

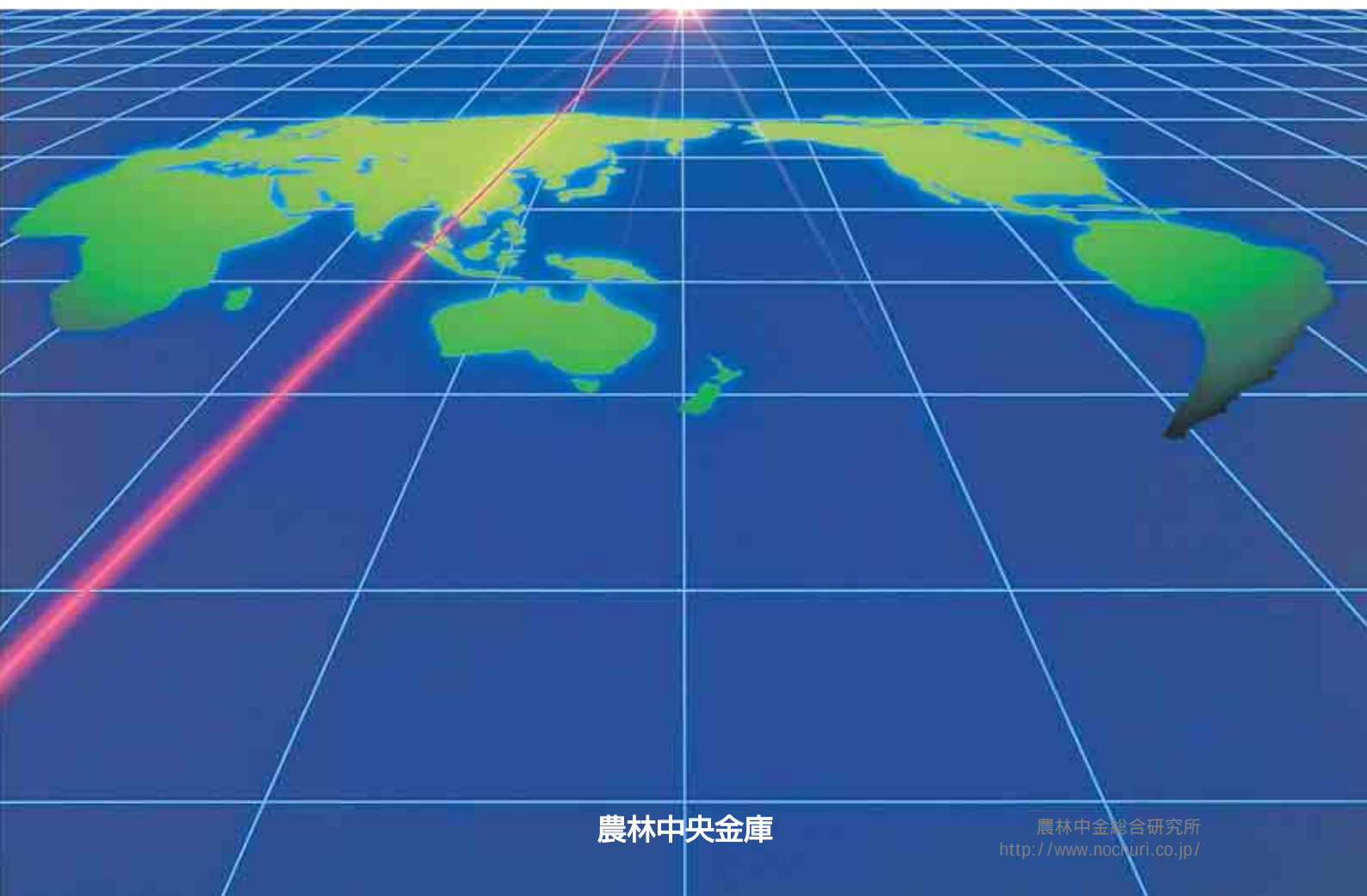
農林金融

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

2013 **5** MAY

地域活性化と農業

- 6次産業化の現状と課題
- 農業法人と農協のあり方を考える
- 果樹農業の持続性向上のための産地マネジメント



協同組合の新設と小さな協同との連携

ドイツでは協同組合数が長期的に減少していたが、近年、協同組合の新設数が増加しており、2010年には協同組合数が増加に転じた。新設組合が増加した背景には、01年から協同組合の全国中央会が地方中央会とともに、協同組合新設のイニシアティブを開始したことがある。イベントやキャンペーンを行い、協同組合の新設を呼びかけるとともに、「協同組合の設立」というホームページを開設した。そこには、協同組合とは何か、協同組合により仲間と協力して事業を行うことの意味、協同組合の形態による起業の成功事例、協同組合設立や運営についてのアドバイスを受ける連絡先などが掲載されている。06年の協同組合法の改正により、小さな協同組合の設立が容易になったことも寄与している。

新しく設立された協同組合が多いのは、再生可能エネルギー、医療、農村の店舗など、協同組合としては比較的新しい分野である。設立の背景は様々だが、直接コミュニケーションが可能な範囲で、地域の同じアイデアを持つ人たちが集まって事業を興すことができることや、民主的な意思決定などが、協同組合を作る魅力となっている。自分たちの抱える課題を解決し、願いをかなえるために、人々が集まって新しい組織を作り事業を行う、その際に、協同組合の形態を選択しているのである。その結果、組合員は協同組合に主体的に参画することになる。

一方、日本では協同組合の減少が続いているとみられる。政府広報オンラインによれば09年3月末の日本の主な協同組合は合計3万6千だが、その9割を占める事業協同組合は1981年の4万7千をピークに長期的に減少傾向にあり、年間新設数も減少している。農協の組合数も減少が続いている。

協同組合ではないが、農協の部会組織や任意組合、あるいは農業法人を中心とした地域の農業生産者グループなどの生産者組織が、農業用機械・施設の共同利用、農地流動化や販売などを共同で行っている「小さな協同」ともいえるべき事例が、本稿の小針論文と尾高論文に紹介されている。

これらは、自分たちの課題を解決するために自ら組織を作り、事業を行っている。また、これらのなかにはガバナンスの面で協同組合のような仕組みを持つものもある。例えば、西宇和農協川上柑橘共同選果部会は、総会と、総会で選ばれた委員による運営委員会や専門委員会による意思決定の仕組みをもつ。

両論文には、これらの組織と農協の連携の状況も描かれている。生産者組織が農協の施設や融資を利用する、農協職員が組織の事務局機能を担う、営農指導を行う、農協が地域における調整を行うなどである。農協は、その人材、施設、金融、調整機能などを活用し、これらの組織を支援している。

農協が大規模化し、広域化したことにより、組合員の直接的な参画が難しくなり、また組合員が農協の事業を選択的に利用する傾向もみられる。これに対して、農協では、組合員組織の活性化や支店行動計画など支店単位の地域活動に取り組んで、組合員による意思決定や、協同活動・事業への主体的な参加を図る動きもみられるが、一方、上記のような自立的な組織との連携も重要な課題と考えられる。

（（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

地域活性化と農業

今月の窓

協同組合の新設と小さな協同との連携

(株) 農林中金総合研究所 取締役調査第一部長 斉藤由理子

地域全体の活性化につながる「地域の6次化」の必要性

6次産業化の現状と課題

室屋有宏 — 2

土地利用型農業を中心に

農業法人と農協のあり方を考える

小針美和 — 24

施設や農業機械の共同利用による効率化を中心に

果樹農業の持続性向上のための産地マネジメント

尾高恵美 — 42

談話室

異業種の視点を持って業界の「再創造」を

日本スーパーマーケット協会 専務理事 大塚 明 — 22

蔦谷栄一 著

『共生と提携のコミュニティ農業へ』

行友 弥 — 58

本棚

石田正昭 著

『農協は地域に何ができるか』

斉藤由理子 — 59

統計資料 — 60

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。

6次産業化の現状と課題

——地域全体の活性化につながる「地域の6次化」の必要性——

主任研究員 室屋有宏

〔要 旨〕

- 1 6次産業化「総合化事業計画」の認定数は2年間で約1,300件に達し、地域社会において大きな関心が持たれている。事業認定の認定割合では、沖縄、北海道、近畿が特に高い。北海道のように法人を中心に大規模経営の多角化として浸透している地域と、近畿のように多品目生産地域で小規模経営を中心に消費者との接触度の高い地域を2つの典型とみることができる。
- 2 農協など協同組合も事業計画の対象となるが、現状のところ認定数はごく少ない。農協が事業計画に慎重なのは、組合員間の合意形成、広域合併、事業エリアと行政エリアの乖離、既存加工事業の伸び悩みといった要因があると考えられる。
- 3 6次化政策について現時点での課題を挙げると、①概して個別・単独の対応が中心であり、農村経済の有機的連関・多角化の視点が不足している、②事業計画の内容が加工に傾斜しており、多様な目的をもった個性的な事業が少ない、③事業計画が「5年以内」と事業の成果を出すには短い、といった点が指摘できよう。
- 4 近年、大手企業等が主導する「川下からの6次化」の領域が広がっており、これに対し地域の6次化は明確な戦略をもって「大手が手を出せない」ような商品・サービスの需要創出を図る必要がある。そのためには、経営資源を域内でできるだけ共同化していく仕組みが必要だろう。
- 5 地域の6次化は、単純な市場への適応ではなく、協同性を根源的な強みとし、市場原理に対抗していく地域の意思とみることができる。こうした取組みにおいては、多様な組織や地域の人びととの「仲間づくり」と長期の対話が非常に重要である。
- 6 農協は直売所、加工施設等のほか、介護・医療施設といった関連事業、営農、資材、販売、金融等の機能をワンセットで持っている。また、農村のミクロ情報やノウハウ等の蓄積、さらに漁協、森林組合、生協等、協同組合間の連携基盤を持っている。農協はこうしたインフラやネットワークを活用しつつ、地域でさまざまな連携を深めていくことで、地域主体の6次化の奥行きを一層広げることに貢献できる。

目次

はじめに

1 6次産業化の進展状況

(1) 幅広い6次産業化の概念

—「前文」と「本文」の世界—

(2) かなり大きい地域差

(3) 事業計画の担い手と事業内容

(4) 北海道型、近畿型の2つのタイプ

2 農協の6次産業化

(1) 少ない事業認定

(2) 6次化の市場規模と農協の位置づけ

(3) 農協の加工事業

—現在の6次化につながる課題—

3 6次産業化の現時点での課題

(1) 地域的広がり不足

(2) 企業参入と農商工連携の増加

(3) 事業内容の多様性不足

(4) 長期的視野不足

4 農村コミュニティの基層部分との共振関係

(1) 産業型6次化とコミュニティ型6次化

(2) 「有限会社せいわの里まめや」の事例

(3) 「加美よつば農協」の事例

さいごに

—「いい幹事」より「鍋を囲む」—

はじめに

民主党政権下で戸別所得補償と並び農業政策の柱として登場した6次産業化政策が始まって2年が経過した。この間に法律に基づく事業認定数は1,300件近くに達し、6次産業化は経営発展を図る農業者だけでなく、地域活性化を期待する地域や自治体等においても大きな関心が寄せられている。

本稿では、6次産業化政策の進展状況を整理しながら、その特徴なり性格がどのようなものなのか、また現時点における課題は何かという点を中心に考察する。あわせて6次化についての農協の役割についても検討を試みたい。

1 6次産業化の進展状況

(1) 幅広い6次産業化の概念

—「前文」と「本文」の世界—

国の施策において6次産業化（以下「6次化」という）を規定している法律は、「地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律」というもので、略称として「6次産業化法」が用いられている（最近では「6次産業化・地産地消法」の呼称）。

この法律名が示すように、法律は大きく分けて「新事業の創出」と「地産地消の推進」の2つの目的があり、これらを相乗的に推進することで、農村社会の最大の課題ともいえる雇用・所得の改善につなげようというのが基本的なねらいである。

では6次化とは何かというと、いろいろ

な意味合いや表現が用いられており分かりにくい。じつは「6次産業化」という用語は、民主党の原案では法律名にも使用されていたが、成立した法律からは消え前文にのみ登場する。^(注1)そこでは「地域資源を活用した新たな付加価値を生み出す取組」とあり、つまり新事業創出を意味する。

同じく前文では、「一次産業としての農林漁業と、二次産業としての製造業、三次産業としての小売業等の事業との総合的かつ一体的な推進を図る」ことで6次化を促進するとあり、諸産業が連携・融合することで新事業の創出につなげる6次化の姿が示されている。

つまり前文における6次化とは、新事業の創出をさまざまな産業の連携・融合を通じて促進する取組みといえる。ここには農商工連携や企業の農業参入等も含まれる。明確に定義づけをされていないが、農林水産省がいう「農村の6次化」はこうした広義の意と考えられる。

これに対して、法律の本文では、新事業創出の施策として6次化ではなく「総合化」という語が用いられている。総合化とは「農林漁業者等が、農林水産物及び副産物（バイオマス等）の生産及びその加工又は販売を一体的に行う事業活動」と規定されている。

09年民主党マニフェストでは「農山漁村を6次産業化（生産・加工・流通までを一体的に担う）し、活性化する」とあり、これと総合化は同じ内容といえる。また一般に6次化、また「農業の6次化」という場合、

こうした捉え方が浸透しているといえよう。

法律本文における新事業創出の施策は、総合化事業計画を中心に構成されている。農業者が「総合化事業計画」（以下「事業計画」という）を申請して農林水産省に認定されると、政策上のメリットを受けることができる。事業計画は、農業者単独でも共同でも申請でき、また事業に協力する民間事業者等を「促進事業者」として支援対象に加えることも可能である。さらに総合化を促進するために新技術の研究開発とその成果利用の必要から、主に民間企業を想定した「研究開発・成果利用事業」という施策がある（これまでの累計23件の認定）。

このように前文、本文とも6次化が新事業創出を目標とする点で共通であるが、そのイメージするところや取組みアプローチ等についてはかなりの違いがみられる。前文では6次化は地域水平的な連携の色彩が濃いのに対して、本文では外部の協力を活用しながらも、農業者の垂直的多角化の指向性が強くでている。

(注1) 西村（2012）によると6次産業化法の成立過程は以下のようなものだった。6次産業化法の政府原案は、「農林漁業者等による農林漁業の六次産業化の促進に関する法律案（第174回国会閣法第50号）」であったが、これに自民党から提出された「国産の農林水産物の消費を拡大する地産地消等の促進に関する法律案（第174回国会衆第21号）」の規定が修正案として盛り込まれた。両法律案は、第176回国会（臨時会）、衆議院において、法案名の変更（六次産業化の削除）、前文の追加を含む修正が行われ、参議院での審議を経て成立した。

(2) かなり大きい地域差

ここでは6次化のメイン施策である事業

計画の展開とその性格について検討したい。

総合化事業計画の認定（以下「事業認定」という）は基本的に年3回実施される。11、12年度の2年間に6回の認定が行われ、合計で1,298件に達しており、この実績は当初の予想を大きく上回るとの見方が一般的であり、6次化に対する高い関心がうかがわれる。

事業認定数について、地域別（農政局ベース）にみたのが第1表である。認定件数が最も多いのが近畿の235件、次いで関東207件、九州218件の順である。

一方、認定数を各地域の経営体数に対する割合でみると、沖縄、北海道、近畿が他地域よりいちだん高い値を示しており、この3地域の関心度が特に高い。これに対し関東は認定件数は多いが割合は高くなく、また北陸、中国四国などは件数、割合とも小さいなど、認定の進展度には相当大きな地域差がみられる。

一方で事業認定の時系列的な変化をみる

第1表 総合化事業計画の地域別認定状況(2013年2月末)

(単位 件、経営体、%)

	事業計画 認定件数	農業経営 体数 (a)	(a)に 対する 認定割合	農業法人 経営体数* (b)	法人化率 (b/a)
全国	1,298	1,679,084	0.08	21,627	1.3
北海道	81	46,549	0.17	3,034	6.5
東北	190	313,415	0.06	2,731	0.9
北陸	63	128,906	0.05	2,041	1.6
関東	207	361,791	0.06	3,838	1.1
東海	123	155,995	0.08	1,895	1.2
近畿	235	155,482	0.15	1,136	0.7
中国四国	139	255,099	0.05	2,681	1.1
九州	218	246,027	0.09	4,013	1.6
沖縄	42	15,820	0.27	258	1.6

資料 農林水産省「農業センサス2010」およびホームページから作成

(注) 1 農業法人経営体数は農事組合法人、会社法人、各種団体、その他の法人の合計。

2 緑色は第1位～第3位の地域。

第2表 総合化事業計画の地域別認定数の推移

(単位 件)

	11年度			12		
	第1回	第2回	第3回	第1回	第2回	第3回
全国	252	159	299	230	144	221
北海道	20	10	20	17	8	6
東北	14	15	56	32	27	46
関東	33	20	41	59	30	27
北陸	17	8	10	10	7	11
東海	16	16	33	15	24	19
近畿	70	41	43	39	9	33
中国四国	37	16	46	10	7	24
九州	39	30	36	40	27	49
沖縄	6	3	14	8	5	6

資料 農林水産省ホームページから作成

(注) 認定数にはその後の辞退等も含まれるため第1表の認定数(累計)と若干異なる。

と、先行していた地域では減速し、反対に遅れていた地域では2年目以降に増加するようなトレンドがうかがえる（第2表）。大震災の影響から初年度に申請が少なかった東北は、2年目以降に増加基調に転じている。

(3) 事業計画の担い手と事業内容

次に事業認定を受けた主体の属性をみてみると、近畿では個人の申請が半分近くを占め、東海、中国四国、関東でも個人の割合が高いのに対して、北海道、東北、沖縄では個人の比率がぐっと低く会社法人が中心となっている（第3表）。事業認定が進んでいる地域のなかでも、近畿は個人主導、北海道や沖縄は法人主導とかなり明確な違いがみられる。

事業認定では、北海道のように大規模経営体が多く、法人化率が高い地域と、これと対照的に近畿のように小規模経営が中心で、法人化率が低い地域がともに認定の割合が高い

第3表 総合化事業計画の地域別主体構成比

(単位 %)

	個人	株式会社	有限会社	合資・ 合同会社	農事組合 法人	農協	漁協	任意団体	組合等	その他・ 不明
全国	27.1	33.2	20.8	2.4	6.5	2.6	1.4	3.6	1.5	0.9
北海道	18.5	39.5	27.2	4.9	1.2	6.2	1.2	0.0	1.2	0.0
東北	17.4	39.5	21.1	2.6	12.1	0.0	0.0	4.7	1.6	1.1
関東	27.5	36.2	18.4	1.0	5.8	5.3	1.9	1.4	1.0	1.4
北陸	14.3	34.9	20.6	1.6	9.5	9.5	1.6	4.8	0.0	3.2
東海	30.9	30.9	22.0	0.8	6.5	0.0	0.8	0.8	6.5	0.8
近畿	45.1	25.5	14.0	0.4	6.0	0.4	0.9	7.7	0.0	0.0
中国四国	28.1	28.8	24.5	1.4	2.2	1.4	3.6	7.2	2.9	0.0
九州	23.9	31.2	23.9	5.5	6.9	4.1	1.8	1.4	0.5	0.9
沖縄	7.1	50.0	26.2	7.1	4.8	0.0	0.0	0.0	0.0	4.8

資料 第2表に同じ

(注) は第1位, 第2位の地域。

という結果となっている。この背景には、それぞれの地域における6次化のプレイヤーの違いが大きく影響しているといえる。

一方、計画の事業内容では、「加工・直売」が64.3%と圧倒的な割合を占め、これに「加工」「加工・直売・レストラン」「加工・直売・輸出」を加えると、ほとんどの計画で加工事業が組み込まれている（第4表）。事業内容の多様性は小さいといえる。

こうした特徴について「2010年センサス」の6次化の取組み（農業生産関連事業）と比較してみよう。センサスでは全国168

万の農業経営体の2割強にあたる35万の経営体でなんらかの6次化に取り組んでいる（第5表）。10年前に比べ6次化の取組割合

第4表 総合化事業計画の事業内容の割合
(2012年2月末時点)

(単位 %)

	割合
加工	25.4
直売	2.9
輸出	0.4
レストラン	0.2
加工・直売	64.3
加工・直売・レストラン	5.5
加工・直売・輸出	1.3
合 計	100.0

資料 第2表に同じ

第5表 2010年センサスにおける農業経営体の6次産業化取組割合

(単位 %)

	農業生産 関連事業 を行って いない	農業生産 関連事業を 行っている 実経営体数	事業種類別(複数回答)					
			農産物 の加工	消費者に 直接販売	貸農園・ 体験農園等	観光農園	農家民宿	農家 レストラン
全国	79.1	20.9	2.04	19.60	0.35	0.52	0.12	0.07
北海道	86.1	13.9	2.34	11.56	1.00	0.87	0.55	0.25
東北	85.4	14.6	1.91	13.39	0.23	0.32	0.14	0.08
北陸	81.4	18.6	1.69	17.50	0.24	0.18	0.16	0.05
関東・東山	76.3	23.7	2.44	22.21	0.51	1.13	0.12	0.08
東海	74.1	25.9	2.33	24.52	0.31	0.35	0.04	0.05
近畿	69.7	30.3	2.19	28.69	0.59	0.51	0.09	0.07
中国	78.8	21.2	1.65	20.18	0.20	0.35	0.05	0.06
四国	78.4	21.6	1.55	20.60	0.17	0.21	0.06	0.07
九州	81.1	18.9	1.94	17.57	0.23	0.36	0.13	0.08
沖縄	93.1	6.9	1.06	5.64	0.35	0.24	0.18	0.13

資料 農林水産省2010年「世界農林業センサス」から作成

(注) 第1表に同じ。

は倍増している。

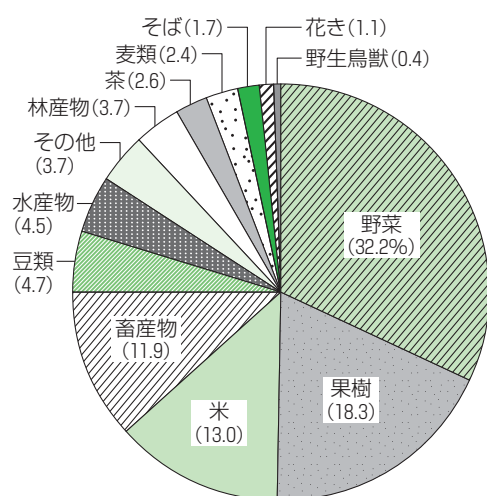
事業内容では「消費者への直販」が中心となっており、次にくる「加工」は「直販」の10分の1程度に過ぎない。直販の取組みは近畿で特に高く、次いで東海、関東など大消費地を抱える地域での実績が進んでいる。反対に北海道、東北、沖縄等では直販の取組割合はかなり低い。

直販が浸透している地域は、事業認定において個人が占める割合の高い地域とほぼ重なる。直販の取組実績が、個人での事業認定につながるベースになっていると考えられる。

(4) 北海道型、近畿型の2つのタイプ

事業認定の地域差を説明する要因としては、作目の違いも相当大きいといえる。事業認定の品目別割合をみると、野菜と果樹のウェイトが大きく、この2つで半分を占める（第1図）。豆類、茶、そば等なども単

第1図 総合化事業計画の対象農林水産物の割合
(12年2月末時点)



資料 第2表に同じ

(注) 複数の農林水産物を対象とする事業計画は全て参入。

品として割合が高く、畑作物が6次化になじみやすい性質をもっているといえる。これに対して、米は加工品の多様性や差別化の余地が限られること、また規格外の割合が小さいこと等から6次化に不利な面があるといえよう。

作目の面からは、概して東北、北陸等の稲作中心地域では6次化が難しい条件があるのに対して、近畿のように伝統的なブランド農産物が多く、多品目の生産地域は6次化を取り込みやすい土壌があるといえる。

ちなみに農商工連携（11年6月末）の品目構成は、野菜（32%）、水産物（13%）、その他農産物（11%）、畜産物（11%）、果樹（10%）となっており、6次化・事業計画に比べると、果樹の割合が小さく、反対に水産物の割合が高い。6次化・事業計画がもつばら農業者に利用されているといえる。

事業認定の地域差の要因としては、このほかにも地方自治体や農協などの関与の度合い、各農政局での審査等も重要な要素であろう。例えば、滋賀県の甲賀農業農村振興事務所は地域を挙げた精力的な案件発掘によって、初年度で32件の認定につなげている。

以上まとめると、事業認定の地域別特徴としては、北海道のように法人を中心に大規模経営の多角化として進行している地域と、近畿のように多品目生産地域で小規模経営を中心に消費者との接触度の高い地域を2典型とすることができよう。

九州（特に南九州）や東北は北海道型に近く、東海、関東は近畿型に類似し、中国、

四国、北陸はその中間形態にあるといえる。沖縄はやや特殊性があり、6次化の取り組みは全般に遅れていたが、事業計画に対する関心が急速に高まる状況がみられる。

2 農協の6次産業化

(1) 少ない事業認定

農協など協同組合は生産者という立場で、事業計画の対象となる。

しかし、実際に事業認定を取得したのは、農協（連合会・専門農協を含む）が34件、漁協が18件、森林組合2件の合計54件であり、全体の4%にとどまっている（第6表）。農協を中心に協同組合による6次化への直接的な関与は小さいといわざるをえない。

事業認定は農業者が中心であることを考慮すると、農協に比して漁協の参加度は相対的に高いといえる。認定を取得した漁協をみると、離島、内水面、養殖、^{まきあみ}旋網漁協といった組合員規模が小さく特定事業の組合という特徴がみられる。

農協の事業認定が少ない要因は複雑であろうが、ひとつには漁協と比べて組合員の多様化が進んだことにより合意形成が難しくなったという問題が考えられる。農協の広域合併が近年進み、また市町村の側でも合併が進行しており、両者のエリアが一致しないケースも増加しており、これも農協の事業認定が少ない要因のひとつである可能性がある。

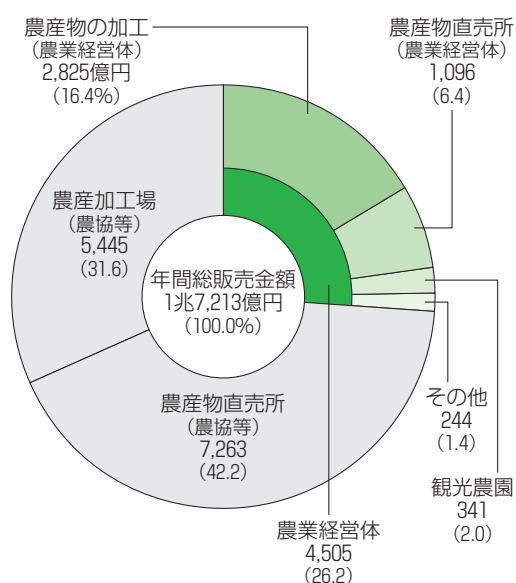
(2) 6次化の市場規模と農協の位置づけ

現行の事業認定に対して農協の対応は慎重であるといつてよいが、これは農協が6次化そのものに背を向けているということを意味するわけではない。

農林水産省が昨年公表した「農業・農村の6次産業化総合調査結果」（10年度結果）（以下「総合調査」という）によると、10年度時点での全国の6次化（センサス「農業生産事業」ベースに準拠）の総販売額は1兆7,213億円となっている（第2図）。この金額には地場産以外の農産物等も含まれるため、これを除外したネットの額（試算）は1兆^{（注2）}2,297億円となっている。

近年注目される農業経営体の6次化であるが、その規模は全体でも4,500億円程度にとどまっている。^{（注3）}しかも加工事業をみると、

第2図 農業生産関連事業の年間総販売金額（全国、2010年度）



資料 農林水産省「農業・農村の6次産業化総合調査結果」から作成

第6表 農協、漁協、森林組合による総合化事業計画認定一覧

		都道府県	市町村	農協・漁協	事業名
11年度	第1回	北海道	上川郡美瑛町	美瑛町農業協同組合	微粉碎氷を利用した鮮度保持流通システムの導入による物流の改善
		北海道	河東郡音更町	音更町農業協同組合	規格外人参を利用した加工・販売事業
		北海道	札幌市	ホクレン農業協同組合連合会	特殊分割部分肉規格・北海道産食肉を原料とした食肉加工品の開発等事業
		茨城県	石岡市	ひたち野農業協同組合	新設直売所を利用した「販売の方式の改善」及び新品種小麦（ゆめかおり）、米粉を利用したパン、菓子の製造・販売事業
		石川県	小松市	小松市農業協同組合	小松市の特産品であるトマト、人参および大麦の規格外品を利用した加工食品の開発・販売事業
		滋賀県	近江八幡市	沖島漁業協同組合	沖島よそのコロッケプロジェクト
		和歌山県	和歌山市	わかやま農業協同組合	金山寺みそ新商品開発による販路拡大
		島根県	浜田市	いわみ中央農業協同組合	西条柿を使った加工品の開発・販売事業
		愛媛県	南宇和郡愛南町	愛南漁業協同組合	カツオをはじめとする地域水産物を活用した商品開発・加工・販売事業
		福岡県	三潁郡大木町	福岡大城農業協同組合	いちじく（とよみつめ等）を活用し、原料そのものを発酵させる飲用酢の開発と販路開拓
		長崎県	佐世保市	九十九島漁業協同組合	地域の特産品である「煮干しいりこ」を利用した商品の加工・消費拡大・販売事業
		熊本県	玉名市	玉名市大浜町農業協同組合	地域の特産品であるイタリアントマト等を利用した商品の加工・冷凍・販売事業
	第2回	茨城県	笠間市	茨城中央農業協同組合	活力ある地域農業と新たな協同の創出運動～地域の特色ある農畜産物を活用した新商品開発とJAの地域貢献に向けての6次産業化推進～
		富山県	入善町	みな穂農業協同組合	地元農産物生産にプラスワンアクション、生産、加工品開発・製造、販売、情報発信（PR）を一環して行うための地場産流通システム整備事業
		石川県	能美市	能美農業協同組合	地元農産物（もち米、大豆）や特産品（加賀れいも、ハトムギ）での新商品開発・製造・販売
		高知県	四万十市	四万十川下流漁業協同組合	地域ブランドである四万十川スシアオリ・アオサノリを利用した商品の加工・販売事業
		福岡県	柳川市	柳川農業協同組合	柳川産の野菜・果物を丸ごと使った総菜・菓子の開発・販売促進
		福岡県	福岡市	福岡市農業協同組合	福岡県産いちご「あまおう」を使ったコスメティック商品の開発・販売事業
	第3回	福岡県	朝倉市	筑前あさくら農業協同組合	地域特産品の柿を利用した加工素材商品の製造・販売
		埼玉県	幸手市	埼玉みずほ農業協同組合	直売所設置による直接販売と、地域の特産物である「米」と観光資源である「菜の花」を利用した新商品の開発・加工・販売事業
		千葉県	夷隅郡御宿町	御宿岩和田漁業協同組合	御宿岩和田漁港に水揚げされるスルメイカの加工・販売事業
		静岡県	浜松市	浜名湖養魚漁業協同組合	浜名湖うなぎを活用した加工食品の開発及び販売
		長野県	須坂市	須高農業協同組合	特産果実を活用した新加工商品の開発と新たな販売システムの事業化
		長野県	安曇野市	JAあづみ女性部 西穂高支部 牧大根プロジェクト	長野県の伝統野菜である牧大根を中心とした6次産業化
		愛知県	豊根村	豊根村森林組合	豊根村の間伐材を利用した安心「つみき」製作プロジェクト
		福井県	福井市	越廼漁業協同組合	福井県海域・福井市越廼地先の水産物・未利用資源を活用した新商品の開発及び販売拡大事業
		大阪府	泉南市	岡田浦漁業協同組合	地域の特産品である養殖わかめ等の海産物を利用した商品の加工・販売事業
		徳島県	鳴門市	北灘漁業協同組合	自ら漁獲した魚介類を活用した漁港発の干物の開発・製造・販売
		福岡県	うきは市	にじ農業協同組合	新鮮なトマトの旨味を生かした商品づくりと販売促進
		茨城県	常陸太田市	茨城みずほ農業協同組合	地域農畜産物消費拡大を目指した「もう一段親しまれる」新商品開発とその協働・発信のための6次産業化推進
12年度	第1回	神奈川県	横須賀市	よこすか葉山農業協同組合	規格外などの野菜を活用した乾燥粉末の製造・販売事業
		山梨県	都留市	南都留森林組合	混農林業と炭野菜のブランド化と販路開拓
		長野県	塩尻市	塩尻市農業協同組合	特産ワインの残渣成分を活用した新商品の開発と新たな販売システムの事業化
		静岡県	沼津市	内浦漁業協同組合	養殖アジを使った「鰯のわさび葉寿司」の商品化、及び漁業探検ツアーによる販売促進
		岐阜県	下呂市	小坂町淡水魚養殖漁業協同組合	御嶽山の清水を活用した岐阜県産淡水魚の加工食品の開発・製造・販売事業
		福岡県	北九州市八幡西区	北九州農業協同組合	業務用「米粉」の新商品開発及び加工施設（米粉工房）を利用した直売所販売事業
		熊本県	葦北郡 芦北町	あしきた農業協同組合	JAあしきた特産物のデコボン・サラダ玉葱を活用した商品開発及び通販オペレーターシステムを使った販売事業
		北海道	釧路市	阿寒農業協同組合	黒毛和牛とラズベリーを活用した新商品の開発と販売
	第2回	北海道	滝川市	たさかわ農業協同組合	ナタネ・そばの品質管理の高度化による付加価値向上事業
		栃木県	足利市	尚毛酪農業協同組合	地産の牛乳及び、地産のニンジンを活用したニンジンミルク及びニンジンヨーグルト商品の開発・生産・販売
		神奈川県	愛甲郡愛川町	神奈川中央養鶏 農業協同組合	鶏卵の規格外卵を有効利用したお菓子等の加工・販売事業
		長野県	塩尻市	JA塩尻市女性部 わいわいクラブ	塩尻特産ワインと大豆を使ったもちの新商品開発とその販売による地域ブランド化事業
		石川県	能美市	根上農業協同組合	能美市特産品の「加賀のれいも」を中心に、地元の農産物を使った加工食品の開発・販売事業
		熊本県	熊本市中央区	熊本市農業協同組合	熊本市特産ナスとトマトのピューレ、2次加工品、及び「イクリ」サイダーの開発事業
		東京都	小笠原村	小笠原島漁業協同組合	メカジキを活用した加工品開発および販路開拓
		北海道	二海郡八雲町	八雲町漁業協同組合	サケを原料とした鮭節の開発・生産・販売事業
	第3回	富山県	射水市	いみず野農業協同組合	地域の特産物として振興している枝豆を利用した商品の加工・販売事業
		石川県	加賀市	打越製茶農業協同組合	生茶を活用した加工・直接販売事業
		鳥取県	境港市	山陰旋網漁業協同組合	まき網漁獲物（本マグロ、アジ、サバ、イワシ）を活用した商品開発と販路拡大事業
		広島県	東広島市	芸南農業協同組合	JA芸南オリジナルの香酸柑橘じゃぼん及び馬鈴薯を用いた新商品の加工・販売
		愛媛県	八幡浜市	八幡浜漁業協同組合	地域で水揚げされる「ハモ」や「未利用魚」を使用した加工品の開発と販売
		福岡県	福岡市中央区	日本遠洋旋網漁業協同組合	まき網漁業の主要漁獲物である「あじ」「さば」「ぶり」を美味しく加工し販売する事業
		鹿児島県	出水郡長島町	東町漁業協同組合	養殖ブリ及び養殖ブリの未利用部分や低価格魚を利用した、調理加工商品開発、販売事業
		鹿児島県	大島郡瀬戸内町	瀬戸内漁業協同組合	奄美大島近海で獲れる新鮮な海産物を都市部へ直送して、都市部で行う加工販売・飲食店事業

資料 第2表に同じ
 (注) 一覧以外に共同申請者として「相馬双葉漁業協同組合鹿島支所」が認定されている。

一部の会社法人の売上規模が1億円超と飛びぬけて大きいものに対して、多くの経営体の規模はごく零細である。^(注4)

これに対して、農協等（連合会・子会社を含む）は直売所だけでなく、加工においても大きなシェアを占めており、依然として6次化の中心的な担い手である。

農協の加工場数は、09年度「農産物地産地消等実態調査」によれば、調味料の割合が28%と最大で、その大半が味噌であるという特徴がある（第3図）。また他の運営主体に比べて、茶や酪農製品の割合が高い。酪農製品は酪農農業協同組合等の加工場が含まれるためである。

（注2）農林水産省の「地場産」の定義は、当該市町村と隣接する市町村であり、かつ同一都道府県内にあるものを指す。

（注3）これ以外に、農産物の直接販売を行った経営体が、「卸売市場、小売業、消費者、食品製造業等」に直接販売した金額は2兆4,634億円、こ

れに「農協及び農協以外の集出荷団体」に販売した金額（1兆1,632億円）を含めた販売総額は3兆6,266億円である。

（注4）1農業経営体当たりの加工事業販売額では、会社法人が1億864万円とずば抜けており、農事組合法人3,171万円、農家（法人）2,532万円、農家（個人）350万円である。しかも会社法人1,380経営体数のうち、「1億円以上」の売上があるのは14.6%に過ぎない。

他方、農協等の1農産加工場当たりの販売額は5億1,563万円、農協に限定すると4億5,320万円である。

（3）農協の加工事業

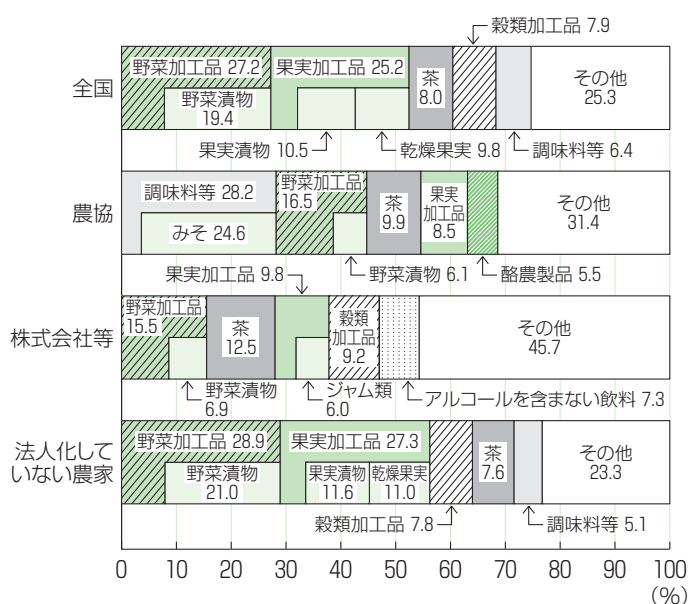
—現在の6次化につながる課題—

農協の加工事業は、戦前の農業会が経営する農村工業を戦後継承したのがルーツである。農村工業というのは、農家が自ら行っていた漬物加工やわら加工等の副業規模を大きくした事業で、1950年代半ば頃、農協が運営する農村工業の工場は1万2千に達し、その9割は食品加工が占めた。しかし、工場のほとんどが零細で、かつ組合員向けの供給（還元）を目的にしており、販売を行うのは1割程度であり、ほとんどが採算割れの事業であった。^(注5)

高度成長期に入ると、本格的な農産物輸入の増大と、これを原材料とする全国規模の食品メーカーの台頭によって、農協の加工事業はいくつかの伝統的部門を残し、大半が撤退しないし協同会社へ再編されていった。

農協系統が再び加工事業の取組みを強化するのは80年代前後からである。79年と82年の全国農協大会では農協の加工・流通分野への積極進出

第3図 運営主体別・加工品品目別の農産加工場の割合(2009年度)



出典 農林水産省「農産物地産地消等実態調査」

が提起され、79年を底に加工事業は増加に転じた。

80年代には転作強化により麦、大豆生産が地域に復活したことで、これらを原料とする加工品が注目された。また農協女性部や生活改善グループによる「手作り食品運動」とも相まって、戦前からの精米麦、製茶、でんぷん加工等の伝統部門に加えて、味噌・醤油、漬物生産が大きく伸びた。

こうした加工事業再開の背景には、農産物価格が低迷するなかで加工品や原材料向け生産振興の必要性が認識されるようになり、これにより、①付加価値・労賃を農村内で吸収、②市場価格の調整、③農村に多様・創造的な就業機会、が期待された。こんにちの6次化の背景と問題意識とほとんど同じであることは興味深い。

単協レベルの加工事業の売上高推移をみると、80～90年代を通じ相当大きな成長力を持ったことがうかがえる（第4図）。

ところが食の市場の縮小傾向と価格競争

が進行するなかで、00年頃をピークに農協の加工事業は全体として後退を余儀なくされている。一方で、食品加工技術や販売力・ブランド力の強化がますます重要となっているが、人材育成、労務管理等の面からも農協の対応は難しいところがある。さらに、過去の「農村工業の失敗」もあって、農協が加工事業をリスクなものとする意識が高くなっていると考えられる。

こうした点も農協が現行の事業計画に慎重な大きな要因になっているとみられる。農協の6次化では、既に直売所が大きな存在になっており、そこを核に新たな業態を開発していくというのが大きな柱となろう。加工事業については地域のさまざまな取り組みと連携を図っていくというのが大きなテーマとなろう。

（注5）農協の加工事業については全国農業協同組合中央会（1985）、全国農業協同組合中央会編（1985）を参照。

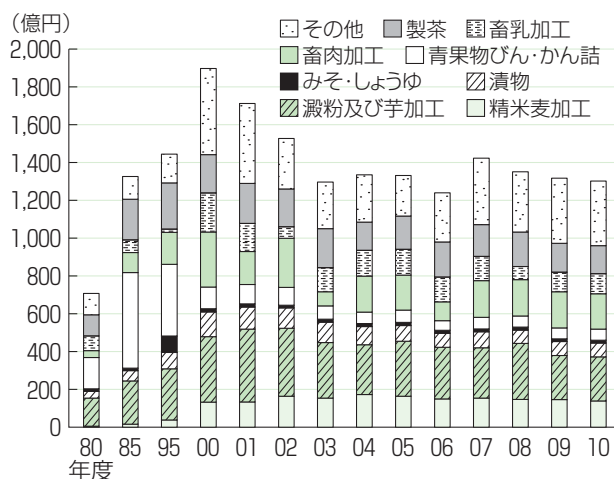
3 6次産業化の現時点での課題

6次化の事業計画はまだ始まって2年であること、また事業内容についてはその概要しか分からない等の限界があり、現時点での評価は難しいところがあるが、いくつかの課題を以下で指摘したい。

（1）地域的広がり不足

第一に、取り組みが概して個別・単独の対応が中心であり、農村経済の有機的連関・多角化の視点が不足している点が挙げられよう。

第4図 農協の加工事業売上高の推移



資料 農林水産省「総合農協統計表」から作成

事業計画では共同申請者や促進事業者を設定できるが、ほとんどが単独申請であり、促進事業者の利用も全体の1割程度しかないのが実情である。事業の大半は加工ないしその直売を目指しているが、果たして単独で魅力的な商品開発や十分な販路確保が可能かという懸念がある。

6次化を通じて農業者が新規の分野にチャレンジしていくことは大きな意義があり、農業者が創意工夫により立派な成果を挙げる事例も存在する。しかし、こんにちの食を取り巻く環境からすると、単独で新規に6次化を成功させるハードルは相当高いといえる。

わが国の食の市場は縮小傾向が続いており、消費者の価格志向、簡便化等のニーズは根強いものがある。川下に位置する大手企業等は、こうした消費者の「意向」に対応する形で、PB商品の投入や農業参入等、川上部門への関与や組織化を進めている。また「オーバー・ストア」とよばれる状態の下で、大手主導による食品スーパーの再編やコンビニ等による地域密着を高め「小商圈」を掘り起こす等の動きも加速している。

いわば川下企業が主導する6次化の領域が一層拡大するなかで、地域サイドの6次化は明確な戦略なしには中途半端なものに終わるリスクが大きいのではないだろうか。地域の6次化では、連携をしっかりと組み、「大手企業が手掛けられない、手掛けることができない」ような需要創出を目指していくのが基本戦略になると考える。

そのためには、ヒト、モノ、カネ、情報といった経営資源を域内でできるだけ共同化していく戦略が不可欠である。こうした土台のうえに、地域が持つ魅力や個性を単発でなく結び付けて域外に発信していく、また地域に対して外部需要の取り込みを提案していく機能が決定的に重要であろう。

現実の6次化の裾野は広く、プレーヤーも多様である。センサスによると何らかの形で6次化に取り組む経営体は全国で約35万、加工だけでも3万4千に達する。このほかに一般企業等が、さまざまな6次化の取り組みを行っている。

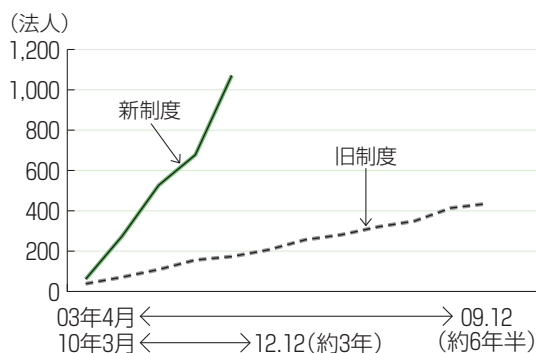
6次化では先行する一部の企業型法人に注目が集まりモデル視する傾向があるが、実態の取り組みのほとんどが零細なものである。今後も6次化のプレーヤーの増加と多様化が進むと予想されるなかで、取り組みを個別、分散的に行うと共倒れのリスクが高まる懸念がある。6次化を地域の面的振興という視点で捉え、地域と一緒に6次化を推進していく仕組みづくりが不可欠であろう。

(2) 企業参入と農商工連携の増加

6次化政策の個別性、単発性といった課題は、近年活発化している企業の農業参入や農商工連携等にもあてはまる問題である。

企業の農業参入は、09年末の農地法の改正で農地リース方式での参入が原則自由化され、参入数はわずか3年余りで1,071法人与急速に伸びている（第5図）。参入業種では、自前のフードチェーンの構築を目指す

第5図 農地リース方式による参入数の新旧制度



資料 農林水産省データから作成

食品関連企業が増加しており、作物では野菜に集中する傾向がある。

一方、農商工連携は自民党政権時の08年に、農商工等連携促進法の成立を受け、中小企業者と農林漁業者が連携する事業活動を促進し、中小企業の経営の向上と農林漁業経営の改善を図ることを目的にスタートした。

「5年間で500件の優良事例（農商工等連携事業計画）」を目標にしていたが、5年目の12年度までに546件が認定されている。

しかし、農商工連携の連携パターンをみると、農・工連携の組み合わせが多く、工業は食品製造業が中心を占める。農商工連携は新商品・サービスの開発を目的にしているだけに、農業者は概して「原料供給者」の地位にとどまり、また加工度が高まるほど農産物需要としては小さいという問題がある（第7表）。

6次化政策は、こうした企業の農業参入や農商工連携の個別性の限界を乗り越え、地域経済全体へのより大きな波及を期待したものであったが、既にみたように現状で

第7表 農商工連携事業における連携体タイプの地域別割合(13年3月末)

(単位 %、件)

	農工	農商	農商工	認定数
全国	66.3	26.6	7.1	546
北海道	61.5	23.1	15.4	39
東北	74.0	22.0	4.0	50
関東	55.9	41.7	2.4	127
中部	57.5	30.1	12.3	73
北陸	83.3	13.3	3.3	30
近畿	71.8	25.6	2.6	78
中国	82.5	17.5	0.0	40
四国	78.9	13.2	7.9	38
九州	63.0	20.4	16.7	54
沖縄	58.8	17.6	23.5	17
(参考)88選	52.3	10.2	37.5	—

資料 中小機構ホームページから作成

(注) 1 農林水産省の地域定義と異なる。北陸は富山、石川県のみ。新潟県は関東、福井県は近畿に分類される。
2 88選は農商工連携の優良事例集。

はまだまだ個別の取組みが中心であり、地域的な広がり不足している。企業参入、農商工連携も地域の6次化の一部をなすものとして、地域との連携・融合等をどう図っていくかという点が大きな課題として残っている。

(3) 事業内容の多様性の不足

6次化政策の第二の課題としては、事業計画の内容が加工に傾斜している点がある。これは事業認定が施設整備に対する補助事業等とリンクしている点が大いなのでないかと考えられる。^(注6) センサス・ベースの6次化と比較しても、事業計画では観光農園、体験・交流、農家民宿といったサービス部門への進出は微弱である。

6次化（総合化）を「1×2×3＝6次産業」と固定的に捉える必要はなく、それぞれの地域資源を活用する形で、文化、環境・資源保全、教育、雇用創出等、もっと多様な目的を持った経営モデルがあった方

がよい。6次化の範囲を広く柔軟に捉えていく発想が不可欠である。

農産物に限らず、日本のような成熟した人口減少社会では、モノの供給増に比例して欲望が開発されることはまずない。既に消費のあり方が「モノからコトへ」シフトし、文脈に依存する傾向が上昇していることを踏まえ、単なるモノを超えた（またその背後にある）地域社会の個性や関係性、歴史等の非物質的な価値を6次化に織り込んでいく発想力をもっと鍛える必要がある。これは地域の6次化の基本戦略である「大手と戦わない、大手が手掛けられない」戦略と方向性で一致する。

多様性に関連して、両角（2013）は地域資源が現状は業態ごとに独占されており、資源を農・林・水の間で循環的に利用すれば利用範囲が大きく広がると指摘する^(注7)。これについては、農協、漁協、森林組合など協同組合が「流域」の視点で連携していく余地が大きいといえる。

多様性の遅れの観点からは、女性の参画が現状はまだ少ないということも大きな問題である。12年10月末時点で、1,081件の事業認定のうち「女性が代表を務める」ものは76件にとどまっており、「男性中心の6次化」の色彩が濃い。

6次化が多様性を発揮するためには、これまで十分に活用されてこなかった女性が持つ知識・ノウハウ、コミュニケーション能力等が非常に大きな役割を持つだけに、女性が6次化に参加しやすい仕組みを地域全体で構築する必要があるだろう。

(注6) 事業認定がそのまま施設整備等の補助事業につながるわけではなく別途審査が必要であるが、認定取得がその前提となる。今年からスタートした6次産業化成長化ファンドでも同様である。

(注7) 業態間での地域資源の循環的利用例として、両角は以下のような利用を挙げている。「現在その大半が利用されていない間伐材や林地残材は、木炭にすれば農業や漁業で利用できる。（中略）木炭は農地の改良、河川の浄化、木炭発電、磯焼け対策のための海中林の造成等に活用できる。海の資源、例えば海藻や貝殻等はいり肥の製造に利用できる。家畜の糞尿も炭化等の処理をすれば海中林の造成に肥料として活用できる」。

(4) 長期的視野の不足

第三の課題は、事業計画の時間軸の問題である。6次化の成功事例をみると、20～30年といった息の長い取組みが多い。これに対して、現行の事業計画では「5年以内」の比較的短い期間で一定の成果を出すスキームになっている。

日本政策金融公庫の「農業の6次産業化に関する調査」（12年12月）によると、農業者が6次化に取り組んだ年数は平均13.5年、黒字化までは平均4.1年（最短0年～最長25年）という結果だった。また7割強が6次化による所得改善効果を評価している。一方で、回答の多くが、資金的余裕と精神的な辛抱が重要であることを指摘している。

調査対象となった先は、公庫の融資先で（都道府県ごとにおおむね5か所合計297先＜法人254、個人43＞、回答率55.6%）相当以前から6次化に取り組んでおり、またおそらく優良先が多いとみられること等から、4年近くで黒字化できたと推測できる^(注8)。

しかし、これから6次化に取り組むようなところでは、計画通りに進捗しないケー

スが多いと予想されるだけに、当初計画を柔軟に修正しつつ長期的目標をサポートする対応が求められてこよう。現行の政策では、事業計画の進捗をサポートする「6次産業化プランナー」や「6次産業化サポートセンター」といったソフト支援があるが、これだけでは不十分である^(注9)。

6次化を地域に広がりを持つ息の長い取り組みと位置づけ、「仲間づくり」をしっかりとやるのが成功の大きな条件と考えられる。そのための有効な支援の在り方を行政や農協を含め、地域ぐるみで活発に議論していく必要がある。

(注8) 経営部門別では黒字化までの平均年数は、酪農1.8年、野菜2.2年、稲作4.4年、果樹4.5年、養豚8.8年。業態別では、直接販売3.5年、加工4.3年、農家レストラン3.1年。

(注9) 6次産業化サポートセンターについては初年度と2年目に運営主体が変更する事例が16県であり、地域への定着度に問題があることが想像できる。13年度から6次産業化サポートセンターの仕組みが変更され、各都道府県が国の交付金を受けてセンターの運営主体となる予定である。

4 農村コミュニティの基層部分との共振関係

(1) 産業型6次化とコミュニティ型6次化

農林水産省は6次産業の市場規模について、現行(10年度)約1兆円の市場規模を「5年間で3兆円」「10年後に農林水産業と同程度の10兆円規模(国内生産額)」に拡大^(注10)することを目標値として設定している。

目標値は相当野心的なものにみえるが、農業そのものの発展力が期待しにくい現状、

6次化による利益を農業に還元することで農業振興と農村の活性化を図っていく方向性は基本的に正しいといえる。川中・川下の市場規模は全体で90兆円前後と大きく、6次化の市場を少しずつでも地域が内部化していくことは、10兆円ほどの1次産業に対する貢献度は大きい。その意味で農業が成長産業化する潜在性は否定できない。

一方、6次化による農業の成長産業化を考える場合、大きく分けて「産業型」と「コミュニティ型」の2つに分け発展力を考える必要がある。産業型6次化とは、川下実需者(企業等)につながるフードチェーンとの関連で垂直的統合・多角化を図る指向性が強いのに対して、コミュニティ型6次化は地域の個性や価値にこだわった需要創出を、地域連携を重視して進める取り組みと、ここでは定義しておこう。あくまでこうした方向性は相対的であり、かつ相互に排除し合うものでないことを同時に強調しておきたい。例えば産業型で成長してきた法人等が、地域連携を通じコミュニティ型の取り組みを行うことは珍しくない。

ところが、こんにち農業の6次化について語られる場合、もっぱら産業型6次化の有用性が喧伝されているようにみえる。もちろん川下の実需者につながるチェーンの重要性を否定するつもりはなく、国民レベルの食の供給に大きな役割を果たしていることも事実である。また川下企業と組んだ6次化は、ある意味即効性があり個別経営にとっては大きな成長の機会となり、地域としても農地を面的に保全する大切な取組

みである。

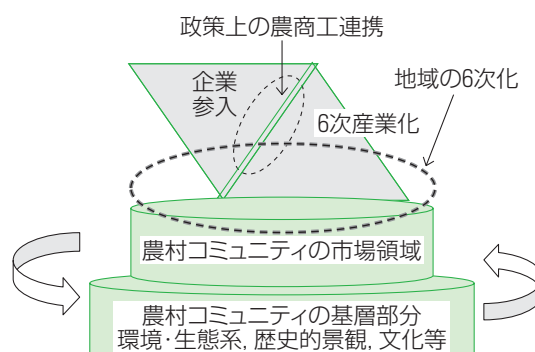
しかし産業型6次化の^{かんせい}陥穽ともいえるのは、日本全体でみて食のマーケットの需要創造や食文化の多様性・豊富化につながるのかという懸念がある。90年代後半以降、食の市場では川下企業が主導する形で低価格化が進み（川下企業のための責任ではないが）、市場は全体として縮小トレンドが続いている。産業型6次化の拡大は、市場の飽和状態、食文化の画一化、消費者と生産者の関係希薄化を一層進めることに帰結するのではないかという不安が払拭できない。

これに対してコミュニティ型6次化は、経済規模は小さくとも、地域循環や地産地消、関連産業への波及等を考慮すると、長期、安定的に多くの利益を地域にとどめることができる。またコミュニティ型は地域住民の参加度が高いだけに、地域活性化へのインパクトも大きく、さらに消費が「モノからコトへ」移動する時代に合致したものである。

長期的観点から、コミュニティ型6次化を推進していくことが日本農業のより大きな発展性につながると考えるが、現実には地域農業の実情に応じて、両者を地域活性化のパートナーとして、地域に共生させていくことが重要だ。中山間地ではコミュニティ型が6次化の大半を占めるだろうし、大規模産地では産業型のウェイトが当然大きくなるだろう。

地域活性化というと、所得や雇用などの経済面で捉えることが多いが、農村コミュニティの構造を考えるとそれは一面的であ

第6図 農村コミュニティの構造と「地域の6次化」との関係



資料 筆者作成

る。農村コミュニティは、経済的に評価できる市場の部分と、その背後にある市場化が困難な基層部分がセットで構成されている。基層部分はほとんど市場化されないため経済的価値がないとみなされがちだが、経済活動を生み出す母体のようなものであり、その維持なくして経済そのものが存在しない（第6図）。

したがってタイプの異なる6次化であっても、コミュニティの基層部分との共存関係を通じ利益を得ており、両者が対話し協力することで経済的メリットも相互に大きくなる可能性がある。あくまで地域全体の活性化を視野に入れた地域の6次化を広げていくという相互理解が重要である。

以下では、コミュニティを重視した具体例な取組み例を2つみてみたい。

（注10）農産物の直接販売0.6兆円、農産物の加工0.3兆円、農産物等の輸出0.5兆円、観光農園、農家レストラン0.04兆円等で合計1.44兆円とされる（2010年「世界農林業センサス」等から推計）。

(2) 「有限会社せいわの里まめや」の

事例

a 地域循環の形成

有限会社せいわの里まめや（以下「まめや」という）は三重県多気町勢和地域（旧勢和村）の丹生^{にゅう}という山間集落にある。勢和地域の「農村文化を次代に継承する」ことを理念として、03年に設立された法人であり、現在は農家レストラン、豆腐・味噌等の加工、直売所、農村体験講座等の活動を行っている。なかでも地元産大豆を多く使った農村料理を提供するレストランは大変人気がある。

まめやの設立には、農村加工グループ、ボランティア活動、農業者を含む35名の方が理念に共鳴し1,050万円出資している。売上は年々伸びており、09年度は8,057万円に達し、従業員は20～70歳代にわたる44名に増加している。

興味深いのは、まめやの活動拡大とともに、環境保全型農業や地域資源の域内循環が促進されている点である。09年度では、地元農産物の購入や人件費という形で、売上の6割を地域に直接還元している。

メインの調達農産物の大豆は、地元の営農組合が20ha規模で農薬・化学肥料半減で生産しており、まめやはその3分の2にあたる24トン程度大豆を農協経由で購入している。大豆は農家レストラン料理や総菜となるほか、豆腐、味噌、揚げに加工されて地元で消費されている。地元の学校給食にも週2回提供されている。

また、オカラは堆肥にして農家に提供し、

低農薬・無農薬で栽培してもらい「まめが育てた野菜」として直売所に出品してもらっている。直売所は、高齢化が進む集落で少量多品目の農業が残る仕組みをつくりたいという目的から開設された。

b 地域に対する気づき

まめや誕生のキーパーソンは、現在代表取締役を務める北川静子さんだ。北川さんは、地域の人のイベントやボランティア活動を通じて、地域のさまざまな価値に気づいたという。このなかには、地域の人は地元の米は美味しくないと思っていたが、たまたま食味計で計てみると魚沼産コシヒカリより値が高いということもあった。

北川さんは地域の宝はどこにでもあるが、特に自給自足をしていた昔の生活の知恵や技のなかに多くつまっていると感じている。おじいさん、おばあさんは「金の卵」であり、商品開発の気づきをたくさんもらっている。「昔のものを蘇らせると地域が元気になる」との発想で、農家レストランでも、昔食べた田楽等の伝統的な料理を提供し好評を得ている。

地域の人は「知っていることを知らない」だけで、「出番を待っているもの」は多い。地域資源に「気づいて、掘り起こし、つなげていく」ことで、地域が活性化し地域の人びとの営みが肯定されると北川さんはいう。

気づきはお客さんからもらうことも多く、お客さんに「美味しかった、よかった」と言ってもらうことで自分たちの価値を肯定

できる。またお客さんに食べ物だけでなくこの地域らしさを感じてもらい、周囲の人に伝えてもらうことで、気づきは連鎖する。こうした関係の広がりによって、地域を守っていかうという意識が確実に地域に広がってきており、これがひいては事業の基盤となっている。

(3) 「加美よつば農協」の事例

a 集落営農への加工用野菜の導入

加美よつば農協は宮城県の大崎平野西部に位置する加美町、^{しかま}色麻町をエリアとする小規模な農協である。

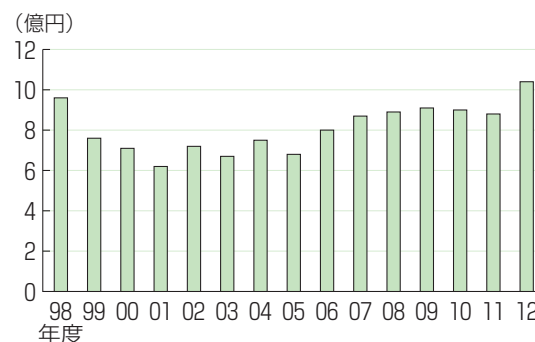
同農協では07年から品目横断政策に対応するため、地域全体で集落営農の取組みを進め、最終的に酪農や畑作中心の地域を除き69集落で組織が誕生した。これにより管内7,500haの水田面積の8割をカバーするとともに、集落営農の組織率は県内トップとなった。

同農協は集落営農の設立とともに、経理の一元化の事務引受け、各組織への担当職員制、転作作物の効率化、加工用野菜の導入などをほぼ同時に取り組んだ。

加工用野菜の導入は、米単作地域において米価が低下するなかで、集落営農の新たな収入源を確保するためであり、この取組みによって園芸作物の販売高は増勢を維持している（第7図）。

現在、加美よつば農協が取り組む加工用野菜としては、地元キムチ工場向け白菜（50ha）と生活クラブ生協向け加工用トマト（7ha）を中心に、ネギ、タマネギ、キャベツ、

第7図 加美よつば農協の園芸作物の売上高推移



資料 加美よつば農協資料から作成

大根等があり、これ以外に飼料米（400ha）・ホールクロップ・サイレージ（70ha）も生産されている。

同農協の6次化の受けとめ方は、「出口をきちっと確保した生産提案」が基本であり、農業者が加工で利益を出すことは大変難しいとみている。こうした考えから、同農協は白菜とキャベツ用に米の常温倉庫を保冷庫に改修し集荷時期を伸ばし、契約業者の評価を高めるといった努力も行っている。

b 顔の見える相手との契約取引

加美よつば農協の契約取引では、顔の見える販路開拓とパートナーシップの強化を重視しており、基本的に大手との取引はしていない。

同農協の契約取引を考える場合、生活クラブ生協がパートナーとなったことが非常に大きな意味を持っている。加工用トマト全量に加え、飼料米の9割は庄内の平田牧場で豚肉飼料に利用され、最終的に同生協に販売される。

生活クラブ生協は量販店等のように価格と利便性を最優先しない社会運動的な取組

みを展開しており、組合員は班単位で注文を出し、商品は班を通じて届けられる。また生産現場にも出かけていく取組みも行っている。

同生協の価格決定は「生産原価所得補償」という考え方に基づいており、生産・流通・消費が納得できる価格を話し合いで決めている。生産者にとっては価格条件だけでなく、生協の組合員が前金で支払うため、安心して取引ができるというメリットもある。

c 地域の暮らしにつながる6次化

加美よつば農協では、集落営農組織は地域の「営農と生活」を守る核と位置づけており、営農と生活がかみ合ってはじめて農村の暮らしを守ることできると考えている。

こうした観点から、集落営農への加工用野菜の導入は、単に経済効果だけで捉えられないメリットがある。例えば、地域では機械化が進み共同作業の機会は少なくなっていたが、野菜栽培を通じ女性や高齢者が一緒に働く場ができたことで、みんなが助け合う結の精神が復活したという声がある。農作業への参加は、集落営農メンバー以外の方にも雇用を提供しており、結の広がりがみられる。

それでも現状は営農支援の取組みに比べ生活に関する支援はまだ遅れており、子育てや介護・福祉といった分野の取組みを農協がもっとやる必要があると認識している。そのためには地域の人々が自ら経営者・労働者となるワーカーズ・コレクティブといった仕組みが農村に導入できないかと考えて

いる。

同農協が受けとめる6次化の意義は、地域の「営農と生活」を守ることを目標に、地域の人の参加度を上げる運動のひとつといえよう。

さいごに ——「いい幹事」より「鍋を囲む」——

「『いい幹事』より『鍋を囲む』」とは、小熊英二氏が著書『社会を変えるには』のなかで地域活性化のポイントとして指摘していることだ。この表現は地域の6次化のあり方、また6次化における農協の役割を考える際にも大変示唆的である。

鍋はいろいろなメンバーが参加して作るものであり、そのためには一定の協同性が必要である。近年の農業政策では、自助を重視した個別の経営発展を支援する色彩が強いが、自助、公助とならんで、農村における共助の役割が過小に評価されていないだろうか。

地域の6次化は単純な市場への適応ではなく、むしろ協同性を根源的な強みとし、市場原理に対抗していく地域の意思とみることができる。それゆえ地域の6次化は、非経済的な理念や目標を持つ取組みが多い。

本稿の2つの事例もそうだし、有名な上勝町の「葉っぱビジネス」、大分大山町農協の取組み等、地域を挙げた6次化にはこうした特徴が共通にみられる。究極的には、地域の6次化は、時間をかけた人づくり、地域づくりの取組みと連動している。

鍋のいいところは、安上がりなうえにバリエーションが豊富な点だ。6次化の参加者のコミュニケーションが取れていれば、ビジネスコストは大幅に小さくできるし、またそれぞれの取組みをつなげ、新たな価値を提案できる拡張性がある。時間をかけたメンバーの「擦り合わせ」によって、魅力的な商品やサービスを作ることできる。

これらを匿名性の高い市場取引に委ねていくと不安定でコストがかかるうえ、持続性が難しい。6次化の推進は、非市場的ネットワークを活用した方が能率的な面がある。もちろんこれは外部の資源、特に技術や人材の活用を排除するものではない。あくまで地域が主体となるオープン・ネットワークという意味である。

一方で鍋には厄介な点もある。参加者が多くなり、メンバー間の合意形成が難しくなったり、また飽きてしまって継続が難しくなる危険がある。そうした場合、面倒だからやめようとか、誰かにお任せしようという声が出てくる。

6次化に取り組む主体にはそれぞれの思いや利害等があり、それらを共通化させることは困難だろうが、まずは共有することを目指し対話していくことが重要であろう。辛抱強く対話を継続すれば、互に補完し合える領域があり、それを拡大していくことが各々の事業のメリットとなり、また地域活性化につながるという関係が生まれることは楽観視してよいだろう。

6次化の促進において多様性は貴重である。グラノヴェッターの有名な言葉「弱い

絆の強み」(strength of weak ties) が示すように、均質性が高いネットワークよりは、たまに会うような関係から得る情報の有益性が高いことが多い。行政や農業者、農協だけでなく、6次化で先行する農業法人、異業種から参入した企業、地場企業、諸団体や非農業の地域住民等、相互に「異質」なものが持つ知識・アイデア、アドバイスが地域の6次化を進化させ、地域活性化のポテンシャルを高めていこう。

では地域の6次化における農協の役割はなんだろうか。かつては等質性の高い農村社会で、行政や農協が決めたことを、地域全体で取り組んできた。つまり行政や農協が幹事だった。しかし地域差があろうが、現在では農村社会が多様化しており、6次化についても担い手はさまざまである。このような農村の多様性は、地域内部のエンパワーメントが進んだと解釈した方がいい(それでも女性の参画を含めてまだまだな面がある)。

こうした状況では、農協は「一緒にやりましょう」と声を掛ける、また「出来ることをもっとやる」といった姿勢を取ることが重要だろう。農協は地域の状況に応じては「鍋奉行」になる必要があるかもしれないが、かならずしも幹事でなくてよい。

近年のJA全国大会では「新たな協同の創造」(第25回大会)や「次代につなぐ協同」(第26回大会)をメイン・テーマに決議している。農協の外にあるさまざまな組織や人びととの結び付きを推進する観点からも、地域活性化につながる6次化の取組みを地

域と一緒に取り組むことは農協の戦略にとっても重要な契機といえる。

6次化における農協の大きな強みは、「鍋」を持っている点である。農協は直売所、加工施設、また介護・医療施設といった関連事業に加え、営農、資材、販売、金融等の機能をワンセットで持っている。また農村のミクロの情報やノウハウ等は農協が最も蓄積している。こうしたハード、ソフトのストックを活用し、さまざまな地域連携、また漁協、森林組合、生協等との協同組合連携をもっと深めていけば、地域の6次化の奥行きをずっと広げることができるはずだ。

農協自身がある意味で「異質」なものを取り込みつつ変化しながら、地域の6次化を面的に推進していくことは、日本の農村コミュニティの新たな可能性を拓く大きな歩みといえる。

<参考文献>

- ・小池恒男（2012）「地域農業振興に果たすJAの役割—いまJAの地域農業振興対策に求められているものは何か—」『農林金融』7月号
- ・小熊英二（2012）『社会を変えるには』講談社現代新書
- ・櫻井清一（2012a）「6次産業論の背景—これまでの学説・政策・実践—」台湾行政院農業委員会・台湾農村経済学会主催「日本における6次産業化座談会」報告資料
- ・櫻井清一（2012b）「動き出した『6次産業化事業計画』—現時点での評価とこれからの課題—」同上
- ・生源寺眞一（2011）『日本農業の真実』ちくま新書
- ・全国農業協同組合中央会（1985）『農協の加工・流通事業—その考え方と進め方』
- ・全国農業協同組合中央会編（1985）『なぜ農産加工か—食からの村おこし』
- ・西村尚敏（2012）「農林漁業の成長産業化に向けて—株式会社農林漁業成長産業化支援機構法案—」参議院事務局『立法と調査』No.304
www.sangiin.go.jp/japanese/annai/chousa/.../20120402034.pdf（13年3月21日アクセス）
- ・室屋有宏（2008）「『農商工連携』をどうとらえるか—地域の活性化と自立に活かす視点—」『農林金融』12月号
- ・室屋有宏（2010）「農地制度改正後の「企業の農業参入」を考える—重要性が一層高まる企業と地域の関係—」『農林金融』6月号
- ・室屋有宏（2011）「6次産業化の論理と基本課題—農山漁村から市場経済を組み替える仕組み—」『農林金融』4月号
- ・両角和夫（2013）「6次産業化における地域活性化の取り組み」『野菜情報』2月号

（むろや ありひろ）



異業種の視点を持って業界の「再創造」を

多くの先進国では、GDPの3分の2以上を第3次産業が生みだしている。これは人々の毎日の生活を支えているのがサービス産業であり、社会のなかで、このサービス産業の果たすべき役割がますます大きくなっているからである。

ただ、人口減と少子高齢化社会に突入した我が国は、より少ない労働人口で社会全体を支えていく必要が生まれる。それには、付加価値の高いサービスをより効果的に提供できる企業を数多く誕生させなくてはならない。そうしないと、築き上げた豊かな生活を維持することが出来なくなると考えられるからである。

また、果たすべき役割が高まっているにもかかわらず、未だに流通小売業界も含めてサービス産業の多くが従業員の経験や勘に頼ることが多く、必ずしも顧客満足を実現しているとは思えない。生産性の観点からも、製造業に比べ伸び率が著しく低いとしばしば指摘を受けているように、解決のための方法論も明らかではなく、その検討も不十分である。

そこで、日本スーパーマーケット協会では、業界を取り巻く環境の変化を把握し、どう対応すべきかを研究した『シナリオ2020』を刊行した。

3章構成200頁程の報告書であるが、ご興味のある方は「要約版」を協会ホームページ(<http://www.jsa-net.gr.jp/scenario/20111130.pdf>)からダウンロードし、ご覧頂けたらと思う。

この研究を進める過程で確認できたことは、厳しい環境に対応するには、異業種の視点を持つことが極めて大事だということである。産業技術総合研究所サービス工学研究センター副センター長の内藤耕氏から、日本を代表するサービス産業である旅館「加賀屋」の革新を聞いた時は大変な驚きであった。

確かに、業界(業態)の発展は、業界内で熟成された技術・知識によるものであり、その恩恵も受けてきた。そこで生じた問題は、古くからおこなわれている手法の深掘りか、一層の努力という表現の対応で解決を図ってきた。それまで業界が持っていた常識や先入観を捨て去り、一から見直すことで新しい方法やサービ

スを実現することは極めて少なかったのである。

あの「加賀屋」が提供するおもてなしのサービスは有名である。ただこれを実現しているのは現場で働く客室係の経験や勘、思いつきからの接客ではない。宿泊客に関する具体的な情報を共有し、必要なサービスを組織的に提供できる仕組みを構築しているのだ。それに宿泊客から見えない場所には料理を機械で自動的に各フロアまで運搬する「自動搬送システム」まで導入していたのだ。料理は各フロアへ機械で運ばれ、客室係はそれをそれぞれのフロアでピックアップし、そこから部屋まで最低限の距離だけ手で運ぶようになっていたとのこと。製造業の生産管理手法を導入し、何が付加価値を生む業務で、何が付加価値を生まない業務かを一つひとつ見極め、付加価値業務でない場合は積極的に機械化や単純化を進めている。付加価値を生まない作業から顧客係を解放し、より価値を生む宿泊客へのおもてなしのサービスに専念できるようにしているのである。おもてなしのサービスは気配りの積み重ねだけではなく科学的・工学的アプローチ導入の成果でもあった。

30年前の日本の小売業界は隆盛を極めていた。景気が良くて、株式市場や不動産市場がバブルだったからだけではない。1970年代までのモノ不足下の消費需要から、80年代に生活者のニーズが大きく変化したのに対して、業態改革や売場を大きく変化したからである。流通小売業は、生活者変化に対応し、変化を重ねることで産業としての絶頂期を迎えていた。

しかし、日本の生活者の消費行動が大きく変化した。今は、モノにお金を使わない、モノ離れ現象が起きている。新たな大転換期を迎え、マーケティングも顧客との関係づくりに立ち返っている。

“小売業は変化対応業である”の言葉通り、地域や生産地を含めた新しい共存体制、協働を追求して流通業「再創造」のときである。それは、異業種の視点を持ち、業界の常識を疑い、これまでにないサービスを提供することで生活者の満足を得るために何をするかにかかっていると思えてならない。

(日本スーパーマーケット協会 専務理事 大塚 明・おおつか あきら)

農業法人と農協のあり方を考える

—土地利用型農業を中心に—

主事研究員 小針美和

〔要 旨〕

- 1 現在取組みが進められている人・農地プランやJAグループが進める地域営農ビジョンでは、集落等の地域ごとに地域の中心となる経営体（大規模農家、農業法人、集落営農等）を定め、その経営体に対して農地を集積していくこととしている。しかしながら、実態としては地域農業の担い手である既存の農業法人と農協では関係が希薄なケースも多い。農業法人等の担い手経営体と農協との関係をどのように構築するかは、ビジョン等を作成する上での課題の一つである。
- 2 農業法人数は増加傾向が続いているが、特に近年は販売額が1億円を超える規模の大きい法人が増加し、販売や加工等の経営の多角化も進んでいる。一方で、農協との関係でみると、経営体が法人化し、経営規模を拡大するにつれて農協の利用が減少し、関わりも希薄になる傾向がある。土地利用型の法人は土地利用型以外の法人に比べて農協との関係は密であるとみられる。しかし、特に販売面においては、規模が大きくなるほど農協への出荷割合が減少するという傾向が強い。
- 3 一方、土地利用型の法人では組織の成長過程や環境変化のなかで、①施設整備にかかる投資、②米価下落による所得率の低下、交付金への依存度の上昇、③水田の維持管理にかかる負担の増加等、土地利用型の法人ゆえの経営課題が顕在化している。その解決には地域としての取組みが必要であり、今後は従来とは異なる新たな農協との協力、連携関係が必要と考える法人も増えている。
- 4 現場では、法人等の担い手農業者で構成される生産者グループに農協施設の一部専有利用を認めることで法人の過剰投資を抑える取組み、生産調整の作業受託にかかる法人と集落（地権者）との調整を農協が担い、より効率的な営農が実現されている取組み等がみられる。これらの取組みでは、同じ課題、目的をもつ担い手が協同した自らの努力、工夫と農協の事業とが有機的に結びつくことで経営課題の解決につながっている。
- 5 一方で、農協との関係が希薄ななかで独自に経営展開を進めてきた法人のなかには、その販売力や政策制度を活用しながら地域の農業者をリードしまとめる“ミニ農協”としての役割を果たしているなど、先進的な取組みを行っている法人もある。局面によっては、農協と農業法人とが連携し、農業法人の先進性を生かした事業展開を図っていくことも重要になると思われる。

目 次

はじめに

1 データにみる農業法人の動向

- (1) 農業法人の増加、シェア拡大
- (2) 経営の多角化
- (3) 法人と農協との関係
- (4) 土地利用型農業の法人の特徴

2 土地利用型の法人の経営課題

- (1) 施設整備に伴う投資
- (2) 米価下落による所得率の低下及び交付金への依存度の上昇
- (3) 水田、農地にかかる管理負担、コストの増加

3 事例にみる取り組み

- (1) 農協の施設を利用し法人等が協同している取り組み

- (2) 農協が地権者と法人との調整を行う取り組み

- (3) 地域をベースとした連携関係

4 事例から示唆されること

- (1) 新しい協同の取り組みと農協の役割や機能の発揮

- (2) 組合員と農協の役割分担や責任の明確化

- (3) 地域全体の利益の追求と説明責任

- (4) 農協と法人の新たな連携関係

- (5) 地域の実情に応じた事業展開と創意工夫

おわりに

はじめに

現在取り組みが進められている農林水産省による人・農地プランやJAグループが進める地域営農ビジョンでは、土地利用型農業を念頭に、集落等の地域において中心となる経営体（大規模農家、農業法人、集落営農等）を明確化し、その経営体に農地を集積することを一つのポイントとしている。しかしながら、これまでの農業法人と農協との関係をみると、農業法人が規模拡大していく過程で農協の利用が減少し、関係も希薄となっているケースが多いという実態がある。

今後、農協が地域営農ビジョンを策定し推進していく上では、農地集積のあり方と同時に、農協が農業法人等の担い手とどのような関係を構築するかも大きな課題とい

える。

一方で、規模拡大を進めてきた農業法人では、組織の成長過程や環境変化のなかで、従来の経営課題とは異なる課題が顕在化している。また、その課題を解決し、地域農業を維持・発展させていくためには、地域としての取り組みや、従来とは異なる農業法人と農協との連携が必要であるとの認識が強まっている。

本稿では、このような状況変化のなかで、これからの農業法人と農協の関係のあり方はどうあるべきかを考えてみたい。

構成は以下の通りである。まず、「1」では近年の農業法人の動向、人・農地プランで主な対象としている土地利用型農業における農業法人の特徴について統計データ等をもとに整理した上で、「2」で土地利用型の農業法人が抱えている経営課題を整理する。「3」では、課題解決に向けた現場での

取組みを考察し、「4」において事例からその示唆するところをまとめ、今後のあり方についての考えを提示する。

1 データにみる農業法人の動向

まず、統計データ等をもとに、農業法人の動向を整理する。

(1) 農業法人の増加、シェア拡大

農業経営体のうち販売農家の減少は農業就業人口の減少と高齢化を伴って進行している。農林水産省2010年「世界農林業センサス」（以下「センサス」という）によれば、販売農家数は00年の234万戸から163万戸に減少した。この間、農業就業人口は00年の389万人から261万人に減少、平均年齢は65.8歳と高齢化も進行している。

一方で、農業法人（以下「法人」という）の設立数は増加している。法人化している農業経営体数は10年において21,627経営体と5年前より13%増加している。

販売金額別に農業経営体数をみると、10年において5千万円以上の経営体は14,866経営体となっており、うち1億円以上の経営体は5,577経営体となっている。05年から

の変化をみると、販売農家では5千万円以上、1億円以上の経営体ともに05年より減少しているのに対して、組織経営体では、いずれも増加している。農業経営体数が全体として減少しているなかで、とりわけ売上高の大きい法人等の組織経営体のみが増えている状況にある（第1表）。法人化している農業経営体数が全農業経営体数に占めるシェアは2%程度にとどまるものの、農林水産省の推計によれば、農業産出額に占めるシェアは28%（農林水産省推計）と3割近くに達している。

(2) 経営の多角化

また、法人では農業生産以外の事業に取り組んでいる割合も高い。2010年センサスによれば、3割を超える法人等の組織経営体が農業生産以外の事業に取り組んでいる。当総研が農林中央金庫と共同で公益社団法人日本農業法人協会（以下「法人協会」という）の協力を得て実施した「農業経営と金融機関利用に関する調査」（以下「法人調査」という）の調査結果では、売上高の大きい法人ほど農業生産以外の事業に取り組んでいる割合が高くなっている。^(注1)

また、自社生産した農畜産物を販売する

第1表 5千万円以上販売している農業経営数

(単位 経営体)

	5千万円以上			5千万円以上1億円未満			1億円以上		
	農業経営体	販売農家	組織経営体	農業経営体	販売農家	組織経営体	農業経営体	販売農家	組織経営体
05年	14,776	10,666	4,110	9,683	8,198	1,485	5,093	2,468	2,625
10	14,866	10,076	5,479	9,289	7,804	2,174	5,577	2,272	3,305

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)から作成

だけでなく、他の農業者の生産物を仕入販売する法人もある。法人調査では、自社生産以外の農産物を仕入れて販売していると回答した法人の割合が2割を超えている。農業生産を主たる事業とする法人と別に販売会社を設立する経営も増えており、販売活動にも注力している法人はさらに多いものと見込まれる。積極的な事業展開を図る法人では、農畜産物生産以外の事業を含め^(注2)た売上が10億円を超えるものもある。

(注1) 本調査は、12年10月に法人協会会員を対象に実施。回答法人数は619（回答率37.5%）。

(注2) 事業規模を拡大している法人では、外部からの雇用を受け入れているケースも多い。これらの動きの詳細は小針（2012）を参照のこと。

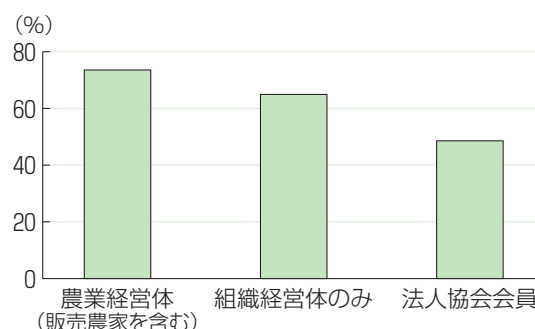
(3) 法人と農協との関係

法人が経営の多角化を進めている背景には、米価をはじめとする農産物価格が下落しているなかで、所得を確保するためには自ら販売や加工に進出せざるを得ないという状況がある。そして、法人が事業を拡大していくと農協事業の利用も減少する傾向にある。

農業センサス及び法人調査によれば、農協に出荷をしている（販売事業を利用している）と回答した経営体の割合は、販売農家等を含む農業経営体では73.6%、組織経営体のみでは65.0%、法人のなかでも規模の大きい法人協会会員では48.6%と規模が大きくなるにつれ農協に出荷している割合は低下する（第1図）。

また、信用事業についても、一般的な農業者に比べて法人では農協以外の金融機関の利用割合が高く、特に規模の大きな法人

第1図 農協に出荷している経営体の割合



資料 農林水産省「世界農林業センサス」(2010年)、農林中金、農中総研「平成24年度農業経営と金融機関利用に関する調査」から作成

(注) 1 「農業経営体(販売農家を含む)」「組織経営体のみ」は、センサスの「農産物出荷先別経営体数」の販売のあった実経営体数のうち、農協を回答している割合。
2 法人協会会員は、法人調査における「販売事業」の利用ありの回答割合。
3 「農業経営体(販売農家を含む)」「組織経営体」は10年2月に回答、「法人協会会員」は12年10月に回答。

ほど地方銀行等の農協以外の金融機関を利用する傾向が強まる。

農協の利用が減少している背景には、法人の事業規模が拡大し、実需者にとって取引に必要な数量を確保できるようになると、実需者や商社等が直接法人と商談するようになったり、農協以外の金融機関が法人に対して積極的に営業訪問や様々な経営支援の提案などを行う等、法人へのアプローチが強まっていることも影響していると考えられる。このように、法人が質・量ともに成長し、日本農業に占めるシェアが高まっている一方で、法人による農協の利用が減っている状況にある。

このようないわゆる「農協離れ」は以前から指摘されてきた古くて新しい課題であるが、農業構造の変化が急速に進むなかで、改めて法人と農協との関係のあり方を考えることが重要になっていると考えられる。^(注3)

(注3) 薦谷（2000）では、農協が一律の共販対応、

資金対応ではニーズへの対応が困難となっており、多様な組合員ニーズに応じて対応できるようなJAの機能・組織の見直しが求められていること、室屋（2006）では、特に経済事業において、具体的に「全量系統出荷と買戻し」や「共同計算外での系統出荷」等の取組みが法人、農協双方に現実的メリットがあることを述べている。

（4）土地利用型農業の法人の特徴

農林水産省が推進している人・農地プランでは、他の品目に比べて特に構造改革が遅れている土地利用型農業を念頭に、法人等の中心となる経営体に対する農地の集積を図ろうとしている。

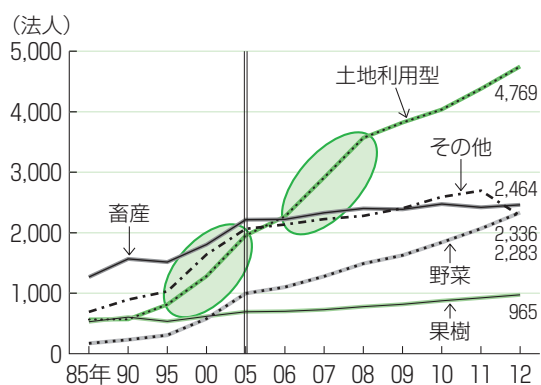
以下では、土地利用型農業の法人の特徴を整理しておく。

a 近年の急激な法人数の増加

まず、土地利用型では、法人化の動きにおいて政策の影響が大きいことがあげられる。品目別に農業生産法人数の動向をみると、90年代までは、早くから企業的な展開をしていた畜産の割合が高かった（第2図）。

その後、92年の農林水産省「新しい食料・

第2図 品目別にみた農業生産法人数の推移



資料 農林水産省『ポケット農林水産統計』各年版から作成
 (注) 1 各年1月1日現在。
 2 品目(業種区分)は粗収益が50%以上の作目による。

農業・農村政策の方向」(新政策)において、農業経営体の法人化が政策に明確に位置付けられたことをうけて、90年代半ばから果樹以外の品目では法人数の増加率が高まり、特に土地利用型の法人の増加率が大きく高まった。

また、05年に策定された食料・農業・農村基本計画のもとでの07年の品目横断的経営安定対策（現在は水田・畑作経営所得安定対策、以下「経営安定対策」という）の導入、集落営農の法人化の推進等により、土地利用型の法人数は07年、08年に大幅に増加した。10年には4,000法人を超えて12年には4,769法人と農業生産法人全体の約4割を土地利用型の法人が占めるに至っている。

このように、土地利用型の法人では設立後10年未満、組織の成長過程でいえば導入期、成長期にある法人が6割以上を占めている。また、経営安定対策を契機に設立された法人のなかには、政策の加入要件を満たすことを主たる目的に設立された組織も多く含まれているとみられる。そのため、それ以前に法人化し経営発展を指向して事業展開を図っている法人とは事業体としての性格も異なると考えられる。

なお、野菜作の法人数も増加傾向が続いており、08年以降では野菜作の法人の増加率が土地利用型を上回っている。野菜作の法人の増加には、農外企業による参入等も影響しているとみられる。

b 売上規模の小さい法人が多い

土地利用型の法人は他の品目の法人に比

べて売上規模の小さい法人が多数存在している。法人協会が会員を対象に実施している「2011年農業法人実態調査結果」（以下「法人白書」という）によれば、品目別の売上高は、畜産で約7億円、野菜で1億8,700万円、その他耕種等で1億7千万円であるのに対して、稲作（土地利用型）の法人は7,399万円と非常に小さい。

ただし、土地利用型の法人でも設立時期によって違いがある。法人調査によれば、00年以前に設立された法人では平均売上高が1億円を超えているのに対し、それ以降設立された法人では8,000万円未満となっている。

c 農協との関わりが相対的に強い

また、第2表のとおり、農協の利用状況をみると、いずれの事業も土地利用型の法

第2表 農業法人の農協事業の利用割合

	(単位 %)	
	土地利用型	土地利用型以外
農協がメインバンク	59.5	19.9
資金決済	87.1	65.4
農業資金の借入	59.5	33.6
農畜産物の販売事業	63.2	41.4
生産資材の購買事業	82.2	61.4
農業機械の修理整備・売買	69.9	29.0
技術指導	36.2	15.4
経営相談	8.6	3.5
確定申告支援	7.4	3.0
税務相談	4.3	1.0
農地の売買・賃貸借の斡旋	19.0	7.1
共同利用施設・倉庫	25.8	5.1

資料 農林中金、農中総研「平成24年度農業経営と金融機関利用に関する調査」（日本農業法人協会会員調査）から作成

(注) 回答法人数は土地利用型が163法人、土地利用型以外が456法人。

第3表 品目別・農畜産物販売金額別にみた農協への出荷割合

(単位 %)

	全体	土地利用型	野菜	その他耕種	畜産
全 体	29.5	36.0	10.2	22.0	39.3
販売金額別					
5千万円未満	27.3	40.0	26.2	14.0	10.0
5千万円～1億円	34.3	39.9	25.3	20.4	48.4
1～2億円	38.0	28.3	23.9	40.5	57.3
2～5億円	29.3	21.6	10.0	19.4	39.4
5億円以上	16.6	6.0	23.1	6.7	22.3

資料 第2表に同じ

(注) 回答数は全体で562法人。無回答を除いた集計。

人ではそれ以外の法人に比べて農協を利用していると回答する割合が高く、農協との関わりが相対的に強いことがうかがえる。

ただし、農協への出荷割合は、販売額が大きな法人ほど低下している。第3表は農畜産物販売額に占める農協への出荷割合を品目別、販売金額別にみたものである。土地利用型の法人の平均は36.0%と全体に比べて高い。

しかし、販売金額規模が大きくなるほど出荷割合が低下する傾向が顕著であり、1億円以上の法人では回答法人全体の平均(29.5%)を下回っている。

2 土地利用型の法人の経営課題

規模拡大を進めてきた土地利用型の法人のなかには、地域平均の経営耕地面積や売上高を数十倍も超える規模に成長しているものもある。規模拡大による地域の耕地面積に占めるシェアの高まりは地域農業における役割の高まりを意味している。

また、経営の多角化は地域の新たな就業機会の創出にもつながる等、これらの法人

の地域における存在感は強まっている。しかしながら、これらの法人では事業を進めるなかで、家族経営や他作物の法人経営とは異なる土地利用型の法人ゆえの経営課題が顕在化している。

(1) 施設整備に伴う投資

第一に、経営規模に応じた設備投資が難しくなっていることがあげられる。コメは収穫後の乾燥調製が必要となり、独自販売をしている法人のほとんどが自ら施設を保有している。また、コメは基本的に1年1作であるため、年間を通じた供給、販売をするためには保管のための倉庫を必要とする。そのため、規模の拡大に応じて、乾燥調製・保管のための用地、施設建設のための資金確保が必要となる。

法人化して20年以上経過した法人の多くでは、乾燥調製施設等の大型施設の更新時期が到来している。また、生産規模の拡大によって現在の施設では手狭となり、能力の増強が必要とされる法人も増えてきている。さらに、近年ではトレサビリティの確保や環境負荷の抑制への対応等、設備の高度化も求められている。

しかし、施設建設は多額の初期投資を必要とする。例えば、100ha規模の施設建設では投資額は少なくとも1億円を超えるが、仮に100haに水稻を作付けしたとしても平均的な売上高は1億3,000万円ほどと売上規模に対して投資規模が大きい。また、米価の低落は償還財源の減少に直結する。

さらに、借地と雇用労働力を中心とする

経営では規模拡大に伴って地代や労賃の支払いが発生する。現在の稲作の技術体系では、経営面積が10ha程度までは規模拡大によるコスト低減効果が大きい^が、それ以上に拡大しても10a当たりの生産費はほとんど変わらない。むしろ、圃場の分散がコスト増をもたらしたり、収量を確保するには適切に管理できる従業員を確保・育成する必要が生じる等、一定の規模に達した法人がさらに規模拡大をしようとするコストの増加要因も多くなる。

現状のように、米価下落が規模拡大による生産費の低減のスピードを上回って進み、さらに今後も米価が低下すると見込まれるなかでは、法人が投資を^{しゅんじゅん}逡巡せざるを得ない状況となっている。法人白書でも、政策の支援が必要とされるものとして、土地利用型の法人では「施設整備への支援」とする回答割合が7割を超えて最も高い。

(2) 米価下落による所得率の低下及び 交付金への依存度の上昇

第二に、米価の下落、また生産調整の強化による主食用米以外の生産割合の増加により、土地利用型の法人の収益は営業利益段階での赤字を助成金等の事業外利益によりまかなう構造が恒常化している。特に、規模の大きい経営ほどその傾向が強く、収支に与える政策の変化の影響が大きい。

今後も米価の下落が懸念されるなかで、農地の面的集積や有効な農地利用、より効率的な営農体系の構築により、費用削減を図っていくことが重要となっている。また、

価格支持政策から直接支払いへの移行が進むなかで、政策・制度をより効果的に活用して所得につなげていくことも、今後の土地利用型の法人にとってはひとつの重要な要素といえる。

(3) 水田、農地にかかる管理負担、コストの増加

土地利用型農業の基盤は言うまでもなく水田、農地である。用排水路等の周辺施設を含めてその管理は地域全体として行われおり、それなしには農業経営も成立しない。法人白書によれば、法人と地域農業者との関係について、土地利用型以外の法人では半数近くが「地域農業者との関係はない（無回答を含む）」と回答している（第4表）。一方で、土地利用型の法人では8割以上が何らかの関係があると回答しており、特に「水利施設の保全等で協力している」が4割近い。

また、土地利用型では面積当たりの収益性が低いため、収益を確保するには一定以上の面積が必要となることから、土地利用型以外の法人に比べて多数の農家、地権者との契約を結ぶことになる。経営面積の増

加は、関係する集落や地権者の増加を伴うため、規模の拡大に応じて地権者との関係維持のためにかかる物理的・心理的なコストも増大していく。

さらに、中山間地域等の過疎化が進んでいる地域では、人口減少そのものにより農地の維持管理が難しくなっている。また、都市近郊では、地域に居住していても農業から離れることで農地の維持管理への関心は薄まりやすく、時間が経過するにつれ、所有する農地の維持のためには担い手に預ければよいという認識が強まっていく傾向にある。

実際に、農業用施設の維持保全活動への参加も減っているため、これまで、地域全体として担われてきた水田や水利施設の管理作業においても担い手への負担が大きくなりやすい。経営面積が大きくなるほどこれらのコストが増加し、経営を圧迫しかねない状況となっているケースもある。今後、世代交代や相続によって、事態がより一層深刻になることが懸念される。^(注4)

(注4) 農村社会の変容が農業の基盤、インフラの脆弱化をもたらしていることについては、東京財団（2013）を参照されたい。

第4表 法人と地域農業者との関係

	構成員として参加してもらっている	集出荷や販売等で連携している	作業受委託や機械共同利用を行っている	水利施設の保全等で協力している	地域の農業者との関係は無い・無回答 ^(注1)
土地利用型	22.5	15.9	20.7	36.2	17.7
土地利用型以外	11.3	23.2	10.9	12.9	48.7

資料 公益社団法人日本農業法人協会「農業法人白書（2011年版）」統計表から作成
 (注) 1 無回答は経営概要の回答数から当該質問への有効回答数を差し引いて算出。
 2 当該質問項目は複数回答項目であり、合計は100%にはならない。
 3 全回答者数は875法人、うち土地利用型は271法人。

3 事例にみる取組み

先にみた課題は、経営発展を指向して法人化し事業展開を図ってきた、組織の成長過程において成熟期にあるような法人で強く意識されている^(注5)。しかし、今後さらに高齢農家がリタイアし、担い手への農地集約が進んでいくにつれて、後発で事業の拡大を進めている経営体にも共通した課題となることが想定される。

また、これらは個々の経営努力のみでは解決が難しく、法人には地域をベースとした協同的な取組みが必要であるとの認識が高まっている。また、これからの地域農業を考えていく上で、従来とは異なる新たな農協との協力、連携関係が必要だと考える

法人も増えている。以下では、現場で実践されている事例をみてみたい（第5表）。

（注5）08年10月に法人協会の稲作を主体にした経営者の有志が集まり、自主的勉強会「大規模稲作懇談会」を立ち上げ、土地利用型の法人の経営課題等について議論を行っている。参加している法人は家族労働力のほかに外部からの雇用を受け入れており、規模は50～100ha程度の法人が中心であるが、水稻作付が150haを超えるような法人もある。以上でとりあげた経営課題については、この勉強会の議論、とりまとめをもとにしている。

(1) 農協の施設を利用し法人等が協同している取組み

a A地域の概要

A地域では、1970年代後半の圃場整備事業をきっかけに、転作田の有効活用、収益の増加を目的に、任意生産組織を集落ごとに設立し、水稻・麦・大豆のブロックローテーション体系を確立してきた。

また、90年代からは、健康な土づくり事業に始まる環境保全型のコメづくりや地場の酒造会社や製菓業者との契約栽培等、実需と結びついた生産・販売に地域ぐるみでいち早く取り組んできた。栽培方法や品種ごとに生産者部会を組織して農協と生産者が一体となって品質の向上に取り組み栽培体系を構築するとともに、農協が保有するコントリーエレベータ等の施設を

第5表 農業法人と農協との関係にかかる事例

	A地域	B地域	C地域
地域	北陸	近畿	北陸
地帯区分	都市的農村	中核都市	農村
法人(グループ)の構成	13経営体 (10法人と3家族経営)	6経営体 構成員は12名	c法人とc法人のある集落の農家を中心に60経営体
構成員(参加農家)の特徴	各集落の中心的な担い手で50haを超える規模の法人も多い。	30～50haの経営を中心とし、100haを超える経営もある。	法人もあるが、ほとんどは兼業農家
農協が主体的に行う農地利用調整	あり (農協による農地システムの管理、農地集積円滑化事業等)	あり (農業機械銀行、受託者組合等の事務、農地集積円滑化事業等)	なし
主な農業法人と農協との関係(現在)	・生産者グループによる農協施設(コントリーのサイロ)の専有利用。 ・環境保全型農業の土づくり、転作等の法人等への作業委託。	集落(地権者)と法人との調整(生産調整の経営・作業委託にかかる管理料等の調整)を農協が担っている。	地域協議会に、農協、法人ともにメンバーとして出席 現在では農協との関係は希薄だが、主食用以外のコメの共同管理等を農協等に提案している。

資料 先方資料、聞き取り調査をもとに作成
(注) 地帯区分は農中総研独自の区分。

活用した区分集荷や安定した調製・保管によって、良質米産地としてのブランドを確立している。

生産調整の大豆生産等の作業受託や環境保全型の土づくりのための全地域への堆肥散布、酒米等の生産は主に地域の中核的農業者が担っている。これら中核的農業者は生産組織を母体として法人化しているケースが多く、60～70haの経営規模をもつ法人もある。A地域は兼業機会にも恵まれていることから、他産業に就業しながら主にコシヒカリを栽培する第2種兼業農家が多いが、近年は農業従事者の高齢化によって中核的農業者への農地集積が進んでいる。

b 取組みのきっかけと仕組み

これらの中核的農業者のなかには独自販売を志向する農業者もあり、販路拡大を図るなかで自社の生産数量を超えるオーダーを受け、仕入販売に取り組む法人（a法人）も現れた。しかし、市中からのコメの仕入れは価格リスクを伴い、産地が異なると品質も安定しにくいことから、a法人はできれば高品質のA地域のコメを扱いたいので農協から調達できないかと相談した。その際農協はa法人に、農協が集荷したコメを買うのではなく、a法人がまとめ役となってA地域の担い手農業者を集め、生産したコメの一部を農協のカントリーを活用して保有し販売してはどうかと提案した。これをうけて、04年にa法人をリーダーに管内の中核的農業者（現在は、a法人を含めた10法人と3人の認定農業者）を会員とする生産

者グループが組織された。

具体的には、会員が自ら販売する特別栽培米コシヒカリについて、農協が系統集荷のコメと区分して集荷、専用サイロ（250トンのサイロ1本もしくは2本）で貯蔵・保管し、会員の販売計画にもとづいて調製、出荷・運搬を行う。販売にかかる業者等との交渉、取引や精算は会員が自己責任で行い、農協はタッチしない。グループから農協には取扱数量に応じて乾燥にかかる施設の利用料と調製、出荷等にかかる手数料を支払う仕組みとなっている。

c 会員のメリット

会員にとっては農協施設の利用により個々の設備投資を抑制でき、かつ人手をかけずに販売計画に合わせた調製・出荷ができる。また、低温倉庫で保管できるため夏場も品質を落とさず販売できるメリットも大きい。農協の設備を活用することにより、生産から出荷まで一貫して高品質を維持できることが、会員に対する販売先からの信頼の後ろ盾となっている。

また、施設利用の面以外にもグループとして取り組むメリットがある。第一に、販売量の多い会員、搬入量の多い会員ともにメリットとなるようにコメ代金の精算方法を工夫している。

まず、グループでは、グループ内でのコメの60kg当たり単価を毎年収穫前の9月にあらかじめ決定するが、出来秋にコメが搬入された段階ではグループから会員への仮払い等はしない。会員は、前月1か月間に

各自が販売のためにサイロから払い出した数量の分のコメ代金（払出数量×単価）を毎月10日までにグループに振り込む。グループに払い込まれた代金は、翌日手数料分を差し引いた上で各会員の搬入数量により按分し、会員の口座に振り込まれるという仕組みになっている。

そのため、a 法人のように自社の生産数量より販売数量の多い法人では資金繰りが緩和される。通常であれば、販売に必要な量を他の生産者から仕入れるため出来秋に多額の資金を用意しなければならないが、この方式では毎月の必要額の支払いのみで済むためである。一方で、搬入数量の多い生産者は、毎月一定の収入をキャッシュで受け取ることができる。従業員給与の支払いなど経常的な支払いの原資の見通しがついていることは、経営にとっての安心材料^(注6)のひとつとなる。

第二に、グループとしてコメを保有することで、会員が個々に対応するよりも販売数量の変更への対応が柔軟に行えることである。例えば、年度当初の計画にはなかった急な商談依頼があった場合にも、会員間の調整を行うことで全量は確保できなくても一部対応が可能となり、翌年産以降の取引につながるケースもある。

第三に、グループの存在が、地域の担い手農業者が集まる場にもなっていることである。A 地域では行政や農協の合併により、農政や農協営農事業の本部機能が旧町外に移転したため、A 地域で開催される会合の回数が減少し、A 地域の農業者が集まる機

会も減少していた。グループの取組みがあることで、A 地域の担い手農業者同士が交流し、さまざまな情報交換の場となっていることも、会員にとってのメリットのひとつといえる。

(注6) 会員は、グループへの出荷以外にも独自の販路でのコメ販売や農協への出荷をしている。グループの取組みは、販路の分散によるリスク低減にもつながっている。また、カントリーの利用により会員ごとの利用数量が的確に把握でき、農協の決済を通じてスムーズに事務処理ができることも、この仕組みの成立要因のひとつである。

d 農協のメリット

農協のメリットとしては、まず、施設利用にもとづいてグループから農協に支払われる乾燥・調製の利用料が利用事業収入となっている。

次に、系統集荷以外のコメも扱うことで施設稼働率の維持向上につながっている。また、施設の利用スケジュールとしてグループのコメの搬入時期を一般的な組合員の収穫終了後とすることで、円滑な施設運営にも寄与している。

A 地域では、兼業農家のほとんどが田植えをゴールデンウィークに行うため、コシヒカリの収穫が9月15日頃に集中する。一方で、専業である会員は祝日を気にせず作業スケジュールを立てられるため、兼業農家の組合員より遅い時期にもコシヒカリの収穫を行っている。そこで、グループとして集荷する会員のコシヒカリの収穫・搬入は一般組合員の収穫終了後^(注7)としている。これにより農協にとっては、コシヒカリの搬入・乾燥のピークが分散し施設の稼働が平

準化することでトラブルが起こりにくくなり、施設にかかる人員の配置も効率的に行える。

さらに、グループを通じて販売するコメは、A地域で栽培方法を定めた特別栽培米のコシヒカリとしており、肥料等は地域で指定された農協で扱う資材を使用するため、農協の購買事業の利用にもつながっている。

(注7) 会員のほとんどはコシヒカリ以外に複数の品種を作付けしている。作業スケジュールとして酒米等の早生品種の収穫がコシヒカリに先行することも、コシヒカリの収穫時期が一般農家より遅い要因のひとつである。

e 地域の農業者のメリット

地域の農業者のメリットとしては、第一に、施設稼働率の維持向上により利用料金の上昇が抑制されることが施設利用者全体のメリットとなっていることがあげられる。

第二に、この取組みが地域で受け入れられている背景として、法人の販路を活用して地域で生産されたコメが確実に販売されることにより、A地域の生産調整の緩和につながることがある。^(注8)

そのために大事なポイントとなるのが、サイロに搬入されたコメをグループが責任をもって販売していることである。安定的に販売先を確保し、きちんと販売されれば地域の販売実績として翌年の生産数量目標へのプラス効果となるが、売れ残ると在庫としてマイナスカウントとなり、地域や農協に迷惑をかけることになる。そのようなことにならないよう、グループのリーダーが中心となって販路の確保や会員の販売数量の調整を行い、売れ残りなく販売してい

る。

(注8) 現在の需給調整では、6月末の在庫量を基準に地域における1年間の主食用米の販売実績を算出し、翌年の生産数量目標（主食用米の生産数量）を決める仕組みとなっている。

(2) 農協が地権者と法人との調整を行う取組み

a B地域の概況

近畿のB地域では、70年代後半から集落ごとのブロックローテーションによる麦・大豆の集団栽培が行われていた。また、農業機械銀行の設立等により規模の大きな経営体への作業委託も比較的進んでおり、機械銀行やその担い手の組織である受託者組合の事務局を農協が務め、農地保有合理化事業（現在の農地利用集積円滑化事業）を活用して担い手への農地集積を図る等、農協が農地利用調整にも積極的に関わってきた。

しかし、90年代に入ると生産調整面積の増加や米価下落、農業従事者の高齢化等によって、地域のなかには営農の存続が危ぶまれる集落も出始めた。特に、大豆栽培等の生産調整への対応では、稲作用の機械とは異なる専用の機械を必要とする。そのため、担い手農業者のいない集落では対応が難しく、新たな取組みが求められていた。

b 担い手農業者による新たな法人の設立

麦の収穫や大豆の播種の作業時期は梅雨と重なるため、品質・収量を確保するには天気をみはからい適時に作業することが重要となる。また、担い手農業者、とりわけ経営規模の大きい法人では、米価が下落す

るなかで所得を維持向上するために園芸作導入等の経営の複合化を図る動きが強まっており、麦・大豆にかかる作業の効率化、作業時間の短縮もより重要となってきた。

そこで、地域の農業経営体（3法人、3家族経営）の若手農業者12人は、親世代が築き上げてきた農業機械銀行や作業受託組織等の仕組みを有効に活用し、転作作物の作業に特化した農業生産法人（以下「b法人」という）を新たに立ち上げ、より効率的な麦・大豆生産体制の確立を目指すこととした。^(注9)

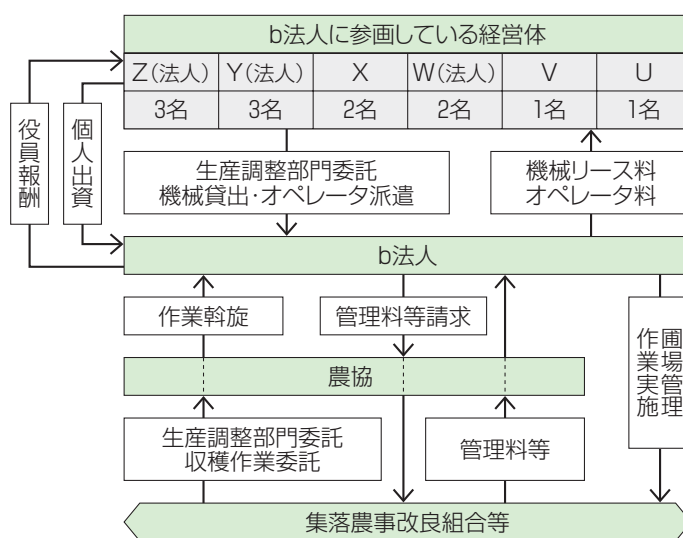
b法人では、専用機械を用いた圃場の排水機能の向上等、個別経営では導入が難しい高度な技術を活用している。また、過去の稼働時間のデータや生育状況等をもとにした綿密な計画策定、打合せにおける工程確認の徹底、作業ロスの排除等により、徹底した時間管理と作業効率の向上を図っている。これらにより、200haを超える小麦の収穫を約10日間で集中的にこなしており、b法人の小麦栽培にかかる労働作業時間は10a当たり3.3時間と、地域平均（10a当たり8.4時間）と比較して半分以下に低減している。

(注9) B地域の取組みの工夫は、作業の適正規模に応じた担い手を組織していることである。水稻栽培については、それぞれの地域の担い手農業者と地権者との間で利用権設定や作業受委託を行っている。

c 農協の役割

効率的に作業を行うため、b法人は原則

第3図 b法人と各経営体及び集落や農協との関係



資料 b法人提供資料をもとに作成

的に集落がブロックローテーションにより転作団地をまとめることを条件に作業を請け負うこととしている。地権者組織である農事改良組合が作業等をb法人に委託する際の窓口は農協となっており、農協がb法人に作業を斡旋する。農事改良組合は、管理料や作業料をb法人に支払うが、圃場条件や前年の作付内容等により、作業内容が異なることから、管理料等の価格は基準価格をもとに農事改良組合、圃場ごとに調整している。これらの農事改良組合との交渉や調整も農協が行っている（第3図）。

また、作業を滞らせることなく給油も速やかに行えるように農協の給油車がスタンバイしている。b法人が播種や収穫を行うときには1日で約400リットルの燃料を使用するが、燃料供給は農協が担っている。

d 取組みのメリット

b法人の発足当初の経営面積は48haであ

ったが、現在では小麦100ha、大豆70ha、水稻9ha、大豆収穫作業請負250ha、小麦収穫作業請負120haとなっており、無人ヘリによる病虫害防除の作業面積も近隣諸県を含めて延べ1,000haとなっている。B地域の共乾施設に搬入される麦・大豆の過半をb法人が栽培もしくは作業受託しており、B地域の生産調整はb法人なくして成立し得えない状況となっている。

また、b法人に利用権設定や作業委託をしている農事改良組合の数は40に及ぶ。また、農事改良組合の代表者は地域でも発言力のある60歳代から70歳代の者であることが多い。20歳代から40歳代の若いb法人の構成員が直接話し合って交渉し、法人として必要な価格で契約を結ぶには困難が伴う。農協が間に入って調整することで、両者のクッションの役目を果たすとともに、事務負担が軽減されることでb法人は作業に集中することができる。

(3) 地域をベースとした連携関係

法人が地域の農家を仲間として取り込みながら地域ぐるみの経営展開を進め、“ミニ農協”としての機能を果たしている事例もある。また、その取組みの先進性を生かし、組合員としての事業利用とは異なる形で地域をベースとした法人と農協との関係を模索する動きがみられている。

a 農協の役割を果たす法人

C地域は、北陸の良質米地帯に位置する。生産調整達成のために集落ごとのブロック

ローテーションを行い大豆生産等にも取り組んでいるものの、湿田が多い等必ずしも圃場条件として畑作物の栽培に適しているといえず、大豆の収量も全国平均に比べて低い状況にある。

c法人は2000年代前半に同じ集落の農業者14名により組織した任意の生産組織を基盤とし、土づくりを基本とした高品質米の生産と独自販売の展開によって力をつけてきた。参加農家の圃場ごとの管理を徹底し、c法人が中心となって堆肥散布や施肥管理等の指導を行うことで、集落をあげて品質の向上に取り組んでいる。安定的な高品質米の生産により販売先からの信頼を得て販路を広げ、取組みに参加する農家を増やすことで生産・販売数量を拡大してきた。

さらに、04年からは、約60人の生産者を参加農業者としてコメの生産調整における「認定方針作成者」の認定、生産数量目標（主食用米を作付けできる数量（面積））の配分を受け、参加農業者への生産数量目標の配分や調整を行っている。^(注10)認定方針作成者としての加工用米への取組み、特に製菓業者等の実需者との直接契約を増加させること等によって大豆生産から水稻作付けに切り替えても生産調整が達成できるよう工夫している。^(注11)加えて、関係する農業者の圃場情報、マップを独自に整備し、参加農家間の作付品種の調整を行うことで収益の最大化を図っている。

このような法人としての経営努力に加えて、農地・水・環境保全向上対策等の事業も組み合わせる等、活用できる制度を積極

的に取り入れることで集落全体の所得が向上する仕組みづくりを進めている。このように、c法人は営農面全体において集落をまとめる役割を果たしている。

集落以外の農業者からもc法人の取組みに参加したり販路を通じてコメを販売したいという希望が増えており、近年では、取組みに参加している農業者の面積を合計すると300haを超えている。

(注10) 04年度からの生産数量目標の配分は、生産調整に関する方針を作成し、農林水産大臣から認定を受けた者（認定方針作成者）が行うこととされた。認定を受けているのは主に米穀を取り扱う農協や集荷業者であるが、農業者でも要件を満たせば認定を受けることができる。認定件数は06年2月時点で1,861件で、そのうち農業者（法人を含む）は131件である。

(注11) 加工用米制度とは、清酒、米菓等の加工業者が原料米を調達するための流通の仕組みのことで、この制度を利用する加工業者は主食用米価格よりも安価に原料米を仕入れることができ、生産者は生産調整分としてカウントすることができる。03年産まで加工用米を実需者に供給するルートは全国出荷団体（全農・全集連）の一元的な販売に限られていたが、04年の食糧法改正により認定方針作成者が実需者と直接取引することができるようになった。

b 地域協議会への法人の参画と地域への波及

現在の生産調整政策では、市町村段階における生産数量目標の配分等の生産調整のあり方や交付金の活用方法等のルールについて、行政、農協、認定方針作成者等によって組織される「農業再生協議会」で議論し、決定することとしている。c法人は認定方針作成者としてこの協議会に参画している。

c法人はC地域の特性を踏まえると、生

産調整の仕組みを活用してできるだけ水稻を作付けできるようにすることを地域全体で取り組んでいくことが重要と考えて協議会において発言したり、法人協会等の全国組織の会合で得られた情報を積極的に協議会や農協の担当者に提供している。c法人の取組みを知った農業者が、「農協としても生産調整を緩和させるための取組みを積極的に進めるべきではないか」と地域の会合で発言したことがきっかけで農協での取組みも進展する等、C地域全体に波及している取組みもある^(注12)。

また、地域をベースに農協とも連携した取組みを進めたいと考え、政府備蓄米に地域としてまとまって取り組むことの提案なども行っている。実現にはまだ至っていないが、いずれは主食用米の販売においても、法人と農協が協力し、産地としてのブランド力、競争力の維持を図ることが重要と考えている。

(注12) C地域は生産数量目標の配分が多く、09年度の転作率は17.5%と県平均が3割を超えているなかで非常に低い。これは、C地域では、c法人以外の農協等の認定方針作成者も売れるコメづくりの考え方にもとづき、実需と結びついたコメ販売等を積極的に行っていることによる。

4 事例から示唆されること

ここで、今回取り上げた事例等から示唆されることを整理してみたい。

(1) 新しい協同の取組みと農協の役割や機能の発揮

第一に、法人等による自らの課題解決の

ための協同的な取組みと、農協の事業や機能が有機的に結びつくことで、法人等にとってもメリットがあり、農協の事業利用にもつながっていることである。

A地域の事例では、会員が独自販売を拡大する上で生じる施設投資や販売数量の調整、資金繰り等の課題を、グループで取組み、販売や精算の方法を工夫することで解決しているが、その土台には優れた農協の施設とオペレーションがある。b法人では、法人等の担い手同士の集団的な取組みによって作業の効率化を進めているが、転作団地の集積と地権者との調整を地域や農協が担っているからこそ可能になる。

また、いずれの事例も参加者が共通した目的のもとに集まっているため、高い当事者意識をもって取り組まれている。組合員が多様化するなかで、画一的な事業体制では農協が組合員個々のニーズに応えることは困難となっている。共通した目的をもつ組合員自らが新たな協同を形成し、その取組みを農協が事業を通じて支援したり、農協が小さな協同を束ねる役割をもつといった事業・組織のあり方は、これからより重要になると考えられる。

(2) 組合員と農協の役割分担や責任の明確化

第二に、A地域の事例にみるように、組合員と農協の役割分担や責任が明確になっていることである。

旧来の農協事業運営では、ともすれば組合員の費用負担が不明確であり、それが法

人等の農協離れの要因になっているケースもみられる。一方、A地域では、会員は施設稼働率を低下させないため、必ず約束の数量を出荷する、また、サイロに搬入したコメは責任を持って販売するなど、「グループの取組みで農協に迷惑をかけない」ことを強く意識している。その上で、施設利用に必要な費用を農協に支払っている。このように、法人等がコスト意識や責任感を明確にもっている。また農協も全利用にこだわらず、生産者の自主性を尊重して生産者のニーズに応えた事業対応をすることで、農協の事業利用につなげている。

(3) 地域全体の利益の追求と説明責任

第三に、取組みの推進が法人等のみでなく、地域全体の利益にもつながる仕組みとなっていることである。

法人等の担い手への農地集積は、見方を変えれば地権者と耕作者というニーズが異なり利害も対立する組合員を形成することを意味する。両者がともに組合員である農協にとって、地域にとってよりよい均衡点を探り、両者ともに納得ができる合意形成を図ることが協同組織の役割として重要となっており、農地利用集積円滑化事業の活用等を通じた農協による農地利用調整が求められる^(注13)。

加えて、協同組合として、農協が取組みを推進することが地域全体の利益につながっていることを組合員に説明し、理解と納得の上で事業を進めていくことが求められる。

(注13) 現在、1,740の農地利用集積円滑化団体の51%は農協が担っている。

(4) 農協と法人の新たな連携関係

c 法人の事例にみるように、より先進的な取り組みを行っている法人ではその事業展開のなかでさまざまな事業のチャンスや情報をつかんでいる。A地域の事例も、a 法人等の販路を活用してA地域のコメを販売する取り組みとみることもできる。地域の取り組みを発展させていくためには、農協と法人とが連携し、法人の先進性を生かした事業展開を図っていくことも必要なのではないか。

法人のメリットのひとつは、意思決定や行動が迅速なところにある。一方で、農協は組織の仕組みとして意思決定に時間がかからざるを得ないという問題があり、合併で管轄区域が広がったことでその傾向が強まっている。しかし、地域における法人の集荷量と農協の集荷量には大きな差があるように、より広域に、より多くの組合員をまとめる組織力があることは農協の大きな強みである。このような両者の強みを生かした連携のもとに、地域として事業を進めていくことが、今後より重要となると思われる。

(5) 地域の実情に応じた事業展開と 創意工夫

最後に、いずれの事例も、地域の実情に応じた事業展開と創意工夫がなされていることである。施設を例にとると、A地域では農協に高機能の施設が整備されており、

オペレーション技術も高い。そのため、法人等にとっては、その施設やサービスを活用することが経営へのメリットとなるとともに、農協にとっては事業利用につながっている。一方で、B地域の場合は、現時点では法人等が各々保有する施設で対応でき作業効率もよいため、コメは個別経営ごとに対応し、生産調整のみを集団として行っている。

また、B地域のように、都市圏に近く兼業機会に恵まれている地域は農家が離農して法人等に全面委託するケースが多い。一方で、C地域は純農村地帯で米価も比較的高い。そのため、兼業農家でも家計に占める稲作所得のウェイトが比較的高く農業機械を保有しているケースも多いため、できる限り農業を続けたいという意向をもつ農家も残っている。そのため、法人が自ら農地を集積して全面的に経営受託するよりも、c 法人が地域をリードしながら兼業農家にもできるだけ農業に従事してもらい、法人が地域の農業者をまとめる形をとっている。

当然のことではあるが、水田農業は地域性が強く、課題の発現の仕方も地域ごとに異なる。そのため、課題解決に資する取り組みもそれぞれの地域の実情に応じた創意工夫が求められる。

おわりに

本稿では、これからの協同のあり方のひとつとして、共通した課題や目的をもつ組合員が小さな協同を組織し、それを農協が

事業等を通じて支援する仕組みの有効性を指摘した。地域営農ビジョンでは、今後の地域農業のあり方や農地の集積計画等の人・農地プランの項目に加えて、ビジョン固有の項目として「農を通じた豊かな地域づくり」をあげており、地域住民や学校、地元企業等を巻き込んだ地域づくりが提起されている。これらの取組みを進めていく際にも、地域のなかで組織されている目的に応じたネットワークやグループを農協がまとめていくことが有効であると考ええる。

また、TPPをめぐる議論にみられるように、農業・農村をとりまく環境は、ますます厳しくなっていくとみられる。今後、法人と農協が地域共通の利益を認識し、双方のメリットを生かして地域農業の維持・発展に寄与する取組みを進めていくことがよ

り重要になる。地域を基盤とする農協の果たすべき役割もさらに高まっていくといえよう。

<参考文献>

- ・小針美和（2011）「コメをめぐる状況の変化と地域としての取組み—乾燥調製・保管機能に着目して—」『農林金融』3月号
- ・小針美和（2012）「農業法人における人材育成の取組み—雇用就農者の育成を中心に—」『農林金融』7月号
- ・薦谷栄一（2000）「企業の農業参入状況と農業法人の動向—JAの存在意義を問う法人経営の動き—」『農林金融』5月号
- ・東京財団日本の農政改革プロジェクト（2013）「農業構造改革の隠れた課題」（提言書）
- ・室屋有宏（2006）「農業法人の経営発展と農協との関係—4つの事例から「協力」の可能性について考える—」『農林金融』12月号

（こばり みわ）



果樹農業の持続性向上のための 産地マネジメント

—施設や農業機械の共同利用による効率化を中心に—

主任研究員 尾高恵美

〔要 旨〕

- 1 「世界農林業センサス」によると、2005年から10年にかけて、農業就業人口は高齢化したものの、農業全体としてみると耕作放棄地の拡大には一定の歯止めがかかった。しかし、本稿の対象である果樹部門では規模拡大は進んでいるものの、そのペースは農業全体の規模拡大に比べて緩やかであり、生産者の減少により栽培面積は減少し、樹園地の耕作放棄地拡大に歯止めはかかっていない。
- 2 規模拡大のペースが緩やかであることの理由の一つは、果樹作経営において、労働集約的で適期が短い作業が規模拡大のボトルネックとなっていることである。これを解消するには、雇用労働の導入、作業の省力化や外部委託、作業性の向上、労働節約的技術の導入等を図る必要がある。
これらのうち、本稿では施設や農業機械の共同利用による省力化に注目する。なぜなら、大型の施設や農業機械は分割不可能であり、また、多額の設備投資が必要になるため、導入によって得られる省力化の効果が費用を上回るには一定の利用量を必要とする。そこで、作業の省力化を実現するためには、多数の生産者の利用によって規模の経済性を生かして費用を低減できる共同利用が重要となるためである。
- 3 本稿では、中山間地域において、施設や農業機械の共同利用によって省力化および中心的担い手の規模拡大を実現している事例を取り上げた。事例によりその実情をみると、施設や農業機械の共同利用によって省力化や外部委託を図り、それによって生じた余力で規模拡大を実現している。それが、農業所得の向上、ひいては後継者の確保に結びつき、産地の持続性を高めている。そして、施設や農業機械の共同利用の枠組みを維持するために、生産者組織による産地マネジメントが重要な役割を果たしている。
- 4 規模拡大のペースが緩やかである状況において、国内の果実生産力を持続するには施設や機械の共同利用が不可欠である。共同利用の枠組みを継続するための課題解決において、生産者組織の主体性は重要である。農協は、生産者組織による主体性の発揮を促すようにサポートし続けることが肝要であると考えられる。

目 次

はじめに

1 近年の果実生産の動向

- (1) 果実生産量は減少傾向
- (2) 販売農家数、栽培面積ともに縮小
- (3) 規模拡大は緩やか

2 果樹産地における施設や農業機械の共同利用の必要性和課題

- (1) 共同利用の必要性
- (2) 共同利用の継続への懸念

3 選果施設の共同利用の事例

(西宇和農協川上柑橘共同選果部会)

- (1) 地域農業の概要
- (2) 組織の概要
- (3) 共同利用による効果
- (4) 共同利用継続のための農地流動化
- (5) 共同利用運営のための産地マネジメント
- (6) 農協の役割

(7) 小括

4 農業機械の共同利用の事例

(中萩原らくらく農業運営委員会)

- (1) 地域農業の概要
- (2) 組織の概要
- (3) 生産基盤整備による作業性の向上
- (4) 農業機械の共同利用
- (5) 共同利用による効果
- (6) 共同利用を実現するための産地マネジメント
- (7) 農協の役割
- (8) 小括

5 事例から示唆される施設や農業機械の共同利用の効果と産地マネジメント

- (1) 共同利用による効果
- (2) 共同利用のための産地マネジメント

おわりに

はじめに

「世界農林業センサス」によると、2005年から10年にかけて、農業就業人口は高齢化したものの、農業全体としてみると耕作放棄地の拡大には一定の歯止めがかかった(内田(2011))。集落営農等がリタイアした生産者の受け皿となって規模拡大が進んだためである。

本稿の対象である果樹部門では、規模拡大は進んでいるものの、農業全体に比べてペースは緩やかであり、生産者の減少により栽培面積は減少し、樹園地の耕作放棄地拡大に歯止めはかかっていない。

果樹産地において農地流動化が進まないことに加えて、果樹栽培における労働集約的で適期が短い作業工程の存在が規模拡大のボトルネックになっている。

ボトルネックを解消する手段として、雇用労働の導入、作業の省力化や外部委託、生産基盤整備による作業性の向上、労働節約的技術の導入などがあげられる。

本稿では、このうち省力化のための施設や農業機械の共同利用に焦点を当てて、中山間地に属する2つの産地の事例に基づきその実情を明らかにするとともに、共同利用の枠組みを維持するための産地マネジメントについて考察する。

本稿の構成は次のとおりである。

まず、近年の果実生産の動向を統計データに基づいて概観する。次に、果樹作経営における共同利用の必要性を整理する。最後に、聞き取り調査の事例分析により、施設や農業機械の共同利用による作業効率化、その結果としての規模拡大や農業所得増への効果、およびそれを実現するための課題解決の仕組みを示す。

1 近年の果実生産の動向

(1) 果実生産量は減少傾向

果樹生産量は豊作の年（表年）と不作の年（裏年）が交互に発生する隔年結果が顕著であるために変動が激しいものの、近年は減少傾向にある（第1図）。10年度の生産量は296万トンであり、これは、同じく裏年だった00年度に比べて89万トン、率にして23.1%減少した。

「食料・農業・農村基本計画」では、2020年度における果実の生産数量目標を340万

トンと定めている。しかし、裏年や天候不順等により、10年度と11年度（生産量297万トン）は、2年連続で20年の目標数量を下回った。

このまま供給力の低下が続けば、需要予測に基づいて農林水産省が設定した生産数量目標を大幅に下回る恐れがあり、対策が急務となっている。

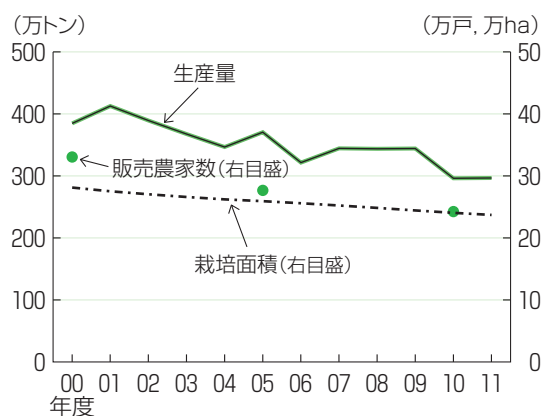
(2) 販売農家数、栽培面積ともに縮小

生産量が減少傾向にある背景には、果樹販売農家数減少の一方で、1戸当たりの規模拡大は緩やかにしか進んでいないために、栽培面積が減少していることがある。

販売目的で果樹を栽培した販売農家数（以下「果樹販売農家」という）は00年の33.0万戸から10年には24.2万戸へと8.8万戸、率にして26.7%減少した（第1表）。減少数の寄与率を規模別にみると、販売目的の果樹栽培面積（以下「果樹栽培面積」という）が30a未満の果樹販売農家が44.2%、同じく30～50a未満が22.6%を占めており、合わせて66.8%になる。つまり、この間に減少した果樹販売農家の過半は果樹栽培面積が50a未満の農家ということになる。

一方、果樹販売農家の果樹栽培面積は00年の18.8万haから15.7万haへと3.1万ha、率にして16.5%減少した。減少した面積の寄与率を規模別にみると、果樹栽培面積が30a未満の割合が17.4%、同じく30～50a未満が20.9%を占めており、合わせて38.3%になる。栽培面積の減少についても、50a未満の農家の減少による影響は小さくないことが確認

第1図 果実生産量、果樹販売農家、果樹栽培面積の推移



資料 農林水産省「食料需給表」「世界農林業センサス」「耕地及び作付面積統計」から作成

第1表 果樹栽培農家数と果樹栽培面積の推移(販売農家)

(単位 万戸, 万ha, %)

	販売目的で栽培した果樹栽培農家数							販売目的の果樹栽培面積						
	実数		構成比		10年の00年対比			実数		構成比		10年の00年対比		
	00年	10年	00年	10年	増減数	寄与率	増減率	00年	10年	00年	10年	増減数	寄与率	増減率
	(a)	(b)			(b-a)		(b/a)	(c)	(d)			(d-c)		(d/c)
全国	33.0	24.2	100.0	100.0	△8.8	100.0	△26.7	18.8	15.7	100.0	100.0	△3.1	100.0	△16.5
30a未満	12.6	8.7	38.2	36.0	△3.9	44.2	△30.9	1.8	1.2	9.5	7.9	△0.5	17.4	△30.3
30～50	6.9	4.9	20.8	20.1	△2.0	22.6	△29.0	2.4	1.8	12.9	11.3	△0.6	20.9	△26.8
50a～1.0ha	7.6	5.6	23.0	23.3	△1.9	22.1	△25.6	4.9	3.8	26.1	24.1	△1.1	36.2	△22.9
1.0～1.5	3.0	2.3	9.1	9.7	△0.6	7.3	△21.6	3.3	2.7	17.8	17.4	△0.6	19.7	△18.3
1.5～2.0	1.4	1.2	4.3	4.8	△0.2	2.7	△16.8	2.2	1.9	12.0	12.4	△0.3	9.9	△13.6
2ha以上	1.6	1.5	4.7	6.1	△0.1	1.0	△5.9	4.1	4.2	21.9	27.0	0.1	△4.2	3.1

資料 農林水産省「世界農林業センサス」から作成

(注) 第1表の果樹栽培面積は、販売農家の販売目的の栽培面積であり、栽培の用に供された全ての土地を対象とする第1図の「耕地及び作付面積統計」の栽培面積とは異なる。

できる。

零細な果樹販売農家は、粗収益に対する固定費の割合が大規模層に比べて高い。このため天候変動による収量減、果実価格の下落や生産資材価格の上昇に対して脆弱な経営体質となっている。また、零細な果樹販売農家では高齢化が進んでおり、10年において、自営農業に従事した世帯員のうち65歳以上の割合は、50a未満の果樹販売農家では45%を超えている。

10年でも果樹栽培面積50a未満の農家は、果樹販売農家数の56.1%、果樹栽培面積の19.2%を占めている。高齢化の進行や経営環境の悪化により、今後リタイアが一層進む恐れがある。

(3) 規模拡大は緩やか

果樹作経営において規模拡大は進んでいるものの緩やかである。

果樹販売農家1戸当たりの果樹栽培面積は、00年の57aから、10年には65aへと13.9%増加した(第2表)。農業全体の販売農家1戸当たり経営耕地面積は、同期間で160aか

ら196aへと22.4%増加した。これに比べると、果樹栽培面積の平均は小規模であり、増加率も小幅である。

果樹栽培面積を規模別にみると、2ha以上の販売農家の平均栽培面積は264aから289aへと9.6%増加した。しかし、2ha以上層の増加面積は合わせて1,289haであり、3万haを超える果樹栽培面積全体の減少に対する割合はわずかである。

この結果、05年における販売農家の耕作放棄地率〈耕作放棄地／(耕作放棄地＋経営耕地)〉は、田では3.1%、畑では4.9%に対して、樹園地では7.7%と高い水準にある。その上、畑では00年の5.3%から0.4ポイント改

第2表 販売目的で栽培した果樹栽培農家の平均栽培面積(販売農家)

(単位 a, %)

	平均栽培面積		10年の00年対比	
	00年	10年	増減数	増減率
全国	57	65	8	13.9
30a未満	14	14	—	0.8
30～50	35	36	1	3.0
50a～1.0ha	65	67	2	3.7
1.0～1.5	111	116	5	4.2
1.5～2.0	160	166	6	3.8
2ha以上	264	289	25	9.6

資料 第1表に同じ

善したものの、樹園地では00年の7.2%から0.5ポイント悪化した。

前述したように果樹作経営では適期が短い労働集約的作業工程がボトルネックになり、規模拡大のペースは緩やかである。このため、果樹栽培面積の減少が続くなかで規模拡大による面積増加の寄与は限られたものである。今後、需要に対応した国内生産力を維持していくには、規模拡大とともに、零細農家や高齢農家の営農継続および新規参入が必要となる。そのためには、雇用労働の導入、作業の効率化や外部委託、生産基盤整備による作業性の向上、労働節約的技術の導入などによって制約要因を克服^(注1)することが不可欠である。

次に、果樹作経営における制約要因を克服するための省力化や外部委託の手段として、施設や農業機械の共同利用について検討する。

(注1) 2010年において、果樹栽培農業経営体のうち「臨時雇い」を雇用している割合は41.7%であり、栽培面積が大きくなるほど高くなり、1.5~2.0ha層では70.7%、2ha以上層では78.6%になる(2010年「世界農林業センサス」)。

2 果樹産地における施設や農業機械の共同利用の必要性和課題

(1) 共同利用の必要性

前述したように果樹栽培作業では、季節性があり、適期が短く、労働集約的な作業が多い。施設や農業機械を利用することにより省力化や外部委託を図ることは規模拡大

の制約要因の克服につながる。

省力化や外部委託を図る場合に、広範囲に防除やかん水を行う多目的スプリンクラーやスピードスプレイヤー(走行式防除機)、自動で選果や梱包を行う大型選果機など、大型の施設や農業機械を利用するが多い。

これら大型の施設や農業機械は分割不可能であり、また、多額の設備投資が必要になるため、導入によって得られる省力化の効果が費用を上回るには一定の利用量を必要とする。しかし、前述したように、個別の果樹作経営の規模拡大のペースは緩やかであるために、単独で採算が合う利用量を確保^(注2)できる大規模な生産者は限られている。

そこで、作業の省力化や外部委託を実現するためには、多数の生産者の利用により規模の経済性を生かして費用を低減できる施設や農業機械の共同利用が必要になるのである。

(注2) スピードスプレイヤーを個人で所有し個人防除する生産者が増えている。しかし、05年において、果樹販売農家に対する乗用型スピードスプレイヤーを所有している販売農家の割合は24.6%にとどまる(2010年「世界農林業センサス」)。

(2) 共同利用の継続への懸念

しかし、果樹栽培面積の縮小によって、施設や農業機械の共同利用に必要な利用量を確保し続けることができるかという懸念が生じている。例えば、糖度に基づいて選別する光センサー搭載の選果機を取得するには多額の投資が必要であるが、生産量が減少すると、採算を確保するために、生産

者にとっては費用である施設利用料を引き上げざるを得なくなる。

また、スプリンクラーは面として利用されており、栽培をやめた樹園地のスプリンクラーだけを直ちに使用停止することはできない。

何より、耕作放棄地から発生する病害虫が周囲の樹園地に拡散することを防ぐ必要がある。

共同利用の枠組みを運営することを目的に、地域には共同防除組合や共同選果部会などの生産者組織が設立されている（内山（1996））。産地の弱体化が懸念されるなかで、共同利用を継続的に運営するために、生産者組織が主体となって課題解決に取り組む動きがみられる。

以下では、中山間地に立地する2つの果樹産地への聞き取り調査に基づいて、施設や農業機械の共同利用の有効性、および共同利用の枠組み継続など運営上の課題解決に向けた生産者組織による産地マネジメントについて整理する。中山間地の事例を選択したのは、一般的に高齢化がより深刻であり、産地の持続性に対する懸念が強いと考えられるためである。

3 選果施設の共同利用の事例 (西宇和農協川上柑橘共同選果部会)

(1) 地域農業の概要

愛媛県八幡浜市川上地区を管内として西宇和農協の生産者組織である川上柑橘共同選果部会（以下「川上共選部会」という）が

設立されている。

川上地区では、海岸付近から標高350mまでの急傾斜地に石積みした段々畑で温州ミカンを栽培している。温州ミカンの栽培で100年超の歴史をもつ。

2010年「世界農林業センサス」によると、同地区の販売農家145戸は全戸が温州ミカンを栽培しており、うち主業農家が69.0%を占めている。果樹販売農家1戸当たりの樹園地面積は164aである。これは、露地果樹栽培農家の全国平均より100a多い。品種構成では、早生温州ミカンが7割弱を占める早生中心の産地である。

(2) 組織の概要

川上共選部会の部会員数は177名である。1戸当たり経営面積が2ha以上の農家が28.1%と規模拡大が比較的進んでいる一方で、50a未満の零細農家も23.6%を占めている（川上共選部会資料）。また、経営主の年齢構成でも、50歳未満と75歳以上がともに20.8%を占めており、高齢化の一方で若手経営者も存在している（同資料）。

川上共選部会は、営農基準の作成、防除やかん水の実施、農地流動化、選果場の運営、出荷物の販売など、地域の柑橘類の栽培と販売に共同で対応する機能を果たしている。

(3) 共同利用による効果

部会員の果樹作経営では、防除、かん水、肥料散布、選果、販売、輸送を共同で行っている。ここではスプリンクラーによる共

同防除等と共同選果場での共同選果に注目する。

a 共同防除で省力化

防除、かん水、液肥散布作業については、多目的スプリンクラーを使用して共同で行っている。スプリンクラーによる防除やかん水はブロック単位で一斉に行う。

1つのブロックの面積は20～25haで、地域に11のブロックがある。防除に要する時間は、噴霧器を使用した手作業では1回の防除に10a当たり2時間程度かかるが、スプリンクラーを使用した場合には11ブロック全ての園地を4時間で防除できる。

スプリンクラーによる共同防除以外に病害虫の発生に応じて手作業で個人防除を行うが、年間でみると作業時間はかなり短縮されている。また、ブロック内では品目を統一しているためドリフト（対象作物以外への農薬の飛散）を心配する必要はない。

後述する川上共選部会に設置している生産委員会と運営委員会が協議して防除のタイミングを決定し、かん水のタイミングについては同じく畑地かんがい委員会と運営委員会が協議して決めている。実際の作業は、生産者が協力して行う。

b 共同選果場に個別生産者の選果作業を外部委託

収穫後のミカンの選果は、川上共選部会が運営する共同選果場で行っている。光センサーを搭載した選果機で、共通の選果基準に基づいて一個一個のサイズと等級を選

別し、段ボールに梱包する。個性化商品を除いて、選果・梱包作業の大部分は機械化されている。

選果場の作業は雇用労働によって行い、川上共選部会の常勤役員以外に部会員の出役はない。選果作業を外部委託できるため生産者は収穫作業に専念することができる。

(4) 共同利用継続のための農地流動化

当地域において果樹作経営を継続的に行う上で、共同防除や共同選果は不可欠である。しかし、生産者の高齢化は当地域でも例外ではなく、高齢化によりスプリンクラーの維持に支障を来す恐れが生じた。そこで川上共選部会は農地流動化と農道整備に取り組んできた。

川上共選部会では20年以上前から自ら農地流動化に取り組んでいる。1990年に全部会員を対象に行った営農継続意向についてのアンケート結果において、当時200戸の部会員は、将来半減する可能性があると感じ込まれた。このため営農を継続する意向を示した100戸の部会員で栽培面積を維持するという方針を立て、川上共選部会の専門委員会として農地委員会を立ち上げて樹園地の斡旋を行うことにした。

斡旋方法としては、リタイアする予定の農家は原則として1年前までに斡旋を申請し、同委員会が1年間をかけて受け手を探し、出し手と受け手の要望を調整する。耕作放棄地を引き受けて改植した場合には、未収益期間である3年間はスプリンクラー防除費免除のインセンティブを与えている。

00年以降に幹旋した面積は延べ84ha（賃貸借の再設定を含む）にのぼり、中心的な担い手への樹園地集積を進めてきた。

(5) 共同利用運営のための産地マネジメント

当地域における共同利用施設をマネジメントしている組織は川上共選部会である。各種委員会を中心に、生産者が主体的に運営している点が特徴である。

a 組織体制

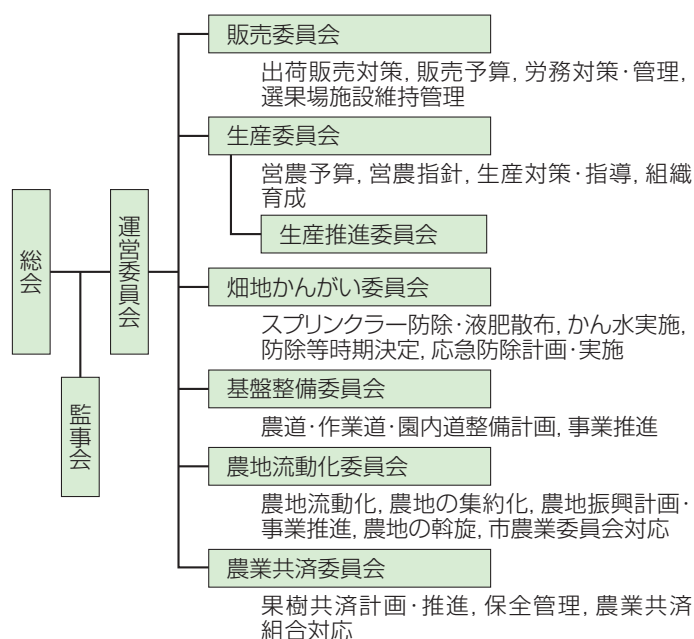
川上共選部会の最高意思決定機関

は総会である。部会員の中から総会で選出された11名の運営委員をメンバーとした運営委員会と6つの専門委員会を設置し、ミカンの栽培や販売において共同で対応する事業を行っている（第2図）。

専門委員会としては、販売委員会、生産委員会、基盤整備委員会、農地流動化委員会、農業共済委員会、畑地かんがい委員会が設置されており、畑地かんがい委員会は前述したスプリンクラーのブロック代表、それ以外の専門委員会はそれぞれ3～4名の運営委員が兼務する。各専門委員会が作成した原案を運営委員会で協議した後に、総会に付議して決定する。

前述したように、農地流動化委員会で農地の幹旋を行うほか、基盤整備委員会では、作業性向上に資する農道・作業道・園内道の整備に関する計画と推進を行う。また、

第2図 川上柑橘共同選果部会組織図



資料 川上柑橘共同選果部会資料から作成

選果場の運営については販売委員会が担当している。

b 共同利用への求心力

部会員が川上共選部会に出荷する最大の理由は、川上共選部会のブランド力である。川上共選部会の過去5年間の平均単価は200円/kgを超えている。これは、全国の早生温州みかんの販売価格（5年間の単純平均）の151円/kgより3割以上高い。

また、部会の運営に当たっては運営委員会から一般の部会員への一方的な連絡だけでなく、生産者大会や日常的な会話で意見を吸収し、組織運営に反映させていることも組織としての求心力を高めることにつながっている。

c 採算性の確保と専属利用契約

共同選果場の運営や販売にかかる人件費、減価償却費、水道光熱費といった費用は、川上共選部会の部会員が支払う利用料で全額負担している。川上共選部会においては、費用を利用料で賄うことが可能となっている。その一つの要因として専属利用契約がある。専属利用契約とは、利用量を確保し経営の安定を確保することを目的に、組合員が農協の施設を専ら利用すべき旨を契約するものである（明田（2010））。

高性能の選果施設の取得には数億円の投資が必要で、それを長期にわたって償却する。費用は利用者が支払う利用料によって賄われるが、利用量が当初想定より極端に低下すると、採算を確保するためには単位当たりの利用料を大幅に引き上げなければ、施設を安定的に経営することができなくなる。そこで農協法では、専属利用契約を締結することが認められている。

本事例でも、川上共選部会の部会員は西宇和農協の代表理事理事長と専属利用契約を毎年締結している。

ブランド力という求心力に加えて専属利用契約の裏付けがあるため、選果場は安定した出荷量を確保することができる。毎年の単位当たり利用料の変動を抑制しつつ、施設経営の採算性を確保している。

d 組織の後継者育成

共同利用の枠組みを継続するには、それを運営する生産者組織の人材育成も重要である。川上共選部会には青壮年同志会という

若手生産者の組織があり、栽培技術の向上とともに、組織リーダーの後継者を育成する役割を果たしている。次代の組織リーダーとしての自覚を促すために、川上共選部会の総会で青壮年同志会のメンバーが意見を述べる機会を設けたり、青壮年同志会と運営委員会との意見交換会を開催している。

(6) 農協の役割

西宇和農協が果たしている役割は、川上共選部会を円滑に運営するためのサポートである。

農協の営農指導員は、生産委員会がその年の生産方針を立てる際にアドバイスをしたり、講習会を開催したり、樹園地を巡回して指導を行っている。剪定など手作業が多い柑橘栽培では、個々の栽培技術が品質に大きく影響する。産地としての評価を高めるには技術の高位平準化が重要である。

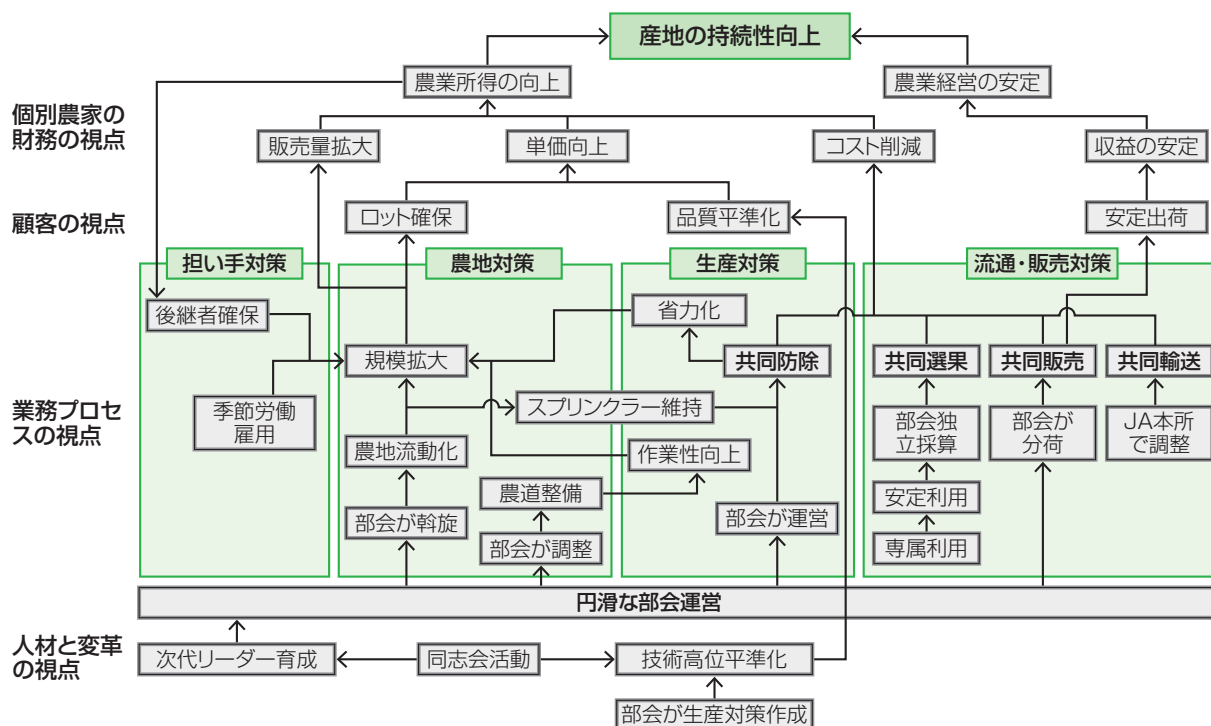
また、販売に関しても、川上共選部会が分荷を行う際に、農協では、判断材料となるデータを提供したり、商品開発においてアドバイスをを行っている。

川上共選部会の運営を事務局として支えているのも農協である。11年の実績で年間75回と頻繁に開催される運営委員会や専門委員会の資料作成や事務連絡等を行っている。

これら営農指導、販売や事務局業務のために農協では川上共選部会専任の職員を配置している。

さらに、本所では農協全体での共同輸送の調整を行っている。農協管内には川上共

第3図 川上共選部会における施設の共同利用継続の取組み(概略図)



資料 筆者作成

選部会を含めて10の共同選果部会があり、いずれも主な出荷先は東京市場である。農協の本所がコーディネートし、他の共同選果部会と混載してトラック台数を最小限にすることによって輸送コストを抑制している。

(7) 小括

以上のまとめとして、第3図に本事例の全体像を産地の持続性を高めるという観点からバランス・スコアカードの戦略マップを用いて概略を示した。^(注3)

防除、かん水および選果作業を共同で行い、省力化を実現している。生産者が減少するなかで、共同利用施設を維持するために、生産者組織が樹園地の幹旋等を行っている。自ら課題解決に取り組んだり、次代

のリーダーを育成する体制が確立しており、また専属利用契約締結によって安定した施設運営が裏付けられている。

(注3) バランス・スコアカードの戦略マップを用いた。バランス・スコアカードとは、ビジョンと戦略をアクションに落とし込むために、財務の視点、顧客の視点、業務プロセスの視点、人材と変革の視点で明確化するもの(吉川(2006))。戦略マップは、戦略とアクションおよびアクション間の関連を示したものである。

4 農業機械の共同利用の事例 (中萩原らくらく農業運営委員会)

(1) 地域農業の概要

中萩原らくらく農業運営委員会(以下「らくらく委員会」という)は山梨県甲州市塩山中萩原地区にある。中萩原地区は標高500～600mの中山間地にあり、モモ、ブドウ、

スモモ等の果樹が栽培されている。モモについては、近隣の集落と合わせて「大藤のモモ」としてブランド化されている。

(2) 組織の概要

らくらく委員会は、18戸の加入農家で構成する任意組織である。18戸の中には、専業農家だけでなく、兼業農家、高齢生産者や女性生産者を主な従事者とする農家も加入している。らくらく委員会は、生産基盤整備を行い、そこで農業機械を共同利用するために設立された（生産基盤整備により、平坦化し団地化してスプリンクラーを敷設し、らくらく委員会が農業機械の共同利用の運営を行う農園を、以下では「果樹団地」という）。

らくらく委員会は、生産基盤整備の合意形成と農業機械の共同利用の枠組みを運営する役割を果たしている。99年と08年に生産基盤整備を行い、果樹団地の面積は合わせて575aである。これは、らくらく委員会加入農家の経営面積合計の1,768aの3分の1を占めている。

らくらく委員会の基本理念は、①楽にモモづくりができなければ、産地は続かない、②持続性の高い果樹栽培を進めるため、次世代につなげる果樹産地の形成を行う、③専業・兼業・年齢を問わず幅広い担い手で農地保全を図る、である。ちなみに、委員会の名称の「らくらく」は①の「楽にモモづくり」から名付けられている。

(3) 生産基盤整備による作業性の向上

生産基盤整備以前の樹園地は段々畑にな

っており、機械化できずに労働負荷が重かった。このため高齢の生産者がリタイアして耕作放棄地になるケースも現れた。そこで、国や県の補助事業を活用して樹園地の平坦化を図り、合わせて換地や売買で集積を図った。

農地集積に伴う売買では、売り手と買い手の双方が納得するように基準価格を設定し、2年間かけて合意形成を図った。

また、生産基盤整備後の果樹団地において大型機械の作業性を高めるために、農地の境界には作業を妨げる構造物を設けず、また、樹間を広くとっている。これにより、大型機械で自在に作業することができるため、作業時間は大幅に短縮した。

さらに、ドリフトを気にすることなく、一斉に防除するために、栽培品目はモモに限定した。

(4) 農業機械の共同利用

らくらく委員会では大型機械を共同で所有し、それを使ってらくらく委員会の加入農家であるオペレータが作業を行っている。具体的には、専業農家である3人のオペレータが、スピードスプレイヤーを使用して防除、マニユアスプレッダー（堆肥散布機）を使用して堆肥散布、乗用草刈機を使用して草刈りを行う。

農業機械の共同利用において、オペレータ役の専業農家だけでなく、高齢生産者・女性生産者を主な従事者とする農家や兼業農家といった零細農家も重要な存在である。果樹団地における樹園地面積が50a未満の

農家の面積は果樹団地面積575aのうち4割程度を占めている。モモ果実はデリケートで収穫作業の適期が短く、作業には熟練技術を必要とするため、雇用労働では対応が難しい。収穫作業がボトルネックとなり、専業農家でも、省力化のために単独で大型機械を使用するほど規模拡大することは容易ではない。そこで専業農家だけでなく、零細農家が参加することによって、大型機械の採算確保に必要な利用量を維持している。

(5) 共同利用による効果

a 生じた余力で規模拡大

大型機械を使用することにより、10a当たり年間作業時間は、防除については以前の17時間から6時間へ、堆肥散布は10時間から2時間へと大幅に短縮した。作業時間短縮は中心的担い手の規模拡大に、高齢農家にとっては作業の外部委託となり営農継続に結びついている。

規模拡大についてみると、らくらく委員会加入農家の10年における平均経営面積は98aであり、これは塩山地域の果樹販売農家の平均樹園地面積62aの1.6倍の規模である。機械作業による省力化や作業性の向上によって生じた余力で、モモ以外の品目を含めて面積を増やしたものである。このなかには、周辺の耕作放棄地を購入または借入によって整地し栽培を始めた樹園地も含まれている。

b 農業所得の増加

果樹団地では、管理や収穫等の手作業の

作業性をよくするために低樹高に仕立て、大型機械を使用するために疎植している。低樹高のため効率よく適期に収穫でき、また樹間が広いために樹下にトラックを乗り付けることで運搬作業は軽減される。しかし、面積当たりの本数と1本当たりの収穫量はともに減少するので、面積当たりの収穫量は減少した。それにもかかわらず、果樹団地では参加農家1戸当たりの農業所得は増加した。1戸当たりの栽培面積が拡大したこと、適期に収穫できるため規格品が増えたことにより単位面積当たりの粗収益が増加したこと、スピードプレイヤーを使用することにより、少ない農薬の使用量で効果を得られるため、面積当たりの資材コストが減少したことが理由である。

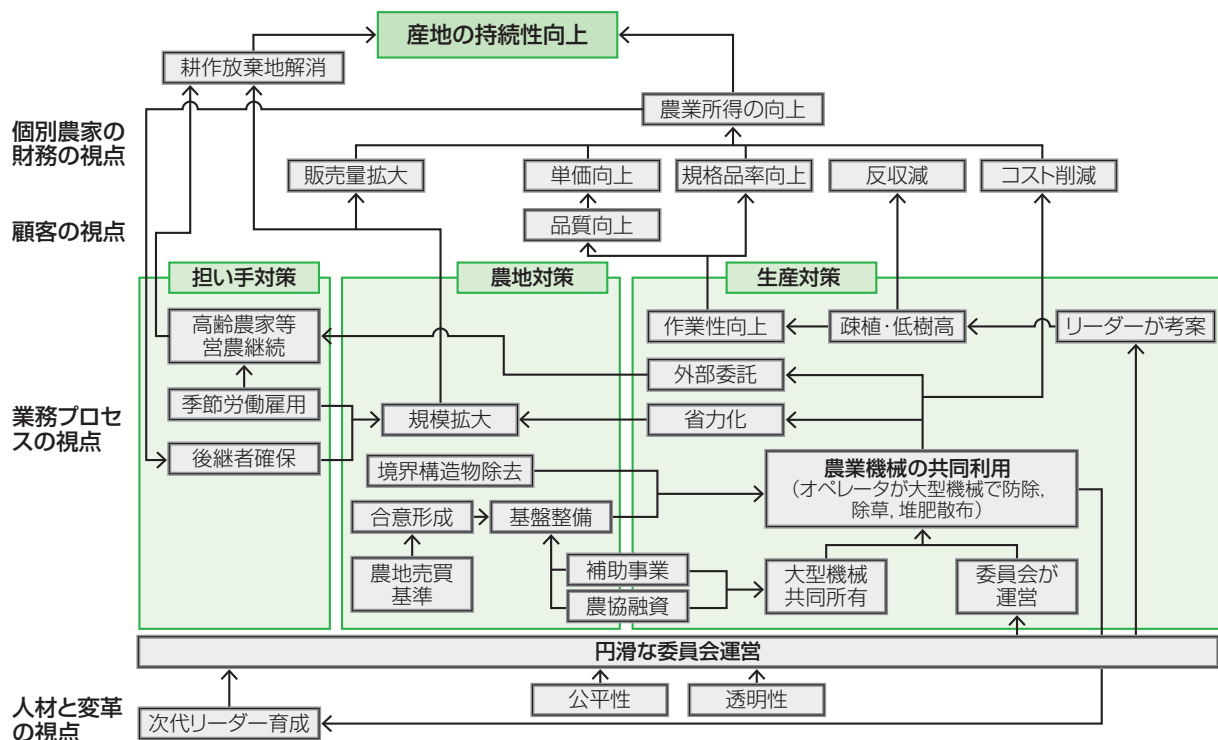
大型機械による軽労化と農業所得の増加により、4戸の専業農家では後継者を確保している。

(6) 共同利用を実現するための産地マネジメント

上述した農業機械の共同利用の枠組みは、農協や農業改良普及センターのアドバイスを受けながら、篤農家であるリーダーが考案したものである。それを実現する過程において、生産基盤整備では公平性に配慮し、オペレータが行う作業においては厳しい監視により作業品質を保ちつつ、作業料金の計算では透明性を重視している。

生産基盤整備に伴う農地売買や換地では公平性を重視して、県の団体に手続きを一任した。換地では県土地改良事業団体連合

第4図 らくらく委員会における農業機械の共同利用の取組み(概略図)



資料 筆者作成

(注) 便宜上、農協が運営する共同選果、共同販売、共同輸送については割愛した。

会に任せ、売買では県農業振興公社に農地を一旦売り渡して、希望者が買い戻す方法を採用した。

また、オペレータによる作業の請負料金の計算では、透明性に気を配っている。記録した作業時間に基づいてオペレータの労務費を算出し、資材費等と合わせて、加入農家の面積で按分している。

さらに、オペレータの作業品質は、農業機械の共同利用の枠組みの継続を左右するため、果樹団地から病害虫を出さないという方針に基づいて、リーダーが作業結果の点検を行っている。

一方で、次代のリーダーの育成も行っている。農業の後継者が産地の次のリーダーになるように、専業農家の後継者がオペレ

ータを担ったり、地域の営農に関する会合に参加するなど、地域のリーダーの後継者として育成を図っている。

(7) 農協の役割

らくらく委員会が農業機械の共同利用の枠組みを構築する過程において、フルーツ山梨農協は資金面でサポートした。すなわち、生産基盤整備にかかる造成費の生産者負担分や農地の購入、使用する農業機械購入に必要な資金や、生産基盤整備後、成園化し収入を得るまでの未収益期間の生活費は農協が融資を行った。

また、農協は、らくらく委員会のオペレータが行う防除や堆肥散布のための営農指導も行っている。元々農協では、管内の産

地について平坦地や山間地といった地域別、品種別に防除暦を作成してきめ細かく指導している。らくらく委員会では、これを参考に防除を行っている。また、毎年実施する土壌分析結果をらくらく委員会の役員、県農業改良普及員、および農協営農指導員で検討し、果樹団地の施肥量を決めている。らくらく委員会で使用する生産資材は農協から全量購入し、大口割引を受けている。

さらに、農協は流通・販売面において、管内の果樹農家を対象に、収穫後の残留農薬検査、共同選果場の運営や販売を担当している。共同選果と共同販売はらくらく委員会を含む複数の集落をまとめた農協の支所単位で行っており、残留農薬検査は管内すべての果実を農協の本所がまとめて行っている。

(8) 小括

以上のまとめとして、第4図に、本事例の全体像を産地の持続性を高めるという観点から概略を示した。すなわち、防除、堆肥散布や草刈作業について大型機械を使用して共同で作業することにより省力化とコスト削減を実現し、規模拡大と高齢生産者の営農継続に結び付けている。

共同利用を実現するために、生産者組織は、合意形成を図って生産基盤整備を行い、効率的に作業できるように樹間や樹高を設計した。地域ぐるみで産地を守るという理念の下に、経営規模や年齢の面で多様な生産者が組織に参加しており、透明性や公平性に配慮した組織運営が行われている。

5 事例から示唆される施設や農業機械の共同利用の効果と産地マネジメント

上述の事例は、施設や農業機械の共同利用による効果と共同利用を継続するための産地マネジメントについて、以下のことを示唆している。

(1) 共同利用による効果

果樹作経営では、季節性があり、適期が短く、労働集約的な作業が多いために、他の土地利用型作物の経営に比べて規模拡大のペースは緩やかである。上述した事例では、多数の生産者が共同利用することによって、規模の経済性を生かして施設や農業機械のコストを抑えつつ、省力化や外部委託を図っている。

この結果、中心的担い手の規模拡大、高齢生産者や兼業農家の営農継続に結びついている。中心的担い手の規模拡大や品質向上による農業所得の増加は後継者の確保につながり、産地の持続性の向上にも寄与しているものと思われる。

(2) 共同利用のための産地マネジメント

上述した事例では、いずれも生産者組織が主体となって共同利用の枠組みを考案し運営している。すなわち、生産者組織は、個々の独立した経営者である生産者の合意形成を図りつつ、農地、資金、情報や技術といった地域の資源を有効に活用して、共

同利用の枠組みを組み立て、運営し、課題解決に取り組んでいる。

a 多様な生産者の合意形成

川上共選部会もろくらく委員会も、経営規模や年齢の面で多様な生産者が参加している点で共通している。個々の独立した多様な生産者間の合意形成を図るために、組織運営においては、リーダーシップとともに、民主性、公平性、透明性が重視されている。そして、それを補完するものとして、部会員数が177名と大人数の川上共選部会では専属利用契約を締結している。

他産地において、今後、産地統合によって施設の共同利用に参加する生産者が増加した場合に、専属利用契約は安定的な運営を裏付ける一つの鍵となることが示唆される。

b 共同利用の組立てと維持への取り組み

ろくらく委員会は、地域における耕作放棄地拡大への危機意識を背景として設立された。共同利用の農業機械を使用してオペレータが作業することを意図として、地権者の合意形成を図り、段々畑の生産基盤整備を行った。

そして、大型農業機械による作業性を高めるために、区画の境界に構造物を設けず、樹間を広くとり、栽培品目をモモに限定した。また、オペレータの作業品質を保つことによって、共同作業の枠組みを維持するために、作業結果の点検を行っている。

c 共同利用を継続するための課題解決

急傾斜地に存在する川上地区において果樹栽培を行うために、多目的スプリンクラーは必要不可欠である。農業のリタイアによるスプリンクラーの利用継続に対する懸念が生じた際に、アンケートによって将来の営農継続について全体的・具体的に把握した。部会内で対応策を協議し、規模拡大という方針を立てて、それを実現するために、部会内に農地の貸借や売買を斡旋するための委員会を設置し、委員を配置した。

この結果、農地流動化が進み、栽培面積の減少を防いで、スプリンクラーの利用継続に結びついている。

おわりに

本稿では、果樹農業における施設や農業機械の共同利用の効果と、それらを継続的に運営するための産地マネジメントについて考察した。

規模拡大のペースが緩やかである状況において、果樹農業の持続性を高めるには省力化や外部委託に寄与する施設や農業機械の共同利用が不可欠である。

産地が将来にわたって持続可能であるか否かは、安定した仕入先を求める卸売市場が産地を評価する1つの基準になっている。供給力の持続性を裏付ける共同利用の継続は、マーケティング面の優位性を高めることにもつながる。

施設や農業機械の共同利用の枠組みを継続するには、事例に示したように生産者組

組織が主体となって運営し課題解決を図ることが重要であり、農協は生産者組織による主体性の発揮を促すようにサポートし続けることが肝要であると考えられる。

<参考文献>

- ・明田作（2010）『農業協同組合法』経済法令研究会
- ・荒井聡（2001）「需給緩和下のトマト作における作業外部化による産地の再編強化-機械選果機導入」『岐阜大学農学部研究報告』第66巻，31～42ページ
- ・内田多喜生（2011）「農地の流動化・集積が進む日本農業」『農林金融』3月号，2～13ページ
- ・内山幸久（1996）『果樹生産地域の構成』大明堂
- ・桂明宏（1993）「みかん園の流動化・廃園化と担い手構造の再編」『農林業問題研究』第29巻第3号，95～105ページ
- ・桂瑛一（1967）「みかん作における農道の労働時間効果に関する一考察」『香川大学農学部学術報告』第19巻第1号，12～23ページ
- ・（財）中央果実生産出荷安定基金協会編（2010）『果樹農業の発展を支援する新技術導入・経営改善の手引き』
- ・（財）中央果実生産出荷安定基金協会（2012）『果樹生産構造分析調査報告書』
- ・齋藤俊一（2010）「『いちほろ梨』の持続的発展を目指した総合的産地マネジメント」『技術と普及』5月号，55～59ページ
- ・清水徹朗（2002）「みかんの需給動向とみかん農業の課題」『農林金融』8月号，2～23ページ

- ・季高一志（2013）「ミカン産業の発展を目指して」『果実日本』1月号，69～73ページ
- ・徳田博美（2009）「柑橘産地における地域的営農支援システムの形成」『農業経済研究別冊 日本農業経済学会論文集』32～38ページ
- ・徳田博美（2011）「果樹園流動化による大規模果樹作経営の形成」『農業経済研究別冊 日本農業経済学会論文集』40～47ページ
- ・農林水産省「耕地及び作付面積統計」「食料需給表」「世界農林業センサス」「農業物価統計調査」「農業経営統計調査」（各年版）
- ・農林水産省生産局農産部技術普及課生産資材対策室（2011）「品目別生産コスト縮減戦略（平成23年7月12日 一部修正版）」
http://www.maff.go.jp/j/seisan/sien/sizai/s_cost/index.htmlよりダウンロード
- ・林芙俊（2003）「専門農協の組織再編と共選組織の存立意義」『北海道大学農経論叢』第59巻，93～104ページ
- ・林芙俊（2004）「主産地における計画出荷の実施と産地組織の役割に関する一考察」『北海道大学農経論叢』第60巻，239～248ページ
- ・細野賢治（2009）『ミカン産地の形成と展開』農林統計出版
- ・目瀬守男（1968）「果樹作経営における適正規模」『農林業問題研究』第4巻第1号，9～16ページ
- ・吉川武男（2006）『バランス・スコアカードの知識』日本経済新聞社
- ・若林秀泰（1982）「果樹作における規模の経済性」『農業と経済』第48巻第9号，30～37ページ

（おだか めぐみ）





蔦谷栄一 著

『共生と提携の コミュニティ農業へ』

米国のビルサック農務長官が3年前に来日した際、米国大使館で日本の学生との対話集会が開かれた。当時、新聞記者として取材した自分の関心は、米国産牛肉の輸入条件緩和問題にあった。がっしりした体格の長官は「ミスター外圧」そのものに見えた。だが、その印象は取材後に大きく変わっていた。

「米国は食料を外交上の『武器』と考えているのか」という学生の質問に、ビルサック氏は「違う。食料は関係を築くツールだと私は思う」と答えた。そして、途上国の飢餓対策や家族農業保護の重要性を説いた。現実の政策と整合性があるかどうかは別として、リベラル派らしい発言に感心したものだ。

米国の政治家に教わるまでもなく、食と農の営みは最も根源的な人間関係の基盤だろう。Company（仲間、会社）はラテン語のCom（ともに）、Panis（パンを食べる）に由来し、Culture（文化）はCultivate（耕す）と同根だ。

飛躍を恐れずに言えば、コミュニケーションなき農業は、本来性を喪失した農業だ。日本の農村社会に伝わる結^{ゆい}のように、農業は伝統的にコミュニティの上に成り立ってきた。それを分かりやすく示すのが、本書123ページにある三角形の図である。

基底部には土地・自然・環境があり、中間にコミュニティがある。産業としての農業は最上部の狭い領域に過ぎない。

現代では、その一領域が土台から切り離され、肥大化し、浮遊している。日々、我々の手元に届く食品や食材の大半は、遠く離れた土地で作られたものだ。作る側、食べる側、ともに複雑化した流通と価格決定のメカニズムから排除されている。ブラックボックス化したシステムのなかで、食の安全を巡る不安と不信が増大していく。

本来、食と農を通じて織りなされる人間的なコミュニケーションは、モノとカネのやり取りに置き換えられてしまった。TPP（環太平洋パートナーシップ協定）などの貿易自由化は、それに拍車をかけるものだ。メディアには「安い輸入農産物で消費者にメリットがある」「日本農業も輸出を増やし、成長産業に脱皮できる」といった言葉が飛び交っているが、全く本質を見失った議論である。

著者の言う「コミュニティ農業」の形は一つではない。有機農業や環境保全型農業と一体で取り組まれてきた日本の産直提携、欧米で展開されるCSA（米国）やGAS（イタリア）等々さまざまな事例が盛り込まれ、著者自身による食農体験教育の取り組みも紹介されている。形態は違っても、切り離された三角形の頂点を本来の土台の上に据え直そうという点で、本質的には同じだ。

東日本大震災と原発事故では30万人以上が故郷を喪失し、約40年の歴史を持つ産直提携も深い傷を負った。しかし、だからこそ、食と農を通じた「つながり」の回復が求められている。それはまた、見せかけの繁栄を卒業し、真の豊かさを獲得する第一歩なのではないだろうか。

——創森社 2013年1月

定価1,600円（税別） 287頁——

（特任研究員 行友 弥・ゆきとも わたる）

シリーズ地域の再生 10

石田正昭 著

『農協は地域に 何ができるか』

2つの意味で、農協が地域社会にかかわることの重要性が増している。まず、農村部を中心に疲弊した地域が広がり、地域に密着した組織として、農協には積極的に働きかけ、地域を活性化することが求められている。また、農協の准組合員数は正組合員数を上回っており、農業に加え、地域社会全体の振興に関与することが、組合員のニーズに沿うという協同組合本来の役割になっている。

本書の魅力は、農協の組合員や役職員が、「農協は地域に何ができるか」という課題に対し行動するときに必要な情報や考え方を提供していることである。

まず、組合員や役職員は、農協はなぜ地域社会に関与すべきなのか、何をなすべきかを理解したいと思うだろう。

本書では、それは序章「農協は地域に何をすべきか」に整理されている。農協はどのような存在で、何をなすべきかについて、「協同組合のICAアイデンティティ声明」における協同組合の二重の目的や、社会的経済における協同組合の位置づけを紹介しながら、「共助・共益の組織から、共助・共益の組織ではあるものの公益をも配慮した組織へ」「『社会的経済』の一員としての協同組合」と位置づける。また、協同組合による「メンバー（組合員）以外の人々

にも役立つような公益的サービスの提供は、無条件に行われるべきではなく、協同組合のメンバーの承認する範囲内において行われなければいけない」との指摘は大変興味深い。

それでは、農協の組合員や役職員は、地域に関して、具体的に何を、どのように行うべきか。

行動の指針となるのが、第Ⅰ部「農をつくる」、第Ⅱ部「地域くらしをつくる」、そして第Ⅲ部「JAをつくる」である。これらは14章からなり、多くの事例が紹介されている。農協だけでなく、JAネットワーク十勝（第1章「合併しないで合併効果を生みだすには」）、美里ゆうき協同農場（第5章「農協と労協の連携で地域農業を活性化するには」）、アグリロード美和（第10章「女性部パワーで地域社会を活性化するには」）など、関連する組織も対象である。農協の事例も含めどれも魅力的で、著者の幅広い視野がうかがわれる。

そして、終章で、第Ⅲ部までの農協等の取組みを「組合員の幸せづくりだけでなく、地域みんなの幸せづくりに取り組んでいる」とし、さらに、社会的経済として農協がふるまうための条件等を示す。

本書は、現在の農協の抱える課題をさまざまな側面から切り出し、分析しており、地域社会との関わりという視点を越えた部分も多い。農協関係者、そして農協に興味を持つ多くの人に一読をお勧めしたい。

——農山漁村文化協会 2012年10月

定価2,600円（税別） 302頁——

（取締役調査第一部長

齊藤由理子・さいとう ゆりこ）

統計資料

目次

1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く)	(61)
2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く)	(61)
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)	(61)
4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く)	(62)
5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定	(62)
6. 農業協同組合 主要勘定	(62)
7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定	(64)
8. 漁業協同組合 主要勘定	(64)
9. 金融機関別預貯金残高	(65)
10. 金融機関別貸出金残高	(66)

統計資料照会先 農林中金総合研究所調査第一部

T E L 03 (3233) 7745

F A X 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 金	有価証券	貸 出 金	そ の 他	貸借共 通 計
2008. 2	39,266,433	4,802,045	16,623,127	1,132,129	38,715,059	9,993,306	10,851,111	60,691,605
2009. 2	38,560,404	5,219,717	19,149,106	3,077,530	40,153,251	10,379,042	9,319,404	62,929,227
2010. 2	38,550,843	5,584,046	22,349,572	1,232,367	44,836,889	12,000,502	8,414,703	66,484,461
2011. 2	40,417,617	5,440,899	20,824,450	816,548	44,058,101	12,684,490	9,123,827	66,682,966
2012. 2	42,736,348	5,148,925	22,733,172	1,132,910	46,107,034	14,133,216	9,245,285	70,618,445
2012. 9	43,186,231	4,858,349	24,132,523	611,315	44,806,147	15,883,042	10,876,599	72,177,103
10	43,534,066	4,807,632	24,014,530	3,809,289	45,156,657	16,040,566	7,349,716	72,356,228
11	44,167,084	4,780,366	24,236,154	225,743	47,392,547	16,248,478	9,316,836	73,183,604
12	44,963,854	4,745,776	26,824,847	2,649,893	48,743,821	16,283,691	8,857,072	76,534,477
2013. 1	45,711,285	4,705,493	28,210,135	2,987,588	49,846,043	16,301,876	9,491,406	78,626,913
2	46,423,333	4,655,033	27,395,704	3,622,432	49,147,311	15,768,775	9,935,552	78,474,070

(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

2013年2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	37,689,821	-	461,325	63	188,158	-	38,339,367
水 産 団 体	1,277,712	-	92,667	1	7,944	-	1,378,325
森 林 団 体	1,560	9	6,245	4	104	-	7,922
そ の 他 会 員	961	-	2,693	-	-	-	3,654
会 員 計	38,970,054	9	562,930	68	196,207	-	39,729,268
会 員 以 外 の 者 計	213,020	89,524	289,429	137,185	5,959,478	5,431	6,694,066
合 計	39,183,074	89,533	852,358	137,253	6,155,684	5,431	46,423,333

(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 253,344百万円。

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2013年2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	58,369	84,204	124,138	-	266,711
	開 拓 団 体	54	13	-	-	66
	水 産 団 体	8,969	8,270	6,514	-	23,753
	森 林 団 体	1,964	7,099	1,691	19	10,773
	そ の 他 会 員	300	790	20	-	1,110
	会 員 小 計	69,655	100,375	132,362	19	302,412
	その他系統団体等小計	66,164	22,714	34,909	-	123,787
	計	135,819	123,089	167,271	19	426,199
関 連 産 業		2,219,046	43,277	1,077,638	3,534	3,343,494
そ の 他		11,863,659	2,061	133,364	-	11,999,083
合 計		14,218,524	168,427	1,378,273	3,553	15,768,776

(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. 9	5,625,276	37,560,955	43,186,231	-	4,858,349
10	5,801,859	37,732,207	43,534,066	-	4,807,632
11	6,084,618	38,082,466	44,167,084	2,000	4,780,366
12	6,210,295	38,753,559	44,963,854	-	4,745,776
2013. 1	6,762,078	38,949,207	45,711,285	-	4,705,493
2	7,240,150	39,183,183	46,423,333	-	4,655,033
2012. 2	6,215,000	36,521,348	42,736,348	300	5,148,925

(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. 9	47,816	563,498	44,806,147	16,532,974	34,731	-	169,071
10	79,973	3,729,315	45,156,657	16,048,085	35,748	-	164,174
11	97,337	128,406	47,392,547	16,521,185	37,757	-	162,574
12	56,564	2,593,328	48,743,821	15,690,205	36,696	-	167,832
2013. 1	85,650	2,901,937	49,846,043	14,441,104	31,752	-	170,774
2	135,873	3,486,558	49,147,311	13,667,187	24,764	-	168,426
2012. 2	134,820	998,089	46,107,034	17,466,564	322,714	-	160,754

(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	貸		方		
	貯 金		譲 渡 性 貯 金	借 入 金	出 資 金
	計	う ち 定 期 性			
2012. 9	54,895,018	53,560,458	886,283	913,107	1,791,483
10	55,225,134	53,747,529	998,181	913,106	1,792,291
11	55,256,994	53,822,284	997,029	913,106	1,792,291
12	56,135,234	54,283,664	925,588	913,106	1,792,390
2013. 1	55,569,051	54,137,857	965,172	913,106	1,792,470
2	55,711,171	54,115,420	966,881	913,106	1,792,518
2012. 2	53,924,438	52,338,734	864,999	859,222	1,740,180

(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	貸			方	
	貯 金			借 入 金	
	当 座 性	定 期 性	計	計	うち信用借入金
2012. 8	27,562,828	62,230,786	89,793,614	562,794	391,315
9	27,567,513	61,947,729	89,515,242	571,809	399,293
10	28,197,226	61,595,692	89,792,918	577,317	401,018
11	27,852,043	61,907,495	89,759,538	550,777	373,979
12	28,341,207	62,512,183	90,853,390	527,104	354,983
2013. 1	27,859,126	62,320,336	90,179,462	549,840	379,662
2012. 1	* 27,097,576	* 61,442,192	* 88,539,768	* 568,707	400,802

(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
531,000	6,163,289	3,425,909	14,012,325	72,177,103
554,593	6,440,263	3,425,909	13,593,765	72,356,228
561,298	6,240,824	3,425,909	14,006,123	73,183,604
502,192	6,362,943	3,425,909	16,533,803	76,534,477
591,376	5,483,692	3,425,909	18,709,158	78,626,913
505,930	5,309,305	3,425,909	18,154,560	78,474,070
634,000	5,415,828	3,425,909	13,257,135	70,618,445

貸 出 金				コ ー ル ン	そ の 他	借 方 合 計
証 書 貸 付	当 座 貸 越	割 引 手 形	計			
14,337,794	1,371,437	4,738	15,883,042	973,877	9,867,992	72,177,103
14,468,488	1,403,983	3,919	16,040,566	760,000	6,553,969	72,356,228
14,691,727	1,390,044	4,130	16,248,478	1,620,000	7,659,079	73,183,604
14,684,712	1,426,412	4,734	16,283,691	1,050,000	7,770,377	76,534,477
14,721,801	1,405,721	3,578	16,301,876	850,000	8,609,655	78,626,913
14,218,523	1,378,272	3,552	15,768,775	1,611,850	8,298,939	78,474,070
12,568,774	1,398,948	4,739	14,133,216	772,174	8,150,398	70,618,445

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
57,991	33,222,076	33,123,819	-	425,363	17,134,574	6,809,590	1,472,380
58,179	33,588,866	33,503,673	2,000	424,236	17,115,172	6,965,211	1,472,067
63,208	33,703,324	33,621,055	2,000	421,516	17,095,310	6,908,851	1,465,219
86,891	34,298,400	34,211,728	2,000	419,473	17,282,349	6,892,243	1,458,158
65,250	33,807,807	33,727,041	2,000	414,183	17,404,799	6,871,971	1,458,396
62,319	33,907,973	33,827,820	2,000	397,132	17,779,407	6,845,612	1,465,318
60,963	31,715,134	31,625,778	32,000	404,460	17,674,749	6,813,143	1,481,422

合 主 要 勘 定

(単位 百万円)

借 方							報 告 組 合 数
現 金	預 け 金		有価証券・金銭の信託		貸 出 金		
	計	う ち 系 統	計	う ち 国 債	計	う ち 公 庫 (農)貸付金	
400,949	62,321,688	62,085,733	4,826,925	1,713,118	23,380,510	221,082	713
383,297	62,098,687	61,857,153	4,794,766	1,697,852	23,322,813	221,301	713
386,934	62,342,032	62,108,554	4,813,446	1,724,496	23,227,610	220,616	712
401,773	62,359,164	62,136,097	4,791,123	1,708,495	23,170,266	210,819	711
421,094	63,452,524	63,217,347	4,822,626	1,745,640	23,082,501	208,396	711
402,838	62,726,297	62,499,875	4,831,412	1,762,732	23,028,433	207,749	711
* 397,639	* 60,776,248	* 60,533,156	4,875,778	1,704,207	23,418,156	223,565	716

7. 信用漁業協同組合連合会主要勘定

(単位 百万円)

年 月 末	貸 方				借 方				
	貯 金		借 用 金	出 資 金	現 金	預 け 金		有 価 証 券	貸 出 金
	計	うち定期性				計	うち系統		
2012. 11	2,135,567	1,463,504	8,790	56,620	13,852	1,453,492	1,433,443	141,768	563,208
12	2,134,385	1,462,832	8,789	56,622	12,444	1,473,619	1,450,103	128,655	557,524
2013. 1	2,115,620	1,459,118	8,789	56,622	14,375	1,459,098	1,440,561	127,800	552,045
2	2,109,507	1,439,465	8,788	56,622	13,404	1,457,781	1,438,179	127,232	548,177
2012. 2	2,071,830	1,394,859	6,336	56,549	14,274	1,376,552	1,356,442	148,208	562,720

(注) 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。

8. 漁業協同組合主要勘定

(単位 百万円)

年 月 末	貸 方					借 方							報 告 組合数
	貯 金		借 入 金		払込済 出資金	現 金	預 け 金		有 価 証 券	貸 出 金			
	計	うち定期性	計	うち信用 借 入 金			計	うち系統		計	うち公庫 (農)資金		
2012 . 9	879,708	521,541	139,321	107,190	121,929	7,093	832,492	821,298	2,049	215,656	13,207	144	
10	909,181	544,529	139,330	105,745	121,858	7,578	866,877	855,855	2,147	216,856	12,799	143	
11	901,067	532,894	131,330	100,674	121,622	7,810	859,347	847,722	2,147	212,441	11,815	141	
12	891,616	528,967	125,728	97,059	121,368	6,635	844,286	832,478	2,147	210,952	12,097	139	
2011 . 12	899,660	529,841	136,599	104,735	116,112	7,730	859,850	848,826	2,908	198,647	9,592	146	

(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

(單位 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
	2012 . 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		897 ,936	552 ,274	2 ,691 ,614	2 ,190 ,955	593 ,550	1 ,244 ,745	181 ,313
	9		895 ,153	548 ,950	2 ,741 ,975	2 ,211 ,659	594 ,079	1 ,250 ,282	182 ,598
	10		897 ,929	552 ,251	2 ,705 ,336	2 ,193 ,174	588 ,464	1 ,246 ,750	181 ,863
	11		897 ,595	552 ,570	2 ,726 ,473	2 ,199 ,114	588 ,631	1 ,243 ,587	181 ,684
	12		908 ,534	561 ,352	2 ,740 ,965	2 ,230 ,610	598 ,672	1 ,260 ,120	183 ,921
	2013 . 1		901 ,794	555 ,691	2 ,742 ,754	2 ,213 ,746	590 ,574	1 ,247 ,839	182 ,793
2 P		903 ,088	557 ,112	2 ,753 ,907	2 ,226 ,139	593 ,299	1 ,253 ,060 P	183 ,465	
前年同月比増減率	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
	2012 . 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		1 .9	0 .7	2 .1	2 .1	1 .8	1 .7	2 .8
	9		2 .1	1 .1	2 .7	3 .1	1 .5	2 .2	3 .2
	10		1 .9	3 .4	2 .3	2 .4	0 .9	1 .8	2 .9
	11		1 .9	3 .3	1 .2	2 .6	0 .8	1 .7	2 .9
	12		2 .0	3 .6	2 .5	2 .9	1 .1	1 .9	3 .0
	2013 . 1		1 .9	3 .2	2 .2	3 .0	0 .8	1 .7	2 .8
2 P		1 .9	3 .3	2 .7	3 .3	0 .9	1 .8 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 高	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
	2012. 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	218,360	52,475	1,693,809	1,612,888	439,084	628,566	94,075
	9	217,731	53,372	1,719,343	1,635,531	441,905	635,222	94,920
	10	216,790	54,931	1,706,696	1,622,204	436,157	628,846	94,433
	11	216,309	54,437	1,709,154	1,625,372	436,678	629,303	94,591
	12	215,420	54,340	1,731,394	1,646,428	443,315	634,878	95,313
	2013. 1	214,859	54,136	1,728,171	1,639,450	438,635	628,116	94,846
	2 P	215,176	53,803	1,744,485	1,641,040	438,615	627,599	P 94,863
前 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
	2012. 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	△2.1	△1.1	△0.5	3.2	1.7	△0.5	0.3
	9	△1.9	1.1	△0.0	3.6	1.0	△0.1	0.7
	10	△2.1	1.6	△0.1	3.3	0.6	△0.5	0.5
	11	△2.1	1.8	0.2	3.2	0.6	△0.3	0.7
	12	△2.0	1.2	0.1	3.3	0.7	△0.5	0.6
	2013. 1	△2.1	0.8	1.0	3.3	0.7	△0.5	0.6
	2 P	△1.9	0.9	1.3	3.3	0.7	△0.6	P 0.5

(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2年が経ち、被災市町村においては、復興計画に基づいて本格的な復興事業が進められているところです。

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600km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ことになるでしょう。

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2012年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。



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

2013年5月号第66巻第5号〈通巻807号〉5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 03-3233-7775 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