今月の窓

組合員の目線で

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

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

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

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

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

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

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

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

農林中金総合研究所
http://www.nochuri.co.jp