

＜定例研究会報告要旨＞

第 1826 回（10 月 3 日）

これからの農協産直

——その「一国二制度」の展開——

（前協同組合経営研究所）

今 野 聰

農産物の産直は、目的と形態を時代によって変化させながら展開してきた。現代の産直は、日本の農業・食料問題のキー・コンセプトたる、環境保全、安全性、生産者と消費者のコミュニケーション等を追求するものとして、重要な意義を有する。しかし、これまで産直に関わってきた一部の農協では、最近の急速な広域合併にともなう販売事業体制の再編によって、その取組みが弱められる危険性が生じている。

この状況に対して、1997 年 7 月の「全国産直リーダー協議会」で千葉県の一農家は、「卸売市場チャネルの系統共販システムと比較的小規模の産直提携事業の発展的共存」を、中国返還後の香港になぞらえて「一国二制度」的なあり方として提唱した。この発言に共感した産直の実務者と学者は自主研究会を組織し、「大型合併農協の販売・指導事業における系統共販と産直提携事業の複線の事業方式運営」を理論・実態両面から検討している。

振り返って見ると、系統農協の共同販売事業が、無条件委託・平均販売・共同計算の 3 原則によって推進されてきたのに対し、産直はこれらからはみ出すもの、いわば「流通の隙間をねらう亜流」として位置づけられる傾向があった。

農協産直の発展は、農産物流通システム（卸売市場）および農協の系統組織の変貌過程とからみあっている。すなわち、青果物では全農（旧全販連）による集配センター（1968 年）、

牛乳では直販会社（1972 年）の設立が転機となった。また、コメの産直では、先駆的な山形県遊佐農協（現 JA 庄内みどり）や岩手県南都田農協（現 JA 岩手ふるさと）が、かつての食管制度との整合問題をめぐって苦勞した経緯がある。

長野県の例を見ると、県経済連の系統共販が強力であるが、その中で伊南農協（現 JA 上伊那）は、1980 年代初めから生協産直を、生協との直接取引（名古屋地区）および全農經由の取引（東京地区）の二方式で展開してきた。特に後者の方式は、1984 年より「系統農協主導型産直事業」＝「第二の共販」として定式化されるに至った。

都市側から産直を主導したのは生協であった。その農協との産直提携は、1966 年の国際協同組合同盟の協同組合 6 原則に唱われた協同組合間の協同の好例ではあるが、現実的に生産者・消費者双方が満足する成果を継続させるのは必ずしも容易ではない。

産直の担い手・方式は産地・消費地とも多様化しているが、最近のインターネットの利用はさらにこれに拍車をかけるであろう。また、系統農協における広域大型化と二段階制への移行は、単協と全農に新たな機能分担を求めることになる。

産直サバイバルの成否は、四つの格、すなわち価格・品格（品質）・人格・風格（風土・歴史などの地域の個性）の各面において、生産者と消費者の相互理解をどの程度深められるかにかかっていることを改めて想起しなければならない。

なお、詳細は今野聰・野見山敏雄編著『これからの農協産直』（家の光協会、2000 年）および今野「これからの農協直販事業」（『協同組合経営研究月報』第 562 号、2000 年 7 月）を参照されたい。

（文責・千葉修）