

争論 農協はどうなる、どうする？

なぜ総合農協は改革されなければならないのか

本間 正義

東京大学大学院農学生命科学研究科教授

聞き手：杉本 貴志（関西大学商学部教授）



1 日本農業をどう考えるか

【杉本】日本生活協同組合連合会は「さまざまな意見があるから、連合会としてはTPP に対して反対とも賛成とも言わない」という立場でしたが、たしかに消費者の中には「農業も産業なのだから、製造業と同じように、競争経済の中で生き残るべきものは生き残り、淘汰されるべきものは淘汰されるべきだ」と考える人間もいます。農業は商工業とは区別されるべき特別な産業とみるべきでしょうか。

【本間】農業が特殊かどうかということといえば、どの産業も、どんな仕事も、ある意味で全部特殊なわけで、たとえば自動車産業と農業は全然違います。だから私も雑誌に「農業って、どんな産業なの？」という原稿を書くときは、自然相手のリスクを抱えた産業だとか、経営と家計が未分化だとかいう話をしますが、かつては相当に違っていただけども、いまはその違いが相当なくなってきたという部分もかなりあります。

したがって、農業を考えるときは、特殊性について議論するよりも、むしろ魅力を考えていいのではないかと。とくに消費者、あるいは生協の組合員に関していえば、「農業って、どういう魅力があるの？」というかたちの問かけ方をしたほうがいいので

はないでしょうか。「産業として特殊だ」というと、それで固めてしまっていて、そこを基盤に議論しなければいけないので、「農業の魅力をどうやって伸ばしたらいいか」と考えるべきでしょう。端的に言えば農業は、いろいろな側面で魅力がある。自動車産業は、自動車をつくるだけの産業だけど、農業は食材をつくるだけではない。私は「多面的機能」という言葉はあまり好きではありませんが、多面的機能ではなくて、むしろ多面的価値がある。その魅力をひもとき、「これは他の産業にないよね」という考え方をしていたほうが前向きだという気がするのです。

とくに農産物をつくるプロセスは、すごく魅力的で、お金を払ってもつくり方を学びたいという消費者はたくさんいらっしゃいます。つまり、「労働はつらいものだ。そのつらさの対価として賃金を受け取るのだ」ということではない魅力が、農業にはある。もちろん、すべての農業がそうではないのですが、そういう部分もあったりするので、農業の特殊性というよりも魅力は何かということから考えていったほうが、むしろわかりやすいのではないかという気がします。

【杉本】そういう魅力を現在の農業は十分にアピールできていないので、いままでのやり方を変える必要があるということです

か。

【本間】 おっしゃるとおりです。

【杉本】 いままで、「食料自給率がここまで下がった。なんとかしなければいけない」という発信はなされてきましたが、それをどう変えれば魅力を発信できるのでしょうか。

【本間】 生協の意識の高い組合員さんはわかりませんが、一般の消費者でいえば、「コストがかからないなら、自給率の高いほうがいいよね」というのが一般的な感覚だと思います。自給率を上げるために何かをするのではなくて、結果として自給率が上がるような方策が必要です。

生産者の側からは、守ってほしい論理、たとえば「おれたちは命の維持に欠かせない大事な食料をつくっているのだ」という論理がよく出てきます。たしかにそのとおりですが、それを強く言いすぎて、「消費者が選んで初めて国産品が売れるんだ」という認識が少し遅れている。経済やマーケットに対する考え方の遅れだと思います。

だから、農家さんの前で価格のことを言うときには「あなた方は『ごはん 1 杯 30 円でどこが高いのか。牛乳なんて、ペットボトル入りの水より安いんだぞ』みたいな言い方をするけれど、安いか高いかはあなた方が決めるんじゃないで、『こんなものをつくりました。どうですか』というかたちで投票してもらうことが必要だ」という話をするんです。

たとえば消費者が 1 万円の投票権を持っていて、どこに投票するかは消費者の自由であって、消費者がいちばんいいと思ったものに投票する。たまたまそこにペットボトル入りの水と同じ値段の牛乳があったと

しても、栄養価値のあまりない、ただの水でも、消費者は水を選んでしまう。その意味みたいなことですね。「選んでもらってなんぼ」というマーケットの意味を考え、そこに視点を置かないと、消費者の本当の理解は得られないし、自給率も上がらない。その意味では、あくまでも自給率というのは結果だと思っていて、農業の魅力をいかにアピールするか、その魅力にいかに関与してもらうかです。マーケットにおいてお金というのは、まさに投票権だから、消費者の投票を獲得するためにどれだけアピールし、実際にどれだけいいものをつくったのか、その意識が変わらないと、全体として生産の底上げになっていかないという気がします。

【杉本】 ただ、そういうふうに関与を募る場合も、たとえば自動車であればアメリカの自動車メーカーと日本の自動車メーカーは比較的同条件で競争できるからその投票が成り立つのですが、農業の場合はどうでしょうか。日本の場合は土地が狭い等々不利な条件があるので、非常に高品質なものを一所懸命つくっている一部の農家は生き残れるかもしれないけれども、それ以外の農家は投票に臨むこともできず、退場するしかないのではないのでしょうか。

【本間】 それは、農産物はみな同じだと考えているからです。コメだって、いろいろな品質があるわけで、生産物に伴うさまざまな付加的な要素を考えたときに、アメリカ産のコメが入ってきたら勝てないというのは本当でしょうか。「勝てない農家」がいることは確かです。生産性の格差が大きいので、1 俵 (60 キログラム) を 6000 円でつくっている農家もあれば、1 俵に 2 万 5000 円かけてつくっている農家もありま

す。そこにはすごいバリエーションがあるから、農家をひとつあるいは平均値で考えるのではなくて、さまざまなバリエーションの中で、自由化が進んで、関税がゼロになるような状況になったときには、いまの状態のままでいられるわけがない。それは確かで、だったらどのように展開していくのかという話なんです。

【杉本】 TPP はもうだめになったと思いますが、これからは農産物の自由化、関税の引き下げや撤廃が2国間交渉で話し合われることになるのでしょうか。

【本間】 そうですね。それは日米だけでなく、すでに日EUで進んでいますし、RCEP（東アジア地域包括的経済連携。ASEAN10ヶ国と、日本、中国、韓国、インド、オーストラリア、ニュージーランドの計16ヶ国で自由貿易協定FTAを進めようという構想）などもどういうかたちになっていくかわからない。関税でいえば、RCEPのほうが緩い協定になるだろうと言われていますが、関税削減という流れ自体は変わらないし、WTOは、いまは前に進んでいませんが、2008年7月には75%の関税を超えるものは7割関税カットでほとんど合意していたのです。

つまり、むしろTPPのほうが合意内容としては緩いぐらいの話で、「TPPがなくなったから、やれやれ」というわけにはいかないのではないかと。そうすると、このようなグローバル化と整合的な農業の構造を考えていく必要があるということだと思います。

【杉本】 そういう方向に進むとしても、10年とか15年という期間をかけて、いろいろな立場の農業者に配慮しながらやってい

けば、日本農業もなんとかなるということですか。

【本間】 重要なのは構造変化です。おっしゃるとおり、構造改革には時間がかかりますから、TPPの場合も即時関税撤廃はあり得ませんでした。そうすると、何年かけて産業の中身を変えていくか。要するに、労働力も含めて生産性の低い資源は退出して、もっと生産性の高いところや他産業に移すというかたちの調整をしていく。その調整は、瞬時にできるわけではないので、5年、10年、あるいは15年とかけていく。とくにコメの場合、非常に時間がかかるとは思います。いま高齢者がどんどん辞めていますので、たぶんこの10～15年で相当の変化を見られると思います。

TPPのときにも私が主張していたのは、関税を下げないというチョイスではなくて、どれぐらい時間をかけて関税を引き下げていくかが大事で、その交渉をしなければいけないということでした。コメは初めから例外措置が盛り込まれていたのですが、私個人としては、「アメリカの自動車がわずか2.5%の関税撤廃に25年（トラックの場合30年）という気の遠くなるような時間をかけているのに、なぜコメについてそういう提案ができなかったのか」という批判をずっとしています。

逆にいえば、25年後なり30年後にゴールがあったら、いま何をすべきかが見えてくる。今回はTPPたな上げでみんなホッとしたけれども、次に何が来るのかわからないという不安と不確実性の中で営農していくのは大変なことです。しかし25年というターゲットがあれば、12～13年は実質的に入ってこないから、その間に何をするか。そういうかたちで政策も打てるし、要求もできる。だから、大事なものは構造改

革に何年かけるかであり、その何年を決めるためには、ターゲットを決めて、そこに向かっていろいろな政策を打つというスケジュールを持つことです。

【杉本】 そうした競争産業としての農業論ではなく、もっと小さなものをめざす志向、地産地消やスローフードのような方向を考えれば、小さな農家も残っていていいじゃないかという論者もいらっしゃいます。先生はどうお考えですか。

【本間】 それはそれでよろしいんじゃないでしょうか。農家はすごく多様だから、とくに地産地消でいえば、地元の消費者や生協の組合員さんみたいな人たちがきちんと支えるシステムがあれば、それは非常に望ましいかたちだと思います。それは、安易に大儲けしようという農家ではなくて、生業として農業を営み、農業の楽しさや魅力を十分味わって、「うちから出す農産物は地元で喜ばれたほうがいい。わけのわからない消費者に買われるよりは、喜んでくれる、顔の見える消費者に届けるのがわれわれの役割であり喜びだ」という農家だというのは、十分にあり得る話ですね。

ですから、それはまったく否定しない。というか、そういう農業もあってこそ中山間地は残るのだと思います。そうでないと、「大規模農家だけで日本の農地を全部席卷するんだ」ということでは、日本の農業全体が縮小するのは目に見えています。そんな条件のいい農地はそんなにありませんから。

【杉本】 規制改革推進会議の農業のワーキンググループで先生も含めて議論されていたのは、そういう生業の部分ではなくて、産業としての農業をいかに強化していくか

ということですか。

【本間】 ええ。その生業というのは、個人的に言えば、それなりに残っていくと思うんです。

2 農協の購買事業と販売事業

【杉本】 ホームページで規制改革推進会議の議事録を一部拝見したのですが、農協＝全農についての具体的な意見は、ひとつは生産資材の問題で、要するに「農協から肥料を買うと高いじゃないか。農協は手数料ばかり取って儲けてるんじゃないか」という批判でした。

【本間】 手数料を取って売ることよりも、情報収集をして、「〇〇で買ったらいよいよ」とか「〇〇のメーカーのほうがこれだけいいものをつくっているよ」といった情報提供をすることのほうが、農家のためになるんじゃないかということです。

【杉本】 それは相当激しいやり取りがあったのですか。

【本間】 全農とは、ありましたね。金丸恭文座長や林いづみさんは、「全農はどっち向いて仕事してんだ?!」って言って、いつも怒ってましたからね。要するに農協自体が肥料会社や飼料会社を持っていますので、どうしてもメーカーの立場に立ってしまうんじゃないかという見方をされてしまうのです。

全農という組織は、協同組合ですから基本的に儲けることはしないことになっている。しかし、利益はあってもいいわけです。それは構成員に分けるということであれば

いいわけで、全農自体がため込むことでなければいい。私はむしろ、昔、全販連と全購連があったように、販売事業と購買事業をきちんと分けて、それぞれのパフォーマンスを明示したほうがいいのかなという意見を持っていました。全農が子会社をいっぱい持って、メーカーとしての多角化を進めすぎたといいますか、全農の論理としてはそれでいいんだと思いますが、それが本当に農家のためになっているか、あるいは全農の構成員たる単協のためになっているか、ということは疑問として残りましたね。

【杉本】 農家から農産物を集めて売る共販事業については、委託販売を1年以内に廃止するとされていました。

【本間】 農協が農家から農産物を預かって、売れた分から手数料を差し引いて農家に渡すとき、農家が赤字であろうが何であろうが、そこに対して農協は責任を全然持たないわけですね。「右から左へ移す」というと語弊がありますが、簡単にいえばそういうことで、手数料をもらっている。

そういうやり方は、とにかく売れば買ってくれるような時代や、右肩上がりの高度経済成長期にはいいのですが、これだけリスクや価格変動がある中で、「この価格でしか売れませんでした。あなたの取り分はこれだけです」というやり方は、もうそろそろやめにしないかという話です。

【杉本】 協同組合であるのに、農民の利益を考えずに手数料だけを目当てにして安く売っているとか、営業努力をしていないとか、そういう例があるのですか。

【本間】 それは論理というか状況として、そういうことをつくってしまう可能性があ

るということですね。農協は「努力していない」なんて言いませんよ。しかし現実には、野菜であれ、コメであれ、農家の手取りがたとえ赤字になっても手数料を減らしていないという事実はあります。自分たちもそれをシェアして、「今回は手数料は要らない。次期に頑張らしましょう」というようなことはしていない。そこが問題なのです。協同組合ならなおさらのこと、組合員と一緒にリスクを取るのが普通のやり方だと私は思います。

【杉本】 そういうことをやらないのであれば、もう買い取り制にしてしまって、農協が自分でリスクを取るようにすべきだと。

【本間】 そうです。私は、べつに全量でなくてもいいと思っていて、ずっと主張しているのは買い取りの量を増やせということです。

3 全農と総合農協の解体？

【杉本】 規制改革会議では、われわれの提言を全部無視するようなら、政府が第二の全農みたいなものを設立するというとも言っていますが、規制改革推進を言いながら、民間に対して政府主導で何かやるというのは、ちょっと整合性がとれないようなイメージも持ちました。

【本間】 それはある意味で当然だと思いますが、これは新規参入をもっと促すという話なんです。私が農協に関して最も不満に思っているのは、単協が棲み分けをしてしまって、お互いの競争がないというところですね。「京都の農家さんは京都の農協しか使えない。兵庫や大阪の農協を使って何が

悪いの？」というのが私の根底にあるわけです。農協が出荷できる農家の組織として、いまは全農ひとつしかありません。もちろん商系とは競争していますが、競争しない、いわば独占体としての組合同社全農という位置づけがある。だから、全農がダメだったら第二全農の設立を支援することもあるかもしれない、という程度の話です。

【杉本】 信用事業についても、これをすべて農林中金に移すとか、非常に厳しい提言となっています。なぜ信用事業を兼任するような JA ではいけないのでしょうか。

【本間】 それは、もっといえば総合農協のあり方に関わることだと思います。戦前でも戦後でも、農村に銀行のアクセスも保険屋さんのアクセスもなかった時代には、農村にとって必要だったと思います。大事なものは、経済・信用・共済という 3 つの事業の利用者が同じだったということです。簡単にいえば、それは農家さんで、同じだった。それがいまは違ってきていますね。

【杉本】 非農家である准組合員が生まれたということですか。

【本間】 JA バンクは使うけれども経済事業は全然使わないという准組合員さんもたくさんいますし、「自動車保険や生命保険で JA 共済は使うけど他は全然知らない。銀行はみずほを使っている」みたいな准組合員さんもたくさんいます。そうすると、組合員の中で利益の共有ができなくなっている。なおかつ准組合員は議決権がない。農協の主張としては「准組合員さんにもいろいろ意見を伺っているし、サポーターだし、十分に反映しています」と言うけれども、議決権がない中では、意見は言ってもそれ

が反映されることは担保できない。

たとえば信用事業から経済事業にどんと補填しているような農協の場合、JA バンクしか使っていないユーザーさんは「なんで補填するのか。本来なら、おれたちにもっと高い金利を払ってしかるべきじゃないか」という意見が出てきてもおかしくはない。そういう意見が具体的にどこかで上がっているということではなくて、そういうかたちの利益の共有ができなくなっている部分があるので、それは本来的には分離・分割が望ましいと思っているということです。

ただし、そこまで行くと、信用事業で非常に潤っているというか、そこが黒字の源泉であるようなところは、なかなか成り立たなくなるから、そこは段階的に展開して、いまと同じ黒字は確保できないかもしれないけれども、代理店としての収入があって、それを補填に使うのは自由というか、組合のなかの総意として行えばいい。

ポイントは、3 つの事業のユーザーがそれぞれバラバラになってきて、それに対する対策が必要だということだと思います。

【杉本】 クミカンと呼ばれる組合員勘定制度は、お金を持っていない農家が農協からお金を借りて農業生産を始め、農産物が売れたら同じ口座で精算するといった、北海道の農協独特の仕組みです。まさに総合農協のメリットを活かした、組合員にはとても便利な制度だと理解していたのですが、規制改革会議は、こんなものはダメだと言っています。それはどういう理由からでしょうか。

【本間】 クミカンでは、生活資金も何も全部どんぶりなんです。いまは北海道にしかないのですが、一部、似たようなことをやっている農協があります。そうすると、何が

営農資金で何が生活資金なのかが明確になっていないので、経営感覚がなかなか育たないということがひとつあります。

それから、すべての勘定を農協に預けて、1つの勘定で全部をまかなっているために、何かにつけて農協による有形無形の支配になっているのではないか。実際に農協からお金を借りているから農協の言うことを聞かなければいけないということは独禁法違反なのでやっていないはずですが、みずからの経営感覚が育たないし、他の金融機関から融資を受けるというモチベーションも持たなくなる。そういう二重の意味で、問題があるということです。

もちろん、北海道でも、クミカンをやっていない農協はJAふらのやJA士幌町などがあるので、北海道の農協が選べないわけではありませんが、そろそろやめたらどうですかということです。とくに1950～60年代の酪農や畜産農家の育成のためには必要だった制度だということは十分認識していますが、本当に経営者として農業経営を確立するためには改革が必要だということです。

もうひとつは、いまおっしゃったように、将来の農産物を担保に借りるわけですから、ある意味で緩い融資になる可能性がある。これは普通の信用事業でいいのではないか。営農資金も含めて、普通の信用事業でお金を借りられるのですから、なぜそちらに移せないのかということです。ある意味、非常に緩い融資の仕方だから、一般の金融論的な言い方をすると、預金者保護に抵触する可能性がある。甘い判断で融資するということがまかり通りやすい。

上に信連や農林中金があるから、それは担保されているという言い方をするでしょうが、基本的にそういう融資がまかり通っている金融分野は他にないものですから、

預金者保護という金融の大原則からすると問題が出てくるのではないか。むしろ、これは信用事業があるのだから、信用事業の融資の中ですべて処理できることだと思います。そのほうが透明性も高いし、他への説得もしやすいと考えています。

【杉本】 お話を伺っていると、そんなに商売っ気もなく、家族程度の小さな規模でやっている人たちにとって、非常に頼れる農協というものがこれまであったけれども、その農協は、そうした農家の事業家としての側面を伸ばすことにまったく貢献してこなかった。だから大改革が必要なのだという論理のように思います。しかし「われわれはそんなことは望んでいない。勘弁してくれよ」という大多数の小規模兼業農家の声もあるのではないのでしょうか。

【本間】 小規模兼業農家にとって農協は都合がいいんです。私流の言い方をすれば、要するに御用聞きに来てくれるから、兼業農家は多少高くても肥料も農薬も買うし、つくったものは全部、農協が処理してくれるし、こんな都合のいい組織はない。だから、兼業農家は高い手数料も支払うんです。もっといえば、農協は兼業農家だけを相手にしていてもいいぐらいの組織だと、私は思っています。

ただし、それだけでは日本の農業全体がうまくいかない。したがって、もっと専業農家・大規模農家が使えようような組織になれば、小規模兼業農家の手数料も抑えられるようになり、農協自体が専業農家・大規模農家のエージェントとして効率化すれば、結果として兼業農家も助かるのではないか。だから、いまの改革が進んで、兼業農家が困ることはひとつもないと思っています。

【杉本】数が多い兼業農家にとって居心地のいい農協をつくり、その農協によって日本農業も支えられてきたと思いますが、そうした1人1票制の総合農協によって日本農業がこれまで維持されてきたことを、先生はどう評価されますか。

【本間】1人1票制は全然かまわない話であって、それが協同組合です。出資に応じた議決権では株式会社になってしまうので、そこはまさに協同組合の定義です。

その意味で総合農協は、先ほどは問題があると言いましたが、逆にいえば途上国型のビジネスモデルなのです。未発達な農村地帯があって、そこが大資本や大企業に対して交渉力を持ったり、自分たちの生活そのものを守ったりするという意味で、総合農協のシステムは発展途上国にフィットした、とてもいいモデルだと思います。

ただし、それは先進国型ではない。先進国型の場合は、出荷組合や資材購入組合といった機能別に組合をつくって、組合が何もかもするということはない。なぜなら利害調整が難しくなるからです。利害が一致している人たちだけで集まって、いろいろなことを決めたほうが物事も決めやすい。だから、先進国型でいえば、機能別の組合のほうがもっと効率的だと思います。

つまり、さっき言ったように、いままさに総合農協の歪みとなっているのは3つの事業のユーザーがそれぞれ違ってきているからです。総合農協のいいところは総合的にやることですが、そこに集っている人の利害がきちんと一致していないと、なかなかうまく機能しないのではないかという気がしています。

【杉本】そうすると、オレンジ農家の権益を最大化していくアメリカのサンキストみ

たいな方向に進むべきだということですか。

【本間】先進国型というか、そのほうが機能的であり、なおかつ関係者・組合員の利益を最大にできる方法だと思います。

【杉本】しかし、いままで農村は総合農協によって支えられてきました。病気になれば農協厚生連の病院に行くとか、ガソリンもJAのガソリンスタンドでカバーするとか、そういう日本の農村構造を完全につくり変えなければいけなくないませんか。

【本間】それほどではないと思うんですね。総合農協で利害が一致しているところはたくさんありますので、そういうところは総合農協でやっていけばいいと思うし、分離・分割の話の流れでいえば、今後に残された問題というのは准組合員をどうするかです。准組合員の問題がこれからクローズアップされてくると思います。

今後は、「うちの経済事業はこんなに小さいから、生協さんと一緒になって地域経済協同組合にしたい。そうすれば生協さんも信用事業ができますよ」みたいな話になるかもしれないし、それはそれでひとつの機能分化です。農業の経済事業ではなく、普通の生協の事業のようなことを含めた地域経済協同組合になる、ということです。

一方で、まだまだ農業の経済事業が重要だということは、むしろ経済事業に特化して、信用事業や共済事業は代理店化して、メジャーな労力は経済事業に特化して、マーケティングや情報収集も含めて、やっていく。

だから、いま問われているのは、サンキストのようなかたちで機能分化して、自分たちの農協は今後どこに重点を置いていくのかということです。そうすると、准組合

員を含めた、まさに一千万人規模の中で、それぞれが違う選択をしていくのではないかという気がするのです。

4 協同組合であることの価値

【杉本】 そういうふうには機能分化をしていくとなると、必ずしも協同組合でなくても、株式会社でも、さまざまな企業形態でもないのではないか、という方向に行くのではないかと思います。これまで日本の農業が協同組合という非営利組織によって支えられてきたことをどのように評価されますか。また、これからはそれにこだわらなくてもいいのでしょうか。

【本間】 先ほど途上国型と言いましたが、戦後の疲弊した農村の中で、復興のひとつの柱として協同組合が果たした役割は大きいですし、経済組織というだけでなく、政府との関わりでも、いい悪いは別にしてアイアン・トライアングルというかたちで果たした役割も大きくて、戦後間もない頃の地域経済にとってそれなりの役割を果たしたと思っています。

今後のことでいえば、これまでのビジネスモデルが古くなっているということで、ビジネスモデルをどう変えていくかが求められていて、それについて規制改革推進会議からいろいろな意見を出したということです。だから、「ああせよ、こうせよ」と言っているけれども、最終的に決めるのは組合員さんですから、組合員さんが今後どうするかという問題です。

1人1票制は非常にいいシステムだと思うし、その中で機能する組織のあり方もあると思います。ただ、それを選ぶのは組合員さんで、たくさん使ったり買ったりして

いるところが「おれの意見をもっと聞けよ」となってきたら、やはり株式会社のようなかたちで、「出資比率で議決権を決めなさい」みたいな声が出てくるかもしれない。それはまさに協同組合という運動をいまの組合員さんがどう考えていくか、ということだと思いますから、外から「ああせよ、こうせよ」という話ではないと思います。

【杉本】 協同組合や農業の外からは、「協同組合は、独禁法にしても何にしても、制度的に優遇されすぎている。イコールフットリングにしろ」という声がいまだに強いと思いますが、基本的にその立場に賛成されますか。

【本間】 法人税にしろ、固定資産税にしろ、農協が受けている恩恵はありますし、それに対して批判があるというのは、恩恵を受けるに値する組織として機能しているのかということが問われているのだと思うんですね。だって、10年ぐらい前までは誰もそんなことは知らなかったということもあります。そういうことを言ったり批判したりする人はいなかった。そういう批判に対して、「法人税も固定資産税も安くて当然なんだ。独禁法の一部適用除外も当然なんだ」という論理を協同組合のほうからきちんと提示しないとイケないのではないかな。もちろん、そういう制度をつくったのは政治家ですが、それを維持していることの説明責任みたいなものは農協の側にもあるんじゃないでしょうか。

5 生協は何をすべきか

【杉本】 消費者の協同組合である生協は、産直においても、初期は全量引き取りや生

産費補償などいろいろなかたちで生産者を支援するのが生協産直だということでやってきましたが、だんだん価格を市場価格に連動させたり、毎週そのつど注文を受けた量だけ発注したりして、生産者の側からは「こんなものは生産者と消費者の協同ではない。市場に出すほうがよほど楽だ」と言われるようになってしまいました。それは生協側にも事情があって、組合員のあいだで価格意識がものすごく強くなっています。とくに若年世代は、わがままというわけではなくて、生協の組合員でも年収 200 ～ 300 万円台の消費者が増えているのです。「値段が高くなっても、とにかく日本農業を守るんだ」という消費者と、それは理念的にはわかるけれども、「自分の生活では、生協はとても利用できない。もっと安いものをなぜ扱ってくれないのか」という消費者とに分かれています。

【本問】 両方が本音なのでしょうね。本当は「エコ」や「農業の支援」や「自給率向上のための貢献」などをしたいという気持ちはあると思います。ただし、生活を考えたときに、なかなかそれだけで高いものをガンガン買うわけにはいかない。生協さんの集会で何度か講演させてもらったことがあります。集会の場ではみんないいことを言うんです。ところが懇親会になると、「本音はね…」みたいな話になって、価格意識のことが出てきます。これはやはり、両方とも克服しなければいけない問題で、ネットを通じた野菜販売等々がたくさん出てきていますし、スーパー等で直販をやっている会社も出てきましたので、生協さんは本当に大変だと思いますが、メッセージとしてどんなことが必要なのかは時代によって常に変わっています。バブルの頃は、どんな価格でも、「生産者を守るの

が大事だ」とか「これからは環境を守る時代だよね」という意識が高かった。しかし、これだけ不景気になると、そうもいかない。つまり、その時代ごとに、消費者あるいは生協の組合員さんが求めていることにフィットしたメッセージを出して、提供するサービスを変えていくことがないと、なかなか運動だけではもたない部分がある。

消費者が持っているのは投票権であって、どこに投票するかという消費者の動向・気持ちをどう酌んでいくか。その中に運動があっていいと思うんです。協同組合は、ある種の運動がないとなかなかやっていけないわけで、そうでなければ、その辺のスーパーのポイントカードの会員になればいい話ですから。

【杉本】 たとえば「生協だと食パンは 120 円するけれども、ディスカウントショップに行けば 108 円で売っている」というように、事業の一局面について部分的な比較をされると、消費者にとって、生協を利用することが市場の合理性に反することになることもあるかと思います。しかし、生活協同組合としての論理では、「一部分だけを切り取ればそうかもしれないけれども、われわれは消費者の生活を支える事業を総合的にやっているんだ。配送車を低公害車にして環境を守るとか、高齢社会や少子化社会に対処する事業にも乗り出すとか、あえてコストがかかる事業をも展開しているのだから、単純にすべてを安くすることはできないのだ」ということになるかと思います。それはたぶん総合農協でも同じなのかなと想像するんですね。たしかに肥料だけを比較すれば高いかもしれないけれども、そのほかにも JA は、儲からない部面でも農村生活を総合的にサポートしている。こ

のように生活やコミュニティを総合的に支えようという協同組合は、後進国型・発展途上国型であって、限界に来ているのでしょうか。

【本問】そこはやはりメッセージだと思います。「協同組合がその機能として、自分たちの代表として交渉してくれる。だから組合に任せておけばいい」というのが、これまでの動きであり、途上国の協同組合というのはまさにそういうものだと思います。それは個々の組合員が非常に弱いからです。でも、いまはいろいろなものが見えてしまっているから、説明責任というか、値段が違うのであれば、なぜ高いのか、その説明をしなければいけない。

いまはネットを含めてオルタナティブなものがいろいろありますので、放っておけば、農協には小規模兼業農家しか残らないような状況になってきます。それはたぶん生協さんも同じで、本当に生協の運動に共鳴して、多少お金持ちで、価格はあまり気にしない人しか残らなくなる。その他の周辺の大勢の人たちを支えていくためには、きちんとした個々の細かい説明を一つひとつやっていって、その上に理念があるということが、こういう不確定な時代には必要なのかなという気がしています。

理念というのは、経済学でいえば高級材です。「衣食足りて理念」なんです。高度経済成長期やバブルの頃は、理念だけでガンガンいろんなものが売れたし、食えたけれども、「理念だけでは食えないよね」「やっぱり安い某ネット販売に行っちゃうよね」という層をつなぎとめておくためには、説明とメッセージが必要になる。「5円や10円の差で、うちの生協を捨てるの？こんなにいいこともやってるのに」というメッセージを出していかないと、農協も生

協も、ネット販売等々に押されてしまう。やっぱり大事なのは理念とメッセージだと思います。