

農中総研 調査と情報

2013.9 (第38号)

■ レポート ■

● 農林水産業 ●

- 漁村地域に適した被災者住宅再建支援の拡充を
 —被災者の視点に立った住宅再建と地域の復興— 鴻巣 正 2
- 「農業成長戦略」の盲点
 —需要創出には地域の役割が不可欠— 室屋有宏 4
- 次期 CAP 改革の政治合意成立
 —MFF と共同決定の影響— 平澤明彦 6

● 農漁協・森組 ●

- 協同組合の障がい者雇用
 —JA 長野厚生連安曇総合病院の取組み— 古江晋也 8
- 最近の集落営農の注目点 長谷川晃生 10

● 経済・金融 ●

- 量的・質的金融緩和とその行方 南 武志 12
- 米国の景気動向と自動車市場
 —2013 年の新車販売は 6 年ぶり高水準の見込み— 木村俊文 14

■ 寄 稿 ■

- 大手小売業における農産商品のポジショニングの変化
 —進む農産物のプライベート・ブランド化—
 公益財団法人 流通経済研究所 主任研究員 折笠俊輔 16

■ 現地ルポルタージュ ■

- 北海道恵庭市 JA 道央管内・
 農畜産物直売所「かのな」の好調要因 藤野信之 18

■ 最近の調査研究から ■

- 当社の定期刊行物に掲載された論文を紹介するコーナー 20

■ あぜみち ■

- 福島を届ける、農家と消費者の繋ぎ役
 新ふくしま農業協同組合 営農部 農業振興対策室
 農業支援センター AST 渡辺智由里 22

本誌において個人名による掲載文のうち意見にわたる部分は、筆者の個人見解である。

漁村地域に適した被災者住宅再建支援の拡充を ——被災者の視点に立った住宅再建と地域の復興——

専任研究員 鴻巣 正

1 はじめに

被災地における復興まちづくりは、防災集団移転ありきで進められてきたといえる。これには、高台にあった住宅が津波被害を回避できたこと、防災集団移転は被災者への支援が手厚いとみられてきたことが大きかった。

しかし、津波被害の大きかった岩手県、宮城県の三陸沿岸は、漁業集落が圧倒的に多く漁業者の被害が大きかった地域である。防災集団移転は、被災漁業者にとって必ずしも適格的とはいえない面があり、漁村地域に適した住宅再建支援の拡充が喫緊の課題といえる。

本稿では、被災者の視点に立った住宅再建が求められるなかで、漁村地域に適した住宅再建支援について考えてみたい。

2 漁村地域における事業の状況

(1) 防災集団移転の特徴と課題

防災集団移転促進事業(以下「防集事業」)は、災害危険区域を指定し、移転促進区域にある住居の集団移転を促す施策であるといえる。移転促進区域にある宅地等は、建築制限や土地利用規制を課し、市町村が公共用地として収用し、移転を促すものである。移転者は、新たな造成地に土地を購入し、住宅を建設する負担を強いられる。

防災集団移転は、防集法(防災のための集団移転促進事業に係る国の財政上の特別措置等に関する法律)に基づく適用があった。しかし、要件や補助対象、土地の買取り、税制上の取

扱いなどが画一的で、地域の様々な状況に柔軟に対応できない面がある。こうしたなか、市町村の条例により第2種、第3種の災害危険区域を設け、居住を容認するところもでてきており、漁村地域にとっては実態に即した措置として一步前進といえる。

(2) 漁業集落防災機能強化事業の役割

漁業集落防災機能強化事業(以下「漁集事業」)は、水産基盤整備事業のメニューとして、漁業集落環境整備事業が基になっており、震災復旧では、奥尻島での適用事例があった。今回、復興交付金の基幹事業に取り入れられ、復興特別区域法を根拠とする事業となった。

漁集事業でも、防集事業の優れた面を取り入れる方向になっている。また、市町村では、地方自治法第241条に基づく基金事業で、防集事業に類する事業ができるよう手当てしているところもある。漁集事業でも、市町村によって運用は異なり、条件付きで土地の買取りをおこなうところもある。さらに、漁集事業でも宅地造成をおこなうこともでき、例えば、岩手県では40地区のうち36地区において漁集事業で宅地造成をおこなう。

当初は、防集事業のほうが、被災者支援が手厚いとみられてきたが、2013年3月の特別交付税による支援措置で、状況がかわってきている。

3 漁村地域における被災漁業者の傾向

(1) 自力再建の方向

防集事業は、都市計画に基づく市街化区域

向きの事業で、様々な点で漁村地域には適さない面がある。例えば、漁村地域は土地の評価額が低いうえに、公共用地の収用となるので買取価格はさらに低くなる。漁業者は、元々漁港周辺に居住したいという意向も強い。このため、漁業者の場合、防集事業によらず、自力再建や補修を選択する方向が強くなっている。

(2) 災害公営住宅への非居住

災害公営住宅は、漁家の世帯構成や作業環境を考慮したものではなく、漁業者の居住にあわない面がある。特に専業漁家の場合、災害公営住宅への入居希望は少ないとみられる。また一旦入居したとしても、数年後に空きがでるという可能性もある。

このため、漁村地域では、被災者住宅再建支援の根幹である防災集団移転と災害公営住宅が機能しないという地域がでてくる。

4 被災者の視点に立った住宅再建の課題

(1) 復興交付金の使途

復興交付金事業は、縦割りの弊害がでており、使い勝手の悪い交付金化している面は否めない。このままでは、開発業者のための防集事業になってしまう懸念がある。また、移転元の跡地利用の問題も残る。

事業計画と工程表をつくることが優先され、被災者、住民の意向を聞いたといっても肝心の部分が抜け落ちている。特に、土地の買取価格への住民の失望がでるとみられる。

(2) 被災者の状況との不適合

災害公営住宅には、高齢者の入居が多くなる。高齢者には、鉄筋数階建の住宅は不便で

ある。高齢者の入居を見越して、むしろ老人福祉施設を併設したほうがよいという住民要望も強いが、現在の事業では対応できない。

さらに、住宅支援が、利子補給事業に偏重しすぎる面がある。住宅再建のための借入ができない被災者が多数存在する。二重債務の問題もあるし、被災者の生計をどのように支えていくかが先立つ課題である。漁業者の場合も、漁業収入を回復させることが先で、現状では新規に住宅借入をおこなうような状況ではなく、利子補給以前の問題がある。

5 おわりに

復興事業は、あくまで被災者一人ひとりが立ち直り、地域の復興を実現するものでなくてはならない。被災者の置かれている現実を直視し、被災者が抱えている困難を克服するものでなくてはならない。そのためには、現実的、柔軟で弾力的な事業対応と支援措置の拡充が不可欠である。

事業計画と工程表が自己目的化して進んでいる状況があるが、少なくとも復興交付金を市町村の裁量で弾力的に使えるようにすることが不可欠である。次善の策としては、震災復興特別交付税による基金事業の拡充である。現状では、基金事業のほうが、被災者ニーズに対応している。具体的には、基金事業による自力移転や現地再建、補修等への助成拡充などである。

被災状況も地域や住民の置かれた状況も様々な違いがあるなかで、被災者の視点に立った住宅再建と地域の復興が望まれる。

(このす ただし)

「農業成長戦略」の盲点

——需要創出には地域の役割が不可欠——

主席研究員 室屋有宏

1 はじめに

日本農業の長期的な縮小が続くなか、農業は成長産業であるという声が主に農業外部で高まっている。現政権でも「農業の成長戦略」「攻めの農業」「農業・農村の所得倍増」が矢継ぎ早に提唱されている。

しかし、農業を成長させる主要政策として挙げられている6次産業化、輸出拡大、農地集積等による生産性向上などは、いずれも供給サイドの「攻め」はあっても、それに対応する需要を創造していく具体的なシナリオはほとんどないのが実情である。

現実に食の市場が年々小さくなるわが国において、農業を成長させる、少なくとも底打ちさせるためには需要創造が不可欠である。こうした観点から、以下では農業生産と消費の関係が長期的にどう変化してきたのかを振り返りながら、今後の需要拡大の方向性について検討してみたい。

2 農業と消費の長期的関係

第1図は農産物価格指数(生産者価格)と農業生産資材価格指数の長期推移である。

両者の動きをみると、3つの時期でそれぞれ特長がみられる。①「高度成長期」(1960年代初頭～70年代半ば)には農産物価格の方が農業資材価格の上昇率を上回る、②「安定成長期」(70年代半ば～95年頃まで)は両者がほぼ平行に動き、③「デフレ期」(95年頃～)では農産物価格は下落が続く一方、農業資材価格はジリ高傾向となる、特に一次産品価格の高騰等の影響から2005年以降大幅に上昇している。

両指数の相対比である農業の交易条件の動きも、上述3段階で日本農業の拡大—相対的安定(停滞?)—衰退に照応する形になってい

る。

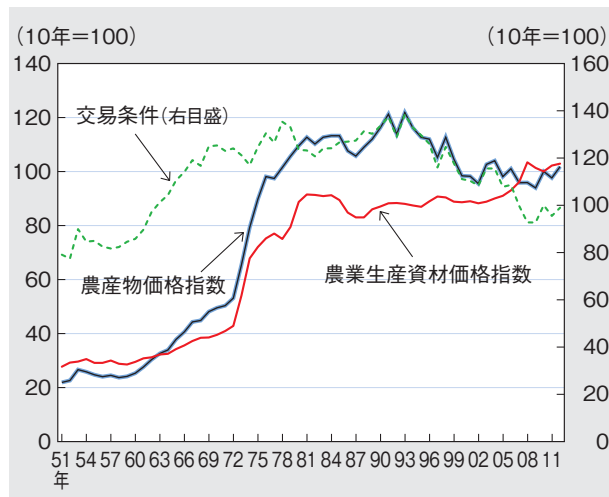
消費との関係では、高度成長期にはスーパーでの食品購入が急速に普及した。農業生産も都市化や人口増(特に生産年齢人口)等に伴う需要増大から成長力を示すとともに、標準化に基づく大量生産と広域流通が確立した。

安定成長期には食料消費構造における「食の欧米化」(米から肉・酪農製品、小麦等へ)が定着するなかで、国内農産物の過剰基調が現れる。米の減反が強化される一方で、80年代半ば以降は円高もあって輸入農産物が増加した。またこの時期は世帯構成の変化等から、食の外部化、簡便化ニーズが強まり、外食産業やコンビニが成長するなど、食の業態の多様化が進んだ。

デフレ期に入ると、所得環境が悪化するなかで「消費者利益」を標榜した低価格戦略が大手小売主導で展開された。他方でコンビニは利便性に加え、生活インフラ機能を充実させるなど連続的な業態革新に成功し販売シェアを着実に高めた。

一方、デフレ期には小売サイドの価格決定

第1図 農業の収益性の長期的傾向



資料 農林水産省「農業物価統計調査」から作成

力が強化され、生産者の販売価格決定力は大幅に低下したとされる。交易条件が示すように、生産者は資材価格の上昇を販売価格に転嫁できない異常な状態に置かれている。農業保護の縮小や輸入農産物の増加もまた生産者の交渉力低下に拍車をかけた。

3 小売主導超える地域システムが不可欠

小売企業が主導する形で、消費者の嗜好や欲望を増幅しながら利潤を蓄積していくシステムは、所得・雇用環境が基本的に維持された90年代半ば頃まではそれなりに機能し、国内農業との関係においても一定の共生関係があったといえる。

しかし、90年代以降に所得・雇用条件が不安定化するなかで、それまでのシステムは大きな変質が余儀なくされた。こうしたなか小売業界がとった象徴的な戦略は低価格化であったが、それは積極的なものというより、企業としてそれ以外に集客する仕組みを構築できなかったとみるべきであろう。もちろん小売業界では価格だけでなく、サービス、品揃え、品質、鮮度等を含めた多面的な取り組みも実施されたが、そうした要素を織り込む形で最終的に価格競争に収斂せざるをえなかったといえる。成長力を維持しているコンビニも、近年低価格路線に踏み切っている。

しかし、低価格戦略は数量増による売上維持につながらず、他方でこの間の賃料下落等を受けた出店増、売場面積拡大によって小売の販売効率は総じて低下した。この対抗策として、大手小売を中心にPB商品による加工機能の取込み、農業生産では直接参入を含め生産者の組織化が近年進展している。同時に、物販以外の金融、不動産業、海外展開等が大手にとり重要な収益源になっている。

また、逆説的なことに、日本全体でオーバーストアと呼ばれる状態が強まるなかで、高齢者、貧困者等の生活弱者の増加に伴い、いわゆる買い物弱者問題(農林水産省推計では全国で910万人)が深刻化しており、これ以外にも食の安全・安心、食生活の混乱等が広範に

発生している。

デフレ期においては、企業だけでなく消費者も含め市場に対する一見合理的な行動選択が、結果的に合成の誤謬^{ごびりう}に帰着し、さまざまな弊害を生んだといえる。農業の成長戦略は、こうした「市場の失敗」をどう克服するかが、大きなテーマとなるはずである。しかし、現在の議論はむしろ「攻め」の名の下に小売主導フードシステムの一層の「発展」が追求され、農業生産についても大規模化と企業経営の優位性がマスコミを含め喧伝されている感がある。

成熟した消費社会にある日本の現局面を考えると、農業の成長戦略には市場的な「攻め」一辺倒では需要創出が困難なことはデフレ期の経験からも明らかであろう(ここでは農産物の輸出促進は、きわめて長期的な課題であるとの言及にとどめておく)。競争による「攻め」とともに、「守り」と「創造」を組み合わせる形で、フードシステムの安定性、持続性、社会性を解決するという複合的視野が不可欠である。

そのためには市民が参画できる代替的で個性的な地域主体のフードシステムを数多く作っていくことが重要であろう。食や農の場合、景観、観光、文化、福祉、教育など、さまざまな地域のテーマと接点を持ちやすいという強みを地域が生かし、新たな需要創出を図る地域ベースの6次産業化に大きな可能性を期待したい。

かつて高度成長期の初め頃までは、農業に限らず自営業者、地場産業、地域の小売業・サービス業は、いずれも一定の地域性と協同性を持っていた。高度成長はこうしたローカルの関係性を匿名性の高い市場取引に置き替えるプロセスでもあったといえる。しかし市場中心のフードシステムが持つ問題や限界に対しては、共同存在としての地域コミュニティを再創造しつつ広範な協力と連携を行っていくことが、農業ひいては地域の成長戦略の礎石を築くことになるだろう。

(むろや ありひろ)

次期CAP改革の政治合意成立

——MFFと共同決定の影響——

主席研究員 平澤明彦

EUの次期共通農業政策(CAP)改革(実施期間2014-2020年)では、主な施策である直接支払制度の抜本改正やCAP予算の削減など大きな変更が予定されている。

2013年6月26日に改革の大筋についてEU3機関すなわち(閣僚)理事会、欧州委員会、欧州議会の間で政治合意がなされた。ここまでは11年10月の欧州委員会による法案提出から20か月を要した^(注1)。交渉の遅れにより2014年当初からの全面実施は見送られ、直接支払だけは1年遅れて2015年からの実施となる。以下では交渉が遅れた経緯とおもな合意内容について紹介する。

1 交渉の経緯

これまでのCAP改革は欧州委員会の提案に基づき理事会が決定してきたが、次期改革では初めて欧州議会が理事会と同等の決定権限を得た^(注2)(共同決定)。これによって決定手続の民主化(普通選挙で選ばれた欧州議会議員の意見反映)が進んだ一方、交渉は複雑化している。

また、CAP改革と同じ期間における予算措置を定める次期多年度財政枠組み(MFF)の交渉が長引いたため、CAP改革の決定も先送りされてきた。欧州委員会が11年6月にMFFに関する伝達文書「欧州2020のための予算」を提出した時点では、12年6月に欧州(首脳)理事会の合意、同年12月に法案成立を想定していたのであるが、実際に欧州理事会の合意が成立したのは13年2月であった。欧州の経済

金融危機を反映して、次期MFFでは初めてEUの総予算額が削減されるとともに、CAP予算は名目額でも削減された。

この欧州理事会のMFF合意を受けて、理事会と欧州議会はそれぞれ13年3月にCAP改革法案の正式な修正案を採択し、翌4月から6月にかけて欧州委員会を加えた3機関協議^(注3)を開催して調整を進めた。会合は40回以上に及び、6月24日から25日に開催された農業理事会を経て冒頭で述べたCAP改革の政治合意につながった。

しかし、CAP改革の政治合意では幾つかの事項が先送りされた。欧州理事会のMFF合意は予算金額以外にCAP制度に関する内容を含んでいた。理事会はその内容は変更できないとしたのに対して、欧州議会はCAPについての共同決定権限を根拠に当該事項の交渉を求めたのである。具体的に問題となった分野は、直接支払面積単価の加盟国間格差縮小、高額受給者の上限額(ないし一定割合の減額)、2つの柱の間の財源移転、農村振興の共同拠出割合である。結局それらについてはMFFにかかるEU3機関の政治合意を待って別途協議することとなった。

MFFについてはCAP改革合意の翌日(6月27日)に3機関の政治合意が成立した。法案の成立は秋以降となる。これによってCAP改革の未決着分野についても交渉の道が開けた。

2 合意内容

報道等によれば、法案と対比したCAP改革政治合意のおもな変更点は以下のとおり。

改革の目玉である直接支払いの環境親和化(グリーンング)^(注4)における環境保全要件は緩和される(面積規模等に応じた作物多様化の減免、永年草地の維持は国・地域レベルでも可、環境重点用地は段階的に導入)。グリーンング支払いは一律単価の代わりに個別農業者に対する直接支払いの一定割合とすることができる(面積単価の平準化を遅らせる意味がある)。グリーンング要件を達成できない農業者は、グリーンング支払いを受給できないことに加えて、グリーンング支払いの25%(2018年以降の場合)相当額を他の直接支払いから減額される。

直接支払面積単価の国・地域内一律化は任意となり部分的な格差縮小を選択できるほか、激変緩和措置を拡充する。また新規加盟国は2020年まで単一面積支払いを継続できる(したがって直接支払制度は一本化しない)。受給要件については、加盟国は受給適格要件である「営農実態のある農業者(active farmer)」の定義を厳格化(ネガティブリストに項目を追加)できる。

目的別支払いの導入については、直接支払財源の一部を使った任意の「分配支払い」が

追加される。これは各農業経営の一定以下の面積に対して追加の支払いを行うもので、中小経営の優遇策である。またカップル(品目別)支払いの予算上限割合は引き上げられる。

生産調整施策の廃止についても、より緩やかな措置となった。ぶどうの作付権は2015年で廃止され、2016年から新たな作付許可制度(2030年まで、年1%増加)に移行するものの、従来制度の3年ないし5年間の延長も認められる。また砂糖の生産割当は廃止が1年以上先延ばしされ、2017年まで存続する。

農村振興については、環境関連の最低支出割合が30%以上とされた。また農村振興における農業環境支払いの受給者は直接支払いのグリーンング要件を免除されるものの、環境便益がグリーンング要件を上回らない場合は農業環境支払いを減額することとなった。

このように合意の内容は全体的に改革の措置を緩和するものが多い。直接支払いについては各種の任意化によって加盟国間の制度の相違が大きくなる方向である。また随所に欧州議会の要請が反映されており、共同決定によりEU機関間の力関係が変化したことがわかる。

今後は9月に積み残し分野の交渉が再開する予定であり、法案の成立は11月以降となる見込みである。

<引用文献>

- ・平澤(2013)「CAP改革を巡る議論の現状と方向」『平成24年度海外農業情報調査分析事業(欧州)報告書』第I部、3月。 http://www.maff.go.jp/j/kokusai/kokusei/kaigai_nogyo/k_syokuryo/pdf/eu_cap.pdf
- ・平澤(2012)「次期EU共通農業政策(CAP)改革の規則案概要」『農林金融』65(3)、80-92頁、3月。 <http://www.nochuri.co.jp/periodical/norin/contents/4242.html>

(ひらさわ あきひこ)

(注1)13年2月までの経過の詳細については平澤(2013)を参照。

(注2)基本条約の改正(リスボン条約)により「通常立法手続」(改正前の名称である「共同決定手続」と呼ばれることも多い)がCAPにも適用された。

(注3)3機関協議は本来、EUの法案審議における第三読会の前に設置されていたが、問題を予め打開するため早い時期に行われるようになった。現在CAP改革にかかる主要法案は第一読会の途中。

(注4)法案の詳細については平澤(2012)を参照。

協同組合の障がい者雇用 ——JA長野厚生連安曇総合病院の取り組み——

主事研究員 古江晋也

1 はじめに

長野県厚生農業協同組合連合会安曇総合病院が精神障がい者雇用に取り組むようになった直接的な要因の一つは、障害者自立支援法の施行(完全施行：2006年10月)であった。同法によって障がい者の職場を確保することが地域で求められるなか、同病院は業務の一部を障がい者雇用の場として提供するようになった。本稿では、安曇総合病院における精神障がい者雇用の取り組みを紹介する。

2 障がい者雇用に取り組んだ経緯

現在、安曇総合病院は精神障がい者雇用の一環として食器洗浄業務(写真1)とクリーニング業務(写真2)を行っている。食器洗浄業務とは、病院給食の食器洗浄であり、配膳、下膳をも担当している(職員13人が2交代で勤務)。またクリーニング業務とは、医師、看護師等の制服(白衣など)のクリーニングであり、総勢8人の職員が業務を行っている。

同病院がクリーニング業務を行うようになったきっかけは、病院内の衛生委員会からの提案であった。当時、医師、栄養士、調理師以外の職員は各自で洗濯を行っていたが、衛生委員会は病院側が一括してクリーニングすることを唱えた。この提案を受けて病院側は外部業者と交渉を行ったが、コスト面で折り合いがつかず、結局は外部委託を断念した。

一方、病院内部でクリーニングに関する議論が行われていた時期は、障害者自立支援法の施行を受け、障がい者雇用の場を近隣地域にいかに広げていくのか、ということが議論されていた時期でもあった。そこで中川真一前院長と精神科村田副院長、精神科職員が中心となり、病院自らがクリーニング事業を行うことで、雇用の場を提供することとなった。

安曇総合病院でクリーニング場の設置を含めた準備が進められていた時、病院給食を担当している栄養課職員3人が定年退職を迎えようとしていた。同病院は食器洗浄業務など



写真1 食器洗浄業務



写真2 クリーニング業務のプレス工程

を外部業者に業務を委託しようとしたが、この時も条件面で折り合いがつかなかった。そこで食器洗浄業務もクリーニング業務と同様に障がい者雇用の場として提供されることになった。

3 クリーニング業務について

従来から安曇総合病院では精神科デイケアの「就労支援プログラム」の一環として精神障がい者の職場実習に取り組んでいた。食器洗浄業務とクリーニング業務も当初はデイケアスタッフが兼務で対応支援していたが、前院長は病院組織のなかに就労支援を位置付けることを指示。10年4月から院長直轄の「精神障がい者就労支援室」の業務として取り組むようになった。

食器洗浄業務は10年2月、クリーニング業務は10年12月から開始した。しかし、クリーニング業務については支援室スタッフも障がいのある職員も初めての経験であった。そのため、支援室スタッフの1人であるクリーニング師の指導のもと、徐々に業務をこなすことになった。業務開始から数か月間は、病院退職者の白衣を洗濯することで何度も繰り返し練習を行った。この時、指導に当たったクリーニング師は「わからなければ何度でも聞いてください」と言って職員を励ました。

一方、職員のなかには季節の変わり目などに体調が悪化する人もいる。そのため、支援室スタッフは、「体調が悪化する兆しがあれば、早めに休養をとるように」と声を掛けた。このように職員の体調に気遣いながら業務を行ってきたこともあり、職員はメキメキと技術

を高めていった。クリーニングを行う心構えは「自分が着ても気持ちのよいものを」。現在では「外注するクリーニングより、きれいに仕上がっている」という評価を医師や看護師などから受けている。

筆者は2人の職員から話を伺った。ある職員は「経済的に余裕ができ、生活にもリズムが生まれるようになった」。また、別の職員は「今はこの仕事に夢中になっている。仕事をすることで病を忘れることができる。私はこの仕事に生かされている」と仕事のやりがいを語られた。

4 おわりに

近年、障がい者雇用への関心が高まり、精神障がい者雇用にも目が向けられるようになった。しかし、雇用の場は依然として少ないのが現状である。松井洋二安曇総合病院精神障がい者就労支援室長は「精神科に携わる職員のいる病院が精神障がい者の雇用をすることができなければ、一般企業が雇用することはできない」と医療機関が精神障がい者雇用を行う意義と、病院が障がい者等に雇用の機会を提供する「社会的企業(Social Firm)」になることの重要性を指摘された。

地域社会でノーマライゼーションを実現していくには、多くの専門家の経験やノウハウが必要となる。そうしたなかで精神科を有する医療機関が障がい者雇用を行い、そのノウハウを蓄積し、一般企業を啓蒙することの意義は極めて大きい。

(ふるえ しんや)

最近の集落営農の注目点

主事研究員 長谷川晃生

1 はじめに

集落営農は、2007年度から国が実施した水田・畑作経営所得安定対策に伴い、対策の規模要件をクリアできない個別農家によって、数多く新設された。以下では、07年度以降の集落営農数の推移、法人化の進展等の特徴的な動向を紹介する。

2 集落営農数は足元で減少

農林水産省の「集落営農実態調査の結果」^(注1)によると、集落営農数は、07年、08年に大きく増加した(第1図)。09年、10年は増加幅が縮小したが、11年は再び大きく増加した。11年の増加は、この年にスタートした農業者戸別所得補償制度において、小規模農家が個人で制度に加入するよりも、集落営農で加入する方が交付対象面積の算定で有利になることから、交付金受給を目的とした集落営農の設

立が進展したことが影響している。その後、12年は11年に比べて増加幅が大きく縮小し、13年に初めて前年比減少に転じた。

減少要因についてみると、12年中に457の集落営農が解散・廃止したが、このうち複数の集落営農が統合することに伴う解散等は64であった。つまり、統合以外の理由による解散等が大半を占めている。統合以外の理由としては、集落営農の構成員の高齢化等に伴い、従来までの土地利用調整が困難となり、集落営農の活動を中止した組織が出てきていることが指摘されている。^(注2)

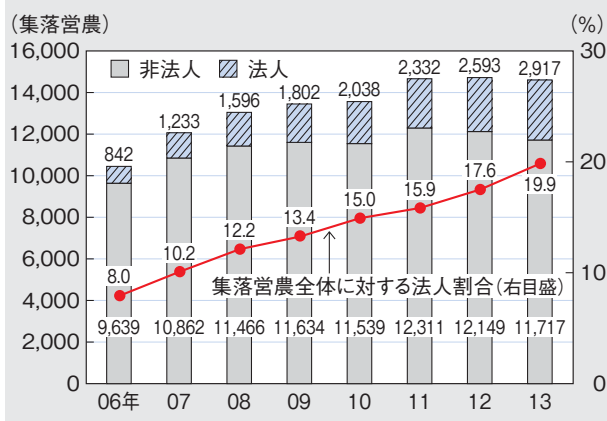
3 集落営農のうち法人は増加傾向

次に、集落営農数の推移を非法人、法人に分けてみることにしたい。非法人の集落営農は、国の安定対策の実施に伴い、多くの政策対応型の組織が設立された07年、08年に増加した。その後は、ほぼ横ばいで推移し、11年をピークに減少に転じている。

一方、集落営農のうち法人は、国が法人化に対してメリットを与えていること等から、06年の842から13年の2,917へと大きく増加している。

非法人の集落営農の設立が頭打ちとなり、足元で減少に転じる一方、法人は増加傾向にあることから、集落営農全体に占める法人の割合は、06年の8.0%から13年の19.9%へと大きく上昇している。

第1図 集落営農数の推移



資料 農林水産省「集落営農実態調査の結果」から作成

(注) 1 06年は5月1日現在、07年以降は2月1日現在。

2 12、13年調査は東日本大震災の影響により、宮城県及び福島県において集落活動を休止又は活動の状況が把握できない集落営農は調査結果に含まない。

4 集落営農法人は所得向上への取組みに積極的

さらに集落営農法人に注目すると、非法人に比べて、経営発展のための様々な取組みに積極的であることがうかがえる。

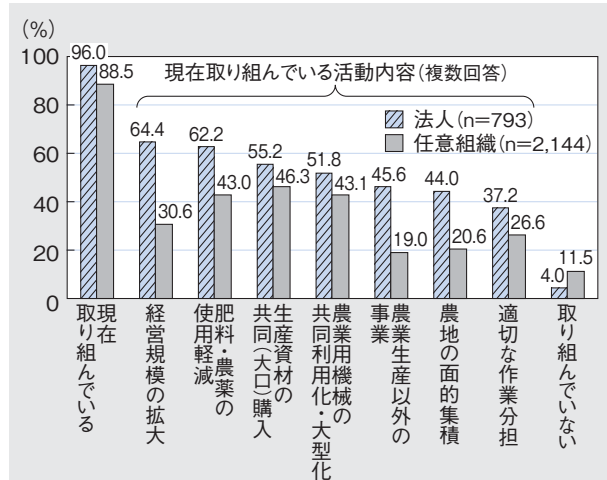
農林水産省が集落営農の法人、任意組織に対して実施した「集落営農活動実態調査」では、所得向上に向けた活動状況を聞いている。所得向上に「現在取り組んでいる」と回答した割合は、法人が96.0%で、任意組織の88.5%に比べるとやや高い(第2図)。

具体的な活動内容は、法人と任意組織で違いがみられる。法人は「経営規模の拡大」(64.4%)の回答割合が最も高く、次いで「肥料・農薬の使用軽減」(62.2%)、「生産資材の共同(大口)購入」(55.2%)が続いている。また「農業生産以外の事業」(45.6%)の回答割合も任意組織に比べて比較的高く、その具体的な内容として「消費者等への直接販売」(38.9%)、「農産物の加工」(11.9%)の順に回答割合が高い。

一方、任意組織では「生産資材の共同(大口)購入」(46.3%)を行っているという回答する割合が最も高く、次いで「農業用機械の共同利用化・大型化」(43.1%)、「肥料・農薬の使用軽減」(43.0%)の順となっている。

「経営規模の拡大」「農地の面的集積」「農業生産以外の事業」は法人の取組割合が高く、任意組織との差が大きいことがわかる。それに対して「農業用機械の共同利用化・大型化」

第2図 集落営農の所得向上に向けた取組み状況



資料 農林水産省「集落営農活動実態調査結果の概要(平成25年3月1日現在)」から作成

- (注) 1 調査対象は集落営農のうち農産物の生産・販売を行っている集落営農。
 2 活動内容の項目は法人の回答割合が高い順。
 3 農業生産以外の事業とは農業生産関連事業(消費者等への直接販売、農産物の加工、農家レストラン等)及び農業生産とは関連のない事業(建設業、運送業等)のことをいう。

「肥料・農薬の使用軽減」「生産資材の共同(大口)購入」は、法人、任意組織ともに、比較的多くの集落営農で行われている。

5 おわりに

これらの調査結果から、集落営農の法人化が進展し、法人化した集落営農では経営の規模拡大、農業機械の共同利用の進展、経営多角化がなされていることがうかがえる。一方で、筆者が行っている集落営農への聞き取り調査において、法人化や所得向上に向けた取組みがそれほど進んでいない事例も散見されることから、集落営農のなかでも発展段階に差が出てきているものと思われる。

集落営農の発展段階やその方向性は様々であり、経営課題も多岐にわたるとみられる。JAは今後とも集落営農の実態を把握するとともに、経営発展に応じたきめ細かな支援を積極的に行っていくことが重要であろう。

(はせがわ こうせい)

(注1) 農林水産省調査では、集落営農を「集落を単位として農業生産過程における一部又は全部についての共同化・統一化に関する合意のもとに実施される営農」と定義している。

(注2) 「集落営農実態調査結果の概要(東海)(平成25年2月1日現在)」農林水産省東海農政局Web http://www.maff.go.jp/tokai/tokei/sokuhou/pdf/20130329_syurakueinou.pdf

量的・質的金融緩和とその行方

主席研究員 南 武志

1 黒田総裁就任とレジーム・チェンジ

1990年代後半以降、わが国はデフレ経済が進行し続けたが、対処法などを巡って永らく論争が繰り広げられてきた。一方はインフレ・好況期にはともかく、デフレ・不況期においては金融政策でできることには限界があり、構造改革などを推進することが重要であるとする意見である。新日銀法施行以来3代の日銀総裁を筆頭に、政策委員の多くはこうした意見に与^{くみ}していたと見られる。

もう片方は日本銀行による大胆な金融緩和への転換やデフレ脱却に向けた強い意思表示は必ずや日本経済をデフレ脱却に導く、といった、いわゆる「リフレ派」と呼ばれる人々の意見である。3月に就任した黒田日銀総裁、岩田副総裁はその代表的な人物であり、そうした人事が4月に導入された「量的・質的金融緩和」につながったといえる。

もちろん、過去15年間の日銀は決して緩和措置を取らなかったわけではなく、むしろ世界に先駆けて非伝統的領域とされる金融資産の大量購入や、ある目標を達成するまで現状の政策金利を継続することを通じて一定期間の金利水準を押し下げる時間軸政策など、異例の緩和措置を講じてきたのも確かである。半面、その緩和措置を長期間継続することの弊害も同時に説くなど緩和効果を減殺するような行動も取ってきたほか、デフレ

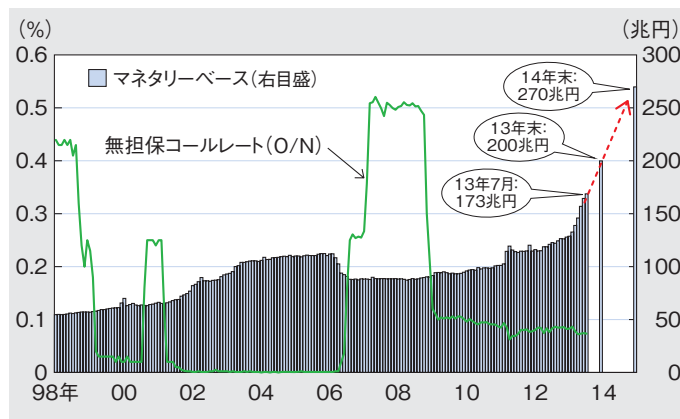
からの完全脱却という目標を達成していない段階で緩和措置を解除するなど、中途半端な政策運営であったことは否めない。こうした行動によって、日本国内ではデフレ継続予想が定着してしまった可能性は高い。

2 「期待の変化」への働き掛け

現在の「量的・質的金融緩和」は、マネタリーベースを2年で倍増させることなどを柱としており、その手段として長期国債の保有残高が年間約50兆円のペースで増加するように購入するほか、ETFやJ-REITなどといったリスク資産も購入することになっている(第1図)。こうした決定内容は、市場参加者の事前の想定を大きく上回るものであり、日銀がデフレ脱却を目指す姿勢をアピールするのに大いに貢献したと思われる。

それに加えて、日本銀行の経済・物価見通しである「展望レポート」では、緩和効果に

第1図 無担保コールレートとマネタリーベース



資料 日本銀行公表資料から作成

よって2015年度には物価上昇率(消費税要因を除く)は2%程度に達するとの見通しを提示するなど、デフレ脱却や物価安定目標の達成を短期間で目指す姿勢を内外に強く印象づけている。このような日銀の真剣さを示すことによって、これまで軽視、もしくはリスクが高いとして距離を置いてきた「期待の変化」への働き掛けを実践しているといえるだろう。

実際、今回の緩和措置前後から、円安・株高を通じて企業・家計の景況感が好転しているほか、期待インフレ率なども上昇しているとされている。

3 ボラティリティが高まった長期金利

一方、長期金利に関しては緩和措置の導入直後からボラティルな動きを繰り返した。こうした動きの背景には、日銀が大量の国債購入を行うことに伴う流動性リスクが意識されたこと、期初の益出し後に様子見をしている投資家行動、さらには期待インフレの高まりや日銀の政策運営手法の変化に対する戸惑いなどもあるだろう。

このうち、日銀の運営方法の変化から見ると、白川前総裁体制下では、短期ゾーンへの集中的な資金投入とデフレ期待を残したままでの時間軸設定により、短期ゾーンの金利水準が政策金利程度に抑えこまれ、結果的にそれが長期金利の安定をもたらし、といえる。これに対し、黒田総裁体制下の日銀は大胆な緩和策を提示し、これまでの日銀とは根本的に手法が変わったことを印象づけた。購入国債の平均残存を7年程度としたことで短期ゾーンへの配慮が相対的に弱まった上に、2年で2%のインフレ率達成という強いコミット

メント、アベノミクスなどによる景気拡大期待やデフレ脱却予想の強まりもあり、長期金利は水準を切り上げるとともに、変動幅が拡大した。

「イールドカーブ全体の低下を促す」という当初の^{もくろ}目論みはなかなか実現できなかったが、国債買入れオペの弾力運用(1回の購入額を減らし、頻度を高めるなど)や投資家の運用難等も手伝って、7月以降は徐々に落ち着きを取り戻しつつある。今後も必要に応じて何らかの対策を講じることで金利の跳ね上がりに対処していこう。

4 今後の金融政策運営と課題

今回の緩和措置を導入するに当たり、黒田総裁は目標達成に向けて必要な対策はすべて導入できたとし、「政策の逐次投入」はやらないと述べたこともあり、今後の金融政策はよほど特別な事情でもない限り、政策の枠組みはしばらく維持されると思われる。とはいえ、14年4月に予定される消費税増税は「早期のデフレ脱却」にとって大きな障害であることは間違いない。予定通り、14年4月に消費税率3%分の引上げが実施されれば、国内景気は足踏みし始め、物価上昇圧力も一服する可能性がある。それゆえ、14年半ばにも追加緩和措置が検討されるものと思われる。

最後に課題としては、日銀による大量の国債買入れが財政赤字のファイナンスと認識され「悪い金利上昇」を引き起こす、といったことがないよう、政府は実現可能な財政健全化策を明示化すべきことを指摘しておきたい。

(みなみ たけし)

米国の景気動向と自動車市場

——2013年の新車販売は 6 年ぶり高水準の見込み——

主任研究員 木村俊文

米国の自動車市場がこのところ回復傾向を強めている。以下では、米国の景気や自動車(新車)販売の動向を概観した後、新車販売が好調となっている要因を整理するとともに、今後の見通しについて考えてみたい。

1 緩やかな回復基調

米国経済は、リーマン・ショック(世界的な金融危機)後の深刻な景気後退が2009年6月に終了して以降、緩やかな回復基調をたどっている。

13年4～6月期の実質GDP成長率(速報値)は、外需のマイナス寄与が拡大したものの、政府支出の減少幅が縮小したほか、設備投資が増加に転じたことや住宅投資の伸びが加速したことなどから、前期比年率1.7%と前期(1.1%)を上回った。4～6月期の成長加速の主因は民需の拡大であり、なかでもGDPの7割を占める個人消費は、給与税増税や強制歳出削減の影響が懸念されていたにもかかわらず、雇用環境の改善や株高などを背景に回復が続いた。とりわけ、自動車を含む耐久財消費が好調さを維持し、持続的に消費を押し上げていることが特徴の一つである。

2 堅調な新車販売とその背景

12年の米国の新車販売台数は、前年比12.7%の1,446万台と3年連続で前年を上回り、金融危機後の最高水準に達した。新車販売は13年に入ってから堅調に推移しており、13年

7月には基調を示す12か月移動平均が年率換算で1,520万台と08年6月以来約5年ぶりの高水準となった(第1図)。

米国の新車販売市場は、かつては年間1,600万台強の市場規模を誇っていたが、08年からの金融危機時には需要の激減で落ち込みに歯止めがかからず、一時は917万台(09年2月)と半減近くの水準にまで市場規模が縮小した。最近のはかつての水準の9割まで回復したが、落ち込みが大きかっただけに回復には相当な時間を要している。

この間、米国内の自動車の平均使用年数は、1990年代後半の約9年から、金融危機後は雇用・所得環境の悪化に伴う消費低迷の影響を受けて買い替えが進まず、近年では約11年と過去最長に延びた。

こうした抑制されてきた需要が存在していたところに、12年後半以降は雇用環境が改善傾向を示し、個人消費に持ち直しの動きが見

第1図 米国の新車販売台数の推移



資料 米オートデータ社、NBER公表資料から作成
(注) 季節調整済み年率換算(SAAR)、■部分は景気後退期。

られたほか、量的緩和策第3弾(QE3)の導入を受けて自動車ローン金利が低下し、同時に貸出態度も緩和したことにより自動車購入時の借入れがしやすくなったこと、さらにはガソリン価格が1ガロン＝3ドル台後半(1リットル当たり1ドル弱)の高値で推移するなか、ハイブリッド車に代表される低燃費車などの新型モデルが続々と登場したことなどから、新車販売が持ち直し傾向を強めたと考えられる。

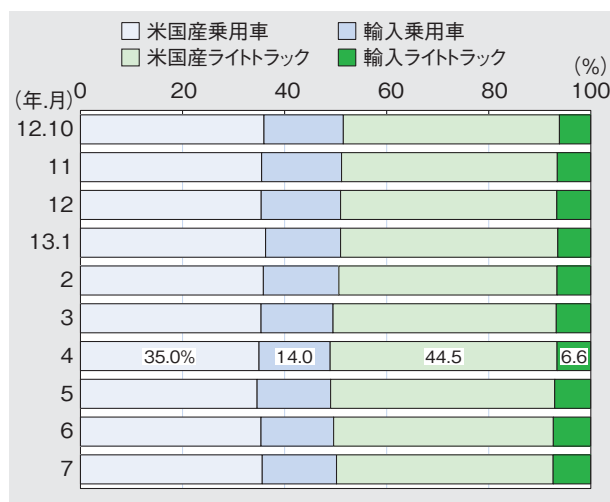
3 今後の見通し

米国の景気は、先行きも緩やかな回復傾向が続くと見込まれる。13年末にかけては海外経済が徐々に復調すると予想されることに加え、これまでの金融緩和策により内需の自律回復が一段と進むと考えられることから、成長率が加速する可能性が高い。

最近の家計部門の動きを見ると、13年1～3月期の債務残高は前年同期比△0.3%とマイナスながらもほぼゼロに接近しており、4年以上続いたバランスシート調整に目途が付きつつあるほか、4～6月期の貯蓄率も4.5%と低下傾向が続いており、底堅く推移する個人消費と整合的な動きを示している。

また、雇用や景気の先行き期待を背景に消費者マインドが5年半ぶりの高水準に改善していることから、個人消費は徐々に増加傾向を強めると考えられる。このところは、住宅や株式など資産価格が上昇したことを受けて、富裕層の消費意欲がより顕著に改善していることが特徴であり、これを背景に高価格車種であるスポーツ用多目的車(SUV)を含むライ

第2図 米国の新車販売における車種別シェア



資料 米オートデータ社公表資料から作成

(注) ライトトラックとは、米国の自動車市場における車種区分であり、スポーツ用多目的車(SUV)やミニバン、ピックアップトラックなどを含み、貨物積載量が4,000ポンド(約1,815kg)未満のトラックまたはトラックベースの車両を指す。

トトラックのシェアが再び過半を超える程度まで持ち直している(第2図)。所得税やキャピタルゲイン課税など増税の影響はあるものの、富裕層ほど債務が少なく、資産価格上昇の恩恵を受けやすいと考えられるため、新車購入をはじめ消費拡大の牽引役となることが期待される。

一方、米国の長期金利の上昇を受けてローン金利全体に上昇圧力がかかっているため、低所得層など自動車ローン利用者には、先行き購買力や消費意欲の低下が懸念される。しかし、先送りされていた買い替え需要が今後も続くと想定されることから、自動車市場全体としては好調さを維持すると考えられる。

こうしたことから、米国の新車販売台数は、引き続き年率換算1,500万台強の水準で推移し、13年は07年(1,616万台)以来6年ぶりの高水準を達成すると予想される。

(きむら としゆみ)

大手小売業における農産商品のポジショニングの変化

——進む農産物のプライベート・ブランド化——

公益財団法人 流通経済研究所 主任研究員 折笠俊輔

1 はじめに

いま、大手小売業を中心に農産物・農産商品のテコ入れが進んでいる。イオンは、イオンアグリ創造(株)を2009年に立ち上げ、野菜を中心に農産物の自社生産に乗り出した。セブン&アイもセブンファームを立ち上げ、農業生産に参入している。ダイエーも現在約100品目の野菜を「おいしくたべたい!すこやか育ち」という自社ブランドで展開し、契約農家を2014年までに2,000戸とする計画を立てている。さらにコンビニエンスストアでも、ローソンがローソンファームを展開するほか、有機野菜の通販企業と業務提携を実施している。

本稿では、このような食品小売業の農産商品への注力の背景を確認するとともに、今後の展開の方向性について考察したい。

2 食品小売業の現状と変化の方向性

現在、スーパーをはじめとする食品小売業の多くは、加工食品や日用雑貨のマーケティング・店頭販売施策をメーカーと共同で実施している。この背景には、店舗における顧客への商品販売が両者の利益につながるということだけではなく、販売促進にかかるマーケティングコストや値引き原資をメーカー側に負担してもらうことができることがあげられる。

大量生産・大量消費の「モノがあれば売れる」時代は、上記のようなメーカーを中心とした販売施策を実施していれば良かった。しかし、オーバーストア状態と言われる昨今では、それでは不十分となってきた。それは、

メーカーの商品は、どの小売業でも基本的に「同じ商品」であるためである。商品が同一である場合、商品そのものでは差別化が難しく、価格競争に陥りやすい。現在の小売業の価格競争の激化は、OKストアや、トライアルなどのディスカウント型の小売業の台頭からも伺い知ることができるだろう。

以上のような状況を踏まえ、食品小売業、特に価格競争からの脱却を目指すチェーンでは、生き残りをかけた競争を行っていく上で、以下のように戦略を変化させつつある。

①「価格競争から価値競争へ」

価格競争を志向しない小売業では、顧客に様々な付加価値を訴求することで、価格競争を行うチェーンと差別化を図ろうとしている(後述するミールソリューションなど)。

②「売上の最大化から利益の最大化へ」

少子高齢化が進む日本国内においては、大幅な売上の向上を見込むことは難しい。そのため、売上の向上よりも、利益を最大化することに戦略をシフトし始めている。

3 食品小売業における農産物のポジショニングの変化

競争優位を担保するために食品小売業が、まず強化したのが自社ブランド=プライベート・ブランド(以下「PB」)である。自社チェーンでしか販売しないPBは、商品による競合差別化につながるだけではなく、一般的にメーカーのブランド商品=ナショナル・ブランドよりも価格が安く設定できるうえ、利益率が高いため、自社の利益創造に適した商材なの

である。PBの展開強化は、食品小売業のSPA（製造小売業）化の動きであると捉えることもできる。

次に食品小売業の競合差別化の動きとして重要なのが、売り方の差別化である。これは、埼玉県の商品スーパー「ヤオコー」が推進するミールソリューションのように、売場でのレシピ提案などを通じ、商品だけではなく、「食べ方＝食」を提供することで自社（店舗）の付加価値を向上しようという動きである。これは、売場から食を顧客に提案することで、価格競争からの脱却を狙うものである。

こうした文脈のなかで、食品小売業が現在、最も注力しているのが農産物である。農産物は全く同じ商品が存在しないという点で競合差別化が図れるだけではなく、調理を行う顧客の多くが購入するカテゴリーであり、食卓を構成する最も重要な食材であると言える。農産物が売れることで調理に必要な「調味料」や、「畜産・水産商品」「調理用加工食品」など、他のカテゴリーの販売も見込むこともできることから、農産物はミールソリューションの鍵となるカテゴリーであると考えられている。具体的には、多くの食品小売業において以下のような取り組みが進みつつある。

- ・安全・安心を担保した農産物の販売（自社ブランド名での農産物の展開など）
- ・農産物をキーとしたカテゴリー横断的な商品陳列やレシピ提案（季節のメニュー提案や農産売場での加工食品の販売、鍋用セット野菜の販売など）
- ・地域に根ざした販売を実施するための地産地消の取り組み（地場野菜販売など）

4 今後の展望

少子高齢化にともなう食品小売業の競争激

化によって、ますます生鮮食品、特に農産物への注力は進んでいくだろう。その中では、販売促進や売場づくりといった販売サイドだけではなく、商品調達の部分での取り組みが活発になると考えられる。これには2つの方向性がある。

1つは自社生産、つまり農業生産への食品小売業の参入である（イオンアグリ等）。これは、小売業による農地の囲い込みの動きであると言える。そしてもう1つは、自社で生産するのではなく、生産者との連携を強化していこうとする動きである（セブン&アイ、ダイエー等）。これは、小売業による生産者の囲い込みの動きであると言える。

上記の食品小売業の動きの最終目標地点は、農産物の自社ブランド化（PB化）であると考えられる。この食品小売業による農産物のPB化の動きは、農業生産者、農業協同組合（農協）の両方にとって脅威でもある一方でチャンスでもある。

売場という販売力を有する食品小売業と対等な関係で、適切な契約を締結することができれば、農業生産者にとっては販路拡大の大きなチャンスとなるだろう。また、大手の食品小売業にとって、安全な農産物を安定的に大量に確保することは最も重要な調達活動である。この調達活動において農協が果たしていくべき役割は今後も非常に大きいと考えられる。一方で、大手小売業に対して価格競争での勝負が難しい地場の小売業は、地域の単協や県域の経済連との地域間連携をますます加速させていくだろう。

今後も農産物流通の動きに注目していきたい。

（おりかさ しゅんすけ）

北海道恵庭市JA道央管内・ 農畜産物直売所「かのな」の好調要因

主席研究員 藤野信之

1 はじめに

近年、農産物直売所(以下「直売所」)が全国的に興隆している。昨秋の第26回JA全国大会決議でも、地域営農ビジョン運動の4つのねらいの一つに「地域の特色ある産地づくり」が掲げられ、そのなかで「多様な担い手にはファーマーズマーケットや6次産業化等で所得の向上をめざす」ものとされた。

既に全国に直売所は16,816か所(1県当たり357か所、2010年農林業センサス)もあり、総販売金額は7,927億円(同169億円)に達している(農林水産省「6次産業化総合調査の結果(平成23年度)」)。農業の国内生産額9.4兆円(農林水産省、10年度)に、この販売金額から加工品と花卉を除き直売所の一般的な手数料率15%を減じて得た、直売所で販売される農産物に対応する推定国内生産額5,319億円を対比すると5.7%に相当する。また、最終消費向け農水産物生産額2.9兆円(農林水産省、05年表)に対比すると、18%にも達する。

もはや、直売所は農産物の国内流通チャネルとして、卸売市場流通を補完する確固とした地位を得たものと言えよう。

筆者は、雪のため通年営業ができず、かつ専業農家比率が61%と高い北海道においても直売所が成功している事例を調査したので、その概略を報告したい。

2 母体となるJA道央と地域の概要

直売所「かのな(花野菜)」の運営を受託し、その母体となっているのはJA道央である。同JAは、札幌市の南東部、石狩平野の中央部に位置し、江別市、北広島市、恵庭市、千歳市をエリアとする広域合併農協(01年に4市5農協で合併)である。

「かのな」は、恵庭地域に、合併後の06年12月に新たに設立された直売所であり、恵庭市は総農家数341、販売農家数248、専業農家比

率50%(10年センサス)、稲、小麦、馬鈴薯、大豆・小豆と露地野菜が中心の、北海道としては兼業率の高い複合農業地帯である。

3 旧JA恵庭管内の直売所「かのな」の概要

「かのな」は、恵庭市にある「道の駅・花ロードえにわ」に併設された、JA道央が運営受託する、農家の自主運営組織が運営する直売所である。道の駅を含む建屋は恵庭市の公共施設で、道の駅全般の運営は指定管理者 一般社団法人 恵庭観光協会に委託されている。「かのな」はそのうち、直売所用建屋を借りて運営している。

これまでの経緯を振り返ると、06年7月に「恵庭道と川の駅」がオープンし、その後12月に恵庭農畜産物直売所協議会が設立されて翌07年4月から営業開始し、営業年数は6年を経過した。

当初の売場面積は103.68㎡、休憩・オープンスペース77.76㎡(苗物・切花売場として活用)と小さく、09年度には休憩スペースにも外壁を張って売場とし、さらに苗物売場としてビニールハウス78㎡を増設した(売場合計260㎡)。また、11年度にはビニールハウスにより売場を拡張し、通路幅の拡張によってショッピングカートの使用を可能とした結果、現在の店舗面積は約350㎡となっている。

営業期間は4月中旬から11月中旬までの226日間の季節営業で、冬期間は道の駅の設置者である恵庭市に売場を返還する(11年度から営業日数を2週間延長)。

レジ数は5台(10年度から2台増設)、従業員数は店長(農協OB)以下11名、うち6~7名がレジ、その他は棚割やストック補充等を担当している。

前記の「JA道央が運営受託する、農家の自主運営組織運営」との意味は、商流としては農協を通した委託販売が行われるとの意で、

農協は精算事務、労務管理を請け負い、手数料として3%を徴求する。その他、品質管理委員会を主宰し、協議会役員会の事務局、農協内の6直売所間の商品の融通等を行っている。

出荷する会員農家は、恵庭市内の総農家341戸のうちの72人(構成比約20%、出荷者ベースでは69人)であり、他の専業農家は専門作で販売品目の生産がないので会員になっていない。品質の維持・確保や農薬管理の徹底を図るために「会員は農協組合員」との縛りがある。

11年11月には「第2回直売所甲子園」において全国からエントリーした90店舗中ベスト16に選出され、決勝戦に出場した。また、13年2月には、北海道開発局の「わが村は美しく－北海道」運動第6回コンクールで「優秀賞」を受賞した。

4 店舗運営の概要

営業時間は9時～17時で、生産者からの委託販売物の受入れは8時～9時が基本となっており、棚割は店舗スタッフが行う。09年6月から、携帯電話を利用した欠品防止システム「さんちょ」の運用を開始し、在庫状況を1時間おきに生産者にフィードバックしている。また、生産履歴報告制度を運用・実施しており、過去に1回農薬のドリフト(飛散)事件があっただけで、農薬管理も徹底している。

会員からの運営手数料は、当初の07、08年度は20%(農協分3%を含む)としたが、売上増に伴い、09年度には15%(同)に下げ、13年度からは10%(同)としている。

委託販売代金は、毎月のPOS個人売上げデータを基に、各会員に支払う(月末締め翌月10日支払)。品揃えのために他の産地の農産物を販売することもあり(業者仕入品の売上高比率は26%、12年度)、その場合の粗利率は20～25%程度となっている。

運営協議会は任意組織で、決算利益は1か月分の運営費相当額40万円を残して全て会員に還元する。還元は出荷額割合で行い、利益は繰り越さない。建屋の賃借料は、もともと国が設置した施設で恵庭市のものであり、無料となっている。その代わりとして、施設全

体、周辺設備の保守管理費用の分担金として売上高の1.3%を指定管理者に支払っている。

5 店舗販売の動向

店舗販売高は順調に増加しており、来客数、客単価ともに増加している。評価されている点は、新鮮さ、安全・安心と低価格性であり、商品単価は市価より15～20%安い。好調である要因は、①立地、②品揃え、③顧客満足度向上(CS)の3点にあると考えられている。

来店客の属性は、主婦58%、会社員16%、公務員4%等となっており、顧客の居住地は、恵庭市53%、札幌市22%、両隣の2市(千歳市、北広島市)15%等で、90%がリピーターであり、週2回来店者42%、月2回30%、週3～4回11%等で、地域の需要をしっかりとつかんでいる。

店舗販売高334百万円(12年度)のうち会員の販売高割合は、地域特性で春先に供給品が不足することを主因に65%となっている。

店舗販売高に占める「年間販売高ごとの会員別売上高」の構成比を見ると、50万円以下が15名で最も多く、次いで50～100万円12名、100～150万円、150～200万円、200～300万円が各7名、300～400万円が6名と続き、1,000万円以上も4名いる。会員別売上高と各レンジの構成員数は分散しており、大規模販売者も多い。

6 おわりに

「かのな」の好調は、①大消費地札幌と新千歳空港を結ぶ国道36号線上にあるという立地条件の優位性、②顧客志向が強く、商品補充をシステムを使って1時間単位で行っていく積極性、③賃借料がないこともあり手数料が低く、低価格販売を実現できていること、④同一農協管内の他の5直売所との商品融通や、売上高の26%を占める業者仕入商品による品揃えの強化を行っている点等に求められよう。

そして、それらを総合して強みとして一本化するマネジメントの存在も、大きな位置を占めていると言える。

(ふじの のぶゆき)

農林金融2013年 8 月号

信用組合における預かり資産業務等への取組み
(古江晋也)

1990年代後半以降、金融機関店舗における「ワンストップショッピング化」が急速に進展し、各金融機関は新たな収益の柱として預かり資産業務を積極的に推進してきた。昨今では少額投資非課税制度(NISA)の開始(2014年1月)を控え、大手金融機関や証券会社では「NISA口座」獲得競争が加速している。しかし、その一方で投資型金融商品販売を巡るトラブルの増加も懸念されており、より顧客と向き合った対応が求められている。

こうしたなか、本稿では預かり資産の残高や販売額にとらわれず、「リーマン・ショック」時も顧客からの苦情がゼロであった信用組合の預かり資産業務の特徴を、ヒアリング調査をもとにまとめたものである。

改正貸金業法の論点整理と利用者についての分析
(田口さつき)

貸し手への規制を通じて新たな多重債務者を生まないことを狙いとした改正貸金業法の完全施行から3年が経過した。改正点の1つである総量規制により借入できなくなった資金需要者に焦点を当て規制の負の影響を論じる批判が多い。

ただし、金融機関利用者に対するアンケート調査の個票データを用いた分析によると、職業・雇用形態などを判断材料に、貸金業者が借入申請者を敬遠している状況は見られなかった。

その一方で、家計管理、特に貯蓄がうまくできていない人々が貸金業を利用していることがわかった。借り手の家計管理の問題について社会的な対応がなくては、債務問題は形をかえて続くと考ええる。金融機関は、金融経済教育で利用者の家計管理に貢献できるのではないだろうか。

農林金融2013年 9 月号

水田稲作における担い手問題と法人経営
(蔦谷栄一)

これまで水田稲作の多くを支えてきた兼業農家が急激な減少をたどっている。集落営農、個別経営体の法人化等の動きは見られるものの、これに代わる安定的な地域営農システムを再構築するには至っていない。

担い手はプロ農業と生きがい農業とに二極化し、多様な担い手による多様な農業が進展しつつあるが、外部雇用も可能にしての農業経営の持続性確保、農地の集積、経営管理の強化等が必要であり、このためには法人化が欠かせない。家族経営を基本に置いての一戸一法人や、法人化した集落営農組織が地域営農の核となることが期待される。

水田稲作は“最後の5年間”に差し掛かっているとはいえ、農地の面的集積には相当程度の時間を要することも覚悟しての支援が欠かせない。

マルチ・ステークホルダー型協同組合の発展とわが国への示唆
(農林中央金庫JAバンク統括部 主監 明田 作)

1990年代にはいり、イタリアの社会的協同組合法を嚆矢として、新しいタイプの協同組合に関する法律の整備が世界的に進展してきている。

その特徴は、組合員共通の利益を追求する従来の伝統的な協同組合と異なり、公益的目的を専ら追求する協同組合を許容していることである。と同時にそれを可能にするため、複数のステークホルダーの参加による組織運営の許容あるいは義務づけといった形でマルチ・ステークホルダー型というべき協同組合を積極的に位置づけていることである。

新たな法律であるため各国の法律の内容の是非を論ずるには早く、学ぶべきは、様々なステークホルダーの組織運営への関与と活動への積極的な参加の重要性であり、そのプロセスである。

農林金融2013年 8 月号

地帯区分別にみた農協組織・農業生産構造

(内田多喜生)

農中総研独自の地帯区分別に、農協の組織・事業及び農協組織が基盤とする農業関連データの組み換え集計を行った。地帯区分別にみると、農村部で農協が地域の社会・経済活動に果たす役割の大きさが示唆された。ただし、農村部の社会環境は、今後、人口減少と高齢化の進行が同時に進み、農業生産だけでなく、地域の社会・経済環境がより厳しくなると予想される。

地域農業の維持のための組織化や担い手育成等の取組みは農協組織にとって喫緊の課題になろう。また、地域農業の活性化は、地域の社会・経済活動の活性化にも直結し、人口動態の影響を緩和する有効な方策の一つとみられる。地域経済・社会の維持に向けて、農協及び関連諸団体諸機関が連携して取組みを行っていく必要がある。

農林金融2013年 9 月号

(外部寄稿)

人・農地プランとJAの地域農業振興計画

小池恒男〈一般社団法人 農業開発研修センター 会長理事〉

目次

- 1 農業の「成長産業化」「所得倍増」の姿
 - (1) 農業の「成長産業化」の姿
 - (2) 「所得倍増戦略」「日本再興戦略」「参議院選挙公約」から読み取る所得倍増の姿
- 2 人・農地プランの目指すものは何か
 - (1) 人・農地プランの起点
 - (2) 人・農地プランの源流
- 3 地域営農ビジョンの目指すものは何か
- 4 進捗状況を点検する
- 5 プラン・ビジョンを地域農業振興計画にどう取り込むか
 - (1) JAに求められる積極的対応の課題
 - (2) 「含む」「一体的取り組む」の実態
 - (3) 地域農業振興対策の要としての地域農業振興計画
 - (4) 人・農地プランの特徴と対応課題
 - (5) 地域農業振興計画にどう組み込むか

金融市場

2013年 8 月号

潮流 米国QE3規模縮小をめぐって

情勢判断

内需主導で緩やかながらも回復基調をたどる国内景気

情勢判断(海外経済金融)

- 1 緩やかな回復基調が続く米国経済
- 2 ユーロ圏の危機対応における潜在的なリスクの拡大
- 3 中国経済：年後半にかけて7%台成長を維持

今月の焦点

中国のインターバンク市場の金利動向

分析レポート

- 1 最近の新興国通貨下落とインド経済
- 2 ボルカールール
- 3 日本の財政④：国債費と国債整理基金特別会計

連載

- 1 物価 古今東西
ハイパーインフレ
- 2 新興国ウォッチ！
中所得国の罠(3)

海外の話題

さまよえる…。

2013年 9 月号

潮流 資本と労働の均衡ある分配

情勢判断

回復傾向を強める国内景気

情勢判断(海外経済金融)

- 1 回復基調が強まる米国経済
- 2 ユーロ圏の焦点はソブリンリスクからバンクリスクへ
- 3 景気回復に向けた動きが見られる中国経済

経済見通し

2013～14年度改訂経済見通し

分析レポート

- 1 最近の雇用情勢と労働政策の方向性
- 2 電力システム改革の概要と再生可能エネルギー事業への影響

連載

- 1 物価 古今東西
金本位制と物価変動
- 2 新興国ウォッチ！
中所得国の罠(4)

海外の話題

似て非なる…。

福島を届ける、農家と消費者の繋ぎ役

新ふくしま農業協同組合 営農部 農業振興対策室
農業支援センター AST 渡辺智由里

私たちのJAは福島県北部にある福島市と川俣町の1市1町からなっており、桃を主農産物とし、りんごやなしなどの果物が盛んな産地の中にあります。

私はそこでAST(agriculture support total team)という愛称で管内の先進的経営農家を対象にJAと新たなリレーションシップを再構築する農家支援のチームで活動しています。全国のJAの業務でいうTAC(とことん 会ってコミュニケーション)という業務です。農家への訪問活動を通して農家の悩み・要望・苦情などを聞き取りその解決策を立案・実施するのが私たちの役目です。

私はASTに所属し4年目を迎えました。初めはただただ訪問し農家さんと他愛もない話をし、その中で要望等があればそれに対応するだけのことをしていました。しかし、2011年の3月11日の東日本大震災で、建物や倉庫などが崩れ、原発の影響で果実や野菜、生乳などが次々に出荷停止。主農産物の桃に関してはこの年も甘くて最高においしい桃ができましたが、出荷するも価格が大暴落し、毎年1箱2,000円～3,000円以上したものが500円にまで下落した日もあり、農家の悩みや要望、不安は福島全体の声となり、農家からただ話を聴くだけでなく、農家のために何かアクションをおこななければ、ASTとして何かできることはないかと考えました。

そんな中、当JAでも主農産物である桃の販売を何としてでも全国に売ろう広めようと立ち上げたのがSPL(新ふくしま プレゼン レディ)農産物販売促進協力員でした。私も農家さんの作った桃が少しでも全国に届けられればいいなと思い、率先して参加することを決めました。活動内容としては、各地方の市場や仲卸業者や小売業者に向け農産物のPRをしたり、量販店で試食販売を行ったりします。私

も実際に東京や関西地方で活動を行いました。正直、はたして福島の桃を買ってくれるだろうか、食べてくれるかどうかと風評被害の心配がありました。しかし、それを感じることなく甘くておいしいと多くのお客さんに試食していただいたり、頑張っってねと励みの言葉もいただいたり、良いPRをすることができました。

そして、このPRの出来事、多くのお客さんに試食してもらったこと、大評判で多くの方に購入してもらったこと、また、量販店ではポスターなどを作成し売り場を華やかにし福島の桃をPRしてくれたことをASTの訪問の際に農家に伝え、「それは良かった。」と少しの安心と「福島の桃の味を全国に伝えていくにはどうしたら良いかな？」と生産意欲、販売意欲も向上し、何より農家に笑顔が見られました。

そんな経験を得て私は、生産者の声を直接聴くことができ、消費者の声を直接聴くことができたことから、多くの人と関わりそれぞれの気持ちを聴いたり伝えたりすることで、その繋ぎ役となりそこに信頼関係を築き広範囲への繋がりを作ることができると思いました。これはASTとSPLである私にしかできない仕事だなと思いました。

栽培技術の情報を発信し生産技術などの向上を図ることはJAの本来の仕事ではありますが、こういった消費者の声や他県での福島の桃の販売状況などを伝えることで、農家の生産意欲の向上や気持ちのゆとりと笑顔を作るのも私たちの役目だと考えています。今後も生産者により良い情報を届け、消費者にも福島の情報をどんどん発信し、福島の農産物を通していろいろな場面で和が広がるよう取り組んでいきたいと思っています。

(わたなべ ちゆり)

農中総研のホームページ <http://www.nochuri.co.jp>

『農林金融』『金融市場』などの農林中金総合研究所の調査研究論文や『農林漁業金融統計』の最新の統計データが、ホームページからご覧になれます。

また、メールマガジンにご登録いただいた方には、最新のレポート掲載の都度、その内容を電子メールでお知らせするサービスを行っておりますので、是非ご活用ください。

本誌に掲載の論文、資料、データ等の無断転載を禁止いたします。

農中総研 調査と情報 | 2013年9月号(第38号)

編集・発行 **農林中金総合研究所**
〒101-0047 東京都千代田区内神田 1-1-12
Tel.03-3233-7748 Fax.03-3233-7791
URL:<http://www.nochuri.co.jp>
E-mail:itazaki@nochuri.co.jp