

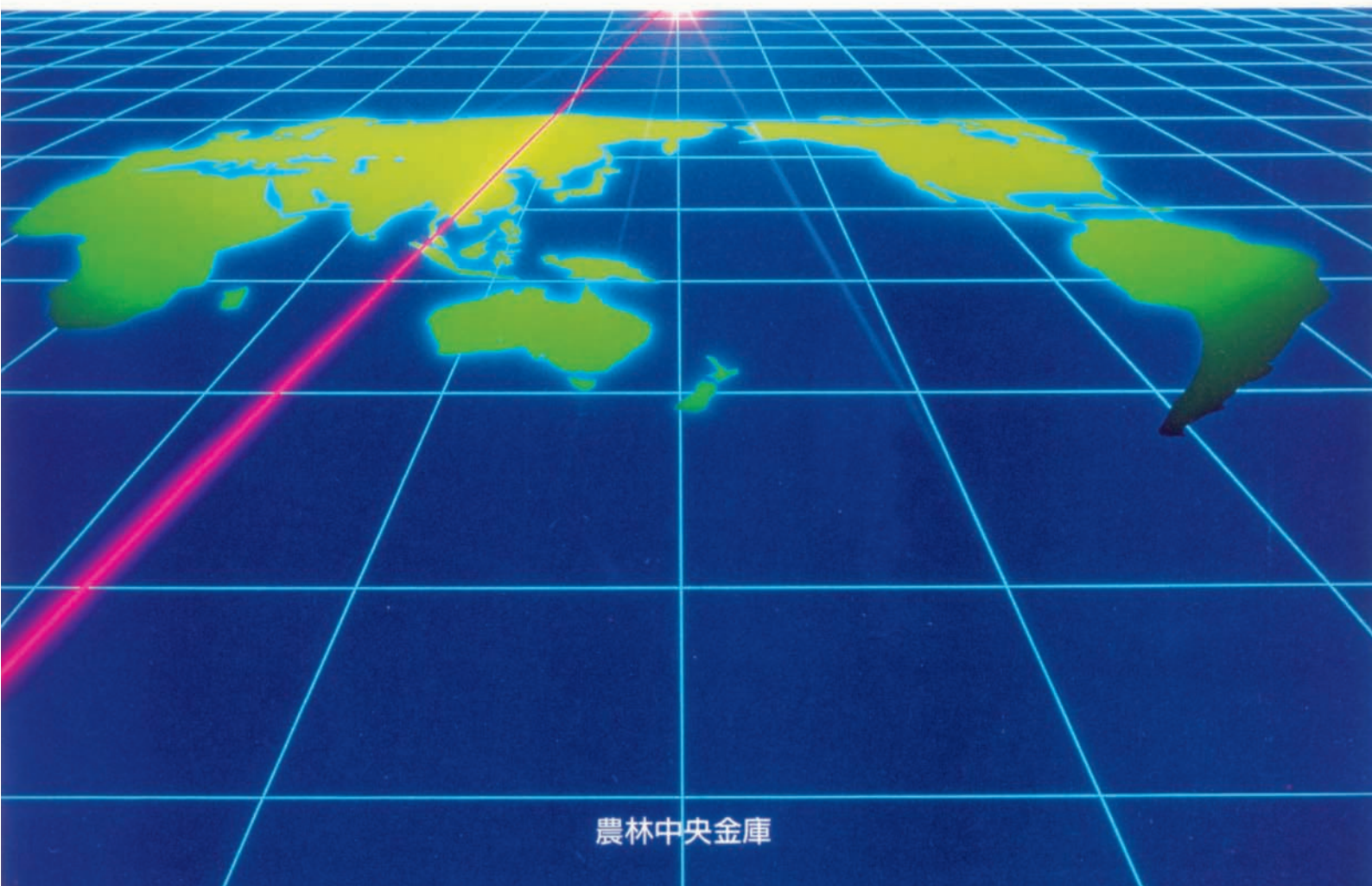
農林金融

THE NORIN KINYU
Monthly Review of Agriculture, Forestry and Fishery Finance

2005 **12** DECEMBER

農協組織の変容と課題

- 農協の自律的発展・強化の条件
 - 集落組織の変容と改革方向
 - 農協の野菜販売戦略の類型化
- 魚類養殖の現状からトレーサビリティを考える
 - 組合金融の動き



農協役職員が抱く地域への想い

首都圏に立地する農協に長年勤め、今年になって農協専務の職を退いたM氏と先日夕食を共にする機会があった。農協の抱えている課題について意見を交わすなか、“今後の農協のあり方”に話題が移った。そのときM氏は「地域のために行動することが大事だ」という趣旨のことを語った。

“地域のために”という言葉聞いたときに、27、28年前、全国の農協を必死に回り、営農事業や生活活動の調査を行っていたときに、農協役職員の方々から伺った言葉を思い出した。

「農業協同組合の関係者は新しい展望を持って、新しいビジョンを掲げてふるさとを再構築しなければならない。われわれのふるさととは何か、もう一度、イメージを描きなおして、新しい歴史を作るべきではないか」(兵庫県の農協常務)

「地域の条件を生かして新しくよりよい近隣社会を作るためのシステム化を進めることが当面の行動目標である。農協の役割は真に地域に根ざしたコミュニティ作りであり、そのことによって農協は自らの存在を強化できる」(岩手県の農協組合長)

「もともと協同組合は地域的なものであり、それが本質である。地域住民の生活を守る地域センターとして活動発展する方向があらためて探求されねばならない」(静岡県の農協組合長)

当時、異口同音に語られていた言葉、それは地域への想い、地域社会に対する愛情であり、“農協は地域社会づくりに貢献しなくてはならない”という自覚である。

あれから30年近く経過し、地域社会を取り巻く環境は大きく変化した。混住化、都市化はさらに加速し、かつてのムラが機能しなくなった地域もある。地域社会はそれが本来持っていた共同性と自律性を著しく喪失した。農協も合併によって規模が拡大し、規模が拡大した分、地域社会との結びつきが希薄になった。

しかし、今もなお地域への想いを失わずに仕事に励む農協の役職員は少なくない。営農事業にしても、資産管理事業、生活活動や葬祭事業にしても、ときには信用共済事業においても、地域社会を守る視点から、事業を企画している例も少なくない。

農協とは何か。それを規定するいろいろな立場の人々が存在する。農協を国の政策遂行機関とみる立場からは、“すでに歴史的な役割は終えた”として、農協改廃論も喧伝されている。また、農協系統組織内にあっても、厳しい環境下、系統の生き残りをかけて経営の論理、事業の論理から農協を論じること多くなった。それぞれの置かれた立場で農協を規定することはやむを得ない面もあろう。しかし、農協役職員の地域に寄せる愛情が事業の企画を生み、行動を生み、農協を農協たらしめてきたことも事実である。“地域への想い”を大切に、地域事業体としての潜在的な可能性の開拓と協同組織性の維持に努めながら、経営体としての健全性も追求していくという難しいがやりがいのある課題にわれわれは挑戦していく覚悟が必要であろう。

((株)農林中金総合研究所取締役調査第一部長 鈴木利徳・すずきとしのり)

今月のテーマ

農協組織の変容と課題

今月の窓

農協役職員が抱く地域への想い

(株)農林中金総合研究所取締役調査第一部長 鈴木利徳

複雑系科学からみた農協

農協の自律的发展・強化の条件

石田信隆 — 2

多様性と新たな課題

集落組織の変容と改革方向

斉藤由理子 — 18

農協の野菜販売戦略の類型化

尾高恵美 — 35

魚類養殖の現状からトレーサビリティを考える

出村雅晴 — 52

談話室

社会的企業と若者の失業問題

明治大学政経学部教授 中川雄一郎 — 16

情
勢

平成17年度第1回農協信用事業動向調査結果

小針美和 — 65

組合金融の動き

農業融資を巡る農協および他業態の動向

長谷川晃生 — 70

統計資料 — 72

< 第58巻総目次 > 巻末添付

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。

農協の自律的發展・強化の条件

——複雑系科学からみた農協——

〔要 旨〕

- 1 農協は環境変化をうけて組織・事業の改革に取り組んでいるが、協同組合本来の自律的な発展への動きを生み出すという点ではまだ課題が多い。それに関しては、複雑系科学の考え方が大いに参考になる。
- 2 従来の科学の「要素還元主義」的考え方は、現象を個々の小さな要素に分解してそれらの単純な運動法則から全体を理解しようとする。複雑系科学は、複雑な存在を、主体的に活動する要素が相互に作用し合うものとしてとらえる。近年、組織論の分野でも、複雑系科学の応用がすすんできている。
- 3 協同組合は、単なる顧客に対する企業ではなく、組合員のニーズを満たすために、組合員自らが作り、参画する組織であり、複雑系科学で明らかにされた考え方は協同組合本来の運動法則ともいえるものである。
- 4 農協が「創発」を起こしてよりよい姿になるためには、個々の活動をつないでエネルギーを高めること、個々の主体の自立性を高める学習等の強化、異なる分野・階層の組織や取組みが活発に相互作用するための工夫などが重要である。
- 5 農協には優れた創発の事例もみられる。「要素還元主義」的な考え方に基づく組織・事業改革とあわせ、複雑系としての農協活性化の取組みを同時にすすめるのが望ましい。

目 次

はじめに

- (1) 改革のなかの農協
- (2) 農協に加えられる批判
- (3) 求められる「動態的な農協論」

1 複雑系科学の考え方

- (1) 「複雑なもの」としてとらえる
- (2) 複雑系の主要なツール・視点

2 複雑系と組織論

- (1) 複雑系科学の組織論への応用

- (2) 組織論への応用例

3 複雑系としての農協

- (1) 創発と協同組合
- (2) 複雑な存在としての農協
- (3) 創発のための条件

4 創発する農協に脱皮するために

- (1) 農協における創発の事例
- (2) 創発する農協に脱皮するために

はじめに

(1) 改革のなかの農協

農協は、大きな変化の波のなかにある。戦後設立された当時は、食料不足の下で食料増産が大きな課題であったが、現在は食料自給率が大きく低下し、多くの作物が供給過剰となっている。米をはじめ農産物の流通制度が自由化される下で、農協の販売力が問われるようになった。また、消費者の安全・安心・高品質の要求にいかに応えるかがますます重要になっている。組合員をみると、昭和一けた世代のリタイアが現実のものになるなど、高齢化と減少が進み、これに伴い農村の地域社会の衰退と農協組織の基盤自体の弱体化が懸念されている。

また、農協経営についてみても、農業関連事業は縮小傾向が続いており、また組合員だからといって当然に組合を全利用するという考え方は後退してきた。そして、

個々の農協の事業戦略と運営のあり方によって、経営成果に大きな違いが生まれるようになってきた。

このような大きな環境変化に対応して、農協は自らの組織・事業の見直しと改革を進めてきている。農協の合併は積極的に進められ、1995年の2,635組合から05年には929組合（いずれも3月末日現在）に減少したし、連合会組織の垂直統合も着実に進められてきた。また、03年10月のJA全国大会決議の副題が「JA改革の断行」とされているとおり、農協がその本来の役割を果たすために、経済、信用、共済、経営管理等の各部門において改革に取り組んできている。

しかし正直に言って、農協がこれらの取り組みをとおして、元気を取り戻し、活性化するには、まだまだ多くの課題を抱えているというのが実情ではないであろうか。

（２）農協に加えられる批判

農協の外から加えられる農協批判も、農協の元気をそいでいる原因の一つではあろう。それらの多くは、農協が果たしてきた歴史的役割と実態を無視した机上の空論であるが、最近は無視できない影響力を持ちつつある。

一例として、山下（2005）の主張を見てみよう。

山下氏は、全農家が半強制的に参加し上意下達の組織であった農協が兼業農家の温存と農業の衰退、農協の肥大化をもたらしたとして、米専門農協の設立をととした企業的農業者の育成を主張する。しかし、戦後高度成長期に至る期間においては、山下氏の指摘するような農協組織が食料確保面からも、むしろ国民的に求められたものであった。また、専門農協を作れば農業者が育つというような議論は、大規模営農が成立しにくい条件の下で、多様な農業を育成していかなければ農業全体の衰退を招いてしまうわが国の現状を無視した空理空論であるといわねばならない。

さらに、あたかも農協が既得権益を守るために農業の発展の障害になったかのように主張するが、現実には、農業基本法制定以後も農協は全国でさまざまな産地育成に注力してきており、現在我々が多様な食生活を楽しむことができるのも、その成果に負うところが大きいのである。

また、山下氏が批判する兼業農家についても、それが健全な姿で存続し、農村の購買力と活力ある地域社会形成に寄与してき

たことは、アジアにおける農村の発展の姿としてむしろ評価されていることを無視した議論である。

企業的農業者の育成についても、農協がそれを阻止したのではなく、国土の傾斜が大きく水田の区画も零細で、農地所有が分散されているわが国の農地の特徴が根本原因であることを意図的に避けているとしか言いようのない主張である。

比較的農業に近い世界にいる人たちからも、このような乱暴な議論が浴びせ掛けられているのが農協の現実であるが、それにまどわされず、農協本来の元気をいかにして取り戻すかを考えていく必要がある。

（３）求められる「動態的な農協論」

組織・事業の改革をすすめるうえで、重要ではあるが従来建前論になりがちであったこととして、組合員から農協の各事業・活動に至るまで、いかにすれば協同組合らしい改善へのうねりを生み出すことができるか、という問題があるように思われる。農協の組織原理の原点に立ち戻って、協同組合運動としての農協、動態的な存在としての農協のあり方を考える必要がある。

その場合に参考になる考え方として、ここ10数年の間に急速な発展をみた複雑系科学があるように思われる。従来の科学は、複雑な存在を要素に分解して理解しようとしてきたのに対し、複雑系科学は、システム全体と個々の構成要素、個々の構成要素同士がそれぞれ影響し合い、行動ルールを変えさせ、自らも変化していくものとして

とらえようとするものであり、近年は経済学や企業組織論の分野でも応用の試みが数多くなされている。そして、協同組合こそ、このような考え方がよくあてはまるものであるように思われる。

そこで本稿では、複雑系科学の考え方について概観し、それを組織論の分野に応用する研究を紹介したうえで、農協組織が活性化し、自律的發展を図るうえで、複雑系科学の方法論からみるとどのような課題が見えてくるのかを考察することとしたい。

1 複雑系科学の考え方

(1) 「複雑なもの」としてとらえる

複雑系科学は新しい理論であり、その定義は必ずしも明快になされているわけではない。また、その対象とする分野も、物理学、科学、生命、社会など広範囲にわたり、それぞれにおいて、重要となるツールは濃淡を異にしている。

一般的にいえば、複雑系科学は、従来の「要素還元主義」的な方法への反省のうえに立って生み出された。従来は、生命現象や経済・社会のさまざまな現象（以下「システム」という）について、それを個々の小さな要素に分解してとらえ、それらの要素の単純な運動法則を明らかにし、それらの総合体としてシステムを理解しようとする考え方が主流であった。このような方法は、一定の限界の下で有効ではあるが、「複雑な」存在であるシステムの全体像とはどうしても違うところや理解できない現

象がでてしまうことになる。実際のシステムは、その構成員同士が相互に影響しあい、触媒となって、予想もつかないダイナミックな動きを生じたり、システム全体の行動ルールを変え、それがまた、個々の構成員の行動ルールを変えたりと、複雑な、変転する動きをする。このようなシステムを、個々の要素に分解するのではなく、「複雑なもの」としてとらえ、その運動を理解するためのツールを用意しようとするのが、複雑系科学の考え方である。

(2) 複雑系の主要なツール・視点

吉永（1996）は、複雑系のキーワードとして「複雑適応系」「カオスの縁」「自己組織化臨界」「創発」の4つを挙げている（75～110頁）。以下、これらのキーワードによりつつ、複雑系の主要な視点についてみていく。

a 複雑適応系

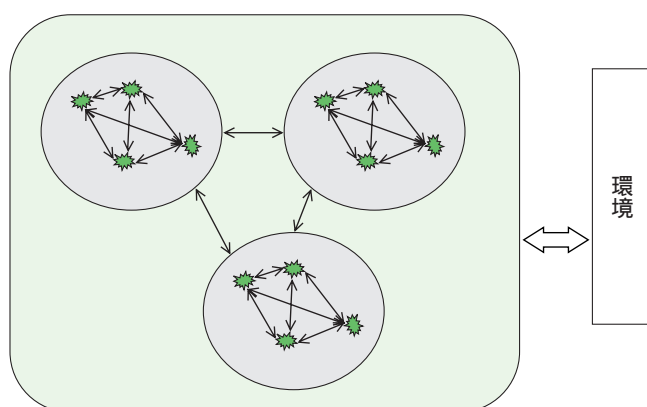
井庭・福原（1998）の定義によれば、複雑適応系とは、「生物のような進化・学習するシステムや免疫システムなどを指す包括的な概念」であり、「環境における情報を内部に圧縮して取り込み、それをもとに振舞いを決めるシステムである。生態系における生物や経済における人間など、適応するシステムの情報の流れに注目したモデル化の仕方」である。

このようなシステムは、主体的に活動する要素をそのなかに含んでおり、この要素はエージェントと呼ばれる。通常、複雑適

応系は、多くのエージェントによって構成される「マルチエージェントシステム」である。

これを図示すると、第1図のようになる。システム全体は多くのエージェントで構成されており、また、エージェントにはさまざまな段階がある。たとえば、個人、家族、企業、国家等である。それぞれのエージェントはそれぞれの行動様式をもっており、その集合としてのより高い段階のエージェントの行動様式を形成し、それらが合わさって、システム全体の行動様式が形成される。そして、システム全体は、環境に対して働きかけ、その反作用としてのフィードバックを受けることをとおし、システム自らの行動様式を決定したり変化させたりする。それはまた、システムを構成するエージェントの行動様式にもフィードバックされていく。

第1図 複雑適応系
—— マルチエージェントシステム ——



資料 筆者作成

(注) ● は個々のエージェント(例えば、組合員)。
○ は集合的エージェント(例えば、生産部会、集落組織)。
□ は全体の複雑適応系(例えば、農協)。

b カオスの縁

このような複雑適応系のシステムは、どのような場合に成立しやすいか、と考えた場合、秩序が強力に支配している状態でも、混沌によって支配されている状態でもなく、秩序と混沌の間の状態であることが知られている。このような状態がカオスの縁と呼ばれるものである。

c 自己組織化臨界

混沌としたカオス状態のなかで、さまざまな要素が勝手に行動しているうちに、いくつかのパターンに収斂し秩序が生まれる現象がよくみられる。たんぱく質が豊富に含まれる海水から生命が生まれた状況などが引き合いにだされるが、このような現象が自己組織化と呼ばれる。そして、砂を継続して落下させる時を例にとると、砂は常に落ちてきてまた崩れていくのに、砂山は同じ形を維持している場合のように、エネルギーが常に流入し一方で流出しているのに、そのなかで秩序が維持されている状態が、自己組織化臨界と呼ばれるものである。

d 創発

複雑系において、創発はもっともよく用いられる用語であるが、その使い方にはかなり幅があり、さまざまなニュアンスが込められる場合が多い。井庭・福原(1998)は、原子レベル、物質レベル、社会レベルなどの階層に分けて世界をとらえた場合において、こ

のそれぞれの階層における特有の性質のことを創発的性質という、と定義している。したがって、原子レベルの相互作用によって「りんご」という物質レベルの性質が出現したような場合に、創発したといわれる。

このようにして創発が行われると、その結果として、個々の要素の総和を超えるようなものが生み出される。

2 複雑系と組織論

(1) 複雑系科学の組織論への応用

産業組織論を確立したJ.S.ベインは、市場において企業の組織や構造がどのようになっているかという「市場構造」が企業の「市場行動」に影響を及ぼし、それが、経済全体としての「市場成果」に支配的な影響力を持つとして、このような枠組みの下で産業集中等についての分析を行った。また、A.D.チャンドラーは、「組織は戦略に従う」という有名な言葉に表されるように、企業をめぐる環境が企業の戦略に影響を及ぼし、それが企業組織の姿に影響を及ぼすことを明らかにした。さらに、R.H.コースやO.E.ウィリアムソン等は、「取引費用」が企業組織の事業範囲や規模などの「境界」を決定するとの考え方を生み出した。

このような組織論の展開のなかで、複雑系の考え方はまた新しい分野を切り開くものといえる。「会社の寿命は30年」といわれるように企業は絶えざる成長と衰退の波のなかにあり、また同じ環境変化のなかに

あっても、それに対応して生き延びていく企業もあれば消滅する企業もある。このような企業をありのままに動的にとらえ、その栄枯盛衰を決定する諸条件を検討するうえでは、本稿で取り扱う複雑系の考え方が有効であり、新しい視座を提供するようになるのである。以下、組織論に複雑系科学を活用しようとする先行研究について検討する。

(注1) 日経ビジネス編集部(1984)『会社の寿命』
日本経済新聞社

(2) 組織論への応用例

アクセルロッド・コーエン(2003)は、「複雑適応系のダイナミズムを積極的に活用」し、「複雑性がもたらすチャンスをうまく利用するために、組織や戦略をどのように設計するか」について議論を展開している。そして、複雑系を活用するうえでのフレームワークとして、「多様性」「相互作用」「淘汰」という三つの中心的なメカニズムについて検討している。これは、複雑系科学を企業分野に活用するための一般理論を提示したものとして、重要な研究といえよう。

塩沢(1997a)は、企業とはなにかを考える場合、企業の組織図は「指揮・命令と復命・報告の公式な伝達経路を示しているにすぎない」として、企業は日々動いているものでありもっと日常的にどのように運営されているかみていかなければならないという。そして、伝統的な経済学が、企業を利潤最大化をするものとみるのに対して、実際の企業とその役職員は視野・合理

性・働きかけの面で限界をもっており、そのような単純なものではないとする。このような企業への見方の下に、「企業はおおくのルーティンからなる自律的過程であり、その過程がおのずと利潤を出すような方向に影響力を行使するのがよい経営ということになる」と指摘する。そして、そのためには、重要な経験や知識などの「組織の記憶」を維持し生かしていくこと、企業の各部門や各人の自律的動きを確保すること、「学習する組織」となること、経営の改善・改革のあり方について提言している。

唐沢（2002）は、組織のモデルを、古典的組織モデル（中央集権的な機能部門別組織）、環境適応型組織モデル（事業部制組織等）、創発型組織モデルに分類した。そして、創発型組織モデルとして、「企業家的組織」（社長とコア・メンバーが一体となり中央集権的かつ弾力的に対応し、緩やかに構造を変えている組織）、「ネットワーク組織」（個別組織の枠を超えて組織が結合し、新しい社会的要請に対して、資源を弾力的に組み変えて、価値を創造している組織）、「革新的組織」（専門職業化等が必要な知識・技能を弾力的に組み合わせ、依頼人の求める未知の新しい問題に、自由に、自律的に取り組み、頭脳の相互作用をとおして価値を創造している組織）の三つを提示し、その構造と動態を分析している。この研究にあたり唐沢は、米国のシリコンバレーで組織の調査を行い、その結果、創発の前提条件として以下の点を挙げているが、実感に合う指摘

であり興味深い。

組織の開放性が高い
誰もが納得する格差と競争の存在
ネットワーク化
直接的話し合い
コミュニケーション・センターの役割を果たす人の存在
信頼のインフラの存在
触媒的作用をするリーダーの存在
業務の密接なつながり
自由、失敗を許す、再挑戦する、不要なものを捨てる、成功を否定するという
基本的価値としての創造的風土の存在

牧野（2002）は、企業のような社会システムには二つのレベルの“全体”と個人との関係としてとらえるべきであるとする。すなわち、組織を、経営組織においてそれが「自らの経営環境に対して社会的機能を果たす装置としての組織」というレベル、「その組織内部にあって諸個人が相互作用する行為空間としての組織」レベル、の二面からとらえるものである。このような方法によって、塩沢が指摘したような複雑な存在としての企業における経営組織の活動や自己組織化が考察される。また牧野は、経営組織にも通用しうる複雑系＝発展志向型自己組織化の一般的な構造特性として、以下の4点を挙げている。

オープン化
自律した個のふるまい
個と個の活発な相互作用
ゆるやかな秩序

3 複雑系としての農協

(1) 創発と協同組合

協同組合の特質は、どのようなことであろうか。1995年に改訂された協同組合原則（ICA声明「協同組合のアイデンティティ」）には、以下の七つの原則が示されている。

第1原則 自発的で開かれた組合員制

第2原則 組合員による民主的管理

第3原則 組合員の財務参加

第4原則 自治と自立

第5原則 教育、研修および広報

第6原則 協同組合間協同

第7原則 地域社会への関与

すなわち、協同組合は、自発的に参加する組合員で構成され、組合員によって管理・運営される。協同組合は自立した組織であり、教育・研修・広報をとおしてその構成員の能力向上や社会の理解促進に努める。協同組合間の提携・協力をすすめ、地域社会との共存共栄に尽くす。

このような原則を指針として、組合員が共通の経済的・社会的・文化的なニーズと願望を満たすために協同組合は存在する。したがってそれは、単なるサービスの提供者と顧客といった関係とは異なるものであり、むしろ、自立した主体が集まり相互作用を行いながら動いていくマルチエージェントシステム、すなわち、複雑適応系としてみるのが適切である。

そうであるならば、協同組合の機能をよく発揮させるためには、複雑適応系として

の協同組合において、いかにして自己組織化や創発が可能になるのかを考える必要がある。自己組織化と創発は、いわば、協同組合にとっての本来的な運動原理なのである。

(2) 複雑な存在としての農協

それでは、農協については、どのような意味で「複雑な存在」ととらえればよいのであろうか。

a 自立した主体の集合か

その場合、まず入り口の議論として、「歴史的経緯からみても、農協は上から作られた組織であり、自立した主体の集まりとしての複雑適応系といえるのか」、という疑問がありえよう。この点については、筆者は、当時の環境条件の下では確かに行政および統制経済への依存、集落組織を基盤とする、という特徴をもって農協は発足したが、制度的な枠組みとしては協同組合の特質をしっかりとっていたのであり、今日において、その発揮が可能である（注2）し求められている、と考える。

次に、複雑適応系としての農協の構造についてみていく。

b 農協を構成するエージェント

農協の最も基本的な構成要素は、いうまでもなく組合員である。そして、組合員が集まって、より上の階層のエージェントを形作る。それは、集落組織、生産部会・婦人部会・青年部などの農協の組織、そして、

農協そのもの等である。生産部会・婦人部会・青年部，さらには農協の役職員，農協の内部組織などはまた，農協を構成するエージェントでもある。

農協は，それ自体が複雑適応系として，他の農協と一緒に連合組織の構成要素となる。こうして，組合員から全国連に至る農協系統組織は，さまざまな階層のエージェントにより構成される複雑適応系である。

農協におけるエージェントは，これらにとどまらない。農協は総合事業体であり，それは，各事業部門がエージェントとなって形作る複雑適応系であるとみることでもできる。さらにいえば，農協から全国連に至る事業系列も，ゆるやかではあるが，農協系統全体を構成するエージェントであるともいえよう。なお，これらの事業部門は，その自立性の程度によっては，独立したエージェントとはいえない場合もあるかもしれない。その場合でも，より下位の階層のエージェントが活動する「場」として，創発を起こすうえで重要な役割を果たしているのである。

こうしてみると，多数の複雑適応系が集まった集合的な複雑適応系としての農協は，以下のような特徴をもっていることがわかる。

第一は，基本的な構成要素である組合員は比較的均質的な姿をもっている一方で，農協組織のなかにあるさまざまなエージェントは，極めて多様であるということである。

第二に，農協を構成するエージェントは

多様でありながら，それらは究極的には組合員のための活動をしているのであり，それぞれがばらばらな存在ではなく，相互に規定し合い，影響し合うものであることである。

このような農協組織の特徴を十分に踏まえながら，この組織が自律的な活力をもって創発していけるよう，条件を整えていくことが求められる。

（注2）石田（2003a）参照

（3）創発のための条件

ここでは，複雑適応系において創発が起きるための条件として，オープンなシステムにおけるエネルギーの流入，自立的なエージェントの存在，エージェント間の活発な相互作用，「カオスの縁」としてのゆるやかな秩序，の4点を挙げ，農協の場合について考察する。

a オープンなシステムにおける

エネルギーの流入

外部と遮断されたクロードシステムや，オープンであってもエネルギーが放出されていく場合は，創発は起きにくい。そして，今日の農協についてみると，創発を起こしやすい条件が備わっているようにはみえない。

すなわち，農協の正組合員は減少や高齢化がすすんでおり，組合員という面では，むしろエネルギーの放出過程にある。農協と一体的な関係にある農村地域社会もまた，同じような悩みを抱えている。わが国

農業の現実を反映して農協の営農関連事業もまた縮小傾向をたどっている。このようななかで、農協事業が自然に創発することを願っても、困難が大きいであろう。

しかし、次のように考えてはどうだろうか。個々の農協や組合員組織ごとにみれば、エネルギーの放出過程にあっても、それらをより広い範囲でくくり、相互のエネルギーを与え合えば、創発に向かってエネルギーを強める方向に転換できよう。農協におけるそれぞれの主体は、農協が異なっても似たような活動を行い、似たような悩みを抱えている。従来、それらはお互いに孤立していることが少なくなかったが、それを結びつけることによって、創発に向けてのエネルギーを呼び起こすことができるのではないだろうか。

もちろん、従来から農協組織は、優良事例視察等をとおり、先進事例を学びお互いの交流を図る取組みを続けてきている。しかしこのような方法だけでは、問題を解決するには不十分に思えるし、優良事例として有名になった農協では、視察が殺到して対応に苦慮することも多いのが実態である。今日では、農協の広域合併がすすんでおり、これを生かして、広域化した農協のなかでそれぞれのエージェントを結びつけ、お互いのエネルギーの相乗効果を追求することができるようになった。さらに、IT技術の発達によって、組織の壁を越えてさらに広い範囲でエネルギーを与え合うことも、可能になっている。たとえば、インターネットを活用して、生産部会活動や農

協の経営手法についての経験、意見、成果を交換し、議論しあうことは、現在では、あまりコストをかけずにできることである。このような手法を、各分野で大いに導入すべきではないだろうか。

b 自立的なエージェントの存在

エージェントが自立的であるということは、それぞれが多様であること、^(注3) 適応的であることが必要であろう。

そのためには、まず農協組織は、多様な意見の持ち主を広く受け入れるオープンな組織風土にしていく必要がある。幸い農協は、准組合員という制度を持っている。准組合員のいろいろな意見やニーズを積極的に取り入れ、それを組織の活性化に生かすことは大きな課題といえよう。さらに、については、個々の組合員や組織の適応能力を高めるための、学習機能をさらに強めることが求められる。

c エージェント間の活発な相互作用

創発を起こすためには、エージェントの間に活発な相互作用が生じることが必要である。そのために求められる条件として、相互作用の場、触媒、情報移転・相互作用の仕組み、の3点を挙げ、考察したい。

(a) 相互作用の場

相互作用の場としては、組合員や役職員が活動する農協そのものや、それを構成する諸組織が挙げられる。さきに述べたとお

り、農協の場合これがさまざまな多様な組織として存在することが特徴である。

しかし、ただそれだけでは、農協が自律的な活性化する組織になることはできない。それぞれの「場」が、そこで活動するエージェントが自ら参画し、その「場」に影響を及ぼすような場であることが重要である。従来の農協ではともすると、決められた方針を上から下へ流すような、一方通行の情報の流れが多かったが、これからの農協は、それだけでなく、組合員や組織が実践の結果を見て新しい実践を自ら模索し、それが合わさって全体の実践をも変えていくような、双方向の流れを強化していく必要がある。日常の事業の企画・実施において、そのようなプロセスを織り込むよう工夫していくことが望まれよう。

そのためには、それぞれのエージェントの意識を高めること、リーダーシップを発揮するエージェントを育成すること、それらを促進するような組織運営が必要になる。

(b) 触媒

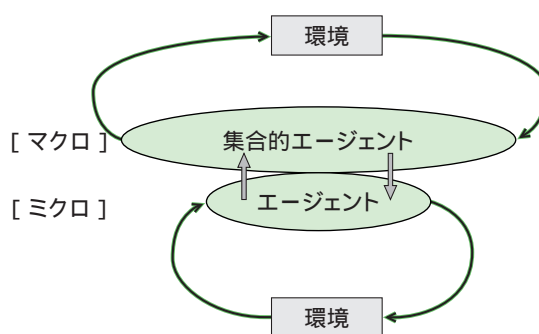
通常、触媒とは、物同士が相互に作用し反応する場合に、それを促進させるものである。自己組織化を促進するうえにおいても、このような役割を果たすものが触媒と呼ばれる。農協組織を活性化させるうえでは、触媒の役割が極めて重要であると思われる。集落組織の場合の地区担当理事や農協支所職員、生産部会の場合の営農指導員、農協の各事業部門に対する連合会

職員等がこれにあたろう。これらの人たちが硬直的な「指導・管理」的な仕事の仕方をすれば、組織の構成員の相互作用を盛り上げていくことは難しい。触媒としての機能を果たすためにはどのように行動すべきかを考えていく必要がある。

(c) 情報移転・相互作用の仕組み

ここではまず、「ミクロ・マクロループ」について説明する（第2図）。エージェント（例えば組合員）とその集合体としての集合的エージェント（例えば農協）を想定する。組合員が環境との相互作用のなかで、優れた営農を実現し、それがあがる段階に達すると、農協の営農事業にインパクトを及ぼし、農協の事業を変えさせ、管内の産地形成や対外的販売力強化等の変化をもたらす。そしてそのような農協の変化は、また組合員の営農にもフィードバックされ、こうして相互に新しい姿に変わっていく。このように、ミクロ（組合員）の環境適応行動とマクロ（農協）の環境適応行動が相互に影響しあう仕組みを、複雑系では「ミクロ・マクロループ」と呼んでいる。

第2図 ミクロ・マクロループ



資料 筆者作成

農協において相互作用が期待されるのは、このようなミクロとマクロの間だけではない。先にふれたとおり、農協はさまざまな階層、さまざまな分野のエージェントをそのなかに持っており、これらが相互に作用し合い、創発を生み出すことこそ、農協が活性化する道である（第3図）。たとえば、生産部会の活動が集落組織の強化につながり、さらに、営農事業の強化をとおりして信用・共済事業の拡大につながる等、それぞれの活動の場・エージェントが相互に作用し合い、全体として今までなかったような姿に変わっていくようなことであり、このような姿こそ、農協らしい創発であるといえる。

従って、現在一部で主張されているような農協の信用・共済事業分離論は、農協の創発を困難にしようとする主張であり、農協の機能を強化するどころか、農協を解体

に導くものであるといわねばならない。

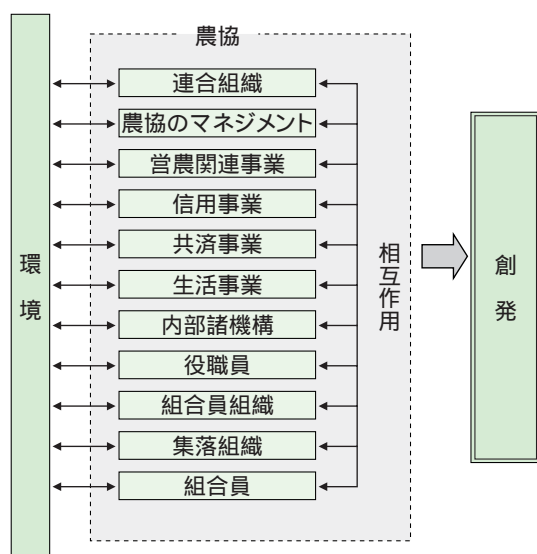
そして農協運営という立場からは、このような相互作用をいかにして強めるかを考える必要がある。たとえば、組合員課を作る等の組織面の手当て、組合員の情報を共有する情報基盤の整備、各事業実施過程で組合員から出される意見・ニーズを速やかに組合全体で共有するような仕組みの構築などが考えられる。

また、このような相互作用の先には、農協同士、農協と連合会、連合会同士といった、組織間での学習を強化する課題も見えてくる。最近の企業間における戦略的提携のひろがり背景に、組織間学習に関する研究も進んできている（たとえば、松行康夫・松行彬子（2002））。農協においても、それぞれの組織の経験と成果が他の組織に伝わりやすくするよう、もっと工夫をしていく必要がある。企業の場合は、お互いに競争関係にあり、組織間学習が成立する条件は限られているが、農協の場合は相互に学習することにはメリットはあってもデメリットはないのであり、組織間学習を積極的にすすめることが望ましい。

d 「カオスの縁」としてのゆるやかな秩序
すでに述べたとおり、複雑系研究において、秩序と混沌の間の状態で自己組織化が生じやすいことが確認されている。「上意下達」で固めてしまったような組織でも、まったく自由放任の組織でも、混沌から秩序を生み出す自己組織化は生じにくい。

それでは、農協にとって、そういう意味

第3図 農協における相互作用と創発



資料 筆者作成

(注3) 適応的であるとは、複雑系の用語では、外部環境から得た情報に対応して自らのルールで行動すること、またその結果に応じ、自分のルールを変えていくことをいう。

(1) 農協における創発の事例

当組合は98年，認定農業者等を対象に日常的な訪問と相談，コンサルティング，各事業対応を行う専従組織「農家対策特別班」(TAF)を設置した。

組合員の当初の反応は鈍いものであった

この例は、まず組合員のところに行き、その声をよく聞こう、という取組みが、双方の行動を変え、双方の姿をよりよいものに高めていったものであり、農協における創発のよい事例であるといえよう。

(注4) 詳細は石田(2003a), 同(2003b)参照。

農協改革をすすめるうえでは、農協を事業機能を遂行する機構とみて、要素還元主義的な考え方の下に、組織・機構のあり方やそれぞれが果たすべき機能等について改善の方向を検討していくことは、必要不可欠である。

農林金融2005·12

で、協同組合を動態的な存在として活性化するにはどうすればよいか、という視点が弱かったように思われる。

しかし、そのようなとらえ方だけでは、ともすると外科手術的な措置に終わりがちであり、農協が本来もっている内在的な発展可能性を引き出すことは難しい。

すでに述べたとおり、農協は複雑系であり、その行動原理も複雑系で明らかにされるものを本来含んでいる。そのような目で農協をもう一度見直し、農協が創発するためにはどのような取組みが求められるのか、その具体的な方策を考え、生み出し、広げていく必要がある。

複雑系科学と要素還元主義の考え方は、二律背反的なものではなく、見る角度によって異なってみえる二通りの「見え方」であると考えべきである。事業機能装置としての農協を改革する取組みと、複雑適応系としての農協を創発させるための取組みがかみ合ってすすめられることをとおして、真の意味で農協の改革と創発が実現することになる。

本稿は、複雑系科学と農協についての理論面からの検討が主な内容となった。しかし重要なことは、いかにしてこれを実践に生かすかということである。そのためのさらなる事例調査と具体的な方策の検討は、今後の課題としたい。

< 参考文献 >

- ・ R.アクセルロッド・ M.コーエン (2003) 高木晴夫監訳『複雑系組織論』ダイヤモンド社
- ・ 石田信隆 (2003 a) 「協同組織性と農協改革」『農林金融』8月号
- ・ 石田信隆 (2003 b) 「組合員主体の農協運営を実現するために」『調査と情報』7月号
- ・ 井庭崇・福原義久 (1998) 『複雑系入門』NTT出版
- ・ 唐沢昌敬 (2002) 『創発型組織モデルの構築』慶應義塾大学出版会
- ・ P.クルーグマン (1997) 北村行伸・妹尾美起訳『自己組織化の経済学』東洋経済新報社
- ・ 塩沢由典 (1997 a) 『複雑系経済学入門』生産性出版
- ・ 塩沢由典 (1997 b) 『複雑さの帰結』NTT出版
- ・ 牧野丹奈子 (2002) 『経営の自己組織化論』日本評論社
- ・ 松行康夫・松行彬子 (2002) 『組織間学習論』白桃書房
- ・ 山下一仁 (2005) 「農協の解体的改革を」日本経済新聞2005年6月7日付「経済教室」
- ・ 吉永良正 (1996) 『「複雑系」とは何か』講談社
- ・ M.ミッチェル ワールドロップ (2000) 田中三彦・遠山峻征訳『複雑系』新潮社

(基礎研究部長 石田信隆・いしだのぶたか)



社会的企業と若者の失業問題

本年10月15日に開催された日本協同組合学会第25回大会のシンポジウム（共通論題「現代社会における地域福祉と協同組合セクター」）の論点の一つは「社会的企業」であった。私の記憶が正しければ、イギリスの社会的企業が日本の協同組合研究者の間で話題になり始めたのは1999年前後であったのだから、本年の大会シンポジウムで「社会的企業」が議論されるようになった事実は、この間に社会的企業の情報が意外と速いスピードで、また比較的広い範囲にわたって受けとめられていること、したがってまた社会的企業研究も比較的速いスピードで進展してきたことを窺わせるのである。

20世紀末から21世紀初頭にかけて社会的企業が日本で話題になり、そして間もなく協同組合研究の対象として取り上げられるようになったのには、イギリスの協同組合運動の動向と1997年に政権を取り戻した労働党の社会・福祉政策とに大いに関係がある。例えば、協同組合運動の動向については、1970年代に「産業共同所有運動」(アイコム ICOM) が生まれて80年代に労働者協同組合運動の大きな流れを創りだし、さらにその流れに乗ってコミュニティの経済開発を目指すコミュニティ協同組合が一つのクラスターを形成した、という背景があった。

コミュニティ協同組合には労働者協同組合ワーカーズ・コープを直接名乗るものもあれば、コミュニティ・ビジネスあるいはコミュニティ・エンタープライズを名乗るものもあったが、それらの大部分が労働者協同組合ワーカーズ・コープの企業形態を取ってICOMに加盟したことから、80年代に労働者協同組合運動は発展への弾みを確かなものにすることができた。実は、現在活動している社会的企業のかなりの部分は、この時期に事業的、経営的な能力を身につけたコミュニティ協同組合や他のさまざまな労働者協同組合が基礎となっており、高齢者や障害者のケア、レジャー、コミュニティ輸送（コミュニティ・バスやタクシー）などコミュニティのニーズに根ざした事業経営を展開してきているのである。

社会的企業は、かくして、一方でこのような協同組合運動の動向を背景に、他方でブレア政権の「福祉から仕事へ」(welfare to work) という社会・福祉政

策の転換，すなわち，「ニューディール政策」によってクローズアップされることになり，主に若者や女性など自立を求める失業者あるいはまた就労を希望する人たちのために積極的に職業教育・職業訓練の分野にその事業を拡大する機会を得たのである（これらについては拙著『社会的企業とコミュニティの再生』 大月書店 を参照願いたい）。ニューディール政策については評価の分かれるところであるが，それでも特に若年失業者一人ひとりにアドバイザーを付け，また職業的適性を考量する手厚い指導がなされていて，失業率の減少に寄与していることは否定できない。

ところで，日本の若年失業者も含めた若者（15～24歳）に対する雇用政策や対策はどうなっているのだろうか。一言で言えば，若年者雇用政策は「不在」であり，雇用対策は「一時的」である。イギリスのニューディール政策や手厚い若年失業者対策のようなものは日本では見られない。それどころか，日本では若年者は常に失業と隣り合わせの状態に置かれているのである。既に2003年に若年失業率は10%を超え，現在もほぼ同じ水準にあるのだが，同時にいわゆる「フリーター」と言われている若者や他の非正規雇用（非正社員）の若者の雇用対策についても十分な配慮が払われるべきだと私は思っている。350万人以上を数える非正規雇用の若者の大部分は正規雇用（正社員）になることを希望しているからである。しかし，現実是非常に厳しく，非正規雇用から正規雇用への移動は大変難しくなっているだけでなく，非正規雇用の「パートタイム労働者」や「派遣社員」の増加が若年者労働市場の特徴にもなっているのである。

多くの若者が正規雇用を望んでいる事実を政府や企業は真剣に考え，中・長期の政策や対策を立てなければならない。それにはイギリスの政策や対策が参考になる。イギリスでは，若者が「企業に雇われる」だけでなく，「自己雇用」（self-employment）というコンセプトに基づいた働き方・仕事を通じて自立していく事例が多く見られるが，その際に「社会的企業」が重要な役割を果たしている。その意味でも私は社会的企業研究のより一層の広がりや深まりを大いに期待するものである。

（明治大学政経学部教授 中川雄一郎・なかがわゆういちろう）

集落組織の変容と改革方向

——多様性と新たな課題——

〔要 旨〕

- 1 集落組織の変化としては，集落組織数の減少傾向が強まっていること，農家の多様化と非農家の増加という構成員の多様化，農協の基礎組織としての機能のうち，特に事業推進，情報伝達という役割を果たす割合が低下していることがあげられる。
- 2 農協では，特に農業関連事業，組合の意思形成において，集落組織は役立っていると評価しており，将来的にも活用したいと期待している。
- 3 これまで集落組織の機能に依拠してきた農協事業の推進や情報伝達を，農協職員が代替することが進められているが，それとともに，農協主導で集落組織を再構築する動きが足元で加速している。
- 4 集落組織再構築の内容は，農家数の減少や高齢化を背景とした近隣の集落組織との統合，集落営農確立のための組織統合，組合員と農協の結びつき強化のための組織再編，組織運営の効率化・合理化，合併等に対応した組織の統一など多様である。
- 5 集落組織再構築に取り組む上での重要な課題は，既存の集落組織との関係，構成員の多様化にどう対応するか，リーダーの確保と育成，農協による財政面，人材面でのサポートである。
- 6 さらに，農協が新たな活動の展開を考える場合，特に地域に密着した組織を志向する場合には，組合員の協同活動の単位，地域との紐帯としての集落組織の重要性は今後さらに強まるものとみられる。現状の集落組織の変化への対応に加え，地域，農業，農協の将来的な方向性を視野に入れた，積極的な取組みが課題となろう。

目 次

はじめに

1 集落組織の変容

- (1) 集落組織の歴史
- (2) 最近の集落組織における変化

2 集落組織改革の方向

(1) 農協の期待

(2) 集落組織再構築の動向

(3) 集落組織再構築の事例

(4) 集落組織再構築における課題

おわりに

はじめに

農事実行組合，農家組合，生産組合など各地域でさまざまな呼称を持つ集落組織（以下「集落組織」という）は，集落における農業関係の自主組織であるとともに，農協の組合員組織の1つであり，組合員組織のなかでも農協運営の基礎組織として位置付けられてきた。すなわち，集落組織は，農協役員選出の際の母体であり，また農協から組合員への情報伝達，組合員の意見の取りまとめ，事業推進，協同活動など，農協にとって重要な役割を果たしてきた。また，このような集落組織を通じた農協運営が，農協の大きな強みであるといえる。

しかし，従来から指摘されていることであるが，構成員の高齢化や集落共同体機能の低下に伴い，集落組織の活動は全般的に弱まっている。

本稿の目的は，こうした弱体化も含め，現時点における集落組織の変化の状況と，そうした変化への農協の対応について，集落組織改革の動向を含め整理することであ

る。

分析にあたっては主に当研究所「農協信用事業動向調査」（約400の農協を対象に年2回実施しているアンケート調査，以下「動向調査」という）による調査結果と，5農協における集落組織についての聞き取り調査を利用する。

1 集落組織の変容

(1) 集落組織の歴史

まず，簡単に集落組織の歴史を振り返ってみたい。近代以降の集落組織の歴史は，戦前の農家小組合にさかのぼることができる。棚橋（1955）によれば，明治20年代には，農家小組合の設立が記録されている。

農家小組合は，農家組合，部落農業団体，農事実行組合，養蚕組合などの総称である。主に集落を単位として設立され，その機能は農業生産技術の改良を中心として，共同作業，共同購買，共同販売，貯蓄などを行うものもあった。現在の集落組織と同様，農業，農村に関連する事業をあわせてするものと，養蚕組合など一分野に特化したも

のも含む。

戦前の農家小組合の特徴は、自主的組織という側面を持つ一方、行政および農会、産業組合という農業団体が末端機関として組織化した歴史を持つことである。

まず、それは農家小組合の設立の契機にうかがえ、初期の農家小組合は農家が自発的に組織化したものであったが、次いで地方当局や農会によってその設立が奨励されるようになった。特に農会が農業技術指導の単位もしくは実行機関として、農家小組合の設立を指導、奨励した。

また、昭和恐慌下で農村経済更正運動が展開されたが、その柱の1つである産業組合の強化のため、農家小組合などの集落組織を法人化し農事実行組合として、集落組織の産業組合加入を積極的に推進する方針が規定された。

さらに、戦時下の1940年には農会を農業統制機関とする法改正が行われたが、統制のためには集落を単位とすることが効果的として、農事実行組合等の農会加入が法的に認められた。

戦後になると、占領下の1947年に農業協同組合法が公布されたが、農事実行組合等集落組織は農協の基礎組織とは位置付けられなかった。しかし、1954年には農事実行組合など農民の組織する団体の准組合員としての農協加入が認められ、さらに1955年には全中から「部落組織の育成方

針」が打ち出され、集落組織を農家の自主的組織、農家の経済的組織、農協の内部組織、地域組織、任意組合、農協と有機的一体活動を行う、として育成すると位置付けられた。

戦後においても、集落組織は共同防除などの自主的活動を行うとともに、農協の基礎組織としての活動を行い、さらには米の生産調整や地域農業振興の基礎単位など農政の末端組織としての役割も担ってきた。

(2) 最近の集落組織における変化

最近における変化について、以下では、集落組織数、構成員、機能の3点についてみてみよう。

a 集落組織数の減少

まず、最近の集落組織における変化として集落組織数の減少に注目したい。第1表のとおり、03年度における集落組織数は17万9,022であり、10年前に比べ10.7%減少している。80年代には10年間で1.6%の減少とほぼ横ばいで推移してきたが、90年代以

第1表 農協の集落組織数と農業集落

(単位 千戸、組織、集落、%)

	正組合員 戸数	集落組織数	農業集落数	実行組合の ある農業集 落数	実行組合の ある農業集 落比率
1980年	5 088	205 987	142 377	123 707	86.9
90	4 859	202 615	140 122	118 333	84.4
00	4 574	185 512	135 163	106 898	79.1
03	4 445	179 022	-	-	-
90/80	4.5	1.6	1.6	4.3	2.8
00/90	5.9	8.4	3.5	9.7	6.3
03/93	7.0	10.7	-	-	-

資料 農林水産省『総合農協統計表』『世界農林業センサス』

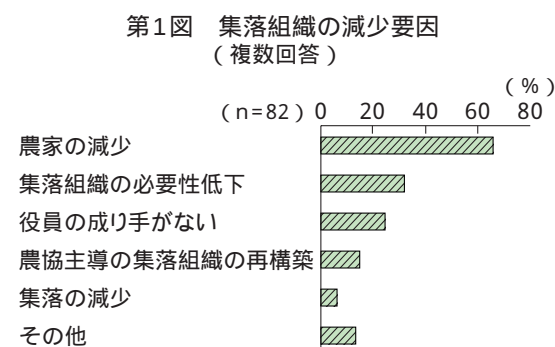
(注) 正組合員戸数、集落組織数は『総合農協統計表』による事業年度末データ。農業集落数、実行組合のある農業集落数、実行組合のある農業集落比率は『世界農林業センサス』による2月1日現在のデータ。

降その減少率は徐々に拡大している。

同表で、「世界農林業センサス」による農業集落数と実行組合（本稿でいう「集落組織」と同義）のある農業集落組織数の推移をみると、農業集落が減少していることに加え、集落組織のある農業集落数の割合が低下していることがわかる。

「動向調査」（調査時点04年11月）で、集落組織が3年前に比べ減少した農協にその要因についてたずねたところ、第1図のとおりに、農家の減少、集落組織の必要性低下、役員の成り手がない、農協主導の集落組織の再構築、集落の減少があげられている。

都市化や過疎化によって、農業集落内の農家数が減少し集落組織としての活動が困難になったことが、集落組織数減少の最大の要因とみられる。加えて、「集落組織の必要性の低下」「役員の成り手がない」という回答は、集落組織機能の低下、組織としての結合の弱体化を反映したものと考えることができる。これらの回答は集落組織の減少に結びつかないまでも、組織の弱体化が進んでいることも表している。



資料 「動向調査」(調査時点 04年11月)

b 集落組織の構成員の多様化

このような集落組織における機能の低下、弱体化をもたらしたものとしては、構成員の多様化が考えられる。

まず、構成員のうち、農協の正組合員でもある農家が多様化していることである。兼業農家、自給的農家の割合が上昇する一方で、規模拡大を志向する農家も増加している。また、集落のなかにおける農業経営形態の多様化もあげられよう。さらに高齢化と世代交代によって、農家の農業や農協とのつながりは変化している。

「動向調査」（調査時点04年11月）によれば、集落組織に入っていない農協の正組合員戸数が「2割以上」と回答した農協は16.3%、「約1割」との回答が21.6%であった。これは混住化等で集落組織のない地域が増加したことも要因と考えられるが、上記のような農家の多様化も、集落組織には入らない正組合員の存在につながっていると考えられる。

また、集落組織には農家だけでなく、非農家を含むものも多いとみられる。「動向調査」（調査時点02年11月）によれば、集落組織の対象が「正組合員のみ」と回答した農協は48.1%、「正・准組合員両方を含む組織がある」が44.4%、「正・准組合員の組織が別々にある」は1.3%であった。

地縁的なつながりに加えて、比較的均質な農家が農業を中心とした協同活動によって利益を得るという、共通の利害関係を基礎として、集落組織では意思決定や利害調整、協同活動を比較的スムーズに行うこと

が可能となっていたが、構成員の多様化は、このような関係を大きく変化させていると考えられる。

c 集落組織の機能の変化

集落組織の機能は、農協の基礎組織としての機能、農政の実行組織としての機能、集落組織の自主的活動の3つに大きく分けられるが、ここでは、農協の基礎組織としての機能を取り上げる。

農協の基礎組織としての機能は、さらに、農協の組合員の意見を調整し、とりまとめ、その意志を農協の経営に反映させるという機能、農協からの情報伝達、事業推進機能の3つに分けることができる。

全中調査では、第2表にみられるとおり、集落組織に期待された役割として5つの点についてきているが、その全項目で7割以上の組合が「役割発揮している」と回答しており、なお、集落組織が全般的に農協の基礎組織としての機能を果たしていると

みてよいだろう。

一方、これらの機能を実際の活動ごとに、他のルートも含めて時系列比較をすると、特に事業推進機能と情報伝達については、集落組織が果たしていた役割が低下し、農協職員等他のルートに移行していったことがわかる。

「動向調査」(調査時点04年11月)で、農協から組合員への事業推進と情報伝達のルートを聞いたものが第3表である。事業推進として貯金推進、共済推進、生活物資の注文、生産資材の注文についてそのルートを聞いているが、集落組織の組合長を通じるという農協の割合は、貯金推進、共済推進では1割に満たないのに対して、生産物資の注文、生活物資の注文はそれぞれ56.5%、34.4%と高めである。

また、これを77年に農村組織研究会と農林中金研究センターが行ったアンケート調査の結果と比較すると、生活物資の注文における集落組織の組合長(農家組合長)を通じる割合にはあまり変化はないが、生産資材の注文は77年の81.0%から04年には56.5%に低下、文書・情報の伝達は76.9%から59.8%へと低下している(第4表)。

貯金推進や共済推進についても、全中「農協の活動に関する全国一斉調査結果報告」(調査基準日84年9月)によれば、集落組織の役割として、貯金推進の基盤組織との回答が41.0%、共済推進の基盤組織との回答が51.9%であり、04年の動向調査では貯金推進と共済推進に集落組織の組合長を利用する割合がそれぞれ6.6%、9.9%とな

第2表 集落組織に期待された役割が機能しているか

(単位 %)

	役割発揮している	役割発揮していない	無回答
総代候補者の基礎組織としての役割	71.6	13.9	14.5
役員候補者の基礎組織としての役割	88.2	11.8	-
JAの連絡事項の伝達・回覧を行う上での役割	95.9	4.1	-
事業推進上の基礎組織としての役割	72.8	27.2	-
組合員の意志反映組織としての役割	85.3	14.7	-

資料 全中「JAの活動に関する全国一斉調査結果報告書」
(注) 調査基準日02年4月1日。

第3表 貯金・共済推進, 購買注文, 情報伝達のルート(複数回答)
—— 2004年調査 ——

(単位 組合, %)

	回答組合数	生産部会	女性部	農協委嘱委員	集落組織の組合長	農協職員の訪問	店舗	その他
貯金推進	362	28	66	30	66	97.8	64.9	6.6
共済推進	362	28	44	50	99	98.3	59.1	6.1
生活物資の注文	360	13.3	61.9	10.8	34.4	63.3	63.9	10.6
生産資材の注文	359	56.8	6.1	12.3	56.5	67.1	60.4	8.1
文書・情報の伝達	361	38.8	36.3	22.4	59.8	75.9	43.2	18.3

資料 第1図に同じ

第4表 資材の注文および文書・伝達の方法(複数回答)
—— 1977年調査 ——

(単位 組合, %)

	回答組合数	生産部会	婦人部	農協で委嘱した委員	農家(部落)組合長	農協職員(店舗・有線含)	その他	不明
生活物資の注文	363	4.4	74.9	3.6	33.3	34.2	1.4	1.9
生産資材の注文	363	38.8	20.4	6.9	81.0	33.3	4.4	1.1
文書・情報の伝達	363	28.4	37.7	8.0	76.9	43.5	5.0	1.1

出典 磯部, 斎藤, 玉城監修『総合討論 わらと農協』

資料 農村組織研究会, 農林中金研究センター「農家(部落)組合アンケート調査」

(注) 調査時点:1977年5月, 調査対象:全国の農協525組合。

っていることを比べると, 設問の仕方は異なるものの貯金・共済推進においてもその役割が低下しているといえるであろう。

事業推進, 情報伝達という機能を集落組織が果たしている割合が低下している半面, 農協職員がそれらの機能を担っている割合は上昇している。

例えば, 文書・情報の伝達を集落組織の組合長を通じて行う割合は, 77年の76.9%から04年には59.8%へ低下したが, 一方, 職員(店舗や有線を含む)を使う割合は77

年に43.5%であったが, 04年には職員の訪問だけで75.9%に上昇している。

また, 「動向調査」(調査時点02年11月)では, 農協の組合員や地域住民の意見・要望の把握方法(複数回答)を聞いているが, 「集落座談会」74.5%, 「部会を通じて」74.5%, 「渉外担当者などが組合員訪問時に把握」73.5%, 「集落組織の組合長会議」50.1%, 「アンケートの実施」30.5%となっており, 集落座談会やその組合長会議が, 農協にとって意見を把握する有力なルートであるとともに, 農協職員やアンケートという手段もかなりの割合で利用していることがわかる。

このように, 事業推進や情報伝達において, 従来は集落

組織が担ってきた機能を農協職員が代替するようになっているのはなぜか。

第1に, 集落組織がそうした機能を果たせなくなったことがあげられる。特に, 組合長の確保が難しくなっているため, その負担の軽減が必要となっている。

第2は, 貯金推進や共済推進に特にあてはまることであるが, それらの業務が組合員, 集落組織を主体とする運動として成り立ちにくくなっていることが考えられる。

第3に, 農協が職員を通じて組合員との

直接的な結びつきを強化することを志向している面もある。

2 集落組織改革の方向

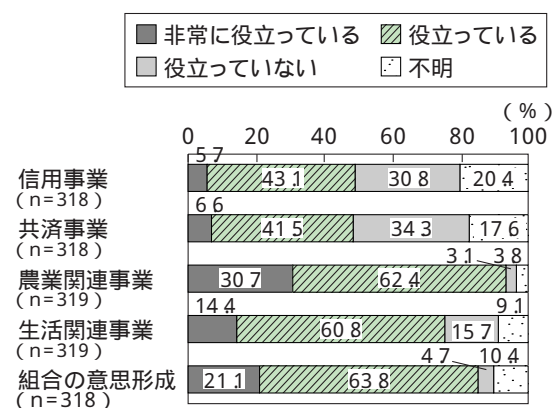
(1) 農協の期待

このように、集落組織の変化がみられるものの、以下のように、農協は集落組織が役立っていると評価し、将来的にも活用したいという期待を持つ。

動向調査（調査時点04年11月）で、集落組織が農協の各事業に役立っているかたずねたところ、「現在非常に役立っている」と「現在は役立っている」を合計すると、農業関連事業では93.1%、組合員の意思形成では84.9%、生活関連事業では75.2%と高く、信用事業でも48.8%、最も低い共済事業でも48.1%が、集落組織は役立っていると回答した（第2図）。

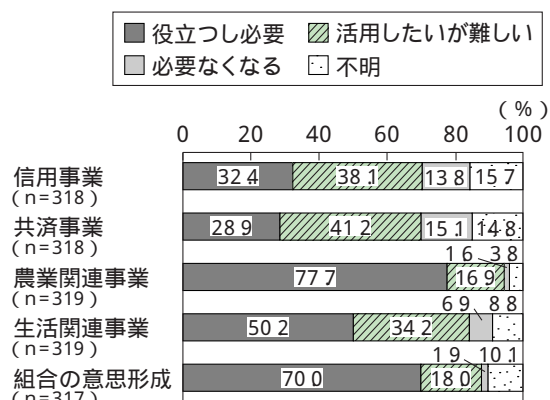
さらに、将来について、「役立つし必要」との回答が農業関連事業で77.7%、組合員の意思形成では70.0%と7割以上を占め

第2図 現在、集落組織は農協事業に役立っているか



資料 第1図に同じ

第3図 将来的に集落組織は農協事業に役立つか



資料 第1図に同じ

る。一方、信用事業、共済事業では「役立つし必要」との回答は32.4%、28.9%にとどまり、「活用したいが難しい」が38.1%、41.2%と約4割と、「役立つし必要」を上回っている（第3図）。

組合員の意見を取りまとめ、農協の経営に反映していくという集落組織の重要性は変わっておらず、集落営農確立のための集落内調整や、取りまとめなど、営農面ではこれまで以上に行政等からの期待が高まっていることが読み取れる。

(2) 集落組織再構築の動向

このように、集落組織への期待は高いものの、集落組織は全般的に弱体化しており、さらに構成員の変化も進んでいる。こうした変化への農協側の対応としては、前述のとおり、農協職員が組合員宅を訪問して事業推進や情報の伝達を行うなど、集落組織の機能を職員が代替していくことが広範に行われているが、加えて、農協主導により集落組織を再構築する動きもみられる。

動向調査（調査時点04年11月）によれば，過去10年間で集落組織の再構築を行った農協は11.1%あるが，現在検討中との回答は17.7%とそれを上回っており，足元ではその動きが加速しているとみられる。

第5表のとおり，集落組織の再構築の内容は，既に実施している農協では，「組合員数や農家数の減少，高齢化を背景とした組織統合」が最も多く，次いで，「地域農業の維持・振興のための集落営農組織・機能の再構築」「組織運営の効率化，合理化対応」「合併等に対応した組織の統一」などである。一方，現在検討中の場合には，「集落営農のための組織統合」「組合員・地域住民との結びつき強化のための組織再編」「農協の支店再編への対応」が実施済

第5表 集落組織再構築の主な目的と内容
（自由記入欄のまとめ）

	（単位 組合）		
	回答数		
	最近10年間に実施（A）	検討中（B）	（A） + （B）
組合員数や農家数の減少，高齢化を背景とした組織統合	11	13	24
地域農業の維持・振興のための集落営農組織・機能の再構築	8	13	21
組合員と農協との結びつき強化のための組織再編	1	8	9
組織運営の効率化，合理化対応	5	3	8
合併等に対応した組織（活動内容や名称）の統一	3	2	5
農協の支店再編への対応	1	3	4

資料 第1図に同じ
（注）1 「集落組織再構築の目的と内容は何ですか」との問いへの自由記入を筆者が整理した。
2 実施組合は最近10年間に実施した組合。

みの場合よりも増加していることが注目される。

（3）集落組織再構築の事例

次に，農協における集落組織再構築の事例（検討中を含む）を，農村部の2農協（みやぎ仙南農協，花巻農協），地方中核都市の1農協（山形市農協），3大都市圏の2農協（あいち知多農協，秦野市農協）について紹介する。

a みやぎ仙南農業協同組合

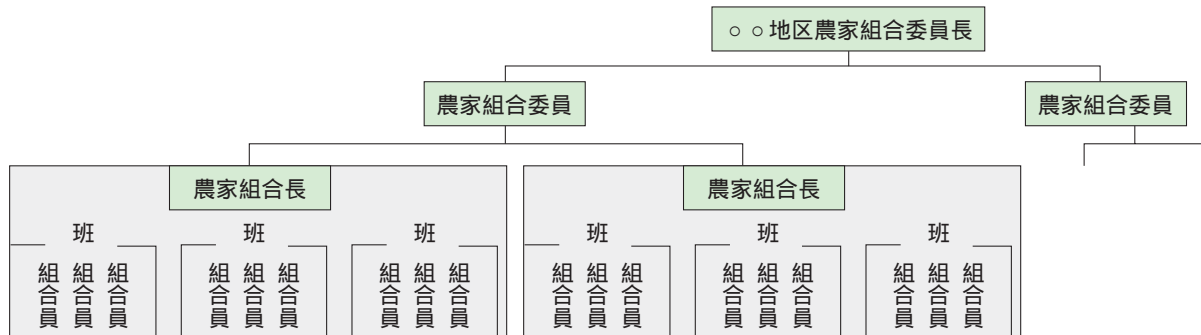
みやぎ仙南農協は，98年4月に宮城県南部を管内として7農協が合併して発足した。組合員数3万3千，うち正組合員数2万2千，准組合員1万という農村部の大規模合併農協である。

この農協では，合併直後から集落組織の再構築を開始した。

集落組織は農家組合という呼称で98年の合併後に統一した。再構築の内容は，農家組合委員を複数の農家組合を束ねた範囲に置き，すでにある農家組合はそのままとし，それらの農家組合を合わせて単位を大きくしたことである（第4図）。98年の合併当時の農家組合数は約850であったが，それを束ねる農家組合委員は徐々に減少し，05年には517となっている。

農家組合長は，共同販売や共同購入，農作業等の共同化，組合員の生活・経済的向上をめざし，組合員同士の協同活動を担当する。たとえば，同農協のある集落では，春と秋に「江払い」（農業用水路と水田の小

第4図 みやぎ仙南農協の集落組織



資料 みやぎ仙南農協資料

堀の清掃）を行い，さらにこれに対する行政からの助成を費用の一部として温泉に一泊する親睦旅行を行っている。この一連の行事が農家組合における協同の意識を維持するのに役立っているとのことであった。

一方，農家組合委員は，その選出は農家組合の組合員が行うものの，農協組合長が委嘱するものであり，その職務は，農協事業活動に対する積極的な助言・協力等，農家組合長とは明確に区別している。具体的には，集落座談会の開催，農協からの各種文書の配布・回覧，自己資本増強運動の取りまとめ，米・大豆・麦の販売取りまとめ，生産・生活資材の取りまとめ等を行う。また行政との窓口でもあり，生産調整の取りまとめ，転作面積確認・現地調査なども行っている。なお，農家組合長と農家組合委員が同一の地区もあり，また文書の配布等を農家組合委員が農家組合長に依頼するというケースもある。

農家組合委員をおき，さらにこの委員の数を削減していくという改革を進めている背景には，まず，農家組合委員に対する研修，視察等を充実させることによって，地

域におけるリーダーシップを向上させるねらいがある。また，集落営農を進めていく上では行政区単位の水田農業ビジョンの策定が必要なことから，行政単位を目標とした農家組合委員の再編が行われている。さらに，農協からの効率化の要請もある。具体的には農家組合委員を限定することによって，農協から組合員への情報・伝達のスปีドアップ，集落座談会の開催回数の減少などを図っている。

自主的な組織である農家組合は現状のままとして，農家組合委員という機構を新たに作ることで，上記の目的の達成をはかっているのが，当農協の組織再構築の特徴といえるであろう。

b 花巻農業協同組合

花巻農協（組合員数1万9千，正組合員数1万3千，准組合員数6千）は，98年に，岩手県の中西部に位置する花巻地方の一市3町の農協が合併し発足した米作地帯の農協である。

合併に伴い，集落組織の再編が行われた。集落組織の名称を農家組合に統一し，営農

部と生活部を設けるなど農家組合の内部組織の改革を行うとともに、80戸以上を適正規模として農家組合を統合し規模拡大することで組織の強化をはかっている。

統合の背景には、次のような変化がある。合併前の米を作れば売れるという時代には30～40戸という農家組合の規模が、いろいろな事業の単位としてもまとまりやすく、農協職員も一緒に活動するなど農家組合の活動は非常に活発であった。しかし、米価下落、減反が進み、また高齢化や後継者不足のなかで、集落営農をやらざるを得ない。これまでの30戸程度の農家組合では、その水田全部を集積しても米作専業農家2戸分程度の規模にしかならず、集落営農の確立のためには農家組合をさらに広い単位にすることが必要となった。

また、これまでは農家組合長には農協役員に準じた人物が就任したが、現在では、農家組合長の確保が難しく輪番制にするところも増加している。このため、農家組合長をより大きな範囲から選出することは、組合員にとって統合のメリットの一つとなっている。

農家組合の統合にあたっては、各地域、各集落組織の実態や課題が多様であることを踏まえ、組織の自主性を基本として当該集落の構成農家の合意形成を得て進められた。統合の範囲は、大字単位、神社の氏子単位、川によるつながり、昔からの活動エリアなどの集落の絆を重視し、無理な統合は行わなかった。

合併時98年3月の農家組合数は200（管

内のうち花巻市の農家組合は合併前に統合済み）、1組合当たりの正組合員戸数52.7戸に対し、04年度の農家組合数は155組合、1組合当たり正組合員戸数は65.8戸となっている。

農家組合の現状をみると、農家組合長は各農家組合で選出されるが、農協からは集落委員として改めて委嘱している。農協は正組合員1戸当たり2千円の賦課金を徴収し、それを上回る助成金が、役員手当と農家組合運営費を含めた育成費として、農協から農家組合に支出される。その使途は各農家組合が自主的に決定する。また、集落出身の農協職員が集落担当班長となり、集落座談会の司会、集落営農の事務局など様々な支援を行っている。

農家組合長の仕事には、従来から農協からの文書の配布、生産資材の注文取りまとめ、農家組合長会議や町の会議への出席があったが、最近では水田農業ビジョンの作成、中山間地域等直接支払制度における集落協定策定、転作の現地確認などを農家組合が主体となって行うことに伴う業務が加わった。

内部組織として営農部長、生活部長があり、営農部長は集落営農の確立・推進のための業務を行い、生活部長は、農協の生活活動の推進母体として、人間ドックの推進などの健康管理活動、消費生活活動、文化活動の推進を担当する。

管内のある農家組合は組合員戸数59戸、1行政区管内の19戸と40戸の2つの農家組合が統合したものであるが、行政区全体で

80戸のうち75歳以上の高齢者が60人と高齢化が進んでいる。この組合では、自主活動として、毎年「早苗振り」(田植え後の慰労会)と「庭払い」(稲刈り、脱穀後の慰労会で酒を飲み餅つきをする)を行う。また、農家組合の集会場に農産物加工施設があり、そこで年1回、ふきの塩漬けを作っている。農家1戸当たりふきを2kg出し、それを煮て灰汁をとり塩漬けにし、農業祭り、イベント、学校給食などで販売する。その代金は公民館の備品購入にあてている。

これらの行事はすべて集落の組合員以外にも声を掛け、集落の行事として行っている。また、農家組合の総会を年1回開催するが、これは集落の行政区、公民館、衛生組合の総会とすべて一緒に行い、集落の大半がこれに参加しているため、農家組合の内容は組合員でなくとも把握している。このように農家組合と組合員以外との結びつきの強いことが注目される。

c 山形市農業協同組合

山形市農協は、山形市の中心部を管内として1948年に発足した。組合員数4,800、正組合員数1,400、准組合員数3,400。半径2km以内に本店1店舗、支店5店舗がある信用・共済事業中心の農協である。

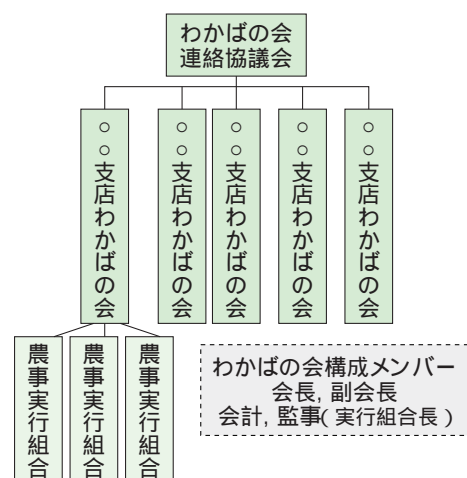
管内の集落組織は、戦後、農事実行組合を農協の基礎組織とし、また農家が自主的に農民組合を設立した結果、農事実行組合と農民組合の2系統の組織が存在していた。それを、02年に農民組合にかわり、わかばの会という新しい組織を立ち上げた。

この目的は、集落組織を、正組合員全戸を包含する組織とすることである。これまでの農民組合も正組合員の組織であるが、組織の中心は専業農家と第1種兼業農家で、農業を中心とした活動を行ってきた。しかし、都市化の進展にともない、第2種兼業農家の割合が上昇、農業に関心のない組合員のなかには農民組合に参加しないものも増え、正組合員約650戸のうち農民組合の組合員が500戸を切るようになった。このため、農民組合だけを正組合員の組織として位置付けることが難しくなり、正組合員全戸を包含する新たな組織(第5図)を作ることを農協が提案し、農民組合長・実行組合長連絡協議会および各農民組合との協議の結果、合意に至った。

また、農民組合の範囲が農協の支店の範囲とは異なっていたため、わかばの会は支店単位として、支店と集落組織の範囲を一致させた。

わかばの会では、農民組合が行っていた

第5図 山形市農協の集落組織



資料 山形市農協資料

事業を引き継いだ半面、農民組合とは異なり、会員から会費は徴収せず農協の助成金を運営費の中心とし、また事務局を支店長が行うことで、農協の組合員組織という位置付けが強まった。また、農民組合の組合長はほとんどが農協の理事だったのに対して、わかばの会の三役は農協役員以外としたため、農民組合の組合長が60～70歳代であったのに対し、わかばの会の組合長は50歳代と若返った。この結果、農協の常勤役員と同年代となり、農民組合と農協との意思疎通がスムーズになったという側面もある。

このように、実行組合はそのままとして、その上部組織である農民組合を新たな組織に代替させることで、正組合員全体を組織化し、さらに農協とのつながりを強める仕組みを作ったことが、この農協の組織再構築の特徴と考えられる。

d 秦野市農業協同組合

秦野市農協（組合員数7,700、正組合員数2,800、准組合員数4,900）は、神奈川県西部の秦野市を管内とする、大都市近郊の農協である。

秦野市農協の集落組織である、生産組合の特色は、正組合員とともに准組合員を構成員としており、かつ組合員加入にあたっては生産組合長の確認を得ることとし、「新組合員のつどい」によって准組合員にも協同組合についての基本的な知識を伝えるなど、積極的に集落組織の一員として准組合員を迎え入れていることである。

こうした方針の背景には、農協の原点を隣とのつながりであるとし、隣とのつながりが大きくなったものが生産組合であるため生産組合があつて農協があるとの考え、また、正組合員と准組合員が一体となった活動でないと生産組合の活動ではないという認識がある。

最近では、1万人を目標に組合員増加運動を展開しており、職員の働きかけとともに、従来6万円だった出資金を1万円へ引き下げ、さらに組合員となることの各種の特典をメリットとして呼びかけているため、准組合員を中心に組合員が急増している。

しかし、准組合員の増加にともなって、次のような問題も指摘されている。

まず、准組合員が生産組合への参加や、活動に必ずしも積極的ではないことである。准組合員からはなぜ農家でないのに「生産組合」に入るのかという疑問が出ることもある。組合の役職を引き受ける人も少なく、集落座談会も農家の集まりと考え出席する人は少ない。新興住宅地では生産組合がない場合には、准組合員は生産組合に加入しないときもある。

准組合員が増大することに懸念を表す正組合員もいる。准組合員は総会での議決権はないが、農協利用では区別されていない。准組合員の生産組合への活動への参加が少ないため、新しく加入した准組合員の顔を生産組合の組合員が知らない場合も多い。

さらに、当農協では総会制をとっており、05年5月の総会は、総会日現在の正組合員

2,794名中1,111人が本人出席，准組合員も636人が本人出席した。しかし，組合員の増加によって，今後は会場の規模という点から，総会制の維持が難しくなることが懸念されている。

これらの問題に対し，農協では，生産組合長，青年部，女性部，業種別生産部会，学識経験者からなる組織問題審議会において，昨年度から生産組合のあり方や組合員増加に伴う課題についての検討を開始した。具体的には，総代会制の可能性や「生産組合」の名称変更の必要性などが検討されている。

また，生産組合のない地域では，准組合員を対象とした座談会を開催し，准組合員のなかから協力員を委任して座談会の開催通知，総会資料，カレンダーなどの准組合員への配布を依頼している。数箇所で開催した座談会では，准組合員から直売所や窓口の対応など消費者の立場からの発言があった。

管内のある生産組合（組合員69名のうち正組合員37名，准組合員32名）では，自主的な活動として，共同防除，水利管理，肥料の共同購入，行政への要求（農道整備等）などを正組合員が行っているほか，年1回のバス旅行は准組合員にも声をかけ，今年，昨年とそれぞれ40人以上の組合員が参加した。バス旅行には農協からの助成金や生産組合の資金から補助をして准組合員にも参加しやすくしている。「組合員を増やすことは良いことであり，そこから何か生まれてくる」「准組合員とはとにかく集まる機

会を作ろう」と，生産組合の組合長は語っている。

e あいち知多農業協同組合

あいち知多農協（組合員数5万4千，正組合員数1万8千，准組合員数3万6千）は，愛知県知多半島全域の5市5町を管内とする大都市近郊の農協であり，00年に3農協が合併して発足した。

あいち知多農協では，集落組織の名称統一など組織の再構築が検討されているが，まだ集落組織が旧農協間で完全には統一されていない状況であるため，本稿では，旧東知多農協管内における「くみあい会」を中心に紹介する。

旧東知多農協では85年に正組合員組織の再編成を行い，地区ごとに生産組合，班，支所と異なっていた名称を「くみあい会」として統一し，組織規模も大小あったものを，まとまりやすい単位として正組合員戸数30戸を基準に再編した。くみあい会の活動は，農業に関すること，農協運営にかかわる連絡，話し合い，代表の選出，

特定の事業推進などとして，営農面を中心に，農協の運営，利用の両面で農協を支える組織と位置付けた。くみあい会には，正組合員が全員加入とした。

また新たに組織活動賦課金を正組合員1戸当たり3千円徴収することとし，3千円のうち2千円は各くみあい会への助成とし，千円はくみあい会組織全体の活動費とした。加えて，農協から個々の活動に対する助成も行った。組合員と農協職員のつな

がりを密接にするため、支店の職員が「くみあいだより」を配布するだけだったのを、全職員が集落事務局を担当し、組合員と直接会話をしてくみあいだよりを配布する仕組みを作った。

旧東知多農協では「家族ぐるみ、地域ぐるみ」ということを掲げて、バーベキューパーティーなど家族連れのかみあいファミリーイベントや納涼まつり、支店まつりなど数々のイベントを開催した。イベントの事務局も農協職員が行った。

また、集落座談会は、正組合員対象にくみあい会ごとに開催し、そこで出た意見は本店および理事会に報告するとともに、総代会では「集落座談会で出たご意見へのお答え」という冊子を配布した。

一方、くみあい会のなかに准組合員と正組合員両方を対象とする生活班を設ける、准組合員くみあい会を設けるなどを計画し、准組合員の組織化に取り組んだものの組織化には至らなかった。准組合員は転入・転出の動きが激しいこと、役員になっても仕事の関係で会議への出席が難しいこと、准組合員からは賦課金を徴収しておらず、正組合員の賦課金を准組合員に回すことはできないなどによる。

組織化は実現しなかったものの、支店単位で准組合員のつどいを開催、また准組合員のバス旅行も実施した。准組合員の代表者を支店単位で2名ずつ選出し、年3回農協で代議員会を開催し、農協から事業報告を行っている。

高齢化が進み、相続が行われても正組合

員数はほとんど変化しないが、農業を中心とした自主的な集落組織活動は弱まる傾向にある大都市圏の農協で、農協からの助成やイベント開催など農協側からの働きかけを中心に正組合員を対象とした集落組織の活動が活性化された事例である。

あいち知多農協の合併後の状況を見ると、東知多農協以外の2農協が組合員から賦課金を徴収していなかったため、合併2年目からは旧東知多農協管内でも賦課金の徴収は行わず、かわりに正組合員1戸当たり2,500円を組織活動に助成することとなった。この結果資金面の制約からとりやめたイベントもある。また、集落座談会にかわり総代会前の事前説明会を総代対象に実施することとした。

合併によって農協からの助成金が削減され、イベントも少なくなるなど、組織活動については組合員の自主性により比重がかかるように変化している。

そうしたなかで、准組合員の代議員が、自発的に集まって農地を借りてサツマイモを栽培し、それを市の産業文化祭りで焼き芋や揚げ芋として販売、その売上で、芋煮会や日帰りのバス旅行を計画するという自主的な活動が行われていることが注目される。

(4) 集落組織再構築における課題

以下では、集落組織再構築に取り組む上で重要と考えられる課題について、事例調査を参照しつつ、4点あげておきたい。

a 既存の集落組織との関係

第1に、新たな組織と既存の集落組織との関係である。

組織再構築にあたっては、既存の集落組織との関係には各農協とも大変配慮している。それは、集落組織がこれまでの農協を支えてきた基盤であり、協同活動の源であるという歴史を持つとともに、なお意思反映や自主的な活動の単位として機能しているためである。各農協の再構築のプロセスとその結果からは、既存の組織との関係に配慮しつつ、かつ集落組織改革の目的に沿うことをめざした多様な対応がみられる。

みやぎ仙南農協では、既存の組織である農家組合は自主的活動を行うものとして残したまま、農協の基礎組織としての役割を担う農家組合委員を、農家組合を統合する機構として設ける形で改革を行っている。これは集落組織の自主的活動がなお残っていることに対応したものと考えられる。

また、花巻農協では集落組織の統合にあたっては、その範囲を大字単位や神社の氏子単位など集落同士の関係に配慮したものとし、また集落組織の構成員である農家の合意形成を経たうえで、慎重に進めていった。これも既存の集落組織の絆や力を損なわないようにという配慮と考えられる。

一方、山形市農協では、農業者中心の組織から正組合員全戸を包含する組織というように組織の性格を変更するために、従来の組織を解散して支店単位に組織を再構築した。ただし、最も基礎となる農家実行組合はそのままとして、農民組合を新組織へ

と変更したものであり、それもまた、実行組合、農民組合の組合長に合意を得たうえで進められた。

旧東知多農協では、協同活動をより強力に展開していくことを目的に集落組織の再編成が行われたため、まとまりやすい集落組織の単位として規模を30戸程度にとどめることとした。この結果、15の集落に54の集落組織が発足するなど、組織の細分化も行われた。

b 構成員の多様化への対応

第2は、集落組織において、構成員の多様化にどのように対応するかという課題である。以下では農協にとっての課題として、集落組織における農協の正組合員の多様化、准組合員の組織化について考える。

この課題については、テーマ設定と、構成員の組織への貢献と成果の関係が、重要なポイントであろう。

山形市農協は、農家、すなわち農協の正組合員の多様化に対応した事例であるが、農業中心であった組織活動のテーマに資産管理など正組合員の関心に対応するものを加えている。また農協が事務局となり、農協からの助成金中心に運営する新たな組織を設立し、組合員の負担を軽減して、気軽に参加できるものとしている。

農協の准組合員と集落組織の関係は、地域ごとに異なっている。

大都市近郊の秦野市農協では、准組合員の集落組織への加入が進んだが、正組合員と准組合員の組織へのかかわり方には違い

がみられ、准組合員の集落組織への積極的な関与が今後の課題であろう。たとえば、集落座談会は農家中心との意識から現状では准組合員の出席は少ないが、「一つの座談会で、准組合員は消費者の立場、正組合員は生産者の立場など色々な立場から議論してもらうことが理想」と役員が語っているように、正組合員、准組合員の両者が関心をもつテーマでの意見を交換し、意見を取りまとめていくということができれば、農協にとっても組合員にとっても大変価値のあるものとなろう。さらに、座談会での発言がどのように活用されるかが組合員にとっての成果であり、農協の対応が重要なポイントとなる。

農村部のみやぎ仙南農協と花巻農協では、集落組織のなかに准組合員が含まれているが、農協が積極的に加入を推進していたわけではない。集落のつながりや、また農業経営をリタイアした人が准組合員となるなどこれまでの農協とのつながりによって、一部の准組合員は集落組織に加入している。准組合員が輪番制により組合長になることもあるほど自然なかたちで、准組合員が集落組織の構成員となっている。

この場合、准組合員の組織化全体を通じたテーマは地域であり、集落そのものといえるだろう。それを象徴するのが、集落組織の主催する、農業に極めて関連した行事を地域全体の行事として開催している花巻農協の事例である。地域というテーマが、准組合員のみならず非組合員も巻き込んだ活動につながっている。

c リーダーの確保・育成

第3には、リーダーの確保・育成である。

集落組織の組合長がなかなか確保できない背景には、高齢化や兼業化によってリーダーとなる人材が少なくなっていることや、組合員の農協離れがあると思われる。

一方、中山間地域等直接支払制度における集落協定の作成や水田集落ビジョンの作成など新たな業務も追加されている。また弱体化した集落組織への求心力としての役割や集落組織の構成員の多様化への対応も期待される場所である。

このため、リーダーの確保・育成のため、より広い範囲からの人材の選出、少数精鋭による研修機会の増大、農協とのつながり強化が、集落組織改革の目的の一つになっている。農協や役所を退職した定年帰農者が集落組織のリーダーとなるという事例もあり、従来のリーダーとは異なる立場から集落組織に取り組む人材の確保という点から興味深い。

d 農協のサポート

第4は、農協のサポートである。各事例とも、従来から集落組織に対する農協のサポートは行われていたが、集落組織の再構築や合併に伴ってサポートの方法が変化する事例もみられた。

農協の基礎組織としての機能を果たすために集落組織の組合長をはじめ役員に農協から助成が行われていることが多い。また、組織の活性化のため、農協に直接関係しな

い自主的な活動にも財政面，人材面でのサポートが行われている事例がみられた。

財政面の支援としては，賦課金を組合員から徴収し，それを集落組織へ再配分し，さらに農協からの助成金を支出する事例があった。助成金は活動の呼び水となるとともに，賦課金の徴収は組合員に組織活動の意味やそれによるベネフィットを考えさせる機会でもあろう。

人材面でのサポートとしては，集落組織ごとに担当者が置かれている事例がある。事務面でのサポートによって集落組織の役員の負担軽減をはかり，農協職員による働きかけが，イベントの開催や組合員の参加につながっていた。集落組織と農協職員とのつながりを深めるという効果も生まれている。

おわりに

農協が新たな活動の展開を考える場合，特に地域に密着した組織を志向する場合には，組合員の協同活動の単位，地域との紐帯としての集落組織の重要性は今後さらに強まるものとみられる。農協にとって，現状の集落組織の変化にどのように対応するかということだけでなく，農業や地域，農協の将来的な方向性を視野に入れたうえで，集落組織の改革により積極的に取り組

むことが必要であろう。

例えば，組合員の農協離れがいわれるなかで，04年のJA長野県大会では農協への結集力を強めるという意味からも組合員基礎組織の見直しを含む「JA組合員組織の活性化」を提唱している（JA長野中央会，JA長野県組合長会（2004）参照）。また，既存の農協事業の成長が難しくなる一方，財政改革により地方公共団体によるサービスが絞られていることや集落機能の低下のなかで，地域のニーズに基づいた新たな協同活動が必要な分野は拡大していると思われる。

本稿では，集落組織がその構成員，機能ともに変化している状況を把握し，これに応じて農協は集落組織改革も含め集落組織への対応を変化させていることをアンケート調査と事例調査によって確認したが，上記のような地域との関係も含めた集落組織のあり方についての検討を，今後の課題としたい。

< 参考文献 >

- ・全国農業協同組合中央会（1981）『農協の集落組織育成の方向』
- ・棚橋初太郎（1955）『農家小組合の研究』産業図書株式会社
- ・JA長野中央会，JA長野県組合長会（2004）『第57回JA長野県大会資料』
- ・農村組織研究会編（1979）『総合討論——むらと農協』日本経済評論社
- ・東知多農業協同組合管理部編さん委員会編（1986）『東知多農協10年のあゆみ』東知多農業協同組合

（主任研究員 齊藤由理子・さいとうゆりこ）

農協の野菜販売戦略の類型化

〔要 旨〕

- 1 農協における野菜の販売チャネルは、全体的には、卸売市場への一元的な販売から直接販売等を含めたより多面的な販売へと変化しつつあり、農協系統の経済事業改革においても実需者への直接販売や直売所の設置が目標になっている。とはいえ、個々の農協についてみると、地域の状況が多様であるため、それぞれの農協における販売戦略の現状や今後の販売事業の課題は異なるものであろう。本稿では、農協における野菜の販売戦略について、チャネル戦略、取引形態および製品戦略の観点から、全体の傾向を概観するとともに、5つのタイプに類型化し、産地や農協の特徴を整理した上で課題を抽出することを試みた。
- 2 全体についてみると、チャネル戦略では卸売市場出荷が大宗を占めているものの市場外取引も一定割合を占めるようになっており、取引形態では契約取引の割合が高まっている。また製品戦略においては、直接販売の場合には鮮度やトレーサビリティ等、特有の戦略がみられる。とはいえ個々の農協の販売戦略を類型化すると、次に示すように地域の状況により大きく異なっている。
- 3 卸売市場での契約外中心タイプ（Aタイプ）は、卸売市場におけるせり取引や当日相対取引等の契約取引以外の取引を中心とするタイプである。大産地が多く、相対的に少ない職員で出荷規模を生かして販売すると同時に、豊作時や代金回収のリスクを回避するねらいがあるとみられる。
- 4 卸売市場での契約・契約外折衷タイプ（Bタイプ）は、卸売市場への出荷が大部分を占めている点ではAタイプと同様であるが、契約取引や直接販売の割合がAタイプに比べてやや高いという特徴がある。この違いの背景には、野菜の流通構造の変化に対する危機感や、営農指導事業とリンクした製品戦略が構築されていることなどが影響しているものと思われる。
- 5 卸売市場での契約中心タイプ（Cタイプ）は、卸売市場を介した契約取引が大部分を占めているタイプである。地域別には関東や東海の農協が比較的多い。関東や東海では、契約取引の取引先である量販店等が多いことや、農業経営における雇用労働の増加等が影響していると思われる。
- 6 直接販売・卸売市場折衷タイプ（Dタイプ）は、直接販売と卸売市場出荷の割合がほぼ半々となっているタイプである。販売・取扱高の規模は比較的小さいが、食味のよさとブランドという強みをもっている。それらを生かすために直接販売の割合が高められ、その対策として安定供給や代金回収リスクへの対応等の直接販売のシステムが整備されていることがうかがえる。
- 7 消費者への直売主体タイプ（Eタイプ）は、直売所での販売など消費者への直売が主体となっているタイプである。販売・取扱高は比較的小さいが、管内に都市部と農村部の両方を含む農協が多い。消費地に近い強みを生かして、地産地消に注力している農協が多く、直売所等での販売が主体となっているとみられる。
- 8 今後の販売戦略の方向としては、全体的には卸売市場出荷を中心としつつも、卸売市場法改正を一つの契機として、契約取引や卸売市場外での取引が拡大するという従来の傾向が強まる可能性がある。もっとも今後の方向もタイプ別に異なっており、上述のBタイプやEタイプで直接販売強化の意向が比較的多くみられるが、その実現のためには安定供給や代金回収リスクへの対策、ノウハウの獲得など直接販売の体制整備が課題になると考えられる。

目 次

はじめに

1 販売チャネル戦略の現状

- (1) 重量ベースの販売先の内訳
- (2) 金額ベースの販売先の内訳

2 取引形態の現状

3 製品戦略の現状

- (1) 卸売市場出荷における製品戦略
- (2) 直接販売における製品戦略

4 販売戦略の類型化

- (1) 類型化の方法
- (2) 各タイプの概要

5 各タイプの特徴

- (1) 卸売市場での契約外中心タイプ(Aタイプ)
- (2) 卸売市場での契約・契約外折衷タイプ
(Bタイプ)
- (3) 卸売市場での契約中心タイプ(Cタイプ)
- (4) 直接販売・卸売市場折衷タイプ(Dタイプ)
- (5) 消費者への直売主体タイプ(Eタイプ)

6 今後の展開方向と課題

- (1) 卸売市場法改正への対策
- (2) タイプ別にみた今後の方向と問題点・課題

おわりに

はじめに

2003年のJA全国大会で決議された経済事業改革において、消費者と生産者の接近のための販売戦略の見直しの一環として、JAグループを通じた実需者への直接販売の実施や直売所の設置が目標に掲げられ、卸売市場外取引を拡大する方向が示されている。また全中(2004)によると、農協の青果物の販売・取扱高に占める直接販売や直売所での販売といった卸売市場外取引の割合は、04年3月末の調査で11%(金額ベースの単純平均)となっている。

このように農協における青果物の販売チャネルは、全体としてみれば、卸売市場への一元的な販売から、直接販売や直売所での販売など多元化する方向にある。

とはいえ、青果物の出荷規模だけをみても個々の農協の状況はさまざまである。こ

のため、販売チャネル戦略をはじめとする販売戦略の現状や今後の販売事業の課題はそれぞれの農協で異なるものであろう。

そこで本稿では、野菜に関する農協の販売戦略について、全体的な現状を概観するとともに、一つの試みとして販売戦略をいくつかのタイプに類型化し、それぞれの産地や農協の特徴を整理することにしたい。

分析対象として野菜を取り上げる理由は、近年、農協の販売・取扱高に占める野菜の割合が高まるなど、野菜が米と並ぶ販売事業の柱になり、農協にとっての重要度が増してきたためである。

本稿の構成は次のとおりである。はじめに農協の販売チャネル戦略、取引形態、製品戦略について全体を概観する。^(注1)次に「農協の野菜販売に関するアンケート調査」(以下「野菜販売アンケート」という)の回答農協を5つに類型化し、それぞれの販売戦略の特徴と戦略の選択に関連する産地や

農協の特徴を示す。最後に今後の販売戦略の展開方向と課題を考察する。

なお本稿で使用する「野菜販売アンケート」および聞き取り調査の内容は、主として、農畜産業振興機構（平成14年度は野菜供給安定基金）から当総研が受託して実施した「契約取引実態調査」（平成14，15，16年度）^{（注2）}の結果を基にしている。

（注1）青果物に関する産地の販売戦略について、小野（1998）では製品政策、チャネル政策、価格政策の視点から、藤島（1999）では製品戦略、分荷決定戦略、販売経路戦略の視点から分析されている。

（注2）「野菜販売アンケート」は「平成16年度契約取引実態調査」の一環として、2004年9月～11月にかけて実施した（販売・取扱高等の対象年は2003事業年度）。一定以上の野菜の販売・取扱高がある792組合に配付し、集計数は173組合である。詳細については農畜産業振興機構（2005）を参照されたい。なお今回の分析では1県1農協およびそれに近い農協を除いた。

また、本アンケート調査では調査項目が限られており、これを補うために一部の項目（営農指導業務において重点的に取り組んでいる事項）については全中「JAの活動に関する全国一斉調査」の結果を使用した。

なお、本アンケート調査の調査票では、卸売市場や全農生鮮食品集配センターでの契約取引を「契約取引」としたが、本文中は「契約取引」で統一した。

1 販売チャネル戦略の現状

農協における野菜の販売チャネルは、全体では卸売市場出荷が大宗を占めている。しかし卸売市場外での取引も方法によっては実需者・産地双方にとってメリットが少なくないために、現在では重量ベースでも金額ベースでも一定の割合を占めるようになってきている。

（1）重量ベースの販売先の内訳

まず、総合農協（以下「農協」という）における野菜の販売先の重量ベースの内訳（指定野菜14品目の加重平均）について、農林水産省（2001b）によりみると、卸売市場の割合は85年には87.3%と9割近くを占めていたが、90年には84.3%、00年には78.6%へと、15年間で8.7ポイント低下した。^{（注3）}

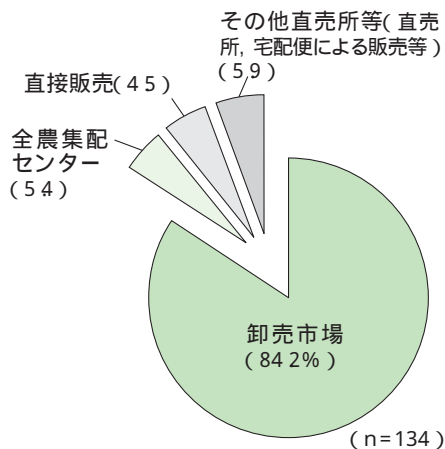
90年から00年にかけての変化を品目別にみると、ハクサイ、ナス、バレイショ、ニンジン、キャベツ、レタス、ピーマン、ネギ、サトイモの9品目で卸売市場の割合が低下した。なかでもバレイショとニンジンでは、卸売市場の割合がそれぞれ14.6ポイント、5.9ポイントと大きく低下し、代わって加工業者との取引の割合が大きく上昇している。

また、90年から00年にかけてニンジンとタマネギを除く12品目では、0.1～1.4ポイントと変化幅は小さいものの、小売店との取引の割合が上昇している。プライベート・ブランド化への対応やインショップ方式等によってスーパーや生協に直接販売するケースが増えてきているためとみられる。

（2）金額ベースの販売先の内訳

次に「野菜販売アンケート」により、03年度の農協における野菜の販売先別の内訳（個別農協の単純平均）を金額ベースでみたものを第1図に示した。販売・取扱高に占める卸売市場の割合は84.2%と高く、これに産地では卸売市場の一つと位置付けられている全農生鮮食品集配センター（以下

第1図 野菜の販売先別販売・取扱高
(金額ベースの割合)



資料 「農協の野菜販売に関するアンケート調査」、
以下資料名が明記されていない場合は同じ。

「全農集配センター」という)の5.4%を合わせると広義の卸売市場出荷の割合は89.6%^(注4)になる。市場外での取引は1割程度で、このうち量販店や加工業者等の業者への直接販売は4.5%であり、その他直売所等は5.9%を占めており、いずれも無視できない割合になっている。^(注5)

(注3) ここでは統計の連続性のある指定野菜14品目(キュウリ、キャベツ、サトイモ、ダイコン、タマネギ、トマト、ナス、ニンジン、ネギ、ハクサイ、ピーマン、パレシヨ、ハウレンソウ、レタス)を対象とした。

(注4) 全農集配センターは、経済連・全農県本部から受託した青果物を実需者に直接販売している。仲卸業者とせり取引がないことを除けば、基本的に卸売市場と同じであるが、卸売市場法は適用されない。

ある農協での聞き取り調査によると、全農集配センターは「市場と同じ位置付け。相対で価格形成する分と、無条件委託販売とがある」とのことである[農畜産業振興機構(2005)134頁]。同様の意見は他の複数の農協での聞き取り調査でも聞かれた。このため本稿では、便宜上、直接販売や消費者への直売とは異なる広義の卸売市場への出荷を意味するものとして、卸売市場と全農集配センターへの出荷を合計した数値を使用している。

(注5) 「野菜販売アンケート」および本稿におい

て、「直接販売」とは卸売市場外での量販店や加工業者などの実需者や中間流通業者への販売(B to B)をさし、消費者への直接販売(B to C)は「その他直売所等」に含まれる。

2 取引形態の現状

前述したように、農協の販売先は卸売市場が8割近くを占めている。かつては卸売市場での取引形態はせり取引が大宗を占めていたが、現在ではせり取引が減少して契約取引が増えている。さらに卸売市場外での契約による直接販売も増えており、全体として契約取引が増加傾向にある。定量・定価の仕入要望が強い量販店が増加したことや、野菜価格の低迷や雇用労働による農業経営の増加等によって産地の安定価格への要望が高まったことが背景にある。

本稿および「野菜販売アンケート」においては、農林水産省の定義を参考に、契約取引について「産地が、会社・団体等の販売先と、販売する野菜の価格、数量、規格(品質)等について、あらかじめ一定の契約(約束)を行い、それに基づいて行う取引とし、契約には、書面によるものだけでなく、口頭による約束も含まれる」と定義した。

契約取引の販売チャネルには、第1表に整理したように、卸売市場での相対取引や予約相対取引、全農集配センターでの契約取引のほか、卸売市場外での直接販売がある。

「野菜販売アンケート」によると、03年度において農協の66.4%が契約取引を実施している。実施した農協では販売・取扱高

第1表 販売チャネルと取引形態

		取引形態	
		契約取引	契約取引以外の取引
販売チャネル	卸売市場、全農集配センター	・卸売市場での週間相対取引や予約相対取引等 ・全農集配センターでの契約取引	・卸売市場でのせり取引、入札、当日・前日相対等 ・全農集配センターへの無条件委託
	卸売市場、全農集配センター以外	・契約取引による直接販売	・スポット取引による直接販売 ・直売所や宅配等による消費者への直売

資料 聞き取り調査をもとに筆者作成

に占める契約取引の割合は37.3%と4割近くになる。またその販売チャネルは、卸売市場経由が49.4%、直接販売は40.4%であり、全体としてみると卸売市場経由の契約取引が直接販売による契約取引を上回っている。残りの10.2%は全農集配センター経由である。聞き取り調査によると、産地と量販店の契約取引においても代金回収リスクや代金決済、野菜価格安定制度の利用などの条件によっては、卸売市場経由が選択されることも少なくないとのことであった〔農畜産業振興機構（2004）115頁〕

3 製品戦略の現状

製品戦略の分析の前に、「製品」の概念について少し整理しておこう。マーケティングにおける「製品」は、顧客のニーズを満たすために市場に提供されるものを意味し、その中には野菜そのものといった有形財のほかに、サービス、情報や経験も含まれる〔Kotler, Philip（2000）〕

農協の野菜販売においては、以下にみるように、卸売市場出荷の場合には出荷規模の拡大が製品戦略の中心となっているが、直接販売では鮮度やトレーサビリティといった卸売市場出荷とは異なる、特有の製品戦略がとられている。

（1）卸売市場出荷における製品戦略

卸売市場では出荷規模の大きさが一つの評価基準となっている。これは、仲卸業者の主要な顧客である量販店が出荷規模の大きさを第一の産地選定基準としているためである〔斎藤・三原（2004）〕。このため卸売市場出荷において、農協は出荷規模の拡大という製品戦略をとることになる。この手段として、少数の特定品目に絞った産地形成が行われてきた〔藤島（1998）〕

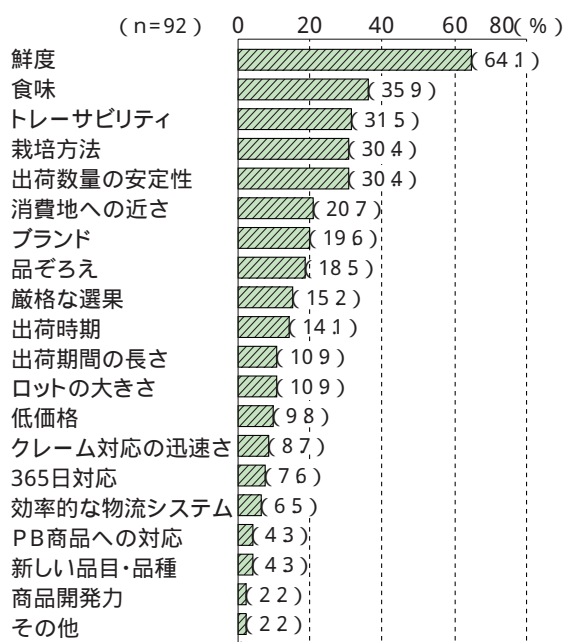
（2）直接販売における製品戦略

一方直接販売の製品戦略では、鮮度、品ぞろえや安定した出荷のように、直接販売に特有の製品戦略がみられる。

直接販売における農協のセールス・ポイントにより、直接販売の製品戦略を読み取ると、卸売市場出荷の場合との比較において次の5点が注目される（第2図参照）。

第1は、「鮮度」の回答割合が64.1%と最も高いことである。一般的に消費者は、食料品を購入する際に鮮度を重視している。直接販売の場合には産地から実需者に直接配送されることで物流にかかる時間を短縮でき、鮮度が高い状態で販売することが可能となる。これに対して、卸売市場出

第2図 農協の直接販売における
セールス・ポイント(複数回答)



荷の場合にはコールド・チェーンの設備が整備された卸売市場は少なく、また商物分離取引以外の場合には収穫から量販店の店頭陳列されるまで2日程度かかってしまう場合もある〔農山漁村文化協会(2001)〕。

第2は、「栽培方法」と、その情報を管理するシステムである「トレーサビリティ」の回答割合がいずれも3割強となっていることである。また「栽培方法」を選択した農協の60.7%が「トレーサビリティ」を選択しており、両者の選択は関連が強い。減農薬減化学肥料栽培や有機栽培などの栽培方法やトレーサビリティの確立は消費者や実需者の食の安全・安心への関心の高まりに対応したものといえよう。一方、卸売市場ではトレーサビリティへの対応は現在のところ十分ではなく、整備が課題となっている〔農林水産省 食品流通の効率化等に関

する研究会(2003)〕。

第3は、品目数の多さを示す「品ぞろえ」の回答割合が18.5%と、「ロットの大きさ」の回答割合の10.9%を上回っていることである。多品目を生産することと、少数の品目を大量生産することとはトレードオフの関係にある。直接販売では品目数の多さを製品戦略とする割合が高く、前述したように卸売市場出荷において少数の品目に絞って数量を拡大する戦略がとられていることとは対照的である。

第4は、「出荷数量の安定性」の回答が約3割を占めていることである。直接販売の大部分があらかじめ数量等を定めた契約取引であるため、これに対応したものといえる。「野菜販売アンケート」により、出荷数量の安定性を高めるための具体的な方法をみると、「職員が生育情報を収集」「作付時期の調整」(各々50.7%)が多い。これらの回答に加えて、セールス・ポイントとして「出荷数量の安定性」を選択した農協では「事前に組合員(部会)と農協が契約」を選択した割合が14.3%であり、選択しなかった農協の7.9%に比べて高いものとなっている。従来、農産物取引は、他の商取引に比べて契約の概念が薄いといわれてきたが、生産者にも契約の概念が根付いている農協が少数ながらみられる。

一方、卸売市場でのせり取引の場合には、出荷の安定のために、事前に組合員や部会と農協が契約するといった対策がとられることは多くないとみられる。「出荷数量の安定性」というセールス・ポイントは契約

取引の増加という取引形態の変更に対応して形成されてきた製品戦略といえよう。

第5は、「クレーム対応の迅速さ」「365日対応」といった機能をセールス・ポイントにしている農協が少数ではあるものの存在していることである。このような機能は、卸売市場を介さない取引でも必要となる場合があり、実需者が取引先を選択する上で1つのポイントになると考えられる。

4 販売戦略の類型化

(1) 類型化の方法

以上のように農協における野菜の販売戦略を全体的にみると、販売チャネル戦略では卸売市場出荷が大宗を占めているが、市場外取引も販売・取扱高の1割程度を占めている。また取引形態では、7割近くの農協が契約取引に取り組み、契約取引に取り組んでいる農協の販売・取扱高の4割近くを契約取引が占めている。販売チャネル戦略や取引形態の変化に対応して、製品戦略においても、直接販売の場合には卸売市場出荷とは異なる、特有の製品戦略がみられる。ただし個々の農協については、次にみるように地域の状況が多様であるために販売戦略にも違いがみられる。

ここでは「野菜販売アンケート」の個票をクラスター分析により5つのタイプに分け、各タイプを表側として他の設問項目とのクロス集計を行い、特徴を示した。クラスター分析については、卸売市場ないし全農集配センターを通じた契約取引の割合、

卸売市場ないし全農集配センターを通じた契約取引以外の取引の割合、直接販売の割合、その他直売所等の割合、の4つを説明変数として使用し、K-means法を用いた。^(注6)

(注6) クラスター分析とは観察値が類似している観察単位をまとめて、少数の区分(クラスター)に集約する手法である。ここで用いたK-means法は、非階層的手法の一つで、事前にクラスター数を恣意的に決めて、個々のサンプルを、各クラスターの代表値(平均値)に最も類似するクラスターに分類する手法である。

(2) 各タイプの概要

分析の結果抽出した5つのタイプについて、販売チャネルの構成比と契約取引の割合をみてみよう(第2表)。

Aタイプでは、販売・取扱高に占める卸売市場の割合は93.0%であり、これに産地では卸売市場とほぼ同様に位置付けられている全農集配センターの2.3%を加えると、合計95.3%になる。一方、販売・取扱高に占める契約取引の割合は4.3%と低い。

Bタイプでは、卸売市場の割合は79.8%であり、全農集配センターの10.7%を合わせると90.6%になり、広義の卸売市場出荷の割合はAタイプに次いで高くなっている。一方、販売・取扱高に占める契約取引の割合は36.7%でAタイプより高いがCタイプやDタイプより低い。

Cタイプでは、卸売市場の割合が79.3%、全農集配センターが13.6%で、合わせると92.9%になる。一方、契約取引の割合は89.6%と5タイプ中最も高い。

Dタイプでは、卸売市場の割合は49.8%と5割程度にとどまる一方、直接販売の割

第2表 各タイプの販売チャネルの内訳と契約取引の割合

(単位 組合, %)

	集計数	卸売市場		全農集配センター での契約取引 全農集配センター 以外の取引	全農集配センター での契約取引 全農集配センター 以外の取引	全農集配センター	卸売市場 + 全農集配セン ター	直接販売	その他直売所等	契約取引計	
		取引 卸売市場での取引	取引 卸売市場での契約								
		①	②								③ (①+②)
全体	133	67.2	17.0	84.2	2.2	3.1	5.4	89.5	4.5	6.0	24.6
Aタイプ	85	91.4	1.6	93.0	1.9	0.4	2.3	95.3	2.3	2.5	4.2
Bタイプ	13	55.2	24.6	79.8	3.4	7.3	10.7	90.6	4.8	4.6	36.7
Cタイプ	22	3.1	76.1	79.3	1.7	11.9	13.6	92.9	1.6	5.5	89.6
Dタイプ	6	29.4	20.3	49.8	2.2	0.0	2.2	52.0	48.0	0.0	68.4
Eタイプ	7	28.3	1.1	29.4	5.9	4.2	10.1	39.5	3.1	57.5	8.3

(注) 色網掛けは全体より20ポイント以上高いことを, 網掛けは全体より5ポイント以上20ポイント未満高いことを示す。

合が48.0%と5タイプ中最も高い。また契約取引の割合は68.4%とCタイプに次いで高い。

Eタイプでは, 卸売市場の割合は29.4%と5タイプ中で最も低く, その他直売所等の割合が57.5%と過半を超えて, 5タイプの中で最も高くなっている。

以上のような結果から, それぞれのタイプは第3表のように表現できる。

農協数の内訳は, Aタイプ63.9%, Bタイプ9.8%, Cタイプ16.5%, Dタイプ4.5%, Eタイプ5.3%である(第4表)。

第3表 5つのタイプ

Aタイプ	卸売市場での契約外中心タイプ
Bタイプ	卸売市場での契約・契約外折衷タイプ
Cタイプ	卸売市場での契約中心タイプ
Dタイプ	直接販売・卸売市場折衷タイプ
Eタイプ	消費者への直売主体タイプ

第4表 5タイプの位置付け

		取引形態		
		契約取引が少ない		契約取引が多い
チャネル戦略	卸売市場出荷が多い	(Aタイプ) (63.9%)	(Bタイプ) (9.8)	(Cタイプ) (16.5)
	卸売市場外取引が多い	(Eタイプ) (5.3)		(Dタイプ) (4.5)

(注) 数字は回答農協の内訳。

(注7) 結果としてDタイプの組合数は6組合, Eタイプの組合数は7組合と少なかったため, 以下の分析ではこの点に留意する必要がある。クロス集計で表側の組合数が少ない場合には, 組合数も示している。

5 各タイプの特徴

(1) 卸売市場での契約外中心タイプ (Aタイプ)

Aタイプの農協の販売戦略の特徴は, 販売チャネル戦略では卸売市場への出荷割合

が高く、取引形態では契約取引の割合が低いことである。このタイプの農協でも44.7%が直接販売を行っているものの、販売・取扱高に占める割合はわずか2.3%（平均販売・取扱高は5,400万円）にとどまっている。

このタイプの農協の特徴は、他のタイプに比べて、野菜の販売・取扱高が平均25億円と産地の規模が大きく、個別農協の顔ぶれをみても卸売市場でのシェアが極めて高い品目を持つ農協が多いことがあげられる（第5表に各タイプの主な特徴を示す）。

大産地において卸売市場でのシェアが高い背景には、戦略品目への絞り込みにより、大量出荷が可能な体制が形成された結果ともいえる〔藤島（1999）〕。出荷規模が大きければ、卸売市場での評価が高くなり、有利に販売することが可能になる。

また、タマネギの主産地となっている農協への聞き取り調査によると、指定野菜の価格下落時に補てんが受けられる価格安定制度の対象にするためや代金回収リスク回避のために、卸売市場出荷が中心となっているとのことである〔野菜供給安定基金（2003c）2頁〕。さらに、受託拒否が禁じられている卸売市場との結び付きは、豊作時対策としての意味合いもあろう〔野菜供給安定基金（2003b）10頁〕。

さらには職員の体制も影響していると考えられる。「野菜販売アンケート」によると、このタイプの農協の販売・取扱高1億円当たりの販売職員数は1.4人と、同じく卸売市場へのお荷割合が高いBタイプの農協に次いで少ない。卸売市場出荷にかかる

業務の効率性が高い反面、少ない職員数で多額のお売を行っているために、販路開拓や商談などの販売業務が比較的煩雑である直接販売の割合を高めることは難しいという面もあろう。

このタイプにおいて、販売チャンネル戦略として卸売市場が選択されている背景には、相対的に少ない職員数で、出荷規模の大きさを生かしつつ有利に販売し、豊作時のリスクや代金回収リスクを軽減するねらいがあるとみられる。

一方、取引形態において契約取引の割合が低い理由には、受託者である卸売業者側の要因もあろう。価格を決めた契約的な取引は、量が多くなると卸売業者が負わなければならない価格変動リスクが大きいとみる卸売業者が少なくない〔農畜産業振興機構（2004）31頁〕。

（2）卸売市場での契約・契約外折衷

タイプ（Bタイプ）

このタイプの販売チャンネルでは、卸売市場出荷が多いということはAタイプと共通しているが、直接販売に取り組んでいる割合は76.9%とAタイプより32.3ポイント高い。また取引形態において野菜の販売・取扱高に占める契約取引の割合が36.7%と、Aタイプに比べて32.5ポイント高い。

このタイプの農協は、野菜の販売・取扱高が平均で22億円とAタイプに近いが、次の点で特徴がみられる。

第1に、野菜の流通構造の変化に対する強い危機感があり、それが販売チャンネル戦

第5表 各タイプの主な特徴

		Aタイプ	Bタイプ	Cタイプ	Dタイプ	Eタイプ
野菜の販売・取扱高		25億円	22億円	14億円	8億円	4億円
野菜の販売・取扱高の販売先別の内訳		・卸売市場 93.0% ・全農集配センター 2.3% ・直接販売 2.3% ・その他直売所等 2.5%	・卸売市場 79.8% ・全農集配センター 10.7% ・直接販売 4.8% ・その他直売所等 4.6%	・卸売市場 79.3% ・全農集配センター 13.6% ・直接販売 1.6% ・その他直売所等 5.5%	・卸売市場 49.8% ・全農集配センター 2.2% ・直接販売 48.0% ・その他直売所等 0.0%	・卸売市場 29.4% ・全農集配センター 10.1% ・直接販売 3.1% ・その他直売所等 57.5%
野菜の販売・取扱高に占める契約取引の割合		4.2%	36.7%	89.6%	68.4%	8.3%
野菜の販売・取扱高1億円当たり販売職員数		1.4人	0.9人	1.6人	2.3人	3.6人
販売・取扱高計に占める野菜の割合		44.7%	58.1%	42.4%	35.0%	24.0%
営農指導事業での重点事項(販売関連)			・環境保全型農業推進 27.3%		・販売力・マーケティング強化 50.0%	・販売力・マーケティング強化 50.0% ・地産地消 66.7%
組合員戸数		14,478戸	12,382戸	19,489戸	8,363戸	20,754戸
正組合員戸数		5,315戸	4,792戸	7,751戸	2,003戸	7,531戸
野菜の卸売市場出荷の分荷権		・農協 64.7% ・経済連・全農県本部 8.2% ・その他 27.1%	・農協 76.9% ・経済連・全農県本部 23.1% ・その他 0%	・農協 40.9% ・経済連・全農県本部 13.6% ・その他 45.5%	・農協 83.3% ・経済連・全農県本部 16.7% ・その他 0%	・農協 57.1% ・経済連・全農県本部 0% ・その他 42.9%
野菜の直接販売	セールス・ポイント(特徴点)		・栽培方法 70.0% ・トレーサビリティ 50.0% ・出荷の安定性 50.0%	・低価格 28.6%	・食味 50.0% ・ブランド 33.3%	・鮮度 100.0% ・消費地への近さ 75.0% ・食味 75.0%
	実施の経緯(特徴点)		・流通構造変化への対応 36.4% ・実需者の情報を直接把握するため 27.3%	・販売事業損益改善のため 42.9%	・生産者の手取り安定のため 83.3% ・経済事業改革の一環として 33.3%	・生産者から要望があった 75.0% ・生産者の手取り安定のため 75.0%
	安定供給対策		・職員が生育情報を収集 72.7%		・作付時期の調整 83.3% ・生産者が農協に連絡 83.3%	
	代金回収リスク対策	・経済連・県本部を介して取引することでリスクを移転 64.1%	・保証金・前受金、保証人等、取引相手の協力によってリスクを回避 54.5%	・経済連・県本部を介して取引することでリスクを移転 66.7%	・保証金・前受金、保証人等、取引相手の協力によってリスクを回避 60.0%	・組合がリスクを負っている 75.0%
	ノウハウの獲得方法	・卸売市場出荷にかかる業務の経験 81.6%	・卸売市場出荷にかかる業務の経験 72.7%		・卸売市場出荷にかかる業務の経験 66.7% ・販売事業以外の業務の経験 66.7% ・研修会への参加 66.7%	・直売所運営の経験 66.7%
市場法改正による野菜販売への影響		・大きく影響を受ける 7.1% ・ある程度影響を受ける 58.3%	・大きく影響を受ける 15.4% ・ある程度影響を受ける 46.2%	・大きく影響を受ける 9.1% ・ある程度影響を受ける 31.8%	・大きく影響を受ける 0.0% ・ある程度影響を受ける 16.7%	・大きく影響を受ける 0.0% ・ある程度影響を受ける 16.7%
今後強化したい野菜の販売方法(第1位+第2位)		・卸売市場(予約相対取引を含む契約取引) 66.7%	・卸売市場(予約相対取引を含む契約取引) 54.5% ・直接販売(経済連・県本部が代金回収のみ行う) 36.4%	・卸売市場(予約相対取引を含む契約取引) 60.0% ・直接販売(経済連・県本部経由せず) 35.0%	・卸売市場(予約相対取引を含む契約取引) 60.0% ・直接販売(経済連・県本部が代金回収以外(販路開拓等)も行う) 60.0%	・直売所 85.7% ・直接販売(経済連・県本部経由せず) 28.6% ・卸売市場(セリや前日・当日相対等の契約取引以外の取引) 28.6%

資料 「農協の野菜販売に関するアンケート調査」, 全中「農協の活動に関する一斉調査」

略の選択等にも影響しているとみられることである。直接販売実施の経緯に関する設問（複数回答）では、それぞれ54.5%（11組合中6組合）が「流通構造変化への対応」および「実需者の情報を直接把握するため」を選択している。流通構造の変化を感じ取って実需者のニーズを把握しようとする姿勢がうかがえる。

このタイプの販売・取扱高全体に占める野菜の割合は平均58.1%と5タイプ中最も高い。野菜のウェイトが高いということは、産地や農協にとっては、それだけ輸入野菜の増加や卸売市場流通の変化によって受ける影響が大きいともいえる。

第2の特徴として、野菜販売における農協ないし経済連・全農県本部の主導権が強いことがあげられる。Bタイプの卸売市場出荷における分荷権は、「農協」の割合が76.9%（13組合中10組合）、「経済連・全農県本部」が23.1%（13組合中3組合）であり、「生産部会」や「品目ごとにまちまち」といった選択は皆無であった（Aタイプでは、「農協」64.7%、「経済連・全農県本部」8.2%、「生産部会」15.3%、「品目によってまちまち」11.8%）。農協が経済連・全農県本部のいずれかが分荷していることは直接販売の割合が高いDタイプと共通している。複数品目について同時に商談をすることは実需者にとってはコスト削減になるというメリットがある〔農山漁村文化協会（2000）30頁〕。農協ないし経済連・全農県本部が分荷権をもつことにより、品目横断的に営業することができるため、直接販売につながる可能

性が高いことを示唆している。

第3の特徴は、栽培方法を直接販売のセールス・ポイントとするなど、営農指導事業とリンクした販売事業が展開されていることがうかがえることである。このタイプの営農指導事業の重点項目として63.6%（11組合中7組合）が環境保全型農業（環境負荷の軽減に配慮した持続的な農業）の推進をあげている。これを反映して、直接販売のセールス・ポイント（複数回答）として、70%（10組合中7組合）が「栽培方法」を選択しており、50%（10組合中5組合）が「トレーサビリティ」を選択している。

ただしBタイプの場合には、野菜の販売・取扱高1億円当たりの販売職員数は0.9人と5タイプ中最も少ない。現在直接販売に取り組んでいるこのタイプのある農協では、商談や事務が煩雑であるために、現状の体制では直接販売を拡大したくても限界があるとのことであった〔農畜産業振興機構（2005）137頁〕。

このタイプの販売チャンネルは、現状では卸売市場出荷が大宗を占めているが、数量は少ないながらも8割近くの農協が直接販売に取り組んでいる。野菜の流通構造変化への対応策として栽培方法の確立等の営農指導事業とリンクした販売事業の製品戦略を構築しつつ、直接販売のチャンネルの活用を模索していることがうかがえる。

（3）卸売市場での契約中心タイプ

（Cタイプ）

Cタイプは、販売チャンネル戦略において、

卸売市場への出荷割合が高いことはAタイプやBタイプと同様であるが、取引形態において野菜の販売・取扱高に占める契約取引の割合が高いところにCタイプの特徴がある。

このタイプは、野菜の販売・取扱高が平均14億円と中規模であり、また地域別にはBタイプでは東北や九州の割合が高いのに対して、Cタイプでは関東や東海の割合が比較的高い。

関東や東海の地域の特徴に注目してみると、第1に大消費地に近いことがあげられる。卸売市場での契約取引の取引先となる、スーパーや生協等の店舗が多いために、卸売市場での契約取引に比較的取り組みやすい状況にあるとみられる。卸売市場経由の契約取引の場合にも商物分離取引の場合には、配送時間が短縮されるため、直接販売と同様に鮮度を生かして販売することが可能になる。

第2の特徴は、とくに関東地方で常雇の労働力を雇用している農家数が他の地域に比べて著しく増加していることである。95年の2,906戸から00年には4,898戸へと約1.7倍になっている〔農林水産省（2001a）〕。常雇の場合、定期的に給与を支払う必要があり、そのためには計画的で安定した所得が不可欠となり、価格が安定した取引への要望が高まることになる。

第3に、このような農業経営の変化を受けて、農協もさることながら、商談や代金回収において経済連・全農県本部が中心となって契約取引を行うケースが多くみられ

ることも関東や東海の地域的な特徴である〔農畜産業振興機構（2004）89～92頁，農畜産業振興機構（2005）184～186頁〕。

さらに、このタイプ全体にいえるとは、野菜の販売・取扱高1億円当たりの野菜の販売職員数が1.6人と、直接販売の割合が高いDタイプの2.3人に比べて少ないことである。

限られた人員体制のなかで価格が安定した取引を求める生産者の要望に応えるために、販路開拓や代金決済等の業務において直接販売に比べて取り組みやすい卸売市場や全農集配センターを介した契約取引が選択されているものと推測される。

（4）直接販売・卸売市場折衷タイプ （Dタイプ）

このタイプの販売戦略の特徴は、販売チャネル戦略において直接販売の割合が48.0%と5タイプのなかで最も高いことである。

このタイプの農協は、販売・取扱高は平均8億円であり、農協の正組合員戸数は平均2,003戸と5タイプのなかで最も少ない。また営農指導事業の重点項目として6組合中3組合がマーケティングや販売力の強化をあげている。

このタイプの農協は、産地の規模としては大きくはないが、食味のよさやブランドが製品戦略となっている。直接販売のセールス・ポイントとして、6組合中3組合が「食味」をあげており、2組合が「ブランド」に回答している。これらの強みを生か

すための販売チャネルとして直接販売が選択され、そのために次のような安定供給や代金回収リスクといった直接販売の課題への対策がとられていることがうかがえる。

安定供給対策についてみると、このタイプでは「作付時期の調整」および「生産者（部会）が農協に予定出荷量を連絡」に回答した農協が、それぞれ6組合中5組合を占めている。直接販売の場合には、スポット取引を除いて価格や数量があらかじめ決められた契約取引になる。契約取引の場合、天候変動や市況の高騰等による生産者からの不安定な出荷が問題になることが少ない〔野菜供給安定基金（2003c）10頁〕。しかし、このタイプの場合には、生産者あるいは生産部会が農協に出荷数量の連絡を行っていることから、生産者が契約取引に協力的であることがうかがえる。

また一般的に直接販売の場合に、代金回収リスクが農協側のボトルネックとなることが多い。代金回収リスクに対して、このタイプでは5組合中3組合が保証金や前受金によって対応しており、5組合中2組合が経済連・全農県本部を介することで回避している。このため現在の直接販売の与信管理については、5組合中4組合が「現在の与信管理で問題ない」と回答している。

（5）消費者への直売主体タイプ

（Eタイプ）

このタイプの販売戦略の特徴は、販売チャネル戦略において消費者への直売の割合が高いことである。

このタイプの農協は、販売・取扱高では平均で4億円程度と産地の規模は小さいものの、地域別の内訳は近畿や中国・四国の割合が比較的多く、都市部と農村部の両方を含む広域合併が進んだ農協が多い。

管内に都市部が含まれているため、一定規模の野菜の消費市場が存在している。輸送に時間がかかる卸売市場経由の流通にはない高い鮮度を生かして販売することが可能な状況にあると考えられる。

このような地域の特徴を反映し、このタイプの農協では、営農指導事業として、6組合中4組合が地産地消に重点をおいていると回答している。

このタイプでは、消費地に近いという立地を生かし、直売所での販売を主体とした販売戦略がとられていると考えられる。

6 今後の展開方向と課題

今後の販売戦略の方向としては、全体では、卸売市場出荷を中心としつつも、契約取引や卸売市場外での取引が徐々に拡大するという従来の傾向が強まる可能性がある。

（1）卸売市場法改正への対策

今後の農協の販売戦略に影響を与える一つの大きな要因として04年6月に改正された卸売市場法がある。卸売業者による買付集荷や仲卸業者による直荷引きが自由化されたことに加えて、09年度からは卸売市場手数料率の弾力化が予定されている。卸売市場法改正を一つの契機として、農協の野

菜の販売戦略において、販売チャネルの多元化や卸売市場の絞り込みがさらに進む可能性があることがうかがえる。

「野菜販売アンケート」により、卸売市場法改正による野菜販売への影響をみると、「大きく影響を受ける」と選択した農協の割合は7.6%、「ある程度影響を受ける」は48.9%で、合わせて56.5%の農協が影響を受けると考えている。

さらに卸売市場法改正への対策に関する自由意見を集計すると、直接販売の拡大に関する意見が26.5%であり、産地の強化に関する意見、および卸売市場の見直し・集約に関する意見がそれぞれ20.4%となっている。

(2) タイプ別にみた今後の方向と 問題点・課題

冒頭で述べたように、経済事業改革においては消費者と生産者の接近を実現するために実需者への直接販売の実施や直売所の設置など販売チャネル戦略の変更が目標とされている。これまでみてきたように、産地の状況に応じて販売戦略は異なっており、経済事業改革においても、地域の特性を生かした取組みが求められよう。

最後に、各タイプの販売戦略の方向と課題を簡単にまとめよう。

a Aタイプ

Aタイプの場合、産地の規模が大きいいため、今後も卸売市場との協力関係を抜きにして販売戦略を構築することは難しいとみ

られる。卸売市場での高い評価につながっている出荷量の規模を今後も保つために、産地の生産体制の維持が課題となろう。

また卸売市場出荷では、卸売業者との関係は強化されるが、実需者（ひいては消費者）の情報が入手しにくく、また農協から実需者への情報伝達が難しいという弱点がある。これにより産地と実需者との連携の機会が失われる可能性があることが指摘されている〔斎藤（2005）〕。経済事業改革で掲げられている消費者への接近を進めるためにも、実需者との情報交換をいかに行うかが課題といえる。

Aタイプでは今後卸売市場での契約取引を強化したいとの意向が多い。卸売市場での契約取引を行っている農協によると、卸売市場での契約取引を実施することにより、実需者は特定されるが、数量と価格は卸売業者との間で決められており、実需者との直接的な情報交換は行っていないとのことである〔農畜産業振興機構（2005）134頁〕。このため、卸売市場での契約取引を拡大したとしても、実需者との直接的な情報交換という課題は残ることになる。

さらに野菜の販売・取扱高が多いこのタイプの農協が直接販売を本格的に行うためには、大産地でありながら直接販売を大規模に行っている福岡八女農協のように、専門部署や東京事務所を設置しつつ、代金回収リスクに備え、その費用に見合った収益を確保する体制を構築する必要がある。

第6表 今後販売・取扱高の割合を高めたい
販売方法(第1位と第2位の合算)

(単位 組合, %)

	集計数	卸売市場(予約相対取引を含む)	契約取引	卸売市場(せりや前日・当日相対等)	の契約取引以外の取引	全農集配センター(契約取引)	全農集配センター(契約取引以外)	直接販売(経済連・県本部が代金回収以外)(販路開拓等)も行う	直接販売(経済連・県本部が代金回収のみ行う)	直接販売(経済連・県本部經由せず)	電子商取引所を介した企業・団体等への販売	直売所	その他
合計	127	61.4	26.0	9.4	3.1	30.7	14.2	22.0	2.4	23.6	0.8		
Aタイプ	84	66.7	31.0	4.8	3.6	31.0	15.5	17.9	1.2	20.2	0.0		
Bタイプ	11	54.5	18.2	27.3	0.0	27.3	36.4	18.2	9.1	9.1	0.0		
Cタイプ	20	60.0	10.0	20.0	5.0	30.0	0.0	35.0	5.0	30.0	5.0		
Dタイプ	5	60.0	20.0	0.0	0.0	60.0	20.0	40.0	0.0	0.0	0.0		
Eタイプ	7	14.3	28.6	14.3	0.0	14.3	0.0	28.6	0.0	85.7	0.0		

(注) 色網掛けは各タイプの上位2位を示す。

b Bタイプ

Bタイプの今後の販売戦略の方向は、卸売市場での契約取引を中心としつつも、直接販売を伸ばす意向が強い。しかし、直接販売を拡大するには、代金回収リスクに対する対策や直接販売のノウハウ獲得が課題となろう。

「野菜販売アンケート」により直接販売に関する今後の意向をみると、「取引を拡大する」との回答割合が、Bタイプでは69.2%（13組合中9組合）と比較的高い。Bタイプの場合には、前述したように野菜の流通構造の変化に対する危機感が強く、直接販売の強化はその対策の一環として位置付けられているものと思われる。しかし現在のBタイプの直接販売では、代金回収リスクに対して保証金や前受金等によって回避している割合は54.5%（11組合中6組合）

で、残りの45.5%（11組合中5組合）では組合ないし生産者がリスクを負っている。さらに、直接販売にかかる業務のノウハウ獲得方法については卸売市場出荷業務の経験が72.7%（11組合中8組合）で最も高い。また販売事業経験者が直接販売担当者となっている組合が90.9%（11組合中10組合）と多く、販売事業以外の事業の経験者や農協以外から人材を登用している農協は少ない。直接販売の業務においても、卸売市場出荷のノウハウが中心となって業務が行われている様子が見えてくる。加えて前述したように、このタイプの野菜

の販売・取扱高1億円当たりの販売職員数は5タイプ中最も少ない。直接販売の業務には営業等の卸売市場出荷とは異なるノウハウも必要となるため、ノウハウの蓄積や専門的人材の育成を含めた人員体制の整備が課題となろう。

c Cタイプ

Cタイプの今後の販売戦略の方向については、引き続き卸売市場での契約取引を強化しつつ、直接販売や直売所にも注力する意向が見えてくる。

直接販売については、検討を進めている農協がある一方、検討していないし予定もない農協も3分の1を占めるなど、農協の意向は分かれている。

Cタイプで直接販売を行っているある農協では、直接販売について「出荷に手間が

第7表 直接販売に関する今後の意向

(単位 組合, %)

	集計数	実施を内部で検討中	現在行っていないが始める予定	取引を拡大する	現状の取引規模で今後も実施	取引を縮小する	取引を中止する予定	予定もない 実施について検討していないし
合計	130	138	62	331	208	00	00	262
Aタイプ	84	131	71	321	190	00	00	286
Bタイプ	13	77	00	692	154	00	00	77
Cタイプ	21	238	95	190	143	00	00	333
Dタイプ	6	00	00	00	1000	00	00	00
Eタイプ	6	167	00	500	00	00	00	333

(注) 色網掛けは合計より5ポイント以上高いことを示す。

かかる。配送に人手がいる。精算事務に手間かかる。代金回収に注意が必要」という問題点を抱えている。この意見に表れているように、このタイプの農協が直接販売を実施する場合に、職員体制や販売代金精算のシステムの整備、および代金回収リスク管理が制約となっていることがうかがえる。

d Dタイプ

Dタイプの今後の販売戦略の方向については、卸売市場での契約取引と直接販売を強化する意向が多い。

ただし直接販売の取引規模については現状維持の姿勢が強い。安定出荷のための仕組みはあるものの、すでに直接販売の割合が平均で5割近くになっており、天候変動を考慮すると、これ以上直接販売の取引量を拡大することには慎重にならざるをえないものと思われる。

「野菜販売アンケート」において、このタイプの農協が抱える直接販売の問題点として、「安全・安心な農産物を求めるが、(筆者注:有機栽培にかかる)生産コストや生産努力を買い支えてもらえない」との意見があった。卸売市場出荷の場合には実需者との価格交渉に農協は直接関与しないものの、直接販売の場合には農協が直接価格交渉する場面が多くなる。上述の意見は、実需者との価格交渉において産地が希望する価格を実現することの難しさを示している。

e Eタイプ

Eタイプの今後の販売戦略の方向については、直売所での販売を基本としつつ、直接販売にも取り組む意向がうかがえる。

現状では消費者への直売が主体となっているEタイプにおいて、直接販売の拡大意向が強い背景には、直売所での売上げの伸び悩みも影響しているとみられる。最近全国的に直売所の店舗が増加し、競争が激しくなった結果、店舗での売上げが伸び悩み、販路拡大が課題となっている直売所が少なくない〔農林水産省(2005)〕。販路拡大対策として、直売所の品ぞろえの豊かさや代金精算等の機能を生かして直接販売を行う動きがみられる〔農山漁村文化協会(2005)〕。

しかし現在のEタイプの直接販売では、75.0%(4組合中3組合)の農協で、代金回収リスクを農協が負っていると回答している。今後直接販売を開始ないし拡大する場合には、代金回収リスクへの対応が必要になるう。

おわりに

本稿では、野菜を対象に農協の販売戦略について、全体の傾向を整理し、さらに個別農協を5つに類型化して産地の特性との関係をみた。簡単にまとめると、全体としては、販売チャネル戦略では卸売市場出荷が大宗を占めているが、市場外取引の割合も一定割合を占めている。また取引形態では大半の農協が契約取引に取り組んでいる。製品戦略においても、直接販売の場合には卸売市場出荷とは異なる製品戦略がみられた。とはいえ販売戦略は、産地の規模や立地条件、生産者の農業経営形態、農協の職員体制等によって大きく異なっており、それぞれの特性に応じた販売戦略がとられていることがうかがえた。現在進められている経済事業改革においても、地域の特性をより生かした販売戦略の構築が求められよう。

今回の分析では、産地の特性については販売・取扱高を一つの軸とした。しかし、農協の販売戦略との関係をより詳細にみるためには、品目ごとの卸売市場でのシェアや産地間競争の状況、卸売市場出荷も含めたブランドの有無等も加味する必要がある。また聞き取り調査によって各タイプの実態をより具体的に把握する必要がある。これらについては今後の調査の課題としたい。

<参考文献>

- ・上田尚一（2003）『クラスター分析』朝倉書店
- ・小野雅之（1998）「青果物卸売市場流通・制度の変容と産地対応」『農業市場研究』第6巻第2号，1～10頁

- ・菊地哲夫（2005）『野菜の価格形成分析』筑波書房
- ・斎藤修（1986）『産地間競争とマーケティング論』日本経済評論社
- ・斎藤修（2005）「再編対象市場の生き残る道～卸売市場流通システムの革新方向～」(05年7月12日講演資料)
- ・斎藤義一・三原成彬（2004）『青果物流通とマーケティング活動』筑波書房
- ・佐藤和憲（1998）『青果物流通チャネルの多様化と産地マーケティング戦略』養賢堂
- ・全中（2004）「第23回JA全国大会決議に係る実践状況調査〔JA調査〕調査結果報告」
- ・農山漁村文化協会（2000）「JA甘楽富岡のIT革命」『自然と人間と結ぶ』7月号
- ・農山漁村文化協会（2001）「JA甘楽富岡に学ぶIT時代の農協革命」『自然と人間と結ぶ』7月号
- ・農山漁村文化協会（2005）「シリーズ産地消の時代 直売農業に後継者不足はありません」『現代農業』3月号，316～324頁
- ・農林水産省（2001a）『2000年農林業センサス』
- ・農林水産省（2001b）『青果物集出荷機構調査報告』
- ・農林水産省（2005）「平成16年度農産物産地消等実態調査結果の概要」
- ・農林水産省 食品流通の効率化等に関する研究会（2003）「食品流通の効率化等に関する研究会報告書」
- ・藤島廣二（1998）「第5章 農協共販事業のジレンマと未来」両角和夫編『農協再編と改革の課題』家の光協会，146～158頁
- ・藤島廣二（1999）「第3章第2節 広域出荷産地の出荷戦略と卸売市場」日本農業市場学会編集『現代卸売市場論』筑波書房，91～100頁
- ・Kotler, Philip（2000）A Framework for Marketing Management, First Edition, Prentice Hall, Inc.（恩蔵直人監修，月谷真紀訳（2002）『コトラーのマーケティング・マネジメント』ピアソン・エデュケーション）
- ・野菜供給安定基金（2003a）『平成14年度契約取引実態調査報告書』
- ・野菜供給安定基金（2003b）『平成14年度契約取引実態調査報告書—アンケート調査編—』
- ・野菜供給安定基金（2003c）『平成14年度契約取引実態調査報告書—聞き取り調査編—』
- ・農畜産業振興機構（2004）『平成15年度契約取引実態調査報告書』
- ・農畜産業振興機構（2005）『平成16年度契約取引実態調査報告書』
- ・尾高恵美（2002）「多様化する農協の販売事業方式」『農林金融』2月号

（研究員 尾高恵美・おだかめぐみ）

魚類養殖の現状から トレーサビリティを考える

〔要 旨〕

- 1 わが国の漁業生産において存在感を増しつつある海面養殖業は、1960年代後半以降魚類等の給餌型養殖を中心に伸長したが、その半面で密殖や多投餌等を通じて漁場環境の急速な悪化をもたらした。このため、持続的養殖生産確保法に基づく漁場改善が進められており、その一環として放養量の適正化や環境負荷の小さい配合飼料への転換も進められている。
- 2 水産業界においては、こうした養殖部門を中心にトレーサビリティへの取組みが展開されているが、この背景には養殖水産物に対する消費者の不安の高まりがあるものと考えられる。輸入養殖エビやウナギからの抗菌剤や抗生物質の検出、あるいは輸入カキの偽装表示等の事件が相次いだことのほか、養殖魚の生産工程に起因するリスクの存在も背景にあるものとみられる。
- 3 わが国の場合、トレーサビリティに関しては、消費者への情報提供方法も含め「生産者や食品事業者による自主的な取組」と「食品の特性に応じた取組」が基本となっている。このため水産物に関しては、商品の差別化やブランド化を目的に、消費者へ直接履歴情報を提供する商品別システムが一部実用化されつつあるものの、多くの場合養殖魚の生産履歴情報が卸売市場の段階で中断されるなど、普及はこれからという状況にある。
- 4 消費者のニーズはトレーサビリティそのものよりも食品の安全・安心にあり、さらにはEUのTraceFish導入をめぐる動きも具体化しつつある。トレーサビリティの普及促進のためにも、こうした情勢や水産物流通の特殊性を踏まえたトレーサビリティシステムとして、基本部分を統一したシステムの構築が必要ではないだろうか。

目 次

はじめに

1 海面養殖業の現況

2 魚類養殖における漁場環境問題

(1) 魚類養殖の発展と漁場汚染

(2) 漁場改善に向けた取組みの現状

3 養殖魚トレーサビリティをめぐる情勢

(1) 導入の目的と意義

(2) 魚類養殖におけるリスク要因

(3) 消費者の求める食品情報

(4) EUが導入を計るTraceFish

4 養殖魚トレーサビリティの現状と課題

(1) 取組事例にみる現状

(2) 流通段階における動向

(3) 課題と方向

はじめに

2001年のBSE発生以降、残留農薬問題、原産地等の偽装表示問題など、食品の安全・安心に関する事件が相次ぎ、これに伴って消費者の「食」への関心が高まっている。こうした消費者ニーズに対応して、わが国の食品安全行政も大きく転換した。03年の食品安全基本法の制定、食品衛生法の改正等関連法の整備を進めるとともに、リスク分析手法も導入するなど、今まででは考えられないようなスピードで変化した。

肉牛・牛肉に関して、「牛の個体識別のための情報の管理及び伝達に関する特別措置法」(03年)により法的に義務づけた、トレーサビリティの導入もその一環として位置づけられる。その他の食品については、事業者の自主的な取組みを促進する方針とし、ガイドラインの作成、システム開発にかかる実証試験の実施など、さまざまな支援策を展開している。

水産業界においては、02年の夏ごろから

トレーサビリティが話題になり、関係誌等でも盛んに取り上げられるようになった。このような水産物にかかるトレーサビリティについては、生産履歴情報の記録や開示にとどまっているものが多い、実証試験の段階にとどまっている事例が多い、という特徴がある。養殖部門に多くの取組事例がみられることも大きな特徴といえよう。その背景には、輸入養殖エビやウナギから抗菌剤や抗生物質が検出され、あるいは輸入カキの偽装表示やトラフグ養殖でのホルマリン使用が判明するなど、養殖水産物に対して消費者の不安が高まったという事情もあるものと考えられる。

こうした経緯を踏まえ、本稿では海面養殖、とりわけ生産工程に消費者の不安が多い魚類養殖について、その現状を整理するとともに、そのなかからトレーサビリティのあり方についても考えてみたい。

1 海面養殖業の現況

わが国の漁業生産は遠洋・沖合漁業を中

心に規模の縮小が進み、沿岸漁業の占める比重が相対的に大きくなってきている。とはいえ沿岸漁業についても、海面養殖業を除けば近年の生産量は150万トン前後であり、80年代の200万トン台を下回る水準で推移している。こうした状況下、120～130万トン前後で安定的に推移している海面養殖業の存在は、以前にも増して大きくなっている。品目別にみても、ブリ類76%（02年）、マダイ82%（同）、カキおよびノリ類ほぼ全量と、養殖による生産が多くを占める品目もある。

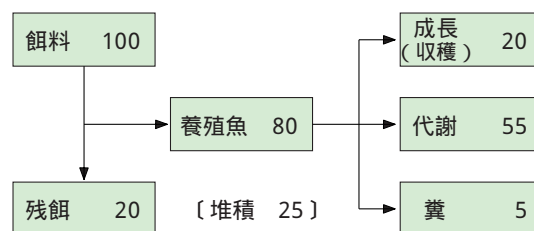
このように水産食料の供給面で大きな役割を担う海面養殖業であるが、魚類等の給餌型養殖と海藻や貝類等の無給餌型養殖に大きく分けられる。生産量ベース（02年）では、それぞれ27万トン、106万トンであり、無給餌型養殖が大きな比重を占めているが、60年代後半以降海面養殖業伸長の中心となったのは給餌型養殖である。ちなみに、65年の生産量との比較では、給餌型養殖が18倍の規模にまで生産が拡大しているのに対し、無給餌型養殖の規模は3倍の伸びにとどまっている。給餌型養殖の大半が、ブリ類養殖とマダイ養殖に代表される魚類養殖であり、両魚種で給餌型養殖全体の87%を占める。

2 魚類養殖における 漁場環境問題

（1）魚類養殖の発展と漁場汚染

魚類の給餌型養殖は、小割生簀式による

第1図 魚類養殖における環境負荷
（窒素を基礎にした概念図）



出典 伊藤(1996)作図を簡略化

養殖法の導入によって60年代後半以降急速に普及したが、70年代に入ると有機物負荷の増大に伴う赤潮の発生増加等、いわゆる漁場問題が大きくクローズアップされるようになった。

給餌型養殖は、餌・飼料の種類や給餌の仕方等で差があるものの、食べ残した餌料等が海底に堆積するなど養殖場の水質等環境面に悪い影響を与える。こうした残餌や糞尿等海底に堆積する量は、一般的には給餌量の2～3割程度とされている（第1図）。とくに、一般に波の穏やかな内湾海域で行われる魚類養殖においてその影響は大きく、さらにコスト削減のための密殖や多投餌も行われるようになり、漁場環境は急速に悪化した。

漁場環境の悪化は、赤潮の発生や魚病の頻発を招き、さらには成長率の鈍化や歩留りの低下等をもたらすなど、魚類養殖における大きな課題となった。

（2）漁場改善に向けた取組みの現状

こうした状況下、持続的な養殖生産の実現を図るために、80年代後半以降、国等によるさまざまな調査事業や養殖関係技術の

開発に向けた施策が展開された。これらの取組みは、99年の持続的養殖生産確保法制定に集約され、魚類養殖の現状を規定する大きな要素となっている。

同法による漁場改善は、漁場改善計画の策定が軸となっているが、05年1月末現在22の都道府県で策定されており、総計画数は340（計画参加漁協数は400）となっている。

なお、漁場改善計画の策定にあたっての目安となる養殖漁場の環境基準、あるいは改善が必要とされる漁場の環境基準については、農林水産省告示や水産庁長官通達によって別途示されており、いずれも、養殖施設内の水質としては溶存酸素量、施設直下の底質としては硫化物量ないし底生生物、養殖魚類の状況については死亡率を指標として採用している（第1表）。

漁場の劣化が確認された養殖場の改善方法としては、底質改良剤の散布や海底土の浚渫^{しゅんせつ}、耕運などがある。しかし、これらの

方法による改善はあくまでも一時的なものであり、根本的な解決には、環境に放出される有機物、いわゆる「環境負荷量」を減らすことが必要となる。魚類養殖における環境負荷軽減策としては、養殖魚の放養量を適正規模に抑制すること、残餌を少なくするような適正な給餌を行うこと、が基本となる。

放養量に関しては、ブリ7kg/m³、マダイ10kg/m³が一応の放養基準とされ、関係各県でも「魚類養殖指導指針」等でこれに沿った指導を行っている。しかし、過密養殖が問題化した時期と比べれば改善が進んでいるものの、「1立方メートルあたりに換算すると8kgということになり、通常の養殖密度から見るとかなり低いレベルにある。」^(注1)とされるように、多くの場合、実際の養殖密度は関係県の指導基準をかなり上回る水準にあるものとみられる。

給餌に関しては、環境負荷の小さい配合飼料への転換、すなわち生餌からモイスト

第1表 持続的養殖生産確保法に基づく養殖漁場環境基準

	指 標	養殖漁場環境基準 (農林水産省告示)	著しく悪化している養殖漁場基準 ^(注1) (水産庁長官通達)
水 質	生簀等施設内の水中における溶存酸素量	4.0mg/l ^(注2) を5.7mg/l ^(注2) を上回っていること。	2.5mg/l ^(注2) を3.6mg/l ^(注2) を下回っている ^(注2) 。
底 質	次に掲げる基準のいずれかを満たしていること。		
	硫 化 物 量	硫化物量が、その漁場の水底における酸素消費量が最大となるとき硫化物量を下回っていること。	硫化物量が2.5mg/gを上回っている ^(注2) 。
	底 生 生 物	ゴカイ等の多毛類などの底生生物が生息していること。	半年以上底生生物(肉眼で確認できるものに限る)が生息していない。
飼育生物 (魚類)	条件性病原体(連鎖球菌及び白点虫)による死亡率	累積死亡率が増加傾向にないこと。	連鎖球菌または白点虫による死亡が低水温期(12月～翌3月)でも毎年のように発生している。

資料 農林水産省告示第1122号「持続的な養殖生産の確保を図るための基本方針」(1999年8月30日)

水産省長官通達11水推第1444号「同上基本方針にかかる運用通達について」(同)

(注)1 持続的養殖生産確保法第15条に規定する指導及び助言、法第7条第1項に規定する勧告を行う場合の参考基準。

2 成層期末期の小潮の最干潮時の給餌前の観測値。

ペレット（MP）へ、MPからドライペレット（DP）へ、さらにはエクストルーデッドペレット（EP）へ、という大きな流れがある（第2表参照）。現状はMPが主流とされるが、実態としては水温や魚の成長度合いなど様々な要因を勘案してこれらを使い分けているという段階にある。「誰もがEPに代えたいと思っているが、問題は単価」という養殖業者の指摘もあったように、現状を規定している最大の要因はコストにあるものとみられる。厳しい経営環境、養殖経営に占める餌料費のウェイトの大きさを考えればなおさらである。

魚類養殖における配合飼料の導入状況については、01年度で約60万トン、全投餌量（約160万トン）の4割弱程度と推定されて^{（注2）}いる。とはいえ、ブリ類とタイ類等、魚種によっても大きな差があるのが実状であ

る。配合飼料投餌量の統計データが83～91年に限定されるため推定するほかないが、02年時点でタイ類が約5割程度であるのに対し、ブリ類では2割前後の水準にとどまっている。生餌となるイワシ類やサンマ等の漁獲動向、価格動向によっても大きく変動することから、当然年々というわけにはいかないが、傾向としては徐々に配合飼料の割合が高まっている（第3表）。このことは、同表に掲載した増肉係数の数値推移からも読みとれる。なお、配合飼料に占める固形飼料の割合も年々高まっており、00年時点ではブリ類62.2%、タイ類60.8%となっている。これに関しては、魚種による差はそう大きくはない状況である。

配合飼料の増加は、環境負荷の軽減に加え、養殖魚の味や身質の改善にも大きく貢献しているが、一方では安全管理上のリス

第2表 魚類養殖用餌・飼料の種類と特徴等

種 類	生 餌	モイストペレット （MP）	ドライペレット （DP）	エクストルーデッドペレット （EP）
形 状	生魚の切り身	半生の固形タイプ	乾燥した固形タイプ	同左
原 料	イワシ類（マイワシ、カタクチイワシ）、サバ類、スケトウダラ、サンマ、アジ類等	生餌、魚粉、魚油の混合など。	主にフィッシュミール（魚粉）など。	同左
特 徴	・獲れた魚は鮮度を保つためにすぐ冷凍されるため、一般には冷凍保管された物が使用される。 ・解凍時のドリップ等環境汚染につながる。 ・最も給餌ロスが大きい。	・混ぜ合わせる割合を変えたり、ビタミンなどの栄養剤を加えることも容易。また、魚の状態に合わせたエサを作れる。 ・ただし、MPを製造するには造粒設備や人手、時間が必要。 ・給餌する人によって魚の個体差が出やすい。 ・餌の散乱率が高く、給餌ロスが出やすい。	・生餌、MPに比べ、エサの品質が最も安定している。 ・MPに比べ、魚の摂餌率が高い（＝環境への負荷が最も少ない）。 ・エサ自体が乾燥しており、品質管理がしやすい。 ・養殖魚の種類によっては機械での自動給餌が可能であり、効率面でのメリットもある。	・DPの特長に加え、MPやDPに比べ、油脂含量の添加や消化吸収性の低い栄養成分の添加が容易。 ・大豆粕などに含まれる魚に対する成長阻害因子の破壊も可能。
使用状況	現在では、生餌のみを与えることは少なく、主にMPの原料として使用される。	現在最も多く使用されている。	・生餌→MP→DPが時代の流れ。 ・徐々にDPの割合が高まっている。	

資料（社）全国海水養魚協会ホームページ等

第3表 配合飼料の導入状況

		94年	95	96	97	98	99	00	01	02
ブリ類	収獲量(千トン)	149	170	146	138	147	141	137	153	163
	投餌量(千トン)	1,160	1,749	1,105	1,197	1,258	1,061	984	930	1,049
	飼料生産量(千トン)	89	141	111	120	123	123	143	198	195
	増肉係数	7.8	10.3	7.6	8.7	8.6	7.5	7.2	6.1	6.5
	配合飼料割合(%)	7.7	8.1	10.0	10.0	9.8	11.6	14.6	21.3	18.6
タイ	収獲量(千トン)	77	72	77	81	82	87	82	72	72
	投餌量(千トン)	474	406	462	451	428	445	463	317	303
	飼料生産量(千トン)	121	146	141	169	180	165	138	155	162
	増肉係数	6.2	5.6	6.0	5.6	5.2	5.1	5.6	4.4	4.2
	配合飼料割合(%)	25.5	35.8	30.6	37.5	42.0	37.2	29.7	49.1	53.6

資料 農林水産省『漁業・養殖業生産統計年報』、(財)日本水産油脂協会『水産油脂統計年鑑』

(注)1 増肉係数=投餌量÷収獲量(正しくは増重量だが便宜上収獲量とした)

2 配合飼料投餌量データがないため、便宜上配合飼料生産量を同投餌量とみなして算出。

ク範囲拡大を意味する。飼料については、「飼料の安全性の確保及び品質の改善に関する法律」(いわゆる「飼料安全法」)によって、飼料添加物の種類や使用基準等が定められているとはいえ、食品としての安全確保上はこれらについての確認も必要となっている。

(注1) 全漁連(2004)23頁。

(注2) 水産庁(2003)5頁。

3 養殖魚トレーサビリティをめぐる情勢

(1) 導入の目的と意義

『食品トレーサビリティシステム導入の手引』(食品のトレーサビリティ導入ガイドライン策定委員会, 03年3月)では、情報の信頼性の向上、食品の安全性向上への寄与、業務の効率性向上への寄与、をトレーサビリティシステム導入の目的として掲げ、その詳細な内容についても記述している。そして、「多くの場合、上記の目的は表裏の関係で同時に追求されることとな

るが、製品の特性やフードチェーンの状態で、消費者の要望によって、各項目の優先順位は異なることがある。」としている。

水産物、とりわけ鮮魚として流通する養殖魚の特性を考え

た場合、とくに「情報の信頼性の向上」と「食品の安全性向上への寄与」が導入目的として優先されよう。これまでみてきた魚類養殖の現状を踏まえた場合、養殖魚の生産工程に起因するリスクを有する(次項(2)に詳述)という「製品の特性」があり、さらに薬品投与等についての安全・安心情報という「消費者の要望」(本節(3)に詳述)があるからである。

なお生産者サイドにおいても、「薬漬け」の養殖魚あるいは漁場の「自家汚染」といったマイナスイメージ払拭のためにも、「食品としての安全宣言」と「環境にとっての安全宣言」を行うという意義は大きいものと思われる。

(2) 魚類養殖におけるリスク要因

水産庁(2003)は、水産物の安全性をめぐる現状と課題を整理したうえで、今後の対応方向を示している。そのなかで給餌型養殖については、「医薬品、飼料などの生産資材が使用されていることから、養殖水産物の安全性を確保するためにはこれら生

産資材の安全性とその適正な使用が確保されることが必要」と指摘している。あわせて、養殖生産全般に関して、前第2節(1)でみた「密殖等による漁場環境の悪化」についても言及している。

また、中国から輸入した養殖用のカンパチ、イサキから寄生虫「アニサキス」が見つかったと報道された事例の^(注3)ように、ある程度の大きさに育成した「中間種苗」の輸入が増加している現状も踏まえる必要がある。カンパチ養殖では、中国の海南島付近で採捕された天然種苗(稚魚)の輸入・導入

が一般的だが、近年は中国で500～1,000 g程度に育てた「中間種苗」を導入する方法も採られている。厳しい経営環境を反映して、こうした養殖コスト引下げのための「中間種苗」輸入が、今後ますます増える可能性も大きいからである。

魚類養殖について、こうした危害要因を工程別に整理したものが第4表である。食品を提供する生産者として、最低限これらの安全性を確保する義務があると認識すべきであり、トレーサビリティにおいて対象とすべき基本情報といえよう。03年に社会

第4表 養殖魚の生産工程と危害要因

養殖魚生産工程		関連項目	科学的危害	生物学的危害	物理学的危害	現状・課題等
種苗導入工程		天然種苗 人工種苗 中間育成種苗	—	—	—	・コスト削減を目的に中間育成魚の導入増加傾向。 ・この場合、「飼育工程」における危害のキャリアオーバーにも留意する必要 ^(注1) 。
飼育工程	飼育環境	水質・底質 飼育密度 流入河川 潮流など	環境汚染物質 (重金属、分泌 かく乱物質、 PCB等の有機 化合物等)の蓄 積・濃縮。	サルモネラ菌、 赤痢菌、結核菌、 大腸菌等の細 菌汚染。	—	・危害要因は、同一漁場にお ける天然魚にも共通。 ・漁場改善計画策定漁場につ いては、同制度に基づく 環境基準 ^(注2) が適用され るが、飼育密度は各県マチ マチの対応。
	養殖資材	漁網・金網	漁網等の防汚 剤等から溶出 した汚染物質 の蓄積。	—	—	・化学物質審査規制法による 規制。 ・全漁連「漁網防汚剤安全評価 委員会」による評価・認定、 登録、指導。
	餌飼料	餌飼料 添加物	餌料魚や配合 飼料に含まれ る環境汚染物 質や化学物質 の蓄積・濃縮。	細菌群に汚染 された魚の餌 料利用。	—	・飼料安全法 ^(注3) による規 制と安全確保。 ・規制対象外魚種問題は、同 法改正(05年2月施行)により 大幅に改善。
	水産医薬品		残留基準を上 回る水産医薬 品の残留。	—	—	・薬事法に基づく承認制。 ・食品衛生法に基づく残留 規制。
出荷工程		出荷形態	用具の消毒に 用いた消毒剤 による汚染。	海水や氷に含 まれていたり、 用具類に付着 する細菌による 汚染。	使用した刃物 等が欠けて金 属片が混入す る恐れ。	

資料 全漁連『21世紀養殖業あり方検討委員会報告書』表3.1「養殖魚の危害要因」をもとに、現状・課題等の欄を付け加えるなど一部修正。

(注)1 2005年6月15日付毎日新聞「<寄生虫>中国から輸入のカンパチなどから見つかる」

2 内容については第1表の漁場基準参照

3 正式名称は「飼料の安全性の確保及び品質の改善に関する法律」

問題となったトラフグ養殖におけるホルマリン問題など、未承認医薬品の使用は論外といわざるをえない。

(注3)「中国産カンパチに寄生虫 コスト削減策があだ」(05年6月17日付南日本新聞)ほか。

(3) 消費者の求める食品情報

日本生活協同組合連合会の「食品の安全・安心に関する消費者ニーズアンケート」(05年7月発表)は、トレーサビリティについて「内容を知っている」「言葉を聞いたことがある」と答えた人が76%と高い^(注4)生協組合員を対象としたものである。

こうした人たちですら、牛の生産履歴を調べたことがある人の割合は9%('何回か調べたことがある'4%,'1回調べたことがある'5%)と低い。さらに、生鮮食品を買うときに重視することは、「鮮度が良い」87%、「安心できる原産地・原産国である」55%などが上位に並び、「トレーサビリティ情報が入手できる」ことを「重要である」とする人は10%にとどまっている。「やや重要である」とする人を含めても50%であり、上位項目が軒並み90%を超えるなかでは、相対的に位置づけは低い。また同調査では、「食品の安全に関して不安を感じるもの」として、BSE(牛海綿状脳症)、残留農薬、内分泌かく乱化学物質、汚染物質、有害微生物、家畜用抗生物質などが上位に並ぶとしている。

消費者は、トレーサビリティそのものよりも食品の安全・安心について関心が高いことを示すものといえよう。そして養殖魚においては、「食品の安全に関して不安を

感じるもの」として飼育環境、水産用医薬品、餌飼料、漁網防汚剤等が考えられ、これらに関する情報に消費者ニーズがあるといえる。これらの点に関しては、「食品のトレーサビリティに関する一般生活者の意識調査」(04年10月、gooリサーチ発表)の結果からも明らかである。同調査は、食品を購入する際、安全性に関心を示す人の割合がほぼ9割('非常に気になる'23%,'やや気になる'64%)と高く、重視するのは「鮮度」(61%)、「食品添加物使用の有無」(41%)、「産地(輸入品か国産かを含む)」(38%)の順としている。興味深いのは、食品の安全性を判断する際参照するのは、「表示されている原材料・成分表示」(65%)、「生産国・生産地」(41%)との回答割合が高い一方、食品に記載されている内容を「信頼できる」とした人がわずか13%に過ぎないという点である。トレーサビリティ導入の目的とした「情報の信頼性の向上」が強く求められる状況といえよう。

(注4)「食品の購買意識に関する世論調査」(東京都生活文化局、05年3月)では、トレーサビリティという言葉を知らないと答えた人が81.5%。

(4) EUが導入を計るTraceFish

EUでは、BSEを契機に水産物の安全管理についても必要性を認識し、トレーサビリティ導入に向けた取組みを行っていたが、05年1月非加盟国ノルウェーで開発された水産物履歴追跡システム「TraceFish」(正式名称は「Traceability of Fish Products」)を導入した。2年間の経過期間を経て、07

年にEUの統一基準として法制化される予定^(注5)となっている。法制化されれば、25か国、4億人を超える巨大市場が対象となることから、国際標準となる可能性も指摘されて^(注6)いる。同システム開発の中心人物が、今年7月に発足したEUにおける水産物以外の一般食品向けトレーサビリティシステム「TraceFood」の標準化に向けた検討委員会の事務局長になるなど、その可能性はますます高まっている^(注7)。

TraceFishでは、XMLによるデータ伝送方式を採用し、養殖魚と天然魚別に、生産および流通の各段階において記録すべき情報が決められている。養殖魚の場合は、親魚養成・採卵場、ふ化場、養殖場、加工業者、販売業者、およびそれぞれをつなぐ輸送・保管業者が生産・流通における各段階となる。記録すべき情報は、それぞれ「shall（必要項目）」「should（奨励項目）」「may（任意項目）」に区分されており、こうした点も特徴の一つとなっているが、最大の特徴は“one-up, one-down”システムという点である。すなわち各段階の業者は、自分が関係した情報を記録するとともに、一つ前の段階と一つ後の段階の情報について管理するという仕組みである。アメリカのバイオテロ法でも、「直前の供給源」と「直後の受領者」を特定するための情報の記録・保持を求めており、こうした点はわが国で構築されつつあるトレーサビリティシステムと大きく異なる点である。消費者への情報開示に対するスタンスの違いが大きく作用しているものと思われる

が、アメリカやEUへの養殖魚の輸出も増加しており、こうした国々における動向にも留意する必要がある。

（注5）食品法の一般原則と必要条件の規定、欧州食品安全庁の設立、食品安全に関する手続きの規定を行う欧州議会と理事会の02年1月28日付規則（EC）No.178 / 2002第4条（範囲）の3において、「現存の食品法の原則や手続きは、可能な限り早急に...、遅くとも07年1月1日までに...修正されるものとする。」と規定されている。

（注6）05年5月13日付水産経済新聞「オール水産でトレサ確立へ」では、（社）大日本水産会と（社）海洋水産システム協会による農林水産省「（平成）17年度ユビキタス食の安全・安心事業」への参加申請を報ずる記事の中で、「世界的な水産物トレーサビリティシステムの基準と考えられている...「TraceFish」の考え方、技術を活用し...」と表現している。

（注7）「EUでTRACE FOOD 2年後の基準化へ検討委」（05年7月29日付水産経済新聞）

（注8）98年にW3C（World Wide Web Consortium）から標準化勧告された拡張可能な構造化言語（Extensible Markup Language）

4 養殖魚トレーサビリティの現状と課題

（1）取組事例にみる現状

実際に取り組み、運用されている魚類養殖のトレーサビリティの特徴は、おおむね^(注9)次のとおり整理できる。

全般的に、流通履歴まで包含する本来的なトレーサビリティというよりも、むしろ生産履歴管理システムとして機能しているものが多いという特徴がある。すなわち、開示されている履歴等の情報は、生産者、漁場位置や環境、稚魚の購入先、ワクチンや薬品の投与（薬品名、休薬期間）、飼料の種類やメーカー名等、実にきめ細かい。ま

た、ドレスやフィレ等の形態^(注10)で出荷されるものについては、加工履歴も付加されている。換言すれば、稚魚（種苗）の導入から出荷までを対象としているものが多い。なお、商品の識別ロットとしては、ほとんどが生簀単位となっている。

さらに、このように作成された商品（生産）履歴書であるが、消費者との接点となる小売店等での活用はほとんど行われていない。スーパーや生協等小売店の鮮魚売場に陳列されているのは、ほとんどがフィレや切り身等の形でパック詰めされたものである。こうした商品には、品名、原産地、養殖・解凍区分等の義務的表示項目については当然に表示されているが、生産者や漁協名まで表示している事例はほとんどみられない。

生産者や漁協名を表示している事例は、特定の養殖業者に限定して直接取引をおこなっている大手スーパー等で一部みられる。この場合であっても、自店のバックヤードや加工センター等で切り身に加工する限りは、手間ひまとコストがかかり、しかもトレーサビリティ可能な魚種が養殖魚に限定される等、取扱魚種のごく一部に過ぎないという現状がある。パック詰めされた個々の商品に生産履歴情報がつながっていないケースの多くは、こうした事情によるものと考えられる。

（注9）出村（2004）参照。

（注10）えらと内臓を取り、頭と尾を切り落とした状態が「ドレス」。これを3枚におろして背骨をはずした状態が「フィレ」。

（2）流通段階における動向

その背景にあるのは、養殖魚をはじめとする鮮魚の流通過程であろう。水産物は、7割近くの商品が卸売市場経由で取引されており、しかもセリ・入札割合が高いという事情がある。このことは、卸売業者や仲卸等を経由する多段階流通とならざるを得ないことを示している。

卸売市場を経由する商品のトレーサビリティについては、こうした多段階を貫くシステムが必要となる。しかも、多種類の商品、多数の取引先を対象とすることが前提であり、それだけシステム構築上の困難性も高まるものと考えられる。また、生産者に小規模事業者が多いという問題も、コスト、体制の両面において、実用化に向けての課題となろう。

この点に関しては、「養殖魚のトレーサビリティに関するアンケート調査」^(注11)でもその動向を分析している。同調査は、全国の中央卸売市場と消費地の地方卸売市場の卸売業者を対象に04年3月に実施されたものであるが、該当部分にかかる調査結果の概要は次のとおりである。

市場へのトレーサビリティ導入については、「賛成・導入する予定である」（31％）に対して「趣旨は賛成だが現実的には難しい」とする回答が37％を占めている。その理由として「市場から販売された後の履歴がわからなくなるのではないかと、消費者もあまり気にしていない」（36％）、「市場に出荷されるまでの流通が複雑」（29％）、「費用がかかる」（29％）等が挙げられてい

る。また、生産履歴のある養殖魚の割合は、魚種によってやや差があるものの、10割と回答した卸売業者が35～41%に上り、8割以上では過半（54～63%）を占めることも明らかにされている。

現状を要約すれば、養殖魚の多くに生産履歴が添付されているが、概してその情報は卸売市場の段階で中断されている、その背景にはコスト問題とともに、複雑な流通や有効な情報の継続に対する不安等、水産物流通の特殊性に根ざす問題がある、ということであろう。

（注11）長谷川・中野（2004）

（3）課題と方向

わが国におけるトレーサビリティへの取組みは、「生産者や食品事業者による自主的な取組」と「食品の特性に応じた取組」が基本であり、情報の内容や伝達手段等については取組主体自ら判断する必要があるとしている。^{（注12）}生産者や流通業者、あるいは大手スーパーや生協等の小売店サイドが、それぞれ独自にトレーサビリティシステムを構築・展開するという動向には、こうした事情も反映しているものと思われる。さらに、実用化されている事例の多くが、品目別のシステムとなっていることの理由でもある。生鮮食品を含め、一般に食品はスーパー等量販店で販売されており、品目別のシステムは普及上の大きな障害となる。

また、量販店等小売業者によって要求される履歴情報の項目や内容に差があるとい

う状況も問題である。^{（注13）}製造物責任法（PL法）の対象となる加工食品とは違い、生鮮食品に関しては一般に販売者の責任とされることが多い。こうした販売者の自己判断による履歴把握の動きが一因ではあるが、小規模事業者が多い生産者側の大きな負担となる。

今後一層のトレーサビリティ拡大、あるいは今後対応が進むと思われる天然魚への円滑な導入を展望した場合、TraceFishのように、システムの基本的な部分についての統一が必要であろう。具体的には、生産工程での記録の方法や内容の統一、情報伝達の基本ルール^{（注14）}の制定等である。

その前提として、商品を特定するための流通経路に関する情報と、生産履歴等商品の安全性に関する情報の明確な区分が必要である。前者については、少なくとも品目横断的なシステム構築が可能であろう。また後者についても、品目の特性によって必要とされる情報内容に差があるものの、そうした情報へのアクセス手段が確保されていれば、必ずしも商品自体に添付されている必要はない。品目横断的なシステムの付随システムと位置づけることで対応が可能であろう。その意味では、「水産業界の社会インフラ的なシステム」をめざすとしている（社）大日本水産会と（社）海洋水産システム協会によるトレーサビリティシステムへの取組み（前出（注6）参照）と今後の展開に大いに期待したい。

その場合、情報の正確性とともに、同一性（表示のものに間違いがない）を担保する仕

組みも課題となろう。商品評価に必要なばかりでなく、消費者の信頼を得るためにも重要となる。偽装表示事件が相次いだことであろうが、3節(3)でみたように表示についての消費者の信頼度は極めて低い。その反面で、食品の安全・安心について、消費者は「表示」に多くを依存しているからである。何らかの「公証」的措置が必要と思われるが、こうした点も含め、トレーサビリティの今後の展開に期待したい。

(注12) 農林水産省(2004)3~4頁。

(注13) 全漁連(2003)35~37頁。

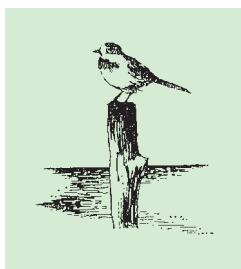
(注14) バーコード、2次元バーコード、ICタグ等情報媒体の統一は困難であり、汎用性のあるルールが条件となる。

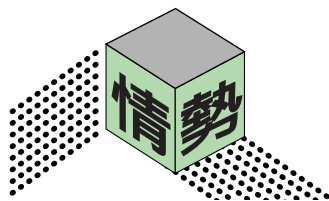
<参考文献>

- ・濱田英嗣(2003)『ブリ類養殖の産業組織 - 日本型養殖の展望 - 』成山堂書店

- ・21世紀の水産を考える会編(1992)『養殖魚安全宣言への道』成山堂書店
- ・伊藤克彦(1996)「海面養殖における漁場環境とその問題点」『月刊養殖』臨時増刊号
- ・全漁連(2003)『21世紀養殖業あり方検討委員会報告書』
- ・全漁連(2004)『新たな養殖業のあり方検討委員会報告書』
- ・日野明德他編(1999)『水産養殖とゼロエミッション研究』恒星社厚生閣
- ・水産庁(2003)「水産物の安全確保に係る水産政策のあり方について(中間とりまとめ)」
- ・丹羽弘吉(2003)「ノルウェーが食品の安全・安心対策を目指した水産物のトレーサビリティシステムの構築と実施」『漁業経済研究』第48巻第2号
- ・出村雅晴(2004)「水産物トレーサビリティの現状と課題」『調査と情報』9月号
- ・長谷川健二・中野愛美(2004)「トレーサビリティに関する卸売業者のアンケート調査結果」『月刊かん水』No.479(10月号)(社)全国海水養魚協会
- ・農林水産省(2004)「食品のトレーサビリティシステムの構築に向けた考え方」

(主席研究員 出村雅晴・でむらまさはる)





平成17年度第1回農協信用事業動向調査結果

はじめに

農協信用事業動向調査（以下「動向調査」という）は、全国の資金観測農協の協力を得て、年2回実施しているアンケート調査である。

このほど、平成17年度第1回調査結果（6月実施）のとりまとめを行ったので、その概要を紹介する。今回の調査では、公金貯金の動向、自己居住用住宅資金の動向、信用事業と共済事業の兼営等についてとりあげた。

1 対象農協の概要

動向調査の対象となった農協は、全国の信用事業を営む農協から地域別組合数等を勘案して選ばれた385農協（05年6月現在）である。今回の調査では、そのうちの347

農協（集計農協）から回答が得られ、集計率は90.1%であった。集計農協の1組合当たり平均の貯金残高と貸出金残高は、ともに全農協平均の1.5倍となっており、集計農協にはやや規模の大きな農協が多い（第1表）。そのため、集計農協が全農協に占める割合は、農協数では38.8%であるが、貯金残高では58.0%と半分以上を占めている。

また、貯金残高と貸出金残高の伸び率をみると、全農協の04年9月末と05年3月末の前年比伸び率は、貯金が2.4%、2.2%、貸出金が0.0%、0.9%であるのに対し、集計農協では貯金が2.7%、2.3%、貸出金が0.1%、1.2%であった。水準に多少の差はあるが、伸び率の動きは同様の傾向を示しており、おおまかな資金動向をみる際の代表性はあると考えられる。

2 公金貯金の動向

公金貯金は04年度に入り下げ止まりの傾向がみられたが、04年度末から大きく減少している。そこで、公金貯金の動向と増減要因についてきた。

05年3月末における集計農協全体の公金貯金の伸び率は

第1表 集計農協と全農協との比較
—— 2005年3月末 ——

（単位 百万円，％）

	1農協当たり残高		(A) (B)	年度間増加率			
	集計農協 (A)	全農協 (B)		04年9月末		05年3月末	
				集計農協	全農協	集計農協	全農協
貯金	133 292	86 781	1.5	2.7	2.4	2.3	2.2
貸出金	35 915	23 797	1.5	0.1	0.0	1.2	0.9
貯貸率	26.9	27.4					

第2表 公金貯金の伸び率、公金比率

(単位 %)

		回 答 農協数	前年比 伸び率	公金比率	
			05年 3月末	04 3	05 3
全 体		319	6.8	3.7	3.3
地 帯	特定市	41	7.0	2.4	2.4
	中核都市	44	9.8	3.0	2.7
	都市的農村	149	10.0	4.4	3.9
	農村	63	9.8	6.1	5.4
	過疎地域	22	12.1	3.2	2.7

6.8%であり、貯金に占める公金貯金の割合（以下「公金比率」という）も04年3月末の3.7%から3.3%へと低下した（第2表）。地帯別にみると、特定市のみ公金貯金は増加しているが、公金比率が比較的高いその他の地帯では大きく減少し、公金比率も低下している。^{（注1）}

増減要因（自由記入）として、市町村合併をあげる農協が最も多い。特に、市町村合併を減少要因としている農協では、それ以外の農協に比べて公金比率も大きく低下している。合併に伴い、市町村が旧市町村の基金を取り崩して負債を返済したり、資金の整理のために指定金融機関へ公金を集中させたこと等によるとみられる。

また、合併に伴い、農協を指定金融機関にしている市町村が廃止された、もしくは減少したとする農協では公金比率が大きく低下している。農協は比較的規模の小さい市町村の指定金融機関であることが多い。規模の大きな市町村との合併に伴う旧市町村からの指定の取消しが公金の流出につながっているとみられる。一方で、合併した新市町村から指定を受けたと回答した農協

では公金比率が上昇していた。

なお、ペイオフ本格実施に伴う資金移動が注目されていたが、全額保護される決済用貯金が導入されていることもあり、ペイオフを契機とする公金の減少は前回ほど大きくなかったようである。一部には、特定市を中心に、市町村がペイオフ対策として預貯金を分散したため他の金融機関から農協へ公金が流入したと回答する農協もみられた。

（注1）地帯区分は、農中総研独自の区分。特定市は「特定市街化区域農地」を有する市、過疎地域は「過疎地域活性化特別措置法の適用を受ける市町村」。上記に該当する市町村を除き、中核都市は県庁所在地または人口が20万人以上、都市的農村は人口3～20万人、農村は3万人未満。区分は市町村単位だが、農協管内に複数の市町村を含む場合はより大きな経済規模に対応する区分を採用する（特定市、中核都市、都市的農村、農村、過疎地域の順に優先）。

3 貸出金用途別残高の動向

自己居住用住宅資金の動向について詳しくみる前に、貸出金全体の概況をみておきたい。

集計農協全体の貸出金の伸び率は、04年9月末に0.1%とわずかながら前年比増加したものの、05年3月末には1.2%と再び減少に転じた。残高が減少している農協の割合をみても、04年9月末の47.6%から05年3月末の53.0%へと上昇している。

用途別に残高構成比をみると、賃貸住宅等建設資金が30.0%、自己居住用住宅資金が22.8%と住宅関連の資金が貸出金の過半を占めている（第3表）。

第3表 用途別貸出金残高の前年比伸び率

(単位 %)

	残高 構成比 05年 3月末	前年比伸び率				
		01 3	02 3	03 3	04 3	05 3
貸出金合計	100.0	0.4	0.7	0.6	0.6	1.2
県市町村・公社公団	11.3	4.8	1.8	6.1	2.0	1.8
農業資金	6.9	2.8	5.2	9.9	6.9	4.8
生活資金	13.3	3.7	5.7	0.3	1.6	6.1
自己居住用住宅資金	22.8	7.3	2.1	2.3	8.5	7.3
賃貸住宅等建設資金	30.0	1.3	5.3	3.7	3.2	0.1
農外事業資金	12.5	1.8	1.9	8.1	6.1	8.7
負債整理資金	1.9	3.8	7.7	6.7	16.0	10.9
農林公庫資金	1.3	5.1	12.4	7.9	7.4	10.1

(注)1 回答農協数は318。

2 前年比伸び率は各年度第1回調査結果による。

伸び率をみると、05年3月末に前年比増加となっているのは自己居住用住宅資金と県市町村・公社公団のみとなった。賃貸住宅等建設資金についてはこれまで残高の伸長が続いており、自己居住用住宅資金とともに貸出金を下支えしてきたが、05年3月末には残高の大きい都市部を中心に減少した農協が増加し、全体でも減少に転じた。また、生活資金、農業資金、農外事業資金及び農林公庫資金は減少が続いている。

4 自己居住用住宅資金の動向

05年3月末における自己居住用住宅資金の伸び率は7.3%となった。05年3月末の個別農協の伸び率の分布を04年3月末と比較すると、残高が増加した農協の割合は上昇しているが、6%以上の比較的伸び率の高い農協の割合がやや低下した(第1図)。1組合当たり平均の年度中の新規融資件数をみると03年度の101件から04年度の91件に減少している。

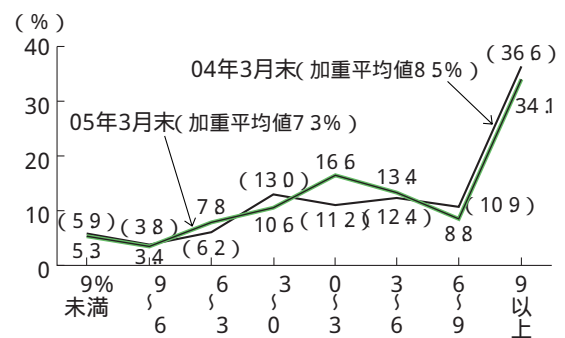
つまり、04年度では多くの農協が残高を伸長もしくは維持させたものの、03年度にみられた「あんしん計画」の導入効果が薄れて伸び率が大きく上昇した農協が減少したため、全体としては伸び率がやや低下したと考えられる。

近年、農協系統では自己居住用住宅資金の伸長にむけて住宅関連業者への営業活動(以下「業者営業」という)の強化を図っており、6

割を超える農協で業者営業を行っている。具体的な取組みの内容としては、定期的な訪問もしくは業者向けの説明会を行っている農協が38.0%、不定期的な訪問のみ行っている農協が23.4%であった。また、定期的な訪問や業者向けの説明会等、より積極的な取組みをしている農協ほど伸び率が高くなるという傾向がみられた。

(注2) 業者訪問については、2か月に1回以上業者を訪問しているケースを「定期的な訪問」、2か月に1回未満のケースを「不定期的な訪問」とした。

第1図 自己居住用住宅資金の伸び率分布



(注)1 回答農協数は320。

2 ()内数値は04年3月末の伸び率。

5 信用事業と共済事業の兼営

農協事業の特徴のひとつに信用事業と共済事業を兼営していることがある。ここでは、信用と共済の渉外をどのような体制で行っているのか、また、信用事業の観点から兼営のメリット・デメリットをどのように考えているのかについてきいた（複数回答可能）。

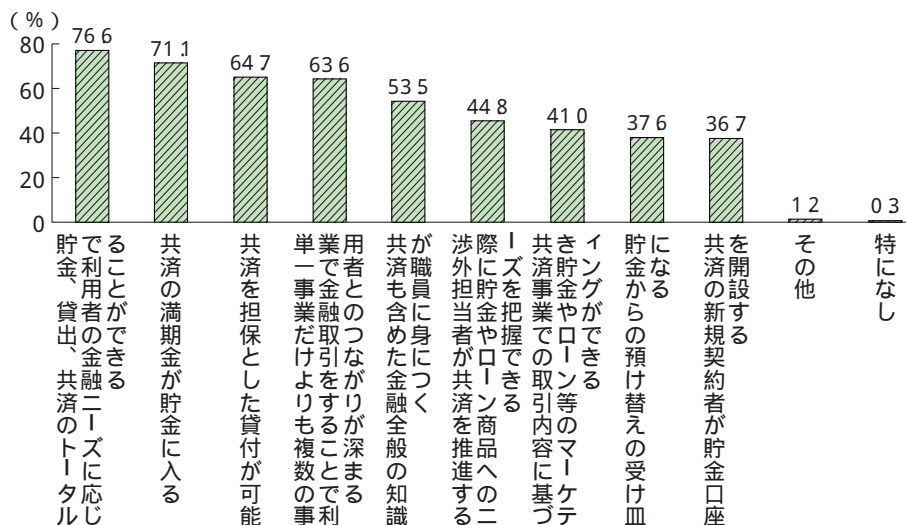
渉外担当者の配置としては、信用、共済のそれぞれに専任渉外を置く農協が33.8%と最も多く、次いですべての渉外担当者が複合渉外である農協が31.5%を占めており、この2つが代表的であることが分かった。また、担当事業別の渉外担当者の構成比には地帯による違いがみられる。特定市では全渉外担当者のうち複合渉外が8割を超えている。一方、都市的農村、農村及び

過疎地域では共済専任渉外の割合が約4割と最も高く、ついで複合渉外が3割強となっている。

信用事業にとっての共済事業を兼営するメリットとしては、「貯金、貸出、共済のトータルで利用者の金融ニーズに応じることができる」「共済の満期金が貯金に入る」が7割、「共済を担保とした貸付が可能」「単一の事業だけよりも複数の事業で金融取引をすることで利用者とのつながりが深まる」が6割を超えた（第2図）。また、共済事業にとっての信用事業を兼営するメリットとしては「農協の貯金口座から掛け金を集金できる」（80.1%）、「住宅ローンの契約が建更、火災共済、団信の販売につながる」（78.0%）が高かった。

しかし、信用事業の観点からは約半数の農協が「共済の推進に人員が割かれ、信用事業の推進に手が回らない」というデメリットもあると回答している。特に、信用、共済のそれぞれに専任担当者を置かず、すべての渉外担当者が複合渉外という農協での選択割合は64.8%と比較的高かった。

第2図 信用事業にとっての共済事業兼営のメリット



（注）回答農協数は346。

まとめ

最後に、今回の調査によって明らかになった点と、それが示唆するところについてまとめてみたい。

農協貯金は個人貯金の増勢により安定して推移しているが、公金貯金については農村部における市町村合併に伴う資金移動を主因に減少している。

06年3月末までに合併する市町村は合併特例債の発行等の財政措置が受けられることから、市町村合併は04年度と05年度に集中している。そのため、05年度中も市町村合併に伴う公金貯金の変動が続くとみられる。

農協貸出金は、これまで自己居住用住宅資金とともに農協貸出金を下支えしてきた

賃貸住宅等建設資金が前年比減少に転じたため、全体としても再び減少に転じた。

自己居住用住宅資金は7割以上の農協で増加しているが、特に定期的な業者訪問や説明会に取り組んでいる農協で高い伸びとなっていた。残高の増減には他の金融機関との競合状況や管内の潜在的な資金需要も影響してこようが、住宅資金の伸長に向けた積極的な取組みが奏功していることを示唆するものといえよう。また、共済事業へのメリットとして「住宅ローンの契約が建更、火災共済、団信の販売につながる」を選択した農協が8割近くに達している。貸出金残高伸長への寄与のみではなく、自己居住用住宅資金の推進に伴う波及効果も他の金融機関以上に大きいと考えられる。

(研究員 小針美和・こばりみわ)

発刊のお知らせ

農林漁業金融統計2005

A4判, 194頁
頒価 2,000円(税込)

農林漁業系統金融に直接かかわる統計のほか、農林漁業に関する基礎統計も収録。全項目英訳付き。

なお、CD-ROM版をご希望の方には、有料で提供。

頒布取扱方法

編集...株式会社農林中金総合研究所

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-8-3 TEL 03(3243)7318

FAX 03(3270)2658

発行...農林中央金庫

〒100-8420 東京都千代田区有楽町1-13-2

頒布取扱...株式会社えいらく営業第一部

〒101-0021 東京都千代田区外神田1-16-8 TEL 03(5295)7580

FAX 03(5295)1916

発行 2005年12月

農業融資を巡る農協および 他業態の動向

はじめに

2005年9月の改正農地法等の施行にともない一般事業会社の農業参入が可能となった。また農林漁業金融公庫（以下「農林公庫」という）は、05年11月1日時点で都銀、地銀、第二地銀、信金、計74行、ファイナンス会社4社と「業務協力に関する覚書」を締結し、業務協力銀行との情報交換や協調融資への取組み等を通じて、民間金融機関が農業分野に積極的に参入しやすい環境整備を進めている。

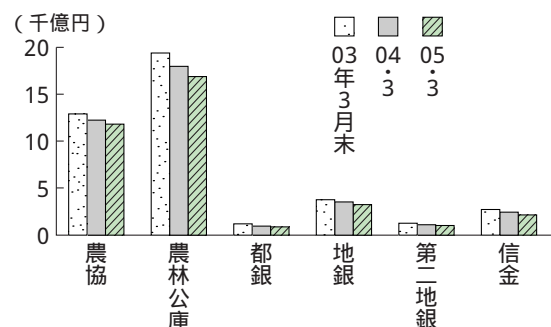
このように農業融資を巡る環境が変化するなかで、以下では、ここ数年の農林公庫および農協をはじめとする民間金融機関の農業貸出の動向についてみることにする。

1 農業貸出金残高の動向

05年3月末の農業貸出金残高は、農林公庫（農業関係）が1兆6,855億円、農協1兆1,775億円となっており、ともに残高は減少で推移している（第1図）。

農協以外の民間金融機関について、日銀の貸出先別貸出金のうち「農業」（耕種、養畜及び農業に直接関係するサービス業務を行う事業所も含む）を営んでいる先に対する事業性の貸出金残高をみると、同時期に地銀3,198億円、信金2,056億円、第二地銀

第1図 農協、農林公庫、都銀等の
農業貸出金残高の推移



資料 農協「農協残高試算表」、農林公庫「業務統計年報」、日銀ホームページ、都銀、地銀、第二地銀は各銀行のホームページ

1,002億円、都銀827億円となっている。年次推移をみると、いずれにおいても残高が減少している。

金融機関以外については、ファイナンス会社で農業分野に対する取組みを強めている。全体的な動きは統計がないために把握できないものの、例えば日立キャピタルでは農家向けファイナンス残高が03年3月末の443億円から05年3月末の725億円へと急激に伸びている。

（注1）農協には、農業だけでなく加工・流通、農村の地域開発に関係したものも含んでいる。ただし、農林公庫との残高を比較するために、農林公庫資金の農協転貸分を除いている。

（注2）都銀、地銀、第二地銀は、各銀行のホームページで公表している「貸出先別貸出金」のうち「農業」を総研で集計したもの。ただし、都銀は「農林漁業及び鉱業」のみのデータを公表している1行を除き、第二地銀は、データを公表していない3行を除いている。

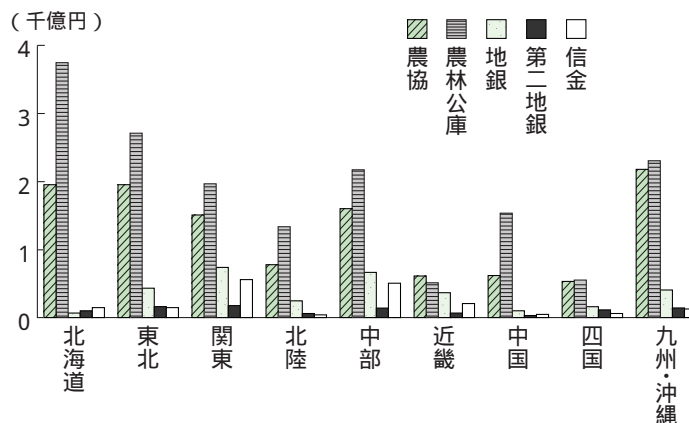
2 地域別動向

次に地域別に残高をみると、北海道，中国，四国では農協，農林公庫以外の残高は少ない（第2図）。一方，関東，中部，近畿，九州・沖縄では地銀の残高が比較的多い。04年3月末と比較すると，農林公庫，地銀ではすべての地域で残高が減少し，それに対して，農協，第二地銀は九州・沖縄で，信金は北海道，東北で前年比増加している。

地銀，第二地銀の個別行の状況をみると，地銀は64行中16行で，第二地銀は，45行中17行で前年比増加している。地域別には九州・沖縄において地銀5行（福岡，十八，肥後，宮崎，琉球），第二地銀4行（福岡中央，豊和，宮崎太陽，南日本）が増加しており，他地域に比べて多い。

地銀での具体的な取組みをみると，宮崎銀行では養畜，和牛肥育農家の設備資金，運転資金のニーズがあり，04年，05年ともに農業貸出金残高は前年比増加している。今後も畜産を中心に投資意欲があるとみており，融資拡大を図るために，04年4月に農業融資担当者を設置し，さらに04年6月には農林公庫と業務協力を締結し，公庫との定期的な情報交換会を通じ，審査ノウハウの蓄積を図っている。また肥後銀行では，05年9月から個人は保証人不要，融資可否は3営業日以内とする農業向けの融資商品の取扱いを開始し，農業分野への融資を強化しようとしている。^{（注4）}

第2図 2005年3月末の地域別，業態別の農業貸出金残高



資料 信金以外は第1図に同じ。信金は信金中央金庫『全国信用金庫統計』

（注3）日銀の地域区分による。地銀，第二地銀は各銀行の本店所在地により区分し総研で集計したもの。信金と他業態とは関東，北陸，中部，九州・沖縄の区分が異なる。

（注4）宮崎銀行はヒアリング，肥後銀行について日経金融新聞05年10月18日付け記事等による。

おわりに

農業貸出は全体としては減少で推移しており，これまで多くの地銀等は農業分野に対する審査ノウハウ不足もあり，積極的なものではなかった。しかし，不良債権問題に目処をつけた銀行を中心に貸出余力が増えたことや，農林公庫との業務協力が進展していることもあり，一部に融資拡大に向けて専任担当者の設置や新たな融資商品の取扱いを始める等様々な動きがみられる。

こうした動きは始まったばかりであり，貸出金残高の規模はそれほど大きくないものの，農協系統においても今後の他金融機関の動向に注目していく必要がある。

（研究員 長谷川晃生・はせがわこうせい）

統計資料

目次

1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く)	(73)
2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く)	(73)
3. 農林中央金庫 団体別・科目別・貸出金残高 (海外勘定を除く)	(73)
4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く)	(74)
5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定	(74)
6. 農業協同組合 主要勘定	(74)
7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定	(76)
8. 漁業協同組合 主要勘定	(76)
9. 金融機関別預貯金残高	(77)
10. 金融機関別貸出金残高	(78)

統計資料照会先 農林中金総合研究所調査第一部

TEL 03(3243)7351

FAX 03(3270)2658

利用上の注意 (本誌全般にわたる統計数値)

- 1 数字は単位未満四捨五入しているので合計と内訳が不突合の場合がある。
- 2 表中の記号の用法は次のとおりである。
「0」単位未満の数字 「-」皆無または該当数字なし
「...」数字未詳 「」負数または減少
「*」訂正数字

１．農 林 中 央 金 庫 資 金 概 況

(単位 百万円)

年 月 日	預 金	発行債券	そ の 他	現 金 預 け 金	有価証券	貸 出 金	そ の 他	貸借共通 合 計
2000. 9	32,710,622	6,681,118	10,469,972	900,268	19,125,774	21,933,178	7,902,492	49,861,712
2001. 9	37,260,470	6,252,839	10,672,336	2,184,560	21,878,804	24,943,234	5,179,047	54,185,645
2002. 9	38,277,942	5,798,306	9,874,640	1,143,684	23,520,480	22,338,020	6,948,704	53,950,888
2003. 9	38,530,713	5,344,532	15,362,426	1,782,600	34,434,098	15,244,461	7,776,512	59,237,671
2004. 9	38,654,959	4,976,290	15,411,804	2,375,246	35,869,161	14,084,349	6,714,297	59,043,053
2005. 4	40,175,513	4,702,709	14,541,851	1,536,868	36,000,683	14,911,732	6,970,790	59,420,073
5	40,259,575	4,681,833	14,380,014	1,477,822	36,459,804	14,849,428	6,534,368	59,321,422
6	40,567,680	4,660,352	14,361,127	2,266,023	36,444,591	13,855,746	7,022,799	59,589,159
7	40,524,868	4,661,345	14,662,264	1,378,535	37,041,927	13,941,676	7,486,339	59,848,477
8	40,691,335	4,680,045	15,473,295	1,216,944	37,482,258	14,813,201	7,332,272	60,844,675
9	40,693,656	4,671,698	18,989,850	1,203,755	40,218,462	13,849,162	9,083,825	64,355,204

(注) 単位未満切り捨てのため他表と一致しない場合がある。

２．農林中央金庫・団体別・科目別・預金残高

2005年9月末現在

(単位 百万円)

団 体 別	定期預金	通知預金	普通預金	当座預金	別段預金	公金預金	計
農 業 団 体	33,081,726	4,542	991,680	43	93,777	-	34,171,768
水 産 団 体	1,132,215	-	85,405	9	11,959	-	1,229,589
森 林 団 体	1,763	51	4,438	2	162	-	6,417
そ の 他 会 員	2,697	-	2,164	-	0	-	4,861
会 員 計	34,218,401	4,593	1,083,687	54	105,898	-	35,412,635
会 員 以 外 の 者 計	841,397	45,965	351,626	113,912	3,921,833	6,288	5,281,021
合 計	35,059,799	50,559	1,435,314	113,966	4,027,731	6,288	40,693,656

(注) 1 金額は単位未満を四捨五入しているので、内訳と一致しないことがある。 2 上記表は、国内店分。
3 海外支店分は、別段預金(会員以外の者) 924,339百万円。

３．農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2005年9月末現在

(単位 百万円)

団 体 別	証 書 貸 付	手 形 貸 付	当 座 貸 越	割 引 手 形	計
系 農 業 団 体	77,218	8,979	174,829	0	261,027
統 開 拓 団 体	370	48	-	-	418
団 水 産 団 体	51,187	14,124	43,757	0	109,068
森 林 団 体	5,991	8,621	2,468	54	17,135
そ の 他 会 員	88	329	60	0	477
会 員 小 計	134,855	32,101	221,115	54	388,125
その他系統団体等小計	253,830	37,013	145,502	127	436,473
等 計	388,685	69,114	366,617	181	824,598
関 連 産 業	2,189,907	80,493	1,837,119	23,684	4,131,202
そ の 他	8,687,760	10,937	194,513	152	8,893,363
合 計	11,266,352	160,544	2,398,249	24,017	13,849,163

(貸 方)

4. 農 林 中 央 金

年 月 末	預 金			譲 渡 性 預 金	発 行 債 券
	当 座 性	定 期 性	計		
2005. 4	5,624,528	34,550,985	40,175,513	259,670	4,702,709
5	5,589,094	34,670,481	40,259,575	146,170	4,681,833
6	5,597,940	34,969,740	40,567,680	269,600	4,660,352
7	5,301,655	35,223,213	40,524,868	76,610	4,661,345
8	5,528,468	35,162,867	40,691,335	64,110	4,680,045
9	5,632,332	35,061,324	40,693,656	15,110	4,671,698
2004. 9	5,600,499	33,054,460	38,654,959	176,780	4,976,290

(借 方)

年 月 末	現 金	預 け 金	有 価 証 券		商品有価証券	買 入 手 形	手 形 貸 付
			計	うち 国 債			
2005. 4	101,081	1,435,785	36,000,683	11,648,096	20,657	-	188,717
5	116,674	1,361,147	36,459,804	11,648,096	19,613	-	182,400
6	102,074	2,163,947	36,444,591	11,250,327	19,154	-	176,380
7	104,781	1,273,753	37,041,927	11,260,311	14,557	-	173,870
8	133,833	1,083,110	37,482,258	11,510,219	14,373	-	172,345
9	96,301	1,107,453	40,218,462	12,177,583	12,481	-	160,543
2004. 9	134,472	2,240,773	35,869,161	12,814,302	27,876	-	218,234

(注) 1 単位未満切り捨てのため他表と一致しない場合がある。 2 預金のうち当座性は当座・普通・通知・別段預金。
3 預金のうち定期性は定期預金。 4 2005年3月、科目変更のため食糧代金受託金・食糧代金概算払金の表示廃止。

5. 信 用 農 業 協 同 組

年 月 末	貸 方				
	貯 金		譲 渡 性 貯 金	借 入 金	出 資 金
	計	うち 定 期 性			
2005. 4	49,037,704	47,621,806	373,251	76,466	1,119,384
5	48,997,909	47,715,390	326,903	76,466	1,119,384
6	49,859,648	48,289,267	387,773	76,464	1,123,367
7	49,912,150	48,387,881	419,663	76,464	1,136,991
8	49,332,504	47,900,249	434,190	69,840	1,132,793
9	49,084,278	47,732,082	304,710	69,838	1,132,792
2004. 9	50,029,753	48,473,618	220,698	68,691	1,151,400

(注) 1 貯金のうち「定期性」は定期貯金・定期積金の計。 2 出資金には回転出資金を含む。
3 1994年4月からコールローンは、金融機関貸付から分離。

6. 農 業 協 同 組

年 月 末	貸 金			方 入 金	
	貯 金		計	計	うち信用借入金
	当 座 性	定 期 性			
2005. 3	23,187,991	54,480,561	77,668,552	581,317	417,081
4	23,620,007	54,450,335	78,070,342	594,185	429,455
5	23,339,998	54,536,803	77,876,801	614,414	449,389
6	23,813,410	55,014,117	78,827,527	589,503	423,902
7	23,500,343	55,268,065	78,768,408	601,543	435,518
8	23,649,693	55,258,737	78,908,430	605,740	438,423
2004. 8	22,254,807	55,056,065	77,310,872	623,052	453,536

(注) 1 貯金のうち当座性は当座・普通・購買・貯蓄・通知・出資予約・別段。 2 貯金のうち定期性は定期貯金・譲渡性貯金・定期積金。
3 借入金計は信用借入金・共済借入金・経済借入金。

庫 主 要 勘 定

(単位 百万円)

コ ー ル マ ネ ー	受 託 金	資 本 金	そ の 他	貸 方 合 計
151,496	2,387,765	1,224,999	10,517,921	59,420,073
151,836	2,437,615	1,224,999	10,419,394	59,321,422
125,981	3,026,934	1,224,999	9,713,613	59,589,159
576,011	2,882,061	1,224,999	9,902,583	59,848,477
917,590	2,362,423	1,224,999	10,904,173	60,844,675
840,136	1,963,754	1,224,999	14,945,851	64,355,204
136,383	2,795,649	1,224,999	11,077,993	59,043,053

貸 出 金				コ ー ル ン	そ の 他	借 方 合 計
証 書 貸 付	当 座 貸 越	割 引 手 形	計			
12,320,423	2,371,363	31,228	14,911,732	1,095,533	5,854,602	59,420,073
12,241,005	2,399,680	26,342	14,849,428	833,804	5,680,952	59,321,422
11,246,758	2,406,486	26,121	13,855,746	872,740	6,130,907	59,589,159
11,246,512	2,494,960	26,332	13,941,676	1,023,873	6,447,910	59,848,477
12,177,849	2,440,564	22,442	14,813,201	765,025	6,552,875	60,844,675
11,266,352	2,398,249	24,017	13,849,162	811,845	8,259,500	64,355,204
11,201,615	2,631,357	33,140	14,084,349	397,991	6,288,431	59,043,053

合 連 合 会 主 要 勘 定

(単位 百万円)

現 金	借		方				
	預 け 金		コールローン	金銭の信託	有 価 証 券	貸 出 金	
	計	う ち 系 統				計	う ち 金 融 機関貸付金
63,401	29,390,807	29,268,368	0	336,209	15,449,464	5,751,320	956,333
62,880	29,384,571	29,254,459	0	337,208	15,421,281	5,804,004	967,078
53,573	30,132,887	30,016,420	0	337,687	15,565,071	5,796,910	970,972
49,381	29,971,680	29,858,392	0	327,574	15,807,373	5,895,846	979,172
50,907	29,153,275	29,010,866	0	320,995	16,147,831	5,811,960	988,931
46,876	28,629,027	28,486,724	10,000	310,683	16,270,710	6,039,448	1,011,546
53,572	30,236,377	30,125,580	10,000	339,493	15,295,946	5,887,058	904,186

合 主 要 勘 定

(単位 百万円)

借 方							報 告 組 合 数
現 金	預 け 金		有価証券・金銭の信託		貸 出 金		
	計	う ち 系 統	計	う ち 国 債	計	う ち 農 林 公庫貸付金	
380,512	53,472,099	53,261,613	4,217,316	1,616,092	21,298,679	322,604	895
404,377	54,142,995	53,935,711	4,025,970	1,459,960	21,215,214	324,650	884
406,363	53,934,011	53,719,019	3,983,168	1,437,452	21,251,546	324,465	884
393,882	54,924,498	54,718,194	3,953,026	1,403,909	21,218,862	323,891	883
394,564	54,922,932	54,725,025	4,022,040	1,463,102	21,235,604	323,759	883
396,231	54,700,069	54,499,670	4,204,296	1,586,687	21,329,008	325,535	881
386,209	52,734,275	52,515,051	4,387,050	1,766,418	21,477,647	343,932	909

7. 信用漁業協同組合連合会主要勘定

(単位 百万円)

年 月 末	貸 方				借 方				
	貯 金		借 用 金	出 資 金	現 金	預 け 金		有 価 証 券	貸 出 金
	計	うち定期性				計	うち系統		
2005. 6	2,175,748	1,552,504	38,306	65,506	14,866	1,339,489	1,300,177	147,104	749,123
7	2,163,932	1,550,336	38,324	65,596	15,281	1,325,111	1,287,811	147,950	749,677
8	2,157,032	1,542,256	36,192	65,666	15,831	1,311,879	1,276,159	150,316	753,380
9	2,152,895	1,535,285	34,873	66,263	14,379	1,316,014	1,277,780	147,903	748,263
2004. 9	2,169,970	1,617,133	50,552	63,299	14,259	1,310,779	1,273,890	157,342	759,365

(注) 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。

8. 漁業協同組合主要勘定

(単位 百万円)

年 月 末	貸 方					借 方						報 告 組合数
	貯 金		借 入 金		払込済 出資金	現 金	預 け 金		有 価 証 券	貸 出 金		
	計	うち定期性	計	うち信用 借 入 金			計	うち系統		計	うち農林 公庫資金	
2005. 4	967,254	579,244	253,132	188,564	128,131	7,163	910,555	882,977	10,210	299,798	10,003	329
5	960,986	574,369	255,491	190,222	127,709	7,850	904,534	879,756	9,980	301,242	10,053	328
6	965,864	573,169	257,461	191,844	127,458	7,245	909,867	877,165	9,840	301,076	10,196	323
7	966,363	571,671	253,604	188,928	126,136	7,196	908,074	880,755	8,491	298,601	10,179	320
2004. 7	1,051,352	653,657	290,090	213,861	132,870	8,091	951,300	923,795	13,981	361,096	12,289	386

(注) 1 水加工協を含む。 2 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。
3 借入金計は信用借入金・共済借入金・経済借入金。

(単位 億円, %)

(注) 1 農協，信農連は農林中央金庫，郵便局は郵政公社，その他は日銀資料（ホームページ等）による。なお，信用組合の速報値（P）は全信組中央協会調べ。
2 都銀，地銀，第二地銀および信金には，オフショア勘定を含む。

10. 金融機関別貸出金残高

(単位 億円, %)

		農 協	信 農 連	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	郵 便 局
残 高	2002 . 3	212,565	48,514	2,011,581	1,359,479	444,432	639,808	119,082	7,006
	2003 . 3	210,091	47,118	2,042,331	1,352,121	429,093	626,349	91,512	6,376
	2004 . 3	209,725	49,201	1,925,972	1,351,650	420,089	622,363	91,234	5,755
	2004 . 9	209,399	49,829	1,885,552	1,329,179	414,523	622,105	91,404	P 5,481
	10	208,919	49,776	1,854,520	1,348,775	395,931	621,686	91,469	P 5,352
	11	208,446	49,433	1,849,899	1,346,898	395,796	619,837	91,532	P 5,519
	12	207,570	49,713	1,851,263	1,372,238	403,283	629,296	92,358	P 4,808
	2005 . 1	207,025	49,601	1,830,140	1,360,942	397,480	620,383	91,546	P 4,844
	2	207,241	49,620	1,837,058	1,363,706	397,107	619,366	91,519	P 4,792
	3	207,804	49,097	1,836,301	1,370,521	401,935	620,948	91,836	P 4,823
	4	206,927	47,950	1,811,947	1,361,995	398,773	618,219	91,306	P 4,645
	5	207,227	48,369	1,791,999	1,352,057	396,148	613,898	90,893	P 4,798
	6	206,889	48,259	1,795,944	1,352,762	398,357	615,243	91,048	P 4,476
	7	207,069	49,166	1,814,026	1,361,638	402,174	619,498	91,693	P 4,356
	8	208,058	48,231	1,790,637	1,357,891	400,033	616,620	91,579	P 4,314
	9 P	207,996	50,279	1,842,021	1,367,078	403,233	623,513	P 92,434	P 4,441
前 年 同 月 比 增 減 率	2002 . 3	1.3	0.7	4.9	0.2	4.6	3.4	10.9	14.5
	2003 . 3	1.3	2.9	1.5	0.5	3.5	2.1	23.2	9.0
	2004 . 3	0.9	6.8	1.1	0.1	7.1	3.6	4.8	3.0
	2004 . 9	0.1	1.1	3.9	1.2	0.4	0.5	0.1	P 9.9
	10	0.4	0.6	3.9	1.0	4.5	0.3	0.1	P 11.2
	11	0.7	0.3	5.3	0.5	5.2	1.1	0.3	P 10.9
	12	0.5	1.2	5.6	1.5	4.8	0.6	0.0	P 13.2
	2005 . 1	0.5	0.8	5.7	1.1	5.4	1.2	0.4	P 13.1
	2	0.5	0.1	4.3	1.2	5.4	1.1	0.4	P 13.1
	3	0.9	0.2	4.7	1.4	4.3	0.2	0.7	P 16.2
	4	1.1	0.4	3.6	1.9	3.8	0.2	0.7	P 18.4
	5	1.0	0.4	4.8	2.0	4.0	0.1	0.5	P 18.0
	6	1.0	0.1	4.4	2.2	3.5	0.0	0.7	P 18.6
	7	1.1	0.7	3.9	2.3	3.1	0.0	0.9	P 18.9
	8	0.7	0.3	5.3	2.9	2.9	0.0	0.9	P 19.4
	9 P	0.7	0.9	2.3	2.9	2.7	0.2	P 1.1	P 19.0

(注) 1 表9(注)に同じ。ただし郵便局の確定値は、ホームページによる。

2 貸出金には金融機関貸付金、コールローンは含まない。

農 林 金 融 第 58 巻 総 目 次

(2005年 1 ～ 12月)

論 調 情 勢 組合金融の動き
談 話 室 本 棚

2005年テーマ

- 2005年 1 月号 2005年度の日本経済と組合金融の展望
2 月号 農林業の基礎的条件
3 月号 農業・農協の変化のメカニズム
4 月号 個人の資産管理と金融
5 月号 リテール金融市場の変化と農協信用事業
6 月号 地域の変化と農業
7 月号 グローバル化に揺れるアジア
8 月号 金融機関のリテール戦略と店舗
9 月号 変化する金融行動
10月号 農協金融・経営の動向
11月号 転換期を迎える経済社会
12月号 農協組織の変容と課題

今月の窓

- 1 月号 個人リテール金融の潮流と農協の選択
(取締役調査第二部長 鈴木利徳)
2 月号 ツバルという国 (取締役調査第一部長 佐々木隆)
3 月号 世代単位の変化 (基礎研究部長 石田信隆)
4 月号 生命保険の買取事業 (取締役調査第二部長 鈴木利徳)
5 月号 コンビニエンスストアと銀行 (取締役調査第一部長 佐々木隆)
6 月号 内発的なエネルギー (基礎研究部長 石田信隆)
7 月号 一つの地球で生きる (基礎研究部長 石田信隆)
8 月号 人的対応力を強化する店舗機能の見直し
(取締役調査第一部長 鈴木利徳)
9 月号 情報の非対称性 (取締役調査第二部長 都 俊生)
10月号 合併大規模農協のグランド・デザイン
(取締役調査第一部長 鈴木利徳)
11月号 真の再生に向けて (取締役調査第二部長 都 俊生)
12月号 農協役職員が抱く地域への想い (取締役調査第一部長 鈴木利徳)

論 調

2005年度の内外経済金融の展望

——減速だが、本格不況入りは想定せず—— 調査第二部... 1 (2)

2005年度の組合金融の展望 調査第一部... 1 (17)

財投機関債と地方債の行方 丹羽由夏... 1 (28)

ヨーロッパの社会的経済等動向が我が国協同組合組織に示唆するもの

——地域通貨等ヨーロッパのあらたな取組事例を踏まえて—— 蔦谷栄一... 1 (40)

世界各国における穀物自給率の構成要素と基礎的要因

——耕地、所得、人口に基づく157か国の比較と日本—— 平澤明彦... 2 (2)

森林環境税とその森林環境および林業における意義 秋山孝臣... 2 (32)

改正された部門別損益計算にみる農協の損益管理と収支構造 斉藤由理子... 2 (46)

垂直統合の理論と農協組織

——企業との比較を通して考える—— 石田信隆... 3 (2)

多様な集落営農の取組みの現状とその課題 内田多喜生... 3 (15)

米流通制度改革と米価の動向 藤野信之... 3 (36)

個人向け国債と個人向け地方債

——ペイオフ凍結解除と個人預貯金からの資金シフト—— 丹羽由夏... 4 (2)

賃貸住宅ローンの現状と課題 古江晋也... 4 (16)

リテール金融市場における総合金融サービス機関化

——ビッグバン構想から8年を経て—— 重頭ユカリ... 5 (2)

農協における農業融資の現状と課題

——融資相談への対応を中心に—— 長谷川晃生... 5 (22)

日本農業における都市農業

——都市農業を考える—— 蔦谷栄一... 6 (2)

中山間地域の稲作農業 清水徹朗... 6 (19)

日本の農林水産物輸出促進の動き

——競争力強化をねらう「攻め」への方向転換—— 阮蔚 (Ruan Wei) ... 6 (36)

米タイ交渉にみる米国のFTA戦略とその特質

——日タイFTA交渉との比較を視野に入れて—— 室屋有宏... 7 (2)

韓国における食品消費動向 藤野信之... 7 (26)

店舗規制緩和と金融機関の店舗展開 古江晋也... 8 (2)

メガバンクの個人リテール戦略と店舗戦略 鈴木利徳... 8 (14)

地域金融機関の店舗戦略

——エリア営業制導入による店舗機能の見直しと再編—— ... 鈴木利徳・永井敏彦... 8 (27)

米国地域金融機関の個人リテール戦略

——現地訪問で垣間見た米銀の素顔—— 永井敏彦... 8 (40)

金融市場の構造変化と金融政策の展望 南 武志... 8 (53)

個人投資家向け社債について

——個人金融資産の動向と投資家保護—— 橋高研二... 9 (2)

地域金融機関と地方公共団体

——指定金融機関業務の変化—— 丹羽由夏... 9 (13)

中国の貿易構造と貿易政策 清水徹朗... 9 (27)

2004年度の農協金融の回顧 栗栖祐子・小針美和... 10 (2)

最近の農協経営の動向

——地域差が拡大する信用事業の労働生産性—— 小野沢康晴... 10 (16)

EU農業環境政策から見たわが国の課題 蔦谷栄一... 10 (29)

リテール金融における金融機関間競争と中小金融機関の対応

——これまでの推移と今後の方向—— 鈴木 博... 11 (2)

デフレを取り巻く経済環境の変化 南 武志... 11 (18)

高齢化と雇用・賃金の展望 田口さつき... 11 (30)

農協の自律的発展・強化の条件

——複雑系科学からみた農協—— 石田信隆... 12 (2)

集落組織の変容と改革方向

——多様性と新たな課題—— 斉藤由理子... 12 (18)

農協の野菜販売戦略の類型化 尾高恵美... 12 (35)

魚類養殖の現状からトレーサビリティを考える 出村雅晴... 12 (52)

情 勢

平成16年度第2回農協信用事業動向調査結果	栗栖祐子... 5	(36)
信用事業実施・譲渡別にみる漁協系統信用事業の実情		
——第23回漁協信用事業アンケート調査結果——	小野沢康晴... 6	(55)
最近の森林組合の動向		
——第17回森林組合アンケート調査結果——		
.....(財)農村金融研究会調査研究部長 林 省一...	6	(65)
平成17年度第1回農協信用事業動向調査結果	小針美和...12	(65)

組合金融の動き

持続可能性向上に関するラボバンクの取組み	重頭ユカリ... 1	(60)
2004年度上期の個人預貯金動向	長谷川晃生... 2	(64)
住宅金融公庫と民間金融機関による提携住宅ローン（フラット35）をめぐる動き		
.....・栗栖祐子...	3	(52)
郵貯の利用状況について	重頭ユカリ... 4	(30)
農協の定期積金の動向	小針美和... 5	(42)
農協主要3部門の正組合員一人当たり事業量	平澤明彦... 6	(72)
農業機械の需給動向	長谷川晃生... 7	(42)
2004年度における家計部門の金融資産の動向	小針美和... 8	(64)
新会社法の概要について	本田敏裕... 9	(40)
利息の一部を寄附する預金商品について	重頭ユカリ...10	(46)
貸倒引当金の会計処理と信用事業収益・費用	平澤明彦...11	(40)
農業融資を巡る農協および他業態の動向	長谷川晃生...12	(70)

談 話 室

FTA交渉をめぐる環境変化	(株)農林中金総合研究所理事長 堤 英隆...	1	(26)
ニコライ・ネフスキーと宮古諸島	フリーライター・ロシア研究 田中水絵...	2	(30)
農業の担い手問題とJAの対応	農政ジャーナリスト 鈴木俊彦...	3	(34)
飼料増産運動に想う	(社)日本草地畜産種子協会会長 浅野九郎治...	4	(14)
豊かさとJ.S.ミルの定常状態論	京都大学大学院経済学研究科, 地球環境学堂教授 植田和弘...	5	(20)
内からのエール	(株)農林中金総合研究所代表取締役社長 大多和巖...	6	(34)
カタツムリがおしえてくれる	慶應義塾大学大学院政策メディア研究科助教授 金谷年展...	7	(24)
隠れたブーム「炊飯器クッキング」	藤澤流通・マーケティング研究所代表 藤澤研二...	8	(12)
食育の根っこにあるもの ~ 農の体験が“心”を育む ~	食育コーディネーター 大村直己...	9	(24)
昆虫採集の先にあったもの	株式会社ニチレイ代表取締役社長 浦野光人...	10	(14)
ソフトローとハードローの交錯	佐藤泉法律事務所 弁護士 佐藤 泉...	11	(16)
社会的企業と若者の失業問題	明治大学政経学部教授 中川雄一郎...	12	(16)

本 棚

蔦谷栄一著 『日本農業のグランドデザイン』	内外食料経済研究会代表 山地 進...	5	(34)
白石和良著 『農業・農村から見る 現代中国事情』	愛知大学現代中国学部教授 高橋五郎...	8	(38)
河野直践著 『食・農・環境の経済学』	小野沢康晴...	11	(28)