

## 選ばれるJA

東北大学大学院 農学研究科資源生物科学専攻  
准教授 冬木勝仁

「JAにほぼ半分出荷し、同程度の量をM市の肥料業者と大手総合商社系の集荷業者に販売、残りは直販と縁故米がある。それ以外にも同じ市内の集荷業者や肥料業者、S市の業者、埼玉県の業者などが買い取りに来るし、地元でライスセンターを運営する農業生産法人に販売する農家もある。」

米の流通実態調査のために訪問したF県K市の農家の言葉である。調査にはF県農協中央会の関係者も同行していたが、臆することなくJA以外へ販売していることを明らかにした。むしろJAに最も多く出荷していることをアピールしているようであった。

「JA以外の業者は庭先までやってきて、JAの価格に若干上積みしてバラで買い取るため、袋代、運賃を農家が負担しないで済む。ただ、JA以外の業者との取引は、金銭面のメリット以上に、提供される情報が役にたつ。高齢化、労働力不足により離農や規模縮小、あるいは作業委託の意向を持っている他の農家の情報を集め、自分の経営規模拡大や作業受託面積の拡大に利用している。」

この農家ももちろんJAの組合員であり、出資者すなわちオーナー（所有者）の一人である。にもかかわらず、ユーザー（利用者）としては、いくつかある出荷先の選択肢の一つとしてJAを捉えている。ある株式会社の株主が必ずしもその会社の商品を選択するわけではない状況と同じである。

米の産地間競争が言われて久しい。各地の

JAは有利な販売先を求めてしのぎを削っている。とりわけ2004年の食糧法改定以降は、生産調整の仕組みが変わり、実需者への販売結果が生産目標数量に反映されることになったため、マーケティングの対象が卸売業者からさらにその先の量販店や外食事業者などに移った。いずれのJAも実需者から選ばれるJAになろうとしている。

一方、冒頭の農家の言葉に表れているように、1995年の（旧）食糧法施行以降、農家による直接販売が拡大し、すでに流通ルートの一つとして定着している。かつて、食糧管理法時代あるいは（旧）食糧法施行後も、法に規定された「集荷業者」あるいは「出荷取扱業者」として、米流通における特別な地位を有していたJA及びその系統組織は、今や一業者にすぎない。一民間事業体であるにもかかわらず、ほぼ全ての農家が加入し、かつては農村地域において半ば公的機関のごとく絶対的な存在として農家に意識されていたJAが、今や相対化されている。今日、JAは実需者・取引先から選ばれるだけでなく、本来はオーナーであるはずの農家からも選ばれる存在でなければならないのである。

米の集荷だけではない。生産資材や生活物資の供給（購買事業）においても、資金の貸付や貯金（信用事業）においても、かつてはJAの牙城であった農村地域で大手資本が本格的に事業を展開し、ユーザーの獲得競争を繰り広げている。

「最近、景気が急降下している中、農業が最後の産業などと言われるような昨今です。」

構造改革特区制度を利用して自社農場を営む外食産業関連会社のトップと今年の1月にEメールでやりとりした際、彼が述べた言葉である。確かに、最近では農業及び関連事業への企業参入を促す動きが強まっている。農地法の改正をめぐる議論もその一環である。こうした企業との競争において、農家に選ばれるためにJAが発揮すべき強みは何であろうか。企業との違いを明確にするためには、JAの原点に立ち戻って考えるしかない。

一つは、協同組合であるという点である。何を今さら、と思われるかもしれないが、事業を行う上で利用者が特定されていることは案外重要なことである。多くの企業がポイント制度や特典付与などを利用して顧客を囲い込み、個人情報を得ようとしているが、JAの場合、利用者は組合員であり、最初から経営の状況や家族構成、さらには財布の中身(家計)まで把握している。もちろん個人情報は厳重に管理し、保護しなければならないが、把握している情報をもとにして、利用者本人も気付いていないニーズに的確に応える事業を行うならば、所有者でもある組合員の理解を得やすい。

組合員組織が存在することも協同組合の強みである。特定のテーマで利用者が組織されていること、例えば、作物毎の部会や年齢・性別による専門部などの組織が存在することは、利用者共通のニーズを抽出し、相対的に大きな単位で事業を展開することができ、規模の経済を実現しやすい。

いま一つは、営農指導である。これもまた

今さらと思われるかもしれないが、栽培技術や経理などだけではなく、これまでより高度化した営農指導が求められている。

今年の3月に、山形県の農業生産法人が精米日を偽ってJAS法違反に問われ、県から改善指示を受けた。「直前精米」という取引先の注文を、精米能力の限界を超えて受けてしまったため、過去に精米したものの日付を偽って表示・出荷してしまった。同法人の責任者は「注文を断る勇気がなかった」と述べている。この法人は集落営農が発展してできた株式会社で、多角経営を行い、集落営農のモデルとみられていた。

今後、集落営農組織が法人化する例は増えていくだろうし、JAが出資する農業生産法人も増えている。こうした法人だけでなく、個別経営農家においても、多角化や企業との取引などに伴い、高水準の経営能力が求められる。商慣行、リスク管理やコンプライアンスなどは企業にとっては当たり前でも、農家にとってはこれまで不得手な課題であった。こうした課題について、農家、法人と協同で対処しうるような営農指導の力量がJAに求められる。

規制緩和がこれだけ進み、農業分野に関心が集まれば、企業が参入することは避けておれない。農業分野への関心はむしろ望ましいが、外部からの参入にJAも備えなければならない。競争が激しくなる中で、原点をふまえて事業を高度化することで、取引先からも、組合員からも選ばれるJAとなることを願っている。

(ふゆき かつひと)