斎藤さん)

このためTACは、担い手にJAで共販を行っていない品目などを、JAの農産物直売所「朝ドレファーム」へ出荷するよう勧めてきた。すると、八人の担い手が直売所の出荷協力会に加入。直売所出荷を始めたことで、所得の増大につながっているという。

親の代でナスの共販をやめたある担い手は、取引先に価格を買いたたかれることに悩み、個人で販売することの限界を感じていた。TACが、安定した価格で販売できるなどのメリットを伝えることで、共販出荷を再開することになった。

バイヤーとのマッチングを後押し

現在は、訪問先としてリストアップされた「担い手」以外の農家からも訪問要請が相次いだため、担い手以外の農家も訪問し、販路開拓のサポートなどを行っている。JAで共販をしていないナシやブドウを生産する担い手が、売り先に困っているという声を聴くと、JAと取引のある卸売業者を紹介する。TACが価格交渉の仲介もして、担い手が納得して取引を開始した。

神奈川県小田原市でミカンを栽培する杉崎農園。農園の後継者で、一五年三月に婿養子として杉崎家の一員となった杉崎翔太さん(28)も、TACによって農業経営の可能性を広げている。

「ミカンに関することだけでなく、鳥獣害対策や農業資材のことなど、困っていることには親身になって相談に乗ってくれます。義父から教わることはもちろん多いですが、世代の近いTACのフォローは心強いです」

杉崎農園では代々、収穫後、木箱に入れて土壁の蔵の中で一週間貯蔵してから出荷する「土壁貯蔵みかん」を生産している。一定期間ねかせることによって糖度が上がり、酸味もほどよく抜け、まろやかな味になる逸品だ。杉崎農園では、「土壁貯蔵みかん」を都内の卸売市場や

JAの直売所にしか出荷していなかった。

そこで、斎藤さんは地元の卸売業者とのマッチングを

後押しする。神奈川県金港青果株が

「ブランド価値のある県産農産物を探している」との情報をつかみ、杉崎農園を紹介したのだ。小売店のバイヤーを杉崎農園に招き、生産現場を見てもらうことで「土壁貯蔵みかん」の価値を伝え、一五年から出荷が始まった。

「杉崎さんには消費者とふれあったり、他の生産者と交流を重ねてもらったりなど、多くのことを経験して地域を背負って立つ農家になってほしいですね。熱心に農業に励む杉崎さんの成長を、できるかぎりサポートしていきます」

と期待を込める斎藤さんは、杉崎さんに青果販売店での店頭販売も勧めた。杉崎さんにとっては、消費者の声を直接聴ける貴重な機会になったという。

「TACのサポートがあれば、農業者としてステップアップしていけると思います。代々続く杉崎農園を自分の代でもっと大きくしたい」

ミカン畑に立つ杉崎さんのまなざしは、まっすぐ将来を見すえていた。

