

「農協のあり方についての研究会」議事要旨

日 時：平成14年11月22日(月) 13:30~16:00

場 所：農林水産省特別共用会議室G・H 郵政事業庁舎2階

協同組織課長：ただ今から第三回「農協にあり方についての研究会」を始めさせていただきます。

本日は、館本委員、野村委員、橋本委員、水谷委員が御欠席でございます。

それから梅津委員につきましては、若干遅れるというふうに聞いてございます。

本日は、農業者の方々からヒアリングを行うことにしておりまして、二名の担い手農家の方に来ていただいておりますので、御紹介させていただきます。

山形県の稲作、繁殖牛農家の若林さんでございます。

三重県の農事組合法人伊賀の里モクモク手作りファーム理事相談役の福島さんです。

それから、今日は全中の方からは説明者として、向井地常務が来ておられます。

それでは座長よろしくをお願いします。

今 村 座 長：それでは、これから第三回研究会を始めたいと思います。

本題に入ります前に、本日は大島農林水産大臣にお忙しい中御出席頂きましたので、最初に一言御挨拶を頂きたいと思います。よろしくをお願いします。

大 島 大 臣：大島でございます。「農協のあり方についての研究会」を立ち上がらせて頂いて、先生方にこのような会議に御参加を頂き、様々な御意見を頂戴しながら会議を開いて頂いていることに、改めて厚く御礼を申し上げたいと思います。

今、私の最大の課題の一つは、喫緊に米の改革を11月末に何としてもやり遂げたい、こう思っております。

外には、WTOの交渉を抱えておりまして、これもまた3月頃のモダリティに向けて大変なネゴシエーションをしていかなければならないことでございます。

昨年来、国民の皆様方の食に対する安全・安心という非常に厳しい御意見あるいはまた問題提起がございます。

世界はグローバルイゼーションという名の下に、物も人も情報も金も激しく動くようになってきた時に、各国それぞれ、農業、農政問題については非常に大きな悩みを持ちながら、EU、アメリカ、またアジア、それぞれが大変御苦労しているという感じを私は農水大臣になりまして、ASEAN+3あるいはまたEUに飛びまして率直に持ちました。

どういう時代になりまして農業という存在は、それぞれの国民にとりまして、もっとも基礎的な産業であり、その国家国民が生きていく上で、基礎的な資源であり、基礎的な安心をつくる場であり、そういうことの共通性は、どの国も持っているという感じを持っております。多面的農業が存する世界の国々で農業の貿易ルールが議論されているということではありますが、そういう中で、どの国においても協同組合というものが存在する。

その協同組合が、新しい時代にどのように新しい姿で対応していくかということが、今私どもにも問われてるし、系統団体にも問われているし、あるいはまた国民全体もそこを見ているような気がしてなりません。

個々には、様々あると思います。戦後、いやもっと前から農家・農民をしっかり守り、あるいはまた育ててきた自主的な団体である系統のあり方が、

そういう意味で問われておりますが、私はその存在は必要である。要は、新しい時代に合わせてそのストックとして積み重ねた、系統の資産を十二分に使って欲しいと、こういう意味で、是非新しい姿を皆さんの中で議論して頂きたい。このように思います。

一言で言いますと、まず第一点は、これは原点でございますが、農業者のための組織。第二点は、地域社会との関わりの中で農協がこうあって欲しいという役割を持って欲しい。そして、国民のためには、安心・安全な食料の供給者としての役割も担って欲しい。そういうこと等々を私自身は思っております。先生方の様々な御意見を頂戴して方針をお示し頂き、系統の皆さんとも話し合いながら、21世紀のあるべき姿を模索して参りたいと思っておりますので、どうか一つよろしくお願い申し上げて御挨拶に代えさせていただきます。ありがとうございました。

今村座長：どうもありがとうございました。大臣は、公務御多用の中ですぐ御退席されなければなりません。どうも本当にありがとうございました。

それでは本題に入りたいと思います。本日は、前回の研究会で皆様から頂きました、いろいろな要求資料につきまして、始めに事務局から説明を申し上げ、次いで独禁法による農協関係の警告事例の説明を公正取引委員会から、それから農協系統の資料説明を全中及び全農から、簡略に行って頂き、その後で農業者及び農協関係者の方々から御意見をお聞きしたいと考えております。

委員の皆様との意見交換は、すべてのヒアリング、説明が終わったあと一括して行いたいと思います。

それではまず、委員要求資料を中心に、山口経営・組織対策室長から御説明頂きたいと思います。それではお願いします。

山口室長：それでは、資料1から3までを説明させていただきます。

資料1「農協の経営状況」をご覧ください。委員から要求のあった事項でございます。1ページめでございますが、総合農協の地帯別財務の状況でございます。農協のおかれています地域特性において事業内容等がどういうふうになっているか財務諸表を地帯別に分けて掲げています。地帯区分につきましては、2ページの下のところにて要件を書いております。都市地帯といえますのは、市街化区域が80%以上の地域、都市的農村地帯といえますのは、市街化区域が50%以上の地域、中山間地帯といえますのは、特定農山村地域と申しまして、山がちな条件不利地域でございます。その地域の指定面積の比率が80%以上のものということでございます。農村地帯といえますのは、これら三つの地帯以外の地帯ということで、平場の純農村的な地域だと思っております。

それで1ページめの下の注にございますように、これらは合計数値の金額を、この四つの地帯別に分けたという数字でございます。

2ページめの上の表が損益計算書でございます。事業利益ベースで見ますと、中山間地帯なり農村地帯の方では、この12事業年度では赤字が出ています。それについては、事業外損益、これは出資配当とか事業分量配当という形で上部団体等から配当が出てくるものでございまして、こういったものを合計しますと、当期剰余金ベースで見ますと、一応どの地域も黒字になっているという状況でございます。

3ページを御覧頂きたいのですが、部門別純損益の表を作っております。この表は、一組合当たり平均ということで、先程の資料は積み上げでございますが、ちょっと基準が違います。それとまた、この資料は、下のところに書いてありますとおり、経営分析調査ということでサンプリングをした、合計では92組合、その内訳については、注1に書いてありますので後で御覧頂きたいと思いますが、これを、この3ページから6ページにかけて地帯別

に分けておりまして、7ページのところでその総平均、すべての合計を平均したものという事になっております。

この特徴をいいますと、都市地帯では、信用部、信用事業での事業損益、これは真ん中あたりに、二重線の所に書いてありますが、Eという欄でございまして、ここの信用部の利益が一番多いという特徴がございまして、それで、4ページ、5ページ、6ページの段々都市から農村、中山間という方向に動きますと、信用部の利益は段々減っていくと、共済部の利益がほとんど変わらない程度存在するということとございまして、あと、購買部、販売部で見ますと、生産資材とか、生活用品の購買等を行う購買部に付きましては、どの地帯を見ましても額の多少はございましてけれども赤字という状況でございまして、販売部に付きましては、都市地帯、都市的農村では赤字でございまして、中山間、農村では一応黒字化しているところでございまして。

この表の右の方に指導部と管理部がございまして、指導部といえますのは営農指導の事業を担当しているところでございまして、本来なら賦課金等で農協が収入を得て、それで営農指導員の人件費等を払っていくという事が望ましいわけではございまして、多くの農協では、他の事業利益で指導部の要員を雇っているという実態がございまして、これを部門別に分けてしましますと、指導部が大きな赤字となるように見えるわけですね。それと管理部といえますのは、これは共通管理費、いわゆる総務管理部門の職員や事務所経費等とございまして、ここも収益を生まないという事で、赤字だけが計上されております。

この赤字が出ております、指導部と管理部の費用を、他の部門の収益を生む部門で配分するという事をやっております、それがHの欄でございまして、3ページの都市地帯で見ますと、管理部費配分額という事で、この4億7千2百万程度の費用を他の部に配分する。配分の基準につきましては、注3に書いてございまして各部門の職員数なり事業損益等の一定の割合で配分しております。

その下の指導部の費用につきましては、Iの所でございまして、Iの金額によって、これは指導部門のサービスを受けた寄与率、これは各組合で決めますが、この寄与度に応じて配分をするということと出しております。

これらを総合計しまして、税金等を支払った残りのLの欄、純損益、一番下の欄が一回目の研究会の資料でお示ししました、部門別損益の姿という形になっております。

額の多少はございまして、平均でお示したのと同じように信用部、共済部が黒字と、他の部は赤字、特に購買部の赤字がどの地帯でも一番多いという形になっているのが実情でございまして。

8ページの資料に移らせて頂きます。

子会社の実態ということで、これも御要求があったわけとございまして、総合農協につきましては、協同会社という形で把握しております。この協同会社といえますのは、下に注がございまして、子会社といえます時は、一つの農協が50%以上の株式、議決権を持っている場合が子会社になるわけとございまして、協同会社といえます場合は、農協が共同して出資している場合もございまして、単独で持っている場合、または共同で持っている場合、両方をあわせて協同会社という呼び方をしております。その内訳がここに記載されているとおりとございまして。

子会社の種類といたしましては、販売事業を行う会社、生活関連のAコープの店舗、またはLPガス、自動車整備等の会社が多うございまして。

資本金の規模で見ますと、5千万円以下の小規模の会社が圧倒的に多いという状況でございまして、損益の状況につきましては、2割程度が赤字という状況で報告を受けております。

9ページが全農の子会社の概要でございます。全農の子会社は全部で250社うち海外子会社が6社でございます。この内訳を見ますと、購買、販売、生活関連それぞれが多うございます。これは、前回、前々回説明したと思っておりますが、全農は経済連、県の段階の経済連と統合しておられますので、それによりまして経済連が保有しておりました子会社、例えば米の卸会社、パールライスというブランドで出ておりますが、こういった会社が各県ごとにあったものをそのまま引き継いでいるということで会社数が多いという現状があるわけでございます。

それと、経営概況でございますが、子会社の概況についてはこの所で書いてございます。職員数が全体で1万9千人、売上が1兆7千億円、当期利益が全体で22億円というわけでございます。

参考のために全農本体の職員数、取扱高、当期利益も掲げております。

資料2を御覧下さい。農協への補助金等の交付の概要ということで、平成13年度に実際に交付決定された額を調査いたしまして記載をしております。

補助金と一概に申しますけれども、いろいろ目的又は交付の方法につきましては、差があるわけございまして、ここでは委員の皆様が理解し易いよう大まかな形で分けてございます。

2つに分けてありますけれども、まず上の方は農協又は連合会、中央会が事業の実施主体となるというような場合でございます。この場合には、国から農協などに直接補助金が流れる場合もございますし、都道府県を經由して、いわゆる間接補助金として流れる場合もございます。

その内訳でございますが、金額の大きいものは(1)の「施設等関係補助金」というものでございます。497億円と書いてございますが、これは農協が農業者のために設置いたします共同利用施設、ライスセンターとかカントリーエレベータとか集出荷場とか、こういった施設への補助金でございます。基本的には補助金でございまして、費用の全額を交付するわけではございませんで、2分の1なり3分の1なりが国から出て、残りの事業費は自己負担又は地方公共団体の一部補助がある場合もございますけれども、そういった形で出ております。

(2)が全中・全農による指導事業等でございますが、これは国の政策目的に合致する事業を全中・全農その他の系統団体が行った場合に、これも半額程度が多いわけですが補助をするということでございます。米の消費拡大、農協改革もございまして、担い手支援これらの事業に対する一定の補助があるわけでございます。

その他の補助金といたしましては、病虫害、畜産糞尿対策、農業生産基盤整備等が上がっております。

2番目の形態といたしましては、農業者に本来交付すべき補助金等を、全農その他の農協系統を經由して交付しているという例でございます。専ら、価格安定対策又は生産調整という形で、国の助成が渡るシステムでございまして、内訳を書いてありますように、米の生産調整、麦作の経営安定、大豆の生産安定という形でこれらの合計額を見ますと、3500億円程度の金額が農業者に渡る。その農業者一人一人に交付する手続き面での煩雑さを避けるという面もございまして、農協系統等に代表してそれを受けとって頂いているということでございます。

いずれにいたしましても、国からの補助金につきましては、農協の事業運営そのものや人件費に対する補助という形では行っていないということでございまして、政策目的に応じて補助をするという体制になっております。

続きまして資料3でございます。

「農協改革ボックス」に寄せられた提言でございます。前回御紹介いたし

ましたように、農水省のホームページに農協改革ボックスというものを設けて、インターネットから提言等を記入できるようにしております。その提言等についての主なもの、これはアクセスが5000件を超えておりますが、実際の所、意見が集まっているのが30件でございます、その一部を紹介したものでございます。時間の都合上内容は省略させていただきます。以上でございます。

今村座長：ありがとうございました。では続きまして、公正取引委員会の原調整課長から独禁法による農協関係の警告事例について、御説明を頂きたいと思っております。すみませんが時間がございませんので、3分程度でお願いしたいと思います。

原調整課長：わかりました。私ども平成以前につきましては、警告については原則公表せずに、特別な場合に公表を、平成から透明性を高めるということで、警告については原則公表という形でしてきているものでございます。

それではお手元の資料4に基づいて簡単に御説明をさせていただきます。1、2、3というのは一連の事例でございます、これは生乳共同集荷を指定生乳生産者団体に、協同組合連合会が独占力を背景にしまして、牛乳メーカーと社団法人中央連絡会議というところで大手町会というのを作っております、牛乳メーカーが販売をし、最終的に小売店が販売する価格について、例えば最低価格を決めたという事例で、その独占の背景としては、そういう行動をしないメーカーに対しては生乳を供給しないというようなことを行ったという事例でございます。

1が全国団体の形で、それに基づいて各都道府県の方針で行っていったという事例で、私共の資料で調査をしたところでは、中国と四国について警告をしたという事例でございます。

4番目でございますが、これは青果物用段ボール箱につきまして、メーカーに対して単協に販売するなという事例について、私共、違反として処理をしております。それは前回御説明しましたけれども、その一環のものでございまして、段ボールの場合には、段ボール原紙というのを作りまして、それは表面と中という形で作りまして、それを併せてシートというのを作って、最終的に箱にするという形態でございまして、全農さんが段ボールをやる場合に、シートメーカー（箱を作るところ）に原紙を全量全農から購入するという形を条件にやっていたわけで、当然、メーカーは一貫メーカーもいくつかございまして、原紙も作っている、シートも作っている、箱も作っているというところもあります。そのような場合にも、全農さんから原紙を買ってやらなければならない。その原紙を買うに当たっては、全農さんが一定のマージンを取るという形態になるわけでございます。いろいろな数量等の変動がございまして、やむを得ず他から手当をして作ったという場合には、事後的に、同量の原紙を買わせていたというようなものでございます。

この事例の中の一つとして、単協さんが段ボールメーカーさんと共同で工場を建設をするという計画について、かなり執拗に止めさせるような行動を取った。最終的には、単協さんが止めると言わなかったもので、それは操業されたようでございますが、そのような事例について警告をさせていただきます。

5は、農業協同組合の苺部会についての事例でございます。

6から17というのが、昔の自主流通米価格形成機構、今は自主流通米価格形成センターでの入札の関係で、県連さんが卸に対して高値で入札するということ、これは自主流通米の入札以外では相対でかなりの部分がございまして、相対の場合には不利益が生ずるという事を懸念して要請を受けたという事例でございます。

18が、宮崎中央農業協同組合でございますが、生産資材、肥料、飼料、農薬、その他生産資材についての販売会社と契約で、組合員との直接の取引

を禁止する条項を付けていたという事例でございます。

19が、平成12年でございますが、農薬の販売をめくりまして、全農さんが不当廉売、原価を割った価格で単協さんに販売をしたという事例でございます。この事例というのは、それだけ競争が激しいということにもなるかと思いますが、逆に考えますと、自分が強いところには高い価格で、競争がある単協には安い価格でというような形態となっておりますので、全農さんの行為、全農さんと単協さんの取引というのが、単協さんの共同仕入れという性質ではなくて、単に通常取引というような性格になっている事例ではないかと考えております。

説明は以上でございます。

今村座長：ありがとうございました。それでは引き続きまして全中の向井地常務と全農の田林理事長から、農協系統から提出されました資料に基づきまして、これも大変申し訳ありませんが、3分程度でそれぞれお願いします。

向井地常務：それでは、資料5-1でございます。独占禁止法の適用除外についてのJAグループの考え方でございます。

前回の第2回目のあり方研究会で、公正取引委員会から御説明があった事項を書いてありますけれども、独禁法の第22条並びにただし書におきまして、協同組合の行為は独占禁止法の適用除外になると、ただし書におきましては、適用になる事項についても規定されているわけでありまして、この間の説明で、ほとんどの協同組合の行為は、競争を実質的に制限することにならず、適用除外規定がなくても独占禁止法に違反することはないと。こう言うておられまして、ただし、新規参入が制限されたり、公正競争が阻害される、下の方に行きまして、系統利用率が高い場合にも適用除外とされるというようなことで、依然として問題が残されていると、こういうお話があったわけでありまして。

特に、新規参入、公正競争、系統利用率という三点から、私共の意見を整理したものでございます。三つの切り口から整理をしております。一点は経済事業の現状、二点目は連合会の位置付け、2ページに書いております有効な生産調整の実施と三点から整理しております。

3ページを見て頂きたいと思っております。

まず、経済事業の現状ですけれども、系統利用率からいきますと、右側の表を御覧になって頂きたいと思っております。これは販売事業ということで、農家が生産した農産物を農協が集荷し、連合会、県連なり全農に販売委託するという事業のことを書いております。

米につきましては、農家から農協へは48.7%、その農協が県連段階に出すのが45.2%、県連段階が全農に出すのが45.2%になっております。そのうち全農が直接販売するのが5.6%、また、代金決済による販売が39.6%となっております。従いまして、実質全農のシェアは5.6%ということになっております。同様に、麦、生乳、野菜、以下肉豚まで御覧になって頂ければわかりますが、全農の直接販売は5.6%、6.2%、以下14.6%という状況になっております。麦は代金決済の取扱いが68.7%のシェアとなっております。

それから、新規参入について、一番下の右側の表を見て頂きたい。例えば、米について登録実数は231万5000戸あります。そのうち農協が98万戸で、42.3%のシェアでございます。けして新規参入を農協が阻害しているということはありません。

次のページを見て頂きたいと思っております。この公正競争について、販売事業については、市場販売の「せり」等を通じ価格形成をきちんと行っている。

もう一つの購買事業について、農家は農協が指導する作物別栽培歴・防除歴や土壌診断による土作り等に必要な資材を農協に予約発注している。予約運動等も展開する訳ですが、予約発注されたものを全農が積み上げをしまし

て、取引が需要期に集中することなくメーカーの年間平均操業を確保することにより安定供給と有利条件の確保をするというような購買事業を行っています。

まず、系統利用率ですが、肥料について、11年度農協が90%、県連80%、全農70%になっております。ただし、70%は、下の注釈を見て頂きますと、普通肥料の主要17品目のシェアでございます、これに特殊肥料の生産及び輸入実績を入れますと27%になります。農薬については全農が35%、農機については23%という状況になっております。

5ページめを見て頂きたいと思います。新規参入につきましては、品目ごとに農家及び農協による購入先の選択は自由に行われております。一方、公正競争について、右の表を見て頂きますと、生産資材取扱農協数と商業者数の比較をしております。肥料農薬につきましては、農協が2万2000拠点、商系が3万4000拠点で、農協のシェアが39%となっております。農機については、農協が800JA、商系が3900社で、シェアが17%となっております、農業資材店やホームセンターの新規参入や店舗の大型化が進んで、競争が大変激しくなっております。

1ページめを御覧になって頂きたいと思います。このように経済事業の現状をみますと、系統利用率あるいは競争条件等いろいろみましても、けして新規の参入を阻害するとか、公正競争を阻害する状況にはなっておりません。

次に連合会の位置づけでございます、農協グループは農業者の協同組織でございます、共同経済事業、販売・購買事業を通じまして、いろいろな事業をやっているわけですが、連合会・全農につきましても同様に共同経済事業を行っております。従いまして、一般の商社とは性格を異にすると考えております。特に共同販売事業は、価格の安定等と再生産を確保できる農産物価格の実現を目的としまして、連合会・全農は農協の受任者又は代理の役割を果たしておりますので農協の補完機能を果たしております。共同購買についても、「共同購買による有利な取引条件の確保」を目的としておりまして、予約販売等を中心に農業者の自由意思に基づいて積み上げを行っております、連合会・全農は受任者又は代理の役割を果たす農協の補完機能を果たしております。2ページめでございます。農業者・農協は連合会・全農の補完機能を活用して事業を展開しており、連合会を含めた独禁法の適用除外は維持すべきであると考えております。3点めでございます。生産調整の実施でございますが、ご承知のように農産物は天候等に左右されますし、価格の暴落等も引き起こすということで、制度的に生産調整を行っている訳でございます。また、生産物の集荷調整や在庫調整も行っている訳でございます、独禁法の適用除外ということになりますと、農業者にとって基本的な価格形成に大変差し障りが出てくるということで、やはり独禁法の適用除外は維持すべきと考えます。欧米諸国においても適用除外となっているということでございます。

このようなことから、独禁法の適用除外の規定が撤廃されるということになりますと、JAグループそのものの協同組合活動ができなくなるということで、農協法の精神から見ても独禁法の適用除外の撤廃は避けて欲しいということでございます。

「3. 営農・経済事業の改革」については、現在進めておりまして次回の研究会で発表させて頂きたいと思っております。

それから、資料5-2でございます。これは、第22回JA全国大会決議事項の進捗状況を管理しているもので、第2四半期の7月から9月で、JA改革推進会議を通じ公開しているもので、営農・経済事業の改革、信用・共済事業の改革、経営・組織の改革、農と共生の世紀づくりを大会決議の着実な実践ということで鋭意進めているところでございます。以上です。

今村座長：ありがとうございました。それでは田林理事長。

田林理事長：全中の方から、大分長い説明がございまして、理解して頂いたと思いますので、私の方からは、ごく手短かに二点お話しさせていただきます。

一つは、今申し上げましたとおり、全農連合会は、共同活動をやっております。例えば購買事業では、共同購入事業ということで、農協から、県連を通じまして全農が委託購買を任されております。

内容としましては、価格、それから取引先への発注の量それから諸条件、時期、そうしたものを一切任されて、交渉権を一任されている中で交渉しまして、例えば肥料につきましては有利な価格を購入条件として取っている。今申し上げましたとおり、発注について、1400万トンのを、20キロ袋にして7000万袋、これを三月下旬までに農家の各倉庫に入れておかないといけない。これを、予約をもって肥料メーカーに発注し、どこそこの農協に配送してくれと、そこから、農協が農家に配送するという手続きを取って、共同購入の実際の運営をしているということでございまして、そういうものを、全農としてやっているという意義を是非御理解して頂きたいと思います。いまだかつて、農家が田植えをする、あるいはその後の肥料の散布で支障を来たしたことがないという実態になっております。

それから、これは共同活動の結果として生まれたことでございますけれども、大変効率の良い仕事になっております。先程から代金決済の面で、見かけのシェアが高いというお話しをさせて頂いておりますけれども、全農は買う方で7000社、売る方で7000社、合計で1万4000社と取引をしておりまして、この相手方との代金決済を、全農一本で系統内でやっているわけですし、取引先にとっては、大変合理的な内容になっている。共同活動の結果の効率性を全農は持っている、ということも理解しておいて頂きたいと思っております。以上です。

今村座長：ありがとうございました。それでは引き続きまして現場で活躍されているお二方から農協のあるべき姿についての御意見をお伺いしたいと思います。

その後、委員である有塚さんと松下さんから農協改革に取り組んでいる事例についてお話を頂きたいと思っております。事前にレジュメを作って頂きました資料6に基づいて、はじめに若林さんから、引き続きまして福島さんからよろしく願います。7分程度でお願いしたいのですが。

若林参考人：山形県で農業をやっています若林と申します。

今回のお話を頂いたとき、その前に全中さんと全農さんから御説明頂いたのですが、大部ズレているなというような感覚を持っております。1つ言わなくてはいけないのですが、私は山形県の「JA山形おきたま」という単協の組織に入っていますので、現場と農協という相手先は、私とJA山形おきたまということで御理解頂きたいと思っております。農家の代表ということではなく、一農家がどう思っているかということで話しますので、そういったことを含めて御理解を頂きたいと思っております。

本来、組合というものは、組合員の生産物の共同販売によって生産物をより高く売ることが目的につくられた経済団体だと思っております。生産資材共同購入といったもので生産費を下げるといった働きをし、加えて農家組合員の生活を含めた総合農協として拡大していったと思っております。

しかし、私の地域は盆地なのですが、そこですら近年、商社を中心とした量販店が進出してあります。そうした中で資材、生活用品等を組合員でも量販店さんから購入しているのが現実です。

しかしながら、JAは(あらゆることに)手を広げたものですから、職員を大量に雇ってしまったという欠点があります。

そして、職員さんを多く雇ったということでペーパーワーク、いわゆる伝票だけの仕事になってしまったということで、JAの一番大事な組合員との

接点がなくなり、組合員はJA離れをおこしているというのが今の現状ではないかと考えております。

JAも物流だけ、生産資材の手数料だけでやっていけば良かったのですが、それが拡大したために段々と生活用品から金融・共済に経営の主軸をずらしていると思っています。今のJAが大変厳しくなっている理由というのが、金融・共済から利益が出なくなったからだということで、気づいたときには基本であった手数料、生産資材等の売上げ等々が伸び悩んでいるということで、今のJAが自分で自分の首を絞めたと思っております。

生産資材をなぜ量販店から買うかということになりますが、先程全農さんからお話がありましたが、単協で考える場合、生産資材が一番安いのは大量仕入ですから、全農、系統利用の方が安いと思うのですが、なぜか量販店さんの方が安いという現実です。ですから、農家は生産物が安くなれば生産費を下げなくてはならないのですから、自然と農協から離れていくというのがわかりいただけだと思います。

手数料の問題ですが、よく農協の理事さんに「大変だったら手数料上げたら」と言うのですが、手数料を上げるとJAに生産物が集まらないとなると言います。というのはやはり商社さんが入っていて手数料が高ければ農家の実入りが減るものですから、商社さんに安い値段であっても手数料の差し引きを考えるとなぜかそっちの方が安いものもあるということで、なかなかそれが上手く連動しないということが事実だと思います。

ただ、農協ばかりを悪いと言われません。我々組合員も今の現状で考えれば大変問題が多くございます。生産資材については量販店から買い、生産物は自分で販売し、営農指導はJAにお願いするということになりますと、どう考えてもJAは運営できないということですが、それでも組合員は、「組合員だから」ということで職員には言いたい放題言うというのが農家の欠点ではないかなと思います。

生産調整についてもまじめに取り組んでいる人はあまり言わないのですが、つくり捨てをして助成金をもらっている人に限って国が悪いとかそういったことをよく申します。これは我々生産者に自覚と責任が今後問われていく問題だなと思っております。

この話を頂いたときに経済事業と営農事業を中心に話してくれということでしたので、それを基準に経済事業の考え方についてお話ししたいと思います。これだけの総合農協になり、農協の利益を上げるということになりますと、経済事業については協同組合といっても株式会社の感覚を取り入れて頂きたいと思っております。それで、事業収入を高めることが重要になってきます。

系統利用というのは、職員のノルマとして職員に課しています。特に営農指導の方々と接点が多いと「仕方ないか」と義理で買う人も多いのです。こんなことを続けていけば事業収入は伸びっこありません。従って、系統利用が高いものを安くする努力、確かに肥料農薬は大変安くなりましたので、全てが高いとは申しませんが、グリーンセンター等でいろいろ買えるようになりましたので、その購買者がいかに有利だと思えるような経営努力をすべきではないかと思っております。

それでも物流の系統利用を主張するのであれば、我々とすれば系統利用は必要ないだろうと思っております。その上で、我々の単協では系統利用外の独自のやり方で物流を仕入れているというのが他の単協でもある事例だと思います。そういったものについては大変安く販売しているというのが実感だと思います。

営農事業ですが、これが本来の協同組合の考え方になるわけですが、営農を考えたとき、以前の食料増産という時代が終わったとき、行政の農業改良普及所は、地域で既に役目が終わっております。何のためにあるのか分かり

ませんが、まず、それが無駄なんじゃないかなと思っているところです。

J Aの営農事業も事業収益を考えたとき、営農指導員は金にならず、人員整理の対象になります。しかし、組合員から見るとJ Aとの唯一接点ができるのが営農指導員だと思っている農家が多くいます。ですから、その営農指導員から頼まれれば、生活購買品でも共済でも資材でもそこから利用する組合員が多くいます。それが段々減れば当然事業収入も無くなってくると思っています。

営農指導員が事業収入につながらないということになれば、管理部門だって事業収入につながらないんじゃないのかなという思いは正直組合員の本音です。管理部門は農協としては大切かもしれませんが、組合員からみれば営農指導員の方が大切だという考え方が多くいると思います。

営農指導員から事業収入を考えるということをこれは私の意見になりますが、生産物・飼育の指導は既に営農指導員より農家の方が上になっている。これからの営農指導員として我々が必要としているのは、作物の有利販売とか、経営診断といったものを手掛けて頂ける営農指導員さんが必要なんじゃないかなと思います。それで営農指導については、そういった手数料とか診断の診断料とかを正式にもらって営農指導員さんを確保するという考え方でいけば、営農指導員さんが生き残れるし、農家との接点が切れなれないというのが私の意見です。

最後に経営管理委員会ですが、現在、全国団体に経営管理委員会制度が導入されていますが、うちでも単協で経営管理委員会を入れようという話し合いを行っています。経済事業、営農事業を考えたときに思うのですが、経営管理委員会を単協に取り入れることによって経済事業が株式会社の感覚を取り入れた中で意欲を得るというものと、経営管理委員会が理事だけでなく組織の代表、農家が入って、じゃあ、その出た利益の使い方は我々農家で考えさせて下さいというものの考え方が経営管理委員会じゃないかなと思います。

そういったことは小さい単協では無理かもしれませんが、合併した農協には義務付けて頂きたい。

私共の農協でも検討中ですが、理事とだいぶトラブルってます。というのも、青年部で意見を言った時に出てくる言葉は、「青年部の意見なんか聞いてもらえない、俺は理事だから農協を守る」これが、地元の単協の理事さんの実態ですので、最後にそこは言わせて頂いて終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

今村座長：どうもありがとうございました。急がせてすみません。また後で質問が出たときにでも補足して下さい。それでは次に福島さんよろしくお願いします。

福島参考人：三重県「伊賀の里モクモク手作りファーム」の福島です。私は15年前にこの法人を立ち上げまして、今日まで来ているわけですがけれども、私自身農業をやっております、全て系統利用をしてきたという人間でもありますので、農協に対する思いというのは非常にあります。しかしながら、農協の役割というのは、やはり戦後の食糧難時代、米を集荷し分配したという時代には大きな役割がありました。昭和40年代ぐらいからの米余りという問題が出てまいりました。そこで農協のそこまでの惰性と言いますか、そういった政策がそのまま改革されずにきたのが今日の大きな農協に対する批判の原因ではないかと思えます。

今回、農協の改革に当たってはこういったことが必要か提示せよというお話でしたので、箇条書き的に提案をさせて頂きました。

私は、農協は本来は営農を主体にしなければならない。農業生産をやるのが主体でなければならない。これは、国民も求めている訳でございます、しかしながら、今若林さんがおっしゃったように、どちらかという合併以

後、金融事業の方に重きを置きすぎたのではないか。本来やはり農協はこの日本全体が兼業農家主体となっておりますので、農協運営というのは兼業農家を対象としなくてはならないわけですがけれども、本来の理念から申しますとそうはあっても基本的にはやはり農業生産、農家を守り、食料供給というものの責任を果たしていくというのが本来の農協の役割だろうと思います。

しかしそういう面から言えば、若干ずれた感がないか。これはやはり全中、全農、各農協が全国に張り巡らされているわけですから、政策というか指導力があればすぐ変わる。世界でも珍しいすばらしい組織だと思うんですがけれども、そういう中で、そういった先見の明がなかったのではないかと今から思えば思います。

私ども加工をやっておりますけれども、養豚から加工、販売事業をやっていく中では、やはり生産者というものが一番強くないという農業者の立場から考えております。

しかしながら、大半の農家は販売は全て農協にお任せし、系統にお任せしてきたという経緯がございます。そういう中で卸売市場あるいは米屋に売っていくとか、あるいは加工場というものをつくらずに原料生産のみやってきた。そこに農家の不満があるのではないか。

私どもがハムの製造をやった中で、なぜ地域地域でこういうものがやられなかったのだろうか、その販売の難しさを考えた場合、非常に痛感した次第でございます。

生産をすることのみが農協の役割だという感覚がずっと続いているのではないか。しかし、その地域の中で加工し、販売していく、あるいはマーケティングというものをもう少し真剣に考えていかないと農家はついていかないだろう。

農協は営農活動を第一義的に考えていかなければならない。現実の問題、目先の問題はともかく基本理念を持たなければならぬと思います。そういう意味では、理念と経営とは難しい問題ではありますがけれども、農協の役割というのは農家を育てていかなければならないし、農村を建設的なものにやっていくという役目があるだろう。今までは農家を育てるよりも農協経営に専念したのではないか。経営をする以上はこれは事業ですから、経営は大切ですけれども、やはりその中に暖かい農家を育てることがなければならぬ。それが事業ということ優先されてきた感じがいたします。

それから、95%以上が兼業農家という農協組織がほとんどの中で、大型農家というのは我々法人を含めてですけれども、資材を買うにしても、何するにしても経営というものがおりますので少しでも安い、あるいは有利に買えるところということを見るわけです。

しかし、農協というのは弱い兼業農家を主体にしたまとまりを重点においているのではないか。もの申す大型農家というものは、非常に耳障りなうるさい存在になって、農協運営の中ではちょっと阻害されているのではないか。何も言わない兼業農家のそういったニーズだけを取り上げた、ものを申す者あるいは議論する者を排除していくような気がしてならない。そのために法人体というか大型農家がどうも農協離れをしているのではないか。そういう面では、理念というものはもう少し持って頂きたい。まあ、大型法人の方々、我々も全国の日本農業法人協会というものがあるわけですが、全国各地の会長が全てそうおっしゃっております。そういう面では私だけではないのかなという想いがございます。

それから、農協の決定的な弱点というのは独禁法というお話もあるわけですが、全国全てに範囲を決めて経済活動をやっているわけですから、競争力がないわけです。例えば、単協を選べるというシステムにしたらどうか。これは農協本来の理念から申し上げると、発足当時にはない理念だと思いま

すが、今の経済社会の中では、どうしてもそういう形をとらないと全体の危機感を感じない。米を扱っていれば良いという時代そのままの流れで全てのものに対する危機感がないという気がいたします。

それから、理事の問題です。全然農協に関係のない人が理事になっている。と言いますのは、農村においては区長をすとか自治会長をすとかいろいろな役職がありますけれども、それを終わった人が農協の理事になるという昔からのしきたりがございまして、そういう人が理事になっている。農協経営には全然関係のない人が理事になっている。

私はその農協の生産部会と言いますか、その代表という者が優先的に理事になり、農協運営の中にドブプリと入っていくべきではないかと思えます。そうしないと専従の組合長、専務、常勤がやりやすい形にしかならないのではないかという思いがします。

農協の中には若い職員、有能な人材がおります。各地域にそれぞれ優秀な方がおられると思えます。しかし、組合長というのは、たいがい年を取ってもう退職する寸前にやっているという例が多いわけです。そういう方では将来の農協、自分たちがここで生きていくという中での発展性が無いのではないか。

私どもの地域だけだとは思いますが、やはり年功序列というかそういう経営陣の体制です。やはり40代の方が組合長になりますと、20~30年農協を運営していかなければならないので、どういう具合に改革すべきかということをもっと真剣に考えるのではないかなという思いがございませぬ。

農協全体を眺めますといろんな問題点があるわけで、上手くまとまりませぬけれども、私の感じたことを申し上げて終わりたいと思えます。

今村座長：どうもありがとうございました。それでは引き続き委員の有塚さんをお願いしたいのですが、これも7分程度でお願いします。

有塚委員：資料を3頁にわたって御案内しておりますけれども、1枚目は私どもの地域の特産品の紹介ですので、2頁、3頁をもって農協の改革に向けての取組について説明します。

農業地帯の分類ですが純農村地帯に入ります。専業農家群です。資料にありますように畑作専業地帯の農協ですが、中には畜産酪農専業農家も混在しております。有機的に生産がされている地帯です。農協の役割については地域農業の振興を図り、農家経済の安定のために経営コストを下げる、そして良質安価な資材の供給をするのは当然でありまして、さらにそこで生産された農産物をいかに有利販売するかということです。

農家組合員の経済が良くなれば農協の経営も良くなる。組合員と農協の運営は、不離一体の相関関係にあるものです。販売事業ですが、お示ししておりますように専業地帯ですから、作物の種類が非常に多いんです。各作物ごとに生産者の部会が組織されております。生産者部会がいろいろな研究をしながら農協にその役割を求めております。

農協は生産者の要望に従っていろいろな役割を果たすわけです。例えば、野菜などは当然、他の農産物もその地域で生産されたものは、地産地消と言いましょうか、こういったことが原則でありまして、地域住民を含めた方々から、そこで生産されたものを味見してもらいながら、批判、好評ももらいながらやっております。

そんなことから地元産物を直売するインスタショップを設けて取り組んでいるわけですが、農業専業地帯ですから、地元だけで全てを消費することは相成りませぬ。道外の消費地へ出荷販売しております。その主な取引先は市場、量販店、外食産業などです。そこでは産地は良質なものを均一にしかも年間安定供給させることが常識です。

そこで、先程全中、全農からその役割分担についていろいろな報告があったように産地と消費地とのパイプ役で農協のコンサルタント的な役割を果たしているのが連合会組織です。市場の調査、販路の開拓、必要なロットのまとめ、それから代金回収など、その範囲は非常に多面的にわたっております。

ホクレンも生産物を大量に供給している関係から東京や大阪や全国の主要なところに支所を設置して、東京には常勤役員を派遣しながら絶えず情報収集に努めているところです。

連合会が単協に果たす役割、単協は組合員に果たす役割があるわけです。これはニーズの把握と市場性の高い品質の作物の提供に取り組むため連合会から日々入る情報に基づいて、組合員の経営に対してコンサルタント的な役割を果たすのが農協の役割です。

一体どういうことをやっているかといいますと、我々が収集したあらゆる情報を地区別の懇談会において月例的に報告しております。消費地の視察、組合員を大阪に連れて行ったり、九州まで案内したり、消費地に生産者部会自らが行って市場調査、いわゆるニーズの調査、そういったことを農協がパイプ役として果たしているのです。

それから、作物別生産者部会の活動をそれぞれやっておりますが、農閑期の狭間をみて、大学や研究所、試験所の知識を生産者部会に伝達するために、研修会などを開催しているのが農協の営農指導の大きな事業です。

最後に販売ですが、豆類、長いも、馬鈴薯など特産品は大変な物量ですので、東京、大阪に農協の支店をもち、さらに細かいニーズの把握とかアフターフォローの部分をやっております。また、連合会、市場の協力を頂きまして、長いも等は輸出産業にまでもっていくことができました。東南アジア方面に高い評価を頂いておりますけれども、これらを含め若干説明をしなければならぬところもあるわけですが、時間が時間ですから以上の様な農協の取組みを申し上げながら、御質問などで詳しく御紹介したいと思っております。以上です。

今村座長：大変申し訳ございません。後でまた御質問頂きたいと思えます。では続きまして松下さんお願いします。

松下委員：静岡県浜松市の「JAとぴあ浜松」について報告します。私どもは平成7年4月に14農協が合併し、正組合員約2万5千人、准組合員約3万6千人、職員数は1,460人となっておりますが、合併当時は1,710人おりました。これを年次別に整理しまして現在1,500人以内ということで組合員の了解を得ております。

貯金残高3月末は7,400億円ですけれども現在は7,600億円近くになっております。この7年間で約1千億円貯金が伸びております。

貸出金は2,013億円となっておりますが、現在は2,030億円ということで、7年間で5百億円伸びています。

共済保有高が3兆9,784億円ですけれども現在は4兆円を超えておりまして、香川県農協の6兆円に続いて全国第2位です。私は全共連や農協のための推進はするな、組合員、加入者のための共済をやれということで、純増管理方式をとっておりますので毎年保有高が伸びる。これは組合員の保障の充実であるということでやっています。

購買事業については概ね200億円。販売高は235億円ですが、合併当時には約310億円あったわけです。農産物価格の低迷と農業者、農地の減少によりまして2割以上減少しているのが現状です。

こういう農協でありますけれども、従来型の手法ではこれからの農協はやっていけないということで、合併の目的が管理部門の縮小でありますから、本店管理部門は職員数の10%以内ということで集約してきました。

そして役職員にコスト意識を徹底するということと事業の再構築というこ

とに取り組み、部門収支を非常に徹底しました。これはそれぞれ人件費が多く占めますので、この人件費を綿密に計算してそれぞれの部門に認識させたということでございます。

もう一つは役職員に意識改革を促さなくてはならないという問題もございます。それから組合員の協力がなくてはできませんので、じっくりと組合員と話をすることが一番大切かと思えます。

職員に対する人事管理制度について、合併前の約3年5ヶ月の間研究会をもっておりましたので、合併前から職員教育を行い、合併と同時に能力主義人事管理制度を入れております。これは相当厳しい制度になっております。ボーナス等で言いますとBクラスは100ですけどAクラスは120、Cクラスは80、Dクラスは70ですから50%の格差をつけたり昇級等においても働いた者にはそれなりのものを与えるということを徹底しておりますが、不満は出ておりません。

それから一般組合員に対するディスクロージャーの徹底ということで、毎月発行する広報誌の他、年2回総代懇談会を開催しています。

それから49カ所で各地区の組合員と常勤との話し合いを行い、そこで出てきた意見については全て本店でまとめ、即改善できるものとできないものを仕分けし、広報誌で皆さんに報告するという形を取っております。

平成7年の合併当時はガソリンスタンド7つ、生活購買店舗7つ、自動車整備工場が3つありました。ここででた赤字が2億6,600万円ありました。これをなんとかしなければならないということで、7年8年と過ぎ9年4月1日に㈱トピアサービスという協同会社を設立し、それぞれ合理化を図り、職員からパートへ切り替えるとかを各店長に責任を持たせてやってきたということでございます。

一方では店舗の廃止も行って参りました。1日5万円ずつ赤字が出る店舗を廃止するといったことに組合員の理解を得るには大変なことです。声高に反対をする人は組合の店舗を利用しておらず、やむを得ないなという人だけが利用しているということでした。家庭電化製品についても全て撤退いたしました。こういうものは地域の業者をお願いするという形で提携し、撤退するものは撤退し、絞るものは絞っていくというかたちでやってまいりました。それから肥料等の購買品ですけども、これは2年間かけて業者配送と職員配送とのコスト計算を出してみました。その結果、㈱トピアサービスが民間の運送会社に委託する完全民間委託方式にすると30%以上のコストが削減できました。

もう一方では、生産施設の統合整備ということで5つあったみかん選果場を1カ所、農機具センター10カ所を1カ所、選卵場、ライスセンターとも2カ所を1カ所、こういう統合を行う。さらには新しい施設として花き物流センターということで花の関係、トマトの選果場、柿梨の選果場、総合育苗センター等を全て一元化して管理部門の縮小を図ってきました。

農機具センターの統合に伴う対応としては土日営業とか、葬祭センターについても24時間営業、共済事故センターも24時間営業という形で整理して組合員の理解を得てきたということです。

施設は、受益者負担を原則としています。ですから、みかんの選果場をつくるときには、選果料がいくらかかるかを計算し、1つになったときの選果料と比較し、組合員に良く話し合いをさせます。そして2年、3年かかって納得のいったところをつくるといって施設整備を進めています。そして、経費については職員の人件費や償却費すべて負担してもらうということ、そして余ったものについては全部組合員に還元していくという形でやっております。

効果として、協同会社も現在は黒字化し、相当人員も減っております。も

う一つは資金管理を徹底させ、在庫管理を徹底させることができてきました。

資金についても3億円ほどの当座貸越を組んでおりますけれども一回も使わないで全て会社の中で資金繰りするような形でやっております。

販売事業につきましても徹底した合理化を図って参りました。そして部門別損益の確立ということで努めております。そんな形で今現在、経済事業はもう少し合理化していこうということで考えておりますが、こういうようなことで先程申し上げました貯金・共済が増加するというのも地域組合員の皆さん並びに地域の皆さんからの信頼の表れかなと感じているところでございます。

そして農業生産分野へ7年間で約100億円投資しました。しかしその中でもらった補助金は25億円と4分の1程度しかもらっておりません。やはり補助金だよりではなく自己資金でやっっていこうということです。

イベント等の開催ということで、2004年に浜松で国際園芸博覧会を行います。ここへとびあ浜松としては単独で5億円のパビリオンをだし、187日間出展して地域農業をPRする。私は宣伝は浪費であると思っていましたが、組合員からしっかりやれということをやれやっております。前売り券も定価2,400円を組合員に限り500円で販売しております。ということで各所から頑張っていると言われております。

結論的には地域組合員に還元するということをしていかななくてはならない。それには役職員の意識改革と組合員の理解協力を得るということが重要かと思えます。簡単ですけども以上でございます。

今村座長：どうもありがとうございました。それでは、事務局からの説明資料、公正取引委員会、全中、全農から説明ありました一連の資料についてを前半部分、若林さん以下、松下さんにいたる説明についてを後半部分としまして質問・討議いただきたいと思えます。

門傳委員：各部門に渡りますが、独禁法の問題で仮に今の農業協同組合に独禁法の網をかけた場合に、それが結果的に農家組合員にとってメリットがあるのなら、それはそれでそういう議論があってもいいのかもしれないですけども、どうもそう思えない。

独禁法を適用する云々ということではなくて、やはり問題は、農協事業の見直しを組合員中心にやって、それで結果的に「消費者の皆さんのためにもなる」という形で議論すべきだと思うんです。けれども、見せかけの数字と実体的な数字が乖離していて、シェアが高いと思ったら実はそうではないというところがありましたけれども、その辺が整理されないで、網をかければ良いとか悪いとかということでは違うような気がしますので、そういう意味であまりに独禁法、独禁法とやってしまうと、協同組合組織そのものの存在意義を否定しかねないような話にもなりかねないので、その辺の議論・運用は、ある程度しっかりと線を引いていかないと。

世界各国または日本にも農業協同組合があって、ずっと定着しているわけですから。ただそこが今十分に機能していないという反省はあるとしてもですね。

その辺を、今ちょっと確認したいなと思っております。

今村座長：はい、それではご意見として承っておきます。

どうぞ、品川さん。

品川委員：今のお話にある程度同感する部分もありますけれども、せっかくですので公正取引委員会の方にお伺いしたいのですが。

前回違反事例についてご説明頂き、今回は警告事例についてご説明頂いたんですけども、警告にとどまって違反にまで至らなかったのは何故なのか。特にその場合に、今話題の適用除外という条項が影響するのかどうかということ、そのあたりを少しお聞かせ頂きたい。

それに関連しますが、全中の方が、例えば生産調整について適用除外が外された場合を危惧されていますが、その辺についてどうお考えになられるかどうかを教えてくださいと思います。

今村座長：それでは原課長お願いします。

原調整課長：警告になった理由というのは、事例ごとに異なりまして、最初の事例は私どもがやった段階で、会を解散して名宛人がなくなった事例です。事業者団体の違反行為ですから、事業者団体が存続していないと名宛人として措置が取れませんので警告だけ行った。

あと、ただし書で、「不公正な取引方法」という形になっておりますが、現在の法体系では、一般指定で私どもが指定をして、個別の行為類型を指定して、それに該当するのかどうかという形となっておりますので、通常その行為類型にぴたりと当てはまれば違反になるわけですが、それにぴたり当てはまらないで、ただ排除とか実質制限的な、競争を阻害する行為という場合がある。その場合は通常、事業者団体であれば8条1項4号で構成事業者の機能活動を不当に制限するというので、行為とか関係ない条項があるのですが、それが適用除外となっておりますので、不公正な取引方法の個別類型にぴたりこないといった場合には競争上措置できないので、警告をするというような事例があります。

それから、調査していたら既にやめている場合とか色々な事例等々というのがケースバイケースという形となると思います。

それから生産調整の考え方ですが、生産調整といっても競争を実質的に制限すると、かなりのシェアで競争が無いとか、他に競争が無いとか、系統利用率がかなり高いというような場合に競争の実質的制限、競争をなくすという形で問題になる。

今回、全中さん全農さんのご説明と私どもの認識がちょっと違うのですが、あれぐらい他の競争がいっぱいあるというような場合に、果たして適用除外がなくなって今の事業活動ができないということになるのか疑問。独占禁止法に違反する事態が直ちに生じるので共同行為ができないという認識だろうと思うのですが、そういうような場合には、ある程度シェアが高いとか、系統利用率がある程度ないと出てこないということがあるかと思えます。そこは単に理屈というよりは実際の農協なり全農さんなり、経済連さんの現在の実態というものがどういうものなのかと、それからどのような状況になっているのか、市場においてどういう地位等がどういう形になっているのかというのを踏まえて判断すべきものではないかと考えております。

今村座長：品川さんよろしいのでしょうか。その他どなたかいらっしゃいますか。

はい、どうぞ岸委員。

岸委員：これは全中の向井地さんにお聞きした方がよろしいのでしょうか。「資料5の2」にですね、大会決議事項の実践状況が表になっておりますよね。これはホームページにも出ておまして私は大変良いことだと思っているんです。

この実践状況の評価ですが、これは系統としてどのように評価しているのか、あるいはそれを評価する体制があるかということです。

農林水産省には、評価をする課までありますよね。そして点数を付けて非常に厳しくやっているんです。あるいは、独立行政法人等も点数を付けるんですよ。それくらいのことをやっていかないと。

JAという組織は大きいですから、「決めるけどなかなか実行しない」と冷やかされますよね。そういう体制がどの程度できているのか。あるいは、来年の大会でそういうものをちゃんとお作りになるのか、どうかその辺を少しお話し頂きたいと思えます。

今村座長：向井地常務お願いします。

向井地常務：評価の仕組みですが、今のところそういった点数制のものはございません。「JA改革推進会議」という行動計画の進捗管理をする会議体をもっておりまして、これには農業者の方、あるいはマスコミの方と色々入って頂いて、そこで進捗管理してその結果を理事会に報告するという仕組みをとっておりますが、先生のおっしゃるところにつきましては、来年の農協大会に向けて検討しておりますのでそれなりの体制を組んでいきたいと考えているところで

今村座長：よろしいでしょうか。その他の意見は。

どうぞ、松崎委員。

松崎委員：「資料1」の7ページを見ますと、信用部と共済部だけで利益を出してあとは皆赤字ということですが、これは先ほど松下さんからご指摘がありましたが、実態がだいぶ分かってきたという感じでございます。

で、ちょっと先のほうへ飛びますけども、若林さんをはじめ4人の方に色々とお話し頂いて、大変これは素晴らしいことがいっぱいあるなという感じでございます。

特に松下さんの1ページにまとめたものでございますが、例えば従業員の評価の問題、それから株式会社化していくとか、そういうことをやって何年後にどうしようかと、この結果が出ていること。我々が知りたいのは、全体をそういう計画、こういうことがやりたいんだということが全国で出てくると、それに対してどうするんだろう、この計画は良いんじゃないか悪いんじゃないかということで議論ができるんですけど、そういうものが無いと議論が進まないという印象があります。

だから前から私は数字を出して下さいとお願いしたんです。ここまで出てきますと、じゃあこの分はこうしたらどうだ、あの部分はこうしたらどうだ、何年後にどうしようと。結局、数字とやること、あとはスケジュールです。

それがきちっとまとまって、それに対して我々がどうだこうだということになれば、非常に素晴らしい議論ができるんじゃないかという印象を持ちました。

今村座長：ありがとうございます。具体的なことは、松下さんにあとからもう少し補足してもらうことにしまして、ご提案として承っております。

その他何かありますでしょうか。

前半部分の資料説明に係るところに関しては特にございませんか。

どうぞ、松崎委員。

松崎委員：金融についてですが、今一般の銀行は不良債権というのが非常に問題となっておりますけど、その点は（農協は）どのようになっているのかをご説明をいただきたい。

今村座長：不良債権の概況ですね。これは金融調整課長お願いします。

金融調整課長：この研究会は、どちらかといいますと経済事業中心にやってきておりますので、これまであまり資料をお出ししておりませんが、信用事業の関係でいいますと当然農協系統もそれなりに不良債権を持っているわけです。農協の場合ですと、末端の貯金量が73兆5000億円ということで、全国の総貯金量の7%程度を占めております。

それなりに大規模な金融事業をやっておりまして、先ほどの資料にもございましたが、農協の経営を見ましても経済事業での赤字部分を信用事業・共済事業の収益で埋めているという構造になるわけです。従いまして、この信用事業のところ健全に収益を上げる状態になっておりませんと農協の経営が成り立たない。従って、農家の経営支援もできないわけです。そういう意味で、この農協の信用事業をきちんとすることが非常に重要なポイントであります。これにつきましては、昨年「JAバンク法」という法律も作りまして、全国で1032の総合農協がございまして、ここがばらばらに信用事業をや

っていたのでは失敗をして経営が破綻するところが出てしまいます。とくにバブル経済が崩壊しましてからは、各地で大きい農協ではありませんが、特に信用組合的な融資です。農家に貸して破綻ということはほとんどなくて、ゴルフ場に貸したとか、あるいは有価証券で失敗したとかいう形の破綻がほとんどです。こういうことがバブル経済の崩壊後は相当出てきているのが現実でございます。

今年の4月からペイオフの解禁になっておりますから、これに向けて、昨年には法律制度も作り、ばらばらで信用事業をやるのではなく、農林中金、県段階の県信連というこの全国団体と県団体の力も総動員して問題のあるところは早めに発見し、改善の手当を講じてしまうという法律制度を作っております。

具体的には、農林中金が中心となって、行政の基準は自己資本比率の4%でございますが、自主ルールの中では自己資本比率の8%を基準としております。自主的な措置ですから、これからもっと上げていくこともあり得ると思っておりますが、とりあえずは8%の自己資本比率を基準にして、これを下回っているところ、あるいは8%を超えていても経営体制に問題があるところをチェックし、早めに改善してしまおうということをやっております。

その結果、昨年までは4%を割っている農協の数が全国で30ありましたが、これが今年の4月まで（ペイオフの部分解禁まで）に全力を挙げて処理をするということを行政も系統も連携してやってきておまして、今年の3月末では、4%を割っているというところは一つもないという状態になっております。

不良債権の方はこれは無いわけではございませんで、農協と信連と農林中金を合わせますと、2兆6000億円くらいでございます。しかし、全体の資産に占める不良債権の比率ということになりますと、これは銀行、信金、信組に比べて相当比率は低いです。といいますのは、やはり貸すところが少なかった。まあ、これが良いことか悪いことかはありますが、結果としてはそれが傷を大きくしなかったということでございまして、貸すところが少ない分、不良債権の傷は浅いという状況です。

それから、不良債権で査定されたものにつきましては、引当金は、むしろ銀行よりも多めに積んであるのも実態でございます。

この信用事業は、これからも注意をしてやっていきませんととんでもないことになりますので、これからも相当な注意を払いながら行政と農林中金をはじめ系統とも連携を取りながらやって参りますが、この4月以降の動向でいきますと、第二地銀、信金、信組は貯金量が落ちております。

ところが農協の場合には、4月以降もだいたい前の年に比べると1%程度増えているという状況でございまして、総じて言えば、まだ個々には色々問題はありますが、農協金融は非常に安定した状況にあるということでございます。

これからも注意をしながらやって参ります。

今村座長：よろしいでしょうか。

前半部分で特にないようでしたら、後半の若林さん、福島さん、それから有塚さん、松下さんの報告には7分間に制限して申し訳なかったんですけども、まだお聞きしたいことが多々あると思いますから、また、報告された方もしゃべり足りなかったところや質問をどうぞ述べて頂きたいと思います。どなたかいかがでしょうか。

どうぞ、岸委員。

岸委員：若林さんにお聞きしたいのですが、若林さんのおっしゃってることはそのとおりだと思うのですが、これは一般論としてそうでしょうか。JA山形おきたまの場合でそうかどうか。

それからもう一点、若林さんは今理事ではないですよ。若林さんが仮に「理事に出るよ」と言ったら受け入れられますかね。門傳さんでももちろん良いのですがどうですか。青年部の人「俺が理事に立つよ」といった場合に、それなら是非盛り立ててやろうという雰囲気があるのか無いのか、一般論としてどうなのか、あるいはJ A山形おきたまの場合ではどうなのかということをお話しして頂ければと思います。

若林参考人：今日言った意見は、基本的にJ A山形おきたまと我々組合員という感覚で結構です。J A山形おきたまも、とびあ浜松さんのように物流に株式会社を入れましたし、総合農協としては優秀な農協だと思います。それでも、そのように集約化すればするほど組合員とJ Aの間が広がってくると、逆に考えればそういうことをご理解頂きたい思います。

理事の話ですが、基本的に理事に出る考え方が総代からの互選というような形になりますけども、やはり地域割りです。ですから青年部が手を挙げてその地域で認められないと出れないというのが今のシステムです。

だから今、経営管理委員会検討会で、理事の枠を外して、考え方が常勤理事プラス何名で理事会を形成して、いままで3、40名いた理事プラス組織代表者で経営管理委員会になるというシステム作りをやっている最中です。

ただ、現実には質問にあったような形は、やっぱり地域代表というような形で青年部はよっぽどじゃないと年功序列に押し切られるというような形が現状かと思います。

今村座長：どうぞ岸委員。

岸委員：もう一点ですが、これは若林さんと福島さんのお二人に伺いたいのですが、系統で物を買おうと高くつくということを若林さんもおっしゃってますけど、何故かというふうにお二人はご覧になっておりますか。つまり、例えば手数料なんか見ますと、そんなに高く取ってるわけではないんですよ。それなのに何故高いのかということをごどのように見ていらっしゃるのかを教えてください。

若林参考人：一般的に高いという話で、J A山形おきたまの場合は物流も整理しましたので、肥料・農薬は威張れるほど安くなりました。ただ、農機については全然安くない。エサについても全然良くならない。和牛やってますのでエサの話をしみますと、北日本飼料が今度株式会社になりましたが、これからどうなるか分かりません。

これは後で門傳会長に聞いた方が良いかもしれませんが、私が青年部の頃に全農と意見交換をしたときに、全農の職員には地元でモノが商社より高いんだという認識は無く、「全農が一番安い」と言い切られたことを思い出しておりますので、その辺からもう少しメスを入れて頂きたいというのが私の考えです。

今村座長：どうぞ福島さん。

福島参考人：農協の資材は高いということですけど、これはやはり農協の利益をどれだけ出そうと考えているかという問題だろうと思います。

仕入れをどういう形で全農あるいは（今までであると）経済連、農協という形であったわけですけども、その中で手数料をどれくらい入れるのかということに係ってるんじゃないかと思います。

もとは、やはり大量に仕入れているはずですから安いはず。しかし、末端へ来てみると、農業資材を売っているというところに行ってみますと、予約価格よりも安いといった実態があるわけです。私も、そこが何故かというのは分かりませんが、そういうことが多々あるということは事実であります。

これはやはり、私もここで述べましたように、「農家を育てるのか」「農協を肥大させていくのか」ということになるのではないかと思います。これ

はその地域の農協の理念と農協経営との接点だろうと思います。

岸 委 員 : 全農の田林さんはどう見てらっしゃるのですか。そんなこと言われてしまうというのは何だろうか。私も農協とお付き合いしていてそのところが分からないんですよ。

今 村 座 長 : 田林理事長。

田林理事長 : そう負けてはいないと思っているんですけどね。例えばここに書いてあるホームセンターですが、私ども定点観測を毎年全国で70店から80店やっております。全部安値の農薬・肥料を中心に調べておりますけれども、品目と価格と数量をどれくらい置いてあるのか、その中でデータとして出てきているのは、置いてある品目の半分は確かに向こうが安い。しかし半分は農協が負けてない。こういう何年かに渡る各都市の事例がそのようににデータとして出ている。

負ける品目は、毎回同じ品目です。これは稲作に使う品目ではなくて、園芸用の殺虫剤が多いです。これはやはり、稲作の農薬より付加価値が高いということで、業者のハンドリングが非常に良いんじゃないかなという気がします。

それから、「そもそも全農の仕入れが高いんじゃないか」ということについて、そうは負けてないと思います。なのに、農協・農家に行ったら非常に批判が出てくるということについて、なんと言いますか競争なんだろうと思います。途中の段階での価格競争が非常に激しい。誰がいくらで仕入れているってことが分からないものですから、判定のしょうが無いんです。

例が違ってますが、ガソリンは仕入れ価格の基準みたいなものが明確に出るわけです。それはどういうことかと言いますと、日本経済新聞に「業者転売価格」というのが出ます。これは、元売りメーカーさんの価格、この価格は特約店に渡している価格あるいは我々が買う価格です。これより低いものですから、特約店は市場からそれを買うという形をとります。それが元売りにとっては自分のところの数量が減るから嫌だと、従って業転ものっていうものについて、元売りは自分で買ってしまふ。そうすると業転ものの数量が少なくなるから市場に対する影響がなくなる。

その業転価格が日本経済新聞で83～4円だと思います。ところが、現場で出てくる1リットル当たりのガソリンの価格が94～5円です。元売りと小売りでSSと配送運賃と利益を10円の中でやるということ。だから仕入れの問題とちょっと違うんじゃないかと。

どういう風になっているのかということ、やはり途中の競争が非常に激しくて、例えばSSが倒産するだとかあるいは農薬や肥料の業者が倒産するだとか、そういうようなことが当然考えられてですね、途中の段階ではメーカーや問屋がそういう小売店を支えるという行為も私はあるだろうと思いますし、小売価格については流通経費、これは手数料ですね。全農、経済連、農協、小売りまでに至る手数料、例えば労賃ひとつとっても系統側の方が高いということは間違いありませんから、そういうことも負けてる一つの理由になるだろうと思います。

まあ、仕入れではそんなに負けてない。ただし、競争の結果、メーカーから業者が、例えば「今年の決算は赤字になるからちょっとくれよ」というようなことを、全農あたりは優越的な地位の濫用も含めてなかなかできないので、現場でそういう状況が出ているだろうと。しかし、基本的にはそんなに負けていない。水稻はほとんど負けてない。まあ園芸で少しやられているかなという感じです。

今 村 座 長 : 小島さん。全農の改革委員会の委員長を務められているので、まあ、差し障りなければ、その良くするためのご提案がちょうど議論になっておりますので何かございましたらどうぞ。

小島委員：個別の問題と一般化した問題が非常に錯綜しておりまして、言っておられることはそれぞれ皆ごもっともなんですけれども、分かりにくい点も非常にあります。

例えば、農協の活動というのは「営農を中心にやるべきだ」とおっしゃる方もありますし、「営農指導なんかできないよ。今の農協の技術員なんてのはその水準からすれば当てにならないよ」とおっしゃる方も両方ともそうだと思います。それから、負けてる負けてないという問題も、これは色々理由があるだろうと思います。

先ほど田林さんがおっしゃられたような理由もあると思いますけれども、例えば、私が農業賞の審査で各地に行ってみますと、例えば園芸作物などについての肥料とか農薬というのは、高くても農協から買うんですよ。何故高くても買うかという、農協は花だとか野菜の出荷に対して非常に安い口銭しか取ってないからなんです。1%位しか。だから、「そんなに安く我々の作物を出してくれてるんだ」「手数料から考えると非常にたくさんかかっているのに農協はもうけてない」という場合に農協から、高くても買ってやろうとなるわけです。これは自然の条理ですから、そういうことはある。これは北海道の当別町でもそういう話を聞きました。あるいは、秋田の十文字でもそういう話を聞きました。そういうことが色々あるわけですから、全般をそれで押しちゃいけないということ。

それから、肥料の問題もですが、これは田林さんはどうお考えになるか分かりませんが、肥料の価格というのは20数年前までというのは、やはり国内は非常に高く買わせてたわけですよ。輸出の硫酸を安くするために国内は高く買ってたわけですよ。輸出硫酸を確保するために国内の農家は高い硫酸を買わされてたということがずっと続いてきたわけです。しかも、米価がそれを前提として決められているから、「高くても当たり前」ということで農家の方も受け取っていたわけです。

こういう歴史的な背景というのも肥料などの価格形成の場にあったのだと、そういうことも考えてみませんか、一概に各地の農協が、これはこういうファンクションならいけるとか、あるいはこれは駄目だからということで、一つなり二つの例で全部を通すことは非常に難しい。

確かにそういう事業経営っていうのは松崎さんが言われたとおり、これからの経営としてやっていかなければいけないのは良く分かるわけなんですけれども、基本は今の農協なりこれからの農協がどういうところを中心にしてやっていくのかっていうのは（その地域ごとに）非常に違ってくると思うんですよ。でまた、それが違ってこないと地域ごとに対応できない。それから対応できるような形での目標なり理想ってやつを全農なり全中がどういうふうに掲げていくということがこれから一番大きな問題になるんだろうと思っております。

まだ私の方の委員会も結論を出しておりませんが、問題意識としてはそういうことでございます。

今村座長：ありがとうございました。

どうぞ松崎さん。

松崎委員：今の問題なんですけれども、現場が大変危機感を持っていると言いますか、大型の農家が離れていくとか、農協から買うと高いとかっていうことですね。それから、田林さんの方は「半分は勝っている」とか、「労賃が高いからしょうがないんだ」というお話でしたが、やはりこれは企業のそういうことに対する感覚を入れなければいけない。

もし企業であれば、「半分も高いんだ。あとはどうしたら下がるんだろう」ということを必死になってやっていくと思うんですよ。それから、労賃が高ければ、働く人には高く、働かない人には低くするといった方法もあります

し、色んな方法でやっていけると思うんです。

それから先ほど若林さんからお話ありましたけれど、「大量に買ってるから安いはずだ」というのもこれはまた落とし穴なんですよ。必ずしもそうじゃなくて、少し買ったほうが安い場合もいっぱいあるんです。というのは、何十億と買っているのを1%引くと大変なんですよ。ところがどうしても売り上げを上げたいときに、何十万円とか何百万円だと半値にしたって自分の販売費で出せちゃうとか色んなことがありますから、多いから安く買えているということはないんで、本当にそうなんだろうかということをもっともって突っ込んでいかなければいけないんじゃないかなという印象を持ちました。

やはりその場合の一番のポイントは「競争」ということだと思えます。やはりこういうことで農家を保護しているんだから良いんだという感覚をここで一回変えないと、なかなか議論が噛み合わないんじゃないかという感じがいたします。

有 塚 委 員：先程時間切れになりましたので、今の議論のところに補足させて頂きたいと思えます。

御存知のように、日本中どこでも、私どもの過疎地帯でも、熾烈な経済競争が行われております。私は当然だと思っております。ただ一つ理解して欲しいところは競争の原理が働かないところがあります。牛の餌を運んで行くと2時間かかるところがある。そういったところも農業が展開されている訳であります。流通コストがかかるから、そこに住んでる農業者は切り捨てたということは農協は出来ない訳です。餌を運ばなければいけない。

それから、そこに住んでいる農家組合員の生活を支えなければいけない。先程、農協経営状況の中で、購買部が赤字が多いと言う分析をされたけれども、赤字になるうとなるまいと、そこで農業が展開されている以上、油揚げ一丁、こんにゃく一丁、その生活を支えなければいけないのが農協であります。油も当然であります。また、医療の問題もあります。従いまして、医療の問題、それらを含めまして、採算が合う、合わないは別にしまして、中山間地含めた農業を支えて、日本の国土に寄与しているのも、農協経営の一端だと言うことも御理解頂きたい。

鈴 木 委 員：先程は系統の川西さんや、とぴあさんからのこういう努力をされておるといふ事例の発表がございました。それから、一方、三重の福島さんや山形の若林さんから、農協を離れる様な話があった。これは確かに地域が違っておりますから、いわゆる地域差の問題で、問題意識がそういう風に生まれてきている場合があるかと思えます。ただこれから若い人達が、マインド的には一つの組織から離れて、活躍したいということは何の業界でもあると思う。

そこで、若林さんや、福島さんにお伺いしたいのですが、たとえば、有利販売という場合に、価格を実現するのに、自分たちの手で意志を反映させることが出来ないから、組織には頼らないということがあるのか。

それから公取さんの話の中に、生産調整、競争力、有利販売、非常にそれぞれ、矛盾した問題をはらむ場合がある。有利販売というのは、再生産につながる一番大切なことと考えているのか、その点、今の皆さんの地域で、販売委託した場合どうも不満足なんだと言うことで、御不満があるのか。

それから、もう一つは大型農家の農協離れというのは、それは購買事業関係で不満が多いのか、販売事業関係に御不満が多くて離れていくのか。そこらは、どんなところでしょうか。

今 村 座 長：どうも、それではお願いしますが、ちょっとその前に、お二方を農協批判、反対派をということで、私どもが選んだ訳ではなくて、若林さんは、元農協青年部の代表、確固たる考えの方で、福島さんの方は、日本農業法人協会の代表の形でお願いした次第でございます。

鈴木委員：そういう意味ではなくて、本当のマインドとして、これから農協さんを変えるにしても、いろんな方の意見をお聞きするのが大事だという意味でございます。

今村座長：それはもちろんわかった上で、ちょっとだけ言い訳をして。じゃあどうぞ若林さん。

若林委員：私もそれをすごく心配しております。私は、肥料農薬も全て、9割以上JAを利用しております。販売物も全てJAです。一部米については、農協の職員さんとか、個人で売っているところもありますが、ほとんどJAだということで、だから、逆に批判が出来るんだと御理解頂きたいし、肥料農薬については、グループで500万以上の買い方をするから15%以上引いてもらっているとか、全てが全て悪いと言っているわけでないの御理解頂きたい。

ただ、私のところは純然たる稲作単一地帯なので、JAのシェアは8、9割くらいいっている。単純な言い方をすれば、たとえば、米が表示で1万6千円だとすれば、自分の手元にはいるのが、2千6百円くらい経費が取られるが、そのくらい低く手取りが入る。米を商社が買うと、それより千円高く買って行く。そんなところで、農家が米の場合は離れる場合が多い。生産調整がずっと続いているから、うっぶんがたまっていて、農協にばかり協力していられないというのがある。畑作をやっている方、園芸をやっている方に、直接市場に持って行く農家が多くて、JAを通さない農家が出てきています。そういう意味なのでよろしく願います。

今村座長：じゃ、福島さんよろしく。

福島委員：私ども所属している農協と、全国的な農協の考え方では、若干違いがあると思いますが、共通点もあると思います。

私ども農協では、昔は、相当野菜の生産地があったが、いつの間にか全然無くなってしまった。これは、何が原因だろうか。売り先、農家が全部農協に頼っている。農家の顔が売り先には見えてこない。農協はやはり、当時中央卸売市場へ出荷して、手数料で、運営している。その先が見えない。価値観というか、自分たちがどういう作り方をして、どう販売して行かなくてはならないと言うことを、全て農協におまかせだった。それがうまくいかなくなって、無くなってきた。どこに責任があるかと言ったら、農家にも責任がある。

イズミ農園の梅津社長は、自分で販売する能力を持っている。だんだん大きくなって、仲間がだんだん増えていって、自分たちの力で、ピーアールしながらやっていける。これは農協とどう違うんだという問題になってくる。価格が安いとかの問題ではなくて、農協の販売、いわゆるマーケティングが非常に欠けていったという思いがいたします。

日本で農業をする場合に、今資材の問題があるけれど、肥料あるいは農薬をいかに売ろうかというのが全農の考え方だが、世界の動きというのは、無農薬であり、有機栽培である。そういう中で、目先、有機肥料を作っていくのは各農協組織が全国にくまなくあるわけだから、これは運動として、各農協の一つぐらいは、有機肥料を造る工場が、いまは環境問題などがあるわけだから、考え方としてそういうものを作っていかなければならないだろう。しかし、それをやるのは、経費がかかって赤字になるだろうと言う考え方になっている。これは系統として日本の農業を支えていく中でいかなものだろう。そこが赤字であっても、将来国民の皆様が理解され、それがよい商品として出ていけば理解されて、少し高くてもいけるのではないかと。

そういうものを精神的に、農協の組織は考えていかなければならない。全中とか全農のトップの方から資料を出せば、全国に反映していく形を、運動体として取っていかなければならないだろう。高い安いだけの問題ではなく、

これは作者が、いかに売っていくかということが問題。これは農家にも責任がある。それをまとめた系統にも責任がある。営農と言っても、先ほど小島先生が、おっしゃられたように、営農指導はしてもらわなくても良いと、これは技術的な問題でして、自分でできなければ、優秀な方をつれてきたらいいわけで、営農指導をするという基本的な理念を持っていないと、そこから撤退してしまつては、農協の存在意義がないのではないのではないかという思いでございます。

今村座長：ありがとうございました。その他いかがですか。どうぞ、梅津さん。

梅津委員：お二人、若林さんと福島さんにお伺いしたい。地域に帰って、たとえば、5千万くらい赤字を出した100億の企業のバランスシートと、2、3億利益を出している企業のバランスシートを理事さんに見せて、どちらが赤字の会社か、まあが付いてるか付いてないかからわかるが、そういうものをかくしたときに、そういうバランスシートを見せたときに、どのくらいの理事さんが判定できますか。

僕がいつも言っているのは理事は経営者。自分のところのバランスシートを見られないような理事が、「俺、理事」と言ってくるなど言っている。有塚さんにも、松下さんにも言うけど、組合長としておたくの理事はどのくらいの経理感覚持っているのか。こういう試験をやったこと無いと思う、1回やってみると良いと思う。惨憺たる結果が出てくると思う。ほんとにそういう感覚は無い。

理事全員が、そういう感覚を持たなければ、最低限でしょ、経営者として。そういう感覚を持つような理事達が地域から出てこなければ、農協改革なんかあり得ない。その辺をお二人が外から見たときに、地域で順繰りにおっさんが出てくるような体質で良いのか、悪いのかというのが、1番問題だと思っている。

今村座長：半分問いかけています。答えにくいですよ。いや答えられるけれども、じゃあ答えてみてください。

若林委員：大変良い質問を頂きましたが、先程申し上げた経営管理委員会を準備しているというのは、そのとおりでございます。地元に戻ると、統合農協で、だいぶ大きいものだから、分からないところもあるんですが、農家終わったじいさん方が、経営なんか出来るのと言う話をして、「そんな理事いらない」と言って来た本人ですので、その辺は同調しますが、地域がまだそういう状態になっていないので、農協自体、経営管理委員会とか、我々の理事というのは、農政の意見を反映してくれる理事が必要である。経営は理事というような専門家を置いて経営すべきだというような意見となって動いておりますが、まだ形にはなっておりません。

今村座長：じゃ、福島さん。

福島委員：昔の農協と今とは大きさが違う。昔は、各町村単位で小さな農協で、合併をして、大型の農協が全国にある。われわれ法人としての経営をやっている。バランスシートを見られないというのは、経営の資格がないわけでありませう。

我々の農協ではあまりひらけていない。皆に開示されていない。ある一定の方がそれをぐっと握っている。他の選任された理事が全然分からない。現実農協の運営は良い良いと言いながらも、現実的には、どうなっているかさっぱりわからないというのが現状。その中で、昔からの農協の、イメージを引きずっているのが、地域には絶対必要。

理事の選任についても、先程述べたが、農業をやっている者、組合員ですから、兼業農家の方も組合員ですから、主は、営農という面から言えば、農業経営をやっている者が、そこに参画をして、ちゃんとした理解のできる者が理事としていくべきだ。理事会で、ここはどうかという、質問ができ、あるいはそれを変えていくことができる能力がある者でないと、JRで勤め

ていた人が、その地区の代表となって、理事となっていくとかあるわけですから。

システム的には理事がやるわけですから、どこでも同じだと思う。大きくなって、経営という面、これをきちっとができていないというのが現状だと思います。地域の中には、素晴らしい経営者がいて、やっているところもあると思うが、一般的には全国の8割ぐらいはそういうシステムでいるような感じを受ける。私は、全国の法人協会の代表の皆さんといろいろ話はしますが、そういう感じは受けます。

今村座長：ありがとうございました。時間もだいぶきましたが、じゃ、和田さん。

和田委員：先ほど福島さんから発言がありましたが、農協のあり方についてという中で、肥料・飼料が高いとか安いとか、生産されたものがどうやって高く売れるとかだけでなく、営農指導の中でも質の問題が入らないのか、全然入る余地がない議論が重ねられているので、その辺がどうなのかなと思っていたら、まさにそのところの発言があったものですから、そういう視点が入っていかなければいけないのではないかと。

米政策の検討がありますが、環境保全型農業、あるいは有機農業というものを農政の中でどうやって入れていくか、もう一つは、畜産との連携ですね。その辺のところは目指していかなければいけないのは間違いのないですから、文言としてなんとか入るような状況にはなっていますが、けして高いとか安いとか経営の面だけではなくて、その辺のところを是非視点として持つていく必要があると強く感じております。福島さんから御発言がありまして、ほっとした次第です。

今村座長：ありがとうございました。大事な点なので、記憶にとどめましょう。じゃ、門傳さん。

門傳委員：先程からの役員の話ですが、常勤理事と非常勤理事の現実の格差ですね。下手をするとバランスシートが見れる人は、よくよく精査したら、正直恐くて理事にならないのではないかと思う。なおかつ農協の場合、理事の無限責任ですよ。合併して大規模になって無限責任で、余程意志の固い人でないと、結果、合併して有能な人材を登用することの妨げになってやしないかと若干気になる。

かつて、青年部のOBが終わって理事になって常勤になって組合長になって、今、活躍されている方が沢山おられるけれども、切れちゃっている。結果的に構成しているのは、組合員ですから、組合員の責任が当然ある訳ですけども、システムとしてこれだけ合併してくると、有塚組合長さんとか松下組合長さんみたいなところだったら良いかもしれないが、現実そうでないところが多い。

それからすると、一つの手段として経営管理委員会とかいう手もあるが、その辺も制度の主旨がきちんと分かるような形でいかないと、構成するのは組合員ですから、ギャップがあるような気がしますので、無限責任だからとか、じゃあ有限にすればいいとか、そうではないが、それが引っかかっていて、農協の理事になるのだったら、町会議員になった方がいいぞという話があって、そちらへ流れてしまうという笑えない現実がたくさんある。じゃあほんとに、人材を育成する、人を育てるという面でどうなのかという気が正直しております。

金融調整課長：今、農協の無限責任という話が出ましたが、話が誤解を生みますとまずいので、正確に御理解頂きたいと思います。

株式会社でも、農協でもそうですが、出資をしている人、株式会社の株主、農協の出資者組合員ですね、この出資者は当然有限責任ですね。

それから、役員の実任がどうかと言えば、会社でもその人の故意過失をもって会社に損害を及ぼした場合には、その金額は全て責任を負う必要がある、

これは限度は無いです。その人の責任で、1億円の被害を与えたら1億円になりますよね。

で、農協の場合何が問題かと、無限責任と言われているのは、民事的に法的な裁判で争って、これだけの責任がありますよと確定しなくても、役員をやっていたんだから、道義的に金を出せと言われることがあるという問題で、法的な話ではないということだけ御理解頂きたい。

今村座長：じゃあ、女性部の峰島さんいかがでしょう。

峰島委員：女性部の中から理事が誕生しております。先日、理事研修をやりまして、女性が理事になった場合の学習をしております。責任が伴うということは、これは基本ですので、論じるところではないと思っております。

安心・安全、無農薬、低農薬ということを目指しておりますので、農薬という問題を組織を一つにして取り組んでまいりたい。今、ぼかしとか、いろいろと研究をしております。地域に私たちの組織力で何かそういった大きな工場を造るとか、廃油を使った油の工場を造るとか、そういう方向に考えが進んでおります。

J Aの体質改善ということは非常に私も感じております。女性が理事会に入ったため、非常にまじめに理事会が行われてきているようです。私たちが、責任と同等の立場でJ Aを良くしていこうという意気込みで取り組んでおります。今後ともよろしく願います。

今村座長：ありがとうございました。まだ御発言がない牛尾さん、全体を通して御提言がありましたら。

牛尾委員：今日、若林さん、福島さんから伺った話ですが、私は東北地域の農政懇談会の委員をやっているのですが、様々なヒヤリングでまさに農協の問題として、同じことが出てきています。ですからやはりお二人のおっしゃったことは、農協のあり方の本質なのかなあと理解させていただきました。

1つ私の体験を申し上げますと、宮城県で、宮城米が売れなくて困っているのですが、その中で、県の方から補助金を出して、どうやって宮城米を拡販しようかという話になって、J Aの関係の方と流通の方が委員会を作って一緒に話し合いをしたら、2回目からJ Aの方が出て来なくなってしまったんです。なぜかという、流通、小売りからかなりJ Aのやり方に対して注文が付いたんです。同席しないということ自体、J Aの組織が開かれていないということも福島さんがおっしゃいましたよね、農協自体のあり方自体が、自らを制約する形になってきている。その部分を農協関係の方は、考えて頂きたいということも付け加えさせて頂きたい。

今村座長：小林さん、今日は御発言がないようですが。一言。

小林委員：非常に貴重な御意見拝聴させていただきました。勉強になりました。

農協の理事の選考で、一言申し上げさせていただきますと、総会で、女性部の方の意見がありました。農業委員さんも町会議員さんも、女性が参画の時代だ、日本国中女性参画の時代だということが根拠にございまして、「組合長どう考える」という意見が出ました。

私は今会長になりましたが、地元が1万1千人くらいの組合長でございまして、答えざるをえない。「皆さん1つ間違えないでください。農業委員は議決するところなんです。町会議員も町長が出した案を審議して議決するところなんです。行政上の手続きだけなんです。ところが、農協は、総会で選ばれますと、委任行為なんです。委任行為というのは、自動的に、善管注意義務というのがくっついている。従って、もし理事として、過失があったときには、損害賠償の責めを負わざるを得ないです。町長さんは失政があったら、辞めればそれで終わりなんです。極端に言えばそうでしょ。知事さんで損害賠償の責めを負って、自分の家売ったなんて1人もないんですよ。組合長さんは家に帰って首つった人いっぱいいる。なぜかという、立法の根

抛が違う。何となく一緒に考えている。これは十分気を付けて下さい」と。「私は、財産はないが、いつでも家族を連れて、橋の下へ寝なきゃならんかなと思いつつながら、毎日の仕事を組合長としての過失がないように、過失責任がなければ損害賠償の責めは負いません。そう言うことで、女性の方がムードで理事におなりになるというのは、いかがなものかと思う。地域の信頼を得て、しかも、総会で選任されて、委任行為だとわきまえて就任されることが大切です。そういう部分をもう少し、農村の地域社会で勉強しながらがんばりましょうよ」という答を致しましたら、「ありがとうございました、組合長さん、大変失礼なことを申し上げた、私どもまだまだ勉強不足です」といってその話は終わりました。

私は県中の会長もやっておりますけれども、女性の参画時代だ、今度は女性の理事だと簡単に言うな、それはそれで正しいことだけれども、それなりの責任がくっついて回る。もしたとえて言うと、損害賠償の責めを理事が負うときには、家に帰って夫婦別れになっちゃ困る。そのくらい、民法上の委任行為、総会で選任されたということは重いんだ。知事さんは辞めりゃ終わりだ。こういうことをお話しいたしました。感想でございます。

今村座長：ありがとうございました。どうぞ。

経営・組織対策室長：今、小林委員から損害賠償責任がかかるということで、女性の理事への進出はよく考えて頂きたいということでしたが、今の株式会社等の流れは、社外取締役を選任するという方向になっております。

その会社の経営自体にそんなに詳しい訳ではないけれども、一般的な常識的な判断から見て会社が間違った方向に行っているような場合は、チェックをしようとする立場での取締役を選任していこうという方向になっておまして、そのための手段として、賠償責任につきましても、報酬の一定年度額、二年分とか、四年分とか限度額を総会で議決すれば、限定できるという規定が商法では入っています。この規定については、農協法も商法改正に合わせて、同じ様な規定が入っております。

あともう一つは、会社の取締役の方が入っております損害賠償責任保険という保険がありまして、損害賠償請求があった場合に備えることもできるようになっておまして、農協の執行体制については単に損害賠償責任が大きいということだけを強調されるよりは、経営の健全性をどうやったら図れるかということをお考えた方がよいかと思っております。

今村座長：岸さん。

岸委員：率直に言いまして、今の会長のご意見は相当問題ですよ。全中はどう考えてるんですか。全中も同じ意見ですか？つまり女性はあまり出てくるなんて言ってるんですよ。会長ちょっとそれは問題発言ですよ。その発言は。

今村座長：じゃ、向井地常務。

向井地常務：小林副会長からの御発言は、実態論として、いろんな小委員会でも全中の中では、農協の組合長クラスから出ることではあるんです。

一方、山口室長からお話がありましたように、法的な手当もありますので、そういう面では、全中としては、前向きに女性の登用をうたっておりますし、今度の第23回JA大会、来年ありますので、きちっとうたっていきたくて考えています。

今村座長：よろしいですか。副会長。

小林委員：女性参画を決してダメだよと言っているわけではないです。地方へ行きますと、何となくということではダメだよ、良くお互いに勉強して、やることに責任を持とう、お互いに勉強した中でやろうと言っているわけでありまして、現に私のところ、女性の方がだいぶ参画してきておりますから、けして、そういうことではございません。

それからもう一つ、損害保険の問題もありまして、救済規定がある、損害

賠償というのは、本来的に、理事会でよく言うが、組合長だから払えよと言っても、払いませんよ、私の過失をちゃんと立証しろとそういう場合には払うよ。これは理屈ですから、きちっとしておかなければいけませんから、そういう主旨で、申し上げたということです。

是非誤解の無いように、女性登用、参画の時代ですから、今時そんなこと言うと、安心・安全の食料に対して矢を向けるのと同じになりますから、これは袋だたきになります。

地方に行けばそうなんです。地方では、農業委員さんも何となく農協の理事と同じになっているから十分その辺を見極めながら、がんばりましょう。この点私は間違っていないとそんな風に思います。誤解をさせるようなことを申し上げてすみませんでした。どうぞ一つ誤解を取り除いていただきたいと思います。

今村座長：ありがとうございました。今日10分ほど延長したんですが、いかがですか、特に御発言ありましたら。

それでは今日はこれで終わりたいと思います。本当に時間の制約がございまして残念でした。ただし、報告その他が盛りだくさん過ぎて、だんだん熱気をおびて参りましたので、次回更に深めていきたいと考えています。最後に事務局から御通知がございまして。

協同組織課長：次回、第4回めの日程について、前回お話ししましたように12月16日月曜日の午後1時半からということをお願いいたします。

次回につきましても、農業関係者、組合関係者等からのヒアリングを予定しておりますのでよろしくお願いいたします。

その次の第5回めにつきましては、1月の中下旬を予定しておりますが、日程等についてはまたご相談させて頂きたいと思います。

今村座長：今日は本当に短い時間の中でしたが、活発な御議論ありがとうございました。次回もよろしくお願いいたします。12月16日月曜日でございます。

ありがとうございました。