

□北海道地域農業研究所学術叢書⑱

(平成二九年度出版助成事業)

吉田成雄・小川理恵・柳京熙 共著

『宮農経済事業イノベーション戦略論』

筑波書房発行・定価(本体二、八〇〇円+税)

農業協同組合の目的は、単純に経済的利益を最大化すればよいというものではない。もちろん経済的利益の確保は経済主体にとって不可欠ではあるが、農業協同組合の場合には、経済目的のみならず、いかなる事業の組み立てによって利益を上げていくのかそのプロセスが問題となる。経済的利潤の最大化のみを目指すの利いたマーケティング理論を適用すればよいというものでもない。

本書では「組合員の総体的利益の最大化」と呼んでいるように、農協は組合員の経済厚生を最大化させるとともに、地域の暮らしを支えるものであってほしいし、協同組合としての固有の使命を果たさなければならぬ。固有の使命は一言で語れるほど単純なものではないのだろう。これに近づくために、絶えず、考え、探求し、行動しなければならぬ。常に改革は必要なのだ。本書は農協が地域のため、あるいは、組合員から慕われるために、どのような事業を構築し、どのような組織であるべきなのか、マーケティングや市場対応をキーワードに追求したものである。

この解答を見いだすために、二つのJAの経済事業再構築の過程を明らかにしている。一つ目の事例は、JA甘楽富岡である。かつて経済事業の屋台骨であった養蚕とコンニャクの衰退で経営が追い込まれた。しかし、その後、一〇八品目にも及ぶ少量多品目・周年出荷型の総合的な野菜産地の形成に成功したこの事例は、農業経営者の育て方、地域資源の発掘方法、フレキシブルで小回りのきく農産物の販売方法など、実践面で多くのことを教えてくれる。

二つ目の事例は、JA富里市である。この事例は宮農指導事業の重要性を教えてくれる。自己流に経済学的に宮農指導事業を解釈すれば、農家に替わって農協自らが農家に投資することだと思ふ。一般企業には見られない、もっとも基本的な農協固有の事業ではないのか。企業であればコンサル料といった形で、指導事業に対して高額の対価を要求するであろう。当然、指導成果が地域や他の農家にスピルオーバーするような指導は自ずと抑制される。しかし、農協は逆に地域へのスピルオーバーを狙っているのである。農業生産が工業生産と異なり地域性を有するからこそ自らが投資し、地域に根ざした基幹作目を開拓し、農家に普及させる必要がある。農協にとって必要なのは、これら担う職員の育成と農家への投資かもしれない。そして、投資の成果が地域に浸透するまでかなりの忍耐を要する。そんなことを考えさせてくれた。

北海道大学 大学院農学研究院 教授 近藤 巧