ISSN 1881-2902

調査と情報

2006. 11

巻頭言

協同組合の資本と統制…… 1

寄　稿

制度資金融資の現状と課題…… 2
和歌山県商工労働部 企業立地局企業立地課 課長
吉田　誠
（前 慶応大学グローバルセキュリティ研究所研究員）

調査研究

新しい経営安定対策と日本の麦類生産
―米麦二毛作地帯の対応状況と今後の見通し―… 4

農業法人と農協の関係変化
―稲作専業型法人の2つの事例から考える― …… 12

農協の中期的課題

米価低迷下で地域が一体となった農業振興を目指す
ＪＡ北いぶき……18

研究の視点

農業において「昭和一桁世代」から「団塊世代」への
バトンタッチは進むのか……22

ぶっくレビュー

『コメを選んだ日本の歴史』……23

あぜみち

阿蘇特産『あか牛』について……24
農業体験受け入れ……24

統計の眼

小売業態の変遷と魚消費……25

農林中金総合研究所

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。

協同組合の資本と統制

組織は人の集まりである。その組織は、資本を基礎とするものと、人を基礎とするものがあるとされている。前者の代表が株式会社であり、後者のそれが協同組合である。しかし両者の差は程度問題という側面がある。どちらもヒト、モノ、カネが構成要素だからである。

人的結合体といわれる協同組合が現在直面している問題は、資本調達であるといわれている。これは、協同組合が市場主義のなかでの競争に対応し、生き残っていくために生じた現実的な問題である。

資本問題を提起したひとつの例は、04年にアメリカで起きた協同組合の買収という動きである。市場主義国アメリカでも、協同組合の買収は、制度的に想定されていない。結局、この動きは失敗に終わったが、禁止されていなければ仕組みを工夫して買収を仕掛ける動きが出る。これが市場主義国の一面である。

そのアメリカにおいても、協同組合の買収を疑問視する見解が多く出された。そのベースには、協同組合が社会の平等性確保という役割を果たしているという認識がある。そのような公共的な側面をもつ協同組合が、資本の論理だけで買収されるのを認めることはできない、という主張がその典型である。これは、わが国の協同組合の主張であるといってもおかしくない。それは、伝統的な協同組合の主張そのものだからである。

ところで、別の意味で、世界の協同組合人が注目する動きがアメリカにある。それが、新世代農協と呼ばれる一群の協同組合である。その特徴は、企業的な手法や資本政策が取り入れられているところにある。その理論的な裏づけはミクロ経済学の専門家によって提供されており、その主張によれば、フランチャイズ・チェーンも一種の協同組合と考えられている。

このような新世代農協は、協同組合方式によるアメリカの農業金融の専門組織である連邦農業信用制度にも見られる。その単位組織となる協同組合にはいくつかのタイプがあるが、現時点で大勢を占めているのは、持株協同組合ともいうべき姿をとっている。これは、融資業務を行う子会社をもつ協同組合である。組合員は、持株協同組合の所有者ではあるが、それまで組合の本来業務であった融資を直接統制する立場ではなくなっている。

日本にも新世代農協と外見上同様の動きがみられる。ひとつは事業の協同会社化であり、もうひとつは複数農協間の、あるいは農協を中心とした協同会社・法人間でのネットワーク型組織を志向する動きである。今のところこれらで資本問題は生じていないが、事業統制の間接化という変化は、アメリカと同様にわが国でも既に生じている。

資本の問題は、実は、組合員による統制と責任と裏腹の問題としての側面をもつことを、新たな事業統制というガバナンスの変化が示しているのではないだろうか。

（専務取締役　田中久義）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

制度資金融資の現状と課題

和歌山県商工労働部 企業立地局企業立地課 課長
（前 慶応大学グローバルセキュリティ研究所　研究員）
吉　田　　誠

はじめに

近年、農業政策金融に関する改革議論が急速に進展している。この背景には、政府の補助金制度の縮小、所得保証政策への転換、系統市場流通のシェア低下、農産物の輸入自由化、土地担保制の崩壊などにより、「価格保護政策」という制度資金システムが成立する前提要件の崩壊に対する危機感があるものと思われる。

ただ、留意しなければならないのは、現状と問題点の本質に関する認識のズレである。現象的側面からその本質的側面に迫ることこそ、根本的改革への第一歩なのだが、既得権益や組織の現状維持を求める力によりしばしばそのアプローチに歪みを生じるのが世の常である。

小稿の目的は、こうした歪みを除去し、農業ファイナンスの現状と課題、特に制度資金融資と農協の課題についての本質的側面の要点を明確に提示することである。但し、紙数に限りがあるため、概論に留まることをご容赦願いたい。

農業制度資金貸付の低迷

農業制度資金の現状については、まず、主要制度資金＊1、農協プロパー資金ともに、貸付額、貸付残高ともに減少傾向＊2が続いていることを指摘することができる。

その主な要因として、従前の議論では、新規案件の減少、経営内容の悪化、担保不足が指摘され、対応策として担保偏重主義の是正、融資相談体制の充実、手続きの簡素化、資金メニューの簡素化などが示されている。しかし、果たしてこれが本質的な要因分析とそれに基づく対応策と言えるのだろうか。

本質的側面、つまり、農業経営の悪化の根本的要因、制度資金システムそのものの構造的問題について十分な議論がなされているようには思えないのである。

制度資金融資と補助金の役割分担

制度資金システムは、これまで、農家＝農地保有者に対する国の補助金制度（市場価格支持制度）と一体的、補完的に運用され、農産物の大半が系統市場流通に依存していた時代に整備されたシステムであると言うことができる。

従前の改革議論では、この補助金と制度資金の一体性を温存することを前提とした議論がなされているが、この機会にファイナンスの原点に戻り、補助金と制度資金融資の役割を明確にし、分離することが必要であると考える。

事業融資は、一定の経営規模を持ち、経営能力を有し、適正な事業計画を持つ基本的に自立可能な農業経営者を対象とすべきである。一方、補助金は、中山間部など規模拡大が困難である地域で、食糧安全保障、国土保全、環境保全、地域社会維持のために農地保全を行う必要がある場合にその耕作者に所得保障＊3として給付すべきものである。

この補助金と融資との分離は、制度資金融

＊1　農林公庫資金、農業改良資金、農業近代化資金
＊2　1999年度末と2003年度末の比較では、貸付額が30.8％、貸付残高が28.8％それぞれ減少
＊3　農地・水・環境保全対策のコンセプトと同様の考え方であるが、地域・組織だけではなく、実態的ニーズから個人をも対象とすべきであると考える。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

資の根幹を揺るがすものである。しかし、制度資金融資は補助金制度への依存から脱却し、自立した融資制度として新たな道を切り開かなければならない段階に来ている。

融資能力の向上と指導事業の拡充

系統金融機関の貸付事業の低迷は、農業政策の転換と農産物流通の自由化の進展にもかかわらず、従前からの事業体制を漫然と継続し、先進的な農業ビジネスモデルを対象とした経営分析、経営指導、審査などの能力の修得を怠った結果でもあることを十分認識する必要がある。それどころか、本来、優良な融資対象である先進的農業経営者を「和を乱す者」として阻害して来た事実の重さも改めて噛みしめる必要がある。

特に留意すべきは、系統金融機関が優位性を保てた一つの要因＊[4]である指導事業を縮小している点である。もちろん、指導事業の現状は、マーケットインによる生産、多様な品質管理、法人経営指導、販路開拓といった今日的ニーズに対応できる能力を有してはいない。しかし、融資対象となる農業経営者を育成することこそが、根本的な解決方策であることを考えれば、指導事業の民営化、有料化、民間専門家の登用、自治体や民間企業との提携等を含めた拡充策と融資事業との有機的連携を検討すべきである。

系統金融と民間金融のポジショニング

地銀や都市銀行などの民間金融機関による無担保融資やファイナンス会社による出資など農協系統金融機関以外の金融投資機関の農業金融への参入が進んでいる。このことにより農業経営者の資金調達の幅が広がり多様化している。

従前の改革議論では、自然条件によるリスクが大きい、投資回収期間が長い、収益性が低い、担保能力が低いため、民間金融機関の参入が難しい。だからこそ、系統協同組織金融が不可欠であるというのが半ば定説として語られてきた。しかし、民間金融機関からすれば、大きな参入障壁とはならない。

何故なら、他の産業分野においても自然災害等によるリスクの大きい案件がある。投資回収期間の長さは長期運用型投資に向いていることを意味する。既に５％～１０％程度の収益率を持つ農業生産法人が生まれている。担保能力についても、他の産業分野に比べて事故率が低く、無担保融資が可能である。また、農業経営者の加工・流通分野への進出により資材や加工品の証券化や担保化も可能になっているからである。

農業の特殊性（閉鎖性）を盾に制度資金の優位性と存続を主張できる時代は既に終わったことを認識することが必要である。

農業分野への本格的参入をめざす民間金融機関は、今後、先進的な農業生産者、流通事業者と直接連携し、農業ビジネスに関するノウハウを蓄積して行くだろう。そうした中、系統金融機関は、政府との関係の特殊性に依存した「民間金融の補完的役割」といった特別な立場ではなく、対等な競争者あるいはアライアンス・パートナーとしてのポジションに立たざるを得なくなることを自覚しなければならない。

最後に、系統金融機関は、農業の閉鎖性、特殊性という論理から脱却し、先進的な農業経営者の育成と支援という視点に立った自立し開放的な融資事業を展開しなければ、主要資金源である農協貯金の民間金融機関への急激なシフトが進む可能性があることを十分認識しなければならないということを最後に付記しておきたい。

＊４　本来、融資機関に経営参画権はないが、指導事業は実質的な経営指導が可能という意味で、融資事業での優位性を担保するものである。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

新しい経営安定対策と日本の麦類生産

―米麦二毛作地帯の対応状況と今後の見通し―

1　はじめに

来年度（07年度）から新しい経営安定対策が導入されることになり、現在、全国各地でその対応に追われている。特に、麦（秋まき）の生産地域においては、今年秋の播種前に助成金の対象要件を整える必要があったため、米や大豆に先駆けて取組みが進められてきた。

当研究所では、新しい経営安定対策に農家がどのように対応しているのか、その結果、日本農業は今後どう変化していくかを探るため、麦の主産地である北九州と北関東において県庁、中央会、農協等へのヒアリングを行った。本稿では、その結果得られた情報を紹介するとともに、今後の課題を検討する。

2　新しい経営安定対策の背景と経緯

最初に、新しい経営安定対策が導入された背景と経緯を再確認しておきたい。

(1) 食管制度下における米・麦の価格支持制度

かつて、米と麦については食管制度のもと政府の管理下にあり、政府（食糧庁）が農家（農業団体経由）から全量を買い取り、それを卸売業者・製粉会社に売却するという体制が続いていた。その際、政府の買い入れ価格や売り渡し価格は政府の審議会で決定されていた。この制度は、食料の安定供給、農家の所得確保を目的とした制度であったが、国境措置（政府による輸入の管理）や流通規制が前提の制度であった。

しかし、円高に伴う内外価格差の拡大、調製品・加工品輸入の増大、流通機構の変化等によって、こうした国家管理の体制は次第にほころびが目立つようになった。また、GATT農業交渉によって、従来の農業保護の削減、見直しが求められるようになったことも、改革が迫られる大きな要因となった。

(2) 市場原理の導入と経営安定制度

米については、既に1969年より自主流通米制度が導入されたが、90年より自主流通米価格形成機構（現在は全国米穀取引・価格形成センター）が設立され、米の価格が入札により決定されるようになった。さらに、95年には食管制度自体が廃止され、その後、04年より米の流通が原則自由となり、政府買い入れは限定的になった。

一方、米の価格下落に対応して、97年に価格下落時の補填を行う稲作経営安定制度が設けられたが、04年からは、米政策改革大綱にもとづいて稲作経営安定対策が「稲作所得基盤確保対策」と「担い手経営安定対策」の２段階となり、このうち担い手経営安定対策については、対象が認定農業者（都府県4ha以上）と集落型経営体（20ha以上）に限定された。

麦については、2000年産から民間流通に移行して政府買い入れは限定的になり、実需者（製粉会社）のニーズが生産者（団体）に直接伝わるよう入札制度（播種前に実施）が

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

導入された。そして、それに対応して、取引価格と生産コストとの格差相当額を助成金（麦作経営安定資金）として生産者に支払う仕組みが設けられた。また、大豆についても、それまでの不足払い方式を改革し、入札による価格決定方式を導入して生産者に一定単価の交付金が支払われる仕組みになった。

(3) 新しい経営安定対策

今回の新しい経営安定対策は、こうしたこれまでの制度改革の延長線上にあるということができるが、食料・農業・農村基本法（99年制定）の「効率的かつ安定的な農業経営を育成し、これらの農業経営が農業生産の相当部分を担う農業構造を実現する」（第21条）という規定に従って、その対象を原則として認定農業者（都府県４ha以上）と集落営農（20ha以上）に限定しているところに大きな特色がある（注１）。

また、今回の制度では、WTO農業交渉を意識して、助成金が生産とリンクせず削減対象にならない「緑の政策」となる部分も設けている。ただし、水田農業については、「ゲタ」と呼ばれる所得補償の部分は麦、大豆に対してだけで、米は「ナラシ」と呼ばれる価格変動対策のみであるため、「直接支払い」の要素は限定的であり、また品目横断的経営安定対策と呼ばれているが、「品目横断」の要素も限られている。

（注1）特例として、地域の実情等に応じて、①物理的制約に応じた特例（中山間地域では認定農業者2.6ha、集落営農10haまで緩和）、②生産調整に応じた特例（受託組織については20ha×生産調整率まで緩和）、③所得に応じた特例（複合経営等の緩和措置）が設けられている。

３　日本の麦類生産

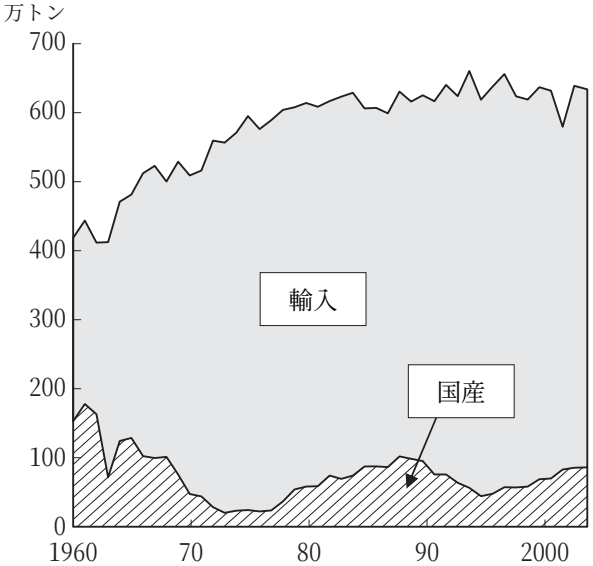
次に、日本の麦類の生産動向を概観する。

(1) 麦の種類と需要量

麦というと、一般には小麦のことが想起されるが、麦には、大麦、裸麦、えん麦、ライ麦など他の種類もある。小麦は製粉したあとパン、めん、菓子などに加工されるが、大麦はビール、焼酎、麦茶などの原料となり、裸麦は米粒麦や味噌の原料となる。また、えん麦は主に飼料用であるが、オートミールとして食用にもなっている。

麦類の需要量の推移を見ると、戦後、パン食の普及等により小麦の需要量は大きく増大したが、近年はほぼ横ばいである（第1図）。

第１図　小麦の生産・輸入動向



資料：農水省「食料需給表」

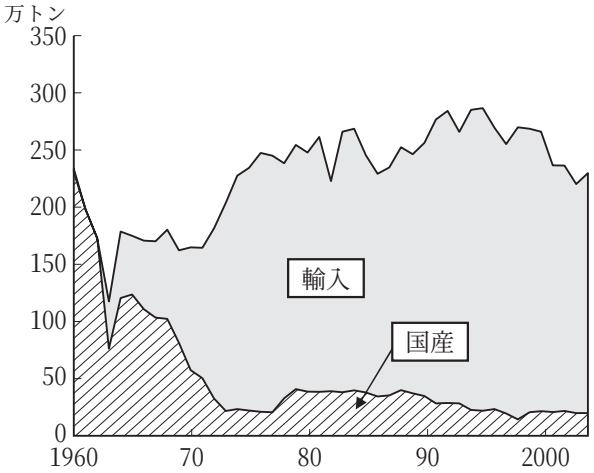
また、大麦・裸麦の需要量も、飼料需要の増大等により戦後大きく増大したが、近年はやや減少している（第2図）。

(2) 生産量

農林統計では、小麦、二条大麦、六条大麦、裸麦を４麦と呼んでいるが、04年における４麦の作付面積（子実用）は272千ha、生産量は1,059千トンであり、このうち小麦213千ha、860千トン、二条大麦37千ha、132千

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

第２図　大・裸麦の生産・輸入動向



資料：農水省「食料需給表」

トン、六条大麦18千ha、51千トン、裸麦5千ha、16千トンである（注２）。

04年の作付面積、生産量（４麦計）を60年（1,440千ha、3,831千トン）と比べると、作付面積は約5分の１、生産量は約４分の１に減少している。

（注2）４麦については子実用以外の作付け（緑肥用や風食防止）が4.2千ha（04年）ある。また、４麦以外にえん麦の作付けが58.2千ha、ライ麦の作付けが3.8千haあるが、大部分は緑肥を目的としたものである。

(3) 輸入量

国内生産量が減少するなかで輸入量は増大し、小麦の輸入量は、60年には266万トンであったが、04年では548万トンに倍増している（主な輸入国は米国、カナダ、豪州）。大麦・裸麦も、60年の輸入量は3万トンであったが、04年の輸入量は209万トンになっている（主な輸入先は豪州、米国）。この結果、小麦の自給率は14％、大麦・裸麦の自給率は9％に低下している。

麦類の輸入はウルグアイラウンド合意によって関税化したが、二次関税率が高く設定されたため、現在は関税割当枠内での輸入になっている。関税割当枠内の輸入は政府（農林水産省）が一元的に行っており（国家貿易）、政府は輸入した小麦を、輸入価格にマークアップを上乗せして国内（小麦の場合は製粉会社）に販売している。

(4) 生産地域

麦類の作付面積を地域別にみると（第1表）、北海道、北関東（埼玉を含む）、北九州（福岡、佐賀）の３地域で全国の75％を占めている。

小麦は北海道が最大で、北九州、北関東と合わせた３地域で全国の8割を占めており、

第１表　麦類の地域別作付面積（2006年度）

（単位：千ha）

	小麦	二条大麦	六条大麦	はだか麦	4麦計
北海道	120.6	2.3	0.0	0.0	122.9
東　北	8.9	0.0	1.6	0.0	10.5
北関東	23.7	13.0	6.5	0.1	43.2
北　陸	0.1	0.0	7.4	0.0	7.5
東　海	14.3	0.0	0.3	0.0	14.6
近　畿	8.7	0.1	0.6	0.2	9.6
北九州	27.9	13.4	0.0	0.3	41.6
その他	15.9	6.3	0.7	3.9	26.8
計	220.0	35.0	17.1	4.5	276.7

資料：農水省「作物統計」
（注）・子実用以外の作付を含む。
・北関東は群馬県、栃木県、茨城県、埼玉県。北九州は福岡県、佐賀県。

そのほか作付面積が多いのは滋賀県、愛知県、熊本県である。二条大麦（ビール麦）は佐賀県と栃木県で55％を占めており、六条大麦は福井県が最大で、茨城県、栃木県を合わせた上位３県で6割を占める。また、裸麦の主産地は愛媛県、香川県である。

なお、ややデータは古いが（2000年農業センサス）、麦類の生産農家戸数は、小麦92千戸、大麦（六条）21千戸、ビール麦19千戸であり、１戸当たりの小麦作付面積は、北海道4.9ha、都府県0.8haである。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

(5) 麦作の収支

麦類生産費調査（04年産）によると、都府県の小麦の60kg当たりの生産費（地代・利子を含まず）は8,209円であり、10ａ当たりの所得（助成金を含む）は4,862円、１日当たりの所得は4,743円である（第2表）。豊作であった2000年産では1日16,737円の所得であったが、03年以降不作が続き、また需給ギャップ等によって販売価格が下がっているため、麦の採算性は悪化している（ただし、北海道は１日70～80千円の所得を確保している）。04年産では、麦を１ha作付しても5万円程度の所得にしかならず、都府県では転作の助成金（産地づくり交付金）があるためかろうじて農家は麦作を継続しているというのが実態である。

第２表　小麦の収支（都府県平均）

項目	粗収益	収量	販売価格	労働時間	60kg当たり生産費	10a当たり所得	1日当たり所得
単位	円/10a	kg/10a	円/60kg	時間/10a	円/60kg	円/10a	円/日
1985	67,395	367	11,018	21.0	9,655	30,790	11,730
1990	52,559	369	8,546	15.2	9,647	12,471	6,590
1995	58,343	387	9,045	11.8	8,781	18,977	13,088
2000	58,476	409	8,578	9.6	7,598	19,750	16,737
2001	48,390	348	8,343	9.0	8,469	11,144	10,108
2002	50,185	361	8,341	8.7	8,044	12,950	12,089
2003	41,925	318	7,910	8.7	8,845	4,572	4,349
2004	42,472	338	7,539	8.4	8,209	4,862	4,743

資料：農水省「麦類生産費調査」
（注）「60kg当り生産費」は利子･地代を含まず。「10ａ当り所得」「1日当り所得」は奨励金を含む。

同様に、六条大麦の10ａ当たりの所得は3,605円、ビール麦は2,951円、裸麦は9,631円であり（04年産）、麦類の収益性は悪化している。ただし、麦の生産は手間がかからず（小麦の10ａ当たりの労働時間は米の約４分の１）、産地づくり交付金による収入もあるため農家はこれまで麦作を継続してきた。

４　麦主産地の対応状況

このように、日本の麦類の生産は、制度に支えられながら一定の規模を維持しているが、ヒアリングで得られた今回の経営安定対策に対する麦の主産地（北九州、北関東）の対応状況は、以下の通りである。

(1) 福岡県

ａ　麦作の概況

福岡県における麦生産は筑後平野が中心であり、この地域の多くは米麦二毛作地帯で、それに大豆を組み合わせた作付体系となっている。作付面積（06年）は、米が41,400ha、麦が20,300ha、大豆が8,110haである（第３表）。麦類（4麦計）の生産量は80,600トンと都府県で最も多く、うち小麦67,900トン、二条大麦11,900トン、裸麦812トンである。

福岡県では、既に一部で大規模な生産組織や農業法人が形成されているが、農家１戸当たりの麦作付面積は1ha程度に留まっており、今回の経営安定対策の導入を機に地域農業の

第３表　稲・麦・大豆の作付面積（06年産）

（単位：ha）

		福岡県	佐賀県	群馬県	栃木県	全国計
水稲		41,400	29,000	19,200	67,000	1,692,000
麦類（4麦計）		20,300	21,300	10,200	14,600	276,700
作目	小麦	16,300	11,600	7,860	3,000	220,000
	二条大麦	3,730	9,620	1,340	9,760	35,000
	六条大麦	0	0	1,010	1,810	17,100
	裸麦	247	75	0	0	4,530
田畑	田	20,300	21,200	8,570	13,600	168,600
	畑	29	129	1,640	928	108,100
用途	子実用	20,300	21,300	9,220	14,300	272,100
	子実以外	0	0	980	300	4,600
大豆		8,110	7,490	473	5,060	142,000
	田	8,050	7,350	275	4,860	117,500
	畑	63	139	198	208	24,500

資料：農水省「作物統計」

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

再編が課題になっている。

b　取り組み状況

このように、福岡県は麦の生産が盛んであるものの個別農家の作付面積は小さく、その多くが経営安定対策の要件を満たさない状況であった。米麦二毛作体系が崩れた場合、農家所得は大きく減少する恐れがあるため、05年7月に行政・ＪＡグループが一体となった「福岡県担い手・産地育成総合支援協議会」を設立し、さらに同協議会のなかに「担い手育成部会」を設け、要件を満たす担い手育成に取り組んできた。また、協議会の下部組織として、県内11の農業改良普及センターと連携して「地域担い手部会」を設置し、ＪＡと市町村職員、農業改良普及員で構成する推進員が個別集落に入って、各集落の担い手育成戦略を明確化してその育成に注力してきた。

c　進捗状況

8月末時点で、麦作において経営安定対策の担い手要件を満たしている農家・組織体の面積は約17,300haと17年産作付面積の93％に達しており、その内訳は認定農業者が26％、集落営農が67％である。4月末では、担い手要件をみたす農家・組織体の面積の割合は約5割であったが、この４ヶ月間に大幅に増加した。なお、9月29日時点で同対策への加入申請面積は30haにとどまっているが、これは稲刈り等の繁忙期と重なっているためであり、10月後半以降申請が本格化する見込みである。

(2) 佐賀県

a　麦作の概況

佐賀県における麦作は佐賀平野が中心であり、ブロックローテーションにより米、麦、大豆（3年に1回作付け）を組み合わせた土地利用体系が確立しており、作付面積（06年）は、米29,000ha、麦21,300ha、大豆7,490haである。麦類（4麦計）の生産量は78,900トンで都府県では福岡県に次いで多く、うち小麦45,100トン、二条大麦33,500トン、裸麦263トンである。

佐賀県では、平野部を中心にカントリーエレベーター等共同乾燥施設のカバー率が高く利用組合等の組織化も進んでいるが、農家1戸当たりの麦作付面積は福岡県と同様に小規模である。

b　取り組み状況

佐賀県の土地利用型農業において麦作は重要な地位を占めているが、個別農家の経営規模は小さく、経営安定対策の要件を満たすためには農家の組織化が必要である。特に、麦作の中心である佐賀平野では伝統的なクリーク農業が行われており、農家の対応がバラバラになれば揚水等水利面での組織的対応が難しくなる恐れもあったため、経営安定対策に対する取り組みは営農組織を中心としたものとなっている。

佐賀県の取組みとして特徴的なのは、対象となる担い手としてカントリーエレベーターやライスセンターなど県下に約140ある共同乾燥施設の受益地区を範囲にした営農組織の育成に力を入れてきたことである。佐賀県では、生産者が共同乾燥施設の利用組合を設立しているケースが多く、この利用組合を核とすることで組織の中心となるリーダーや会計担当者の確保が容易で、対象となる担い手へ移行しやすいことが背景にあった。しかも、共乾施設の受益範囲は相当広範囲に渡るため、効率的な作業が可能になる。例えば、実際に設立された組織のなかには、ＪＡ佐城管内の担い手組織「西川副地区営農組合」のように、13集落225戸が参加し約400haもの作付面積

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

を擁する組織がある。

c　進捗状況

9月末時点で、麦の作付地域1,245集落のうち、経営安定対策の対象になる組織づくりに取り組む集落数は1,098集落（個別大規模農家との共存含む）に達しており、集落数でみると麦作付地域の集落の92％をカバーしている。このうち、地域営農組合を主体とするものが70％を占め、地域営農組織と個別大規模農家（認定農業者）が共存しているものが18％で、個別大規模農家主体のものは4％に過ぎない。

(3)　群馬県

a　麦作の概況

群馬県における米麦の生産は中部・東部の平野部が中心であり、群馬県では伝統的に米麦二毛作が広く行われてきた。作付面積（06年）は、米19,200ha、麦10,200haであるが、大豆は473haと少ない。麦は小麦が中心であり（7,860ha）、二条大麦は1,340ha、六条大麦は1,010haである。また、４麦の作付面積のうち畑（1,640ha）および子実以外（980ha）の占める割合が比較的大きいという特色がある。

b　取り組み状況

群馬県では、麦作付面積のうち今回の政策対象となる8,005ha（06年産麦作付実績、青刈りやビール麦を除く）の８割加入を目標としてきた。

中部地域（前橋市、伊勢崎市等）では、以前から機械利用組合が組織されており、今回の経営安定対策も既存の機械利用組合をもとに集落営農を組織する方針をとったが、東部地域（太田市、館林市等）は経営規模が大きい農家もあり、認定農業者中心の対応を行った。しかし、これらの認定農業者は経営効率を重視しているため条件の悪い土地は引き受けず、対象にならない零細農家をどうするかという問題が起きた。また、米の生産調整が障害となって組織化を見送った例もあった。そこで、太田市では農協が出資して農業生産法人を設立し、小規模農家の麦作を集約することとした。

集落営農を組織化する際には、農家が所有している既存の農業機械をどう処理するかが大きな問題となるが、群馬県では、機械利用組合のない地域では、農家の所有している農業機械を集落営農組織に移したうえで農家に無料でリースする方式をとる方針であり、この仕組みにより既存の機械を農家がそのまま活用できる。

c　進捗状況

９月末時点の進捗状況は、集落営農110組織3,594ha、認定農業者498人2,916haであり、政策対象面積のカバー率は目標を上回る81％となっている。県庁によると、今後、少なくとも85％程度までは上積みできる見込みであるという。

群馬県では、とりあえず麦を経営安定対策の対象とすることを優先しており、米まで対象にしようと考えている集落営農はあまりないという。ただし、大豆（県中部に集中）は集落営農で9割以上をカバーできる見込みである。

(4)　栃木県

a　麦作の概況

栃木県は関東では茨城県と並ぶ米の生産地域であり、米麦・大豆の作付面積は米67,000ha、麦14,600ha、大豆4,860haで、群馬県と比べると米に対する麦の作付け割合は小さく、その一方で大豆の作付面積が多い。また、麦のうち二条大麦（ビール麦）が多い

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

（9,760ha）ことも特徴的であり、小麦は3,000ha、六条大麦は1,810haである。なお、ビール麦は、ビールメーカーが生産コストに相当する価格で買い取っているため、今回の経営安定対策の対象にはなっていない（注３）。

（注３）ただし、二条大麦のうち１割程度は品質等の理由からビール以外の用途（大粒大麦）に向けられており、この部分は今回の経営安定対策の対象となっている。

b　取り組み状況

栃木県では、麦と大豆の全作付面積加入を目標に設定し、まず認定農業者への集積を重視し、それ以外は集落営農で補完するという方針で取り組んできた。まず、4ha以上の未認定農業者に対しては認定農業者になるよう働きかけ、4ha未満の認定農業者に対しては作業受託や農地利用集積による要件達成を支援した。また同時に、小規模農家の麦大豆については、認定農業者等への農作業委託を推進した。

次いで、集落営農組織の育成を進め、既存の麦大豆生産集団や経営安定対策に加入意向のある集落を、担い手要件（生産規模および他の５つの要件）を満たす集落営農組織とすべく指導・育成してきた。その結果、これまで県下にほとんどなかった集落営農が85組織設立される見込みになっている。

c　進捗状況

栃木県では、これまで集落営農組織があまりなかったこともあり、経営安定対策の対象は認定農業者中心である。また、麦類の作付面積の6割以上を占めるビール麦（二条大麦）が経営安定対策の対象外であるため、他県と同列に比較できないとの理由で具体的な進捗状況を公表していない。

県では、今後は米に重点を移し、米の生産者（生産組織）に対してナラシ対策のメリットを周知していく方針である。例えば、今回ヒアリングを行ったＪＡおやまでは、集落営農の発足当初から麦、大豆だけでなく米も対象にすることを考えている。

５　課題と展望

このように、麦の主産地では今回の制度改革を正面から受け止め、それなりの成果を挙げてきたといえよう。しかし、今回のヒアリングを通じて、いくつかの問題点の指摘があった。これらを踏まえ今後の課題を整理すると以下の通りである。

(1) 新しい経営安定対策と構造政策

水田農業の担い手は高齢化しており、その受け皿作りが大きな課題になっている。また、これまでのように個々の農家が農業機械を一式買い揃えて小規模の水田農業を継続することは、現在の機械化体系を考えれば不合理であり、経営規模拡大が必要になっていることは確かで、その意味で水田農業の構造改革は方向としては間違っていない。

しかし、今回の制度は、それを経営安定対策によって実現しようとしたために、一部の生産現場では混乱を招いている。今回の制度に対しては、地域によってその受け止め方、対応状況には差がみられ、この制度を地域農業再編の好機として積極的に活用していこうとしている地域がある一方で、これまで個々の農家で行っていた水田農業を認定農業者や集落営農に集積するのは困難だとして農家の反発を受けて戸惑っている地域もある。こうしたなかで、群馬県の農家への再リース方式は制度に乗せるための現場の知恵である。

また、今回の制度設計、推進が中央主導であったということも指摘でき、推進に際して

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

農水省本省の解釈に振り回された事例を聞いた。今回の制度改革に伴って地方農政事務所が新たな役割を担うことになったが、地方分権化という大きな流れのなかで地方農政事務所が地方自治体とどういう関係を形成していくかも今後の課題であろう。さらに、農協の営農指導事業にとって過大な負担となっていることも大きな問題であり、今後、農協営農指導事業と行政との関係の再検討が必要になろう。

(2) 生産調整と食料自給率

今回の制度に対応して、全国の行政組織、農協は、要件を達成すべく集落営農の組織化等に多大な努力を注ぎ、短期間にかなりの成果をあげてきた。しかし、それでも麦、大豆の要件達成面積は昨年度実績の９割程度の見込みであり、今回の制度を機に、麦、大豆の作付けを断念する農家が出て耕作放棄地が増大することが懸念される。

ただし、これまでも、生産物の収穫を目的とせず、緑肥、土壌保全や自家消費を目的にした作付けがあり、転作助成金（産地づくり交付金）がもらえればいいとの農家もあったため、実質的にどの程度、麦、大豆の作付面積、生産量（収穫量）が減少するかは不明であるが（注４）、今回の制度は食料自給率向上という政策目標に反する側面も持っていると指摘することができよう。

（注４）秋播き小麦の入札は既に済んでおり（9月と10月に２回実施）、その実績によると、一部の生産地域で数量は落ちたものの、増加した産地もあるため、全体では前年度並みになった。ただし、この数字は販売予定数量であり、予定数量通りの実績になるかは今後の認定状況による。

さらに、これは当初から懸念されたことであったが、制度の対象とならないのであれば麦、大豆をやめ、生産調整に協力しないで米に復帰するという動きが出る可能性がある。そうなると、米の価格が下落して経営安定対策の対象とならない農家の所得は大きく減少するであろう。その場合、経営安定対策にどの程度の稲作農家が参加するかが大きな問題になり、農水省は面積で５割程度をカバーできるという見通しを立てているが、同様の要件が必要であった「担い手経営安定対策」の参加農家数は３万戸で面積では１割程度であったことを考えると、加入者はそれほど多くならない可能性がある。

(3) 金融面での対応

経営安定対策に伴う農業経営の再編に伴って、金融面でも対応が迫られている。一つは、運転資金であり、これまで農協は個別農家の運転資金需要や生活資金需要に対して営農貸越で対応してきたが、集落営農組織が農業資材を購入した時や構成員の労働に対する支払いをする時に、資金が必要になる。また、収穫物を販売してから助成金が出るまでのつなぎ資金も必要となり、農協として資金対応が求められている。また、農業機械の更新の必要が生じた時、集落営農組織として設備資金が必要になる。

既に、06年４月より制度資金の対象として集落営農が明記され、農林中金は集落営農に対する融資対応の方針を示している。また、福岡県では、担い手育成支援資金を創設し、佐賀県では、認定農業者と集落営農組織などを対象に100億円の融資枠を持つアグリステップアップ資金を創設するなどの取り組みが進んでいる。ただし、これまで個別農家を対象としてきたのとは異なる金融対応が必要であり、そのための人材育成とノウハウ蓄積が重要な課題になっていると言えよう。

（清水徹朗・内田多喜生・平澤明彦）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

農業法人と農協の関係変化

―稲作専業型法人の2つの事例から考える―

1　はじめに

わが国の農業において農業法人の位置付けが今後も上昇してくるとみられる中で、農協にとって農業法人との関係をどう維持、発展させていくかは重要なテーマである。

本稿では、2つの稲作専業型の法人の事例について、法人経営の発展過程で法人と農協の関係がどのように変化するのかを中心に考えてみたい。

本稿で取り上げた2法人は、いずれも水稲を中心に転作作物である大豆、麦類等を生産しており、その経営概要は第１表のとおりである。

Ａ法人は経営面積約60ha、売上高は約1億円、いわば中規模の法人といえよう。他方、Ｂ法人はわが国の農業生産法人の草分け的存在であり、経営面積で282ha、売上げは4.3億円を有する大規模法人である。

2　Ａ法人の事例

（1）Ａ法人の概要

Ａ法人は、山間地の水田地域に位置する。

Ａ法人のある集落では、平成4年から圃場整備事業が始まったが、これを契機に地域の若手後継者グループを中心に将来の集落と農業の発展を目指して、集落営農組織（任意組織）が平成9年に設立された。

組織としては、営農組合と機械利用組合の二階建ての構成で、前者が農地を集約する地域営農集団、後者が集落営農の実行部隊としての役割を担った。

現在Ａ法人の代表取締役を務めるＫ氏は、集落営農立上げのリーダーでもあったが、集落営農はたんなる機械の共同利用ではだめで、集落「営農」として経営をする必要性を当時から強く認識していた。

実際、任意組織では農地集積が思うように進まず、また販売、資材購入などの交渉でも法人格を持つ方が有利であったことから、平成11年に機械利用組合を有限会社化し、また特定農業法人の資格を取得した。

第１表　各法人の経営概要

Ａ法人	設立 経営面積 売上げ高 従業員（周年）	平成９年営農組合・機械利用組合、平成11年有限会社設立 61ha（水稲30ha、大豆21ha、ソバ4.5ha、麦２ha等） 10,409万円 （うち約1,800万円は転作奨励金、中山間地直接払い等） 5名
Ｂ法人	設立 経営面積 売上げ高 従業員（周年）	昭和42年任意組合、昭和47農事組合法人設立 282ha（水稲198ha、大麦58ha、大豆53ha等） 42,970万円 （うち約4,000万円が転作奨励金等） 24名

資料　ヒアリング等から著者作成

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

（2）農協との関係希薄化

Ａ法人の前身にあたる機械利用組合が設立された際、「60歳定年」、「各戸手持ちの機械一括処分」を参加条件の柱に定め、新たな圃場条件、作業体系にマッチした大型の農機具一式を農協と2つの業者の入札にかけた。

しかし、農協は圃場整備等の情報を一番持っていたはずだか、セールスや提案も積極的でなく、価格面でも折り合わなかったため系統外の機械を購入したことで農協との関係は遠くなった。また、Ａ法人は農業資材も独自ルートでの購入を進めた。

さらに、米は価格面で有利だった商系に全量出荷し、農協へは乾燥・調整だけを委託する関係が、平成11年産まで続いた。

（3）米価下落から農協との関係修復

ところが平成12年に入ると、Ａ法人は米の出荷を全量農協に切り替え、以後両者の関係は修復されることになった。

出荷先が農協に戻ったのは、Ａ法人が商系に出していた特別栽培米（特栽米）の売行きが落ち、米価下落が進んだことが主因であった。そこでＡ法人は、平成11年産以降では「稲作経営安定対策」（稲経）などの奨励金、清算金を含めると系統出荷の方が有利な販売になると判断するようになった。

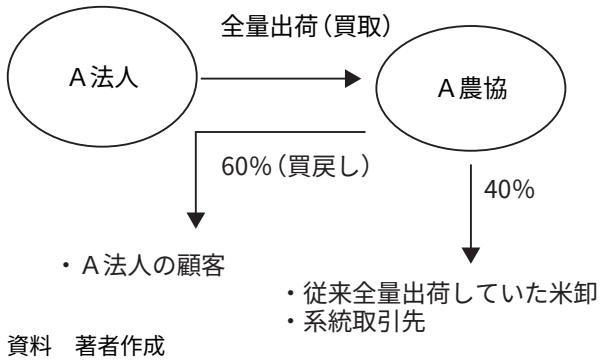
実際の取引例を、昨年についてみてみよう。

Ａ法人は17,150円/俵（仮払い）で全量農協に出荷した後、直接販売に必要な数量を農協から18,150円で買戻す。この取引の差額は1千円だが、これに追加払い700円前後を考慮すると、実質の負担は200～300円程度である。

この中に農協の検査・保管料、また金利や様々なリスク負担が含まれると考えると、Ａ法人にとり農協出荷は十分メリットがある取引となる。また、出荷と同時に仮払いが現金化されるのも利点である。

Ａ法人の販売形態は、現在買戻し分が6割、農協経由分が4割の比率である（第1図）。農協経由分は従来取引していた商系向けが中心で、商系とＡ法人があらかじめ数量を決め農協経由で出荷されている。

第1図　Ａ法人の米出荷



資料　著者作成

一方で、Ａ法人との関係修復は、農協にとってどのようなメリットがあったのだろうか。

Ａ法人を管内に持つＡ農協は、米の集荷率が5割程度と低く、また一等米比率も低い状況にある。これに対して、Ａ法人の米は全て特栽米であり、かつ山間地のため良質であるため、農協はこの取引スキームによりＡ法人から新たな取引先を獲得するだけでなく、「売れる米」をロットで確保することで、米の価格形成力を総体的に引き上げる効果が期待できたと考えられる。

（4）アグリサービス会社設立の検討

Ａ法人の資材調達は競争入札が中心であるが、品質や納期スピードも重視される。例えば、Ａ法人は高度化成肥料（成分合計30％以上）を必要としており、Ａ農協がそうした品質ニーズに対応することで取引は可能となっている。ただし農機については、Ａ農協は価格（他社は3割程度安い）や対応スピード

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

等で、商系に相当劣後しており競争上困難なポジションにある。

また、A法人は米を全量農協出荷する一方で、地域の農家、法人の特栽米の申請手続きを代行し、資材（系統外）を供給するサービス事業を行っている。対象となる面積は現在約100haにまで広がっており、A法人としてはこの機能を別会社として立ち上げることを検討している。

３　B法人の事例

（1）B法人の概況

農事組合法人B法人は、日本屈指の大規模農業法人として有名である。

B法人の前身は、昭和42年に2戸の農家が設立した任意組織であり、5年後の47年に法人化された。当時、既に高齢化が進み離農者も増大していたため、稲作の受託組織を求める地域の要請に応じた法人化であった。

その後、B法人は借地による規模拡大を進め（行政単位を超える部分は分社化）、現在、経営面積は280ha、うち約200haで約1千トンの水稲を生産している。

（2）農協との関係変化

B法人が設立された昭和40年代においては、法人による大規模な借地農業は、まだまだ「異端者」とみる感があり、農協との関係も「損得ではない」感情レベルのもつれが生じたという。

しかし、昭和50年代にB法人の経営規模が拡大するにつれ地域での信任が高まり、また経営規模が50haを超える頃から、全ての取引でスケールメリットが生まれ、農協とも経営レベルで付き合うようになったという。

しかし、B法人と農協との関係は単線的に改善された訳ではなく、昭和50年代末から再び悪化した。昭和61年にB法人が特栽米を申請し、一定量を自ら販売しようとする動きに対して、農協との間で対立が生じたことが原因であった。B法人は付加価値の高い特栽米を、自ら相手を把握、販売し、交流を持ちたいとの意向があった。

最終的には、B法人の特栽米は農協に全量出荷するが、売り先（商系）と価格はB法人が独自に決めるという条件で農協に納得してもらった。それ以後、B法人の米は、農協において区別して管理・出荷され、また米代金は県内産コシヒカリ相当額を農協から受け取り、付加価値評価分としてプレミアムを直接業者から受け取る方式となっている。

農協が米取引においてこうした「譲歩」を示してくれたことで、B法人は農協とは「握手するところはする」という考えが深まったという。

（3）B法人の販売戦略

平成7年以降、旧食糧法の下で米流通の自由化が進む中で、B法人の販売先は次第に直販比率が上昇し、最近では直販7割、農協経由3割程度になっている。

こうした変化は、B法人が農協出荷から直販へとシフトさせたというよりは（そうした点も部分的にあるが）、基本的には取引先の要望に応じた結果であったという。

顧客である流通業者は、やはり直接取引による流通マージンの節約志向が強いこと、またB法人にとっても、系統の米流通コストはその中のリスク管理、代金回収等のメリットを勘案しても依然割高であり、流通マージンを内部化したい意図がはたらいていると考えられる。

他方、農協経由の取引を維持している業者は、米の取扱量確保から系統経由での取引を

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

選好しているとみられる。B法人側でも、全量直販ならば保管、代金回収の負担という問題もあり、全体の3分の１程度系統出荷するのは、リスク分散の観点から望ましいバランスとみている。

このようなB法人の販売方法をA法人と比較してみると、両者とも実質的に自ら販路を確保している点で共通だが、価格形成力においては格差があるといえよう。A法人では稲経等込みなら有利だとして全量系統出荷を行っているが、独自の価格形成力を持つB法人では系統出荷は販売チャネルのひとつという位置付けである。

法人としての歴史と生産規模で先行しているB法人では、取引先とより安定的な関係を構築しているといえよう。

「米メーカー」を自認するB法人は、春先に全量自らの売り先を決めたうえで、生産計画を組み立てることが経営の柱になっている。また、生産される米は特栽米（6割強を占め最高で1俵2.1万円程度（玄米）の他、外食用向け等数種類ある。

B法人の米は、取引先においては食味とともに「均一な品質とロット」が評価されており、またそれを支える技術的な裏づけを有している。B法人が取引先を選択する際も、「価格」よりも「長期取引」に高い優先度を置いており、取引継続により「価格は後から付いてくる」とのスタンスである。

（4）農協との付き合いは自然体へ

B法人にとって、ここ10年位の農協との関係は「取引相手のひとつ」として自然体での付き合いとなっている。

生産資材については、取引に際しては商系と農協から見積もりを取り競争させるが、取引は毎年やるから「今年負けたら来年努力して欲しい」という対応をしている。結果、農協との取引比率は年々変動するが、大幅に動くというわけではないという。

大まかな割合は、肥料では6：4で農協の方が多いが、農薬ではこの比率が4：6に逆転する。農協は農薬では価格競争力はないが、肥料は農協の方がスケールメリットを発揮できるとみている。また、品質については肥料、農薬とも農協、商系の差はないとしている。

農機については、かつては農協の方が価格は割高だったが今は商系と変わらないか、むしろ農協の方が安価なものがあるという。

4　まとめ～農業法人と農協の関係変化

一般に、農業法人は経営発展の段階が進むにつれ経営上求められる課題が多様化、高度化し、それらの処理を外部組織も活用しながら解決していく必要性が生まれる。こうした法人の経営課題に対して、農協が全て対応することは現実的に不可能だといえよう。その意味では、法人の成長とともに農協との関係は「相対化」が進むことは避けられないといえる。

しかし、本稿での2事例にみるように、現実的に法人、農協相互にメリットを分け合う取引関係へと発展してくことは可能ではないかと思われる。

2つの事例は、法人化の初期局面で両者の関係は対立が目立つものの、農協が適切な対応をするならば、その後再び安定的な関係に戻る可能性を示唆しているようにみえる（第2図）。

特に、水稲のような土地利用型農業の場合、法人の経営規模が大型化するにつれて、法人にとって地域農業におけるさまざまな調整、責任を農協と分担しあう必要性、メリットが認識され、農協との安定的関係を持つ動機付

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

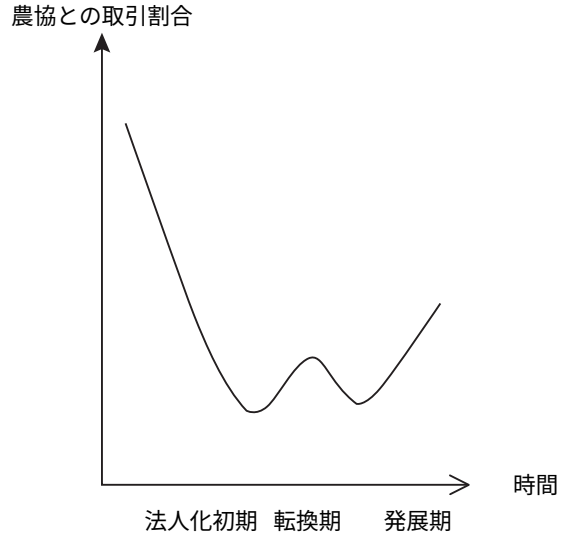
けが強まると考えられる。

こうした協力関係に到るには、農協は農業法人を「大口顧客」としてとらえ長期的な視点で付き合うことが必要であり、法人経営者との直接的な意思疎通と個人的な信頼関係を築き、絶えず彼らのニーズを把握する姿勢が不可欠であると考えられる。

こうした観点を踏まえ、2事例について幾つかのポイントを以下で整理しておきたい。

（1）地域差

第2図　農協と農業法人との取引関係（概念図）



資料　著者作成

本稿の２つの法人は、法人としての歴史と規模で相当大きな開きがある。A法人は設立後10年に満たないのに対し、B法人は約40年経過しており、また規模的にもA法人の約4倍に達する。

こうした法人の経営発展段階の違いに加えて、両地域では法人経営の浸透度について大きな地域差が存在しており、農協と法人との関係性もこうした条件に規定され、さまざまな形態を取りえると考えられる。

事例についてみると、B法人のある地域は基本的に平場であり、昭和40年代以降、区画整備、農業構造改善事業が進展し、その中で農業法人が育つ環境が整備され、すでにB農協管内農地面積の３分の１が法人経営であり、しかもそのほとんどが50ha以上の規模を持っている。また、農家が農地の委託先としてごく自然に法人を選ぶ環境がある。

これに対してA法人の地域は山間地であり、法人の浸透は歴史的、規模的にも十分な広がりを見せていない。また、この地域の法人は集落営農から発展してきたものが多く、会社型が中心のB法人の地域と異なる。

当然のことながら、こうした地域差が農協と法人との関係に大きく投影されているといえよう。

例えば、A農協では「法人はライバル、法人は一人歩きをしたがる」という見方をしているのに対して、B農協は「法人の農協離れという感覚はない」、「法人と農協の関係はビジネス関係であり感情的な対立は全く無い」という認識との間には大きな距離がある。

B農協がある地域では、法人経営の浸透の歴史が、漸次的に法人とのビジネス関係を定着、進化させ、ひいては地域農業の維持に寄与する形で展開したとみられる。

端的な例としては、B農協では農機販売で競争力を持っており、また大口奨励等により「最近は農協資材が高いという声はなくなった」という。また、B農協の管内の米の集荷率は90％以上と依然として圧倒的な高さを保持している。

（2）販路

農業法人は差別化された農産物を生産し、自ら販売しようとする傾向が強く、農協の経済事業方式の原則である①全量取引、②共同計算、③委託販売とは本質的に異なる面がある。

本稿の２事例でも、特栽米を中心にした生

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

産と自らの販路確保への指向がみられる。しかし、生産量の拡大と販路の確保・有利販売を同時に達成するのは容易ではない。特に法人化の初期段階では代金回収等の負担も含め販路確保は経営発展の大きなハードルとなることが多い。また、経営規模が拡大した段階では、荷捌きの点から販売チャネルを多様化しリスク分散を図るインセンティブは当然はたらくといえよう。

こうした法人の現実的ニーズに対して、本稿事例の「全量系統出荷と買戻し」や「共同計算外での部分系統出荷」などの取組みは、法人にとってメリットがあるだけでなく、農協にとっても顧客開拓やロット確保、法人とのその他取引の維持等、さまざまなメリットがあるものといえよう。

（3）営農

稲作の営農技術については、法人の方が農協より進んでおり、また新しい情報についても商系等の方が農協より早く提供しているのが現実であろう。

一方、稲作専業で経営発展を目指してきた法人にとって、米価下落が長期化する中では規模拡大が必ずしも有効な戦略ではなくなりつつある。経営安定のためには、水稲依存度を下げ収益性の高い代替的作目の導入ニーズは高まっているといえよう。

A、B法人とも米以外の作目への関心があるが、水田単作地帯で冬場の降雪という条件の下で思うように進んでいない実情がある。

また、人材面のネックもあり、例えばA法人は「確実に利益を上げる園芸作物が欲しいが、技術面での専門者がいない」としている。農協系統が全国レベルで人材のマッチング等を通じ新規作物の提案が可能なら、法人に対する有効なアプローチとなろう。

（4）融資

現状、A、B法人とも農協をメインの金融機関として利用しているが、それは金融機関としての力量を評価してというよりは、政策金融の窓口としての役割が大きいとみられる。両法人とも、農協の金融機能は専門性が低いとの認識が共通にある。

また、法人の初期段階では資金繰りの問題が大きく、経営診断と組み合わせた融資が法人との取引強化の大きな武器になり、また不良債権化を防ぐ有効策でもあるのに、なぜ農協は取り組まないのかという指摘があった。

他方、民間金融機関からすると、A、B法人とも地場の「優良企業」であり、情報提供や顧客紹介などをプラスした積極的な融資アプローチを受けている。さらに、農業政策も大規模経営体には直接供与する傾向が強まっており、法人向けの農協金融の機能強化が早急に必要となっているといえよう。

以上、２つの稲作専業型法人を事例に、法人と農協との関係について考察してきた。

両者の関係は、一義的には法人経営者の考え方と農協の対応の二者関係で決まるといえようが、その背後には地域農業の状況、産地の規模・力量、大消費地との距離等、きわめて複雑な要因が影響を与えている。また、作目による違いも大きいと考えられる。

法人と農協の関係をある程度類型化するには、事例をより豊富化するとともに、こうした具体的な要因の検討が必要であり、今後の課題としたい。

（室屋有宏）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

米価低迷下で地域が一体となった農業振興を目指すJA北いぶき

1　JA北いぶきの概要

今回紹介するJA北いぶきは、北海道の石狩川流域の稲作地帯にあり、管内は良質・良食味米の産地として発展してきた。北海道では、04年度から市町村別産米評価を7ランクに区分し、高いランクの市町村の米の生産目標数量を増やすという方式をとってきたが、当JA管内の３町のうち２町は最高の７ランクであり、１町が６ランクである。このため、この地域の転作率は約20％にとどまっており、転作率が低いことからも農業経営に占める稲作の比重は高くなっている。管内の農家戸数は925戸。１戸当り平均耕作面積は13.2ヘクタール、うち水稲の耕作面積は9.6ヘクタールである。水稲を基幹作物として、小麦、雑穀、青果、花卉などが栽培されている。

JA北いぶきは、2003年に妹背牛、秩父別、沼田町の３JAが合併して設立された。

第１表のとおり、正組合員数1,207、組合員合計2,715と、組合員数をみると北海道では平均的な規模のJAである。しかし、貯金は北海道平均の2.2倍、共済保有高は2.1倍、販売事業取扱高は1.4倍、購買事業取扱高は1.4倍と、平均を大きく上回っている。このことは、正組合員の比率が高いことや農家一戸当りの金融資産の蓄積の大きさを反映したものとみられる。事業総利益も同じく1.8倍と、北海道の平均を大きく上回っている。

また、販売事業における米の取扱高は北海道平均の9.4倍であり、また販売取扱高のうち米の取扱高が約８割を占めているなど、当JA事業における米のウェイトは大変高い。

なお、管内の３町とも過疎地域に指定されている。

第１表　北いぶきの概要（2005事業年度）

	単位	JA北いぶき a	北海道 1農協平均 b	a/b
組合員数合計	人	2,715	2,586	1.0
うち正組合員	人	1,207	668	1.8
正組合員比率	%	44	26	1.7
職員数	人	209	112	1.9
貯金残高	億円	460	212	2.2
貸出金残高	億円	84	71	1.2
長期共済保有高	億円	1,668	788	2.1
販売事業取扱高	億円	90	69	1.3
うち米	億円	70	7	9.4
購買事業取扱高	億円	54	38	1.4
事業総利益	億円	18	10	1.8
事業管理費	億円	17	9	1.8
事業利益	億円	1	1	1.5
経常利益	億円	2	1	1.2
事業管理費比率	%	92	91	1.0

資料　北いぶき農業協同組合「いぶきDISCLOSURE2006」
　　農水省「平成16事業年度　総合農協統計表」

2　中期計画時の環境認識と策定プロセス

合併から3年を経、06年度から08年度の３ヵ年を期間とする第2次農業振興計画と第2次JA中期経営計画が策定された。策定時の環境認識および策定プロセスは以下のとおりである。

（1）環境認識

a 米価急落による稲作経営の悪化

管内は、北海道における稲作経営をリードしてきた地域であり、規模拡大や良質米へのシフトに積極的に取り組み、水稲を基幹として地域農業を構築してきた。しかし、予想を超える最近の低米価によって、稲作経営は悪化し、農業経営および地域において稲作のウェイトが高いことがさらに状況を厳しいものとしている。

現在の米価ではこれ以上の規模拡大をしても、必要な農業所得が確保できない状況とみ

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

られている。また、過去に規模拡大をした農家では、収入減で土地代金の返済が難しくなっている。さらに、農地保有合理化事業の担い手育成事業として一定期間農地を借入れたのち購入するタイプがあるが、購入時には、借入時の価格を基準とし、農地価格が低下した現在の価格よりも高い価格で購入せねばならず、負担感が多大と懸念されている。このようにこれまでの規模拡大により苦しんでいる農家は、意欲のある若い担い手層が中心である。

また、地域経済の悪化で主要な兼業先であった建設業の雇用が減少していることも農家収入の減少につながっている。

この結果、生活を続けるために預貯金を取り崩す、共済金が払えないという農家が出てきており、JAの信用事業、共済事業にも影響がでている。

b　高齢化の進展

管内の60歳以上の経営者は26％を占め、また、経営主が55歳以上で後継者を確保できない農家も全体の33％を占めている。このため、後継者不足による遊休農地の増大が懸念され、地域農業の将来的な担い手の明確化と育成が必要となっている。

c　JAの業績の伸び悩み

JAの業績は全般に伸び悩んでいるが、なかでも農協事業の基幹である営農・金融・経済事業は、信用事業利益の縮小傾向、近隣の大型競合店進出による生活事業の競争激化、農産物価格の低迷に伴う販売事業の収益性の圧迫、生産資材供給高の減少などによって、かつてなく厳しい状況にある。

d　組織基盤の弱体化の懸念

当JAの米の集荷率は北海道でも上位であり、その結果が示すように組合員と農協との結びつきは強い。しかし、組合員の高齢化、後継者不足、世代交代に伴うJAへの帰属意識の希薄化など、今後においてはJAと組合員とのつながりの弱体化が危惧されている。

（2）中期計画の策定プロセス

計画策定時にはJA職員が各部署で議論を行うとともに、組合員にアンケートを実施し、組合員の今後の農業の方向性についてたずねた。また役員協議会で検討を重ねた。このプロセスを通じ、組合員、役員、職員が一体となって中期計画を作成したという自負をJAでは持っている。

米価低迷の状況においても、組合員アンケートの結果は、米を作りたい、規模拡大をしたいという意向が中心であったため、これを踏まえて、農業振興計画と中期経営計画は策定された。以下当JAの最大の課題である農業振興計画を中心に紹介する。

3　農業振興計画

（1）基本方針

07年から国内の農業政策が担い手に重点を置いた品目横断的経営安定対策に移行する大転換期を迎えることを踏まえて、より一層地域が一体化し、農業者、地域、JA・関係機関が三位一体となって、新たな政策のもとでも持続し発展する地域農業の仕組みを追及、着実に実践することを、農業振興計画では基本方針として掲げている。

（2）重点方針

さらに、重点方針として、第1図のとおり①収益性の高い農業の推進、②農用地の利用集積・流動化対策、③担い手育成・確保、④環境保全型農業の推進、⑤農畜産物販売体制の強化、⑥農業施設の整備・有効利用、⑦農業経営指導相談機能の強化などをあげている。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

第１図　地域農業振興重点方針

「収益性の高い農業の推進」では、まず生産力と品質向上のために、主要作物の生産者組織を強化して先進的生産技術の普及を図る、土壌診断などの具体的データをもとに肥培管理技術の改善向上を図るとしている。また、コスト低減のために、生産資材コストの低減や機械施設投資の抑制に加え、個別経営体ごとの経営合理化、生産コスト低減努力だけでは限界として地域における共同化、協業化、作業受委託、法人化などを進めるとしている。

「農用地の利用集積・流動化対策」では、高齢化の進展で予想される農地流動化への対応に加え、品目横断的経営安定対策への移行のため現状のままでは新政策の対象外となる主業農家への対策も含め、受託組織や営農集団、農業法人の育成などにより、優良農地の受け皿確保を図るとしている。

「担い手育成・確保」では、認定農業者の拡大等により、全ての農業者が品目横断的経営安定対策における直接支援の対象となるよう推進し、また新規就農者を迎える環境づくりのための各種支援や次世代を引き継ぐ人づくりを推進するとしている。

「環境保全型農業の推進」では、生産や収穫後の作業工程など産地における全ての安全管理の徹底である「適正農業規範」（GAP）の実践強化や環境との調和に配慮した取り組みの推進により、産地評価と産地信頼の更なる向上を目指すとしている。

「農業経営指導相談機能の強化」では、18年度より、新たに「地域農業振興対策室」として、品目横断的経営安定対策への対応、担い手育成対策、農業経営の合理化、経営コスト低減対策など多面的かつ総合的な諸対策の企画立案と誘導実践を担う専担部署を設置した。

（３） 品目別戦略

品目別にみると、米については、高品質米の安定生産、減農薬米の生産拡大など品質の向上、それに基づく有利販売の推進、一層の合理化という従来からの取組を強化する計画である。一方で、米価下落に伴う所得減少を補うために、花卉、青果等の振興を一層推進するとしている。

４　農協中期経営計画

中期経営計画では、上記の農業振興に加え、JA経営における目標と、JA組織における目標を掲げている。

（１） JA経営における目標

まず、「組合員・地域住民から信頼され求

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

められる事業運営体制の強化」として、事業本部制の効果的・効率的な運営、事業の高度化・専門化に対応しうる職員の資質向上、組合員・地域住民に対する迅速な情報提供、利用率向上に取り組むとしている。

当JAは旧JAの３つの本店がそれぞれ支所であり事業本部であるという地域分散型事業本部制となっている。本所・事業本部・支所の有機的な連携を一層はかるとともに、JA事業の総合的な“強み”と地域に密着した事業の展開を積極的に図るとしている。

また、「財務の健全化と経営管理体制の強化」として、自己資本の計画的造成、事業の効率化・経費の節減、業務体制の見直し、価格対策や手数料率の見直し、コンプライアンス体制とリスク管理体制の確立等に取り組むこととした。特に経営の悪化しているＡコープの運営体制については別会社化も視野に入れて検討が行われることとなった。

（２）JA組織における目標

「組合員とJAの組織基盤づくり」として、組合員の意向を反映した組織づくり、女性を含む農業者と後継者の正組合員化の推進などがあげられている。JA組織と組合員の関係維持に当たっては、日常的な直接事項は支所窓口の事業サービスを中心に充実強化し、また定期的な情報・意見交換の場として、農事組合別組合員懇談会、農事組合別営農懇談会、農事組合別現地集合研修会、農事組合長会議等を定期的に開催するとしている。

また「JA組織機能の効率化と職員の資質向上」として、支所間の人事異動の積極的推進等、計画的な人材育成のための職員教育計画の樹立等があげられている。

５　将来につながる取り組み

米価の低迷により大変厳しい状況におかれた当JAであるが、組合員の稲作の継続と規模拡大への強い要望を受け、今次の農業振興計画および中期経営計画では、大きな戦略変更は行っていない。しかしそのなかに、いくつか将来方向を考えるうえで興味深い取り組みもみられる。

第１は、個別経営の規模拡大の推進にとどまらず、共同化、協業化、法人化等を促すことによって、農業経営の一層の合理化を推進し、また新政策における支援対象となる担い手を確保する取り組みがでてきていることである。

第２は、引き続き米を基幹作物と位置づけ売れる米づくりに取り組むだけでなく、所得減少を補う高収益作物の振興に取り組むとしていることである。すでに高い市場評価を受けているブロッコリーを中心に、作付けを拡大し、産地化を一層はかることが課題となっている。

第３は、近隣JAとで構成する北空知広域農業協同組合連合会の活動である。これまで共同での借入や施設建設などの歴史もあるが、現在は、花卉や米について１JAを超えた範囲での生産組合の組織化や販売戦略の立案・実施などが行われている。必要に応じて、各事業にふさわしい組織運営の規模を選択できる柔軟性を有していることは興味深い。

最後に、新たに「地域農業振興対策室」という、将来の北いぶき農業はどうあるべきか、地域農業の発展のためには何をすべきかを専門に検討する部署を常設したことが注目される。大きな環境変化に的確に対応するための体制づくりと位置づけることができるであろう。

（斉藤由理子）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

農業において「昭和一桁世代」から「団塊世代」へのバトンタッチは進むのか

かつて日本全体の20年先をいくといわれた農村の高齢化が深刻さを増している。

2005年センサスをみると農家世帯員に占める65歳以上の高齢者は31.6％と、2005年国勢調査における同比率20.1％をはるかに上回っている。また、農業労働力の高齢化はさらに進行し、自営農業に従事した世帯員（農業従事者）に占める高齢者比率は37.8％と4割近い。

ここまで高齢化が進行してきたのは、日本農業が昭和一桁世代という特定の世代に極端に依存した構造だったためである。そして、同世代は2005年以降一部が75歳以上の後期高齢者層へ移行し、ついに農業から本格的にリタイアする段階に入った。2005年センサスでいえば、農業の主たる担い手である基幹的農業従事者（主に自営農業に従事した世帯員のうち、ふだん仕事を主とする世帯員）のうち昭和一桁世代が含まれる70歳以上層は4割を占める。この世代が完全にリタイアしたあとの農業労働力をいかに確保できるかによって日本農業が存続できるかどうかが決まるといっても間違いないであろう。

ではそれを誰にお願いするのか。昭和一桁世代の次世代とみられる40代半ばから50代前半の階層は農外へ流出している。雇用労働に従事し働き盛りの同世代がすぐに農業を継承することは難しい。実際、筆者が今年調査に入った農業集落でも、現在の農業の担い手である昭和一桁世代とその次世代の間の空白が集落営農組織の育成においてネックとなっていた。同様の傾向は条件不利地域を中心に全国にみられている。

とすれば、外部から来てもらえばいいということになるが、現役世代は上記と同様の理由で難しいし、また、外国人労働力には様々なハードルがある。そうなると、対象はこれから大量に定年退職を迎える団塊世代に絞られることになる。同世代のリタイアは「2007年問題」として大きな社会問題になるといわれているが、一方で、高度成長期を支えた同世代の知識・技能は貴重であり、「金の卵」ならぬ「銀の卵」であるという見方もある。昭和一桁世代がかろうじて現役のうちに、同世代から団塊世代の「銀の卵」へとバトンタッチしてもらうことが、農業サイドにとって望むべきシナリオだろう。

団塊世代の多くは、高度成長期に農村から都市へ大量移動してきた世代であり、幼少時の農作業経験を共有する最後の世代とみられている。そして、同世代に農業へ参入してもらえば、人口構成上団塊世代に次ぐ大きな階層である団塊世代ジュニア層への農業継承の可能性も見出せよう（団塊世代ジュニアは都市に集中しているため、世代全体としてみると農業との接点がほとんどなく、農業への理解不足の一因となっている）。

団塊世代の農業参入により、もし日本農業の「昭和一桁世代」→「団塊の世代」→「昭和一桁世代の次世代」→「団塊世代ジュニア」という継承が可能になるならば、昭和一桁世代の農業リタイアがもたらす深刻な影響を緩和することも可能ではないかと考えられる。いずれにせよ、日本農業にとってこの10年程度の間に解決しなければならない最大の課題であり、残された時間は少ない。

（内田多喜生）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

『コメを選んだ日本の歴史』

原田信男著（文春新書）

米は「主食」として日本人の生命を支えてきた特別の作物である。かつて米は租税の中心であり、現在でも、祭り、宗教（神道）、地名、人名等において稲作、米は日本人の生活、文化と密接に関係している。本書は、日本の通史を、この特別な存在である米、稲作を中心にまとめたものである。既往の研究成果を踏まえたものであり、特に目新しい主張はないようであるが、「力うどん」「しゃり」など米に関する言葉の由来や、魚肉ソーセージが日本に肉食を普及させる露払い的役割を果たしたことなど、随所に著者の博識が吐露されており、興味深い内容となっている。

『日本書紀』に「農は天下の大きなる本なり。民の恃みて生くる所なり。」と書かれているそうであるが、農業（特に水田稲作）を中心として日本の歴史を考えることは、多くの歴史家の通念となってきた。しかし、日本農業において畑作が果たしてきた役割も大きく、また水田農業が日本に伝わる以前からあった縄文的な狩猟・採集・漁労文化の影響も無視できない。網野善彦氏は、それまでの農業・農民中心史観を批判し、日本の歴史において非農業民の果たした役割を主張したが、その問題提起自体は重要な意義があったものの、日本の歴史における米、稲作の重要性は否定できるものではない、というのが本書の主張である。

本書は、農業史という狭い領域にとどまらず、政治、社会、文化、食生活など幅広い分野における研究成果を踏まえて書かれている。特に、日本国家の成立に果たした米の役割について、「天界からイネを伝えたアマテラスが、水田農耕を見守る太陽神とされ、その系譜を引く天皇が稲作に関する最高の司祭者となった」と指摘しており、垂仁天皇の時代にアマテラスを政治の場である大和から引き離して伊勢神宮に祭ったことを紹介している。「豊葦原の瑞穂国」はこうして形成され、米はその後の政治・経済において大きな役割を果たしていく。

かつて柳田国男は、この日本にとって最も重要な作物である稲がどこからどのように到来したのかを探求し、南方からの伝来を主張したが、本書では、稲作の起源に関するこれまでのインド説、雲南・アッサム説や、近年注目を浴びている長江下流域説を紹介し、日本には、熱帯ジャポニカが南方から伝わり（縄文稲作）、その後、縄文末期から弥生期にかけて水田技術を伴った稲作が朝鮮半島経由で入ってきたとする二段階説をとっている。縄文末期から弥生期にかけて朝鮮・中国から渡来人が多くあり、その後も百済等からの渡来人が日本の国家形成、技術普及に大きな役割を果たしたことが明らかになっているが、中国・朝鮮と日本の関係についてはまだ解明されていない問題が多いようである。特に、稲作の伝来と日本語の起源との関係は非常に重要な問題であると考えられるが、残念ながら本書ではこの問題には触れていない。

このように国家形成と深い関係を持つ米、稲作であり、食料供給に占める米の重要性は今も変わっていないものの、日本人の米消費量は近年大きく減少しており、稲作農家戸数も減少し日本経済における米の重要性は低下しつつある。良いか悪いかはともかくも、こうした変化によって日本人の国家観は変質してきていると言えよう。

（2006年5月　税込み830円　262頁）

（清水徹朗）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

阿蘇特産『あか牛』について

世界に名を誇る、熊本県阿蘇山。このカルデラのほぼ中央部で私はあか牛（褐毛和種）を150頭程肥育している。

元来、役牛として朝鮮半島から導入されたあか牛であったが、その後品種改良が行われ肉用種としての現在のあか牛がある。一般に和牛と呼ばれる黒毛和種に比べると、いわゆるサシ（脂肪交雑）は劣るものの阿蘇の大草原の草を食み、豊かな自然の中で育ってきた牛だけにその食味は絶品である。又、高い知名度を持つ高級和牛に比べサシの少ない分、量的にも多く食べられ低脂肪でヘルシーだ。

こんなあか牛も近年、子牛生産者である繁殖農家が高齢化し、その数も激減しつつある。加えて、若い大規模生産者は安価なあか牛より、高値取引される黒毛和種の方が経営的に有利という事で、子牛市場が開催される熊本県家畜市場でもあか牛の上場頭数は月に400頭を下回るまでに陥っている。

日本人の食生活が見直されている今、安心安全を看板に持つあか牛が経済的理由から、少なくなるのは寂しい。放牧利用による低コストを考えれば、経営的にも利益性は高いものがあると研究機関でも結果が出ている。

国内はもとより、世界各国から多くの観光者が訪れ、この大自然を眺めながら、阿蘇のコシヒカリの白いおにぎりに、阿蘇高菜漬、そしてあか牛の焼肉ときたら、これはもう最高の逸品だ。私は阿蘇に生まれ育った事を大変嬉しく思い、また多くの人にお越しいただきたい。

（熊本県阿蘇市西町 肉牛生産者 家入正雄）
（E-mail：aso3akausi@docomo.ne.jp）

農業体験受け入れ

ここ数年、ＪＡいわて花巻を拠点として、主に中学生の農業体験の受け入れが盛んになっている。わが家でも、今年は４月末から６月初めまでの間毎週１泊２日の日程で、宮城、北海道、東京、千葉の計５校の生徒を受け入れた。農作業としては、その時期に合わせて「枝豆の種まきや定植」「水稲苗運び」「田植え補助」「苗箱洗いや片づけ」「直売所向け商品の袋詰め」などを手伝って貰った。

生徒さん達は最初、緊張と不安の表情なのだが、帰るころには一様に明るい表情を取り戻す。帰りの会場は賑やか場となるが、時間とともにそちらこちらで受け入れた農家と生徒さんとの間の別れを惜しむ姿で溢れかえるようになる。

あとから寄せられた生徒さんの手紙の中で、「自分は一人っ子なので、小さい子（我が家の孫たち）と遊ぶのが楽しかった。子供の頃に戻った気がした」「ご飯がとてもおいしかった」「農業って種を播いたり植えたりするばかりではなく、いろんな作業があって、みんな必要な作業なのだと思った」「最初は大変だったけれど、慣れてきたら楽しくなった」「また花巻に行ってみたい」と感想をくれた。また、「空気がおいしい。星がきれいだ」と言っていた東京・目黒の都会っ子の生徒さんたちが、帰り際に「絶対忘れないで下さい」と握手してくれた。

いつも元気をいただいているのは私たちの方だし、生徒さんたちを通して自分たちの農業や環境を見直すことにもなる。「みんないい大人になってね」と願わずにいられない。

（岩手県花巻市　照井農場　照井富貴子）

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

小売業態の変遷と魚消費

わが国小売業界において優勢な業態と位置づけられるスーパーは、1970年代後半から80年代にかけて急激に成長し、おそらくは90年前後に一般小売店を凌駕するに至ったものとみられる。すなわち食料品に関しては、85年にほぼ一般小売店に拮抗する存在となり、95年には逆に大きく凌駕することとなった（表参照）。こうしたスーパーは、多店舗展開によるチェーン・オペレーションや集中仕入といった手法を用いた効率経営を大きな特徴とする。

「大量仕入れ、大量販売」を掲げるスーパーの急拡大は、多種多様な魚種、さらには天候等によって大きく左右される漁獲量といった特徴を持つ魚類消費についても、大きな影響を及ぼした。かつては高級魚とされた魚種の消費拡大をもたらす一方、輸入や冷凍等により安定かつ大量供給の可能な魚種への集中と、漁獲量の不安定な魚種や多種多様な小ロット魚種の疎外という魚種選好をもたらした。表中の「主要14魚種」、とりわけ「増加5魚種」（まぐろ、さけ、さば、さんま、たい）への集中であり、「その他の鮮魚」の減少である。なお、「その他の鮮魚」には「さしみ盛り合わせ」を含めており、その素材や登場時期を考えればよりいっそう「その他の鮮魚」の減少が際立つ（注）。

近年「地産地消」が叫ばれ、スーパー等での地魚の取扱いや直売所での販売も増えてはいるものの、沿岸で漁獲される魚類の販売には、更なる販路の開拓や工夫が求められているといえよう

（注）90年以降分離調査となっているが、統計データ継続のため合算計上。

（出村雅晴）

表　小売業態の変遷と鮮魚における品目別購入数量割合（年間1世帯当たり）の変化

単位：%

		1975	1980	1985	1990	1995	2000	2004
購入先割合	一般小売店	63.4	52.8	44.3	―	27.8	18.8	16.9
	スーパー	26.6	35.8	42.0	―	47.2	55.4	55.0
	生協・購買	2.9	4.0	6.1	―	9.0	8.8	8.7
	その他	7.1	7.4	7.6	―	16.0	17.0	19.4
品目別購入数量割合	主要14魚種	67.1	69.2	66.4	71.2	72.9	74.2	73.1
	うち増加5魚種	21.0	21.6	21.2	21.7	25.3	28.1	31.9
	その他の鮮魚	32.9	30.8	33.6	28.8	27.1	25.8	25.6
	まぐろ	5.7	6.6	6.5	7.2	8.6	8.8	9.3
	さけ	2.5	2.1	2.5	4.0	6.7	8.2	9.3
	さば	6.8	6.3	4.2	2.9	3.1	4.3	4.3
	さんま	4.1	4.5	5.9	5.5	4.8	4.6	6.5
	たい	2.0	2.1	2.1	2.0	2.1	2.3	2.5

資料　総務省『全国消費実態調査品目結果表』（食料購入先）、総務省『家計調査年報（全世帯）』（品目別購入数量）より作成。

（注）1　購入先調査は、1974、79、84、94、99、2004年の数値（1989年は購入先調査なし）。
2　主要14魚種とは、『家計調査年報』の鮮魚品目。具体的には、まぐろ、あじ、いわし、かつお、かれい、さけ、さば、さんま、たい、ぶり、いか、たこ、えび、かに。
3　増加５魚種とは、1990年を基準として増加している魚種をいう。

ここに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。

調査と情報　**第223号（2006年11月）**

編集・発行　**農林中金総合研究所**
〒100-0004　東京都千代田区大手町1－8－3
TEL 03－3243－7333
FAX 03－3246－1984
URL：http://www.nochuri.co.jp
E-mail：plautz@nochuri.co.jp