協同組合の存在意義 ―農協を中心に―

1　はじめに

「一人は万人のために、万人は一人のために」という牧歌的スローガンから系統における職歴を刻み始めた者として、昨今の弱肉強食的市場至上主義環境下での農協のあるべき姿につき関心があった。先達による先行研究に触発されつつ考えたことを報告する。

2　伝統的理解

終戦直後の農村の課題は当時のベストセラー、近藤康夫著『貧しさからの解放』という表題に集約される。農民個々の勤勉主義の限界に対して「協同」という相互結合による力の結集が必要との認識に至ったものである。この社会的存在意義について先行研究（注１）は、当時の農業経済学分野におけるマルクス経済学的バイアスを含みつつ三つの考え方に類型化している。

①　いわゆる「協同組合主義」の見解

協同組合をおし拡げることによって、やがて資本主義にとって替わる。

②　資本への「奉仕機関説」の見解

資本主義の秩序のなかでは、しょせん資本蓄積のための一つの代行機関にすぎない。

③　資本主義への「対抗機関説」の見解

協同組合は資本主義への抵抗のために生まれており、限界はあるにしろ私的生産をある程度克服し、小生産者や消費者が自衛する形態として評価する。

（注１）伊東勇夫著（1960）『現代日本協同組合論』御茶ノ水書房刊

3　最近のEUでの議論

協同組合の先進地域であるEUにおける多様な立場の学者による共同研究(注２)は今日的な協同組合のあり様として、既述の「対抗力的協同組合モデル」に加え、「企業家的協同組合モデル」という新タイプのモデルを示しているが、これは経営上企業家的戦略の採用に特徴を見ている。

（注２）オンノフランク・ファン・ベックム他著、小楠湊監訳/農林中金総合研究所海外農協研究会訳（2000）『EUの農協　21世紀への展望』家の光協会刊

4　企業的発想の例

企業と同様の技術、考え方を協同組合の事業、経営に導入することは従来から珍しくはなく、JA合併の理論的基盤は「規模の経済」、多事業兼営による総合事業経営は「範囲の経済」に依拠している。最近の特徴はむしろ小粒な事業スキルの活用が目立つことだろうか。

①　アメリカの新世代農協（注３）を典型とするSCM（サプライチェーンマネージメント）の活用。

（注３）生産から販売に至るサプライチェーンをたどる中で、付加価値を産む過程を農協に取り込む戦略の採用に特徴がある。この本邦への初期の紹介として、大江徹男（1998）「90年代におけるアメリカの農協の新たな展開」、農林中金総合研究所編『農林金融』（６月号）での説明が簡潔。その後、クリストファー・D．メレット/ノーマン・ワルツァー編著、村田武/磯田宏監訳（2003）『アメリカ新世代農協の挑戦』家の光協会刊が詳細に解説している。

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。

② 株主・取締役間の利益相反問題を「プリンシパル(主人)・エージェント(代理人)関係」として扱うミクロ経済学の理論を組合員・組合間にも流用できるのではないかとする考え方(注4)。

(注4)『EUの農協』(注2参照)の解題において、小楠はこの理論の本邦への初期の紹介者として「代理店モデル」と命名しているが、「代理店」が別の概念を喚起する可能性もあり、他方、現段階では古典派経済学の用語としてカタカナ語として定着した模様であるので、ここではそれを採用した。

③ 事業効率化としてのヒトの効率化は「やる気」の喚起であるとして、「分権でやる気を喚起」と提言する先行研究(注5)は、企業界で成功したダウンサイジングの手法からJAにおいても学ぶべしとするもので、経営学の労務管理分野でのモティヴェーション論の適用である。

(注5)三輪昌男著(1997)『農協改革の新視点－法人でなく機能を－』農山漁村文化協会刊

5 二つのモデルの発展段階論的理解

小楠は、「寡占・独占時代の対抗力モデル」「市場原理主義時代の企業家的協同組合モデル」という図式的に明瞭な整理を示しているが筆者の考えは少し異なる。

(1)市場原理主義時代の弊害

先行研究(注6)が整理している弊害は三点である。

① 営利主義の弊害

「最大限の利益を追求するためにはなんでもする。何をすることもためらわない。不法、不正、不道徳なことも辞さない。」

② 不平等の拡大

③ 短期的視野で見る傾向

(注6)炭本昌哉著(1999)『デフレ・自由化時代の協同組合』農林統計協会刊。本書は自由化時代の競争に協同組合が生き残っていくには「縦割り法制から統一法制への変更」が必要と主張するもので引用箇所はその前段部分。

(2)ふたつのモデルの表裏一体的理解

市場原理主義時代の弊害が顕著な時代こそ「対抗力としての協同組合」の働きが社会的に求められる時期である。一方、事業体としての協同組合は事業収益を上げない限り存続し得ない。一般の企業家との競争に打ち勝っていくには企業家と同様の事業戦略を採用することも必要となろう。私見によれば、使命を掲げる組織体としてみると「対抗力モデル」が、一般企業と同一の市場で競争している事業体としては「企業家モデル」が、同時に成立していると見たい。

文明開化期の和魂洋才の伝でいえば、魂は対抗力、企業家の才で農協の発展を夢見ている。

(前主席研究員 小松孝宏)

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。