

農林金融

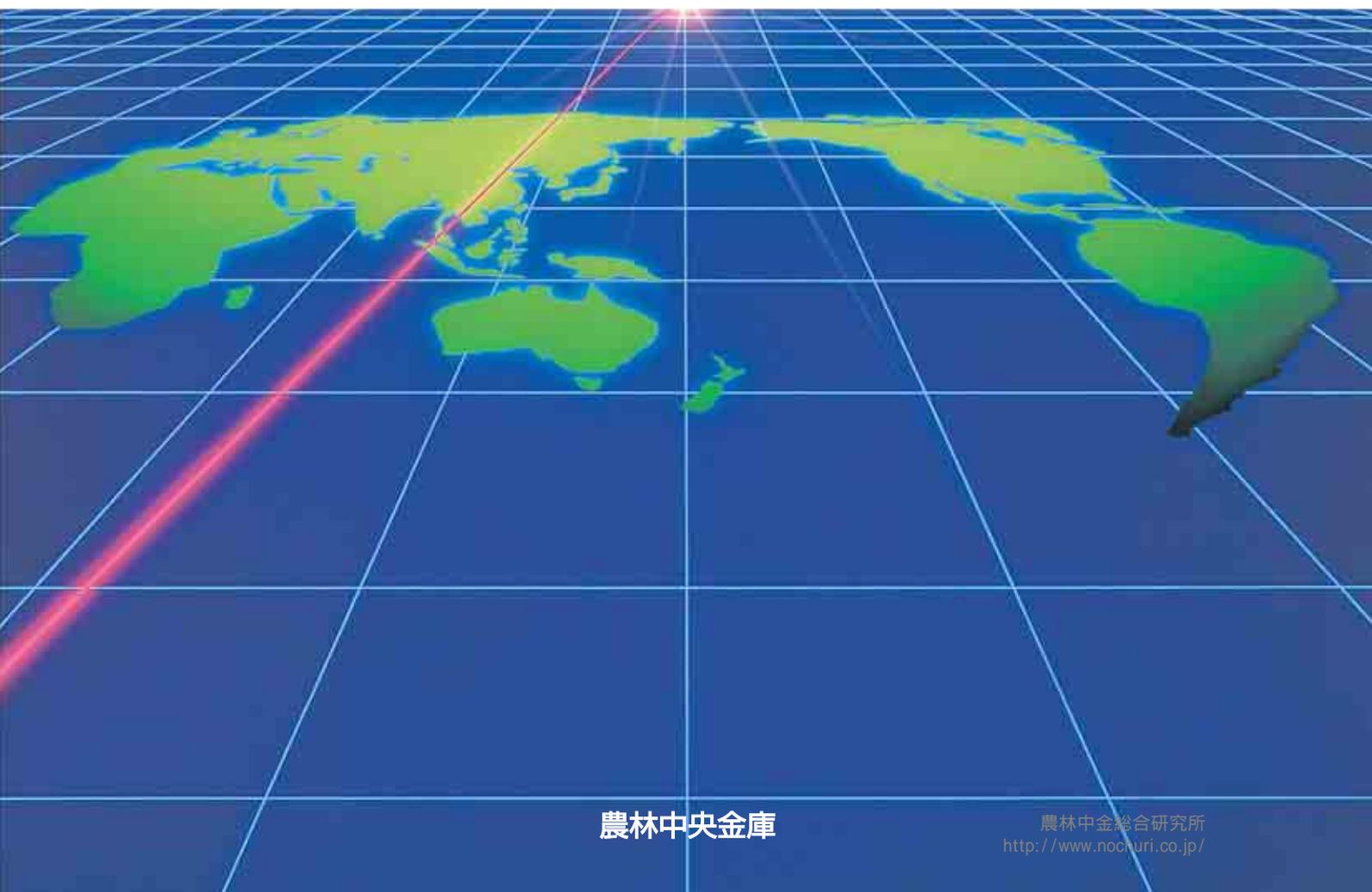


THE NORIN KINYU
Monthly Review of Agriculture, Forestry and Fishery Finance

2012 **11** NOVEMBER

農業の構造変化と農協

- 経営耕地の集積の動向とその課題
- 多様化する新規就農者の動向と就農支援の取組体制
- IT活用による農業所得確保と農協系統の役割
- 農協のダイバーシティ・マネジメント



農業の復旧・復興への公的支援と農協の関わり

私たちは東日本大震災の被災地における農業の復旧・復興についての現地調査を定期的に行っており、2012年9月から10月にも岩手・宮城および福島県の沿岸部の農協にうかがった。

今回の東日本大震災、特に津波および原発事故によって、これらの地域の農業は甚大な被害を受け、農業の復旧は遅れている。津波に見舞われた農地には海水とともに汚泥、がれきが流れ込み、黒土は剥ぎ取られた。農業用施設、農機具なども壊され流された。原発事故による放射能汚染は農地や樹木にも及んでいる。

生産手段を失った農業者が自力で農業を再開することは難しく、ボランティア活動も含め様々な支援がこれまでに行われているが、地震直後の緊急対応から本格的な復旧・復興のための支援にステージが移った現在、支援の中心となっているのは公的な事業である。

農業の復旧・復興にかかる公的な支援に対する農協の関わりは多様である。

農協は組合員との面談や、意向調査や座談会などで組合員の意思を把握するとともに地域の農業復興計画策定に参画し、農業者の声を計画に反映している。

また、市町村の農業の復旧・復興への取組みが遅れるような場合には、農協がイニシアティブをとって公的支援に代わって活動を行うケースもある。JAいわき市では、生活圏での除染が優先されているため、東京電力による除染費用の賠償金支払いを前提に、農協が声をかけ地域の農業者による牧草地の除染が行われている。

高齢者が多い地域や組織化がなかなか進まない場合に、農協が農業者に公的支援を利用するための体制づくりを働きかけるケースもある。JA南三陸では、組合員に組織化を呼び掛けるとともに、東日本大震災農業生産対策交付金によりイチゴ・園芸・花卉用の大型パイプハウスや畜産施設および農業機械などの固定資産を農協が取得し、担い手を中心とした生産組織や農作業受託組織に対しリースを行っている。

加えて、農協では、行政、農業者、あるいは農業団体など、関係者の間の調整を行っている。JAみやぎ亘理では、最優先課題であった昨年のクリスマスに向けたイチゴの出荷を達成した背景には、農協と生産者、町等関係機関による度重なる打ち合わせで、緊密な相互協力体制を構築できたことをあげている。

農協は、個別のケースごとに、制度、行政、農業者の状況に対応した行動をとり、その行動の範囲もそれぞれ異なっている。農業の復旧・復興のために公的な事業が最も適切に運用されるように機能を果たしてきたということができよう。

このように農協が柔軟に農業者や地域のニーズに対応した行動をとることが可能となった背景には、震災後農協が相談窓口の設置や組合員への訪問、アンケート等によって、組合員の意思の把握に従来以上に努めたことや、地域に密着した協同組合として長期的な視点で地域農業の振興について考えていることがあると思われる。

((株) 農林中金総合研究所 取締役調査第一部長 齊藤由理子・さいとう ゆりこ)

今月のテーマ

農業の構造変化と農協

今月の窓

農業の復旧・復興への公的支援と農協の関わり
(株) 農林中金総合研究所 取締役調査第一部長 齊藤由理子

経営耕地の集積の動向とその課題

内田多喜生 — 2

多様化する新規就農者の動向と就農支援の取組体制

農林水産政策研究所 主任研究官 江川 章 — 14

大規模農家対策の視点からのIT活用

IT活用による農業所得確保と農協系統の役割

蔦谷栄一 — 30

障がい者雇用の取組みを中心に

農協のダイバーシティ・マネジメント

古江晋也 — 48

外国事情

欧州債務危機における欧州協同組合銀行の動向

重頭ユカリ — 60

談話室

木曾御嶽山で出会った生き物たち

(株) 農林中金総合研究所 特任研究員 行友 弥 — 28

統計資料 — 70

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。

経営耕地の集積の動向とその課題

主席研究員 内田多喜生

〔要 旨〕

- 1 2010年世界農林業センサスでは、販売農家の大幅な減少にも関わらず、経営耕地面積の減少傾向はそれ以前に比べ緩やかとなり、耕作放棄地面積もほぼ横ばいで推移した。その結果、一定規模以上の農業経営体への経営耕地の集積が着実に進んだ。この要因としては、土地持ち非農家の貸付耕地の増加と、集落営農に代表される組織経営体等受け手組織の整備をあげることができる。
- 2 ただし、大規模経営体への集積には、地域別に大きな格差がみられ、北海道では既に20ha以上の経営が大宗を占める農業構造が実現する一方、都府県においては集積割合の水準がはるかに低く、その水準の地域間の格差も大きかった。
- 3 この背景としては圃場条件や集落機能等の違いが考えられる。2000年時点のセンサステータからみた区画整理の状況と、10年時点の経営耕地の関係を都府県別にみると、区画整理が進んでいた地域ほど10年時点で大規模経営体への集積が進み、1組織経営体当たりの経営耕地面積も大きい傾向がみられた。一方、区画整理が遅れている都府県では、小規模農家が個別に農機を所有し地域営農を担う傾向がみられ、農機の更新を契機に離農につながる懸念される状況であった。
- 4 このように地域間の格差が大きいなかでは、今後も経営耕地の集積が全国で一律に進むことは難しいとみられる。05年から10年の農業経営体の規模別移動をもとに、将来の農業経営体数と経営耕地面積について都府県地域別に簡単な試算を行った。
- 5 試算によれば2030年時点の都府県全体の農業経営体数は10年時点に比べ約6割に減少する一方、10ha以上農業経営体の経営耕地面積割合は2倍以上の44%に上昇するという結果となった。ただし、その場合も平均経営耕地面積は2.5haにとどまり、また、地域別にみても、比較的集積が進む東北・北陸と、集積が遅れる地域とでは集積割合に2～3倍の格差が生じていた。
- 6 今後も経営耕地の集積は全国一律ではなく、地域間格差を伴って進むとみられる。とくに条件不利地域において、地域農業及び農村社会の維持を図っていくためには、農業経営の多角化や直接所得補償制度の拡充等、地域の持続性に配慮した多様な取組みが必要とみられる。

目次

はじめに

1 農家数等の推移と経営耕地の集積

(1) 農家・土地持ち非農家と経営耕地・耕作放棄地面積の推移

(2) 経営耕地の出し手としての土地持ち非農家

(3) 経営耕地の受け手としての組織経営体

2 地域別にみた経営耕地の集積状況とその格差の背景

(1) 大規模経営体への経営耕地の集積の地域間格差

(2) 経営耕地の集積の地域間格差の要因

(3) 小規模農家の離農の契機

3 将来の農業経営体数・経営耕地面積試算

(1) 試算方法及び結果について

(2) 試算結果より示唆される点

おわりに

はじめに

2010年世界農林業センサス（以下「センサス」という）では、販売農家の大幅な減少にも関わらず、経営耕地の減少は緩やかで、耕作放棄地もほぼ横ばいで推移した。同時に大規模な経営体への経営耕地の集積が進み、農業構造の変化に一定の進行がみられた。この背景には、出し手としての土地持ち非農家の増加と、受け手としての組織経営体の増加の効果が大きかったとみられる。

筆者は以上のことを「農地の流動化・集積が進む日本農業」（本誌2011年3月号）で指摘した。ただし、当時は、センサスデータが一部しか公表されていなかったため、検討が不十分に終わった部分もある。

農地（本稿ではセンサスの「経営耕地」を分析に使用するため、以下「経営耕地」という）の集積が日本農業の大きな課題であるという状況は変わっていないため、本稿ではその後公表されたデータを踏まえ、経営耕地の集積の現状とその課題について改め

て整理することとした。

具体的には、経営耕地の出し手としての土地持ち非農家の貸付耕地と受け手の組織経営体等への集積の関係を検証した上で、都府県の集積における地域間格差の背景について、本稿では主に区画整理の進捗度合い等からみた圃場条件の違いから検討を加える。その上で将来の農業経営体数・経営耕地面積について簡単な試算を行うものである。

1 農家数等の推移と経営耕地の集積

(1) 農家・土地持ち非農家と経営耕地・耕作放棄地面積の推移

まず、最初に2010年センサスにおける農家・土地持ち非農家数及び経営耕地・耕作放棄地面積の推移をあらためてみておくことにする。^(注1)

第1表にみられる通り、05年から10年にかけて販売農家が33万戸減少する一方で、自給的農家は1万戸、土地持ち非農家は17万戸増加している。

第1表 農家・土地持ち非農家数及び経営耕地・耕作放棄地面積の推移

(単位 万戸, 万ha)

	農家・土地持ち非農家			経営耕地・耕作放棄地面積	
	販売農家	自給的農家	土地持ち非農家	経営耕地面積	耕作放棄地面積
2000年	234	78	110	388	34
05	196	88	120	369	39
10	163	90	137	363	40
05-00	△37	10	10	△19	4
10-05	△33	1	17	△6	1

資料 農林水産省「世界農林業センサス」(2000年)(2010年)「農林業センサス」(2005年)

同表により経営耕地と耕作放棄地の面積をみると、農家の大幅な減少と土地持ち非農家の増加にも関わらず、経営耕地及び耕作放棄地面積の変化は従来よりも小幅であった。具体的には00年から05年にかけて経営耕地面積が19万ha（ただし、00年の経営耕地面積は農家のみ）減少する一方、耕作放棄地面積は4万ha増加したが、05年から10年にかけては経営耕地面積は6万haの減少、耕作放棄地面積は約1万haの増加にとどまった。

(2) 経営耕地の出し手としての土地持ち非農家

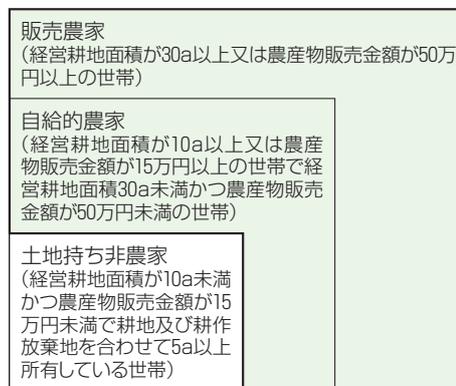
上記のような経営耕地の減少が緩やかになった背景には経営耕地の出し手・受け手双方の要因があり、出し手としては土地持ち非農家が増加するとともに、所有地（所有農地+耕作放棄地）の貸付傾向を強めたことがあげられる。第1図は土地持ち非農家の所有地の推移とその内訳を05年と10年で比較したものである。

同図にみられるように、土地持ち非農家

(注1) 農家、土地持ち非農家の定義

- ①農家とは、経営耕地面積が10a以上又は経営耕地面積が10a未満であっても、調査日前1年間における農産物販売金額が15万円以上の世帯（参考図の色網掛け部分）。
- ②農家のうち、経営耕地面積が30a以上又は調査日前1年間における農産物販売金額が50万円以上の世帯を販売農家という。農家のうち、経営耕地面積が30a未満で、かつ、調査日前1年間における農産物販売金額が50万円未満の農家を自給的農家という。
- ③土地持ち非農家とは、農家以外で耕地及び耕作放棄地を5a以上所有している世帯。

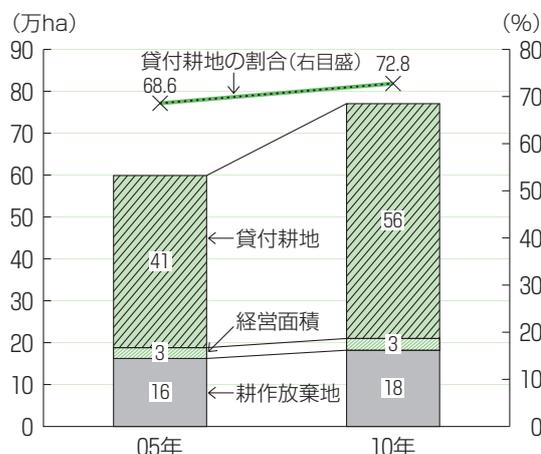
(参考図) 農家・土地持ち非農家の定義イメージ



資料 筆者作成

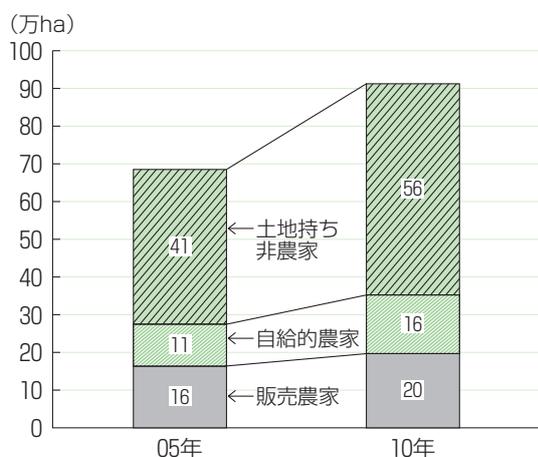
の所有地は05年の60万haから10年に77万haへと大幅に増加したが、所有地に占める貸付耕地の割合も05年の68.6%から10年に

第1図 土地持ち非農家の所有地の推移とその内訳



資料 農林水産省「世界農林業センサス」(2010年)「農林業センサス」(2005年)

第2図 貸付耕地の主体別内訳



資料 第1図に同じ

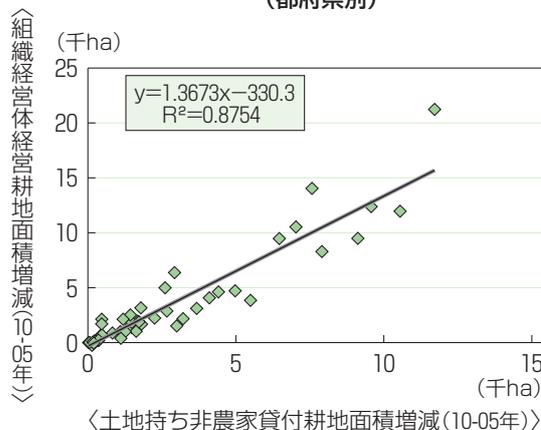
は、72.8%へ上昇した。

第2図にみられるように05年時点で既に土地持ち非農家の貸付耕地は農家のそれを上回っていた。土地持ち非農家が増加するとともに、その所有地の利用について、耕作放棄よりも貸付を選択する傾向を強めたことが、出し手側からみて経営耕地の減少が緩やかになった大きな要因の一つである。

(3) 経営耕地の受け手としての組織経営体

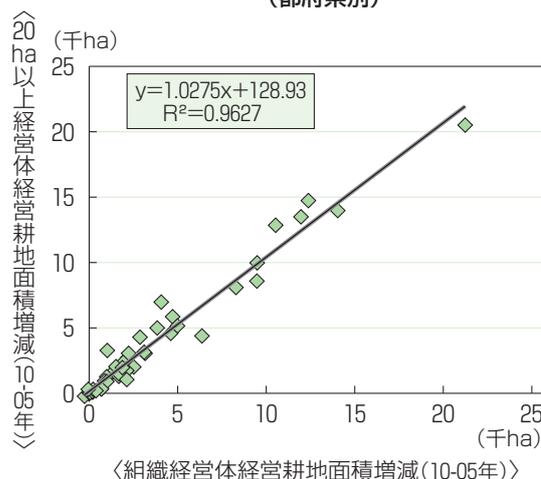
一方、経営耕地の受け手側に関しては、センサスでいう組織経営体^(注2)がその集積に、大きく寄与したことは明らかである。第3図は、05年から10年にかけての組織経営体(本稿では「販売目的の組織経営体」を指す。以下同じ)の経営耕地と、土地持ち非農家の貸付耕地の面積の変化を都府県別にみたものである。同図にみられるように、土地持ち非農家の貸付耕地が大きく増加した都府県ほど、組織経営体の経営耕地面積も大きく増加している。

第3図 土地持ち非農家の貸付耕地と組織経営体の経営耕地の面積増減(都府県別)



資料 第1図に同じ

第4図 組織経営体の経営耕地と20ha以上経営体の経営耕地の面積増減(都府県別)



資料 第1図に同じ

さらに、第4図は組織経営体の経営耕地と、20ha以上の大規模経営体の経営耕地の変化をみたものである。

同図をみると、組織経営体の経営耕地が大きく増加した都府県ほど、20ha以上の経営体の経営耕地も大きく増加している。ここから、土地持ち非農家の貸付耕地が組織経営体へ移動したことにより、大規模経営体への集積が加速したことがうかがえる。

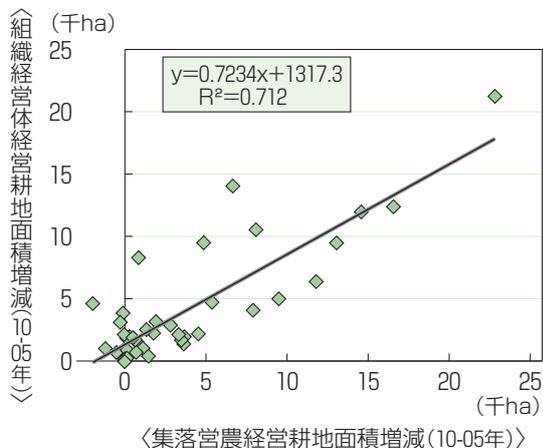
上記の組織経営体の経営耕地面積の増加

には、集落営農組織^(注3)の増加が大きく影響している。第5図は、組織経営体の経営耕地と集落営農の経営耕地の変化を府県別（統計上、集落営農のない東京、神奈川を除く）にみたものである。同図からは、集落営農の経営耕地面積が大きく増加した府県ほど、組織経営体の経営耕地面積も大きく増加している。

このように、05年から10年にかけて経営耕地面積の減少が緩やかになった背景には、経営耕地の出し手としては土地持ち非農家の増加の影響が、受け手としては集落営農等組織経営体の増加の影響が大きかったことが示唆される。

(注2) 組織経営体とは、平成22年2月1日現在で10a以上の経営耕地を有するか、あるいは経営耕地面積がこの規定に達しないか全くないものでも、調査期日前1年間における農産物販売金額が15万円以上であった農業経営体のうち、世帯（農家）以外のものをいう。うち「販売目的の組織経営体」とは、農産物の販売により農業収入を得ることを直接の目的とするものをいう。会社等が内部の加工場に原料を供給することを目

第5図 集落営農と組織経営体の経営耕地の面積増減(府県別、東京・神奈川除く)



資料 農林水産省「世界農林業センサス」(2010年)、「農業センサス」(2005年)、「累年統計表 集落営農実態調査」(2010.2.1現在)(2005.5.1現在)

的とするものも含める。なお、この場合、加工そのものは農業とはしない。

(注3) 引用した「集落営農実態調査」における集落営農とは、「集落」を単位として農業生産過程における一部又は全部についての共同化・統一化に関する合意の下に実施される営農（農業用機械の所有のみを共同で行う取組み及び栽培協定又は用排水の管理の合意のみの取組みを行うものを除く）をいう。

2 地域別にみた経営耕地の集積状況とその格差の背景

(1) 大規模経営体への経営耕地の集積の地域間格差

ただし、大規模経営体への経営耕地の集積は全国一律で進んでいるわけではない。

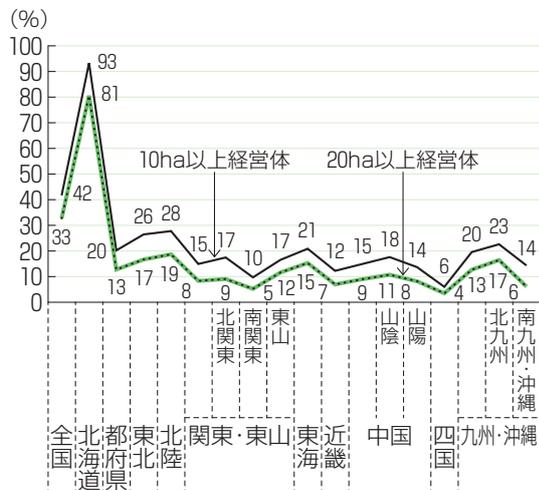
10ha、20ha以上の経営体の経営耕地が地域全体の経営耕地に占める割合をみたものが第6図である。

同図からは、北海道と都府県では、経営耕地の集積状況に大きな違いがあることがわかる。北海道では20ha以上の経営体に8割の面積が集積し、「平地で20～30ha、中山間地域で10～20haの規模の経営体が大宗を占める構造」^(注4)が既に実現している。

それに対し、都府県では、20ha以上の経営体への集積は13%、10ha以上の経営体への集積でも20%に過ぎない。ここから、都府県で経営耕地の集積をいかに進めるかが政策上の大きな課題になっていることがうかがえる。

そして、都府県地域別にみても、経営耕地の集積状況には大きな格差がみられる。20ha以上の経営体の面積割合を地域別にみると、最も高い北陸では19%、東北、北九

第6図 10ha以上, 20ha以上経営体の
経営耕地面積割合



資料 農林水産省「世界農林業センサス」(2010年)

州でも17%と20%近いが、関東、近畿、山陽、四国、南九州・沖縄では10%を下回る。

(注4) 食と農林漁業の再生推進本部「我が国の食と農林漁業の再生のための基本方針・行動計画」(2011.10.25)

(2) 経営耕地の集積の地域間格差の要因

上記のように、都府県の経営耕地の集積には、地域間格差が大きい。ここでは地域による格差の要因を考えてみたい。

経営耕地の集積の格差の要因としては、まず、圃場条件の違いがあげられる。

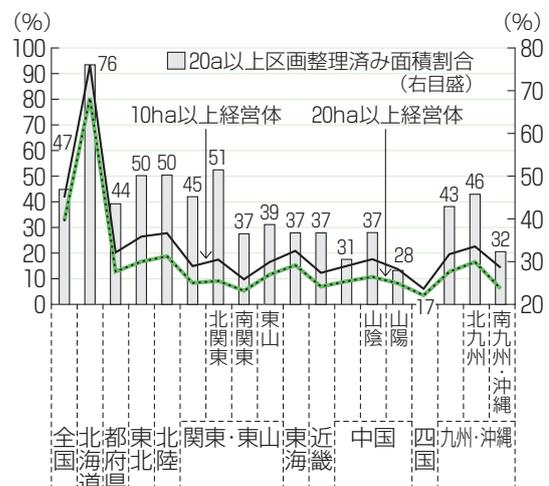
そもそも経営耕地の集積を行う大きな理由は、規模拡大により、単位面積当たりの費用を低減し、経営効率を高めることである。そのためには、区画が小さく不整形で、農道が狭く小規模農機しか利用できない経営耕地よりも、大区画で整形され、農道も広く大規模農機が利用できる経営耕地が有利なことは自明である。そこから区画整理の有無が、その集積では重要な要素になることがうかがえる。

区画整理状況に関するデータは2010年センサスにはみられないが、2000年センサスでは販売農家の田の経営耕地面積と、そのうちの20a以上区画整理済み面積（以下「区画整理済み面積」という）が集計されている。第7図は区画整理済み面積の田の経営耕地面積に対する割合を地域別にみたものである。先の大規模経営体の集積割合と同様に、北海道が突出して高い。また、都府県では、北関東、北陸、東北が高く、山陽、四国、南九州・沖縄といった地域で低い傾向がみられる。^(注5)

さらに、第2表は、同データを農業地域別にみたものである。同表をみると、平地農業地域で区画整理済み面積割合が53.9%と過半を超えているのに対し、それ以外の地域では30%台にとどまり、とくに山間農業地域で30.7%と最も低くなっている。

同表からは、区画整理が平野部中心で進んでいたことがうかがえる。その後の全国

第7図 20a以上区画整理済み面積割合と
10ha以上, 20ha以上経営体の経営
耕地面積割合



資料 農林水産省「世界農林業センサス」(2000年)(2010年)

第2表 農業地域別区画整理済み面積

(単位 万ha, %)

	田の経営耕地		20a以上 区画整理 済み面積 割合
	面積	うち20a 以上区画 整理済み 面積	
都府県	194	84	43.5
都市的地域	33	11	32.6
平地農業地域	93	50	53.9
中間農業地域	51	18	36.1
山間農業地域	17	5	30.7

資料 農林水産省「世界農林業センサス」(2000年)

の区画整理の状況を見ると、水田整備率^(注6)(30a程度)は2000年度末時点の59%から10年でも62.1%と、財政状況の悪化もあり、3ポイント程度しか上昇していない。そのため、区画整理の地域別状況に、この10年間に大きな変化はなかったと推測される。

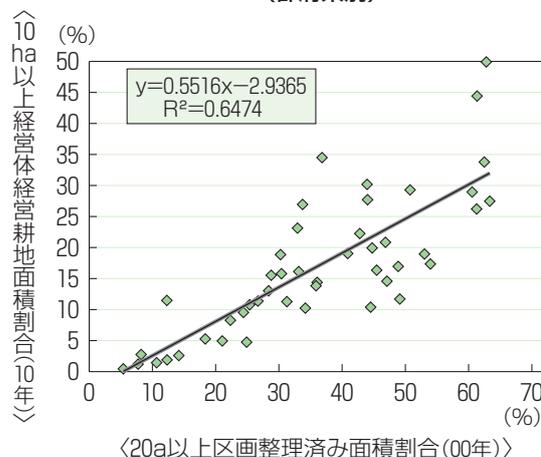
そこで、以下ではこの2000年時点の区画整理済み面積割合データを用いて10年時点の経営耕地の集積との関係を、都府県別にみることとした。

第8図は区画整理済み面積割合データと、10年の10ha以上経営体の経営耕地面積割合を都府県別にみたものである。

同図からは、区画整理済み割合が高かった都府県ほど、10ha以上経営体の経営耕地面積割合も高いことがうかがえ、よって立つ圃場条件の違いに経営耕地の集積が影響を受けていることが改めて示唆される。

また、区画整理済み面積割合は、組織経営体そのものの経営規模の違いにも影響しているとみられる。第9図は、区画整理済み面積割合と1組織経営体当たりの経営耕地面積を都府県別にみたものである。同図にみられるように、区画整理が進んでいた

第8図 20a以上区画整理済み面積割合と10ha以上経営体経営耕地面積割合(都府県別)



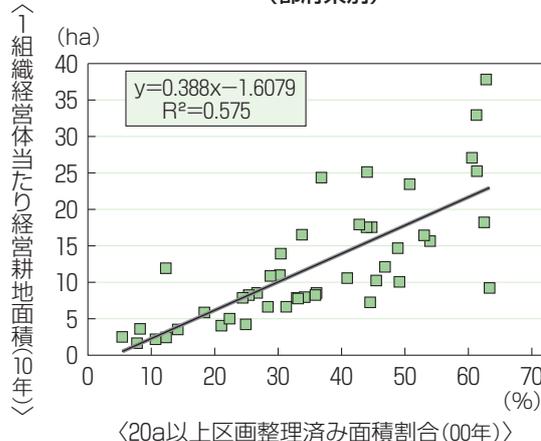
資料 第7図に同じ

都府県ほど、組織経営体の経営耕地面積も大きい傾向がみられる。

さらに、区画整理済み面積割合と土地持ち非農家の貸付耕地割合(土地持ち非農家が所有地のうち他の農業経営体に貸し付けた割合)を都府県別に比較したものが第10図である。

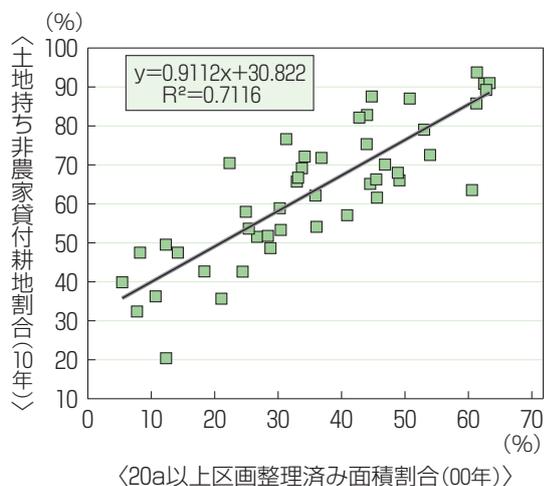
同図のように、区画整理が進んでいた都府県ほど、土地持ち非農家が所有地を貸し

第9図 20a以上区画整理済み面積割合と1組織経営体当たり経営耕地面積(都府県別)



資料 第7図に同じ

第10図 20a以上区画整理済み面積割合と
土地持ち非農家の貸付耕地割合
(都府県別)



資料 第7図に同じ
(注) 土地持ち非農家貸付耕地割合は土地持ち非農家貸付耕地/(土地持ち非農家所有耕地+土地持ち非農家耕作放棄地)

付ける割合も高く、経営耕地の流動化と集積が進んでいることがうかがえる。

経営耕地の集積及び流動化が順調に進んだようにみえた2010年センサスであるが、都府県の動きをやや詳しくみると、圃場条件の違い等により、経営耕地の集積にかなりの格差が生じていたとみられる。

(注5) 本来は経営耕地全体の整備状況を見るべきであるが、ここから田だけを見ても、圃場条件の格差が把握可能と考えられる。

(注6) 農林水産省「第4次土地改良長期計画の実施状況について(平成14年4月)」

(注7) 「平成23年度食料・農業・農村白書」235ページ

(3) 小規模農家の離農の契機

上記のように、圃場条件が土地利用型農業において有利な地域では、今後も組織経営体等の担い手を中心に、経営耕地の集積が進むとみられる一方、そうでない地域では、小規模農家がいつまで営農を継続するかが重要な論点になるとみられる。

例えば、第11図は販売目的水稲作付経営体の作付面積1ha当たり所有動力田植機数と、区画整理済み面積割合の関係を都府県別にみたものである。

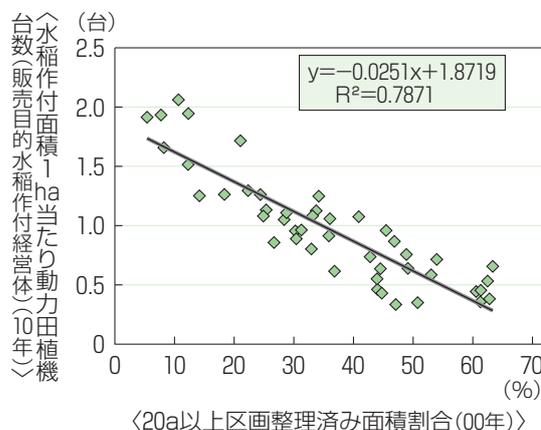
同図からは区画整理面積割合が低い都府県ほど、水稲作付面積1ha当たり田植機数が多い関係がみられ、多数の小規模な農家が水田農業を支えていることがうかがえる。

また、第3表は水稲作付規模別にみた農機の所有状況である。同表にみられるように、都府県では、0.3ha未満の水稲作付経営体でも、動力田植機、トラクターを過半の経営体が、コンバインでも約3割の経営体が所有している。

このように、区画整理が進んでいないような地域(とくに中山間地域等条件不利地域)では、小規模な農家が自身で農業用機械を保有し耕作しているからこそ地域農業が支えられてきたとみられる。

こうした小規模な農家が農機を保有し、

第11図 20a以上区画整理済み面積割合と
販売目的水稲作付経営体の作付面積
1ha当たり所有動力田植機数
(都府県別)



資料 第7図に同じ

第3表 販売目的の水稻作付面積規模別農機所有状況(都府県)

(単位 千経営体, %)

	作付経営体数	保有経営体数			保有割合		
		動力田植機	トラクター	コンバイン	動力田植機	トラクター	コンバイン
都府県	1,153	859	1,002	676	74	87	59
0.1ha未満	10	6	8	3	56	74	28
0.1 ~ 0.3	199	121	155	71	61	78	35
0.3 ~ 0.5	282	191	234	134	68	83	48
0.5 ~ 1.0	354	271	316	218	77	89	62
1.0 ~ 2.0	190	161	178	145	85	93	76
2.0 ~ 3.0	54	49	52	47	91	96	87
3.0 ~ 5.0	36	34	35	33	94	97	91
5.0 ~ 10.0	18	18	18	17	95	97	93
10.0 ~ 15.0	4	4	4	4	91	92	92
15.0ha以上	5	4	4	4	76	76	79

資料 第6図に同じ

稲作を続ける背景には兼業農家が多数であること等に加え、「簿記をつけていない農家にとっては直接現金払いが発生する費用のみコストとして認識され」ているとの指摘もある^(注8)。第4表にみられるように、平成23年産米の0.5ha未満の稲作農家の費用合計は60kg当たり22,056円で当然赤字であるが、現金支出のみを認識しているとすると60kg当たりの支払は9,616円であり、収支はプラスとなる。ただし、同表にあるように農機

第4表 60kg当たり米生産費

(単位 円/60kg)

作付規模		費用合計			
		計	購入(支払)	自給	償却
0.5ha未満	22,056	9,616	6,425	6,015	
0.5 ~ 1.0	19,460	8,405	5,569	5,486	
1.0 ~ 2.0	14,482	6,727	4,234	3,521	
2.0 ~ 3.0	12,132	5,826	3,689	2,617	
3.0 ~ 5.0	10,912	5,284	3,193	2,435	
5.0 ~ 10.0	10,266	5,345	2,857	2,064	
10.0 ~ 15.0	9,627	5,074	2,785	1,768	
15.0ha以上	8,773	4,727	2,196	1,850	

資料 農林水産省「平成23年産米の生産費」

等の減価償却費6,015円は賄えていない。

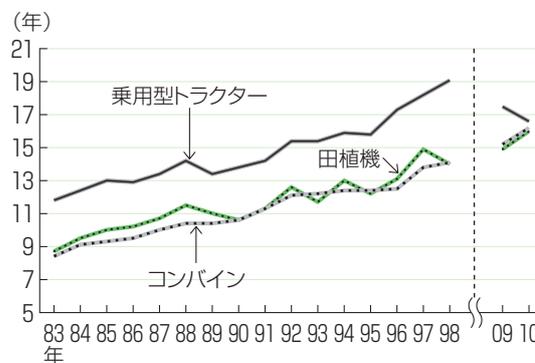
そのため、小規模な農家は、長引く不況下で兼業収入からの補填も難しいなか、新規購入ではなく保有している農機を修繕し継続使用することで営農を継続してきたとみられる。

例えば、第12図にみられるように、農機の使用年数は法定耐用年数(乗用型トラクター、コンバイン、田植機等は7年)を大幅に超え、15年前後に長期化している。

しかしながら、修繕しながらの農機使用にもいずれ限界がくる。懸念されるのは、今後、小規模な農家が農機の故障等を契機に営農をやめる傾向がより強まることである。そして、中山間地域等の条件不利地域では、経営耕地の集積によるメリットも低く、離農する農家の経営耕地の受け手も少ないと考えられる。

第13図は、総農家数9戸以下の農業集落割合と主業農家・組織経営体のいずれもがない農業集落割合を、都府県別にみたものである。同図にみられるように、9戸以

第12図 農業機械の使用年数の推移

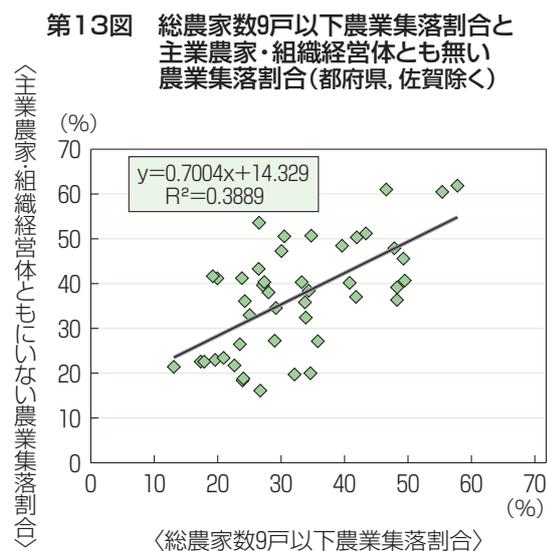


資料 (社)日本農業機械化協会「中古農業機械価格ガイドブック」
(注) 98年までは農林水産省「中古農業機械流通実態調査」。

下の農業集落割合が高い都府県ほど、主業農家・組織経営体ともいない割合が高まる傾向がみられる。

また、第5表は法制上の指定の有無（振興山村地域・過疎地域・特定農山村地域）と、主業農家・組織経営体のいずれもない集落割合をみたものである。農業生産条件が不利な地域や人口減少が著しい地域がそれら指定を受けており、やはりそうした地域で担い手がいない割合が高い。

担い手となるべき主業農家や組織経営体



第5表 法制上の地域指定別にみた主業農家・組織経営体とも無い農業集落割合(都府県)

(単位 集落、%)

	農業集落数(a)	うち主業農家・組織経営体いずれもない集落数(b)	(b/a)
都府県合計	132,041	49,197	37.3
振興山村地域・過疎地域・特定農山村いずれかの指定のある地域の農業集落	65,387	28,458	43.5
いずれの指定もない地域の農業集落	66,654	20,739	31.1

資料 第6図に同じ

がない農業集落では、離農する農家の農地の受け手がいない場合は、耕作放棄に向かう可能性が高い。そのため、農機更新を契機にした多数の離農農家の農地を、いかに集積し維持するかが今後、大きな課題になってくるとみられる。

(注8) 清水徹朗(2012)「日本の稲作の現状と政策課題」『農林金融』1月号

3 将来の農業経営体数・経営耕地面積試算

(1) 試算方法及び結果について

上記のように圃場条件等に大きな地域間格差がある現状では、今後も経営耕地の集積は全国一律に進むことは困難とみられる。

第6表は、2010年センサスの農業構造動態統計の相関表をもとに、将来の都府県の農業経営体数と経営耕地面積について地域別に試算を行ってみたものである。

具体的には、05年から10年にかけての都府県の各地域の農業経営体の規模別移動をもとに、将来の農業経営体数を地域別に試算し、それに、10年の規模別1経営体当たり平均経営耕地面積を乗じて、将来の経営耕地面積を試算したものである。

試算結果によれば、2030年時点の農業経営体数は95万戸と、10年比で約6割に減少する。一方、経営面積は234万haと、約1割減にとどまり、10ha以上の経営耕地面積シェアも44%に上昇する。ただし、その場合も、1戸当たり平均経営面積は2.5haにとどまる。

また、地域別にみると、経営耕地の集積

第6表 将来の農業経営体数及び経営耕地面積試算

(単位 万経営体, 万ha, ha, %)

	経営体数			経営耕地面積			平均経営耕地面積			10ha以上経営体 経営耕地面積割合		
	10年	20	30	10	20	30	10	20	30	10	20	30
都府県	163	121	95	256	244	234	1.6	2.0	2.5	20	34	44
東北	31	22	16	71	67	63	2.3	3.0	3.8	26	43	55
北陸	13	8	6	27	27	27	2.1	3.2	4.5	28	47	60
関東・東山	36	28	23	53	52	51	1.5	1.9	2.3	15	27	36
北関東	15	12	10	28	27	27	1.8	2.3	2.8	17	30	40
南関東	12	10	8	16	16	15	1.3	1.6	2.0	10	19	28
東山	9	6	5	9	8	8	1.1	1.3	1.6	17	29	39
東海	16	11	9	18	18	17	1.2	1.5	1.9	21	34	45
近畿	16	12	10	16	15	15	1.1	1.3	1.5	12	21	28
中国	16	11	9	17	15	14	1.1	1.4	1.6	15	27	37
山陰	5	3	3	5	5	5	1.2	1.5	1.8	18	31	42
山陽	11	8	6	11	10	9	1.1	1.3	1.5	14	25	34
四国	10	8	6	10	9	8	1.0	1.1	1.3	6	14	20
九州・沖縄	26	20	17	43	41	39	1.6	2.1	2.4	20	33	40
北九州	17	12	10	27	25	24	1.6	2.1	2.3	23	39	46
南九州・沖縄	9	8	7	16	16	16	1.7	2.1	2.4	14	23	30

資料 第6図に同じ

の格差は大きく、比較的集積が進む東北・北陸では10ha以上の経営体の経営耕地面積が5割を超える一方、南関東、近畿といった都市部に加え、東山、山陽、四国、南九州・沖縄では、2～3割前後にとどまる。最も高い北陸(60%)と最も低い四国(20%)を比較すると、約3倍の格差が生じている。

この試算結果は、05年から10年の傾向がそのまま今後も継続したという仮定に基づいており、今取り組まれている様々な施策の効果は一切考慮されていない。

ただし、先の経営耕地の集積との関係について指摘した区画整理の難しさや集落機能の脆弱化といった点における地域間格差は、急速に解消することは難しいとみられる。

例えば、農業生産条件の改善に大きく寄与とするとみられる圃場整備については、

財政状況が厳しいなかで、新たな取組みは進めにくくなっている。

農林水産省が12年3月に策定した「土地改良長期計画」(注9)(平成24～28年度)では、「これまでに多くの農地や農業用排水施設等が整備され、良好な生産基盤が形成されてきたが、今後は、高度利用を図るための区画拡大等の農地の再整備や、老朽化した農業用排水施設の補修・更新等の整備に重点化を図りつつ、これらを効率的に進めていく必要がある」とある。新たな農地の整備よりも、区画整理済みの農地のさらなる区画拡大や、既存施設の長寿命化(注10)に取組みの重点が置かれている。

(注9)「土地改良長期計画」は、土地改良法に基づき、土地改良事業の効率的・計画的な実施を図るために5年間を一期として策定される。

(注10)「土地改良長期計画」では、「水田においては、整備から40年以上を経過して老朽化した施設が全体の約25%に上っている」としている。

(2) 試算結果より示唆される点

現在取組みが進められている政府による「人・農地プラン」の作成は、多くの小規模な農業者が高齢化により離農していく状況を踏まえ、それらの農地を一定の規模を持つ経営体に集積していくことで、効率的な地域農業を実現していこうとする取組みである。

この取組みそのものは、農業者が高齢化により離農傾向を強めるなかで、当然とみられる。また、05年から10年にかけての変化と同様、圃場条件等が有利な地域では今後も経営耕地の集積が比較的順調に進んでいくとみられる。一方、組織化のメリットが相対的に小さいそれ以外の地域でも、今後施策の後押しにより、経営耕地の集積が進むとみられる。ただし、その場合、地域によっては集積後の経営体の継続性により配慮した施策を同時に進める必要性が高いとみられる。

とくに、中山間地域等の条件不利地域では、集積を進めるだけでは、効率的な農業を実現することは難しいとみられ、また、施設や農機等を特定の経営体に集約した後で、経営体の経営が行き詰まれば、地域農業そのものが継続できなくなることも懸念される。

そのため、「人・農地プラン」にみられるような「中心となる経営体」への経営耕地の集積と同時に、地域農業の持続性に配慮したような取組み、例えば、JAグループが「中山間地域農業の将来像イメージ」としているような、生産面では、野菜等や施設園芸等を組み合わせた複合経営や六次産業化等の多角化を、労働力面では、主たる従事者に加え、定年帰農者や農家家族、ベテラ

ン農業者等の多様な担い手を取りこむことが必要であろう。^(注11,12) また、個々の集落単位でそうした取組みが難しい場合には、より広域なエリアで複数集落がまとまって取り組むことも想定される。

さらに、こうした取組みだけでは、地域農業、農村社会の継続性に懸念が生じる場合には、中山間地域等直接支払制度のような農業生産の維持と多面的機能の確保を行うための施策のさらなる充実も必要になるとみられる。

(注11) JA全中「東日本大震災の教訓をふまえた農業復権に向けたJAグループの提言の決定について」

(注12) 本年(12年)筆者が訪問した複数のJA営農担当者の方々から、経営の安定と、労働力の活用のため、土地利用型作物だけではなく、施設園芸や果樹、野菜等を組み合わせた集落営農が望ましいという声があがっていた。

おわりに

今回指摘した通り、経営耕地の集積は全国一律に進んでいるわけではなく、圃場条件等の制約により、集積を進めることが難しい地域がかなりの割合で存在するとみられる。

そのため、地域農業、農村社会の維持のためには、集積の取組みと並行して、地域特性に応じた様々な施策を進める必要がある。

また、とくに条件不利地域においては、社会経済環境も同様に厳しいとみられ、JAグループ等農業団体に加え、行政等関連機関が連携して、そうした取組みを支援していく必要がある。

(うちだ たきお)

多様化する新規就農者の動向と 就農支援の取組体制

江川 章〈農林水産政策研究所 主任研究官〉

〔要 旨〕

- 1 新規就農者の動向をみると、農家世帯員の新規自営農業就農者は2006年以降では減少傾向にある。他方、新規雇用就農者や新規参入者といった外部人材は安定的に推移しており、新規就農青年層の4割を占める。新規就農者の全般にわたって外部人材への依存度が増しており、こうした外部人材の受け皿の一つとして農業法人等が機能している。
- 2 新規就農者を就農形態別（経営継承・経営創業）にみると、経営継承には農家世帯員を対象に経営継承が行われる新規自営農業就農者（農家型）と、将来の幹部候補として農業法人に雇用される新規雇用就農者（非農家型）のタイプがある。他方、経営創業には新しく農家を創設し、経営を始める新規参入者（農家型）と、新規に農業経営を開始する農外企業等（非農家型）のタイプがある。こうしたタイプをまたがるような第三者継承や第二創業、独立就農といった就農行動がみられる。近年における就農ルートは、従来の農家型の経営継承を基軸にしつつも、外部人材や創業者的要素を取り込みながら多様化している。
- 3 就農支援は、就農の入り口対策（農地・資金・技術等の支援）と出口対策（労働力確保・地域融合等）とに分けられる。公的機関（都道府県）の就農支援では、研修体制の整備を軸に、入り口対策の事業化が進められている。他方、農業法人等や農協の就農支援は、入り口対策から出口対策まで広範囲に及ぶ。出口対策をみると、農業法人等ではフランチャイズ化、農協では生産部会や農産物直売所の活用といった取組みがみられる。
- 4 新規就農の取組実態（北海道、千葉県、長野県、岡山県、熊本県）をみると、現場レベルの農地や住宅の確保に課題を残しつつも、就農の入り口段階での支援体制は整備されてきている。今後は、就農後の出口対策として新規就農者の経営・生活状態をいかにフォローアップするかが重要な取組課題となっている。その点では、新規就農者全体の底上げを図る青年就農給付金は、就農後間もない新規就農者の経営安定を図るうえで意義がある。

目次

はじめに

1 新規就農者の動向とその類型

- (1) 新規就農者の全体動向
- (2) 雇用就農者の特徴と就業・雇用状況

2 新規就農者の類型とその特徴

- (1) 就農・経営形態からみた新規就農者
- (2) 新たな就農行動とその特徴

3 新規就農支援の特徴とその取組み

- (1) 新規参入者に対する就農支援の特徴
- (2) 公的機関（都道府県）の就農支援の特徴

(3) 農業法人等の就農支援の特徴

(4) 農協による就農支援の特徴

4 関係機関による就農支援の取組みと課題

— 5 道県のケーススタディ —

(1) 県域レベルの就農支援の取組み

(2) 市町村・農協における就農支援

(3) 新規就農者の経営概況

(4) 課題

まとめ

はじめに

近年では農外から新たに農業を目指す者が増えている。それは、雇用対策の影響であったり、ライフスタイルの変化であったり、新規就農者の考え方や就農行動は多様性に富む。本稿では、そうした多様化する新規就農者の動向を整理したうえで、その受入体制のあり方について考察することを目的にしている。

以下では、1で新規就農者の動向を概説したうえで、2では新規就農者の類型化を行う。3、4では新規就農の支援側に着目し、タイプ別の就農支援の取組内容と現場の実態を分析する。最後に、就農支援の課題と今後の方向について提示している。

1 新規就農者の動向とその類型

(1) 新規就農者の全体動向

新規就農者は、統計上では調査期日前1年間の就業状態の変化や経営開始をとらえたフローの数値で把握されている。

そのタイプには、まず農家世帯員で自家農業に新たに従事する「新規自営農業就農者」が挙げられ、このうち就農前の状態が学生の者を「新規学卒就農者」、勤務が主の者を「離職就農者」という^(注1)。

これらのほかに、先進農家や農業法人（以下ではまとめて「農業法人等」という）に新たに雇用されて従事する「新規雇用就農者」や、新たに経営を開始する「新規参入者」が新規就農者としてカウントされている^(注2)。

以上のタイプを内訳として新規就農者の動向をみたものが第1表である。新規自営農業就農者は、2006年以降は増減を伴いながらおおむね減少傾向にあり、11年には

第1表 新規就農者の推移

(単位 千人, %)

	実数											増減率	構成割合	
	90年	95	00	05	06	07	08	09	10	11	うち 39歳 以下		11/06	11
新規自営農業就農者	15.7	48.0	77.5	78.9	72.3	64.4	49.6	57.4	44.8	47.1	7.6	△34.9	100.0	(53.2)
新規学卒就農者	1.8	1.8	2.1	2.5	2.5	2.3	1.9	1.8	1.6	1.4	1.4	△44.4	2.9	(9.7)
離職就農者	13.9	46.2	75.4	76.4	69.9	62.2	47.7	55.6	43.2	45.7	6.2	△34.6	97.1	(43.5)
39歳以下	2.5	5.8	9.5	9.2	7.9	7.4	6.4	7.6	6.1	6.2	6.2	△21.4	13.1	(43.5)
40～59歳	6.6	15.8	21.1	26.9	24.4	20.1	14.6	15.8	10.9	9.6	—	△60.6	20.4	—
60歳以上	4.8	24.6	44.8	40.3	37.6	34.7	26.7	32.3	26.2	29.9	—	△20.3	63.5	—
新規参入者	—	—	—	—	2.2	1.8	2.0	1.9	1.7	2.1	0.8	△3.7	—	(5.6)
新規雇用就農者	—	—	—	—	6.5	7.3	8.4	7.6	8.0	8.9	5.9	37.0	—	(41.2)

資料 新規自営農業就農者については、農林水産省「農家就業動向調査」(90年)、「農業構造動態調査」(95年、00年、06～08年)、「農業センサス」(05年)、「新規就農者調査」(09～11年)、新規参入者および新規雇用就農者については、「農業構造動態調査」(06～08年)、「新規就農者調査」(09～11年)から作成

(注)1 東日本大震災の影響により、新規参入者の10年の数値は岩手県・宮城県・福島県の全域、青森県の一部地域を除いたものである。また、同影響により、11年の数値全体は福島県の一部地域を除いたものである。

2 39歳以下の割合(表中の括弧内の数値)の母数は、新規学卒就農者と39歳以下の離職就農者・新規参入者・新規雇用就農者を合計したものの。

47.1千人となっている。その内容をみると、いずれも全体動向と同じく減少傾向にあるが、構成割合では60歳以上の離職就農者が11年で63.5%を占める。これは、在宅の兼業従事者が定年前後に農業従事日数を増やす傾向にあることを示している。

他方、新規参入者は06年以降では2千人前後、新規雇用就農者は6～8千人台で推移しており、いずれも08年以降は農家世帯員の新規学卒就農者数を上回っている。

さらに、39歳以下の青年層に限ってみれば、新規参入者と新規雇用就農者とを合わせた割合は11年で46.8%である。いずれも農外から就農するケースが多いことから、新規就農者の青年層においては外部人材の比重が高いことがわかる。

また、新規自営農業就農者のうち、離職就農者を他産業従事からのシフトとみなすと、農家世帯員自身も農外からの就農者という側面を有していることになる。新規就

農者の全般にわたって外部人材への依存度が増しているといえるだろう。

(注1) 統計上の定義では、新規学卒就農者は、農家世帯員のうち、調査期日前1年間の主な状態が「学生」から「農業が主」になった者であり、離職就農者は、調査期日前1年間の主な状態が「勤務が主」から「農業が主」になった者をいう。なお、これら以外にも、以前の就業状態が「家事・育児」や「その他」の者がいるが、少数であるため、便宜上、離職就農者に含めている。

(注2) 統計上は、新規雇用就農者は、調査期日前1年間に新たに法人等に常雇い(年間7か月以上)として雇用されて農業に従事する者であり、新規参入者は、調査期日前1年間に土地等を独自調達し、新たに経営開始した経営責任者となっている。

(2) 雇用就農者の特徴と就業・雇用状況

ここで、青年層にとって主要な就農ルートとなっている新規雇用就農者に着目し、その属性をみると(第2表)、性別では男性が67.6%、年齢別では39歳以下が65.7%、出身別では非農家が83.4%、直前の就業状態別では農業以外に勤務が61.8%と高い(いず

第2表 新規雇用就農者の属性

(単位 人, %)

		実数			増減率		構成割合		
		09年	10	11	10/09	11/10	09	10	11
新規雇用者就農者		7,570	8,040	8,920	6.2	10.9	100.0	100.0	100.0
性別	男	5,470	5,670	6,030	3.7	6.3	72.3	70.5	67.6
	女	2,100	2,370	2,890	12.9	21.9	27.7	29.5	32.4
年齢別	39歳以下	5,100	4,850	5,860	△4.9	20.8	67.4	60.3	65.7
	40～59歳	1,660	2,370	2,230	42.8	△5.9	21.9	29.5	25.0
	60歳以上	810	810	830	0.0	2.5	10.7	10.1	9.3
農家・非農家出身別	農家	1,500	1,660	1,480	10.7	△10.8	19.8	20.6	16.6
	非農家	6,070	6,380	7,440	5.1	16.6	80.2	79.4	83.4
直前の就業状態別	農業以外の自営業	250	240	200	△4.0	△16.7	3.3	3.0	2.2
	農業以外に勤務	4,590	4,840	5,510	5.4	13.8	60.6	60.2	61.8
	学生	1,670	1,410	1,910	△15.6	35.5	22.1	17.5	21.4
	家事・育児	380	560	320	47.4	△42.9	5.0	7.0	3.6
	その他	700	980	980	40.0	0.0	9.2	12.2	11.0

資料 農林水産省「新規就農調査」から作成

(注) 東日本大震災の影響により、11年の数値は福島県の一部地域を除いたものである。

れも11年の数値)。

さらに近年では女性の割合(11年で32.4%)が高まっており、農家(同16.6%)や学生(同21.4%)も一定の割合で存在する。学卒後や転職先の一つとして、また、自家農業に就く前の研修の場として農業法人等が選択されていることがうかがえる。農業法人等は多様な人材の受け皿として機能しているといえよう。

こうした農業法人等への就農を含め、農業分野の雇用状況を雇用者全体の動きからみた場合、どのような特徴を有しているのでしょうか。この点に関し、総務省「労働力調査」によって、農業分野の就業者の動向

を確認すると(第3表)、自営業主・家族従事者は、2000年の260万人から、05年の221万人(15.0%減)、10年の180万人(18.6%減)へと減少しており、全産業よりもやや高い減少率で推移している。

一方、農業分野の雇用者は、全産業に占める割合は1%に満たないものの、30万人(2000年)、32万人(05年)、46万人(10年)へ

第3表 農業・製造業における就業者の動向

(単位 万人, %)

		実数			割合			増減率	
		00年	05	10	00	05	10	05/00	10/05
自営業主・家族従業者	全産業	1,071	932	768	100.0	100.0	100.0	△13.0	△17.6
	うち農業	260	221	180	24.3	23.7	23.4	△15.0	△18.6
	製造業	115	82	52	10.7	8.8	6.8	△28.7	△36.6
雇用者	全産業	5,356	5,393	5,463	100.0	100.0	100.0	0.7	1.3
	うち農業	30 (19)	32 (20)	46 (31)	0.6 (0.4)	0.6 (0.4)	0.8 (0.6)	6.9 (5.3)	48.4 (55.0)
	製造業	1,205	1,059	996	22.5	19.6	18.2	△12.1	△5.9

資料 総務省「労働力調査」(各年平均)から作成

(注) 1 自営業主とは個人経営の事業を営んでいる者、家族従業者とは自営業主の家族で、その自営業主の営む事業に無給で従事している者。

2 雇用者とは会社、団体、官公庁又は自営業主や個人家庭に雇われて給料、賃金を得ている者及び会社、団体の役員であり、従業上の地位として常雇、臨時雇、日雇を指す。

3 農業の雇用者のうち、()内の数値は一般常雇(1年を超える又は雇用期間を定めない契約で雇われている者で役員以外の者)を示す。

4 11年の年平均データもあるが、東日本大震災の影響で一部調査ができない地域があったため、ここでは10年の数値を用いた。

と増加傾向にあり、なかでも一般常雇（1年を超える又は雇用期間を定めない契約で雇われている者で役員以外の者）が伸長している。製造業では自営業主・家族従事者はもとより、雇用者も大きく減少しているなかで、農業分野の雇用者の増加は特有の動きを示している。

この背景には、経済・雇用情勢の変化を受けた農業分野における国の雇用対策の強化や、外部からの人材を積極的に受け入れる農業法人等が増えていることが挙げられる。^(注3)こうした動きが、前掲第2表でみた新規雇用者就農者の増加に結びついているとみられる。

(注3)「労働力調査」では05年に「従業上の地位」の変更があり、これまで家族従事者として把握されていた者の一部が雇用者としてカウントされるようになった。こうした統計上の定義変更も農業分野の雇用者の増加に影響を与えている可能性がある。

2 新規就農者の類型とその特徴

(1) 就農・経営形態からみた新規就農者

前掲第1表でみた新規就農者の各タイプの性格をみるために、2つの観点から分類

^(注4)する。その一つは、就農する形態に着目したものであり、就農形態は既存の経営を継承するケース（経営継承）と、新しく経営を開始するケース（経営創業）とに分けることができる。

もう一つは、就農時の経営形態（企業形態）で分類するものである。経営形態は家族経営で就農する場合（農家型）と、農業法人への就農や企業による農業参入といった、農家以外の形態で就農する場合（非農家型）がある。

以上のような区分のもとで、新規就農者をタイプ分けしたものが第4表である。同表を就農形態に即してみると、経営継承には、農家世帯員を対象に従来型の経営継承が行われる新規自営農業就農者（農家型）と、将来の幹部候補として農業法人に雇用される新規雇用就農者（非農家型）のタイプがある。担い手対策としてみると、経営継承は、認定農業者や農業法人、集落営農等の担い手が存在する地域で次世代の担い手を育成する取組みだといえる。なかでも、新規就農者の層として最も厚く存在する新規自営農業就農者の確保とその育成が重要

第4表 就農形態と経営形態からみた就農者のタイプ

		経営形態		対象地域と担い手対策
		農家型	非農家型	
就農形態	経営継承	新規自営農業就農者 【47.1千人】 A	新規雇用就農者 【8.9千人】	担い手がいる地域における次世代の担い手の育成
	経営創業	新規参入者 【2.1千人】 B C	農外企業等 【838法人】	担い手不足地域における新たな担い手の創出

資料 表中の【】内は各分類の就農者等の数値を示している。新規自営農業就農者・新規雇用就農者・新規参入者の数値は農林水産省「新規就農者調査」(11年)、農外企業等の数値(改正農地法後の09年12月～12年3月に参入した法人数)は農林水産省経営局調べから作成

(注) 1 表中のAは第三者継承、Bは第二創業、Cは独立就農の動きを表す。

2 Bの第二創業とは、親とは異なる経営部門や新市場の開拓等を行うことであるが、親の経営から完全には分離はしないので(完全に分離すれば新規参入者となる)、点線で示している。

な取組課題となる。

一方、経営創業には、新しく農家を創設し、経営を始める新規参入者（農家型）と、新規に農業経営を開始する農外企業等（非農家型）^(注5)のタイプがある。農業経営の創業は、担い手が不足する地域において新たな担い手を創出する取組みである。

(注4) 新規就農者の類型化と、独立就農者ならびに農業法人等の就農支援については、拙稿「『独立就農者』の育成が農業人材確保のカギ」AFCフォーラム、11年10月を参照。

(注5) 農外企業等には農業参入を図る株式会社や特例有限会社といった会社組織のほかに、NPO法人も含む。なお、改正農地法（09年12月）から12年3月末までに参入した838法人の業務形態をみると、食品関連産業が188法人（22.4%）と最も多く、以下、農業・畜産業が154法人（18.3%）、建設業が121法人（14.4%）と続いており、これら上位3業態で過半を占める（農林水産省調べによる）。

(2) 新たな就農行動とその特徴

こうしたもののほかに、近年では複数のタイプにまたがるような就農行動がみられる（前掲第4表のA～C）。Aは自家経営内に後継者がいない場合に、外部からの人材に対して経営継承を行う「第三者継承」の取組みを示している^(注6)。これは外部人材を呼び込むことによって後継者問題を解決し、農家相続型の継承を克服するものである。

Bの動きは、農業後継者が自家経営の枠組みに創業的要素を取り入れたものであり、たとえば、米麦作に取り組む親とは別に、農業後継者が新たに園芸作に取り組むことを指す。こうした取組みは、中小企業分野では「第二創業」と呼ばれている^(注7)。新しい技術や資金を導入し、商品開発や市場開拓を行うことによって、自家農業の経営ステ

ージを高めるという点で、農家型継承を発展させるものだといえよう。

また、Cは新規雇用就農者が農業法人等で一定期間従事した後に、独立して経営を開始する「独立就農」の動きを示している。

このように、近年における就農ルートは、従来の農家型の経営継承を基軸にしつつも、外部人材や創業的要素を取り込みながら多様化しているところに特徴がある。

(注6) 第三者継承は、08年度から「農業経営継承事業」として推進されており、12年3月までに実践研修（経営継承前に行う研修）に進んだ継承希望者は58名であり、うち経営継承の合意書に移譲者と交わした者は17名となっている（全国農業会議所調べによる）。

(注7) 第二創業については、日本政策金融公庫「第二創業の手引き」10年9月を参照。

3 新規就農支援の特徴とその取組み

(1) 新規参入者に対する就農支援の特徴

前述した新規就農者の動向では、外部人材の比重の高まりや、経営創業の取組みがみられることを確認した。しかし、外部人材はもともと農業・農村に基盤がないため、創業時には受入側の何らかの支援が必要となる。

このような経営創業とその支援という枠組みを最も強く体現するのは、新規参入者であろう。新規参入者は農家世帯員の新規自営農業就農者とは異なり、就農にあたって受入先との関係を構築し、経営・生活資源を新規に確保しなければならない。しか

第5表 新規就農者に必要となる支援措置(属性別・段階別)

				募集	栽培技術習得	農地・機械確保	住宅確保	資金確保	労働力確保	収入安定	地域融合
就農タイプ	新規自営農業就農者 (地域内出身)	新卒・中途	独身	△	△	—	—	△	△	△	△
			世帯者	△	△	—	—	△	—	○	△
	新規参入者 (地域外出身)	新卒・中途	独身	◎	◎	◎	◎	◎	◎	○	◎
			世帯者	◎	◎	◎	◎	◎	○	◎	◎
段階	研修			—	◎	△	◎	○	△	○	○
	就農			—	○	◎	○	◎	○	○	◎
	定着			—	○	○	△	○	◎	◎	◎

資料 全国農業協同組合中央会「新規就農支援対策の手引き」(平成23年6月)の14～15ページの表を一部加筆して掲載
 (注) 表中の印は、◎が大変必要(重要)、○が必要(重要)、△場合によっては必要(重要)、「—」は特に必要(重要)ではない、もしくは関係がないことを示す。

も、経営資源の取得や経営者能力の向上、地域との関係構築等を短期かつ同時に行うため、受入側の様々な支援が必要となる。

こうした新規参入者に対する支援の内容について、JA全中の資料をもとに整理したものが第5表である。ここでは比較のために地域内出身の新規自営農業就農者を掲載し、就農タイプや就農段階ごとに支援措置の必要度を示している。^(注8)同表から第1に指摘できることは、全ての支援措置において、新規参入者の方が新規自営農業就農者よりも支援の必要度が高くなっている点である。地域外から、新たに就農することが大きなハンディキャップとなっていることがわかる。

第2に、就農の各段階に応じて支援措置の必要度に差が生じている点である。研修・就農段階では、就農の入り口対策として栽培技術習得や農地・機械確保、住宅確保、資金確保が特に必要となっており、定着段階では、出口対策として、労働力確保や収入安定、地域融合の必要度が高くなっ

ている。

こうした支援措置は、地域の実情に応じて様々な支援主体が実施している。その支援主体として、以下では公的機関(都道府県)と、民間機関の農業法人等ならび農協を取り上げ、新規参入者を主とした支援内容の特徴をみておく。

(注8) 就農支援の特徴と農協の役割については、拙稿「JAによる新規就農支援の取り組みと課題」月刊JA, 11年12月を参照。

(2) 公的機関(都道府県)の就農支援の特徴

公的機関が取り組む就農支援のねらいは、今後の離農者の増加を踏まえ、新規就農者の確保・育成を通じて農業振興や地域活性化、地域資源管理を図ることにある。いずれも面的な広がりを目指しているため、新規就農者を層として形成しなければならない。

こうした目的をもった公的機関の就農支援策に関し、都道府県レベルでの就農支援の動向をみると(第6表)、近年ではほとん

第6表 都道府県段階での新規就農対策の内容と推移

	01年度		10	
	県数	割合(%)	県数	割合(%)
全体	44	(100.0)	43	(100.0)
営農技術	研修体制の整備	36 (81.8)	38 (88.4)	
	研修資金の支給・貸与	12 (27.3)	17 (39.5)	
	指導体制整備	10 (22.7)	23 (53.5)	
資金	資金貸与・助成	8 (18.2)	4 (9.3)	
	利子補給	2 (4.5)	0 (0.0)	
	奨励金支給	2 (4.5)	5 (11.6)	
	研修資金等の償還免除・助成	13 (29.5)	7 (16.3)	
農地・機械	農地購入費・借地料助成	10 (22.7)	7 (16.3)	
	機械・施設の助成	6 (13.6)	14 (32.6)	
	農地・機械等のリース	11 (25.0)	6 (14.0)	
住宅	住宅家賃等の助成	5 (11.4)	6 (14.0)	

資料 全国新規就農相談センター「新規就農者受け入れ支援情報—都道府県・市町村受け入れ支援措置—」のデータ(都道府県独自の支援措置)を分類・集計

(注) 都道府県独自の就農支援措置を対象にカウントしている。

どの県域で就農支援を実施していることが確認できる。公的機関は、様々な就農支援を事業化することにより、新規就農者を総合的にサポートすることが可能である。こうした就農支援は研修体制の整備を軸に進展しており、なかでも一般向けの体験型研修に取り組む県域が増加している。後段のケーススタディでみられるように、こうした研修は主に農業大学校が担っているケースが多い。

資金支援に関しては、近年の厳しい財政事情を反映して縮小傾向にあり、農地・機械にかかわる支援では、おおむね1～3割の県域が取り組んでいる。他方、定住支援では住宅家賃等の助成が中心となっている。

なお、ここで取り上げた就農支援は前掲第5表でみた就農の入り口対策が主であり、就農の出口対策(労働力確保や収入安定、地域融合等)は掲載していない。実際のところ、出口対策を都道府県レベルで実施して

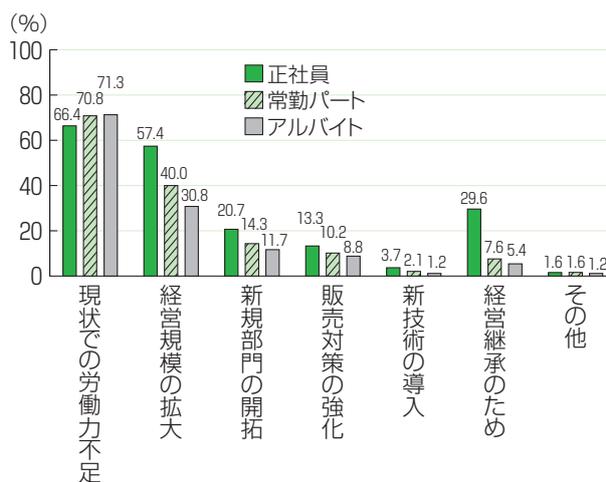
いるところは少なく、その実施主体は現場レベルの関係機関(市町村や農協等)が担っている。都道府県と市町村、農協等が役割分担をしながら、県域全体として就農支援に取り組んでいる状況にある。

(3) 農業法人等の就農支援の特徴

近年における農業法人等は、家族労働力だけでなく、正社員や常勤パート、アルバイト、研修生など、多様な人材(従業員)を導入し、経営を展開している。

これら従業員を雇用する農業法人等を対象に、従業員を募集した理由をみると(第1図)、常勤パートやアルバイトの募集では、「現状での労働力不足」がいずれも7割と最も高く、次いで「経営規模の拡大」と

第1図 従業員を募集した理由(複数回答)



資料 全国新規就農相談センター「農業法人等における雇用に関する調査結果」(11年3月)から作成

(注) 1 全国農業会議所が実施している「農の雇用事業」を導入している経営体、ならびに社団法人日本農業法人協会の会員を対象に調査し、2,147経営体から有効回答(有効回答率57.5%)を得ている。

2 回答した農業法人等の数は、正社員では1,718法人、常勤パートでは1,142法人、アルバイトでは991法人である。

なっている。

他方、正社員の募集では、常勤パートやアルバイトと同様に、「現状での労働力不足」や「経営規模の拡大」の割合が高いが、それ以外にも「経営継承のため」と回答した農業法人等が約3割存在する。農業法人等には、正社員を将来の幹部候補として育成する考えがあることを示している。

また、新規就農希望者に対する研修を実施し、その後の独立就農を支援する農業法人等もある。この点について、第7表には新規就農者向けの研修・講習の受講内容ごとに、受講率とその受講先を挙げている。受講先をみると、栽培・飼養技術や販売管理、労務管理に関しては、農協に次いで農業法人等を受講先とする割合が高く（その他を除く）、実地に即したOJTによる農業研修が行われていることがうかがえる。

さらに、独立就農の際には、農業法人等が就農予定者と地域との信用を媒介し、農地や住宅の確保を円滑にする役割を担ったり、新規就農者に販路を提供したりするなど、農業法人等が新規就農者の経営を支えるケースがみられる。近年では、独立した

新規就農者に出資する事例や、統一のブランドのもと、独立した新規就農者と生産・販売のネットワーク（フランチャイズ）を構築する事例もみられる^(注9)、農業法人等は就農の入り口対策から出口対策まで、幅広い就農支援を行っているといえよう。

(注9) 農業法人のフランチャイズの展開については、門間敏幸編（2009）『日本の新しい農業経営の展望—ネットワーク型農業経営組織の評価』農林統計出版を参照。

(4) 農協による就農支援の特徴

農協による就農支援の意義は、組合員の高齢化とその世代交代が差し迫るなかで、組合員の育成を通して地域農業振興を図ることにある。その典型は、産地規模を維持するための新たな担い手の育成であろう。

こうしたなか、多くの農協は総合農協の強みを生かし、技術研修や資金対応、経営指導等の様々な就農支援に取り組んでいる^(注10)。

入り口対策のうち、技術研修をみると（第7表）、農協は、栽培・飼養技術や販売管理をはじめ、すべての研修において受講率が最も高い受講先となっている（その他を除く）。研修機関として農協が果たす役割

は小さくない。

農協による研修方式には、①農協が研修農場を有し、農協自らが研修を実施する「直接研修型」、②農協出資法人で研修と就農支援を行う「出

第7表 新規就農者の研修・講習の受講先割合

(単位 %)

研修・講習内容	受講率	研修・講習の受講先					
		農業 大学校等	農協	普及指導 センター	農業 法人等	民間 企業	その他
栽培・飼養技術	72.5	4.8	48.0	15.7	25.7	4.2	16.5
機械操作・整備技術	52.2	5.6	25.1	1.5	18.5	24.3	28.1
販売管理	39.8	1.7	50.3	2.9	15.7	9.4	24.7
経営管理	39.4	3.1	34.1	9.5	7.0	0.0	7.8
労務管理	24.9	2.2	21.4	5.9	10.4	0.0	4.3

資料 農林水産省「平成19年新規就農者就業状態調査」から作成

(注) 1 平成12年から17年に「新たに農業経営者となった者」(自家農業継承者と新規参入者)を対象。

2 農業大学校等には農業者大学校や就農準備校を含む。

3 受講先の指導農業士は割合が低いために除外した。

資法人研修型」, ③農協が出捐する市町村農業公社で研修と就農支援に取り組む「公社研修型」がある。研修へのかかわり方は異なるが, いずれも就農希望者を雇用で受け入れ, 実地に即したOJTによる研修が行われていることが共通している。

さらに, 研修後の独立にあたっては, 農地保有合理化事業(または農地利用集積円滑化事業)の活用や, 農協の強みである資金支援を実行することにより, 農地や機械・施設等の経営資源の取得を円滑にすることができる。

また, 農協の生産部会とその共販体制に新規就農者を組み込むことにより, 川上から川下まで新規就農者をサポートすることも可能である。なお, 農協がかかわる農産物直売所は多品目・少量出荷が可能であり, 経営開始時の収量が不安定な新規就農者に活用されている。新規就農者を総合的にサポートしうる点で, 農協の果たす役割は大きいといえるだろう。

(注10) 筆者が以前に行った農協の新規就農支援にかかる調査結果(農中総研「19年度第1回農協信用事業動向調査」, 回答数234JA)をみると, 農協は就農の入り口対策から出口対策まで広く支援にかかわっている。なかでも, 「営農資金の融資や助成」(73.4%)や「就農相談の実施」(53.1%), 「経営指導(農業簿記等の指導を含む)」(45.2%)に取り組む農協の割合が高くなっている。

4 関係機関による就農支援の 取り組みと課題

— 5道県のケーススタディ —

以下では, 2011年度に農林中金総合研究

所からの委託により, 筆者も含む調査グループが実施した新規就農にかかる現地調査(特に新規参入者を対象にした調査)の概要を示す。調査対象としたのは北海道, 千葉県, 長野県, 岡山県, 熊本県の5道県である。現地調査では, それぞれの県域レベルならびに現場の市町村・農協による就農支援の取組みについてヒアリングを行っている。

(1) 県域レベルの就農支援の取組み

a 新規就農者の位置づけ

新規就農者に対する支援を実施する際に, 各県域に共通しているのは, 県域レベルの振興計画に新規就農者を位置づけ, 新規就農者の数値目標を設けていることである。

いずれの県域も, この数値目標のなかに農家子弟の新規学卒就農者だけでなく, 離職就農者や新規参入者を含めている。新規就農者の確保にあたっては新規参入者等の外部人材も取り込まなければ, 担い手の再生産ができないという実状を示している。

なお, 近年における農業法人等への就職者が増加している状況を踏まえ, 新規就農者とは別枠で雇用就農者の確保目標を設定している県域も存在する。

b 就農相談・新規就農者の動向

調査対象の5道県における就農相談の動向をみると, いずれの県域も近年は増加傾向にあり, なかでもリーマンショックを受けて雇用情勢が厳しくなった08年以降に急増している。

たとえば, 千葉県では08年度の199人か

ら09年度の385人（前年比9割増）へ急増し、長野県では同期間で1,100人から1,490人（前年比3割増）へ増加している。

このような就農相談者の増加は、首都圏（もしくは首都圏近郊）に立地する県域だけでなく、北海道や岡山県、熊本県でも同様にみられる傾向である。

なお、就農相談者が急増した千葉県で近年の就農相談者の属性をみると、若年者・独身・無職の就農相談者が多く、そのほとんどは農業法人への就職を希望している。近年の雇用情勢の悪化を背景にしたものとみてよいだろう。

こうしたなか、実際に新規就農した者をみると（第8表）、08年度から09年度にかけていずれの県域も増加している。その後は減少に転じた県域もあるものの、北海道や熊本県は期間を通して伸長している。

同表で新規就農者の内訳（10年度）をみると、いずれも離職就農者が最も多く、新規就農者の4割から6割を占める。他方、

新規参入者は北海道を除く4道県ではいずれも1割を超えており、なかでも長野県は3割に達している。新規参入者は一定の層を形成しているといえる。

なお、北海道は他県域とは異なり、新規学卒就農者が多く、10年度では4割を超えている。大規模経営が多い北海道では、経営安定を図るために早期の経営教育とその後の経営移譲を行う必要があり、農家子弟（とりわけ新規学卒就農者）の割合が高くな^(注11)る傾向がみられる。

(注11) 北海道における早期経営継承の内容については、柳村俊介（1998）「大規模経営の継承と参入—北海道農業の課題—」、酒井惇一・柳村俊介・伊藤房雄・斉藤和佐編『農業の継承と参入—日本と欧米の経験から—』農文協を参照。

c 県域レベルの就農支援の特徴

このような新規就農者の動向のもとで、各県域は以下のような就農支援（主軸となる支援策）に取り組んでいる。

(a) 北海道

農場リース事業（道・国の事業）によっ

第8表 各道県における就農動向と就農支援の内容

		北海道	千葉県	長野県	岡山県	熊本県
就農動向	08年度	599人	234人	175人	114人	159人
	09	611人	237人	178人	118人	213人
	10	700人 (学43.1%, 離48.1%, 参8.7%)	208人 (学25.5%, 離58.2%, 参16.3%)	190人 (学20.0%, 離45.3%, 参34.7%)	113人 (学17.7%, 離66.4%, 参15.9%)	303人 (学26.4%, 離54.1%, 参19.5%)
道県段階の就農支援(主なもの)		<ul style="list-style-type: none"> 公社営農場リース事業 農業大学校での短期研修 研修受入農家への助成 償還免除措置(就農支援資金) 家賃助成 	<ul style="list-style-type: none"> 農業大学校を活用した研修 新規参入支援モデル構築 産地担い手確保・定着対策 	<ul style="list-style-type: none"> 農業大学校を活用した研修 里親研修 農地賃借料助成 農業機械等助成 就農コーディネーター配置 	<ul style="list-style-type: none"> 農業体験・実践研修 農地賃借料助成 農業施設等の助成 帰農者向けの農業研修 	<ul style="list-style-type: none"> インターン事業(農協) 就農相談・研修・定着対策 仮独立就農支援補助金 就農者ネットワーク形成

資料 各道県のヒアリング調査から作成

(注) 1 就農動向における「学」は新規学卒就農者、「離」は離職就農者またはUターン就農者、「参」は新規参入者を指す。

2 就農支援については、道県段階の主な支援・事業内容(11年度時点)を表しており、事業名どおり記していないものがある。

て、農地・家畜・畜舎等の経営資源をセット化・リース化し、新規参入者の初期投資を軽減している。

(b) 千葉県

多様な就農希望者に対応し、農業大学校において様々な研修プログラム（農業塾、就農準備講座、農業者養成講座、就農実践研修等）を用意し、その後の就農を県内10か所の農業事務所がサポートする。

(c) 長野県

農業大学校における研修制度のほか、就農後のフォローを行う新規就農里親研修といったソフト面を重視した就農支援に取り組んでいる。

(d) 岡山県

新規就農者のタイプ別に多彩な研修プログラムを実施しており、なかでも研修費を助成し、段階的な研修を行う農業体験研修と農業実務研修が柱となっている。

(e) 熊本県

国の緊急雇用対策事業を活用したインターン事業（農協）によって研修生を受け入れ、その後の就農につなげている。また、独立間もない就農者に対する農地・施設等の経費を助成している。

以上のように、北海道では、農地や家畜等といったハード面の経営資源をサポートするところに、また千葉県や長野県、岡山県、熊本県では研修制度を柱としたソフト面の就農支援を行うところに特徴がある。

北海道では農場単位で経営・生活資源がセット化されているため、その取得は円滑にできる。ただし、取得費用が多額になる

うえ、就農後は大規模経営を管理・運営する経営者能力が求められる。^(注12)

他方、研修制度を主軸とする他4県では、農地や機械、住宅等の経営・生活資源を確保するために多数の関係者の協力が必要となる。なかでも、外部人材である新規参入者の場合は、地域から信用を得ることが重要となっている。

(注12) 北海道酪農の担い手問題について、柳村氏は、①酪農の経営規模が大きいため、後継者確保が投資行動に影響を及ぼし、②その経営規模の大きさは後継者に高度な経営者能力を要求するとした。その結果、③必要とされる経営者能力の高さが参入障壁となることを指摘している（柳村俊介・土屋俊亮・趙錫辰・天間征（1999）『新時代の農場継承—後継者確保への道』酪農総合研究所）。

(2) 市町村・農協における就農支援

県域レベルでの就農支援に対し、現場の市町村は協力・補完する関係にある。調査事例では、研修の実施やセミナー・交流会の開催、各種助成金・融資、家賃補助等に取り組むケースがみられた。これらの支援は県域レベルの事業の一環として取り組む場合のほか、市町村単独で実施する場合もある。しかし、市町村によっては受入先（研修先）や農地・住宅の確保に問題を抱えており、またそれは市町村ごとの差が大きい。なお、事業ベースではないものの、新規就農者と地域との橋渡しを行う市町村も存在する。

他方、農協は資金や技術指導、農産物販売等において重要な役割を担っている。就農支援資金のうち就農施設等資金は、農協が融資窓口となる場合は農業信用保証の対

象資金となるため、同資金を借り入れているケースが多くみられた。

ただし、同じ就農支援資金でも就農研修資金と就農準備資金とは担保・保証人が必要となることから信用リスクが高く、調査事例ではほとんど貸出が実行されていない。

技術指導に関しては、農協の生産部会を通じた勉強会や情報交換が新規就農者の営農技術の向上に寄与しており、また農産物販売では、系統出荷のほかに農協が運営する直売所が新規就農者の販路として活用されているケースがみられた。このように、農協は総合農協の強みを生かした就農支援を行っているといえるだろう。

(3) 新規就農者の経営概況

この現地調査では、新規就農者（計17名）からもヒアリングを行っている。就農経緯や経営状態は多様であり、一概に示すことはできないが、ここでは就農動機・就農経緯、経営資源・生活資源の確保と経営状態、地域とのかかわりについて調査事例を整理しておく。

第1に、就農動機・就農経緯に関して、新規就農者に共通しているものは就農に対する積極的な意識である。それは職業としての農業の魅力であったり、農村への関心の高さであったりするなど、農業・農村の多面的な価値を評価するものである。他方、都会生活や前職を忌避するような態度はみられない。

就農意識が明確であることから、調査事例の新規就農者は職業訓練として事前の農

業研修を受けている。ただし、研修先の先進農家や農業法人は技術指導を行うだけにとどまらない。農地や機械・施設等の確保、住宅情報の提供、地域との仲介など、就農にかかわる様々なサポートを行っている。就農支援の取組みにおいては、まずは研修先を確保・育成することが重要であることを示している。

第2に経営資源・生活資源の確保をみると、経営部門によって就農に必要な資本装備や農地面積が異なっている。それらに要する資金（自己資金+借入金）は露地野菜で500万円前後、施設野菜で1,000万円前後、稲作で1,500万円前後、酪農では2,000～3,000万円となっている。

他方、住宅確保に関して最も多いのは戸建住宅（新築、賃貸、農家空き家等）であるが、その建築費用や修繕費用がかかるため、営農資金とは別枠で住宅資金を用意する必要がある。

こうしたなか、現在の経営状態をみると、販売金額は200万円（露地野菜）から3,200万円（酪農）まで幅があり、いずれも所得率を考慮すると経営は決して楽ではない。就農後5年未満の調査事例も多いことから、今後の経営展開では規模拡大やコスト削減等の経営改善を行う意向を持つ新規就農者もみられた。

第3に、地域とのかかわりをみると、調査事例の新規就農者は地域との良好な関係を築いており、特段の問題は生じていない。地域との信頼関係は農地確保や技術習得等の営農面にも影響を及ぼすため、それ

を自覚している新規就農者が多いといえる。上記のように、規模拡大を目指している新規就農者がいることをみても、農地確保のためには地域から信頼を得ることは重要な要件となる。

他方、地域の農業者をはじめとする受入地域においても新規就農者をよそ者扱いない意識を有している。将来的な担い手として新規就農者に期待しているためであるが、その背景には担い手の高齢化や担い手不足が深刻化していることがうかがえる。

(4) 課題

以上みてきたように、現場レベルでの農地や住宅の確保に課題を残しつつも、就農の入り口段階での支援体制は整備されてきている。

今後は、就農後の出口対策として新規就農者の経営・生活状態をいかにフォローアップするかが重要な取組課題である。調査した県域によっては、新規就農者（特に新規参入者）の定着率が低いという問題も発生している。これは、前述した新規就農者の厳しい経営状態を反映したものであろう。就農後の経営指導や経営展開に必要な経営資源の確保をサポートすることが受入側に求められる。

まとめ

本稿では、新規就農者の動向を踏まえ、

関係機関ごとの就農支援の取組みについて考察した。

新規就農の動向では、青年層を中心に外部人材（新規雇用就農者、新規参入者）が増加しており、それに伴って就農ルートが創業的要素を取り込みながら多様化していることを明らかにした。

こうしたなか、就農支援に関しては関係する機関等がそれぞれの目的・役割に応じて支援を行っている。就農支援のうち、入り口対策は充実しつつあるが、他方では、新規就農者の就農後をサポートする出口対策の取組みが十分でないことを示した。

今後は、さらに多様化が進む就農ルートに応じた受入体制の整備と、就農後の対策が重要な取組課題だといえる。

その点では、12年度から開始される国の人・農地プラン（地域農業マスタープラン）における青年就農給付金が注目される。

これは青年の就農意欲の喚起と就農後の定着を図るため、就農前の研修期間（2年以内）及び経営が不安定な就農直後（5年以内）の所得を確保する給付金（いずれも年間150万円）を交付するものである。青年就農給付金は新規就農者全体の底上げを図る性格を有しており、就農後間もない新規就農者の経営安定を図るうえで意義があろう。

（えがわ あきら）

木曾御嶽山で出会った生き物たち

8月下旬、長野・岐阜県境の木曾御嶽山に登った。木曾節に「夏でも寒い」と歌われるこの名峰は標高3,067m。日本で14番目の高さだが、ロープウェイや車を利用すれば標高2,000m以上の地点から出発でき、登山道もさほど険しくない。それなりの体力さえあれば初心者にも十分登れる優しい山だ。

山頂からは北、南、中央の日本アルプスに加え、八ヶ岳や加賀の白山、遠くは富士山まで一望できる。中部山岳地方のだ真ん中にある独立峰ならではのぜいたくな眺望だ。

一方、ここは約1,300年前に役小角が開山したと伝えられる山岳信仰の聖地であり、白装束に金剛杖の登拝者も目立つ。「日本百名山」で深田久弥は「全くここは信仰の山、庶民の山であって、ピッケルに登山靴のアルピニストは、疎外者のような感じである」と書いた。同書の出版から既に半世紀近く、今はカラフルな登山ウェアに身を包んだ山ガールも多い。筆者も不信心なレジャー登山者に過ぎないが、一心不乱に祈祷する修験者らのそばを通る時は、神聖な領域を侵しているような後ろめたい気分させられる。

聖と俗、老若男女が入り乱れ、少々にぎやか過ぎる感もあるが、御嶽山自体は雑多な人間たちをおおらかに受け入れているように見える。どっしりとして複雑な山容が、そんな包容力を感じさせる。

半面、御嶽山には荒々しい横顔もある。有史以前から1979年まで何度も噴火を繰り返し、その火山活動が摩利支天山や継子岳など一連の外輪山と一ノ池から五ノ池までの火口湖を作った。山頂に近い地獄谷からは今も時折、噴気(水蒸気)が上がる。

当然、山頂に連なる稜線上は乾いた火山性の砂礫地だが、荒涼とした景色の中に咲くイワギキョウやコマクサなどの可憐な花が登山者の疲れを癒やしてくれる。筆者が訪れた時、チングルマの白い花はもう終わっていたが、モジャモジャの羽毛を広げたその実が涼しげに風にそよいでいた。

そんなポピュラーな高山植物とは別に、一面に青々と生い茂る草が気になった。山小屋にあった図鑑で調べてみると、タデ科の「オンタデ」という植物だった。御嶽山で発見されたため、そんな名前が付いたそうだ。山菜として食べられ

るイタドリの丈を短くしたような姿で、雄株は白、雌株は淡紅色の地味な花をつけていた。他の高山植物のような繊細な美しさはないが、乾ききったやせ地にしっかりと根を張るたくましさに関心した。

更に調べてみると、オンタデは裸地に最初に侵入する「パイオニア植物」の一つだと分かった。乾燥や栄養不足に耐えて力強く繁殖し、他の植物の生息環境を整えるのがパイオニア植物である。いわば緑化の一番バッターだ。

ちなみに、刺身のツマや薬味に使われるヤナギタデ(ホンタデ)をはじめタデ科には有用な植物が多い。前出のイタドリ、薬草のダイオウなどもそうだが、一番はソバだろう。稲作に不向きな寒冷地でも育つため、かつては山村の食生活を支える重要な作物だった。山麓の木曾町でもそばが名物で、木曾福島駅の近くには享保元年(1716年)創業という老舗もあった。

「タデ食う虫も好き好き」ということわざがあるが、想像を超える厳しい環境にも独自のやり方で適応する生物がいる。青森県の恐山にある宇曽利湖の湖水は、やはり火山性ガスの影響で普通の魚が生息できないほどの強い酸性だが、ウグイが住んでおり、生物学上の研究テーマにもなっていると聞いたことがある。

御嶽山ではホシガラスを何度も見かけた。名前の通りカラスの仲間で、黒っぽい体に白い斑点がある大型の鳥だが、ライチョウなどと同様、高山にしかいない。

ホシガラスはハイマツの実を食べているらしい。ハイマツは、いわゆる森林限界(日本アルプスで2,500~2,600m)より高い場所に生える唯一の樹木だ。小泉武栄著『山の自然学』(岩波新書)によると、ホシガラスはハイマツの実を見晴らしのいい岩の上に運び、そこで食べたり、蓄えたりするという。寒風が吹きつける高所では、さすがのハイマツも実をつけることができないが、ホシガラスの手(羽)を借りることで生息域を広げてきたらしい。見事な共生関係とっていいだろう。

こうした複雑で精妙な生態系も、初めは少数のパイオニアから始まり、長い時間をかけて豊かな多様性を獲得してきた。もし、生物界が単なる弱肉強食の世界なら、生物種の数はずっと減り、生態系は単純化していくはずだ。そうならないのは、生き物たちが競争しながらも互いに支え合い、それぞれの居所を見つけて上手に住み分けているからなのだろう。そこが人間界と違うところかも知れない。そんなことを考えながら山を下りた。

((株)農林中金総合研究所 特任研究員 行友 弥・ゆきとも わたる)

IT活用による農業所得確保と農協系統の役割

—大規模農家対策の視点からのIT活用—

特別理事 蔦谷栄一

〔要 旨〕

- 1 ITブームの只中にあるが、クラウド・システムの普及、使い勝手の格段の向上等によって、これまでの「未デジタル化領域」であるとともに、「フロンティア領域」として期待もされる農業分野へのIT業界の攻勢が激しくなってきている。
- 2 農業現場におけるIT活用は総じて遅れているが、既に導入しているところも取組みは区々であり多岐にわたっている。
- 3 農家にとっての最大の問題は低農業所得に集約されるが、ITを活用しての、①経営内容の数値による把握、②データによる重点的な改善、③再生産可能価格の明確化、④産地のネットワーク化、⑤栽培情報の発信、⑥トレーサビリティによる差別化、⑦政策評価対応の可能性保持、等によって農業所得を確保していく可能性は大きく開かれる。
- 4 IT活用が農業所得を確保していく上で有効であるとはいっても、コスト負担、習熟度等を勘案すれば、第一ステップを数値によって自らの経営を客観的に見えるようにする、第二ステップとして原価管理によって再生産可能価格を把握していく、第三ステップとして外部販売情報と生産情報をドッキングしていく、というように漸進的にステップアップしていくことが妥当である。
- 5 日本農業は多様な担い手によって営まれているが、IT化は専門的、大規模層ほどその必要性は高い。また生産者の“匠の技”の伝承や人材育成に大きな効果を発揮していくことが期待される。その一方で入力等の負荷も大きくなっていくことから、生産と経営の分離を念頭に、クラウド等の外部のシステムを利用し、自らはマネジメントに重点を置いていくことが望ましい。
- 6 市場外での販売力強化や営農指導等との連携強化をはかっていくためにはIT利用が不可欠である。農協はIT利用を大規模農家対策として活用していくとともに、農家個々のIT利用に終わらせることなく、コーディネーターとして部会等のグループ化をすすめ、産地化・ブランド化をはかっていくべきである。IT化を農協の総合力発揮の機会ととらえ、総合的・戦略的に位置づけていかなければならない。

目次

はじめに

1 ITブームと農業

- (1) 全般
- (2) 農業分野

2 現場レベルでのIT活用の実際

- (1) 農山漁村におけるIT活用事例①
- (2) 農山漁村におけるIT活用事例②

3 農業所得の確保・向上対策とIT

- (1) 農業分野におけるIT導入の間口
- (2) 農業所得の低下と家計の逼迫
- (3) 農業所得確保の方策とIT

4 あらためて注目したい取組事例

- (1) 宮崎県・農業経営管理支援システム

- (2) 栃木県開拓農協

- (3) JA越後さんとう

- (4) 全農

5 ITを取り巻く環境変化

- (1) 環境変化が求めるデータ化・IT化
- (2) 進展するIT

6 ITの位置づけと農協システムの対応

- (1) ITの位置づけ
- (2) 担い手とIT
- (3) 農協システムの対応
- (4) 若干の留意点

おわりに

はじめに

未来学者であるアルビン・トフラーが『第三の波』を出版したのが1980年である。あらためて紹介するまでもないが、トフラーは第一の波を農業革命、第二の波を産業革命と位置づけ、第三の波は情報革命になるとして、情報化社会の到来を予言した。インターネットが普及し始めて約20年が経過したにすぎないが、コンピュータの性能向上と小型化、価格の低下によって、またたく間に第三の波は押し寄せ、あらゆる領域に浸透した。まさにトフラーの予言どおり情報化社会は現実のものとなり、我々は今、まさにITブームの只中に置かれている。^(注1)^(注2)

話は一転するが日本農業は担い手の高齢化と後継者不足が深刻であり、農業所得は減少傾向をたどり、農業純生産はピーク時

に比べるとほぼ半減しており、農業経営の持続性に赤信号が灯っているのが実情である。農業・農村の維持、後継者の確保をはかっていくためにはさまざまな方策が必要とされ、新規就農総合支援事業をはじめとする対策も講じられてはいるものの、基本的には再生産に必要な農業所得の確保が可能であることが必要条件となる。その農業所得を確保していくにあたってITは非常に有効なツールであり、特に専業の大規模層にとってはIT活用が欠かせないというのが^(注3)基本的な認識である。

ところで農業分野でのITの活用・導入は遅れており、ITそのものに抵抗感のようなものが拭い難く存在しているのが実情といえよう。しかしながら厳しい農業情勢のもと、農業所得を確保していくことは容易ではなく、このためにはITの活用は数少ない有効な対策の一つとして位置づけることが

できよう。なお、一口で農業分野におけるITの活用とはいってもロボット活用による軽労化からタブレット端末を利用したデータ入力まで間口は広い。

本稿では農業所得の確保に重点を置いて、活用対象を絞り込み、その優先順位を明らかにする。あわせて農協系統がIT活用にかにかかわり、またリードしていくべきか、についても考察していくことをねらいとする。

(注1) IT (Information Technology) は情報通信技術を意味するが、最近はこの他にコミュニケーションを加え、ネットワーク技術を使って情報・知識を共有していくことを強調したICT (Information and communication Technology) が使われることも増えてきている。

(注2) 01年に『農業IT革命』なる本が出版されていることに象徴されるように、00年前後に農業分野においても携帯電話等を利用したITブームが巻き起こったものの、使い勝手の問題等で広く普及するまでには至らなかった。現在のブームは第二次ブームと位置づけることができよう。

(注3) 00年11月にIT基本法が制定され、01年1月にはIT国家戦略である「e-Japan戦略」が決定された。これを受けて農林水産省も01年4月に「21世紀における農林水産分野のIT戦略」を打ち出している。その中身として①情報の電子化の推進や情報活用システムの充実等共通基盤の開発・普及を重点的に推進、②民間主導では整備がすすみにくい地域において、関係府省との連携をはかりつつ、地域の実情に即した多様な方法によりITインフラの整備を推進、③認定農業者等に対する高度情報処理能力(経営分析等)の習得への支援及び継続的なサポート体制の構築、情報化指導人材の確保・育成、高齢者への配慮等を推進、があげられている。

1 ITブームと農業

(1) 全般

ITにかかる技術革新はめまぐるしく、新機種の登場が相次いでいる。例えばノート

パソコンの普及には目覚ましいものがあるが、ほんの数年前に登場したタブレット端末の増加は顕著であり、2016年にはタブレット端末の出荷台数がノートパソコンの出荷台数を上回ると予測されている^(注4)。

こうしたなかでIT業界は、世界経済が停滞している環境下、IT化が遅れている領域や今後の成長が期待される分野への注目を高めており、医療・健康、エネルギー、環境、観光等とあわせて農業分野への攻勢を強めている。

その攻勢のテコとなっているのがクラウド・システムによる利用形態の普及である。これまでのコンピュータ利用は、ユーザーがコンピュータのハードウェア、ソフトウェア、データ等を保有して管理する自己完結型であった。これに対しクラウド・システムでは「ユーザーはインターネットの向こう側からサービスを受け、サービス利用料金を払う」形となる^(注5)。すなわちユーザーはコンピュータ処理をネットワーク経由で、サービスとして利用するものであり、自らがシステムを構築する必要は全くなく、利用料の負担は発生するものの、ユーザーとして容易に高度なシステムを利用することが可能になってきた。

もう一つの大きな変化は、近年、ソフトのレベルが飛躍的に向上したことにより、使い勝手がきわめてよくなってきたことである。これまではある程度習熟した者でないと使いこなすことが容易ではなかったITが、誰でも指示どおり操作すればおおむね使えるレベルに到達しつつある。この操作

が容易になってきたことが、ITの普及やITブームを大きく支えてきたことは疑う余地がない。

(注4) アメリカNPDグループの推計による。

(注5) フリー百科事典「ウィキペディア (Wikipedia)」12年10月3日アクセス

(2) 農業分野

農業分野でのIT活用は幅が広く、多岐にわたっている。例えば①農作業の軽労化のための農業自動化・アシストシステムとしての、ロボットトラクター、田植えロボット、ロボットコンバイン等の開発、②インターネットでリアルタイムにモニタリングするフィールドサーバによって気温、日射量、土壌水分等の環境データを収集し、これを活用しての生産性の向上、③GIS（地理情報システム）を活用しての農作業の効率化、人工衛星画像解析による収穫時期の判断等、新たな取組みが展開されている。

こうしたIT先端技術の開発と併行して農業分野でのクラウドサービスが開始され(注6)(注7)ている。農協システムでも、全農はNECと農業用暖房機等を製造販売するネボンと共同して「農業ICTクラウドサービス事業」をこの7月から始めている。これは①温度や湿度等ハウス内の環境を測定し携帯電話回線でサーバに送信、②温度異常や停電等の警報を農家に知らせる、という警報・モニタリングサービスを中身とする。蓄積されたデータは生産技術の改善や収穫期の適期判定等にも活用することができる。(注8)

このように農業は「未デジタル化領域」であるとともに、09年の農地法改正で企業

による農業参入が活発化していることも含めてIT活用の余地が広がっている「フロンティア領域」と位置づけて、IT業界は攻勢を強めている。

(注6) 富士通は土地利用型・施設園芸・畜産をカバーし食・農分野へ展開するクラウドサービスシリーズAkisaiから、農業経営を支援する農業生産管理SaaS生産マネジメントを10月に開始している。これは農場で作業者がスマートフォンに肥料の投与や時間帯などの作業内容、生育状況の画像等を入力・記録し、富士通のデータセンターに保存する。農場事務所のパソコンで圃場ごとの作況やコスト、収益性、作業員の作業履歴等が把握できるとともに、作業員に農薬散布の指示を出すことも可能とするものである。

(注7) 日本経済新聞12年4月6日付記事では、「クラウド最前線」と題して、千葉県香取市の農家の事例を取り上げている。農家はタブレットを使って栽培等データや作業日誌を入力し、データはNECのデータセンターに蓄積される。その蓄積された栽培データを生産者がアクセスして見ることができるだけでなく、ローソンの野菜調達担当も頻りにアクセスして栽培状況をチェックしていることが報告されている。

(注8) 日本農業新聞12年7月14日付記事

2 現場レベルでのIT活用の実際

(1) 農山漁村におけるIT活用事例①

第1表は、農林水産省が調査し、その結果をまとめた、平成24年度の「IT活用により農林水産業の効率化、生産性の向上、農山漁村の活性化等を実現（可能と）しているIT導入者の事例」である。取組主体のほとんどは法人経営であるが、農協では一つだけ山梨県西八代郡農協が含まれている。

取組内容は区々であるが、センサーや自動制御システム、遠隔監視システム、トレーサビリティ・システム等の省力化・軽労化、栽培履歴管理、あるいは生産性向上に

第1表 農山漁村におけるIT活用事例(平成24年度)

都道府県	取組名	取組主体
埼玉	携帯電話のカメラを利用した見回り情報登録システム	イオンアグリ創造株式会社松伏農場
神奈川	センサーネットによる「農場の見える化」とその応用としての「遠隔操作」の効果検証	明治大学黒川農場
山梨	ブドウ生産におけるITシステムの構築	奥野田葡萄酒醸造株式会社
山梨	スイートコーン栽培におけるITシステムの構築	西八代郡農業協同組合
静岡	メロン栽培におけるセンサーの活用検証	名倉メロン農場
新潟	航空マップを利用した圃場管理・栽培履歴管理システム	そうえん農場, 農事組合法人ナルミ農産, 石井農園
滋賀	直売所におけるPOSレジシステム, トレーサビリティ・システムの導入	株式会社びわごだいなか愛菜館
滋賀	稲作におけるITシステムの構築	有限会社フクラファーム
和歌山	みかん生産におけるITシステムの構築	株式会社早和果樹園
岡山	酪農における遠隔監視システム	妹尾牧場
大分	イチゴ栽培におけるITを活用したハウス環境計測	株式会社アクトいちごファーム
大分	トマト栽培における栽培環境の自動制御システム	株式会社サニープレイスファーム

出典 農林水産省資料

活用されているものが多い。

(2) 農山漁村におけるIT活用事例②

多様な取組みが行われているなかで、ITの具体的活用なり導入の意図・効果等を確認するということを趣旨に、めばしいと思われる事例を紹介しておきたい。

a 徳島県上勝町・JA東とくしま^{いんどり}彩部会^(注9)

JA東とくしまでは彩部会を設けてモミジ等をつまもの用として出荷する“葉っぱビジネス”を展開してきた。多い時には320品目を出荷し、売上高は年間で約2億5,000万円になるという。

卸会社から農協に注文が入り、これが生産者に連絡され、物によっては“早い者勝ち”で受注していた。これらの発注情報の提供と受注連絡にはファックスやパソコンが使われてきたが、出荷量に過不足が発生したり、自宅と園地が離れていると受注で

きないという問題を抱えてきた。

そこで部会と営業等を担当する第3セクター「いんどり」は12年7月からNTTドコモと連携して、タブレット型端末を使っての受注システムを本格稼働させた。リアルタイムでデータを確認することによって出荷調整がスムーズに行われるようになったとしている。

部会員の平均年齢は70歳であるが、タブレット端末を使いこなしているとともに、部会員200人のうち50人はパソコンを併用しており、日常的にパソコンを有効利用しているという。

(注9) 日本農業新聞12年7月20日付記事

b 岡山県岡山市・(株)夢ファーム

(株)夢ファームは会社の所有地と借地を合わせて水田45haで乾田直播栽培を行っており、裏作では大麦、小麦も栽培している。主たる担い手は代表取締役の奥山孝明

さん(40歳)、孝夫さん(70歳)の親子であるが、(独)農研機構が開発した「作業計画・管理支援システム」を利用することによって45haの管理を可能にしている。具体的にはGIS互換の圃場地図を作成・表示し、またカメラ付きのフィールドサーバも活用しながら、作付け・作業等の圃場管理、作業計画作成、資材在庫管理、受託作業料・請負耕作の料金計算、利用権設定や共済申請等の各種書類作成等の事務処理の大幅な効率化を実現している。

「作業計画・管理支援システム」の導入によって規模拡大が容易になり、農作業受託等によって地域農業を守り、維持していくことができるようになってきた。孝明さんはこれを「“百姓の代理店”という生き方」が可能になったと表現している。

またきめ細かな栽培管理によって酒造好適米「吟のさと」を生産し、地元酒蔵とも連携して純米酒「すい(若者の純『すい』な気持と)」と「えん(人と人との『えん』で醸しました)」を生産・販売もしている。

なお、孝明さんは父親の孝夫さんから経営を承継しているが、大学を卒業後2つの会社で通算12年の勤務を経験している。その後自宅に戻って2年農業を経験したうえで経営継承すると同時に法人化をして(株)夢ファームを立ち上げている。

付言すれば、孝夫さんのところで研修をし、さらに15haの利用権をのれん分けしてもらった岩本英隆さん(37歳)も夢ファームの事務所を共用している。またトラクター、コンバイン等の農機具や乾燥施設等の

共同利用も行っている。これにより農機具等の稼働率を向上させ、コスト低減をはかっている。

c 熊本県益城町・(有)松本農園^(注10)

(有)松本農園は、ニンジン、ゴボウ、里芋、大根等の根菜類を、50haで露地栽培している。圃場は3市町村の140か所に分散し、近隣の農家に生産を委託する方式をとっていたが、生産物の品質にバラツキが出たり、天候等によっては予定どおり集荷できないこともあることから、自社生産に切り替えをはかると同時に、トレーサビリティの徹底による生産履歴管理に力を入れてきた。

00年に導入した生産管理ソフトでは、従業員全員が必ずしも円滑にパソコン操作ができるということにはならなかったことから、09年にタッチパネルを使用するシステムに切り替えた。これによって従業員は操作が容易になり作業負荷が軽減されるとともに、作業時間も大幅に短縮されたという。

松本農園の経営理念は「食の安全・安心を単なるイメージだけでは語らない」に置いているが、この徹底をはかっていくために生産履歴システムをレベルアップさせてきた。これが野菜のブランド「『畑が見える』松本農園の野菜」を浸透させることにもつながってきた。そして何よりも量販店の値引き合戦に巻き込まれることなく、差別化と高付加価値化を実現することにより「価格決定権を手」にすることが可能となっている。

なお、松本農園の生産履歴管理をリードしてきたのは、同社取締役の松本武さん（45歳）であるが、総合化学大手で営業担当を経験したうえで当社に転職している。

（注10）AFCフォーラム11年7月号, http://zasshi.news.yahoo.co.jp/article?a=20120201-00000001-gendaibiz-bus_all 2012/02/01

d 山梨県中央市・(株) サラダボウル

農業生産法人・(株) サラダボウルは、甲府市の南隣にある中央市で、17haの畑で各種野菜を生産している。代表取締役の田中進さん（40歳）は、大学卒業後、大手銀行、外資系生保で活躍していたが、転職して地元に戻って農業を始めたものである。すでに代々の農地は長男が継いで農業をしていることから、近隣の農地や遊休地等を借りて規模を拡大してきた。直近での畑地面積17haで、従業員数20人が生産に取り組んでいる。

04年にサラダボウルを立ち上げているが、従業員のほとんどは農業の経験のない都会からきた若者たちで、これを前提にしてシステム化への取組みを積み重ねてきた。作業工程を分析してマニュアル化するとともに、これまで蓄積されてきた栽培データ等とクロスすることによって、年間の生産計画に基づいて日々の作業を指示できるようになっている。

具体的な作業内容も単純作業から経営に関係した判断を要するレベルまで5段階にレベル分けされており、2年程度農作業に従事すれば生産現場でのリーダーになれるよう設計されている。田中さんが特に重視

しているのが、システム化したうえでの①異常に気づく能力、②異常に対処できる能力、という早めに手当てできる対応能力である。というのもシステム化は、“結果管理”ではなく、“先行管理”できてこそ生きてくる、という考え方がベースにある。このように人材育成と一体化してシステム化をとらえてきたところに当社システムの最大の特徴があるといえる。

現在ではクラウドを利用して、生産管理、土壌管理、販売管理等、必要と考えられるほとんどはシステム化が完了しており、例えば農薬の使用を慣行栽培の半分、あるいは3分の1等、さまざまなレベルでの多様な発注がきても十分対応できる体制が確立しているという。またスマートフォンを使い、現場で直に作業記録等を入力することによって入力漏れや入力ミスを防止するとともに、早めのデータの共有化をはかっている。これらによってさらなる規模拡大も十二分に可能であるとしている。

ただし、販売管理については、たくさん量の量販店等との取引を行っており、それぞれがバラバラの仕様、コード等となっているため、個別での対応を余儀なくされているが、コストもかさみ、バリューチェーンを組むメリットが減殺されてしまっている。田中さんは、これらを早く統一、共通化していくことが、関係業界トータルしての課題であるという。

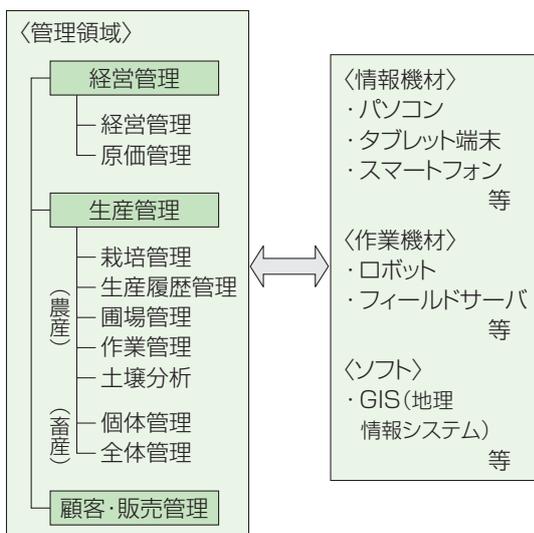
3 農業所得の確保・向上対策とIT

(1) 農業分野におけるIT導入の間口

上記のとおりITは、まさにあらゆる領域、分野に浸透しており、導入者（利用者）は最終的に利益の確保、経営の維持・発展にねらいを置いてはいるが、一方でIT導入にもなう機器購入や利用料等の少なからざるコストが発生することになる。またいっきょに多くの領域等で導入することは、利用する側の習熟の度合いを勘案すれば困難である。事例をみても導入の動機やねらいは区々であり、ITの導入をどの間口から始めていくかは大きな問題となる。

第1図はその間口の広がりイメージしたものである。

第1図 農業分野におけるIT導入の間口の広がり



資料 筆者作成

(2) 農業所得の低下と家計の逼迫

ここであらためて確認しておけば、本稿ではあくまで農業者一般を対象に、かつ農協系統（農協だけでなく県連、全国連を含めて）がどのように対応していくかに問題意識を置いている。したがって農業者が目下直面している最大問題に焦点を当てることによって切り込んでいく間口を選択していくことが必要であろう。

日本農業が抱える主要な問題点として、低食料自給率、担い手の高齢化、農地面積の減少、農村の活力低下等をあげることができる。これらマクロ的問題をブレイクダウンしていけば、農業者レベルでの最大問題は低農業所得に集約されよう。一定の農業所得の確保が可能であれば後継者の確保や新規参入の増加等により、農村の活性化、農地面積の増加や食料自給率の向上がもたらされることになる。

農業所得の推移を確認しておく10年の農業経営体（個別経営）の1経営体当たりの農業所得は122万円で、前年に比べて17.4%増加したものの、農業所得が増加したのは03年以来で7年ぶりとなる（第2図）。しか

第2図 農業経営体の農業所得の推移



出典 農林水産省資料

も増加した大きな要因は米戸別所得補償モデル事業による交付金にある。また農業収入に農外所得や年金収入などを含めた総所得では前年比2.1%の増加で466万円となったが、総所得の増加は96年以来の14年ぶりのことであった。

デフレ基調が続いているとはいえ、農業所得、さらには総所得の長期にわたっての下落傾向は、農業・農村の持続性を大きく揺るがせている。

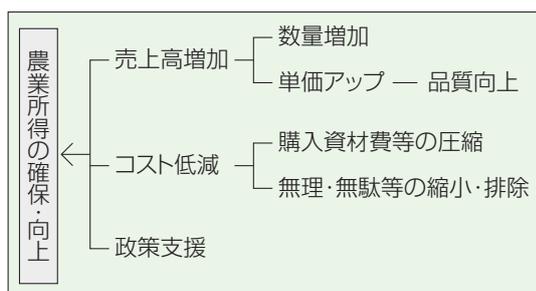
(3) 農業所得確保の方策とIT

このように農業所得を確保、増加させていくことが最大の課題となるが、このための基本的な取組方向をイメージしたものが第3図である。

農業所得を増加させていくためには、売上高を増加させていくこととコストを圧縮していくこととに大別され、これに国等による支援が加わることになる。

売上高増加のためには販売数量を増加させていくか、品質の向上により単価を引き上げていくことになる。このためには量販店をはじめとする販売サイドとの交渉・折

第3図 農業所得確保の取組方向



資料 筆者作成

衝が発生してくる。

これに対してコスト低減は購入資材費の圧縮等購入先との折衝も含まれはするが、無理・無駄等を縮小・排除していく自己努力によって可能となるものも少なくない。すなわちコスト低減が相対的には容易であり、自らの意思一つですぐに取り組むこともできる。

ここでポイントになってくるのが、経営のデータ化である。これまで農業の世界ではその経営はかなりの程度に“どんぶり勘定”で行われてきたと言わざるを得ない。コスト圧縮、無駄を排除するとはいっても“どんぶり勘定”の場合には経験や勘で操作するしかなく、必ずしも適切な対応が行われるとは限らない。データに基づいて重点的かつ具体的に取り組んでいくことが可能となってくる。

4 あらためて注目したい 取組事例

農業所得の確保に照準をあてて、あらためて農協系統が中心になって取り組んでいる事例を見てみたい。ただし、IT活用とはいえ、いわゆるシステム化のレベルをも含めた、広い意味でのIT活用ということでご理解願いたい。

(1) 宮崎県・農業経営管理支援システム

基本となっているのは青色申告の記帳代行システムである。20年来の歴史を持つ青色申告会を宮崎県農業経営者組織協議会に

改称して農業経営管理支援システムをスタートさせている。

会員は農協以外での取引を記録したもの（現金出納帳等）を農協に持参すれば、農協ではこれとすでにデータとして蓄積されている農協との取引を合算して、確定申告に必要とされる書類を作成するものである。

この青色申告によって蓄積されたデータを活用しての経営改善を展開しているところに本システムのポイントがある。具体的には青色申告による経営実績と経営革新プラン（農業経営の5年次計画）を比較分析した経営健康診断書が還元され、「安全」と判定されたものについては集合研修、「要注意」「要改善」と判定されたものについては、農協、県連、関係機関・団体の専門スタッフによって構成されるコンサル班によって営農指導、経営指導が行われる。

当県の農協正組合員戸数は53,433戸（12年1月末）であり、これに対して同協議会の会員数は12年度が6,997人と13%にすぎない。しかしながらここで注目しておきたいのが、県下の認定農業者の数は8,640人であり、そのうち4,791人が会員となっていることである。すなわち県内の比較的規模の大きな農家の過半は会員となって経営健康診断を受診して経営改善に役立っているといえることができる。しかも会員の農協の販売高に占める割合も88%（11年度）ときわめて高い。

こうしたなかでいま一つ注目しておきたいのが、産地改革支援活動に取り組んでいることである。経営診断や経営コンサルは、

個別農家ごとの農業経営における経営改善によるマイナス部分に対する手当てとなるが、産地改革支援活動は品目別に農協を利用する全生産者を対象に生産に関するデータをもとにした産地分析を実施し、農家個々あるいは部会全体に技術力や経営内容に応じた支援を講じることによって収量や販売額の増加など、技術力の向上、産地化等のプラスを作り出していく活動でもある。これによって農協の部会活動を生かして付加価値の造成、ブランド化等の進展が期待されている。

(2) 栃木県開拓農協

栃木県開拓農協は、栃木県下一円を対象とする開拓農協であるが、03年に栃木県開拓農協（1975年、県内の小規模開拓農協を集約）が栃木県開拓農協連を併合して再出発している。組合員は肉牛・養豚、野菜を中心とした生産を行っており、養豚は山形県の平田牧場と提携しての「平牧三元豚」、肉牛については地元酪農家と連携しての「地域内乳肉一貫生産」、野菜は那須高原という環境を生かしてのハウレンソウ、大根等の生産を柱としている。正組合員数は421人であるが、若手後継者が45歳以下だけでも50人近く存在しており、部会活動も活気にあふれ、これが当農協の最大の特徴ともなっている。

生産者の活力を引き出しているのが、差別化された農畜産物の生産・出荷にともなう有利価格による安定販売である。このために養豚については、パソコンを使っ

管理がこれに大きく奏功している。8人の部会員は農協が作成したプログラムを利用して、各自のパソコンでデータを入力し、農場での管理成績とあわせて出荷計画・実績等を対比することができる。一方農協は、肉質の上中率、規格、単価、重量が明らかにされた販売実績等を作成して一覧にし、比較・分析することによって部会員の問題点を明らかにするとともに、これを踏まえた重点的な指導を行っている。また集計・分析結果の一覧は、部会員相互の負けん気をも引き出すことになり、品質のよい「平牧三元豚」の生産と安定出荷の原動力ともなっている。

(3) JA越後さんとう

^(注11)
JA越後さんとうは、長岡市を管内とする水田単作地帯にある農協であるが、集落・農協・市と調整をはかりながら、集団ブロックローテーションによる水稻・麦・大豆による2年3作体系を確立してきた。

メインの米づくりについては03年から「品質向上88運動」に取り組んでおり、次のような8つのポイントを掲げてきた。①土づくりをしましよ！②種子を更新しましよ！③早すぎる播種・移植は厳禁！④基肥は控えめに！⑤全圃場で溝切りをしましよ！⑥中干しウィークはみんなで干し！⑦一斉草刈ウィークでカメムシ対策！⑧出穂後25日間は間断灌水！

これを具体的にバックアップしていくために、①土壌分析・土壌構造調査に基づく適正施肥・肥料設計7区分、②食味診断に

よる食味向上、③生育調査に基づく的確な栽培管理、④環境保全型土づくり事業・たい肥散布、⑤機械・施設の有効利用、等を柱に、マッピングシステム（農地管理システム）と衛星リモートセンシングを活用しての精密農業を展開してきた。これによって米ブランド「越路の華」を確立し有利販売を実現するとともに、地元食品産業との連携により酒造好適米生産をも確立している。

(注11) JA越後さんとう・こしじ中央支店田中忠政氏の07年7月31日講演資料

(4) 全農

全農は販売農家の大規模層と非農家・自給的農家への二極化にともない、地域農業の核となる担い手をもしっかりとグリップしていくために、05年から核となる担い手の個別要望聴取・課題解決型訪問を開始し、08年からこれをTAC (Team for Agricultural Coordination) と名付け、担い手支援と地域営農振興、JA事業の拡大に取り組んでいる。TACそのものは渉外活動であり、そこで得た情報を共有化し、活用していくということでIT化とは一線を画するものではある。

このTAC活動を支援するツールとして全農が（独）農研機構と共同で開発したのがZ-BFM（営農計画策定支援システム）である。データベース化された作目別の粗収益、生産費用、作業労働時間等の経営指標に、対象農家の経営面積、労働力、機械・設備の資本装備等の基礎概況及び労賃、労働可能時間、地代等の営農条件を入力することによって、対象農家の所得が最大となる営農計画案が作成される。具体的には従

来作目の規模拡大、新規作目の導入をはかる等、経営の見直しをはかる場合、時期別の労働時間や所得をシミュレーションすることができ、これをもとに対象農家と今後の経営のあり方や農協の支援策についての具体的な議論が可能となる。

TACは担い手の意見・要望を聴き取り農協の事業に反映させていくという情報収集型の渉外活動という性格が強いが、これにとどまらずZ-BFMは積極的に提案・アドバイスをを行い、経営に総合的なアドバイスをしていく武器として位置づけられるものである。

5 ITを取り巻く環境変化

以上のような農協系統各段階での先進的な取組みがあるが、これらについて総括し、農業所得向上に焦点を当てての今後のIT化への取組みについて整理していくためには、IT活用を取り巻く今後の環境変化を踏まえておく必要がある。

(1) 環境変化が求めるデータ化・IT化

a 経営内容の数値による把握

農業経営が厳しさを増すなかで、まずは自らの力で経営改善をはかっていくことが求められているが、そのためには自らの経営を数値で押さえておくことが出発点となる。もはや“どんぶり勘定”からの脱却は不可避である。

b データによる重点的な改善

これまで経験や勘に頼っていた生産管理等をデータ化し、これらをもとに重点的な改善等をはかっていくことによって効率化、節約や無駄の排除も可能になる。あわせて生産者の“匠の技”を伝承していくことにもつながってくる。

c 再生産可能価格の明確化

農産物価格は量販店等流通側に完全に主導権を握られており、かつ農産物が安売りの目玉商品とされることが多い。しかも安売りのしわは生産者が全面的に被っており、採算がなかなかとれないのが実情である。

量販店等との価格交渉で最大の弱点となっているのが、生産者側が生産コストを具体的に明示できないことも多いということである。データをもとに再生産可能価格を明確にすることによって交渉力を確保していくことが特に重要である。量販店等も安定的な供給を希望していることも確かであり、具体的に生産コストを示していくことによって、共生していける関係を構築していくことが必要である。

d 産地のネットワーク化

量販店等小売サイドにも可能なら輸入物ではなく国産を優先したいとするところも少なくない。しかしながら担い手の高齢化もあって一定の品質のものを大量に調達していくことはますます困難になるとして海外への依存度を高めつつある。その意味では低価格だけを求めて輸入物を増やしてい

るわけでは必ずしもない。

これに対応・対抗していくためには担い手の確保とあわせて産地をネットワーク化することによって広域でリレー出荷も含めて安定供給していくことができる体制づくりが必須となる。生産計画や栽培状況等に関する情報を生産者側が持つだけでなく量販店等川下側とも共有していくことが求められている。

e 栽培情報の発信

量販店等小売サイドはPOSシステムの導入によって年間の時期別売上予測が確立しており、また時間帯別、さらには天候別等での予測も可能になっている。

量販店等は取引産地でこれら売上予測に見合った生産が行われているか栽培状況を随時確認できるとともに、不足する場合には他で出荷可能な産地はどこなのか各地の栽培状況が把握可能なシステムを望んでいる。こうした対応が難しいため、かなりのものが海外からの輸入で調整されているのが現状である。

f トレーサビリティによる差別化

消費者の安全・安心ニーズは高まるとともに、生産者側も付加価値を造成・確保していくために差別化をはかっていく流れを強めていくことは必至である。これに対応していくにはトレーサビリティ・システムの導入が求められるとともに、さらにきめ細かな生産情報・管理情報の開示が必要となってこよう。こうしたレベルはもはやIT

利用なくしての対応は不可能である。

g 政策評価対応の可能性保持

財政逼迫ともなって年々農業予算は縮小する一方であり、それだけに政策効果が期待されるものに絞り込んでの支援が当たり前となってこよう。この前提となってくるのが経営のデータ化であり、経営の実態^(注12)を数値で示していくことが必須となる。

(注12) 農林水産省は12年3月に農業経営を評価する新たな指標と記録方法を策定して公表している。経営改善のためのチェックリストでは、経営管理(目標設定、計画立案、評価・改善)、生産(農作業記録、資材調達、コスト管理)、販売・加工(強み把握、販路確保、付加価値)、財務(資金区分、財務諸表)、労務(労働環境、福利厚生)、地域活動をあげている。また指標による評価結果シートでは取組指標、技術指標、財務指標の三つの指標を掲げている。

(2) 進展するIT

今回、IT業界についてもヒアリングを行ったが、そのなかで新聞等の情報以上に進展していることを実感させられたものをここにあげておきたい。ITの今後の進展は予測もつかないが、現状レベルでの到達点に近い取組みであるように思われる。

a 農場物語

「農場物語」はイーサポートリンク(株)が提供しているクラウド・システムであるが、生産者が登録した生産者情報、生産履歴情報を、消費者も量販店等の店頭は勿論、自らのパソコンや携帯端末等からも検索することができる公開システムとなっている。消費者ニーズの最も高い安全・安心に重き

を置き、農薬使用リスクの最小化をはかるシステムにするとともに、公開システムにすることによって消費者と直結したシステムとしている。

また操作の容易化を追求するとともに入力代行サービスも併行して行っており、さらにはシステム利用料を農業収入の0.5%以下に設定するなど、導入の^(注13)闕^{しきい}を低くすることにも注力している。

(注13) 農業収入を200万円として、その0.5%は1万円になることから、年間利用料を7,000円に設定している。

b アグリーナ

まだ提供はされてはいないが、有機農業の進捗・支援を目指しているのが(株)アグリコミュニケーションズによる「アグリーナ」である。アグリーナは3つの柱からなっており、農産物の品質向上、収量の増加および安全を改善して、①栽培技術・ノウハウの提供、②技術習得のためのサポート、③栽培～生産管理～販売までのシステムによって構成されている。すなわち①は座学、インターネット研修、実験・シミュレーションによって栽培技術を理解し、②はコンサルティングや研修等によって実践・体得する。そして③は施肥設計ソフトにより土壌分析に基づいての施肥設計(小祝正明氏の有機栽培技術論)、そして生産管理システムに生産履歴公開システムを加えることによって、経営効率を高めるとともに、販売力を強化していくことをねらいとしている。

技術的にも経営的にもハードルの高い有

機農業を到達点として、3つの柱に沿ってステップアップしていくことによって、「真の有機栽培技術で、農業のあり方を革命！」していくことを目指している。

6 ITの位置づけと農協システムの対応

(1) ITの位置づけ

これまで見てきたとおり農業所得確保のためには①コスト低減、②品質向上・差別化、③販路の確保、が大きな課題であり、このためにはデータ化も含めてIT化はきわめて有効であることを基本認識とすべきであろう。しかしながらIT化・データ化にはそのレベルに大きな幅があり、段階的にレベルアップしていくことが必要である。

その出発点、第一ステップは、まずは自らの経営を数値によって客観的に見ることができるようになるところに置くべきである。これを他の生産者と比較するだけでも自らの経営の強み・弱みを分析し、経営改善につなげていくことが可能となってくる。

第二ステップは、第一ステップをレベルアップして再生産可能価格を把握していくことが可能な生産(原価)管理を行っていくことになろう。これをもって量販店等との間での価格交渉力を獲得し、再生産可能価格を実現し、生産者と量販店等流通側とともに生きていける関係を構築していくことが求められる。

第三ステップが、量販店や食品メーカー等外部情報とドッキングが可能な生産情報

を確立していくことである。生産計画や栽培状況等に関する情報を量販店等側と共有することによって、輸入物に対抗して国内産の安定的な販路を確保していくことが必要である。

そして第二、第三ステップと併行して、品質（生産）管理やトレーサビリティの導入等によって品質向上による付加価値の造成・差別化をはかっていくということになる。

(2) 担い手とIT

ところでIT化は農業所得向上にとって有効ではあるが、専門的、大規模層で農業所得の金額なり農家所得に占めるウェイトが高いところほどその必要性は大きい。

また専門の度合いが高く、規模が大きくなるほどに、第二ステップ、第三ステップへとレベルをあげていくことが必要で、法人化している場合には第三ステップとあわせて、品質（生産）管理やトレーサビリティの導入等が強く求められているといえる。

ところでIT化は、コスト負担とともに入力や分析等の負荷を余儀なくする。経営データの把握・分析等について、基本的には生産者自らが行うことが望ましいとはいえ、規模が大きくなるほど作業負荷も大きくなることから、宮崎県等で行われている農業経営管理支援システムや、クラウド・システムを利用していくことも前向きにとらえていくことが必要であろう。これは生産と経営の分離と位置づけられ、経営にかかるデータ処理は外部を利用し、むしろ分析さ

れたデータを見てのマネジメントに重点を置いていくことを重視すべきであろう。

また生産管理等は、経験豊かで高度な技術を持つ生産者の“匠の技”をある程度まで織り込んでいくことも可能であり、後継者難で“匠の技”を直接伝えていくことが難しくなっているなかでは一つの便法として位置づけることができる。(株) サラダボウルでは農業経験のほとんどない若者たちの人材育成にIT化が大きな効果を発揮していることは先に触れたとおりである。

(3) 農協系統の対応

そこで次に農協系統はIT化にどのように対応していくべきかについて考えてみたい。2 - (1) で見たように多くの法人での取組みに対して、農協事業についてのシステム化は別にして、生産者レベルでの経営管理・改善のためのIT化の取組みは総じて遅れていると言わざるを得ない。

ところで農協の組合員は専門農家、兼業農家、自給的農家と多様である。そしてIT化の必要性は、専門的、大規模層であるほどに高い。自給的農家や小規模兼業農家については、農協が直売所を設置することによって、そこでの販売が増加して所得の増加を実現している。また直売所が生産者の情報交換や交流の場ともなっている。

これに対して専門的、大規模層については市場流通による販売が主で、再生産可能価格の確保や有利販売には必ずしも結びついてはこなかった。またこれが大規模農家による農協批判にもつながってきたことも

否定し難い。その意味ではIT化は大規模農家対策として活用していくことが可能であり、宮崎県の多くの認定農業者が農業経営管理支援システムを利用していることはそのニーズが大きいことを示している。また営農指導をも含めた農協の総合力を発揮して経営改善を指導・支援していくという農協ならでの対応をも可能にする。

なお、システムの設計や機器導入にともなう負荷も大きいことから、農協はどのレベルまでの対応をしていくかが問題となる。まずは宮崎県の農業経営管理支援システムをモデルとしての各県版を普及させていくことがベースとなる。そのうえでより専門的で大規模化した層については、独自にシステムを構築していくのではなく、使い勝手のよいクラウド・システムを選択して利用していくべきであろう。この場合、生産者個々がバラバラにクラウド・システムを利用するのではなく、部会等でグループ化してクラウド・システムを利用し、農協はその事務局・コーディネーターとしての役割を担っていくことが必要である。さらにはグループ化したうえで、栃木県開拓農協のようにデータ分析をもとに指導を行っていくことによって品質等の向上をはかり、産地化・ブランド化によって販売事業と結び付けていくことが望まれる。

ここで農協システムのIT化の活用として期待したいのが、人・農地プランを含む地域営農ビジョンへの反映である。担い手と農地をマッチングさせ、どのような農畜産物等を生産していくのかを中長期的視点で計

画していくものである。これが経営的にどうであるのか、どの程度の農業所得をもたらすものとなるのか、若い人たちが魅力を感じることができる地域営農となるのか、データを使って具体的にシミュレーションしながらより適切なビジョンを策定し、関係するすべての人たちが納得でき、当事者意識を持ってこれに取り組んでいくことができるものにしていかなければならない。

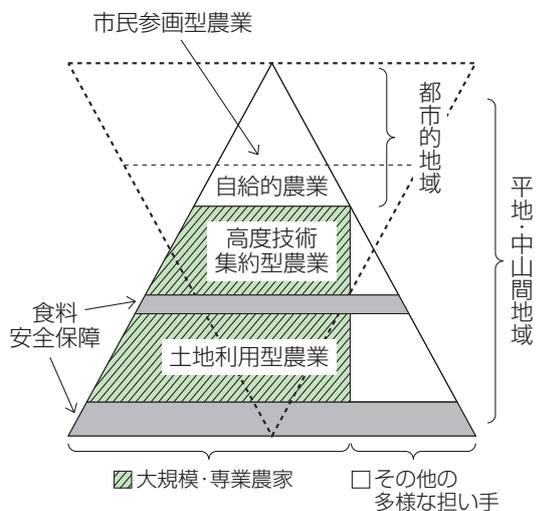
(4) 若干の留意点

ここまでITを有効に活用していくことの必要性と、大規模層ほど必要であることを強調してきたが、ここで基本認識にかかるいくつかのことを上げておきたい。

第一に、大規模層ほどIT化が必要であるとしているが、大規模層だけが重要であるということでは全くない。地域営農はあくまで多様な担い手があってこそ維持できるものであり、兼業農家は勿論のこと、自給的農家や市民参画型農業としての定年帰農者等も地域営農維持にとっては欠かせない重要な存在である（第4図）。

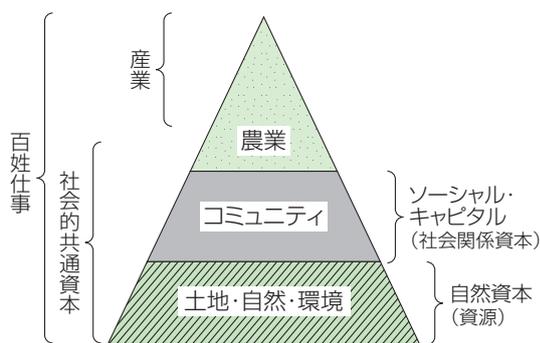
第二に、農業が産業として成り立つためには、コミュニティや自然がベースとして存在していることが不可欠である。最近の論調の多くは産業化を重視し、コミュニティや自然を軽視するきらいがある。本稿はあくまでコミュニティや自然が不可欠な存在であることを前提としており、産業とコミュニティ・自然とのバランスこそが大事である。そのうえで産業として農業所得を確保していくためには、IT化が欠かせない

第4図 多様な担い手による多様な農業



資料 筆者作成
 (注) 実線による三角形は面積ベース、点線によるそれは担い手数ベース。

第5図 農業-コミュニティ-自然の関係性



資料 筆者作成

ということである (第5図)。

第三に、生産者の農業現場を見る目、観察、経験や勘が依然として重要であることはあらためて述べるまでもない。こうした属人的な要素が強いものを、一部データに置き換えて伝えていくことが、担い手の高齢化や後継者難によりあらためて必要とされる情勢にあるということである。

おわりに

以上、ITをめぐる情勢を踏まえて、IT化の必要性、導入のステップ、農協系統の対応等について述べてきたが、最後に全体を総括して4点ほど触れておきたい。

第一に、IT化が求められている背景に存在する大きな要因として、米食管理制度崩壊後の農産物流通の変化があげられる。政府管理による全国一律流通の時代は遠い過去のものとなってしまったが、いまだに当事者の多くはこの米流通の感覚から抜け出せていない。言い方を変えれば、既に流通は一極集中から分散型に変わったのであり、この流通を円滑に行い、生産者・流通業者・消費者それぞれが“三方よし”の関係を構築していくために、IT化が前面に躍り出しているということでもある。

第二は第一と重なってくるが、生産者と消費者とが直結する方向に全体は動いており、そこではますます差別化した農産物であることが求められてきている。この流れを可能にしているのがIT化であり、しかも不可逆的な流れでもある。

第三に、これからの日本農業の柱の一つは「コミュニティ農業&コミュニケーション」となる。産消提携や直売、地産地消、農商工連携等の生産者と消費者との地域における一体的関係を重視して取り組んでいくコミュニティ農業と、インターネット、ITを利用して生産者が遠隔地消費者に届けていく農業のウェイトが高まっていくこと

が見込まれる。量販店等もトレーサビリティや差別化によって生産者と消費者を接近させていくことによって販売を維持・増加させていこうとしている。乖離してきた食と農が接近してきており、ここにあらためて日本農業の位置づけがなされるようになりつつある。

最後に、農業所得の確保・向上のためにIT化が有効であることを軸に展開してきたが、IT化はこれにとどまらずさまざまな、かつきわめて強い影響を及ぼしつつある。あらためて販売事業をはじめとする農協系

統の事業の仕組みなり役割発揮の見直しを迫っているともいえるが、一方で農協の持つ総合力をより生かしていくことをも可能にする。断片的なITの活用・対応ではなく、総合的・戦略的にIT化について考え、位置づけを与えていくべき時が到来しているように思う。

<参考文献>

・日本政策金融公庫（2012）『AFCフォーラム』6月号

（つたや えいいち）

発刊のお知らせ

農林漁業金融統計2011

A4判、180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。

<頒布取扱方法>

編集…株式会社農林中金総合研究所
〒101-0047 東京都千代田区内神田1-1-12 TEL 03(3233)7744
FAX 03(3233)7794
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…農林中金ファシリティーズ株式会社
〒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> 2012年4月

農協のダイバーシティ・マネジメント

—障がい者雇用の取組みを中心に—

主事研究員 古江晋也

〔要 旨〕

- 1 近年、性別、年齢、国籍などにとらわれず、多様な人材を企業の経営戦略に活かす「ダイバーシティ・マネジメント」という言葉が広がるようになった。取組みの進捗は、業績や事業規模によって大きく異なるが、昨今ではCSRへの関心の高さから障がい者雇用の取組みに力点を置くケースが見られる。また、厚生労働省が2013年4月から民間企業の法定雇用率を現行の1.8%から2.0%へと15年ぶりに引上げを発表するなど更なる障がい者雇用への対応が求められている。
- 2 「平成23年障害者雇用状況の集計結果」（厚生労働省）では、障がい者雇用数は8年連続で過去最高を更新しており、11年には36万6,199人となった。一方、障がい種別雇用状況によると、身体障がい者が7割以上であり、知的障がい者や精神障がい者の雇用機会は限られているのが現状である。
- 3 筆者は、障がい者雇用の取組みについて5つの農協を訪問してヒアリング調査を実施した。農協では障がい者雇用自体は従来から行われていたが、近年ではより積極的に取り組むようになったという。その背景には、①CSRの取組みの一環、②公共職業安定所からの指摘、があった。
- 4 ヒアリングを行った5つの農協は身体障がい者雇用が中心であったが、そのなかで知的障がい者雇用にも真摯に取り組んでいるのがJA秋田ふるさととJAいずもである。本稿では農協における身体障がい者雇用の概観し、その後、知的障がい者雇用の個別事例として両農協を取り上げた。
- 5 JA秋田ふるさととJAいずもの取組みが多くステークホルダーに受け入れられるようになった要因は、職員本人の頑張りにはかならないが、障がいのある職員を^{ねぎら}労い、支持しているのは周囲の職員及び組合員や利用者である。障がい者雇用を進展させるためには、バリアフリー対策など解決していかなければならない課題が少なくない。しかし、試行錯誤を続けながらも雇用機会を提供していくことは地域社会に計り知れない影響を与えていると考えられる。

目次

はじめに

1 障がい者雇用制度の現状

- (1) 障害者雇用率制度と雇用納付金制度
- (2) 更なる雇用拡大に向けて
- (3) 障がい者雇用の現状

2 身体障がい者雇用の取組み

- (1) 雇用に取り組んだ動機

(2) 採用プロセスとバリアフリー化

(3) 変わる意識

3 知的障がい者雇用の取組み

- (1) JA秋田ふるさとの取組み
- (2) JAいずもの取組み

おわりに

はじめに

近年、「ダイバーシティ・マネジメント (Diversity Management)」という言葉が広がるようになった。日本経営者団体連盟 (日経連) は、ダイバーシティ・マネジメントを「多様な人材を活かす戦略」とし、「従来の企業内や社会におけるスタンダードにとらわれず、多様な属性 (性別、年齢、国籍など) や価値・発想をとり入れることで、ビジネス環境の変化に迅速かつ柔軟に対応し、企業の成長と個人のしあわせにつなげようとする戦略」と定義している (日経連ダイバーシティ・ワーク・ルール研究会 (2002))。

ダイバーシティ・マネジメントの取組みの進捗は、業種や事業規模などで大きく異なっているが、昨今では雇用機会の均等を目指した女性参画と障がい者雇用の取組みに力点が置かれているケースが多くみられる。

女性参画は2000年、森内閣 (当時) が「男女共同参画基本計画」を閣議決定し、指導的地位にある女性の割合を2020年までに

30%にすることを目標としたことが、大きな呼び水となった。最近では就職説明会などの場でワークライフバランスや女性の雇用状況などを熱心に質問する女子学生も多く、業務と出産、育児、介護等の両立を目指した職場づくりに取り組む金融機関も増えている。

一方、障がい者雇用は「障害者の雇用の促進等に関する法律」 (以下「障害者雇用促進法」という) によって法定雇用率 (民間企業の場合は1.8%) が定められているが、とくに近年はCSRへの関心の高まりから取組みが進むケースが多い。この背景には、地域社会や住民に受け入れられなければ、組織の存続はありえないとの認識が広まっていることにある。また、厚生労働省が13年4月から民間企業の法定雇用率を現行の1.8%から2.0%へと15年ぶりに引き上げることを発表するなど、更なる障がい者雇用への対応が求められている。

こうした状況を踏まえ、本稿では現在の障がい者雇用制度をまとめた後、農協における障がい者雇用の取組みを検討する。

1 障がい者雇用制度の現状

(1) 障害者雇用率制度と雇用納付金制度

今日の障害者雇用促進法では、常用雇用者数56人以上の一般民間企業に対して身体障がい者または知的障がい者の雇用を義務付けている。^(注1)同法は1960年に「身体障害者雇用促進法」として制定されたが、当時は努力義務であったため、障がい者雇用の広がりには限定的であった。そこで67年に抜本的な法改正が行われ、法的義務になるとともに「障害者雇用率制度」と「障害者雇用納付金制度」が定められた（「身体障害者雇用促進法」は87年「障害者雇用促進法」に名称変更）。

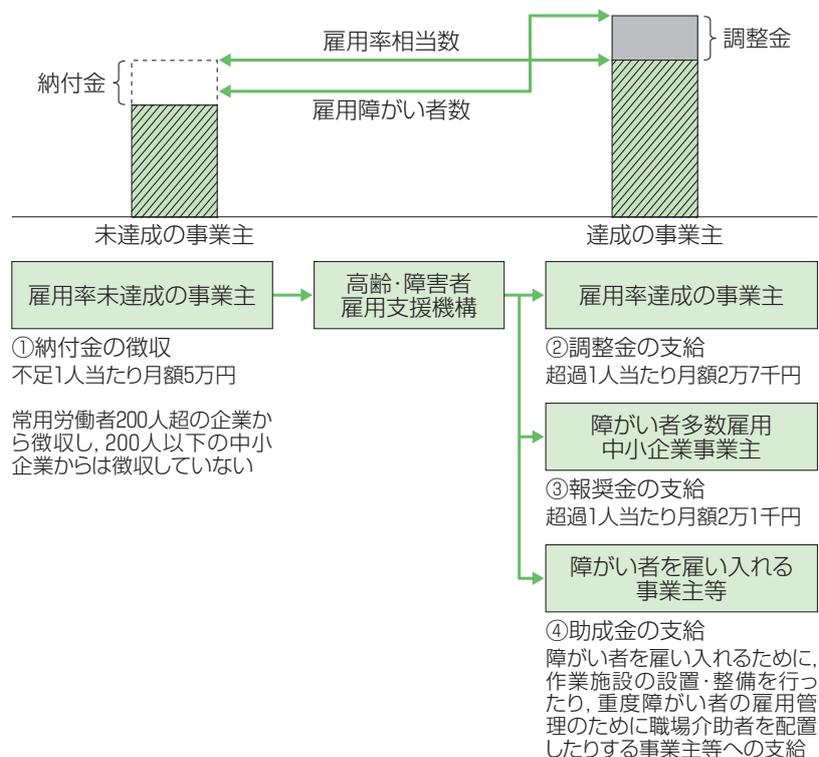
障害者雇用率制度とは、常用雇用者数に対する身体障がい者及び知的障がい者の雇用割合を定めた制度であり、「法定雇用率」を示したものである。現在は一般民間企業1.8%、特殊法人2.1%、国、地方自治体2.1%などと定められている（2013年4月以降は民間企業2.0%、国、地方自治体、特殊法人2.3%などに改正される予定）。

一方、積極的に障がい者雇用に取り組む企業は、消極的な企業に比べて経済的

な負担が生じることがある。障害者雇用納付金制度とは、このような経済的な不公平を調整するための制度である。

第1図は現行制度の概要を示したものである。高齢・障害者雇用支援機構は法定雇用率を達成していない企業（常用労働者200人超）から不足人数1人当たり月額5万円（「不足人数×5万円」）を納付金として徴収する（①）。この納付金のもととなり、雇用率を達成した企業は超過人数1人当たり月額2万7千円（「超過人数×2万7千円」）の調整金が支給される（②）。また、障がい者を多数雇用している中小企業（常用労働者200人以下で障がい者を4%または6人以上雇用）は超過人数1人当たり2万1千円（「超過人数×2万1千円」）の報奨金が同機構か

第1図 障害者雇用納付金制度の概要



資料 厚生労働省ウェブサイトから作成

ら支給される(③)。なお、障がい者雇用において施設の整備等を行う場合にも助成金が支給される(④)。^(注2)

障害者雇用促進法は障がい者雇用に消極的な企業に納付金の負担を求めているが、障がい者雇用が明らかに少ない企業に対しては改善を求めている。具体的には公共職業安定所は、雇用率が未達成である企業^(注3)には「障害者の雇入れに関する計画」の作成を命じることがある。公共職業安定所は計画の実施を怠っている企業に勧告を行うが、それでも従わない場合には、厚生労働大臣が企業名を公表する。

(注1) 障がい者雇用制度の現状については、厚生労働省ウェブサイト、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構(2011)、古江晋也(2011)を参照・引用している。

(注2) 「納付金の徴収」「調整金の支給」は「常用労働者200人超」企業を対象としているが、2015年4月以降は「常用労働者100人超」企業が対象となる。ただし、「常用労働者200人超300人以下」企業は15年6月まで、「常用労働者100人超200人以下」企業は15年4月から20年3月まで、納付金が4万円に減額される。「障害者多数雇用中小企業」は15年4月以降、「常用雇用者100人以下」となる(厚生労働省ウェブサイト参照)。

(注3) ①実雇用率が全国平均雇用率未満であり、かつ、不足数が5人以上、②法定雇用障がい者数が3~4人であるが、障がい者を1人も雇用していない、③不足数が10人以上、のいずれかに該当する企業(独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構(2011)を参照・引用)。

(2) 更なる雇用拡大に向けて

1976年、旧労働省職業安定局通達によって「特例子会社」が認められた。特例子会社とは、その子会社で雇用されている障がい者を親会社が雇用しているとみなして実雇用率に算定できる制度であり、企業側は職場環境の整備に容易に対応できるなどの

メリットがある。2012年5月末現在、349社が認定されている。

80年代になると、国連が81年を「国際障害者年」と定めるなど、各国に障がい者施策を求める動きが高まった。これを受けて日本では、施設入所が中心であった福祉政策は、地域・在宅重視の福祉サービスへと大きく転換し、また、97年には身体障がい者に加えて知的障がい者の雇用も義務付けられるとともに、法定雇用率は1.6%から1.8%へと引き上げられた(98年7月施行)。

05年には精神障がい者(精神障害者保健福祉手帳所持者)を雇用障がい者数に加えること、08年には中小企業での障がい者雇用を高めることを目的とした障害者雇用納付金制度の対象範囲の拡大、10年7月には障がい者雇用制度への短時間労働(週所定労働時間20~30時間未満)の導入など、更なる雇用拡大に向けた取組みが進められた。

そして13年4月には、法定雇用率の引上げ(現行1.8%から2.0%)、精神障がい者を障害者雇用促進法の雇用義務の対象とすることなどが予定されている(第1表)。

(3) 障がい者雇用の現状

厚生労働省が公表している「平成23年障害者雇用状況の集計結果」では、障がい者雇用数は8年連続で過去最高を更新しており、11年には36万6,199人となった。しかし、実雇用率は1.65%と法定雇用率を下回っており、障がい者雇用の7割以上が身体障がい者(11年)である。なお、厚生労働省は、11年に実雇用率が低下した要因は除外率等^(注4)

第1表 障がい者雇用の変遷

年	障がい者雇用の変遷
1960年	身体障害者雇用促進法を制定。
1976	障がい者雇用が法的義務となり、障害者雇用率制度と障害者雇用納付金制度を創設。労働省職業安定局通達を受けて「特例子会社」が認められる。
1981	国連、「国際障害者年」と定める。
1982	国連総会、「障害者に関する世界行動計画」「障害者に関する世界行動計画の実施」を採択。
1983	国連総会、「国連障害者の10年」を宣言（～92年）。
1986	障害者基礎年金制度を創設。
1987	身体障害者雇用促進法が「障害者雇用促進法」と名称変更。
1990	福祉関係8法を改正。
1997	知的障がい者雇用が法定雇用率の算定に加えられる。法定雇用率、1.6%から1.8%に引上げ。
2005	精神障がい者が法定雇用率の対象となる。
2008	障害者雇用促進法改正（障害者雇用納付金制度、障害者雇用率制度の対象を拡大）
2013（予定）	法定雇用率、1.8%から2.0%に引上げ。精神障がい者を雇用義務の対象とする。

資料 古江晋也『地域金融機関のCSR戦略』から作成

が引き下げられたためとしており、改正前の制度で算定すると1.75%程度になっている（第2図）。

一方、産業別の実雇用率を示したものが第3図である。電気・ガス・熱供給・水道業、製造業は実雇用率が産業全体を上回っているのに対し、サービス業、卸売業・小売業は下回っている。それに対して金融業・保険業は08年まで全体を下回っていたが、09年度以降は全体を上回り、11年は1.73%となった。金融業・保険業（11年）のなかには2000年以降、特例子会社を設立する動きもあり、認定を受けた特例子会社は12年5月末現在17社となっている。

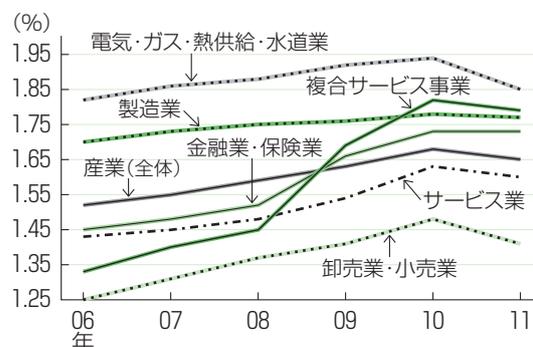
農協が含まれるとみられる複合サービス事業の実雇用率（11年）は1.79%、法定雇用率達成企業の割合も46.1%と産業全体を上

第2図 民間企業における障がい者の雇用状況



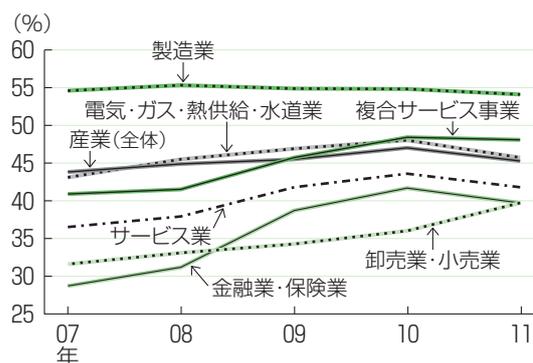
資料 厚生労働省「平成23年障害者雇用状況の集計結果」から作成

第3図 産業別実雇用率の推移



資料 厚生労働省「障害者の雇用状況の集計結果」から作成

第4図 産業別・法定雇用率達成企業の割合



資料 厚生労働省「平成23年障害者雇用状況の集計結果」から作成

回っている（第4図）。

このように障がい者雇用の取組みは確実に進展している。しかし、その取組みの深度は個々の企業等によってばらつきがある

のも事実である。

(注4) 障がい者の就業が困難と認められた業種の企業については、障がい者の雇用義務を軽減する措置が講じられていた。これを除外率制度という。同制度は02年の法改正を受けて04年4月に廃止された。ただし当分の間、経過措置として段階的に除外率が引き下げられている(厚生労働省ウェブサイト参照)。

2 身体障がい者雇用の取組み

(1) 雇用に取り組んだ動機

筆者は、障がい者雇用の取組みについて5つの農協を訪問してヒアリング調査を実施した。ここではその調査をもとに農協における障がい者雇用を検討する。

ヒアリングでは、障がい者雇用自体は従来から行われていたが、近年ではより積極的に取り組むようになったという。その背景には、①CSRの取組みの一環、②公共職業安定所からの指摘、があった。

「CSRの取組みの一環」とは、地域貢献を意味している。障がい者は相対的に雇用される機会が少ないことから、雇用拡大に取り組もうという地域の社会的課題の解決に対応しようとする思いがある。

一方、「公共職業安定所からの指摘」については、「経営赤字が続いていたため、雇用を行うことができなかった」「新規事業の立ち上げに伴って職員が増加したため、法定雇用を下回った」などそれぞれの農協固有の理由があったものの、必ずしも障がい者雇用に消極的であったわけではない。むしろ指摘を機に雇用の場の拡大に向けた改善を図るといふ狙いがある。

障がい者を5名以上雇用している事業所は、障害者職業生活相談員を選任することが障害者雇用促進法で義務付けられている。総務部門では人事担当者が同相談員資格認定講習を受講、資格を取得して障がい者の就業、生活全般の相談等に対応している。このほか、人事担当者は自治体や独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構の開催する研修会に積極的に参加している。ある若手担当者は、研修会を通じて「障がい者雇用の重要性が理解できた」と語ってくれた。最近では特別支援学校の学生に職場体験の機会(インターンシップ)を提供している農協もあり、このことも職員の障がい者雇用に対する理解の促進につながっている。

(2) 採用プロセスとバリアフリー化

採用プロセスは、公共職業安定所、自治体等が開催している面接会等で求人を行うことから始まる。ある人事担当者は、採用面接の際には「応募者の意見をよく聞き、雇用者側である農協は要求する業務内容を率直に伝えている」とし、実際の現場確認など入社後の環境を体現してもらうことが必要であると述べてくれた。また、採用してから3か月以内は離職率が高く、1年を経過すると低くなるという傾向があるため、「最初の3か月間は、きめ細かく対応することが定着率を高めるうえでも大切」と語ってくれた。

就業場所の選定では、①トイレ、階段などがバリアフリー設備となっているか、②

どのような業務が適しているのか、③通勤が可能か、などを基準に検討することが多い。ただし、これらの基準に該当しても配属先の管理者の理解が必要であるため、人事担当者が配属候補先の管理者と話し合いを幾度も行っている農協もある。

前掲第1図にも示したように施設のバリアフリー化を実施するには助成金が支給されるが、事業者側が多額の費用負担を行わなければならないのも事実である。各農協とも就労ができるように、トイレの改修工事やスロープの設置などを行ってきたが、すべての施設に対応することは難しい。そのため、バリアフリー化されていない施設では職員同士による助け合いが行われている。例えば、2階に会議室を設置しているある農協本店では、バリアフリー構造となっていないため、会議のたびに同僚が車椅子を利用して職員を背負って移動することがあった。

(3) 変わる意識

前述したように障がい者雇用に取り組み始めるようになった動機は法定雇用率の達成や社会貢献等であった。しかし、熱心に働く職員の姿が障がい者雇用の意識を大きく変化させた。「よい人材がいれば、枠（法定雇用率）にこだわらない」「（障がい者の採用は）即戦力である」という人事担当者の意見がその表れである。

また、ある担当者は「採用した（障がいのある）職員は『働きたい』という気持ちが高く、意欲が高い」「いつも明るく、嫌な

顔一つ見せたことがない」と語ってくれた。なかには、顧客対応の良さが組合員に評価されている職員、専門的な業務に従事する職員もおり、現在では組織に不可欠な人材となっている。

ただ、13年4月から予定されている法定雇用率の引上げについては、地方によっては有効求人倍率が大都市ほど高くない地域もあるため、全国一律に適用されることに戸惑う担当者もいた。

3 知的障がい者雇用の取組み

前掲第2図で示したように現在の障がい者雇用は、身体障がい者の割合が高く、知的障がい者や精神障がい者の雇用機会は限られているのが現状である。筆者が訪問した5つの農協でも身体障がい者雇用が中心であったが、そのなかで知的障がい者の雇用にも真摯に取り組んでいるのがJA秋田ふるさととJAいずもである。ここでは、JA秋田ふるさととJAいずもにおける知的障がい者雇用の実例を取り上げる。

(1) JA秋田ふるさとの取組み

a 雇用に取り組んだ経緯

秋田県横手市に本店を置くJA秋田ふるさとが知的障がい者雇用に取り組むようになったきっかけは、公共職業安定所から法定雇用率が未達成であるとの指摘を受けたためであった。98年4月、9つの農協が合併（2012年4月にはJAおものがわと合併）して誕生した同農協は、事業部門の縮小、団

塊世代の大量退職への対応として少人数による業務運営に注力してきた。このような「少数精鋭による運営」は経営効率を高める観点から重要な取組みであったが、法定雇用率が未達成であるという状況も生み出していた。

一方この頃、JA秋田ふるさとの組合長をはじめとする常勤役員は地域貢献への取組み強化を打ち出し、各部門にその対応を求めていた時期でもあった。そこで人事部門は法定雇用率の達成と地元の職員採用を地域貢献と考え、障がい者雇用に取り組むようになった。

同農協では合併以前から身体に障がいのある職員を雇用していたが、当時の人事部門は知的障がい者雇用のノウハウを十分に持ち合わせていなかった。そこで担当者は障がい者が就業しているいろいろな職場や特別支援学校を訪問し、障がい者雇用のあり方を検討した。当初、人事部門は「知的障がい者雇用は困難である」と考えていたが、いろいろな職場への訪問を重ねるうちに正確に業務をこなす職員、優れた記憶力を持つ職員に関心を持つようになった。かつての人事担当者は当時を振り返って「知的障がい者に対するイメージが大きく変化しました」と語ってくれた。

b 受入れ体制の整備

障がい者雇用を行う上で重要なことは就業できる職場を見つけだすことである。そこで農協では、どのような業務が就業に適当か、ということを見極めるため、地元の

特別支援学校教諭に農協の作業現場を視察してもらい、情報交換を行ってきた。

そしてトライアル雇用（障がい者試行雇用）制度を活用しながら実際に作業を行ってもらい、通勤面等も考慮して就業場所を決定していった。業務を行うに当たっては、就業予定部門の職員に対し事前のレクチャーを行った。

トライアル期間中、ジョブ・コーチ^(注5)の支援を受けたことも同農協にとっては大いに参考になったという。とりわけ作業の教え方、接し方などコミュニケーションの取り方を教わることは職員側も大変役に立ったという。また、農協の考え方を伝えるために家族との緊密な連絡を取ることも重要な点であった。

(注5) ジョブ・コーチとは知的、精神障がい者が職場に適用できるように支援する者をいう。ジョブ・コーチには、地域障害者職業センターに配置される「配置型ジョブ・コーチ」、社会福祉法人等が雇用する「第1号ジョブ・コーチ」及び企業が雇用する「第2号ジョブ・コーチ」の三種類がある。JA秋田ふるさとでは第1号ジョブ・コーチからの支援を受けていた。なお、地域障害者職業センターとは、独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構が運営している施設であり、全国47都道府県に設置されている。障がい者に専門的な職業リハビリテーションの提供を行うことが業務であり、ジョブ・コーチ支援事業も業務の一つである（厚生労働省ウェブサイト参照）。

c 業務と地域の反応

JA秋田ふるさとは、現在2名の知的障がい者を雇用しており、彼らはジュース加工所と青果物集出荷所に勤務している。臨時職員（契約期間1年、年度末時更新）であり、他の嘱託職員と同様の給与（昇給、その他手

当、社会保険加入等)、賞与が支給されている。

採用当初、「納期が遅れるのではないか」という懸念を抱える職員もいた。しかし、それらの懸念は全くの杞憂に終わった。彼らは、集中力が高いため正確に業務をこなすとともに作業効率が高まったこともあった。このように真摯に取り組む姿勢を見て、先輩職員や組合員は彼らに大きな信頼を置くようになった。

農協では、人材育成の観点から「職員がやりたいと思うことは何でもチャレンジさせる」というスタンスである。職員2名はすでに自動車運転免許を取得しており、現在はフォークリフト作業免許の取得にも挑戦している。

人事担当者(障害者職業生活相談員)は月平均1~2回程度、職員の職場に訪問して面談等を行っているが、それ以外にも彼らの恩師が職場を訪れ、サポートしてくれている。また、職員に悩みごとなどがあるとジョブ・コーチがすぐに駆けつけ、彼らの相談に乗ってくれるという。

JA秋田ふるさとの取組みは秋田県の広報誌に掲載されたり、特別支援学校に通う生徒、学生の保護者で組織された支援団体からの視察を受けたりしている。ある時、人事担当者が「(2名の職員は)当初、CSRの一環と考えて採用したが、現在では農協の戦力となっています」と説明すると、感激して涙を流す保護者も少なくなかったという。そして、このことがきっかけとなり、当該職員が製造に携わっている農協のジュ

ースを定期的に購入してくれるようにもなったとのことである。

d 今後の課題

知的障がい者雇用の実施を検討した時、担当者は少なからず不安を抱えていた。そんなある日、特別支援学校の教諭は「知的障がいを抱える人のなかには、優れた才能のある人がいます。そこを見つけて才能を伸ばしてあげましょう」と担当者に話したという。担当者は「優れた才能や適性を見いだして伸ばすのは普段行っている新入職員教育と同じ。(その話を聞いて)肩の力を抜くことができた」と当時の心境を語ってくれた。

障がい者雇用は「社会貢献」であるばかりではなく、「戦力そのものである」と考えるようになった今日では、今後も積極的に障がい者雇用に取り組むことを検討している。ただし、障がい者雇用を拡大させるには課題があることも事実である。

第一はバリアフリー対策である。合併から14年が経過しており、店舗の老朽化も目立つようになった。身体的な障がいのある職員が業務を行い、障がいのある顧客、高齢者も安心して来店することのできる店舗へと利用者からの目線で店舗の建て替え、または改修をすることが重要となっている。

第二は、障がい者雇用に対する認識を高めることである。管理職のなかには、知的障がいのある人の潜在的な能力を知らない人も少なくない。また、「雇用を行うことで業務負担やクレームが増加するのではない

か」「どのように組合員に説明するのか」といった懸念を抱く管理職もいる。今後はJA秋田ふるさとの役職員、組合員をはじめとした地域の人々への理解の向上が雇用を促進する上での大きなカギとなるといえる。

(2) JAいずもの取組み

a 「ラピタ」の概要

1996年4月、旧JA出雲市は平田市・^{ひかわ}簸川地区の6つの農協と合併してJAいずもとなった。旧JA出雲市の大きな特徴の一つは購買事業に力点を置いていたことであり、89年には売り場面積1万㎡弱のスーパーマーケット「ラピタ」をオープンした。出雲市ではその後、大規模小売店舗法の規制緩和、廃止などを受けて大型スーパーマーケットが相次いで出店し、激しい競争に見舞われることになった。

このような市場環境のなか、JAいずもは2002年、「地産地消」を促進するためラピタ本店にファーマーズ（農家野菜直売）コーナーを設置した。同コーナーは生産者とラピタ利用者双方から人気を博し、他のスーパーマーケットとの差別化を図ることにもつながった。現在、ファーマーズ・コーナーはラピタ全店（9店舗）に設置され、約650名の生産者が出荷している。

また06年には「JAいずも総合ポイントカード」を発行した。同カードはラピタをはじめ、金融、共済、給油スタンド、葬祭センター、旅行センター、生花センターなどで商品の購入やサービスを利用するとポイントがたまり、たまったポイントは「1ポ

イント＝1円」に換算して商品等と交換することができる。カード発行には800円の手数料が掛かるが、准組合員となれば手数料は無料になる。そのためラピタ利用者の多くが組合員となった。

ラピタは459名（12年8月現在）の職員で運営されているが、そのうちの11名が知的、精神障がい者である（うち10名がラピタ本店、1名がラピタひらた店に勤務）。業務は買い物カートの整理・回収、買い物かごの洗浄、農水産物の商品づくり（盛り付け及びパック）や値札張りなどを行っている。雇用形態は契約社員であり、半年または1年ごとに更新する。職員の大半は10年ほど勤務している。

b 受入れ体制の整備

JAいずもが知的障がい者雇用に取り組んだのは、25年以上前からである。しかし、当時は知的障がい者を受け入れる体制が確立されておらず、そのノウハウも乏しかった。そこでラピタの人事を所管している生活部店舗管理課は、職員1名を専任担当者とした。専任担当者は作業指示などの業務を行うほか、障がいのある職員の相談に乗るなどのケアを行った。また、職業安定所、社会福祉法人、特別支援学校など障がい者雇用に豊富な知識のある組織との連携を深めるようにした。

採用については、適性を見極めるために半年から1年間の職場実習を体験してもらうことにしている。例えば、支援学校に在籍する学生がラピタに就職を希望する場合、

夏休みなどに職場実習が行われる。筆者がラピタに訪問した時は、実習生がキャベツを2分の1または4分の1にカットし、ラッピングする作業に取り組んでいた。「作業はどうですか」と問いかけると「最初は戸惑いましたが、周りの先輩が教えてくれたので慣れました」と笑顔で答えてくれた。

c 組合員の理解

JAいずものポイントカードは約8万335枚（12年8月現在）を発行しており、来店者の大半は組合員である。生活部担当者は「ラピタで障がい者雇用が進展したのは組合員の理解があったから」と率直に話してくれた。競争の激しい小売業界のなかで継続的な顧客の支持を獲得するには、多様な顧客ニーズを満たすための豊富な品揃え、品質や鮮度の良い生鮮食料品の提供など商品関連の直接的なメリットだけでなく、接客態度など快適に買い物を行うことができる雰囲気づくりも重要である。提供する商品やサービスに不満があれば、顧客は店舗側に苦情を申し立て、改善を要求する。

生活部が障がい者雇用のあり方を模索している時、利用者から「愛想の悪いスタッフがいる」との苦情が届いた。障がいのある職員とっさのなかには咄嗟の対応が苦手な者もあり、そのことが顧客の不満となったのである。このような苦情を減らすためには、利用者と接触しない業務を中心に担当してもらうことも経営判断として考えられたであろう。しかし、JAいずもは障がいのある職員に対して接客サービスやマナーを学ぶ

内部研修会に参加してもらうとともに、今まで通り積極的に売り場で作業を行ってもらうことにしたという。

内部研修会は年に数回行われ、障がいのある職員も健常者職員と同じカリキュラムを受講している。一方、前述した通りラピタの来店者は大半が組合員であり、固定客となっている。そのため、障がいのある職員と顔見知りになることも少なくなく、一生懸命に業務を行う姿を見て徐々に「暑いね」「今日も頑張ってるね」と声を掛ける組合員が増えていった。

d 将来の姿

現在、11名の知的、精神障がい者を雇用しているJAいずもであるが課題もある。その一つは繰り返し行う作業が少なくないことである。これは「飽きる」ということにもつながり、職員のモチベーションが低下することも懸念される。

ラピタ本店長は「各売場での商品づくり、接客、販売企画などを行う重要な業務を担当して、将来的には売場責任者を補佐できる役割を目指してほしい」と考えている。顧客と今まで以上に接することで販売業務の要諦を学び、「小売業の面白さを肌で感じてほしい」と語ってくれた。

おわりに

本稿では農協の身体障がい者雇用に概観し、知的障がい者雇用の個別事例としてJA秋田ふるさととJAいずもを取り上げた。両

農協の取組みが多くステークホルダーに受け入れられるようになった理由は、障がいのある職員本人の頑張りにほかならないが、周囲の職員のサポートとともに組合員や利用者の支持があっではじめて成り立っていることにも注目しなければならない。障がいのある職員のなかには、意思疎通をうまく図ることができない者もいる。そんな彼(女)らに積極的に声を掛けて業務を^{ねざら}労っているのは組合員や利用者である。

障がい者雇用をテーマに幾人かの人事担当者にヒアリングを行ったが、多くの職員が人事担当になってはじめて障がい者雇用について学んだという。また、障がい者雇用に取り組むうちに「自分自身が成長できた」と答えてくれる職員もいた。農協で精一杯働く職員の姿は特別支援学校に通う後輩や保護者の大きな励みとなるであろう。

前述したように障がい者雇用をさらに進展させるためには、バリアフリー対策や障がい者雇用への認識を農協職員や組合員に浸透させることなど、解決していかなければならない課題は少なくない。しかし、試行錯誤を続けながらも雇用機会を提供していくことは地域社会に計り知れない影響を与えていると考えられる。

<参考文献>

- ・日本経営者団体連盟ダイバーシティ・ワーク・ルール研究会(2002)『原点回帰―ダイバーシティ・マネジメントの方向性―』
- ・古江晋也(2011)『地域金融機関のCSR戦略』新評論
- ・独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構(2011)「平成23年 事業主と障害者のための雇用ガイド 障害者の雇用支援のために」
- ・厚生労働省, 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構, 農山漁村男女共同参画推進協議会の各ウェブサイト

(ふるえ しんや)



欧州債務危機における 欧州協同組合銀行の動向

主任研究員 重頭ユカリ

目次

はじめに

1 決算データの推移

- (1) 協同組合銀行グループの動向
- (2) オーストリアの協同組合銀行の中央機関の動向

2 欧州銀行監督機構（EBA）による資産査定

- (1) 資産査定の結果
- (2) 資本不足への対応

3 イギリスのコオペラティブ・バンクによる 大手銀行の支店買収

おわりに

〔要 旨〕

- 1 欧州の協同組合銀行は、金融危機に続き、ギリシャの財政問題に端を発する債務危機の深刻化という事態に直面している。欧州債務危機の深刻化により、2011年にはいずれのグループでも当期純利益が前年に比べて縮小した。収益の縮小は、主に中央機関の法人・投資業務、海外での業務によるところが大きい。
- 2 EUでは欧州債務危機への対応として、欧州銀行監督機構が域内主要銀行の資産の再査定を行った。この査定では、11年9月末の時点で各行が保有する国債の潜在的な損失を吸収する資本のバッファを勘案したうえで、12年6月までに普通株などで構成される狭義の中核的自己資本比率9%を達成するよう求めた。71行中の31行に資本増強が必要とされ、そのうちの4行が協同組合銀行グループあるいはその中央機関であったが、いずれも12年6月までには求められた資本増強を達成した。このうち、最も多額の資本不足を指摘されたフランスのBPCEグループにおいても、ローカルバンクの業務の伸長は続いており、概してローカルバンクのリテールバンキング業務は堅調である。
- 3 これまで、欧州の協同組合銀行グループの一部では、中央機関が業容を拡大する傾向がみられたが、債務危機の影響を大きく受けた中央機関は、法人・投資業務を縮小し、中央機関業務に特化することによって安定化を図ろうとしている。しかし、今後はローカルバンクが強みを持つリテールバンキング業務における競争も強まるとみられ、こうした「原点回帰」でグループ全体の収益をこれまでと同じように上げることができるとは定かではなく、中央機関が長期的にどのような業務を行うべきかについて検討が進められるのではないかと考えられる。
- 4 一方、生協の傘下にあるイギリスのコオペラティブ・バンクは、規模は小さいにもかかわらず、政府の支援を受ける大手銀行ロイズ・バンキング・グループの632支店を買収することとなった。大手銀行の支店網を買収し、その顧客に新たに協同組合的な価値や倫理観をもつ商品やサービスを提供するというケースはこれまでになかったとみられ、今後の動向が注目される。

はじめに

リーマンショックに端を発する金融危機において欧州の協同組合銀行が相対的な安定性を見せたことについては、本誌2011年2月号の拙稿「金融危機と協同組合銀行」で紹介した。本稿では、金融危機に続き、ギリシャの財政問題に端を発する欧州債務危機の深刻化という事態に直面した、欧州の協同組合銀行の最近の動向を紹介することとする。

1 決算データの推移

まず、欧州の協同組合銀行の決算データの推移をみてみたい。

(1) 協同組合銀行グループの動向

欧州の協同組合銀行は、一般に、ローカルバンク（単位組合）と中央機関等の連合組織、その子会社がグループを形成してい

る。ただし、それらが全体として連結決算を行っているかどうかは、グループごとに違いがある。^(注1)第1表に掲載したのは、全体で連結決算を行っている主なグループである。ここで示したグループは、各国で相当のシェアを持ち、かつ欧州を代表する協同組合銀行グループといえる。

ラボバンク・グループ以外のグループでは、金融危機の影響を受け、当期純利益のうち少数株主持分または非支配株主持分を除いたグループ帰属分（以下「純利益グループ帰属分」という）が、08年は前年に比べて大幅に縮小した。なかでもBPCEグループでは、赤字となったのが目立つ。

BPCEグループは、08年の段階では、バンク・ポピュレール・グループとケス・デパルニュ・グループの2つに分かれていた。それぞれの中央機関が投資銀行業務について共通の子会社NATIXISを保有するというかたちをとっていたが、金融危機によりNATIXISの経営状況が悪化したことが08年の赤字の原因となった。結局、両グルー

第1表 欧州の協同組合銀行グループの税引後当期純利益(グループ帰属分)の推移

(単位 100万ユーロ, %)

	実額					前年比増減率			
	07年	08	09	10	11	08	09	10	11
クレディ・アグリコル・グループ(仏)	5,970	2,451	2,747	3,611	812	△58.9	12.1	31.5	△77.5
クレディ・ミュチュエル・グループ(仏)	2,730	440	1,831	2,916	2,113	△83.9	316.1	59.3	△27.5
BPCEグループ(仏)	-	△1,847	537	3,640	2,685	-	-	577.8	△26.2
ドイツ協同組合銀行グループ(独)	2,825	132	4,541	5,980	4,376	△95.3	3,340.2	31.7	△26.8
ラボバンク・グループ(蘭)	2,393	2,599	2,099	2,682	2,549	8.6	△19.2	27.8	△5.0
OP-ポヒョラ・グループ(フィンランド)	738	221	338	440	430	△70.1	52.9	30.2	△2.3

資料 各銀行グループのアンニュアルレポートから作成

(注) 1 表はグループで連結決算を行っているグループのみを示した。データはグループの連結決算の数値。

2 税引後当期純利益(グループ帰属分)は、税引後当期純利益からminority interestsまたはnon-controlling interestsを差し引いたもの。

3 BPCEグループは、09年にバンク・ポピュレール・グループとケス・デパルニュ・グループが統合して成立。BPCEグループとしてのデータは08年以降のみ公表。

プはNATIXISを支援するために、09年7月末に中央機関同士が統合してBPCEとなり、BPCEグループを形成することとなったのである。

また、クレディ・アグリコル・グループ、クレディ・ミュチュエル・グループ、ドイツ協同組合銀行グループ、OP-ポヒョラ・グループのいずれにおいても、中央機関、あるいはその子会社の法人・投資業務や保険業務の業績悪化を主な要因として、08年の純利益グループ帰属分は縮小した。一方で、これらのグループでも、ローカルバンクの収益は比較的安定しており、厳しい環境下で預金や貸出金の残高を伸ばしたり、組合員を増やしたりするケースも多かった。

その後09年には、ラボバンク・グループ以外では純利益グループ帰属分が前年比増加に転じた。10年にはすべてのグループで前年比25%以上の大幅増となり、07年の水準を上回るまでに回復したグループもあった。しかし、欧州債務危機の深刻化により、11年の純利益グループ帰属分は、いずれのグループでも前年比減少に転じている。

特に、前年比減少幅が大きかったのがクレディ・アグリコル・グループである。これは、グループの中央機関であるクレディ・アグリコルSA（以下「CASA」という）の純利益グループ帰属分が10年の12億6,300万ユーロから、11年には△14億7,000万ユーロとなり、損失を計上

したことによる。CASAは06年にギリシャの国内大手エンポリキ銀行を買収しており、その営業損失が増加したことや、ギリシャ国債の大幅な減損、法人・投資銀行業務の損失が影響している。CASAでは、こうした経営環境に適応するための事業計画を策定し、主に法人及び投資銀行部門で人員削減をとまうリストラクチャリングを実施している。ただし、グループ内で組合員をはじめとする顧客向けにリテールバンキング業務を行う地方金庫の11年の当期純利益グループ帰属分は、34億2,100万ユーロと、リーマンショック発生前の07年の26億9,000万ユーロを上回る水準であった。

(注1) 欧州の協同組合銀行のグループとしてのあり方については、斉藤・重頭(2010)9~13ページを参照されたい。

(2) オーストリアの協同組合銀行の中央機関の動向

グループでの連結決算を行っていないため、前掲第1表に示していないオーストリアの2つの協同組合銀行グループにおいても、それぞれの中央機関の業績は、金融危機や欧州債務危機の影響を大きく受けている(第2表)。後述するように、フォルクス

第2表 オーストリアの協同組合銀行中央機関の税引後当期純利益(グループ帰属分)の推移

(単位 100万ユーロ)

	07年	08	09	10	11
RZB(Raiffeisen Zentralbank)	778	48	433	714	472
VBAG(Volksbank AG)	220	△152	△1,011	10	△959

資料 各行のアンニュアルレポートから作成

(注) 1 データは中央機関の子会社等を含む連結決算の数値。

2 税引後当期純利益(グループ帰属分)は、税引後当期純利益からminority interestsまたはnon-controlling interestsを差し引いたもの。

3 VBAGのデータは、公表時から会計基準に沿って変更されるケースが多いため、より最新のものを表示。

バンクの中央機関は、政府の支援を受けて大規模なリストラクチャリングを行わざるを得なかったことを勘案すると、影響の度合いは先に示した協同組合銀行グループよりも一層大きかったと言える。

ライフアイゼンバンク・グループの中央機関であるRZB (Raiffeisen Zentralbank) とフォルクスバンク・グループの中央機関であるVBAG (Volksbank AG)^(注2)では、80年代後半から90年代初めにかけて、中東欧への進出を行い、それぞれライフアイゼン・インターナショナル、フォルクスバンク・インターナショナルという子会社を通じて同地域での業務を拡大してきた。しかし、08年11月にはハンガリーに対して、IMF、EU、世銀から金融支援が行われるなど、金融危機によって中東欧諸国の経済状況が悪化し、この地域に進出している両行も大きな打撃を受けたのである。

RZBでは、当期純利益グループ帰属分が07年の7億7,800万ユーロから08年には4,800万ユーロに縮小した。08年の営業利益は前年比40%増加していたが、中東欧地域での貸出金の減損費用の増大や投資している有価証券の評価損が大きかったことが影響した。また、VBAGの純利益グループ帰属分も、07年の2億2,000万ユーロから08年には△1億5,200万ユーロの損失計上に転じた。VBAGは、09年も赤字幅が前年より拡大するなど、業績悪化が深刻であった。

オーストリアでは、両行以外にも主要銀行が中東欧諸国に積極的に進出しており、いずれも金融危機と欧州債務危機の影響を

大きく受けている。同国では、コミューナル・クレジット・オーストリア、ヒポ・グループ・アルペ・アドリアが国有化され、最大手のエルステ銀行も公的資金による資本注入を受けている。

VBAGも、公的資金による資本注入を受け、再建計画に基づき、中東欧諸国での業務を担当していた子会社のフォルクスバンク・インターナショナルをロシアのズベルバンクに売却するなどのリストラクチャリングを行った。しかし、11年7月に欧州銀行監督機構（以下「EBA」という）が結果を公表したストレステストで不合格となった8行のうちの1行に入り、また、11年決算も赤字となるなど厳しい状況が続いた。その損失補てんのため、同行では70%の減資を行った後、4億8,400万ユーロの増資を行った。会員であるフォルクスバンクから2億3,400万ユーロの増資を受けたほか、政府から2億5,000万ユーロの支援を受けたため、現在では政府の出資比率が43.3%となっている。VBAGは、資産の圧縮を進めながら、フォルクスバンクの中央機関としての役割を中核業務とする再建・安定化計画を遂行するところである。

一方のRZBでは、リーマンショック後の資本増強のために政府保証を受けたほか、会員から9億ユーロの増資も受けた。さらに、10年にはグループの中央機関としての役割を除くRZBの業務をRZBから分社化し、ライフアイゼン・インターナショナルと合併させ、ライフアイゼン・バンク・インターナショナルに名称変更する等のリス

トラクチャリングを行っている。

(注2) Volksbank AGは、商号としてはドイツ語の Österreichische Volksbank AG (略称ÖVAG) を用いているが、ブランド名として、また国際的な名称としてはVolksbank AG (略称VBAG) を用いているため、ここではVBAGで統一した。なお、EBAの資料では、Österreichische Volksbank AGと表記されていることもあるが、筆者がVBAGの略称を追記した。

2 欧州銀行監督機構 (EBA) による資産査定

(1) 資産査定の結果

金融危機を受けて、EUでは、金融機関の健全性を調べるために、厳しい仮定を設定し、その仮定のもとで一定の資本水準を満たすかどうかを査定するストレステストを複数回にわたって実施している。しかし、11年7月にEBAが結果を公表したストレステストに合格していたにもかかわらず、フランス・ベルギー系の大手銀行デクシアが10月に実質的に破綻し、欧州の債務危機が本格化してから初の大手銀行の破綻となった。同行は金融危機で経営が悪化し、公的資金による資本注入を受けていたが、欧州債務危機の深刻化により保有するギリシャ国債の評価損で資産が悪化することが懸念され、株価が急落していたのである。

こうした状況を受け10月末に開催されたEU首脳会議では、欧州債務危機への対応が協議され、対応策の一つとして、EBAがEU域内の主要銀行の資産の再査定を行うことが決定された。この再査定では、国境を越えて活動する大規模な銀行に対して、

11年9月末の時点で各行が保有する国債の潜在的な損失を吸収する資本のバッファを勘案したうえで、12年6月までに普通株などで構成される狭義の中核的自己資本比率9%を達成するよう求められた。

EBAは、11年12月に、71行に対する査定結果に基づき、資本増強に関する正式な勧告 (EBAレコメンデーション) を公表した (第3表)。勧告では、71行中の31行に資本増強が必要とされ、その総額は1,147億ユーロにのぼった。最も不足額が多かったのは、スペインのサンタンデル銀行 (BANCO SANTANDER S.A.) で、その額は153億200万ユーロであった。

対象となった71行のうち、5か国の8行が協同組合銀行グループあるいはその中央機関であった。資本不足を指摘されたのは4行で、最も多かったのがBPCE^(注3)の37億1,700万ユーロ、次いでRZB21億2,700万ユーロ、VBAG10億5,300万ユーロで、DZバンクが最も少なく3億5,300万ユーロであった。VBAGについては、現在同行は大きなリストラクチャリングを実施しており、この査定額は仮のものであるという注がつけられた。

(注3) EBAの資料ではBPCEと表記されているが、BPCEグループの資料を見ると、中央機関のBPCEだけでなく、グループ全体をさすものとみられる。

(2) 資本不足への対応

資本不足を指摘された銀行は、12年1月20日までに各国の規制監督当局に資本増強計画を提出し、承認を受けることが求めら

第3表 EBAの資産査定の対象行と資本不足額

(単位 100万ユーロ)

国	銀行	資本不足額	国別資本不足額
オーストリア	Erste Group Bank AG	743	3,923
	Raiffeisen Zentralbank Österreich AG (RZB)	2,127	
	Österreichische Volksbank AG (VBAG)	1,053	
ベルギー	DEXIA	6,313	6,313
	KBC BANK	0	
キプロス	MARFIN POPULAR BANK PUBLIC CO LTD	1,971	3,531
	BANK OF CYPRUS PUBLIC CO LTD	1,560	
デンマーク	DANSKE BANK	0	0
	Jyske Bank	0	
	Sydbank	0	
	Nykredit	0	
フィンランド	OP-Pohjola Group	0	0
フランス	BNP PARIBAS	1,476	7,324
	CREDIT AGRICOLE	0	
	BPCE	3,717	
	SOCIETE GENERALE	2,131	
ドイツ	DEUTSCHE BANK AG	3,239	13,107
	COMMERZBANK AG	5,305	
	Landesbank Baden-Württemberg	0	
	DZ BANK AG Dt. Zentral-Genossenschaftsbank	353	
	Bayerische Landesbank	0	
	Norddeutsche Landesbank -GZ	2,489	
	Hypo Real Estate Holding AG, München	0	
	WestLB AG, Düsseldorf	224	
	HSH Nordbank AG, Hamburg	0	
	Landesbank Hessen-Thüringen GZ, Frankfurt	1,497	
	Landesbank Berlin AG	0	
DekaBank Deutsche Girozentrale, Frankfurt	0		
WGZ BANK AG Westdt. Geno. Zentralbk, Ddf	0		
ハンガリー	OTP BANK NYRT.	0	0
アイルランド	ALLIED IRISH BANKS PLC	0	0
	BANK OF IRELAND	0	
	IRISH LIFE AND PERMANENT	0	
イタリア	INTESA SANPAOLO S.p.A	0	15,366
	UNICREDIT S.p.A	7,974	
	BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA S.p.A	3,267	
	BANCO POPOLARE - S.C.	2,731	
	UNIONE DI BANCHE ITALIANE SCPA (UBI BANCA)	1,393	
ルクセンブルク	BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT	0	0
マルタ	BANK OF VALLETTA (BOV)	0	0
オランダ	ING BANK NV	0	159
	RABOBANK NEDERLAND	0	
	ABN AMRO BANK NV	0	
	SNS BANK NV	159	
ノルウェー	DnB NOR Bank ASA	1,520	1,520
ポーランド	POWSZECHNA KASA OSZCZEDNOŚCI BANK POLSKI S.A. (PKO BANK POLSKI)	0	0
ポルトガル	CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS, SA	1,834	6,950
	BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS, SA (BCP OR MILLENNIUM BCP)	2,130	
	ESPÍRITO SANTO FINANCIAL GROUP, SA (ESFG)	1,597	
	Banco BPI, SA	1,389	
スロベニア	NOVA LJUBLJANSKA BANKA D.D. (NLB d.d.)	320	320
	NOVA KREDITNA BANKA MARIBOR D.D. (NKBM d.d.)	0	
スペイン	BANCO SANTANDER S.A.	15,302	26,170
	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A. (BBVA)	6,329	
	BFA BANKIA	1,329	
	CAJA DE AHORROS Y PENSIONES DE BARCELONA	630	
	BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A.	2,581	
スウェーデン	Nordea Bank AB (publ)	0	0
	Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) (SEB)	0	
	Svenska Handelsbanken AB (publ)	0	
	Swedbank AB (publ)	0	
イギリス	ROYAL BANK OF SCOTLAND GROUP plc	0	0
	HSBC HOLDINGS plc	0	
	BARCLAYS plc	0	
	LLOYDS BANKING GROUP plc	0	
ギリシャ	EFG EUROBANK ERGASIAS S.A.	-	30,000
	NATIONAL BANK OF GREECE	-	
	ALPHA BANK	-	
	PIRAEUS BANK GROUP	-	
	AGRICULTURAL BANK OF GREECE S.A. (ATEbank)	-	
	TT HELLENIC POSTBANK S.A.	-	
	計		114,685

資料 EBAウェブサイト 2011 Capital Exercise (<http://www.eba.europa.eu/capitalexercise/2011/2011-EU-Capital-Exercise.aspx>)
掲載のデータから作成

(注) 1 色網掛けは、協同組合銀行(中央機関)を示す。

2 ギリシャは、EU/IMFのプログラムで提示された支援額(300億ユーロ)がEBAの査定による資本不足額を上回るため、個別行の不足額の開示なし。

れた。EBAは、各国の規制監督当局経由で資本増強計画の提出を受け、集計結果の概要を2月に公表した。

EBAによる集計結果の概要では、大規模なりストラクチャリングを実施中のVBAG、デクシア (Dexia)、WestLB AGの3行を除く各行の計画がすべて達成されれば、査定で不足とされた額を約26%上回る額が増強される見込みであるとされた。計画全体の77%は自己資本の増加、23%がリスク加重資産 (Risk weighted assets) の圧縮によるものという内訳であった。

資本増強を求められた銀行は6月末までに計画を完了し、その結果はEBAが、10月3日に最終報告書として公表した。11年12月の勧告では、ギリシャの6行を除く31行が資本不足を指摘されたが、最終報告書では、前述のVBAG、デクシア (Dexia)、WestLB AGに加えて、スペインのバンキア (BFA BANKIA) の4行が大規模なりストラクチャリングを実施中だとして除かれた。報告書によれば、27行の資本不足額は合計760億ユーロと査定されたのに対し、合計で1,157億ユーロの資本増強が達成された。EBAは、ほとんどの銀行は、6月の段階で勧告に従った対応ができており、できなかった残りの銀行は6月末までに承認された政府による支援策が実施中であるとしている。

当初は、自己資本比率を高めるため、銀行が貸出を減らすことによって総資産の削減を図り信用収縮が発生することが懸念されていた。しかし、最終報告書によれば、

72%が新株発行による市場からの資金調達や内部留保の積み増しなどの自己資本の増加によるものであり、28%がリスク加重資産の圧縮によるものであった。したがって、勧告に沿って行われた資本の増強は、懸念されていた貸出の大幅な削減に直接つながることはなかったとされている。

協同組合銀行のなかで、資本不足を指摘されたBPCEグループ、RZB、DZバンクのいずれも、12年上半期のそれぞれの業績レポートにおいて、査定で求められた狭義の中核的自己資本比率9%を達成したことを報告している。RZBでは、補完的項目に分類されていた自己資本を中核的自己資本に転換する等の対応を行ったと述べている。EBAが最終報告書で公表した6月末の個別行のデータでは、狭義の中核的自己資本比率は、BPCEが9.80%、DZバンクが11.02%、RZBが10.03%であることが示された。

なお、BPCEグループは、バンク・ポピュレールとケス・デパルニュの2つの協同組合銀行グループによって構成されていることは先に述べたとおりであるが、バンク・ポピュレールの12年6月末における預金の前年比伸び率は4.6%、ローンは同4.0%、ケス・デパルニュの預金は8.6%、ローンは9.0%といずれも高い水準であった。このことから、欧州債務危機の深刻化という環境下であっても、ローカルバンクの業務は堅調であることがうかがわれる。

3 イギリスのコオペラティブ・バンクによる大手銀行の支店買収

ここまで、欧州の主要な協同組合銀行グループの11年の純利益は、欧州債務危機の深刻化により程度の差はあれ前年より縮小したこと、なかには中央機関の収益が悪化したケースがあったこと、またEBAが行った資産査定で資本不足を指摘され資本増強を行ったケースがあったこと、一方でこうした状況下でも、ローカルバンクの業績は比較的安定していたことを紹介した。ただし、ここまで紹介した協同組合銀行グループは、国内で比較的大きなシェアを有していたり、EBAが査定の対象とした国境を越えて業務を行う規模の大きな銀行に該当するものが中心であった。

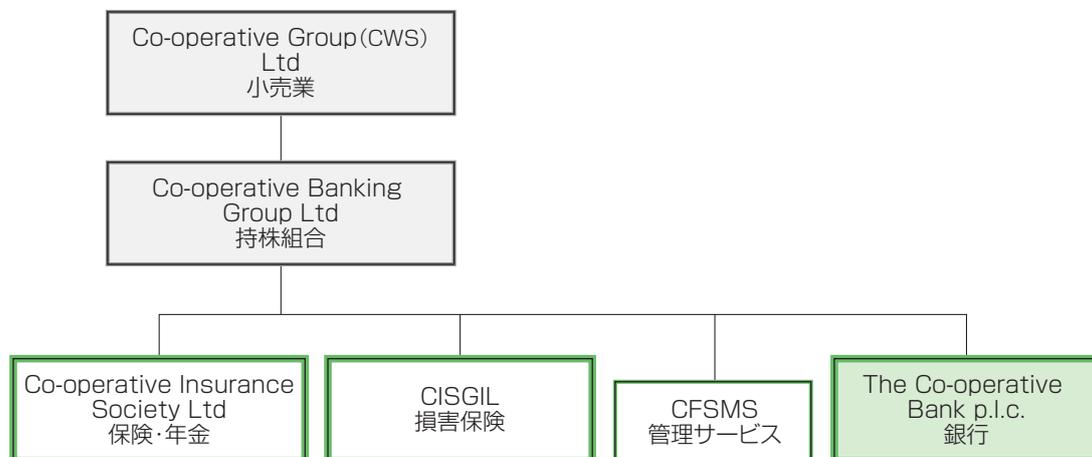
他方、イギリスのコオペラティブ・バンクは、国内でのシェアは小さいものの、リ

ーマンショックや欧州債務危機の深刻化のなかで経営が悪化した大手銀行の支店を買収するというニュースで注目を集めた。

イギリスのコオペラティブ・バンクは、自身は株式会社形態をとるが、イギリス最大の生協であるコオペラティブ・グループの傘下にあるため（第1図）、究極的には生協組合員によって所有されているとみなされており、欧州協同組合銀行協会にも加盟している。同行のシェアは約1%程度とみられ規模はそれほど大きくないが、人権を侵害したり、武器の生産・譲渡を行ったり、環境破壊等を行ったりする企業には金融サービスを提供しないという「倫理政策」を92年に導入するなど、独自の存在感をもっている。

イギリスでは、リーマンショックの後、ロイヤル・バンク・オブ・スコットランド、ロイズ・バンキング・グループの経営が悪化し、政府が株式の過半を保有するという事態になった。現在のロイズ・バンキング・

第1図 コオペラティブバンクの組織構成



資料 コオペラティブ銀行ウェブサイトから作成

グループに対する政府の出資比率は40%であるが、同行では債務の返済のため資産の売却計画を進めており、その一環として、支店網の一部をコーペラティブ・バンクに売却することに合意した。

ロイズ・バンキング・グループは、大手商業銀行であるロイズ銀行と貯蓄銀行TSBが95年に経営統合してロイズ・TSBグループとして設立されたものが、09年にHBOSを買収したのを機にロイズ・バンキング・グループに名称変更されたという経緯をもつ。同行は、ビルディング・ソサエティのチェルトナム&グロスター等も買収しており、様々なブランドを使い銀行業務を展開するイギリスの代表的な銀行である。

12年7月に発表された資料によれば、ロイズ・バンキング・グループは、チェルトナム&グロスターブランドの164支店と、ロイズ・TSBブランドの1,770支店のうち、もともとTSBの支店であった468支店の合計632支店をコーペラティブ・バンクに売却するとしている。コーペラティブ・バンクは、最初に3億5,000万ポンドを支払い、その後業績に応じて、統合完了から27年までの間に、追加で最大4億ポンドを支払う予定である。

支店のブランド変更は13年の夏から行われる予定であるが、これらの支店には310万人の当座預金口座を保有する個人顧客を含む480万人の顧客がいる。これらを統合した後のコーペラティブ・バンクの個人預金口座数は国内の約7%、そして支店数は約10%を占めるようになるとみられている。

この買収について、コーペラティブ・バンクを保有するコーペラティブ・グループの最高経営責任者であるピーター・マークス氏は、「今回の買収は、顧客にとってもすばらしい取引になるだろう。なぜなら、我々がこれまでサービスを提供できていなかった数百万もの顧客に、組合員所有の、顧客主導型の、そして倫理的な本行のサービスを利用してもらえるようになるからである」とコメントしている。

おわりに

前半でみたとおり、欧州の協同組合銀行の収益は、その他の銀行と同様、金融危機や欧州債務危機の影響を受けている。ただし、影響を大きく受けているのは、グループの中央機関やその子会社の法人・投資業務や、国外で行っている業務であり、そうした業務をどの程度行っているかによって、グループごとの収益の変動度合いにも差が出ている。クレディ・アグリコル・グループやBPCEグループの例で紹介したとおり、グループのなかでも、組合員を中心とする顧客向けにリテールバンキング業務を行うローカルバンクの業績は好調というケースが多い。そうした状況については、拙稿(2011)で紹介したものと大きな変化はないとみられる。

もともと、協同組合銀行の中央機関は、ローカルバンクだけでは実施することができない業務を担当したり、ローカルバンクの流動性の管理といった業務を行ったりす

るために設立された。しかし徐々にその業容が拡大し、中央機関、あるいはその子会社が株式会社に転換し、株式を上場して資金を調達し、大規模な買収等を行うケースもでてきた。金融危機や欧州債務危機で利益が縮小したのは、そのようなかたちで業容が拡大している中央機関が多かった。

オーストリアのライフアイゼン・グループ、フォルクスバンク・グループともに、中央機関はその業務を見直し、ローカルバンクの流動性管理等の中央機関業務に特化することで安定化を図ろうとしている。また、クレディ・アグリコル・グループでは、法人・投資業務のリストラクチャリングを行っている。こうしたことから欧州の協同組合銀行では、これまでの業容拡大から、ローカルバンクが強みとするリテールバンキング業務中心に戻る、いわば原点回帰へと進路転換が進んでいるとも考えられる。

しかし、商業銀行等も今後は安定的な収益を期待できるリテールバンキング業務を重視し、競争は一層強まるとみられることから、原点回帰のみでこれまでと同様の収益を上げることができかどうかは定かではない。したがって、進路転換を進めながらも、協同組合銀行グループでは、グループ内で中央機関が長期的にどのような業務を行っていくかを改めて検討する必要に迫られることも考えられる。

イギリスのコオペラティブ・バンクについては、直接組合員がローカルバンクを所

有している他の協同組合銀行とは組織構成が異なっているため、同列に並べて論じることはできないのかもしれない。しかし、大手銀行の支店網を買収し、その顧客に新たに協同組合的な価値や倫理観をもつ商品やサービスを提供するというケースはこれまでになかったとみられ^(注4)、そのチャレンジを顧客がどのように受け止めるのかは大変興味深い。

欧州が債務危機から脱するにはまだ時間がかかるであろうし、コーペラティブ銀行の支店買収の完了も来年以降の予定であり、今後もその動向に注目していきたい。

(注4) クレディ・アグリコル・グループでもCASAが大手行リヨネを買収したが、リヨネは別ブランド(LCL)で業務を行っている。

【参考文献】

- ・井上武(2008)「金融システム救済に動き出す欧州各国政府」資本市場クォーターリー2008年秋
- ・経済産業省(2012)『通商白書2012(PDF版)』
- ・斉藤由理子・重頭ユカリ(2010)『欧州の協同組合銀行』日本経済評論社
- ・重頭ユカリ(2011)「金融危機と協同組合銀行—欧州の実情と論調を中心に—」『農林金融』2月号
- ・鈴木利光(2011)「EBA、欧州銀行のデレバレッジ防止は困難か」大和総研Legal and Tax Report 12月19日
- ・鈴木利光(2012a)「欧州資本不足銀行、資産圧縮は23%のみ？」大和総研Legal and Tax Report 2月13日
- ・鈴木利光(2012b)「欧州銀、資本増強に成功も危機は続く」大和総研Legal and Tax Report 7月18日
- ・中川辰洋(2012)「クレディ・アグリコルの構造と変貌—株式上場10年の回顧と展望—」『青山経済論集』第64巻第1号

(しげとう ゆかり)

統計資料

目次

1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く)	(71)
2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く)	(71)
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)	(71)
4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く)	(72)
5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定	(72)
6. 農業協同組合 主要勘定	(72)
7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定	(74)
8. 漁業協同組合 主要勘定	(74)
9. 金融機関別預貯金残高	(75)
10. 金融機関別貸出金残高	(76)

統計資料照会先 農林中金総合研究所調査第一部
TEL 03 (3233) 7745
FAX 03 (3233) 7794

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 「P」 速報値

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	有価証券	貸出金	その他	貸借共通計
2007. 8	39,060,453	4,630,189	17,683,308	1,085,300	37,692,214	11,713,325	10,883,111	61,373,950
2008. 8	38,980,254	4,999,290	14,638,497	1,410,575	35,820,998	8,220,788	13,165,680	58,618,041
2009. 8	38,044,485	5,409,377	23,530,676	1,216,001	44,007,072	11,549,728	10,211,737	66,984,538
2010. 8	39,331,362	5,590,377	24,351,961	1,102,348	46,834,763	12,312,959	9,023,630	69,273,700
2011. 8	41,519,060	5,267,689	20,833,815	4,514,003	39,608,801	14,404,304	9,093,456	67,620,564
2012. 3	43,181,924	5,125,655	21,885,993	566,675	45,646,662	14,307,646	9,672,589	70,193,572
4	42,959,002	5,079,690	22,106,683	1,603,847	45,976,841	14,770,506	7,794,181	70,145,375
5	43,003,367	5,036,356	21,048,742	339,895	45,824,855	15,165,418	7,758,297	69,088,465
6	43,189,224	4,995,223	22,878,064	1,876,542	45,477,254	15,156,477	8,552,238	71,062,511
7	43,039,546	4,947,742	21,255,028	1,784,859	42,873,246	15,695,023	8,889,188	69,242,316
8	43,162,601	4,904,809	22,663,355	3,339,030	44,790,290	15,913,424	6,688,021	70,730,765

(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

2012年8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	36,024,651	-	423,827	75	188,227	-	36,636,781
水産団体	1,249,005	-	69,862	1	11,213	-	1,330,082
森林団体	1,614	9	2,828	13	109	-	4,573
その他会員	937	-	3,233	-	-	-	4,170
会員計	37,276,207	9	499,750	89	199,550	-	37,975,606
会員以外の者計	209,234	87,796	230,226	100,705	4,554,322	4,713	5,186,995
合計	37,485,441	87,805	729,976	100,794	4,753,872	4,713	43,162,601

(注) 1 金額は単位未満を四捨五入しているため、内訳と一致しないことがある。
2 上記表は、国内店分。
3 海外支店分預金計 154,055百万円。

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2012年8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	
系統団体等	農業団体	58,255	84,668	35,084	-	178,007
	開拓団体	79	14	-	-	93
	水産団体	9,004	6,470	7,039	23	22,536
	森林団体	2,267	5,784	1,356	14	9,421
	その他会員	367	740	20	-	1,127
	会員小計	69,971	97,677	43,499	37	211,184
	その他系統団体等小計	66,534	21,654	40,116	-	128,304
計	136,505	119,331	83,615	37	339,488	
関連産業	1,963,691	50,079	1,100,425	3,854	3,118,050	
その他	12,329,202	3,279	123,406	1	12,455,887	
合計	14,429,398	172,689	1,307,446	3,892	15,913,425	

(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		
2012. 3	6,497,224	36,684,700	43,181,924	-	5,125,655
4	6,137,572	36,821,430	42,959,002	-	5,079,690
5	6,051,919	36,951,448	43,003,367	-	5,036,356
6	5,906,781	37,282,443	43,189,224	500	4,995,223
7	5,632,812	37,406,734	43,039,546	-	4,947,742
8	5,677,050	37,485,551	43,162,601	2,000	4,904,809
2011. 8	5,781,276	35,737,784	41,519,060	-	5,267,689

(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			
2012. 3	136,592	430,082	45,646,662	17,521,653	21,425	-	171,877
4	43,815	1,560,031	45,976,841	18,643,730	127,610	-	172,536
5	86,846	253,048	45,824,855	18,999,247	132,823	-	166,958
6	57,278	1,819,264	45,477,254	18,373,666	33,763	-	159,389
7	49,427	1,735,431	42,873,246	16,156,761	33,791	-	166,266
8	75,556	3,263,473	44,790,290	17,442,605	34,748	-	172,689
2011. 8	105,840	4,408,163	39,608,801	13,792,463	387,751	-	78,522

(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。

5. 信 用 農 業 協 同 組

年 月 末	貯 金		譲 渡 性 貯 金	借 入 金	出 資 金
	計	う ち 定 期 性			
2012. 3	53,366,966	52,094,880	826,838	913,109	1,760,733
4	54,065,569	52,564,912	937,645	913,110	1,764,850
5	53,956,816	52,647,709	981,512	913,111	1,764,850
6	55,067,475	53,388,452	903,301	913,110	1,775,199
7	55,175,686	53,623,518	931,631	913,107	1,789,514
8	55,227,361	53,648,626	980,567	913,106	1,791,107
2011. 8	54,864,368	52,967,997	955,063	820,145	1,757,065

(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。

6. 農 業 協 同 組

年 月 末	貯 金			借 入 金	
	当 座 性	定 期 性	計	計	う ち 信 用 借 入 金
2012. 2	27,571,099	61,096,676	88,667,775	558,522	391,932
3	27,609,828	60,586,440	88,196,268	558,527	388,119
4	27,964,813	60,663,177	88,627,990	574,659	404,344
5	27,548,877	60,852,484	88,401,361	594,099	422,658
6	27,927,245	61,781,405	89,708,650	566,259	395,440
7	27,270,029	62,232,496	89,502,525	589,702	419,887
2011. 7	26,681,633	61,250,813	87,932,446	523,590	350,212

(注) 1 貯金のうち当座性は当座・普通・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
510,300	4,351,710	3,425,909	13,598,074	70,193,572
642,000	5,850,872	3,425,909	12,187,902	70,145,375
692,000	5,578,047	3,425,909	11,352,786	69,088,465
635,000	6,799,513	3,425,909	12,017,142	71,062,511
588,373	6,608,809	3,425,909	10,631,937	69,242,316
478,000	6,620,406	3,425,909	12,137,040	70,730,765
570,000	6,240,722	3,425,909	10,597,184	67,620,564

貸 出 金				コ ー ル ロ ー ン	そ の 他	借 方 合 計
証 書 貸 付	当 座 貸 越	割 引 手 形	計			
12,697,162	1,433,208	5,397	14,307,646	822,196	8,828,969	70,193,572
13,220,466	1,372,222	5,280	14,770,506	570,000	7,096,572	70,145,375
13,639,876	1,354,350	4,232	15,165,418	523,947	7,101,528	69,088,465
13,617,011	1,374,917	5,159	15,156,477	1,333,000	7,185,475	71,062,511
14,178,950	1,345,748	4,056	15,695,023	1,134,223	7,721,175	69,242,316
14,429,397	1,307,446	3,891	15,913,424	620,000	6,033,274	70,730,765
13,050,787	1,270,620	4,374	14,404,304	896,302	7,809,403	67,620,564

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
63,413	31,007,523	30,905,254	-	372,604	18,358,154	6,858,382	1,513,273
64,011	32,218,586	32,135,963	-	404,650	17,301,170	6,811,991	1,512,253
60,615	32,138,581	32,051,297	2,000	421,212	17,310,428	6,804,195	1,502,498
64,069	33,405,696	33,325,638	2,000	423,686	17,192,065	6,767,162	1,503,626
66,643	33,410,908	33,327,721	2,000	425,468	17,190,449	6,780,632	1,498,849
60,076	33,548,997	33,465,967	2,000	424,972	17,320,537	6,746,670	1,499,228
64,274	32,702,590	32,615,126	2,000	423,310	17,127,328	6,866,753	1,561,742

合 主 要 勘 定

(単位 百万円)

現 金	借 方							報 告 組 合 数
	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 公 庫 (農) 貸 付 金		
378,335	60,992,816	60,759,061	4,881,017	1,689,762	23,408,120	220,186	714	
369,658	60,507,659	60,258,934	4,950,681	1,762,651	23,524,447	221,351	714	
382,425	61,233,018	60,984,276	4,820,010	1,667,529	23,391,118	220,532	713	
388,407	60,988,101	60,735,192	4,766,520	1,638,807	23,403,878	220,092	713	
393,345	62,270,685	62,037,320	4,712,718	1,598,768	23,392,422	220,916	713	
409,331	62,185,617	61,957,237	4,722,556	1,616,973	23,409,972	220,715	713	
388,346	60,454,275	60,184,678	4,900,479	1,684,812	23,795,405	236,491	718	

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 証 価 券	貸 出 金	
	計	うち定期性				計	うち系統			
2012. 5	2,083,786	1,425,304	8,667	56,548	14,018	1,393,978	1,373,506	142,453	565,257	
6	2,121,132	1,457,633	8,902	56,554	13,197	1,434,629	1,413,176	139,712	566,355	
7	2,113,480	1,455,157	8,902	56,574	14,123	1,418,919	1,397,007	140,328	569,837	
8	2,118,473	1,462,022	8,901	56,700	14,035	1,424,441	1,403,245	141,470	569,542	
2011. 8	2,062,319	1,396,403	5,292	56,519	14,231	1,346,235	1,323,784	147,629	578,064	

(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 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	うち公庫 (農)資金		
2012. 3	882,479	518,503	134,100	102,121	121,659	7,096	857,393	845,415	2,310	205,234	13,079	145	
4	871,541	518,100	133,736	102,152	121,826	6,849	839,610	828,698	2,398	206,704	12,587	145	
5	872,017	518,160	137,208	104,531	120,259	7,241	832,266	821,584	2,484	210,869	12,658	145	
6	876,883	523,377	139,575	106,222	120,324	6,763	838,933	827,722	2,284	211,342	12,662	145	
2011. 6	891,843	540,269	148,531	117,008	117,662	7,635	844,124	832,510	2,710	216,295	7,952	153	

(注) 1 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。
 2 借入金計は信用借入金・経済借入金。
 3 貸出金計は信用貸出金。

9. 金融機関別預貯金残高

(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	
残 高	2009. 3	833,096	508,917	2,575,584	2,002,165	560,995	1,154,531	163,634	
	2010. 3	844,772	511,870	2,633,256	2,072,150	567,701	1,173,807	167,336	
	2011. 3	858,182	526,362	2,742,676	2,124,424	576,041	1,197,465	172,138	
	2011. 8	881,030	548,644	2,636,808	2,145,956	583,014	1,223,770	176,411	
	9	876,612	543,074	2,668,955	2,145,286	585,530	1,223,774	176,995	
	10	880,916	534,341	2,644,245	2,140,909	582,972	1,225,081	176,816	
	11	880,500	534,699	2,695,341	2,143,822	583,691	1,222,801	176,589	
	12	891,142	541,707	2,673,692	2,167,776	592,373	1,236,065	178,638	
	2012. 1	885,399	538,268	2,682,451	2,150,149	586,019	1,227,326	177,776	
	2	886,678	539,244	2,682,553	2,154,644	587,888	1,230,955	178,466	
	3	881,963	533,670	2,758,508	2,207,560	596,704	1,225,885	177,766	
4	886,280	540,656	2,724,868	2,209,213	597,368	1,242,242	179,647		
5	884,013	539,568	2,751,255	2,190,264	590,938	1,234,790	178,957		
6	897,086	550,675	2,727,744	2,215,090	599,105	1,247,751	181,206		
7	895,026	551,757	2,711,070	2,187,118	593,033	1,241,301	180,508		
8 P	897,934	552,274	2,691,614	2,190,955	593,550	1,244,745	P 181,307		
前 同 月 比 増 減 率	2009. 3	1.5	△0.2	2.0	2.3	1.0	1.5	0.2	
	2010. 3	1.4	0.6	2.2	3.5	1.2	1.7	2.3	
	2011. 3	1.6	2.8	4.2	2.5	1.5	2.0	2.9	
	2011. 8	2.5	3.4	1.7	3.6	2.7	2.3	3.2	
	9	2.7	3.5	1.9	3.6	2.6	2.3	3.1	
	10	2.8	1.2	2.5	3.5	2.4	2.3	3.1	
	11	2.8	1.4	3.6	3.4	2.7	2.3	3.1	
	12	2.9	1.8	3.8	3.3	2.9	2.3	3.1	
	2012. 1	2.9	2.0	3.5	3.3	2.7	2.3	3.2	
	2	2.8	1.9	2.4	3.0	2.5	2.1	3.1	
	3	2.8	1.4	0.6	3.9	3.6	2.4	3.3	
4	2.5	1.4	1.2	2.7	2.7	2.1	3.1		
5	2.2	1.2	1.5	2.2	2.2	1.9	3.0		
6	2.0	1.0	2.1	2.3	2.4	2.0	3.0		
7	1.8	1.1	3.4	1.8	1.7	1.6	2.6		
8 P	1.9	0.7	2.1	2.1	1.8	1.7	P 2.8		

- (注) 1 農協、信農連は農林中央金庫、信用金庫は信金中央金庫調べ、信用組合は全国信用組合中央協会、その他は日銀資料（ホームページ等）による。
 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。
 3 農協には譲渡性貯金を含む（農協以外の金融機関は含まない）。
 4 ゆうちょ銀行の貯金残高は、月次数値の公表が行われなくなったため、掲載をとりやめた。

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	
残	2009. 3	223,750	56,420	1,897,811	1,544,616	432,999	648,785	94,073	
	2010. 3	226,784	55,916	1,797,912	1,544,708	433,144	641,575	94,025	
	2011. 3	223,241	53,591	1,741,986	1,571,010	436,880	637,551	94,151	
	高	2011. 8	222,954	53,051	1,702,688	1,562,892	431,950	631,778	93,751
		9	221,982	52,788	1,719,574	1,578,698	437,727	635,665	94,295
		10	221,452	54,088	1,708,423	1,570,860	433,394	631,853	93,920
		11	220,938	53,486	1,705,563	1,575,521	434,234	631,475	93,917
		12	219,882	53,702	1,729,629	1,593,547	440,101	638,352	94,788
		2012. 1	219,420	53,697	1,711,395	1,587,149	435,600	631,492	94,286
		2	219,329	53,317	1,722,767	1,589,102	435,687	631,323	94,372
		3	219,823	53,451	1,741,033	1,613,079	444,428	637,888	94,761
4		218,553	52,997	1,721,264	1,599,448	438,904	631,520	94,040	
5		218,624	53,017	1,707,586	1,597,547	437,067	628,390	93,844	
6		218,535	52,636	1,717,887	1,606,176	440,606	630,590	93,993	
7		218,696	52,818	1,709,423	1,605,938	439,361	628,385	94,018	
8 P	218,633	52,475	1,693,809	1,612,888	439,084	628,566	P 94,075		
前 年 同 月 比 増 減 率	2009. 3	3.6	7.5	5.2	4.3	1.5	2.1	0.3	
	2010. 3	1.4	△0.9	△5.3	0.0	0.0	△1.1	△0.1	
	2011. 3	△1.6	△4.2	△3.1	1.7	0.9	△0.6	0.1	
	2011. 8	△1.8	△2.6	△3.2	1.9	1.2	△0.2	0.3	
	9	△1.7	△2.7	△2.5	2.1	1.3	△0.2	0.3	
	10	△1.9	△2.3	△1.7	1.7	0.8	△0.6	0.1	
	11	△1.9	△2.1	△1.2	2.2	1.3	△0.2	0.3	
	12	△2.0	△1.8	△0.2	2.4	1.2	△0.4	0.6	
	2012. 1	△2.0	△1.4	△1.0	2.5	1.0	△0.4	0.7	
	2	△2.0	△1.9	△0.4	2.4	1.1	△0.3	0.7	
	3	△1.5	△0.3	△0.1	2.7	1.7	0.1	0.6	
4	△1.8	△0.0	△0.3	2.6	1.4	△0.4	0.2		
5	△2.1	△0.1	△1.1	2.7	1.4	△0.4	0.3		
6	△2.0	0.4	0.3	3.2	1.9	△0.2	0.2		
7	△2.1	0.3	△0.3	2.6	1.2	△0.9	0.0		
8 P	△1.9	△1.1	△0.5	3.2	1.7	△0.5	P 0.3		

(注) 1 表9(注)に同じ。

2 貸出金には金融機関貸付金を含まない。また農協は共済貸付金・公庫貸付金を含まない。

3 ゆうちょ銀行の貸出金残高は、月次数値の公表が行われなくなったため、掲載をとりやめた。

ホームページ「東日本大震災アーカイブズ（現在進行形）」のお知らせ

東日本大震災発生から1年が経ち、被災市町村においては、復興計画が策定され、本格的な復興事業に着手されたところです。

過去の大災害と比べ、東日本大震災は、①東北から関東にかけて約600キロにおよぶ太平洋沿岸の各市町村が地震被害に加え大津波の来襲による壊滅的な被害を受けたこと、②さらに福島原発事故による原子力災害が原発近隣地区への深刻な影響をはじめ、広範囲に被害をもたらしていること、に際立った特徴があります。それゆえ、阪神・淡路大震災で復興に10年以上を費やしたことを鑑みても、さらにそれ以上の長期にわたる復興の取組みが必要になることが予想されます。

被災地ごとに被害の実態は異なり、それぞれの地域の実態に合わせた地域ごとの取組みがあります。また、福島原発事故による被害の複雑性は、復興の形態をより多様なものにするようになるでしょう。

農中総研では、全中・全漁連・全森連と連携し、東日本大震災からの復旧・復興に農林漁業協同組合（農協・漁協・森林組合）が各地域においてどのように取り組んでいるかの情報を、過去・現在・未来にわたって記録し集積し続けるために、ホームページ「農林漁業協同組合の復興への取組み記録～東日本大震災アーカイブズ（現在進行形）～」を3月に開設しました。

その目的は、地域ごとの復興への農林漁業協同組合の取組みと全国からの支援活動を記録し集積することにより、その記録を将来に残すと同時に、情報の共有化を図ろうとするものです。

このホームページが、復興の取組みに少しでも貢献できれば幸いです。

農林中金総合研究所は、農林漁業・環境問題などの中長期的な研究、農林漁業・協同組合の実践的研究、そして国内有数の機関投資家である農林中央金庫や系統組織および取引先への経済金融情報の提供など、幅広い調査研究活動を通じ情報センターとしてグループの事業をサポートしています。

農林漁業協同組合の復興への取組み記録 東日本大震災アーカイブズ



本誌に掲載の論文、資料、データ等の無断転載を禁止いたします。



農林金融

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

2012年11月号第65巻第11号〈通巻801号〉11月1日発行

編集

株式会社 農林中金総合研究所 / 〒101-0047 東京都千代田区内神田1-1-12 代表TEL 03-3233-7700

編集TEL 03-3233-7748 FAX 03-3233-7795

発行

農林中央金庫 / 〒100-8420 東京都千代田区有楽町1-13-2

頒布取扱所

農林中金ファシリティーズ株式会社 / 〒101-0021 東京都千代田区外神田1-16-8 Nツアービル TEL 03-5295-7580 FAX 03-5295-1916

定価

400円(税込み) 1年分4,800円(送料共)

印刷所

永井印刷工業株式会社