

# アメリカにおける農業協同組合の動向

小 沢 健 二

- 一 はじめに
- 二 歴史的な発展過程
  - (一) 一九世紀後半から二〇世紀初頭まで
  - (二) 一九二〇年代以降
- 三 農協の組織構造
  - (一) 組織構造の特徴
- 四 農協の事業動向
  - (一) 保護措置
  - (二) 販売事業
  - (三) 購買事業
  - (四) 事業の収益性など
- 五 おわりに

## 一 はじめに

ヨーロッパからの移民によって農村が形成され、農業生産が開始されるようになったアメリカでは、農協はもと農民間の相互扶助組織として出発した。その後、ヨーロッパからの協同組合思想の影響も加わり、農協は農民出資の経営事業体として一九世紀後半から各地で徐々に発展していくことになるが、それはアメリカにおける資本主義経済の発展のなかで商品生産者としての農民が市場経済に包摂されていく過程と軌を一にしていた。

しかし、二〇世紀初頭まではアメリカにおける農協事業は、いまだその発展の掃蕩期にすぎなかった。農協が本格的な発展を遂げるのは、農業不況が深化し、農業問題が顕在化する一九二〇～三〇年代に入ってからである。こ

の時期に連邦政府も農業保護政策の一環として農協に対する助成措置をとり、農協は農民にとっての重要な経営事業体として農村経済のなかに定着するようになるのである。

現在、アメリカにおける農協の事業分野は、農産物の出荷・販売事業、および生産資材などの購買事業を中心として、その他、信用・保険事業から電力供給、電話施設、住宅建設などの広範囲におよんでいる。一九七五年でみると農協の販売事業額は四二億三五〇〇万ドルで、農協の販売事業と競合する食品産業の産出額の約四分の一を占め、また、農場の総粗収益額の五〇%に達している<sup>(1)</sup>。もち論、日本に比べると農民による農協の利用率はいまだ小さいが、本稿で後述するように、販売・購買の両事業分野で農協の事業額の伸びは他の農業関連産業と比べても大きく、アグリ・ビジネスとしての農協の地位はアメリカでも最近、益々強まっている。

ところで、個人主義の思想が強く、しかも始めから商品生産者の経営事業体として設立されたアメリカにおける農協は、組織構造および事業内容面で、日本の総合農協と異なる点が多い。

二、三の特徴点を列挙しても、(一)アメリカの農協は、農民の自発性にもとづいた事業体であり、州法に準拠していさえずれば地域農民の自発性により農協の設立が極めて容易であり、同時に組合員の加入、脱退も容易であること、(二)販売・購買農協の事業活動から、信用・共済事業が切り離されており、多くの農協が本能的に言えば専門農協的な性格を有していること、(三)アメリカでは、食品加工業などのアグリ・ビジネスが歴史的に流通過程で強い支配力を保持しており、そのなかで農協は絶えずアグリ・ビジネスとの競争的視点から事業活動および経営組織の再編を迫られていること、などを指摘できる。

しかし、日本においてはアメリカにおける農協の事業活動に関する研究は意外と少ない<sup>(2)</sup>。

そこで、本稿はアメリカにおける農協の事業活動の現状を考察する前提として、アメリカの農協がどのような歴史過程を経て発展してきたかを、まず概観する。ついで、そのなかで形成された農協の組織構造上の特質および、現在のアメリカにおける農協の事業動向を事実即して明らかにすることを課題にしている。

注(一) U. S. D. C., *Statistical Abstract*, 1977, p. 801 以下。

(2) 知見の範囲では、足羽進三郎『農業協同組合の研究』、宮崎良則「巨大な農協と興味深い組織形態」(『農業協同組合研究』一九七一年七月号所収)が、アメリカの農協についての比較的まとまった研究である。ただし、前者の労作はアメリカの農協と日本の農協との資本構成の差異についての比較研究に重点が置かれており、しかも、論述は一九五〇年代まで終わっている。後者の論稿はアメリカの農協について具体的な紹介を行っており、そのかぎりでは興味深い事実が紹介されている。しかし、内容は概述的なものにすぎず、しかも六〇年代までについてしか言及していない。

## 二 歴史的な発展過程

### (一) 一九世紀後半から二〇世紀初頭まで

ヨーロッパからの移民によって新たに農村集落が形成されたアメリカでは、入植後、比較的はやい時期から農民の相互扶助組織が各地で形成された。しかし、その多くは農民相互間の友誼あるいは社会活動を目的とするもので、農業生産に基礎を置いた協同組合はコネティカット州で一八一〇年に設立された酪農民によるチーズ加工工場とその協同販売組織が最初だといわれている。<sup>(1)</sup>

その後、一九世紀初頭から南北戦争前後の時期までに酪農製品、穀物、家畜などの協同出荷組織や日用品の農民による購買組織が各地で設立されるようになった。しかし、これらの初期的な農業協同組合(以下、農協と略称

する)は、いずれも定款を有しなかったり、資金的な裏付けもない小規模な「草の根的」なもので、組織的にも孤立分散的なものにならなかった。

南北戦争後、とくに一八七〇年代に入ると鉄道建設の急激な発展のもとで中西部以西への入植が進み、入植農民が商品作目に特化するようになると、農業をめぐる経済環境の変化ともあいまって農民組織の急激な発展がみられ始める。その嚆矢はグレンジ運動であった。グレンジ運動は周知のように鉄道の高率な輸送運賃に反対するという農民を中心とする政治運動であったが、同時にその急激な組織発展の原動力となっていたのは、グレンジによる購買・販売事業のための農民組織の設立であり、しかもそれが協同組合形式をとっていたことであった。グレンジの協同組合同業は一八七一―七七年に中西部を中心に発展し、組織発展が頂点に達した七五年には二六州で二万以上の地域組織が設立されたが、これらの地域組織は上部団体としての州組織、さらに全国組織に統合されるという組織形態をとっていた。<sup>(2)</sup> 事業活動としては、出荷・販売事業よりむしろ購買事業に重点を置いていたが、資本形成の点で組合員の株式による出資形態をとり、組織運営面でも、いわゆる「ロットチデール」的な原則をとっていたのが特徴であった。

ところで、グレンジ自体は全国組織を除くと、資金基盤を上回る無計画な事業拡張と、折からの農業不況のなかで急速に衰退していったが、グレンジが創り出した協同組合の組織形態や事業課題は、その後の農民組織によって踏襲されることになる。

八〇年代になるとグレンジに代わって農民の協同組合同業としては、農民同盟 (Farmers' Alliance) の運動が活発化する。農民同盟の運動の中心地域が南部と中西部のなかでも西北中部だったこと、西北中部では穀物のエレ

ペーター建設にみられるように農産物の出荷・販売事業により重点が置かれていたことなどを除くと、その事業内容と組織形態はグレンジに類似していた。しかも、九〇年代前半の農業不況期に農民による第三政党運動<sup>II</sup>ポピュリズム運動に巻き込まれるなかで農民同盟自体が瓦解していった事情もグレンジ運動の場合と同様であった。農民同盟の全国組織は、こうした政治的抗争のなかで崩壊するものの、いくつかの地域組織は残存し、そのなかから現在まで存続するファーマーズ・ユニオン (Farmers' Union) が発展してゆく。

ユニオンは当初、テキサス、ルイジアナ州などで活動を始めるが、その後ミネソタ、ダコタなど中西部諸州にも組織を拡張していった。グレンジや農民同盟と同様に地域農協を設立し、ついで地域農協を統合する州組織、さらに州組織を統轄する全国組織を發展させたが、その事業活動としては南部では綿花価格の引き上げのための貯蔵・出荷、さらに作目質受け制 (クロップ・リエーン制)<sup>(3)</sup> に苦しむ農民のための信用・購買事業を行った。また、中西部では穀物エレベーターの建設による地方市場での穀物の協同出荷、および酪農製品や家畜の出荷・販売事業を行い、石油製品やその他生産資財の購買事業にも従事していた。ユニオンの全国組織は、こうした農協事業よりも、むしろ活動の重点を農民に対する教育・社会活動に置いていたが、ユニオンは農民衡平協会 (American Society of Equity) と並んで二〇世紀初頭から一九二〇年代初頭までの農協運動の中心母体となったのである。<sup>(4)</sup>

ところで、一九世紀後半から二〇世紀初頭までの時期は、アメリカにおける農業生産の中心地域に發展していく中西部では、農産物の出荷・販売および日用品の購入面で商品の流通機構が形成・確立される時期に相当し、商業資本が鉄道業と結びついて流通過程を支配していたため、農民にとって流通コストが高くついていた。また、南北戦争後の「再建南部」では周知のように流通過程を押さえた新興の地域商人の農民に対する支配力は中西部の場

合以上に強かった。このため、この時期の各種農民組織による農協運動は、こうした商業資本（穀物商人、綿花商人、家畜の屠殺・加工業者および出荷業者など）の流通独占に対抗する意義を持っていたのである。しかし、一九世紀末までに各地で設立された農協組織の事業領域は広くてもカウンティ内にとどまるものが多く、資金面でも商業資本に対抗できるものが少なかったため、その多くは短命に終わった。事実、公的統計によると一九〇〇年までに設立され、活動を続けていた農協数は、酪農製品の加工・販売、および穀物の出荷・販売組合を中心に四六八組合にすぎなかった。<sup>(5)</sup>

しかし、こうした過程を経ながらも、(一)多くの農民が自助組織としての農協の意義を次第に認識するようになったこと、(二)農協の組織、運営原理として「ロットチデル」原理が導入され、一般化されるようになったこと、(三)試行錯誤の過程を経ながらも、農協事業が成功するために必要な事業内容と運営方式とが次第に農民間に定着されるようになったのである。そして、この一九世紀後半の経験を経て二〇世紀以降における農協の事業発展の基盤が形成されるようになっていく。

ところでアメリカにおける農協の設立は州法にもとづき、その組織運営も州法に規定されているが、この点は現在まで続くアメリカにおける農協組織化の原則となっている。最初の州法はミシガン州で一八六五年に制定されたが、このミシガン州法では農協を農民の相互扶助組織として規定し、出資額、加入組合員の権限、収益金の組合員への還元方式などを定め、農協を法人組織体としながらも、州税および州内の事業活動（農協間の合併・農協組織の清算など）面で、一般の法人企業と区別して優遇措置を与えていた。同様な州法はその後、各州であいついで制定され、一九一一年のネブラスカ州法に集大成されていく。そのなかで当初は一組合員当たり五〜一〇ドルに制限

されていた出資額（持ち株額）の上限が次第に拡大され、組合員の権限もより明確になり、法制的な側面から農協の設立が促進され、事業規模の拡大が容易になっていった。<sup>(6)</sup>

ところで、一八九五年以前には協同組合としての優遇措置を受けるものは、法人形態をとるものに限定され、農協は法人組織をとる以外に設立できないものとみなされていた。しかし、一八九五年にはカリフォルニア州で始めて、非出資組合でもその事業目的によっては組合員の自助・扶助組織であるとの州法が制定され、さらに二〇世紀に入るとアラバマ、テキサス州などで、非出資農協を認める同様な協同組合法が、あいついで制定された。こうした一連の州レベルでの法制的措置によって農協の設立は二〇世紀に入ると一層、容易になる。事実、一九〇〇～二〇年に農協の設立数は急増した。農協数は一九二〇年には、約六〇〇〇組合に達し、一九〇〇年の一三倍増となっている。しかし、一農協当たりの事業額は一九一五年でも一二万ドル弱にすぎず、しかもほとんどの農協が販売農協であるというように、農協の事業規模が小さいばかりでなく、その事業領域もいまだ限定されていた。<sup>(7)</sup>

注(一) *U.S. D. A., Farm Credit Administration Cooperative Div. Bulletin No. 3, Cooperative Marketing of Agricultural Products, by W. W. Ferrow, 1936, p. 1.* *「アメリカ合衆国一九二五年に設立されたものが最古の農業協同組合であるという説がある (U. S. D. A., FCS Information 108, Cooperative Facts, 1977, p. 1)。* なお、新しく農村が形成されたアメリカでは農民組織はその重要な課題の一つとして、教育・社会的（農民相互の親睦）目的を有しており、その性格はその後のグレンジ、ユニオン、ビュウローにも引き継がれている。農村での農民間の交際の場所としては教会があるが、それと並んで、農民組織や農協が農民相互の重要な親睦組織となっている。

(2) グレンジおよび農民同盟の運動については、拙稿「一九世紀後半のアメリカにおける農民運動の展開」(『農業総合研究』第二九巻第三号所収) 参照。

(3) 周知のように南部の綿花生産のかなりの部分は、シェア・クロッパーによって担われていたが、彼らは、地域商人や地主から、前金を借入し、それによって、農場経営や日常生活を行っていた。借金は収穫した綿花代金から支払われたが、

栽培している綿花は事実上、借入金担保として、地域商人などの手許に質入れされていたのである。

(4) アメリカ衡平協会もユニオンと同じ一九〇二年にイリノイ南部で組織化された。とくに小麦の協同出荷に重点を置いていたが、その他、タンコ、家畜の協同出荷も行い、一九九年には組織のメンバー数は四万人に達した。ユニオン、衡平協会については、B. H. Hibbard, *Marketing Agricultural Products*, pp. 230-250 参照。

(5) U. S. D. A., *Agricultural Year Book*, 1924, p. 1150.

(6) ミシガン州にじつは、マサチュセッツ(六六年)、『ペンシルヴァニア(六八年)』、『ミネソタ(七〇年)』、『コネティカット(七五年)』、『オハイオ(八四年)』など各州で協同組合の設立に関する州法が制定されていたが、とくにオハイオ州法では組合員一人当たりの出資額が一〇〇〇ドルまで認められ、協同組合の事業規模の拡大が保証された。なお、これらの州法は農協ばかりでなく、各種の協同組合を対象としていた(M. A. Abrahamsen, *Cooperative Business Enterprise*, 1976, pp. 126ff.)。

(7) 一九一五年における一農場当たりの平均粗収益は一二五〇ドルであったから、一農場当たり、平均一〇〇農場を組織化してはいるにすぎなかった(一農場当たり平均粗収益にじつは、U. S. D. C., *Historical Statistics*, part I, p. 443)。

(8) U. S. D. A., *Major Statistical Series*, Vol. 9, *Farmer Cooperatives*, 1957, p. 5.

## (二) 一九二〇年代以降

農協の設立数は折からの農業好況のなかで一九一五年から急増するが、一九二〇年代にはいと農協の設立を促進するための連邦法も制定されるようになる。すでにみたようにほとんどの農協は法人形態をとっていたため、連邦所得税および州際通商法の面では、一般企業と同様な適用を受け、州を越える農協の事業活動については制約を受けることが多かった。一八九〇年に制定された最初の反独占法であるシャーマン法は協同組合については何も触れていなかったし、一九一四年に制定されたクレイトン法でも、非出資の農協は株式会社とは別の組織原理にたつものと認め、反独占の適用外としていたものの、法人組織をとる大部分の農協については、一般企業と同様に州際通



商法の対象になるとみなしていた。

こうした欠点を克服したのが農協法の「マグナ・カルタ」と称せられる一九二二年のカッパー・ボルステッド法の制定である。<sup>(2)</sup>この連邦法のもとで、その適用を受ける農協の定義がなされた。そして、法人組織の形態をとる販売農協も反トラスト法の適用外と初めて確定され、各州もこの連邦法が規定した農協の定義に準拠して、農協の設立に関する州法を再制定するようになった。そして、このカッパー・ボルステッド法により、とくに販売農協では州を越える農協間の事業取引が可能になり、広域農協の設立の法制的基盤が与えられるようになったのである。こうした法制的諸措置を背景に、一九二〇年代からアメリカにおける農協事業は、その発展の第二期に入っていく。

それは第一に、現在のアメリカにおける最大の農民組織、ファーマーズ・ビューロー (Farmers' Bureau) が一九一九年に組織化され、二〇年代に活発に農協の組織化を開始したが、それに触発されて他の農民組織も同様な活動を始め、それが折からの農業不況による農産物価格の低落のなかで農民の要望に沿うものであったこと、第二に、カッパー・ボルステッド法の制定後、二六年には農協の事業活動に有利に作用する農産物出荷法<sup>(3)</sup>が制定され、連邦政府の農協への育成措置は次第に強まっていった。そして一九三〇年代の農業不況の深化のなかで、農業保護政策の一環として連邦政府による農協への助成措置はより積極的に展開されるようになったためである。

第一表をみよう。農協の設立件数は二〇世紀に入ると増大し始めるが、とくに販売農協を中心に一九一五～二五年に農協の設立件数は急増している。この結果、一五年には五四二四組合にすぎなかったものが、二五年には一万〇八〇三組合に増大し、三〇年には史上最高の一万二千組合にまで達する。同時に農協の事業額の伸びも著しい。

第1表 農協数および農協の事業額の推移

(単位：1,000ドル)

	販売農協		購買農協		合計	
	農協数	事業額	農協数	事業額	農協数	事業額
1913	2,988	304,385	111	5,928	3,009	310,313
1915	5,149	624,161	275	11,678	5,424	635,839
1921	6,476	1,198,493	898	57,721	7,374	1,256,214
1925~26	9,586	2,265,000	1,217	135,000	10,803	2,400,000
1929~30	10,546	2,310,000	1,454	190,000	12,000	2,500,000
1930~31	10,362	2,185,000	1,588	215,000	11,950	2,400,000
1935~36	8,388	1,586,000	2,112	254,000	10,500	1,840,000
1940~41	7,943	1,911,000	2,657	369,000	10,600	2,280,000
1944~45	7,400	4,835,000	2,750	810,000	10,150	5,645,000
1949~50	6,922	7,082,600	3,113	1,643,400	10,035	8,726,000

出典：U. S. D. A., Agricultural Hand book, No. 118, *Major Statistical Series of the U. S. D. A. Farmer Cooperatives*, 1951, pp. 5-7.

農協の事業額は一九一五年の六億三五八四万ドルから三〇年には二五億ドルに増大し、一農協当たりの事業額も一五〜三〇年に倍増している。一九一五年から二〇年代初頭までの農協数の増大は、折からの農業好況のなかで各地で群小の農協が設立されたのに対し、二〇年代に入ると農協間の統合と農協の新設が並行して進展したものとみられる。

このことは、連邦政府による法制的諸措置も手伝って農協の事業規模が二〇年代に拡大し、広域農協化が進んだことを意味している。事実、二〇年代に農協組織化の推進力となったピュローは、家畜、穀物、果実、野菜の分野で販売農協を組織するための委員会を設置し、地域農協の組織化と並んで農産物別の全国的な販売農協組織を設立した。また、穀物販売農協の場合、広域農協の主導下に農協が独自で小麦プールを作って中央市場に穀物を出荷したのは、第一次大戦後であるが、その小麦プール運動は二四〜五年にピークに達した。そして、農協による中央市場への小麦出荷は三〇年代になると一層増大することになった。さらに、現在のアメリカにお

ける主要な広域購買農協の多くも、二〇年代後半から三〇年代初頭に組織化されている。<sup>(6)</sup>

こうした広域農協の形成を背景に、三で考察するような現在のアメリカにおける農協の組織構造、すなわち、地域、州、全国をつなぐ農協組織の垂直的な構造が、主としてビュウローの努力によって始めて実現されるようになったのである。ところで、二〇年代におけるこうした動きと並んでアメリカにおける農協組織の発展にとって、重要な契機となったのは三〇年代のニューディール政策である。それまでの農協に対する連邦政府の助成措置は、法制面、教育・情報サービスに限定されていたが、ニューディール政策のなかで連邦政府は財政・金融面から農協事業を積極的に支持していくことになる。なかでも重要な意義を持ったのは、農民、農協に対する系統金融機関が連邦政府の主導下に整備・確立されるようになったことである。

農民への組合信用機関の設立は一九一六年の連邦農場融資法の制定によって始まる。この農場融資法によって農場の抵当融資を目的とする一二の連邦土地銀行が一七年に設立され、さらに連邦土地銀行からの融資を受ける二一〇〇の国法農場融資組合が全国各地に設立され、農民は始めて民間の金融機関以外から低利の農場抵当融資を受けられるようになったのである。系統金融を拡張する第二の契機となったのは、二三年の農業信用法の制定とそれによる一二の連邦中期信用銀行の設立である。この中期信用銀行は農協への直接貸付や農業融資を行う各種信用機関への融資を目的にしていたが、とくに二〇年代中頃に銀行の支払い停止によって融資の道を閉ざされ資金不足に悩んでいた中西部の家畜農民にとっては中期信用銀行による間接融資は効果的な役割を果たしたといわれる。<sup>(7)</sup>

この中期信用銀行の融資額は二〇年代後半から三〇年代初頭にかけて増大したが、農業不況が深化したこの時期には中期信用銀行による融資額の増大では不十分であり、さらに中期信用銀行が農民への直接融資ではなく、他の

金融機関を媒介としての農業への間接的な融資機関であった点にも限界があった。<sup>(8)</sup> このため二九年には農業出荷法の制定により、農務省のもとに農務委員会が設立され、農務委員会が農協への融資業務を担い、農産物の価格支持のために商品金融公社が設立されるまで、農民への直接融資も行った。しかし、農務委員会の農協への融資額は少なかった。また、農協への融資も農協の販売事業への援助を通じて農産物の価格支持を目標にしていたが、こうした農務委員会の農協への融資だけでは農産物の価格支持政策としては不十分であったことはいうまでもない。<sup>(9)</sup>

このため、三一〜三二年の銀行破産により農村での短期資金の不足が深刻化すると、復興金融公社を通じて苦境に陥っている農協や農業関連金融機関に対しても緊急融資が行われた。しかし、二〇年代末から三〇年代初頭に設立された農業融資を行う政府機関は、その役割が相互に重複していたり、あるいは融資額が小規模であったため、末端の農村で有効に機能していなかった。このため、系統金融機関の整備・確立が折からの農業不況を背景に緊急に必要となった。

それは、三三年の農業信用法の制定と農業信用庁(FCA)の設立によって実現することになる。すなわち、三三年の農業信用法の制定によって、それまでの中期信用銀行に代わって農協への融資機関として、協同組合銀行が中央に一行、連邦土地銀行区に各一行、計一三行設立され、農協への設備・運転資金などを融資するようになったのである。各地区の協同組合銀行の資本金は、農務委員会の運転資金残高によって賄われたが、融資資金源は中期信用銀行に依存し、さらに不足する分は中央の協同組合銀行による証券発行によって調達されたのである。

同時に生産信用公社(PPC)も土地銀行区に各一公社、政府出資によって設立されたが、その主要業務は農民を組合員とする生産信用組合(PCA)の組織化を農村各地で促進するものであり、このPCAはそれまで系統金

融機関によってカバーされていなかった農民への直接的な生産信用業務を行った。PCAも出資金は当初、政府資金に依存し、農民への融資資金の源泉は中期信用銀行の金融市場での証券発行に依存していた。かくして中期信用銀行を中核に、農業信用庁の監督下に連邦土地銀行、生産信用組合、協同組合銀行が組織され、農民および農協への各種融資が系統を通じて行われるようになったのである。<sup>(10)</sup>

こうした系統金融機関は日本の場合と比べると、農民の貯蓄機関という性格を持たず、もっぱら資金源を資本市場に依存する融資機関になっているのが特徴であり、農民の系統金融機関の利用率も低い。<sup>(11)</sup>しかし、PCAは南部と中西部で農民への生産信用機関として大きな役割を果たしたし、また、他の系統金融機関も農民が民間金融機関から借り入れられない場合の最後の拠り所として、その存在意義は大きかったのである。<sup>(12)</sup>

ところで、ニューディール期にはルーズヴェルト政権によって農協に対する直接的な助成措置が農業保護政策の一環として展開されることになった。農村の資源開発と経済発展、および農業不況のなかで困窮した農村の更生、復興手段として農協が積極的に利用されるようになる。ニューディール政策の中心事業の一つであるテネシー溪谷での多目的ダムの建設による大規模な総合経済開発、TVAも、その成果はアラバマ地域での農協の組織化を通して農村に還元されることになった。

具体的にはアメリカにおける最も貧困な農村地域の一つであるアラバマ地域で、TVA計画の一環として農産物の販売農協が、また電源開発を利用する電化農業協同組合が、それぞれ組織化された。またTVAの開発にともなう化学肥料の生産も地域購買農協の組織化を通して農民に還元されていったのである。農村の電化計画はTVAによるばかりでない。三六年には農村電化法が制定され、農務省に農村電化局(REA)が設置されたことにより、

一層促進された。REAは地域の利用農協に融資を行い、それによって農村各地で電力利用農協の設立を促し、農村における電化計画に貢献したのである。<sup>(13)</sup>

また、農村更生・復興計画としては、各種の農協が緊急救済措置の対象となったほか、農務省によって「帰農運動」、<sup>(14)</sup>「農村再定住計画」が提唱され、農務省自らがこうした計画を遂行するために農協の設立や農協への融資活動も展開した。

このようにニューディール期は農務省の主導下に農民および農協融資のための系統金融機関が整備・確立され、財政・金融面から農協の助成が図られたほか、農業保護政策の一環として各種利用農協も政策的に組織化された。同時にニューディール期から第二次大戦にかけては、販売・購買事業面で地域農協の統合と事業経営の多角化とが進展した時期でもあった。販売および購買事業を行う農協は三〇年の一万二〇〇〇組合をピークに以降四五年の一五〇一五〇組合まで漸減しているが、逆に組合員数は一九三〇〜四五五年に三〇〇万人から四五〇万人へ、農協の事業額も二億四〇〇〇万ドルから六億〇七〇〇万ドルへと急増している。<sup>(15)</sup>この結果、一九三〇〜四五五年に一農協当たりの組合員数は二五一人から四四四人へ、事業額も二〇万ドルから五五万ドルへと大幅に増大した(第2表参照)。とくに、三〇年代後半に金融事情が好転したことにより、販売農協と購買農協との統合化、および販売農協では酪農、畜産、果実、野菜などで食品加工分野への、購買農協では肥料、飼料など生産資財の製造分野への、それぞれの進出がみられた。

こうした農協間の統合や農協事業の垂直的な統合による事業規模の拡大は、第二次大戦以降、一層、活発化するのである。第二次大戦後は、全体としての農協数は五〇年を境に、以降漸減傾向を示しているが(購買農協は五〇

第2表 1 農協当たり組合員数および事業額

	組合員数	事業額
	人	千ドル
1930	251	200
1935	307	143
1940	299	213
1945	444	548
1950	655	870

出典：U. S. D. A., *Major Statistical Series*, op. cit., 1951, pp. 5-8.

年まで漸増)、組合員数は農場数の減少にもかかわらず、五七年の七七一万人まで増大し続け、減少するのは六〇年代に入ってからである。しかし、三、四で考察するように、五〇年代後半以降の農場数の減少に比べると農協数、および組合員の減少ははるかに緩慢である。このため、五〇年代以降、農民の農協の利用率は高まっているといえよう。農協の事業活動でも広域農協による地域農協の系列化、事業領域の垂直的統合化がみられるほか、農協による輸出分野への進出もみられ始める<sup>(16)</sup>。

また、系統金融機関でも、当初、政府出資額の比重が大きかった国法農場融資組合、生産信用組合の資本構成も、四〇年代末までに政府出資分はほとんど返却され、農民出資にとって代わられた。この結果、これらの系統信用組合も組合員出資による系統金融機関になり、農民の組合員が選出する理事によって運営されるようになったのである<sup>(17)</sup>。そして、こうした第二次大戦以降、現在までの農協事業はニューデ

イール期に形成された枠組みのなかで発展しているといえよう。

このように、一九三〇年代までに農協の事業領域、資金調達構造、組織構造など、いずれの面においても現在のアメリカ農協を特徴づける基本構造が形成、確立されたとみてよい。そこで、こうして形成されたアメリカの農協の組織構造上の特徴を次に考察しよう。

注(1) 農協の設立件数では、一九一四―二四年が史上、最高となつてゐる (W. W. Fetterow, op. cit., pp. 2-3)。

(2) カッパー・ホルステットの法の詳細については、M. A. Shans, *Cooperatives, Principles and Practices*, pp. 58-59.

- (3) 農産物出荷法の制定により、農務省は農協の組織化を促進させるための、研究・教育・情報活動を行うようになった (M. A. Shaars, *ibid.*, p. 60)。
- (4) ヒュウローによる農協の組織化の様子は、B. H. Hibbard, *op. cit.*, pp. 261-269 参照。
- (5) この点については、U. S. D. A., FCS Bulletin 1, *Farmer Cooperative in the U. S.*, 1975, pp. 79ff. 参照。
- (6) 広域販売農協が二〇年代後半から三〇年代初頭まで設立されたことについては、U. S. D. A., Farm Credit Administration Bulletin (1935-36), *Cooperative Purchasing of Farm Supplies*, pp. 15-23. また、現在アメリカにおける主要な一九の広域購買農協のうち、六農協は二〇年代に、七農協は三〇年代にそれぞれ設立されている (U. S. D. A., FCS Research Report 40, *Supply Operations of Major Regional Cooperatives*, 1977, p. 81)。
- (7) W. G. Murray, *Agricultural Finance*, p. 278.
- (8) 中期信用銀行は二〇年代に農協への融資を行っていたが、この場合、出荷証書、倉庫証券などの担保が必要で、しかも融資額は出荷額の七五%を越えてはならないとされていた。中期信用銀行による農協融資は、商業銀行の農協への融資を補足するものとみなされていた。事実、中期信用銀行の農協融資は、商業銀行が六カ月以内の融資を行ったのに対し、中期信用銀行は六カ月を越すものであった (*ibid.*, pp. 295ff.)。
- (9) 農務委員会は五億ドルの運転資金を与えられて発足したが、農務委員会は農協への融資を目的にしていたというより、農協への融資を通じて農協による出荷の促進を課題としていた。農産物の価格支持を目的としては小麦農民に五億ドル、綿花農民に一億六〇〇〇万ドルの融資を行った (*ibid.*, pp. 296-297)。
- (10) 協同組合銀行の設立によって、中期信用銀行の農協への融資業務は一九三三年で停止された。ところで、生産信用組合 (PCA) から融資を受ける農民は、少なくとも融資額の五%をPCAに出資しなければならない点で国法農場融資組合の場合と類似していた。ただ、PCAはその営業地域が厳密に決められていること、その組織化はPCAにまかされていた点などで異なっている。この他、貧農、小作農、凶作などを対象とした金融ベースに乗らない連邦融資業務がある。これも、三年の農業信用庁によってなされていたが、再入植庁に三五年から引き継がれ、さらに農場保障庁(三七〜四五年)が担当し四六年から農家更生資金に集約されていた。

二〇〜三〇年代にかけての農業における系統金融機関の形成、確立についての詳細な邦文研究として、馬場宏二『アメ



リカ農業問題の発生』(第四章)、『小野英祐』『西大戦間におけるアメリカの短期金融機関』(付論、三)などがある。稿ではこの点について深く立ち入らずに金融組織が整備、確立される過程だけを論述するにとどめた。

(11) 国法農場融資組合による農場抵当融資は三〇年で農場抵当融資全体の一二%、三五年でも三四%を占めるにすぎなかった。また、生産信用組合による融資額は、三五年で中期の農業融資総額(商業銀行と政府関係機関による農業融資の合計額)の五%、四〇年でも一〇%弱にすぎず、注(10)で述べた農家更正関係の農業融資額よりも四〇年代までは少なかった(U.S.D.C., *Historical Statistics*, Part I, pp. 491-492)。

(12) PCAの融資業務は一件当たりの融資額の小さく南部と畜産農民が活発に利用した中西部で伸張した(W.G. Murray, *op. cit.*, pp. 287ff.)。

(13) M.A. Abrahamson, *op. cit.*, pp. 97-98. 農村電化局は農村電化法が制定される一年前の三五年に設立され、主として配線を対象に四六年までに六億ドルの融資が行われた。

(14) 農村再定住計画などについては、B. Mitchell, *Depression Decade*, pp. 208-211 参照。ただし、こうした農村更正計画などはそれほど大きな効果をおびなかつたというのが、一般的な評価である。

(15) こうした農協の事業額の増大は、三〇年代末から第二次大戦にかけての農業部門の好況を反映したものとみられる。農業の粗収益は、一九四〇〜四五年に六六億八二〇〇万ドルから一六二億二三〇〇万ドルと、二・五倍増している(U.S.D.C., *Historical Statistics*, part I, p. 464)。

(19) M.A. Abrahamson, *op. cit.*, pp. 98-100.

(17) E.P. Roy, *Cooperatives: Today and Tomorrow*, pp. 218-222.

### 三 農協の組織構造

#### (一) 組織構造の特徴

アメリカにおける農協としては、販売・購買農協以外に、信用組合としては融資組合として土地銀行と生産信用

アメリカにおける農業協同組合の動向

第3表 各種農協の組合数と組合員数（1974年12月）

	組合数	組合員数
販 売 農 協	4,770	3,111,255
購 買 農 協	2,729	2,972,445
連 邦 土 地 銀 行	553	431,459
生 産 信 用 組 合	433	521,435
農 村 信 用 組 合	351	478,270
農 村 電 化 組 合	980	7,850,258
農 村 電 話 組 合	235	782,060
農民相互火災保険組合*	1,209	2,500,000

出典：U. S. D. A., FCS Research Report 39, *Statistics of Farmer Cooperatives*, pp. 17, 49, 50, および U. S. D. A., *Agricultural Statistics*, 1976, p. 500.

注。\*印の農民相互火災保険組合については1971年度の数字。

組織化していることになる（第3表参照）。

アメリカの農協は、すでに二でもふれたように農民が自らの必要性に応じて自発的な相互扶助組織として設立するもので、州法に準じていけば農協の設立はきわめて容易であり、いきおい農協は農民生活の広範な領域を網羅し、組合員数も非常に多くなっている。

このうち、日本の農協の概念に最も近いのは、農産物の出荷・販売農協と生産資材などの購買農協である。販売農協は七四年で全国で四七七〇組合、組合員数三二一万人であるから、ほとんどの農場が販売農協に加入している

組合、貯蓄組合として農村信用組合が存在し、さらに農村電化組合、電話組合、保険・共済組合、機械利用組合、乳牛などの育種改良組合などが存在し、農民への各種サービス活動を行っている。このうち七七年でみると土地銀行は全国で五三四行、生産信用組合は四三八組合それぞれ存在し、前者は農場抵当融資業務の三〇%弱を、後者は農民への中・短期融資業務の約二七%を占めている。<sup>(1)</sup>

また、各種利用組合のなかでは農村電化組合と火災保険組合の組合員数が多い。前者の組合員数は七七年で八〇二万人、後者は七一年度で二五〇万人であるから、電化組合は農村のほぼ全世帯を、また、火災保険組合は農家世帯の八〇%強を

第4表 地域、広域別農協数、組合員数 (1973~74)

	地域農協		広域農協	
	農協数	組合員数	農協数	組合員数
販売農協	4,359	千入 1,698	463	千入 1,413
購買農協	2,692	2,527	86	446
各種利用農協	127	21	28	-
合計	7,178	4,246	577	1,857

出典：U. S. D. A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 11.

注：各種利用農協の広域農協の組合員数は320人。

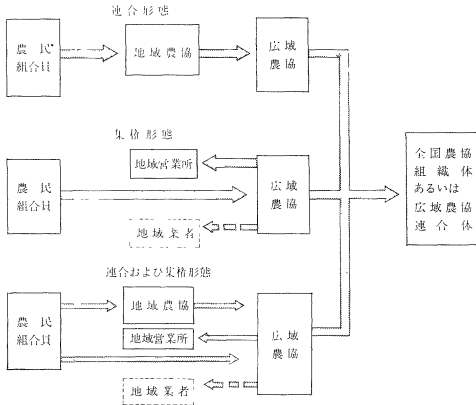
計算になる。一方、購買農協数は二七二九組合と組合数で販売農協に劣るものの、組合員数は約三〇〇万人と販売農協の組合員数に匹敵しており、やはりほとんどの農家世帯を組織化していることが分る。ところで、販売・購買農協と統計上は分類されても現実には販売農協が購買事業を、また逆に購買農協が販売事業を兼ねることが多い。

このように、販売農協、購買農協とも一律に定義できないが、さらにこうした販売農協、購買農協は事業規模からみると地域農協 (local cooperative) と広域農協 (regional cooperative) とに分類される。七三年でみると地域農協は七一七八組合、広域農協は五七七組合、それぞれ存在するが (第4表)、地域・広域農協のいずれも大部分は、各州法にもとづきロッヂデール原則を採用した出資組合である。このうち、地域農協はその事業範囲が村落 (タウンシップ) か、大きくても数郡内にとどまるもので、広域農協の事業領域は少なくとも数郡、大きくなると数州にまたがるものである。<sup>(3)</sup> このため当然、大きな広域農協のなかにはいくつかの小さな広域農協をふくむものも存在し、組織は重層的な構造になっている。

こうした広域農協の組織形態としては、地域農協の連合的 (Federated) な形態をとるものと、広域農協自体が直接に個々の農民を組合員として組織する集権的 (Centralized) な形態をとるもの、さらにその両方の形態を兼ねるものとの三形態に大別される。

地域農協と広域農協との組織関係は第一図に示されるが、大部分の地域農

第1図 農協の組織構造



出典：E. P. Roy, *op. cit.*, pp. 296-305より。

注．破線で地域業者を囲んだのは、広域農協によって地域業者を置いている場合と置いていない場合とが存在するためである。

協は連合形態を通して広域農協の系列下にあり、広域農協を通して農産物の出荷・販売、生産資材の購入を行う。しかし、地域農協のなかには広域農協の系列下に入らずに、農業関連企業と直接取引をする独立地域農協も一部、存在する。ところで、連合形態をとる広域農協の出資金は地域農協への株式発行によって調達され、その事業活動も地域農協によって選出された理事によって遂行される。さらに、出荷・販売農協の場合には、穀物、酪農、畜産など農産物ごとに広域農協の連合体である全国的な農協組織も存在し、各々の農業分野の利害を代表してロビー活動や地域農協に対する助成活動を行っている。

このように大部分の地域販売農協は連合形態をとって全国組織にまで統合され、組織的にみると連合形態をとった農協組織も一見、中央集権的な性格が強いようにみえる。しかし、実際には地域農協の権限が強いのが特徴になっている。系列下にある地域販売農協も、総ての農産物をかならず広域農協を通して出荷しなければならぬわけでもなく、さらに、広域農協が新規事業を始める場合の必要資金も主として地域農協への株式（普通株、および優先株）発行を通して調達される。<sup>(5)</sup>このため、地域農協の同意をえなければ広域農協独自で新事業を行えない構造になっており、建前的には地域農協の組合員が広域農協の事業運営に最終的に責任を負う組織構造になっている。

これに対し集権的形態をとる広域農協は直接に個々の農民を組合員として組織し、地域農協がその構成体となっている場合でも、実体からみると広域農協の出荷・購買支店の機能を果たしているにすぎない場合が多い。このため、集権的な形態をとる広域農協の運営、権限は下部組織に制約されることなく広域農協の理事会に集中し、販売事業でも市場動向に迅速に対応し、また購買事業でも各種生産資財の生産工場を有し、こうした垂直的な組織統合により市場動向に適応しやすい組織構造になっている。しかし、他面で農民組合員の意向が広域農協の事業運営に反映されにくく、個々の農民は受動的に農協事業に参加することになる。<sup>(6)</sup>

ところで実際には広域農協のなかには連合と集権の両組織形態をとるものが多い。例えば、代表的な広域購買農協であるサザン・ステート農協の場合、連合形態を通して一五〇の地域農協を系列下に置いているが、これとは別に四八の独立地域農協と契約により事業関係を結び、さらに七三の小売り支店、二五〇の営業所を通して個々の農民を集権形態のもとに組織している。<sup>(7)</sup>

最近の傾向としては、広域農協の事業規模が大きくなるのにしたがって、集権的形態をとって農民を組織化する

ケースが多くなっている。事実、アメリカにおける主要な広域購買農協、一九農協のうち、連合形態だけをとるものは五農協だけにすぎない。<sup>(8)</sup>

ところで、アメリカにおける農協の組織構造を複雑にしているのは、ビュウロー、ユニオンなどのいわゆる農民組織（農政団体）と農協との組織関係である。すでに二で考察したようにグレンジ、ユニオン、ビュウローなどの農民組織が歴史的にみるとアメリカ各地で農協の組織化の原動力となってきた。現在でも多くの農協はこうした農民組織の系列下に置かれており、なかでもビュウロー系の農協が数からいえば最も多い。地域レベルでは農協と農民組織が同じ建物に同居している場合もあるが、<sup>(9)</sup>農協と農民組織との関係は一樣ではなく、農民組織によってもまた地域によっても異なっている。ユニオン系の場合には普通、農協の収益金の一部を農民組織に上納し、この上納金を基金として地域農協の新設が図られている。また、ビュウローの場合には農民組織の役員が系列農協の理事を兼務する場合が多い。しかし、同じビュウロー系の農協でも、地域によっては地域の農民組織から全く独立して事業活動を行っているものも存在する。<sup>(10)</sup>

このように農協と農民組織との具体的な関係は多様であるが、特定の農民組織に所属する農民は同時に、その組織の系列下にある農協に所属するのが一般的で、ビュウロー、ユニオン、グレンジなどの農民組織はこうした関係を通じて農協の事業発展に貢献している。

ところで、こうした全国的な農民組織との関係以外に、州および全国レベルでほとんどの地域および広域農協を網羅する横断的な農協組織も存在する。これらは、全国農協会議（National Council of Farmer Cooperative: 略称 N. C. F. C.）、アメリカ協同組合機関（American Institute of Cooperative: 略称 A. I. C.）、合衆国協同組合連

盟 (The Cooperative League of the U. S. A. : 略称 C. L. U. S. A.) であり、いずれも州組織と全国組織とを有している。このうち、全国農協会議は農協による農産物の出荷および輸出業務、農協に対する課税措置、反トラスト法の適用問題など、農協事業の多様な利害を擁護するために、連邦および州政府に対してロビー活動を行い、この外、農協事業を發展させるための調査・研究活動にも従事している。

アメリカ協同組合機関は、主として教育活動に従事し、州立大学の農学部と協同して農協の役員および農村青年のための夏期学校を開催したり、広報活動も行っている。合衆国協同組合連盟は、農協ばかりでなく、あらゆる種類の協同組合を育成するための研究・教育活動を主として行いが、このほか、後進国とくに中南米諸国における農協の組織化のために、援助・融資活動など国際的な活動を行っている<sup>(1)</sup>。

このようにアメリカにおける農協の組織構造は、販売農協の場合には農産物別に全国組織が存在し、また、多くの農協は各農民組織の系列下に置かれ、さらに横断的な、州および全国的な農協組織が存在するというように、多重的な構造になっているのが特徴である。この点は、日本の総合農協のように単協—経済連—全農という系統に農協組織が一元的に集約され、事業活動もこうした一元的な系統組織のつて展開されているのとは対照的である。

さらに、アメリカの農民は地域の販売農協、購買農協（購買農協の場合には直接に個々の農民が広域農協に属する場合も多い）に別々に属し、さらに農村電化組合や生産信用組合の組合員であるのが一般的で、各種農協に二重、三重に加盟しているのが普通のパターンになっている。そして、アメリカの場合、農協の事業活動は主として広域農協レベルで統合化され、事業規模が大きくなるにつれて独自の事業主体としての広域農協の自立化が強まっているといえよう。

- 注(一) U.S.D.A., *Agricultural Statistics*, 1977, pp. 484-494.
- (二) 農協を設立する場合、発起人が委員会を作り、事業目的、組織規約などを定めた草案を作り、ついでそれのこととて出資額を定めて組合員を募集し、組合員総会で農協を運営する理事を選出する。農協の組織化の様相については、E.P. Roy, *op. cit.*, pp. 283-299 参照。
- (三) 地域農協、広域農協の定義については、U.S.D.A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, pp. 27-28 参照。
- (四) 農産物別の販売農協で最も古くのは、一九一六年に組織化された全国牛乳生産者連合で、穀物の販売農協の全国組織は二九年に、家畜の場合には、デュウローの主導下で二一年に、野菜および果実の販売農協の全国組織は三三年にそれぞれ組織化された。これらの全国組織は事業活動には直接、関与せず、主として当該部門の生産者、および農協に有利になるようなロビー活動にその活動の重点を置いた (U.S.D.A., *Farmer Cooperative in the U.S.*, pp. 58, 72, 82)。
- (五) このため、連合形態をとる場合の地域農協の独立性は強いとされる (イリノイ州立大学でのブルックス教授からの聞き取り調査による)。
- (六) 連合形態をとる場合と、集権形態をとる場合の農協の事業活動、農民組合員の農協組織への対応の仕方については、E.P. Roy, *op. cit.*, pp. 299-305 参照。
- (七) サギメント農協の組織構造については、C.F. Bahen, *The Southern States Family*, 1978, pp. 2-20 参照。
- (八) U.S.D.A., Research Report 21, *op. cit.*, pp. 3-42.
- (九) ただし、同じ建物内に同居している場合でも、農民組織は農協にレンタル料を支払っている (イリノイ州、ホームントでの聞き取り調査による)。
- (十) U.S.D.A., FCS Bulletin 1, *op. cit.*, pp. 13-15, 34-35, 40-41 などを参照。
- (十一) この外、信用組合の全国組織として全国信用組合連合 (Credit Union National Association Inc.) が存在する。これは農協の全国的な諸組織の活動の様相については、M.A. Abrahamson, *op. cit.*, pp. 158-165 を参照。

## (二) 保護措置

農協と一般の法人企業とを経営事業体として区別しているのは、連邦レベルではカッパー・ボルステッド法に規



定され、さらにこれに準拠した州法によって、農協が農民の相互扶助組織として法制的に認可されていることである。このことは、具体的には農協は課税面で優遇措置を受けるほか、資金調達面でも低利の系統金融機関からの融資を享受でき、しかも事業活動の点では反トラスト規制の対象外に置かれていることの三点に集約される。

まず課税面からみると、農協は事業活動を通じ収益を追求せず、収益がかりに生じた場合には組合員に還元することを原則としている事業体である。このため、農協は建前的には法人所得税の対象となる収益は計上しないことになる。しかし、現実には農協は事業遂行に必要な準備金を有し、さらに非組合員との取引を通して組合員に還元されない収益金も計上している。こうした農協の収益に対する課税措置をどのようにするかは、歴史的に大きな論議の対象となってきた。

一九一六年までは農協への連邦レベルでの課税法規は何ら存在せず、法人所得税に関しては農協は一般の法人企業と同格に扱われてきた。ところが、一六年の連邦歳入法に始まり、さらに三四年の連邦歳入法によって農協への法人所得税の適用原則が確立することになる。それは農協の会計に計上される収益金は利用者配当金 (Patronage refund) として組合員に支払われるもので法人所得税の対象とはならず、個々の組合員のレベルで配当金が個人所得税の対象になるというものである。

第二次大戦後、一九五一年、および六二年の連邦歳入法五二一条によって農協への所得課税の免税規定はより具体化されたものの、三四年に確立された原則が依然として現在まで生き続けている。この場合、免税措置の対象となるものは非出資農協、出資農協でも州で規制している年間八%以上の配当を支払わない農協、さらに州法で認可されている範囲と目的のためにのみ準備金を有している農協、および非組合員との取引額が組合員との取引額を上

回らない農協などとなっている。<sup>(1)</sup>この外、不動産税、売上げ税、社会保険税などは州税に属し、この種の州税については農協も一般法人企業と同様な課税措置を受けることになっている。しかし、州によってはこの種の課税に対しても農協に対して優遇措置を与えており、州税の農協への具体的な課税措置も州によって多様に異なっている。<sup>(2)</sup>

次に、農協の資金調達の動向について考察しておこう。農協の設立資金は出資組合の場合には組合員への株式発行、非出資組合の場合には加入金の調達によって行われる。さらに事業遂行に必要な設備資金や運転資金の調達も組合員への株式や証券の追加発行によって調達される場合が多い。この組合員への株式および証券の発行残高に、農協内へ留保される組合員の利用配当金と準備金とを加えた合計額が農協の自己資本部分を構成している。

そして、アメリカの農協の場合、日本の農協と比べるとその資本構成において自己資本の比率が高いのが特徴になっている。<sup>(3)</sup>一九五四年では農協の資本額の五七%が自己資本から成り立っていた。しかし、農協の事業領域と規模が拡大するにつれ、当然、自己資本だけでは必要資金を賄うことができなくなる。事実、農協の資本構成に占める自己資本の比率は七〇年になると四六%に低下している。こうした傾向は広域農協の場合にとくに顕著である。主要な一〇〇農協の資本構成に占める自己資本の比率は六二年の五二%から七〇年には一挙に三九%に低下している(第5表参照)。

このように農協全体でみた場合よりも主要農協の自己資本の比率はかなり小さくなって表われている。このことは小規模な地域農協は資金調達を主として組合員からの出資(自己資本)に依存して事業活動を行っているが、こうした地域農協の事業基盤が、農協の事業活動全体のなかで低下していることを示している。アメリカにおける販・購買農協は信用事業を行っていないから、組合員の貯蓄が農協の資金源を構成しない。このため、資本構成に

第5表 農協の資本構成 (単位：%)

	1954	1962	1970	
(イ)	自己資本	57.1	57.4	46.6
	借入資本	24.5	22.4	32.6
	その他債務	18.4	20.2	20.8
(ロ)	自己資本		52.4	39.1
	借入資本		28.6	38.9
	その他債務		19.0	22.0

出典：U.S.D.A., FCS Research Report No. 23, *A Financial Profile of Farmer Cooperatives in the U.S.*, pp. 13, 42.

注：(イ)全農協，(ロ)主要な100農協。

第6表 農協の源泉機関別借入金 (単位：%)

	1954	1962	1970	
(イ)	協同組合銀行	45.9	49.9	64.2
	債務証券	36.9	30.1	19.4
	商業銀行	8.2	8.3	8.3
	その他	9.0	11.7	8.1
(ロ)	協同組合銀行		50.5	62.0
	債務証券		34.0	23.4
	商業銀行		8.4	10.7
	その他		3.9	7.1

出典：U.S.D.A., FCS Research Report No. 23, *op. cit.*, pp. 26, 51.

注：(イ)全農協，(ロ)主要100農協。

占める自己資本の低下は当然、外部借入金の増大となって表われる。  
六二～七〇年では資本構成に占める外部借入金の比率は、二二・四%から四〇%弱に増大しているが、七〇年度でみるとこの外部借入金の六四%が協同組合銀行からのものである。五四年には協同組合銀行からの借入比率は四六%にすぎなかったから、農協の協同組合銀行への資金依存度が強まっていることが分る。とくに、広域農協の場合、六〇年代まで証券発行による資本市場での資金調達額が大きかったが、七〇年になると証券発行による資金調達の比率は低下し、協同組合銀行からの借入率の増大が目立っている(第6表参照)。

より具体的にみよう。

広域購買農協サザン・ステートの七八年度の長期債務額五九〇〇万ドルのうち、四九〇〇万ドルは協同組合銀行からの借り入れであるし、ユニオン系広域農協セネックスの場合も、七十七年度でみると長期借入金の大部分は協同組合銀行に依存し、

短期借入金もその六〇%が協同組合銀行からの借り入れによつて<sup>(5)</sup>いる。

ところで、地域農協の場合には広域農協や組合員あてに振り出された手形によつて短期資金のかなりの部分が調達されている。さらに、最近の傾向として広域農協が農業関連企業を吸収して事業規模の拡張を図る際には、必要資金の節約のためにリース方式が採用されている。広域農協は仲介する金融機関との間にリース契約を結び、金融機関に買い取ってもらつた事業施設をリースで使用するのである。<sup>(6)</sup>リース返済金はファームランド農協の場合には、七八年度で二二万ドル、インディアナ・ビュロー農協の場合も八三年までのリース返済金は九四九万ドルにのぼ<sup>(7)</sup>つている。

このようにアメリカにおける農協の事業資金をみると、組合員への株式および証券発行による自己資本の比重が依然として高いが、農協の事業拡大とともに資本構成に占める外部借入金の比率が高まり、その借入機関としては七〇年代に入つて協同組合銀行の重要性が益々強まっている。そして、商業銀行や保険会社などの民間金融機関への農協の資金依存度が低いのが特徴になっている。

ところで、事業活動の面で、農協と法人企業とを区別するのは反トラスト法の適用が異なる点である。一般に農協、とくに販売農協の事業活動は、すでに二でもふれたようにカップバー・ボルステッド法によつて反トラスト法の適用外とされた。このため州を越えての農協の事業活動は容易となり、とくに農協間の合併により広域農協の事業領域の拡張が保証されるようになった。しかし、反トラスト法にもとづいて議会および連邦政府は大企業の事業活動についてしばしば調査、論議を行っているけれども、その適用規準は必ずしも明確ではない。<sup>(8)</sup>

販売農協の事業活動でも、農協の市場占有度の高い酪農部門では、農協が民間企業を吸収・合併する際には反ト

ラスト法が適用されるケースもみられる。また、柑橘類の販売農協として有名なカリフォルニア州のサンキストが、ジュース加工業者に原料の販売を停止した六七年のケースも、第三者と共謀して市場価格を吊り上げたとして法廷は反トラスト法に抵触するとの判断を下している。

とくに六〇年代後半以降、議会での農民代表議員の勢力が弱まり、しかも食料品価格の値上がりと広域農協の事業規模の拡張がみられるなかで、広域農協にも反トラスト法を適用すべきだとの主張が議会で次第に強ま<sup>(9)</sup>っている。

(注一) M. A. Abrahamsen, *op. cit.*, pp. 225ff. しかし、広域農協によっては効率的な事業活動を行うためあえて五二一条の適用を受けない農協も存在する。例えば、最大の購買広域農協ファーム・ランドなどはその例である。

(2) 例えば、ウィスコンシン州の場合、州法にもとづいて設立された協同組合は、州税面で優遇措置を受けるほか、電化組合も民営の電力会社がその資産評価にみあった課税措置を受けるのに対し、認可料として粗収益の三%を支払いさえすればよくなる (M. A. Schaar, *op. cit.*, pp. 62-63)。

(3) 五〇年代までの農協の資金調達については、日本の農協との比較において考察した足羽進三郎『農業協同組合の研究』第五章・第五節が詳しい。

(4) ただし、販売農協の場合、取り扱っている農産物によって借入機関としての協同組合銀行への依存度に相違がみられる。例えば、ブローイラー、野菜、果物などの販売農協では比較的、商業銀行への依存度が高い (U. S. D. A., FCS Research Report, No. 23, *op. cit.*, p. 28)。

(5) Southern States Coop, *Annual Report*, 1978, p. 17, Cenex, *Annual Report*, 1977, p. 22.

(6) もも論、仲介金融機関を通さずに関連企業の事業主から、直接リースを受ける場合も存在する。このリース方式による農協の資金調達の具体的な仕組みについては、M. A. Abrahamsen, *op. cit.*, pp. 296ff. 参照。

(7) Indiana Farm Bureau Corp, *Annual Report*, 1978, p. 20. Farmland Industrial Inc., *Annual Report*, 1978, p. 20.

(8) 独占禁止政策がどのように独占企業に適用されてきたかについては、さしあたって、アーサー・ジョンソン著、田中啓

第7表 販売・購買農協，農協数，組合員数および事業額

	販 売 農 協			購 買 農 協		
	組 合 数	組 合 員 数	事 業 額	組 合 数	組 合 員 数	事 業 額
		千人	100万ドル		千人	100万ドル
1955	6,330	4,213	9,348	3,346	3,322	2,922
60	5,828	3,622	11,688	3,297	3,600	3,660
65	5,305	3,791	14,816	3,085	3,251	4,495
70	4,834	3,103	18,388	2,775	3,222	5,986
75	4,770	3,127	42,237	2,729	2,971	13,416

出典：U. S. D. A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, pp. 2, 9, 13.

一訳『アメリカ政府と企業』、三三〇～三九五頁参照。同書・三六三頁によると一九四〇～五八年に法人企業が独占禁止行為を犯したとして訴えられた件数は四二一件に達し、このうち、反トラスト法に触れるとして訴えられた事業行為の約七〇%が当該企業によって取り消されている。最近の傾向としては、新興のコンゴロマリットが他企業を吸収合併するさいに反トラスト法に抵触するとして議会で取り上げられることが多い。

(5) この点については、M. A. Abrahamson, *op. cit.*, pp. 207-221 参照。なお、反トラスト法の農協への適用についての簡単な紹介については、National Council of Farmer Cooperative ed., *Farmer Cooperative Issue*, pp. 6-7 を参照。

#### 四 農協の事業動向

販売農協と購買農協とを合計した農協数は、最近二〇年間（一九五五～七五年）で、農協間の吸収・合併の結果、九六七六組合から七四九九組合に減少しており、とくに販売農協数は六三三〇組合から四七七〇組合に減り、購買農協の減少数を大きく上回っている。組合員数も五五年の七五四万人から七五年には六一〇万人へと減少しているが、農場数がこの間に半減したことを勘案すると、農協に組織化されている農場の比率は高まっており、農村のなかで農協が果たす経済活動の役割は強まっているものとみられる（第7表）。

第8表 農協による農産物別販売額（1973～74年度）

（単位：100万ドル，%）

	販売額	構成比
穀物（大豆含む）	15,575	43.5
酪農製品	8,068	22.5
畜産（加工品を含む）	3,447	9.6
野菜・果物	3,379	9.4
綿花	1,145	3.2
米	931	2.6
砂糖	998	2.8
その他	2,289	6.4
合計	35,832	100.0

出典：U.S.D.A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 14.

注：農協間取引を含む。

事実、農協の事業額（地域農協と広域農協間のような農協間取引を除く）は、五年の一二・七億ドルから七五年には五五六・五億ドルへと四・五倍増しており、すでに一で述べたようにこの期間の農場の粗収益の伸び率を上回るのみならず、国民所得の伸び率をもやや上回っている<sup>(1)</sup>。

農協の事業総額の約七五%弱にあたる三二七億ドルが農産物の販売によるもので、残りの二五%強が生産資財の購買事業（一部、サービス事業を含む）によっている。この販売事業と購買事業との割合は、第7表にみるように最近二〇年間でほとんど変わっていないが、販売農協と購買農協とに分けて農協の事業活動の動向をみよう。

注(一) 一九五〇～七五年に国民所得は約三・八倍、農場の粗収益は三倍、それぞれ増加しており、農協の事業額の伸び率より低い。なお、五一～七一年の農協の事業額の年間伸び率は名目で五%になっている（B. L. Brooks, *Illinois Directory of Agricultural Cooperatives*, 1975, p. 8）。

#### (一) 販売事業

農協を通して出荷される農産物の販売額を七四年度についてみると、穀物（大豆を含む）が最大で一五五億七五〇〇万ドルと農協の農産物販売総額の四三・五%を占めている。次いで酪農製品（二二・五%）、畜産および畜産加工品（九・六%）、野菜・果物（九・四%）、綿花（三・二%）、砂糖（二・八%）、

第9表 農産物の販売に占める農協のシェア

(単位: %)

	1950~51年	1971~72年
綿花	11	25
酪農	45	73
野菜	17	24
穀物	31	35
畜産	21	11
その他	7	10
合計	15	26
合計	20	27

出典: M. A. Abrahamsen, *Cooperative Business Enterprise*, p. 109.

最も多く、広域農協が販売事業で果たしている役割が大きいのが特徴で、市乳ばかりでなく農協が経営する加工工場でチーズ、バターが生産され市場で販売されている(第10表<sup>1)</sup>)。

酪農に次いで、広域農協数が多く販売農協としての事業額が大きいのは、サンキストに代表される野菜、果物などの販売農協である。ただし、この分野では農協の市場シェアは品目によって大きな差が存在する。オレンジで農協のシェアが五六%に達しているのに対し、桃では七%にすぎない。また、野菜でもセロリーでは農協のシェアは三二%と比較的高いのにに対し、レタスでは六%にすぎない。とくにカン詰め、および冷凍野菜などの加工分野で農

米(二・六%)、家きん・卵(一・六%)の順となっている(第8表)。

ところで農産物別に農協の市場シェアを七二年度についてみると、酪農製品が最大で七三%に達している。ついで穀物(大豆を含む)の三五%、綿花の二五%、野菜・果物の二四%の順になっている。これに対して農協のシェアの低い農産物は畜産(一一%)、家禽(一〇%)であり、最近二〇年間で他のすべての農産物で農協の市場シェアが高まっているなかで、唯一、畜産だけが低下している(第9表参照)。

このように酪農業で農協への組織化率が最も高くなっているが、これは酪農農民のなかに協同組合になじんでいた北欧系の移民が比較的多く、入植後比較的早い時期から農協を組織していたという歴史的事情にも起因している。しかも、酪農販売農協の場合には広域農協数も



第10表 農産物別広域販売農協数 (1972~73年)

				広域農協数
酪農製	野菜・果	砂糖	産物	179
砂畜た		産こ	花	70
綿穀	ば	花	物	63
穀そ	の	物	他	30
		他		28
				25
				23
				44
合		計		462

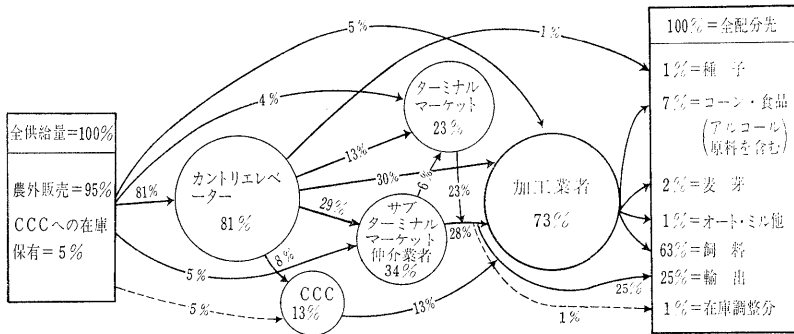
出典：U.S.D.A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 34.

協は他の食品加工業に遅れをとっている。(2)

これに対して、販売事業のなかで地域農協が大きな役割を果たしているのは穀物である。穀物の生産農民から最終市場までの出荷・販売ルートは第二図に示される。少し古くなるが、六三年でみると飼料穀物の場合、約八〇%が農場から地方市場であるカンントリー・エレベーターにまず出荷され、こ

ここで集荷した飼料穀物の約五三%がターミナル・エレベーターに再出荷され、そこからさらに飼料加工業者および輸出業者へ渡される。ただし、カンントリー・エレベーター

第2図 主要飼料穀物（コーン、オート麦、大麦、ソルガム）の流通経路(1963~64年)



出典：Heid Walten G., *Grain Marketing*, p. 9.

注。CCC, サブターミナル（仲介業者含む）、ターミナル・マーケットから出荷される穀物総量は64%になり、このうち、30%が加工業者に流れる。残りの大部分は輸出に向けられる。

第11表 経営形態別カントリー・エレベーター

(1973年)

	農 協	法人企業	個人または 共同経営
	%	%	%
州	40.0	47.0	13.0
イリノイ	50.0	35.7	14.3
インディア	60.0	40.0	0.0
ミシシッピ	50.0	30.0	20.0
ミズーリ	46.7	37.0	23.3
ノース・ダコタ	55.0	46.2	7.4
オハイオ	46.2	46.2	7.6
オクラホマ	28.5	46.4	25.1
地域平均	47.2	39.0	13.8

出典：Don Anderson, *Grain Title Transfer Arrangements in the North Central Region*, p. 8.

で集荷された飼料の約四〇%弱は直接に飼料加工業者に出荷されるし、カントリー・エレベーターからターミナル・エレベーターまでの流通過程に仲介業者が介在する場合もある。<sup>(3)</sup>

小麦の流通もほぼ同じシステムになっている。ただ、小麦の場合にはカントリー・エレベーターから加工業者に直接、再出荷される比率は小さく、ターミナル・エレベーターを経由して食品加工業者、および輸業者に流れる比率が大きい。このように、農民は生産した穀物の大部分を地方市場のカントリー・エレベーターに出荷するが、主要な穀物生産地帯である中西部でみると、七三年度でカントリー・エレベーターの約半数が地域農協によって経営されている(第11表参照)。

地域農協は集荷した穀物をターミナル・エレベーターを経営する広域農協に出荷するが、広域農協による生産農民との直接取引額は少ない。七四年度でみると広域農協の穀物販売額七五・五億ドルのうち、五九・三億ドルは地域農協から委託されたものである。むしろ、中央市場に出荷する際に地域農協の任意性が保証されているのが特徴で、集荷した穀物の三〇〜四〇%が広域農協を通さずに中央市場の穀物商人や加工業者に直接販売されている。<sup>(4)</sup> このように穀物の販売農協の場合には、地域農協と広域農協との事業活動が連合形態で結びついている典型的な例になっている。

しかし、農協による穀物取引の場合も、最近、広域農協間の提携による広域農協間の連合体が形成され、事業規模の拡大と事業領域の拡張とが目立っている。例えば、カンザス、ネブラスカ州に基盤を持つ広域農協連合体ファーマコ(FAR・MARCO)は一九六八年に五〇の地域および広域農協が連合して設立されたが、七七年には三〇〇万ブッシェルの貯蔵能力を有する世界最大のターミナル・エレベーターを経営している<sup>(5)</sup>。また、ミネソタ、ダコタ州などの小麦生産州に基盤を有するユニオン系の広域農協連合体、グレイン・ターミナル農協は、販売農協でありながらマカロニーやパンなどの食品加工業にも進出し、穀物販売と食品加工との垂直統合を目指し、七八年度の売上げ高は一億ドルにも達した<sup>(6)</sup>。農協による農産物の輸出業務への進出は、五〇年代末以降活発化し、柑きつ類、綿花、大豆油などの農産物で目立っているが穀物の場合も例外ではない<sup>(7)</sup>。農協による穀物輸出は中西部の広域農協連合体を中心に六二年頃から始まるが、最近、その輸出シェアの伸びがめざましい。五大穀物メジャーが穀物の輸出業務を支配しているなかで、農協連合体による輸出シェアは一〇%ちかくにまで拡大しているのである<sup>(8)</sup>。

南部の主要農産物である綿花でも農協のシェアの伸びは著しい。綿花の流通機構は穀物の場合以上に複雑で、綿花は生産者から綿繰り業者、倉庫業者、さらに綿花商人の手を経て国内の紡績会社や輸輸出に出荷される。七二年で見ると、二五万人の綿花農民に対し、三五〇〇人の綿繰り業者、五〇〇人の倉庫業者、二五〇人の綿花商人が存在し、こうした綿花の流通過程に附随する仲介業者が多いことが綿花の流通コストを、他の農産物以上に割高にしている原因になっている。

とくに、綿繰り業者の工場施設が小規模なこともあり、綿繰りに要する費用は、農場から紡績工場までの流通コストの五〇%以上を占めている。このため、綿繰りと倉庫業および出荷業の統合が流通コストの引き下げにとって

課題になる。綿花の出荷農協では大規模な綿繰り工場と倉庫業とを一緒に経営し、さらに出荷業を行うようになっており、こうした農協による綿花の流通機構の再編成が、農協による綿花の販売シェアの増大の背景になっている。<sup>(9)</sup>

これに対し、畜産、家禽などでは農協の市場シェアは低い。この分野では歴史的に大手の食肉加工業者の市場支配力が強かったためである。かつてシカゴに基盤を有していた大手の食肉加工会社ばかりでなく、中堅の出荷業者も産地で屠殺、加工、包装を行い、大手スーパーと提携しながら流通過程を益々効率的に組織している。<sup>(10)</sup> このため、農協がこうした大手の食肉加工業者の流通支配に対抗できないことが、農協のシェアが低い背景になっている。

また家禽部門でも、広域農協ゴールド・キストで冷凍包装によるプロイラー・卵の販売事業の増大がみられるものの、<sup>(11)</sup> 全体的には特約形態で農民が農外資本のインテグレーションによる流通支配に包摂されているため、農協のシェアは低くなっている。

次に簡単に地域別に販売農協の事業活動を見ておこう。七四年でみると販売農協数が最も多いのは中西部で、全国の販売農協の六〇%にあたる三一八三組合が中西部に集中している。アメリカ全体の農業産出額に占める中西部の比率は四五%弱であるから、小農経営が多い中西部で農協組織が最もよく発達していることが分る。ついで農協の組織化が進んでいるのは、野菜・果物などの大規模経営の多い太平洋岸地域である。この地域は農業総生産額の一八%を占めているが、農協の販売事業額でも全国の二〇%を占めている。これに対し、農業の総生産額の三〇%を占める南部では農協の販売事業額は全体の二〇%にすぎない。

比較的后進的な南部では、最近、農協の事業活動の発展が目立ちながらも、依然として農協の組織化は中西部、東部、太平洋地域に比べると遅れているのである(第12表)。

第12表 地域別販売農協数、事業額、農業生産額（農協間取引を含む、1973年度）

	農協数	事業額	農業生産額	粗産額
		100万ドル	100万ドル	
東 部	282	1,664	4,097	
中 西 部	3,183	12,994	41,012	
東 南 部	402	2,226	14,329	
西 南 部	672	2,213	12,114	
山岳・太平洋岸	702	5,009	17,038	
合 計	5,241	24,979	88,590	

出典：U.S.D.C., *Statistical Abstract*, 1975, p. 625, U.S.D.A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 41.

このように、農産物および地域によって農協の販売事業に大きな差が存在する。そして、全体としてみるならば、穀物業者や食品加工工業などの農外資本との競争関係のなかで、販売農協も効率的な流通組織の再編を迫られており、この結果、小規模な地域農協の淘汰と広域農協間の合併、および広域農協による食品加工分野への進出が今後、益々進展するものとみられる。

(注一) 酪農部門の販売事業の動向については、U.S.D.A., FCS Research Report 38, *Marketing Operations of Dairy Cooperatives, 1977*。これによると酪農製品の販売農協で市場シェアが最も高いのは中西部の九七％であり、次いで東部大西洋沿岸地域の七七％である。これに対してシェアの低いのは太平洋地域で五一％となっている。

- (2) M.A. Abrahamson, "Cooperative Growth", in *Year Book of Agricultural Cooperation*, 1973, p. 286.
- (3) イリノイ州の場合で七〇年度を以てみると、コーンの八九％がカントリー・エレベーターに出荷され、そこからさらに二二％が州外市場に出荷され、六六％が州内のターミナル・エレベーター（二八％）、加工业者（一六％）、飼料工場（六％）などへ再出荷される（L. D. Hill, *The Market for Illinois Grains*, 1976, pp. 8-11）。
- (4) U.S.D.A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 15.
- (5) *Marketing of U.S. Far Mar. Co., Management Review*, 1977, p. 49。
- (6) Grain Terminal Association, *Annual Report*, 1978, pp. 6-11.
- (7) M.A. Abrahamson, *op. cit.*, pp. 99-100.
- (8) 広域農協は、輸出入穀物の二五～三〇％を取り扱っているが、その七

第13表 農協の購買事業額（1974年度）

	購買事業額	構 成 比
	100万ドル	%
飼 料	2,463	31.7
肥 料	1,589	20.5
石 油 製 品	1,519	19.6
農 薬	386	5.0
種 子	306	3.9
建 築 用 財 材	248	3.2
農 業 機 械	194	2.5
そ の 他	1,059	13.6
合 計	7,764	100.0

出典：U. S. D. A., *Agricultural Statistics*, 1977, p. 500.

アメリカにおける農業協同組合の動向

三八

○%を五大穀物メジャーに積出し港で販売している。このため、広域農協が直接に輸出する穀物は、輸出穀物全体の七八%である（U.S. D. A., FCS Information 108, *op. cit.*, p. 13）。

(9) 綿花の流通機構と農協による流通過程の垂直的な統合の動きについては、U. S. D. A., FCS Marketing Research Report No. 1016, *A producer-Based Cotton Marketing System*, pp. 1-25 を参照。なお、農協による綿実油の製造比率は、一九五〇年の八%から六六年には二六%まで増大し、以降この比率を維持している。

(10) こうした傾向は、畜産部門でフィードロツクの的な飼育方法が普及するにつれて、一層強まっている。畜産製品の流通経路の最近における変化については、Report of the National Commission, *Food from Farmer to Consumer*, 1966, pp. 21-29 を参照。

なお、農産物の流通コストでも、畜産と家禽が最も小さくなつてい  
る（L. Tweeton, *Foundations of Farm Policy*, p. 207, pp. 214-216）。

(11) Gold. Kist, *Annual Report*, 1978, Appendix pp. 1-5.

### (二) 購買事業

農民は購買農協を通じて、飼料、肥料、農業、石油製品、農業機械、種子などの生産資財を購入するが、農協が取り扱う商品は多種類におよび、農場の建築用資財や包装製品も販売している。このうち、七四年でみると農協による販売額が最も大きいのは、飼料の二四・六億ドルで、ついで化学肥料一五・九億ドル、ガソリンなど石油製品一五・二億ドル、農薬三・九億ドル、種子三・一億ドルの順

第14表 農民の農業生産資財の購入に占める農協のシェア

	1950~51		1971~72	
	%		%	
飼料	19		16	
種子	17		16	
肥料(石灰含む)	15		30	
石油製品	22		32	
その他	5		10	
農業用資財計	12		17	

出典：M. A. Abrahamsen, *op. cit.*, p. 109.

になっている（農協間取引を除く、第13表）。  
このように購買農協が取り扱う品目は、主として生産資財であり、日本の農協と比べると日常用品の比重が少ないのが特徴になっている。

次に、農民の購買品目のうち、農協の市場シェアをみると石油製品の三二%を最高に、肥料（石灰を含む）三〇%、飼料と種子一六%の順になっている（七二年度）。この二〇年間に肥料と種子を除き、農協のシェアはいずれも高まっているが、生産資財全体に占める農協のシェアは一七%にすぎず、販売事業に比べて購買事業では農民の農協への組織化は遅れている（第14表参照）。

ところで、購買事業では購買農協数の九八%、事業額の七〇%を地域農協が占め（七四年）、販売事業の場合よりも地域農協の比重が高くなっている。<sup>(1)</sup>しかし、他方で購買事業全体に占める主要な一九の広域農協への集中度も高い。これら一九の広域農協の購買事業額は七四年では三一億ドルと農協の購買事業総額の二七%に達していたが、七五年には五三億五六〇〇万ドルと急増し、主要な広域農協への集中度が一層高まっている。<sup>(2)</sup>

日本の農協の購買事業と比べて、アメリカにおける農協の購買事業のなかで目立っているのは、広域農協が石油精製施設を経営し、系列下の地域農協を通して石油製品を販売していることである。しかも、油田の開発事業に参加している広域農協も存在する。広域農協、セネックスは七七年度に粗収益

の五四%を石油部門に依存しているが、同農協では五〇〇マイルにおよぶパイプラインで原油を輸送し、さらに原油を精製して農民に販売している。<sup>(3)</sup>

ところで農協の購買事業のなかでは、化学肥料と飼料の取扱額が大きい。そこで、肥料と飼料とについて農協の購買事業をより具体的に考察しておこう。

農協の購買事業のなかで最近二〇年間で販売額の伸び率が最も高いのは化学肥料である。これは、化学肥料が第二次大戦後に本格的に使用されるようになったというアメリカにおける土地集約的な農業経営の発展を背景としている。農民の農協を通しての化学肥料の購入額は、一九五〇〜七〇年に一億六〇〇〇万ドルから六億五七〇〇万ドルに急増している。これにともない化学肥料の農協による市場シェアも一五%から三二%へと二倍以上の伸びを示した。とくに農協のシェアの高いのは、窒素、加里、磷酸などの非合成肥料で七〇年で四一%に達しているが、合成肥料では農協のシェアはまだ一六%にすぎない。<sup>(4)</sup>

農協の化学肥料工場への投資は六〇年代後半以降、とくに急増している。アンモニアを例にとると年間の生産能力は、六五年の三四七万トンから七二年には九五八万トンに著増した。年産一〇〇万トンを誇る世界最大の磷酸工場は、ファーム・ランド農協<sup>(5)</sup>とCF農協とが経営しており、ファーム・ランド農協はアンモニア製造でも世界有数の生産工場を有している。こうした化学肥料工場は、広域農協、あるいは広域農協の連合体が経営し、系列下の地域農協や直営の地域販売所、およびディーラーを通して農民に販売している。農協の化学肥料工場への投資額は最近、益々増大しており、今後、この分野では農協の市場シェアは一層高まるものとみられる。

農協の購買事業のなかで最大の販売実績をあげているのは飼料である。販売額の伸び率の点では肥料に劣るもの



の、この分野でも農協のシェアは徐々に増大している。農協の飼料生産量は五九年には七〇〇万トンにすぎなかったが、六九年には三一〇〇万トンに増大し、農協の市場シェアも卸売り段階で二六%にまで増大した。とくに、一次加工飼料のシェア九%に対し、混合飼料では市場シェアは二三%に達し、農協が飼料加工部門で民間の飼料加工業者よりも混合飼料の加工施設への投資を六〇年代に重点的に進めたことが分る。

しかし、同時に飼料加工部門で農協間の経営規模の格差を生み出している。六九年でみると飼料加工に従事している農協数は一八一〇組合であるが、組合数で二%にすぎない一〇万トン以上製造する農協が農協全体の飼料生産量の約三〇%を占めている。これに対して、組合数では八〇%弱の一万トン以下の飼料加工を行う農協は生産量の二四%を占めるにすぎない。

ところで、農協を通して最も多く飼料を購入しているのは酪農部門で、ここでは農協の市場シェアは三〇%に達している。ついで養豚部門の二四%、採卵部門の二〇%の順になっている。これに対し、農外資本との結びつきが強い肉牛、ブロイラー部門では農協のシェアは、一三%および一二%にすぎない。地域的にみると、酪農、養豚業が発達している東北部、五大湖周辺、コーン・ベルトで飼料販売の農協のシェアが高く、とくに五大湖周辺では三四%に達している。これに対し、最近、肉牛の大規模経営が発達しているテキサス州などの南西部では農協のシェアは一〇%未満にすぎない。

このように、農協による飼料の販売事業は、畜産のなかでも販売事業で農協のシェアが高い部門で大きくなっていく。このことは、広域購買農協が飼料加工施設を有して、系列下の地域農協や販売支店を通して農民に飼料を販売する以外に、販売農協自身も飼料加工施設を有し、組合員からいったん集荷した飼料穀物を砕粉、配合して再び

第15表 地域別農協の購買事業額（農協間取引を含む、1973年度）

			事業額	構成員
			100万ドル	%
東	北	部	2,938	8.6
中	西	部	17,964	52.4
東	南	部	4,587	13.4
西	南	部	2,791	8.1
山岳・太平洋沿岸地域			6,004	17.5
合 計			34,284	100.0

出典：U.S.D.A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 45.

組合員にフィード・バックしていることを示している。事実、農協が組合員と契約を結んで飼料穀物を砕粉、配合して組合員に再販売する比率は農協の飼料販売総額の三八%に達している。<sup>(6)</sup>

なお、農協の購買事業を地域的にみると販売事業の場合以上に、中西部への集中が目立っており、販売事業の場合と同様に南部では農協の購買事業の比重がいまだ小さい（第15表参照）。

(1) U.S.D.A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, pp. 15, 34.

(2) U.S.D.A., FCS Research Report 29, *op. cit.*, (1975) pp. 3-42, 44, FCS Research Report 40, *op. cit.*, p. 96 などからの算出による。

(3) Cenex, *Annual Report*, 1978, p. 4.

(4) 農協による化学肥料の生産、販売事業の動向は、U.S.D.A., FCS Research Report 24, *Cooperative Fertilizer Marketing and Manufacturing*, 1972, pp. 1-25 にある。以下の記述を同書に引用する。

(5) フォーム・ランド農協は一九二九年に設立され、カンザス・シティに本拠を有するアメリカ最大の購買農協である。七八年度の総販売額は、一九億一〇八二万ドルでそのうち化学肥料の販売額は三億九〇〇〇万ドルを占めている（Farm Land Industries Inc., *Annual Report*, 1978, p. 9）。

(6) 以上の記述は、U.S.D.A., FCS Research Report 25, *Cooperatives' Position in Feed Manufacturing*, pp. 1-45 にある。

第16表 農協の事業額および食品産業の売上げ

高（農協間取引は除く）（単位：10億ドル）

	食品産業	農協
1960	81.1	12.4
1965	98.9	14.7
1970	136.3	19.1
1975	209.5	42.3

出典：Economic Report of President, 1978, p. 273, U. S. D. A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 13.

(三) 事業の収益性など

以上、農協の販売事業、購買事業のそれぞれについて考察してきた。販売・購買事業のいずれの点でも、取扱品目および地域によって大きな差異が存在するものの、農協の市場シェアは徐々に増大しており、農協はアグリ・ビジネスのなかで次第に重要な地位を占めるようになってきている。

ここで農協と事業領域が競合する食品産業との事業動向を簡単に比較しておこう。一九六〇年における農協全体の事業額は一二四億ドルと食品産業の総売上げ高の一五%であったが、七五年になるとその比率は二〇%強にまで増大している（第16表参照）。

七〇～七五年でみても、食品産業の売上げ高の伸びは五〇%増にすぎないのに対して、農協の事業額の伸びは一二〇%増を記録している。ところで、農協の収益性をみると七〇年で総売上げ高二〇五億〇五五〇万ドルのうち、純収益は五億〇六〇〇万ドルを計上し、収益率（純益／総売上げ高）は、農協全体では二・五%となっている<sup>(2)</sup>。食品産業の収益率も六〇年代後半から七〇年代初頭までは二・五%前後を推移しているから、農協の収益率とほぼ同水準になっている<sup>(3)</sup>。

しかし、農協の資産内容は五〇年代以降七〇年代まで徐々に好転している。純収益に占める組合員への利用配当金の支払額の比率は、五四年度の三〇・九%から六二年には三五・五%、さらに七〇年には四一・四%へと年をおって高ま

第17表 農協の純収益配分の内訳

(単位：%)

	組合員への利用 配当金支払い	利用配当 留保分	準備金	出資配当金	連邦および 州所得税
1954年	30.9	55.6	3.6	5.7	4.2
1962	35.5	50.5	3.8	6.7	3.5
1970	41.4	39.7	7.1	7.0	4.8

出典：U. S. D. A., FCS Research Report No. 23, *op. cit.*, p. 33.

っている。この結果、利用配当金のうち農協内に留保される資金の比率は次第に低下している(第17表)。

このように農協の事業額の伸びとその資産内容の好転が目立っているが、それは同時に農協間の吸収・合併を通して、とくに広域農協の事業規模と領域の拡大という形をとって進展してきた。この結果、広域農協と地域農協との経営規模の格差は、最近、益々増大している。例えば、代表的な広域農協、ファーム・ランド、サザン・ステート、ファーマーズ・サーヴィス、インディアナ・ファーム・ビュロー<sup>(4)</sup>の四農協合計の総事業額は、七四〇七八年度に二三億〇三〇〇万ドルから三八億ドルに一・六五倍に増大しているが、この事業額の伸びは農協全体の場合よりもかなり大きいものとみられる<sup>(5)</sup>。

また、主要一九広域農協の収益率は七五年度で六・五%になっており、農協全体でみた場合はもちろんのこと、食品産業の収益率さえ上回っている。この結果、主要な一九広域農協の資産内容は極めて良好で、流動債務額一四億ドルに対し、流動資産額は二二・五億ドルであり、組合員への利用配当支払額も一億六六〇〇万ドルに達している<sup>(6)</sup>。

このように主要な広域農協の事業は比較的、順調に拡大している。しかし、農協の大部分は小規模経営の地域農協から成っている。やや時期がさかのぼるが、六九年でみると事業額が一〇〇万ドル未満の農協は農協数全体の六三%を占めるのに対し、事業額一億ドル以上の農協は全農協数の〇・五%を占めるにすぎない(第18表)。こうした小規模農協の

第18表 事業額別、農協数の構成比(1968~69年)

年間事業額	農協数の構成比
50万ドル以下	38.9 %
50~100万ドル	24.8
100~500万ドル	29.8
500~2,500万ドル	4.7
2,500~1億ドル	1.3
1億ドル以上	0.5

出典：M. A. Abrahamsen, "Cooperative Growth", in *Year Book of Agricultural Cooperation*, 1973, p. 254.

多くは、日本の総合農協のように組織が一元的な系統組織になっていず、しかも組合員に対する集落レベルでの共同体的な規制が存在せず、きびしい市場メカニズムの論理が貫徹しているアメリカでは、今後、次第に吸収・合併、あるいは清算の形をとって淘汰されていくものとみられる。

注(1) 食品産業のなかでは、その販売額の大きさは一九六七年でみると、食肉加工、酪農製品、製粉、かん詰め(冷凍食品を  
含む)、飲料、製菓の順になる。(U.S. D. C., 1967 *Census of Manufactures*, Vol. II, part I, p. 28)。

(2) U.S. D. A., FCS Research Report 39, *op. cit.*, p. 32.

(3) *Economic Report of President*, 1972, p. 283. ただし、七〇年代前半にはこの水準よりやや上昇している。

(4) フォーマーズ・サーヴィス(FS)は伊利ノイ州に、インディアナ・ファーム・ビュウローはインディアナ州にそれぞれ基盤を有するビュウロー系の代表的な広域農協である。なお、これらの四大広域農協はいずれも、購買事業ばかりでなく販売事業も行っている。

(5) アメリカ全体での農協の事業額の推移は七四年までしか入手できない。しかし、七四~七六年をとってもアメリカ全体でみると農産物の総出荷額はほとんど増大していないので、これら四広域農協の事業額の伸びは農協全体の事業額の伸びをはるかに上回っているものとみられる。なお、四農協の総収益については、各々の農協の七八年度の年次報告書から算出した。

(6) この点については、U.S. D. A., FCS Research Report 40, *op. cit.*, pp. 101-102. この利用者配当金は組合員の農協との取引額の多少に応じて支払われるもので、七五年でみると組合員への出資配当金の一二倍になっている。

## 五 おわりに

これまで、アメリカにおける農協の歴史的な発展過程、その組織構造上の特質、事業活動の動向について考察してきた。これまで述べてきたようにアメリカの農協は農民の相互扶助組織として形成され、一九世紀後半には商業資本による流通独占に抗する農民の出資組合として販売、購買の両事業面で発展の基礎が築かれた。

農協数は一九一五年からの農業好況期のなかで急増しはじめるが、農協事業が本格的に発展するのは、一九二〇年代の農業不況期以降であり、ビュウローなどの農民組織が農協の組織化の中心勢力となっていた。とくに三〇年代のニューディール期に連邦政府による農協への各種の育成措置がとられ、生産信用組合、および農協融資を行う系統金融機関も整備され、主要な広域農協の多くがこの時期に設立された。このようにアメリカにおける農協の組織構造は、二〇〜三〇年代にかけてほぼ確立されたといつてよい。

第二次大戦後のアメリカでは、販売・購買いずれの事業分野でも農協間の統合が進められ、農協数が減少するなかで一農協当たりの事業額が増大するとともに、農協の事業主体としては広域農協の果たす役割と比重が高まっております。こうした傾向は最近になると益々顕著になっている。

もともとアメリカ農民は商品作物を市場向けに生産していた。このため農業が重要な輸出産業だったこともあって、各種の農産物の購買・出荷業者、食品加工業、農業の生産資材メーカーなどの農業関連産業は歴史的に古くから発展し、しかもこうした商業資本や農業関連企業の流通過程での支配力は他の先進資本主義国における以上に強かった。農協がこうした農業関連企業に対抗して事業活動のシェアを高めるためには、広域農協が食品加工部門や

生産資財の生産部門を垂直的に統合して、地域農協との連携関係を強めなければならぬ。商品生産者としてのアメリカ農民は、自己に有利に農産物の販売および生産資財の購入ができさえすれば、取引相手が農協であろうと農業関連企業であろうと、かまわないからである。

こうした商品作目の生産者としての農民の合理的な進歩的、なび、ヘイヴィアは五〇年代後半以降、農民層の分解が急激に進み、大型小農が農場経営の中心階層を占めるにしたがって益々強まっている。そして、逆にこうした農民層の対応が、農協の事業活動に占める広域農協の比重の増大と、広域農協による一層の事業規模の拡大と流通過程の垂直的な統合を生み出しているといえよう。

しかし、それは同時に農協の事業活動のなかで独自の事業主体としての広域農協に経営の権限が集中され、農民の意向が農協の事業経営に直接に反映されることが益々困難になることを意味する。もともと、農協は農民のユニオンであり、その発生時には単なる経済的な意義ばかりでなく農民相互の親睦組織としての性格をも強く持っていた。経済的な意味に限っても、それは農民の相互扶助組織としての、流通独占に抗する組織体としての性格が強かったのであるが、いまや農協の当初におけるこうした性格は希薄化し、広域農協が逆に一つの流通独占体に変化しつつある。

逆にいえば、農民層分解のなかで析出された大型小農は受動的に農協経営に参加することによって、最大限の流通マージンを確保しようとしているのである。こうした農協の事業経営の動向、農民の農協経営への参加の仕方は、アメリカ農業が資本主義的な市場メカニズムに完全に包摂されれば、されるほど、その過程にもなつて必然的に生み出される産物といえよう。

最後にアメリカにおける農協の歴史的な発展の経緯、および今後の動向を探るうえで本稿で論及できなかったいくつかの重要な論点を指摘しておく。

周知のように日本における総合農協の経営基盤は、政府の食管会計による米の統制に依拠している。総合農協は政府の食管事業の窓口になっており、農民からの米の買い上げおよび保管業務は、総合農協の信用事業とも密接に関連し総合農協の中心事業となってきた。アメリカにおいても主要農産物に対する政府の価格支持政策は、一九三〇年代の農業調整法の制定から始まるが、こうした価格支持政策が農協の事業発展にとってどのような役割を果たしてきたかというのが第一の論点である。価格支持政策は農民が農産物を商品金融公社（CCC）へ出荷（預託）することを通して展開されてきた。この場合、農協経営のカントリー・エレベーターが地域によってはCCCの保管業務を代理しており、こうした関係を通じて価格支持政策は農協の販売事業の発展にとって有利に作用したものとみられる。しかし、農務省が農民を価格支持政策に参画させる際に、地域レベルで農協が果たしている役割については明らかでない。このため政府の価格支持政策が農協の発展にとって具体的にどのような作用したかは今後の解明を待たなければならない。

第二は、農協がどの階層の農場に重点を置いて、組合員を組織化しているかという問題である。四で簡単にふれたように、小農層が農場経営の主体をなす中西部で農協が最も発展していた。この事実を示されるように、農協の中核的な組合員が小農層（家族農場）から成り立っていることは間違いない。また、フィードロットなどの肉牛の大規模農場では、農協よりもむしろ食肉加工業者との関係を強めている。ところで、アメリカでも農民層の分解を通して兼業農場や事実上の土地持ち労働者が増大している。こうした兼業農場なり下層農場は農協事業にどのよう



に参画しているか、あるいは農協はこうした階層の農場をどのように組織化しているのだろうか。

この点を明らかにすることは、日本の総合農協と対比して今後のアメリカにおける農協のありかたを考察するうえで重要となろう。

第三は、食品産業と農協との事業内容についての比較研究についてである。アメリカにおける食品産業は、先進資本主義国のなかで最も発達しており、しかも国内での最大産業部門の一つになっている。農協も食品産業との競争のなかで組織再編を絶えず迫られてきた。このため、今後のアメリカにおける農協の事業動向を考察する際には、食品産業の事業内容の実態、とくに農産物の流通過程を食品産業がどのように組織化しているかといった点を、農協の事業内容との比較を通して解明しなければならない。

アメリカにおける農協の動向を知るうえで重要とみなされる以上の三つの論点については、残された課題として今後、研究を進めていきたい。

(研究員)