

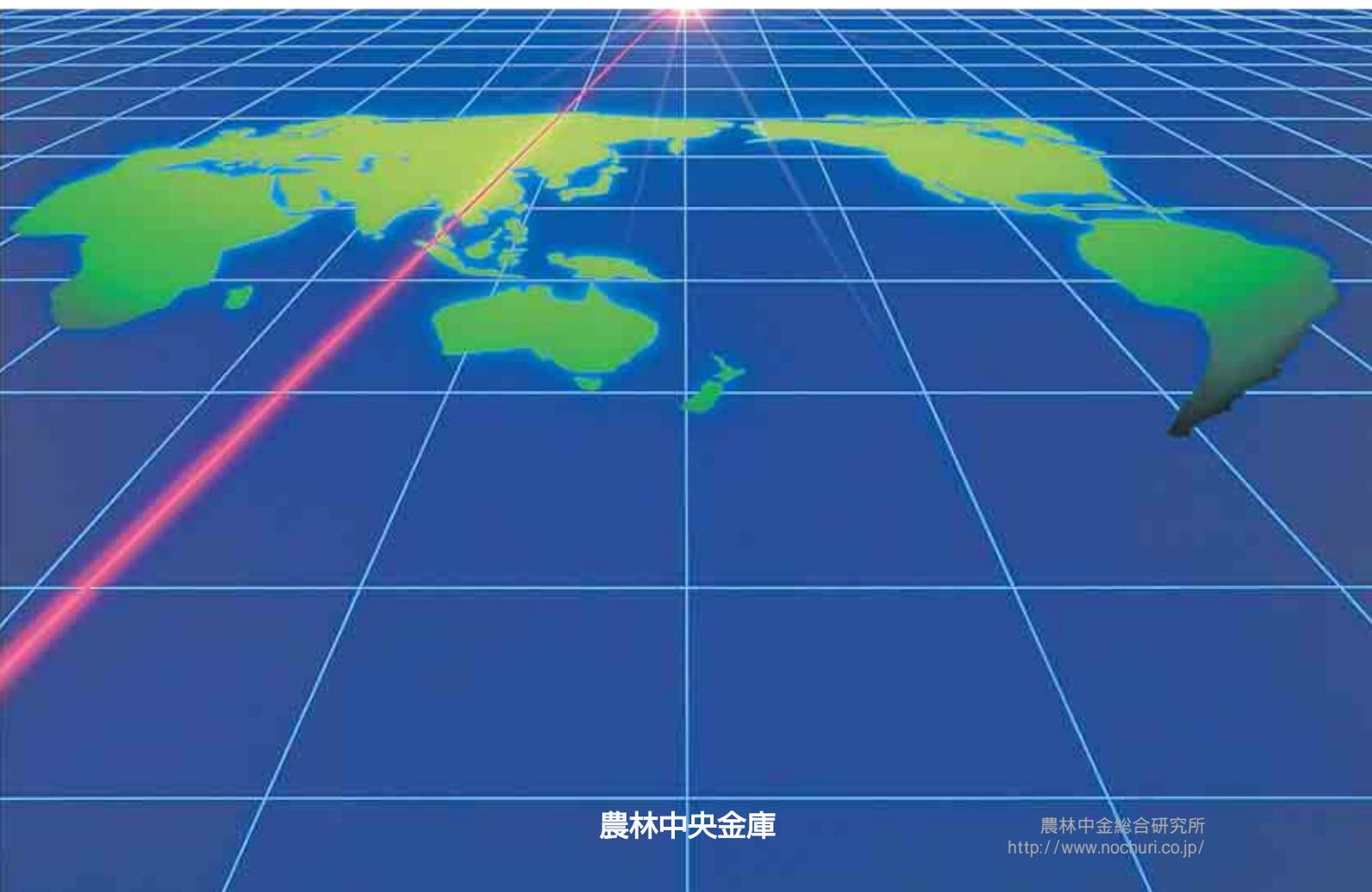
農林金融

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

2014 **5** MAY

地域社会と農業・農協

- フードシステムの変化と6次産業化の可能性
 - 農協営農指導事業の改革方向
- 〈座談会〉今問われる家族農業の価値
- わが国の法人法体系における協同組合法の位置



組合員の目線で

農業者が農業生産を行い、農産物を農協の共同利用施設に集荷し販売し、生産資材は農協を通して購入することが、従来から農業関連事業に関する農業者と農協の関わりを中心である。ただし、農家の高齢化や後継者不足とともに農業法人など組織経営体の増加が進行するなかで、農業者が必要とする事業やサービスは変化し、多様化している。

たとえば、高齢の農業者は、作業委託や育苗事業の利用など、生産活動の一部を外部に委託することで、農業の継続が可能になる。経営規模の縮小や農業からリタイアする局面では、農地や農業用施設の貸出や売却が必要になり、貸借や売買に関するサービスが必要となる。また高齢農業者のリタイアと後継者不足で、新規就農者の育成は一層重要となっている。

一方、農業法人等の組織経営体は、農産物の販売を自ら行うことを志向することが多く、また生産資材購買も農協以外の業者と比較して選択することが多い。このため、農協の販売事業や生産資材購買事業の質的・价格的な競争力の向上がより求められるとともに、利用量の減少も避けがたい。また、農業法人の規模拡大に際しては、自前ではなく農協の共同利用施設を利用したい、農地の利用集積を円滑にすすめてほしいという要望もでてくる。

ある農協では農協出資型法人を設立し、新規就農支援事業、育苗事業、農作業受託事業、そして耕作放棄地を中心とした農業経営事業を行い、高齢化、離農、遊休農地の増加という地域農業の構造変化に総合的に対応してきた。2006年の設立以降、順調に事業・経営が行われ、14年には新規就農者入植用団地を建設するなど、新たな展開もみられる。

組合員と地域農業の変化に対応したこのような取組みが可能となり、継続している要因について、その農協と農協出資型法人の方にお話をうかがうと、農協と農協出資型法人の役職員が組合員の目線で考えていることが、その基本にあると感じられた。

農協の役員が組合員の目線で考え、組合員や地域を第一に仕事をしているから、地域農業の変化に対応する農協出資型法人の事業を重視し、黒字部門である育苗事業を、農協出資型法人に移管した。この結果、農協出資型法人の経営は安定し、また新たな事業展開も可能となった。組合員第一であるから、組合員が必要とする新たな事業を職員は提案し、それを実現させていく。また、同じように組合員の目線で考えている、農協の営農指導部門と農協出資型法人の関係は密接である。また農業振興という目的を共に持っていることで、農協、農協出資型法人と行政との連携も強固である。

組合員の目線で考え、組合員と地域を第一に置くことで、組合員や地域農業の変化を中心に、役職員の行動、事業、体制、組織が変化することが可能になり、地域農業の振興につながる。これが協同組合の強みである。

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

今月のテーマ

地域社会と農業・農協

今月の窓

組合員の目線で

(株) 農林中金総合研究所 取締役調査第一部長 齊藤由理子

6次化を食と農の「地域保障」につなげる視点

フードシステムの変化と6次産業化の可能性

室屋有宏 — 2

農協営農指導事業の改革方向

清水徹朗 — 21

〈座談会〉 今問われる家族農業の価値

——2014年国際家族農業年に際して—— — 38

〈出席者〉

村上光雄 (全国農業協同組合中央会 副会長/広島県農業協同組合中央会 会長)

佛田利弘 (公益財団法人日本農業法人協会 副会長/ (株) ぶった農産 代表取締役社長)

関 元弘 (ななくさ農園)

村田 武 (愛媛大学社会連携推進機構 客員教授)

〈司会〉

原 弘平 ((株) 農林中金総合研究所 常務取締役)

わが国の法人法体系における協同組合法の位置

農林中央金庫 JAバンク統括部 主監 明田 作 — 58

談話室

国際家族農業年を迎えて思うこと

全国農業協同組合中央会 副会長 村上光雄 — 36

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。

フードシステムの変化と6次産業化の可能性

—6次化を食と農の「地域保障」につなげる視点—

主席研究員 室屋有宏

〔要 旨〕

- 1 日本のフードシステムは安定的な雇用・所得環境を背景に、90年代半ば頃までは農業者、食品産業、消費者が一定の利益を共有するメカニズムが働いた。このなかで、食品産業は新商品開発や業態のイノベーション等を通じ成長を取り込んだ。
- 2 しかし、90年代半ば以降のデフレ期にフードシステムは大きく変質し、大手小売の主導性が強まるなかで中小零細の食品産業や小規模生産者が選別される傾向が強まった。消費者のレベルでも、フードシステムが複雑化するなかで食の安全・安心への懸念が高まり、また交通弱者である高齢者が増えたこともあって、いわゆる買い物弱者問題が深刻化した。
- 3 大手の食品産業はPOSシステム等による過去に蓄積した販売データに基づいた「需要吸収型」の戦略に依存するため、消費者が潜在的に持つニーズをつかみ取るのが難しく、また商品評価が短期化する傾向がある。こうした戦略とともにデフレ期に大手がとった低価格化は、全体としては需要の掘り起こしと市場拡大にはつながらなかった。
- 4 今後の食料消費も基調は弱いと予想されるが、高齢者、単身者世帯の増加により調理食品ニーズは拡大すると見込まれており、大手食品産業はこの市場獲得を積極化させている。またフードシステムにおける大手小売のポジションは、①寡占化・グループ化、②市場の階層化・セグメント化、③海外進出、等を通じて強化されていくとみられる。
- 5 成熟化が進む日本社会では、フードシステムに対して市場主義だけでは解決が難しい社会的・公共的なニーズが高まっている。他方、大手主導のフードシステムが持つ私的な原理から、地域の小規模な農業者、商工業者、消費者が選別・排除される懸念が今後上昇することが考えられる。
- 6 こうした流れに対抗する意味からも、6次化をフードシステムの地域保障で捉える視点が必要であろう。農業者や地域の商工業者、また農協、自治体等の非営利組織が協力し、食と農の新たな市場創出を図り、地域に付加価値をとどめる仕組みづくりが不可欠である。
- 7 大手主導のフードシステムでは、人びとの孤独化・孤立化を成長要因とする様相が強まっているが、6次化では反対につながりを深めていくことで個性的な商品・サービスを生みだし、域外にアピールしていく戦略が基本となろう。また6次化では、さまざまな地域資源やテーマと複合的に関連づけていく視点も大切であろう。

目次

はじめに

1 フードシステムの変化

- (1) 進行する食のサービス化
- (2) 戦後のフードシステム変化
- (3) 安定成長期までの基本構造
- (4) デフレ期の大きな変質
- (5) 需要吸収型の食品産業

2 フードシステムの中で選別される農業

- (1) デフレ期に急速に悪化した農業経営
- (2) デフレ期に力をつけた農業法人

3 これからのフードシステムを考える

- (1) 食料需要の基調は弱い

(2) 2025年の食料消費予測

—食の外部化が進む—

- (3) 大手小売の戦略
- (4) 小売企業の寡占化・グループ化
- (5) 国内市場の階層化・セグメント化
- (6) 海外進出の増大
- (7) フードレジーム論からみた東アジア

4 フードシステムの地域保障と6次化

- (1) フードシステムに求められる公共性
- (2) 地域保障の観点
- (3) つながりが生むイノベーション

はじめに

農業者が加工や販売等を一体的に展開していくことを目指す6次産業化（6次化）は、農業の成長戦略の「看板政策」と位置づけられており、農業者や地域の関心も高い。農業者が自ら付加価値を高め、所得や雇用を創出していくことは、グローバル経済が進展するなかで都市との格差が拡大し、衰微する農村経済の活性化には不可欠な政策である。

一方で、農業者が加工や直売に取り組むのは新しいことではなく、ずいぶんと以前から行われてきたものだ。農協もさまざまな加工事業や直売所の運営を行っている。6次化に先立つ類似の政策もいろいろ存在した。したがって、6次化の政策や議論には、これまでの6次化の歴史や実績を踏まえ、その課題や困難さも冷静に見つめるこ

とが必要であろう。^(注1)

本稿はこうした観点から、フードシステムの変化と今後を展望することで、6次化の可能性や領域について考察を試みたものである。

(注1) 6次化についての政策や評価等については、横平（2011）、室屋（2013）を参照。

1 フードシステムの変化

(1) 進行する食のサービス化

2011年度（速報）の農業・食料関連産業の国内生産額は94.1兆円であり、全経済活動の10.4%を占める。国内生産額とは、生産者や企業等が1年間に出荷・提供した時点での取引価格の合計である。この国内生産額から生産のために投入された原材料、サービス等の中間投入を差し引いたのが国内総生産（GDP）であり、その額は11年度で42.6兆円であり、全産業活動に対する割

合は9.0%である。

農業・食料関連の国内生産額、GDPを長期で見ると、両者とも最大となるのは90年代半ばであり、それ以後は減少傾向にある(第1表)。これは日本の勤労者所得や消費支出の動きとほぼ連動している。ただし、95年を基点に11年度までの減少率では、農業・食料関連の国内生産額は△17.8%なのに対して、GDPは△24.9%と、より落ち込みが大きく、長期不況下で産業としての利潤や所得が大きく低下したことがうかがえる。

農業・食料関連のGDPの各項目別シェアの推移をみると、農業は既に70年代から一貫して低下傾向にあり、特に70年代後半から90年代の半ばにかけて著しくシェアを落としている。その分、食品産業(食品製造業、流通・小売業等)の割合が次第に上昇し、付加価値形成の軸が川中・川下へとシフトしている。

食品産業の中では食品製造業のシェアが

70年代初めに3割近くに達していたが、それ以降はほぼ同じ水準で推移している。^(注2)他方で、直接消費者と接する流通業と外食のシェアは長期的に大きく伸びている。

70年時点の農業生産、加工、流通・外食のGDPシェアは各々3割ほどであったが、11年度には1割、3割弱、6割弱へと変化している。日本の食が全体としてサービス化し、農産物というモノに付加されるサービスを消費する性格が強まっている。

(注2) 統計上は「食品工業」であるが、本稿では「食品製造業」を用いる。食品工業にはタバコ製造が含まれる。

(2) 戦後のフードシステム変化

フードシステムとは、農業生産から加工、流通を通じて消費者に至る段階や活動をひとつのシステムと捉え、そのなかで各主体間の相互関係を研究するアプローチである。フードシステムでは、消費者の食品選択行動を構造変化の基本的要因とみなし、食生

第1表 食と農の市場規模変化

(単位 兆円, %)

		70年度	75	80	85	90	95	00	05	10	11
農業・食料関連産業の生産額		25.6	52.9	76.3	91.3	102.1	114.5	108.3	99.7	94.3	94.1
(全経済活動に対する割合)		(15.7)	(16.4)	(14.0)	(13.5)	(11.8)	(12.4)	(11.6)	(10.5)	(10.4)	(10.4)
農業・食料関連産業の総生産額		11.5	23.1	32.8	40.8	48.1	56.7	53.4	47.7	42.5	42.6
(全経済活動に対する割合)		(15.3)	(15.2)	(13.2)	(12.3)	(10.7)	(11.2)	(10.4)	(9.4)	(8.8)	(9.0)
総生産額に対する割合	農林漁業	34.6	32.0	24.0	22.7	20.0	14.6	12.7	12.2	11.9	11.9
	農業	28.5	26.6	19.2	18.6	16.5	12.1	10.5	10.3	9.9	10.0
	林業(特用林産物)	0.3	0.3	0.4	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
	漁業	5.8	5.0	4.4	3.9	3.3	2.3	2.0	1.8	1.8	1.7
	関連製造業	29.3	23.5	29.1	26.8	27.1	24.7	28.0	28.3	29.9	29.4
	食品工業	28.2	21.7	27.7	25.1	26.0	23.9	27.1	27.1	28.5	28.0
	資材供給産業	1.2	1.8	1.4	1.6	1.1	0.8	0.9	1.2	1.4	1.4
	関連投資	2.9	3.5	4.3	3.5	3.5	3.9	3.3	2.4	1.8	1.8
	関連流通業	25.5	26.9	27.7	28.8	31.3	37.7	37.4	38.0	36.6	37.0
	飲食店	7.6	14.1	14.9	18.2	18.1	19.1	18.7	19.0	19.8	19.9

資料 農林水産省「農業・食料関連産業の経済計算」

活の変化を重視する点も大きな特長である
(時子山 (1998) 1～3頁)^(注3)。

第1表でみたような市場構造の変化はフードシステムの変化を反映している。日本のフードシステムの変化を戦後の経済段階に対応して、①高度成長期、②安定成長期、③デフレ期に分け、その特長を以下でみる(第2表)。デフレ期の終了は現時点では不明だが、仮に10年代半ばとすると、各段階とも約20年の期間となる。

かつての日本の食生活は、農家が生産した農産物は比較的狭い範囲で流通し、それを消費者が購入し自宅で調理し食する肉食^{うちよく}が中心であり、「食＝農」という枠組みであった。しかし、高度成長期に入ると食料消費の中身も購買行動も大きく変貌し、「食＝農＋食品産業」という構造が定着する。

食生活では食の欧米化(米から肉・酪農製品、小麦、加工食品等へのシフト)が進んだ。同時にワンストップで多種の買い物ができるスーパーマーケット(以下「スーパー」という)が食品購入の中心的業態となった。

第2表 フードシステムの変化と特長

	高度成長期	安定成長期	デフレ期
年代	55～70年代半ば	70年代半ば～90年代半ば	90年代半ば以降
小売業界	スーパーの普及流通革命	業態多様化(コンビニ、外食・中食の拡大)、POS浸透・情報革命	低価格戦略、買い手パワーの強化、コンビニ、中食、直売所の伸び
食生活	欧米化	成熟、簡便化、食の外部化の進展	節約志向、簡便化、安全・安心問題、買い物弱者問題
国内農業	標準化・広域流通、選択的拡大	飽和(停滞)、過剰基調、輸入農産物の増大	全体的縮小、製品輸入の増大、企業型農業法人の台頭

資料 筆者作成

他方で、高度成長期には農業生産も都市化に人口増(特に15～64歳の生産年齢人口)等を伴った需要増に支えられ拡大し、標準化に基づく大量生産と広域流通システムが確立した。

70年代半ばからの安定成長期は、途中にバブル景気を挟み、日本人の1人当たりの所得水準が主要先進国並みになった時代である。所得上昇を背景に、食料消費は量的には飽和する一方で、食生活は多様化、簡便化等が進展した。特に、世帯構成、ライフスタイルの変化や女性の社会進出等に対応する形で、外食や中食(給食、弁当・総菜等)が伸び、両者を合わせた「食の外部化」が進んだ。なかでも外食が飛躍的に伸びたのがこの期である。70年は「外食元年」と呼ばれている。さらにコンビニエンス・ストア(以下「コンビニ」という)も成長するなど、食の業態の多様化とサービス化が加速した。

安定成長期には円高の到来もあって、安価で規格加工が可能な輸入農産物が増大し、

しかも国内の品薄時の対応ではなく開発輸入等を通じて継続的に浸透し、食の外部化を支えた。これにより日本のフードシステムは、海外の農産物と労働力(特にアジア)に本格的に依存する時代を迎え、食料自給率は80年代半ば以降急速に低下した。

一方、食のサービス化が進展するなかで、国内農業の飽

和性は強まるとともに、食品産業に対する素材供給者としての性格を強めた。輸入農産物の増加もあり国内農産物の過剰基調が顕著になり、国内の農業生産額は80年代の半ばをピークに以後減少トレンドとなる。

(注3) 近年、フードシステムとほぼ同じ意味で「フードチェーン」が使用されることがある(例えば農林水産省の『白書』等)。高橋(2002)は、フードチェーンはイギリスの食品経済学で使用されていた概念であるが、川上から川下部門への一方的な流れと解される懸念もあり、相互作用を重視する観点からもフードシステムの方が適しているとする。一般的には、フードチェーンはフードシステムに比べ、より個別的・品目的な視点で用いられている感がある。

(3) 安定成長期までの基本構造

安定成長期までのフードシステムをみると、供給側の食品産業が需要の変化(食料消費構造、世帯構成、ライフスタイルの変化、女性の社会進出等)に対応し、またこれをリードする形で商品や業態のイノベーションを連続的に行った。この過程で食品産業は、コールドチェーンやPOSシステムといったハード面の技術導入を行った。

基本的に企業は差異化の領域をつくり、そこを利潤の源泉として成長する。安定成長期までは需要・供給両面で日本の中にフロンティアが生まれ、それを食品産業が取り込みながら拡大していく構造が機能したといえる。また、輸入農産物の増加はあったものの、国民経済という枠組みの中で、フードシステムを構成する農業者、食品産業、消費者が一定の利益を得るメカニズムが働いた。過剰基調が強まった農業についても、安定成長期までは財政支出や国境措

置等を通じ農業所得の水準は維持された。

もちろん、こうした肯定的な側面ばかりとはいえないことも事実である。求めてきた食生活の豊かさや利便性が本当に望ましいものであったのか、栄養学、文化、地域社会等の観点からみると違った評価もありえる。

それでもそうした点が問題として国民に強く意識されなかったのは、経済成長の下でフードシステムの進展が「高度な消費水準」を提供するという「信念」なり「神話」が暗黙のうちに社会に共有されていたことが大きいといえる。これに加えて、戦後の日本が非常に低い消費水準から始まったこと、また敗戦もありアメリカ型の消費生活の顕示効果が絶大であったことも、「豊かで利便性の高い消費生活」の追求を心理的に支えたと考えられる。

(4) デフレ期の大きな変質

安定成長期までのフードシステムの一種の「安定性」は、90年代半ば以降の所得・雇用環境の悪化等のなかで変容が迫られた。それまでのフードシステムが持続的な成長を前提にしていたのであるから、それはある意味で当然であった。

デフレ期に食品企業がとった象徴的な戦略は、大手小売が主導する低価格化であった。低価格化は積極的な企業戦略というよりは、所得環境が悪化するなかで食品産業が集客を図るためにとった防衛的な性格の濃いものであった。これとともに、低価格化を活用し大手小売を中心とするバイイン

グ・パワーが強化されたことはよく知られている。

もちろんデフレ期においても、低価格化のみが指向されたわけではなく、サービス、品揃え、品質、鮮度等を含めた多面的な取り組みが追求されたことも確かである。業態では、コンビニは利便性に加え生活拠点機能を充実させるなど連続的な業務革新に成功し販売シェアを着実に高めた。品目では、飲料、調理食品、油脂・調味料、パン等の消費量は伸びている。

それでも家計消費支出から物価変動や世帯規模等の要因を取り除いた消費水準でみると、食料の消費水準は実質賃金や消費水準（総合）を大きく下回り低下している（第1図）。デフレ期には通信、教育、保健医療、交通・通信費等の実質支出は増える一方で、食料は全体として「節約対象」とであると消費者が判断したといえる。

他方で、デフレ期には市場の縮小傾向に反して、食品産業では雇用者数はむしろ増

大した。特に小売業（飲食品）は店舗数こそ減少したものの、地価下落もあって大規模化、増床が相次ぐなかで雇用者数は明確に増加している。12年の食品産業の雇用者は、食品製造業155万人、外食産業321万人、食品関連流通業338万人（総務省「労働力調査」を基にした農林水産省データ）であり、農業就業人口の239万人を大きく上回っている。

新商品の投入も膨大なものとなっている。例えば、わが国で1年間に投入される清涼飲料水の新商品数は1,100に達する（10年、全国清涼飲料工業会）が、このうち1年以上市場に残るのは3～4程度であるとされる。

しかし、こうした消費者の「意向」を反映した戦略も、企業間の模倣を通じた価格競争に収斂し、結果的に市場の縮小を加速する結果となった。売場面積拡大は小売業の販売効率を低下させ、また過度な新商品の投入も食品製造業の体力を総じて減耗させた。

デフレ期には消費者のレベルでも、さまざまな弊害が発生した。例えば、日本全体でオーバー・ストアと呼ばれる状態が強まる一方で、高齢者、貧困者等の生活弱者の増加もあって、いわゆる買い物弱者問題^(注4)がクローズアップされた。さらに食品安全性を揺るがす事件が頻発した。また、孤食の増加など食生活の混乱が進み、朝食欠食者だけで約1,700万人（厚生労働省推計）にも達する状況が生まれている。こうした問題すべてがデフレ期に起因するものではないが、安定成長期までに胚胎していても見えにくかった問題の多くがデフレ期に表出した面

第1図 消費水準と実質賃金指数の推移



資料 農林水産省「平成24年度 食料・農業・農村の動向」
(注) 実質賃金指数は、事業所規模5人以上、調査産業計の現金給与総額の指数。

は見逃せない。

(注4)「食料品店舗までの距離が500m以上で、自動車を保有しない人」が定義、農林水産省推計で全国に910万人。

(5) 需要吸収型の食品産業

デフレ期に大手小売を中心とする食品産業がとった低価格化路線は、本当に消費者ニーズに基づいたものだったのかというところと懐疑的にならざるを得ない。

そもそもスーパーの店頭には商品があふれているように見えるが、売場面積の効率性を基準に事前に「売れ筋商品」への絞り込みが行われている。消費者は店頭の豊富な品揃えの前で「自由な選択」を行っている意識しても、企業が演出した「消費者ニーズ」を「演じている」というのが実態に近いといえる。スーパーの店頭での購入というフィルターを経ることで、消費者ニーズが食品産業の都合で歪められ、正確な情報伝達がされていないおそれがある（荏開津（2008）152～155頁）。

また食品産業は、POSシステム等により過去に蓄積した販売データに基づき、売れ筋商品を特定し確保する「需要吸収型」の戦略をとるため、企業を選択から外れた小さな需要や個性ある商品などは消費者のニーズとして認知されない（神代（2013）106頁）。さらに、POSシステム導入によって商品の販売動向が早く正確になったことで、企業の商品に対する評価が短期化する傾向がある（時子山（1999）199頁）。こうした食品産業の特質が、デフレ期に入り消費者に対する影響度合いを一層高めたといえる。

一般に、経済成長に伴って進行する食の欧米化、食の多様化や簡便化がある程度行き着いた後に、食品産業が消費者の本当の選好を把握することは難しくなる。そもそも消費者自身が何を求めているのかははっきりと自覚されないなかで、食品産業と消費者の間で価値形成が行われるという、奇妙な関係がフードシステムに生じている。

こうしたなかで、需要吸収型戦略をとる食品産業は微細な需要創出とその素早い吸収はできても、本当の消費者ニーズに基づいた市場創出が難しい時代を迎えているといえる。反面、大手主導のフードシステムの盲点ともいえるこうした環境は、6次化にとっての大きな潜在領域といえるだろう。

2 フードシステムの中で選別される農業

(1) デフレ期に急速に悪化した農業経営

第2図は農産物価格指数（生産者価格）と肥料や燃料等の農業生産資材価格指数の長期推移である。高度成長期を通じて前者は後者を大幅に上回って上昇し、安定成長期には変動を伴いつつも両者はほぼ平行な推移を維持していた。両指数の相対比である交易条件は農業の収益性を示しているが、安定成長期までの改善ないし安定基調が確認できる。

ところが、90年初め頃をピークに、農産物価格指数は下落傾向が長期にわたり続いており、特に2000年代に入ってから落ち込みが大きい。また農業生産資材価格指数

第2図 農業の収益性の長期的傾向



資料 農林水産省「農産物価統計調査」から作成

も2000年代に入ると、一次産品価格の国際的な高騰を受けて、資材価格の上昇傾向が強まっている。結果、農業の取引条件はデフレ期に入ると急速に悪化し、近年では投入価格の上昇を価格転嫁できない状態を示唆している。

デフレ期には価格支持等の農業保護も縮小され、他方で食品産業のバイイング・パワーの増大が需要減少とともに発生し、さらに輸入農産物の増大、投入財価格の上昇等の要因が複合的に影響し、農業所得は急速に低下した。農業所得の推移は取引条件の動きとほぼ同じであり、90年度の6.1兆円をピークに、以後20年間で半減している。

(2) デフレ期に力をつけた農業法人

デフレ期に日本農業は総体としては衰退が進行したが、このなかで実需者である食品産業のニーズを積極的に取り込むことで経営発展を遂げる農業法人や一部の農協が出現した。こうした生産者は、食の外部化

に対応する形で、加工・業務用野菜の分野で多くみられる。

消費者が購入する青果物は「消費財」であるが、加工・業務用では「産業財」であり、「定量・定質・定時・定価」の「四定」による周年供給や実需者ごとに異なる取引条件をクリアする必要がある（斎藤・松岡編（2013）、第7、9、11章参照）。

農業法人等はこうしたニーズに対応し、食品産業の「調達部門」のように機能することで、相互に流通マージンを節約し自らの価格決定力を高めた。この関係には、生産における厳格な栽培管理、加工等を含めた需給調整、GAP（農業生産工程管理）等の衛生管理、周辺農家の組織化等さまざまな取組みが含まれる。

農業法人等は実需者との取引で「鍛えられる」とともに、経営資源の相互依存や補完関係が経営発展を生んだ。実需者サイドも担い手の減少、高齢化に直面するなかで、調達先の絞り込みや連携強化に動いており、有力な生産者に対しては情報の共有、資材供給、出資等を含めて組織化、ネットワーク化を強化している。

生産者と実需者間での情報共有がバリューチェーンや安全性のレベルアップにつながり、これが相互の販売の有利化をもたらす好循環を生んだ。また生産者が大規模化すればするほど経営安定のためにも実需者との連携深化が必要になり、この過程がさらなる業容拡大につながる関係がある。

こうした関係を経済学ではネットワーク外部性とよんでいる。ネットワークが発展

すればするほど、それに参加するメリットが増大する一方で、負担するコストは小さくなる。農業法人が経営発展の過程で「ミニ農協」化するのには、この効果が大きいといえる。

3 これからのフードシステムを考える

(1) 食料需要の基調は弱い

日本経済は90年代後半以降のデフレ期に産業間、企業間、地域間の格差が拡大した。こうした格差拡大は、グローバル化やIT化^(注5)に対する適合性を主に反映している。製造業では国内市場が飽和するなかで新興国需要を取り込むことで、また非製造業では電子空間を事業領域とするIT産業や金融業などでは、大手を中心に成長力を発揮した。「失われた20年」は斉一的なものではなかった。

これと対照的に、グローバル化やIT化への対応が難しい産業分野において、とりわけ中小零細企業では成長というものが実感できない状況が続いた。国内の産業立地では、グローバル化やIT化の光の部分を楽しむ産業は大都市圏に集中し、それと反対に地方はその暗部を多く受け取った。日本の雇用者数でいうと後者の部分が多いため、日本全体にデフレ的な環境が長期に続いた。農業や食品産業は典型的な「内需産業」として、一部の大手を除けば成長力は減退した。

今後のフードシステムを規定する基本要

因といえる経済社会の方向性は、現時点では不透明である。しかし、グローバル化の進展、日本経済の成熟化、少子高齢化等の基本環境は変わらず、むしろ今後一層その影響が大きくなるとみるのは妥当な前提であろう。

日本経済そのものは成熟化しており、人口要因からも物質的な需要は頭打ちにならざるを得ないのに加えて、今後生産年齢人口の減少が続くこともあって、食料消費量は人口減少率を上回るスピードで縮小することは避けられない。

今後も食の市場の量的な拡大が期待できないなかで、デフレ期に強化された大手小売のポジションは一層増大するとみられる。川下部門の支配力強化によって、消費のデフレ的状況は川中・川上部門に転嫁され、そこではデフレ圧力は容易にはやまないどころか強まる可能性もあるとみておくべきだろう。

いずれにしても、日本のフードシステムはまだ過渡期的な状況が続くことになる。その着地点は、大手を中心とする食品産業の立場からは、企業主導のフードシステムの再編・強化ということであろう。これに対して地域サイドが、6次化を含めローカルなフードシステムを大手主導に対するオルターナティブ（あるいはサブシステム）として提案していくことで、「地域への軟着陸」という方向性もある。

以下では、まず今後の食料消費の変化をどうみるか、もうひとつはフードシステムを主導する地位について大手小売2社がど

のような戦略を持っているのかについてみる。

(注5) グローバル化の認識は水野(2007)に負っている。冷戦の終了、IT革命、中国、インド等新興国の市場経済への本格編入等から、95年以降をグローバル経済への移行とする。日本についても95年を日本の戦後の終わり、近代化の終わりの年と位置づける。

(2) 2025年の食料消費予測

—食の外部化が進む—

今後の食料需要については、農林水産政策研究所(2010)「2025年における我が国の食料支出試算額の試算」が参考になる。この試算は、出生年がほぼ同じグループの嗜好が将来においても反映されるというコーホート効果に基づいている。例えば、現在ポテトチップが好きの人が高齢者になっても、その嗜好は受け継がれるという前提で^(注6)ある。

この推計結果によると、25年に日本の総人口は05年比で6.7%減少するが、食料支出額は1.9%減(73.6兆円(05年)→72.2兆円(25年))と比較的小幅にとどまると見込んでいる。その主因は高齢化、単身世帯の増加により食の簡便化が進み、家計の支出構成が生鮮品からより加工度の高い調理食品などへシフトするためである。

調理食品の支出割合は、05年の12.0%から25年には16.6%へと大きく増加する。特に高齢者世帯では37.0%から47.5%へ、また単身世帯では21.7%から29.6%へと大きく伸びる。ここでの調理食品は「家計調査」ベースのものであり、いわゆる中食と冷凍食品等が該当するが外食は含まれない。推

計では外食は若干減少すると予想されているが、内食から中食へのシフトもあって食の外部化は今後も一層進展する。

これと対照的に、生鮮品の支出割合は26.8%から21.3%へと減少する。品目では、穀類、魚介類、肉類、乳卵類、野菜・海藻、果物の割合が傾向的に低下し、特に魚介類と果物の減少率が大きい。一方、油脂・調味料、菓子類、調理食品は、全世帯で支出割合が高まる。

世帯類型では、単身世帯の支出割合が21.7%(05年)から29.6%(25年)まで上昇し、なかでも「60歳以上の単身世帯」が12.5%にまで伸びる。「60歳未満の単身世帯」も増加するため、単身世帯全体の割合は29.6%に達する。世帯類型別の食料支出シェアでは、「世帯主60歳以上の2人以上世帯」「50～59歳の2人以上世帯」「60歳以上の単身世帯」の順となり、この3者で全体の6割強を占める。

(注6) この推計では、これ以外に個々の消費者が加齢するにしたがって変化する加齢効果、年齢・世代に関係なく社会全体が同じ方向に時代とともに変わっていく時代効果等も考慮されている。

(3) 大手小売の戦略

a イオン

イオン(連結売上高5兆6,853億円:13年2月期)の主力事業は、総合スーパー事業(以下「GMS」という)(イオン、イオンモール等)、スーパー事業(以下「SM」という)(ダイエー、マックスバリュ、マイカル、ピーコック等)、戦略的小型店事業(コンビニのミニストップ、大都市圏での小規模店舗等)の小

売事業であり、その営業利益は連結ベース全体の38%を占める（第3表）。

これに対して、ショッピングモールの賃料収入を中心とするディベロッパー事業とクレジットカード、銀行、保険、電子マネー事業を手掛ける金融事業の営業利益が40%を占め、小売事業を上回っている。イオンは小売業を主力事業としつつ、その集客によるシナジーを発揮する金融・不動産業が利益を支える構造になっている。

イオンは2020年に向けた中長期戦略として「アジアNo.1のスーパーリジョナルリテラー」を掲げており、そのなかで今後需要の拡大が期待できる4つ領域として、「アジアシフト」「大都市シフト」「シニアシフト」「デジタルシフト」に経営資源を集中投入するとしている。

イオンは既に日本、中国、ASEANの3本社体制を取っている。現段階での海外事業は、マレーシア事業以外は十分な収益を上げるに至っていないが、中長期的に中国、ASEANでの海外展開を経営戦略の柱に育てていく方針である。海外には現在2,874店

舗を展開しているが、このうち2店を除いてすべて東アジアへの進出である。

国内では人口が集中する大都市圏で、小規模店舗を展開し需要の掘り起こしを進めるとともに（現在の店舗数は1万3,501）、そのメイン対象をシニア層に設定している。これと合わせて、GMSの専門店化、プライベート・ブランド（PB）の強化を進めている。またデジタルシフトとは、IT等を活用したネットスーパー、Eコマース等のチャネルの強化戦略である。

b セブン&アイホールディング

セブン&アイホールディング（以下「セブン」という、加盟店を含めたグループ売上高8兆5,076億円：13年2月期）の収益構造は、国内コンビニ事業を展開するセブンイレブン・ジャパンと日本以外を統括する7-Eleven, Inc.（米国籍）が営業利益（連結ベース）の75%と圧倒的なシェアを占めている。特に、国内コンビニ市場で約4割のシェアを持つセブンイレブン・ジャパンの営業利益が全体の6割強を占める。

セブンの場合、イオンと比べると、GMS（イトーヨーカ堂）、百貨店（そごう、西武）やSM（ヨークベニマル等）の割合は小さく、利益のシェアは12%にとどまり、決済専門銀行であるセブン銀行等の金融関連の利益シェアが13%とむしろ大きい。

セブンイレブン・ジャパンは、PB、ファストフード、弁当等の商品開発力が集客の強みであることはよく知られている。こうした強みを生かし、今後も出店加速とともに

第3表 イオンのセグメント別収益構造(13年2月期)

(単位 億円, %)

	営業 収益	前年比 増減率	営業 利益	前年比 増減額
GMS事業	26,643	1.9	464	△92
SM事業	14,807	21.1	218	0
戦略的小型店事業	2,418	13.4	40	△24
総合金融事業	1,942	15.9	338	118
ディベロッパー事業	2,032	18.5	429	20
サービス事業	3,436	9.9	197	5
専門店事業	3,502	10.0	61	1
アセアン事業	1,032	18.6	66	△2
中国事業	1,129	10.0	△18	△45
連結合計	56,853	8.8	1,909	△76

資料 イオン決算資料

(注) 連結合計には、その他事業と調整額を含む。

に小商圈や生活関連の小さなニーズを掘り起こしていくのが基本戦略である。出店増は店舗統廃合を伴っており、12年度は1,500の出店に対して350店舗を閉店している。

セブンが近年指向しているのが、ネットとリアルのチャンネル融合でシナジーを出す「オムニチャンネル戦略」（「オムニ」はあらゆるという意）である。従来のモノと売り場で消費者を集客する事業モデルに対して、スマートフォン、タブレット等を経由した購買行動が増加するなかで、オムニチャンネルは「一人ひとりの顧客に焦点を当てて、何が欲しいのかを探して、実際に商品を届ける」ことを目指している（14年2月23日付日本経済新聞）。

オムニチャンネル戦略においても、全国約1万6千のコンビニ店舗をラストワンマイルの物流インフラとして位置づけ、店舗でのネット購入品の受け取り、店舗からの宅配等で販売力強化につなげるねらいだ。こうした観点もあって、通販大手のニッセンの子会社化、高級衣料品のバーニーズジャパン、インテリア雑貨店フランフランなどを運営するバルス等の流通企業への50%弱の出資の他、地方スーパー等への資本参加などを相次いで実施している。

イオンとセブンの戦略をみると、イオンが多角化と海外戦略への指向が強いのにに対して、セブンは国内市場の掘り起こしに力を入れるなど違いがみられる。一方で、単に小売の商業マージンを追求するビジネスを超え、商品開発、金融、物流等での強みを相乗的に追求していく点で共通性がある。

また、需要の拡大市場をシニア層と大都市部に設定し、ネットを活用し一層早く需要を吸収していこうという点でも類似している。

(4) 小売企業の寡占化・グループ化

今後の食料消費を先取りする2大流通グループの戦略にみられるように、今後のフードシステムは大手小売が主導する形で、①国内市場の寡占化、②国内市場の階層化、③海外進出、の流れが強まると考えられる。

デフレ期を通じて大手小売の地位は強化されたが、欧米諸国と比べ市場占有率はまだ低い。食品小売業の上位5社および10社の市場シェア（06年単独決算ベース）は、日本が13.2%（上位10社18.2%）、米国47.7%（同60.8%）、フランス59.2%（同73.3%）、ドイツ79.7%（同不明）、イギリス56.3%（同66.2%）である（高橋^(注7)（2013））。

日本と欧米諸国では食習慣や購買行動等に違いがあり、日本で寡占化が一挙に上昇するかは分からないが、オーバー・ストアと呼ばれるように先進国の中で店舗密度が非常に高い状況は、方向として集約化、寡占化されていくとみられる。この過程で、大手小売の優位性がいちだんと強まり、それに対応する形で川中、川上の各段階の大規模化を誘引し、その対応が難しい中小零細企業や小規模産地は次第にフードシステムから排除されていく傾向が強まる懸念がある。また近年、小売大手とともに、大手商社が小売業を含め流通チャンネルに垂直的

に参入してきており、フードシステムの寡占化を強める要因となっている。

従来、わが国の食品産業はM&Aや業界再編の動きの少ない業種であったが、国内市場を中心にした成長戦略を描くのが難しくなるなかで、M&A等による市場シェアの引上げ、事業ポートフォリオの再構築等を図る動きが既に活発化している。

特に人口減少・高齢化が進む地方の小売業は生き残りのために、規模を拡大し商品調達力を強化する必要がある、その対応として大手流通資本の傘下に入るか、地方スーパー同士が統合・連携に生き残りを賭けるかの選択を迫られている。

(注7) みずほコーポレート銀行が10年に発表した推計では、大手小売3社の累計シェアは日本で約1割、米国は2～3割、イギリス・ドイツは5～6割、フランスは6割強である。

(5) 国内市場の階層化・セグメント化

食の市場が全体としては縮小傾向にあるなかで、食品産業は成長余地があるとみられる地域、階層、商品・サービスに、経営資源を集中させる傾向にある。

地域では、景気拡大が期待できる大都市圏を中心に商圏の掘り起こしが行われ、階層ではシニア、単身、女性層や富裕層の需要をいち早く吸い取る競争が激しくなる。商品開発では、食の簡便化や外部化の流れのなかで、調理食品に照準を合わせたものになると予想される。高齢化に伴って食の機能性への対応も強化されてくる。

こうした動きに合わせて、フードシステムの階層性が今後より明確になるとみられ

る。既に大手小売では顧客階層に応じて、「高品質—標準—低価格」の商品カテゴリーを投入するようになっているが、高品質を求める階層と消費税増税等もあり節約志向の階層との二極化がこれから一段と進むとみられている。

例えば、イオンは現在6千強のPB（生活用品等を含む）を価格帯で3つのブランドに分類しているが、今後は高品質と低価格のPBをそれぞれ拡充していく方針である。また増税後も半数以上の商品で価格を据え置き、実質値下げ措置を発表している（14年2月13日付日本経済新聞）。

農産物に関しても、有力な生産者は大手小売による囲い込みが進行しており、小売の自社生産も増える方向にある。こうしたカテゴリーが高グレードに位置づけられる一方で、通常品や輸入品はその下のグレードに設定されている。

商品開発では、大手小売はマージンが厚く伸びる市場としてPBを強化する方向にある。イオンは12年度で7千億円弱のPB売上高を13年度までに1兆円へ、セブンは5千億円を15年度には1兆円に乗せる計画である（13年8月17日付日本経済新聞）。日本のPBのシェアは欧米諸国に比べまだ低く、流通大手2社の寡占化は強まるとみられる。

地方スーパーもPBに力を入れているが、価格競争力は仕入れ量に比例するため大手との競争では不利であり、地方性を取り入れた魅力的な総菜や調理食品の開発が必要になっている。PB市場ではドラッグストアやディスカウント店等の参入も相次いでお

り、これらに対抗したナショナル・ブランド（NB）の値下げ等により、品目によっては成長力が鈍化する可能性もある。

（6）海外進出の増大

農林水産省は「21世紀新農政2006」に基づいて、「東アジアでのわが国食品産業の現地法人の活動規模を今後5年間で3～5割上昇させる」ことを目標とする「東アジア食品産業活性化戦略」を06年に打ち出した。また現政権の「攻めの農林水産業」においても、日本と対照的に食のグローバル市場は350兆円（09年）から680兆円（20年）へと10年度ほどで倍増すると予想し、ここを需要フロンティアと謳っている。

このなかで、日本の「農林水産物・食品の輸出促進」（Made in Japan）と日本の「食文化・食産業」（Made by Japan）の海外展開を同時に推進する方針を打ち出している。前者は、5,505億円（13年）の農林水産物輸出額を、20年までに1兆円にする目標を設定している。またMade by Japanでは、日本の外食・レストラン、コンビニ等の海外進出を通じて、グローバルな食市場の取り込みを図るとしている。

しかし、国民経済という枠組みで成長してきた日本の食品産業は、欧米の大手企業に比べ海外展開は大きく立ち遅れているのが実情である。80年代半ば以降の円高期に増大した食品製造業の進出目的も、輸入先の多元化を目的にしたものが多く（例えば、米国からの水産原料、肉製品、果汁等、アジアから水産物および農産食料など）、海外から

の食料調達という点では主役はむしろ商社、量販店等の開発輸入が中心を占めた。

食品製造業の直接投資のうち現地市場の開拓をねらった動きとしては、ビールを中心とする飲料メーカーの他、特定製品（味の素等のうま味調味料、醤油、即席麺等の割合が非常に高い）に偏っていた。また、食品製造業に比べると小売業は、各国の投資規制もあり遅れを取っていた。小売ではコンビニの進出が多いものの、ショッピングセンター、GMS、食品スーパー等の本格的な展開はこれからの状態である。

しかし、日本国内の食の成長余地が乏しく、引き続き激しい競争と収益環境の厳しさが続くという予想に立てば、この環境から離脱するという戦略価値は当然高まってくる。これとともに、国内のフードシステムとの結びつきが弱くなる可能性がある。

食品産業の進出先では人口規模が大きく、成長期待と中間層拡大のメリットを享受できる東アジアに集中すると見込まれ、大手食品企業では国内市場と統合した東アジア圏のフードシステムと捉える認識が広がる環境にある。東アジアは、既に日本の食品産業の一定の集積が存在しており、食文化に共通性があること（主食、調味料、薬味など）、日本人の往来が多く日本文化への関心が強いこと等も進出に有利な条件がある。

しかし、東アジアへの食品産業の進出は、各国の政治情勢、様々な規制、知財ブランドの保護、技術開発、人材育成、コールドチェーンの整備等の課題も多い。欧米間のように比較的均質なフードシステムの下で

制度の収斂化が進み、相互の企業進出が一挙に進むような実体は、日本と東アジア諸国との間には希薄であることは留意を要し^(注8)よう。

(注8) わが国食品産業の海外進出については、室屋(2007)を参照。

(7) フードレジーム論からみた東アジア

フードレジーム(food regime)論とは、国際的な観点から食料・農業生産、流通の背後にある諸関係を考えるアプローチを取る。その代表的論者であるハリエット・フリードマンは、現在を「マーカンタイル＝インダストリアル・フードレジーム(第2次国際フードレジーム)の解体期と捉えてい^(注9)る。

重商主義的(マーカンタイル)というのは、政府が生産者に補助金を支出し、巨大穀物商社を含め農業の利害関係者のために貿易を管理し、他方で途上国に対する外交政策でも影響力を行使しようとする動きを指す。また工業的(インダストリアル)とは、農業投資を行う大企業の重要性が一層上昇していることを意味する。このフードレジームは時期としては1950年代～70年代が該当し、米国の補助金による農産物過剰と価格低迷という構造を、米国政府の後押しを受ける多国籍アグロフード・インダストリー企業が利用し、一方でそうした体制がEUで「複製」され「大西洋経済」を舞台に国際的なフードレジームの基軸を形成したとする。

しかし、このフードレジームは生態系の単純化と投入を最大化する工業的なモノカルチャー的農業を前提にしており、それは

社会的・生態的な限界に行き当たっている。また、米国型の加工食品を中心とした画一化・工業化された食文化は様々な歪みをもたらしている。

これに対して、巨大食品企業は「富裕者向け」と「貧困者向け」の2つのサプライチェーンを区別し、前者には「安全な食品」を供給することで資本蓄積を図ろうとしていると、フリードマンは批判する。彼女はこうしたフードレジームに替えて、ポリカルチャー(混合作)による持続的農業を、またポリカルチャーが育む食文化、文化的・生物多様性を尊重するフードレジームを提唱している。

フリードマンの考えを受け継ぐヘンリー・バーンスタインは、第2次国際フードレジーム崩壊後の第3次国際フードレジームとして「多角的貿易＝コーポレート・フードレジーム」が生まれてくるかもしれないと予見している。「重商主義的」な側面は「多角的貿易」に代わる一方で、「工業的」な側面は継続され、農業に対する上流部門(種子、資材等)と下流部門に対する企業の支配力がより全面に出ている体制を描いている(バーンスタイン(2012)140頁)。現在、交渉中のTPPを推進する中心的な利害は、国家を活用しグローバルな事業機会を獲得しようとする巨大グローバル企業群である。農業においても世界をフラット化し、種子、肥料・農薬、販売等をグローバルに展開できるシステムを追求する巨大アグリビジネスの行動をみると、バーンスタインの予見はリアルなものに映る。

しかし、日本を含めて東アジアの歴史、農業、食文化をみると、欧米のように国際フードレジームの形成者ではなく、被規定者という立場にあったという点も忘れてはならない。東アジアの農業や食文化は、長い歴史の中でそれぞれの風土、宗教、文化等と関連し合いながら、個性的な発展をしたものであり、まさにポリカルチュアルなものである。また、東アジア諸国は人口規模が大きく、かつ小規模な家族経営が多数を占め農業余剰は総じて小さいこともあり、農業・食料部門が経済に持つ意味は非常に重いといえる。

フードレジーム論は日本の食品産業の海外進出においても、また日本のフードシステムのあり方を考える際にも、欧米が主導した国際フードレジームを反面教師として乗り越えていく発想の必要性を感じさせる。

(注9) 段階区分はフリードマン(2006)による。第1次国際フードレジームは、欧州(特にイギリス)と新大陸諸国間での温帯農産物(小麦、牛肉等)、またアフリカ、アジア等の植民地の間で熱帯一次産品(サトウキビ、コーヒー、紅茶等)の国際的貿易システムとして成立し、時期的には1870年代~1915年とする。

4 フードシステムの地域保障と6次化

(1) フードシステムに求められる公共性

安定成長期までのフードシステムは「豊かで便利な食生活」の提供を目的に、問題はあったにせよ、ほぼこれを達成したといえる。またおおむね国民経済の枠組みの中で、生産者、企業、消費者が一定の利益を

共有できるフードシステムが維持されてきたといえよう。安定成長期までは、市場経済で処理できるフードシステムの領域が拡大した時期だったといえる。

しかし、デフレ期に入ると、フードシステムの大手主導性が強まるなかで中小零細の食品企業、小規模生産者が実質的に選別される傾向が強まった。消費者に関しても、フードシステムが複雑化し食と農の距離が物理的、時間的、心理的に広がるなかで、食の安全・安心への懸念が高まった。また交通弱者である高齢者が増え、来店距離が短くなっているため、いわゆる買い物弱者問題は一層深刻化するとみられる。

成熟化が進む今日の日本社会にあっては、フードシステムの目的はこうした社会的、公共的ニーズが大きくなっていく。食と農は人間生活に不可欠なものであり、その母体となる自然環境まで射程に入れたフードシステムの安定性をどう確保していくか、また農業者だけでなく食品製造業の99%、食品小売業の98%が中小零細企業であり、こうした雇用の維持も地域経済にとって切実な問題となってこよう。

大手食品産業は寡占化と在庫管理の徹底等によりフードシステム全体でコストを引き下げ、いち早く消費者の需要を吸収する戦略に磨きをかけていくとみられる。食の安全・安心に対しても、高度なトレーサビリティ・システムの導入や自社の農業参入等による取組みも進めている。

しかし、このような大手主導のフードシステムの「進化」は、あくまで私的利益の

追求を原理としたものであるだけに、消費者や地域がフードシステムに求める公共性、環境性、倫理性との間で矛盾が今後大きくなる懸念がある。

(2) 地域保障の観点

フードシステムの市場的解決が困難になりつつある現状を克服していくには、視点をナショナルなレベルから地域レベルで捉え直していくことが重要ではないかと考え^(注10)る。大手主導のフードシステムに対抗して、地域が主導する代替的なローカルなフードシステムを積極的に打ち出していくことは、フードシステムの現況に対する有効な対応であろう。6次化の領域と可能性もここにあるといえる。

日本の食と農は歴史的に育まれてきた地域の基幹産業であり、海外でもその品質の高さはよく知られている。しかし、現実には地域が受け取る付加価値部分はわずかであり、農村社会の維持すら困難な状況にある。地域が「吸い取られる対象」を脱するには、人びとが自らの地域資源を見つめ直し、それを利活用することで、地域に付加価値をとどめていく仕組みづくりが不可欠である。

そのためには長く染みついた静定的、固定的な農・商・工といった枠組みをいったん取り払い、地域が融合する産業を興していく視点がとても大切である。一般に6次化は農業者主体で加工、販売へと経営展開していくことと理解されているが、シンプルな一次加工や直売所での販売とは別にし

て、農業者が単独で最終商品の販売まで事業展開できる経営力は現状さほど厚くないのが実情であろう。

地域を挙げた6次化はフードシステムに市場主義が過剰浸透することに対する、地域の健全な「異議申し立て」とみることができよう。それゆえ6次化の目標は、単に経済的活動だけでなく、フードシステムの地域保障や共生的な地域コミュニティの創造といった社会的な側面が重視される。こうした社会性・公共的な側面こそ、実は個性的で付加価値の高い商品やサービスを生み出す母体になるとともに、模倣が難しいストーリー性やブランドの源泉として6次化の商品の経済的価値につながる。地域の6次化は経済的価値と非経済的価値が車の両輪のように支え合うなかで創発されると考えられる。

こうした6次化の取組みは、大手企業には決してできないものである。大手が手を出せないような消費者の本当のニーズや価値を的確に捉えることができれば、一つひとつは小さくとも確実な市場創出につながる。特に、今後高齢者マーケットが重要となるなかで、彼らのニーズを直接的なコミュニケーションにより捉えていくことは、地域が持つ強みが発揮できる領域であろう。

(注10)「地域保障」という考え方は広井良典氏に負っている。広井氏は市場経済を超える領域としてコミュニティを位置づけ、公的な福祉やセーフティーネットという概念を「市場経済からの落伍した者への事後的な救済」と捉えるのではなく、「最初からコミュニティにつないでいく」ことの重要性を指摘し、「国家保障から地域保障へ」の流れを提唱している(広井(2013)128～129頁)。

(3) つながりが生むイノベーション

大手主導のフードシステムは、意図したものでないにせよ、人びとの孤独化・孤立化を成長のモメンタムとする様相を強めている。今後の成長分野である調理食品の市場は、高齢者世帯や単身者世帯の増加に伴い、料理をしないことと孤食が成長要因となっている。

これに対して地域主体のフードシステムでは、人びとのつながりを積極的につくっていく、または強化することで需要を創出し、フードシステムの安定性を確保する方向性となろう。ここでは選別ではなく包摂を基本原理に、農業者、地場企業等の他、農協、自治体、NPO等の非営利組織との連携を含め、「地域が作って地域が売る」バリュー・チェーンの構築が目指すゴールとなる。

地域を挙げた取組みのなかで、農協が地域に対しより開かれた協同組合となり、他方で地域の志ある民間企業等に社会的企業としての意識を持ってもらい、地域を維持できるだけの雇用や所得をいっしょに創出していくことが期待される。

成熟したポスト近代において、人びとが求めているのは、真に個性的で付加価値の高い商品・サービスであり、それを消費する特別な時間や空間、関係性である。大手小売が主導する食のサービス化は、利便性や簡便性を消費するものといえる。これに対して、地域の6次化では、個性的な時間や関係性を楽しむサービス化という領域がフロンティアになるだろう。

こうしたフロンティアを地域が生かすには、地域資源の利用を農産物だけに限定せず、地域のテーマや非物質的な資源とも合わせて、トータルかつ複合的に活用しイノベーションを起こすことが重要である。食と農に加えて、歴史・文化、景観、環境、生活・福祉等といった形で、「食+a」の需要創出に大きなポテンシャルが見込める。地域資源を農業だけで利活用するのは、資源の過小利用といえよう。

デフレ期は6次化の芽が育った時期でもあるが、まだまだその存在は小さい。川下主導のフードシステムが「大海」であるとするれば、地域の6次化は「島」のようなものだ。しかし、グローバル化が進めば進むほど、また大手主導のフードシステムが強まれば強まるほど、ローカルな島の魅力が浮き出る構造もある。島の個性と魅力を高め、次第に大きな陸地にしていくことで、地域に雇用と高い所得を許容する高付加価値の商品・サービスを創出していく「地域の起業」こそが、農業の成長戦略の核心といえる。

ローカルで個性的なフードシステムを日本に多く創ることは、日本のフードシステム全体の安定性に寄与するだけでなく、東アジア諸国と共存共生できるフードレジーム形成への視座にもつながるといえよう。

<参考文献>

- ・荻開津典夫(2008)『農業経済学(第3版)』岩波書店
- ・楠木建(2013)『経営センスの論理』新潮新書
- ・生源寺眞一(2013)『農業と人間一食と農の未来を考える』岩波現代全書

- ・ 神代英昭 (2013) 「農業とその再生」 小田切徳美編著『農山村再生に挑む』岩波書店
- ・ 高橋正郎 (2002) 「フードシステム学とその課題」 高橋正郎・斎藤修編 (2002) 『フードシステム学の理論と体系』農林統計協会
- ・ 高橋佳生 (2013) 「流通構造の変化と取引慣行の変容」『新世代法政策学研究』Vol.19
北海道大学グローバルCOEプログラム
http://eprints.lib.hokudai.ac.jp/dspace/bitstream/2115/52468/1/19_7.pdf
(最終アクセス日14年3月4日)
- ・ 時子山ひろみ (1999) 『フードシステムの経済分析』日本評論社
- ・ 斎藤修・松岡公明編著 (2013) 『JAのフードシステム論—販売事業の革新とチェーン構築』農山漁村文化協会
- ・ 広井良典 (2013) 『人口減少社会という希望—コミュニティ経済の生成と地球倫理』朝日新聞出版
- ・ 槇平龍宏 (2011) 「地域農業・農村の「6次産業化」とその新展開」 小田切徳美編著『農山再生の実践』農産漁村文化協会
- ・ 水野和夫 (2007) 『人々はなぜグローバル経済の本

質を見誤るのか』日本経済新聞社

- ・ 室屋有宏 (2007) 「わが国大手食品メーカーの経営環境の変化と海外展開の方向—欧米との比較の観点から—」『調査と情報』3月号
- ・ 室屋有宏 (2013) 「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—」『農林金融』5月号
- ・ 藻谷浩介・NHK広島取材班 (2013) 『里山資本主義—日本経済は「安心の原理」で動く』角川書店
- ・ 両角和夫 (2013) 「我が国農業問題の変化とJAの新たな課題」(日本農業研究所研究報告『農業研究』第26号)
- ・ 農林水産政策研究所 (2010) 「2025年における我が国の食料支出試算額の試算」(9月発表)
<http://www.maff.go.jp/j/press/kanbo/kihyo01/pdf/100927-01.pdf> (最終アクセス日14年3月4日)
- ・ ハリエット・フリードマン (2006) 『フード・レジーム—食料の政治経済学』こぶし書房
- ・ ヘンリー・バーンスタイン (2012) 『食と農の政治経済学—国際フードレジームと階級のダイナミクス』桜井書店

(むろや ありひろ)



農協営農指導事業の改革方向

基礎研究部長 清水徹朗

〔要 旨〕

- 1 戦前において農業技術指導を担っていたのは農会であったが、戦時中に農会は産業組合と統合して農業会となった。戦後改革の結果、農業会の技術員は農協と農業改良普及に引き継がれることになり、1950年代の農業団体再編成の結果、今日に至る指導事業の二重構造が確立した。
- 2 その後、営農指導事業を経営に取り込んだ農協は、日本農業や農政の変化に対応して営農団地造成、地域営農集団育成などに取り組み、地域農業の発展、農家の生活向上に大きな役割を果たした。しかし、金融自由化や農業構造の変化のなかで農協組織は再編が迫られ、2003年から営農・経済事業改革に取り組んでいる。
- 3 農協の営農指導員は11年において14,414人（1農協当たり19.9人）いるが、農家戸数の減少、農協合併などにより減少傾向にある。営農指導員の業務は多岐にわたっており、近年では営農センターに配属されている営農指導員の割合が増えている。営農指導事業部門は赤字であり、信用・共済事業の利益でその費用を負担している構造が続いている。
- 4 JAグループは営農指導事業がJA事業全体の要であるという営農指導機軸論の立場をとってきたが、その費用負担を巡って論争があり、営農指導の業務内容によって費用負担のあり方を再検討すべきとの意見も出ている。
- 5 農協は農業者によって組織されている組合であり営農指導機軸論は今日でも有効であるが、農業・農村・農家の変化によって無条件での適用はできなくなっている。農協はそれぞれの事業基盤に適合した経営戦略を確立し、営農指導事業の費用負担や部門別損益管理も地域の実情に合ったルールを設ける必要があろう。
- 6 農業改良普及事業は、農業技術の普及、農家生活の向上に大きく貢献したが、農家・農村の変化のなかでそのあり方が問われている。農協営農指導事業の改革は農業改良普及制度のあり方を含めて考える必要があり、普及事業に農協、農業者の意向を反映させるような仕組みを構築すべきであろう。
- 7 農業経営の規模拡大、農業法人化の進展などによって農業経営管理支援が重要な課題になっており、営農指導事業は信用事業と連携を強化する必要がある。農業経営の分析・アドバイスのためには営農指導員の能力向上が必要であり、そのための研修体系の再構築が課題になっている。

目次

はじめに

1 農協営農指導事業の歩み

- (1) 戦前における農会の技術普及
- (2) 農業会の解体と農協の設立
- (3) 農業団体再編成と農協中央会の発足
- (4) 営農団地造成と生産部会組織化
- (5) 地域農業振興計画の策定と地域営農集団の組織化
- (6) 広域合併・組織整備と営農・経済事業改革
- (7) 農業経営管理支援の取組み

2 営農指導事業の現状

- (1) 営農指導員
- (2) 種類別従事者
- (3) 配属

(4) 業務内容

(5) 収支

3 営農指導事業の位置づけと費用負担問題

- (1) 農協営農指導事業の存在理由
- (2) 営農指導機軸論の考え方
- (3) 営農指導事業の費用負担問題

4 農協営農指導事業の今後のあり方

- (1) 営農指導事業の位置づけ
- (2) 営農指導事業収支の考え方
- (3) 農業改良普及制度の改革
- (4) 農業経営管理支援事業の拡充
- (5) 農業金融との連携強化と人材育成
- (6) 今後の研究課題

はじめに

農協のあり方が再び問われている。JA全中（全国農業協同組合中央会）は2014年4月「JAグループ営農・経済革新プラン」を発表し、新たな環境変化に対応してJAグループ自らが営農・経済事業の革新を通じて日本農業の活性化に積極的に取り組んでいく方針を示した。

日本の農協は、発足（1947年）直後に直面した経営難を乗り越えたあと、日本農業の発展・変化に対応して組織・経営体制を整え事業規模を拡大してきた。農協は戦後の日本農業の発展や農家経済の向上に大きく貢献したと評価することができ、今日でも農産物の生産・流通や農村経済において重要な役割を担っている。

この間、農協系統は幾多の環境変化に直面しながらも、その都度、組織を挙げて改革に取り組み、これまで組織・経営を維持してきた。しかし、現在、日本農業は農業者の高齢化や国際環境の変化など新たな環境変化に直面しており、農協は新たな対応が求められている。

当研究所では、こうした環境変化のなかで地域農業における農協の役割をどう再構築すべきかを検討するため、(社)農業開発研修センターと共同で11年度から3年間、「地域農業振興・活性化に果たすJAの役割に関する調査研究^(注1)」を行ってきた。本稿では、この研究会で得られた成果をふまえ、農協営農指導事業の今後のあり方について、農業改良普及事業や農業金融との関係も含め考察する。

(注1) 本研究会は、小池恒男氏（滋賀県立大学名

嘗教授、農業開発研修センター会長)を主査とし、増田佳昭氏(滋賀県立大学教授)、青柳齊氏(新潟大学教授)のほか、農業開発研修センターより瀬津孝常務、津田将研究員、当研究所より清水徹朗と藤野信之が参加して行った。

1 農協営農指導事業の歩み

農協営農指導事業の今後のあり方を検討する前に、そもそも農協がなぜ営農指導事業を行っているのか、そのルーツを再確認するとともに、農協営農指導事業がこれまで地域農業の振興のために何を行ってきたのかを簡単にたどっておきたい。

(1) 戦前における農会の技術普及

今日の農協の前身は一般には産業組合であるとされているが、産業組合は信用事業、経済事業は行っていたものの農家に対する営農指導は行っておらず、戦前において農業技術普及を担っていたのは農会であった。

明治維新以降、明治政府は勸農政策を掲げ、農学校や農業試験場を開設するとともに、そこで得られた技術を農村に普及させる組織として農会を設立し、産業組合法が制定される1年前の1899年に農会法が制定された。農会は技術員を雇い農業技術の普及を行うとともに、全国団体として1910年に設立された帝国農会は農政活動も担うことになった。

(2) 農業会の解体と農協の設立

日中戦争から太平洋戦争にかけて日本は戦時体制に突入し、農業分野でも1943年に

産業組合と農会が統合して農業会となり、農会の技術員はこの農業会に吸収された。

終戦後、日本を占領したGHQは、農村民主化のため農地改革を進めるとともに農業会の解散を指示し、47年に農協法が成立し、農業会の資産、職員を引き継ぐ形で全国各地に農協が設立された。それと同時に、米国の制度に倣って公的な農業改良普及事業が設けられ(48年)、農業会にいた技術員の一部は、採用試験の結果、普及員として採用されたが、農協に残った技術員も多くいた。^(注2)

(注2) 玉真之介(1996)『主産地形成と農業団体』「補論3 戦後農協の発足と技術普及機関」、清水徹朗(2005)「系統農会の歴史と農協営農指導事業」

(3) 農業団体再編成と農協中央会の発足

全国各地に設立された農協は発足直後に経営難に陥り、1950年に財務処理基準令が設けられ、51年に再建整備法が制定され、農協は政府の支援のもと経営改善に取り組んだ。

51年に農地委員会、農業調整委員会、農業改良委員会を統合して農業委員会が発足すると、「生産指導と農政活動は農業委員会に任せ農協は経済事業に専念すべき」という「経営純化論」が一部で唱えられるようになった。そして、農村更生協会が、農業委員会に農協の生産指導機能を吸収し旧農会系統のような新たな農業団体(農民会)をつくることを提案すると、農協はこの構想に強く反発し、第1回全国農協大会(52年)で農協が指導事業を担う方針を決議した(第一次農業団体再編成問題)。結果的には農

協に営農指導事業が残され、54年に農協法が改正されて全国農協中央会が設立された。また、同じ年に農業委員会の全国機関として全国農業会議所が設立され、その結果、二つの農業団体が並立することになった。

さらに、55年に河野農相の諮問を契機に一端は収まった農業団体再編問題が再燃し(第二次)、農業委員会系統と農協系統との間で農業団体のあり方を巡って論争が行われたが、農協系統は「農業技術指導は農業改良普及事業と農協営農指導事業の連携により行う」との方針を示し、これによって今日に至る農協営農指導事業と農業改良普及事業の二重構造が確立した。

(4) 営農団地造成と生産部会組織化

こうして営農指導事業を農協経営の中に積極的に位置づけていく方針をとった農協系統は、農業基本法が成立した61年に営農団地造成を打ち出し、成長が見込まれた酪農、肉牛、園芸等の主産地形成を行い、営農指導事業を核に農産物の生産・販売一貫体制を構築する方針を示した。その後、農協は組合員による生産部会(生産者組織)を組織化し、それまでの農家組合を中心とする体制から生産部会を核とした営農体制の構築をめざし、第11回全国農協大会(67年)において営農団地を核にした生産体制を確立するという「農業基本構想」を決議した。

さらに、第12回全国農協大会(70年)では、生活部会、婦人部を中心に健康活動、共済、住宅供給、高齢者福祉などに取り組むという「生活基本構想」を決定した。

(5) 地域農業振興計画の策定と 地域営農集団の組織化

73年の石油ショックを契機に高度経済成長の時代は終わり、それまでの中央集権的な農政を転換し、地域農業、地域農政の推進が盛んに唱えられるようになった。また、70年代初頭には、農振法(農業振興地域の整備に関する法律、69年制定)にもとづいて農村部の土地利用計画である農振計画(農業振興地域整備計画)の策定が進められた。

日本農業は70年代より米やミカンの過剰生産が問題となって生産調整が行われるようになり、またコンバイン、田植機などの農業機械の導入が本格化し機械利用組合の組織化が課題になった。さらに、農地の利用調整を進める農用地利用増進事業が75年より開始され、農協による「集団的土地利用」が課題になった。

こうした情勢に対応して、第14回全国農協大会(76年)で地域農業振興計画の策定を決議し、その後、全国の農協で地域農業振興計画の策定が進められた。さらに、第15回全国農協大会(79年)では、「1980年代の日本農業の課題と農協の対策」において地域から農業再編を進める方針を示し、第16回全国農協大会(82年)では、「日本農業の展望と農協の農業振興方策」において地域営農集団の育成を打ち出し、農業機械の共同利用、農地の利用調整を進める方針を示した。

(6) 広域合併・組織整備と営農・経済事業改革

80年代以降進行した金融自由化のなかで農協信用事業の収益減少が懸念され、農協経営の効率化が求められたため、第18回全国農協大会（88年）において、農協合併によって4,000近くあった農協を1,000農協まで再編する方針を決定し、全国農協中央会会長の諮問機関「総合審議会」（森本修議長）において、事業運営の効率化と組織整備の方針が示された（91年）。さらに、営農指導事業の効率化のため第20回JA全国大会（94年）でJA営農センターの設置を決議し、その後、広域合併に伴って営農指導部門を営農センターに再編する動きが進んだ。

また、住専問題やBIS規制強化のなかで農協信用事業の改革が大きな課題になり、こうしたなかで農林水産省が設けた「農協システムの事業・組織に関する検討会」（座長岸康彦）は「農協改革の方向」（2000年）をとりまとめ、この報告書に従って翌01年の農協法改正でJAバンクシステムが開始された。なお、その際、農協営農指導事業は農協の第1の事業（「組合員のためにする農業の経営及び技術の向上に関する指導」）として明記された。

さらに、続けて設けられた「農協のあり方についての研究会」（座長今村奈良臣）において「農協改革の基本方向」（03年）がまとめられ、全農改革をはじめとする経済事業改革の方針が打ち出され、第23回JA全国大会（03年）において「経済事業改革の断行」が決議された。

こうした政府の動向を受けて、JA全中は営農指導事業検討委員会を設けて「JAグループの営農指導機能強化のための基本方向」（04年）をとりまとめ、営農指導事業強化のため、営農指導員の階層化、目標管理の導入などの改革案を示した。なお、JA全中は12年にも営農指導事業に関する研究会（座長増田佳昭）を立ち上げ、報告書「JAグループの営農指導事業機能強化に向けた取り組み方向について」をまとめている。

一方、JA全農は、全農改革「新生プラン」（06年）において担い手対応強化の方針を打ち出し、08年より全国の農協でTAC（担い手専任担当）による法人経営等への働きかけが行われている。

(7) 農業経営管理支援の取組み

93年に制定された農業経営基盤強化促進法で認定農業者制度が設けられ、新基本法（99年）では、効率的かつ安定的な経営体の育成や農業経営の法人化推進が明記された。さらに、米政策改革大綱（02年）で集落営農が水田農業の担い手として位置づけられ、04年度より導入された経営安定対策の対象が一定規模以上の認定農業者と集落営農に限定された。

こうした動向を受け、第24回JA全国大会（06年）で「担い手に対する経営支援体制の強化」を決定し、農業経営管理支援事業に取り組む方針を示した。農協はそれまでも農業者の青色申告や記帳代行に取り組んでいたが、農業経営の規模拡大、法人経営体の増大に対応して農協系統全体として農業

経営管理支援に取り組むようになっている。

2 営農指導事業の現状

このような歩みをたどってきた農協営農指導事業であるが、その現状を総合農協統計表等によって概観すると、以下の通りである。

(1) 営農指導員

営農指導員の数は、農業団体再編成が問題になっていた55年当時は5,156人であったが、60年に9,700人に増加し、90年には18,938人になった。その後、農協合併、農家戸数の減少等によって減少傾向にあり、11年では14,414人になっている。

1農協当たりでは、60年では0.9人（10,769農協）に過ぎなかったが、85年に4.5人（4,242農協）になり、11年では19.9人（723農協）になっている。

(2) 種類別従事者

営農指導員を業務種類別にみると、野菜の割合が28.4%と最も高く、耕種が24.5%、畜産11.6%、果樹10.6%で、農業生産額に比べ畜産の割合が低い。これは、畜産については専門農協（酪農協等）があること、中央畜産会が指導事業を行っていること、大規模化によって畜産経営の数が減少していることなどが原因であると考えられる。そのほか、農業の経営指導が11.6%おり、この割合はやや増加傾向にあるが、全体としては大きな変動がなく推移している。

(3) 配属

本店に配属されている営農指導員は5,058人（35.1%）であり、支店配属は3,198人（22.2%）、その他事務所（営農センター等）への配属が5,758人（39.9%）であり、営農センター等に配属されている営農指導員が最も多い。

農協合併の進展によって、本所（本店）に配属されている割合（70年82.0%、90年70.1%）が大きく減少する一方で、営農センター等に配属されている割合（70年0.7%、90年5.4%）が高くなっている。

(4) 業務内容

営農指導というと一般には技術普及と経営指導をイメージされるが、営農指導員の業務は以下のように多岐にわたっている（甲斐武至（1979）『新版農協営農指導事業入門』）。

- ①技術指導（栽培管理、新品種普及、環境保全）
- ②経営指導（簿記、税務、営農計画）
- ③生産部会運営事務
- ④施設運営事務（集出荷施設、加工施設）
- ⑤集出荷・販売業務
- ⑥行政対応（補助金申請事務、生産調整）

なお、販売事業と兼務している営農指導員もおり、販売事業担当者と明確な区分ができない業務も多くある。また、営農指導員は補助事業や行政への対応に多くの時間が割かれている実態も一部で見られる。

(5) 収支

営農指導事業の収支（全国農協計、11年度）

を総合農協統計表でみると、営農指導事業の収入（賦課金、利用者手数料、補助金等）は296億円であり、一方、事業費用（会議費、資料費等）は464億円で、事業総利益の段階で168億円の赤字である。

これに対し、共通管理費以外の事業管理費（営農指導員の人件費が主）は843億円であり、共通管理費配賦^(注3)が137億円あるため、事業利益段階で1,148億円の赤字で、経常利益段階でも1,129億円の赤字（1農協当たりでは1.5億円の赤字）である。

なお、農業関連事業（販売・購買事業）の事業総利益は4,092億円で、共通管理費配賦前では472億円の黒字であるが、共通管理費配賦（919億円）を差し引くと事業利益段階で447億円の赤字であり、経常利益段階では323億円の赤字で、農業関連事業の収益が営農指導事業の費用を賄っているという状況にはなっていない。

その結果、営農指導事業の費用を信用・共済事業の利益で負担しているという構造は現在も続いている。

ただし、農協経営全体としては経常段階で2,458億円（1農協当たり3.4億円）の利益が出ており、農協経営は比較的安定的に推移している。

(注3) 共通管理費の配賦基準は各農協で決めることができ、最も一般的なのは「人頭割+人件費を除いた事業管理費割+事業総利益割の平均値」である（齊藤由理子（2005）「改正された部門別損益計算にみる農協の損益管理と収支構造」）。

3 営農指導事業の位置づけと費用負担問題

(1) 農協営農指導事業の存在理由

戦後設立された日本の農協は、農業団体再編成の過程で指導事業が別団体に切り離される危機を乗り越え、農会にあった農業技術指導を経営の中に取り込むことによって事業規模を拡大してきた。農協は日本農業の変化と農政の動向に対応して地域農業の振興に積極的に取り組み、営農指導によって組合員との関係を深め、農政運動と相まって日本農業の発展と農家の生活向上・地位向上に大きな役割を果たしたと評価することができよう。その意味で、農業団体再編成の際に農協がとった路線は誤りではなかったし、政府も基本的にはこうした農協の事業・方針を支援してきた。

ただし、農協は営農指導事業単体ではその費用を賄うことはできなかったため、他部門がその費用を負担してきたが、農協全体の経営収支はそれを可能にしたし、組合員も基本的にはこの方針を支持し、営農指導事業の赤字は容認されてきた。

しかし、営農指導事業の位置づけについては十分整理・解明されてきたとは言えず、藤谷築次は「営農指導事業に関する考え方が、理論的にも農協組織内部でも今日に至るまで十分に整理し切れていない」と書いている（藤谷築次（1989）「営農指導」『農協四十年』）。

(2) 営農指導機軸論の考え方

JAグループは、農協経営における営農指導の位置づけとして、これまで長年にわたって、「営農指導は組合員の協同活動を生産面において強化し、これを通じて販売、購買、信用、共済などの事業の発展を期するものであり、JA事業の基礎的部門として位置づけられなければならない」とし、「営農指導はJA諸事業の要となり、JA運営で最も重要である」(JA全中(1994)『JA教科書 営農指導事業』^(注4))という「営農指導機軸論」を唱えてきた。88年に発表された行政監察の報告書『農協の現状』も同じ考えに立っていたし、12年にJA全中で行われた営農指導強化に関する研究会の報告書では、この営農指導機軸論を再確認する必要があると書かれている。

藤谷も、基本的にはこの機軸論の立場に立っているが、営農指導事業に他部門に対する企画機能や他部門相互間の調整・連結化機能まで期待する「運動理念的営農指導論」は建前論的になってしまうと批判している。

(注4)「基軸論」と書かれることもある。なお、藤田教は、営農指導事業の位置づけに関する諸見解として、①営農指導サービス論、②営農指導基軸論、③農業行政代行的営農指導論、④営農指導能力限界論(三輪昌男)、⑤営農指導基盤事業論(藤谷築次)、⑥営農指導基礎事業論不可能説(増田佳昭)の6つを紹介している(『農協の存在意義と新しい展開方向』「第Ⅱ部第1章 農協革新と指導事業の役割」)。

(3) 営農指導事業の費用負担問題

a 三輪昌男の批判

農林水産省の研究会が2000年にまとめた

「農協改革の方向」では、「農協の最も重要な機能は地域農業振興である」と書かれており、その直後(01年)に行われた農協法改正で営農指導事業は農協の第一の事業として明記された。

これに対して三輪昌男は、『農協改革の逆流と大道』(01年)において、営農指導にはコストがかかるのであり、そのコストを無視して営農指導を農協の第一の事業とするのは問題であり、「農協は地域農業の司令塔」であるとして農協に地域農業戦略の策定を求めるのは右肩上がり時代の産物であると批判した。そして、営農指導を重視するのであれば、農業改良普及事業の強化によって行われるべきであると主張した。

b 藤谷築次の反論

この三輪の主張に対して、農業開発研修センターの会長としてかねてより農協による地域農業振興計画の策定を推奨してきた藤谷築次は、組合員の営農指導事業に対する期待は高く、農協が地域農業の司令塔として営農指導に主体的かつ積極的に取り組む現代的意義があると反論した(「営農指導事業の位置づけと成立条件をめぐって」(02年))。

そして、営農指導事業はJAの基盤事業ないし収益事業(経済事業、金融・信・共事業)を支える「基盤事業」と位置づけるべきであり、営農指導事業がうまくいかなくなると経済事業も信用事業もうまくいかなくなるとし、信用・共済両収益部門は営農指導事業の経費に対し応分の負担を行うべきと主張した。

この小論のなかで藤谷は、農業改良普及事業は国・県の奨励行政の技術的助成者に成り下がっており、デスクワークが多くなり現場指導が不十分になっている現状を批判するとともに、農協営農指導員は情報力、技術力、組織形成力を高める必要があると主張している。

c 「農協改革の基本方向」の考え方

03年に発表された「農協改革の基本方向」は、経済事業の赤字を信用・共済事業の収支で補てんしている状態は問題であり、金融情勢の変化のなかで信用・共済事業の収益が減少することが見込まれるため、信用・共済事業からの補てんがなくとも成立するように経済事業等は大胆な改革・効率化を進める必要があると提言した。

その一方で、農協の営農指導事業については、営農指導は販売事業等の「先行投資」と位置づけることができ、農産物販売・農業資材購買と総合的に考える必要があるとし、収支面でも農協の事業を総合的に見るべきで営農指導単独での収支を考える必要はないとした。ただし、農業者の補助金等申請事務を農協が代行する場合には、コストに応じた手数料の徴収を検討する必要があると提言している。

d 増田佳昭の見解

JA全中の営農指導事業検討委員会(04年)に参加していた増田佳昭は、こうした論争を受け、営農指導事業の性格と費用負担について、①専門事業論(独立した専門事業で

あり受益者から料金を徴収)、②営農事業の構成事業論(営農事業部門で費用を負担し収支均衡)、③JA全体の基礎事業論(JA全体で費用を負担)、④組合員教育活動論(教育活動費等で費用負担)、の4つの考え方があると整理した^(注5)。

そして、たとえ営農指導事業が他部門へ波及する効果があるとしても信用・共済事業が営農指導事業費用の8割を賄う構造を正当化する根拠にはなりえないとし、営農指導事業の受益者と負担者の乖離が著しくなっているため、「JA全体の基礎事業論」は成り立ちえないとした。

この論文で増田は、「農協改革の基本方向」は「営農事業の構成事業論」の立場であるが、その後示された「信用事業命令」とづく部門別損益計算に関する事務ガイドライン(04年)は、営農指導事業費用を共通管理費と同様に扱い、その全額を他の事業に配賦することを求めており、これは「JA全体の基礎事業論」の立場であると批判した。

そして、営農指導の業務内容を、①事業性業務(販売、購買)、②共益性業務(指導業務、部会対応)、③公益性業務(行政対応、農政対応)に区分し、事業性業務の費用は販売事業、購買事業など事業区分ごとにそれぞれの事業が負担すべきであり、共益性業務は受益者負担の原則から部会組織組合員が負担するべきであるとした。

一方、公益性業務については、行政の委任業務的業務については行政が負担すべきであり、JA全体あるいは地域全体の利益に

合致するものはJA経営全体での負担が適当であるとしている。

(注5) 増田佳昭(2004)「転機に立つ営農指導事業—費用負担問題を中心に」

4 農協営農指導事業の 今後のあり方

以上、営農指導事業の歴史と現状を概観し、その位置づけに関する諸見解を紹介したが、最後に営農指導事業の今後の改革方向に対する筆者自身の考えを示したい。

(1) 営農指導事業の位置づけ

すでに指摘したように、JAグループでは営農指導機軸論が教科書的見解であり、86年に書かれた『明日の農協』（武内哲夫，太田原高昭著）も基本的にはこの機軸論の立場から書かれていた。農協が農業者によって組織された協同組合である限り、農業・農家を機軸に農協経営を考えるのは当然のことであり、優れた農協は営農指導事業も充実しており、営農指導と農協経営の好循環が生まれている。

確かに農協組合員のうち准組合員数が正組合員数を上回るようになったが、農協の出資金割合では圧倒的に正組合員の比重が高く、農協利用という点でも正組合員は准組合員より農協を多く利用しており、農協経営において農業は引き続き重要であり、営農指導機軸論は今日でも生きている理論であると考えられる。

しかし、その一方で、農家の構造は変化

しており、農家の階層分化が進んでいることも事実である。かつてのように農協の組合員の大部分が主として農業に従事している農業者で、農家所得に占める農業所得の割合が高かった時代には営農指導機軸論が成立したであろうが、今日の農業・農村・農家の実態を考えると、営農指導機軸論を無条件で適用することができなくなっている農協もあると考えられる。

結局、営農指導事業の位置づけはそれぞれの農協の事業基盤、農業構造によって異なるものであり、北海道の農協と首都圏の「都市農協」が同じ経営方針を採用することはできない。したがって、それぞれの農協が自ら経営基盤を分析して営農指導事業の位置づけを行い、それに基づいてそれぞれの経営戦略を構築する必要がある。

(2) 営農指導事業収支の考え方

農協経営の最高意思決定機関は総会（総代会）であり、営農指導事業にどれだけの費用をかけるか、組合員からの賦課金の水準や他事業からの負担をどの程度にするかは、組合員が決めることである。

「農協改革の基本方向」では、生活関連事業について、「事業別・場所別の収支状況を組合員に明示して改革方向について議論する必要がある」と書かれているが、営農指導事業に関しても同じことが言え、営農指導員をどこに何人配属し、どういう業務を何のために行っているのか、そのコストがどの程度かかっているかを組合員に示し、場合によっては販売手数料や賦課金の引上

げという形で組合員の負担増大を求めることも必要になるであろう。

費用負担に関しては、営農指導が経済事業の一環であるとする「営農事業の構成事業論」(増田論文)が妥当であるが、営農指導事業によって営農事業(販売・購買事業)のみならず信用・共済事業にも波及効果があることは否定できない。

営農指導事業の位置づけと同様に、経営基盤や地域の農業構造が農協ごとに異なっているため、費用負担の方法について全国一律の基準を適用することはできず、農協ごとに実態に合ったルールを設けて部門別損益管理を行い、その考え方と結果を組合員に説明する必要がある。いずれにせよ、現在の部門別損益管理の方法は十分な検討を経て決められたとは言い難く、再検討が必要である^(注6)。

(注6) この問題に関する包括的な研究として、坂内久(2006)『総合農協の構造と採算問題』がある。

(3) 農業改良普及制度の改革

本稿では十分論じることができなかったが、農協営農指導事業の今後のあり方を考える上で農業改良普及事業のあり方も同時に考える必要がある。もともと両者のルーツは同じ戦前の農会(技術員)であり、それが戦後改革と農業団体再編成の結果、二系統が併存することになった。

農業改良普及員は、発足当初「緑の自転車」で農村部を巡回し、夜の会合にも多く出席しながら農業技術の普及や農家の組織化に取り組み、農村の民主化、日本農業の

発展に大きな役割を果たした^(注7)。

しかし、農家戸数減少、農家の兼業化、一部農家の規模拡大などにより普及事業のあり方が問われるようになり、①普及事業本来の役割が不明確になっている、②求められる支援内容・方法が変わってきている、③普及員が多様なニーズに対応しきれない、④硬直化して地域の実情に対応しきれない、などの指摘を受けるようになっている(山極栄司(2004)『日本の農業改良普及事業の軌跡と展望』)。

こうした状況を受け、農林水産省や日本農業普及学会(94年設立)などで今後のあり方に関する検討がたびたび行われ、これまで環境変化に対応した制度改革を行ってきたが、10年の事業仕分けで「抜本の見直し」が求められ、農林水産省内部で検討作業が行われた。

しかし、問題は、普及事業の検討が農協営農指導事業の改革と切り離されて行われてきたことであり、逆に農協営農指導事業の改革論議のなかでも普及事業との関係が十分に論じられてはこなかった。農業改良普及事業は、これまで農協営農指導事業と役割分担や連携を行いながら農業技術普及、農家生活改善に取り組んできたが、両者の連携が十分にとれている地域がある一方で、十分な連携が行われていない地域もある。また、普及センターが農協もメンバーに加えた協議会を設け、普及計画の策定に際し農協の意見を求めている地域もあるが、協議会は形骸化しているとの指摘もあり、普及事業に農業者や農協の意向を十分反映さ

せる仕組みを構築する必要がある。

なお、米国では州立大学農学部が公的な農業改良普及事業の中核になっており、欧州では普及事業を民間化している国や農業団体が普及事業を担っている国・地域もあり、欧米諸国の制度は、今後の日本の農業改良普及制度や農協営農指導事業のあり方を考える上で大いに参考になるであろう。^(注8)既に日本の一部の地域では、農業関係機関のワンフロア化に取り組んでいる事例もみられるが、今後、農業改良普及事業と農協営農指導事業の関係を根本的に再検討し、改革のあり方を考えていくべきであろう。

(注7) なお、12年において、普及センターは367か所、農業改良普及員は6,997人おり、普及員はピーク時(1965年13,745人)に比べて半減している。

(注8) 竹中久二雄編(1994)『世界の農業支援システム』

(4) 農業経営管理支援事業の拡充

農協は、これまでも簿記普及や青色申告支援などに取り組んできたが、一部の農業経営体が大規模化し法人経営が増大するなかで、農業経営管理、財務管理、税務がますます重要になっている。^(注9)

そのため、農協系統は06年以降、農業経営管理支援事業に本格的に取り組んできているが、農業経営管理支援事業を軌道に乗せるためには財務データを分析できるようなシステム(農業経営支援システム)の開発・普及が必要である。

なお、筆者は14年2月、デンマークの普及事務所(AGROVI)を訪問する機会を得たが、デンマークの普及事業は農業団体が運営しており、訪問した普及事務所のアド

バイザー65人のうち6割は農家の会計業務を担当し、農家の財務諸表の作成や税金納付のサポートを行っている。農家は普及員のアドバイスに対して所定の料金を払っており、訪問した普及所は独立採算で運営していた。デンマークの普及制度は、日本の農業改良普及事業や農協営農指導事業の今後の方向を考えるうえで一つのモデルとなりうるであろう。

(注9) 農業経営学、農業会計学においても、近年こうした観点からの研究が盛んになっている(佐々木市夫他(2003)『農業経営支援の課題と展望』、稲本志良編(2012)『農業経営発展の会計学』)。

(5) 農業金融との連携強化と人材育成

これまで日本の農業金融は制度資金(農業近代化資金、公庫資金)が中心であり、それに加えて基金協会保証をつけての対応が主であった。そのため、農協の融資担当者が農業経営の財務データを分析して審査する体制は不十分であったが、農業経営の大規模化が進むなかで運転資金需要も生まれしており、こうした経営体への融資対応を行うためには農協職員が財務諸表の分析能力を身につける必要がある(泉田洋一(2012)「農業構造の変化と農業・農村金融の課題」)。

JAバンクは農業メインバンク化を掲げ、農業金融強化のため11年より農業融資資格制度(JAバンク農業金融プランナー)を開始した。この資格を取得するためには農業簿記、税務、経営分析などの通信研修を受け、業務検定試験に合格する必要がある。

一方、営農指導部門でも07年度より営農指導員資格認証制度を開始しており(それ

以前も同様の資格制度はあった)、現在の試験科目は農業簿記・税務, 農業経営, 地域農業マネジメントで, 技術系の科目はなく農業技術は現場で習得するものとしている。このように信用事業(農業金融)と営農指導事業は同じ方向を向いているものの, 両者が別々に行われていることが問題であり, 今後, 営農指導事業と信用事業は連携を強化していく必要がある。

営農指導員の人材育成・能力向上のためには, 営農指導員の研修体制を再構築する必要がある。特に, 農業経営管理支援事業を拡充するためには経営分析の能力を身につける必要があるが, この点では中小企業診断士の育成コースを持っている中小企業^(注10)大学の事例が参考になるだろう。

(注10) 上野忠義(2014)「日本における農業者教育」

(6) 今後の研究課題

本稿では, 農協営農指導事業に関するこれまでの研究を整理し課題を示したのみであり, 農協経営の分析や包括的な現地調査や事例調査は行っていない。

今回示したような改革を現実に進めていくためには, 営農指導事業, 農業改良普及事業, 農業金融に関する本格的な実態調査が必要であり, こうした調査によって現場に受け入れられるような具体的な改革案も明らかになるであろう。

営農指導事業はこれまで農協の「運動理念」の中核として掲げられてきたため, 営農指導事業の改革のあり方を本格的に論じることが十分に行われてこなかった。しか

し, 農協系統が今後も組合員から支持され経営的にも健全性を維持するためには営農指導事業の改革が不可欠であり, 農家, 農業経営者から信頼されるような体制づくりと営農指導員の能力向上が重要な課題であろう。

<参考文献>

- ・泉田洋一(2012)「農業構造の変化と農業・農村金融の課題」『農業と経済』第78巻10号
- ・稲本志良(2003)「普及事業と農協指導事業の再構築と連携強化を期待する」『地域農業と農協』第32巻3号
- ・稲本志良編(2012)『農業経営発展の会計学』昭和堂
- ・上野忠義(2014)「日本における農業者教育」『農林金融』3月号
- ・太田原高昭(1992)『系統再編と農協改革』農山漁村文化協会
- ・甲斐武至(1979)『新版農協営農指導入門』全国協同出版
- ・甲斐野新一郎(2004)「JAグループの営農指導事業機能の強化」『月刊JA』8月号
- ・金沢夏樹(1969)「農協における生産指導事業の位置づけ」『これからの農業経営と営農指導』家の光協会
- ・金沢夏樹(1976)「農協の営農指導に望むもの」『農業経営の論理と政策』家の光協会
- ・木原久(2001)「農協と地域農業振興—強化が求められる農協営農指導事業—」『農林金融』4月号
- ・小池恒男編(2008)『農協の存在意義と新しい展開方向』昭和堂
- ・近藤博彦(2001)『農協の農業戦略』全国協同出版
- ・斉藤由理子(2005)「改正された部門別損益計算にみる農協の損益管理と収支構造」『農林金融』2月号
- ・佐伯尚美(1993)『農協改革』家の光協会
- ・佐々木市夫他(2003)『農業経営支援の課題と展望』養賢堂
- ・清水徹朗(2002)「地方分権と農業政策」『農林金融』3月号
- ・清水徹朗(2005)「系統農会の歴史と農協営農指導事業」『調査と情報』1月号
- ・清水徹朗(2007)「協同組合理論の展開と今後の課題」『農林金融』12月号
- ・須田敏彦(2002)「農協営農指導事業の収支と他事業への波及効果」『農林金融』10月号
- ・瀬津孝(2013)「JAの営農指導事業の位置付けとあり方に関する考察」『地域農業と農協』第43巻2号
- ・総務省行政監察局編(1989)『農協の現状』
- ・武内哲夫・太田原高昭(1986)『明日の農協』農山漁村文化協会

- ・竹中久二雄編（1994）『世界の農業支援システム』農山漁村文化協会
- ・玉真之介（1996）『主産地形成と農業団体』農山漁村文化協会
- ・坂内久（2006）『総合農協の構造と採算問題』日本経済評論社
- ・藤谷築次（1989）「営農指導」『農協四十年（日本農業年報第36集）』御茶の水書房
- ・藤谷築次（2002）「営農指導事業の位置づけと成立条件をめぐって」『地域農業と農協』第31巻2号
- ・増田佳昭（2004）「転機に立つ営農指導事業－費用負担問題を中心に」『農業と経済』第70巻9号

- ・増田佳昭（2005）「農協営農面事業の再構築と営農指導事業」『農業・農協問題研究』第32号
- ・松本登久男（1984）『農業再編成と農協』柏書房
- ・満川元親（1972）『戦後農業団体発達史』明文書房
- ・三輪昌男（2001）『農協改革の逆流と大道』農山漁村文化協会
- ・山極栄司（2004）『日本の農業改良普及事業の軌跡と展望』全国農業改良普及支援協会

（しみず てつろう）

発刊のお知らせ

農林漁業金融統計2013

A4版 約193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。

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

〈発行〉 2013年12月

発刊のお知らせ



新規就農を支える地域の実践 地域農業を担う人材の育成

一般財団法人農村金融研究会 編
株式会社農林中金総合研究所 監修

A5判146頁 定価1,800円(税別) 農林統計出版株式会社

JAグループは近年新規就農者支援の取組みを強化してきております。2010年4月の全農協調査によると、新規就農者を受け入れる研修制度を設けている農協は153組合(22%)、新規就農者への技術および経営管理研修、資金対応等のフォローを行っている農協は409組合(59%)、そして新規就農者を担い手として位置付けている農協は387組合(56%)となっております。

また、JAバンクにおいては、新規就農希望者の研修受入先に対して必要な費用の支援を行う「JAバンク新規就農応援事業」(研修生1人当たり年額12万円を助成)を2010年度に創設しております。

当研究所においても新規就農者の動向を正確に把握するために、2011年度と2012年度の2か年にわたり新規就農者の実態調査を一般財団法人農村金融研究会に委託しました。調査を通じて明らかになったのは、新規就農者が地域農業の担い手として確実に存在感を高めていることであり、また、新規就農者の育成において農協が大きな役割を果たしているという事実であります。そして、新規就農者の育成は個別経営の継承という視点にとどまらず、地域農業の継承という視点でとらえることが、今後の地域農業の維持にとって極めて重要だということでもあります。

調査によって得られた知見を地域と農業の問題を考える多くの方々と共有したいと考え、本書を出版することといたしました。

今後のわが国の地域社会と地域農業の活性化を考える一助として、ご高覧いただければ幸いです。

購入申込先…………… 農林統計出版株式会社 TEL 03-3511-0058

国際家族農業年を迎えて思うこと

国会でも家族農業が議論されるようになり、国際家族農業年も徐々に認知されつつあるようである。しかしながら家族農業という分野・分類は統計上には出てこないし、はっきりとした定義もなされていないように思える。また村田武先生によると国連世界食料保障委員会専門家ハイレベル・パネルの報告書では「小規模農業」という位置づけとなっているから益々ややこしくなってくる。どうもその原因は頭に「家族」という漠然とした言葉がついているからのように思える。そこで家族と農業を分離し、まず私なりに家族とは何かについて考えてみることにした。

家族について

昨年末、大金義昭氏から芹沢俊介著『家族という意思—よるべなき時代を生きる』をいただいた。高齢化社会のことを書いてあるのだらうと軽い気持ちで読み始めた。ところが吉本隆明の「対幻想^(注)」なる表現が出だしてから、なかなか前へ進まなくなってきた。とても簡単に言い表せないが、あえて言うとするれば、家族の本質とは対幻想であり、家族とは「自分のいのちの受けとめ手が一緒にいること」である。そこで家族とは対幻想を生きているということをしかりと自覚した上で、「私の意志」として家族として生きていかねばならないということになる。

まさに言われてみれば全くそうだと思う。日頃、私たちは家族の中であって対幻想に振り回され、自己本位主義的志向にさいなまれ、葛藤しながら生きているのである。

しかしそのように思う一方で、家族農業という世界ではそうではないのではないかという疑問が頭をもたげてきた。私の家族農業の経験からしても、確かに多人数であり嫁姑関係など複雑ではある。しかし家族それぞれが家族みんなの幸せを思い、家族がところを一つにしてお互いに助けあって生きていく、またお互いが「いのちの受け手であり受けられ手」ということを無自覚のうちに認めあって、世代を越えて生きてきたように思う。それも自然を相手に、自然の中で生かされながら。

(注) 吉本隆明は『共同幻想論』で、人間関係の観念を共同幻想、対幻想、自己幻想に区分し、対幻想は個人が他の一人の個人と関係づけられるときに出てくる意識の領域(家族、性関係など)としている。

3月7日 本誌「国際家族農業年」座談会について

詳細は本論に譲り、「座談会」を通して多くのことを考えさせられた。まず家族農業については、家族労働(含む親戚)を中心とした農業経営ということになっ

たが、その後もいろいろと考えてみると、どうもこれまで私たちは家族農業＝非効率＝前近代的農業としてとらえ、近代的農業＝効率的＝企業的(法人)農業＝資本主義的農業＝経営と労働の分離は先進的でいいことであるとの固定観念で判断しているように思えてならない。

そうしたなかで佛田さんが「非効率の効率」ということを言われた。全くそうである。家族農業は非効率に思えるが非常に効率的な部分もある。家族農業はそれぞれの世代がそれぞれに適応した作業を分担し、それぞれが経営全体を頭にイメージしながら命令されるのではなく「あうんの呼吸」の中で効率的に作業が流れ、労働生産性だけでは推し測れないものが存在している。

3月8日 日本農業賞表彰式について

広島県の幸水農園が大賞を受賞されたので私も出席させていただいた。さすが日本農業賞、すばらしい経営のオンパレードである。しかも受賞したすべてが家族農業なのだ。受賞者挨拶をされた個別経営の部大賞の大塚夫妻は都会から農家に嫁がれ、家族に支えられながらの涙の物語であり、若い経営者が先進的な農業経営に挑戦するのを家族が一体となって盛り立てている。そして集団組織の部にしても構成員が協同の力を発揮しての成果であるし、夢の架け橋の部大賞の特定非営利活動法人「えがおつなげて」は、東京の企業労働者とのコラボによる地域再生であり、人間再生である。

私はこれらの光景を目の当たりにし、今、農業改革、規制改革会議で企業参入オンリーの議論がなされていることが現実とかけ離れた異質の別世界の議論に思えてならなかった。

トータルな人間の生き方としての家族農業について

こうなると、つくづく自然の中で家族が世代を越えて助け合い生きていく家族農業は、最高の理想の生き方のように思えてきた。常々私が言ってきた「家族農業で生きていければ最高」である。

家族農業というと重労働で家父長的で旧態依然たる非効率な経営のようにイメージされてきたが、少なくとも今日の日本では、個人個人が尊重され、機械化もされ、しっかりとした経営理念を持ち、みんなが幸せに暮らしたいという共通の願いのもと、お互いに助けあって暮らす。よるべなき時代にあって、そこには家族崩壊も無縁社会もなく、労働における人間疎外もなく、順々送りの世界で共に一生懸命生きていける人間の最高の生き方のように思えてきた。

改めてトータルな人間の生き方として、家族農業について再認識されるべき年だと思う。

(全国農業協同組合中央会 副会長 村上光雄・むらかみ みつお)

今問われる家族農業の価値

—2014年国際家族農業年に際して—

開催日：2014年3月7日（金）



<出席者>

- 村上 光雄（全国農業協同組合中央会 副会長／広島県農業協同組合中央会 会長）
佛田 利弘（公益財団法人日本農業法人協会 副会長／（株）ぶった農産 代表取締役社長）
関 元弘（ななくさ農園）
村田 武（愛媛大学社会連携推進機構 客員教授）

<司会>

- 原 弘平（（株）農林中金総合研究所 常務取締役）

【座談会の趣旨】

現在わが国の農業政策の方向は、TPP等、貿易自由化を背景とした農業の「競争力強化」「成長産業化」に向け、規模拡大、法人化、さらには企業の農業参入といった方向に急速に舵が切られつつある。一方において、国連は世界的な農業生産、農村社会において、家族で営む農業の価値を高く評価し、2014年を「国際家族農業年」とし、わが国の方向性と対照をなしている。

国連が今回の国際家族農業年を決定した背景にどのような考え方があり、それはわが国の農業・農村を考えるうえでどういう意味を持つものであるか、農業・農村の現場に携わる農業者・協同組織指導者・有識者の方々に議論をいただいた。

1 家族農業の価値

(1) 国際家族農業年の背景とは

(司会) 本日はよろしくお願ひします。

本年2014年は国連が定めた「国際家族農業年」です。国際家族農業年の目的は、家族農業が飢餓や貧困の緩和、食料安全保障と栄養の提供、人々の生活の改善、自然資源の管理、環境保護、そして農村地域での持続可能な開発において重要な役割を果たすものであることに世界の注目を集めることにあるとされています。

まず、家族農業の価値、また家族農業をベースとした農村社会を維持することの価値という点につきましてご意見をいただきたいと思ひます。まず、今回、国連の国際家族農業年に関するレポート（国際家族農業年を推進する理論的・実証的バックボーンを得るために、国連世界食料保障委員会が専門家ハイレベル・パネルに委託し、13年6月に発表されたレポート「食料保障のための小規模農業への投資」）の翻訳にあたられた村田先生からその概要を、わが国にとっての意味を含めてご説明をお願いします。

(村田) 国連世界食料保障委員会専門家ハイレベル・パネルというのは、ローマにある国連食糧農業機関（FAO）に設置されているものです。ニューヨークの国連本部と違って、FAOがヨーロッパにあるということの意味がきつとあると思ひますが、近年、ヨーロッパでの農業問題は何が焦点になっ



村田 武氏（むらた たけし）

1942年福岡県生まれ。66年京都大学経済学部卒、69年京都大学大学院経済学研究科博士課程中退。大阪外国語大学助教授、金沢大学経済学部教授、九州大学農学部教授、愛媛大学農学部教授等を経て、13年より愛媛大学社会連携推進機構客員教授。専門分野は農業政策、EU農業、農産物貿易論ほか。

ているかといひますと、これは、アメリカとも関わりがあります。

80年代以降の金融資本主義化、グローバル化が進んでいくなかで、95年のWTO体制発足をにらみ、ヨーロッパは93年から共通農業政策（CAP）で価格支持水準を大幅に引き下げました。とにかくアメリカの農産物を入れないように、支持水準を下げながら一定規模のいわば資本型家族経営を、ヨーロッパでは養豚でいっても1千～2千頭出荷、こういうものを目指しながら資本装備をきっちりとして、100haぐらいの規模経営を目指すということで支持水準を下げる、直接支払いに転換をするという政策転換が93年から始まりました。

ヨーロッパの中心な農業地帯、例えばイギリスでいえばロンドンの北部、イースト・アングリア、ドイツでいえばニーダー

ザクセン州、ハンブルクからずっと西南の平野であるところ、フランスはパリ盆地からベルギーに向けての大平野、イタリアのロンバルディア平原、ミラノからベニスに至る大平野、こういうところでは、なるほど家族経営には違いないけれども、資本型の一定の企業的家族経営というか資本型家族経営というかそういう経営が成立しています。

ところが、ヨーロッパにはその周辺も広範囲にあるわけで、スコットランド、アイルランド、ポルトガル、スペイン、南イタリアからギリシャにかけて、それから、フランスの中山間地、イギリスでも中山間地、ドイツでも中山間地、ここでは規模拡大はそうはできません。

家族経営の中心的な部分は、ドイツでいえば酪農経営、フランスも酪農、そしてブドウ・ワイン経営。ワインについては、オーストラリア、チリ、カリフォルニアから安いワインが、フランスやドイツにどんどん輸入されるなかで価格破壊が起こって、ワイン経営が持たなくなっていました。

それから、もう1つは牛乳です。酪農部門は、イギリスの場合はアメリカ型で、搾乳牛が1千頭、2千頭というメガファーム型、デンマークも200頭、300頭の経営規模です。ところが、フランスやドイツの家族型経営というのは、100頭規模までで、こういうなかで価格支持水準を下げていくものですから、乳価が、日本の乳価の半値以下になっているわけです。日本でいえば1kgの生乳が40円を切るというなかで、90年代

以降、酪農経営がどんどん廃業に追い込まれてしまいました。

日本だけと置いていたら全然違って、ヨーロッパではこの10~20年、農政が新自由主義的な転換をやっていく、所得補償で直接支払いをやるけれども、それは大規模な経営については支えることができても、中小酪農は持たなくなってきたという動きがあります。

FAOのレポートでは、こうしたなかで、農民層が、いわば標準的な家族経営が両極分解をして、法人型の大規模経営になるか、離農するかという、いわば古典的な分解ではない発展経路が台頭してきた点を指摘しています。これは、WTO農業協定で削減対象外とされた農業保護政策である、いわゆる緑または青の政策（いわゆる環境政策に当たる景観と自然財の維持、生物多様性の保全・保水、エネルギー生産、地球温暖化の緩和等）の実施に伴うものです。

まず1つは、中山間地支払いと並んで環境支払いをヨーロッパは強化しました。これはWTOの削減対象外です。それに影響して経営が存続していく。それは、高品質な食品や地域特産の食品の生産と並んで、原産地保証をやるとか産地ブランドをきちんと認めるといったような動きのなかで重要な役割を果たして、この新興の経路は、ヨーロッパやカナダで卓越した流れになっています。ラテンアメリカやアジアの特定の地域でも見られるものであって、たいていは小規模農家が主要な担い手になっています。

今、自然に優しい環境に優しい農業を、というのがヨーロッパの課題であり、過剰生産を防いで環境に優しい農業をやろう、その担い手には、今まで残ってきている中小家族経営をなくしてはだめだ、ということがはっきりしてきたというわけです。これが、国連のレポートの非常に大きなポイントの1つです。

そして、もう1つのポイントは、そういう家族経営を支えるうえで、農協を含む生産者組織の存在が非常に重要になっているという点です。レポートでは「市場での小規模農業の地位を改善するための生産者組織の強化」が提案されています。

先進国・途上国両方あわせてみても、日本のような公設民営中央卸売市場制度が整備された歴史があり、それで、農協の共販が家族経営を支えた国というのは例外です。アメリカでもヨーロッパでもそれはないわけです。いってみれば、食品加工メーカーや食肉メーカーに垂直的に統合されているのに対して、このレポートでは、家族経営が存続していくためには、市場へきちんとアクセスするための生産者組織が必要だとしています。

このレポートではアメリカについても触れていますが、アメリカの家族経営の代表である中西部北部のウィスコンシン州、ミネソタ州あたりの家族酪農経営が、本当にすごい勢いで減っています。

アメリカの場合は、テキサスからカリフォルニアにかけてのサンベルトで、経営としては家族法人ですが、企業型のメガファ

ームで、メキシコ人を雇って2千頭、3千頭の搾乳牛でやる酪農です。それで、アメリカでの乳価は1kg30~35円です。これでもニュージーランドにかなわないので、TPPといいながらもアメリカは、ニュージーランドとの関係では乳製品の市場開放はできないはずです。

アメリカでも、酪農に代表される家族経営にがたがきている、ヨーロッパでも同じようななかで、一つの救いは、環境政策や新しいエネルギーの関係で何とか家族経営が生き残っているというところが注目されているというところでは。

ドイツは農家のバイオガス発電事業が急激に拡大しました。まず、酪農経営に始まって、牛糞を原料にしてメタンを発生させて、ドイツでは固定価格買取制度が2000年から始まっていますので、それに依拠して安定した売電収入が得られるということです。

ドイツの家族経営というものも、かつて140万~150万あったのが、今はもう減りに減って、農業経営数は40万経営になっています。旧東ドイツのかつての集団経営は別にして、40万経営の大半は当然家族経営です。残っている家族経営型というのは、当然のことながら半分は兼業農家です。そして、兼業の半分が電力・エネルギーです。

日本では、今、法人化を進めようということですが、いってみれば、ヨーロッパでもアメリカでも法人経営はもう生まれているわけで、そうしたなかで現実に農業を支えているのは家族経営であり、それが農村

地域を支えているわけです。農村地域を支えている家族経営をこれ以上減らしてはいけないというのが、全体の政策のポイントになるわけです。

それだけでなく失業率が高いなかで、何とか農業で就業できるような状態をつくらないことには、失業率がますます高くなるわけですから、国の産業政策全体のなかで、農業就業人口をこれ以上減らしてはならないというのが基本だと思います。そうした意味を込めて、国連のレポートの日本語版タイトルは『家族農業が世界の未来を拓く』としました。

(2) 農業の現場から家族農業の意味を語る

(司会) ありがとうございます。

家族農業を維持することによって農村社会全体を維持していくということが国全体の在り方としても重要だということですね。

佛田さんのところは、経営規模が水稻中心に約30haということで、大規模農業というより、むしろ家族的な経営が自然に発展していった形態だと思われませんが、地域を維持していくための家族農業の意味についてどのようにお考えになっているかお聞かせください。

(佛田) 私が農業に従事したのは農業者大学校を卒業した83年です。80年に農用地利用増進法が制定され、ちょうど私のところでも請負耕作を始めた時代で、当時から農林水産省は、農業従事者の昭和一桁世代の



佛田利弘 氏 (ぶった としひろ)

1960年石川県生まれ。83年農林水産省農業者大学校卒業後、就農(家業)。88年(有)ぶった農産取締役、01年より(株)ぶった農産代表取締役社長。12年北陸先端科学技術大学院大学知識科学研究科博士前期課程MOT(技術経営)コース修了。13年より日本農業経営大学校教育アドバイザー、公益社団法人日本農業法人協会副会長理事。

ピーク層がリタイアしていくと大規模経営が生まれるだろうとずっと言ってきましたが、現実には、私のところは30ha止まりで、今後もそう大きくはならないだろうと思います。それは、うちの地域は金沢市の南側の野々市町といいますが、農地がもう200ha以下になっていて、そこで同じように米をつくる農家がまわりに4~5人存在するからです。

戦後、農地解放により大地主制から自作農に、農用地利用増進法により所有から利用に移行し、米をつくる農家は以前よりは大幅に減りました。今回の農地中間管理機構は個別集積から公的集積、リース型へ移すというアプローチだと思います。フェーズがそのように変わっていくなかであって、コモディティ化しやすい商品である米の価格は、今後ますます下落していき、昭和一

桁世代も完全にリタイアしていきます。しかし、そうしたなかにあっても、米をつくる農家はそう簡単にはなくならないと思います。

私は10歳ぐらいから家の手伝いをやって、もう40年ぐらい農業に関わっていますが、農業で飯が食えないのになぜ農業をやろうとするのかといいますと、漁業や林業も一緒だと思いますが、他の産業と比べてみると、我々のものづくりは、人間の「生存権」にコミットしているということ、さまざまな事情があっても経済性だけでものを捉えようとしないうところがあるのではないかと思います。

今日も、日本農業法人協会と経団連との意見交換がありましたが、「飯をつくっているのに百姓で飯が食えないのはどういうことなのだ」という人がいました。正に、飯が食えないけれど飯をつくっているのが百姓だと思いました。

日本では法人経営と家族経営を対立概念にしようとする人たちもいるようです。私のところは形態としては法人経営ですが、実態としては家族経営にプラス雇用という二面の姿を持ち、それぞれが対立する概念ではないと考えています。非同族型の法人にも2つあって、地域共同型の法人と、地域の人間関係が全くない、単純に経済性のみを追求する法人です。後者は、社会性追求というものに余りコミットせず、それを自分たちの農業の営みの動機の一部とは考えない経営で、そうした経営と家族農業というものは恐らく対立するのですが、日

本ではまだそれほど多くはないと思います。

農業経営が家族経営であるとよい理由ですが、例えば、農業をやっている人だとよくわかると思いますが、10人で作業をするのと1人で作業をするのでは、10人で作業をするほうが労働生産性は明らかに下がります。1人で作業をするのと2人で作業をするのでは、これも2人で作業するほうが生産性は下がります。雇用型というのは、規模の経済を追求しなければメリットがありませんが、一方で労働の生産性は低下する方向にいくわけです。

さらに、法人経営は役員報酬などを事前に決める計画経営で、個人経営は残ったものが所得となる結果経営であり、収入の結果で生計を立てる個人経営は収入の増減に強いところもあると思います。

それからもう1点、農業は暗黙的な技術、暗黙的な知識に依存する部分が大きく、その伝承技法が未確立であるということです。口伝とか共体験とかそういう暗黙知を形式知に変換せずに、暗黙知を暗黙知として継承していかないと成り立たない世界であり、家族経営というのは、そこに世界共通的な意味を持つと思います。

村田先生のお話にあったドイツやミネソタの家族酪農経営の状況は、私も現場を見てきましたが、結局それは、農産物がコモディティ化するなかで、農家がやむを得ず選択をしてきたということだと思います。EUでは、共通農業政策の下、基本的には家族経営というものを中心に考えてやっていると思います。

日本ではそうしたEUの共通農業政策やアメリカ型のメガファームの状況といったものにまだまだ理解が少なくなく、その国々で起きている現実とは異なる理解がされているように思います。そうした状況を踏まえ、日本の家族経営を考えなければいけません。

農業法人が是で、家族経営は小さく脆弱な経営だという定義はあてはまらないと思います。強靱な経営というのは、さまざまなパーツを組み合わせていくと、せいぜい数人の雇用で、父ちゃん母ちゃん息子または叔父さん、つまり、暗黙知の継承が可能な範囲、いわば「あうんの呼吸」でいろいろなものが伝わるような構造が最も強い経営だと思います。

一方で、日本の国民が農業に何を求めるのかということについても十分な議論がされておられません。兼業農家は兼業収入と農業収入のダブルインカム（二つの収入）で食べているということについて、その社会的意味が十分理解されずに、兼業農家だけが何かいい目を見ているというような評価がなされている面もあり、一方で農業法人ばかりがいいように言われている、といった側面もあると思います。

兼業農家であれ専業農家であれ、その経済性・社会性、農業経営の利潤動機を含め、農家経済というものの全体をどう見るかという視点が必要であり、それらを「見える化」することが、家族経営の評価を高めることになるのではないかと私は思います。



関 元弘 氏（せきもとひろ）

1971年東京都生まれ。宇都宮大学農学部卒業後、97年農林水産省入省。退官後、06年福島県二本松市（旧東和町）に移住し就農。有機農業のほか発泡酒製造など農業の6次産業化に取り組む。10年毎日新聞農業記録賞優秀賞受賞。

（司会） 農業経営の実感に根差した貴重なご意見をありがとうございました。それでは、正に家族農業として地域での活動を続けておられる関さんお願いします。

（関） 私が今、農業をしている二本松市の東和地区というところはもともと養蚕地帯で典型的な中山間地域です。農林水産省時代に人事交流で旧東和町役場に勤務したときに、当初は私も規模拡大で、という発想を持っていましたが、ここで本当に農業ができるのか、ここにいても将来は暗いと感じました。

昭和40～50年代当時の東和町農協は、養蚕中心に19億円ぐらい稼いでいました。養蚕というものが土地にすごく合っていて町中が桑畑で、養蚕組合がいくつもあり天皇賞をとるぐらい集約的にやっていました。そのようななかでも、組合はあれども個々

の経営は残っていて、組合で蚕を孵^{かえ}して持って帰って個人の農家で繭にする。養蚕をやって田んぼを2, 3反やって、それで足りない分は繁殖の牛を数頭飼って、というような複合経営をされていた。それでさらに足りない分は出稼ぎをすれば何とか食えたと聞いています。

やはりそういう経営は、みんなで集まって何かをするよりは、家族でやるほうがいいでしょうし、爺さん婆さんと父ちゃん母ちゃん役割分担が大体決まっています、うまくいっていたような話を聞いています。いわゆる家族経営が基本です。

私もそこに非常にひかれるものがありました。当然それはうまくいっていた時代で、平成の初めころまでには養蚕はほぼ廃れて、現在、東和地区では3軒ぐらしか養蚕をやっていません。だんだんやめていくというか兼業化。兼業で米はずっと残り続けましたが、多くの方はやめて、米の兼業だけになっていく。残ったのは、野菜か花をやるか、あと肥育で大規模にやるか、といっても東和地区では500頭がせいぜいで、大規模肥育農家が2軒ぐらしか残っていません。

それで、私は就農に際し有機農業という道を選択しました。有機農業は結構手間がかかり、山に行ってカヤを刈ったり落ち葉を集めたりしますが、そういうことは、家族でやるというより新規就農者がみんなで集まって、「結の精神」^{ゆい}で乗り切りながらやります。

つらい共同部分は結で突破して、お金に

換算するところはやはり家族経営のほうが、先ほど佛田さんがお話しされたように、あうんの呼吸でいいことがあるように、やはり利害が絡むところではなかなかやれない部分があります。家族経営というのは非常にいいなと思っています。

うちの場合は夫婦2人なので、家族経営の真価がまだまだ発揮できていないところもありますが、養蚕の歴史なり、今、兼業で米をつくられている方をみてもそうですが、やはり家族を単位にして、その家族が集まって屋敷ができて、屋敷ができて行政区というものができているのです。そこを最小単位として地域を守るのだという気持ちで、私も集落活動には参加して、年に何回か朝6時から集まって草刈りなどをやっています。集落営農はまだやっていませんが、そういう共同作業を通して地域を守っていこうと考えています。

そういうなかでも、「じゃ、お前やれよ」といって田んぼが一気に集積されていくのかといえば、全然集まりません。せめて自分で食べる部分をつくってきたい。佛田さんの言われた「生存権」というのは実感します。農家の心の根底には、絶対にやめなという部分があると思います。

確かに農林水産省でも、昭和一桁世代のリタイアというものを大きなテーマに挙げていましたが、私は実際に農村に行って、一桁世代は強いし、一桁世代の苦労を見ている今60歳前後の次の世代は絶対やめないと感じます。しかし、その世代で頑張っている方々がやめるまであと十数年ですが、

その時に、その次の40歳前後の私の世代がやるかという、親父がやったように1反でも増やし1町・2町を目標でという方は、私の世代では明らかに見受けられません。食べる分の1反・2反をやって、やらない分は放棄するか誰かにお願いすることになっていくのではないのでしょうか。

そのなかで集約化が図られるかという、放棄されるところというのは大体条件の悪いところ、圃場整備がされていないところなので、集約化も難しい。これで農林水産省が目指そうとする強い農業というのはどういう農業なのかと、非常に頭を悩ませます。しかし、私は家族経営、小農が強いところは、矛盾するようですが、食えないけれども食べているような不思議なところにあると思っています。

私はやはり家族経営が生き残っていくためには、村田先生の言われたように生活の基礎部分に再生可能な自然エネルギーを入れていく必要があると強く思っています。今、『里山資本主義』という本が売れていますが、中山間地域は後ろを見れば無限のエネルギーの宝庫で、無限にわいてくる竹とか広葉樹というのは、逆に切らなければだめになっていく資源です。山の木質バイオを電気にするのは大変ですが、屋敷のじいさんたちがいまだに普通にやっているように、まきや炭として利用することは容易にできます。

中山間地域では農業の規模拡大はできませんが、集約型で、自らが主体性を持って販売もやっていければ、強くないものの、

なるべく人任せにしないで、しぶとくしなやかな農業を実現できるという思いで、今農業に対峙しています。

(司会) ありがとうございます。家族経営のしなやかさがある種の強靱さに通じているという点は佛田さんのご意見とも共通するよう感じられました。

村上副会長は農協組織の指導的立場におられますが、同時に農業者としても多くのご苦勞をされてこられました。そうした立場から、ご意見をお聞かせください。

(村上) 私は、農業をしながら家族が一緒に暮らせるならそれは最高の職業だと思います。大学卒業後就農し39歳で組合長を引き受けましたが、それまでは、苦しいのは確かに苦しいが、年寄りも妻も子供も家族が一緒になって一つの方向に向かって仕事をするというのは、これぐらい楽しいことはありませんでした。

もちろん、野菜をつくれば収穫期に人を雇う必要がある場合などもありますが、持続可能な理想的な農業経営はやはり家族経営であると思います。そして、家族農業の理想は、やはり複合経営だろうと思います。

先日、アメリカのカリフォルニア州の農家を視察しましたが、6千haの農家でも、実際につくっているのは、米は800haであとは野菜や果樹やいろいろな作物をつくっている。彼らも、リスク分散はやはり考えている。そうしたリスク分散という点からいえば、私は複合経営というのがベストで



村上光雄 氏 (むらかみ みつお)

1942年広島県生まれ。64年岡山大学農学部卒業後、農業を後継。81年双三三和町農業協同組合組合長理事、95年より三次農業協同組合代表理事組合長。06年より広島県農業協同組合中央会会長。11年より全国農業協同組合中央会副会長。

あり、地域における複合的・有機的なつながりという面からも、そうした形ができればベターな形だと思います。

加えて、家族農業で複合経営というのが最も環境に優しい農業の形だといえます。私も実際、牛をたくさん飼って糞尿処理に困りましたが、地域の結びつきのなかで、稲わらと交換させてもらったりしてやっていくことができました。米国のように幾らでも垂れ流しで牛が飼えるというようなところなら別ですが、狭い国土の日本では垂れ流しにしてもいいというところはありません。だからこそ、環境に優しい農業形態でないといけません。

それから、農協の組合長をしていて農家の方からの借入相談にも関わってきましたが、そこで最も問題になるのが、農業経営での投資と、生活面での子供の教育や住宅などの費用をいかに適切に管理していくか

ということで、家族経営という形のなかではこの点が難しい。

また、農政活動をいろいろさせてもらっているなかで、世界的なレベルでものを考えたときに、やはり、WTO体制というのは飢餓の輸出をしているようなもので、やはり農産物は農産物の別のルールをつくらないと、はっきり言って環境破壊にもなっていると私は思います。

また、先日、カナダ農業者連盟の総会に出席しましたが、カナダには日本の食管理制度と同じような形のものとして供給管理品目があり、酪農製品や七面鳥などが保護されている。これは、ケベック州のようにフランスの伝統を守っていくような、地域社会を大事にしていくというような傾向が強いので、そうなっていると感じました。

その総会ではパネルディスカッションをやりましたが、米国ですら国内農業生産保護に多額の補助金を使っていて、どこの国でも、それぞれの国が補助金で保護しているというのが当たり前だという、これはみんなの共通認識でした。どこの国でもそうした保護がきちりとされているということは、それぞれの国の家族農業を守っていくということがやはり一つの基点にあると思います。

(司会) ありがとうございました。皆様から多くの貴重な論点が出されましたが、次の議論に移る前に、ここで、そもそも「家族農業」というものをどう定義するかという点についてまず整理しておきたいと思いま

す。村田先生いかがでしょうか。

(村田) 翻訳で「家族農業」としましたが、原文では、「family farm」ではなく「smallholder agriculture」です。「smallholder」、これはアメリカ英語ではなくてイギリス英語です。

イギリスの場合は3分割制といって、貴族的な大土地所有者を含む地主と借地農業資本家 (tenant farmer)、それから農業労働者。これが、産業革命の時期の農業革命によって成立した農業構造です。

ところが、19世紀末から特に第1次世界大戦後、今度は自作農が大幅に増加し、これを「smallholder」といって、英和辞典では「小土地所有農民、小自作農」と訳してそれが使われています。その大半は「family farm」だといっています。

それで「小規模農業」と基本的に訳しています。日本語版では、小規模農業、家族農業とは、基本的に家族または単一または叔父等も含む複数の所帯によって営まれており、家族労働力のみまたは家族労働力を主に用いて、所得、現金または現物の割合は変化するものの、基本的には家族労働力によって大部分を稼ぎ出す経営としています。

したがって、当然、家族労働を補完する数人の常雇いがあってもおかしくないし、愛媛のミカンのように、収穫期にはこうした労働力なしにはやれないところもあります。基本は家族労働力で、当然、複合経営です。

それから、もう一つ重要な点は、農外就

業です。家族経営は、単作型農業が基本ではなく複合経営です。それも、農業内複合と農外との複合、先ほどの出稼ぎなども含めて、そういうことで成り立つのが小規模農業であり家族農業だという捉え方をしています。先日、ドイツの頑張っている酪農経営農家で「奥さんは何をしていますか」と尋ねたら、「近くのスーパーのレジで働いている」という返事でしたが、学校の先生だとかいろいろあるようです。

(佛田) 今の点でいうと、農業法人も6次産業化といって、農外収入によって成立しているようになっていて、純粋な農業生産だけで成り立っている経営というのはかなり少なくなっているように思います。

家族農業の定義ということでは、同族が得る給料よりも雇用者に払う給料が増える、多分、それは家族経営ではなくなると思います。加工をやると、週40時間という就業規則の中で、経営者と雇用者は対立関係に置かれます。雇用者の給与金額のウェイトが大きくなるほど、何かのことで生まれるロスとかリスクを経営が吸収できなくなります。逆に、雇用者側からすると、「何でそんなことまでやらないといけないのか。それは社長のやる仕事だ」ということになってきます。しかし、家族や叔父さんだったら、自分たちそれぞれの共通の利益で仲間として分配をやっていきます。そこに違いがあります。

企業の中の経営者と雇用者との対立関係で、大きなプロダクトで付加価値が高い産

業に比べ、それがとても小さい産業では、雇用のほうが大きくなればなるほど大きなリスクを抱えることになります。ヨーロッパに行けばわかりますが、農業経営の雇用者であっても、1年間のうち1か月は給料を払って休みをやらないといけないわけです。はっきり言ってそのようなことをやっているとは経営は成り立たないわけで、余り人は雇えません。

2 家族農業と農村社会

(1) 農村社会の有する価値

(司会) 今、お話のあった、家族経営の持っている多様性・柔軟性といった点は非常に重要であり、国連のレポートにもその点が指摘されています。さらに、そうした家族農業が形成している農村社会自体が、全体として持っている柔軟性というものも重要であると思います。

国連が国際農業年を決定した経緯をFAOのレポート等の推移でみると、国連には世界的な農業投資が必要だという意識は以前から強くありました。しかしそれが「ランドGrab」というような、海外資本による大規模な投資といった形態で行われた場合、その地域が従来から有していた相互援助の構造、食べ物がないときにお互いに分け合ったり、労働力が足りないときに助け合ったりというような農村社会の構造自体を壊してしまうことへの警鐘が、いくつか報告されてきました。それらを背景とし、大規模農業投資ではなくて家族農業、農村社会

が持っている柔軟性を維持し、支援していくべきだという考え方に結びついてきたと考えられます。

そうした農村社会の重要性という点は、日本においても同様であり、例えば大規模化した農業法人であっても、単独で成り立っているのではなくて、地域社会の中で成り立っているという面があると思います。例えば、6次産業化事業の展開などにおいてもそうした点があるように思いますが、この点に関して佛田さんはどのようにお考えですか。

(佛田) 私のところでは、6次産業化といっているわけではなく、30年前に契約栽培で漬物の原料をやっていたところから加工品をやっていますが、今でもうちは農産加工業だと思っています。6次産業化というのは、流通も含めて掛け算をしろということですから、人がいないところで農産物だけをつくっていても、それを加工業に渡し、流通業に乗せれば、6次産業化はできると思います。ところが、うちがやっているように、農産加工を地域において内製的に行おうとすれば、農村社会に人がいないとできません。

(司会) 関さんは、以前どこかでお話をされていたとき、農村社会での相互扶助にいろいろな面で助けられたとっておられたように思いますが、その点はどのようにお感じになられますか。

(関) 私は、家族経営の自分のことを小農とっていますが、別にそれは、家族だけでやるのでもありません。家族は独立していますが、新規就農者同士は助け合って、地域でも助け合うという「結の精神」を持っています。

それが、本当に一緒にやってしまうと分け前の話になってしまいますが、お金ではなくて労働と物でやりとりする関係は維持しつつ、お金は家族だけでやるというようになつき合いの仕方の方がいいと思います。実際、うちのような中山間地域は、いまだに皆さんで助け合って生きていけますので、お金ではないです。

大資本がきて儲かる農業とってやってしまうと、儲からないときは多分空中分解してだめになってしまいます。儲からない農業というのは、この地域に何か縁があって住んでいるのだからみんなで良くしていこうという暗黙の了解があって成立していると感じます。この地域に一生懸命生きるやつを受け入れて、「じゃ、一緒にやろうぜ」といってくれて、一員になってやる、仲間になっていける。これはすごく大事です。

(村田) 佛田さんが法人を2つに区分にして、1つ目に地域共同型法人といわれましたが、正に家族経営がそれを担っています。

それを国連のレポートとの関連でいうと、日本の農業の特徴は、小規模農業とアジア的稲作生産システムとしています。投資として灌漑が非常に重視され、アジアだけでなく、灌漑農業をどう展開するかというこ

とが、小規模経営を支えるうえで非常に重要だということが出ています。そのことが、先ほどの「結の精神」でも出てきている地域共同型であり、広島県で頑張っている集落法人もそういうことだと思います。

そこで佛田さんにお伺いします。先ほど暗黙知の継承の話がありましたが。暗黙知について具体例をあげて説明をお願いします。

(佛田) 田んぼの作業でいえば、祖父からは、私のところから白山の山頂が見えますが、ここにこのような雲がかかると天気は1週間こうなる、北西から風が吹きだすと3日間寒い風が吹くから、田んぼの管理はこうしろとか、すすきの葉の色は、毎年ちょうど肥やしをやるころには同じ色になるから、それと比べて肥やしの量を調整しろと。それから、川の水はこんなときになったらこう流れるから、こう流れてくるときにはこうしろと教えられました。

それは、言葉でないと伝わらないように聞こえますが、私は自分でその暗黙知の「見える化」に取り組んでいます。「見える化」ということは、何とか言葉にできる。何とか言葉にできれば、言葉は何とか数字に変えられます。これにより家族経営の良さをもっと具体的にわかりやすく世の中に伝えていけると考えています。

地域共同型という点では、先日、某食品会社の役員がうちに来られた際に、「雇用のため、地域貢献のためといっても、我々は

工場の敷地の中だけのことしか考えない。公民館に100万円出せといわれて、あなた方は100万円出すかもしれないがうちは金を出せない」と、きっぱり言われました。「good common=共通善」という言葉がありますが、本当に地域の共通善を考えて仕事をやっているのか。CSRといわなければ辻褄が合わないようなことは本当の共通善ではない考えでやっているのではないかと実感しました。

(村田) 先ほど「結の精神」に関連して、今、ドイツでは、家族経営は孤立しては生き残れないということがはっきりしてきています。

残っている家族経営がもう少なくなっていて、残った経営の規模が50~100haといったら、村の中にかつて150経営あったのが、今はその1割しか農家が残っていないわけです。村の中の農家みんながその土地を貸しているから規模拡大しているわけで、土地持ち労働者として村の中に定住しているわけです。

残った農家の関係でいうと先ほどいった企業型法人型というのは、コストの中で一番大きいのが機械です。58年からバイエルン州に始まったマシーネンリンク（農作業受委託の仲介組織）が郡単位にきちっとあって、機械を大型化し効率化が図られてきました。

ドイツでは初めて、この10年の間に、共同所有機械とそれからマシーネンリンクで機械利用あっせん組織がきちんと組織され

てきました。それから、「結」と同じゲマインシャフト＝「生産者の共同体、農民的生産者共同体」という言葉がわっと復活してきています。

これは非常に意味があって、旧東ドイツが社会主義的集団農場を農業生産協同組合といって、ソビエトのコルホーズ型で全部集団化してしまいましたが、このゲノッセンシャフト（Genossenschaft, cooperativeのドイツ語）の権威が中国の人民公社と同じ仲間、協同組合の精神というのは、ドイツでは地に落ちてしまった経緯があります。

東ドイツが崩壊して四半世紀たったここに来て、ようやく西ドイツの農村の中でも共同所有とか、それから、個別に持った機械を利用あっせんするとか、生産者が新しく生産的共同体をつくって有機農業をやるという動きが出てきました。有機農業も孤立しないで、認証団体のところに結集して、きちっと連携をしながらやっていくということです。

そういう意味では、「結」という言葉ではなくてゲマインシャフト＝古い言葉で「共同体」、これが農家の精神の中に復活しながら、規模が相当大きくなった家族農業経営が、必死になって生き残ろうとしているということです。

(2) 農村社会を支える集落営農の取組み
(司会) 家族農業の重要性というのは非常によくわかりますが、ただ今のドイツのお話にもありましたように、現代の社会において1人で生き残っていくのは難しいとい

う面がどうしてもあります。特に、村上副会長の地元の広島県は中山間地がかなり多くて孤立した農家が多くなってきたなかで、集落営農というのは非常に大きな意義を持つものだと思いますが、その意義と推進施策についてご説明をお願いします。

(村上) 私の地元の三次地域は中山間地で非常に条件が厳しく、既に高齢化がどんどん進んできて、次第に後継者がいなくて耕作できない農地が出てきています。それと同時に、集落のいろいろな社会的なつながり、そうした集落の機能を維持していくことも難しくなっているという現実があります。

それで、広島県は、どちらかといえば生産よりもそうした集落の機能を守っていく、みんながこれからもこの地域で住んでいくためには、みんなで一緒にやろうということになりました。そのなかで、農業も個々でやっていたのでは非効率だし、土地については、所有は個人のものですが、利用権設定により利用するのはみんなで利用していこうということになりました。そうした集落全体を1つの圃場として捉えて農作業をやり、それで効率を上げていこうということで、我々としては、今、集落法人というものを全面的に推し進めています。農協も全額を出資するというわけにはいきませんが、規定を設けて一定の限度で出資して応援をしていくということをやっています。

ただ、今度はオペレーター層が次第に高齢化してきて、そのオペレーターを確保す

るのが厳しくなっている法人も出てきています。そうすると、法人同士の合併ということを広域にやっていくということを考えていかざるを得ないというような状況に今はなっています。

このように、集落法人は、個々の家族経営を守っていく手段として生まれてきたと思います。

(司会) 日本の集落営農というのは、復活してきたいわれるドイツのゲマインシャフトの動きとある程度近いものと考えていいのでしょうか。

(村田) ドイツは正にゲルマン共同体、村落共同体の歴史を持っていて、それがマシーネンリンクをしっかりと農村の自助組織として定着させてきました。開拓、新開発、アメリカ型とは違います。そこは北海道農業の悩みと同じです。内地が村落共同体の歴史を持っていることが家族経営を支えるわけで、それは共通しています。

村上副会長がかねがね言われているように、集落法人も中核的農家を中心にした組織がベターであると思います。気がついたのは、隣接の広島北部農協へ行った際に、集落法人も2種類あって、とにかく支えなれないといけないという法人と、中核農家が育ててこれが中核になってオペレーターをしっかりとやっている法人があり、何とか中核的担い手を育てる法人にしていけないと感じました。

(村上) それがいっしょにできてくれば持続できます。

(村田) そういう意味では、愛媛の山村もそうですが、関さんのようなIターンがぜひとも欲しいです。Iターンを入れてやっていけないことにはどうにも支え切れません。

3 農村社会のあり方と協同組合

(司会) 冒頭の村田先生のお話にもありましたように、家族農業を維持するうえでの協同組織の重要性が国連のレポートでも指摘されています。これは、アフリカなどの開発途上国のみならず、先進国においても、家族農業を維持していくうえでの協同組合の役割は非常に大きいと思われまます。そこで、実際の農協のあり方について、ご自分の経営にとってどうかという面もありますし、地域農業全体を支えていくうえでの役割をという面もあると思いますが、関さん、佛田さんのご意見をお聞かせいただければと思います。

(関) 正直なところ私は、農協を対立する関係とは思っていません。やはり組織力、資金力、ネットワークというのは大きなものがあります。

私は、今回有機農家のグループをつくり、首都圏への出荷を行う際に、農協に物流面での利用の依頼をしましたが、すんなり受け入れてもらった経緯があり、農協からも、

小さい取組みを応援したいと言ってもらい、すごく嬉しかった記憶があります。特に有機農業をやるグループというのは、最初から「農協はだめだからつき合わないほうがいいよ」と言われることもあります。私はそうは思いません。なるべく仲良くなっていきたいです。

ただ、大きな組織でなかなか通じないことも多く、私は以前、農業協同組合法第1条を取り上げて、「必ず見てくださいね。この気持ちを忘れないで。誰が主語ですか、こちらですよ」ということをお伝えしたこともあります。それは別にけんかをするつもりではなく、同じ農業に、農事に携わる人間として、同じ方向を向いて頑張ろうということに共有したいということです。

グラミン銀行の話がよく出ますが、農家が何かしたいという取組みに対して、昔は、まず農協が牛を貸し付けて育てて売ったときに利子とあわせて返済、ということをやっていたと聞いたことがあります。やはり、そうした小さな取組みにもっとお金を出すとか、人的支援をするようにしていかないと、いつまでも行政が補助金を出す仕組みでは経営センスは育たないのではないのでしょうか。借りたお金を自分で考えて使っていく、少し大きくして返すという仕組みを、何かそういうことを農協にやっていただければと思います。

(司会) 続いて佛田さんいかがでしょうか。

(佛田) 農協というよりも農業でいえば、

戦後の高度成長のなかで3～4年2町歩の米をつくれれば家が1軒建ったという時代があり、そこから機械化が進み農外収入もあって豊かな時代がずっとあったところから、現在の自作農から農地賃貸借に移っていく時代に、農村地域も農協も変化に対する適応が少し遅れてきた感じがあると思っ

ています。例えば、大規模農家といいますか借地農家が生まれて請負耕作が始まり、規模の大小が出てきたときに、確かに共同購入の原則からいけば価格の差はつけられないけれども、一般経済ではたくさん買うと安くなるわけですから、そういう経済社会で生きている農業者が矛盾を感じるようになったというようなことです。

今回、農地中間管理機構とか人・農地プランがベースになってもう1回農地をシャッフルしようという話になったときに、農協はそういうことをどう定義して自分たちの組織を適応させようとするのかということが、かなり大きなテーマだと思います。

また、今回所得補償が減額されて、そのうち収入保険に替わっていくと言われていますが、カナダの収入保険のように、農産物の価格と収量で払うのではなくて、AGR (Adjust Gross Revenue) という経営の収支を基準に払うようになると、経営の中に手を突っ込んでみないと儲かっているかどうかわからなくなります。例えば支払いが遅延するとか、農業経営が意図的に価格を乱高下させて収入保険をもらえるように操作をするとかという問題が生じていると

聞いています。

ですから、先ほどから議論があるような社会的な農業の取組みは取組みとして、一方で、農業を守ろうとする政策が、個別の経済性を追求する経営に焦点を当てたときに、農協はその個々の経営にどう関わって支援するのかというのは、結構大きなテーマだと思います。

また、仮に農協が基本システムとして今の考え方やり方を変えられないのなら、北陸で営農経済事業を分離して外だした農協がありましたが、外だして新しいサービス、社会に適応するためのサービスをやるということも大事なのではないでしょうか。地域を充実させる仕事をもっともっとやってほしいです。

私たちが結構アイデアはありますが、そういう意見がなかなか通らない面はあります。それは、農協の理事は兼業農家の人が多いということで、その分知見が広いということはもちろんありますが、専業農家の人が理事になっているケースはそう多くはありません。ですから、そういう人たちの意見を組み入れたり、良いアイデアだと思ったものを発展させるような仕組みにしたらいいのではないのでしょうか。

組織の面では、農協が社会の変化に適合していくための部署というのは絶対必要です。信用事業、共済事業、営農事業はもちろん大事ですが、政界から言われている信共分離の問題などにどう対処するかということを考えれば、農協が社会に適合すれば、信共分離の議論とか農協改革の規制改革の

問題というのは消えると思います。

そこになかなか手が出ないというのは、きっと、もう1回農村を再構築しようとか農協のシステムを再構築しようとか農業を再構築しようということに、地域全体として取り組んでいないのかもしれませんが。それは、それを言っていないし、やれていない私たちの責任でもあります。

(司会) 以前であれば、農業経営者であり農業労働者であり農地所有者という、ほぼ同質の組合員で組織されていた農協が、今、その組合員構造が大きく変わってきています。単純な農民層分解ということだけではない、例えば農業労働者と土地持ち非農家とか法人型の農業経営者とか、さらに、それぞれの経営類型とか規模とかが多様化してきています。そうした状況のなかで、農協として地域農業全体のビジョンを考えていくことは大変難しい課題だと思います。そこでは、地域を何とかしていこうというような、先ほど村田先生が共通の価値観と言われましたが、そういうものを持って取り組んでいくことが必要だと思います。農協がそうした課題にどのようにかかわっていけるのか、村上副会長いかがでしょうか。

(村上) 経営というものは全てそうですが、我々はできるだけ社会の変化に対応していくようにするにはいけない。ダーウィンの進化論ではないですが、小さいからあるいは弱いから潰れるものでもないし、結局は社会にきちっと適応したものが生き残る

のです。

そうしたなかで我々は、私の地元は、集落がこれだけ危機的な状況になっているなら、我々の組織母体のような集落というのをしっかりと守っていけば、これは我田引水になりますが、農協のためにもなるというように考えています。

具体例としては、広島県のような条件の悪い地域では、大量生産大量販売ということは難しく地産地消で対応していかざるを得ません。それで、年寄りから若い奥さん方、子育てをするような世代までも農産物をつくってもらい、それを販売するチャンネルをつくらなくてはいけないということで、広島のアンテナショップを持ったりしながら対応してきています。全てが順調にいつているわけではありませんが、有機栽培をされる方も新規就農で来られた方も、そうしたアンテナショップの地産地消の取組みの中に入れていただくなど、生産意欲を持っておられる方にはできるだけ取り組んでもらうということでやらせてもらっております。

改めて言いますが、農協の基礎というのはやはり家族農業、家族経営です。そして、農業の基本もまた、家族農業だと私は思っていますし、これからもその柱をきちっと守っていかななくてはいけないと思っています。

今回、政府は攻めの農業政策を展開しようとしていますが、日本の家族経営がこれまでたどってきた道のり、今のような状況になったのはどうしてなのか。そのとこ

ろをしっかりと整理しておかないといけません。とにかく、いけいけどんどんでやればできるのではないかという流れですが、先ほど関さんが言われたように、儲かる農業というのは儲からなくなったらやめてしまいます。しかし、家族経営というのは、儲からないときも持続できる力というものを持っています。

先般、大手流通業出身の県の役職者が集落を回って経営の状況などを調べている際に、「こんなに儲からないということがわかっていて、なぜあなた方は経営をするのですか」と質問され、そこの組合長は「そこのところから話をせんとわかってもらえんのじゃ」と嘆いておりました。

我々は、儲けにならなくても地域を守っていくためにみんなの生活を守っていくためにはやらざるを得ないし、これまでもやってきているわけです。そこのところを大手流通業の理論では理解できないということでしょう。

また、兼業農家の位置づけにしても、オーストラリアも30%が兼業だということです。これも村田先生が言われたように、外国の視察に行っても、よく、うちの母ちゃんは学校の先生だとかいう例もよくあるし、国内でもかなりいい経営だと思っているところも兼業だということが多数あって、それは自然な形でできてきたものです。

特に日本の場合は、規模が小さくて広げようと思っても広げられないというところを、所得を求めて外へ出ていく。それも当然のことだと思います。これは生活の知恵

として、それをどうこう言われる筋合いはありません。土地の利用形態を集約していくということになったときには、それは邪魔な存在になることもあるかもしれませんが、むしろ、そうした形でも農業、農地を守っていくことができれば、それは十分価値があることだと思います。

我々の家族農業という考え方に対して、片一方で、どちらかという多国籍型、アメリカ型の穀物メジャーなどが、ますます世界の食料を支配してくるような形になっていっている。そうしたことに対してのアンチテーゼとしての家族農業ということも、もう一度きっちりと整理しないといけない。日本でもそうですが、世界のなかでの家族農業というものを整理する必要があるのではないのでしょうか。それによって、家族農業をしっかりと認知してもらおうという作業を、我々がする必要があるのではないかと考えています。

(司会) 我々も、引き続きそうした努力をしていきたいと思っています。それでは、村田先生お願いします。

(村田) 先ほど佛田さんから、これから農協に地域を充実させる事業に取り組んでほしいということでしたが、昭和27年の農山漁村電気導入促進法により広島県を含めて中国地方の農協が小水力発電所を開発・運営し、現在も50何か所の小水力発電所を頑張って維持している事例があります。

これからは地域のポイントとして、日本

の安全・安心の暮らしにとってみれば、エネルギー問題が非常に大きくなっている。今回の電気事業制度改革で、今こそ私は食とエネルギーの産直の時代が到来すると思っていますが、農協には本気になって新しいエネルギーに取り組んでいただきたい。

そこで、今、農協が提起しないとイケないのは、今までのエネルギー浪費型の生活を農的生活へ。農的福祉国家というのは、我々の暮らしの仕方を新しい省エネルギー型の暮らしに転換させながら、それを農協が事業としてどう支えていくのか。そうすると、小水力もバイオガス発電もさまざまな発電の取組みが出てくるでしょう。

(佛田) 先ほどの村上副会長のお話にも私も共感します。

先ほど大手流通業の理論では理解できないというお話がありましたが、結局、我々の役割というのはgood common=共通善のような社会性が大事だということを、深く理解している人たちに対してではなくて浅く理解している人たちに対して、納得のいく理解をしてもらう方法を見いださないとイケないと思います。

農業とか家族農業とか小規模農業というのは、複雑系の仕組みの中に置かれているものなので、例えば、鳥瞰図をつくってそれを見えるようにすることが必要だと思います。

(司会) 最後に関さんをお願いします。

(関) 私自身、有機農業をやっているのが違うのかと言われると、説明よりは見せれば良いと思っています。自分の農業の見える化です。あの山のカヤがここにきてこうなって建っているというのが見えるように。仕組みが全部見えるようになれば、疑われることなく堂々と家族経営ができるだろうと、私も同感です。

(司会) 議論が尽きませんが予定の時間になりましたので、この辺で終わりにさせていただきます。本日はどうもありがとうございました。

<本稿は「座談会」の記録を農林中金総合研究所の責任において編集したものである。>



わが国の法人法体系における 協同組合法の位置

明田 作

〈農林中央金庫 JAバンク統括部 主監〉

〔要 旨〕

- 1 わが国の法人形態は、伝統的に、法人の目的に応じて営利法人（株式会社等）、公益法人（社団法人、財団法人等）および講学上の中間法人（中間法人、各種の協同組合等）に分類されてきた。
- 2 会社法および一般社団法人及び一般財団法人に関する法律の制定により、わが国の法人体系は、剰余金の分配の可否によって営利法人と非営利法人の2本の体系に分けられることとなったとされる。
- 3 剰余金の分配の可能性を基準に営利法人と非営利法人に区分するとすれば、各種の協同組合法に基づく協同組合で剰余金の分配（割戻し）が可能なものは営利法人に位置づけられることになる。
- 4 営利を究極の目的とする法人はあっても、非営利は究極の目的たり得ないので、究極の目的が異なる法人を営利・非営利によって二分することに積極的意義は認められない。
- 5 協同組合は、その組合員の相互扶助を目的とした事業活動を行うための組織で、その事業の利用者である組合員を所有者とし、かつ、事業を利用し、組合員としての責任を引き受けようとする人には、だれに対しても分け隔てなく開かれているという組織（企業）形態である。この点が他の企業形態から協同組合を区別する組織法的特質であり、かかる特質をもった組織にとって使いやすい法律として準備されたものが協同組合法にほかならない。
- 6 協同組合が営利法人であるか非営利法人であるかは本質的な問題ではない。実際も営利法人に限りなく近いものから非営利法人に限りなく近いものまで存在する。非営利法人性を強調するのであれば、自らそのための工夫を實踐すべきである。

目次

はじめに

1 営利・非営利概念をめぐる問題

- (1) 旧民商法のもとでの法人の営利性
- (2) 新会社法および一般社団法人法のもとでの営利性の概念

2 法制度面からみた協同組合のアイデンティティ

- (1) 協同組合を会社法等によって組成することは可能か

- (2) ICAの声明が含意する協同組合のアイデンティティ

3 協同組合を一つ概念でくくることの是非 おわりに

はじめに

わが国の法人形態は、伝統的に、法人の目的に応じて営利法人（株式会社等）、公益法人（社団法人、財団法人等）および講学上の中間法人（中間法人、各種の協同組合等）^(注1)に分類されてきた。

しかし、2006年には「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律」（平成18年法律第48号、以下「一般社団法人法」という）が制定され、社員（構成員）に共通する利益を目的とする非営利法人は、同法に基づいて設立することができることとなったため、中間法人法（平成13年法律第49号）は廃止され、一般的な非営利法人制度である一般社団法人法に包摂されることとなった。

そして、公益法人については、法人の設立と公益性の認定とを分離し、公益性の認定は「公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律」（平成18年法律第49号、以下「公益認定法」という）の定める枠組みによることになったことから、わが国の法人体系は、大きく分けて営利法人と非営利法人の2種類に分けられることとなったとき

^(注2)
れる。

ところで、協同組合は、組合員の相互扶助（組合員の事業または生活の助成）を目的とするため、非営利法人ないしは講学上の中間法人に分類されてきたが、今後わが国の法人体系のなかでどのように位置づけられるべきか、営利・非営利の概念も再整理が必要な課題のように思われる。

本稿は、法人制度における営利・非営利といった基本的概念について検討を加え、会社法および一般社団法人法の限界と協同組合法の意義について検討しようとするものである。

^(注1) 日本銀行金融研究所（2003）15頁

^(注2) 後藤（2008）130頁、神作（2007b）59頁等

^(注3) 日本銀行金融研究所（2003）20頁

1 営利・非営利概念をめぐる 問題

(1) 旧民商法のもとでの法人の営利性

06年6月2日に公布された「一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律」（法律第50号）による改正前の旧

民法は、その第33条で「法人ハ本法其他ノ法律ノ法律ニ依ルニ非サレハ成立スルコトヲ得ス」と法人法定主義を採ることを明らかにするとともに、第34条がいわゆる公益法人について、第35条は営利を目的とする社団について規定していた。

すなわち、第34条は「祭祀、宗教、慈善、学術、技芸其他公益ニ関スル社団又ハ財団ニシテ営利ヲ目的トセサルモノハ主務官庁ノ許可ヲ得テ之ヲ法人ト為スコトヲ得」とし、第35条1項は「営利ヲ目的トスル社団ハ商事会社設立ノ条件ニ従ヒ之ヲ法人ト為スコトヲ得」とし、営利を目的とする社団は商事会社の設立の条件に従い法人となることを認めていた。このように、営利性（営利目的）の有無が、公益法人与営利法人与を区別する基準であった。

一方、05年7月26日に公布された「会社法の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律」（法律第87号）による改正前の旧商法第52条1項は「本法ニ於テ会社トハ商行為ヲ為スヲ業トスル目的ヲ以テ設立シタル社団ヲ謂フ」とし、同条2項では「営利ヲ目的トスル社団ニシテ本篇ノ規定ニ依リ設立シタルモノハ商行為ヲ為スヲ業トセザルモノ之ヲ会社ト看做ス」と民事会社についても商事会社（第1項の会社）と同じく取り扱うこととしていた。

第52条1項中、「業トスル」とは、「商人トハ自己ノ名ヲ以テ商行為ヲ為スコトヲ業トスル者ヲ謂フ」（旧商法4条1項）とする商人概念における「営利性」と同義であり、利益を得ることを目的に對外的活動を行う

意味であると解されてきた。これにつき異論は見当たらないが、法人概念として営利性は、商人概念としての営利性にとどまらず、對外的活動によって得た利益を社員（構成員）に分配することまで含むのか否かについては、議論のあるところであった。

通説は、對外的活動によって利益を獲得する目的を有するだけでは足りず、その利益を何らかの形で社員に分配することをいうと解してきた。このことは「営利を目的とする社団」と「商行為を為すことを業とせざる」という2つの概念を含んでいる旧商法52条2項との対比からも同条1項は、商行為を行う会社は当然のこととして営利を目的とする社団であることを含意していると解するのが自然であることから理解できよう。^(注4)

しかし、わが国民法が、法人を公益法人与営利法人与に二分してきたこともあり、通説が定着する過程で、「公益」と「営利」とが対立する概念であるかのような理解を生み、法人の目的による分類としての「営利性」をめぐる議論は、不必要に混乱してきたように思われる。

ところで、協同組合のような法人は、公益法人とは異なり、構成員の「私益」をはかることを目的とする点では営利法人と同じであるが、その私益をはかる方法は、団体の對外的活動によって利益を上げ、その利益を利益配当や残余財産分配の方法で構成員に分け与えることではなく、団体の内部的活動（組合の行う事業）を通じて構成員に直接利益を与えるという点では、そのい

ずれにも属さないことになる。その意味で講学上「中間法人」とされてきたわけであるが、先の法人制度改革によって、その位置づけは変わることになったのが、次の問題である。

(注4) 通説の端緒となったのは松本烝治博士の「営利法人の観念」という論文だといわれる(来住野(2005)206頁)。そこでは民法のいわゆる「営利を目的とする社団」という場合の営利目的の主体は社団であって社員の営利を目的とする社団の意味に解するのは法文の字句に反するとしながらも、社団の究極の目的が営利であるというのは道理上あり得ないので、営利によって得た利益を社員に分配するか、または公益事業に供用するか、これは社団の営利は常にこれらの究極目的の手段であるとし、「営利を目的とする社団」とは、その直接の目的が営利にあって公益ではない結果、その営利によって得たものを社員に分配することを要件とすると解すべしとしている(松本(1989)38~39頁)。民法学者においても意見の対立はあったものの、民法の起草者の一人である梅謙次郎博士は、民法34条、35条における「営利ヲ目的」という場合の「目的」を法人の行う事業の究極の目的を意味するものと解しており、これが通説である(法務省民事局(1999)26頁)。

(2) 新会社法および一般社団法人法の もとでの営利性の概念

新会社法は、会社の営利性および社団性を示す旧商法52条のような明文規定を置いておらず、一般法人法も、一般社団法人および一般財団法人の非営利性を示す明文規定を置かない。

会社法に営利性を示す規定を置かなかったのは、「会社法上、会社の株主・社員には、利益配当請求権・残余財産分配請求権が認められていることは明らかであり、会社が対外的活動を通じて上げた利益を社員に分配することを意味する『営利を目的と

する』という用語を用いる必要がないという理由によるもの」とされ、代わって、会社法は、株式会社については新たに剰余金配当請求権および残余財産分配請求権の全部を与えない旨の定款の定めは無効とする旨の定めをおいた(105条2項)。

これは社員に剰余金配当請求権か残余財産請求権のいずれか一方が確保されていることを営利性ととらえ、従前の会社の営利性についての通説的理解に立ちつつ、より鮮明にしたものと考えることができよう。

一方、一般社団法人法には、剰余金配当請求権または残余財産請求権を社員に付与する旨の定款は無効とすると、会社法105条2項の規定に照応する規定を置いた。

一般社団法人法の制定により、いかなる目的であれ、それが適法なものである限り、一般社団の目的とすることが可能となり、ここに日本における法人制度の間隙はなくなり、会社法および一般社団法人法の制定によって、日本の法人法制度は、営利法人と非営利法人の2本立てを基礎ないしは基本とする事となったといえなくはない。

剰余金分配の可能性を基準に営利法人と非営利法人に区分するとすれば、各種の協同組合法に基づく協同組合で剰余金の分配(割戻し)が可能なのは営利法人に位置づけられることになるが、問題はかかる二分法による実益は何かであろう。

ところで、「営利」という用語は、今日においても法令上、多義に用いられている。これまでの「営利」「公益」等による分類は、法人の「究極の目的」による分類であり、

それによる法人の分類は、今日意義を失ったのであろうか。そうではないであろう。というのも、剰余金の分配を目的にしないというのは法人の究極の目的たり得ないからである。

株式会社の本質からくる目的が株主への剰余金の分配であり、事業自体の目的が何であるかは株式会社においては問題にならないのに対し、剰余金の分配が目的ではない法人の究極の目的は、その行う事業自体の目的が究極の目的であるはずである。

従来の「公益」と「営利」をめぐる議論の混乱は、別の座標軸上にあるものを同一座標軸上のものとして無理矢理に整理しようとしてきたところにあるのであって、そもそも究極目的が異なる法人を、剰余金の社員への分配の可否をもって分類することで問題がなくなるわけではない。

非営利法人の目的および活動・実態は多様であり、多くの場合その目的は当該法人が何を行うかという事業目的と密接に結びついている。二分法による非営利法人の概念は、対外的活動によって得た利益を社員に分配しない法人ということの意味するだけであって、当該法人の属性を何ら積極的に規定するものではない。

法人法制は、あらゆる組織化のニーズに対し、だれにとっても使いやすい組織形態を提供することにこそ意義があるのであって、これを理念的な整理のもと一定の法律の枠組みのなかに抑え込むとすれば、それは現実を無視することであり、本末転倒というべきであろう。いずれにせよ、法人概

念をめぐる営利性の議論の実益は、法人の分類を簡素化し分かりやすくすることが目的ではなく、営利性の違いによって法人の性格が異なるとすれば、それに応じて異なる法規制をすることの妥当性を評価・検討することにあるはずである。

ところで、主要国でも法人の目的を「営利」「非営利」により区分することが一般的であり、国によって社員への利益の分配の可否によるか事業の目的によるかは異なっている。

例えば、ドイツでは、民法典において、社団は、営利目的の経済社団（Wirtschaftliche Verein）（民法典22条）と、非営利目的の非経済社団（Nicht wirtschaftlicher Verein）（同21条）とに分類されるが、この区分は、社員への利益分配を目的とするか否かではなく、社団の目的が営業か否かによって判断される。^(注11)

協同組合は、経済社団に分類されることになるが、株式法等と並列に協同組合の統一的一般法である協同組合法を設け株式会社や有限会社等の営利企業と対等の企業形態として取り扱っている。スイスにおいても同様であり、スイス民法典の第3部において、株式会社等と並列に協同組合が位置づけられている。^(注12)このように考えると単に営利性の有無に基づく画一的な法規制でよいかどうかこそが議論されるべきであろう。

(注5) 相沢（2005）25頁

(注6) 持分会社については、会社法105条のような規定はなく、社員に剰余金配当請求権も残余財産請求権も与えない旨定款で定めることも可能であると考えることもできる（櫻井（2011）36頁）。しかし、持分会社においては定款自治が広く認

められるとしても、社員に対する一切の経済的利益を否定する定款の定めは、会社の本質に反するものとして無効と解される（神作（2005）139頁，神作（2007a）39頁）とする見解がある。会社法621条1項は、持分会社の社員は、その会社に対し利益の配当を請求することができるとする規定を置いており、要はこの規定の性格を強行規定と解するかどうかにかかっているが、社員全員が一致してかかる合意をする以上、会社の本質に反して無効とする必要性があるかは疑問である。

（注7）落合（2007）21頁，神作（2007b）59頁

（注8）社員の存在しない財団法人については、法人の社員に剰余金を分配するということはありません。得ないため、その設立者を社員と同列に規定することで非営利性を明らかにしているといえる（一般社団法人法153条3項2号）。

（注9）神作（2007a）36～37頁，後藤（2008）130頁

（注10）後藤（2008）133頁，後藤（2007）58頁

（注11）法務省民事局（1999）30頁

（注12）能見（1997）53頁

2 法制度面からみた協同組合のアイデンティティ

(1) 協同組合を会社法等によって組成することは可能か

前述のように、法人の「目的」により法人を公益・営利に二分（中間法人法を含め三分）する従前の法人制度は、会社法と一般社団法人法の制定により社員に対する剰余金の分配の可否を規準とする営利・非営利に二分する制度になったといえよう。

しかしながら、会社法および一般社団法人法の射程外の法人は特別法が存在する上、会社法および一般社団法人法は営利法人または非営利法人の一般法の位置づけは与えられていない。会社法が対象とする法人（会社）は、株式会社と持分会社（合名会社、合資会社および合同会社）だけであり、一般社

団法人法が対象とする法人は、一般社団法人と一般財団法人であり、特別法の存在する協同組合等は、念頭には無く、会社法や一般社団法人法の射程外となっている。

わが国においては法律上、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（独占禁止法）の第22条の同法の適用除外を受けるとする要件、すなわち、①小規模の事業者または消費者の相互扶助を目的とする、②設立の任意性と組合員の加入脱退の自由が保障されている、③組合員が平等の議決権を有すること、④組合員に対する利益分配についてはその限度が法令・定款に定めがあること、といった4つの要件を兼ね備えた団体を協同組合と理解しているといえるが、単にこの要件を備える団体をつくらうとすれば株式会社や持分会社さらには一般社団法人でも不可能ではない。

しかし、会社法や一般社団法人法は、そもそも協同組合のような組織を念頭に用意されたものではないので、極めて使い勝手が悪く、協同組合を組織する側のニーズにかなうものではない。

そして、その使い勝手の悪さは、どこからくるかといえば、これらの法律が前提とする組織形態が、協同組合という組織形態のアイデンティティに適合しないからにほかならない。協同組合という組織形態のアイデンティティは、独占禁止法の4つの要件だけからは導き出すことは困難で、この4つの要件をもって協同組合に固有な組織法的特質とするには不十分である。

そうだとすると、95年のICAの協同組合

原則に関する声明に求める以外には現時点でないように思われるが、これも極めて一般的・包括的で、かつ、協同組合のアイデンティティにとって重要だと思われる点について直接的に明示していないうえ、ある事項が例示なのか強制的なものを含めて漠然としているので、声明から組織法的なアイデンティティを演繹的に導くことは簡単ではない。

しかし、ICA声明に照らしながら会社法や一般社団法人法が規定する企業モデルに関する法的枠組みを検証することで、便宜的ではあるが協同組合に固有な特質を抽出することは可能であり、現行の会社法や一般社団法人法に基づく組織化が困難で、かつ、ふさわしくない理由も明らかにすることはできるし、それ以外にはないであろう。そこで、かかる観点で協同組合に固有な組織法的な特質を検討することにしよう。

(2) ICAの声明が含意する協同組合のアイデンティティ

ICA声明における協同組合の定義、価値および原則が含意する協同組合という企業形態は、組織の目的と組織のガバナンスの構造が密接不可分であることによって特徴づけられ、それによって他の組織形態と区別されるといえる。

すなわち、協同組合は「人々が共同で所有し、民主的に管理する企業体」であり、その行う事業を通じてメンバーへの広い意味でのサービスを提供するという目的を追求するものがある。そこには、組合員/所有

者＝利用者/顧客の関係性（労働者協同組合の場合には、労働の場を利用する関係）が存在すること、すなわち利用者/顧客を所有者とする企業形態であるという点に他の組織形態との決定的な組織法的な違いを認めることができよう（定義、価値、第2・第3原則）。

この関係性から、員外利用の是非と程度、利用者以外の出資者を認めるかどうかという問題が派生的に生ずるが、ICAの声明はこのことに関しては、明示的には何も示していない。

また、経営者（理事等の業務執行役員）の資格も組合員による民主的な管理を徹底する観点で組合員の代表になることが原則とされている点（第2原則）は、公開会社が取締役を株主でなければならない旨定款で定めることができないとされていること（会社法331条2項）と対称的である。

わが国の各種協同組合は理事の多数は組合員でなければならない旨を定め、諸外国の協同組合立法においても同様に規整しており、組織法的な特質の一つであるといっていよいであろうが、公開会社を除いては、定款自治の範囲で他の法形式を借りても可能なものである。

次に、出資については、声明に明示的に示されているわけではないが、協同組合からサービスを受ける（ないしは利用するための共同事業を行うため）の基金への拠出であって出資することで利益を得るためではなく、従ってまた出資金自体の価値の増殖を目的にしたものではない点で（定義、第3・

第4原則)、会社法による会社モデルとは決定的に異なる組織的特性であるといえよう(持分概念のない一般社団法人においては出資はそもそも存在しない)。

この点に関連する協同組合の出資制度にかかる組織法的なもう一つの特徴は、組合員の加入・脱退の自由の保障との関係で、加入脱退に伴って資本金(出資金)が変動するようになっている点と剰余金が生じた場合のその取扱いである。

資本金(出資金)の変動制は、利用者＝所有者という関係を前提にしたとしても、脱退に伴う持分の払戻しと出資金の減少を切り分けた設計にすることも理論的には可能なので、むしろ加入の自由を保障するため、出資金の上限を規制することができないということによるものだと考えるべきであろう。

また、資本の結合体である会社制度のもとでは、既存株主の支配権(権利の希薄化を含む)を保護する必要から発行可能株式総数は定款の必要記載事項であるが、協同組合の場合には既存の出資者の支配権の保護も問題にならず、組合員数の上限規制をしなければならない協同組合(第1原則)に適合する組織設計が求められる点で、他の企業形態とは基本的に異なる。そしてこれを支える技術的な制度が、出資1口金額の定めであるといえる。

この組合員の加入自由の原則に基づく上限規制を設けない組織設計をすることは、株式会社では現実的に不可能であり、また持分会社は定款に社員の氏名や住所等のほ

か社員の出資の目的およびその価額等を記載しなければならないほか定款変更は全員の同意を要し、社員の加入は定款変更を要し定款変更は原則として社員全員の同意が必要であるなど、構成員が少人数であることを前提とした人的な組織の要素が強く一面協同組合的性格も有するが、加入自由を保障する協同組合を設計することはやはり困難である。

後者の剰余金の取扱いという点は、出資配当の制限と剰余金処分による利用高に基づく剰余金の配当(割戻し)、それに積立金と解散に伴う清算時の残余財産の処分のあるり方に関するものである。

組合員の出資、持分が協同組合の本質でないとすれば(わが農協法をはじめ多くの協同組合法は非出資の協同組合を認める)、定款自治によって実質的に協同組合と同じ組織設計することは一般社団法人によっても可能であり、基金制度を実質上は協同組合の出資金と同様に設計することは可能であろう。

利用高に応じた組合員への還元(第3原則)は、協同組合は事業を通じてメンバーへの広い意味でのサービスを提供するという目的をもったものであることに起因するものであるが、利用高配当も剰余金処分という形式ではなく、例えば総会で定めた条件に従い剰余が生じた場合には理事会等の決定に委任し、割戻し等として実施することで実質的には同様の制度設計が可能であるので、必須の組織法的特質とまではいいきれないように思われる。

しかし、一般社団法人にあっては、各次年度における剰余金処分概念はなく、社員と利用者が一致する関係のもと利用者である社員と同じように割戻し等として実質的に剰余金処分と同様なことが可能かは疑問であり、そもそも組合員の共有財産である剰余金の処分に関する決定に参加することができない組織を協同組合とよぶべきかは問題であろう。

次に、準備金についてはどこまで固有の組織法的特質とというのかは、必ずしも明らかではない。準備金の一部は不分割とするというのは（第3原則）、解散時の清算の際の残余財産の不分割まで徹底されたものでなければ、協同組合固有の組織法的特質とするのは難しい。また、不分割積立金のほか、議決権の頭割りによる一人一票制なども協同組合に固有というわけでもなく、他の組織形態であっても定款自治によって可能なものである。

また、ICAの他の原則も法的強制になじむものではなく、運動論的ないしは実際の運営の問題であって固有の組織法的な特質とまではいえない。

以上、要約すると、協同組合は、その組合員の相互扶助を目的とした事業活動を行うための組織で、その事業の利用者である組合員を所有者とし、かつ、事業を利用し、組合員としての責任を引き受けようとする人には、だれに対しても分け隔てなく開かれているという組織形態であり、この点が他の企業形態から協同組合を区別する組織法的特質であるといえる。こうした企業形

態の協同組合にとって使いやすい法律を用意したのが協同組合法にほかならない。

3 協同組合を一つの概念で くくることの是非

上記の考察からすると、協同組合が「営利法人」と「非営利法人」の二分法体系のもとでいずれの法人に区分されるかは、本質的な問題でないといえよう。仮に協同組合が営利法人に分類されたからといって、その性格が株式会社と同じになるわけではなく、団体の内部的活動（事業）そのものによって社員（構成員）に直接の利益を与える協同組合と団体の対外的活動によって利益を上げ、その利益を利益配当または残余財産分配の方法で社員に分けることを目的とした株式会社などの営利法人とは、その究極の目的において異なることは明らかであろう。

剰余金の社員への分配という点に関しては、わが国の各協同組合法は、組合員の権利として、剰余金配当（消費生活協同組合法にあっては剰余金割戻しという）請求権、持分（消費生活協同組合法にあっては払込済出資額という）払戻請求権および明示的な規定はないが残余財産分配請求権を認めている。

剰余金配当請求権は、会社における利益配当請求権とは異なり、出資額に応じてする配当（割戻し）もその性格は利息であるため上限規制があり、利用分量に応じてする配当（割戻し）も外部的活動によって獲

得した利益の構成員の分配ではなく組合員との取引価額の修正としての割戻しや値引きといった性格のものであるため、その財源規制が遵守される限り、会社における利益配当や利益の分配とは異なるという整理も不可能ではないであろう。

しかし、持分の払戻しや残余財産の分配といった段階においては、利益の分配が行われることを前提とする制度になっている(消費生活協同組合の場合にはあつては脱退の場合には払込出資額を限度に払い戻すことになっているため利益の分配が行われることはないが、清算時の残余財産の分配については組合員に帰属することを前提とした制度になっている)ため、その点で「営利法人」と同じものとなっている。

脱退の際の持分払戻し等が出資額を限度とする限りでは、協同組合が存続する限りにおいては組合内部に留保された準備金・積立金は、ICA原則でいう「不分割積立金」にほかならないが、清算時においても組合員には帰属しないようにしない限りは、不徹底であるばかりでなく、解散時に組合員であったものがタナボタの利益を獲得する場合が発生し、設立時から解散時に至るまでの長年にわたる組合員世代間の不公正を招来することにもなる。

現行の一般社団法人の場合と同様、^(注13) 残余財産は目的を終えた財産であり、結果的にそのようになることを批判するまでもないとも考えられなくはないが、これでよいかは検討の余地がある。

幸いにも、協同組合法は、会社法105条2

項や一般社団法人法11条2項のような法律上の規制はなく、剰余金配当請求権、持分払戻請求権および残余財産分配請求権も定款自治に委ねられているので、剰余金の分配といった形で組合員に剰余金(利益)を帰属しないよう組織設計することも可能である。^(注14) 現に、厚生事業を行う農業協同組合連合会は、このような定款にすることで公的医療機関として認められ、また社会福祉法人と同じ取り扱いを受けている。

このように協同組合は、営利法人としての性格をもったものから一般社団法人以上に非営利法人としての性格が強いものまで、組織設計をすることが可能になっている。あえて一般的な法人法制として会社法や一般社団法人法のなかに協同組合という特殊な組織形態の組織を取り込むのであれば、それぞれの法律のなかに一つの組織(企業)形態としての協同組合制度を設けるといのが将来的な課題ではないだろうか。

(注13) 剰余金配当請求権および残余財産請求権のいずれか一方であっても、これを社員に付与する旨の定款を無効としているが(一般社団法人法11条2項)、定款で残余財産の帰属先が定まっていなときは、清算法人の社員総会の決議によってその帰属先を社員にすることは否定されていない。

(注14) もっとも、原始定款によらず定款変更によって出資として拠出した財産の価額の持分の組合員への返還をも認めないことができるか否かについては異論がある。

おわりに

協同組合が営利法人であるか非営利法人であるかは、反資本の立場から協同組合と会社を対立するものとしてとらえるイデオ

ロギー的な側面を別として、あまり重要な意味のある議論ではないように思われる。

法人を営利法人と非営利法人に二分するのは単純で分かりやすいのは確かであるが、すべての法人を営利法人と非営利法人に区分・分類するのであれば、そのことの意義・実益は何かを明らかにしたうえで議論すべきである。法人法は、だれにとっても使いやすい企業形態に関する種々のモデルを用意するものであるべきであり、現代社会において日常生活に密着した存在である組織を一定の法的枠組みを用意しその枠組みに押し込めるためのものであってはならないからである。

そもそも法人は、自然人と異なり、特定の目的をもって誕生する（組織される）ものであって、当該特定の目的と切り離されたところの法人は存在しない。前述のように、剰余金の分配をしないことを法人の目的にすることはあり得ず、法人の究極の目的で区分することの意義は消滅したわけではない。法人の権利能力を定款所定の目的の範囲内によって限定する民法の規定（第34条）に照らしも、目的による区分は、なお重要である。

ところで、農協法8条は「組合は、その行う事業によってその組合員及び会員のために最大の奉仕をすることを目的とし、営利を目的としてその事業を行ってはならない」（消費生活協同組合9条等も同旨）旨規定するが、この規定は、同旨の規定のない協同組合法があることから明らかなように、農業協同組合等の非営利法人性を根拠づけ

るものではなく、協同組合の本質を確認した規定に過ぎない。

協同組合が営利を目的とした組織ではないというのは、構成員の相互扶助を目的とした組織であることを別の側面から表現したものである。構成員である組合員と独立した主体としての協同組合という法人の側からその目的が何であるかをいえば、それは組合員にその行う事業によって直接に組合員の事業または生計を助成することであり、従ってその行う事業もそのための事業であって対外的に利益を獲得するための事業を行うことで金銭的利益を得てこれを組合員に分配するという意味での営利を目的に事業を行うものではないということである。

なお、この「営利を目的としてその事業を行ってはならない」規定は、水産業協同組合法ではなく（第4条）また中小企業等協同組合法は「特定の組合員の利益のみを目的としてその事業を行ってはならない」旨の規定になっている。これは水産業協同組合法や中小企業等協同組合法が生産協同組合である漁業生産組合や企業組合を含んでいることによるもの^(注15)と考えることもできるが、「営利を目的として」は「事業」にかかっている言葉ではないと解されるので、実質的な違いがあるわけではない。いずれにしても会社法と一般社団法人法における営利法人と非営利法人の概念で協同組合を把握することはできず、無理にいずれかに分類・区分することは非現実的である。

しかしながら、理念的にはどうであれ、

現実には、いわゆる組合員以外の者が事業を利用することによって生ずる利益（剰余）もあるほか、直接的に組合員の事業または生計を助成するための事業以外から生ずる利益もあるわけで、これらを組合員に帰属させるとすれば、会社のような営利企業に限りなく接近することになるだろう。

そして最大の論理的矛盾は、解散・清算の局面において生ずる。それは、残余財産を構成する剰余の源泉がここで述べた組合員の事業利用の結果によって生じたものでない場合はもとよりであるが、組合存続中は「不分割積立金」となっている法定準備金やその他の積立金に相当する残余財産が清算によって解散時の組合員に分配されるというのであれば、組合員の世代間の不公平が生ずるばかりでなく、営利法人にほかならないことになってしまう。

従って、無批判的に協同組合の非営利団体性を強調するのは時代錯誤というべきであり、自ら非営利団体であることを強調するのであれば、法律に根拠を求めるのではなく、例えば不分割積立金を自らの定款において積極的に位置づけ、清算に際しても解散時の組合員に分配するのではなく、コミュニティの持続的発展や地域農業振興のための基金等として役立てる途を考えるべ

きであろう。また、イタリアなど海外の例にならない、連帯基金などのような形で、法律上、強制的に拠出させるようなことも考えてもよいであろう。

（注15）上柳（1960）14頁

<参考文献>

- ・相沢哲編（2005）『一問一答 新・会社法』商事法務
- ・上柳克郎（1960）『協同組合法（法律学全集54）』有斐閣
- ・落合誠一（2007）「会社の営利性について」『企業法の理論（上巻）』商事法務
- ・神作裕之（2005）「会社法総則・疑似外国会社」『ジュリスト』No1295
- ・神作裕之（2007a）「一般社団法人と会社」『ジュリスト』No1328
- ・神作裕之（2007b）「非営利法人と営利法人」『ジュリスト』増刊『民法の争点』有斐閣
- ・来住野究（2005）「法人の営利性」奥島孝康編『商法の歴史と論理（倉澤康一郎先生古希記念）』新青出版
- ・後藤元伸（2007）「非営利法人制度」『ジュリスト』増刊『民法の争点』有斐閣
- ・後藤元伸（2008）「一般社団・財団法人法および会社法の成立と団体法体系の変容」『法律時報』No994
- ・櫻井隆（2011）「会社法制定後における営利性概念の変容」『経営論集』21巻1号
- ・日本銀行金融研究所（2003）「『組織形態と法に関する研究会』報告書」『金融研究』12月
- ・能見善久（1997）「公益的団体における公益性と非営利性」『ジュリスト』No1105
- ・法務省民事局（1999）『法人制度研究会報告書』
- ・松本蒸治（1989）『私法論文集』有斐閣（『NBL』No673所収）
- ・Fici A. (2012), Cooperative identity and the law, Euricse Working Paper, N.023/12

（あけだ つくる）



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 預け金	有価証券	貸出金	その他	貸借共通 合計
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
2013. 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
2013. 9	48,495,114	4,307,322	27,300,066	6,146,625	49,899,693	16,477,210	7,578,974	80,102,502
10	48,709,144	4,258,663	25,458,037	6,591,823	49,259,923	16,485,051	6,089,047	78,425,844
11	49,166,005	4,220,598	26,457,673	5,694,199	51,159,836	16,574,253	6,415,988	79,844,276
12	49,434,382	4,175,235	27,597,120	5,471,704	52,584,827	16,608,334	6,541,872	81,206,737
2014. 1	48,848,635	4,126,079	25,360,648	5,963,766	50,289,756	16,322,488	5,759,352	78,335,362
2	48,933,574	4,081,964	24,845,938	5,893,923	49,726,762	16,583,741	5,657,050	77,861,476

(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

2014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	41,724,371	-	446,332	67	155,355	-	42,326,125
水産団体	1,369,676	920	105,776	1	10,683	-	1,487,056
森林団体	1,583	-	8,080	3	104	-	9,769
その他会員	3,168	-	3,024	-	-	-	6,193
会員計	43,098,798	920	563,213	70	166,142	-	43,829,143
会員以外の者計	218,001	49,063	300,837	65,180	4,451,709	19,642	5,104,431
合計	43,316,799	49,983	864,050	65,250	4,617,851	19,642	48,933,574

(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 284,784百万円。

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2014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	53,246	84,422	137,971	-	275,640
	開拓団体	6	13	-	-	19
	水産団体	9,422	6,339	8,100	-	23,861
	森林団体	1,779	6,522	1,868	40	10,209
	その他会員	203	716	20	-	940
	会員小計	64,658	98,012	147,959	40	310,669
	その他系統団体等小計	62,194	21,417	38,376	-	121,987
計	126,852	119,429	186,335	40	432,656	
関連産業	2,371,852	47,712	1,047,981	2,882	3,470,425	
その他	12,561,597	5,187	113,875	-	12,680,660	
合計	15,060,301	172,328	1,348,191	2,922	16,583,741	

(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		
2013. 9	6,491,820	42,003,294	48,495,114	-	4,307,322
10	6,478,667	42,230,477	48,709,144	500	4,258,663
11	6,684,851	42,481,154	49,166,005	-	4,220,598
12	6,539,006	42,895,376	49,434,382	-	4,175,235
2014. 1	5,883,278	42,965,357	48,848,635	-	4,126,079
2	5,602,284	43,331,290	48,933,574	-	4,081,964
2013. 2	7,240,150	39,183,183	46,423,333	-	4,655,033

(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			
2013. 9	87,484	6,059,141	49,899,693	13,385,111	75	-	164,140
10	67,321	6,524,501	49,259,923	13,240,168	3,116	-	170,716
11	67,531	5,626,668	51,159,836	13,380,825	110	-	170,984
12	57,247	5,414,457	52,584,827	13,501,044	3,087	-	160,448
2014. 1	54,770	5,908,995	50,289,756	13,506,053	6,073	-	168,947
2	79,296	5,814,627	49,726,762	13,506,053	6,146	-	172,327
2013. 2	135,873	3,486,558	49,147,311	13,667,187	24,764	-	168,426

(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		計	うち信用借入金	
2013. 9	55,272,427	53,977,321	1,038,574	947,177	1,744,962	
10	55,556,665	54,184,018	1,103,955	947,177	1,744,963	
11	55,657,310	54,312,455	1,093,619	947,177	1,744,961	
12	56,409,323	54,739,599	1,056,175	947,176	1,744,961	
2014. 1	55,924,836	54,590,284	1,066,343	947,178	1,745,130	
2	55,993,600	54,610,293	1,065,953	947,176	1,745,816	
2013. 2	55,711,171	54,115,420	966,881	913,106	1,792,518	

(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
2013. 8	28,505,845	63,089,423	91,595,268	551,112	376,114
9	28,355,008	62,793,911	91,148,919	553,542	376,895
10	29,091,050	62,438,617	91,529,667	557,865	379,927
11	28,876,091	62,746,344	91,622,435	533,321	356,266
12	29,234,187	63,362,206	92,596,393	507,850	336,664
2014. 1	28,698,733	63,309,231	92,007,964	521,737	351,234
2013. 1	27,859,126	62,320,336	90,179,462	549,840	379,662

(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
621,955	4,639,776	3,425,909	18,612,426	80,102,502
598,370	4,664,208	3,425,909	16,769,050	78,425,844
871,648	4,697,519	3,425,909	17,462,597	79,844,276
537,108	5,026,966	3,425,909	18,607,137	81,206,737
677,057	4,382,346	3,425,909	16,875,336	78,335,362
647,039	4,087,487	3,425,909	16,685,503	77,861,476
505,930	5,309,305	3,425,909	18,154,560	78,474,070

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			
14,981,992	1,327,780	3,298	16,477,210	520,923	7,057,976	80,102,502
14,978,994	1,331,984	3,356	16,485,051	520,000	5,565,932	78,425,844
15,051,350	1,348,335	3,583	16,574,253	520,000	5,895,878	79,844,276
15,064,488	1,379,340	4,056	16,608,334	875,797	5,662,988	81,206,737
14,803,541	1,346,714	3,284	16,322,488	665,197	5,088,083	78,335,362
15,060,300	1,348,190	2,921	16,583,741	923,493	4,727,411	77,861,476
14,218,523	1,378,272	3,552	15,768,775	1,611,850	8,298,939	78,474,070

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
59,504	34,098,425	34,002,413	-	436,187	17,042,887	6,800,786	1,553,048
57,319	34,182,640	34,103,622	13,000	433,765	17,142,631	6,907,287	1,543,422
62,337	34,425,204	34,352,862	15,000	440,620	17,141,167	6,872,198	1,541,938
89,347	34,928,907	34,853,726	15,000	436,657	17,319,819	6,898,911	1,572,297
60,299	34,543,398	34,468,077	16,000	430,869	17,585,015	6,843,221	1,562,705
56,377	34,615,080	34,537,994	9,000	419,086	17,703,334	6,815,214	1,565,439
62,319	33,907,973	33,827,820	2,000	397,132	17,779,407	6,845,612	1,465,318

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		
407,443	64,369,785	64,106,456	4,718,729	1,815,045	23,196,194	206,235	706	
394,477	64,166,232	63,887,814	4,626,003	1,763,426	23,098,818	206,351	706	
392,634	64,531,263	64,266,820	4,549,960	1,720,235	23,077,441	208,439	706	
402,129	64,606,909	64,338,323	4,540,907	1,717,836	23,069,305	206,993	706	
475,146	65,649,664	65,367,898	4,575,325	1,774,430	22,958,705	195,536	706	
405,526	65,057,274	64,787,015	4,502,062	1,727,177	22,913,690	196,007	706	
402,838	62,726,297	62,499,875	4,831,412	1,762,732	23,028,433	207,749	711	

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 券	貸 出 金
	計	うち定期性				計	うち系統		
2013. 11	2,192,685	1,520,091	10,032	55,793	14,527	1,564,429	1,545,832	114,748	544,850
12	2,198,017	1,527,046	9,532	55,795	13,889	1,575,208	1,551,242	114,477	539,110
2014. 1	2,182,505	1,522,640	9,532	55,796	14,910	1,563,886	1,542,060	113,184	534,470
2	2,182,955	1,505,766	9,521	55,796	13,979	1,567,376	1,545,187	111,942	533,089
2013. 2	2,109,507	1,439,465	8,788	56,622	13,404	1,457,781	1,438,179	127,232	548,177

(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 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	
2013. 9	897,100	521,935	131,537	100,993	120,023	6,748	863,206	851,172	1,336	219,704	12,147	135
10	922,268	545,069	127,766	97,428	119,638	7,092	891,936	880,816	1,336	215,815	12,344	133
11	907,902	522,878	121,703	92,806	119,154	7,169	881,253	868,914	1,139	208,550	12,212	131
12	881,087	499,807	113,962	86,999	118,080	6,569	850,002	840,192	639	203,485	10,867	128
2012. 12	891,616	528,967	125,728	97,059	121,368	6,635	844,286	832,478	2,147	210,952	12,097	139

(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。

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	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. 3	219,823	53,451	1,741,033	1,613,079	444,428	637,888	94,761	
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>								
	高	2013. 2	214,891	53,803	1,744,485	1,641,040	438,615	627,599	94,863
		3	215,438	54,086	1,768,869	1,665,710	448,507	636,876	95,740
		4	214,079	52,936	1,746,675	1,645,861	441,060	628,896	94,759
		5	215,303	52,650	1,742,604	1,653,076	441,074	628,729	94,923
		6	215,366	52,544	1,767,866	1,659,257	443,787	631,591	95,149
		7	215,797	52,359	1,769,637	1,661,962	442,831	630,823	95,291
		8	215,826	52,881	1,771,607	1,668,866	443,293	632,872	95,460
		9	214,815	52,478	1,785,374	1,681,134	449,209	636,974	96,105
10		214,558	53,639	1,768,498	1,675,044	445,206	634,327	95,990	
11		214,480	53,303	1,781,751	1,684,963	447,319	636,914	96,303	
12		213,468	53,266	1,800,227	1,702,555	452,818	643,203	96,985	
2014. 1		213,010	52,805	1,795,378	1,694,713	448,683	637,461	96,615	
2 P	213,396	52,498	1,791,356	1,698,445	449,160	637,361	P 96,673		
前 年 同 月 比 増 減 率	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. 3	△1.5	△0.3	△0.1	2.7	1.7	0.1	0.6	
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>								
	2013. 2	△2.0	0.9	1.3	3.3	0.7	△0.6	0.5	
	3	△2.0	1.2	1.6	3.3	0.9	△0.2	1.0	
	4	△2.0	△0.1	1.5	2.9	0.5	△0.4	0.8	
	5	△1.5	△0.7	2.1	3.5	0.9	0.1	1.1	
	6	△1.4	△0.2	2.9	3.3	0.7	0.2	1.2	
	7	△1.3	△0.9	3.5	3.5	0.8	0.4	1.4	
	8	△1.2	0.8	4.6	3.5	1.0	0.7	1.5	
	9	△1.3	△1.7	3.8	2.8	1.7	0.3	1.2	
10	△1.0	△2.4	3.6	3.2	2.1	0.9	1.6		
11	△0.8	△2.1	4.2	3.7	2.4	1.2	1.8		
12	△0.9	△2.0	4.0	3.4	2.1	1.3	1.8		
2014. 1	△0.9	△2.5	3.9	3.4	2.3	1.5	1.9		
2 P	△0.7	△2.4	2.7	3.5	2.4	1.6	P 1.9		

(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

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。

東日本大震災は、過去の大災害と比べ、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しています。

こうした状況を踏まえ、本ホームページにおいて、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、情報の共有化を図ることで、復興の取組みに少しでも貢献できれば幸いです。

(2014年4月20日現在、掲載情報タイトル1,375件 [関係する掲載データ2,140件])

- 農中総研では、農林漁業協同組合（農協・漁協・森林組合）の広報誌やホームページ等に公開されている、東日本大震災に関する情報を受け付けております。
冊子の保存期限の到来、ホームページの更改や公開データ保存容量等、何らかの理由で処分を検討されている情報がありましたら、ご相談ください。



URL : <http://www.quake-coop-japan.org/>

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

2014年5月号第67巻第5号〈通巻819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 03-3233-7791

URL : <http://www.nochuri.co.jp/>

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