

第5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6月2日(金) 15:00~17:00
2. 場所： 農林水産省4階第2特別会議室
3. 出席者： 委員  
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  
和田 正江 主婦連合会会長  
篠塚 勝夫 全国農業協同組合中央会常務理事  
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： 関係者ヒアリング
5. 議事内容  
外食産業者1名、農協関係者1名、農業者2名、合計4名からヒアリングを行った後、自由討議に入った。
  - 1 外食産業者 A  
A, 別紙1により説明。  
(主な質疑)  
委員： 外食産業団体と農協とが話し合う場はあるか。  
A⇒ 意欲的な農協からそのような提案はあった。我々が、農家と契約をする際に、農協の人が来て取引の半分は農協を通してくれと迫られたことがあった。農協が間に入り込んでくるために、かえって生産者の契約意欲を減退させてしまうこともあった。  
委員： 契約栽培の場合、直接生産者と向かい合うわけだが、買い手側から見た基準はあるか。  
A⇒ 契約栽培をしている企業はたくさんあるが、厳しい選果基準があるというより、安定的な量、価格を主張されているのが現状である。トマトにしてみても、外食産業としては調理するわけなので、段ボール箱にきちんと収まっている必要はなく、一袋に10キロ、20キログラム詰めてくれればよいという感覚である。  
委員： 今度、食品リサイクル法ができたが、生産者にどのような影響を及ぼしているか。

A⇒ リサイクル法に関しては、早くから取り組んでおり、残滓のリサイクルができる体制が整っている。農業者が作って、我々が買い上げるという一つの流れ、自然循環型農業が提案できれば良いと思う。今後、行政と一緒に研究していきたい。

委員： 自分の農協では、先日ある外食産業者と生産者の顔写真入りの農産物の取引を行った。外食産業者との取引に積極的な農協があることも理解してほしい。

A⇒ 農協全部が我々に否定的だということではなく、協力的な農協もあることは承知している。ただ、農業者と消費者とのパイプ役になるべき農協がそのパイプをふさいでしまっているということもあるのではないかな。

委員： 転作に一切協力しないで、自由に売却する非協力者グループがいるが、こういうところからの米の購入についてどう考えるか。

A⇒ 我々は、農業のシステムを壊そうとしているのではない。農業者のシステムは農業者がコントロールするのが一番であって、消費者である我々に責任を転嫁して、そういうところとつきあわないでほしい、というのは自由競争の建前からいうと非常に難しいと思う。むしろ、我々が自由に活動できるように門戸を開いていただきたい。

委員： 外食産業が30兆円まで市場を広げてきた関係上、家庭の主婦が家であまり料理をしなくなったなどの意見もあるが、これから先、食生活を考えた場合に外食産業がもっている意味は何か。

A⇒ トマトの市場価格100円として、その30%である30円しか農業生産者に渡らないというシステムがおかしいと思う。我々と農業者の中にいる中間者を果敢に整理するシステムを構築する必要がある。また、関税によって農産物の内外価格差を埋めようとする動きは納得できない。日本のトマトの値段を下げ、なおかつ農業生産者が生活できるシステムが必要である。

肉をコンテナに入れて、北海道から東京へ運んでくるより、テキサスからパナマ運河を越えて日本へ運んできた方が安い。生産に関する経費よりそれ以後の流通経費をもっと研究する必要があるのではないかな。

委員： 以前のように中間団体が日本にとって必要だということでそのままにしておく時代ではない。

## 2 農協関係者 B

B, 別紙2により説明。

(主な質疑)

委員： JAでなければならない事業、他の業者に任せの方がよい事業、区分けするとどうなるか。

B⇒ ガソリンスタンド、Aコープ、電気の販売などは、子会社経営とするなど、JA自らはやるべきではないと思う。「ゆりかごから墓場まで」というやり方ではなく、農協がやらなくても良い事業は、他の業者と提携した方が良い。

委員： 農村のホームヘルパーについて、JA女性部員のホームヘルパーによって行うべきであるという話であったが、女性部員だけでどれくらいカバーできると考えているか。

B⇒ 2級、3級の資格をとっている女性部員は250人ぐらいいるが、自分の家庭の親を看るためにとっている人もいて、専属で出られる人は25人ぐらいである。

委員： 福祉関係の事業は採算がとれるか。

B⇒ 利益がそれほど出るわけではないが、4月の1ヶ月をみると採算がとれた。ただ、人件費等を入れるとマイナスになるし、そもそもプラスで行う事業ではないと思う。

委員： 経営管理委員会についてどのように考えているか。

B⇒ 検討会を作って検討している。学識経験者を入れなければやれない時代であり、大型農協については入れるべきである。

委員： 役員定年制についてはどうか。

B⇒ 検討したが、五分五分であった。

委員： 准組合員が相当多いようであるが、准組合員についてどう考えているか。

B⇒ 昭和63年に正組合員と准組合員が逆転して以来、正組合員が減少して、准組合員が増えている。地域密着の組織体として、地域に還元できるような事業を行っており、共済に入ったり、貯金したり、貸付けを受けたりしている准組合員が増えている。

委員： 准組合員が増えていることについて、クレームがついたり、圧力が働くということはないか。

B⇒ そういうことはない。信用金庫などと地盤が異なっており、農協は無理な競争はすべきでない。個人対応の定型ローンを中心にし、有価証券にも手を出すべきではない。

事務局： 農協、農家の側からの集出荷施設の廃止の声をを受けて閉鎖したという話は、他ではあまり聞いたことがない。貴農協では、何が違うのか。

B⇒ 実態を組合員によく説明し、理解してもらって、組合員から施設の統廃合の要請がくるようにしていくことが重要なポイントである。また、情報を公開して、組合員に考えてもらうことが大切である。

### 3 農業者 C

C, 別紙3により説明。

(主な質疑)

委員： 農家も消費者との連携を取りつつ、良質で安価なものをいかに作っていくかがこれからの課題だと思うが、どうか。

C⇒ 生産者も声を大にしてこれくらいのコストが掛かっていると言って、生産者に理解してもらった上で購入してもらう必要がある。消費者、生産者の相互理解の上での農産物流通が望ましい。

委員： 生産資材について、レジュメには仕入れルートの再検討と独自ルートの開発と書いてあるが、系統に頼る必要はないということか。

C⇒ 農薬にしても、肥料にしても、農協は農家から注文をとって購入しているが、全農からは価格メリットが見えてこない。逆に、商系の肥料メーカー、農薬メーカーが直接個人の生産者のもとへサンプルをもって説明に行く。そこで系統より安く売りますよということで、商系になびくという現状がある。これに負けないように農協系統にも頑張ってもらいたい。

委員： ガソリンスタンドの赤字経営についてはどうか。

C⇒ 臨時職員でカバーするとか、民間に委託するとか、いろいろ方法はあると思う。

委員： 生産調整非協力者についてはどうか。

C⇒ 生産調整に断固反対するという農家は私の周りにはいない。

委員： 役員について、私の農協では選任制をとっているが、そちらの農協では選任制なのか、選挙制なのか。

C⇒ 選挙制をとっている。組合員には、とりあえず現体制に任せておけばよいという感覚がある。役員にはそれなりの実績があり、他の者が表だって立候補する感じはない。ある意味あきらめムードもある。選任制も派閥があつてなかなか難しいと思う。

事務局： 合併について、県なり、県の中央会なり、個別の農家なりから働きかけはあるか。

C⇒ 5、6年前、3つの農協が県下合併構想ということで、合併協議会を設けて合併調印式までいったことがあったが、某組合長が合併調印日に印を押さずに、破談になったことがある。現在も中央会の方から合併に関して働きかけがあり、昨年段階で合併協議会を設立しようという動きになっているようである。

#### 4 農業者 D

D, 別紙 4 により説明。

(主な質疑)

委員： 組合員には機械に対する要望などいろいろあると思うが、JA がそれをつかんでメーカーと交渉するようなことはできないのか。また JA は組合員との意思疎通が不十分なのではないか。

D⇒ 今の状況ではなかなか難しいと思う。意志疎通という点では、組合員ももっと農協へ出向いて組合員と農協との意思疎通を図る必要がある。

委員： 農協に出向く人はどれくらいいるのか。

D⇒ 私の末端の支所は約 300 戸くらいあって、実際農業をしているのはそのうちの 8 割くらいだと思われるが、専業農家が半分くらいで、農協に出向く人になるとほんの十数名程度だと思う。若い人はあまり来ない。

委員： JA は、部品の保有期間をもっと長くしてほしいなど、生産者側のいろいろな要望を言ってやりとりをすることが少ないのではないか。消費者団体はそういう努力をしてきており、最近やっと少し効果が出てきた。

D⇒ そのとおりである。系統全体でメーカーとかけあって要望を伝えてほしい。

委員： 地元の人から、東京へ出て来たら地元で買うより地元のものが安く買えたという話を聞いたことがある。先程の説明で「地産地消」という話が出たが、なぜ地産地消ができないのか。

D⇒ 農家には良いものを高く売りたいという気持ちがあり、販売する側として大消費地に向けた方が楽というのがある。また値段で比べた場合、地元でそういった単価で売れるのかという問題がある。もちろん、地元で需要があるのであれば農協として担当部署を設けて対応することができると思う。

委員： 営農指導事業はどういう状況か。

D⇒ 340 名程度正職員がいるが、そのうち 45、6 人が指導員で、9 つの各支所に 2、3 名、本所に十数名配置している。県の普及センターでは、センターに出向く者に対してだけ対応しているが、おかしいと思う。

委員： 農協の共済事業について、レジュメには「安い掛け金で優れた総合保証」という記載があるが、実際、他の商品と比べたことはあるか。

D⇒ 個人的に簡易保険にも加入しているが、民間業者全ての商品と比較したことはない。系統の共済は、積立と保証の両方兼ねている商品がほとんどで、割り振りについては、はっきりわからない。

委員： いろいろ話を聞くと、農協間に相当の格差があるようだが、良い農協のレベルに引き上げるだけでも改善されることが多いと思うがどうか。

D⇒ 青年部の役員をやっていたこともあるが、よその農協の情報はほとんど入ってこないのが実情である。

討議の後、次回開催の日程につき説明を行い、閉会した。

平成 12 年 6 月 2 日

## 農協系統の事業・組織のあり方に関するヒアリングについて

### 1. 外食産業の現状

- ・市場規模と最近の特徴
  - 急成長期から成熟期へ質の変化
  - (大量生産大量消費から資源循環型社会への対応)
- ・ JF の組織と活動

### 2. 農協系統との取り組み事例

- ・ A 社 (洋食 FR) → 栃木経済連から米を 1. 25 kg と 2 kg 入りパッケージで自社配送センターに日配で納入を受ける。
- ・ B 社 (洋食 FR) → 従来の卸経由の流通を生かしながら、米を秋田経済連から銘柄・産地指定で調達。
- ・ C 社 (中華 FR) → 全農からキャベツを契約栽培により年間安定的に調達。各産地への価格調整は全農が担当。

### 3. 外食から見た問題点と課題

- ・ 共選共販と市場流通
  - 流通とマーケットの変化への対応の遅れ
- ・ 少量ロットへの対応不足
  - JF 会員社へのアンケート調査から
- ・ 膨大な規格基準と選果コスト
  - 外食のニーズは外見よりも鮮度や美味しさ
- ・ 加工や配送機能への対応の遅れ
  - 原料供給から商品調達へ

### 4. 外食からの提言

- ・ JF 基準による農産物への対応
  - 従来の慣行農法から地域保全型農業への転換
- ・ 情報の開示と IT への対応
  - 「JF フーズインフォーマット事業」の立ち上げ

## 農協系統の事業・組織のあり方に関するヒアリング項目への回答

### 1. 食料・農業・農村基本法の理念の積極的推進

#### (1) 食料

J Aグループとして食料の安定供給を果たす責任は当然である。環境にやさしい持続的農業の発展や、J Aの環境保全への取り組みを強化するとともに、消費者や一般国民のニーズを把握し安全性の高い農産物を供給していくことをPRし、生産から消費まで一体化して農業基本法を推進する。

- ①作物別消費宣伝（市場、大型店）
- ②消費者とのふれあい、農業祭
- ③毎週定期的な朝市、夕市
- ④市民農園への指導
- ⑤小学生を対象とした農業体験など

#### (2) 農業

##### ①地域農業振興

地域農業を振興するために、J Aは専業農家と兼業農家への指導方針を明確にすべきである。営農指導、販売事業、購買事業を一体化した作物別営農センターと地区別営農センターを構築し地域農業の振興を図る。

##### ②農産物販売

・農家の直接販売は朝市の設営、Aコープ店の活用、インターネットの活用等の支援があるが、直接販売に生きがいを感じているケースはかえってJ Aの仲立ちは不要である。

・特産品の直接販売については産地のPRにつとめ、通信販売等を支援する。

・販売力強化のためには、品質を高めブランド化を図り、ロットを大きく販売先市場を集約して、輸送コストを削減すべきである。さらに産地間競争でなく産地間調整を図り、消費者に計画的に安定出荷を図る。

・販売コストの引き下げは集出荷施設の統合により作物別ロットの拡大、販売資材の仕入のスケールメリットと集出荷業務の統一化、さらには輸送の一元化を図る。

##### ③生産資材購買

生産資材の供給コストを引き下げるためには、仕入の本店一元化を図り、在庫管理を徹底する。さらに予約購買を基本として、配送は運送業者委託方式とする。また生産資材を引取りにくる場合は、値引価格を設ける。大口奨励措置を講ずる。

配送拠点は営農センター単位を原則とするが、作物別に現状の資材倉庫を活用する。

### (3) 農村

- ・JAは組合員を中心に、地域に密着した事業を展開すべきである。そのためJAでなければならない事業を行い、他の業者にまかせるべきものまで行うべきでない。
- ・経済事業の赤字は、内部の合理化と職員の意識改革（コスト意識）によって解消すべきである
- ・マーケットやガソリンスタンドは、子会社経営とすれば赤字は解消する。高齢者福祉事業は、積極的に取り組む必要がある。
- ・基本的には元気老人と介護老人を対象に、JA女性部並びに女性部員のホームヘルパーによって行うべきである。
- ・施設福祉については、公的機関や社会福祉法人が行うべきである。

## 2. 金融事業の体制強化

・自立した協同組織金融機関、地域金融機関として健全経営を確保するとともに、金融、共済、経済、指導、福祉等の各事業を総合的に行う事業体としての特性を活かし、農業・地域のメインバンクとして役割を發揮しなければなりません。そして総合金融システムの構築と機能發揮がJA金融事業の生き残り策である。

・金融サービスの充実は、必然的にコスト増をまねくこととなるので、いかにJAが組合員利用者の満足度を追求し、安定的な資金調達構造と運用構造を構築できるかが大きなポイントとなる。

このためには「コストダウン」と「ある程度のコスト増」を前提とした機能提供という相反することを、いかにバランスをとり組合員・利用者に満足を与え、その結果としてJA経営の安定を確保できるかである。

・組合員が安心して利用できるためには、まず第1にコンプライアンス経営を早期に確立することである。第2には自己資本の増強・内部留保の確保、自己資本比率の向上、自己査定強化、部門別収支の均衡、そしてリスク管理強化の徹底を実践することである。そして多様化・複雑化・専門化している経営への体制づくり人づくり、即ち経営管理の高度化が図られていることである。

・貯金者保護の基本は、健全な収益力の確保と高い経営を確保することである。このためには、適正な会計処理や内部管理の向上による経営の健全性の確保、貯金者の信頼の確保、利便性の高い金融サービスの提供等について不断の努力を行っていくことが求められ、制度面においても一層の環境整備が必要である。

・破綻した場合の受け皿処理を迅速かつ円滑に進めるためスキームを明確にしておくことが肝心である。JA・信連・農林中金からなる系統金融機関相互間の合併、事業譲渡のスキームを極力多様化しておく必要がある。また、JA、中央会、信連、事業連及び県行政を含めた自助努力による破綻処理のスキームを確立しておくことである。

・系統信用事業全体としてセーフティネットの発効の前提は、県内解決が大原則である。各々のJAの対応、関係機関による県内対応、それぞれの段階での処理スキームの明確化と確実な実施が全国セーフティネットの維持には不可欠である。

### 3. JAグループの組織運営体制の強化

#### (1) JA・連合会

・県の連合会はJAの事業を補完するものであり、組合員に観点を置いたならば、さらなる一体的運営が必要であり、JA中心の事業を連合会が支援すればよい。

・組織運営体制については、早急にJA合併により強化すべきである。合併して大型化すれば、専門性・迅速性が要求されるので、経営管理委員会と理事会の併用性が必要となる。

#### (2) 中央会

・中央会が農家組合員の意思を集約するようにするためには、JAとの情報交換を充分行うことである。

・JAの自己責任のもとでの的確な事業運営をするためには、財務の健全性、職員資質の向上、組合員の積極的なJA事業への参加、市町並びに地域住民の理解と協力を得ることである。

### 4. その他農協系統事業・組織の改革に関する事項

(1) 首長は兼職禁止、議員は兼職可能となっているが、合併JAの現状を考えれば議会開会中などJAを不在する時間が長く、経営者としての役目が果たされていないので、兼職禁止とすべきである。

(2) 合併後のJAは、敷地・建物で有効活用できないで遊休資産となっているものがある。地域の財産として、地域の活性化のため、賃貸等を自由に認めてもらいたい。

(3) 国庫補助金で建設した集荷・貯蔵施設等で一定年数が経過し、老朽化または所期の目的を達成したため、この施設を取り壊し新しい共同利用施設を建設する場合には、一定の条件で補助金の返還は免除してほしい。

(4) JA共済は元受がJAであるため、代表理事組合長名で共済証書を発行しているが、近年の金融経済状況から全共連会長またはJA組合長と連名で証書発行を行い、加入者に安心感を与えるよう検討してもらいたい。

また損保のように自賠償、自動車共済等には代理店制度を認めてもらいたい。

(5) 農協法で専属利用契約、団体協約について規定されているが、非現実的なものとなっている。

## 農協システムの事業、組織のあり方に関するヒアリング項目

### 1. 食料・農業・農村基本法の理念の積極的推進

#### (1) 食料

- J Aグループは、消費者、一般国民との連携強化のために何をすべきか。
  - ・ 農業の大切さ、食料自給の重要性、多面的機能など、もっとPRする必要がある。  
(例えば、TV等のメディアを利用して、記憶にとどめてもらう努力をする。)
  - ・ 農業や環境理解のための事業を計画し強力でPRしていく。

#### (2) 農業

##### ① 地域農業振興

- J Aが地域農業の振興戦略(主力作物の選定、作付けの団地化、担い手への農地利用集積、耕作放棄地の解消等)を明確に樹立し、それに即して各種事業を積極的に展開していくためには、J Aの組織体制をどのようにしていくべきか。
  - ・ 農家組合や地域、部落に任せておくだけでなく、J Aがその地域の土壌や環境に即した作物の選定なり、計画的作付けへと誘導する配慮と、職員の張り付けが必要。

##### ② 農産物販売

- J Aは、農家の直接販売をどのように支援していくべきか。
  - ・ J Aを通して、流通、販売しなければ協力しない主義を止め、一般農家にはない、貯蔵、加工、流通のメリットを最大限に活かし、共に収入が上がる方策を打ち出し、農家に対しても協力する姿勢が必要。
- J A自身の販売力の強化のためにどのようにしていくべきか。
  - ・ 地産地消を基本としながらも、その地域J Aの特色を活かした作目や、他産地にはない特徴づけられる品質や栽培方法を研究し、差別化を図る。
- 連合会は、農家の直接販売やJ Aの販売をどのように支援していくべきか。
  - ・ 農家やJ Aの直接販売するものと、連合会が関わるものとの区別をはっきりさせ、連合会が関わるもの場合はスケールメリットをもっと知らせる必要もある。
- 連合会は、J Aでの対応が難しい大手のスーパー、外食、加工メーカーへの販売力の強化のためにどのようにしていくべきか。
  - ・ あえて、商系のスーパーやメーカーに販売強化を進める必要はない。なぜなら、良質で安価なものは、本質的には本物ではないということを消費者にも分かってもらいたい。
- J Aグループ全体としての販売に関するコストを引き下げていくために、どのようなことをすべきか。

- ・流通を簡素化し、流通に係るマージンを下げる。

### 3.生産、資材販売

- J Aグループ全体としてのコストを引き下げていくために、どのようなことをすべきか。（受発注システムをどのようにすればよいか、配送拠点はどのような単位に配置すればよいか等）
  - ・農家のニーズが多様なため、アイテムを増やさなければならないのは理解できるが、その中でも、他の業者に価格面で負けない核となる目玉商品的な資材の設定。
  - ・仕入れルートの再検討と独自ルートの開発。
  - ・配達にかかる費用も資材単価に入っており割高になるため、農家自らが納品に出向いた場合は、割り引く等の措置が必要。

### (3) 農村

- J Aの住民サービス関連事業について、その範囲をどのように考えるべきか。（やめてもよい事業、今後やるべき事業等）
  - ・組合員対象の事業と、地域民対象の事業をはっきり区別してのめを絞る。
  - ・地域の小中高生や青年層を取り込んだ事業を展開し、J Aへの理解を深めてもらう。
- 特に、赤字の事業について今後どのようにしていくべきか。（生活購買店舗、ガソリンスタンド等）
  - ・自助努力でも赤字が解消できなければ、組合員に理解してもらったうえで、廃止する。
- J Aは、高齢者福祉にどのように取り組むべきか。
  - ・行政、一般企業等とも提携しながら進めていく。
- 連合会は、J Aの事業をどのように支援していくべきか。

## 2. 金融事業の体制強化

- 大銀行の再編・情報技術革命等による大競争時代が到来し、また、ペイオフ解禁による健全性の低い金融機関が淘汰される時代が到来しているが、この中で、J Aグループの金融事業が生き残っていけるようにするために、どのような事業体制としていくべきか。
  - ・積極的に情報公開して行くと同時に、今まで以上にマスコミ等を利用したPRに力を入れJ Aグループの金融は安心できるイメージをつくる。
- J Aグループの金融サービスの内容を他の金融機関より高度にしていくために、どのようなことをすべきか。
  - ・利用者の生活に密着したサービスを取り入れ、他金融機関との差別化を図る。（例えば、地域商店会や、企業、観光などと連携したサービスの提供）

○農家組合員が安心して利用できる高い経営の健全性を確保するために、どういうことをすべきか。

・営農から生活まですべての面で、組合員がかかわりたくなるようなサービスの提供。

○J A・信連の破綻を未然に防止するために、どういうことをすべきか。

・監査の強化、優秀な経営陣の育成。

○J Aが破綻したときの受け皿、信連が破綻したときの受け皿をどう考えるか。

・

### 3. J Aグループの組織運営体制の強化

#### (1) J A・連合会

○「組合員ニーズを的確に反映した事業運営」と「経営環境の変化に的確に対応した迅速な経営判断」を両立させるために、どのようなことをすべきか。

(経営管理委員会と理事会の併用性をどうやって定着させるか等)

・学識経験理事の登用や各専門分野のアドバイスを受けられるような制度を導入し、時代に即した経営に対応できるようにする。

・個人のプライバシーに関係した案件以外は、理事会をオープンにし、組合員がJ Aの経営にも関心を持ってもらえるように、情報公開をする。

#### (2) 中央会

○中央会が農家組合員の意志を集約できるようにするために、どうすればよいか。

・定期的に農家組合員からアンケート等を取り、集約してその意見を反映させる。

・中央会職員が直接各J A、地域、部落等に出向き、農家組合員の意見や要望を直接聞ける機会を設ける。

○J Aグループが自己責任の下で的確な事業展開を行えるようにするために、どうすればよいか。

・

### 4. その他、農協システムの事業・組織の改革に関する事項

・農家の「J Aに任せておけばよし。」という風潮をなくし、農家自身も常に問題意識を持ち、もっと勉強しなければならない。

・組合長、理事の一定任期制度や定年制を導入し、J Aの運営に常に「新しい風」をふかせ、斬新な目で経営を進めていけるような人材の育成。

・J A自体が、地域に密着した組織であるがゆえに、内部監査が甘いように思われる。監事は、地域の利害に無関係な第三者を人選するなどの工夫が必要。

・専業農家ほど、販売、資材の購入、金融など、J A離れが進んでいる。中でも、そういった生産農家や組合員をJ Aが批判するケースもあり、悪循環となっている場合もある。そこで、組合員の意見や要望に謙虚に耳を傾け、理由を把握し、改善で

きることは直していくような姿勢が必要。

- ・ J A 役職員の地域や組合員に対して、貢献する意識を高めるような教育や、自覚が必要。（何事においても「してやっている。」的なことが目につくことも多い。）
- ・ 行政とのパイプを今以上に太くもち、新しい情報や、新しい制度運用がスムーズに組合員に流れるようにする。

## 農協系統の事業・組織のあり方に関するヒアリング

## 1. 食料・農業・農村基本法の理念の積極的推進

## (1) 食料

新しい基本法は、自給率を設定するなど国内食料の安定供給を重視したものといえる。従来の生産者、消費者という考え方ではなく、相互理解を高める運動をJAが中心になって行うべきである。

生産者は良質な食糧(農産物)を安定的に適正な価格で供給することを基本にし、JAは行政と共に一般国民の農業理解を得られるようPR活動などを積極的に展開する。また学校教育の中でも食と農の教育を進めれば、自給率の向上と共に次の世代に日本食への理解を深められると考える。

米飯給食の推進や体験農業の実施など

## (2) 農業

## 地域農業振興

これまでもJAが中心となり農業の振興策がなされ、それなりの効果を上げてきたが、ここ数年については、農産物の価格の低下等で所得が減少し意欲が下がっている。

JAは改めて生産者と一体となり振興計画を作り実行すべきである。

その中で営農指導員の質の向上と専任を行うこと

生育部会等を育成し、農家のやる気を出させること

関係機関との連携を強化し、サポートすること

## 農産物販売

基本的にJAは、農産物を有利に販売して、農家の所得向上に貢献することが事業の柱であったはずであるが、産地間の競争が激しくなり、また近年は価格の低下等で所得が減ってきている。

市場を含めた手数料の引き下げと流通経費の軽減を図ると共に販売力の強化を図る。

農家の直接販売が増えているが、顧客管理や代金回収などの支援を行う。

地元のJAは、地産地消といわれるように小口の需要に対しても柔軟な対応をするとともに、大口の需要については連合会と一体となり対応をする。特に大消費地については市場、大手量販店、加工メーカー等は連合会が中心となる。

## 生産資材販売

肥料、農薬、農業機械等生産資材について系統のシェアは高いが、価格に反映されていない。系統三段階制、全農 - 経済連 - 単協の見直しによる流通マージンの削減

大口利用者への割引率を高める。

機械については、低価格の機械の開発(必要以上の装備をつけない)、適正な導入を指導する。

### (3) 農村

農村とＪＡは、深い結び付きがありそれにより事業の展開が成されて来た。しかし農村にも都市化が進み、また交通が整備され、色々な物、サービスがＪＡ以外で受けられるようになった。ＪＡの事業の再編が必要となる。農村、農家は農産物の生産、販売により生計を成している。その部分では、営農指導と販売はより重要であり、いままでも以上に展開されるべきである。

また、営農に伴い経済事業があり、肥料、農薬他生産資材の供給という形での結び付きが必要となるが、金融、共済については有利性よりも農家とＪＡという形での結び付きが強いと考える。

しかし、拡大したＪＡの事業の中で赤字の事業や電気器具や服装品、生活資材などは見直し、大型店舗の充実により成されるべきである。

高齢者の福祉については、地域に整備されている所については最小限にとどめ、必要が有りまたＪＡに求められている地域については積極的に取り組むべきと考える。

## 2．金融事業の体制強化

共済事業については安い掛け金で優れた総合保障を提供するＪＡ共済の目的をつづけることである。

## 3．ＪＡグループの組織運営体制の強化

### (1) ＪＡ・連合会

組織員のＪＡ離れ、ＪＡの組合員離れという言葉を目にする。これはＪＡと組合員の間で意思疎通が出来ていない。また話し合いが少ないからである。

組合員の意思がＪＡに生かされるようにすべきである。

組合員もＪＡの経営に参画して行くべきである。

時代にふさわしい理事の選出と資質の向上。

担い手（青年部）、女性の意思が反映される仕組みを作る。

### (2) 中央会

中央会は組合員が作った組織というより単協が求めた組織では？

中央会が直接組合員の意見、意思をくみ上げる仕組みはない。必ず単協を通じた形であるから、組織討議とよくいわれるが、農家組合員の意思、意見が通らないし、討議の結果が組合員に届かない部分が多い。

## 4．その他農協系統事業・組織の改革に関する事項

地域の資源である土地（環境）、人、物、金、情報を十分に生かし、農家、組合員の利益を図るとともに、都市住民へも農業・農村との結び付きを深めてもらうため情報提供等を行う。