

## 「農協改革ボックス」に寄せられた提言（抜粋）

国民の声を農協改革に広く反映させるため、農林水産省のホームページ上に「農協改革ボックス」を設置し、提言を募集しているところである。現在「農協改革ボックス」へのアクセスは5000件を超えており、約30件の意見・提言が寄せられている。

これまでに寄せられた意見・提言の一部を紹介すると次のとおり。

### 【農家との対話】

今まで農協問題は、農村の一つのタブーであり、自由に話し合う環境にありませんでした。近年ようやく意識の高い農家が話し合い勉強会を設立する機運が生まれつつあります。農水省も農協改革を農協と議論するだけでなく、こうした農家の自主的な勉強会にも出かけて議論して欲しいと思います。（酪農）

### 【行政と農協の関係】

国民の食を守っていく立場として、農水省と農協が手を取り合って進むべきではないだろうか。是非、今後は農協と農水省の人事交流を進めてもらいたい。（連合会職員）

### 【改革の進め方】

私は農協系統組織の連合会の職員として日々、経済事業を行っている人間です。良くも悪くも、これまでの「やり方」を変えるためには強烈なリーダーシップを発揮する「個人」の力を必要とします。日本は「和」を大切にする国ですから、「話し合い」を非常に大切にしているし、それによって決まることが重要な意味を持つことも理解できます。

しかし、現在直面しているたくさんの問題は、解決のためにこれまでの仕組み（業界としてのあり方など）を見直し、新たなシステムづくりを必要とするのですから、責任のある「個人」の発想とそれに対する「具体的な反論」を積み重ねて行くことが重要です。「誰」が「何のために」「どうやって」農協を改革したいのかという「顔」の見える議論・報道・結論を期待します。（連合会職員）

### 【農協事業の問題点】

本来の組合員へのサービスを忘れ、利益中心に走っている農協が多いと思います。農協の計画等を見ると営農指導の充実が書かれていますが、文章のみで一向に実践がありません（全国の農協全部とはいえませんが）。また、組合員の生命・財産を守ることも重要ですが、共済事業中心となり、他事業は利益がないので見捨てられていると思います。

経済事業においても、流通コストの低減により組合員への安価で品質の良い資材提供が目的とされておりますが、民間業者より価格が高いのが現状であります。実際にシステムを利用して購入した資材が高い状況です。なぜ農協・連合会が出資している肥料・農薬メカがあるのに一向に価格が下がらないのか。むしろ民間の方が価格が下がっている状況です。こうした中、今後組合員の減少は避けられない状況にありますので、原点に帰った農協改革が必要と思われまます。（農業（法人））

### 【役職員の意識】

数ヶ月前の話ですが、責任ある職員と話しをしたのですが、何を言うかと言いますと、「農協は販売の結果には何も責任は有りません」と平気で私に言うんですよ。私も今まで30数年、価格が安くても農協に責任を取れなどと1度も言った事はありませんが、職員の方からそのような発言をすること自体変だと思えますし、後から色々と考えてみますと、そのような考えが農協の上から下まで徹底してるのだなと思えます。農協のトップが悪いとばかり思っていました、その悪さが下の職員まで徹底してると思えます。

どのようにすれば農協が良くなるかということですが、今の私には、こうすれば良くなるという良い意見はありませんが、1つは行政からの厳しいチェックだと思います。せっかく農協法があるのですから、この法律を徹底して使ってほしいものです、農協は非営利団体であると思えます。今の農協は、あまりにも自分達を守る事ばかり考えすぎてるのではないのでしょうか。（農業者）

### 【連合会のスリム化】

頭が大きくなりすぎているため、連合会等のスリム化が当然必要。組合員1人あたりの職員は何十人となっていると思われ、それを組合員が負担をしている。上部団体の職員の削減及びスリム化。これに係わる団体が多いので、現在進めている特殊法人民営化並びに廃止と同じく改革が必要です。総会等においても組合員中心の事業計画とはほど遠く、誰の計画かが不明である。（農協の生きるための計画ではないか。）（農業（法人））

### 【農家と農協の関係】

大型経営が点在し始めた現在、農業者の意欲を支援するどころか、農業者を縛る組織としての農協になっているのが現状であると思います。農業者には資金調達、資材調達、販売活動など、さまざまな経済活動が求められるが、その全てを事業とする総合農協は、事業体として必要かもしれないが、その全ての事業に組合員が参加しなければいけないように指導することには賛成できない。（農業（法人））

### 【農家と農協の関係】

農家は自ら努力し、知恵を働かせ、自分の産物の市場価値を高め、自ら再生産の道を切り開くのでなければ生き残れない。冷たいようだが、そんな時代なのだ。農家、農協、経済連、全農いずれも、自動的に集荷されてくるといった旧制度の延長線上には取り残される。組合員の一部にはまだ古い考えで生産している部分があって、それに支えられて古いタイプの農協や連合会が生きている面があるかもしれない。

しかし、経済原則を踏まえた自立した経営体として、資材調達から農産物販売まで自己完結している農家、あるいは農協と同程度のサービスをする他の業者で代替が可能なら、なにも「農協はなくてはならない存在」と絶対視する必要はなくなる。

（農協組合長）

### 【販売事業の改革方向】

系統組織も設立の根本理念に立ち返り、農家組合員の所得向上のために経営資源をどこにどう投入すべきか議論すべきだ。

これまでやってきた系統への集荷率向上対策、同一品目、同一品質の大量集荷、大型ロット販売方式を今や見直す必要がある。大量集荷し、加工・製造業に渡すだけなら単なる手数料稼ぎにすぎない。

農協集荷率をどう引き上げるかの問題は、農協を通じた販売が農家にとってメリットがあるかどうか、価値あるサービスを提供できるかどうかポイントであって、「系統だから出荷してください」と唱えて集まってくる時代ではなくなっている。農家が判断する基本は有利であるかどうかだ。

（農協組合長）