

# J A改革に係る組織協議結果

平成26年9月24日

J A改革検討委員会

## I 報告JA

10 JA、栃酪、開拓協、全農とちぎ、共済連栃木、基金協会、中央会

## II 意見の概要

### 1. JAの組織・事業のあり方に関する意見・要望

#### (1) 信用・共済事業方式

- 代理店方式ではなく、現状通りJA自らが総合事業として取り組むべきとする意見が大宗を占めた。その主な理由は次の通りである。
  - ・代理店方式とした場合、農協の収支の確保が困難になり、結果的に営農指導事業のコストを組合員に負担させることになる。
  - ・信用・共済事業と営農指導が相互補完しながら組合員対応するのがJAの本質である。
  - ・金融商品等が全国統一となると、地域の特性を踏まえた対応ができなくなる。
- なお、代理店方式とした場合の手数料が示されていない中では、判断ができないとする意見も若干見られたが、事業方式を見直す場合でも、従来通りの収益の確保やサービスの維持が前提であるとの意見である。

#### (2) 理事の構成

- 理事の過半数を認定農業者や経営のプロとすることについては、次の理由から反対であるとする意見が多かった。
  - ・利益・効率性重視の経営に偏重する恐れがあり、協同組合の本質から外れるのではないか。
  - ・農協の運営は、あくまでも組合員の意思を最重点とすべきである。
- ただし、一定程度の範囲においては、経営の高度化を図るため、「経営のプロ」を登用することについて必要性を認める意見も見られた。なお、その場合でも協同組合の本質を理解しており、農協事業・地域の状況を理解している者であることが前提である。
- また、青年農業者や女性についても、より積極的に登用すべきとの意見も多く見られた。

#### (3) 組合員のあり方

- 准組合員の農協事業利用は、事業量の確保とそれによる経営の安定を図るため

にも制限を設けるべきではなく、一層の利用拡大を図るべきとの意見が多数を占めた。またこのためには准組合員の拡大も必要である。

- また、地域住民の生活上、金融・共済を含めて生活のインフラとして重要な役割を果たしており、これらの面からも准組合員の事業利用について制限すべきでないとの意見が多く出された。

#### (4) 中央会・連合会組織の果たす役割

##### ①全農の株式会社化・事業のあり方について

- 全農が株式会社になった場合、共同購入・共同販売方式がとれなくなることや、利潤追求の姿勢が懸念されること、さらにはこれらの結果、組合員の所得向上につながらないとして、反対の意見が多かった。

- ただし、全農の事業においては、スケールメリットを活かした価格競争力の強化を求める意見も多く見られた。

- なお、JA100%出資の株式会社であるならば、問題ないのではないかとの意見も若干見られた。

##### ②中央会組織のあり方

- 現在、中央会が果たしている機能については、引き続き必要であるとの意見が多く見られた。

- 一方で、組織のスリム化(広域ブロック中央会制、全中と県中の統合等)が必要ではないかとの意見も見られた。

#### (5) その他

- JA改革については、農協の基本理念に基づき、組合員の意見を十分反映して改革すべきところは改革すべきとの意見が複数見られた。

## 2. JAグループ営農・経済革新プランに関する意見・要望

農業生産の拡大・農業所得の最大化、地域の活性化においてJAが機能を発揮するため、具体的な取り組みとして多様な提案があった。

##### ○ 担い手経営体の育成

- ・ 新規就農支援や兼業農家の専業への誘導、法人化の推進など、担い手経営体の育成・確保が急務であり、このためにJAの支援を集中すべきである。
- ・ これらの支援を行う営農指導員・営農経済渉外・営農相談員の計画的な養成が必要。栽培技術の知識はもとより、国の政策等補助事業を熟知し最適な活用の提案や、経営指導も含めた支援が求められる。

- 販売力の強化
  - ・ 委託販売取引だけでなく、買取販売・契約販売や、パッケージセンターの取り組み、輸出の拡大、ネット販売の導入など、新たな販売チャネルの拡大が必要。
  - ・ また、規格外農産物についても、加工や6次化などによる有効活用も必要である。
  - ・ これらの取り組みを進めるため、販売企画担当者の設置が求められる。
  
- 購買事業の対応
  - ・ J Aグループ全体として仕入れや物流の合理化に取り組み、価格の低下に努めるとともに、大口対応の充実や予約購買の拡大等スケールメリットが活かされるような事業の再構築が必要。
  - ・ あわせてJ A本来の取り組みである指導購買の強化も必要。