

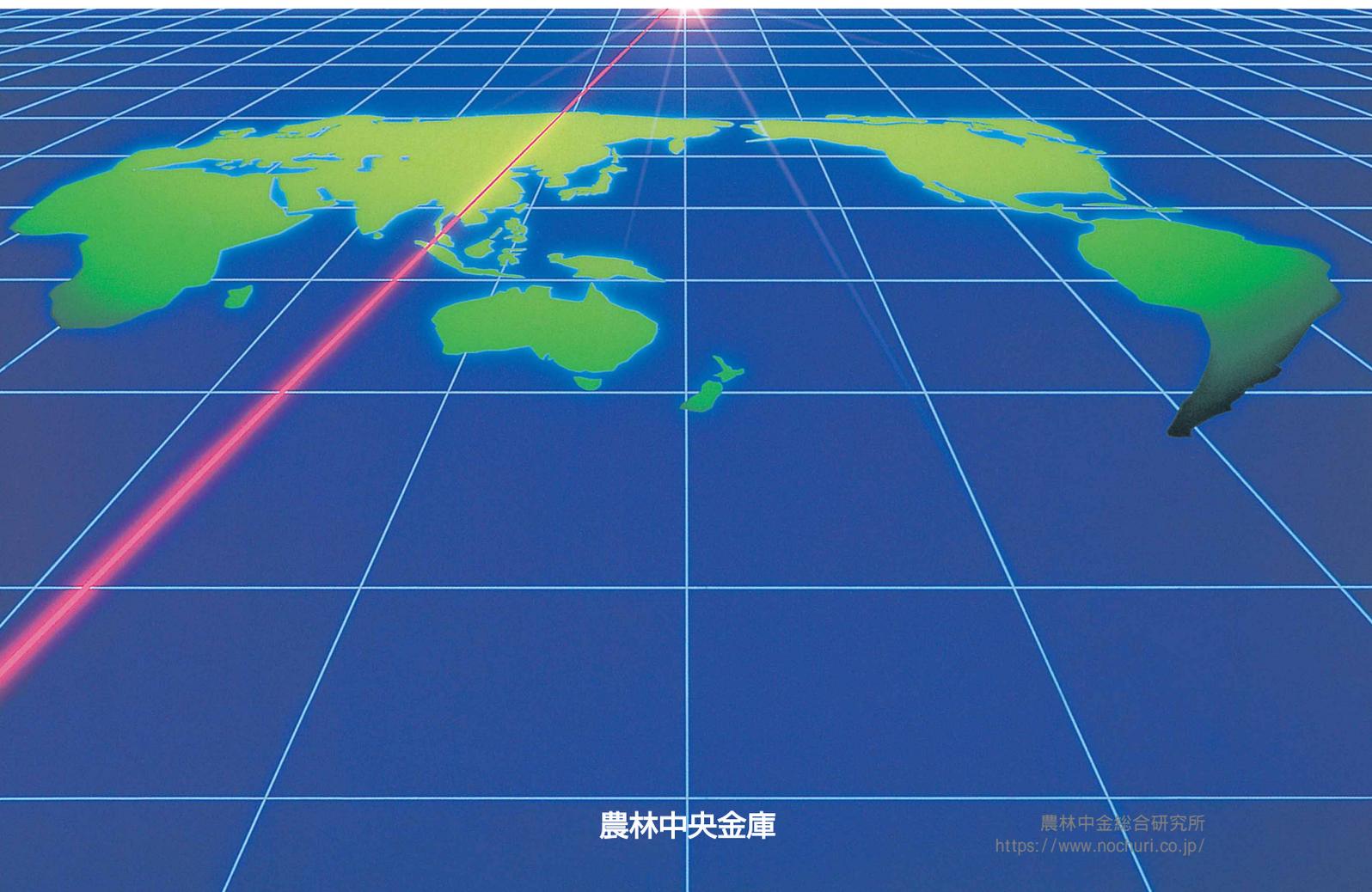
# 農林金融

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

2019 **6** JUNE

## EUの農協・生産者組織

- フランスのワイン農協における付加価値向上のための取組み
- EUの酪農部門における生産者組織POsの制度と実態
- 負債と資本の区分をめぐる会計上の問題



## 「農業新時代」に果たすべき農業協同組合の役割

2019年、「平成」から「令和」に改元が行われ新しい時代が始まったが、農業の現場にも新たな時代のうねりが押し寄せている。昨年12月30日にTPP、本年2月1日に日欧EPAが相次いで発効し、自由貿易推進の名の下に諸外国との関税が段階的に撤廃もしくは引き下げられ、国産農産物は海外との熾烈な競争に直面することになった。さらに4月からは日本に農産物の関税の早期撤廃を求めている米国との貿易交渉も始まった。

これに対し、政府は農政の重点目標を「世界で戦える強い日本農業を構築する」と定め、「競争力強化」に重点を置いた施策を次々に進めている。13年以降、官邸が主導する「農林水産業・地域の活力創造プラン」に基づき、農地中間管理機構を活用した農地の集積、農業経営体の規模拡大と法人化の促進、収入保険制度の導入、輸出拡大等の諸政策が進められてきた。同じ目的の下、15年に農協の事業運営原則として「農業所得の増大に最大限の配慮をしなければならない」と明記される等の農協法改正が行われ、17年には日本農業のコスト構造改革に向けた農業競争力強化支援法等が成立した。

そして19年からは、情報通信技術（ICT）や人工知能（AI）、ロボット農機を駆使しデータを活用する「スマート農業」が日本農業の新たな姿として示され、生産から出荷まで一貫した導入体系を開発する実証実験事業が全国69の共同事業体で開始されようとしている。政府はこれらの政策によって国産農産物の価格競争力を高めるとともに、外部からの新規就農・参入を促し農業の生産現場を活性化していく方針である。

日本農業がこのような大きな変化に直面するなか、19年3月7日に第28回JA全国大会が開催された。JAグループは、15年10月の前回大会において農協法改正の趣旨を踏まえ「創造的自己改革への挑戦」を決議し、以来3年半にわたり農業者の所得増大、農業生産の拡大、地域の活性化を三大目標とする「自己改革」に組織を挙げて取り組んできた。速報ベースでは、多くのJAで農畜産物取扱高の伸長や生産資材価格の引下げ等の実績が挙がり、担い手経営体への個別対応や輸出拡大に向けた取組みも進捗している。

こうした実績を踏まえ、JAグループは今回大会で「創造的自己改革の実践」を主題に掲げ、「自己改革」をさらに強化し継続していくことを決議した。具体的には、担い手経営体への総合事業提案や輸出を含む新たな需要開拓、スマート農業等を通じた生産コスト低減と労働力確保支援など、国の政策とも呼応して農業の現場が直面している諸課題の解決にJAグループが正面から取り組んでいくこととしている。

同時に今回大会において、農業の競争力強化や所得増大のみに偏ることなく、JAグループの目指すべき目標を「持続可能な農業と豊かで暮らしやすい地域社会の実現」と定め、それに向け協同組合としての役割発揮に努めていくと決議したことを高く評価したい。

自由競争の時代にも、大規模化し企業化した農業経営体だけで農村の環境・資源と人々の暮らしを維持していくことは困難であり、日本の農業と農村が調和のとれた姿で存続していくためには、農業法人と家族農業や兼業農家、新規就農者と高齢者など多様な構成員が農村に存在していることが重要である。そうした地域コミュニティの中核として、農業協同組合が果たすべき役割は今後ますます大きなものとなっていくと確信している。

（（株）農林中金総合研究所 代表取締役専務 柳田 茂・やなぎだ しげる）

今月のテーマ

EUの農協・生産者組織

今月の窓

「農業新時代」に果たすべき農業協同組合の役割

(株) 農林中金総合研究所 代表取締役専務 柳田 茂

フランスのワイン農協における  
付加価値向上のための取組み

内田多喜生 — 2

EUの酪農部門における生産者組織POsの制度と実態

小田志保 — 26

負債と資本の区分をめぐる会計上の問題

明田 作 — 43

談話室

名門高等教育機関Montpellier SupAgroによる  
ワインと協同組合に関する研究の最先端  
——「ワイン農協のガバナンス改革プロジェクト」とは——  
モンペリエ国立農業科学高等教育国際センター 准教授

ルイ=アントワヌ・サイセ  
(Dr. Louis-Antoine SAÏSSET) — 24

統計資料 — 62

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。

# フランスのワイン農協における 付加価値向上のための取組み

取締役調査第一部長 内田多喜生

## 〔要 旨〕

品目別にみてフランスで最も多い農協は、組合員が生産するブドウを集荷・醸造・貯蔵しワインとして販売するワイン農協である。ワイン農協では国内市場の縮小や国際競争の激化という外部環境の大きな変化に直面するなか、付加価値向上（あるいは差別化）のため、地域の風土（テロワール）を生かし環境や地域の持続可能性に配慮したワイン生産への取組みが進んでいる。

こうした取組みは、地域の生産者が結集し、農業という地域資源を生かした経済活動を通じ、地域の経済社会の持続的な発展を図っていくという農協の本来の機能・役割に沿ったもので、農協活動を通じ、農業生産と地域の経済社会全体の維持発展への貢献を図る日本の農協の取組みにも共通するものといえよう。

## 目 次

はじめに

### 1 フランスのワイン生産とワイン農協の特徴

- (1) フランス農業の概況
- (2) フランス産ワインの国際市場での地位
- (3) 代表的なワインの地理的表示制度
- (4) フランスにおけるワイン農協

### 2 ラングドック＝ルシヨン地域のワイン農協の事例から

- (1) 地域の農業の特徴
- (2) 地域のワイン生産の特徴と変遷
- (3) 地域のワイン農協の概況
- (4) ワイン農協の事例
- (5) 日本の農協に参考となる点

おわりに

## はじめに

フランスでは、大手加工流通資本等への対抗や国際化に対応するため広域に活動する大規模農協グループが出現する一方、県域未満を管内とし、特定品目中心に活動する多くの農協が存在している。そのような農協で多数を占めるのは、組合員が生産するブドウを集荷・醸造・貯蔵しワインとして販売する協同組合である。

これらの農協はCave cooperativeと呼ばれる（以下「ワイン農協」という）。本稿ではフランスにおけるワイン農協の経営課題解決のための取組みに注目する。フランスのワイン農協が近年国内市場の縮小や国際競争の激化という外部環境の大きな変化に直面しており、それをいかに乗り越えようとしているかが、日本の農協にも参考となる点があると考えからである。現地での事例調査からは様々な取組みがみられたが、本稿では、とくに付加価値向上（あるいは差別化）のため地域の風土（テロワール）を生かし環境や地域の持続可能性に配慮したワイン生産の取組みを取り上げる。

なお、本稿のもとになった2018年12月に実施した現地調査では、本号談話室にもご寄稿いただいているフランスMontpellier SupAgro（モンペリエ国立農業科学高等教育国際センター）のルイ＝アントワヌ・サイセ博士（Dr. Louis-Antoine SAÏSSET）

に多大なるご尽力をいただいた。ここで、改めてお礼申し上げたい。

## 1 フランスのワイン生産とワイン農協の特徴

### (1) フランス農業の概況

フランスは、EUで最大の農業国である。農林水産業の名目国内総生産額は362億ドルで、GDPに占める比率は1.5%（16年）と、日本の1.1%を上回る。また、フランスの国土面積は54万9千km<sup>2</sup>と日本の約1.5倍で、フランスの農用地面積は28万7千km<sup>2</sup>と国土の52%を占め、日本の農用地面積の6倍以上ある。そして、農用地のうち約6割が耕地、約3割が牧草地で、ほか（約百万ha）は、ワイン用ブドウを中心とする果樹等の永年作物地である。また、フランスの主要農産物は、穀物、食肉、生乳、ブドウ等で、生産量は、鶏肉を除き日本を大きく上回る（第1表）。

第1表 主要農産物の生産状況

（単位 万トン）

	フランス						日本
	11年	12	13	14	15	16	16
小麦	3,599	3,789	3,865	3,895	4,275	2,950	79
大麦	878	1,134	1,032	1,173	1,310	1,031	17
とうもろこし	1,591	1,539	1,504	1,834	1,372	1,213	0.02
てん菜	3,794	3,308	3,363	3,784	3,351	3,379	319
ばれいしょ	744	638	696	809	712	683	216
菜種	537	546	437	552	533	473	0.4
ブドウ	664	538	554	620	626	625	18
生乳(牛)	2,436	2,400	2,375	2,498	2,507	2,448	739
牛肉	157	149	140	141	145	146	46
豚肉	222	216	213	212	215	219	128
鶏肉	109	109	112	114	116	113	235

資料 FAO統計

## (2) フランス産ワインの国際市場での地位

ブドウ栽培面積や生産量そのものは、フランス国内の他の品目に比べ相対的に小さいが、ブドウ生産のほとんどがワイン向けであり、そのワインはフランス最大の輸出農産物である。16年の加工品を含むフランスの農林水産物輸出額はドル換算で643億ドルだが、そのなかでワインは91億ドルで14.2%を占め、酪農品、鶏卵等を上回る。さらに、輸出額は輸入額の10倍を超える（第2表）。また、フランス産ワインの評価は高く、輸出量ではスペイン、イタリアを下回るものの、輸出額ではフランスはイタリアの約1.5倍、スペインの約3倍に上る（第3

表）。この背景には、フランス産ワインは単価の高いボトル販売のウエイトが高いことがあげられ、その割合は73%（18年、O.I.V.〔国際ブドウ・ワイン機構〕調べ）と世界の市場の平均53%を大きく上回る（第1図）。一方で、バルク販売の単価は低いが、これはバルク販売が主にブレンド用ワイン原料として加工小売業者向けに販売されるためである。なお、ボトル販売の単価が高く、バルク販売の単価が低いのは、フランス国内市場でも同様であり、後述するワイン農協の戦略にも影響している。

このように、国際市場で高い評価を受けるフランス産ワインだが、1970年世界のワイン生産の25%を占めていたシェアは、2018

第2表 フランスの農林水産物輸出額の推移

(単位 百万ドル、%)

	輸出額						輸入(b) 16	貿易 収支 (a-b)
	12年	13	14	15	16 (a)	構成比		
合計	74,324	78,953	75,931	65,984	64,316	100.0	57,610	6,706
飲料、アルコール、酢	17,976	18,382	18,062	16,384	16,517	25.7	3,878	12,639
ワイン	10,100	10,396	10,262	9,177	9,132	14.2	823	8,309
酪農品、鶏卵等	7,777	8,365	8,847	6,918	6,581	10.2	3,524	3,057
穀物	8,951	10,862	8,971	7,991	6,206	9.6	991	5,215
穀物等の調整品	4,260	4,642	4,637	4,063	4,214	6.6	3,595	619
食肉	4,507	4,530	4,176	3,455	3,297	5.1	4,521	△1,224

資料 UN Comtrade Database

(注) 合計はHS01~24の計。

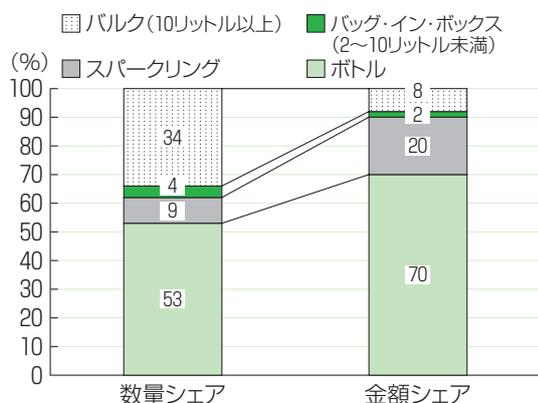
第3表 2018年の主要国のワイン生産・輸出等(見込み値)

(単位 千ha、億リットル、百万ユーロ、ユーロ/リットル、%)

	ワイン用ブドウ 栽培面積	ワイン生産量 (ぶどうジュース、 must除く)	ワイン輸出量	ワイン輸出額	ワイン輸出単価
1	スペイン 969	イタリア 54.8	スペイン 21.0	フランス 9,336	フランス 6.6
2	中国 875	フランス 49.1	イタリア 19.7	イタリア 6,148	イタリア 3.1
3	フランス 789	スペイン 44.4	フランス 14.1	スペイン 2,916	オーストラリア 2.1
4	イタリア 702	アメリカ 23.9	チリ 9.3	オーストラリア 1,829	チリ 1.8
5	トルコ 448	アルゼンチン 14.5	オーストラリア 8.6	チリ 1,680	スペイン 1.4
フランス シェア	10.6	16.8	13.1	29.8	-

資料 O.I.V. [STATE OF THE VITIVINICULTURE WORLD MARKET] (19.4)

第1図 流通形態別ワイン貿易市場シェア



資料 第3表に同じ

年16.8%に低下している。そして、第3表にみられるように、チリやオーストラリアなどの新興生産国が国際市場で台頭しており、生産量で上位のアメリカ産やアルゼンチン産等、EU以外の新興生産国との競争も激しさを増している。また、フランス国内での1人当たりワイン消費量は1975年の100リットルが2018年には約40リットルにまで落ち込み、長期減少傾向にある。こうした国際市場の競争激化と国内市場の縮小がフランス産ワインを危機的状況にしているとの見方もある。<sup>(注1)</sup>外部環境が大きく変化するなかで、いかに高品質のワインをつくり、国際的にフランス産ワインの評価を高めていくかが、国、地方行政・農協等関連産業団体等を含め大きな課題となっている。

(注1) Filippi (2012) 36頁

### (3) 代表的なワインの地理的表示制度

#### a A.O.P. (原産地保護呼称)、I.G.P. (地理的表示保護)

フランスでは、地元特有の風土・生育環境を生かした産物を重視する考え(「テロワ

ール」[フランス語でterroirs]という)が伝統的に根付いている。そしてその考えに基づく地理的表示制度が、EU共通の制度が導入される以前から整備されている。この取組みが現在のEU全体の地理的表示制度のもととなり、後にみるフランスのワイン農協の取組みにも大きく影響しているため、簡単に触れておきたい。

テロワールに基づく、フランス産ワインの代表的な地理的表示が、地域との結びつきが非常に強いA.O.C. (Appellation d'Origine Contrôlée: 原産地統制呼称)である。もともと高級ワインの品質を保証する目的だったが、現在はワイン以外の産品にも適用されている。A.O.C.の制度はフランスにおいて1935年A.O.C.法の成立により導入され、同年に原産地名称を保護・管理するための公的機関INAO (Institut national de l'origine et de la qualité、国立原産地・品質研究所)<sup>(注2)</sup>の前身機関も設立されている。

このA.O.C.の概念にならって2008年にEUで導入されたのが、A.O.P. (Appellation d'Origine Protégée、EUの表記ではPDO: 原産地保護呼称、以下「A.O.P.」)<sup>(注3)</sup>である。フランスのA.O.C.は、ほぼA.O.P.とみなされる。また、A.O.P.よりも緩やかな制度として、I.G.P. (Indication géographique protégée EUの表記ではPGI: 地理的表示保護、以下「I.G.P.」)がある。生産地域に着目してEUで規定された規格で、A.O.P.に準ずる位置づけとされる。例えば、A.O.P.では指定された産地のブドウを100%使用しなければならないがI.G.P.では85%以上でもよい、等基準は

緩やかである。

(注2) 現在のINAOは、A.O.P.、I.G.P.に加え、Spécialité traditionnelle garantie (伝統的特産品保証)、Agriculture Biologique (有機農業、AB)、Label Rouge (赤ラベル) といった認証の管理・保護を行っている。

(注3) EUにおけるA.O.P.、I.G.P.ワイン認証制度の導入は、生産過剰対策や品質向上策等を通じてEU産ワインの競争力向上を目指したワイン共通市場制度改革の一環として進められた。その経緯については、蛸原 (2014)、安田 (2009) に詳しい。

### b A.O.P.、I.G.P.の国別登録認証数と生産基準書 (CDC) について

EUでのA.O.P.、I.G.P.のワイン登録状況を見ると、A.O.P.のワイン登録認証数で最も多いのはイタリアの474で、次いで、フランスの380が続き、スペインは102にとどまる(第4表)。一方、I.G.P.については、これもイタリアが最も多く、次いでギリシャ、その次にフランスがくる。このように登録認証数ではイタリア、フランスが上位にくる。先の国別の輸出単価の差の背景には、フランス、イタリア産ワインが地理的表示の多さにみられるように、プレミアムボトルワインとしての販売が多い一方、スペイン産ワインはブレンド用のバルクワインとして販売されるものが多いことがあるとみられる。

第4表 国別地理的表示登録数(ワイン)上位5か国

A.O.P.(PDO)			I.G.P.(PGI)		
	合計	1,306		合計	460
1	イタリア	474	1	イタリア	129
2	フランス	380	2	ギリシャ	116
3	スペイン	102	3	フランス	75
4	ハンガリー	56	4	スペイン	45
5	ブルガリア	52	5	ドイツ	26

資料 EU委員会データベース:E-Bacchus webサイトより

ここで、A.O.P.の認証を受けるためには、地理的範囲、品種、糖度、ha当たり生産量、栽培方法・せん定方法、面積当たりの植栽数、収穫日・醸造方法などが細かく規制される。例えば、第5表は、第2節で紹介するラングドック＝ルション地域の一部で登録されているA.O.P.天然甘口ワイン、Rivesaltes (リブサルト) について、生産基準書 (CDC [Cahier des charges]) の一部を抜粋したものである。

同表にみられるように、各項目について、品種や地理的範囲、栽培方法等具体的な指定や数値基準があり、生産者はこれに従って生産する必要がある。例えば、収量に関しては、面積当たり収量が多くなると品質が落ちるため、1ha当たりの上限が決められている。当然のことながらワイン農協がA.O.P.、I.G.P.等の認証ワインを生産する場合、これら基準を生産者に遵守してもらうための技術コンサル支援等が重要な業務となっている。<sup>(注4)</sup>

第5表 A.O.P.ワインRivesaltes(リブサルト)の生産基準書の一部

	生産基準
地理的範囲	オード県9コミューン、ピレネー＝オリエンタル県85コミューン
品種	グルナッシュ、マカベオ、トゥルバ、ミュスカ
植栽密度1ha当たり	4,000本以上
畝間	2.5m以下
せん定時の目の数	最大7個
枯れたブドウの木または欠落の割合	20%以下
基本収量1ha当たり	40ヘクトリットル
果汁の糖分含有量1リットル当たり	252g以上

資料 lejfrance webサイトより

(注4) これらの規則による制限が、新たな技術や需要への対応、そういった規制がない新興ワイン生産国への対抗において、不利となっているとする見方もある。

#### (4) フランスにおけるワイン農協

ここでは、フランスにおけるワイン農協を概観する。フランスにおける最初の近代的なワイン農協は20世紀初頭に設立された。背景として、当時、葉や根にコブを形成し樹勢を弱めブドウを枯死に至らせる害虫フィロキセラ(ブドウネアブラムシ)<sup>(注5)</sup>などの被害で小規模農家が深刻な経営危機にあり、ブドウの植え替え等のため共同して事業を

行う必要があったことがあげられる。その後、1920~30年代の世界的な不況期にも、困窮した小規模生産者が共同で助け合うため多くのワイン農協を設立した。そして、ワイン農協は穀物農協とならんで、フランスの農協運動の中心として発展してきたとされる。

2017年時点で、フランスのワイン農協は、第6表にあるように606あり、主要品目別農協のなかで最も数が多く、このほかに連合会が32、農協出資協同会社SICAが13ある。また、売上高も約7,300億円(約56億ユーロ、1ユーロ=130円換算、以下同じ)で表中5番

第6表 フランスの主要品目の農協の状況(2017年、売上高順)

	売上高 (十億 ユーロ)	組合数 (enterprises coopératives)	組合員数	職員数 (人)	マーケットシェア (%)	1組合当たり 売上高 (百万ユーロ)
全国計	85.9	2,500	農業者の4分の3が最低一つ加入	165,000	40	34
穀物	23.0	156	372,000	30,000	集荷70、製粉40	147
酪農製品	11.3	240	55,200	21,000	集乳55	47
家畜(食肉)	9.4	136	90,000	12,300	豚93、牛33	69
果物、野菜	6.0	200	15,000	8,500	生鮮果物35 生鮮野菜30	30
ワイン	5.6	606農協、32連合会、13SICA	80,000	17,304	A.O.P.38、I.G.P.69、 その他ワイン(テーブルワイン)44	9.2
動物栄養	4.7	43	72,000	6,000	70	109
砂糖	3.7	4	18,000	1,940	62	925
木材	0.4	19	120,000	1,000	20	22
動物受精	0.4	36	70,000	2,800	牛95、羊100、豚57	11
亜麻(リネン)	0.2	11	2,700	720	53	22
香草・アロマ・薬用植物	0.2	17	1,500	39	-	14
脱水アルファルファ	0.2	16	7,000	1,000	アルファルファ100	13
蒸留アルコール	0.1	13	-	507	60-66	8
たばこ	0.1	6	1,390	162	100	11
はちみつ	0.02	12	1,000	30	20	2
鶏卵と家さん	-	-	-	-	家さん生産60、卵30	-
参考：農業機械共同利用(Cuma)	0.6	12,260	212,000	4,700	-	0.04

資料 Coop de France "La Coopération Agricole et Agroalimentaire2017"  
(注) 内訳と全国計は未計上のもの等があり一致しない。

目、組合員数は80,000で4番目、職員数は1万7,000人で3番目に多い。さらに、地理的表示に関しては、A.O.P.ワインで38%、I.G.P.ワインは69%のシェアを占める。

このようにフランスのワイン農協は、主要品目別にみてもかなり大きな存在である。ただし、1組合当たり売上高は920万ユーロ（約12億円）で、穀物や酪農、家畜（食肉）部門に比べれば、5～16分の1にすぎず、果物・野菜部門に比べても3分の1と小規模である。

フランスに限らず、EUのワイン農協が全体として小規模にとどまっている背景としては、販売チャネルが細分化されており、各国の地元市場やニッチ市場で販売される割合が多いこと、国際展開等サプライチェーンの高付加価値な部分への投資には大きな資本を有すること等があげられている<sup>(注6)</sup>。

フランスのワイン農協の現在の規模では、フランス国内の大手小売業者に対抗するうえでも、フランス国内の他のワイン企業やオーストラリアやチリといった新興国のワイン企業との競争上も厳しいため、いわゆる競争可能な“クリティカルサイズ”への拡大が必要とするボルドー大学フィリピ教授のような意見もある<sup>(注7)</sup>。

以上のように、フランスのワイン農協においても、他の品目と同様に、国内消費の減少や、フランス国内の大手加工流通資本への対応力、国際競争の激化など、多くの課題を抱えている。次節では、フランス最大のワイン産地、ラングドック＝ルシヨン地域の農協の事例から、それら課題にどの

ようにワイン農協が対応しているのか、とくに付加価値向上と差別化の視点からみていくこととする。

**(注5)** フィロキセラはもともと北米産のブドウに寄生する害虫で、19世紀後半、輸入された苗木とともに欧州に侵入し、耐性のない欧州産ブドウは壊滅的な被害を受けた。危機的な状況のなか、1873年の米国調査をもとにフランスのモンペリエ大学ジュール・フランション博士らが、耐性を持つ北米産ブドウの台木に欧州産ブドウを接ぎ木し被害を防ぐ対策を推進していった。現在も行われているこの対策が大きな成果を上げ、欧州産ブドウおよびワインは壊滅の危機を免れることになる。

**(注6)** ベイマン・イリオポウロス・ポッペ編著（2015）69～71頁

**(注7)** Filippi（2012）37頁

## 2 ラングドック＝ルシヨン地域のワイン農協の事例から

### (1) 地域の農業の特徴

ラングドック＝ルシヨン地域は、フランス本土の最南部に位置し、ピレネー＝オリエンタル県、オード県、エロー県、ガール県、ロゼール県の5県で構成され、ロゼール県以外は地中海に面する（第2図）。2016年にミディ＝ピレネー地域圏と統合されオクシタニー地域圏になるまでは、フランスに22あった広域行政圏の一つであった。なお、フランス本土には現在、13地域圏、95県、さらに、コミューンと呼ばれる末端行政単位が約3万5,000ある。これらの行政単位は、先のA.O.P.、I.G.P.ワインの地理的範囲の単位ともなる。

第7表は、同地域の人口・面積、農用地利用状況とフランス国内でのシェアをみたものである。同地域の人口、面積、農業経

第2図 フランス南部 ラングドック=ルシヨン地域(太線内)



資料 筆者作成

営体数をみると、フランス国内でのシェアは4～5%にとどまる。しかし、ブドウ生産に限ってみると、シェアは一気に高くなり、ラングドック=ルシヨン地域がいかにブドウ生産に重点を置いた農業を行っているかがわかる。

まず、農業経営体数のシェアをみると、同地域のブドウ生産経営体数はフランス全土の18%と2割近くを占める。また、ブドウ

第7表 ラングドック=ルシヨン地域の概要

	ラングドック=ルシヨン地域	ラングドック地域 のフランス国内 シェア(%)
人口(16.1.1) (万人)	279	4
面積 (千km <sup>2</sup> )	27	5
コミュニティ数(17.1.1)	1,507	4
農業経営体(16.1)	21,622	5
うちブドウ生産	11,591	18
農用地(15.12.31) (千ha)	994	3
うち耕地	255	1
永年作物地	251	25
うちブドウ	228	29
永年採草・放牧地等	488	5
有機栽培ブドウ面積(16年) (千ha)	22	32

資料 フランス農業省「memento de la statistique agricole Region Occitanie」

栽培面積シェアはさらに高く、29%とフランス全土の約3割を占める。さらに、近年消費者の安全・安心志向の高まりを受け需要が増加している有機栽培ブドウ面積では、フランス全土の32%を占めている。

## (2) 地域のワイン生産の特徴と変遷

このように、フランス国内のブドウ生産で非常に高いシェアを持つラングドック=ルシヨン地域は、当然のことながらワイン生産でも高いシェアを有する。

第8表は、同地域のワイン生産についてみたものである。同表にみられるように、ロゼール県以外の地中海に面する県にワイン生産は集中しており、全体では約12.1億リットルのワイン生産が行われ、これはフランス国内生産の約4分の1超を占める。

一方、第3図は、ラングドック=ルシヨン地域とフランス全体について、地理的表示別にワイン生産割合を比較したものである。同地域は、A.O.P.ワインの割合が21%

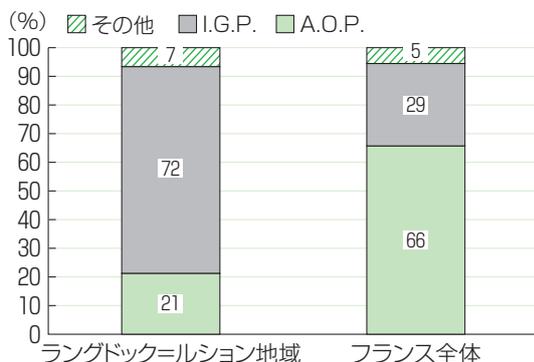
第8表 ラングドック=ルシヨン地域のワイン生産の概要(2016年)

(単位 十萬リットル、%)

	生産量	フランス国内 シェア
オード県	3,531	7.8
ガール県	3,382	7.4
エロー県	4,531	10.0
ピレネーオリエンタル県	661	1.5
ロゼール県	0.3	0.0
ラングドック=ルシヨン地域合計	12,105	26.6

資料 フランス農業省「memento de la statistique agricole Region Occitanie」[STATISTIQUE AGRICOLE ANNUELLE DÉFINITIVE(SAA): 2016 - 2017]

第3図 地理的表示別ワイン生産割合



資料 第8表に同じ

でフランス全体の66%を大きく下回るが、逆にA.O.P.に準ずる表示とされるI.G.P.ワインの割合は72%で、フランス全体の29%を大きく上回る。

同地域のA.O.P.ワインの生産シェアがフランス全体に比べ非常に低い背景（ただし、産地としてみれば、その生産量はボルドーなどとともにフランス有数）の一つとして、同地域でのA.O.P.ワインの本格的な取組みが他産地よりも遅い1970～80年代からということがあげられる。そのため、A.O.P.（当時はA.O.C.）への登録もほとんどが80年代以降に行われたものである。他産地に比べワインの品質向上の取組みが遅れたのは、この地域の近代におけるワイン生産の変遷が影響している。

ラングドック＝ルシヨン地域は、ロゼール県以外は地中海に面しており、温暖で夏の雨が少ない典型的な地中海性気候であり、ブドウ生産に非常に適した地域である。そうした地勢条件もあり、ローマ時代からワイン生産が行われていたが、とくに、18世紀後半から19世紀半ばまでは、高級ワイン

産地として有名だった。しかし、地中海性気候のもとブドウ生産の量的拡大が容易だったこともあり、産業革命後の19世紀後半、フランス北部の工業化を受け労働者が日常的に飲むような安価なワイン（テーブルワイン）の大量生産が中心となる。そのため、供給過剰による価格低下の影響を受けやすくなり、価格低下時には困窮した農業者による過激な抵抗運動を招くようになった。時の政府との衝突もたびたび起こし、とくに1907年と76年に起こった衝突は双方に死傷者が出る激しいものとなった。

1907年の衝突は、前述のフィロキセラによる国内生産減少に伴い急増した輸入ワインや代用ワインの一掃を求め、ラングドック＝ルシヨン地域の生産者が立ち上がったものである。この衝突がきっかけとなり、フランス政府は代用ワイン対策を含むワイン産業を体系的にカバーする法律を制定したとされる。また、前述のように小規模農業者による多数のワイン農協創設にもつながっていった。<sup>(注9)</sup>

その後も、フランス国内の生産拡大や当時植民地だったアルジェリアからの輸入など、フランス国内のワインは過剰基調で推移していく。当然のことながらテーブルワイン中心に安価に大量供給されていた同地域のワイン生産者は、こうした状況に不満を抱いていく。さらに、1958年にはヨーロッパ経済共同体（ECC）が誕生し1962年にワイン共通市場制度も導入された。それに伴い安価な他産地ワイン流入等、同地域のワイン生産を取り巻く情勢はさらに厳しき

を増した。こうしたなか起こった76年の衝突は、イタリアからの安いテーブルワインや低品質ワインの輸入等に対する抗議として行われたものである。

コープ・ド・フランス（フランスにおける農協全国機関）のオクシタニー支部によれば、この衝突は現地の生産者や農協にとって一つの転機になった。それまでの買ったたきへの抗議やEUや国からの支援強化を求め直接行動を行うことに限界を感じるようになり、背景にあった国際化や規制緩和、さらに国内消費の減少等の構造的な変化に対応すべきとの声が大きくなっていったという。そして、需要構造の変化に対応した取組みが本格的に始まる。量よりも質の良いものを飲みたいという、消費者の需要の変化に対応したワイン生産への転換である。

具体的には、70年代より、ラングドック＝ルシヨン地域では、政府の後押しもあり、新しいブドウ品種への植え替え、協同組合を中心とした製造設備の近代化などの取組みが行われていった。<sup>(注10)</sup>同時に、70年代後半以降は、A.O.P.（当時はA.O.C.）の取得等高品质ワインへの取組みが徐々に進んでいき、とくに、ここ20～30年のラングドック＝ルシヨン地域のワイン品質の向上は著しいと

される。さらに、2009年には、同地域のワインにさらに高い付加価値を与えるために、地域内のA.O.P.ワインを3階層に再編する試みもなされている。

（注8）トレス（2009）57～61頁参照

（注9）EUのワイン制度の変遷については蛸原（2014）に詳しい。

（注10）70年代以降のラングドック＝ルシヨン地域でのワインの品質・ブランド向上の取組みについては、安田（2016）、トレス（2009）などに詳しい。

### （3）地域のワイン農協の概況

このように、品質向上への取組みが大きな課題となっているラングドック＝ルシヨン地域のワイン農協の現状について、ここではコープ・ド・フランスのオクシタニー支部（以下「オクシタニー支部」という）での聞き取り調査等をもとにまとめた。

第9表にみられるように、16年にラングドック＝ルシヨン地域を含むオクシタニー支部内には361農協があり、うちワイン農協が213農協と約3分の2を占める。ワイン農協の大半はオクシタニー支部内のワイン生産の8割を占めるラングドック＝ルシヨン地域にある。また、オクシタニー支部内の農協売上高をみると、全体で55億ユーロのうちワイン農協が17億ユーロ、全体の

第9表 オクシタニー地域圏内の農協の概況(2016年)

		農協の概況
オクシタニー全体	農協361(連合会含む)	従業員15,000人、組合員20,000、売上高55億ユーロ(約7,150億円、1ユーロ130円換算)
うちワイン	農協213 連合会11、ほかワイン蒸留酒協同組合15	栽培面積13.5万ha(農協の地域圏内シェア50%)、生産量8億リットル(同52%)、売上高17億ユーロ(約2,200億円、1農協当たり8.4百万ユーロ)

資料 Coop de France Occitanie 提供資料より

3分の1を占める。管内のワイン農協は30年前には600近くあったが、現在はほぼ3分の1になっている。しかし、規模は依然小さく、15年のデータでは売上高4,000万ユーロ（52億円）未満の農協が97%を占め、16年の1農協当たり売上高も840万ユーロとフランスのワイン農協平均920万ユーロを1割近く下回る。

オクシタニー支部によれば、ラングドック＝ルシヨン地域のワイン農協の課題としては、協同組合としての魅力とパフォーマンス（業績）を高めることがあげられる。そのためには、A.O.P.、I.G.P.ワインの拡大等品質・付加価値の向上や、社会的な要請となっている環境や気候変動等の社会的問題等の課題に応える必要がある。また、こうした農協の方針に応え新しい生産体系に取り組む組合員への支援を強化することも重要になっている。さらに、意欲のある若い世代の農業者への訴求力を強めるため、協同組合に参加することの経済的メリットを積極的に示すとともに、組合員の経営の持続性を高めるためのイノベーションを提供することも課題になっている。

具体的には、これらの課題を解決するために、コープ・ド・フランスやINRA（フランス国立農学研究所）等各種団体の協力のもとで様々な取組みが行われている。例えば、かんがい効率化による水資源の節約、地下水汚染対策としてのワイン生産排水の再利用、ブドウ畑への生物多様性診断ツールの導入、農協とCUMA（機械利用協同組合）が協力し21のGIEE（経済環境・利益集団）を

支援するなどアグロエコロジーの推進、省農薬病害抵抗性品種の導入、などである。こうした取組みの成果の一つとして、管内ではワインを中心に、有機農業への取組みが急速に拡大している。

このように付加価値向上・差別化を図り、農業者への訴求力を高めるため、様々な課題への取組みが農協および農協グループにより進んでいるが、以下では実際の事例からそれらの取組みについてみていきたい。

**(注11)** GIEEとは14年に制定された未来法により導入されたアグロエコロジーの普及を担う「Groupement d'intérêt économique et environnemental（経済環境・利益集団）」の略称。CAP改革に農業者を対応させていくための手段という側面も持つ。地域圏によって認定され、その活動については公的助成等様々な支援策がある。取組みには、例えば技術革新により投入資材を削減し環境負荷の抑制と経営向上を図るなど、経済的かつ環境的な二重のパフォーマンスの向上が求められる。

#### **(4) ワイン農協の事例**

以下では、3つのワイン農協および1つのワイン農協グループについてみていく。

第4図、第10表が4事例の場所と、概要をまとめたものである。末端の行政単位であるコミューン地域内のみで活動する小規模な農協から、県域で活動する平均よりやや大きな中規模農協、さらに、ほぼラングドック＝ルシヨン地域全域を活動範囲とするフランス最大のワイン農協グループの一つまで様々である。

##### **a ツール・サンマルタンワイン農協**

###### **(a) 概況**

SCAV TOUR SAINT MARTIN 農協

第4図 4事例の本部



資料 筆者作成

(以下「ツール・サンマルタンワイン農協」という)は、オード県で1930年に設立された小規模な農協である。同農協は、組合員34人、理事会は9人で構成される。業務を担

う執行役員 (General Director) は置いておらず、理事長 (President) が業務執行役員の役割を兼ねている。ペイリャックミネルヴァという1つのコミューンを活動エリアとする。販売方法は、消費者が直接消費するボトルと紙容器等の少量容器 (パック) での販売が3割で、これは、農協が経営するワイナリーの直売店やワイン専門店への直売が主である。残りは、主にブレンド用の大容量容器販売 (バルク販売) で、大手の仲買人や、小売りチェーンに売るが、販売先には大手農協グループもある。輸出は売上げの1割弱と少ない。地理的表示に関してはA.O.P.が全体の3分の1、残り3分の2はI.G.P.で、A.O.P.比率はラングドック平均 (21%) を大きく上回る。

第10表 4事例の概要

(単位 人、ha、万リットル、万ユーロ)

	ツール・サンマルタン ワイン農協①	ドン・ブライアル ワイン農協②	リブサルト ワイン農協③	ヴィナディスグループ (VINADEIS)④
本部	オード県 (ペイリャックミネルヴァ)	ピレネーオリエンタル県 (ベクサ)	ピレネーオリエンタル県 (リブサルト)	オード県 (ナルボンヌ)
設立年	1930	1923	1909	1967
組合員数(ヴィナディスはブドウ・ワイン出荷者)	34	260	278	11ワイン農協、 35DOMAINES & CHÂTEAUX、 1,500VIGNERONS
職員数	5	37	45	420
ワイン用ブドウ栽培面積	約300	約2,000	約2,000	約15,000
ワイン生産(販売)量	170	770	810	9,745(15年)
販売形態(先方区分による)	ボトル(パック含む)3割、 バルク7割	ボトル(パック含む)4割、 バルク6割	ボトル(パック含む)45%、 バルク55%	瓶詰100百万、パック(~ 1リットル21百万、2~20リッ トル13百万)、プラスチック バッグ2.5百万(いずれ も単位はユニット)
売上高	約140(14年)	約1,441(18年)	約1,440	2億78百
A.O.P.、I.G.P.比率	A.O.P.1/3、 I.G.P.2/3	A.O.P. 6割、 I.G.P.4割	A.O.P. 6割、 I.G.P.4割	A.O.P.13%、 I.G.P.81%、 その他6%(15年)
輸出	売上げの1割弱	売上げの7~8%	売上げの4%	売上げの約3割(15年)

資料 聞き取り調査、Annual Report、Societe.com等より作成  
(注) 年のある項目以外は17年。

同農協では、理事長が業務執行役員の役割を兼ね、生産から販売、営業までも一手に引き受けている。理事長がブドウ畑を回り、生産計画もつくり、収穫時期等についても直接指示を出す。組合員のうち理事9人のブドウ栽培面積は、組合員全体のほぼ8割を占めている。理事のうちの4人で事務局（ビューロー）を組織し毎週顔を合わせている。同農協は、小規模な農協であること自体に付加価値があるとす。品質にこだわり、職人気質的なものを残すことが消費者に訴えることになり、また、規模が小さいからこそ少ない職員で農協の運営が可能で、合併などによる規模拡大にはメリットは少ないとしている。

#### (b) 付加価値向上、差別化のための取組み

農協によれば、付加価値を上げるには生産者にA.O.P.に取り組んでもらうことが重要とする。A.O.P.は厳しい基準だが、小規模な農協なので手間をかけほ場を回ることができ、ブドウ畑の管理も行き届いたものになる。生産者との間では、品種、量に関して畑ごとに契約（engagement）を結んでおり、生産者は出荷義務を負う。一方、農協も全量受け入れるが品質によって、受入価格には4段階の差をつけ、生産者の品質向上の取組みにつなげている。販売形態はボトル、パック、バルクとあり、販売チャネルも農協ワイナリーでの直売、卸売業者、大手流通業者と多岐にわたる。大手小売業者向けのバルク販売は単価が低いため、付加価値を上げる販売として、農協独自ブラ

ンドで販売できるボトル、パックの直売割合を増やす努力をしている。

#### b ドン・ブライアルワイン農協

##### (a) 概況

VIGNOBLES DOM BRIAL農協（以下「ドン・ブライアルワイン農協」という）は、ピレネーオリエンタル県で1923年に140人の組合員、100万リットル生産の規模で設立された。その後、65年にボトリングを開始。91年、2009年、10年の合併で規模を拡大し、17年時点では同県内で、組合員260人、ワイン用ブドウ栽培面積約2,000haで活動している。職員数は37人で、理事は20人、理事会が指名する業務執行役員1人で運営している。業務執行役員は、ワイン農家出身の元農協の技術担当職員である。販売方法は、農協のワイナリーなどでの消費者が直接消費するボトル（パック含む）の形態で4割、主にブレンド用のバルク販売が6割、輸出は売上げの7～8%にとどまる。地理的表示に関してはA.O.P.6割、I.G.P.が4割でA.O.P.比率はラングドック平均を大きく上回る。

ドン・ブライアルワイン農協では、理事は全員ブドウ生産者で、年齢層、農協への関与（コミットメント）等複数の基準を組み合わせて選ばれる。任期は3年である。組合には、生産、財務、認証（後述）等各種委員会があり、それらの委員会で検討された内容は、理事会に上げられる。同農協では、組合員の納得感を高めるために、各種委員会の意志決定プロセスにできるだけ多くの

生産者に参与してもらおうようにしている。そのことにより、組合員全体の農協への関与の向上が可能になり、協同組合の強みである組織力を生かすことができる。

#### (b) 付加価値向上、差別化のための取組み

同農協でのワインの品質向上のための取組みとしては、生産者が出荷するブドウの農協への受入れ時点での厳しい選別がある。農協には60種類の生産基準書があり、生産者はブドウ畑ごとにこの基準書に沿って生産し、収穫したブドウを農協に運んでくる。生産者への出荷時期は農協が指示し、出荷したブドウを化学的・物理的に品質検査したうえで評価する。契約により、生産者の出荷したブドウは全量受け入れるが、この評価により単価は上下する。平均単価よりも30%程度低くなるケースもある。

次に、付加価値向上、差別化の取組みとしては、農協自身による醸造、貯蔵、販売等の現場と、生産者も加わる農業生産の現場両方での品質向上への努力がある。前者においては、01年にISO9002を、04年にISO9001の品質マネジメントにかかる認証を、17年には食品安全マネジメントに関するISO22000の認証を取得している。

後者の農業生産の現場での取組みとしては、とくに、ブドウ生産に関する認証であるVDD（持続可能なブドウ生産、Vignerons en Development Durable<sup>(注12)</sup>）と農業全般にかかるAgri Confiance（信頼できる農業<sup>(注13)</sup>）が重要とする。前者は10年から、後者は12年から取組みを始め、現在、とくに力を入れて

いるのがVDDである。この認証は、環境、社会、経済のそれぞれの持続可能性の評価から構成されている。認証取得は、農協と組合員が、環境や社会、経済の持続性にとって、より良い存在であり、またそれに貢献していることを示すことができる<sup>(注14)</sup>。これらの認証は農協からの呼びかけで始まったものの、生産者で構成される委員会が主導することで、現在は生産者主体の取組みとなっている。認証が守られない場合のペナルティもあるが、一方で、出荷されるブドウのうちVDD認証があるものは、単価の高いボトル販売向けに優先される。農協出荷者の面積でいえば約8割がこの認証を受けている。品質向上のためのこうした取組みが成果を上げており、農協としてこれ以上の合併等による規模拡大は志向しないとしている。

(注12) モンペリエに本部を置くコンサルタントを業務とするワイン農協連合会ICVグループが主導し10のワイナリーとの共同で06年に始まったブドウ生産の持続可能性に関する認証。

(注13) コープ・ド・フランスが1992年に開始したフランス国内の農産物・食品の認証プログラム。GAPと重複する部分も多いがより環境に重点を置く。

(注14) VDDでは、ガバナンス、経済成果、社会的責任、環境への責任など37項目のengagementが求められ、例えば組織では、持続可能な開発にかかる従業員の役割と責任の定義、組織内での十分な意思疎通、持続可能な開発に取り組む取引先かどうかなど、環境では、温室効果ガス対策、排水管理、景観への配慮等の検査を受け、認証には50%以上を満たす必要がある。

### c リブサルトワイン農協

#### (a) 概況

LES VIGNOBLES DU RIVESALTAIS  
農協（以下「リブサルトワイン農協」という）

は、ピレネーオリエントアル県で1909年に設立されたワイン販売協同組合を起源とする。その後、ボトリング・販売会社の吸収等組織再編を経て、07年以降に3つの農協が合併で加わり、現組織となっている。ドン・ブライアルワイン農協同様に、ピレネーオリエントアル県内で活動し、17年時点で組合員278人、ワイン用ブドウ栽培面積約2,000haである。職員数45人、理事は17人で、執行役員は外部からの登用である。販売形態はボトルとパックが45%、バルクが55%で、輸出は売上げの4%とウエイトは小さい。地理的表示に関しては、A.O.P.6割、I.G.P.4割で、A.O.P.比率はラングドック平均を大きく上回る。

#### (b) 付加価値向上、差別化のための取組み

同農協では、他の農協同様、生産者は農協との間で出荷するブドウの種類、量等について契約を結ぶ。そして、品種や品質により農協が受け入れる単価を決めており、条件に合わないものの単価は低くなる。生産基準書は、他農協同様、農協独自のものもあり、ブドウの枝の切り方や1本当たりの収穫量、栽培方法、品種など細かい規定がある。生産者にそれらを遵守してもらわなければならないが、規定は非常に細かく、地理的表示に必要な提出書類をそろえることも手間がかかる。そのため、要請があった際は、農協職員が訪問し、技術指導に加え書類作成等の支援を行っている。

同農協によれば、生産段階での品質向上も重要だが、品種選択も一つの重要な要素

になる。ラングドック＝ルション地域で他の有力産地と同じ品種をつくっても差別化は難しいため、地中海沿岸中心に栽培されているような特徴のある品種を優先する。そうした品種は、往々にして育てにくい品種が多く、それら品種を植えてもらう場合には、農協として補助も行う。ほかに似たものがないということが、販売上有利となる。

販売戦略では、ブレンド向けが主となるバルク販売は大手小売業者との価格交渉上、どうしても不利になるため、農協が直売所等で売る単価の高いボトル販売の品ぞろえを豊富にすることに注力している。例えば、同じA.O.P.ワインのなかでも多くの種類、例えば有機認証（AB〔Agriculture biologique〕）ワインをそろえるとか、より上位クラスをつくるとか、差別化を図っていくことが重要である。

醸造、貯蔵、ボトリング等の段階の品質管理の向上にも取り組んでおり、ISO9001やHACCPなどの認証取得を行うとともに、農業生産においては、環境面への配慮を進めている。例えば、有機農業はブドウ栽培面積でいえば17年125haで取り組んでいる。また、環境や気候に配慮した農業への公的支援措置MAEC<sup>(注15)</sup>の対象となるブドウ畑での列間除草剤削減にも17年は407haで取り組んでいる。さらに、水資源保全のプロジェクトを実施し、13年から16年にかけてワイン生産にかかる水使用量をほぼ半減させている。また、水資源局（l'Agence de l'Eau）の支援のもと、ラングドック＝ルション地

域で唯一の活性汚泥による排水処理施設を15年に設置している。

(注15) 農業環境気候措置：Mesures Agro-Environnementales et Climatiques

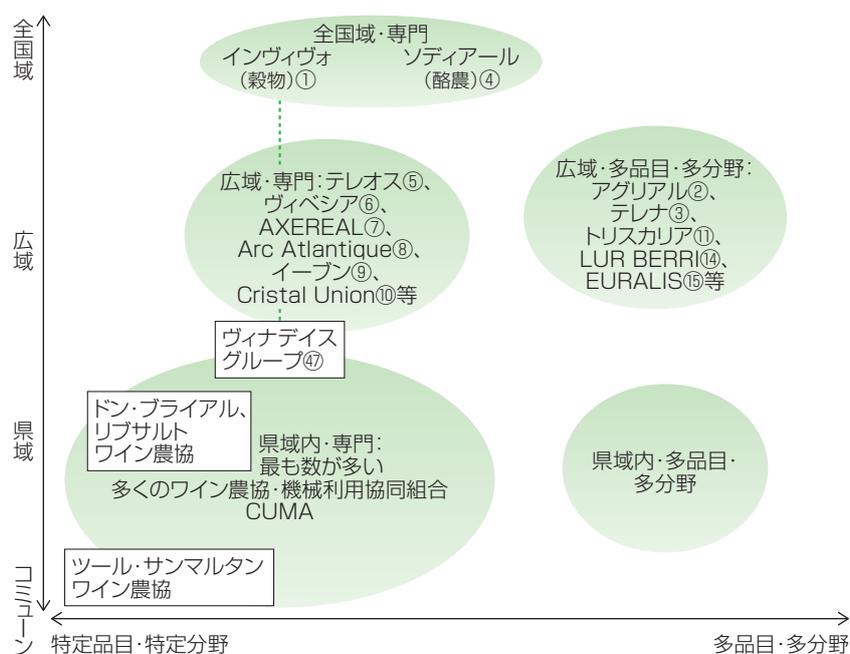
### d 3農協のまとめ

ここで紹介した3農協は、コミューンないし県内での活動が中心である。生産においては、A.O.P.ワイン比率の高さ、各種認証取得にみられるように、限定された地域のなかで生産者との近接性とその風土を最大限生かし、農協の販売戦略に沿った品質の高いブドウの生産比率を高める努力を行っている。また、醸造、貯蔵、ボトリング等の過程での農協自らの品質管理の高度化にもつとめている。これらの取組みは量的な拡大よりも、質的な向上を目指したもの

であり、それにより、農協のワイナリーでの直売などによる単価の高いボトルワインの販売ウエイトを高め、収益性の高い農協経営を行っている。

これら3農協のポジションを、フランスの農協の組織戦略の方向を考慮し、プロットしたものが第5図である。3農協は同図では左下、狭域で特定品目の農協に位置するとみられる。3農協は、フランスの農協の新しい動き（同図でいえば上や右上へ向かう動き）、統合・合併、子会社化、広域化等を通じて、川上・川下分野へ進出し、大手加工流通資本への対抗や国際化へ対応していく取組みとは異なるが（内田（2018）参照）、地域の風土（テロワール）を生かすことが高い付加価値となるワイン農協の戦略として

第5図 4事例のフランスの農協のなかでのポジショニング(農協名は例示)



資料 筆者作成

(注) 農協名の後ろ数字はフランス国内でのグループ売上高順位(17年)。

順位はHCCA「Observatoire Economique du HCCA Données clôturé 2017」による。

一つの方向を示している。一方、筆者が  
 取り上げたような新しい戦略に向かう取組  
 み、具体的には広域化と垂直的な統合を進  
 め発展してきたワイン農協（グループ）もあ  
 る。それが最後に取り上げるVINADEISグ  
 ループである。

### e VINADEISグループ

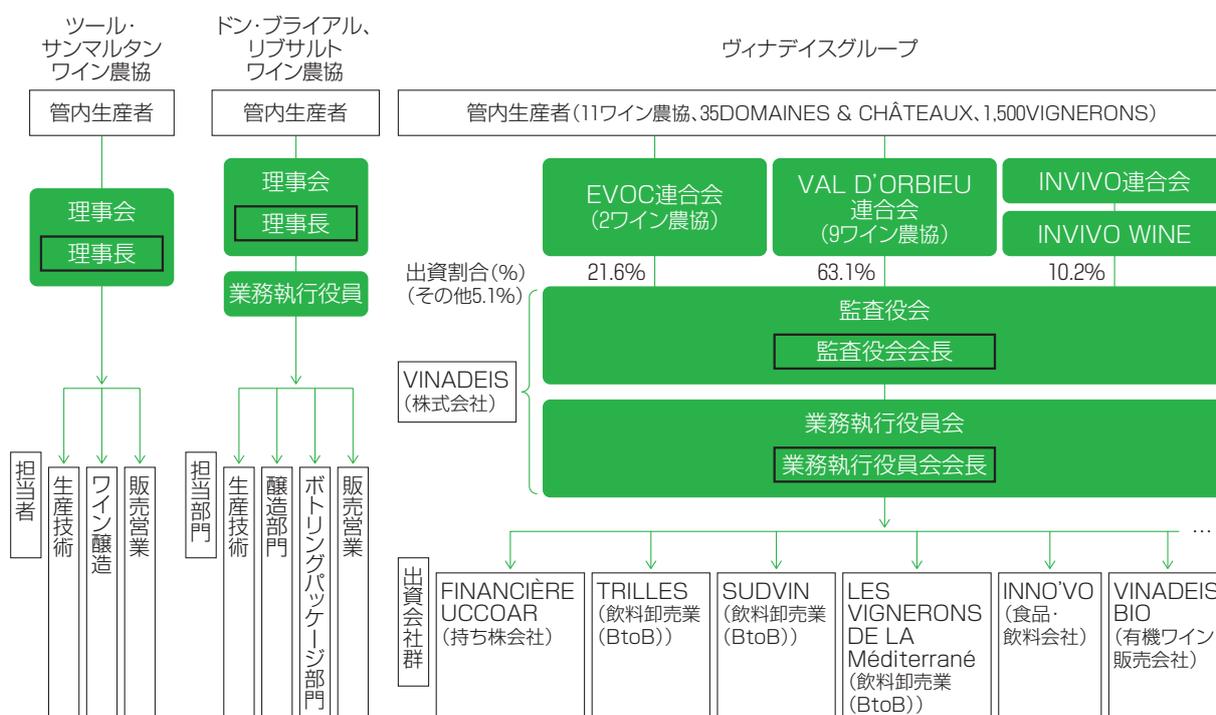
#### (a) 概況

VINADEIS（以下「ヴィナデイスグループ」  
 という）は、フランスでも有数の規模を誇  
 るワイン農協グループで、グループ全体の  
 売上高は17年2億7,800万ユーロ、フランス  
 の農協グループのなかで47番目に位置する。  
 同グループは、ラングドック＝ルション地  
 域5県のうち4県を活動エリアとしており、

ワインに関連するブドウ生産、醸造、加工、  
 流通、販売、製品開発、マーケティング  
 等を一体的に行う。

同グループは、1967年にワイン農協、ワ  
 イン生産者、ワイン卸売業者などによって  
 設立された協同会社をもとに、80年代、90  
 年代に買収・子会社化等を通じて業容を拡  
 大し発展してきた。同グループは、現在、  
 第6図のようにヴィナデイス株式会社が中  
 心となって構成されている。ヴィナデイス  
 株式会社には、VAL D'ORBIEU連合会、  
 EVOC連合会、さらに、フランス最大の農協  
 グループINVIVOの子会社、INVIVO WINE  
 が出資している。なお、連合会に直接出資す  
 るブドウ栽培・ワイン醸造者（VIGNERONS  
 等）も多数いる。

第6図 4事例の組織概要(イメージ図)



資料 聞き取り調査、Annual Report等より作成

ヴィナデイス株式会社は、飲料卸売会社や、食品・飲料会社、有機農産品販売会社等に出資しグループ化を行っている。このように同グループは、先の3事例とは組織形態が大きく異なる。同図からは、同グループが、内田（2018）で紹介したテレナ農協グループのように、合併・統合、子会社設立等を通じ川上・川下部門に進出し、その付加価値を取り込むタイプの農協組織であることがうかがえる。

グループ全体でのワイン用ブドウ生産面積は約1万5,000ha、生産量は9,745万リットル（15年）と1億リットルに近い。これはラングドック＝ルション地域の1割弱を占める。販売方法は、包装形態、容量等、消費者向け、業務用向けについて多くの種類をそろえ、多様なチャネルに対応したものとなっている。A.O.P.、I.G.P.比率はA.O.P. 13%、I.G.P.が81%（いずれも15年）と、ほぼラングドック＝ルション地域全体の構成に近い。一方で、輸出が売上高の約3割（15年）を占め国際化が進んでいる。

ヴィナデイスグループの職員数は420人、ヴィナデイス株式会社の監査役（フランスの株式会社〔SA〕は株主総会の3分の2以上の決議で、取締役会の代わりに、会社の経営を監督する機関として監査役会〔Conseil de surveillance〕、会社を経営する機関として業務執行役員会〔Directoire〕を置くことができる）は18人で、VAL D'ORBIEU連合会、EVOC連合会、INVIVOグループのメンバーから構成される。監査役会により選任される業務執行役員会は4人で構成される。業

務執行役員は監査役会および、その監査役の出身母体である各組織、とくに主体であるVAL D'ORBIEU連合会との緊密な連携を維持することに注力している。

#### **(b) 付加価値向上、差別化のための取組み**

まず、川上部門の特徴は、前記3農協と同様に、ブドウ生産とワイン醸造、貯蔵、販売に関する品質・安全管理、自然環境や社会等への配慮といった問題に、グループとして早くから取り組み、現在はそれら品質管理と持続可能な開発を担当する専任の業務執行役員を置いていることである。

グループの子会社や農協の一部は90年代からISO9001、ISO14001、2000年代に入ると食品の安全規格に関するBRCとIFS等<sup>(注16)</sup>の認証を取得している。また、農業生産においても2010年代に、先のVDDやAgri Confianceの認証取得を行い、さらに有機農業への取組みも積極化させている。加えて、ヴィナデイス株式会社では、グループ全体の持続可能な発展のため社会的責任に関するISO26000に取り組んでいる。

また、管内が広域にわたるため、それぞれの地域の風土を生かした多くの種類のA.O.P.、I.G.P.ワインを提供できることも強みである。加えて、地理的表示を補完する新たなブランド戦略にも取り組んでいる。これは管内の多数の産地・品種のなかから、その年の優れた品質のワインを集めブレンドし提供するもので、地理的表示ワインのような産地・品種を限定したワインで起こる年による品質のばらつきを回避すること

ができる。

次に、川下部門の特徴は、第6図のように、ヴィナデイス社の傘下に多くの子会社を持ち、ワインの物流・マーケティング、飲食料品の企画開発・製造販売など多様な機能を持つことである。例えば、PBブランドのワイン生産や、バルクワインのトレーディング、非アルコール飲料や独自のワインの包装品開発なども行っている。輸出についても日本を含む世界20か国以上に進出している。

ヴィナデイスグループでは、ワインに関する川上から川下までの全ての工程をグループ内に取り込むことで、付加価値の向上を図っている。Webサイトでは、「ブドウ畑からグラスにつがれるまで」を垂直統合したプレイヤーであることを強調し、これは内田（2018）で紹介したフランスの大規模多品目・多目的農協であるテレナグループが「畑からテーブル」まで全ての工程をみていることを強みとしていることと共通している。

**(注16)** BRC (BRC Global Standard) は、96年にBritish Retail Consortiumによって策定された品質管理プログラムによる認証。IFSはInternational Food Standard (国際食品規格) の略。食料製品向けの品質・安全性に関する認証。ドイツ、フランスの小売業者が販売する自社ブランド品に03年にドイツの小売業者連盟が基準を作成したのが始まり。

## (5) 日本の農協に参考となる点

今回紹介したワイン農協はブドウの集荷、ワイン醸造、貯蔵、販売等を主たる業務とする専門農協であり、またグループ化戦略についても、フランスの農協制度が日

本とは大きく異なるため、単純な比較は難しい。そのうえで、外部環境が大きく変化するなかで、どのように農協が付加価値を高め、組合員への経済的な還元につなげようとしているかについて、参考になる点をいくつか指摘しておきたい。

一つ目は農協の販売戦略に沿った農産物生産について、個々の生産者と農協の間でいかに合意形成を図っていくかである。

今回みた農協、農協グループは、川上のブドウ生産において、品質の向上や差別化のため、A.O.P.、I.G.P.といった地理的認証に加え、VDDやAgri Confiance、有機認証(AB)といった環境、生産プロセスにかかる厳しい認証取得を生産者に求めていた。

ツール・サンマルタンワイン農協のように農協と生産者がほぼ一体であるような農協であれば、それは容易なこととみられるが、組織が拡大するにつれ、その取組みは難しいものとなる。

ここでとくにドン・ブライアルワイン農協の取組みに注目すると、同農協では、農協内に生産者を中心とする認証に関する委員会を立ち上げ、農協と生産者が率直に意見をいえる場をつくり、取組みを実行性のあるものにする努力をしていた。さらに、同農協では、生産者と農協のコミュニケーションの状況や認証制度の取組みについて、毎年CS調査(満足度調査)を行い、その結果を生産者と農協が共有し対処する仕組みをつくっていた。18年の結果をみると、例えば組合と組合員との情報コミュニケーションやVDD等の認証にかかる農協の支援

について組合員の9割が肯定的な評価をしている。ただし、農協によればむしろ残り1割の否定的な意見について、農協と生産者が積極的に話し合い改善につなげるのが重要であるとする。農協と生産者および生産部会等との連携強化は、日本の農協でもマーケットインに基づく販売強化が進められるなか課題となっており、示唆される点である。

二つ目は、先の認証取得とも関連するが、農協が農業生産にかかる安全性、環境や生態系への影響、その持続性といったものに、さらに、高い関心を払わなければならないとみられることである。

これらは、取引先のニーズから取り組まれるケースもあり、また、各種認証にみられるように、手間やコストがかかるものであるが、一方で農業生産における付加価値の向上につなげることができる。例えば、フランス政府が提唱しているアグロエコロジーの考え方は、環境と経済の二重基準により、それを実現しようとするものである。先に紹介したフランス政府が進めている経済環境・利益集団GIEEについても、ドン・ブライアルワイン農協、リブサルトワイン農協、VAL D'ORBIEU連合会がそれぞれ主体となり、組合員グループが資材投入の削減等により環境負荷を抑え、同時に費用削減による生産者の経済性向上につなげるプロジェクトを行っていた。また、アグロエコロジーの考え方を農産物のブランド価値の向上に活用する動きもある。内田(2018)にあるように、フランスのテレナ農協では

アグロエコロジーを実践した農業を「新農業」と名付け、積極的にブランド展開を図っていた。日本でも持続可能な農業への配慮は今後より重要性を増すとみられ、それらをいかに組合員への経済的還元につなげられるかが課題となろう。

三つ目は、付加価値向上や差別化を実現するための組織体制と人材確保の在り方についてである。

今回みたように、付加価値を高めるためには、事例の3農協のように、1コミュニティあるいは1県内で生産者との近接性を強みに、川上部門での高品質な農産物生産を実現しワインの付加価値を上げる方向がある一方、ヴィナデイスグループのように、規模拡大と機能の多角化により、川下部門の付加価値を取り込む方向もある。このような戦略の違いにより、先に第6図でみたように組織運営体制には大きな違いがある。フランスの農協では、規模拡大や多角化に応じて、出資会社を活用したグループ化をとるケースも多く、川下部門の付加価値を取り込む手法として一つの参考となろう。

人材確保については、フランスの農協は生産者の代表である理事会が業務を行う執行役員を任命し、外部から専門性の高い人材を登用するケースが多い。この傾向は多角化や専門性の高度化が進んだ大規模農協グループほど強くなる。日本においても、1県1農協や広域合併農協が増加し、専門性が高い人材確保が重要な課題となるとみられ、多様な人材確保の在り方について、検討していくことが必要とみられる。

## おわりに

フランスの農協のなかで、ワイン農協は地域風土を重視し、それを生かせる相対的に狭い範囲で活動することが特徴であった。しかし、外部環境が大きく変化するなかで、川上・川下部門で付加価値向上のための様々な取組みがみられている。

印象的なのは、これらの取組みが、単にできたモノとしてのワインへの配慮にとどまらなくなっていることである。つまり、生産者の経済的なメリットを求め需要側のニーズ（関心）に応えようとする、多数の認証にみられるようにそれがつくられたプロセス、プロセスに関わった人、組織、それを育んだ自然、環境、気候、地域社会等について持続可能性にまで配慮し改善を図る取組みが必要になってきている。一方で、これらの取組みは、地域の生産者が結集し、農業という地域資源を生かした経済活動を通じ、地域の経済社会の持続的な発展を図っていくという農協の本来の機能・役割とも共通するものともいえよう。

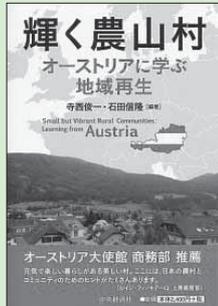
SDGsやESGとも関連するこうした取組みは、農業生産全般において今後重要性が増してくる可能性が高い。既に日本の農協系統は、農協の活動を通じて、農業生産だけでなく地域の経済社会全体の維持発展に貢献することを掲げてきており、その意味でも、農協が取り組む意義が大きいとみられる。

### <参考文献>

- ・明田作・内田多喜生・小田志保・齊藤由理子・重頭ユカリ (2018) 「フランス、ドイツ、オランダの農業協同組合、協同組合銀行の制度と実情」 総研レポート、30 調-No. 4
- ・石川武彦 (2014) 「農林水産物・食品の地理的表示保護制度の創設 (上)」 『立法と調査』 7月
- ・内田多喜生 (2018) 「フランスにおける農協の新たな展開」 『農林金融』 6月号
- ・蛸原健介 (2014) 『はじめてのワイン法』 虹有社
- ・講談社エディトリアル編 (2007) 『ワインを楽しむ基本大図鑑：ワイン・マルシェ』 (辻調理師専門学校・山田健監修) 講談社
- ・トレス,O. (2009) 『ワイン・ウォーズ：モンダヴィ事件—グローバル化とテロワール—』 (亀井克之訳) 関西大学出版部
- ・内藤恵久・須田文明・羽子田知子 (2012) 「地理的表示の保護制度について—EUの地理的表示保護制度と我が国への制度の導入—」 行政対応特別研究 [地理的表示] 研究資料、6月
- ・新山陽子・高鳥毛敏雄・関根佳恵・河村律子・清原昭子 (2014) 「フランス、オランダの農業・食品分野の専門職業組織—設立根拠法と組織の役割、職員の専門性—」 『フードシステム研究』 第20巻 4号
- ・日本貿易振興機構 (2016) 「食品安全認証規格・規制実態調査 フランス」 3月
- ・原口和夫 (2016) 「フランスにおける新共通農業政策 (CAP) の適用」 農林政策研究所『平成27年度カンントリーレポート』 第10号、第2章、3月
- ・ベイマン,J.,C. イリオパウロス and K.J. ポッペ編著 (2015) 『EUの農協—役割と支援策—』 (農林中金総合研究所海外協同組合研究会訳) 農林統計出版
- ・ベックム,O.V.ほか (2000) 『EUの農協—21世紀への展望—』 (農林中金総合研究所海外農協研究会訳) 家の光協会
- ・安田まり (2009) 「EUワイン改革とワイン法」 『日本ブドウ・ワイン学会誌』 Volume 20, No. 1 & 2
- ・安田まり (2016) 「ワイン産地としてのラングドック・ルーシヨンの形成—逆境を覆したカー—」 『明治学院大学法律科学研究所年報』 32巻、7月
- ・Filippi, M. (2012) *Support for Farmers' Cooperatives: Country Report France*, Wageningen: Wageningen UR.
- ・Saïssset, L.A. (2017) "From Val d'Orbieu to InVivo Wine: the emergence of new ways of strategic partnership and governance in French wine industry," *Working Papers MOISA*, 264059.

(うちだ たきお)

## 書籍案内



# 輝く農山村 オーストリアに学ぶ地域再生

寺西俊一・石田信隆 編著

2018年12月10日発行 A5判216頁 定価2,400円(税別) (株)中央経済社

オーストリアは小さな国であるが、いち早く「原発フリー」の国民選択をしたことで有名である。また、最も先進的な「再生可能エネルギー国」でもある。

オーストリアの農山村の多くは急峻な山岳地帯に位置し、農業は小規模で兼業が多い。小さな村が一般的だがそれぞれ活力があり、自治力に満ち、「輝く農山村」を実現している。

危機的な状況にある日本の農業・農山村にとって本書は大いに参考になるであろう。

### 目 次

#### まえがき

本書で紹介する自治体の位置関係・オーストリアの周辺国

第1章 ここに幸せがある——オーストリアの農業・農山村

第2章 農業・農山村を支える制度と政策

第3章 農山村ゲマインデの多様な自治の姿

第4章 地域住民みずからが取り組む「村の再生」

第5章 自然の恵みを活かしたエネルギーと地域の自立

第6章 座談会 オーストリア現地調査から見てきたこと——モニカさんを囲んで

巻末補録1 オーストリアはこんな国—地図とデータにもとづく解説

巻末補録2 オーストリア現地調査先(第1回～第5回)一覧

#### コラム

1 ウィーンの水はおいしい

2 有機食品の認証制度と有機食品を求める消費者

3 村のレストランとホイリゲ

4 ルンガウがんばれ

5 原発とオーストリア

購入申込先……………(株)中央経済グループパブリッシング TEL 03-3293-3381 (販売)

# 談話室

## 名門高等教育機関Montpellier SupAgroによる ワインと協同組合に関する研究の最先端 —「ワイン農協のガバナンス改革プロジェクト」とは—

フランス・モンペリエ国立農業科学高等教育国際センター(Montpellier SupAgro、以下「MSA」)は、1848年の創立以来、長い歴史がある。そのなかで、MSAはフランスの公設機関として、農業、食料、そして環境についての高等教育や研究に従事してきた。

MSAの名を世界に知らしめたのは、ワイン用葡萄栽培に関する病害対策、フィロキセラ<sup>(注1)</sup>対策および葡萄品種学の研究である。また、ワイン醸造学の分野でも、マセラシオン・カルボニック<sup>(注2)</sup>の発明等の優れた業績が有名である。さらに、MSAのワイン葡萄栽培及びワイン醸造の高等教育機関(IHEV)は、ワイン葡萄栽培とワイン醸造についての高等教育のほか、最先端の研究成果の普及と実用化、また営農指導に取り組んでいる。

現在、MSAは国際化を進め、日本を含む世界の160か国以上とのネットワークを構築している。このような国際的なネットワークは南欧や地中海地域を拠点としており、これらの地域に関して名のある専門家が参加する連携体制が広がっている。例えば、MSAは、その歴史あるキャンパスをフランス国立農学研究所INRAのオクシタニー地域モンペリエセンターに開放し、共同利用を進めている。

MSAは、欧州内での大学生、大学院生や研究者の交流促進プログラム(LMD)枠内としての大学生や大学院生向け、または専門家向けに、2つのエンジニアコースを含む多様な教育プログラムを提供する。講師は100人おり、その80人は研究の最前線にいる教授や研究者である。さらに、そこで学ぶ1,600人の29%は、外国からの参加である。これに関連して、経済学部、経営学部、社会科学部は、emリヨン・ビジネス・スクールと連携し、農業と食品に関する高等教育プログラムを設置している。さらに、ユネスコのチェア<sup>(注3)</sup>(講座)事業として、「世界フードシステム」「AgroTIC(デジタル農業)」「AgroSYS(持続可能な農業システム)」、そして「Elsa-PACT(ライフサイクル持続可能性評価)<sup>(注4)</sup>」という4講座が設置されている。

ワイン用葡萄栽培とワイン醸造に関する研究として、「M-WineS」が18年に始まった。これは、モンペリエ大学が主導し、MSAも参加する研究コンソーシアムである。この例にみるように、他品目よりもワインでは、近年、バイオベース<sup>(注4)</sup>経済や持続可能性に関する研究が一層増えており、それらはMSAが最も得意とする分野である。

農協に関する研究としては、「ワイン農協のガバナンス改革プロジェクト Inno-Gov Wine Co-ops」が18年末に始まっており、以下にて説明したい。これは、

MSAが関連する研究ユニットMOISA<sup>(注5)</sup>が手掛けるプロジェクトのひとつであり、MSAの准教授である私と、バレリー・セカルディ博士が研究代表となっている。

同プロジェクトは、フランスのワイン農協における内部ガバナンスとワインに関する技術革新の相互関係に焦点をあて、農協の経営を持続可能にするための要素を明らかにする。チームは20人の研究者から構成され、経営学、経済学、遺伝子学、環境学、そして情報処理学の専門家が学際的なアプローチを試みる。各分野の専門家は密に連携し、ワイン農協の内部ガバナンスのあり方をダイナミックに描き出す。そして、技術革新としては、環境に優しい農業や耐病性品質の改良のあり方、またスマート農業に注目する。

現状では、グローバル化による超競争市場が30年間続き、フランスのワイン農協の組合数は、合併や解散で半減した。現存する550組合は、ワイン醸造量で国内の45~50%のシェアを保持しているが、今後は全く新しい戦略の策定を迫られている。そして、そこでの焦点は以下の3点と考えられる。

- ①内部ガバナンスシステムの柔軟化、進化そして適応化
- ②競争力を高め、かつ一層環境保全的であるための技術革新の展開
- ③価値創成のための無形資産への投資の強化

具体的に、研究プロジェクトでは、以下の2項目を実践する計画である。

- ④定性的な調査：30~50組合へ聞き取り調査を実施し、内部ガバナンスと技術革新の相互関係を解明
- ⑤定量的な調査：協同組合における内部ガバナンスと技術革新の相互関係が、無形資産への投資や業績に与える影響を分析

このように、研究プロジェクトの対象は広く、期間も3~4年と長い。このことから、農協の内部ガバナンス、技術革新、そして業績に関し興味を持ち、研究チームと協働する意欲のある国際的なパートナーを歓迎する。その際に、ワインと他の品目との比較が行えれば、この研究プロジェクトを一層興味深く、また示唆に富むものにして考えている。研究プロジェクトは開始したばかりだ！

(注1) フィロキセラ対策については、本誌の内田論調を参照。

(注2) ボジョレー・ヌーボー等の醸造方法で、破碎しないまま葡萄をタンクに入れ、葡萄自体の重みで圧搾された果汁により自然発酵させる方法。

(注3) 環境、社会、経済に対する製品の影響を、その製品のライフサイクル全体から評価。

(注4) オランダ・ワーゲニンゲン大学ウェブサイトによると、石油依存度ではなく植物依存度を高めることで、持続可能性や効率性を高めた経済のこと。

(注5) 市場、組織、制度に関する共同研究ユニット。MSAと他の研究機関の研究者で構成。

### (モンペリエ国立農業科学高等教育国際センター 准教授

ルイ=アントワーヌ・サイセ(Dr. Louis-Antoine SAÏSSET))

(本稿は、(株)農林中金総合研究所の責任において翻訳・編集したものである。)

# EUの酪農部門における 生産者組織POsの制度と実態

主事研究員 小田志保

## 〔要 旨〕

EUの共通農業政策（CAP）の改革により、農業者の規模拡大とともに、食品製造業や小売業も事業量を拡大させている。そのなかで、農畜産物の買い手側と農業者間の交渉力の格差がひらき、その改善は、とくに酪農部門では急務となっている。

その対策として、不公正取引慣行の規制、生乳取引の文書による契約義務化、および「生産者組織（Producer Organisations）」としての農業者の組織化にかかる制度的枠組みが構じられるようになってきている。しかし、実態についてみると、各国で制度の導入は進んでいるものの、農業者の組織化については、酪農協の発展状況や乳業の企業数といった要因に大きく左右されていることがわかった。

乳業構造そのものも、農政改革に影響を受け規模拡大していくことを鑑みれば、農政改革による農畜産物市場の開放は、農業者の組織化と一体感をもって進められていくことが必要であるといえよう。

## 目 次

- はじめに
- 1 EUの酪農と乳業
  - (1) 生乳生産の地域性
  - (2) 乳製品の生産集中と輸出動向
- 2 酪農家と乳業等との間の交渉力の非対称性を改善する制度的枠組み
  - (1) 川下に対する不正取引慣行の規制導入
  - (2) 生乳取引の文書による契約化と生産者組織POsによる団体交渉
- 3 契約化とPOsとしての組織化の実態
  - (1) 契約化やPOsの各国での導入状況
  - (2) POsの組織化と団体交渉の取組みの実態
  - (3) 農業者の組織化や団体交渉の条件
  - (4) 連合化による情報提供ネットワークの形成——ドイツ・バイエルンMeGの事例から——
- 4 EUにおける酪農部門のPOs形成の地域性と酪農協の発展
  - (1) 酪農協とPOsの違い——垂直統合と水平統合——
  - (2) 地域別にみた酪農協の垂直統合の状況とPOsの組織化の関係
  - (3) 今後のPOsの発展には

おわりに

## はじめに

EUでは、価格支持の削減という共通農業政策（CAP）改革の影響で、農業者は農産物の価格変動に振り回されるようになっており、食品製造業や小売業は、グローバル化する農畜産物市場での生き残りをはかり、規模拡大を進めている。そのなかで、農畜産物の買い手側と農業者の間の交渉力には格差がひらき、農業者や農村社会は不利益を被るようになってきている。

この食品のサプライチェーンでの買い手側と農業者の交渉力の非対称性は、とりわけ酪農部門では問題視されるようになっており、その改善は喫緊の課題である。

以下では、とくに酪農に着目し、買い手側と酪農家の交渉力の非対称性の改善を目指したEUの施策について、2017年と18年の現地調査や、公表資料から明らかにしたい。本稿では具体的に、不公正取引慣行の規制、生乳取引の文書による契約義務化、および「生産者組織（Producer Organisations）」（以下「POs」という）として農業者を組織化する制度的枠組みの説明のみならず、その実態と課題に関する考察を行う。なお、POsとは、法律上の要件を満たすことで、国からの認定を受けた農業者の組織であり、各種優遇措置の対象となっている。

## 1 EUの酪農と乳業

まずは、買い手側と酪農家の交渉力の非

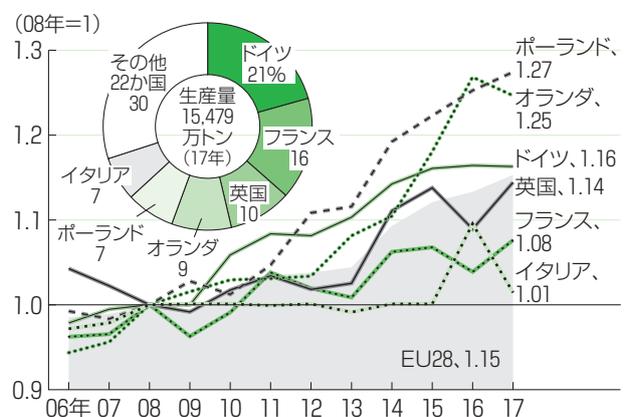
対称性の背景となる、EUの酪農と乳業の構造変化をみていきたい。なお、以下では、04年以降にEUに加盟した東欧諸国を新加盟国、それ以外の諸国をEU15とする。

### (1) 生乳生産の地域性

生乳の生産調整である生乳クォータ制度が15年に廃止されることとなり、09年から激変緩和措置として、各国の生乳割当量はおおむね年1%ずつ増やされた。このため、EU全体で生乳は増産傾向にあり、08年を1に基準化した生産量は、17年は1.15となっている（第1図）。

ここで、EU各国の生乳生産量をみると、<sup>(注1)</sup>生乳の産地はEU15に集中している。17年のEUの生乳生産量は1億5,479万トンで、その国別構成比は、ドイツの21%に続き、フランス（16%）、英国（10%）、オランダ（9%）、ポーランド（7%）、イタリア（7%）の順に高い。これら上位国ほとんどがEUの中央部に位置し、6か国合計で、EU全体の70%

第1図 EU生乳生産量の国別構成比(2017年)と2008年比国別の増産状況



資料 EUROSTAT  
(注) EU28は推定値含む。

を生産している。

このような産地の集中は、前述のような2010年代の増産基調のなか、強まったものである。上位6か国ではいずれも、2010年代に生乳が増産基調にあり、とくにポーランドやオランダの増加幅は大きい。

また、この増産は、とくにEU中央部での酪農家の大規模化を伴い生じてきた。

まず、データのとれる07年と13年の、EUでの酪農家当たり平均出荷乳量は、07年の52.8トンから13年の90.4トンへ1.7倍増となっている。なお、EU15と新加盟国で分けると、この伸びは、後者（1.9倍）が前者（1.4倍）を上回っているが、平均出荷乳量そのものは、13年のEU15が300トン台で、新加盟国は20トン弱と少ない。

つぎに、国別の酪農構造の変化をみてみよう。データは酪農専業経営に限定されるが、第1表に07年と16年の各国の酪農部門の産出額に占める、大規模層（酪農からの収入が25万ユーロ以上）の比率を示した。16年時点で、同比率が70%超と高い国は、北欧・バルト海の3か国（スウェーデン、デンマーク、エストニア）、東欧3か国（チェコ、スロバキア、ハンガリー）、EU中央4か国（ルクセンブルグ、オランダ、英国、ベルギー）、および南欧のキプロスの計11か国となっている。

そして、07年と16年の同比率を比べると、生乳生産の上位6か国が集まるEU中央での上昇が顕著で、とくに英国やフランス等は30～40ポイント上昇している。ただし、07年対比の16年の経営体数の減少率は、バ

第1表 酪農産出額に占める25万ユーロ以上層の比率と経営体数減少率(2007年と2016年)

(単位 %)

		25万ユーロ以上層の比率		経営体数減少率(16/07)
		07年	16	
北欧・バルト海	フィンランド	6	43	△40
	スウェーデン	51	87	△48
	デンマーク	86	98	△37
	ラトビア	12	33	△42
	エストニア	71	89	△70
	リトアニア	7	17	△42
東欧	ポーランド★	4	6	△37
	チェコ	76	90	△51
	スロバキア	85	91	△68
	ハンガリー	66	76	△34
	ルーマニア	3	6	△18
	ブルガリア	7	14	△49
	スロベニア	3	9	△44
クロアチア	1	48	△59	
中央	ドイツ★	42	65	△24
	ルクセンブルグ	24	80	△10
	オランダ★	49	91	△16
	英国★	61	92	△33
	アイルランド	7	40	5
	ベルギー	20	76	△22
	フランス★	9	48	△26
	オーストリア	1	5	△10
南欧	キプロス	87	97	△24
	マルタ	35	64	△18
	ギリシア	8	23	△25
	ポルトガル	19	48	△34
	スペイン	23	55	△42
	イタリア★	51	64	△17

資料 第1図に同じ

(注) 地域分類は、イタリアの酪農専門情報会社CLALを参考にした。また、★は生乳生産量上位6か国。

ルト海や東欧で高い傾向にあり、一方EU中央ではおおむね低い。

つまり、EU中央に位置するEU内シェア上位国は、1経営体当たりの規模が大きくなり、EU内での生乳生産シェアも上昇したが、一方で経営体数の減少は緩やかであり、大半の酪農家が大規模化を進めてきたといえる。

(注1) 生乳量を集乳分のみで、酪農家の自家消費分は除いたもの。以下同じ。

(注2) 畑作との複合経営も含まれる。

(注3) 東欧には、大規模畑作との複合経営を営む企業的な農業法人が広く展開している可能性もあるが、統計上把握できない。ここでの分析では、そのような法人の動向はカバーできない。

## (2) 乳製品の生産集中と輸出動向

つぎに、乳業側の構造変化をみていく。

まずは、欧州の乳業を集乳量の順にみていくと、17年の上位10社は第2図となる。これらの乳業の9社までが、EU中央に生乳調達拠点を持ち、また5社は、酪農協の子会社の乳業（以下「酪農協系乳業」という）である。また、11年以降では、これら10社の顔ぶれや順位に変化はない。

しかし、EU全体の集乳量に占めるこれら10社のシェアは、11年の6割から17年の7割へ上昇している。このように、民間乳業と酪農協系乳業で同様に、乳製品の生産集中度は高まっているといえよう。

そして、この最大手乳業の規模拡大の背景には、前述のようなCAP改革がもたらした2010年代の生乳の増産がある。さらに、ロシアの禁輸措置等からのチーズ等の輸出不振が乳業の経営環境を悪化させたことも、規模の経済性が一層追求された一因であろう。

例えば、2010年代におけるEUの乳製品輸出量は、中国向け粉乳等を中心に11年の1,520万トンから17年の2,014万トン<sup>(注4)</sup>へ増加

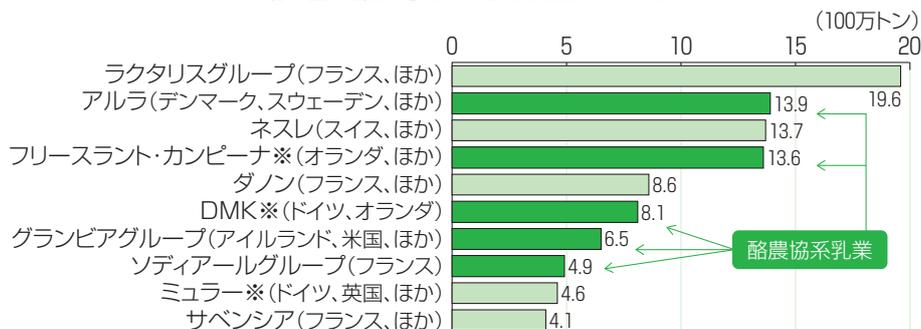
し、輸出乳製品の単価は、14年までの700ユーロ/トン台前後から、15年以降は500ユーロ/トン台に低下している（第3図）。

こうした乳製品輸出での粉乳等といった低価格帯へのシフトは、グローバルに展開する最大手乳業の収益力を低下させている。最大手乳業の10社で、集乳量に対する乳製品の売上高の比率をみると、17年の比率が11年を下回るのは6社にのぼる（第2表）。一方、11年と17年のEUの平均乳価（加重平均）には、2.8～△0.7ユーロセント/kgの差<sup>(注5)</sup>しかない。つまり、原料単価にほとんど差はないのに、原料1kg当たり10～40米セントも売上高が低下したのである。

この収益力の低下は、とくに酪農協系乳業で顕著と思われる。酪農協は、組合員の出荷分を全量受け入れる義務を負うため、経営的に見合わなくても低価格帯の乳製品として生乳を処理し続けなければならない。まさに、前述の比率（売上高／集乳量）が低下した6社のうち、4社までが酪農協系乳業である。

このように、乳業の規模拡大には、乳業における収益性の低下も一因となっている。

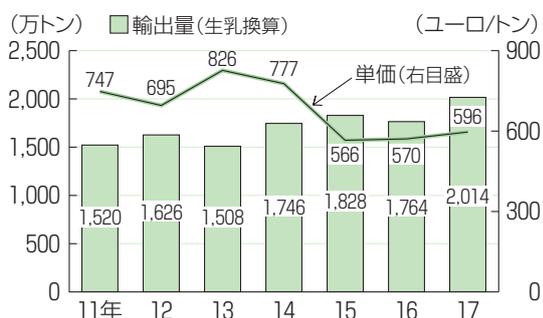
第2図 最大手乳業の集乳量(2017年)



資料 IFCNウェブサイト

(注) ※は推計値。( )内は生乳調達地。各乳業間取引は含めないで、重複の可能性がある。

第3図 EUの乳製品輸出量と輸出単価



資料 輸出量はCLAL(原資料はEUROSTAT)。輸出単価の根拠となった輸出額はUN Comtrade  
 (注) 単価の計算に用いた輸出額は、HSコード0401~0406の合算。

第2表 最大手乳業の集乳量当たり乳製品売上高

	(単位 米ドル/kg)			
	11年	14	17	11-17
ラクタリスグループ	1.0	1.3	1.1	↑ 0.1
アルラ	1.0	1.1	0.8	↓ △0.2
ネスレ	1.3	1.3*	1.8	↑ 0.5
フリースラント・カンピーナ	1.3	1.1	1.0*	↓ △0.3
ダノン	1.9	1.9*	2.0	↑ 0.1
DMK	0.9	1.0	0.9*	→ 0.0
グランビアグループ	0.7	0.7	0.6	↓ △0.1
ソディアールグループ	1.4	1.0	1.2	↓ △0.2
ミュラー	1.5	1.5	1.1*	↓ △0.4
サベンシア	1.5	1.4	1.3	↓ △0.2

資料 第2図に同じ  
 (注) ※は推計値。網掛けは酪農協系乳業。

そして、ロシアの禁輸が継続されるなか、輸出市場の低迷は続いており、さらなる規模の利益を求め、乳業は最大手を中心に集乳量を増やしていった。

もちろん、前述のように酪農家の規模拡大も進んできたが、平均的な経営規模そのものはEU15でも300トン台/戸と、まだ乳業側に比べれば、出荷規模は著しく小さく、また規模拡大スピードも遅い。

さらに、EUの小売段階はグローバル化の

進展とともに事業量を拡大し、著しい寡占状態にある(OECD(2014))。そして、小売業との交渉力を維持できる事業規模を必要とするこも、乳業の大規模化を進める。

こうして酪農家と乳業の規模格差は拡大していく。そして、そのことが乳製品のサプライチェーンにおける交渉力の非対称性を、従前にまして強めることとなったのである。

現状では、乳業側からの生乳取引の急なキャンセル等の不正取引慣行(Unfair Trading Practices: UTPs)の発生が、農業者の生活水準の維持に悪影響をもたらしていると、EU当局が懸念するまでの状況に陥っている。そこで、EUでは、以下で説明するような、乳業や小売業と酪農家の間の交渉力の非対称性の改善が取り組まれるようになっていく。

(注4) 11年も17年も生乳換算。  
 (注5) EU Milk Market Observatory参照。

## 2 酪農家と乳業等との間の交渉力の非対称性を改善する制度的枠組み

生乳クォータ制度の廃止や脱脂粉乳・バターの見直し買入価格の引下げ等のCAP改革は、前述のように酪農や乳業の構造変化を進める一方で、乳価の変動幅を拡大させてきた。

ただし、これはシナリオどおりで、乳価の変動幅が拡大すれば、酪農家は価格シグナルに反応し、生産量等を調整するように

なり、EUの酪農・乳業は国際的な競争力を高めるはずだった。

しかし、このシナリオは修正せざるを得なくなる。度重なる乳価暴落のなか、生乳取引市場で酪農家に対する乳業や小売業の交渉力が巨大で、市場は適切に機能していないことが明らかになったからである。

これらの議論を契機に、食品全体のサプライチェーンで、食品製造業等と農業の交渉力のバランスを改善する取組みが着手されるようになった。そして、酪農に関しては、(1)川下側の乳業等に対し、不正取引慣行を規制する制度の導入、(2)酪農パッケージにおけるa.乳業・酪農家間での生乳取引にかかる文書による契約の義務付け(以下「契約化」という)、b.酪農家の交渉力を高めるための組織化の促進といった施策が導入された(第4図)。

酪農パッケージは、生乳クォータ制度廃止後におけるEUの酪農政策の基軸であり、①生乳取引の契約化、②酪農家の組織化、③牛乳・乳製品サプライチェーンの各段階

の連携、④透明性を大きな柱としている(亀岡(2015)、木下(2013))。本稿は、酪農家の生乳出荷に直接関わる①契約化と②組織化について、生乳取引の団体交渉と関連するものを中心に述べる。

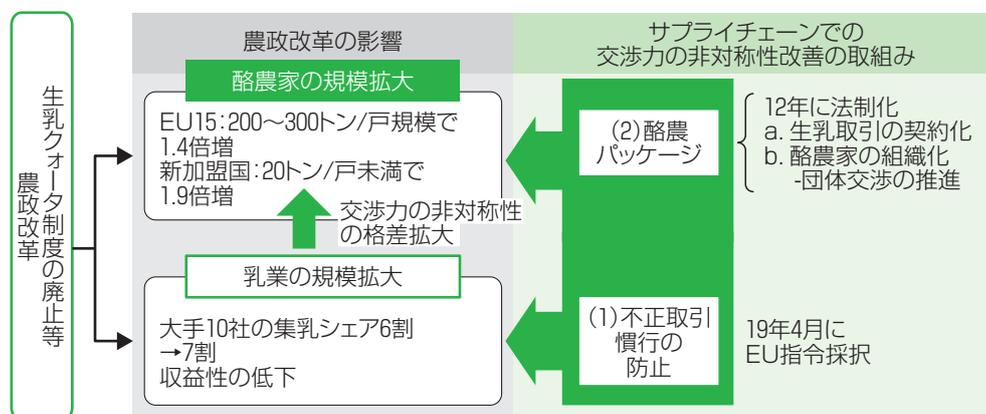
なお、こうした、農業者と食品製造業等との交渉力の非対称性は、他の作物にも共通する問題であり、(1)と(2)b.の酪農家の組織化については、他の品目でも同様に取り組まれている。

以下では、まず(1)について、19年4月に採択されたばかりのEU指令の概要をみていきたい。さらに(2)について、酪農パッケージにおける契約化や酪農家の組織化にかかる制度的な枠組みを説明したい。

### (1) 川下に対する不正取引慣行の規制導入

まず、乳業等に対する、不正取引慣行の規制の導入をみていきたい。ここでは、EUが19年4月に採択した川下の乳業等の不正取引慣行に対するEU指令に焦点を当て、制

第4図 交渉力の非対称性を改善する制度的な枠組み



資料 筆者作成

度化に至る経過とともに制度の概要を説明する。

食品のサプライチェーンにおける食品製造業や小売業の取引慣行の適正化に関する議論は、08～09年の乳価暴落をきっかけに、14～15年のロシアの禁輸措置の導入や15年の生乳クォータ制度の撤廃で高まった。その結果、16年1月に欧州委員会は、諮問機関である「農業市場タスクフォース」を設置した。

そして、同機関が16年11月に公刊した報告書<sup>(注6)</sup>の提案を受けて、「農業および食品サプライチェーンにおける不正取引慣行を規制するEU指令」<sup>(注7)</sup>が、19年4月に採択された<sup>(注8)</sup>。

具体的には、この規制では、農業者を含む年間売上高350百万ユーロ未満の中小事業者<sup>(注9)</sup>が保護されることになる。制度上は、事業者（もしくは事業者の団体）は、年間売上高から以下の6階層に分けられる。

- ① 2百万ユーロ未満
- ② 2～10百万ユーロ未満
- ③ 10～50百万ユーロ未満
- ④ 50～150百万ユーロ未満
- ⑤ 150～350百万ユーロ未満
- ⑥ 350百万ユーロ以上

そして、自らが属する階層より大きな階層の事業者（または事業者の団体）からの不正取引慣行が禁止される。例えば、年間7百万ユーロの売上げの事業者に対する、③～⑥の規模の取引相手の不正取引慣行は、禁じられる。

なお、ここでの不正取引慣行の規制は、その当該品目における市場の占有率を基準

とはしない。このため、EU機能条約102条が禁止する市場支配的地位の濫用と違って、不正取引慣行の規制とは、相対的優越的地位の規制であると理解されている（泉水（2014））。

今回のEU指令が規制する行為には、以下のようにいかなる環境下でも完全禁止のものと、契約に記されていない場合に禁止されるものがある。

完全に禁止されるのは、①生乳などの鮮度の高い農産物・食品に対する30日以上<sup>(注6)</sup>の支払遅延（その他の農産物・食品は60日以上）、②鮮度の高い農産物・食品に関する出荷直前のキャンセル、③買い手側からの一方的あるいは遑つての出荷契約の変更、④特殊な取引を考慮しない支払い、⑤損失や劣化についての補償や消費者への説明責任を売り手側に負わせること、⑥秘匿性の高い情報の悪用、⑦売り手側への報復措置である。

一方、①売れ残りの返品、②貯蔵や販売促進等での売り手側の費用負担、③営業担当者に関する売り手側の人件費負担は、契約に含まれない場合は、禁止されるようになる。

以上の内容を含むEU指令は、今後2年間において各国法に反映され、その1年後までに現存の契約全てが規制対象となる見込みである。同制度の各国での導入状況やその影響等については、今後の検証課題となろう。

<sup>(注6)</sup> "Improving Market Outcomes- Enhancing the Position of Farmers in the supply chain"

<sup>(注7)</sup> Directive of the European Parliament

and of the council on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain

(注8) EUでは、20か国で不正取引慣行に関する規制が導入済みだが、各国に多様性があり、EUで統一的な仕組みが導入された。

(注9) <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/04/09/tackling-unfair-trading-practices-in-the-agricultural-and-food-supply-chain/>

## (2) 生乳取引の文書による契約化と 生産者組織POsによる団体交渉

つぎに、酪農パッケージにおける契約化や、団体交渉のための酪農家の組織化の促進についてみていく。なお、この取組みについては、既に実施から5年以上が経過し、成果や問題点はある程度明らかになってきており、詳しくみることにする。

### a 生乳取引の文書による契約化

酪農パッケージのもと、EU各国は、酪農家と乳業等との生乳取引について、口頭ではなく、文書での契約を義務付けることが可能になった。<sup>(注10)</sup>

この契約化は、酪農協の未発達な東欧や南欧で主に導入された(亀岡(2015))。これは、酪農パッケージでは、酪農協と組合員の間で定款等を通じた契約関係が既に存在するとし、そのことから酪農協の集乳分は適用除外となるためである。したがって、デンマークやオランダ等の酪農協制度が発達している国に、契約化の必要はない。

契約化の導入国では、各取引主体は、生乳出荷前に、契約書を取り交わす義務を負う。契約書は、法定の必要記載事項である、

乳価、取引量、契約期間、支払方法、集荷の頻度、不可抗力条項を含む。

乳価は、固定価格、変動価格、固定価格と変動価格の組合せのいずれも可能である。固定価格では、乳成分に応じて規定の単価が払われる。変動価格は、自国や他国の平均乳価、脱脂粉乳・バターの世界相場等に連動する。固定価格と変動価格の組合せとは、一定量は固定価格で、超過分を<sup>(注11)</sup>変動価格とするような乳価策定法であり、これには、超過分を低価格とすれば、乳業側が取引量を操作できるメリットがある。

(注10) 各国の管轄は、国内で集乳される分。国境を越えて輸出される生乳については、生乳を受け入れる国に裁量権がある。

(注11) 一般にAB価格と呼ばれている。

### b 生産者組織POsや生産者組織連合会 APOs と団体交渉

つぎに、POsの定義や、生乳取引に関する団体交渉の仕組みについてみていく。なお、単一CMO規則(規則1308/2013)の第149条にあるように、団体交渉に関しては、POsとその連合である生産者組織連合会(Associations of Producer Organisations: APOs)はほぼ同一に扱われており、以下のPOsに関する記述はAPOsにも当てはまる。

まず、POsの事業について、法は、市場のニーズに合わせた生産を行うための事業等とし、細かくは規定していない。そのため、POsは農業に関する事業なら全てを手掛けることが可能と解釈されている(Falkowski and Ciaian<sup>(注12)</sup>(2016))。

酪農部門のPOsでは、団体交渉のみを行

うPOsの存在が許されている<sup>(注13)</sup>。他の部門では、団体交渉を行うPOsには、少なくとも団体交渉のほか一種類の共同事業を手掛けることが義務付けられている。

つぎに、組織面では、大きくは、①設立や運営は農業者の自治による、②法人格を有する、もしくは法人の一部である、③事業内容や最低構成員数および最低取扱量を記した定款を有している、という規定がある。

これらを満たしたPOsは、各国から認定を受け、競争法の適用除外となるなどの優遇措置を受けることができる<sup>(注14)</sup>。

団体交渉を行うPOsの取り扱う生乳量には、上限がある。POsやAPOsが団体交渉を行う際、その取扱量は、EUで生産される生乳の3.5%、かつ各国で生産もしくは集乳される生乳の33%を上限とする。ちなみに、生産者側に課されるこの上限は、規模拡大する大手乳業との交渉力のバランスをとる<sup>(注15)</sup>には不相当との意見もある。

このほか、POsやAPOsについての規定は少ない。例えば、POsは法人（もしくは法人の一部）であれば、協同組合でも、それ以外でも良い。また、団体交渉が行われる場合、その対象となる生乳の所有権は、構成員である酪農家にあっても良いし、POsにあっても良い。さらに、団体交渉される生乳の全体もしくは部分で、乳価は同一でも同一でなくても良い。

一方、POsを構成する酪農家側には、団体交渉のために所属するPOsはひとつに限定されるという規定がある。つまり、酪農

家は、生乳の団体交渉を複数のPOs（もしくはAPOs）に委託できない。ただし、例外的に、離れた地域に複数の牧場を所有する酪農家は、この規定の適用を除外される。

**(注12)** 例えば、ドイツのMEG Milchboardのように、農政活動のみを行うPOsもある。

**(注13)** Kliemann (2017)

**(注14)** 競争法の適用除外は、認定を受けたPOsやAPOsのみに限定されるわけではない。農協等も適用除外の対象である。

**(注15)** 例えば、17年11月28日の関係者のワークショップ。

([https://ec.europa.eu/agriculture/milk/milk-package/producer-organisations-campaign\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/milk/milk-package/producer-organisations-campaign_en))

### 3 契約化とPOsとしての組織化の実態

酪農家と乳業等の間での交渉力の非対称性を改善するための取組みは、制度は整ったものの実態は伴っていないと評価せざるを得ない状況である。EUで取引される生乳についてほぼ全量が契約化（もしくは同様の枠組み）の対象となっているが、POsとしての組織化、およびPOsによる団体交渉の実行は普及しているとはいえない。

以下では、最初にそのような状況を、制度の導入・運用状況についての公表資料や、POsにかかるアンケート調査の結果から、明らかにする。つぎに先行研究から、POsが組織化され、団体交渉が行われるための条件について考察したい。

### (1) 契約化やPOsの各国での導入状況

以下では、契約化やPOs等の制度について、各国での導入状況をみていこう。

まずは、契約化はEUで流通する生乳のほとんどに適用済みである。契約化の導入国は、フランスからスロベニアまでの13か国である（第3表）。これらに加えて、ドイツ、ベルギー、英国では、契約化に類した自主行動規範が導入されている。これらに酪農協の集乳分を合計すると、EUの集乳量の95%に、既に契約化や契約化に類する枠組みが適用済みである（European Commission（2016a））。

では、契約化を導入した13か国について、生乳取引のどの段階で、文書による契約が義務付けられたのかをみていこう。なお、EUでは、酪農家から乳業までに4つの生乳取引の経路があり、それは①集乳を行う酪農協、②集乳・乳製品加工を行う酪農協、③農協以外の民間の乳業メーカー、④生乳ブローカー（第一購入者や第二購入者等）である。原則として、酪農協を経由する分は契約化の適用除外を受ける（第5図）。

契約化の導入国のうち、フランス、イタリア、ブルガリア、ルーマニア、ポーランドの5か国は酪農家と第一購入者の間のみを、それ以外の8か国は、乳業まで全ての段階を、契約化の対象としている。このように、制度のあり方に違いがあるのは、既

第3表 契約化および自主行動規範、POsとAPOsの組織数、団体交渉のシェア

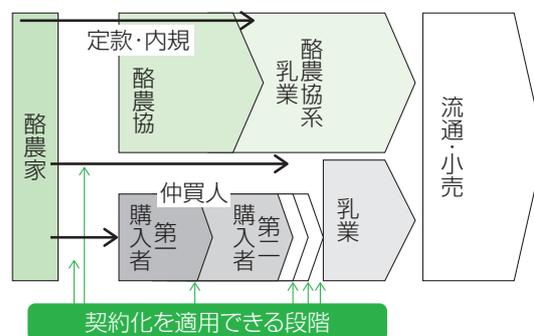
(単位 組織、%)

契約化		契約化に類する自主行動規範	POs	APOs	団体交渉のシェア
			組織数(17年末)		
契約化が導入された国	第一購入者との間の契約化	フランス イタリア ブルガリア ルーマニア ポーランド	70 48 3 — —	4 1 — — —	38.0 0.0 0.8 — —
	乳業まで全ての段階での契約化	スペイン リトアニア ハンガリー スロバキア クロアチア キプロス ポルトガル スロベニア	8 — — — 3 — 4 1	— — — — — — — —	12.0 — — — 1.9 — — —
契約化は未導入だが、POsの形成がみられる国		ドイツ チェコ ベルギー 英国	165 19 3 1	3 — — —	43.0 64.0 41.0 3.4

資料 European Commission(2016b)および「Milk Package Implementation Notifications Reg.511/2012 for year 2017(18年4月更新版)」

(注) スペインには、羊乳のPOsがこのほかに3組織ある。

第5図 集乳経路と契約化を適用できる段階



資料 EU規則1308/2013、EU規則261/2012および現地調査から作成

存の生乳取引経路が尊重され、契約化の適用には各国に裁量を与えられているからである。

つづいて、POsの組織化をみていきたい。17年末のPOsの組織数は、ドイツ（165POs）、フランス（70POs）、イタリア（48POs）に多く、この3か国でのみAPOsも組織されて

いる。一方、新加盟国では、チェコを除くと、POsの組織数は少ない。

さらに、POsやAPOsによる団体交渉の実行をみてみよう。国内の集乳量に占めるPOsやAPOsによる団体交渉のシェアは、チェコ(64.0%)、ドイツ(43.0%)、ベルギー(41.0%)、フランス(38.0%)、スペイン(12.0%)を除くと、一桁台と低い(第3表)。

以上のように、契約化は適用済みだが、POsの組織化やそれを通じた団体交渉には広がりは見られない。この状況に対して、17年秋から18年にかけて、EU当局は、POsにかかる制度のフル活用を目指し、カンファレンスの開催や、各国での新たなPOs組織化と既存のPOsの機能向上を振興するキャンペーンを実行した。

## (2) POsの組織化と団体交渉の取組みの実態

つぎに、POsの組織化や団体交渉の取組みの実態について、アンケート調査をもとに、考えてみたい。

14年に実施された、EUの酪農部門の全263POsを対象としたアンケート(全体の24%に当たる63POsが回答)によると、POsを設立した目的としては、「より高い乳価」の回答割合が92%と高く、「乳価の安定性」(67%)や「出荷の安定性(全量出荷)」(49%)を上回っている。

しかし、「より高い乳価」と回答した58のPOsのうち、「POsの組織化で乳価が高まった」と回答しているのは29%のみである。さらに、乳価を中心とした団体交渉に取り

組んでいるとした回答割合は、全体の6～7割にとどまっている(Wijnands, Bijman and Tramnitzke (2017))。

さらに、団体交渉をPOsが行わない理由としては、3割のPOsが「乳業側が団体交渉を嫌うため」と答えている。なお、18年9月のシネイロ准教授<sup>(注16)</sup>への聞き取り調査でも、スペインでは、乳業側が酪農家個人との契約を望み、団体交渉に至らないとのことであった。

理論からは、個々の生産者と取引するよりも、団体交渉の方が、乳業側も取引費用を削減でき都合は良いはずである。しかし、実態として、乳業側が団体交渉を避けることがありそうである。ではその要因は何であろうか。

以下では、POsを介した団体交渉が進まない要因について考えていきたい。

(注16) Associated Professor Francisco Sineiro Garcia. University of Santiago de Compostela.

## (3) 農業者の組織化や団体交渉の条件

まず、そもそも乳業側が団体交渉を行うPOsに何を望むか、という点をみていきたい。これは、14年からPOsと取引の経験がある、ダノン・スペイン社が、17年11月28日に行われたカンファレンス<sup>(注17)</sup>で発表した資料を参考にする。

(注17) [https://ec.europa.eu/agriculture/milk/milk-package/producer-organisations-campaign\\_en](https://ec.europa.eu/agriculture/milk/milk-package/producer-organisations-campaign_en)

### a 乳業側がPOsに求める機能

ダノン・スペイン社が、POsに期待する

機能と課題は以下のとおりである。

まず、POsに期待する機能としては、交渉のプロであること、市場の動向についての知識、取扱量が十分多くそれを管理できていること、生乳の品質管理ができていること（酪農家への啓蒙機能）、および透明性や信頼があることが挙げられている。

つぎに、課題としては、生産者と乳業との乳価を超えた部分での連携、供給量の調整能力、そして多様性のある農業者の間で契約内容が異なることについて寛容であることが挙げられている。

しかし、前述のWijnands, Bijman and Tramnitzke (2017) のアンケート調査によると、大半のPOsには専任の職員はいない。そして、酪農は過重労働なので、POsの構成農家が、交渉等のための役務を提供するのは難しい。

このように、乳業側は、POsに交渉ならびに配乳調整の高い能力を求めている。そして、専任の職員がない等からそのような能力がPOsにない場合は、乳業側はPOsとの交渉ではなく、酪農家個々人との直接交渉を望むと推測される。したがって、単にPOsとして酪農家が組織化するのでなく、団体交渉に向けた何らかの工夫が必要となると思われる。

## **b 市場にいる買い手の企業数**

さらに、生乳取引市場に少数しか乳業がおらず、買い手独占であると、酪農家が望んでも、団体交渉に至らない可能性が高まる。具体的には、これまでの研究により、

地域の乳業数や食品製造業者数の多寡が、農協やPOsとしての農業者の組織化に影響するということが明らかにされつつある。

例えば、Pascucci, Gardebroek and Dries (2012) は、イタリア農業会計データネットワーク (Italian Farm Accountancy Data Network) の会員である、1万5,000の農業者に対してアンケートを行い、中小規模の食品製造業者が多数いる地域では、農畜産物販売を行う農協が相対的に発展していると述べている。

また、Wijnands, Bijman and Tramnitzke (2017) によると、POsが組織されている国ほど、相対的に乳業数が多い傾向にある。例えば、フランスの乳業数は2,000ほどと群を抜いて多く、これらは主にブランド戦略を採用する中小企業で、高付加価値の乳製品をEU域内市場において販売している。そして、そのような乳業との取引のため、フランスではPOsの組織数も多く、POsによる団体交渉も発展している。

これらより、POsや農協等として、酪農家が組織化する条件のひとつは、生乳の買い手側のプレーヤー数が十分に存在することといえる。たとえ交渉能力等が高いPOsが団体交渉を望んでも、地域の生乳取引市場が買い手独占であれば、ほかに出荷先はなく、団体交渉を行うメリットはない。団体交渉し、乳業側の出した条件が不満なら酪農家側はほかをあたる、という行為が封じられているからである。

このことから、POsが組織化し、団体交渉に臨むには、生乳取引市場の買い手側に

十分な数のプレーヤーが参加していることは重要な条件と考えられる。

#### (4) 連合会による情報提供ネットワークの形成

##### —ドイツ・バイエルンMeGの事例から—

最後に、前項 a にあるような能力をPOsが有し、また b のとおり乳業数が一定数あるドイツ南部での、POsの連合会(注18)の設置の事例をみていきたい。この事例で、POsが高い情報獲得能力や交渉能力を獲得するための工夫は、POsが連合会であるAPOsを設置したことである。

まず、設立の経緯からみていきたい。ドイツのバイエルン州は生乳の大産地であるが、山岳地帯も多く、州の平均飼養頭数は30頭前後と、酪農家の経営規模は小さい。このような地域性や酪農構造から、小規模なPOsの数は多く、また、地域にはブランド戦略を採る中小乳業が多く存在する。

州内の小規模なPOsが、交渉力の増強のため、連合会を設置する必要に迫られ、06年に経済団体 (Wirtschaftlicher Verein) という形態で「バイエルン酪農生産者組織 (Bayern MeG w.V.)」(以下「バイエルンMeG」という) が設立された。なお、設立当時は酪農パッケージ導入前であったので、バイエルンMeGは、ドイツ市場構造法を根拠法としていたが、現在はAPOsとして認定を受けている。

現在、バイエルンMeGの会員は、全国に広く存在する。17年の会員POs数は、118POs

で、取り扱う生乳量は470万トンと、ドイツ国内の1割強に達している。17年末のドイツの酪農部門には165のPOsがあるので、組織数ではPOs全体の7割がバイエルンMeGの会員といえる。

会員POsは、バイエルン州を含む、11州(注19)に存在する。州外からもバイエルンMeGに加盟する理由は、全国の生乳取引の相場を知ることにある。旧東独のPOsのような大規模経営体ほど、全国の取引相場の動向を重視しているという。重量当たりの乳価が上昇すれば、その収入増は大口出荷者ほど大きい。交渉を優位に進めるためには、相場の見通しが重要になる。

以下では、バイエルンMeGを介し、POsが取引相場の情報を得るプロセスをみていきたい。まず、会員POsは、出荷生乳量1,000トン当たり40ユーロの会費を支払う。この会費は、乳価の0.1%ほどと小さい。その会費収入の大半は、3～4人いる職員の人件費に充てられる。これらの職員は、契約交渉にかかるコンサル業務に従事する。

コンサル業務には、会員POsに対する生乳取引契約の策定のアドバイスと、また実際の契約交渉の場での同席や、交渉参加が含まれている。

このコンサル業務のほか、バイエルンMeGは会員POsに、インターネットを通じて、取引相場の情報を提供している。同サービスで、会員POsは、他の会員POsの出荷条件や乳価を知ることができる。

このように、バイエルンMeGはドイツ南部という、乳業数が多数あり、POsが形成

しやすい地域で発展した。そして、連合会であるAPOsを通じて、小規模なPOsは乳価の0.1%を連合会に払えば、専任の職員が雇用できなくても、交渉能力等といった乳業側が求める機能を備えることができる。このような仕組みは、POsによる団体交渉の実行に大きく貢献するものと、高く評価できる。

なお、ここで興味深いのは、POsやAPOsの発展は、酪農協の組合員に、組合を脱退し、属性の似通った組合員同士でPOsを組織するという、新たな組織化のインセンティブをもたらしていることである。14~16年の乳価下落を契機に、ドイツの最大手の酪農協であるDMKから、18年までに組合員数の8分の1に相当する1,000超の組合員が脱退している(小田(2018))。この脱退者には大口出荷者が多く、その一部はPOsを組織し、バイエルンMeGを介して再びDMKの子会社である乳業へ出荷している。つまり、物流に変化はないが、商流のみ酪農協と組合員という関係から、POs等を通じて酪農協系乳業へ出荷するよう変化したわけである。

大口出荷者である組合員ほど、出荷量ほどは農協経営に影響できない一人一票制に不満を持つようになる。合併を繰り返し、大規模になりすぎた酪農協では、農協と組合員の距離は離れ、その不満はケアされない。そして、POsやAPOsが十分機能する環境であれば、とくに大口出荷者は、POsを介し、高乳価を求め、団体交渉を望むようになっているのであろう。

(注18) 連合会というものの、配乳業務等は行わず、交渉にかかるコンサル業務のみに特化している。

(注19) 11州は南部の5州と、ニーダーザクセン州、ノルトライン・ヴェストファーレン州、ブランデンブルグ州、チューリンゲン州、ザクセン・アンハルト州、ザクセン州。

## 4 EUにおける酪農部門のPOs形成の地域性と酪農協の発展

### (1) 酪農協とPOsの違い

#### —垂直統合と水平統合—

現在のところ、EUが取り組んだPOsとしての酪農家の組織化は、前述のように、地域別に濃淡があるようにみられる。そして、その背景には、乳業側の規模や企業数とともに、酪農協の組織整備状況が関係しているとみられる。

そもそも酪農パッケージにおける酪農家の組織化は、農協が未発達な東欧や南欧を念頭に、農協を組織する第一歩と位置付けられていた。とくに北西欧では、産業革命後に世界に先駆けて農協制度は発展済みであり、POsを第二波として、さらなる農業者の組織化が期待された。

しかし、実際には、農協とPOsの組織や運営には、共通する部分も多い。Wijnands, Bijman and Tramnitzke (2017) でも、POsは一人一票制を採用し、農業者のみが組織する理事会を有していることが確認されている。ただし、POsの多くは加工を行わないので、酪農家の水平統合であると評価されるのに対して、酪農協は子会社の乳業が加工まで行うため、酪農家がサプライチェ

ーンを垂直統合しているとみなされている。<sup>(注20)</sup>

このように加工事業の有無を除けば、両者の組織形態や機能には重複する部分があり、とくに農業者の組織として、サプライチェーンに生産者側の意思を反映させる点で共通している。ここから、地域内での酪農協の整備状況が、POsの形成やその機能に一定の影響を与えることが示唆されよう。

(注20) ICA Research Conference 2018におけるフンボルト大学Markus Hanisch教授の説明に依拠。

## (2) 地域別にみた酪農協の垂直統合の状況とPOsの組織化の関係

EUにおいて、乳業の発展状況とともに、酪農協の垂直統合<sup>(注21)</sup>の状況からPOsの組織化を整理すると、以下の3地域に分類できる。

第一に、酪農協としての垂直統合が進んでおり、POsの組織化がみられない北西欧のオランダやデンマークなど酪農大国である。

オランダやデンマーク等では、酪農経営体の大規模化が最も進んでいる。過去10年間は、経営体の数を大きく減らすことなく、大規模化は進み、増産も著しい。また、酪農協系乳業を中心に乳業は大規模化している。相対的にみれば、大規模な酪農家が、そのほかに出荷先もなく、少数の大規模な乳業に出荷している状態である。ここでは、酪農協系乳業と酪農家がいずれも十分に規模拡大し、競争力がある。そのため、そもそもPOsを組織する必要性が少ない地域である。

第二に、酪農協としての垂直統合も進ん

でいるが、POsの形成もみられるドイツ、フランス、イタリアといったEU15の南部を中心とした国々である。

これらの国々では生乳生産量が多いが、山岳地帯を含み、中小規模の酪農家と、その取引相手としての中小乳業が数多く存在する。酪農家は、多様な出荷先に恵まれており、乳業側と団体交渉を行うための能力を備えた、バイエルンMeGのようなAPOsやPOsの発展がみられる。

そして、このような地域では、副産物として、大規模な酪農協に対して、大規模な酪農家が組合員としてではなく、POsを経由した生乳出荷へシフトするケースも出てきている。

このように酪農協を含む、多数の中小乳業が存在すれば、酪農家は複数で多様な出荷の選択肢に恵まれる。そして、そのことは、酪農協に不満がある場合は、新たに交渉力のある組織として、POsを組織するインセンティブを酪農家に付与する。こうして、酪農協による酪農家の垂直統合と、酪農家がPOsを介し乳業と取引するという生乳取引経路がせめぎ合う状況が発生している。

第三に、酪農協としての垂直統合もPOsの形成も遅れている東欧等である。小規模な酪農家は無数に存在し、それらと比較的に少数で、中小規模の乳業が取引している。

本来ならば、小規模な酪農家が多く、乳業の大規模化も遅れており、POsの組織化によるメリットが大いにあるエリアとみられるが、EUが期待したほどには、酪農家の

組織化は進まなかった。ここでは、共産主義体制に植え付けられた「共同」への強いトラウマが、なかなかPOsの組織化が進まない背景にあるとされる<sup>(注22)</sup>。

そして、こうした地域では、そもそも酪農協の展開はない。農協という農業者の組織についての具体的なイメージがないなか、POsとして組織化のみが鼓舞されても、メリットがあるものなのか実感は乏しく、酪農家の意欲は高まらなかったとも考えられる。

このような地域では、先進事例についての情報発信を強化する等で、成功体験の共有を含むような酪農家への教育的な支援が望まれる。そして、実際に、Wijnands, Bijman and Tramnitzke (2017) のアンケートでも、東欧では、とくに若い世代がPOsを組織し、加工事業を行う酪農協へ発展を望む声がきかれており、こうした若手農業者のニーズへ適切に対応していくことが重要であろう。

(注21) 酪農協が乳業も含めて垂直統合し、かつ国内でそのシェアが高い場合には、酪農家は酪農協に出荷するしか売り先はない。また、そのような状況は、国内の乳製品需要が小さいことが背景にあると思われる。

(注22) Falkowski and Ciaian (2016)

### (3) 今後のPOsの発展には

EU当局が望むような、POsとしての酪農家の組織化には、現段階では、その到達度に大きな地域差が生じている。そして、ここでは、本来POsの整備が目指されていた東欧や南欧地域での遅れが目立っている。

このような遅れを取り戻し、東欧や南欧

で面的なPOsの組織化を実現させるには、17～18年にEU当局が実行したようなキャンペーン等の情報発信の強化に加えて、将来的には加工業も営む垂直統合型の酪農協へ発展するための財政支援も必要であろう。

繰り返しになるが、EU15と新加盟国での酪農家の組織化は、歴史的な発展段階が異なっている。新加盟国は近代的な協同組合が組織化される前の、産業革命直後のEU15の状態とみなすならば、酪農パッケージとしてEU域内統一の枠組みで酪農家の組織化を進めるのに加えて、酪農協の後進地帯である東欧へは、特別な手厚い支援も必要と思われるからである。

(注23) ベイマン・イリオポウロス・ポッペ編著 (2015) を参照。

## おわりに

EUにおける制度的な枠組みと実態をみると、農政改革による農畜産物市場の開放は、サプライチェーンの構造変化を通じ、農業者の交渉力を相対的に弱体化させる可能性が高い。そこで、そもそもの農政改革の目標達成には、流れを修正するために、農業者側の組織化を強化し、交渉力の非対称性等を改善することが、必要な環境整備として挙げられてくる。

しかし、同時に農業者の組織化は、農政改革に影響を受けた、買い手側のプレーヤー数の減少や規模拡大から阻害される。

したがって、農政改革による農畜産物市場の開放と農業者の組織化は、一体感をも

って進められていくことが必要と主張できる。

ひるがえって日本では、農政改革と農協改革は同時進行している。日本の酪農・乳業構造と酪農家の組織化については今後の研究課題としたいが、既に農協制度のもと、日本の農業者は高度に組織化している。このような構造を最大限に活用しながら、「強い農業づくり」を目指すような農政のあり方が重要であると考ええる。

#### <参考文献>

- ・内田多喜生 (2018) 「フランスにおける農協の新たな展開」『農林金融』 6月号
  - ・小田志保 (2018) 「ドイツの酪農協系乳業DMKグループにみる農業協同組合の今日的課題」『農林金融』 6月号
  - ・亀岡鉦平 (2015) 「EU生乳クォータ制度の廃止と対応策—30年間続いた生産調整の終焉—」『農林金融』 9月号
  - ・木下順子 (2013) 「平成24年度 カントリーレポート：EU、米国、中国、インドネシア、チリ」『行政対応特別研究 [主要国横断] 研究資料』 第3号
  - ・泉水文雄ほか (2014) 『諸外国における優越的地位の濫用規制等の分析』 公正取引委員会競争政策研究センター
  - ・ベイマン,J.,C. イリオポウロス and K.J. ポッペ編著 (2015) 『EUの農協—役割と支援策—』 (農林中金総合研究所海外協同組合研究会訳) 農林統計出版
  - ・Bokusheva,R. and S.Kimura (2016) "Cross-Country Comparison of Farm Size Distribution", *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, No.94.
  - ・European Commission (2016a) "Report from the commission to the European parliament and the council: on unfair business-to-business trading practices in the food supply chain".
  - ・European Commission (2016b) "Report from the commission to the European parliament and the council: Development of the dairy market situation and the operation of the "Milk Package" provisions".
  - ・Falkowski, J. and P. Ciaian (2016) *Factors Supporting the Development of Producer Organizations and their Impacts in the Light of Ongoing Changes in Food Supply Chains*, European Commission, Joint Research Centre.
  - ・HLG (2010) "Report of the High Level Group on Milk1 final version 15 June 2010".
  - ・Kliemann,A. (2017) "Framework for producer organisations in the milk sector: the relationship of agriculture and competition law". ([https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/milk/milk-package/01\\_framework\\_for\\_producer\\_organisations\\_in\\_the\\_milk\\_sector.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/milk/milk-package/01_framework_for_producer_organisations_in_the_milk_sector.pdf))
  - ・OECD (2014) *Competition Issues in the Food Chain Industry*.
  - ・Pascucci, S., C. Gardebroek, and L. Dries (2012) "Some like to join, others to deliver: an econometric analysis of farmers' relationships with agricultural co-operatives", *European Review of Agricultural Economics*, 39 (1) , pp.51-74.
  - ・Wijnands, J. H.M.,J. Bijman and T. Tramnitzke (2017) *Analyses of the Functioning of Milk Package provisions as regards Producer Organisations and Collective negotiations*, European Commission, Joint Research Centre.
- (本研究はJSPS科研費17K07961の助成を受けたものである。)

(おだ しほ)



# 負債と資本の区分をめぐる会計上の問題

客員研究員 明田 作

## 〔要 旨〕

IASBは、2018年6月にIAS第32号の金融商品の分類に関し、企業の経済的資源を引き渡す「時点特性」と「金額特性」の2つの基準に基づき金融商品を負債と資本とに区分する新たな提案を行い意見募集をした。

新たな提案は、大きな議論となっていた自社株によって決済するデリバティブ金融商品の固定対固定の条件や資本性金融商品のうち資本に区分しない商品に関し、首尾よく説明できるようにするための基準にすぎない。

協同組合陣営等からは「金額特性」という新たな基準の導入がIFRIC第2号の取扱いに影響が及びかねないという懸念が表明されているほか、多くの国における協同組合の出資は依然として負債に分類されてしまう問題は未解決のままとなっている。

議論が収れんしない背景には、IAS第32号における負債と資本の区分の整理にIASBの概念フレームワークにおける負債確定アプローチとは矛盾する要素を持ち込まざるをえないところにある。

負債と資本の区分は、本来、主として法的な性格に応じた区分であり、議論を収れんさせ、あらゆる法人に適用できる基準を確立しようとするならば、法的な性質によって区分する以外にはない。

わが国では、IAS第32号に相当する国内基準の検討は進められていないが、仮に検討する場合でも既存の基準ありきでの導入上の問題の有無を中心にするような検討であってはならず、会計のあり方の基本に立ち返った議論が求められる。

## 目 次

はじめに	3
1 新提案の概要	4
—FICE DP (DP/2018/1) のポイント—	5
2 現行基準の概要	6
(1) 概念フレームワークとIAS第32号	7
(2) プッタブル金融商品の例外	おわりに
(3) IFRIC/2について	
	3 新たな提案に至るまでの主要な経過
	4 新たな提案で何がかわるのか
	5 わが国の関係団体と協同組合陣営からの意見
	6 なぜ議論が収れんしないのか
	7 問題の解決に向けて

## はじめに

IASB（国際会計基準審議会）は、昨年6月、2019年1月7日を意見募集の期限とするディスカッション・ペーパー「資本の特徴を有する金融商品（Financial Instruments with Characteristics of Equity）」(DP/2018/1)を公表した（以下「FICE DP」という）。このFICE DPでは、IAS第32号（金融商品：表<sup>(注1)</sup>示）における金融商品の負債と資本の区分に関し、新たに金融商品の発行者の観点から企業の経済的資源を引き渡す義務に関する履行の時期（timing）と金額（amount）の2つに焦点をあてて区分するという案が提案されている。今回は、協同組合の出資金に関する解釈指針であるIFRIC第2号「協同組合に対する組合員の持分および類似の金融商品」（以下「IFRIC/2」という）とブタブル金融商品の例外を定めた規定についてはとくに論点になっていないため見直さないうことになっているが、そもそも現行の基準そのものが協同組合にとっては受け入れ難い内容である。

IFRIC/2に基づき対処してきたEUの協同組合にとっては、新たな基準の導入に伴い、今後の議論によっては現行の取扱いが変更を迫られかねない懸念もあるのに加え、ほとんどの国の協同組合にとっては新たな提案が何らの解決ももたらすものでないことから、ICA（国際協同組合同盟）を含め協同組合陣営からは批判的な意見書が提出されている。

本稿では、新たな提案のポイントを概説するとともにその問題点を検討し、20年近くにもわたる議論を経てもなぜ解決をみないのか、解決する方法がないのかについて考えてみたい。

（注1）IAS第32号は、1995年に採択され、その後部分的な改正を経て、現行の基準は03年に改訂されたもので、その後も数次にわたる部分的な改正がなされ現在に至っている。

## 1 新提案の概要

### —FICE DP (DP/2018/1) のポイント—

IAS第32号<sup>(注2)</sup>によると、金融商品の発行者は、その金融商品またはその構成部分につき当初認識時において法的形式ではなく、契約の実質ならびに金融負債および資本性金融商品の定義に従い、金融負債または資本性金融商品に分類しなければならない（IAS/32、15項・18項）こととされている。

FICE DPでは、非デリバティブ金融商品については、それが次のいずれか、または双方の性質を含んでいる場合には、金融負債として分類することになるとしている（IN10）。

- ①清算時以外の所定の時点で現金または他の金融資産を移転することを回避することができない契約上の義務（timing feature = 以下「時点特性」という）
- ②企業の利用可能な経済的資源とは独立した金額となることを回避することができない契約上の義務（amount feature = 以下「金額特性」という）

この考え方によって金融商品がどう分類

されるか、その概略を図示すると第1表のようになる。

「時点特性」は、所定の時期に企業が支配義務を履行するために十分な利用可能な経済的資源（流動性と十分なキャッシュ・フロー）があるかどうかを財務報告の利用者が評価・判断することに資するためであり、企業の「利用可能な経済的資源」とは、いふなれば資産から負債を控除した後の残余資産を意味するもので、したがって「金額特性」は、貸借対照表のソルベンシーおよび投資へのリターンに焦点をあてたものといわれている。

この新たな提案による定義では、清算時以外の時点（清算時をどのようにとらえるかも論点の一つ）において払戻し義務を有している協同組合の出資持分は、依然として負債であることに変わりはない。

このIASBの新たな提案と問題点に関しては、提出された協同組合陣営からの意見を紹介した後で述べることとして、次に、現行の国際会計基準における負債と資本の

区分の定義と協同組合の出資に関する取扱いの概要について説明しておこう。

（注2）金融商品（a financial instrument）とは、一方の企業にとっての金融資産と、他の企業にとっての金融負債または資本性金融商品の双方を生じさせる契約をいう（IAS/32、11項）。したがって、協同組合の出資（契約）もここでいう金融商品となる。ただし、株式と異なり協同組合の「出資」は有価証券ではなく、日本では用語も含め株式と概念が異なるので、理解のしかたも国や当事者によって同じではないように思われるところがあり（持分の払戻しの概念と出資の払戻しの概念の違いなど）、議論が混乱する要素の一つとなっているように思われる。

## 2 現行基準の概要

### (1) 概念フレームワークとIAS第32号

国際会計基準（IFRS）においては、IASB<sup>(注3)</sup>の概念フレームワーク上、貸借対照表の貸方は、負債と資本とに区分することとされ、資本は、資産から負債を控除した残余持分と定義されている（IASB（2018a）4.63項）。

一方、負債の定義は、過去の事業に起因して経済的資源を移転する企業の現在における義務であり、その義務は企業にとって

第1表 金融商品の分類

金額特性 (amount feature)	発行企業の利用可能な経済的資源から独立した金額に関する義務の存在	左の義務が存在しない
時点特性 (timing feature)		
清算時以外の一定の時期に経済的資源を引き渡す義務の存在	負債 (普通社債など)	負債 (公正価値で償還可能な株式等)
清算時のみ経済的資源を引き渡す義務の存在	負債 (固定金額の現金に対しその価値が等しくなるよう変動数の自己株式を引き渡す義務を負う転換社債など)	資本 (普通株式など)

資料 IN11から作成

回避することが事実上できないものとなっている（同4.26項）。

これに対し、IAS第32号は、「金融商品とは、一方の企業<sup>(注4)</sup>にとっての金融資産と、他の企業にとっての金融負債または資本性金融商品の双方を生じさせる契約をいう」（IAS/32、11項）と定義したうえで、金融負債を以下のように定義し、資本性金融商品（an equity instrument）とは、企業のすべての負債を控除した後の残余持分（a residual interest）を証する（evidence）契約であるとしている（同項）。

① 次のいずれかの契約上の義務

①a 他の企業に現金その他の金融資産を引き渡す契約上の義務（例えば、未払金など）

①b 金融資産または金融負債を当該企業にとって潜在的に不利な条件で他の企業と交換する契約上の義務（例えば、売建オプションなど）

② 自己の資本性金融商品によって決済され、または決済することができる契約のうち、次のいずれかであるもの

②a デリバティブ以外で、自己の可変数の資本性金融商品を交付する義務を負い、または交付する義務を負う可能性があるもの（例えば、帳簿価額と等価値の自己の株式で償還できる金融商品など）

②b 自己の資本性金融商品を含むデリバティブ契約で、固定額の現金その他の金融資産と自己の固定数の資本性金融商品とを交換する以外の方法で決済されるか、またはその可能性があるもの

（例えば、自己の株式を利用して純額決済される売建オプションなど）。このため、何らかの通貨の固定額と交換に企業自身の固定数の資本性商品を取得する権利、オプションまたは新株予約権は、企業が当該権利、オプションまたは新株予約権をデリバティブ以外の同一クラスの企業自身の資本性金融商品の現在の所有者のすべてに比例的に提供する場合には、資本性金融商品である。また、企業自身の資本性金融商品には、IAS第32号16A項および16B項に従って資本性金融商品に分類されるプットブル金融商品、清算時にのみ企業の純資産に対する比例的な取分を他の当事者に引き渡す義務を企業に課す金融商品でIAS第32号16C項および16D項に従って資本性金融商品として分類されるもの、または企業自身の資本性金融商品の将来の受取りまたは引渡しに関する契約である金融商品は含まない。

例外として、次に述べるように、金融負債の定義を満たす金融商品がIAS第32号の16A項および16B項または16C項および16D項の特徴と条件をすべて満たしている場合には、当該金融負債は資本性金融商品として分類される。

**(注3)** 概念フレームワークは、個別の会計基準を設定するための基準ともいべきもので、IASBにかぎらないが、その基本的役割は、一般に資金の調達や運用を目的とする証券・金融市場に参加する市場参加者（とりわけ投資家）を前提として、目的や基礎概念をあらかじめ設定し、それに基づいて規範的なアプローチに基づく演繹法によって、整合性のとれた会計の基礎概念の体系を明文化しようとしたもので、それは会計

基準設定者の考える理想的な姿を示したものであるといえる(岩崎(2015)67頁)。しかし、IASBの概念フレームワークは、純粋理論ではなく、特定の会計観に立脚しており、それは会計公準→会計理論→会計原則→会計処理・会計表示といった伝統的な会計理論の基礎、背景にある会計観とは異なっている。

(注4)ここに「企業(entity)」とは、個人、パートナーシップ、法人、信託および政府機関を含んだ概念である。また、「契約(contract and contractual)」とは、その形式を問わず、必然的に一定の経済的な結果を伴うことになる複数当事者間の合意をいう。

## (2) プッタブル金融商品の例外

プッタブル金融商品とは、現金または他の金融資産を対価として当該金融商品の発行者に売り戻す権利をその保有者に与えているか、不確実な将来の事象が生じ、または当該金融商品の保有者の死亡もしくは退社が発生したときに自動的に売り戻される金融商品をいい(IAS/32、11項)、したがって協同組合の「出資」は、このプッタブル金融商品の一種となる。<sup>(注5)</sup>

この、プッタブル金融商品は、発行者がその保有者に現金または他の金融資産を引き渡す契約上の義務を含んでいるため、通常、金融負債として分類されることになるが、例外として、その金融商品がIAS第32号の16A項および16B項または16C項および16D項の特徴と条件を満たしている場合には、資本性金融商品として分類される。

しかし、例外的であるため、その要件は厳格かつ限定的なものとなっている。すなわち、プッタブル金融商品は、次の要件のすべてを満たした場合にはじめて資本として分類される(IAS/32、16A項)。

①当該金融商品の保有者に対し、企業の

清算時に当該企業の純資産に対する比例的な持分(取分)権を与えているものであること。

②当該金融商品が他のすべてのクラスの金融商品に劣後する金融商品のクラスに属していること、すなわち最劣後の権利であること。

③他のすべてのクラスの金融商品に劣後する金融商品のクラスに属するすべての金融商品が、同一の特質を有していること。これは、例えば、それらはすべてプッタブルでなければならず、買戻しまたは償還価格の計算に用いられる算式その他の方法がそのクラスのすべての金融商品について同じでなければならないことを意味する。

④発行者が現金または他の金融資産と交換に当該金融商品を買戻しまたは償還をする契約上の義務を別にして、当該金融商品が、現金または他の金融商品を他の企業に引き渡す契約上の義務を含まず、また企業にとって潜在的に不利な条件で他の企業と金融資産または金融負債を交換する義務を含んでおらず、かつ、金融負債の定義の②にあるとおり(46頁参照)企業自身の資本性金融商品で決済されるか、またはその可能性のある契約でないこと。

⑤当該金融商品の存続期間にわたって当該金融商品に帰属する予想キャッシュ・フローの合計額が、実質的に純損益、認識されている純資産の変動または当該金融商品の存続期間にわたる企業の認識済

もしくは未認識の純資産の公正価値の変動（当該金融商品の影響を除く）に基づいていること。

さらに、プッタブル金融商品が資本性金融商品に分類されるためには、以上の要件をすべて満たすことに加えて、発行者は次のものを有する他の金融商品または契約を有してはならないことになっている（IAS/32、16B項）。

①純損益、認識されている純資産の変動または企業の認識済もしくは未認識の純資産の公正価値の変動（当該金融商品または契約の影響を除く）に実質的に基づくキャッシュ・フロー合計額、および

②プッタブル金融商品の保有者に対する残余リターンを実質的に制限ないしは固定する効果

この条件を適用する際には、企業は、IAS第32号の16A項に規定する金融商品の保有者との非金融契約で、非金融商品の保有者と発行企業との間に生じるかもしれないこれと同等の契約の契約条件と類似した契約条件を有するものを考慮してはならない。そして、当該企業がこの条件を満たしていると決することができない場合には、当該プッタブル金融商品を資本性金融商品に分類してはならない。このことはつまり、企業の所有者以外の立場での金融商品の保有者との取引は、プッタブル金融商品の例外的取扱いを検討する際には考慮しないことを意味している。

なお、IAS第32号の16C項および16D項は、清算時にもみ企業の純資産の比例的な取分

を引き渡す義務を含んだ金融商品についての定めで、これは企業の清算が確実であり、清算をコントロールできない場合、例えば有期の事業体等における金融商品の発行企業にとって現金その他の金融資産を支払う回避不能の契約上の義務についてのものであるが、その要件は上のプッタブル金融商品に対する要件に類似する要件を規定したもので、協同組合が存立期間を定めている場合や一定のパートナーシップの場合を想定したものである。

**（注5）**わが国の会社法は、閉鎖会社であれ公開会社であれ、少数株主の保護のために一定の場合には株主による発行会社に対する株式の買取請求権が認められており、現行基準では条件によって負債となるか資本となるかの取扱いが異なることになろうが、これに関しての説得力のある説明が見受けられない。

### **(3) IFRIC / 2 について**

このIFRIC/2は、協同組合等の組合員の出資持分が負債に分類されることになることに関し、IAS第32号の原則の適用指針を定めたものである。この指針では、次の点を明確にしている。ただし、これは協同組合にとっては、オープン・メンバーシップの原則に抵触しかねない性格を含むもので、いわばIFRSを適用するに際しての妥協の産物だといえる。

①その償還を請求できるという協同組合の組合員の出資持分を含む金融商品の保有者の契約上の権利は、それ自体では金融負債を生ぜしめるものではない。協同組合等は、金融負債に分類すべきか、資本に分類すべきかを判断する場合には、

金融商品のすべての条項や条件を検討しなければならない。これらには、分類日で有効な関連する国内法、規則および協同組合等の定款を含むが、法令、規則または定款の将来の改正については想定していない（第5項）。

②組合員の出資持分は、組合員が償還を請求する権利を有していない場合、第7項および第8項（下記参照）に定める条件のいずれかが存在する場合、IAS第32号の16A項および16B項（前述を参照）または16C項および16D項（清算時にのみ資産の比例的な取分を引き渡す義務を含む金融商品）のすべての性質と条件を満たす場合には、資本である（第6項）。

③協同組合等が組合員の出資持分の償還を無条件に拒否できる権利（an unconditional right to refuse redemption of the members' shares）を有している場合には、当該出資持分は資本である（第7項）。

④国内法、規則または協同組合等定款が組合員の出資持分の償還に関して、例えば償還を無条件に禁止する、または流動性を基準に償還を禁止するなど種々の禁止を課すことができるようになっている。償還が国内法、規則または協同組合等の定款で無条件に禁止されている場合には、組合員の出資持分は資本である。しかし、単に、例えば流動性の制約があるなどの条件が満たされた（あるいは満たされない）といった条件のみで償還が禁止される条項があることによっては組合員の出

資持分が資本に分類されることにはならない（第8項）。

⑤無条件の禁止というのは、すべての償還が禁止されている点で絶対的な場合がある。無条件の禁止でも、償還により組合員の出資持分の数や払込済出資の金額が一定の水準を下回ることになる場合には禁止されるという、部分的である場合がある。部分的な禁止の場合、協同組合等が第7項にいう無条件に償還を拒否できる権利を有していない、または例外的プットブル金融商品または例外的精算時償還金融商品（IAS/32の16A項および16B項または16C項および16D項）の条件を満たし資本として分類される場合を除き、償還を禁止している部分を超過する組合員の出資持分（例えば、最低出資額を超過する部分）は、負債となる（第9項）。

### 3 新たな提案に至るまでの 主要な経過

資本の性質を有する金融商品に関するプロジェクトは、最初はFASB（米国財務会計基準審議会）単独で開始された。FASBがこの議論に携わることとなったのは、古く1986年発足の金融商品プロジェクトまで遡る。このうち、負債・資本プロジェクトが最初に公表した討議資料は90年であったが、議論は一時中断し、2000年に入って新たな公開草案が発表され、その内容の一部は03年にSFAS第150号（負債と資本の特徴を併せ持つ金融商品の会計）として公表された。こ

のSFAS第150号は、強制的な償還義務のある金融商品は、負債であるとしたことから、全国協同組合事業協会 (National Cooperative Business Association) 等を中心にロビー活動が展開され、同年の11月にはSFAS第150-3号により、償還義務のある協同組合を含む非営利法人の資本性金融商品に対するSFAS第150号の適用は無期限に延期されることとなった。

その後、負債と資本の区分の問題につき、FASBとIASBは、02年のノーウォーク合意に基づくIFRSと米国会計基準の中長期的なコンバージェンス (収れん) の一環として、06年の両者の覚書 (MoU) に基づき、両者の共同プロジェクトとして検討を進めることとした。

この共同プロジェクトの結果は、08年2月に公表されたディスカッション・ペーパー「Financial Instruments with Characteristics of Equity (資本の特徴を有する金融商品)」となったが、その後議論は紛糾し、他のプロジェクトを優先させる必要性や人的不足等を理由に、10年10月の議論を最後に共同プロジェクトは中断されることとなった。

その後、12年10月には、IASBの単独プロジェクトとして、概念フレームワーク (前掲 (注3) 参照) のプロジェクトの構成領域として取り扱うこととなり、17年末に向けディスカッション・ペーパー (DP) を発表すべく再度議論を開始することになった。予定よりも半年ほど日程がずれ込んだが、冒頭に述べたように昨年6月にはディスカ

ッション・ペーパー (FICE DP) の形で検討結果の案が公表された。

紙幅の都合上、今回の提案に至るまでのプロジェクトの検討・議論の経過、内容については説明を省略せざるを得ないので、後掲の参考文献、とくに02年のIAS第32号の修正案からIFRIC/2に至るまでのEUにおける議論・対応の経過等については、Detilleux & Naett (2005) を、共同プロジェクトによるディスカッション・ペーパーの公表と意見募集に至るまでの経過と各国の協同組合陣営の対応については、重頭 (2008) を、同ディスカッション・ペーパーに対して提出された意見の分析については、Maglio, Agliata & Tuccillo (2017) を、今回の新たな提案前までの検討内容と経過に関しては、池田 (2015b, 2016)、石田 (2015, 2018) 等を参照願いたい。また、徳賀 (2014) は、負債と資本の区分に関する基本的論点についての洗い出しを行っているので併せて参照願いたい。

#### 4 新たな提案で何が変わるのか

FICE DPにおけるIASBの提案は、その説明によれば、現行のIAS第32号に基づく分類結果を大きく変えることなく、負債と資本に区分する原則を明瞭にすること、そして単に区分だけではなく表示と開示を通じて提供される情報の価値を高めるとともに、分類の要件、とりわけ金融商品の交換において交換される金融商品の一つが自己

株式である金融商品（自己株式に関するデリバティブ）である契約上の権利・義務に関する要件について一貫性、完全性および明瞭性の改善をはかるといえるものである。

したがって、協同組合の出資に関しては、新たな変更を加える提案は行われておらず、前述のとおり協同組合の出資に関する解釈指針であるIFRIC/2およびプッタブル金融商品である協同組合等の出資を負債ではなく例外的に資本として取り扱う要件（IAS/32、16A・16B項）については、検討を先送りしている。

しかし、IFRIC/2の要件、この取扱いは03年のIAS第32号改訂の結果を受けた後の折衝による妥協の産物であり、一部の国における実務対応としてはともかく協同組合のアイデンティティを理論的には損ねるものであり、また例外的プッタブル金融商品として資本に分類されるためには脱退等一定の場合に償還される金額が純資産に対する比例的な持分（取分）権を保障されたものでなければならないとされているため、多くの協同組合の出資は依然として会計上負債として取り扱われるという問題が残っている。

ところで、今回の提案の新たな要件を適用した場合に、現行のIAS第32号を適用したときとは異なる可能性のあるものがいくつかある。例えば、代表的なものをあげると、現行IAS第32号のもとでは、累積型永久優先出資（株式）など、固定額かつ累積型の配当の支払義務がある金融商品は、そうした義務があったとしても期限を特定せ

ずに支払いを繰り延べる無条件の権利を持つ場合には、資本に分類されるが、新たな要件では負債に分類される。それは当該商品の価額（支払うべき金額）が発行企業の利用可能な経済的資源とは独立した要素によって決まるものだからである。

次に、新たな要件のもとでは、自己株デリバティブで、固定額の現金その他の金融資産と企業自身の固定数の資本性金融商品とを交換する、いわゆる固定対固定の条件（fixed-for-fixed condition）を満たす場合には、当該デリバティブ商品を全体として資本性金融商品に分類し、そうでない場合には、金融資産または金融負債に分類する。これは当該商品の価値変動のリスクが株式の価値変動リスクと同じであり希薄化も生じないため、「金額特性」である企業の利用可能な経済的資源から独立したものではないからである。現行のIAS第32号のもとでは、株主が所有している株式数に基づいて当該株主に対してのみ発行する外貨建ての権利、オプションおよびワラントについては、外貨の固定額との交換であっても例外として資本として取り扱っているが、その決済額が企業の利用可能な経済的資源から独立した指標である為替変動を反映したものとなるので、負債となる。

## 5 わが国の関係団体と協同組合陣営からの意見

FICE DPに対しては、128通の意見書が世界中から寄せられている。IASBでは、今

年中にこれら意見を分析し、今後の方向性を固める予定になっている。

わが国の企業会計基準設定主体であるASBJ（企業会計基準委員会）は、FICE DPではこれまで適用上の課題とされてきた固定対固定の条件の明確化や経済的強制の課題への対応の一部にとどまっており、とくに「金額特性」に関しては分類の結果を説明するのに十分でない可能性があることを指摘し、幅広い請求権に対し整合的な考え方が適用できるよう検討を進めるべきだとしている。

また、日本公認会計士協会は、「時点特性」を有する請求権を例外なくすべて負債とするのであれば、プッタブル金融商品については例外処理を継続すべきではなく、仮にプッタブル金融商品を資本とする処理を継続する必要があるのであれば、むしろ「金額特性」の要件のみで負債と資本を区分するアプローチによることが妥当なのではないかという観点からIASBの選好するアプローチ自体を見直すべきであるとの意見を提出している。また、「時点特性」の要件で用いている「清算時における契約上の義務」という概念につき、当要件を用いるうえでいつが「清算」にあたるかの判定が重要と考えられるものの、IAS第32号においても「清算時」がどの時点を示す概念なのかについて明確な指針を示しておらず、実務上、「時点特性」を満たしているものと満たしていないものを明確に区分できるようにするため、「清算時」の概念を明確化することが必要だとし、さらに「金額特性」

の要件に用いられている「企業に利用可能な経済的資源」の表現は、解釈が難しく、実務への適用上混乱を引き起こす恐れがあり、表現の明確化をはかる必要があると考へるとしている（これらと同趣旨のことはASBJの意見書でも言及）。

今回は、わが国の協同組合関係団体からの意見書は提出されていないが、EUの協同組合関係団体から出されている意見書では何を問題視しているか、その概要をみておこう。

EUでは、05年からEUの規制市場に上場する企業の連結決算についてはIFRSが導入されており、協同組合もその例外ではないことから04年には前述のIFRIC/2が公表された。EUにおいては、クレディ・アグリコル、EACB（欧州協同組合銀行協会）、DGRV（ドイツライフイゼン協同組合連盟）、Cooperatives Europe（ヨーロッパ協同組合地域本部）、Copa Cogeca（欧州農業組織委員会・欧州農業協同組合委員会）およびICAは、それぞれIFRIC/2がIAS第32号のもとでの協同組合の資本を考える場合のモデルであるとし、EU金融機関の自己資本規制においてもIFRIC/2が前提の枠組みが構築されていることもあり、これらすべての団体が「金額特性」が不明瞭で、IFRIC/2の考え方と不整合であることを指摘するとともに、IAS第32号自体にIFRIC/2を組み込むことを求めている。金融機関の規制当局であるEBA（欧州銀行規制当局）とバーゼル委員会（Basel Committee on Banking Supervision）の意見書もこれと同じスタンスである。

ICAは、EUだけの組織ではないので、他の団体と異なって、協同組合についてのプッタブル例外は維持することが必要だが、例外の要件は、協同組合の実際の出資の性格とは矛盾するものを前提にしていること、また資本は、残余の概念でなく積極的に定義すべきこと、議決権が資本性金融商品に分類する基準として最良であるなど、世界の協同組合一般の視点から意見を述べている。

ところで、IFRIC/2によって、組合員の出資が資本に分類されるのは、企業（協同組合）が組合員の出資の償還を拒むことができる無条件の権利を有している場合、および法令・定款により償還を禁止することができるようになっていない場合、または組合員の出資がIAS第32号のプッタブル例外規定の要件のすべてを備えている場合となっている（IFRIC/2第6項）。したがって、「金額特性」によってプッタブル例外の要件に影響が及ぶことはあってもIFRIC/2に直接影響が及ぶことはないように思われるが、「金額特性」が新たに加わることで影響が及ぶ懸念も払拭しきれない。

## 6 なぜ議論が収れんしないのか

IASBの概念フレームワークに従って負債の定義を機械的に適用すれば、負債の定義に合致するものが負債になり、負債の定義に合致しないものが持分になるので、問題は簡単に解決するかのように見える。

しかし、実際には、負債と資本の区分が困難な金融商品が多く存在している。法律上は株式であるがその種類によってはむしろ社債の性格に近い株式もあるし、逆に永久債である社債は償還期限が存在せず返済義務がないという点で株式に近い。

したがって、問題は両者を隔てる基準ということになるが、株式にも性格の異なるものが多く存在し、各国の法律も異なる以上、財務諸表の比較可能性という視点では法律上の形式でもって判断すべきでないのは当然であろう。しかしながら、当該商品の法律上の形式はともかくとして負債と資本が区別されるのは、会計上は、損益計算上の利益が異なるから（山田（2016）25頁）であり、それは主として法律的な性格（法律関係）が違うから（新井・川村（2018）39頁）にほかならず、単に経済的な実質のみで基準を設定するのは困難であろう。

負債と資本の区別の問題を解決する方法として負債と資本を区別しないという考えもあり得るが、そうすると利益の概念も不明になってくるうえ現行の制度と大きく異なってくる。また、現行の負債と資本以外の第3の区分を設けるという案もあり得るが、問題が複雑になるだけで、これらはいずれも支持されておらず、負債と資本の2つに区分することを前提にこれまで議論がされてきている。

さて、IASBの概念フレームワークにもどり、概念フレームワークにおける定義から出発しよう。それによると負債（liability）とは、過去の事象の結果として経済的資源を

移転する企業の現在の義務で (IASB (2018a) 4.26項)、負債であるためには①企業が義務を負っていること、②その義務は経済的資源を移転しなければならない義務であること、③その義務は過去の事象の結果として存在する現在の義務であること、という3つの基準のすべてを満たすものでなければならぬ (同項)。そして、資本 (equity) とは、企業のすべての負債を控除した後の資産に対する残余持分である (同4.63項) と、差額ないし純額概念として規定している。

また、持分請求権 (equity claim) とは、企業のすべての負債を控除した後の資産に対する残余持分に対する請求権である (同4.64項)。いいかえると企業に対する請求権のうち、負債の定義を満たさないものであるが、当該請求権は契約、法律および類似の手段によって設定されることになる (同項)。

この概念フレームワークの定義に従うかぎり、資本ないし持分は企業からみた場合の経済的資源の移転の義務の有無だけであり、「清算時における請求権の優先・劣後の関係や、法律上株式であるか否かという要件は、負債・持分の区分とは無関係」(池田 (2015a) 37頁) ということになるはずである。このため、現金により決済される義務は負債とされるが、自己持分商品 (自社株) によって決済される義務は、それが経済的資源を移転する義務ではないため資本とされることになる。

ところが、IAS第32号は、概念フレームワークに従った区分の原則に対し、例外を

設けている。その代表が自己の持分商品で決済される義務についての例外であり、固定数の現金または金融資産と固定数の自己持分商品を交換する、いわゆる固定対固定の条件を満たすものにかぎり資本とし、それ以外は負債としている (IAS/32、16項)。その理由は、当該金融商品の保有者の請求権が自己持分商品のリスクとリターンとは異なり、自己持分商品は単なる決済手段として使用されているにすぎないと考えられているためのものである。しかし、これは概念フレームワークの考え方と矛盾するものであり、負債と資本の区分に、別の概念を持ち出すという点で不徹底であると同時に理論的ではないことになる。

また、会計主体としての企業をその出資者とは独立した存在としてとらえるかぎりは、すべての請求権は企業に対してその経済的資源を引き渡す権利を有していることになるので、問題は請求権を行使し得るタイミングと条件ということになるはずである。ゴーイング・コンサーンを前提とするかぎり、企業にとって解散・清算以外にその経済的資源を引き渡す義務を負うものは負債となりそれ以外は資本ということになるはずで、資本性金融商品の保有者間における権利の優先・劣後の関係を問わずに資本として区分すべきことに理論的にはなろう。

今般のFICE DPによる「金額特性」は、現行の固定対固定の条件を満たす金融商品にかぎり資本としていることの説明と次の累積型の優先株 (出資) 等を資本から排除

する理屈として考えられたもののようで、対症的な整理にとどまり理論的なものだとは思われない。

これとは全く性格を異にする例外として、プッタブル金融商品である協同組合等の出資に関する規定が設けられている（IAS/32、16A-16D）。この例外規定が設けられているのは、資金調達的大部分がプッタブル金融商品によって行われている企業にあっては、負債の定義をそのまま適用するとバランスシート上、資本のない企業がでてしまうことや、協同組合の出資のように最劣後の請求権でありながら、これを負債にしてしまうと当該負債の帳簿価額の変動が純損益に認識されることになり、そうすると企業（協同組合）の業績が良いときには、当該負債の決済金額の現在価値が増加して損失が認識され、企業の業績が悪いときには、当該負債の決済金額の現在価値が減少して利益が認識されるという、直観に反した会計処理になるなどの懸念があるからだとしている（IAS（2010）BC50項）。

いずれにしても、これまでの大きな争点は、自社株式で決済する義務の扱いと償還義務を負った株式等（株式以外の出資なども含む）の扱いであり、20年近くにわたり議論が紛糾し収れんしない理由には、概念フレームワークにおいては、負債をまず確定し資本をその残余とするいわゆる負債確定アプローチを採用している一方で、IAS第32号の議論では持分確定アプローチという、違う考え方も併用して負債と資本の区分の議論をせざるを得ず、またしているところ

ろにあるように思われる。そうだとすれば、このまま基準を精緻化したとしても首尾一貫した論理によって論点を整理することはまず不可能であり、最終的には概念フレームワークにおける「経済的資源を引渡す義務」という負債の概念自体の妥当性も問われることになろう（山田（2016）32頁）。

## 7 問題の解決に向けて

会計の役割は、大きくは「意思決定会計」と「利害調整会計」の2つがあるとされる（石川（2014b）36頁）。これは、会計の機能である「情報提供機能」と「利害調整機能」として論じられてきたものであるが、利害調整は、株主の有限責任を前提にした会社の株主と債権者の利益調整を目的とした発生主義に基づく資本取引と損益取引の区分と利益配当の規制等のために必要なものであり、従来の伝統的な会計が主として担ってきたものである。

現代の財務会計の目的に関しては、会計情報の役割がもっぱら資本市場の投資家の意思決定に対して有用な情報を提供することにあるという見方に立脚（辻山（2013）168～169頁）して、財務諸表の投資意思決定有用性に関する議論がされてきている。IASBの概念フレームワークにおける考え方も同じであるが、一口に「投資家」といっても「投資家」としてどのような投資家を想定するかで、会計の議論が左右される。したがって、現代の金融経済を前提にした金融資本主義的な経済社会のもとでは、従来型

のいわゆる伝統的な事業投資とは異なる視点で投下資金の運用・回収がはかられており、それに応じて「会計基準の選択問題は大きく異なる結論に結びつく可能性がある」（同182頁）ということになる。

この問題は、「会社とは何か」「誰のための会計か」といったこととも関係する問題であり、その前提と立脚点が異なれば議論はかみ合わないものとなる。IASB等の検討・議論も国際的な市場で資金調達をする公開企業を前提にしたものであり、協同組合や所有者の存在しない非営利組織をも包含した会計理論に基づくものではない。国際会計基準というと「国際」という言葉の響きからは全世界に開かれた公平でクリーンなイメージを抱きやすいが、「会計基準は真水でもなければ純粹理論の産物でもない」（田中（2010）39頁）ことを理解しておくことがまずもって必要であろう。また、重要なのは、投資家や与信者が企業に投資ないしは貸付けをする際、会計情報は、単にそのうちの一つの情報にすぎないということであり、会計が意思決定に必要なすべての情報を提供できるという錯覚が投資意思決定有用性に関する議論の大きな落とし穴になっている（渡邊（2014））ことも忘れてはならないであろう。

ところで、会計基準としては、あらゆる会計主体を包含した会計理論と会計基準ができることが望ましいといえるが、財務諸表に求められるものは、その利用者の利害関係が異なれば異なるのが当然である。IASBがいうように「財務情報が有用である

べきだとすれば、それは目的適合的で、かつ、表現しようとするものを忠実に表現するものでなければならない」（IASBの概念フレームワークの第2.4項）とするならば、ビジネス・モデルに応じて財務報告の目的適合性は異なるのであって、費用対効果も考慮したうえで、それぞれに最も適した会計基準を設けるべきだというのが筆者の基本的な考えである。そのための具体的な提案はここではできないが、ここではIAS第32号の負債と資本の区分をめぐる問題の解決策に関し、いくつかの代替的な選択肢を考えてみたい。

まず、概念フレームワークの負債概念を改めることなしには、とりわけ協同組合の出資に関連するプットブル金融商品を例外でないようにすることは論理的に不可能であり、例外としないのであれば資本を残余持分とするのではなく積極的に定義する以外にはないと考える。その場合、現行IAS第32号の固定対固定の条件は、「利益は株主のものであるという考えを前提にしたルール」（山田（2016）31頁）といえるので、企業の利益の帰属先としての株主集団というものを措定し、利益の帰属先といえる内部の請求権に着目（同33頁）する考え方があり得るだろう。この考えは、IASBの資産負債アプローチ（もっとも上述のように資産負債アプローチで首尾一貫しているわけではない）に立った会計思考ではなく、わが国の伝統的な会計観であるいわゆる収益費用アプローチによる会計思考に合致している。

ただし、これも「内部の請求権」、いいか

えれば企業の実質的所有者の権利ということになるが、具体的に所有者を定義するのは必ずしも簡単ではない。また、協同組合を含め非営利法人の会計も包含する基礎的な概念になるかは疑問である。というのも利益の帰属先の集団という場合、株式会社の株主集団と同様な意味で、利益の帰属先の集団とは何かが一元的に定まらない可能性があるからである。利益の帰属者であるためにはその者に当該企業の利益の処分権があることが前提になると考えざるを得ないように思われるが、株式会社の「普通株式」のような金融商品とは異なって、協同組合の組合員の議決権は「出資」から導かれるものではなく、組合員たる地位そのものから導かれるものであるため定義することは易しいことではない。少なくともわが国の協同組合法制上は、出資は、組合員たる地位に基づく義務として引き受けたもので、かつ、農協法のように議決権を有さない准組合員の出資（その性格は正組合員のものと同じ）があり、具体的に定義するとすると困難であることは理解できよう。前述のICAの意見書で、資本を残余の概念ではなく積極的に定義すべきというのはそのとおりとして、金融商品を資本に分類するための基準としては議決権というものが最良であろうという主張は、少なくとも日本の農業協同組合の場合にはあてはまらないし、議決権の有無は基準にはならないと考える。ちなみに、IFRIC/2は、協同組合の組合員の出資を企業の所有者持分（members' ownership interest in the entity）を証すもの

ととらえている（3項）。

したがって、清算前の経済資源の引渡し義務には、協同組合のような脱退等に伴う協同組合との財産関係の部分的清算としての持分の払戻しは、金融商品の償還や返済にはあたらないように負債の定義において明らかにするか、「金額特性」をより明瞭・精緻化して、「決済」のタイミングを問わず、その「金額特性」のみを負債と資本の区分にするとということがまずは考えられよう（前述の日本公認会計士協会の意見も同じ）。これとの関係で、現行のプットブル金融商品の例外の要件は、その保有者の請求権が最劣後の請求権で、かつ、純資産に対してその保有する単位に応じた比例的取分権が与えられているものでなければならぬとなっているが、FICE DPの立脚視点である企業側からの視点（from the perspective of the issuer）でいえば、最劣後の請求権であるか否かはさておき、純資産に対して出資者に比例的取分権があるか否かは負債と資本の区分とは本来無関係なものであるため、整理が必要である。

また、「金額特性」との関係で、EUの協同組合関係者や会計基準設定主体で使用されている「額面による出資の償還ないしは払戻し」概念や用語、これは国により法人理論が異なるので不明であるが、協同組合の「出資」に「額面」という概念が存在するかまず疑問である。また、累積型の永久優先出資等のように法律上の権利としてその価額が企業の純資産と独立に定まるといったものとは性格が異なり、純資産の変動に

伴って協同組合の組合員の出資持分の価値(価額)は、その性質上は変動し、脱退等に伴って払い戻されるのは出資持分全部ではなく組合員が出資として払い込んだ金額が上限になっているにすぎないと考えれば、そのかぎりではFICE DPのいう「金額特性」と矛盾するものではないので、そのように整理すべきだろう。

なお、ICA等を含めEUの関係団体が、IFRIC/2のIAS第32号本体への組み込みを主張する背景はよくわからないが、「金額特性」を問題視しているところからすると、所有者持分であることのみ、したがって最劣後の請求権であることのみで整理することを求めているようにも思われる。

おって、この「金額特性」のみを基準に区分するということの意味を敷衍すれば、負債と資本の区分は、元来、主として法的な性質(株式か社債かといった法的形式という意味ではない)の違いによる区分であって、あらゆるビジネス・モデルの企業に適用可能な負債と資本の区分を考えるのであれば、この法的性質に応じて区分するのが最も妥当だと考える。すなわち、負債とは契約上(法令・定款の規定を含む)現時点で未確定であっても支払うべき金額が定まっており、債務の履行期において当該金額の債務を支払えないことが債務不履行という法的事実、したがって企業の資産に対する強制執行や企業の法的整理のトリガーとなる請求権であるか否かによるべきであると考えられる。

なお、バーゼルⅢ以後、金融機関のプルーデンシャル・ルールと会計のルールを収

れんさせるような傾向が見受けられるが、両者はそもそも目的が違うのであって、両者を一元的なルールによって規整する理論的必然性もないというべきであるし、会計基準に政治的な力のバランスによってゆがみをもたらされるのを避けるためにも、分けて考えるべきである。

## おわりに

IFRSには、基準を公定する特定の規制当局・団体等が存在せず、IFRSを採用するかどうかはそれぞれの国における所定の手続きに依拠することになるので、IFRSにおける負債と資本の区分の問題は、直ちにわが国の会計基準に影響が及ぶというものではない。

しかし、負債と資本の区分の問題は会計の根幹にかかわる問題であり、ASBJにおいて設定される会計基準は、07年8月のASBJとIASBとの会計基準のコンバージェンスに向けたいわゆる「東京合意」以降、IFRSの影響を強く受けるものとなってきているため、無関心ではいられない。

わが国におけるIFRSのエンドースメント手続は、IASBにより公表された会計基準等について、わが国で受入れ可能か否かを判断したうえで、必要に応じて、一部の会計基準等について「削除または修正」し、金融庁において指定する仕組みで、現時点では、IASBにより公表された会計基準等のすべてが指定され、結果として指定国際会計基準は、IASBにより公表された会計基準

等と同一なものとなっている。この指定国際会計基準は、10年3月31日以後に終了する連結会計年度にかかる連結財務諸表から適用することが可能となっており、16年3月31日以後終了する連結会計年度にかかる連結財務諸表からは修正国際会計基準（国際会計基準と一部わが国の実情に合わせて修正・削除した会計基準）を適用することができるようになっている。また、米国のSEC（証券取引委員会）に登録の上場企業については02年から米国の会計基準によることが認められている。

したがって、現在、わが国の金融商品取引所に上場している企業の連結財務諸表に関しては、4つの会計基準が存在している状況にある。したがって、IFRSに関し、日本に残されている選択肢は、アドプション（強制適用）の選択だけであるといえ、これはおそらく米国のSECの判断と無関係には判断できない問題なのであろうが、日本としては東京合意に従いIFRSとのコンバージェンスを進めれば良いのであって、その場合でも個別財務諸表の作成ルールまでIFRSに合わせることはない（田中（2010）248頁）。

いずれにしても、単体の財務諸表に任意であれIAS第32号を適用するとなれば、会社法（協同組合法等も含む）その他の制度との調整の問題が別途生ずるので、会計基準<sup>(注6)</sup>の適用の是非だけの問題ではすまない。

IAS第32号に相当する日本の会計基準の検討は、まだ俎上にのぼっているわけではないが、「会計基準」の要請から会社法等の

法令を改めるといえるのは本末転倒であり、仮に検討するというのであれば、既存の基準ありきでの導入上の問題の有無の検討であってはならず、会計のあり方の基本に立ち返り、現状の財務報告のどこに現実的な問題があり、何のため、誰のために、どのように改める必要があるかの議論から始められなければならない。

**（注6）** 単体財務諸表へのIFRSの適用と会社法上の問題については、秋坂（2009）、弥永（2012）等を参照のこと。

#### <参考文献>

- Detilleux, J.C. and C. Naett (2005) "Cooperatives and International Accounting Standards: The Case of IAS 32," *Recma*, no. 295, February.
- IAS (2010) "Basis for Conclusions on IAS 32 Financial Instruments: Presentation."
- IASB (2014) "IAS32 Financial Instruments: Presentation."
- IASB (2018a) "Conceptual Framework for Financial Reporting."
- IASB (2018b) *Discussion Paper (DP/2018/1): Financial Instruments with Characteristics of Equity*.
- Maglio, R., F. Agliata, and D. Tuccillo (2017) "Trend of IASB Project on the Distinction between Equity and Liabilities: The Case for Cooperatives and Continental European Firms," *Universal Journal of Accounting and Finance*, 5 (1) .
- PAAinE (2008) *Discussion Paper: Distinguishing between Liabilities and Equity*.
- 秋坂朝則（2009）「会計上の負債と払込資本の区分をめぐる国際的な動向とわが国への適用可能性について」『金融研究』3月
- 新井清光・川村義則（2018）『新版・現代会計学』中央経済社
- 池田幸典（2015a）「負債と持分、および資本取引と損益取引はどのように区分すべきか」『経営総合科学』第103号、2月
- 池田幸典（2015b）「負債・持分概念を巡る混迷」『愛知経営論集』7月
- 池田幸典（2016）『持分の会計』中央経済社

- ・石川純治 (2014a) 「会計研究のあり方」『経理研究』第57号、3月
- ・石川純治 (2014b) 『揺れる現代会計』日本評論社
- ・石田万由里 (2015) 「金融商品の会計的特質」明治大学大学院 経営学研究科/2015年度博士学位請求論文
- ・石田万由里 (2018) 『負債と持分の区分』問題の評価基準『経営経理研究』第111号、2月
- ・板橋淳志 (2006) 「条件付償還義務株式の会計処理について」『金融研究』8月
- ・岩崎勇 (2015) 「IASBの概念フレームワークについて—AAAのFASCの見解を中心として(2)—」『経済学研究』第82巻第2・3号、9月
- ・岩崎勇 (2019) 『IFRSの概念フレームワーク』税務経理協会
- ・川村義則 (2004) 「負債と資本の区分問題の諸相」『金融研究』6月
- ・木下裕一 (2009) 「会計理論と企業会計基準との乖離—資本及び利益概念の歪みの是正へ向けて—」『経営政策論集』第8巻第1号、2月
- ・国際会計研究学会研究グループ (2016) 『IFRSの概念フレームワークについて—最終報告書—』国際会計研究学会
- ・重頭ユカリ (2008) 「欧州の協同組合銀行における国際会計基準第32号への対応状況」『農林金融』6月号

- ・鈴木直行・古市峰子・森毅 (2004) 「負債に関する会計基準を巡る国際的な動向と今後の検討課題」『金融研究』6月
- ・田代樹彦 (2009) 「金融危機が会計基準のコンバージェンスに与えた影響の検討」『国際会計研究学会年報』2009年度
- ・田中弘 (2010) 『国際会計基準はどこへ行くのか』時事通信出版局
- ・辻山栄子 (2103) 「現代会計のアポリア」『早稲田商学』第434号、1月
- ・徳賀芳弘 (2014) 「負債と資本の区分」斎藤静樹ほか編『体系現代会計学第4巻—会計基準のコンバージェンス—』中央経済社、第9章
- ・広瀬義州 (2013) 「ビジネスモデルと会計」『早稲田商学』第434号、1月
- ・藤田幸男 (2009) 「会計とは何か」『商学研究』50巻1号、11月
- ・弥永真生 (2012) 「国際会計基準に関する会社法上の論点についての調査研究報告書」商事法務、3月
- ・山田純平 (2016) 「IASBにおける負債と資本の区別とその問題点」『国際会計研究学会年報』2015年度第2号
- ・渡邊泉 (2014) 『会計の歴史探訪』同文館出版

(あけだ つくる)



## 書籍案内

### 農林漁業金融統計2018

A4判 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  
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 TEL 03(6362)7753  
FAX 03(3351)1153  
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〉 2018年12月



# 統計資料

## 目次

1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く) .....	(63)
2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く) .....	(63)
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) .....	(63)
4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く) .....	(64)
5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定 .....	(64)
6. 農業協同組合 主要勘定 .....	(64)
7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定 .....	(66)
8. 漁業協同組合 主要勘定 .....	(66)
9. 金融機関別預貯金残高 .....	(67)
10. 金融機関別貸出金残高 .....	(68)

統計資料照会先 農林中金総合研究所調査第一部  
TEL 03 (6362) 7752  
FAX 03 (3351) 1153

### 利用上の注意 (本誌全般にわたる統計数値)

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

# 1. 農林中央金庫資金概況

(単位 百万円)

年月日	預金	発行債券	その他	現金預け	有価証券	貸出金	その他	貸借共通計
2014. 3	49,489,134	4,037,577	26,824,774	4,772,333	52,900,735	16,676,792	6,001,625	80,351,485
2015. 3	53,161,306	3,564,315	34,654,333	6,253,774	59,737,736	18,989,407	6,399,037	91,379,954
2016. 3	58,505,536	3,133,079	35,826,345	13,717,126	58,275,029	16,932,987	8,539,818	97,464,960
2017. 3	61,592,384	2,423,827	39,887,691	22,307,657	62,067,325	10,947,791	8,581,129	103,903,902
2018. 3	65,576,322	1,774,498	33,899,762	27,949,397	52,283,016	10,660,039	10,358,130	101,250,582
2018. 10	66,608,446	1,472,401	33,112,315	25,078,411	52,214,512	12,995,275	10,904,964	101,193,162
11	65,994,876	1,429,293	32,295,555	22,245,610	52,311,209	14,016,714	11,146,191	99,719,724
12	66,311,414	1,386,802	32,855,170	22,187,998	52,131,324	14,730,399	11,503,665	100,553,386
2019. 1	66,089,877	1,343,614	32,226,696	18,794,413	52,094,985	15,553,697	13,217,092	99,660,187
2	66,161,053	1,300,496	33,387,447	19,998,615	53,279,889	16,313,300	11,257,192	100,848,996
3	66,470,201	1,262,239	34,314,079	18,388,352	55,691,300	17,103,794	10,863,073	102,046,519

(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

2019年3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	55,747,825	-	2,662,011	281	3,549	-	58,413,666
水産団体	1,881,826	334	148,247	1	159	-	2,030,567
森林団体	1,923	-	3,616	28	9	-	5,576
その他会員	1,369	-	6,057	14	-	-	7,439
会員計	57,632,942	334	2,819,930	324	3,717	-	60,457,248
会員以外の者計	492,094	13,687	393,725	86,096	5,011,611	15,742	6,012,954
合計	58,125,036	14,021	3,213,655	86,420	5,015,328	15,742	66,470,202

(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 351,339百万円。

# 3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2019年3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	1,753,507	105,591	112,402	-	1,971,500
	開拓団体	4	8	-	-	12
	水産団体	36,395	3,294	7,208	20	46,916
	森林団体	2,303	1,868	4,541	2	8,715
	その他会員	-	45	20	-	65
	会員小計	1,792,210	110,805	124,171	22	2,027,208
	その他系統団体等小計	127,947	8,153	51,255	-	187,355
計	1,920,157	118,958	175,426	22	2,214,563	
関連産業	3,778,353	28,986	909,195	2,595	4,719,128	
その他	10,051,940	2,037	116,126	-	10,170,103	
合計	15,750,450	149,981	1,200,747	2,617	17,103,794	

(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		
2018. 10	8,736,838	57,871,608	66,608,446	-	1,472,401
11	8,182,073	57,812,803	65,994,876	22,980	1,429,293
12	8,252,867	58,058,547	66,311,414	32,880	1,386,802
2019. 1	8,053,621	58,036,256	66,089,877	-	1,343,614
2	8,007,492	58,153,561	66,161,053	22,980	1,300,496
3	8,329,909	58,140,292	66,470,201	32,980	1,262,239
2018. 3	8,736,414	56,839,908	65,576,322	-	1,774,498

(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			
2018. 10	31,299	25,047,111	52,214,512	10,662,171	1,674	-	168,444
11	83,621	22,161,988	52,311,209	10,633,587	1,501	-	169,215
12	87,736	22,100,262	52,131,324	10,567,775	7,105	-	159,700
2019. 1	74,829	18,719,584	52,094,985	10,472,635	8,659	-	158,089
2	94,453	19,904,162	53,279,889	10,472,635	9,298	-	159,683
3	92,077	18,296,275	55,691,300	10,558,008	8,560	-	149,980
2018. 3	55,871	27,893,526	52,283,016	11,612,797	3,064	-	162,764

(注) 1 単位未満切り捨てのため他表と一致しない場合がある。 2 預金のうち当座性は当座・普通・通知・別段預金。  
3 預金のうち定期性は定期預金。

## 5. 信 用 農 業 協 同 組

年月末	貸 金		方		
	計	うち定期性	譲渡性貯金	借 入 金	出 資 金
2018. 9	66,484,352	65,427,656	1,380,143	2,051,882	1,976,207
10	66,833,627	65,605,297	1,441,221	2,051,883	1,976,207
11	66,681,021	65,559,873	1,537,338	2,051,882	1,976,207
12	67,516,333	65,998,348	1,322,000	2,188,482	1,976,207
2019. 1	66,969,652	65,768,607	1,326,480	2,188,482	1,976,207
2	66,929,062	65,594,346	1,274,970	2,188,482	1,976,207
2018. 2	65,113,260	63,754,566	1,305,405	1,677,232	1,954,038

(注) 1 貯金のうち「定期性」は定期貯金・定期積金の計。 2 出資金には回転出資金を含む。  
3 2019年3月末値は、7月号に掲載予定。

## 6. 農 業 協 同 組

年月末	貸 金			方 借 入 金	
	当 座 性	定 期 性	計	計	うち信用借入金
2018. 9	35,188,877	68,282,196	103,471,073	651,166	532,868
10	36,016,283	67,955,823	103,972,106	645,812	532,312
11	35,714,403	68,205,607	103,920,010	622,694	516,191
12	36,315,794	68,405,848	104,721,642	627,216	530,456
2019. 1	35,866,510	68,214,974	104,081,484	629,732	539,917
2	36,458,689	67,633,691	104,092,380	623,869	539,907
2018. 2	34,365,143	67,576,539	101,941,682	601,173	438,752

(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
-	2,321,662	3,480,488	27,310,165	101,193,162
-	2,412,508	3,480,488	26,379,579	99,719,724
-	2,816,556	3,480,488	26,525,246	100,553,386
-	2,233,913	3,480,488	26,512,295	99,660,187
-	1,933,015	3,480,488	27,950,964	100,848,996
-	1,048,091	4,040,198	29,192,810	102,046,519
-	1,405,187	3,480,488	29,014,087	101,250,582

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			
11,704,903	1,120,526	1,400	12,995,275	490,000	10,413,291	101,193,162
12,666,995	1,178,905	1,596	14,016,714	885,000	10,259,691	99,719,724
13,307,992	1,260,831	1,874	14,730,399	610,000	10,886,560	100,553,386
14,165,186	1,228,761	1,660	15,553,697	1,200,896	12,007,537	99,660,187
14,931,149	1,220,675	1,791	16,313,300	962,180	10,285,714	100,848,996
15,750,449	1,200,746	2,616	17,103,794	44,368	10,810,145	102,046,519
9,324,533	1,169,670	3,070	10,660,039	630,000	9,725,066	101,250,582

## 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
67,758	44,851,874	44,807,556	40,000	988,049	18,502,061	7,645,551	1,934,962
64,739	44,821,712	44,768,227	20,000	1,009,002	18,644,943	7,770,922	1,935,626
69,479	44,692,384	44,636,068	49,730	1,025,743	18,640,139	7,784,517	1,936,600
87,896	45,716,650	45,667,468	79,746	1,029,248	18,489,656	7,870,280	1,967,259
71,858	45,093,650	45,039,634	55,000	1,050,673	18,720,874	7,889,721	1,971,470
66,668	44,914,698	44,860,612	50,000	1,069,551	18,871,448	7,893,454	1,973,104
64,047	43,426,657	43,372,549	40,000	864,016	18,443,037	7,289,499	1,804,206

## 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		
412,615	78,597,348	78,336,915	4,097,020	1,653,488	21,871,659	163,789	648	
421,641	78,939,474	78,671,813	4,148,046	1,672,032	21,836,539	162,590	648	
431,827	78,888,237	78,615,752	4,091,981	1,620,845	21,842,254	152,456	648	
457,267	79,870,352	79,510,736	3,994,370	1,530,797	21,797,735	149,852	648	
440,839	79,071,563	78,807,877	3,984,428	1,514,028	21,792,328	149,593	636	
421,397	79,187,702	78,922,380	3,969,633	1,498,721	21,830,708	153,126	629	
409,689	77,036,960	76,797,564	3,982,692	1,620,766	21,656,580	160,855	654	

## 7. 信用漁業協同組合連合会主要勘定

(単位 百万円)

年月末	貸 方				借 方					
	貯 金		借 用 金	出 資 金	現 金	預 け 金		有 証 券	貸 出 金	
	計	うち定期性				計	うち系統			
2018. 11	2,506,865	1,793,940	35,467	55,908	17,960	2,014,962	1,994,073	83,495	464,068	
12	2,500,487	1,796,155	36,267	55,931	17,216	2,017,513	1,994,760	83,796	459,593	
2019. 1	2,505,232	1,794,543	36,267	55,931	19,000	2,022,952	2,002,088	83,017	456,455	
2	2,490,048	1,763,738	36,267	55,942	16,990	2,010,266	1,990,470	83,428	454,729	
2018. 2	2,428,189	1,702,995	28,068	55,429	16,560	1,931,514	1,911,974	82,489	466,141	

(注) 1 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。  
2 2019年3月末値は、7月号に掲載予定。

## 8. 漁業協同組合主要勘定

(単位 百万円)

年月末	貸 方					借 方						報 告 組 合 数
	貯 金		借 入 金		払込済 出資金	現 金	預 け 金		有 証 券	貸 出 金		
	計	うち定期性	計	うち信用 借入金			計	うち系統		計	うち公庫 (農)資金	
2018. 9	778,638	429,453	85,043	60,014	98,873	5,581	778,971	769,665	400	147,102	6,338	76
10	802,063	446,390	86,233	60,032	98,929	6,603	807,234	798,584	400	146,535	2,427	76
11	791,710	434,774	80,182	56,415	98,933	6,351	799,630	790,710	400	142,591	6,043	76
12	785,941	430,136	77,121	56,180	99,053	5,374	790,488	781,590	400	138,227	5,895	76
2017. 12	805,044	434,128	80,940	58,717	107,088	5,685	809,704	800,616	400	143,121	6,833	79

(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。  
4 2019年1月末値は、7月号に掲載予定。



## 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	2015. 3	209,971	52,083	1,829,432	1,783,053	470,511	658,016	100,052	
	2016. 3	206,362	51,472	1,853,179	1,846,204	487,054	673,202	102,887	
	2017. 3	203,821	52,646	1,846,555	1,918,890	502,652	691,675	106,382	
	高	2018. 3	204,568	55,875	1,816,884	1,996,811	519,071	709,635	110,695
		4	203,982	54,732	1,891,900	1,990,584	515,736	705,036	110,188
		5	204,892	54,973	1,879,574	2,009,800	499,782	703,691	110,384
		6	205,223	55,688	1,898,073	2,021,311	503,165	707,374	111,095
		7	205,714	55,874	1,890,096	2,027,515	503,133	706,946	111,222
		8	205,876	56,520	1,883,718	2,031,859	503,165	707,804	111,527
		9	205,990	57,106	1,908,465	2,043,686	508,342	714,564	112,719
		10	205,664	58,353	1,889,797	2,043,927	506,358	709,355	112,404
		11	205,864	58,479	1,903,510	2,053,387	507,725	709,807	112,807
12		205,476	59,030	1,926,110	2,066,818	513,140	717,720	113,969	
2019. 1		205,385	59,183	1,905,754	2,063,867	510,567	712,377	113,415	
2		205,845	59,204	1,901,677	2,066,476	511,582	711,919	113,694	
3	P 208,114	P 59,768	P 1,990,115	P 2,091,402	P 521,690	P 720,166	…		
前 年 同 月 比 増 減 率	2015. 3	△1.7	△1.2	1.0	3.9	2.8	2.1	2.4	
	2016. 3	△1.7	△1.2	1.3	3.5	3.5	2.3	2.8	
	2017. 3	△1.2	2.3	△0.4	3.9	3.2	2.7	3.4	
	2018. 3	0.4	6.1	△1.6	4.1	3.3	2.6	4.1	
	4	0.3	5.7	3.7	3.9	3.3	2.2	4.0	
	5	0.4	6.4	3.5	4.7	0.3	2.2	4.1	
	6	0.4	7.7	4.5	5.0	0.3	2.4	4.4	
	7	0.5	7.6	4.4	5.0	0.2	2.1	4.1	
	8	0.6	7.2	4.5	5.1	0.1	2.1	4.1	
	9	0.7	7.8	5.3	4.7	△0.2	1.7	4.0	
	10	0.8	7.4	5.1	4.9	△0.0	1.7	3.9	
	11	1.0	7.8	5.8	4.9	△0.2	1.7	3.9	
12	1.1	7.4	6.1	4.6	△0.4	1.5	3.9		
2019. 1	1.1	7.6	5.3	4.7	△0.4	1.4	3.8		
2	1.2	7.9	5.7	4.7	△0.3	1.3	3.8		
3	P 1.7	P 7.0	P 9.5	P 4.7	P 0.5	P 1.5	…		

(注) 1 表9 (注) に同じ。

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

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

4 八千代銀行、東京都民銀行、新銀行東京の合併による、きらぼし銀行の発足によって、第二地方銀行の計数は41行の合計から、2018年5月末以降40行の合計となっている。

## 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。

(2019年5月20日現在、掲載情報タイトル4,277件)

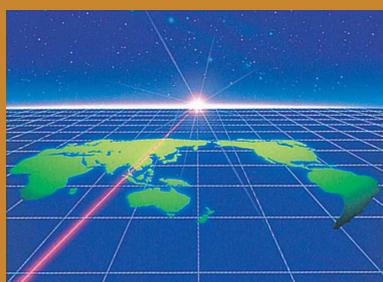
The screenshot shows the homepage of the website. At the top, there is a header with the title '農林漁業協同組合の復興への取組み記録 東日本大震災アーカイブズ' and a search bar. Below the header, there are navigation tabs: 'HOME', '内容から探す', '都道府県から探す', '情報提供組織から探す', and '詳細検索'. The main content area features a large banner with the title '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）～' and a sub-header '2011.3.11東日本大震災・福島第一原子力発電所事故は、広域にわたり農林漁業に甚大な被害をもたらしました。'. Below the banner, there are four main sections: '被災状況', '支援活動', '復旧・復興への取組み', and '原発関連'. At the bottom, there is a '更新情報' section with social media links for Twitter and Facebook, and a 'お知らせ' section.

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

本誌に対するご意見・ご感想をお寄せください。

送り先 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 農林中金総合研究所  
FAX 03-3351-1159  
Eメール norinkinyu@nochuri.co.jp

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

2019年6月号第72巻第6号〈通巻880号〉6月1日発行

## 編集

株式会社 農林中金総合研究所 / 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 代表TEL 03-6362-7700

編集TEL 03-6362-7781 FAX 03-3351-1159

URL : <https://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

## 印刷所

永井印刷工業株式会社