

農林金融

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

2021 **9** SEPTEMBER

地域農業の継承のために

● 耕種農業の第三者継承における支援組織の役割

● 農業協同組合とは



フードチェーンのなかでの協同組合の交渉力

2021年6月に出された規制改革推進会議の答申では、農協の自己改革の取組みが「農協改革集中推進期間」の終了後も継続されていることに言及しつつ、農協を取り巻く経済社会環境が大きく変化しているなか、その取組みを具体的な成果につなげていかなければならないとした。これを受けJA全中は、これまでもJAグループは「創造的自己改革」の実践に総力を挙げて取り組んできたが、引き続き組合員と徹底した対話を重ね、組合員の声に基づき「不断の自己改革によるさらなる進化」を目指すとの談話を発表した。

ここで14年以降のJAグループの自己改革では、「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」「地域の活性化」の3つの目標が掲げられたが、これらの目標はJAグループ単独の努力だけで実現するものではない。例えば「農業者の所得増大」についてだけみても、農産物価格の形成にはフードチェーンの多くの関係者が関与し、その実現には生産側だけでなく、川上、川中、川下各段階での努力が必要である。そして、そのなかでは生産者組織として協同組合の交渉力も重要な役割を担っている。

筆者は2年前（19年2月号）の当欄において、「農業者の所得増大」を目指してフードチェーンに関わるほぼ全ての団体が参加したフランスの「食料全体会議」を紹介した。同会議での議論を経て18年に制定された法律（以下「Egalim法」）は、公平な農産物価格形成のためにフードチェーンの様々な段階の取組みが盛り込まれた。そのなかには、小売による不当な廉価販売の制限などとともに、生産側の交渉力強化のために、販売先との交渉を担う生産者組織等に関する規定や適切な価格形成のための生産コスト・市場価格などのベンチマーク作成・普及などが掲げられた。その後、20年にEgalim法の効果検証のための調査が農協、食品加工、大手小売等多くの関係者へのヒアリングをもとに行われ、21年3月に報告書が政府に提出された。報告書ではEgalim法に一定の効果を認めるものの、9項目の改善提案がなされたが、そのなかでは、商取引の透明性の改善、複数年契約の推奨などに加え、交渉力強化のための生産者のさらなる組織化も盛り込まれている。

前記の規制改革推進会議では、フードチェーン全体の視点からの議論は少なかったように感じられる一方、今号の明田論文にみられるように川上部分における組合員と協同組合の関係に注目が集まった。協同組合が組合員である「農業者の所得増大」に取り組むうえで、仮に協同組合の本質の理解がないまま組合員と協同組合の関係を弱めるような議論が進めば、それは協同組合の生産側の組織力、さらにはその交渉力にも影響しよう。その場合には、今号の長谷論文で紹介された外部人材による農業継承への支援など、「農業者の所得増大」にとどまらない地域農業や地域社会の持続可能性に関わる取組みも困難になる。

「農業者の所得増大」のためには、フードチェーン全体を俯瞰した議論が必要であるとともに、協同組合陣営全体としても生産側の交渉力をもたらししている協同組合の本質を理解してもらう努力がさらに必要であろう。

（株）農林中金総合研究所 常務取締役 内田多喜生・うちだ たきお

今月のテーマ

地域農業の継承のために

今月の窓

フードチェーンのなかでの協同組合の交渉力

(株)農林中金総合研究所 常務取締役 内田多喜生

耕種農業の第三者継承における支援組織の役割

長谷 祐 — 2

組合員の権利・義務と農産物の販売契約の重要性
農業協同組合とは

明田 作 — 17

談話室

変わる？日本の新規就農支援のゆくえ

秋田県立大学 生物資源科学部 助教 高津英俊 — 36

統計資料 — 38

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。

耕種農業の第三者継承における 支援組織の役割

研究員 長谷 祐

〔要 旨〕

農業の後継者不足が深刻化するなかで、地域の大規模な経営体でも経営継承が課題となりつつある。家族員から後継者を確保できない経営体における経営継承の手段として、新規参入者等に経営資源を移譲する「第三者継承」が今後、重要になってくると考えられる。

しかし、第三者継承は移譲者と継承者だけでなく、両者を仲介して円滑な継承を支援する組織が重要となる。本稿では耕種農業に着目し、第三者継承を支援する組織の役割の検討をおこなった。

事例の検討を通して、第三者継承の支援には①地域での第三者継承の周知と情報収集、②新規参入者への就農支援、③経営継承への支援の3つがあることが明らかとなった。

近年では農業以外の中小企業でも後継者不足が課題となっており、事業承継への支援がおこなわれている。しかし、こうした支援は企業または事業が対象であり、「地域」という視点はない。農業の第三者継承では農地のある地域からの理解が必要になることや、新規参入者が継承者となることから、経営継承への支援だけでなく、地域や新規参入者への支援も必要となる。「事業の承継」とともに、「地域農業の継承」として取り組むことが重要である。

目 次

はじめに

1 後継者確保をめぐる情勢

2 第三者継承促進に向けた取組み

3 第三者継承の先行研究と本稿の視座

4 第三者継承の事例

(1) JAみなみ信州

(2) 埼玉県大里農林振興センター

—埼玉県熊谷市—

(3) 庄内梨園流動化促進協議会

—大分県由布市—

5 耕種における第三者継承の特徴と仲介組織の 役割

(1) 耕種農業の第三者継承の特徴

(2) 支援組織の役割

おわりに

はじめに

わが国農業において、担い手不足、後継者不足は長年の課題となっている。2020年3月に閣議決定された「食料・農業・農村基本計画」でも、農業経営の担い手の確保・育成が盛り込まれ、特に次世代の農業者育成のために新規就農にも期待がかけられている。

これまで後継者不在となった農地の一部は、地域内の担い手農業者が集積することによって維持されてきた。しかし、こうした地域の担い手農業者でも高齢化が進んでおり、経営の継承が課題となりつつある。

大規模化した経営体が後継者を確保できず離農となった場合、地域農業の維持に大きな影響を及ぼす。これを防ぐための手段として、経営体の経営資源を一括して新規参入者に移譲する「第三者継承」が今後、重要^(注1)になってくると考えられる。

しかし、第三者継承は移譲者（担い手経営体）と継承者（新規参入者）の当事者のみで進めようとする、意見の食い違いや利害関係の衝突などが起こる可能性がある。そのため、両者を仲介して円滑な継承を支援する組織が重要となる。

第三者継承は作目としては酪農で、地域としては北海道で比較的盛んに実施されており、事例分析も進んでいる。しかし、耕種農業ではそこまで普及しているとは言えず、継承に向けた支援のあり方も明確ではない。そこで本稿では耕種農業に着目し、

第三者継承を支援する組織（以下「支援組織」という）の役割の検討をおこなう。

以下では、後継者確保をめぐる情勢と第三者継承に関する議論を整理したうえで、第三者継承がおこなわれた3つの事例を検討する。

なお本稿では第三者継承を、「後継者不在の家族経営において、家族以外の第三者に対して経営資源の利用に関する権限を譲渡することで、事業を継続させるもの」とする。

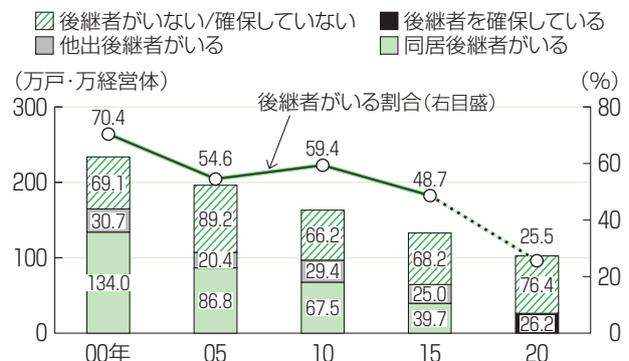
つまり、経営資源の移譲については売買だけでなく賃貸借も、「利用に関する権限」の「譲渡」として、第三者継承に含むものとする。

(注1) 大規模経営体の維持に向けたほかの手段として法人化（と雇用労働力の導入）がある。

1 後継者確保をめぐる情勢

農業経営体の後継者確保の状況を農林業センサスで確認してみると（第1図）、後継

第1図 農業後継者の確保状況



資料 農林水産省「農林業センサス」

(注) 1 2000年～15年センサスは販売農家、20年センサスは農業経営体を対象。

2 20年センサスは「5年以内に農業経営を引き継ぐ後継者」の有無。

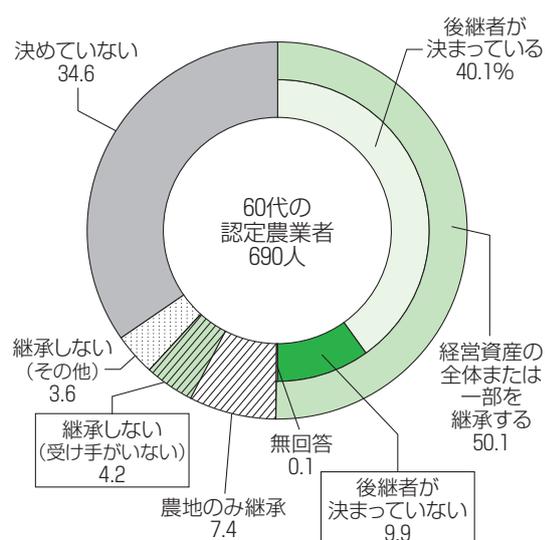
3 20年センサスで「5年以内に農業経営を引き継がない」の回答は除外している。

者がいると回答した販売農家は、2000年センサスでは70%を超えていたが、15年センサスでは、48.7%となり過半数を割り込んでいる。

20年センサスでは農業経営体を対象に、「5年以内に農業経営を引き継ぐ後継者(予定者を含む)を確保して」いるかどうかを聞いており、確保しているとする農業経営体は25.5%^(注2)となった。これらはそのまま比較できる数値ではないものの、後継者不足が深刻化していることがうかがえる。

また、農林水産省が20年度に実施した「農業経営の継承に関する意識・意向調査結果」では、60代の農業者690人のうち、50.1%が経営継承の意向を持っており、40.1%はさらに「後継者が決まっている(本人の同意を得ている)」となっている(第2図)。

第2図 経営継承の意向および後継者の有無
(2020年度)



資料 農林水産省「農業経営の継承に関する意識・意向調査結果」

(注) 「継承しない(受け手がない)」は、継承しない理由として「地域に農地の受け手となりうる農業者がいないため」と「地域に農地の受け手となりうる農業者はいるが、これ以上農地を引き受けきれない状態のため」への回答を合算したものを。

一方で、継承の意向があるものの後継者が決まっていない農業者が9.9%いるほか、継承意向がない農家(7.8%)のうち、半数以上がその理由として「農地の引き受け手がいない」ことを挙げている。

さらに日本政策金融公庫(以下「公庫」という)が18年に実施した担い手農業者への調査では、個人の担い手の経営の38.5%で後継者が決まっていなかったとしており、そのうち8.8%は後継者を探していると回答している。

これらの調査結果から、担い手農家の1割程度は後継者を探しているか、農地の引き受け手がいれば継承する意向を持っていると言える。

親子間や親族内での後継者確保が進まない農業経営にとって、経営の外に後継者を求める第三者継承は、経営継承の有力な選択肢となるだろう。

(注2) 分母は回答した全経営体数(107万5,705経営体)から、「5年以内に農業経営を引き継がない」と回答した経営体数(4万9,060経営体)を差し引いた数値で計算している。

2 第三者継承促進に向けた取組み

農林水産省では、第三者継承を進めるために、08~17年度に全国農業会議所・全国新規就農相談センターに委託して「農業経営継承事業」を実施した。

同事業の内容を簡単に整理すると、移譲希望者と継承希望者を募り、双方の希望を踏まえマッチングをおこない、約2週間の

事前研修を実施する。その後、継承の見込みがあると判断すると、半年～2年の技術・経営継承実践研修が実施される。実践研修後は、5年以内に経営継承をおこなう旨の経営継承合意書を作成し、継承の準備段階に進むというものであった。

事業開始から15年度末までに技術・経営継承実践研修がおこなわれたのは98組で、うち経営継承合意書を締結したのが45組、研修中止が42組となっている(岩佐(2016))。

研修中止の理由は「移譲希望者と継承希望者の人間関係が維持できなかった場合がほとんど」で、第三者継承の難しさが明らかとなった。

しかし、同事業の推進などもあり、現在では様々な品目での第三者継承事例が、各地で見られるようになってきた。先の公庫の調査でも「後継者候補あり」と回答した農業者の4.9%、品目別ではブローラー以外で第三者(親族や役員・従業員以外)を後継者候補に選択している。

全国新規就農相談センターが全国の新規就農者に実施したアンケート調査でも、様々な品目で全国的に第三者継承が実施されていることが確認できる(第1表)。

さらに農林水産省は、21年度から新たに「経営継承・発展等支援事業」を開始し、第三者継承を含めた担い手経営の継承を進めようとしている。この事業は、地域の中心的な担い手の経営を継承した後継者に対して、経営を発展させる取組みの事業費(上限100万円)を国と市町村が負担するものである。^(注3)これに合わせて経営継承が進むこと

第1表 全国の第三者継承事例

(単位 人)

調査年度		13年度	16年度
第三者継承 全体		71	157
経営作物	水稻等	2	11
	露地野菜	11	24
	施設野菜	14	44
	花き・花木	7	4
	果樹	8	43
	酪農	12	13
	その他	1	7
	不明	16	11
就農地	北海道	20	31
	東北	9	13
	北陸	1	8
	関東・東山	8	25
	東海	9	21
	近畿	4	8
	中国	10	21
	四国	1	10
	九州・沖縄	9	20

資料 全国農業会議所・全国新規就農相談センター(2014、2017)

を意図している。

(注3)「経営継承後の経営発展に関する計画」を策定すること、発展計画の提出時までに経営主宰権の移譲を受けていること等の要件を満たす必要がある。ただし、農業次世代人材投資事業(経営開始型)の資金の交付を受けているか、過去に受けたことがある場合は対象とならない。

3 第三者継承の先行研究と本稿の視座

第三者継承に関しては、事例分析によってその成立条件や要点、移譲者と継承者の信頼関係の維持の重要性が明らかになっている(山本・梅本(2008)、梅本・山本(2009)、山内・東山(2010)、梅本(2016)、山崎(2018)など)。

また、島(2015)では経営資源の継承や継承後の経営展開に関してアンケート調査を分析し、部門別の経営資源の継承方法の違いや、独立就農と比較した経営展開の違

いなどを明らかにしている。

そして、事例分析にもとづいて、山本・梅本（2012）では参入費用の観点から第三者継承の特徴を整理している。そこでは、独立就農と比較した第三者継承の特徴として①経営開始時の経営規模が大きいこと、②専業農家として確立する期間が比較的短いこと、③農地集積や育成費用などの追加投資が不要なこと、④販路や技術、地域の信用も移譲者から引き継ぐことができ、無形資源の取得費用を軽減できることを挙げている。一方で、⑤継承者には高い資金力や経営者能力が必要とされていること、⑥移譲者と継承者の信頼関係構築のための調整と交渉の必要性も指摘されている。

つまり、第三者継承では新規就農の課題である「経営資源の獲得」や「就農後の経営の不安定性」が軽減される代わりに、移譲者との信頼関係構築への対応が重要になるとされている。

信頼関係の構築には移譲者と継承者のコミュニケーションが必要となるが、当事者のみでは意見や利害が対立する恐れがある。このため、当事者以外の仲介者や組織が間に入って調整することが重要となる。こうした点で移譲者と継承者以外の支援組織が円滑な第三者継承に役割を発揮する可能性があると思われる。しかし、支援組織の役割については、事例研究のなかで触れられているものの、それに着目した研究は多くない。

高津・片岡・鶴川（2020）では、都府県地域の酪農を対象に支援組織の役割を検討

しており、支援組織による地域酪農家の離農予定などの情報共有や、支援の一元化が第三者継承を円滑に進めるために重要であることが指摘されている。また、山内・東山（2010）では、組織型リレー経営継承方式を紹介し、地域の関係者を当事者にすることが、個人間の継承の課題解決に資することを示している。

また、新規就農の先行研究では、地域を巻き込みながら、就農希望者の募集から就農・定着にいたるプロセスを進める必要性が指摘されている（和泉（2018）、全国農業協同組合中央会（2018））。

本稿では、継承プロセスに着目しつつ、支援組織の支援内容を検討する。検討にあたっては、その支援の対象によって整理する。つまり、①移譲者を含む地域農家への働きかけ、②新規参入者（継承者）への支援、③経営継承にかかる支援である。

特に②では、参入障壁（農地、資金、住居、技術、信頼）に対する、支援組織の対応とその役割を検討する。

4 第三者継承の事例

(1) JAみなみ信州

JAみなみ信州は長野県南部の南信州地域14市町村を管内としている。南信州地域は県内でも降雪量が少なく比較的温暖で、様々な作目が栽培されている。

地域全体で農業者の減少と高齢化が進むなか、新規就農者の確保・育成に向け、JAが主導して「南信州・担い手就農プロデュ

ース」を17年に設立した。

就農プロデュースの構成員はJAと管内14市町村（設立当初は8市町村だったが、20年に全14市町村が参加）、14市町村の広域連合である南信州広域連合、南信州地域を所管する県の南信州地域振興局である。就農プロデュースの主な目的は、南信州地域への就農希望者の情報共有を進めることで、市町村の枠を超えた就農支援策を展開することである。

JAでは09年に出資法人「市田柿本舗ぷらう」（以下「ぷらう」という）を設立し、離農や規模縮小する農家から園地を借り受けることで市田柿の生産維持に貢献してきた。しかし、ぷらうでの園地の引受けも限界を迎えつつあることから、17年に独自の研修制度をつくり、市田柿と夏秋キュウリの複合経営での新規就農を進めるようになった。^(注4)

本稿では、JAでの研修を通じてブドウ園地を継承したA氏の事例を紹介する。

A氏はぷらうでの研修の1期生である。研修は2年間で、当時の研修カリキュラムは、1年目がぷらうでの集合研修、2年目には、農家の生活やタイムスケジュールを知ってもらうことを目的とした短期の農家研修を2～3回実施していた。農家研修は行きたい農家を研修生が選択し、そこで研修を受けるというものであった。^(注5)

JAは「市田柿と夏秋キュウリを3年やって、経営が安定してきたら、ほかの品目をやればよい」と指導しており、様々な品目での研修を勧めていた。A氏は「将来的にブドウをやりたい」と考えており、2年目

の研修でブドウ農家での研修を受けることとなった。

A氏はブドウ農家での研修を通じてブドウづくりへの思いを強めていった。ちょうど時を同じくして、研修先とは別のブドウ農家（B氏）がJAに「体調を崩していて、将来的に廃業したい」という相談を持ち掛けた。

A氏の思いが強かったことやB氏の園地の条件が良かったことから、JAはA氏に市田柿とブドウ作での就農を勧めるようになった。B氏もJAのもとで研修した人ということで、A氏を信頼してA氏の研修修了時に農地を貸し出すことにした。

B氏の園地は35aあり、貸し出す園地はそのうちの15aであった。農機具については、B氏が所有する一式の農機具を賃貸借することになった。

A氏はぷらうでの研修が修了した20年4月に就農したが、先述のとおりブドウ作農家での研修は研修2年目の短期研修のみであったため、JAでは技術指導員が重点的にバックアップする体制をとっている。また、B氏からもアドバイスを受けながら、ブドウ栽培に取り組んでいる。販売については、B氏の持つ販路を利用できたが、A氏は栽培に集中できることや、研修と就農後のフォローでのつながりからJAを利用している。

また、住居に関しては園地の近くにあった空き家を購入して移住している。A氏が購入した家がJAの組合長の家の近くであったことから、組合長が地域との橋渡し役となって、A氏の地域への溶け込みを支援し

ている。

以上のようなJAや組合長からのバックアップがあることも、B氏からの信頼獲得につながっている。

A氏は1年目から管内でも品質の高いブドウを栽培しており、周辺のブドウ農家からも期待される存在になっている。また、B氏はA氏の就農後2～3年のうちに離農する意向であり、離農後は残りの園地と農機具もA氏に引き継がれることが見込まれている。

(注4) 南信州・担い手就農プロデュースの具体的な仕組みについては、全国農業会議所・全国新規就農相談センター(2021)参照。就農希望者の希望品目によっては、就農プロデュースが入り口となった後、各市町村で整備された研修制度を利用することもできる。

(注5) 現在は、2年目もぶらうでの研修をおこなっている。

(注6) 就農初年に収穫するブドウのための作業として、実際には19年冬のせん定から就農する園地での作業を開始している。

(2) 埼玉県大里農林振興センター

—埼玉県熊谷市—

埼玉県熊谷市は深谷市、寄居町とともに大里地域を形成しており、県下最大の農業地帯となっている。大里地域の農業産出額は403億円(19年)で、県内の農業産出額(1,678億円)のうち約4分の1を占めている。

大里地域内でも熊谷市は米麦の二毛作地帯であるが、ネギやニンジンなどの野菜産地も形成されている。

また、同地域は県内でも新規就農者が多く、毎年60人前後が新規就農している。うち約30人が新規参入者となっているが、その多くは深谷市を中心とした畑作での就農

であり、米麦の主穀作では後継者不足と高齢化が進んでいる。

主穀作では今後10～20年で担い手農家の離農が想定されるため、大里農林振興センター(以下項内「振興センター」という)では、主穀作での次世代の担い手確保に向けて、18年から第三者継承を進めている。主穀作で第三者継承を進めるのは、土地利用型農業では、独立就農よりも大規模で始められる第三者継承のほうが就農後の経営を安定させることができるという理由からである。

第三者継承の推進をするにあたって、振興センターでは、まず農家の離農意向を把握している。農協と情報を共有するほか、農業委員会の総会や広報誌でも第三者継承をPRして、移譲希望者の情報を収集した。

21年6月現在、市内で2件の第三者継承事例と1件の継承中(併走期間)の事例が実績としてある。本稿では市内で最初の第三者継承事例を紹介する。

本事例は移譲者であるD氏が18年に振興センターに相談したのをきっかけに始まり、翌19年1月に継承が完了したものである。

D氏は米麦二毛作で耕地面積22haと熊谷市内でも大規模な農家である。D氏には息子がいるものの、農業後継者ではなく他産業に従事している。継承者であるC氏は熊谷市の非農家出身者で、D氏の知り合いの野菜作農家で働いていたが、16年からはD氏のもとで従業員として雇われていた。

D氏はC氏への経営継承を考えていたが、具体的な進め方や手続き、経営資源の継承

方法が分からず、振興センターに相談した。振興センターは、この相談をきっかけに推進担当者を配置し、継承までに必要な手続き等をD氏、C氏とともに進めていった。

経営資源の移譲は賃貸借によっておこなわれている。農地はもともと借地であったことから、D氏はC氏とともに地権者1人1人に挨拶に行き、契約を更新してもらった。

農業機械などの有形の経営資産は、就農時の資産取得の費用を抑えるために、減価償却費をもとにC氏がD氏から借りるかたちで引き継がれている。この減価償却費の算定は、D氏が普段から相談している税理士^(注7)がおこなっている。また、償却済み資産は無償でC氏に譲渡されている。

D氏は水稲については業者への販売を主としており、販売先はC氏が引き継いでいる。麦は農協に出荷されており、こちらもC氏が引き継いでいる。

また、D氏は移譲後もアドバイザーとして経営に関わり、継承後3年間は経営管理や販売管理の支援をすることになっている。

そして、以上のような経営継承の条件を記載した継承の合意書を、C氏、D氏、振興センターで作成し、18年12月に関係者を招いた締結式を大々的に開催している。これは、継承に向けた当事者の意識を高めるためにおこなわれたものである。

継承後は、振興センターをはじめとした関係機関の職員が頻繁にC氏のもとに通って経営のフォローアップをしている。ほかにも若手の農家を集めた集合研修を開き、

経営分析手法の学習やネットワークづくりへの支援もおこなっている。

農業委員会の総会や広報誌で第三者継承を広くPRしていたことから、地域農家の理解も早く進んだ。すでにC氏のもとに農地が集まり始め、21年6月現在の経営規模は25haまで拡大、従業員を1人雇うまでになっている。

大規模での就農だったことから、所得要件によって農業次世代人材投資資金^(注8)は受けていない。公庫の青年等就農資金以外に借入れは利用しておらず、就農開始当初から担い手農家と目される経営になっている。

(注7) 振興センターでは法人化推進の一環として、事前に登録された税理士の派遣をおこなっており、第三者継承に関する相談もおこなうことができる。

(注8) 新規就農者の支援を目的に交付される資金。就農前の研修を後押しする「準備型」(2年以内)と、就農直後の経営確立を支援する「経営開始型」(5年以内)がある。12~15年度は「青年就農給付金」という名称だった。

(3) 庄内梨園流動化促進協議会

—大分県由布市—

大分県由布市庄内町は明治期以降100年以上の歴史のある梨産地であり、現在も県内第2位の産地である。また、大分市という消費地が近い地理的要因から、梨の販売は消費者への直販が主体で、由布市と大分市を結ぶ国道210号線沿いに直販所を持っている農家も多い。

近年は農家の高齢化や樹木の老木化、施設の老朽化が進み、梨の生産量も減少している。しかし、市場や農協を経由しない直販主体の産地であることから、地域内で課

題を共有したり、一丸となって課題に取り組んだりすることが難しい産地であった。ただし、個々の農家は産地の将来に危機意識を持っており、普及員などには今後の産地を危惧する声や離農の意向が届いていた。

以上の事情を背景として、産地再興に向けて、地域の課題を共有・議論し、解決のために活動する場として、「庄内梨園流動化促進協議会」が14年7月に設立された。協議会の設立は県の中部振興局が中心となり、市の農政課、農業委員会、農協、生産者代表が参加している。

協議会の役割は、①課題の明確化、②産地の経営・園地状況の整理、③就農希望者の募集体制の整備、④研修制度の整備、⑤ワンストップ相談体制の整備の5つである。既存農家への園地の流動化も進めているが、新規就農支援（第三者継承支援）が大きな役割である。

協議会設立以降、14人が就農し、市内（由布市）の梨園地の15%以上を新規就農者が経営するにいたっている。

協議会では、16年に産地内の全梨農家を訪問、全園調査を実施し、園地の状況や経営者の年齢、後継者の有無などを確認した。その結果、75歳が離農の目安となること、10年後までに半分以上の園地が廃園になる可能性が高いことが明らかとなった。

協議会では、園地と樹木、農機具、販路などを含めて新規参入者に移譲する第三者継承を進めることにした。

就農希望者については、離農予定者の意向を確認したうえで募集をかけている。後

述のように研修後1年以内に就農しなければならぬので、離農予定の農家と移譲の時期について覚書を交わすこともある。

他方、就農者募集時点で就農地が確保されていることから、希望者に対して園地・樹木の状態や就農後の経営のシミュレーションといった情報提供が可能となっている。

就農希望者はまず、市が選定した就農コーチのもとで1～2週間短期研修をおこなう。研修後、本人の就農意思の確認と研修先の農業者による評価を受けて、さらに1～2年の長期研修に移行する。

長期研修期間中に園地の引継ぎや融資の手続きを進め、研修修了時か遅くとも修了後1年以内に園地を引き継げるようにしている。^(注9)

引継ぎの方法は賃貸借か売買でおこなわれる。どちらが選択されるかは移譲者の希望が反映されることが多く、売買による引継ぎの希望が多い。引継ぎの金額は樹木の状態や機械の有無、直売所の有無によって異なる。金額は移譲者が算定した後、県の農業公社等が持つ情報を参考にしながら、協議会も含めた当事者間での協議・合意で決められる。購入資金については、公庫の制度資金を利用することが多い。

継承者に経営を委譲した後、移譲者は継承者に雇われるケースや、ほかの農家に手伝いに行くケース、農業から引退するケースなど様々である。ただし、県では20年度から移譲者の栽培技術を引き継ぐため、移譲者が1年間新規参入者のアドバイザーになることで、月額2万5,000円の報酬が得ら

れる事業を始めている。

協議会が設立される以前、庄内地域では農家が個別に第三者継承をしようとしたものの、うまくいかず中断した例があった。協議会が設立されてからは、第三者継承への産地の理解も得られ、関係機関と生産者が協調して継承に向けた取組みを進めていることから、継承は成功している。

一方で課題として、就農後の早期経営安定が挙げられる。庄内地域では直販が主体のため、比較的小規模で経営が成立している。^(注10)継承後は、栽培だけでなく収穫後の出荷調整作業や販売も自らおこなうため、目標所得に応じた売り先と労働力の確保を進めるなど、経営者としてのスキルアップが必要となる。

(注9) 研修修了時期との兼ね合いで就農は4月1日となっている。しかし、就農前年の冬から就農地においても就農準備をおこなっている。

(注10) 平均的な経営規模は、県内最大の梨産地である日田地域の約半分と言われている。

5 耕種における第三者継承の特徴と仲介組織の役割

以下では、本稿で扱った3つの事例から見られる第三者継承の特徴を整理したうえで、支援組織の役割について検討する。

(1) 耕種農業の第三者継承の特徴

まず、独立新規就農と比較した第三者継承の特徴として以下の3点が指摘できる。

第一に、第三者継承は移譲者の離農を伴うため、その取組みは移譲者の離農意向に

合わせて始められている点である。

独立新規就農は、すでに空いている農地や、地域農家の規模縮小によって耕作されなくなる農地への就農もできるため、支援事例においても、毎年一定の人数を受け入れて就農させることが多い。本稿の事例でもJAみなみ信州のぶらうでの研修はそれを意図している。

しかし、第三者継承の事例は農家からの相談や離農意向の調査をきっかけに始まり、制度化して定期的に一定人数を受け入れることができない。JAみなみ信州や熊谷市の事例では、離農の相談をきっかけにケースバイケースの対応がとられており、由布市の事例でも地域農家の離農意向に合わせるかたちで研修生の募集がかけられている。

第二に、第三者継承では就農先があらかじめ決まっているため、継承希望者の募集時に、就農する農地や経営内容に関する情報提供が可能となっている点が挙げられる。新規就農において就農地の確保は大きな課題として指摘されているが、第三者継承ではこの点に関して、就農希望者の不安を軽減することができている。

由布市の事例のほか、JAみなみ信州の事例でも、ブドウ園地の状態について事前にJAが確認しており、こちらでも具体的な就農地に関する情報を提供することが可能になっている。

第三に、新規就農した継承者の経営規模が、就農時点で地域における専業農家の平均的な規模に達している点である。

由布市の事例では、就農後に栽培だけでなく出荷調整や販売の対応が必要になるものの、専業経営を成り立たせることができる規模での就農が可能となっている。また、熊谷市の事例では、地域の大規模担い手農家を引き継いでおり、継承初年度から経営を成立させる所得を上げることができている。

この点は独立新規就農と比較して経営開始時に規模が大きく、専業経営となるまでの期間が短いとしている先行研究と整合的である。

次に、事例から見られる第三者継承の進め方の特徴として2点指摘できる。

第一に、土地利用型農業での経営資源の引継ぎにおいて、賃貸借が積極的に活用されている点である。

一般的に農業への新規参入において、農地確保の困難さから土地利用型農業での参入はあまり進んでいない^(注11)。一方で、第三者継承では農地を確保でき、その規模も地域の専業経営と同程度であるため、土地利用型農業での新規参入の方法として期待できる。しかし、農業機械など引き継ぐ有形資産の規模も大きくなるため、資金力が劣る新規参入者が就農時の初期費用を抑える手段として、賃貸借が活用されている。本稿の熊谷市の事例でも、賃貸借が土地利用型農業の継承を容易にしたと考えられる。

また、第三者継承の対象となる家族経営では、家産と経営資産が未分離であることから、所有権の移転を伴わない対応がとられている側面もあると考えられる。この場

合、将来的には相続の問題が発生する可能性があり、所有権の移転か経営権の維持に向けた長期的な対応が必要になることが想定される^(注12)。

第二に、当事者や支援組織のほかにも資産の評価をおこなう専門家や周辺農家の理解などが必要となる点である。

移譲する資産の金額や賃借料の計算には、税理士などの専門家による客観的な評価が必要であり、そうした専門家の参加が求められる。また、独立新規就農と同様に、地域からの信頼も重要である。特に土地利用型農業の熊谷市の事例では、継承者をつれて地権者に挨拶回りをするなど、地域からの信頼を引き継ぐ工夫がおこなわれている。

以上のように、第三者継承は移譲者の離農意向に合わせる必要があるため、独立新規就農のように制度として実施することが難しい側面がある。しかし、新規就農で大きな障壁となる就農地確保の問題や専業経営にいたるまでの期間の問題を低減することができ、賃貸借によって取得費用を抑えることも可能となっている。

(注11) 全国新規就農相談センターのアンケート調査(16年度)では、回答した新規参入者(2,370人)の経営作物で最も多いのが、露地野菜(784人)、次いで施設野菜(610人)であり、水稻等は191人となっている。

(注12) JAみなみ信州や由布市の果樹作でも、賃貸借で継承した園地の将来的な相続問題への対応が懸念されている。

(2) 支援組織の役割

次に支援組織が果たしている役割について、支援の対象ごとに事例に即して検討していく(第2表)。

第2表 本稿の事例のまとめと支援組織の役割

		JAみなみ信州(注1)	大里農林振興センター	庄内梨園流動化促進協議会
作目		ブドウ	米麦	梨
第三者継承の実績		1件	3件(注2)	7件(就農実績は農家子弟を含めて14件)
本稿の事例における就農時の経営規模		15a(および市田柿)	22ha	0.8~1.2ha
就農時期		20年4月	19年1月	14年~20年
有形資源の継承方式		賃借(ブドウ作)	農地:借地名義の変更 農業機械等:賃借 (償却済みのものは譲渡)	売買、賃借
無形資産の継承	技術習得	・JA出資法人での研修、農家研修	・移譲者のもとで3年間雇用	・市が認定した就農コーチのもとで研修
	販路	・移譲者の販路を継承できたが、継承者はJAを利用	・移譲者の販路を継承	・移譲者の販路を継承 ・独自販路を開拓 ・農協を利用
	信用	・JAによる受入れ ・不動産の購入とJA組合長の橋渡し	・地権者などに後継者として紹介	・協議会による受入れ ・研修先農家による評価
支援組織の役割	地域での第三者継承の周知と情報収集	・担い手育成の取組みの継続	・第三者継承のPR ・離農意向農家の情報収集	・第三者継承のPR ・農家の経営状況・離農意向の把握
	新規参入者への就農支援	・募集と研修制度の整備 ・住居の確保 ・就農地の評価 ・就農後の技術指導 ・経済事業の利用	・就農後の技術・経営研修	・研修制度の整備、就農希望者の募集 ・ワンストップの相談体制 ・就農後の研修、ネットワークづくり
	経営継承への支援	・賃借料水準への助言	・当事者の意見の調整 ・賃借料水準の算定(必要に応じて税理士を派遣) ・経営継承合意書の作成と締結式の開催	・譲渡価格、賃借料水準の算定(県の農業公社と連携)

資料 ヒアリング記録および提供資料をもとに作成

(注)1 JAみなみ信州の就農スキームは、本来「市田柿と夏秋キュウリによる独立就農」を目指すものである。

2 本稿の事例は3件のうち、最初に取組みが実施された事例である。

a 地域での第三者継承の周知と情報収集

前項で述べたとおり、事例となった第三者継承の具体的な取組みは離農意向によって開始されている。離農と継承のタイミングを合わせるためには、離農前から第三者継承に取り組む必要があるため、支援組織では事前に地域農家に対して第三者継承という継承方法を周知し、離農意向に関する情報収集を進めておく必要がある。

本稿の事例でも、熊谷市の事例では、農業委員会の総会や広報誌を使ってPR活動

を続けていた。また、由布市の事例では、産地の危機感の共有から始まり、管内の農業経営者の現状や離農の意向についての情報収集をしていた。

JAみなみ信州は、以前から出資法人で園地を引き受けたり、管内市町村を巻き込んで、担い手の育成・確保に取り組んだりといった活動をしており、離農に関する情報を継続的に収集していた。

こうした活動が背景にあって、離農意向を持つ農業者がそれぞれの機関に相談して、

第三者継承を選択したと考えられる。

b 新規参入者への就農支援

次に継承者である新規参入者を支援する役割である。JAみなみ信州や庄内梨園流動化促進協議会では、新規就農に向けた研修制度を整えており、第三者継承の事例もそれを活用したものとなっている。住居に関しても、支援組織がワンストップ窓口となって行政につなぐことで、空き家等の情報を提供している。

熊谷市の事例では、現在までのところ、移譲者が自身のネットワークのなかから継承者を見つけており、継承者は従業員として働きながら技術を身に付けている。このため、技術研修や住居確保などの支援は必要とされていない。しかし、今後は移譲者のネットワークの外からも人材を確保する必要が出てくる可能性があり、新規参入者への支援は第三者継承を進めるうえでの課題として認識されている。

また、就農後の技術や経営に関わる支援として、地域の若手農業者との集合研修や、支援組織のメンバーによるフォローアップがある。第三者継承は経営開始時の経営規模が大きくなるメリットはあるものの、それだけ求められる営農技術も高くなる。そのため、就農後も継続的な支援が求められている。加えて、就農者同士や地域の農業者とのネットワークづくりによる地域への溶け込み支援も重要である。

さらに、以上のような支援の存在は、移譲者の安心感につながっていると考えられ

る。つまり、支援組織による人材の選定や技術習得によって、一定の質を持った人材を確保できる。また、住居の確保や就農後の支援などは、移譲者の負担を軽減する効果がある。

c 経営継承への支援

最後に、経営継承に向けた支援である。経営継承に向けては、移譲者と継承者の信頼関係の構築が重要であると指摘されている。信頼関係の構築には経営に対する意見の調整や、利害が対立する際の調整が求められる。この点についての支援組織の役割を事例に沿って検討していく。

まず意見の調整については、各事例で支援組織のメンバーが継承前から移譲者と継承者の相談窓口となっている。意見が対立した場合も直接言い合うのではなく、支援組織が間に入ることでお互いの意見の調整をすることができている。

次に、当事者の利害の調整として、継承計画の策定が挙げられる。これは、継承計画は継承に関する諸条件（特に有形資産の移譲の条件）や実施時期を明確化したものであり、その策定に向けては両者の利害調整が不可欠だからである。

有形資産の移譲に関する条件について、移譲する資産の選定や、移譲を売買でおこなうか賃貸借でおこなうかは、移譲者の意向によって決められることが多い。一方で、その資産の金銭的な評価は、当事者間の交渉と合意によって決められる。合意までの交渉では専門家による資産の客観的な評価

が必要で、支援組織にはこうした専門家との連携が求められる。

由布市の事例では参考となる過去の資料を多く持っている農業公社と連携することで、客観的な額を提示し、両者の合意のもとで資産の移譲がおこなわれている。大里農林振興センター（熊谷市）でも、必要に応じて税理士を派遣できる体制になっている。

経営継承の実施時期については、移譲者と取決めを交わすことが重要となる。特に研修制度を整えている場合では、研修修了と同時に就農できるようサポートする必要がある。第三者継承の実施には移譲者の離農が必須であり、支援組織には移譲者の翻意によって継承者が不利益を被らないよう、^(注13) 離農に向けた働きかけが求められる。

事例でも、経営継承合意書の作成や移譲の覚書などの書面による確認が実施されている。加えて、締結式の開催や地域への橋渡し役を通じて周辺の農家に第三者継承が進んでいることを周知するなど、継承に向けて移譲者と継承者双方の意思を強めるための工夫もなされている。

以上、第三者継承に向けて支援組織は様々な役割を担っている。一般的な事業承継支援では、支援組織には上述のcで指摘した役割が求められる。しかし、農業の第三者継承では農地のある地域からの理解が必要になることや、継承者が新規参入者であることからaやbで指摘した役割を果たすことが重要である。

(注13) JAみなみ信州の事例では、移譲者が完全な離農をしておらず、継承者の経営開始後も支援

が求められている。

おわりに

本稿では、第三者継承の支援組織に着目して、その役割を検討してきた。

農業後継者の不足が進むなかで、農地の確保が可能で專業経営として成立するまでの期間が短く、地域農業の維持・拡大も期待できる第三者継承は、今後ますます重要になると考えられる。

そして、第三者継承には当事者だけでなく、地域の理解や支援組織の活動が必要不可欠になっている。とりわけ支援組織は、移譲者も含めた地域、継承者となる新規参入者への目配りや、経営継承に向けた手続きといった幅広い内容での支援が求められる。

特に、第三者継承を進めるうえでは、まず地域内で第三者継承という選択肢について理解を深めてもらうことが重要である。

近年では農業以外の中小企業でも後継者不足が課題となっており、中小企業庁は「第三者承継支援総合パッケージ」を公表して事業承継を進めようとしている（中小企業庁（2019））。しかし、この支援総合パッケージは対象が企業または事業であり、「地域」という視点は出てこない。ここが農業の第三者継承と異なる点で、農業の第三者継承では「事業の承継」とともに、「地域農業の継承」として地域を巻き込んで取り組む必要がある。熊谷市の事例では、継承者は継承後も農地を集積しており、事業だけ

でなく、地域農業の維持にも貢献していると言える。

ただし、第三者継承の取組みは離農者の意向に合わせて単発的に進められていることが多く、各事例で関係者が手探りで対応している。第三者継承の進展に向けては、さらなる事例の蓄積とその共有が求められるだろう。

<参考文献>

- ・和泉真理 (2018)『産地で取り組む新規就農支援』(板橋衛監修) 筑波書房、JC総研ブックレットNo.23
- ・岩佐宏明 (2016)「農業経営継承事業の制度について」『農業と経済』第82巻第3号、34～35頁
- ・梅本雅 (2016)「農業における第三者継承の進め方」『農業と経済』第82巻第3号、17～25頁
- ・梅本雅・山本淳子 (2009)「失敗事例に見る経営間事業継承の成立条件」『関東東海農業経営研究』第99号、79～84頁
- ・島義史 (2015)「農業の第三者継承における経営資源の継承と経営展開—全国新規就農相談センター『新規就農者(新規参入者)の就農実態に関する調査結果』をもとに—」『農業経営研究』第53巻第2号、49～54頁
- ・全国農業会議所・全国新規就農相談センター (2014)「新規就農者の就農実態に関する調査結果—平成25年度—」

- ・全国農業会議所・全国新規就農相談センター (2017)「新規就農者の就農実態に関する調査結果—平成28年度—」
- ・全国農業会議所・全国新規就農相談センター (2021)「JAが中心となり地域全体のリソース活用 多様な受け皿を用意」『地域における新規就農者の受入体制に関する事例調査報告書』24～33頁
- ・全国農業協同組合中央会 (2018)『JA新規就農者支援対策ハンドブック』
- ・高津英俊・片岡美喜・鶴川洋樹 (2020)「酪農の第三者継承における支援組織の役割と課題—都府県地域を事例として—」『農林業問題研究』第56巻第3号、93～100頁
- ・中小企業庁 (2019)「第三者承継支援総合パッケージ」
- ・山内庸平・東山寛 (2010)「組織型リレー経営継承方式による新規参入支援の新展開—北海道美深町を事例として—」『日本農業経済学会論文集』2010年度、105～112頁
- ・山崎政行 (2018)「農業経営の第三者継承における『併走』問題への対応—養豚個人経営と稲作法人経営の成功事例から—」『農業経営研究』第55巻第4号、9～14頁
- ・山本淳子・梅本雅 (2008)「新規参入者への円滑な事業継承に向けた経営対応の課題と方向—併走期間の観点から—」『農業経営研究』第46巻第1号、101～106頁
- ・山本淳子・梅本雅 (2012)「第三者継承における経営資源獲得の特徴と参入費用」『農業経営研究』第50巻第3号、24～35頁

(ながたに たすく)



農業協同組合とは

—組合員の権利・義務と農産物の販売契約の重要性—

客員研究員 明田 作

〔要 旨〕

農業協同組合が社会経済の当たり前の一部になるにつれ、協同組合自体としての農業協同組合の存在はある意味で注目されなくなってきた。

農業協同組合を含め協同組合は、経済学でいう「市場の失敗 (market failure)」への対応として生まれてきたものであるが、組織する理由は主として共同して事業を行うことによる規模の経済効果を享受するためである。

農業協同組合を通じた農産物の共同販売事業とは、それに参加する組合員がその事業遂行に伴うリスクと利益を共有することを意味し、事業が成功するうえで専属的な販売契約の締結は必要不可欠である。

欧米において農産物の販売契約を制度的に保護しているのも、農業協同組合がフードサプライチェーンにおいて果たしている機能・役割を積極的に評価しているからにほかならない。

ひるがえってわが国の現状をみると、フードサプライチェーンにおいて果たしている農業協同組合の機能・役割に関する議論を欠き、農業協同組合を通じた共同出荷・販売事業を弱体化させるような動きが続いている。

望まれるのは、専属的な販売契約を保護する制度設計であり、独占禁止法の執行にあっても農業生産・農産物の特性を踏まえた法律の解釈・運用と同法の最終的な目的である消費者の利益の確保という観点からの法律の執行であり市場の監視である。

目 次

はじめに

1 農業協同組合とは

- (1) 農業協同組合の経済的意義
- (2) 農業協同組合の設立と加入の理由

2 農業協同組合の成功の鍵

- (1) 組合員の共同事業への参加・結集
- (2) 組合と組合員との関係性
- (3) 専属利用契約の意義と規定削除の問題点

3 海外の法制度にみる組合員の義務

- (1) フランスにおける組合員と農業協同組合との関係
- (2) アメリカの農業協同組合における販売契約
- (3) 競争法上の位置づけと課題

4 わが国の競争政策の問題点

おわりに

はじめに

協同組合とは何か。国際的なレベルでは、国連の2012年の国際協同組合同宣言や、焦眉の課題であるSDGsに果たす協同組合の役割等についての認識や評価が高まってきてはいるものの、わが国においては協同組合関係者を除いてはなかなか関心や認識が深まらないというのが現状である。

昨今の規制改革推進会議における農業協同組合についての議論や農業協同組合の生産者組織に関する独占禁止法の適用をめぐる議論の背景には、農業協同組合、すなわち協同組合制度の本質や意義についての理解の欠如があるように思われる。そしてその傾向は、平成27年農業協同組合法（以下「農協法」という）改正による専属利用契約に関する条項の削除および組合はその事業の利用を組合員に対し強制してはならない旨の規定の新設によって強まったように思われる。

ところで、協同組合と一口にいっても世界中には様々なものがあるうえ、消費生活協同組合や協同組合銀行といった消費者の協同組合で組合員の個性が問われないものが存在する一方、事業者の協同組合である農業協同組合などは、その対象とする事業によって組合員資格が限定されているように、協同組合と組合員との関係性にも消費者の協同組合とは異なる特徴が存在する。

本稿は、欧米の農業協同組合に一般的である協同組合と組合員との関係の特徴づけ

ている専属的な販売契約に焦点を当て、農業協同組合とは何かについて、そのイロハを整理しつつ、組合員の共同経済事業としての農業協同組合の販売事業が成功するには、専属的な販売契約の締結が不可欠であり、それを支える法的枠組みの整備が重要であることを論ずる。

ところで、農業協同組合ないしは農協という場合、読者の頭にはわが国の農協法のもとで主流であるいわゆる総合農協というものが浮かぶと思われるが、本稿の念頭にあるのは農産物の販売農業協同組合に代表される農業協同組合であることをあらかじめお断りしておきたい。

1 農業協同組合とは

(1) 農業協同組合の経済的意義

農業協同組合が社会経済の当たり前の一部になるにつれ、協同組合自体としての農業協同組合の存在はある意味で注目されなくなってきているのは紛れもない事実であろう。草創期の農業協同組合とは異なり社会に組み込まれてしまっている今日では、組織の内外を問わずその意義は見えにくくなってきている。そのため、農業協同組合と他の企業体とを同じ尺度でとらえようとする傾向がでてくるのは、何も日本に限ったことではないが、農業協同組合についての正しい理解が醸成されにくい原因の一つは、実はこのあたりに存在しているように思われる。

そこで、あらためて農業協同組合は何で

あり、何であったのかということを考えてみることにしたい。

ところで、近代的な農業協同組合は、19世紀後半以後にヨーロッパにおいて誕生し世界中に広まったといわれるが、農業生産に必要な資材の共同による調達、農業生産に必要な運転資金の低利による安定的な調達、市場へのアクセスを確保するための共同出荷・販売のためなど、国・地域によりその誕生の端緒はまちまちである。わが国では商品経済の発展とともに生糸や茶などの海外輸出品を中心に、協同組合法（1900年の産業組合法）が制定される前から販売品の品質の統一、資金の調達などの目的で近代的な農業協同組合組織が誕生してきた。

土地と自然環境に左右される農業経営においては、工業生産のような生産過程における分業が成立しにくく、生産過程のモニタリング面でも通常の企業経営のようなヒエラルキー構造に基づく管理が機能しないために、農業経営の大規模化には限界があり、家族経営が主体にならざるを得ない。また、農業生産者は農産物の価格に関し、プライステイカー（price taker）であることに加え、農業経営には比較的多額の固定的投資が必要なため投資効率が悪く、農業分野での協同組合である農業協同組合は、家族経営がその前提ではないものの、経営の持続可能性を実現するには、それぞれが経営体としては独立しながら農産物の生産・販売にいたるプロセスの一部を共同で行うことで規模の経済を発揮することが必要不可欠なものとなる（van Dijk, Sergaki and

Baourakis (2019) p.202以下）。農業分野における協同組合の重要性は、第一義的にこの点にあるといえよう。

農業協同組合が発展している分野・度合い・組織の形態等も国によって様々で、経済的環境が整えば自然に発生するわけではなく、農業者のリーダーシップや農業者にとってのインセンティブの程度、さらには政治的・政策的環境などの要素が複雑に絡みあって一概にはいえない。しかし、それでもなお協同組合といったものが必要とされ、形成されることになる共通の要素は抽出できるであろう。

それは、簡潔に言えば経済学でいう「市場の失敗（market failure）」への対応、すなわち市場が人々の必要とする物資やサービスを提供することができない、ないしは提供することができたとしても妥当な価格・品質の物資やサービスを提供できない場合に、それを必要とする人たちが存在するからである。したがって、その組織形態的特質は、資本主義社会において代表的な企業形態である株式会社とは、おのずから異なるものとして発展してきた。その企業形態としての特質は一言でいえば、利用者が所有・管理し、かつ、利用者の最大の便益のために利用者によって運営される企業体である（Dunn (1988)）。

なお、農業協同組合と一口でいっても様々であるが、一般的にその主な事業活動に応じて3つのタイプの農業協同組合に分けることができる。すなわち、①販売協同組合（農産物の価格交渉、農産物の加工を含む販売

のため)、②購買協同組合(農産物の生産に必要な資材その他を組合員に供給するため)、③サービス協同組合(農産物の貯蔵・運搬、乾燥調製、共同利用のための施設設置、信用や保険といったサービスの提供のため)である(Ortmann and King (2007) p.43)。

(2) 農業協同組合の設立と加入の理由

それではなぜ人々は農業協同組合を結成するのか。いいかえれば、農業者が共同して経営資源をプールし共同行為をスタートさせ、また共同行為に参加するのはなぜなのか。これに対する一般的な解答としては、農業者が一人ではできない、ないしは一人でもできるが他者と力を合わせた方が望ましいと考え、共同で行動することを選択することによって経済的な便益が得られるからということになろう。一人でできるのであれば共同する必要もないし、一人でできるものは一人でした方が良いからである。協同組合は、自助(self-help)という価値、原則のうえに成り立つ組織であり、相互扶助は手段であってそれ自体が目的ではない。この点の理解は、協同組合が単なる集団主義に陥らないために重要な点であろう。

農業者が農業協同組合に加入しないしは農業協同組合を設立する動機について、よりかみ砕いていえば、それは農産物の種類や個々の農業者の考えによって区々であるといえようが、単純化すると農業経営においてより多くの所得を実現するためであり、それは①生産資材やその他農業生産に必要な経営資源を低価格で提供を受けること、

②一人ではアクセスできない農産物市場にアクセスし、あるいは一人でやるよりもより高い販売価格を実現するということになる(Barton (2000))。

以上が、農業者が農業協同組合に加入ないし農業協同組合を設立する基本的な動機・目的であるが、これに関連付随する様々な目的とそれを達成するために農業協同組合が果たす機能があるので、以下に整理しておこう。なお、これらは単独で機能している場合もあるが、多くは相互に密接に関連している。

①市場へのアクセスの確保

共同出荷、共同出荷を通じた農産物の買い手との長期安定的な関係の樹立など

②マーケットリスク低減

生産の計画化、共同出荷・共同計算など

③生産リスクの低減

自らの保険サービスや他者の保険の仲介など

④透明性のある市場の確立

生産物の品質等消費者ニーズなどの市場情報の収集・伝達、ファーマーズマーケットやセリ市場の創設など

⑤農産物の価格交渉

組合員に代わっての農産物の買い手との間の集団交渉(日本には欧米のような交渉のためだけの農業協同組合は現在のところない)

⑥生産の技術的サポート

技術指導や技術指導の仲介など

⑦教育・情報へのアクセス確保

組合員教育、訓練、情報の提供など

⑧農産物の価値の向上

生産・品質のコントロール、貯蔵・出荷調整、パッケージング、共同加工など

⑨必要な資金調達

運転資金の繰り延べ、資金の借入れ・提供など

⑩生産資材等の低コスト化等

市場へのアクセス改善、組合員に代わって行う品質・価格についての交渉、品質・投入量・時期のコントロールや投入資材の自己生産など

以上は、農業者にとっての経済的なモチベーションであるが、協同組合や生産者のグループに属していることによって得られる非経済的価値、例えば安心感や人的なつながりによってもたらされ得る種々の機会へのアクセス可能性の増加といったものも組合員であることのモチベーションとしては考えられよう。

2 農業協同組合の成功の鍵

(1) 組合員の共同事業への参加・結集

前述のように農業協同組合の発生・発展の経緯は、各国の農業事情等を背景にまちまちであり、農業協同組合が発揮している様々な機能のうちどれが主要なインセンティブになっているのかも区々であるといえるが、農業協同組合を結成する主要な経済的インセンティブは、規模の経済の効果を享受することにある。

この規模の経済が効果的に発揮されるためには、組合員の共同事業としての協同組合の事業に組合員が参加・結集することが

必要となる。例えば、農産物の共同出荷を通じた農産物の買い手との長期安定的な関係の樹立や販売農産物についての買い手との価格交渉などによってより良い価格・出荷・販売条件を得るためには、一定のまとまった数量と品質の確保が不可欠となる。加工向けの農産物の販売などの場合にあっては特にそうであり、本来農業協同組合を通じて販売される予定の農産物について、組合員が自分の目先の利益だけを考えて身勝手な行動をとったのでは、結果として必要な供給量を確保・供給できなくなることで、買い手との間で契約不履行といった問題が生じ、組合員全体に不利益をもたらすことは容易に理解できるであろう。

この観点から農業協同組合の共同経済事業が成功するために解決しなければならない問題の一つにいわゆる「フリーライダー問題」がある。この問題には2種類あり、一つは外部の、ほかの一つは内部の問題である。前者は、例えば農業協同組合の買い手との価格交渉の結果によってより高い価格が設定されたような場合、非組合員である農業者もその恩恵を受けているにもかかわらず、組合員になることを避け、組合員になることによって負担すべき費用を回避するようなケースであり、一方の内部のフリーライダー問題は、生産物に関し特別な投資を必要とするような品質要件がある場合にそれには完全に従わないにもかかわらず、一方で組合員であることによって個人には超過利潤が発生するような場合をいう (Bijman et al. (2012) p.74)。後者の場合に

は、当該農産物に対する評価が危うくなり組織のリスクが高まるような状況が生ずる。これについては内部の契約関係によってモニタリングすれば解決できるが、前者の外部フリーライダー問題の解決には法的枠組みによる支援が必要となってこよう(同上)。

ところで、わが国の農業協同組合のように、組合と組合員との関係につき、組合員には脱退自由の原則に加えて、潜在的な事業利用権があるものの事業利用の義務はなく、組合は組合員の事業の利用を拒み得ないと解されているような場合には、上述のフリーライダー問題は、内部問題でもあり外部問題でもあるという二重の問題を抱えることになる。

(2) 組合と組合員との関係性

組合員は、農業協同組合に加入することで組合員としての権利義務が生ずる。そしてそれは、加入契約の内容となるもので、定款・規約や組合と組合員との個別の契約から生ずる。協同組合の場合、組合に加入するのは組合の事業を利用するためであるから、組合員には組合の事業を利用できるという潜在的な利用期待権がその固有の権利として存在し、定款をもってしてもこれを拒むことはできない。そうでなければ、協同組合たり得ないからである。したがって、組合は組合員以外の者が組合の事業を利用したいといってもこれを拒むことができるが、正当な理由なくして組合員の利用を拒むことはできない。

一方の組合員の義務であるが、わが国の

農協法上は、長期間(脱退自由の関係で1年以上と解されている)にわたり組合の事業を利用しないことは組合員除名の対象事由である(農協法21条2項1号)ので、事業利用についての潜在的な義務は認められる。組合員の具体的な事業の利用に関する義務は、定款その他の契約によって定まることになるが、次に述べる専属利用契約に関する規定の削除との関係で、どのように考えるべきなのであろうか。

わが国では、前述のように組合員には事業を利用する権利はあっても積極的に利用する義務はないと理解されているが、農業協同組合制度の理解として、果たしてこれは正しいのであろうか。組合員の事業利用義務は、組合の事業の員外利用に対する規制と不可分の関係にあるので、まずその関係性について考えてみよう。

わが国の各種の協同組合法は、一定の事業を除き、員外利用を規制している。農業協同組合の場合も同様であるが、協同組合における所有者と利用者の同一性といった協同組合の本質的性格と員外利用とはどのような関係において位置づけられるべきなのであろうか。

各国の法制度上、員外取引に対する具体的な態度はまちまちであるが、協同組合の事業目的が、組合員との取引ではなく員外取引に向けられるということは、協同組合の助成団体的性格からあり得ないということについては、異論はないであろう。しかし、組合員の事業を利用する権利を害さない、いいかえれば組合員の事業利用・取引

に支障が生ぜず、非組合員との取引によって間接的に組合員の利益になる限りにおいては、協同組合の助成団体としての性格を失うことにはならないので、協同組合だから員外利用はあってはならないということには理論的にはならないであらう。^(注1)

なお、ここで協同組合の「助成団体的性格」といったが、これは組合員とは別個の法的主体としての協同組合側からの説明にすぎず、組合員を主体として説明するとそれは組合員の共同事業への参加を意味する。協同組合の所有者と利用者の同一性をもって、組合は専ら組合員とのみ取引を行い、非組合員との取引は許容されるべきではないという考えもあり得る（後述のフランスの例を参照）。その場合には、権利と表裏一体のものとしての事業の利用義務が認められよう。少なくとも、組合員には、協同組合に加入した、いかえれば共同事業に参加した以上は、共同事業が成功して事業の利用によって便益を受けるようになるために、共同事業遂行上の必要な拘束が場合によって伴うものであることは必然というべきである。わが国で一般的に理解されているように、員外利用の規制は協同組合法制の所与の前提であるのだとすれば、制度的には組合員の利用義務が認められると理解するのでなければ整合的ではない。

(注1) わが国においては、一定の事業を除き、各協同組合法は員外利用について一定の範囲で許容するが、その限度に理論的な根拠が示されているわけではない。事業が主として員外取引に向けられたものではないということを経数的に評価する一つの基準として、員外取引が全体の過半にならない限りということの合理性は一応

認められようが、それ以外の限度の定めには理論的根拠は認められない。わが国では、生協の員外利用規制が厳格であるが、これは協同組合だからということではなく小売業者の保護という政策上の視点にすぎないように、各協同組合法における員外利用規制も政策的な割り切りであって、員外利用規制が協同組合の法的概念から導き出されるものではなかろう。その意味で、農協法という法制度上、員外利用規制をしないというのも成り立ちうる。もっとも、その場合の法人税法上の取扱いをどうするかといった問題等はあるが、これをどう整理するかはまた別の政策的な問題である。

(3) 専属利用契約の意義と規定削除の問題点

いわゆる専属利用契約に関する規定（旧農協法19条）は、平成27年改正（法律63号）によって削除された。この規定はアメリカの農産物販売協同組合法を参考に戦後導入されたものであったが、参考にしたアメリカの農産物の専属的な販売契約とは異なり、わが国の制度上は、農業協同組合が行う事業の全てを対象にした契約となっていた。すなわち、組合は、「定款の定めるところにより、1年を超えない期間を限り、組合員が当該組合の施設〔事業〕の一部を専ら利用すべき旨の契約を組合員と締結することができる」とする（旧法19条1項）と事業の種類を限定せず、その契約の締結は「組合員の任意とし、組合は、その締結を拒んだことを理由として、その組合員が組合の施設を利用することを拒んではならない」（同2項）とされていた。

この専属利用契約の制度は、加工用農産物、例えば製糸原料である上繭^{じょうけん}の委託販売などに関し、団体協約の締結とセットで活

用された例があったが、あまり普及しなかった。というのも、契約の締結が任意であることは当然として、契約の締結を拒んでも事業を利用する・しないは、組合員の全くの自由であるため、組合員を契約によって拘束するためのものとしては、全く無意味なものとなっており、結果的に近代法の大原則である契約自由の原則に制限を加えたにすぎないものであったからである。

専属利用契約の意義を認めるのであれば、組合員が契約の締結を拒んだ場合に組合が組合員の利用を拒めないのは、当該契約の対象となっていない取引（事業）であって、契約対象の事業の利用は拒めると解すべきとする解釈がでてくるのは自然であろう。ちなみに、占領統治下に発行されていた英文官報掲載の原始農協法によると、利用を拒めないのは契約対象でない他の事業とされていた。

ところで、この専属利用契約に関する規定は、原始農協法の立案過程において、農業生産に関して統制的色彩の濃い農事実行組合制度がGHQ側から否定された後に現れたもので、立案当初は、契約対象の事業の種類を限定せず契約期間の限度も3年としたり、購買・販売事業に限定しその期間を10年としたり、損害賠償額の予定に関する規定を定めるなど、ケンタッキー州のビングハム販売協同組合法（ビングハム法）を直接参考にしたような案がいくつか作成された。しかし、昭和22年5月15日のGHQ天然資源局の第2次案では、組合員の生産物の取引につき、1年を超えない期間を限り、

組合員と契約を締結することができるとしたうえで、契約の締結は任意とし、組合は、この契約締結を拒否したことをもって、組合の他の事業の利用を拒んではならない旨、ビングハム法の10年を1年にした内容の案が示されたが、最終的には平成27年改正で削られた規定の内容に落ち着いた（協同組合経営研究所編（1961）参照）。当時並行していた独占禁止法の立案との関連で期間が1年になったようであるが、日本の立案関係者もその制度的不備を指摘し、契約の長期化と強化を図るべきことを指摘していた（農林省農政局農政課編（1947）22頁、小倉（1967）37頁）。

アメリカの専属的な販売契約に関しても、アメリカの独占禁止法である反トラスト法との関係で整備されてきたものであり、わが国の独占禁止法のもとでも合理的な期間での販売契約の締結が許されない理論的、また実際上の根拠もまたないというべきであろう。^(注2)

上述のとおり、専属利用契約に関する規定が削除されたこと自体は、そもそも無意味な規定であったためと考えられなくはないが、問題は、平成27年改正によって、この規定の削除とセットで、組合はその事業を行うにあたっては「組合員に対しその利用を強制してはならない」（農協法10条の2）との規定が創設されたことである。

それを踏まえてであろうか、「農業協同組合の活動に関する独占禁止法上の指針」（平成19年・公正取引委員会、以下「公取委ガイドライン」という）では、「組合員が生産した

農畜産物を出荷したりする際に農業協同組合の事業を利用するか否かは組合員の自由意思に委ねられている」としたうえで「農業協同組合の事業の利用を強制することは、そもそも農業協同組合制度の趣旨に反する」としている。確かに、そのこと自体は直接否定することはできないものの、加入脱退の自由に加えて、組合員が組合の事業を利用するのもしないのも組合員の全くの自由であるという理解が正当なものなのかは、大いに疑問が残る。

(注2) 専属利用契約に関する規定の存在しない中小企業等協同組合法に基づく事業協同組合等についても組合員の自由を著しく拘束しない範囲で専用契約を締結できると解されており、組合員の専属義務を認めた判決もある(福岡高裁宮崎支部平成5年10月27日判決〔審決集40巻695頁〕、那覇地裁石垣支部平成9年5月30日判決〔判時1644号149頁〕)。

3 海外の法制度にみる 組合員の義務

農業協同組合は、組合員の脱退に伴うリスク等に対処するために、組合員が生産する農産物の全てまたは一部につき組合を通じて販売することを確実にする方策を講じてきた。

それには、①直接的な義務を組合員に課すのではなく一般的な忠誠義務という形で定款等に定める、②定款でもって専属的な販売(出荷)契約の締結義務を組合員に課す、③ビジネスライクに契約をもって数量、時期等につき出荷の条件を定める、④組合との間の契約栽培の形をとるといった方法

が考えられる。専属的な契約であれ全く任意の契約であれ、出荷義務が組合員の生産する農産物の全てである場合も一定割合である場合もあるが、専属的な契約による場合には、組合員には出荷する権利が保障されると同時に組合は出荷の全量を受け入れなければならない双務的な関係となる。契約栽培は、農業協同組合が加工業者と販売契約を締結するに際して採用される例が多いと考えられるが、組合自らが多額の投資をして加工事業に取り組むようなケースでは同様に採用されることになる。

一般的な忠誠義務にすぎない場合には、除名という手段を用いて間接的に忠誠をせまることになるが、組合員との販売(出荷)契約に伴う問題としては、義務不履行(不可抗力に伴うものを含む)の場合のペナルティの問題がある。なお、組合員の共同事業体としての農業協同組合には、信頼関係が何よりも大事で単にペナルティを課せば良いといったビジネスライクに対処することでは済まない事情も存在するので、契約でそれぞれの権利義務を明確にするだけで全て解決できるわけでもないことには留意が必要である。

以下、わが国における将来の制度設計の参考として、農業大国であるフランスとアメリカの農業協同組合について、フランスについては組合と組合員との関係をどう規整しているか、アメリカについては専属的な販売契約について、その内容と特徴をみておこう。

なお、専属的な販売契約に関連しては、

競争法上の問題が生じる場合があるので、あわせて競争法との関係も概観しておこう。

(1) フランスにおける組合員と農業 協同組合との関係

フランスにおいては、農業協同組合制度の説明に際し、農業協同組合の専属主義 (exclusivism) ないし専属主義の原則 (exclusivism principle or exclusiveness principle) といわれることがある。これは、協同組合は第一にその組合員との取引のために運営される、第二に組合員でない者との取引は行ってはならないという原則を指している (Dedieu and Courleux (2011) p.2, Hiez (2017) p.182,p.185)。もっとも後者の員外取引の禁止については、1947年の協同組合の共通法 (Loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération) に定められていたが、その後協同組合の事業の利用者に対する組合員資格のオープン性の程度に従い、つまり協同組合の種類によって違いがあるものの員外利用の禁止は厳格ではなくなってきた (Hiez (2017) p.185)。例えば、農業協同組合にあっては年間事業量の20%が限度であるが (農漁業法典L522-5条1項)、組合員資格が広く一般の人々に開放されている生協や協同組合銀行などでは、員外利用規制はなくなっている。さらにいえば、協同組合銀行にあっては、誰に対しても金融サービスを提供することができなければならないとされる (Seeberger (2014) p.74)。

なお、農業協同組合に関しての20%の員

外利用制限は、これに違反することとなった場合には単に法人税法上の特例^(注3)が受けられないといったばかりではなく、農業協同組合高等評議会は協同組合の認可を取り消すことが可能になっている (同L525-1条)。

この「組合は組合員とだけ取引を行い組合員ではない者との取引は行ってはならない」という専属的な関係は、一方では組合員は組合と取引するという義務があるかどうかにも関係する。フランスの法律では、組合と組合員との関係には二重性、すなわち組合員は協同組合のメンバーであると同時に経済上のパートナーという関係性があることについて、その関係の技術的・論理的帰結に関して深く探求されてはいないものの、異論がないとされる (Hiez (2017) p.183)。組合とそのメンバーとの関係は、第一義的には両者の双務的な義務を含む契約関係によって定まるが、当該関係については、農業協同組合法は、組合員が事業の利用者であり、かつ出資者であるという関係が相互に切り離し得ないものであることを前提としている (同L521-1-1条^(注4))。したがって定款には、組合員の義務の内容 (組合が提供する役務の全部または一部を利用する義務)、当該利用にかかる契約の期間ならびに当該契約に応じた出資割当てを引き受ける義務のほか債務不履行の場合^(注5)の制裁について、定めなければならないとされている (同L523-1条、R522-3条)。

また、組合員は、契約期間中は原則として脱退することができず、契約期間の満了する日に脱退する意思表示をしなかった場

合には黙示による契約更新が認められ、契約期間が5年を超えている場合には、黙示の更新による契約期間は5年間とされている（同R522-4条）。

ところで、組合員の組合との取引義務というのは、別の見方をすれば組合員が組合に対して取引する権利を行使する義務以外の何ものでもないということになる。なぜならば、組合員が組合に加入するのは、第一義的に出荷する権利を取得するためだからである（van Dijk, Sergaki and Baourakis (2019) p.83）。逆にいえば農業協同組合は農産物の出荷を受け入れる義務を負うことになるが、権利と義務は表裏一体のものであって、組合と組合員は双務的な関係にあることが理解されなければならない。

フランスに関し、ここで述べた組合と組合員との関係は、1980年代後半以降欧米で誕生・発展したいわゆる新世代農協でより鮮明にされるものとなった。アメリカの新世代農協の多くは、組合員はあらかじめ出荷権利を購入しなければならないところからスタートする（同上、p.84）。

（注3） 組合員との取引については区分経理するとともに不分割積立金に繰り入れることが求められる（農漁業法典L522-5条2・3項）。

（注4） 1947年の協同組合共通法では、組合員の組合との取引義務に関しては何も定められていない。

（注5） 制裁については、不可抗力の場合を除き、事業活動に参加した場合に負担すべき、その活動に必要な固定的経費部分を課す、あるいは契約不履行があった場合の逸失利益相当額等を課すというのが一般的で、高等評議会が定めた模範定款でその考え方が示されている。なお、農産物の付加価値を高めるためサプライチェーンの川下に巨額の投資をするような場合では特にそうであるが、利用分量に応じた出資義務は、

組合員の機会主義的行為を効果的に防ぐことにもつながる（Dedieu and Courleux (2011) p.2）。

（2） アメリカの農業協同組合における 販売契約

農業協同組合の販売契約（marketing agreement or contract）は、組合員が農業協同組合を通じてその生産した農産物を販売することに関し組合と組合員との権利・義務を定めたものである。そして、協同組合の販売契約は、その契約の性質が組合と組合員との間の契約であると同時に、ある組合員とそれ以外の組合員との間の契約であるという点でユニークな性質をもっている（Reilly (1992) p.1）。この点は、農業協同組合と組合員との関係性の理解の仕方にかかっているが、例えば農業協同組合の販売事業はその実質が組合員の共同事業であるという理解からは当然の帰結として導き出せるであろう。農産物の販売にかかる利益とリスクをプール計算によって共有する場合にあっては、これは極めて重要な要素である。この点は、世界中の農業協同組合において妥当するものであり、わが国の農業協同組合においても例外ではなく、契約内容が明示的であれ黙示的であれ販売契約は普遍的に存在する。ところで、アメリカの農業協同組合の販売契約は、伝統的な契約法の理論とコモンローの原則を基礎にしているが、ほとんどの州が農業協同組合の販売契約を保護する規定を設けている^{（注6）}。

ここでは、州法の代表的な例として、戦後のわが国の専属利用契約制度導入の際に

参考にされ、農業協同組合法の標準法の一つであったケンタッキー州のいわゆるビングハム法の農産物の販売契約制度について振り返っておこう。^(注7)

この法律は、共同することを通じ農産物の合理的かつ秩序ある生産と販売を促進奨励するとともに、投機および無駄を排除し、生産者と消費者の間で農産物を効率的に可能な限り直接的に流通させることで農産物の市場取引を安定させることに加え、農業協同組合の組織と法人の設立について規定することを目的にしたものである（KRS第272.101条）。

同法のコアとなるのは、専属的な販売契約で、販売契約の締結（KRS第272.221条第1項）、組合員が契約に違反した場合の裁判所による救済（損害賠償額の予定、裁判による差止め、特定履行）（KRS第272.221条第2項以下）、組合員に販売契約に違反するよう勧誘または組合の財政や経営に関する虚偽の報告を故意に流布した者に対する刑罰と損害賠償、倉庫業を営む者が販売契約違反を勧奨・強要し組合員の生産物を受け取った場合の損害賠償等（KRS第272.990条）の定めである。^(注8)

ビングハム法のもとの契約期間は、10年を限度として農産物の全部または一定割合を専ら組合に対し売却または組合を通じて販売すべき契約を締結することができる旨の定めであったが、現行法はその期間の限度をなくすとともに長期間契約によって組合員が拘束されないよう毎年一定期間前に通知をすることで契約関係から離脱する

ことを許容するものでなければならないものとなっている（KRS第272.221条第1項）。

そして競争法との関係に関しては、連邦法である反トラスト法の適用除外立法であるカップー・ヴォルステッド法にも同旨の規定がおかれているが、組合と組合員との間の協定は、共謀、取引を制限する結合、違法な独占、競争を緩和する企て、価格を恣意的に固定する企て、その他本州（ケンタッキー州）のいかなる法律にも反するような結合またはプールとみなされてはならない、と協同組合の結成は不当な取引制限には当たらない旨の定めがおかれている（KRS第272.295条）。

なお、ケンタッキー州は、上記の農業協同組合法に加えて、2012年に、統一州法全国理事会（NCCUSL）が07年に制定し、各州に対し採用を推奨している統一有限責任協同組合法（Uniform Limited Cooperative Association Act [ULCAA] /最終改正：13年）を採択した（KRS.Chap.第272A）。KRS第272A.7-010条には販売契約の定義規定を置いており、契約の期間に関しては最初の契約期間は10年を超えてはならないが、5年を超えない範囲で自動更新を可能とし、契約に別段の定めがない限り、当事者は契約期間の満了日の90日前までに書面で通知をすることにより契約を解除することができるとしている（KRS第272A.7-030条）。これは多くの州が5年または10年の期間を設定している（Thompson（2013a）p.1）ことを踏まえてのものであろう。

ところで、アメリカの農業協同組合法に

においては、組合と組合員は専属的な販売契約を締結することができるとし、フランスのように、法律は組合員が専属的な販売契約を締結する義務がある旨の定めにはなっていない。これで不都合がないのは、アメリカの場合には、組合員の権利義務については、前述のように契約法とコモンローに立脚しているためであり、州の法律（農業協同組合法）で販売契約が規定されていない場合であっても裁判所によってその有効性が認められている（同上p.3）からである。農業協同組合の存在理由の一つは、組合員にとっては自助の形で協同組合と取引を行うことであるので、協同組合と取引を行う組合員の権利と義務は、組合員たる地位の当然の構成要素であることが前提となっている。したがって、協同組合の組合員であるためには販売契約の締結を必須の要件としていることが多いとされる。^(注9)

このようにわが国と欧米との大きな違いは、販売契約の締結が組合員資格の前提ないしは義務になっているか否かである。

(注6) 周知のとおり、農業協同組合法の制定権は各州にあり、各州の法律により様ではないが、各州の販売契約に関する規整の概要については高瀬（2020）の解説を参照されたい。

(注7) 1922年公布のピングハム法の規定は、1966年改正以降若干の修正は行われているが、ほぼ当初の規定どおりKentucky Revised Statutes (KRS) の第272章中に農業協同組合（Agricultural Cooperative Associations）として第272.101条から第272.350条までの規定がおかれている。したがって、法律の説明と条文はKRSによる。

(注8) 拙稿・明田（2020a）では、さすがに現行法では刑罰規定はおいてない旨記述していたが、誤っていたのでお詫びかたがた訂正させていただく。

(注9) ULCAA第7編の販売契約の予備的注釈を参照。販売契約は、組合員の権利義務を規定しているが、その内容は定款（多くはわが国の農業協同組合の場合には組合規約に相当する附属定款）と個別の契約書に委ねられている。

(3) 競争法上の位置づけと課題

アメリカの販売契約の概念は、1920年、30年代にほぼ完成したといわれている（Reilly（1992）p.4）。その法的な有効性をめぐっては訴訟も提起され、農民の間でも徐々にその意義が理解されてくるとともに、前述のピングハム法など各州の法律によって保護が与えられている。アメリカ連邦の反トラスト法との関係でも農民運動が結実し、1922年にはカッパー・ヴォルステッド法により販売農業協同組合の反トラスト法の適用除外が明文化され、州際取引を含めその販売契約（専属的な販売契約）の有効性が保障されることとなった（詳しくは、高瀬（2017）等を参照）。

一方、EUにおいても農業協同組合が消費者の需要（質・量双方を含む）に応じた生産、生産コストの低減さらには生態系に配慮した生産方法の導入の促進等という点で競争政策上も積極的な意義を有していることが認められている。そして農業協同組合が有効な機能を発揮するためには、農業協同組合が農産物の収穫の時期や生産・販売数量に関しての情報を組合員に提供するとともに専ら組合を通じて販売するよう拘束することの必要性が認められており、農業協同組合が有効にその機能を発揮するために必要な限度を超えない限りにおいては、組合員に専属的な販売契約を義務づけ、また契

約の解除すなわち脱退の際に必要な費用負担を求めることは、競争法に反することにはならない (Sangen (2012) p.35)。

農業協同組合に対するEU競争法の適用関係等については、拙稿・明田 (2020a、2020b) を参照願うこととして、EUにおいては、食料品の小売市場における企業の寡占化の進展に伴うフードサプライチェーンにおける市場当事者間の情報の非対称性の問題の克服と価格交渉力 (パワーバランス) の不均衡の問題が学術的・政策的な関心事となり、EU共通農業政策 (CAP) 上、市場志向的政策を維持しつつ、フードサプライチェーンにおける生産者の地位向上と交渉力強化のための農業生産者の組織化が政策課題の一つとして追求されてきている。

この農業生産者の組織化のポイントは、加盟国によって一定の要件を備えた生産者組織 (Producer Organisations = POs) を認定して、競争法上の競争制限行為の禁止規定 (EU機能条約第101条) にかかわらず、生産計画、生産コストの最適化、市場出荷、そしてそのメンバーのためにその全ての生産物 (全量または一部) に関し、販売 (供給) の契約条件につき販売先と交渉することができるようにしたものである。農業協同組合はPOsの一種という位置づけであるが、EUの場合、協同組合の概念も加盟国によって異なるという事情があり、POsの概念は様々な農業者の組織の法形式をカバーできるようにするために採用されたものであるため、その期待される機能は伝統的な農業協同組合と重なっている。

このPOsとそのメンバーとの関係は、①メンバーの生産物の所有権が加盟するPOに移転するものであるか否かにかかわらず、当該POによって集中出荷され市場に供給されること、②生産者は当該農産物に関して他のPOのメンバーではないこと、③当該農産物は、そのPOのメンバーではない農業協同組合のメンバーであることに起因し定款その他の規則により当該農業協同組合に出荷義務を負ったものは除外、といったいくつかの前提条件を満たすことが求められている。したがって、あるPOとそのメンバーの間には、専属的 (排他的) な関係性が認められている。

ここではフランスとアメリカをとりあげたが、欧米では多くの国において組合員 (組合加入契約) には協同組合の利用義務が存在することを前提にした制度設計が行われていて、競争法の適用関係も協同組合に固有の特性を考慮したものとなっている。

4 わが国の競争政策の問題点

わが国の協同組合の独占禁止法適用除外制度は、ある意味で世界に類をみないものであるが、独占禁止法第22条の適用除外規定は、協同組合行為一般についての適用除外制度のために、協同組合の種類や設立される経済の分野の特性が考慮されるものとなっていないうえ、競争当局も経済法の学者もその適用除外の範囲をいかに狭く解釈するかに腐心してきた感が否めない。

独占禁止法第22条の適用除外の意義につ

き、公取委ガイドラインは「単独では大企業に伍して競争することが困難な農業者が、相互扶助を目的とした協同組合を組織して、市場において有効な競争単位として競争することは、独占禁止法が目的とする公正かつ自由な競争秩序の維持促進に積極的な貢献をするものである。したがって、このような組合が行う行為には、形式的・外観的には競争を制限するおそれがあるような場合であっても、特に独占禁止法の目的に反することが少ないと考えられることから、独占禁止法の適用を除外する」(ガイドライン第1の3の注1)と立法当時の関係者の見解(石井良三(1947)『独占禁止法』海口書店)を援用している。しかし、協同組合を有効な競争単位とする考えは、わが国の独占禁止法制定当時にとられていたもので、全ての協同組合に妥当するものではない机上の概念であり、農業の特性など農業協同組合の意義を踏まえたものではない。農業生産資材の調達コストを引き下げるとの共同行為については、スケールメリットを後ろ盾に対抗力(countervailing power)としての意義を認めるというのであれば理解ができるが、農産物の共同販売に関しては妥当しない考え方であろう。

本題の農産物の出荷・販売に関しては、農業者が農業協同組合を組織してきた大きな理由の一つは、中間業者を排除しつつ規模の利益を通じて自らの利益を確保するためである。ビングハム法の目的が、仲買人のような中間業者を排除することに販売農業協同組合の意義をみいだしているように、

少なくとも販売農業協同組合に関していえば、農産物の共同出荷・販売は、それを通じてより消費者の近くにアクセスすることで中間業者の利益の搾取を排除するところからスタートしているものであって、農産物の集荷に関し中間業者と農業協同組合を競争させることが、農業生産者の利益と独占禁止法の目的である消費者の利益に貢献することになるのであろうか。否であろう。農業協同組合による共同出荷・販売が存在することで集荷・流通経費の節減が行われていると同時に、需要に応じた生産・出荷等を通じ農産物市場の安定につながっている点は、競争法上も過小評価されてはならない。

ある組合員が両者を機会主義的に天びんにかけて出荷先をその時々都合で変えるという行為が、長い目でみてその農業者にとって利益になるかどうかは疑問である。また、専属的な販売契約による拘束があることで、農業者が農業協同組合以外の別の販路を選ぶ自由が失われるのではないかという懸念は、脱退自由の原則によって解消される。協同組合の加入脱退自由の原則は、組合員の自主・任意性を尊重したものであって、組合員の機会主義的な「良いとこ取り」の行動が、組合員全体の利益を損ねる結果を招来することは理解されなければならないであろう。

公取委ガイドラインは、農業協同組合と組合員との二重の関係性を認識せず、加入脱退の自由に加えて農業協同組合の事業を利用するか否かも自由であるとの農業協同

組合の制度の理解に立ったうえで、農業協同組合の共同販売や共同計算等の行為については、独占禁止法の適用が除外されている。しかし、共同販売・共同計算というのは、前述したとおり農産物の販売にかかる利益とリスクをプール計算によって共有するものであり、共同出荷・販売が成功するためには専属的な販売契約の締結が極めて重要なものとなる。欧米で販売契約を保護する制度が設けられているのは、そのためである。ガイドラインが「組合員が生産した農畜産物を出荷したりする際に農業協同組合の事業を利用するか否かは組合員の自由意思に委ねられ（中略）農業協同組合が組合員に対して農業協同組合の事業の利用を強制することは、そもそも農業協同組合制度の趣旨に反する」とまでいうのは、農業協同組合という制度を否定するに等しい曲解であるというべきであろう。

なお、わが国の場合にも、共同出荷・販売・共同計算が成り立つためには、販売契約を欠くことはできないのであって、出荷数量（全量か一定割合かを含む）・品質に関しても一般的には合意されていなければ共同販売事業は成り立たないわけで、前述のように契約内容が明示的であれ黙示的であれ販売契約自体は存在する。

競争当局に求められるべきは、ガイドラインによる農業協同組合内部の行為の規制というのではなく、むしろ農業生産・農産物の特殊性を踏まえた法律の解釈・運用と独占禁止法の最終的な目的である消費者の利益の確保という視点から、サプライチェ

ーンにおいて農業協同組合が果たしている機能の適正な評価や生鮮食料品の価格形成のメカニズムの解明を含め、農産物のサプライチェーン全体を通じた現状と問題点の解明を通じ農産物市場全体を監視することであろう。

おわりに

農協法で組合員に事業の利用を強制してはならないとしたのは、農業協同組合が組合員の満足するサービスを提供できないようでは組合の将来性はなく、組合員から事業利用を積極的に選択されるようにならないと考えるものである^(注10)。それ自体は否定できないが、組合員の共同事業体として組合員にとって農業協同組合の事業が有意義であるか否かの判断は、組合の事業運営をコントロールする権利をもつ組合員自身が行うべきであるし、組合員自身で解決できないようであれば協同組合としての将来性も危ぶまれるというものである。組合員が組織のガバナンス面での努力をしても解決せず、組合員としてとどまることに価値をみいだせないのであれば、脱退自由の原則に従って脱退すれば良いのであって、法律をもって干渉するような性格のものではない。

ところで、組合員が、共同販売事業、とりわけプール計算によって利益とリスクを共有するために、自由意思により生産物の全部または一定割合を出荷することを基本とする販売契約を組合と締結し、欧米の販

売契約におけるように契約に基づき債務不履行の場合に損害賠償請求をしたりペナルティを科すのであれば、それが不当なものでない限りは、農協法上も独占禁止法上も問題となるものではないはずである。

しかし、現行制度のように販売契約を締結するもしないも自由、さらには農業協同組合に生産物を出荷するもしないも自由というのでは、共同販売事業は成り立たないのは明らかであろう。高瀬（2020）は、専属利用契約の正当性を論じ、専属契約規定を前述のようなアメリカの販売契約に関する規定のような制度設計にして農協法に復活させることを提案しているが、その前提として組合員には組合の事業の利用義務があることが正面から認められなければならないであろう。

というのは、旧専属利用契約制度のように、定款で専属利用契約を締結することができる旨規定しても、契約を締結しなくても契約締結の対象となっている事業の利用も妨げられないというのでは、規定があってもなくても同じだからである。農業協同組合の原始定款が欧米の農業協同組合の例のように組合員加入の条件ないしは組合員の義務として事業利用の義務を課している場合には問題はないが、一口ないしは数口の出資をするだけで組合員になれば、組合員であれば事業を利用する義務はなく利用する権利だけは与えられるという現行法の解釈（通説）のもとでは、組合員全員が同意すれば別として、利用義務等を課するような定款変更は不可能であると解される。

またわが国の場合には、農業協同組合が主としていわゆる総合農協であることを前提にした制度設計が求められる。そのためには、「事業の利用を強制してはならない」とする現行法の規定は当然の確認規定であるにすぎないと考えられるのでこれを削り、原始農協法の立法過程で考えられたように、少なくとも販売事業に関しては組合員に販売契約の締結を義務づけることが可能な規定を設け、これを拒んだ場合には当該対象事業の利用は拒めるようにするとともに、それ以外の事業の利用は拒めない旨の規定を導入することが望まれる。さらに望ましいのは、協同組合の自助の原則に照らし、販売事業の利用にかかる出資義務についても欧米の農業協同組合のような制度にすることであろう。

次に、規制改革推進会議等が強く主張している農業協同組合の役割として「農業者の所得の向上」といったものがある。このこと自体は、組合員にとっての農業協同組合そのものの意義であるので当然として、加入脱退自由の任意の組織である農業協同組合がその役割を果たしているかどうかは、組合員自身が判断するものであって第三者が干渉する性格のものではない。

EUにおいては、フードサプライチェーンにおける小売業の寡占化に対して農業生産者のパワーバランスの問題が政策の^{そじょう}組上へのほり、協同組合のような生産者の組織化の促進が政策の柱に位置づけられ、さらに農産物市場において弱い立場にある農業生産者の保護のために書面による契約の締結

の義務づけや農業者の利益を害する不公正な取引法を禁止する法制度の整備が進められてきているところである（明田（2020b）参照）。しかし、わが国においてはフードサプライチェーンにおいて農業協同組合が果たしている機能や役割に関する議論を欠いたまま共同出荷・販売を弱体化させるような動きが続いている。

なお、わが国の場合にはEUのように小売業の寡占化は進んでいないといわれるが、農産物の小売市場は、輸入農産物の増加も手伝って消費者の低価格志向により過当競争ともいえる状況にある。工業製品の場合とは異なり、種類等にもよるものの農産物のほとんどは腐りやすく、しかも代替のきく商品であるという特性から、農業生産者はプライステイカーであるために、生産者の組織化によって交易条件がどのように改善するかは明らかではないが、わが国ではこうした問題についての政策議論も乏しく、農業者の販売先の選択を自由化する（農業者の販売先の選択はそもそも自由である）ことで流通、加工段階の競争が促進されるかのような姿勢は、木をみて森をみないものであろう。

フードサプライチェーンの効率性は、自由な競争に任せておけば自動的に調整され、実現されるわけではない。競争的で効率の良い食料供給システムとは、農業者に対するコストに見合った生産者価格と消費者に対する適正な価格による食料品の安定的な供給が可能なシステムであると考え、そのためには農産物・農業の特性を踏まえ

たサプライチェーンがより良く機能するための議論が必要であって、食料・農産物市場の構造や機能を注意深く監視することが求められよう。

（注10）消費生活協同組合法12条1項は「組合員は、その意に反して、組合の事業を利用することを強制されない」と組合員側からの視点での定めをおいている。あえてこのような規定をおく意味は、前述の組合と組合員との関係に二重性があり、協同組合の組合員の義務として利用義務が認められるというのを積極的に否定するためだと考えられる。生協の組合員は誰でもなれるという点で完全なオープンメンバーシップ制であり、わが国では員外利用は極めて限定的であるが、理論的には員外利用の制限を必要はないともいえる組織であり、その提供するサービスは多様で、また当該サービスを提供する者が多く存在するなかで、生協に加入したらそれが提供するサービス全ての利用義務が生ずるとするのは、常識的に考えても不自然なのは明らかであろう。

<参考文献>

- Barton, D. (2000), "What is a Cooperative?," Unpublished paper, Kansas State University, USA.
<http://slunik.slu.se/kursfiler/F%C3%960337/30127.1011/ch01.pdf> (2021年8月1日最終アクセス)
- Bijman, J. et al. (2012), *Support for Farmers' Cooperatives - Final Report*, Wageningen: Wageningen UR.
<https://edepot.wur.nl/245008> (2021年8月1日最終アクセス)
農林中金総合研究所海外協同組合研究会訳 (2015) 『EUの農協—役割と支援策—』農林統計出版
- Cobia, D. (ed.) (1989), *Cooperatives in agriculture*, Prentice Hall. 上野和俊・木村勝紀訳 (1994) 『アメリカに見る農協のあり方—農業・農協、共存共栄のシナリオ—』オールインワン出版部
- Dedieu, M.S. and F.Courleux (2011), "Agricultural cooperatives: the reference in term of farmer economic organisation," DIVISION OF STATISTICS AND STRATEGIC FORESIGHT - STRATEGIC FORESIGHT AND EVALUATION Analysis No. 36 - November.
<https://agriculture.gouv.fr/telecharger/62558?token=fa157ac677876528bec93ec8dba2bc2f1160>

2722d3bfabc406b880fbd45b1e93 (2021年8月1日最終アクセス)

- Dunn, J.R. (1988), "Basic Cooperative Principles and Their Relationship to Selected Practices," *Journal of Agricultural Cooperation*, Vol.3,pp.83-93.
- Frederick,D. A. (1990), *Sample Legal Documents for Cooperatives*, Cooperative Information Report 40, USDA.
<https://resources.uwcc.wisc.edu/Legal/cir40.pdf> (2021年8月1日最終アクセス)
- Hiez,D. (2017), "Chapter 7-France," in G.Fajardo et al., *Principles of European Cooperative Law:Principles,Commentaries and National Reports*, Intersentia, pp.163-251.
- Ortmann, G.F. and R.P. King (2007), "Agricultural Cooperatives I: History, Theory and Problems ," *Agrekon*, Vol. 46, Issue 1,pp.18-46.
- Reilly, J. D. (1992), *Cooperative Marketing Agreements: Legal Considerations*, ACS Research Report 106, USDA.
<https://www.rd.usda.gov/files/rr106.pdf> (2021年8月1日最終アクセス)
- Sangen, Ger van der (2012), *Support for Farmers' Cooperatives; EU synthesis and comparative analysis report - Legal Aspects*, Wageningen: Wageningen UR.
<https://edepot.wur.nl/244824> (2021年8月1日最終アクセス)
- Seeberger, L. (2014), "History of the evolution of cooperative law from its origins to the present day," *Recma*, No. 333, July, Translated from the French by Cum Verbis.
http://avispneumo.com/sites/default/files/recmahs_063079.pdf (2021年8月1日最終アクセス)
- The Agricultural Markets Task Force (2016), *IMPROVING MARKET OUTCOMES: ENHANCING THE POSITION OF FARMERS IN THE SUPPLY CHAIN*.
<https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/>

amtf-report-improving-markets-outcomes_en.pdf (2021年8月1日最終アクセス)

- Thompson, J. R. (2013a), "Overview of Uniform Marketing Agreements," Information File C5-87, Iowa State University of Science and Technology.
<https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/pdf/c5-87.pdf> (2021年8月1日最終アクセス)
- Thompson, J. R. (2013b), "Sample Uniform Marketing and Delivery Agreement," Information File C5-88, Iowa State University of Science and Technology.
<https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/pdf/c5-88.pdf> (2021年8月1日最終アクセス)
- van Dijk,G., P. Sergaki and G. Baourakis (2019), *The Cooperative Enterprise:Practical Evidence for a Theory of Cooperative Entrepreneurship*, Springer.
- 明田作 (2020a) 「EU競争法と農業協同組合—わが国独占禁止法の適用除外制度への示唆—」『農林金融』2月号
- 明田作 (2020b) 「農業分野におけるEUの競争政策とその動向」『農林金融』2月号
- 小倉武一 (1967) 「農民組織とくに農協制度についての提案」『農業構造問題研究』第12号
- 協同組合経営研究所編 (1961) 『農協法の成立過程』(小倉武一・打越顕太郎監修) 2008年復刻版あり
- 高瀬雅男 (2017) 『反トラスト法と協同組合』日本経済評論社
- 高瀬雅男 (2020) 「日米の排他的販売契約と競争法」『行政社会論集』第32巻第4号
- 農林省農政局農政課編 (1947) 『農業協同組合法の解説』日本経済新聞社
- 林田光平・鈴木宣弘 (2017) 「フードシステムにおける市場支配力・垂直的關係と農協」『農業と経済』第83巻第7号

(あけだ つくる)



変わる？日本の新規就農支援のゆくえ

非農家出身で農業を始める者である、「新規参入者」という言葉が政策用語として登場したのは、1982年に農政審議会がまとめた報告書だと言われている。その登場からおよそ40年が経過したが、この間、新規参入者を含めた新規就農者への国による支援はどのように変化したのだろうか。本稿では、国の新規就農施策を振り返るとともに、最近の新規就農をめぐる動きに触れながら、今後のゆくえを考えてみたい。

新規就農支援、この30年

国による就農支援の開始は、農林水産省の「新規就農ガイド事業」（1987年）であり、34年前のことである。ガイド事業は、地方自治体が独自に展開していた就農支援の情報を一元的に収集・整理し、就農希望者に伝えるための相談窓口を全国農業会議所および都道府県に設置する内容であった。

窓口には、80年代末のバブル真っ只中にもかかわらず、1年目から1日平均2.7人の相談者が訪れていた。当時は、インターネットなどで気軽に調べられる時代でなかったため、多くは具体的なビジョンを持たずに相談に来ていたことが記録として残されている。

1995年には、青年の新規就農を資金面などで支援する「就農促進法」が制定された。同法により就農支援資金が開始され、その後も名称や形を変えて同資金制度は継続している。

1990年代後半からは、就農希望者に対して情報提供やインターンシップなど、彼らと農業をつなぐ事業が展開された。大都市圏で開催されるニューファーマーズフェア（現：新・農業人フェア）（1997年）や『「農林業をやってみよう」プログラム』（2003年）などが挙げられるだろう。

2000年代は、各地の農業者や自治体がそれぞれ行っていた研修や支援を政策的にキャッチアップするような事業がみられるようになった。2008年のリーマンショックへの対策として導入された「農の雇用事業」が代表例であろう。同事業は、就農希望者を研修生として受け入れる経営体に対して費用の一部を補助する内容であった。

後継者のいない農業者と新規就農者をマッチングして研修を実施した後に経

営を移譲する「農業経営継承事業」(2008年)も開始された。試験的に始まった同事業は、新規就農には資金面などでハードルの高い酪農や果樹部門で取り組まれたが、様々な要因から継承まで至らない事例も報告された。

2012年には、農の雇用事業等の各種支援を「新規就農総合支援事業」として一連の対策をパッケージ化して提供するようになる。この時、目玉となったのが「青年就農給付金(現：農業次世代人材投資資金)」制度であった。現在はやや異なるが、準備型(2年)と経営開始型(5年)の最長7年間にわたり毎年150万円が支給される手厚い支援内容であった。

同制度では、新規就農者を「人・農地プラン」の中に位置づけることを支給の要件としていた。このため新規就農者は、地域農業のプレーヤーとして「人・農地プラン」に明確に位置づけられた。もはや、新規就農者を含めた新規参入者は、かつてのような地域農業の異端な存在ではなくなったのである。

新規就農支援のこれから

最近の就農支援を語る上で「継承」という用語がにわかには存在感を増している。代表的なのは、『令和2年 食料・農業・農村基本計画』で小見出しに「経営継承」という表現が用いられるとともに、本文にも「第三者への継承を促進する」と明記されたことである。

また、農業就業者の大幅な減少があらわとなった20年農林業センサスの結果を受けて、農水省では「農業人材の確保に向けた検討会」を設置し、これまで4回の会合を開いている。農業界に新風を吹き込んでいる若い農業関連企業の経営者や新規就農者など多様な人材からのヒアリングを行っている。

以上を踏まえると、多くの農業者が廃業していくなかで様々な経営資源を有効に利用するために農家子弟以外の新規就農者らへの「継承」方策が模索されている段階にある。今後、新たな経営継承の枠組みとそれを担保するような支援制度、ならびに教育制度の構築が希求されることになるだろう。

農業は仕事である以上楽しいことばかりではないが、筆者は若い新規就農者が他産業並みか、それ以上の可処分所得を得た上でやり甲斐を感じられるものになることを願ってやまない。若者が居住し続けられる農業・農村システムの確立を国民の課題として真に考えるべき段階に来ているということだろう。

(秋田県立大学 生物資源科学部 助教 高津英俊・たかつ ひでとし)

統計資料

目次

1. 農林中央金庫 資金概況 (海外勘定を除く)	(39)
2. 農林中央金庫 団体別・科目別・預金残高 (海外勘定を除く)	(39)
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)	(39)
4. 農林中央金庫 主要勘定 (海外勘定を除く)	(40)
5. 信用農業協同組合連合会 主要勘定	(40)
6. 農業協同組合 主要勘定	(40)
7. 信用漁業協同組合連合会 主要勘定	(42)
8. 漁業協同組合 主要勘定	(42)
9. 金融機関別預貯金残高	(43)
10. 金融機関別貸出金残高	(44)

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 預け金	有価証券	貸出金	その他	貸借共通 合計
2016. 6	60,917,090	2,955,459	28,985,622	22,449,941	53,854,921	13,058,562	3,494,747	92,858,171
2017. 6	64,178,608	2,261,194	40,299,090	26,280,623	60,738,139	10,312,461	9,407,669	106,738,892
2018. 6	67,168,178	1,644,713	34,949,120	28,020,854	51,802,226	11,067,971	12,870,960	103,762,011
2019. 6	66,913,337	1,126,477	32,617,229	21,258,432	52,837,450	17,042,985	9,518,176	100,657,043
2020. 6	66,119,194	679,680	35,724,801	20,131,725	54,739,090	18,178,601	9,474,259	102,523,675
2021. 1	64,778,749	386,504	33,458,736	18,208,083	47,261,958	20,565,615	12,588,333	98,623,989
2	64,824,691	371,494	32,551,595	15,745,313	47,112,981	20,491,976	14,397,510	97,747,780
3	65,220,039	361,479	36,122,013	19,206,205	48,423,796	20,182,247	13,891,283	101,703,531
4	65,546,446	351,460	32,574,392	18,579,999	45,142,127	20,000,439	14,749,733	98,472,298
5	64,924,299	341,457	32,494,611	16,608,255	44,490,977	20,564,723	16,096,412	97,760,367
6	65,132,310	331,439	33,972,801	19,886,160	44,970,885	19,980,268	14,599,237	99,436,550

(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

2021年6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	53,996,756	-	3,155,003	93	6,911	-	57,158,763
水産団体	1,954,277	447	159,988	-	39	-	2,114,751
森林団体	2,056	-	4,608	1	207	-	6,872
その他会員	1,599	-	21,191	-	-	-	22,789
会員計	55,954,687	447	3,340,790	94	7,157	-	59,303,175
会員以外の者計	732,805	11,988	584,708	104,118	4,392,250	3,266	5,829,135
合計	56,687,493	12,435	3,925,498	104,212	4,399,407	3,266	65,132,310

(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 451,503百万円。

3. 農林中央金庫・団体別・科目別・貸出金残高

2021年6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	1,872,358	3,385	36,413	-	1,912,156
	開拓団体	-	-	-	-	-
	水産団体	65,314	6,283	8,891	-	80,488
	森林団体	1,764	1,233	2,132	3	5,132
	その他会員	900	510	320	-	1,730
	会員小計	1,940,336	11,411	47,756	3	1,999,506
	その他系統団体等小計	181,249	8,137	48,468	-	237,854
計	2,121,585	19,548	96,224	3	2,237,360	
関連産業	4,963,131	29,537	993,243	1,525	5,987,435	
その他	11,602,786	717	151,970	-	11,755,474	
合計	18,687,502	49,802	1,241,437	1,528	19,980,269	

(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		
2021. 1	8,241,719	56,537,030	64,778,749	-	386,504
2	8,271,213	56,553,478	64,824,691	22,980	371,494
3	8,427,579	56,792,460	65,220,039	22,980	361,479
4	8,634,863	56,911,583	65,546,446	-	351,460
5	8,098,349	56,825,950	64,924,299	22,980	341,457
6	8,443,874	56,688,436	65,132,310	22,980	331,439
2020. 6	9,591,397	56,527,797	66,119,194	22,980	679,680

(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			
2021. 1	32,935	18,175,147	47,261,958	10,739,909	1,005	-	90,022
2	51,405	15,693,907	47,112,981	10,824,263	1,988	-	77,021
3	34,397	19,171,807	48,423,796	10,112,251	2,016	-	67,684
4	39,271	18,540,727	45,142,127	10,250,222	1,502	-	67,507
5	53,371	16,554,884	44,490,977	9,798,322	1,504	-	72,678
6	34,655	19,851,505	44,970,885	10,646,470	502	-	49,802
2020. 6	29,580	20,102,144	54,739,090	12,124,633	7	-	181,647

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

5. 信 用 農 業 協 同 組

年月末	貯 金		譲渡性貯金	借 入 金		出 資 金
	計	うち定期性		計	うち信用借入金	
2021. 1	68,604,626	67,159,086	809,366	2,175,289	2,339,366	
2	68,666,355	67,061,964	800,950	2,175,290	2,339,366	
3	68,180,657	66,704,236	755,727	2,048,885	2,411,412	
4	68,707,979	67,215,005	737,595	2,048,885	2,411,412	
5	68,618,923	67,281,305	780,707	2,047,885	2,411,412	
6	69,595,148	68,007,848	768,759	1,902,786	2,411,412	
2020. 6	68,309,973	66,762,685	886,236	2,244,626	2,284,984	

(注) 1 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金の計。 2 出資金には回転出資金を含む。

6. 農 業 協 同 組

年月末	貯 金			借 入 金	
	当 座 性	定 期 性	計	計	うち信用借入金
2020. 12	42,654,551	65,119,541	107,774,092	711,736	631,875
2021. 1	42,378,105	64,924,288	107,302,393	712,897	634,433
2	43,215,286	64,403,794	107,619,080	716,769	639,579
3	43,249,494	63,620,467	106,869,961	717,052	636,660
4	43,935,682	63,554,109	107,489,791	719,201	638,937
5	43,581,968	63,721,497	107,303,465	737,922	657,062
2020. 5	39,755,791	65,152,493	104,908,284	730,238	646,479

(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
-	1,474,497	4,040,198	27,944,041	98,623,989
-	1,295,791	4,040,198	27,192,626	97,747,780
-	877,743	4,040,198	31,181,092	101,703,531
-	1,408,079	4,040,198	27,126,115	98,472,298
-	1,434,974	4,040,198	26,996,459	97,760,367
-	2,176,643	4,040,198	27,732,980	99,436,550
-	1,863,806	4,040,198	29,797,817	102,523,675

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			
18,468,269	2,005,886	1,437	20,565,615	54,780	12,532,549	98,623,989
18,452,533	1,960,663	1,758	20,491,976	1,710,890	12,684,633	97,747,780
18,188,452	1,924,852	1,257	20,182,247	60,890	13,828,378	101,703,531
18,078,072	1,853,493	1,366	20,000,439	2,185,637	12,562,595	98,472,298
18,633,864	1,856,936	1,243	20,564,723	1,870,000	14,224,908	97,760,367
18,687,502	1,241,436	1,527	19,980,268	2,552,120	12,046,615	99,436,550
15,992,028	2,003,199	1,726	18,178,601	43,092	9,431,161	102,523,675

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
79,464	43,182,217	43,128,498	60,000	1,322,916	20,392,156	8,603,832	1,989,843
76,861	43,045,168	42,992,485	55,000	1,317,392	20,603,307	8,630,616	2,020,751
88,399	42,852,796	42,781,211	50,000	1,368,330	21,436,008	8,597,848	2,052,718
84,594	43,695,457	43,633,636	35,000	1,373,535	19,761,809	8,500,899	2,042,762
83,165	43,433,938	43,359,991	30,000	1,385,386	19,886,091	8,542,353	2,065,285
79,880	44,304,597	44,243,960	45,000	1,403,741	19,912,837	8,513,993	2,066,404
78,712	44,366,865	44,310,222	70,000	1,239,869	19,351,403	8,349,971	1,903,021

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		
506,790	81,503,130	81,282,236	4,555,410	1,742,032	22,234,523	131,250	581	
445,769	80,846,993	80,621,460	4,704,502	1,862,559	22,253,356	130,953	581	
413,516	81,034,549	80,799,746	4,779,749	1,950,553	22,334,522	131,181	578	
433,617	80,522,006	80,271,825	4,741,841	1,906,482	22,382,603	133,101	576	
475,290	81,126,311	80,876,341	4,763,466	1,877,531	22,438,868	132,647	563	
436,681	80,690,333	80,432,638	4,812,011	1,894,510	22,635,505	132,593	563	
422,506	79,334,458	79,111,525	4,180,777	1,547,514	22,093,999	144,482	585	

7. 信用漁業協同組合連合会主要勘定

(単位 百万円)

年月末	貸 方				借 方					
	貯 金		借 用 金	出 資 金	現 金	預 け 金		有 証 価 券	貸 出 金	
	計	うち定期性				計	うち系統			
2021. 3	2,435,847	1,645,948	63,055	57,125	18,927	1,983,464	1,961,349	79,274	448,823	
4	2,462,217	1,663,426	63,055	58,278	18,669	2,005,083	1,983,051	76,318	454,033	
5	2,479,732	1,684,868	66,755	58,280	18,684	2,005,935	1,982,704	77,104	464,964	
6	2,489,974	1,695,151	69,455	58,280	18,880	2,024,264	2,003,869	77,727	466,972	
2020. 6	2,389,434	1,651,948	52,465	54,220	18,089	1,921,411	1,902,494	81,111	447,904	

(注) 貯金のうち定期性は定期貯金・定期積金。

8. 漁業協同組合主要勘定

(単位 百万円)

年月末	貸 方					借 方						報 告 組 合 数
	貯 金		借 入 金		払込済 出資金	現 金	預 け 金		有 証 券	貸 出 金		
	計	うち定期性	計	うち信用 借入金			計	うち系統		計	うち公庫 (農)資金	
2021. 1	766,440	410,303	75,907	52,132	99,026	6,097	779,830	771,895	-	127,891	3,882	75
2	766,188	410,758	74,661	50,985	99,005	5,478	782,241	774,052	-	123,635	3,829	75
3	758,530	405,564	71,295	50,445	98,194	6,069	768,054	760,101	-	123,227	3,821	75
4	760,800	402,785	76,667	51,319	98,238	5,656	778,018	768,419	-	124,371	3,742	75
2020. 4	757,798	414,553	74,501	52,555	98,898	6,381	760,031	751,453	-	132,760	4,512	75

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

9. 金融機関別預貯金残高

(単位 億円、%)

		農 協	信 農 連	都市銀行	地方銀行	第二地方銀行	信用金庫	信用組合	
残	2018. 3	1,013,060	648,140	3,593,112	2,620,107	668,302	1,409,772	203,399	
	2019. 3	1,032,245	664,436	3,755,950	2,681,866	655,093	1,434,772	207,220	
	2020. 3	1,041,148	667,436	3,929,329	2,777,707	624,155	1,452,678	211,724	
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>								
	高	2020. 6	1,063,736	683,100	4,152,902	2,932,022	655,122	1,522,349	219,106
		7	1,063,533	682,867	4,136,708	2,917,676	658,934	1,536,384	220,474
		8	1,068,989	687,476	4,147,217	2,938,073	664,227	1,551,624	222,208
		9	1,065,518	683,718	4,167,414	2,934,785	665,912	1,556,379	223,380
		10	1,072,664	686,937	4,142,070	2,953,071	670,519	1,562,778	224,208
		11	1,069,644	686,695	4,216,440	2,965,137	668,774	1,564,445	224,808
		12	1,077,741	691,629	4,154,038	3,002,622	677,508	1,579,500	226,798
		2021. 1	1,073,024	686,046	4,188,059	2,997,653	674,713	1,573,050	226,360
2		1,076,191	686,664	4,194,305	3,022,137	677,909	1,579,887	227,599	
3		1,068,700	681,807	4,332,234	3,054,406	675,160	1,555,960	224,049	
4		1,074,898	687,080	4,356,087	3,069,887	686,273	1,591,376	228,291	
5		1,073,035	686,189	4,378,220	3,104,047	666,310	1,588,281	228,060	
6 P	1,087,425	695,951	P 4,278,651	P 3,107,968	P 669,532	1,597,593	...		
前 年 同 月 比 増 減 率	2018. 3	2.9	4.2	4.6	3.0	1.6	2.2	2.0	
	2019. 3	1.9	2.5	4.5	2.4	△2.0	1.8	1.9	
	2020. 3	0.9	0.5	4.6	3.6	△4.7	1.2	2.2	
	<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>								
	2020. 6	1.4	0.8	11.9	6.7	5.5	4.6	4.2	
	7	1.7	1.1	10.4	7.4	7.0	6.1	5.1	
	8	1.9	1.3	11.4	7.6	7.2	6.8	5.2	
	9	2.1	1.4	10.6	8.1	7.8	6.9	5.5	
	10	2.2	1.7	9.2	8.9	8.8	7.5	6.1	
	11	2.0	1.8	10.5	8.5	8.1	7.6	6.4	
	12	2.1	2.0	10.7	8.8	8.6	7.8	6.4	
	2021. 1	2.4	2.0	10.0	9.7	9.4	8.3	6.7	
2	2.5	1.9	10.1	9.8	9.1	8.2	7.0		
3	2.6	2.2	10.3	10.0	8.2	7.1	5.8		
4	2.7	2.3	7.4	9.4	8.5	8.1	7.1		
5	2.3	2.2	4.6	7.2	3.3	6.9	6.6		
6 P	P 2.2	1.9	P 3.0	P 6.0	P 2.2	4.9	...		

- (注) 1 農協、信農連は農林中央金庫、信用金庫は信金中央金庫調べ、信用組合は全国信用組合中央協会、その他は日銀資料（ホームページ等）による。
 2 都銀、地銀、第二地銀には、オフショア勘定を含む。
 3 農協には譲渡性貯金を含む（農協以外の金融機関は含まない）。
 4 ゆうちょ銀行の貯金残高は、月次数値の公表が行われなくなったため、掲載をとりやめた。
 5 合併に伴い、第二地方銀行の残高が、地方銀行に繰り入れられたことによる計数の影響がある。

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	2018. 3	204,568	55,875	1,816,884	1,996,811	519,071	709,635	110,695	
	2019. 3	207,386	59,768	1,934,688	2,082,899	517,558	719,838	114,920	
	2020. 3	211,038	63,300	1,967,169	2,192,275	489,890	726,752	118,549	
	2020. 6	212,504	64,470	2,116,856	2,247,265	505,262	751,340	121,093	
	7	213,166	65,041	2,099,520	2,261,937	510,189	761,914	122,212	
	8	213,447	65,579	2,089,024	2,266,683	511,058	767,191	122,949	
	9	213,482	64,908	2,083,423	2,268,279	511,950	773,323	123,734	
	10	214,012	66,087	2,071,053	2,274,724	513,514	775,669	123,998	
	11	214,246	65,961	2,087,200	2,271,066	514,894	775,057	124,107	
	12	214,241	66,177	2,066,849	2,282,665	519,384	782,032	124,892	
	高	2021. 1	214,462	66,140	2,061,618	2,286,567	519,213	780,036	124,939
		2	215,180	66,099	2,069,877	2,292,344	520,375	780,880	125,475
3		215,956	65,451	2,072,988	2,294,424	523,448	784,374	126,299	
4		216,447	64,581	2,059,138	2,296,058	524,412	784,845	126,176	
5		218,405	64,771	2,050,720	2,310,066	510,677	784,537	126,436	
6 P		219,737	64,476	2,097,329	2,318,927	512,154	784,507	...	
前	2018. 3	0.4	6.1	△1.6	4.1	3.3	2.6	4.1	
	2019. 3	1.4	7.0	6.5	4.3	△0.3	1.4	3.8	
	2020. 3	1.8	5.9	1.7	5.3	△5.3	1.0	3.2	
同	2020. 6	1.7	8.9	9.9	5.3	6.0	5.1	5.5	
	7	1.8	9.0	9.5	5.7	7.1	6.8	6.4	
	8	1.7	8.4	9.3	5.6	7.0	7.2	6.5	
	9	1.7	7.1	8.1	5.4	6.8	7.4	6.5	
	10	1.9	7.2	8.1	5.6	7.4	8.2	6.9	
	11	1.8	6.5	8.5	5.1	7.1	7.8	6.6	
	12	2.2	5.7	6.8	5.0	6.8	7.9	6.4	
	増	2021. 1	2.4	5.6	6.6	5.1	7.2	8.5	6.8
		2	2.5	5.4	7.1	5.1	7.1	8.3	6.9
		3	2.3	3.4	5.4	4.7	6.9	7.9	6.5
		4	2.6	2.1	1.1	4.1	6.7	7.7	6.5
		5	2.8	1.3	△2.1	3.4	2.5	6.1	5.5
6 P		3.4	0.0	△0.9	3.2	1.4	4.4	...	
減	2021. 1	2.4	5.6	6.6	5.1	7.2	8.5	6.8	
	2	2.5	5.4	7.1	5.1	7.1	8.3	6.9	
	3	2.3	3.4	5.4	4.7	6.9	7.9	6.5	
	4	2.6	2.1	1.1	4.1	6.7	7.7	6.5	
	5	2.8	1.3	△2.1	3.4	2.5	6.1	5.5	
	6 P	3.4	0.0	△0.9	3.2	1.4	4.4	...	

- (注) 1 表9 注1、注2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 合併に伴い、第二地方銀行の残高が、地方銀行に繰り入れられたことによる計数の影響がある。

ホームページ「東日本大震災アーカイブズ(現在進行形)」データ寄贈のお知らせ

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データベース化し、2012年3月より、ホームページ「農林漁業協同組合の復興への取り組み記録～東日本大震災アーカイブズ（現在進行形）～」で公開してまいりました。

発災後10年を迎え、この取り組みを風化させないため、関係団体と協議のうえ、このホームページに掲載した全国から提供いただいた情報を国立国会図書館へ寄贈することとし、国立国会図書館ホームページ「東日本大震災アーカイブ（ひなぎく）」からの閲覧が可能となりましたので、ご案内申し上げます。

（株）農林中金総合研究所

<寄贈先：国立国会図書館ホームページ>

国立国会図書館
東日本大震災アーカイブ（ひなぎく）
[URL: <https://kn.ndl.go.jp/>]



※

国立国会図書館
インターネット資料収集保存事業
(WARP)
[URL: <https://warp.da.ndl.go.jp/>]



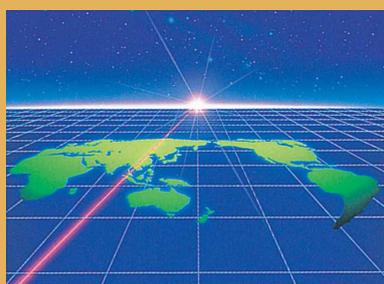
「農林漁業協同組合の復興への取り組み記録 東日本大震災アーカイブズ（農林中金総合研究所）（承継）」のデータ一覧 ([https://kn.ndl.go.jp/#/list?searchPattern=category&fq=\(repository_id:R200200057\)&lang=ja_JP](https://kn.ndl.go.jp/#/list?searchPattern=category&fq=(repository_id:R200200057)&lang=ja_JP)) 閲覧いただくページは国立国会図書館インターネット資料収集保存事業（WARP）で保存したものととなります。

- ※検索手順：①（ひなぎく）HPから「詳細検索」タブを選択。
②「詳細検索ページ」が開いたら「全ての提供元を表示」ボタンを押下。
③ページ下部の「全て選択/解除」ボタンで一旦✓を外してから、提供元「農林漁業協同組合の復興への取り組み記録 東日本大震災アーカイブズ（農林中金総合研究所）」を選択のうえ、キーワードをいれて検索してください。
→「[詳細情報を見る]」をクリックすると、テキスト情報が掲載されます。

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

2021年9月号第74巻第9号〈通巻907号〉9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