

平成30年6月19日公表

## 農協の自己改革に関するアンケート調査

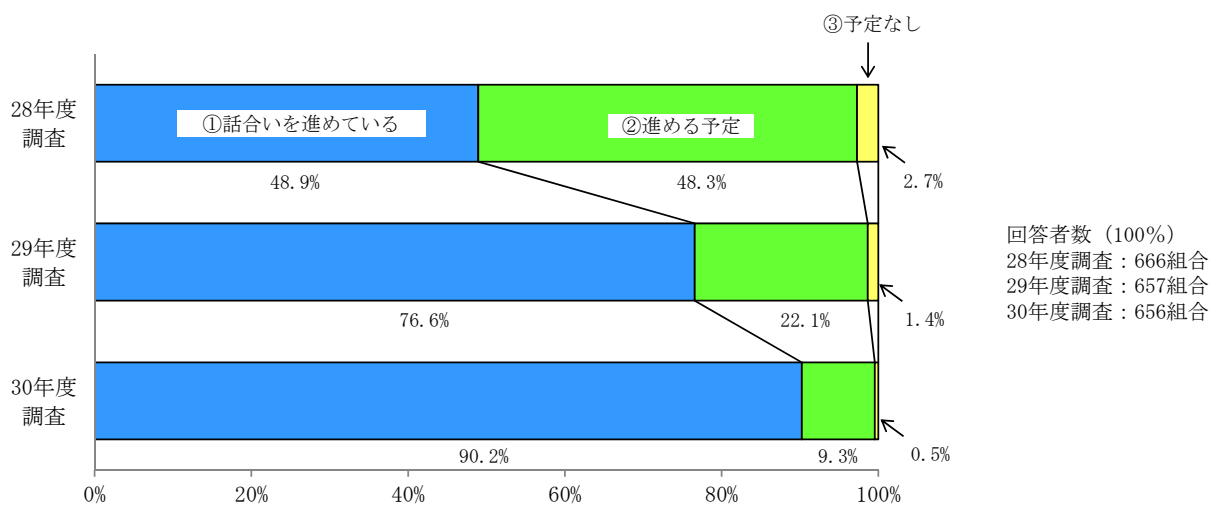
本調査は、農業協同組合（以下「農協」という。）の自己改革の取組状況について、総合農協（自己評価）と認定農業者等（農協に対する評価）を対象に、それぞれ平成28年度・29年度・30年度に実施したものである。

### 【調査結果】

#### I 農協に対する調査

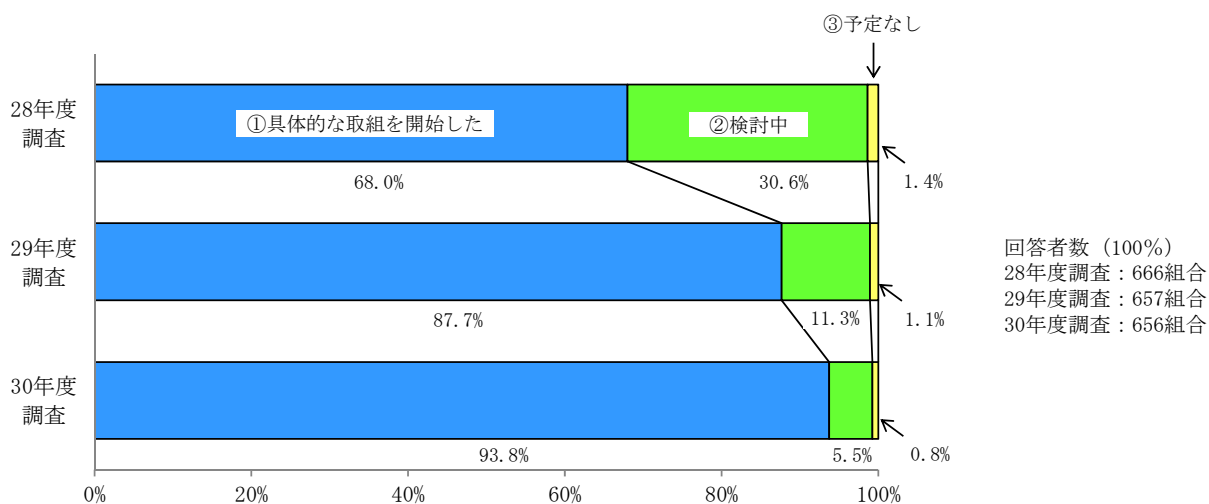
問1 貴JAにおいて、今般の農協改革を契機に、今後のJAの農産物販売事業の進め方や役員を選び方等について、担い手を中心とする組合員とJA役職員の徹底した話し合いを進めていますか。

- ① 今般の農協改革を契機に、話し合いを進めている（又はこれまで行ってきた話し合いを強化した。）。
- ② 今後話し合いを進める予定。
- ③ 話し合いを進める予定はない。



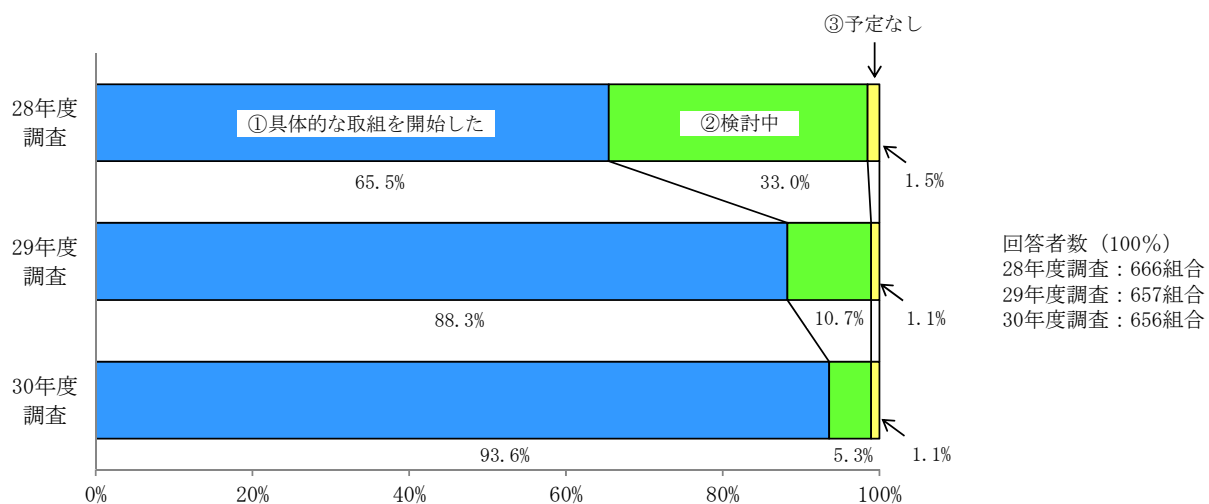
問2 貴JAにおいて、今般の農協改革を契機に、農業者の所得向上に向けて、農産物販売事業の見直しを進めていますか。

- ① 今般の農協改革を契機に、具体的な取組みを開始した（又はこれまでの取組みを強化した。）。
- ② 検討を行っているが、具体的な取組みには至っていない。
- ③ 検討する予定がない。



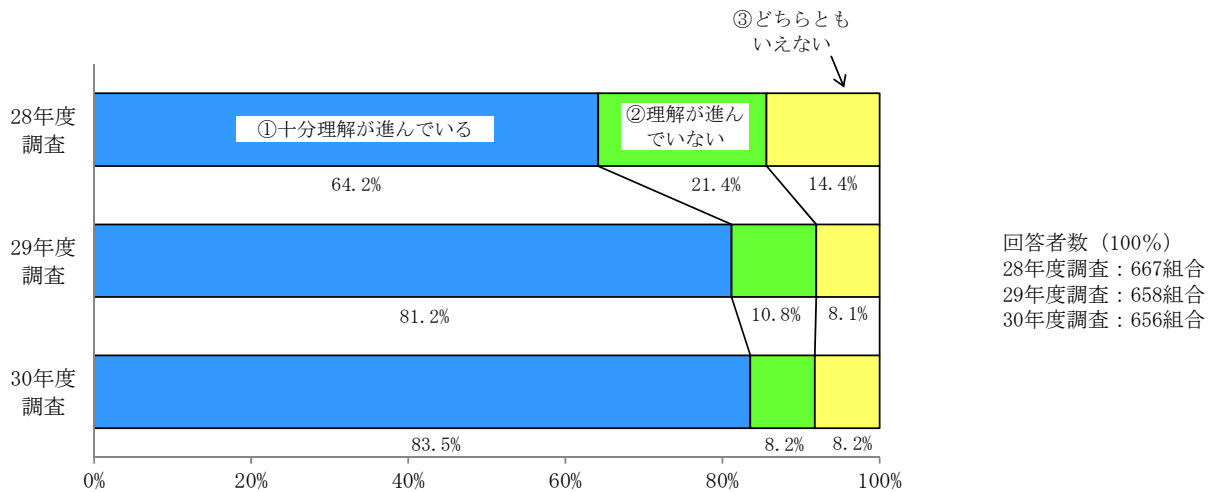
問3 貴JAにおいて、今般の農協改革を契機に、農業者の所得向上に向けて、生産資材購買事業の見直しを進めていますか。

- ① 今般の農協改革を契機に、具体的な取組みを開始した（又はこれまでの取組みを強化した。）。
- ② 検討を行っているが、具体的な取組みには至っていない。
- ③ 検討する予定がない。



問4 改正農協法第7条（旧第8条）は、JAが農産物を有利に販売したり、生産資材を有利に仕入れるといった取組を進めていただく趣旨ですが、このことに対する貴JA内の理解は進んでいますか。

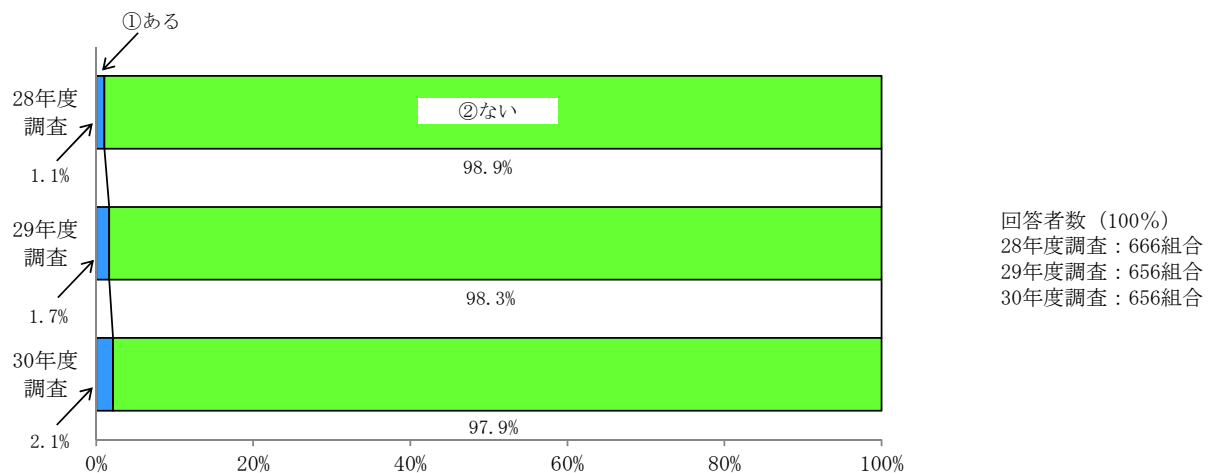
- ① 十分理解されている。
- ② まだ理解が進んでいない。
- ③ どちらともいえない。



注：改正農協法第7条では、農協が農産物の有利販売等に積極的に取り組むことを促すために、農協は事業の実施に当たって農業所得の増大に配慮しなければならないこと、事業を的確に行うことで収益性を高め、この収益を利用分量配当などで組合員に還元することが規定された。

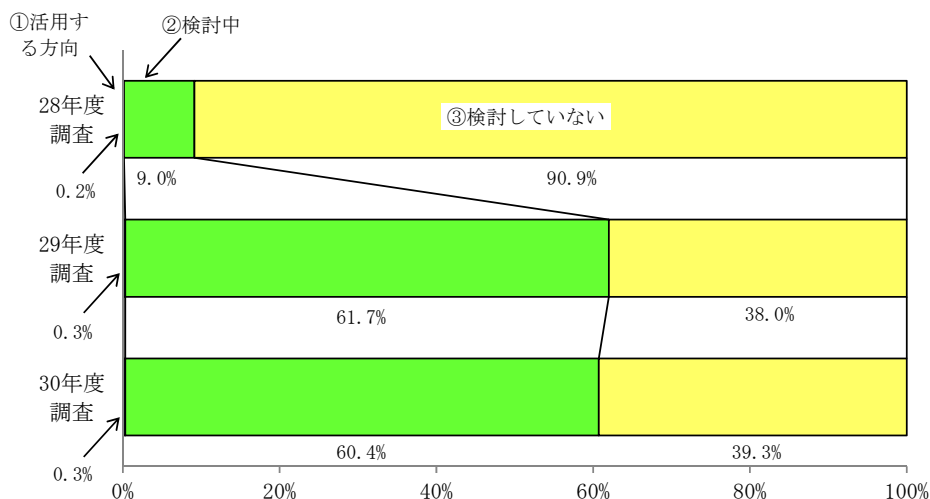
問5 農協法改正で、選択肢として農協の組織変更（一部を分割し、生協、株式会社等に変更する）が可能となりますが、これを利用する予定はありますか。

- ① ある。
- ② ない。



問6 従来から、JAの信用事業を信連・農林中金に譲渡し、その代理店・支店となる方式が選択できますが、今後、これを活用する予定がありますか。

- ① 活用する方向で検討している。
- ② 検討しているが結論は出ていない。
- ③ 検討していない。

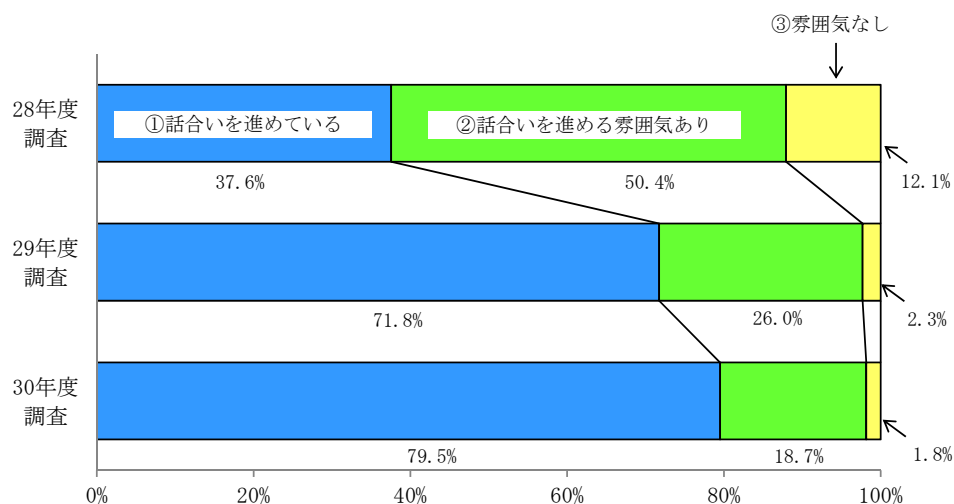


回答者数 (100%)  
 28年度調査：656組合  
 29年度調査：637組合  
 30年度調査：626組合

問7 今般の農協改革を契機として、今後の連合会・中央会のあり方について、貴JAと連合会・中央会の徹底した話し合いは行われていますか。

7-1 経済連・全農

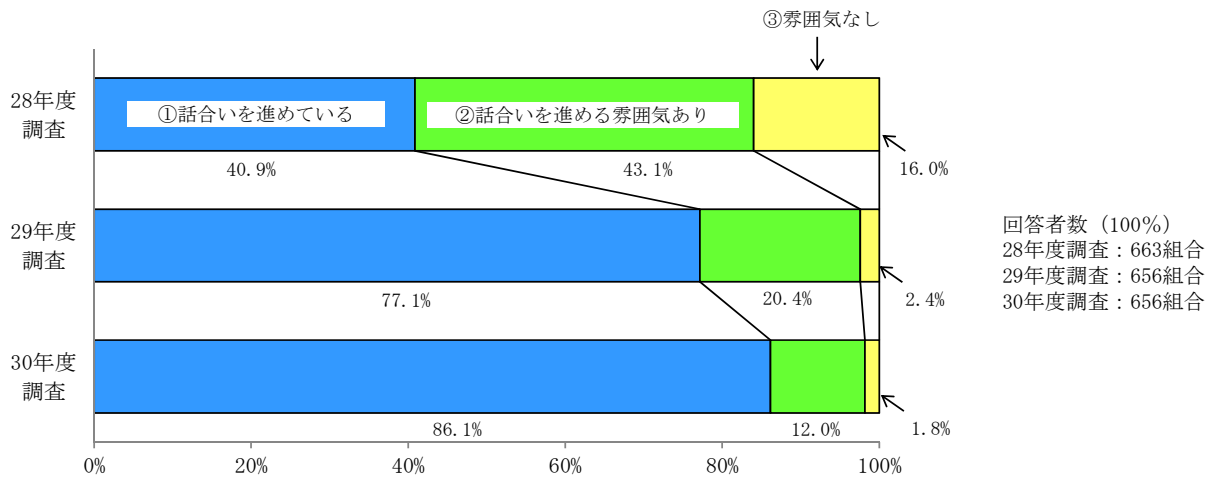
- ① 話し合いを進めている。
- ② 話し合いを進めようという雰囲気はあるが、まだ話し合いは進んでいない。
- ③ 話し合いを進めようという雰囲気がない。



回答者数 (100%)  
 28年度調査：663組合  
 29年度調査：655組合  
 30年度調査：654組合

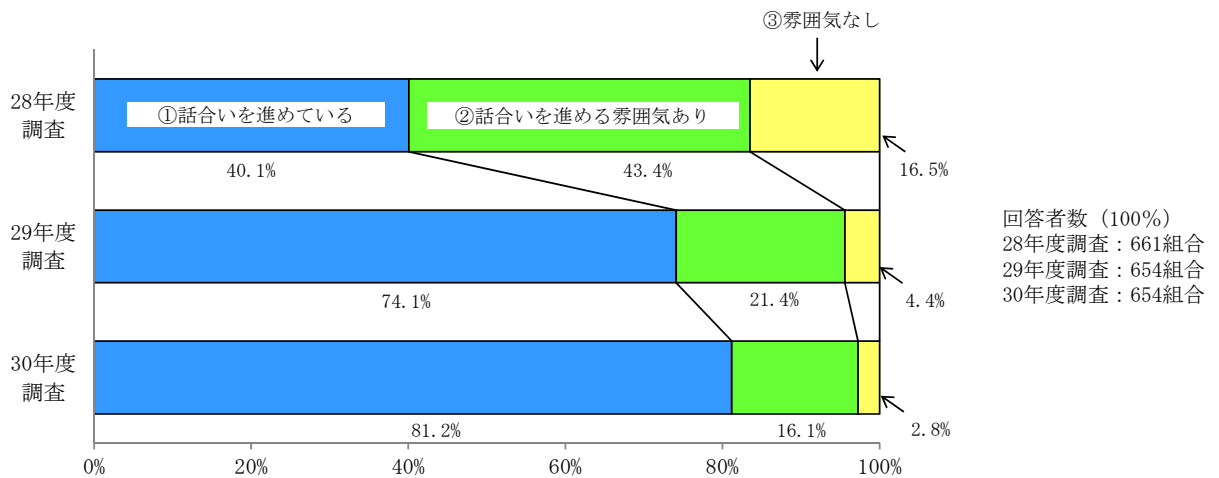
## 7-2 信連・農林中金

- ① 話しを進めている。
- ② 話しを進めようという雰囲気はあるが、まだ話しは進んでいない。
- ③ 話しを進めようという雰囲気がない。



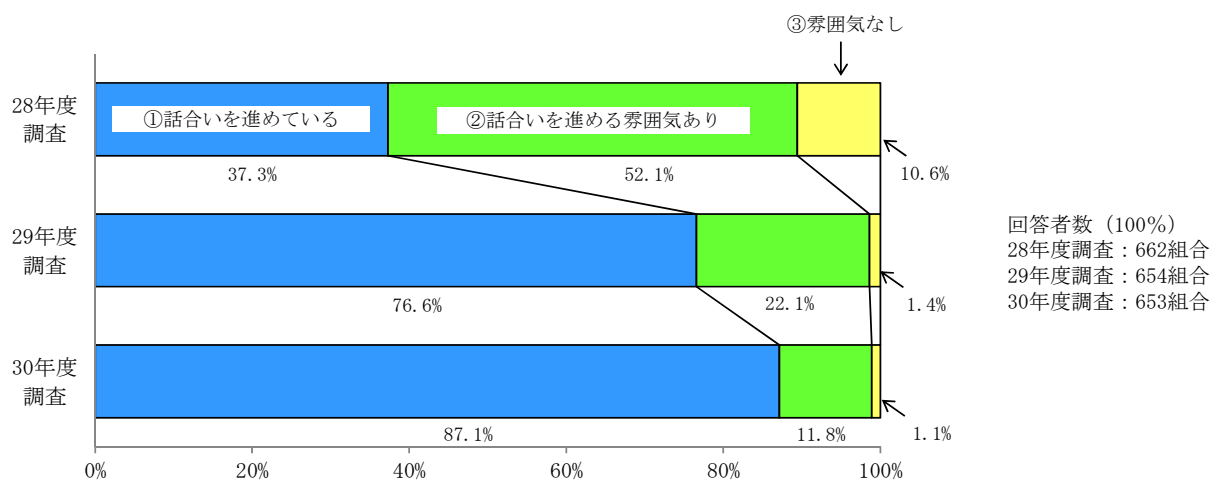
## 7-3 全共連

- ① 話しを進めている。
- ② 話しを進めようという雰囲気はあるが、まだ話しは進んでいない。
- ③ 話しを進めようという雰囲気がない。



#### 7-4 県中・全中

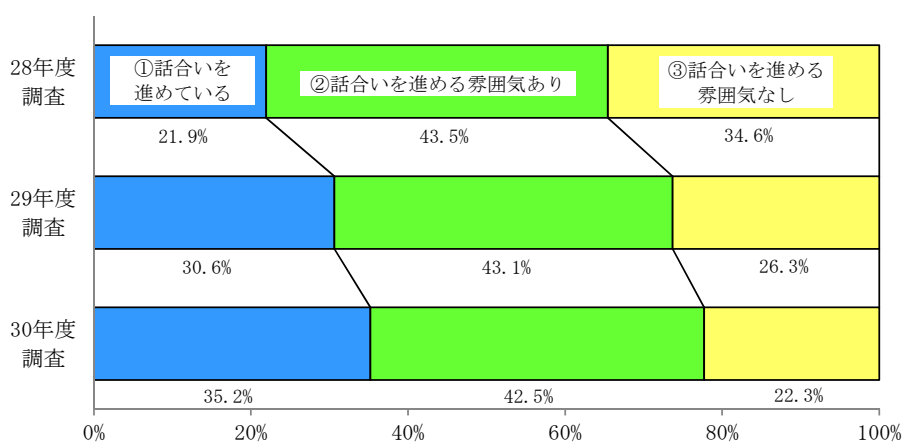
- ① 話し合いを進めている。
- ② 話し合いを進めようという雰囲気はあるが、まだ話し合いは進んでいない。
- ③ 話し合いを進めようという雰囲気がない。



## II 認定農業者等に対する調査

問1 あなたの地域のJAは、今般の農協改革を契機に、今後のJAの農産物販売事業の進め方や役員の選び方等について、担い手農業者の方々と徹底した話しを進めていますか。

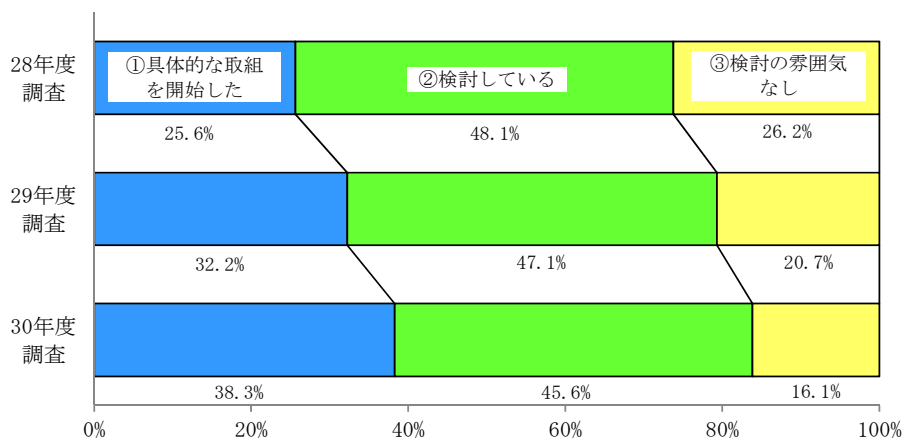
- ① 今般の農協改革を契機に、話しを進めている（又はこれまで行ってきた話しを強化した。）。
- ② 話しを進めようという雰囲気はあるが、まだ話しは進んでいない。
- ③ 話しを進めようという雰囲気がない。



回答者数 (100%)  
 28年度調査：10,202人  
 29年度調査：10,737人  
 30年度調査：10,369人

問2 あなたの地域のJAは、今般の農協改革を契機に、農業者の所得向上に向けて、農産物販売事業の見直しを進めていますか。

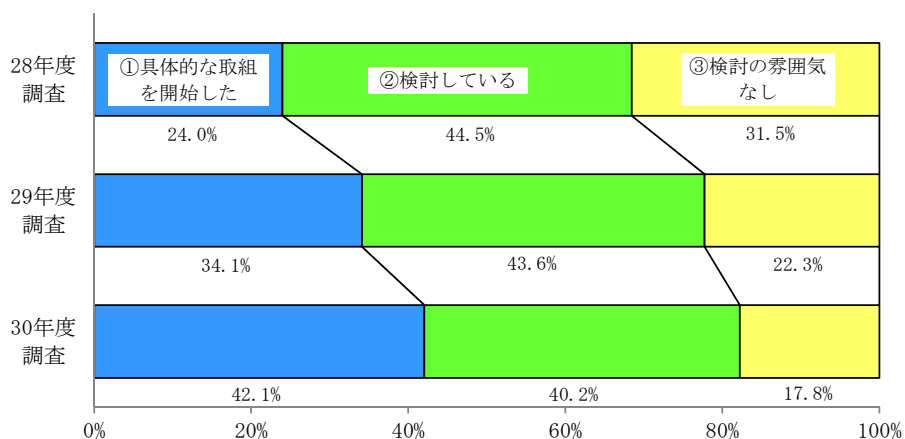
- ① 今般の農協改革を契機に、具体的な取組みを開始した（又はこれまでの取組みを強化した。）。
- ② 検討しているようだが、具体的な取組みには至っていない。
- ③ 検討している雰囲気がない。



回答者数 (100%)  
 28年度調査：10,228人  
 29年度調査：10,775人  
 30年度調査：10,384人

問3 あなたの地域のJAは、今般の農協改革を契機に、農業者の所得向上に向けて、生産資材購買事業の見直しを進めていますか。

- ① 今般の農協改革を契機に、具体的な取組みを開始した（又はこれまでの取組みを強化した。）。
- ② 検討しているようだが、具体的な取組みには至っていない。
- ③ 検討している雰囲気がない。

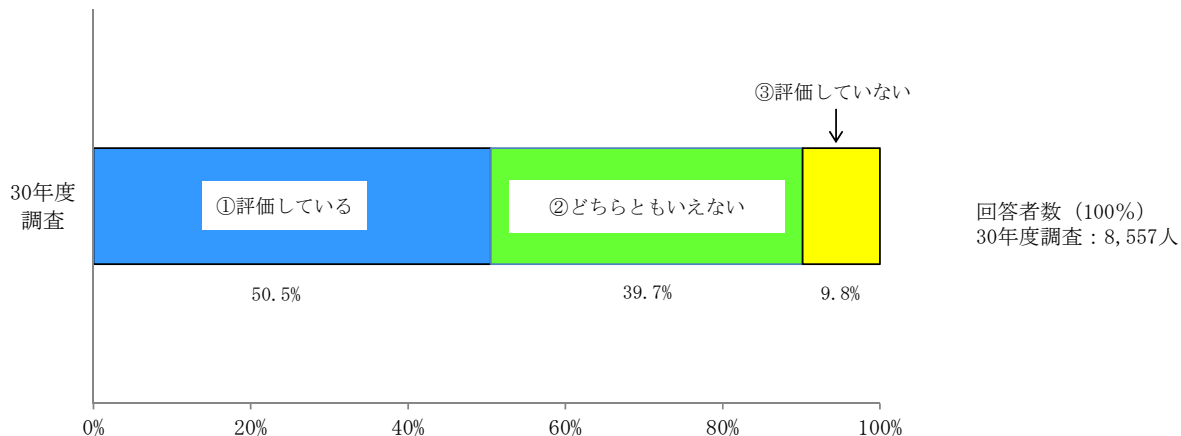


回答者数（100%）  
 28年度調査：10,208人  
 29年度調査：10,757人  
 30年度調査：10,381人

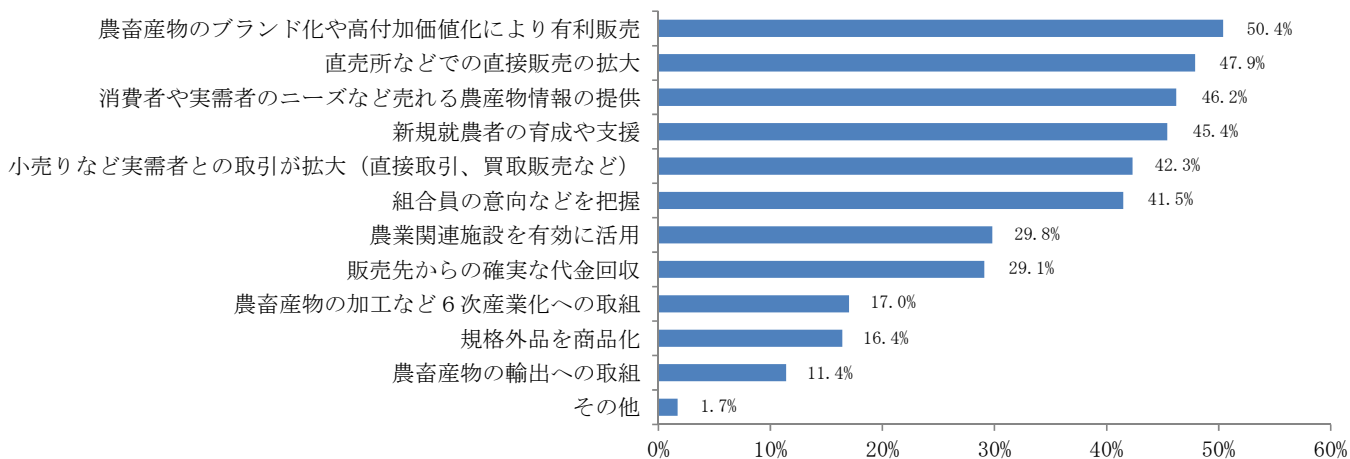


問4 農産物販売事業について、あなたが取引しているJAの農産物販売事業改革への取組をどのように評価していますか。

- ① 評価している（※評価している理由については、下記を参照。）。
- ② どちらともいえない。
- ③ 評価していない。

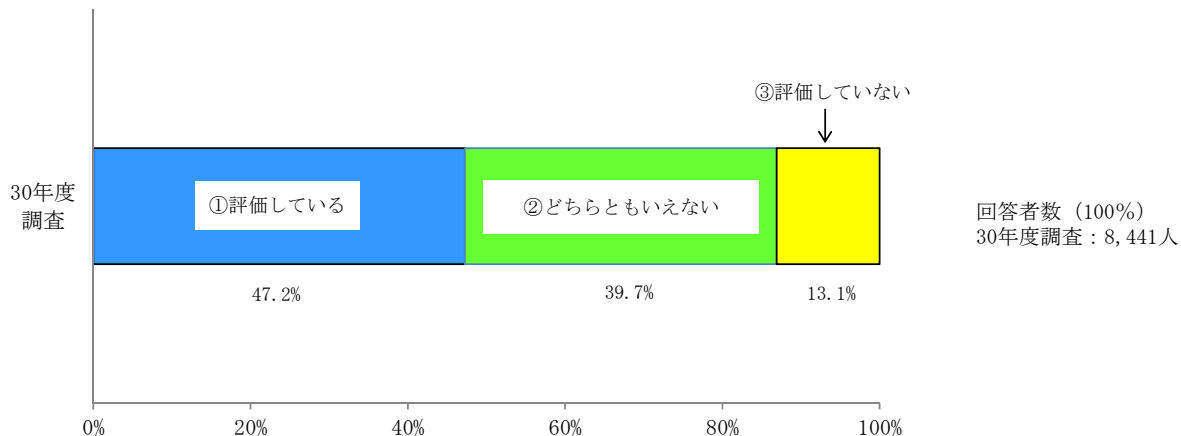


【※評価している理由（複数回答）】

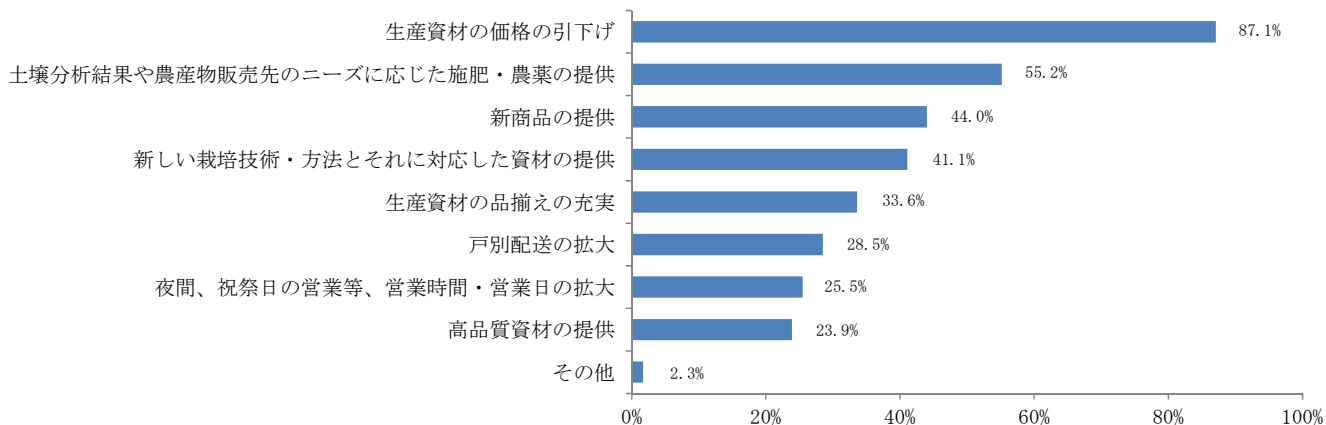


**問5 農業生産資材購買事業について、あなたが取引しているJAの農業生産資材購買事業改革への取組をどのように評価していますか。**

- ① 評価している（※評価している理由については、下記を参照。）。
- ② どちらともいえない。
- ③ 評価していない。



**【※評価している理由（複数回答）】**



## 【調査の概要】

### 1 調査の対象

- (1) 農協に対する調査は、全国の信用事業を行う農協（総合農協）を対象とした。
- (2) 認定農業者等に対する調査は、認定農業者を基本として都道府県が選定した者を対象とした。

### 2 調査方法

都道府県が郵送調査又は調査票の手交・回収等の方法により実施した。

### 3 調査対象者数及び回収率

#### (1) 農協に対する調査

区 分	対象農協数（組合）	回答農協数（組合）	回収率（%）
28年度調査	6 6 6	6 6 6	1 0 0 %
29年度調査	6 5 8	6 5 8	1 0 0 %
30年度調査	6 5 6	6 5 6	1 0 0 %

#### (2) 認定農業者等

区 分	対象者数（人）	回答者数（人）	回収率（%）
28年度調査	1 6, 5 3 7	1 0, 4 4 2	6 3 %
29年度調査	1 7, 2 0 6	1 0, 8 8 2	6 3 %
30年度調査	1 7, 3 4 2	1 0, 5 0 3	6 1 %

### 4 集計方法

各項目とも、単純集計により集計した。

### 5 利用上の注意

- (1) 図中の人数及び統計表の各回答者数は、各設問の有効回答者数である。
- (2) 各回答率は、各設問（各区分）の回答者数の計を100.0とする割合である。
- (3) 表示単位未満を四捨五入したため、計と内訳の積み上げ値は必ずしも一致しない場合がある。
- (4) この統計表に記載された数値を他に転用する場合は、「農協の自己改革に関するアンケート調査」（農林水産省）による旨を記載してください。

## 【ホームページ掲載案内】

- 上記調査結果は、農林水産省ホームページ中の「ホーム」>「経営」>「農協・農事組合法人」>「農協・農事組合法人」>「農協改革について」でご覧いただけます。  
【[http://www.maff.go.jp/j/keiei/sosiki/kyosoka/k\\_kenkyu/index.html](http://www.maff.go.jp/j/keiei/sosiki/kyosoka/k_kenkyu/index.html)】

#### お問い合わせ先

◎ 本調査結果について

農林水産省 経営局 協同組織課 根本

電 話：（代表）03-3502-8111 内線：5222

FAX：03-3502-8082