農協と農業法人の協力・連携のあり方

一般に農協は農業法人に対し「冷淡」との見方があり、また農業法人の側も成長に伴って「農協離れ」を起こす傾向があることは否定できない。

農業法人は「自分で値段を付けて売りたい」という志向が強く農協の系統共販システムと相反する面があり、また農協との取引では大口取引に対するメリットが少ないこと等の不満を持っている。一方、農協は歴史的に零細農家を守ることに大きなエネルギーを投じてきたのに対し、「自立した」ビジネスとしての農業を目指す農業法人は、農協からみると多かれ少なかれ「出る杭」的な存在であったといえよう。

しかし、農業の担い手として農業法人の占める地位が今後も上昇するとみられる中で、農協が農業法人とどのように相互にメリットのある関係を構築していくかということが、日本農業にとってますます重要なテーマとなってきた。

農協と農業法人は確かに相互に異質な側面を持っているが、一方で両者はともに農業につきまとう変動性、低収益性、零細性を制御、克服しようとする組織であるという点で共通している。これらの日本農業が宿命付けられている困難さに対して、農協の場合は小規模農家である組合員のさまざまなリスクを最小化し、継続的に営農することに大きなウエイトが置かれているのに対し、農業法人の場合は自ら販売、加工等を行い収益機会の増大を図る志向が強いといえよう。それゆえ両者は対立ではなく協力関係をベースに、日本農業の発展に寄与できる余地が大きいのではないだろうか。

農業法人は「自分で値段を付けて売る」「さ

まざまな消費者や実需者と直に接する」ことで、情報の価値をよりスピーディに的確に捉える点で優れている。農産物の消費がますます「情報価値」をベースにしたものへと変化するなかで、農業法人の持つ若々しいベンチャー性から農協が学ぶところは多いだろう。

他方、農業法人は法人化することで収益が自動的に保障されるわけではない。むしろ多くは経営的には厳しいと報じられている。先進的農業法人として注目を集めている法人でも、その実態は「零細企業」の域を出ないのが実情であり、今後10年、20年と長期的に発展していくだけのビジネスモデルはまだ明確ではない。長期的な成長のためには、農協が提供するさまざまな機能（割安な共同利用施設の利用、金融・共済機能、農地利用調整等）の利用価値は大きいとみられる。農業法人の多くは、農協に批判的であっても農協不要というところは現実には例外的であろう。

農協も近年自ら法人への出資等の支援を行う事例も増加しているが、その多くは集落営農の法人化に伴ったもので、法人化による担い手確保を主目的にしたものであり、農業法人とのビジネス経験そのものの蓄積は少ない。今後は農協が農業法人と連携、役割分担しつつ地域農業を支えることで、農協もメリットを取っていく付き合い方が期待される。

農協、農業法人ともに従来の意識を超え、法人との取引をプラグマティックに導入していく農協、また農協の提携・協力を経営発展のモメンタムとする農業法人が今後大きく伸びて行く可能性があるのではないかという問題意識で、今後具体事例を含めた調査を行ってみたいと考えている。

（室屋有宏）