

〈講演録〉 EUにおける農業協同組合への支援

講師 クライン・J・ポッペ博士
〈オランダ・ヴァーヘニンゲン大学 農業経済研究所 研究部長〉

〔講師と講演について〕

2015年2月27日に、オランダのヴァーヘニンゲン大学農業経済研究所（LEI）の研究部長であるクライン・J・ポッペ博士（Dr.Krijn J. Poppe）を講師に迎えて、「EUにおける農業協同組合への支援」をテーマとした講演会を開催した。これはその記録である。

本講演の内容は、欧州委員会農業・農村開発総局からの委嘱を受けて、2010～2012年に実施されたEUの農業協同組合に関する研究の報告書にもとづいている。講師のポッペ博士は、この研究チームの代表者である。ポッペ博士は、経営経済学および農業経済学を専門としており、本研究の他にも、欧州委員会企業・産業総局からの委嘱研究である「欧州の食品産業の競争力（Competitive Position of European Food Industry）」を取りまとめている。このように、ポッペ博士は、欧州委員会の政策立案に対し助言する立場にある。

今回の講演会では、EUの農業協同組合について、現在の発展水準、フードサプライチェーンにおける役割、農業協同組合を支援または抑制する制度に焦点を当てて講演していただいた。

目次

- はじめに
- 1 背景と課題
- 2 EUにおける農業協同組合とは
 - (1) 協同組合の定義
 - (2) EUにおける農業者団体と農業協同組合の違い
 - (3) 農業協同組合の類型化
- 3 国別・農業部門別にみた農業協同組合の市場占有率
 - (1) 国別にみた市場占有率
 - (2) 農業部門別にみた市場占有率
- 4 フードサプライチェーンにおける農業協同組合の役割
 - (1) 農業協同組合の6つの機能
 - (2) 農業協同組合が高い市場占有率をもつ意義
- 5 EUの農業協同組合の変化
 - (1) 農業協同組合の国際化
 - (2) 農業協同組合の組織構造の変化
- 6 農業協同組合を発展させる制度的環境や政策
 - (1) EU競争法における農業協同組合の取扱い
 - (2) 協同組合法制度の柔軟性と内部ガバナンスの最適化
 - (3) 共通農業政策からの恩恵
 - (4) 農業協同組合への支援策の効果
 - (5) 農業協同組合の発展に必要な支援策
- おわりに
- EUの政策議論に対する本研究のインパクト—

はじめに

みなさん、こんにちは。このように日本で講演する機会をいただきまして、お礼を申し上げます。本日は、「EUにおける農業協同組合への支援」をテーマに、欧州委員会からの委嘱研究プロジェクト（以下「本研究」という）^(文責者注1)の報告書をもとに講演します。私は、本研究のプロジェクトマネージャーを務めました。

以下では、本研究の主な結論についてお話しします。日本における農協に関する議論の参考になれば幸いです。

(文責者注1) プロジェクト名は原文で「Support for Farmers' Cooperatives」。また、本研究の報告書では、farmers' cooperatives, cooperatives, agricultural cooperativesがすべて同義で使用されている。講演録では、これらを農業協同組合に統一している。

1 背景と課題

はじめに、本研究が実施された背景を説明します。近年、EUのフードサプライチェーンでは、農業の川下に位置する加工や小売事業者が、農業者に対して非常に大きな交渉力をもつようになってきました。農産物の買手である川下の事業者が市場において支配的地位にあり、農業者はその支配に苦しんでいます。

このような背景のもと、欧州議会と欧州委員会においては、自由化が非常に進んだ市場で農業者が実質的に所得を確保できるための支援が重要課題となりました。

欧州委員会は、支援策を策定するにあたって、農業者の組織化が流通構造の改善を促すと期待し、農業協同組合についての知見を必要としました。そこで、欧州委員会は、私たち多数の研究者からなるチームに本研究を委嘱し、以下の3つの課題を明らかにすることを求めました。

- ①EUにおける農業協同組合の発展水準の現状を包括的に述べること。
- ②農業協同組合の発展を可能にする、あるいは抑制する法律と規制を特定すること。
- ③農業協同組合の発展を促進するために有効かつ効率的である具体的な手段を特定すること。

2 EUにおける農業協同組合とは

(1) 協同組合の定義

本研究では、協同組合を「利用者所有」「利用者管理」「利用者受益」というルールで運営されるすべての企業体、と経済学の観点から広めに定義しました。

したがって、本研究で扱う農業協同組合は、法律的形態が協同組合である企業体に限定されていません。たとえば、外部出資を一部受け入れた協同組合（ハイブリッド型の協同組合）や、株式会社など法律的形態^(文責者注2)が投資家所有企業と同じ組織でも農業協同組合としている場合があります。一例を挙げると、食肉会社であるヴィオンは、オランダの農業者団体が全額出資した非上場会

社です。ヴィオンに対して、農業者は直接的には出資していませんが、農業者団体を通じて間接的に出資しています。そのため、本研究ではヴィオンを農業協同組合として扱っています。

経済学者としてだけでなく、一般的に感じられるところとして、EUでは、農業者が協同組合を設立する場合、イデオロギーではなく、実務的な理由に基づきます。状況によって、協同組合とすることが最適な場合と、そうでない場合があります。

(文責者注2) 投資家所有企業とは、協同組合との比較において、協同組合以外の企業体を示す概念。

(2) EUにおける農業者団体と農業協同組合の違い

つぎに、EUの農業者がどのように政府や市場につながっているのかを説明します。

農業者個人個人は基本的に弱い立場にありますので、組織化することで状況の改善を図っています。具体的には、農業者は農

業者団体 (Farmers' Organization) や農業協同組合を形成しています (第1図)。

まず、農業者団体は主に農政活動を行う組織です。EUにおいて、農業者団体は非常に重要なロビー団体です。農業者団体は、各政党や政府に働きかけ、農業者の意向を農業政策に反映させます。政党の中には、農業者や農業者団体に非常に近い立場をとるものもあります。

農業政策は農業者の収入に影響すると同時に、関連する市場や農業協同組合にも作用します。たとえば、砂糖に関する政策は、てん菜生産者の収入に最も強い影響を与えますが、その影響は砂糖の市場や農業協同組合にも波及します。

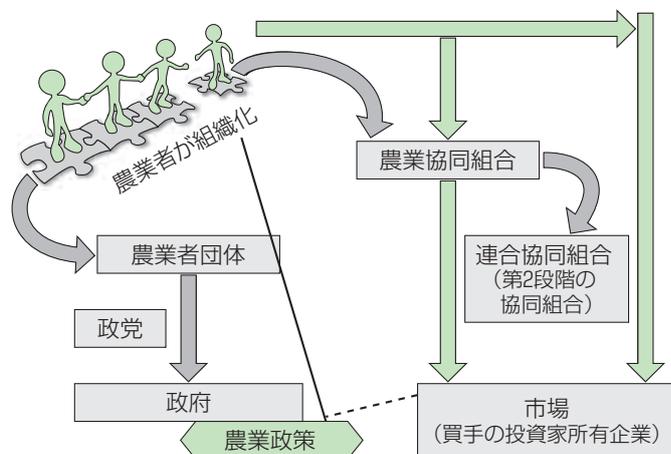
農業者団体は、農政活動の延長として、農業者への社会活動を実施している場合があります。これは、農家世帯員や女性農業者を対象とする、生活や福祉に関する活動です。

一方、農業協同組合は、主に事業活動に取り組む組織と自認しています。なお、ここでいう農業協同組合には、小規模な単協が組織する連合協同組合 (あるいは第2段階の協同組合) を含んでいます。

(3) 農業協同組合の類型化

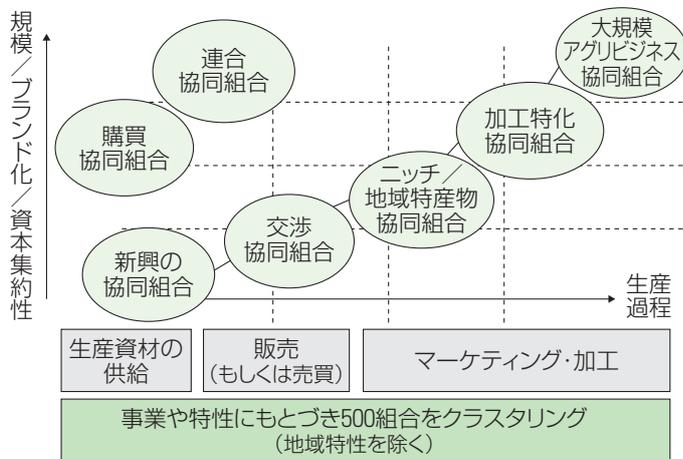
つぎに、本研究で行った農業協同組合の類型化についてみていきましょう。本研究では、事業や特性にもとづいて、農業協同組合を7つに類型化しました (第2図)。

第1図 EUにおける農業者の組織化と政府・市場との関係



出典 講演資料「EUにおける農業協同組合への支援」から抜粋。以下同じ

第2図 EUの農業協同組合の類型化



類型化の方法は、EU27か国各国における大規模な農業協同組合500組合を対象としたクラスター分析です。ただし、この500組合は、農産物に関わる事業を行う組合に限定しています。農産物に関わる事業とは、農業資材の共同購買事業と農産品の共同販売事業、および食品加工事業が中心です。

この7つのうち、伝統的な協同組合のタイプとして、農業資材の共同購買事業を行う**購買協同組合**があり、第2段階の協同組合である**連合協同組合**があります。

残る5つのうちの**新興の協同組合**には、たとえば有機農業者による協同組合や、中東欧諸国の農業協同組合が含まれます。

また、交渉を担当する**交渉協同組合**もあります。これは、個々の農業者を代表し、多国籍企業であるユニリーバ、ネスレ、ボンデュエルといった食品加工業者と交渉します。この交渉協同組合は、農業者が自らのために組織したものですが、同時に食品加工業者にとってもメリットをもたらしています。交渉協同組合のおかげで、食品加

工業者は、各農業者と別々に交渉することで生じる取引費用を節約できるからです。

マーケティングや加工を担当する3つの類型において、**ニッチ／地域特産物協同組合**は、地域特産物に特化した、ニッチな戦略をとる協同組合です。地域特産物の好例に、フランスのチーズが挙げられます。

また、**加工特化協同組合**は、食品加工に特化した農業協同組合です。

この類型には、たとえば、砂糖や馬鈴薯澱粉の精製加工を専門とする農業協同組合が含まれます。

最後に組合数は少ないですが、**大規模アグリビジネス協同組合**があります。例として、フリースランドカンピーナ（本拠地オランダ）やアルラフーズ（本拠地デンマーク）が挙げられます。これらは、EU域内の生乳生産者が組合員ですが、乳製品の加工や販売を中国やベトナムでも行っています。また、バイヴァ（本拠地ドイツ）も一例です。これも、全世界で多数の品目を取り扱っています。

(文責者注3) 2004年に、チェコ、キプロス、エストニア、ハンガリー、ラトビア、リトアニア、マルタ、ポーランド、スロヴァキア、スロヴェニア、2007年にブルガリア、ルーマニアがEUに加盟した。

3 国別・農業部門別にみた農業協同組合の市場占有率

ここからは、本研究で得られた主な結論について説明します。1つめの結論として、

現時点の農業協同組合の発展水準について、国別・農業部門別の市場占有率（農産品の農場販売段階における農業協同組合の割合の推計値）により述べます。

(1) 国別にみた市場占有率

農業協同組合の活動は、EU全域において重要ですが、欧州を北西部、地中海沿岸諸国、中東欧諸国の3つに分けてみると、歴史的経緯にもとづく大きな違いがあり、各国における農業協同組合の市場占有率も大きく違います（第3図）。ちなみに、ここでの市場占有率は、8つの農業部門（酪農、豚肉、羊肉、穀物、ワイン、青果物、オリーブ、砂糖）の合計となっています。

欧州北西部では、農業協同組合は重要な存在です。スカンジナビア諸国、オランダ、フランス、オーストリア、およびアイルランドでは、農業協同組合の市場占有率は

50%超となっています。大規模農場が比較的多い英国では、消費生活協同組合は古くから発展していますが、農業協同組合はそれほどではありません。

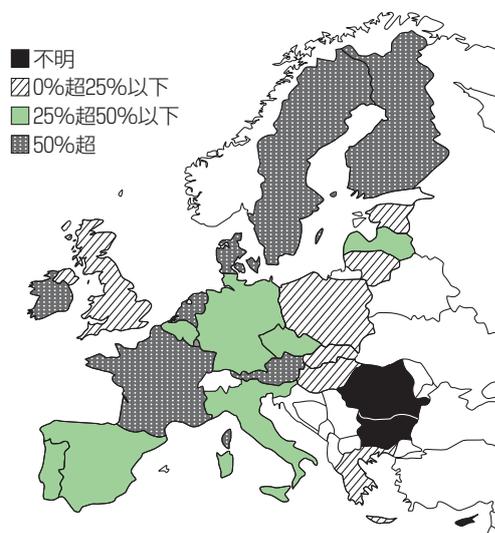
これに対して、中東欧諸国においては、農業協同組合の市場占有率が25%以下の国が多くなっています。共産主義体制から協同組合運動が悪影響を受けたことは確かです。中東欧諸国において、協同組合とはまさに国策的な機関でありました。

(2) 農業部門別にみた市場占有率

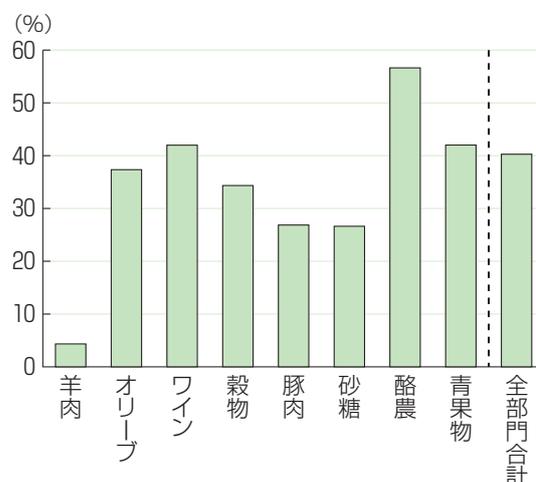
つぎに、農業部門別に農業協同組合の市場占有率をみてみましょう（第4図）。

農業協同組合の市場占有率は、酪農部門で6割、青果物部門で4割と、これらの部門において高い水準にあります。この理由は、生乳や青果物には、極端に貯蔵性が低く、腐りやすいという特性があるからです。経済学的な説明では、このような特性から、生乳や青果物の生産者においては、安定的

第3図 EU27か国別の農業協同組合の市場占有率(8つの農業部門合計, 2010年)



第4図 EUにおける農業部門別にみた農業協同組合の市場占有率(2010年)

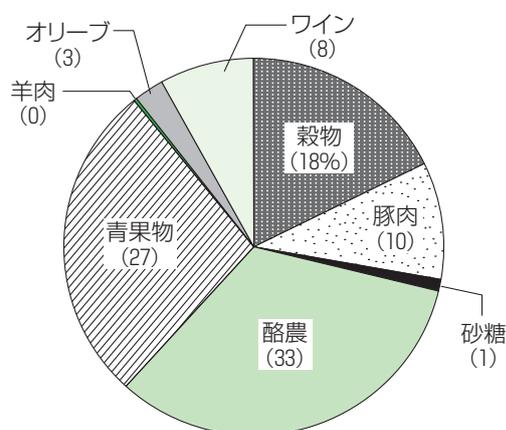


な取引先を確保するため、販売事業を自ら組織する、つまり農業協同組合を形成する選好が強まります。

一方、羊肉部門における農業協同組合の市場占有率は10%未満と極端に低い水準にあります。この理由ですが、まずEUでは、牛を飼養する傍らで羊も飼養しているような農業者が多く、羊のみを飼養する農業者は少数です。そのため、多くの農業者にとって羊肉は主な生産物ではありません。さらに、農業者は市況が悪いと羊を出荷せず飼養しつづけ、3～4週間後に販売価格が上向いてから出荷できます。以上の2点から、農業経営への羊肉市況の影響は緩和されます。

酪農や青果物部門は、EUにおいて農業生産額が大きく、農業協同組合の市場占有率も高いため、農業協同組合の販売額に占める割合は、酪農が33%、青果物が27%と高くなっています（第5図）。

第5図 EUにおける農業協同組合の販売額の品目別構成比(2010年)



4 フードサプライチェーンにおける農業協同組合の役割

つぎに、本研究の主な結論の2つめについて説明します。それは、①EUのフードサプライチェーンで農業協同組合がもつ6つの機能と、②酪農部門で実証された、農業協同組合が高い市場占有率をもつ意義です。

(1) 農業協同組合の6つの機能

まず、フードサプライチェーンにおける農業協同組合の6つの機能を説明します。

第1に、規模の経済の実現です。農業協同組合の設立により、小規模な農業者たちは、経営を統合することなく、機械やチーズ工場を共同で所有できます。

第2に、市場の創出です。これには、特殊な農産品のための市場創出に加え、大消費地から遠く離れた地域に住む農業者が市場へのアクセスを実現することを含みます。後者の例に、スコットランドの羊肉や羊毛の生産者が、農業協同組合を通じて、ロンドンや世界各地へ農産品を販売していることが挙げられます。

第3に、農業協同組合が農産物取引業者と競争を展開することによってもたらされる、市場効率性の向上です。たとえば、中東欧諸国では、いまだに商取引が活発ではない地域があります。そのような地域では、仲買人の高い手数料等によって、農業者が不利益をこうむるリスクがあります。農業者は農業協同組合を設立することで、この

状況を改善できます。

第4は取引費用の節減ですが、これは農業協同組合の取引相手にもメリットをもたらします。野菜等の加工事業を行うフランスのボンデュエルは、農業者個人個人と契約するのではなく、農業協同組合に契約を一本化することで取引費用を節約しています。

第5に、農業者のリスク管理です。たとえば、馬鈴薯は価格変動が大きい農産物ですが、農業者は農業協同組合を設立し、複数の販売契約をまとめることで、価格変動リスクを軽減できます。

第6に、革新的な生産加工方法の実行です。たとえば、ギリシャのワインやスペインの羊肉の農業協同組合は、非常に革新的な生産方法や販売方法に取り組んでいます。

(2) 農業協同組合が高い市場占有率をもつ意義

乳価についての計量経済分析を行った結果、農業協同組合の市場占有率が高い国においては、平均乳価が高いことがわかりました。農業協同組合の市場占有率が20%未満の国に比べて、20%以上50%以下の国では、平均乳価は100kgあたり4.5~6.0ユーロ高くなり、50%超の国では、2.5~4.5ユーロ高くなりました。

ここから、農業協同組合の市場占有率が高い国では、投資家所有企業が乳価を引き上げざるを得ず平均乳価が高くなる、ということが導けます。市場占有率が20%以上50%以下の国では、農業協同組合の競争相

手であるネスレやユニリーバのような投資家所有企業は、基準となる農業協同組合の乳価を10%ほど上回るように設定しています。農業協同組合の市場占有率が50%超の国でも投資家所有企業は農業協同組合より高い乳価を設定しますが、全体に占める投資家所有企業が買い取る生乳量の割合が下がるため、平均乳価は低下します。

投資家所有企業の乳価が高い理由は、契約した量の生乳のみを買い取り、高付加価値商品（ベビーフードやアイスクリーム等）^(文責者注4)に加工するからです。ただし、投資家所有企業との契約は突然打ち切られるリスクを伴うため、農業者にとっては、この乳価上昇分はリスクに対する埋め合わせの意味もあります。

(文責者注4) 一方、農業協同組合は、組合員が出荷した生乳を全量受け入れ、余剰分は付加価値の低い製品に加工するため、平均すると買取乳価は低い。

5 EUの農業協同組合の変化

ここでは、本研究の主な結論の3つめを説明します。それは、近年の大規模化・国際化の動向のなかで、農業協同組合の組織構造が変化していることです。

(1) 農業協同組合の国際化

農業協同組合が大規模化し、活動範囲が複数の加盟国に広がりつつあり、さらにその一部はEU域外へ活動範囲を広げています。しかし、それでも小売業者に対する農業協同組合の対抗力には限界があります。

アルラフーズやフリースランドカンピーナのような、大規模でグローバルに活動する農業協同組合でも、さらに大規模な食品加工業や小売業に対する交渉力は限定的です。そのため、今後5年から10年ほどの間に、大規模な農業協同組合の間では、国境をまたぐ合併がさらに生じることが予想されます。

このような国際化した農業協同組合を、本研究では、国際協同組合と多国籍協同組合に分けています。まず、国際協同組合は、組合員は国内にしかいませんが、他国の員外農業者の出荷も引き受けています。この国際協同組合は、45団体ありました。

一方、多国籍協同組合とは、複数の加盟国に組合員をもつ農業協同組合です。本研究では、46の多国籍協同組合を扱いましたが、それらは、欧州北西部の酪農および青果物部門に集中していました。

ただし、一部の多国籍協同組合は、子会社において他国の員外農業者の出荷を引き受けるという点で、国際協同組合の性格を併せもっています。たとえば、多国籍協同組合のフリースランドカンピーナは、オランダ、ドイツ、ベルギーに組合員がいますが、ハンガリーの員外農業者からも生乳を買い入れています。

このように、取引のある他国の農業者を組合員にしないのには理由があります。それは、他国の農業協同組合と合併し、その国の農業者を組合員とするよりも、他国においては投資家所有企業を買収したり設立したりする方が、既存の組合員の支配権の

希薄化や、言語等の違いによる意思決定にかかる費用の高まりを防ぐことができるからです。

(2) 農業協同組合の組織構造の変化

一層の大規模化や国際化の流れのなかで、農業協同組合の組織構造は変化しています。

まず、非常に成功している連合協同組合もいまだありますが、国内で1組合となるまで農業協同組合の合併が進むことで、連合協同組合は単協との統合により消滅しつつあります。この傾向は、欧州北西部においてとりわけ顕著です。

さらに、国際化した農業協同組合では、組合員の帰属意識の希薄化が懸念されます。たとえば、フリースランドカンピーナの組合員は15,000人ほどおり、組合員が使用する言語はすでに2～3言語あります。組合員属性が複雑になると、組合員の帰属意識が希薄になる恐れがあり、このことは、農業協同組合の組合員のまとまりを弱め、組合員統制が弱まることにつながります。

国際化がきっかけとなって、ハイブリッド型の協同組合が増えています。たとえば、農業協同組合が子会社を設立し、その子会社で外部の投資家からの出資を受け入れるのです。ハイブリッド型の協同組合においては、農業協同組合の所有構造が、組合員による所有から変化しつつあるといえます。

さらに、農業協同組合は、企業家的な経営をますます取り入れつつあります。そのような農業協同組合では、経営に関して最も権限がある人は、組合長ではなく、職員

の1人である最高経営責任者（CEO）の場合もあります。

加えて、組合員の代表者を選出する基準が、地域から農産物ベースに移行している場合もあります。

6 農業協同組合を発展させる制度的環境や政策

本研究の主な結論の最後として、農業協同組合の発展に有益な制度的環境についてお話しします。主として、競争法の適用除外とすること、柔軟な協同組合法、また単一課税制度^(文責者注5)の3つです。本日は、このうち前者2つと、部門や地域別に有効であると考えられる支援策についてお話しします。

(文責者注5) 単一課税制度とは、剰余金に対して、協同組合の段階では課税されず、組合員に分配された後、農業者段階においてのみ課税されること。

(1) EU競争法における農業協同組合の取扱い

EU競争法は、農業協同組合を適用除外とすべきです。フードサプライチェーンにおいて、農業者と小売業者との間の交渉力が不均衡ならば、本来は小売業者を直接規制した方が良いでしょう。それが困難ならば、次善の策として、農業協同組合を競争法の適用除外とすることを勧めます。

EUの農業協同組合は、競争法において適用除外とされるかが明示されていないので、競争法を遵守し運営していることを立証する義務があり、法的不安定性と立証責

任の費用の高さに苦しんでいます。

本研究では、農業協同組合と競争法の関連について、EUと米国とを比較しました。その結果、米国では、市場交渉力の不均衡を是正するために、農業協同組合に対して、競争法の適用除外をより広く認めていることが明らかになりました。ただし、米国の競争法が求める適用除外の要件は、農業協同組合の事業活動の一部について厳格に規定しています。たとえば、米国では適用除外の対象となるには、ブレンディング^(文責者注6)を制限することが要件です。一方で、EUでは、多くの農業協同組合がブレンディングを行っており、それへの規制はありません。

また、EUにおいては大規模な農業協同組合は、競争当局の監督下にあります。オランダでは、数年前に酪農協であるカンピーナとフリースランドが合併し、フリースランドカンピーナが誕生しました。競争当局は、この合併であまりにも大規模な農業協同組合が誕生することを危惧したため、所有する工場のいくつかを売却するよう命じました。

しかし、大規模になっても、農業協同組合には組合員の加入脱退の自由という特性があり、そのことが経営上不利に働くことがあります。農業協同組合は、加入脱退の自由があるため、組合員間の属性が大きく違い、限界費用のばらつきが大きくなります。さらに農業協同組合では、品質に応じた買い取りも難しいため、大量生産品を販売する低コスト戦略をとる動きもみられます。これは、一部の経済学者が主張する経

済モデルどおりであります。実際にもそういう状況にあることが認識されました。

私たち研究チームは、農業協同組合を競争法の適用除外とする場合は、規模による差別化をすべきではないと考えます。

(文責者注6) プレンディングとは、組合員が出荷した農産物を加工する際、組合員外から買い入れた農産物を混ぜ合わせる事。米国の競争法の適用除外を定めるカップパー・ヴォルステッド法における「協同組合は、構成員によって出荷される農産物の総額を超えて非構成員の農産物を取り扱ってはならない」との規定にプレンドイングは抵触する可能性が否定できない。

(2) 協同組合法制度の柔軟性と内部ガバナンスの最適化

EUにおいては、農業協同組合の内部ガバナンスの構成を決定する際に、複数の選択肢が存在しています。農業協同組合の組織法は、多くが各国法であり、各国の協同組合法には、かなりの柔軟性が確認できました。協同組合法の柔軟性が最も高いのは、オランダとデンマークという農業協同組合の国際化が最も顕著な国でした。

一方、地中海沿岸の2～3か国においては、協同組合法を今日的なものに刷新する必要があります。たとえば、それらの国々では、監督委員会(Supervisory board)の設置を禁止したり、設置に厳しい制約を課しています。これらの法律を改正することは、便益をもたらすと考えられます。

しかし、柔軟な協同組合法には、十分な指針に欠けていることも指摘できます。多くの農業協同組合において、理事の専門化を進める余地が非常に大きいと考えられます。たとえば、会計、マーケティング、お

よび経営などの専門家を外部から員外理事として迎え入れることは有効です。この背景には、いくつかの農業協同組合で、専門的な経営が必要であるとの認識を得たことがあります。

(3) 共通農業政策からの恩恵

一部の農業部門では、農業協同組合がEUの共通農業政策からの補助金という恩恵を受けています。

また、共通農業政策の改革で農業協同組合の経営環境が良くなることもあります。たとえば、生乳生産割当制度が、次第に自由化されてきたことから生乳生産量が増え、大規模な酪農協は輸出量を増やすことができるようになってきました。

(4) 農業協同組合への支援策の効果

農業協同組合に対する現行の支援策に、実際どのくらいの効果があるのかは検証できませんでした。私たち研究チームは、EU域内だけでなく、米国、カナダ、ニュージーランド、オーストラリアといったOECD諸国についても、この点に関する先行研究を調べました。

しかし、残念ながら、農業協同組合に対する支援策の効果については、これまで実証研究がほとんど行われてこなかったことが明らかになりました。

(5) 農業協同組合の発展に必要な支援策

支援策の効果の実証は今後の課題ですが、新興の農業協同組合には小規模な組合が多

いため、人材育成、技術面や組織面について政府は支援すべき、というのが研究チームの結論です。

しかし、政府は農業協同組合を支援する際に、農業協同組合が基本的に自主的な組織であることを常に意識することが重要であり、また補助金はマイナスの影響を与える可能性があることに注意すべきです。

特殊な状況にある中東欧の旧共産圏や旧社会主義圏の国々では、農業協同組合が、本来ならば国が担うべき事業を提供している場合もあります。そのような事業には、たとえば、幼稚園や保育園等の運営、また高齢者に対するケアサービスの提供があります。社会関係資本（ソーシャルキャピタル）や人的資本が不十分であり、その影響で多くの農業協同組合の活動が停滞しており、支援が必要とされています。

おわりに
—EUの政策議論に対する
本研究のインパクト—

ここまでが本研究の結論であります。本研究の公表からすでに2年が経過しました。最後に、本研究への評価やEUの政策議論への影響について補足説明いたします。

まず、本研究は高く評価されました。報告書の公表後は、国際協同組合や多国籍協同組合、およびハイブリット型の協同組合に関して、以前よりも一層適切に議論されるようになっていきます。

EUのフードサプライチェーンにおける交渉力の不均衡については、現在も議論が進行しています。そこでは、小売業者等の権限や交渉力が大きすぎると懸念されています。さらに、農業部門や農業協同組合に対する競争法の議論もより現実感が伴ったものになっています。

また、共通農業政策に関する議論において、革新という視点も取り入れるべきという合意形成が確立しつつあると思います。そして、これはいわゆる「オペレーショナルグループ」^(文責者注7)と呼ばれる集団を農業社会に組織化していこうという気運につながってきています。

内容は以上ですが、本研究の最終報告書を含む78の報告書はすべて欧州委員会のウェブサイト^(文責者注8)でご覧いただけます。さらに、2015年3月末には、農林中金総合研究所による最終報告書の日本語版（『EUの農協一役割と支援策』）も刊行されます。この翻訳作業について感謝の言葉を申し上げて、本講演を終わります。

(文責者注7) オペレーショナルグループとは、EUの農村振興政策において、2014～2020年の間に、設立が財政的に支援される組織。「欧州イノベーション・パートナーシップ」の下、農業に革新をもたらすような新たな試みのため、農業者のみならず、科学者や農業関連産業から構成される。

(文責者注8) 報告書は欧州委員会ウェブサイト (http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm, 2015年8月2日現在) からダウンロードが可能である。

(文責 小田志保・おだ しほ)