

第2回農協系統の事業・組織に関する検討会議事要旨

1. 時 間： 平成12年5月9日(火) 10:00~12:00

2. 場 所： 農林水産省3階第1特別会議室

3. 出席者： 委 員

岩原 紳作	東京大学大学院法学政治学研究科教授
奥村 一則	富山県・農事組合法人サカタニ農産代表理事
岸 康彦	愛媛大学農学部教授
後藤 康夫	農林水産長期金融協会会長
佐藤 晴登	J A山形おきたま代表理事組合長
佐藤三千男	読売新聞論説委員
生源寺真一	東京大学大学院農学生命科学研究科教授
森本 一仁	熊本県・農業者
山田 俊男	全国農業協同組合中央会専務理事
和田 正江	主婦連合会会長

専門委員

篠塚 勝夫	全国農業協同組合中央会常務理事
堀 喬	全国農業協同組合連合会専務理事

農林水産省

経済局長、審議官、金融課長、農業協同組合課長、組織対策室長

4. 議 題： 農協系統の経済事業等について

5. 議事内容

事務局より農協系統の経済事業の現状と課題について説明を行った後、自由討議に入った。

委員等からの主な意見・質問

- これまでの農協は、組合員の善意の利用で成り立ってきている。自分の農協だということで少々高くても善意で買っている。
農家にとっての農協の存在意義について、自分なりに考えてみたがなかなか答がみつからない。
- 農協職員の能力が低いのも、組合員の善意により努力しなくても利用してもらえるから努力をしていないということだと思われる。
- 一般の経済情勢が厳しくなっていることに役職員が全く気付いていない。
組合長や理事を名誉職と思っている。10月のJA大会に向けて農協が存在しないと本当に農家が困ると思えるような農協にすべく改革を行っていかねばならない。
- 農協が農業や地域に対してどういう役割を果たしていくのかよく考える必要がある。担い手農家は自立しようといろいろと努力している。農協は農村地域全体をどうやって向上させていくかということを考えて努力していくことが大切。

- ・ 肥料・農薬等特定のものを購入しようとする場合、その商品を扱っている農協と扱っていない農協とがある。また、扱っているメーカーに偏りもあり非常に使い勝手が悪い。
- ・ 強い農家になりたいと思っている農家に対して、農協系統も対策を明確に打ち出して、末端の農協まできちんと浸透させて欲しい。
- ・ 「組合員あつての農協」であるので、個別の農家ではできないことを協同の力で行うのが農協本来の設立の根拠。しかし、最近は、「始めに農協ありき」という意識が強いのではないか。
- ・ 農家の直接販売が強まる傾向であるが、そういった農家も、顧客の管理や代金回収等の悩みを抱えており、うまく農協が利用できるなら利用したいと思っているはず。こういうことを手助けするのも農協の重要な役割。
- ・ 農協と大規模農家や担い手との関係をきちんと構築することが極めて大事。
- ・ これまでの経済事業は、赤字を信用・共済事業の黒字で補ってきた。しかし、金融情勢の下で信用・共済事業は厳しくなっていることから、これらに依存しないでやっていける経済事業の体制を早く整えるべき。
- ・ これまで農協は競争意識や経営センスが欠如しており、この結果、社会情勢の構造変化に対応できていない。
- ・ 農協系統としても厳しい状況に置かれていることは認識している。組合員あつての農協なので、組合員に事業メリットがでるような改革を大胆にやっていく。
- ・ 自分の農協は、9農協が合併してできた大型農協であるが、合併当初、合併メリットを組合員に実感してもらうために、生産資材の単価を合併時に1番低かった農協のものに合わせて設定した。配送センターを2ヶ所に集約し、電話すれば半日で配達可能にした。農業法人が生産資材を購入する場合には、入札によるところが多いので、その場合には10万円とか100万円とかを値引きして提示をしたりしている。また、地域農業振興のための計画も策定している。そのようにいろいろと挑戦し、努力はしているがなかなか上手くいかない。系統全体の手数料の3段階の分担も見直していく必要がある。
- ・ 農協の存在意義についてであるが、自分のところでは肉牛のブランドやぶどうの販売が農協なしでは成り立たない。地域の景観も台無しになってしまう。農協がしっかりやっていると農村が困る。
- ・ 入札に際して安くできるなら、農家が生産資材を購入するときには、最初から明確なルールのもとに安く売って欲しい。
- ・ 農協系統としても組織二段が相当進んできたことから、これを機に、改革を進めたい。商流・物流の一致で合理化を図っていく必要がある。受注センターを作ったり、ITも活用したり、ブロック単位で施設を集約して施設稼働率の向上等を図り、メリットを農家に出していきたい。
こうした合理的な事業体制を構築して経済事業は変わったといわれるようにしたい。

- ・ 消費者のニーズをきちんと捉えて、安全な農産物を供給してほしい。
- ・ 農協の女性役員等の登用がまだまだ不十分。農家の個々の女性はユニークで素晴らしい女性が多いが、正式な場での出席はほとんどが男性。女性役員を増やしていくべき。
- ・ これまでの農協は、小規模で同質な多数の農家を前提に事業を行ってきた。社会も変わり、組合員そのものも相当変わってきている。それでも農協の事業体質は変わっていない。農協系統として、自分たちもそこに問題があることはわかっている。変化の兆しも出始めている。近年、組織整備も進んできたので最大のチャンスであるこの機に、全体の事業システムを大きく転換していきたい。

農協が地域に存在しているということ、農協全体としての総合戦略をもってやっていくということの2つをどういう風に調和させていくかということが最大の課題。

- ・ 大口取引の割引問題、ここのところに農協の問題が集中的に現れている。大口農家を農協がおさえることで、小口も含めて全体としての供給コストが下がる。大口農家に割引のメリットを付与することが全体としてもメリットがあるということを小口利用の農家にも説明し、率直に議論する必要がある。このように情報公開を徹底し、透明性を確保することが農協の体質改善や職員の能力の向上にもつながっていく。
- ・ 営農指導についても地域の生産指導だけでは今後生き残っていくことはできない。販売・マーケティングも含めたプロダクトマネージャーになっていく必要がある。
- ・ 一般の営利法人よりも、組合員がより良いメリットを享受できるから農協を設立したはず。なのに農協以外から資材を購入した方が安いというのでは、何のための農協か分からない。今後も、農協の中心は農業関係の事業であり、農業関係の事業について他よりも有利なサービスを提供するということをしなければ、長期的にみて農協は残っていくことができない。
- ・ 農協対株式会社という制度間の競争がこれから本格化してくる。また、農村地域への店舗設置を伴わないインターネットによる事業展開も見込まれる。バリアのまったくない自由な競争に対抗していくためには、農協の競争力をどうつけていくかが課題。

討議の後、次回開催の日程につき説明を行い、閉会した。