

第12回農業ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成26年3月20日（木）16:00～18:03
2. 場所：中央合同庁舎第4号館12階1214特別会議室
3. 出席者：
（委員）金丸恭文（座長）、浦野光人（座長代理）、滝久雄、林いづみ
（専門委員）北村歩、田中進、本間正義、松本武
（政府）稲田内閣府特命担当大臣（規制改革）
（事務局）滝本規制改革推進室長、大川規制改革推進室次長、中原参事官
（事業者）大越農園 大越代表、
株式会社ヤマザキライス 山崎代表取締役、
鈴盛農園 鈴木代表、
久松農園 久松代表、
農事組合法人ベジアーツ 山本代表理事
4. 議題：
農業者からのヒアリング
5. 議事概要：

○大川次長 それでは、第12回規制改革会議農業ワーキング・グループを開催させていただきます。

皆様方には御多用中、御出席いただきましてまことにありがとうございます。本日は、所用により長谷川委員、渡邊専門委員は御欠席でございます。

それから、稲田大臣におかれましては遅れて御出席の御予定でございます。

それでは、開会に当たりまして、まず金丸座長から御挨拶をいただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○金丸座長 本日も年度末のお忙しいところ、多数の委員の皆様に御出席を賜りましてまことにありがとうございます。

私どものワーキングは、農業生産法人を担っていらっしゃいますお3方、北村専門委員、田中専門委員、松本専門委員がこの会議にいつも出席していただいておりますので、生産法人の皆様の現場の声はお3人の専門委員の方々からこれまでも十分拝聴してまいったわけですが、私自身も実はサラリーマン生活を経て自分でリスクをとって会社を起こしました。起こしたときには、私の同級生たちとか、あるいは同僚の皆からは、成功しないんじゃないかと言われたんですけれども、創意工夫で努力をしながらいろいろな困難に打ち当たりつつ、解決をして成長してまいりました。

今日お招きいたしました5人の農業生産法人の代表の皆様は、5人とも他の産業界で実績があって、そして今の農業生産法人を担っていらっしゃる皆様でございます。共通点は比較的小若くて、私は35歳で会社を起こしましたがけれども、今日お招きした皆さんも大体30代～40代の方々でございます。

今日は、私たちにとっては攻めの農業であり、かつ新しい担い手の5人の皆様から、新しくいろいろな創意工夫を生産法人の中で展開しようとするときに、よりこういうところを改善すればもっと仕事がやりやすくなるんじゃないかというようなお話も是非聞かせていただければと思っております。

それでは、5人の生産法人の代表の方々からそれぞれ5分ずつくらい最初にお話をお伺いさせていただきまして、その後、意見交換をさせていただきたいと思っております。それでは、よろしく願いいたします。

○大川次長 どうもありがとうございました。

それでは、報道の皆様にはここで御退室をお願いいたします。

(報道関係者退室)

○金丸座長 それでは、最初に大越農園の大越代表から、今お座りいただいた順番をお願いいたします。それでは、よろしく願いいたします。

○大越代表 新潟県新潟市でお米を中心に農園を代表でやらせていただいております、大越農園の大越正章と申します。今32歳で、今年33歳になりますけれども、こういった場にお招きいただきありがとうございます。私自身、まだまだ若くて何も成功していませんので、本当に若者の夢だったり、たわごとだと思って本日お聞きいただければと思っております。

まず、当農園の御紹介をさせていただきたいと思っております。資料をめぐっていただいて資料1を御覧ください。新潟市西蒲区という越後平野のほぼど真ん中に農園がありまして、見渡す限りほとんど水田です。海拔ゼロメートル地帯で、ほぼ何もなくてお米を中心に栽培させていただいております。

経営内容としては、基本的には家族経営体がメインになっていますけれども、父、母、弟、私の4名が正社員という形で、それ以外にパートさん4名を雇用させていただいておりますけれども、ほとんど野菜のほうに従事させていただいております。

その理由が、お米に関してはほぼ私、弟、親父と3名で簡単にといったらあれですけれども、回せる状態なのですが、野菜に関しては結構農業的というと珍しい栽培方法になるかと思うのですが、年間で約50品目栽培させていただいております。要するに、1つの10アールであれば10アールの田んぼを4つだったり6つに区画を分けさせていただいて、例えば同じ人参でも品種だったり植える時期によって、人参だけでも数か月出荷できるという形の経営体をとっております。

販売先は消費者をメインと謳っておりますが、どちらかというとレストラン等の契約のほうが入社的には高い割合となっております。私は農業を始めて13年目になるんですけれど

も、なぜこういう形態を始めたかという、農業を始めたときになかなか米だけだと年間、秋しか収入がなかったわけですね。それをどうにか自分の中でリスクをできるだけ減らして、毎月ちゃんと収入が入ってくる農家になりたいなという思いで、余りその当時やっていなかったような栽培方法で今、成り立たせている途中でございます。

それ以外にも、3年前から別資料でチラシを御用意させていただいていたんですけれども、ノウカズという全国、上は北海道から下は鹿児島まで、50名くらいと一緒にネットショップをやらせていただいている、お米というのはそもそも食べてからは買えないんですね。食べてから買えない結果、お米だったらどれでも一緒だろう。ということは、安いほうがいいだろうということになり、私はお米の味を消費者がなかなか理解してもらえない仕組みになってきているのではないかというところから、利き酒ならぬ利き米ということで、食べてから買える。2合パックが5種類入っていて、家庭で炊いてもらって食べ比べてもらうんですけれども、食べてから買える。食べて、この人のものおいしいと思ったらネットで直接農家から買える。消費者と生産者をつなぐという意味で、こういった活動をさせていただいています。この活動の先には自分なりに夢というか、たくらみもありまして、そのあたりはまた後ほど御紹介させていただければと思います。

それ以外にも、実は35歳未満で組織化されています全国農業青年クラブ連絡協議会という会がございます。現在、会員数が1万3,000名いますが、その会長をやらせていただいています。実は、今日参集されているメンバーの鈴木さん、山本さんも当クラブの会員です。

そういった形で、公私ともにそういったクラブ活動を通じてどうにか日本の農業、日本の農業の価値向上をテーマに活動させていただいております。以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、山崎さんお願いいたします。

○山崎代表 農業生産法人株式会社ヤマザキライスの山崎能央と申します。今年39歳になります。よろしくをお願いいたします。

まず初めに、私ども新規就農組でして、こういった場所に今日呼んでいただいたことが何よりのこれからの力となると考えております。本当にありがとうございます。

弊社の御案内をさせていただきます。14年前に、それまでは都内で営業職をやっていたのですが、これからの農業、特にお米の明るい未来というか、皆さんがお米はこれからだめだろうという中で、逆にでは皆がやらないものを作ってやろうということで、ゼロからのスタートということで始めさせていただきました。

当初は2ヘクタールしかない農地で、実家が兼業農家だったのですが、その農地から始めて、今は14年目になりますが、70ヘクタールという面積まで広げることができました。スタッフも通年雇用で5名ほどおりまして、現在は人を育てるということに力を入れております。

ゼロからのスタートでとても大変だった思いしかないんですけれども、県や国から支援もいただかず、3年、4年過ぎてようやく気付いていただいたというところがありました。

ですから、新規就農の補助ですとか、そういったことも受けず、もともと補助金を受けないということもありましたので、現在も補助金はいただいておりません。途中、1度アグリベンチャービジネスというものを使ってありますが、それ1回で、特にお米を生産していく中での補助金というのはゼロということで、どちらかという国策には反している農業かもしれませんが、農業をやっていく中で大事な補助金を使わずに独自で経営をしていくという中で、社会的に考えていくところでとても大切なのかなと考えております。

特徴としましては、例えばもみ殻も大量に出るのですが、これも堆肥センターで堆肥にしまして、全量また田んぼに戻したりもしております。

それから、埼玉県東部に400ヘクタールほどの生産者組合を作りまして、大きなロットでのお米の販売などをやっております。

あとは、資料2の左の下になるのですが、GPSなどを用いた作業機をたくさん使いまして、なかなか農業というのは勘でないとできない部分があったのですが、いろいろなことを数値化しまして、新規就農した人でもすぐに田んぼに出て仕事ができるということを心がけながら最新の機械を導入しまして農業のスタッフも育てております。

埼玉というところはお米のブランド力もなく、どちらかという私たちのお米というのは高付加価値ではなく業務用ですとか、大きなロットでの販売が東京にとっても近いのでできるということから、今は業務用に力を入れてお米を生産しております。

それから、昨年より日本での農業がある程度形になりましたので、新規就農者がどこまで日本で挑戦できるのかということに挑戦してございまして、海外のほうでも事業展開をしております。フィリピンに今300ヘクタールの農地を確保してございまして、こちらでもお米の生産ですとか飼料用のコーンも生産しております。あとは、昨日カンボジアから帰ってきたのですが、カンボジアでも大規模な開発の準備を今、進めております。

なぜ海外なんだという声もあるのですが、もちろん日本も大切に考えていまして、一番大事なのは日本の農業、その次に海外で私たちの技術がどこまで使えるかという農業を目指しております。

ちょっと見ていただきたいのですが、日本の技術というのはどういうことなのかというのがすごく分かりやすいのですが、資料2の裏側に私が水牛に乗っている写真があります。実際にこれは水牛で農業をやっているわけではないんです。アピール用に撮った写真なのですが、その上の写真を見ていただきますと、上が東南アジア流に作ったお米です。下が、私が日本式で作った稲穂です。見ていただきますと、実はこれは種も一緒に肥料も一緒なんです。管理が違って植え方が違う。田んぼも隣り合っているだけなんです、こんなにも日本の技術というのは優れていまして、私はもともとフィリピンで買う種は質が悪いかんと思っていたのですが、とんでもなくいい種でして、やり方によってはこれだけ収量を上げられる。フィリピンとかに行くと、農業者ですら、もうやめたい、もうからないからやめたいという声があるのですが、私はこういったところを使いながら農業を進めていく。

1つおもしろかったことは、夢を持っていないんですね。東南アジアに行つて、夢は何ですかと聞くと、誰も夢を持っていない。なぜ夢を持っていないかというところ、その日暮らしとか、通帳も持っていないのでお金をためることができない。だから、明日よければいい。今週よければいいという生活をしているのですが、私がこういったことで彼らに夢を持たせて、それを私が絶対に実現してあげます。もし車が欲しいんだったら、収量を上げてたくさん売上げを上げようとか、そういったことで彼らの夢ということを農業を通じて実現できるのかなということなので今、頑張っております。

ちょっと長くなりましたが、本日はよろしくお願ひいたします。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、鈴木代表お願ひいたします。

○鈴木代表 こんにちは。愛知県碧南市という海沿いの小さな町から来ました、鈴盛農園という名前で農業を営んでおります鈴木啓之と申します。今年31歳になる年で、まだどこに行つても比較的若手と言われる年齢です。

私は、農業に入る前までは自動車関連の企業で関東エリアの統括マネージャーということで店舗関係の仕事をさせていただいていたんですけども、5年前に農業をやってみようということで農業の世界に入ってきました、自分で鈴盛農園として独立して営農を始めたのは平成24年の4月なので、まだ本当に農業を始めてまるまる2年が過ぎていくところということで、今日はこういう場所に呼んでいただいてもまだ経験が少ないものなんですけれども、新規就農、新規参入という形でやはり農業の世界に入ってくるときに少し苦労を感じるころはありました。

農地も無い状態でしたので、改めて農地を探して農家世帯になるところから始めないといけなかったもので、最初に農業をやろうと目指した5年前には農地もない、それから人づてに何かをできるということもなかったものですから、農業研修という形で農家さんのところにお世話になったりして3年間過ごして、やっとその後で自分で農業経営者として独立することができました。

今は妻と2人で農業経営をしていまして、あとはパートさんというような形で、5名で農業をしております。

最初は面積もなかなか無かったんですけども、今は少しずつ、いわゆる耕作放棄地と呼ばれるようなところですね。やり手がいなくなつてしまつたところ、高齢化が進んで手が離れたところを順番にやらせていただいて農地を増やしている状態で、今は合計1ヘクタールの農地で農業をしています。

作付の品目ですけれども、愛知県の碧南市というのは国の指定の冬人参の産地でもあることから人参は作っているんですが、やはり人参だけではなくて夏になるとトウモロコシを作つたり、ジャガイモを作つたり、いろいろな野菜を作っています。少量多品目と呼ばれる栽培方法です。

販売方法は、やはり新規で始めたもので、逆に言うと農協への出荷の仕方が分からなか

ったりとか、市場への持っていき方が分からなかったりとか、そういうことがあったので、直接自分で販売をしてみようということで今は全量直接の直売というのか、直売事業での販売をしています。

資料3番の中で今の取組を書かせていただいたんですけれども、まだ2年目ということで全部規模的には小さいんですが、いわゆる新規就農者の人がこれをやってみたいんだ、あれをやってみたいんだというふうに頭に思い浮かびそうなこと、私が頭に浮かんだことを全部やってみたという感じです。なので、農産物の栽培もそうなんですけれども、直売だったり、それから加工ですね。その他、表に出ていっていろいろ自分で販売をしてみるとか、そういうことを一通りやってみて、それから自分のスタイルに合うのか、合わないのかを考えながら、いろいろな取組を進めている状態です。

資料3の表が説明資料で、裏側が農園のパンフレットになるんですけれども、初めから私は「日本の農業をカッコよく」というテーマでやっています。これは普段の経営もそうなんですけれども、自分自身の農業者として生きていく基軸となるようなテーマとして「日本の農業をカッコよく」、そして経営理念としては「「美味しく」「安全」な野菜のチカラで、「幸せ」で「健康」なライフスタイルを提供します。「情熱」で日本の農業に新しい価値を!」、こういった理念でやっております。

まだまだ経営年数も若くてこれからだということもあるんですけれども、今日はいろいろとお話を聞いて、お話をさせていただきたいと思います。よろしくお願いします。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、久松代表お願いいたします。

○久松代表 茨城の土浦市から参りました久松と申します。本日は、お招きいただきありがとうございます。

お三方の話聞いていてすごく皆素敵だなと思って、既に十分満足してしまった感じがあるんですけれども、私のことを申し上げますと、私は今43歳で1970年生まれですが、大学を出て帝人という合成繊維の会社で輸出の営業をやっていたのですが、そのころまで農業を仕事にするなどと考えたことは一回もありませんでした。

本当にひょんなことから興味を持って、皆さんのように何か計画を立てたわけではなく、何も考えずに飛び込んでしまった。とんでもないものに手を出してしまったということに後から気づいたという感じです。

今は、露地野菜という施設を使わないで畑で野菜を50種類くらい作っておりまして、それを消費者並びに東京を中心とした飲食店さんに直接販売させていただいております。売り上げとしては、大体半々ですね。個人消費者が半分、レストランが半分という形になっています。

今15年目なんですけれども、私が農業を始めたころはいろいろな自治体に行って何か新規就農に対して紹介していただいたりできますかということ聞いても、例えば私が今いる茨城県などは新規就農というのは何のことだか分からないと言われて、本当にけんもほ

ろろというか、のれんもくぐらせてもらえないような状態だったんです。

それに比べれば本当に随分状況が変わってきたと思うわけですが、始めてみて何も考えていなかったがゆえに余計なのですが、結局土地もなく、技術もなく、お金もなく、ネットワークもない中で始めたときに、始めて間もなく気づいたのは、これは普通の農家と同じことをやっていたら絶対勝てないということがすごく分かったんです。

それで、自分としては非常にコンプレックスを抱いて、何で自分の作るものはこんなに既存の流通に乗らないんだらうとか、何で皆、大きいトラクターに乗れているのにうちはお金がたまらないんだらうとかということを考えていく中で、結果的に自分はこちらにこう、こちらにこうというふうに少しずつ選択肢があったときに選んでいったものが、今、考えてみるとやはり小規模の農業としてこの先、生き残っていくのに戦略として正しいことになっていたんじゃないかということに最近気づきまして、去年それを本にまとめさせていただきました。

資料の「経営の特徴」というところに書いてあることなのですが、一言で言ってしまえば弱者の戦略ということで、私自身はもちろんこういう戦略性を最初に持った上で何かをたくらんでやったわけではないのですが、今、申し上げたようにやっていったことが結果的にこういう戦略になっているのではないかと考えて、それがこれからやる人には何かの参考になるのではないかと考えているんです。

1つは、特に野菜の農家というのは既存の方でいうと生産に特化している人が多くて、その生産の効率ということだけを求めてしまいがちなんですけれども、それは後工程である販売を他の人がやってくれているという前提でのみ成り立つことであって、それにうまく乗っかる人はいいけれども、乗っからない人、あるいは安定的に物量を確保できない地域、あるいは人であるとか、生産条件が悪い場所、それは中山間地もそうですし都市近郊も全く同じだと思うんですが、規模拡大といっても拡大できないという人が今後やっていったらいいことというのは、実は私たちのように土地の取得がうまくいかない新規参入者と同じ立場だと思うんです。

そういう意味で、生産効率を捨ててしまっていて、例えばうちがやっていることでいえば野菜のおいしさであるとか、多品目でセットとしての価値を高めるとか、そういうことに特化してそれをカバーしていくということがいいのではないかと考えているんです。

あるいは、BtoCに絞ってしまうことによって、経営資源の一定程度のものを生産ではなく顧客との関係性を築くとか、そういった個人ブランディングとかに振り向けていくということに価値がある。それをやっても意味がないプレイヤーもいると思うんですが、私たちはそこに意味がある。それは、それこそ量の拡大などは知れているような中山間地の人も、実は同じ考え方でいいのではないかと考えているんです。

例えば、私は飲食店とつき合いがあるので、つい飲食店の経営を見てしまうんですけれども、チェーンオペレーションをしている大きなチェーン展開をしている事業体だけが全てのニーズを拾えるかというとなんなわけがなくて、それこそおかみと板前が2人でやっ

ているような小料理屋、10席しかないんだけど、そういうところにしか満足できないお客さんもいるわけなんです。

そういうタイプのお客さんを、チェーン展開しているのと同じやり方で満足させられるかというところできないわけであって、そういう大手が手を出さないところにこそ小規模なもの、あるいはおもしろいものが生まれる余地がある。そこを積極的に狙っていくことが、私たちのような生産条件に恵まれない人間が取り組むべきところだと思っているんです。しかも、人のやっていないことをやれる。

なおかつ大事なことは、大手が手を出せないんですね。つまり、私のお客さんのところに行くと、久松の人参なんて大したことない、うちの人参は日本一だからこっちを食べてと言っても、多分引っくり返せないと思います。別に、そういうところで売れているのではないから、そういうようなことをやっていけば生き残れると思っているんです。

私は小規模な農業、あるいは新規参入を今後やっていくときに考えなければいけないのは、政府が言っているような勝つ農業ではなく、負けない農業が大事だと思うんです。引っくり返されなければ次の年につながるわけなので、負けないためにはどうしたらいいかということを考えていったらいいんじゃないかと思っています。

具体的な手段としては後ほどまたお話をさせてもらえと思うんですが、生産手段の流動化ということが今後重要になってくるだろうとっていて、土地に関する規制であるとか、そういうものは基本的にはなくしていったほうがいいというのが私の立場なのですが、ここの資料に女の子の写真があると思います。なぜ載せたかということ、これはうちの農業長の伏見という子の写真なんですけど、彼女は非常に変わった経歴を持っていて、大学卒業後に5年間、大手の花屋さんでブライダルの花の仕事をした後に料理教室の先生を5年間やって、そして興味を持ってうちに就職しているわけです。普通にうちに転職してきているんです。そういういろいろなマネジメントの力とかをつけた上で、小さい、しかしおもしろいことをやっているところに転職してくる。そういう形が増えていくと、実はいろいろな形がおもしろくなっていくんじゃないか。

それで、皆さん信じてもらえないのですが、うちは3.5ヘクタールで年間50品目の野菜を有機栽培しているんですけども、つまり割と難しい栽培をしているわけですが、2年目の彼女が全部仕切っています。今年に関しては、生産計画から日々、誰がどういう作業をするか。そして、それをどういう出荷をしていくかということまで私はノータッチなんです。というより、タッチさせてもらえないんです。もうあなたの好きにはさせないと言われてしまっています。それだから私も今日こういうところに来られるわけなのですが、そういう人が働く場がない。したがって、こういう人が育っていくチャンスがないのが現状だと思っているので、そこを何とかしていけばすごくおもしろいことになっていくのではないかと考えています。

また、いろいろ質問していただければと思います。よろしくお願いします。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、山本代表お願いいたします。

○山本代表 皆さん、初めまして。長野県から参りました農事組合法人ベジーツという会社の代表をしております山本裕之と申します。

昭和54年生まれの34歳です。もともとは一般企業で少し働いた後に、父親に強制的に連れられるような形で父親の仕事の手伝いをしておりました。それが、23歳から29歳くらいまでの間です。父親の仕事というのは、農家さんから野菜を買い上げて、それを市場やスーパーマーケットに納品する、いわゆる中間流通の仕事です。父親の仕事を手伝いながらやっているときに、自社でも農場を立ち上げようというような話になって農場をやり始めて、二束のわらじのような形だったのですが、30歳のときに自分は商売のほうではなくて農業生産、農業法人としてそちらの経営を本格的にやりたいと父親に言って、そちらのほうを会社にして代表をやらせていただく形で引き受けました。

そのとき、社名は父親のつけた名前がそのままついてたんですけども、つい1年ほど前にベジーツという名前に社名を変更して現在までその名前で経営しております。社名に込めた思いがありまして、ベジタブルのベジに自分たちの作る野菜や土、それから人材まで含めて作品なんだということで、アートにかけてアーツという名前にしてあります。

現在の栽培品目と作付面積ですが、レタス、キャベツ、白菜、ホウレンソウといった葉っぱをそのまま食べる野菜を中心に、20ヘクタールほど栽培しております。ただ、これは延べ面積では20で、実面積でいうと半分くらいにはなりません。

雇用する形で農業経営しております。正社員として通年で8人雇用しております。その他に、季節として季節雇用で5人雇用しています。

おいしさにこだわった栽培、かつ大量に作るということをコンセプトに現状はしているんですが、そんな中でも一番大切にしているのは理念の部分です。誰が何を作っているかではなくて、誰がどんな思いで作っているかということに重きを置いております。これを今、社員といかに共有していくかということが経営の上では課題になっています。

実際に今、現場で農業をやっている、始めた年、30歳のときは2.6ヘクタールだったのが今は20まで6期目で拡大しているんですが、現場は本当に農地が頭打ちになっているというのが実感です。空いてくる農地は耕作放棄地というよりも耕作断念地みたいなところが多くて、もっともっと農地の情報などが入ってくるようになればいいなと非常に感じております。世間で担い手不足とか、耕作放棄地が増えているということが、私の住んでいる地域では信じられないような形です。

ちょうどうちの町だと、この8年くらいで耕作放棄地が200ヘクタールくらい減ったんですけども、そのくらいの勢いでどんどん耕作地が増えているというよりは集約化が進んでいるというような状況だと思います。これは地域差があると思うんですけども、私は日本全国、自分が行って地域に喜ばれるのであればどこに行っても農業をしたいと思っていますので、そういった話を今日は是非皆さんに伝えたいと思って来ています。またこれからもそんな話題も出ると思うんですけども、よろしくお願いいたします。以上です。

○金丸座長 5人の皆様、ありがとうございました。

それでは、意見交換をさせていただきたいと思います。委員の皆様からどなたか御意見、御質問なりおありでございましょうか。

では、田中専門委員お願いいたします。

○田中専門委員 山崎さんにちょっとお伺いしたいんですけれども、今フィリピンで300ヘクタール、カンボジアでも大規模に展開されようとしていますね。

なぜ海外に出ていったのか。日本でここまでやってきて、さらに次の展開が周りから見れば見込めるだろう、成長していけるのではないかというふうに一般的には思われる中で海外に行った、その辺の経緯を少し教えていただけますか。

○山崎代表 まず、先ほどベジータツの山本さんからもお話がありましたけれども、耕作放棄地が日本中にあるということが私にもなかなかぴんとこないところでして、私が住んでいる地域は大体圃場が100メートル区画のパイプラインの通った好条件の農地なんです、ほぼ耕作放棄地がありません。残っているところは、先ほどおっしゃっていたように耕作断念地というか、条件が悪いところだけです。

今後、農地は確実に増えていくのは分かっているのですが、例えばTPPの参加により米価が今よりも下がったときのことを考えていきますと、やはり100ヘクタール、200ヘクタール、300ヘクタールといった経営をお米に関してはやっていかないと、なかなか利益をとっていくことは難しいと考えております。

そこで、なかなか私からは農家に対して土地を貸してくださいという営業はかけられません。おじいちゃん、おばあちゃんに対して先祖代々の大切な土地を貸してもらえないでしょうかというよりは、勝手に埼玉ですとこれから農地が増えていく中で、私の人生、新規就農者がどこまでできるかというところで、実は今の時点で150ヘクタールくらいあれば簡単に300ヘクタールという希望は出るのですが、このままでいくと私が60歳のときに300ヘクタールという面積なのかなということを考えますと、私の目標を達成するのは日本は日本で、海外は海外でまた新しい事業としてゼロからスタートしてどこまでいけるかというところがありましたので、海外のほうにも挑戦させていただいております。

○田中専門委員 確認です。やはり自分の描かれる将来のビジョンに対して、日本ではなかなかその夢が描けなかったということ、もう一つは例えば制度が変わったときにそれが可能かどうか。その辺はどのように感じられているかです。

○山崎代表 制度というのは、具体的にどういった制度になるのでしょうか。

○田中専門委員 特に農地が一番関わると思います。農地の周辺の制度です。法律や何かも含めてです。

○山崎代表 制度に関して変わったときどうなるかというのは、私たち生産者ですので予測はなかなか難しいかと思えます。

ただ、これから日本がグローバル化していく中でどうやって農業をやっていけばいいかといったところで、いろいろな自分が見えているもの、自分がやるべきこと、そしてでき

ることを形にしていこうかと考えております。

答えになっていないかと思うのですが、制度が変わったからといって私たちの農業がすぐ変わるか。できれば私は変わってほしいと思うのですが、少し時間がかかるのかなど。ここ1年をどうやるか、来年をどうやるかというときに、制度が急に変わったからといって農地の流動化とか、それもまた倍の時間かかるかと考えております。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、浦野座長代理をお願いします。

○浦野座長代理 私も農地絡みのところをちょっとお聞きしたいのですが、例えば大越さんと久松さんで、野菜を作られている部分の面積というのはそんなに大きくないですね。それで、お2人とも非常に多種多様なものを作られて、年間収入があるようにしたいということで、余りいい表現ではないかもしれませんが、企業でいうとニッチの戦略みたいに感じるんです。

そういった場合に、今後例えば農地中間管理機構などがもしうまく動いていった場合、そういう畑が連続してあれば欲しいと思われるのか。野菜などの畑であれば、これは特段そんなに集団でなくてもいいんだということなのか。その辺の感覚的なことを、ちょっと簡単に教えていただけますでしょうか。

○大越代表 では、大越のほうから、さっきの山崎さんと山本さんの話にも通じるところがあるんですけども、まずなぜそういう戦略をとったかというか、その部分をお話させていただくと、私も新潟でお米なので、変な話ですが、農家根性と言ったらあれですが、米の姿を見てきて米の生産地で育ったからこそお米を作りたい。単純にもっと耕したいという夢はあるんです。

ですけれども、私もお2人が言っていたように、新潟市というのは海拔ゼロで平らなところだからこそ兼業農家数も多いんです。兼業農家が悪いというわけではなくて、どうしたことかという、農地を手放す人がいなくて、うちも14ヘクタールあっても全然つながっていないんです。マックスで2反割りとか、もちろん開発されて1枚が5反とか、最近でいえば1ヘクタールの田んぼがある地域もあるんですけども、そもそもそういった耕作放棄地がないんです。全然出てこないし、利用権を設定したくても貸し出してくれる人が全くいないんです。

だから、そこでお米でやれる範囲はそれこそ先が見えてしまったというか、増えていくのは時間が増えるのか、それこそ規制が変わるのかと思っていたんですけども、最近思ったのが、兼業農家の60、70になった人たちはやはり息子とかに託すんです。多分、それがどんどん続いていって、できちゃうわけです。自分の家の食べるお米分と、縁故米として親戚に配るくらいのもので作る人たちがいっぱいいることによって、面積を増やしたくても増やせない。

その部分でお米をある程度諦めた形になって、野菜は分かりやすくいとおばあちゃんというか、お母さん方がやめると結構すぐ撤退するんです。息子さんとかはやらない。

お米くらいはやれる。要するに、週末でできてしまうけれども、野菜に関してはできないからということで、野菜の畑だけ利用権設定をさせてもらって増やしていったので、今はばらばらなんです。2ヘクタールあってもほとんどはつながっていないとか、飛び地とか、そういう感じで今やっているの、その部分のお米と野菜の関係性が私の経営の中では2つに分かれてあったので、野菜のところを増やそうとか、米を増やそうとかではなくて、仕方がなく今はそういう状態になっています。

○金丸座長 では、久松さんどうぞ。

○久松代表 そもそも私の場合でいうと、おっしゃるとおりニッチ戦略を狙った野菜の栽培で、ある程度、高付加価値でやっていこうということなので、土地利用型の農業ではないですから、うちは比較的皆さんと違って耕作放棄地が多くて、土地を借りようと思えばどんどん借りてくださいという状況なのですが、それがちょっと離れたところで大規模に借りられたからといって何か改善するわけではないということはもちろんあります。

ただ、その細かい中でも、たかだか3.5ヘクタールの中でも最初のころから、私が就農したころは本当につてもなくて借りられなかったの、そのころから四角くまとまった畑があれば、もちろん大分テイクオフは早くなったとは思いますが。

その差はあると思うのですが、ただ、そういうレベルのことがあると同時に、さっき申し上げたことに近いのですが、自分はそんなに土地をたくさん借りられない。けれども、例えば消費地に近いとか、そういうないものねだりではなく、あるものを数えてそれを生かすにはどうしたらいいかというふうにせざるを得なかった。条件に恵まれていないから、それを生かす形になった。それをやっている人は周りに余りなくて、私のようにいろいろな種類の野菜を植えて細かく出荷しているというようなことをやっている人は周りに皆無なんです。恐らく行政の人、あるいは農協の指導員とかがうちの畑を見ても何をやっているんだか分からないと思うんです。つまり、想定していることの外にあるタイプの経営をやっていると思うんです。

そういうことでいうと、立地とかその条件を生かしてやむを得ず新しい形に変えていくというのも、起業の一つの担うべき役割としてはおもしろいやり方だと思うので、それはそれでありかなと思っています。そうではなくて、あるパターンの中で考えてしまって、地元の人というのはそれに対して自分たちが恵まれていないからもっと補助金をよこせという話になるからちょっとおかしなことになると思います。

もう一つだけ言わせてもらおうと、それをすごく顕著に感じた例として、私は今年ちょっと縁があって秋田に行ってきたんですけれども、大潟村というのが今年50周年なんです。それで、あれは近代型の大規模農業の走りとして始まったわけ。あそこは15ヘクタールで始まって、今は50年経って平均17ヘクタールなんです。全然集約化が進んでいない。17というのは、今でいったら中規模じゃないですか。

それよりも、大規模で稲作でやっていこうという人は村外に土地を求められない。あるいは、そうじゃない人たちはいわゆる弱者の戦略に振り切って6次化をやったり、野菜

を始めたりしていくんです。

ですから、50年前に想定していた近代型の大規模農業というモデルは50年しか続かなかったともいえるわけです。そういう意味でいうと、やはりその時代とか状況に合わせて変化していくということもある程度必要だろうと思いました。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、北村専門委員お願いします。

○北村専門委員 ありがとうございます。

それでは、済みませんが、山崎さんにもう一度、農地のことでお伺いしたいんです。こういった経営の農地は当然借地なんですね。

○山崎代表 はい、借地です。

○北村専門委員 借地が永劫ずっと借りられるという保証はないわけですね。

○山崎代表 そうですね。場所によっては利用権設定をしておりますが、一生借りられるかどうかというのは分からないです。

○北村専門委員 それをお借りするときに、それまで随分投下した資本とか、労力とか、土地を良くするとか、そういうことの対価みたいなことをお考えになったことはございますか。堆肥を入れて土が肥えたというようなときに、万が一契約が切れて返してくださいと言われたときはどうされますか。

○山崎代表 なかなかその質問をされると苦しいところですけども、実際に今まで農地を借りてきて私の手から離れたということがほとんどありません。私の住んでいる地域は、どちらかという兼業農家がやめていく地域ですので、では他にやってもらうところもないんですね。

ただ、どうやって農地を私がずっとキープしているかという、やはり農地の徹底的な管理と、あとは表から見ても経営があそこはいいのかなというふうにはアドバルーンではないですが、そのように一生懸命農業をやっていますという形を出してやっております。ですから、今までで減った農地というのはほとんどないです。

あとは、大規模農家同士の農地の取り合いということも実際にはあるんですが、一度そこに行ったらもう大体そこから動かないということで、よほどひどい作り方をしない限りはないです。

ただ、今後、例えば開発が始まったりとかはもしかしたら想定がありますが、特に今の時点ではその危機感というのはないところが現実です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、本間先生どうぞ。

○本間専門委員 どうもありがとうございました。大変皆さんいい取組をされていて感銘を受けたのですが、作る御苦労、それから新規参入の御苦労は伺ったのですが、売るほうでどんな苦労をされたか。農協を使っていないということで、それぞれ新規参入して作ったものをどうやってさばくかということで、今ではネット等を使われている皆さんは多い

ようなんですけれども、新規参入の当初作ったものをどうやって売るか、どのようにお考えになっていたか、それが実現できているのかどうか。あるいは、思ったこととは全然違う売り方になっているのかということについて、それぞれ恐縮ですけれども、お1方ずつお聞かせいただければと思います。

○金丸座長 では、大越さんからお願いします。

○大越代表 では、2つ別々でお話をさせていただきます。

まずお米に関してですけれども、お米は私は13年前に農業を始めたときに、うちの父が代表をやっていたときは全量JA出荷をしていたんですが、私は3年目にしてある程度任されて、自分の中で当たり前ですけれども、3年間で一番いい米ができたと勝手に思ったわけですね。それで農協出荷したときに、3年間で一番値段が安かったんです。それは、御存じのとおり右肩下がりに下がっているわけで、そのときにこれは私が頑張れば頑張るだけお米の値段は下がるんじゃないかという勝手な危機感を持ちました。

それで、そこから自分の中でいろいろな検索というか、ネットとかではなくて、自分なりに方程式を作っていくって今のノウカーズという形になったのは、実際にネットをやっていると今、「米」の次で検索する第1位が「激安」なんです。「米」「激安」で検索される。これが8割あります。それで、残りの2割は「米」「直販」とか、「米」「農家」なんです。お陰様で今、ノウカーズは「米」「直販」とか、「米」「農家」で検索していただくとほぼ一番上にくるくらい興味を持っていただいているのですけれども、その2割の部分のお客様しか狙っていないという形を今のところとっているんで、その結果それなりにリピーターがすごく多いです。

ノウカーズに関しても、一回食べてもらったからこそそうですし、信頼できる農家とのつながりを作るという意味で作っていった、そのどちらを狙うかは多分販売戦略だったり、今後の生産も含めてでしょうけれども、お米に関しては今のところそちらを狙っているんで、それなりの形にはなっているというのが現状です。

野菜に関しては、先ほど言ったように売り先も現在レストランとの契約のほうが収入的には多いんですけれども、100%作ったとして100%中6割くらいでしか契約は結ばないんです。それは生産量が何かあったときに怖いので、6割までの量でしか契約していなくて、残りの4割は2割を直売所や直販でさばくようにして、残りの2割は農協さんを使わせてもらっています。この2割というのは、直販が多いときはそちらに流しますし、変な言い方をすると農協さんには最後に余った分だけを出させてもらうのに使わせてもらっているという形で今はやっております。以上です。

○本間専門委員 レストランは、どうやって見つけましたか。

○大越代表 私はこの農業を始める前の仕事が夜の仕事で、かなりの私の友達が新潟市内で起業しまして、夜に黒服的なことをやっていたんですけれども、そういった人たちが有名チェーンというか、新潟市内のチェーン店もそうですが、含めて作っていったんです。そのときに、私が農業を始めているのを知っていたし、そのつながりが今でもすごくあっ

て、そういう人とのと言ったら終わりですけれども、そういった形でうまくつき合わせてもらっているというのが現状です。

○金丸座長 では、山崎さんお願いします。

○山崎代表 就農当初は、できた生産物に関してはほとんど卸業者に卸しておりました。そういった販売先のコネクションもありませんでしたので、まずいいものを作るということに徹しまして生産しておりました。

だんだん作っているうちに、なぜ自分が作ったものが自分で価格が決められないんだという疑問を持ちまして、それから自分の営業が始まり、播種米契約というものをだんだんと取ようになっていきまして、今は生産量の8割くらいを播種米契約という形にしまして販売しております。

その中で、今までは個人の方ですとか、小さなところもたくさんあったんですが、最近は大規模的に例えば外食産業であったり、そこと直接取引ができるようになってきましたので、どちらかというとなら生産にできれば徹底したい。余計なコストをかけるのではなく、できたものはある程度、種をまく時点で値段が決まっていれば生産が徹底できますので、そういった形を今はとっております。

ネットとかの販売もしておりませんし、個人の販売もどんどん減らしています。精米業務もアウトソーシングで外部に発注しまして、そういったところでコストを削減して何とかお米で利益を出そうと努力しているのが現状です。以上です。

○本間専門委員 海外でフィリピンないしはカンボジアでの製品のさばき方はどういうふうになっていますか。

○山崎代表 現在フィリピンのほうは生産しているんですが、これは国内向けです。それで、これは日本に持ってくるのかということとは全く考えておりません。どちらかというとなら、香港ですとか上海向きのお米をこれから作っていく計画でして、今は蒸留酒を作っております。それで、ジャポニカ米を作る予定もあるんですが、それを作ったとしても日本には持ち込まない。

○本間専門委員 現地の流通を使っているということですか。

○山崎代表 そうですね。日本人の悪いところというか、海外に出て利益が出ました。それを日本に持ってきてしまうと、その国の発展につながらないと思うんです。私は、農業をやりながら人も助けたい。農業がどれだけ役に立つかということを考えていまして、海外でできたお金はその国にまず投資をしていくということをモットーにしていますので、カンボジアも生産がまだ試験栽培でしか始まっていないのですが、大体農地も決まってきましたので、これが始まるとまず国内向け、カンボジア向け、それからその周辺の国向けということを考えております。

○金丸座長 では、鈴木さんお願いします。

○鈴木代表 販売方法ということで、私も本当に最初に始めたときに、どこで野菜というものは売るものなんだろうと思ったんですけれども、近くに青果問屋さんというのか、野

菜を集めているようなところがあって、そこに持って行ったんですが、私は作りたてで人参づくりが本当に下手くそだったもので、いわゆる今でいうところの規格外のようなものがすごく多くできてしまったんです。それを10キロ袋に詰めて持っていったときに、50円玉を渡されて、これは1袋50円ねと言われて、私の畑が全部そういう人参だった時期があったもので、ちょっとこれはまずいぞと思いました。

そこで、販売先を考えたときに、一番手っ取り早く思い浮かんだのが地域の直売所でした。それはJAによるものだったり、民間によるものがあるんですけども、ひとまずうちの面積規模も小さかったので、ここでの販売をちょっと試してみようということで、販売が全量直売ではなくて直売事業による販売とここにも書いてあるんですけども、もちろん直接お客様への販売もありますし、飲食店様への販売もあるんですが、大きいところは直売所とか、小売店とか、そういうところを使った販売方法が多いんです。今はお店の数でいうと30店舗くらいで、それこそ今日もこちらに来る前に納品してから来たような感じで、細かく細かく動いている状態です。

今、その30店舗という中でもぐるっと回ったりすると本当に時間がかかったり手間がかかるので、その方法が完全にこれで正しいとは思っていないんですけども、大分うちの商品も認知していただいて、今は面積に対して販売できる野菜が足りていない状態まで来ています。

ですから、とにかく面積を今は増やしたいんですけども、さっきちょっと耕作放棄地を使って農地を増やしているというお話をしたんですが、山本さんのお話の中ですごくぴんときた言葉として、耕作断念地という言葉があったんです。私が集めているのは、耕作断念地です。誰もやれなくなってしまって草だらけで、それどころかもしかしたら中に粗大ごみが捨ててあるかもしれないと言われるようなところしか今は出てこない状態で、皆さんと一緒に、世の中に耕作放棄地はあるのかと私も感じています。それでも今は仕方ないので耕作断念地をやらせてくださいということで、面積を増やしてその需要に対応していこうという状態です。

○金丸座長 では、久松さんお願いします。

○久松代表 私も、やはり最初は野菜作りを覚えながら売っていくという形だったんですけども、最初はもちろん友人であるとか、サラマリーン時代の友人であるとか、親戚にお願いしてメールマガジンとかをさんざん打って、ちょうどインターネットが出てきたころだったんですが、当時私は有機農業というのは正しいもので世界を救うくらいに強く信じていたので、結果的にそれは幻想だったんですけども、その時は、買えよ、当然だろう、おまえら、みたいな感じだったんです。なので、その勢いが伝わって、いろいろ紹介してくれたりするんです。

今となっては、これは割と保険の営業に似ていると思っているんですけども、要するに紹介営業ですね。その結果増えていって、メディアなどに取り上げていただいて、全く見ず知らずの人が買ってくれるようになるまでの6～7年は直接の知り合いか、その知り

合いか、さらにその知り合い、3次知り合いまでで8割でした。そういうものをやってくうちに上げていただいて、ちょっと増えたりということをやりながら伸びていった感じです。

最初のころは、それでも契約制なのでリピーター率が9割くらい、1割の方が1年でやめて入れかわる形だったんですが、やはり価格を調整したり、中身が良くなっていくに従って今では3%~5%くらい、だからリピーター率でいうと95~97くらいで安定しています。

飲食店に関しては、もともと本当に知っている人が探しているのということで紹介してくれてというようなところから始まったんですが、それをやっているうちに料理人の専門の雑誌に載せていただいて、それで問い合わせがあったりということで、それが5件、10件増えていくと、飲食店というのは割と横のつながりが強いので紹介してくれるんです。それで、もちろん野菜そのものの良さもあるんですが、対応力というものがすごく問われる世界なので、その辺をうまくこちらで得意なところなのでやっていきながら伸ばしてきました。

ただ、ついでに申し上げると、2011年の3月11日までは9:1で個人消費者のお客さんが多かったんです。それが、原発問題でどんと個人のお客さんが3割くらい一気におやめになったので、慌ててそういう安全性とかということをそんなに言わない飲食店のほうにシフトして営業をかけたんです。その結果、それが功を奏して今では5:5くらいになったという経緯があるんですが、もちろん途中では催事で売ったりとか、マルシェみたいなどころに出したりとか、いろいろなことはやったんですけれども、いろいろやって残っているのが自分にとって合っている売り先と考えています。

○金丸座長 では、山本さんお願いします。

○山本代表 私は父親がもともと青果物の流通業者をやっていましたし、今もやっているのですが、それでスーパーマーケットの担当者だとか、市場に知っている人、顔見知りがありました。

それで、例えばスーパーの担当者が言うのは、ちょうど有機栽培とか特別栽培という言葉が消費者の間でも認知されたり、おいしい野菜が食べたいというもともとのニーズのある中で、お客さんからそういうものはないのかと言われる。

それで、いざそういうものを用意すると、お客さんから高いと言われる。それで、私たちは品目を絞っているんで、おいしいとか、有機肥料を使うとかという中でも、本当のスペシャルな有機栽培農産物に比べれば低コストで野菜を作れる。お客さんのニーズと、自分たちが得意としている分野が合ってきたので、お客さんがお客さんを紹介するではないんですけれども、市場も自分たちが扱う農産物に特徴を求めている困っているようで、こんな野菜がここにあるよというような形で、どんどん連れてくるんです。だから、自分で営業して回るというよりも、お客さんがお客さんを連れてくるような形で農産物の販売が今増えているという状態です。

現状の実感としてはまだまだ期待に応えられていないと思っていますので、いつかは頭打ちになるのかもしれないですけども、現状はそういう形で販売が伸びています。以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、林委員お願いします。

○林委員 ありがとうございます。どの方のお話も、本当にここに日本の元気のもとがあるんじゃないかと、ようやく少し期待が持てるヒアリングの日が来たと感じます

非農家出身の鈴木さんと久松さんにお伺いします。新規参入されるときには、農地をどう見つけるかということが、出発点として大変だったのではないかと思います。具体的にどのように見つけられたのか。できれば、その具体的な御苦勞をお伺いしたいと思います。

それから、久松さんの資料に「農地法の撤廃」ということが書かれていますが、現在の農地の取得や賃借の在り方について、どういうところが問題であるとお考えなのか。または、こうしてほしいという御希望がありましたら、お教えてください。今の2点をそれぞれからお伺いしたいと思います。

○金丸座長 では、鈴木さんからお願いいたします。

○鈴木代表 まず、農地を最初に探したときですけども、市役所に行ったり、それからやはり農協なのかと思って農協に行ってみたりして、私は農業を始めたいんですということ言ったんですが、新規参入者というのがない地域だったみたいなんです。今は担い手も多くて農地もなくて、向こうがぼかんとしているような状態で、なかなか農地が出てくるということもここではないよと言われたので、私はこの碧南市で農業をやるのは世襲のものというか、うちに農地がないと、農家じゃないとできないものなのかと思って、一度壁に当たったんです。

その後、農家さんのところ行って2年間研修をしたんですけども、その研修が終わるころくらいに、その研修先の農家さんの大将から、碧南市に昔うちを卒業して実家に戻って農業をやっている人がいるから、一回ちょっと聞いてみるよということで話を聞いてもらいました。そうしたら、その方から、碧南市では悪いけれども農地はないから、新規参入というのか、戻ってきて農業をやるのは諦めたほうがいいと思うというふうに一度断られたんですけども、さっきの耕作断念地というのか、もう何年間も誰も触っていないところだったら農地があるので一回見に来るかと言われて、本当に雨の後は踏み込むと足がずぼっと埋まってしまうような、野菜が作れるのかというような農地だったんですけども、その面積がちょうど30アールでした。

碧南市は、農家世帯になるための下限面積として30アールの一括取得というのが独自のルールで定められていたもので、もうそこを借りざるを得ないというか、そこを借りることが私が農家になるための最初的手段だったということで、そこを農地法第3条を使って借りて農家になることができました。

苦勞という意味では、単純に聞いているだけだったら絶対出てこなかったこと、それか

ら本当に耕作断念地がでない限りは、私は農家に今なれていなかったらというところ
です。

では、農地をこれから増やしていくというところですけども、優良農地ですね。四角
くて、蛇口をひねれば水が出てというような農地は、私が農業を始めようと思い立つ前か
ら次の担い手がある程度決まっている状態なんです。利用権で何年かの設定をして、例え
ば俺は何年かしたらやれなくなるから次を探しておかないといけないという感じで、農家
さんが次の農家さんに、ここを俺がやめたら後はおまえがやれよというふうに話がしてあ
る状態で、あそこのおじいちゃんはやめるみたいだよといううわさが入ってきたりしても、
あっと思って話をちょっと聞きに行ったりすると、悪いけれどもここはもう決まっている
からごめんねというようなところが多いです。

ですから、今どういうふうに踏み込んでいったら農地が増えるのかというのはすごく
日々考えているんですけども、さっきの耕作断念地のようなところとか、資料にも書いて
あるんですが、今は畑の平均面積が大体1反くらいの本当に細切れの状態です。それで、
市を3つまたいでいます。私のいる碧南市から車で40分くらいかけて耕作をしに行くよう
な土地もあって、いわゆる農地の集約ということがよく言われますけれども、それができ
るならばどれほどいいことかと思いつつ、少しずつ少しずつ細かいところを集めている
状態です。

○金丸座長 では、久松さんお願いします。

○久松代表 私は、実は親戚がいる場所で始めたんです。それで、もともと私の母方の祖
父母が兼業農家だったんですけども、私が農業に興味を持った時点で2人とも亡くなっ
ていて、どこで始めようかいろいろ考えて、いろいろあるんですが、私は親に大反対され
まして、父親に体を張ってでも止めると言われまして、妻のお母さんからは、「うちの娘
を不幸にしないで」、原文のままですが、そう言われました。

そのときに、どうせ続くわけではないし、少し畑があるからやってみたらと親戚が声をか
けてくれて、親からかくまうようにして今いる場所に呼んでくれたんです。それに全く何
も計算なく始めたら本当にちょっとしかなくて今、考えれば行かなければよかったと思
うのですが、そこを起点にして、これは鍬じゃだめなんだなというようなところから始まり
まして、耕運機を買ってというようなことをやっていって、もうちょっと面積が要るんだ
ということで周りをお願いしたんですけども、話も聞いてくれないんです。当たり前で
すね。草ぼうぼうにしているし。

それで、認定農業者というのにならないとだめなんだよと近所の人に言われて、そうか
と思ってそのとおりに書いて持って行ったら露骨にリジェクトされました。直販とか意味
が分からないし、有機栽培というのは何のことか全然分からないし、そんな例がないから
無理ですと言われて、これは書いてもだめなんだというレベルだったんです。

それで、そこからだんだん意味が分かってきながら、そうか、なるほど、こういうボタ
ンを押さなきゃいけないのかというようなことが地域で分かってきて、お願いします、お

願いますと言っていたら貸してくれる方がいたので、そうすると要するに共同体の中にちょっと入った感じになるので、あそこの人は貸してくれましたけれどもと言うと、隣も借りられたりということやっていったんです。

でも、結局は、組内という言葉で地元の人は使いますが、「共同体の中の人間であるアピール」をして初めて借りられる程度のものなんです。私の地域で言うと、競合相手は同業他社ではなく転用期待です。結局、そこに家を建てるかもしれない。建てっこないんですよ。スーパーが来るかもしれない。来るわけないんですけれども、しかし、たまたまそこで何か金をつかんだ話を聞くと、二束三文の本当に年間何千円程度の固定資産税を払っておけば、もしかしたら将来大金が舞い込むかもしれないということを皆、思っているわけなんです。そこを変な形で貸してしまうと返ってこないんじゃないか幻想。しかも、実際には返ってこないなんてことはないじゃないですか。でも、そういうこととすごく戦わなきゃいけないんです。

そこに対して制度をよく勉強して、いかにあなたにとっても不利ではないかということいろいろ説明して行って、少しずつ拡大してきたんです。

今となっては、他にやる人はいないので地域の中でむしろやってくれというような話になって、10年前に言ってくれたら大分違うのにといいながら、でもこれ以上は借りられないなと思っているのですが、最近のことでいうと私は引っ越しをしまして、その親戚の家を出て家を建てたんです。細かい話ですけれども、そこは境界をちょっと越えて隣の集落なんです。そうすると、また一からなんです。つまり、完全なよそ者扱いで、余りこれまでの神通力が通じなくて、おまえは誰だよから始まって、私は決して怪しい者ではなく組内の人間ですからそんな変なことをするわけじゃないじゃないですかということやるんだけど、多分過去何十年間も放棄してあったような畑で地代を取られたりするんです。それは幾らでもないですよ。幾らでもないんだけど、それは私にとっては結構屈辱的な交渉なんです。仕方ないと思って払いますけれども、そういうことはやはりクリアではないとは思いますが。

もちろん、農地の貸し借りというのはそういう転用期待、現行制度のもとで転用を地主が期待するのは私は当然だと思っていて、その人を責めてもしようがないので、これは制度の問題だと思っているのですが、農業委員会の在り方も含めてですけれども、そこに対して起業家である私たちが自分たちの目的を達成するためにうまくやるのは一プレイヤーとして当然のことで、それに文句を言っている人はしようがないと思います。

思いますけれども、しかし、少なくとも例えば町場であればもちろん飲食店が欲しい物件を借りるのにいろいろ策を練るわけじゃないですか。それは、制度的な縛りは何もないわけですね。ですから、ヒューマンなものなんだから、制度がなくなっても急には改善しないじゃないかという意見に対しては当然そうだと思いますが、少なくとも制度的なものを撤廃すれば、何がその人の力で何がそうじゃないかとか、何がその地域のしがらみでということ明らかになるわけだから、それはやったほうがいいんじゃないかと思うし、少

なくともただ同然の相続税で相続して、ただ同然の固定資産税を払って、一度もしも不動産として売った場合にはそのキャピタルゲインまるもうけというのはおかしいんじゃないかとは思いますが。

ちょっと余計なことを言ったかもしれません。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、松本専門委員お願いします。

○松本専門委員 実は、今日来られている山本さんのお父さんを私はよく知っていて、おつき合いが、たまに今も電話のやりとりをしたりするんですけども、今まで規制改革会議に来て非常にブルーな気持ちでいつも帰っていたんですが、今日は気持ちよく帰れそうです。

それぞれ別の質問をさせていただきます。まず、大越さんと山崎さんと久松さんにお尋ねしたいことは、今、当然周りの農家さんというのは非常に高齢化している部分があると思いますけれども、10年後に農家さんがどのくらい残存されているか。何割くらいいなくなっているというイメージがありますでしょうか。

それと、例えば減ってくるぞというときに、地域行政とか県、農水省が、皆さんが感じているような危機感を感じているというふうに思われるかどうかということ、まずお3方にお尋ねしたい。

それと、鈴木さんと山本さんにお尋ねしたいのは、耕作断念地の話がちょっとあったんですけども、例えば非農家の方で農業を全くやらない方ですね。先祖から相続で受けたというような非農家の方が農地を所有していることについて、何かおかしいんじゃないかと思っていらっしゃるか。もし思っていらっしゃるんだったら、どういうところがおかしいというふうにお感じなのかをそれぞれ教えてください。

○金丸座長 よろしいでしょうか。

では、大越さんからお願いします。

○大越代表 これは別に専業、兼業なく、農家というくくりでいいですか。

○松本専門委員 そうですね。

○大越代表 私は新潟なのでお米の部分に関して、ほとんどが水田なので水田に関してですけれども、10年後ということで、10年後にどのくらい減っているかという、余り減っていないというか、変わらない。先ほど言ったように、専業農家が増えてくる可能性は何となく、増えてくるといったら変ですけども、農業法人化して従業員も含めてやる人は増えてきているなどは感じているんですが、では兼業農家がやめて減っているかという、先ほどお話しさせてもらったように継いでいくようなことができちゃう。私は、これは新潟市独特だと思うんですけども、新潟市はそういうことができちゃうので減っていかないんじゃないかと思っています。

それこそ、ついこの間も近所の人で七十何歳の人が農業をやめるといって、私もすぐに、もしという話をしに行ったら、もう頼んだんだと。やはり親戚関係はすごく強くて、親戚

の人にといいことで、ああそうなんですか、それで何さんですかと聞いたら、その70の人が頼んだのは60歳の親戚の人なんです。そう考えると、10年はやっいてけるので変わらないんじゃないか。そういうことが常に起こっているんです。ですから、余りそういった意味では農家戸数というか、面積も出てこないというのが私の感覚です。

イコール10年後もどうなるかといったら、ほとんど新潟市に限っては、私は近所の人を見ていると横ばいでななあと言ったらあれですけども、つき合いの中で面積は変わらずに、農家数も変わらずに推移するんじゃないかというのが私の見解です。

○金丸座長 危機感については、いかがですか。余り感じていないということですか。

○大越代表 行政の危機感は、多分あると思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、山崎さんお願いします。

○山崎代表 私の住んでいる地域は埼玉県の東部で、隣が千葉県、北は茨城県という本当に外れなのですが、利根川水系で米作地帯といわれているところです。

ただ、大越さんと違うのは、東京まで何とか電車で1時間という通勤圏に入っていますので、どちらかという兼業農家の方が自宅にあるおじいちゃんかおばあちゃんがやっていた農機具がだめになったら、できれば人に預けたいという地域です。ですから、私のように農地が爆発的に増えているのかなという感じはしますが、10年後に私の経営している面積は今の伸びでいくと150ヘクタールくらいと感じております。大半の農家はやめていくのかというのが現状です。それが、埼玉と新潟の違うところなのでしょうか。地域性というか、それがはっきりと出ているということを感じます。

多分、私は一人で一生懸命やっても150ヘクタールとか、余り実は考えておりません。埼玉県の私の地域でいろいろ計算していきますと、例えば日本で売られている農業機械の一番大きいものを使っていきまして、損益分岐点の一番出るところが70ヘクタールから80ヘクタールくらいなんです。その先はまた機械をもう一台増やさなきゃいけないので、私はこれから増えるうちのスタッフは、新規就農に関して実家が農家ではない子を育てて独立させていこう。今まで自分の家が農家でないと農業はできなかったではなく、いきなり大きな面積を持たせてあげて、そして経営をしっかりさせてあげる。私はそのコンサルに回って、ヤマザキライスグループでも何でもいいです。仲間として私はしっかり支えていこうと考えていますので、どんどんこれからは独立させてあげるということを考えております。ですから、例えば150ヘクタールとかを考えておりますが、実際はもっともとのれん分けをして、そこから一気に増やしていこうという考えがあります。

大規模農家同士の農地が隣り合っていてどうしようもない。私は70ヘクタール作っていても、全然団地化されておりません。やはり行政に何とかこの地域に農地の受託者協議会みたいなものを作ってくれ、そこからしっかりと農地を振り分けてくれという話をJAの理事長であったり、町長だったり、近隣の市長であったりに相談しに行くのですが、なかなか形になってこない。今回、中間管理機構の話が出ていますので、私はそこにとても期待

はしております。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、久松さんどうぞ。

○久松代表 山崎さんの話を聞いていて、スケールアウトのできるビジネスはいいなとちょっとうらやましく思いました。それは全然関係ないんですけども。

耕作放棄地は水田に関しては割と借り手のある水田ですら、条件の悪いところは放棄されてきているなという感じです。それこそ、どこに田んぼがあるのか、今50代くらいの次の代の人は分からなくて、おじいちゃん、おばあちゃんがやれなくなったり、機械が壊れたらもうやめちゃうという形になってきて、一気にそれが進んでいる感じです。

畑に関してはもちろんもっとひどくて、結局は草にしてしまうのは恥ずかしいというふうな意識があった時代に、そういう村的な共同体意識でもってのみ管理されてきたもので、生産をしている人は少ない地域なので、そこのたがが外れた途端にどうでもいいやということになっていってもものすごく大変な状況です。

まだ私が始めた15年前は、その辺は周りの人が言ったりしてそれなりに草刈をしていた感じがありましたけれども、今はそのたがが一気に外れている感じがあります。

この間、聞いた話ですごく高齢化ってこういうことなんだなと思ったのですが、私とつき合いがある農機具屋さんがあるんですけども、今50代後半くらいの方ですが、要するに高齢化というのは彼いわく、彼は大学を出て農機具屋を継いでから顧客が入れかわっていないんだそうです。確かにこういうことだなと、すごくリアルな話だったんです。

農業委員会も農地パトロールをしたり、市と一緒にやっていますが、パトロールをしようが何をしようが、やり手がないんだから意味がなくて、それを他力的に耕作放棄地対策事業でちょっと土木的な工事をして、何か畑にしてお茶を濁すみたいな、全くもたないことをやっているのが現状です。

市の人も基本的に地元の人なので、状況を分かっていますけれども、本当にどうしていいか分からないという意味で、危機感があると言えはるし、例えば私が借りたいと言ったときに、そこにいない遠くに行ってしまう地主さんが高い地代を要求するみたいなことがある。そういうときには、この借り手市場な感じを全然分かっていないですよ。ねと言って一緒になってそこは共感してもらいますけれども、何か抜本的にそれをやらなきゃいけないと言われても困るという立場だと思うんです。そこは、農業の公的なミッション性が何なのかとか、そういうことに関しての共有の問題になるので、市の職員一人一人の危機感とかというレベルを超える問題ではないかと思っています。

今後、ここ10年間で農業耕作者は激減すると思いますけれども、農家戸数は多分減らないんだろうと思います。だって、農家でいることにメリットはありますから。

最近、話題になっている『ヤンキー経済』という本がありますね。あれは、地方では割と地元に残って地域のきずなを非常に強く持って外に出ていかないで、意外と車とかを買っちゃうという話ですけども、私はあれはかなりの程度、親の資産の上に成り立つモデ

ルだと思っていて、農家というのは相続税がかからないから親の畑を潰して家を建てる分には本当に全然お金がかからないんです。だから、車に可処分所得を回せたりするので、そういう形で潰してだんだんなくなっていったらうんじゃないかと、あの本を読んですごく思いました。

せっかく絶望的じゃなかったのに。

○金丸座長 かなり現実的な話になっちゃいましたけれども。

では、鈴木さん、続いて山本さんをお願いします。

○鈴木代表 非農家の方の農地の所有という問題ですけれども、愛知県はトヨタ系の企業がすごく多くて、やはり非農家の方の所有というのもすごく多いです。大体そういうところは、その方のお父さんとかお母さんがやらなくなってしまえば草が生えてくるんですけども、碧南市の農業委員会は農地パトロールにすごく力が入っていて、草がちょっとでも生えたとすぐにお叱りが入るというような土地柄があって、その方たちも草が生えてくると叱られて初めて分かるんですね。草が生えると怒られるんだ。

そうすると、どうすればいいんですかというのと、地域で大きく農業をやっている方がその草が生えてしまった畑を耕運してくれるサービスがあるから、そこに頼みましょうかということで頼みます。そうすると、一旦トラクターで耕運してもらおうと幾らかかる。それで、あなたのところは草が結構生えていたから2回打たないといけないので幾らかかる。それで、夏場は草がたくさん生えてくるからもっと打ってくださいねというので、請求書を見たときにこんなにかかるんだということで結構驚くみたいです。

それで、それを繰り返した後は、これ以上お金を払うくらいならば誰かに貸したほうがいいということで、そこで市役所に行ったりして利用権の設定というのがありますよという話を聞くと、ではそれでお願いしますということで、そこから非農家の方の所有から離れるということがあるんです。

中には、草が生えても関係ないといって話を蹴っている人ももちろんいます。そういう人たちの畑というのは、どんどん草が生えて木になって耕作断念地と呼ばれるようなものになってくるかと思うんですけども、私がすごく期待しているのが農地中間管理機構ですね。結局、あそこが集めるような畑は耕作断念地ばかりだと思うんです。こちらでどうにかするしかない畑はあそこあそこだといって、草だらけで木が生えているようなところを集めることになる。私は今でも耕作断念地を集めて、そこしかないという形でやっているんで、期待はしています。

それが回ってくるんじゃないかという期待と、あとは耕作断念地というのを一回自分で借り受けたときに、ごみ拾いから入って、トラクターで耕運をして、土壌診断をしたりしてみると、意外と腐植、有機質が、草が生えて打って、草が生えて打ってということをしているので、結構その数値がよかったりするんです。これはちょっとしめたものなのか、なかなかいい状態からのスタートができる。耕作放棄地の魅力はそこだと思込もうと思っているんですけども、そういう意味で私はそういう農地を使うこと自体は前向

きに考えているので、中間管理機構にはすごく期待を寄せている部分があります。

○金丸座長 では、山本さんお願いします。

○山本代表 非農家の方が農地を相続で所有されるというのは、これは相続なので全然構わないですし、そこに対してとやかく言う思いはないのですけれども、単純に農地として使えないのであれば私たちに耕させてくれと、シンプルにそういう思いなんです。

その現場でどんな問題が起きているかということ、非農家の方は農地の価値というものを農家と同じ目線で見れていないというか、賃借料もびっくりするような都会の駐車料金みたいな賃借料を要求されたり、払えないんだったら買ってくれと言われてたり、私たちはどうやって農地を集めるか。貸してください、貸してくださいと言うのではなくて、多分皆さんから声をかけてもらうんです。おまえは頑張っているからこの畑をやってみるかというような形で、割と自然と集まって規模が増えていくんですけども、農家さんは上手に作っているとか、頑張っているとか、ちゃんと管理しているというのを見て、よし、こいつになれば貸したいと決めるんです。

その中で一番問題なのは、農家さんが突然死んじゃったときです。突然死んで非農家の方が相続したとき、俺がやれなくなったら頼むなと私が隣の農家さんから言われていた農地を、誰が借りたのか、買ったのか分からないですが、碎石をばっと農地に引いて作業小屋を建てた。私からしてみれば違法転用じゃないかというような形にしていたら、植木を3つか4つ並べて、植木を栽培しているんだというような話で、農家さんからすごく評価されていたのが、そういった形で私たちが耕せなくなるのは非常に残念だなという思いがあります。

あとは、競合か転用期待などということが久松さんのほうからあったんですけども、最近競合までいかないですが、地主さんがちらつかせてくる言葉に、ソーラーとか置いたらいいんじゃないかというようなことを言われるんです。だから、農地は農地として使いましょうよという思いはすごくあります。

以上です。

○金丸座長 私から久松さんがおもしろそうなので聞いてみたくなったのですが、先ほど今日のプレゼン資料にあえて女性の写真を出していただいて、もともとは農業から遠い感じでいらっしゃった人が久松さんと一緒にやられて、短期間のうちで今や久松さんはいなくてもいいというくらいのリーダーシップを発揮なさっておられる。

人材の流動化というところの問題提起も久松さんがなさっておられるので、我々は現在もいろいろ形で議論させてもらっているんですけども、農業というのを一つの大組織として見て、それがビッグカンパニーだとすると、新入社員を採るときに縁故採用でしか採らないとか、近所の地域の何とか出身しか採らないというようなカルチャーがある。そうすると、企業で考えると新入社員が入ってくる時というのは、私たちはITのカンパニーですけども、理系の人が3分の2ではあるんですけども、ITの専門家は全体から占める割合の25%しかないので、75%の人はITど素人の人が入ってくる。でも、面接のときには私に

もできるでしょうかとその人が言えば、もう誰でもできるよ、やる気さえあればと言って採用するのが成長のエンジンになるんです。

だけど、一方で農業というのは産業で見たら縁故採用とか、あるいは地域にこだわるがゆえに、新しい人が全国全体で見ると、それぞれその担い手がいらっしやる地域も今日ヒアリングをするとあったのですが、ほぼないわけですね。後継者がなかなか入ってこない。だから、皆さんが今回新規参入をされたときも、そういうカルチャーである限りはなかなか入りづらいですね。

そこで、久松さんに人材の流動化について問題提起及び何か御提案があれば是非意見を伺いたいと思います。

○久松代表 とても聞いていただきたいことを聞いていただいてありがたいんですけども、例えばこれが日本農業株式会社という一つの組織であったとしても、その会社の中で時代に合わせていわゆるダイバーシティーマネジメントができるのならばそれでいいと思うんです。でも、それより自由にしちゃったほうが早いと思うんです。

それで、今の日本は農業法人がもちろん増えてきていますけれども、物すごく乱暴にいうと、反論があったら言うてください。多分、新規で農業をやりたいというときに、農水省が用意しているキャリアパスでいくと、簡単にいうと自分で起業するか、水耕栽培の小松菜を延々と採っているところに非熟練労働として入るかしかないんです。水耕栽培の小松菜の悪口を言うわけじゃないです。笑ってくれないとしようがないんですけれども、当たり前ですね。そういうマネジメントレベルの仕事をしたい。だから、人材育成でいうとドレファスモデルの割と上のほうにくるような人がそれなりのちゃんと給料をもらって、おもしろい仕事をしていく場がないんだから、場がなかったら育ちようがないわけですね。

私はこの図にも書いたんですけども、結局これまでの農産物の流通システムというのは簡単にいうとレタスならばレタス、日本中どこでもレタスは同じレタスだよという前提に立って、寒いときは暖かいところから、暖かいときは寒いところから都会に流すという完全なコモデティーとしての農産物を扱っていたわけですね。マーケットもそれでよかったんですけども、今やそれが物すごい細分化しているわけで、農業もやはり同じようにマスのマーケットなどというものはなくなってくるんですね。

そのときに、それを拾っていくようなビジネスというのはやはりニッチのものもあったり、あるいは逆にコモデティーをすごくオペレーションコストを下げた安くやっていくようなプレイヤー、さらに輸入というものがあってというふうにどんどん分かれてくると思うんです。

そのときに、やはり農業者というのはクリエイターだと思うんです。だから、好きなことしかできないから、大きいものをどんどんやっていく人はどんどん大規模化したらいいと思う。でも、そうじゃなくて誰もやっていないことをやりたくて、私たちみたいに200人の顧客を深く打つんだということをやる場合には、そういうものをおもしろいと思う人材をそろえていくしかないんです。

それを、私たちも含めてそういう人が働く場というのが提供できていないから、それは制度的な問題も絡むと思うんですけども、家族雇用が悪いということじゃないですが、そこで一步踏み出してそういう人を育てていく、プールしていくということをやっていない限りは、ビジネスとしてもおもしろいものが生まれてこないだろうと私は強く危機感として持っています。

○金丸座長 ありがとうございます。それ以外に、どなたかありますか。

では、田中専門委員をお願いします。

○田中専門委員 山崎さんと山本さんにお伺いしたいと思います。

まず山崎さんですが、先ほど今後、今の経営からいくと広げることさえできればまだまだ広げていきたい。そういう中で、中間管理機構について期待をしているという言葉もありましたけれども、その反面、現状では農協も含めて、やはり地域の人が管理しているとなかなか農地は回ってこない、出てこないということを言われました。中間管理機構の経営という側面から見たときに、どういう人が経営をしていったらいいかということについて何を期待されるかということとあわせて教えてください。

山本さんについては、就農されてから非常に順調に面積も売り上げも伸ばしてきています。それで、ここにも100億の規模の農業法人を作りたいと書いてあって、個人的にちょっとつき合いもあるので、彼だったら本当にできるんだろうなということをしてすごく思って、期待もしているし、すごくわくわくして見ているんですけども、今の制度の中では多分無理だろうという思いもとてもあるんです。

だから、山崎さんたちもそうですが、できる人は皆、海外に行っちゃうんですね。すごく大越さんもうなずいていますけれども、皆、行っちゃうんです。この日本の中で若い人たちが夢を持って本当にこの産業にチャレンジをしていくときに今、何が一番必要ですか。多分、農地などになってくると思いますけれども、そのときにどういうことを一番期待されるかということとをちょっと教えてもらいたいです。

では、お2人に済みませんが、お願いします。

○金丸座長 では、山崎さんからお願いします。

○山崎代表 まず、中間管理機構に期待することというのがありますが、ここには多分農地法や農業委員会というものがたくさん絡んでくるのかなということもありますが、私が期待しているのはやはり今、農地が団地化できていないということで、これからこの中間管理機構がちゃんと正常に動くのであれば団地化を進められるのではないかと。

そういった中で、TPPの参加も大前提にはなってくるのですが、米価が下落していく中で私たちのコスト削減というのも考えておまして、今、団地化していないところでどうやってこれ以上コストを下げるかということが難しくなってきておりますので、中間管理機構プラスTPPの参加により、兼業農家が続けられなくなる農業になっていくのか。

そういう中で私たちは農業生産者、農家の淘汰という言い方は余りよくないですが、土地と土地の間に入っている兼業農家の方がやめる環境をうまくフェードアウトできるよう

な環境ができてくるんじゃないかと考えております。そうしますと、農地が団地化されて今以上にコストパフォーマンス、そしていろいろなことがいい方向に向いていくかと考えております。

その中の中間管理機構を運営していくというのは、私の中では誰がいいということは特にはないんですが、本当に地域に密着して農業が分かっている方、あとは何でもいいから割り振ってしまうのではなく、そこでどれだけ成長するかという農家の判断をちゃんとしてもらえの方が農地を分配していくことが大切かと思えます。

やはり、これから伸びる方にまず集中してあげるというのも大前提かと思えます。例えば、鈴木さんのように農地を増やしたいというとき、大規模のところはまず増やすよりも、小さなところでこれから5年後、10年後にもしかしたらかなり大規模になるだろう。そして、この日本の農業を担っていくだろうというところにまず農地を振り分けてあげる。売り上げをどんどん上げてあげて、その人たちが強い農業になってもらう。大規模のところはある程度力を持っていますので、勝手に農地は増えていくという考えもあるのですが、できれば小さい農家、そしてやる気のある農家にちゃんと振り分けられるような人に運営していただきたいと考えております。

○田中専門委員 それをできるのはどんな人だと思いますか。要するに、中間管理機構は誰が経営をしたらいいか。

○山崎代表 私は地域の中核となる生産者、あとは自分だけよければいいという生産者ではなくて、皆で日本の農業を大きくしていこう、ちゃんとしていこう、健全化させていこうという人に入ってもらえれば、私はそれは職業は何であろうと構わない。やはり先を見ている方、あとは昔からの日本の慣習とかも余りにされない方、とにかく日本の農業を考えている人がやっていたら、私はうまくいくのではないかと考えております。ちょっと答えにはなりませんけれども、そう考えております。

○金丸座長 今の山崎さんの関連で質問なんですけれども、そのボードメンバーみたいな人の中に、農業にも詳しいというお話があったんですが、地域の農業に詳しい人が一方で最適解を見出せる人とは限らないですね。

○山崎代表 そうですね。

○金丸座長 今、農業の全体像というのは、俺は農業の専門家だという人たちがいろいろ考えてきた結果、こんなふうになってしまっているの、むしろ後半のお話と伺っていていいですか。

職業は別に何でもいいと最後におっしゃったんですけれども、できればフェアな、しかも未来もちょっと配慮したような形で判断してくれたほうがいいということですか。

○山崎代表 そうですね。職業は何でもいいというのは極論ではありますが、実際は生産者であるべきなのかなと思います。生産者プラス知識者でしょうか。

ただ、ではここでどういう人がいいか、私は逆に皆さんに聞きたい部分もあります。中間管理機構を管理するのは誰なのか、逆に私は質問させてもらいたいんですけれども、

田中さんなどはどうお考えですか。

○田中専門委員 正に山崎さんと同じ感覚を持っていると思います。まずは地域を平等ではなく、10年、20年先のビジョンを描ける決断ができる人で、それで農家であればいいでしょうし、農家でなくても今度は経営という側面からきちんとそのビジョンをブレークダウンしてアクションプランまで落とせる人、そういう方がやってほしいというふうに個人的には期待しています。

○山崎代表 やはり最終的に見るのは、例えば決算書であったり、その人の将来のビジョンだったり、そういったことを踏まえた上で農業を振り分けていくというのはすごく大事かと思えます。

例えば、大越さんとか鈴木さんがもし私の近隣にいたら、私は20ヘクタールそのまま渡しています。それで、一緒に私のグループでやろうと、そういうことができない限りこの日本の農業の団地化というのは難しいかと考えております。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、山本さんお願いします。

○山本代表 どこに期待しているかということですか。

○田中専門委員 済みません。もう一度、質問させていただきます。

非常に順調に就農されてから面積も売り上げも拡大をされてきて、その手腕というのは経営者としても非常に素晴らしい。それで、地域を非常に巻き込みながら、グループも作りながら、どんどん成長されている姿を見ると、100億を目指しますというふうに書いてあることが、本当にそこだけを見ると現実的にいくんじゃないかと思えますけれども、実際に現在の日本の構造的には非常に難しいだろう。

そのときに、御自身で何が壁で何が変わってほしいのか。どんなことを期待するのかということをお伺いさせていただきます。

○山本代表 まず、全然順調ではなくて、表面上は数字が伸びているんですけども、毎年毎年課題だなと思うことも出ていて、特に人と資金と農地というところは切っても切り離せないことだと思っています。

その中で、やはり中間管理機構というものには私自身もすごく期待していて、それがやる気のある人を本当に応援するような制度になればいいと思っています。農家が減っているから、参入障壁を下げて農家数を増やそうというようなことも最近動きとしてあるのかなと思いますけれども、ここにいらっしゃる久松さんや鈴木さんもそうですが、参入障壁の高さというのはやる人には絶対関係なくて、そういうところではないんじゃないかとは思っています。頑張っている農業法人を応援するような仕組みができればいいと思っています。

もう一つ、資金ということも言ったんですけども、100億円ということを実際に企業として達成するには、純粋に農地を増やして堅実に農業生産を積み上げていくということでは達成できないと思っていますし、それは社員ともいつも話していることです。その中に

は、農業に附随したビジネスというのもきっと必要になってくるでしょうし、視野が国内だけではなくて海外ということにもいくのかなと思います。

そういう中で、では資金を調達しようというときに、今A-FIVEというものがあってその資金をお借りできる仕組みもあるんですけども、農業者にお金を用意させるんですね。しかも、パートナーを見つけてきてと、これはなかなか一農業者だと相当ハードルは高いですね。全然その現場が見えていない制度だと思います。だから、その資金の面と人材の面を応援するような仕組みというか、応援じゃないですね。そういうものを皆で考えられるような土壌ができればいいなと思います。

○田中専門委員 もう一点、土地の部分ですね。農地を確保するということに対しては、何か期待することはございますか。

○山本代表 農地を確保するということに対しては、やはり情報がとにかく欲しい。私は地域、地元の期待もあったり、地元にごく愛着があるんですけども、今うちにいる社員はここに8人とあるんですが、地元出身者は2人しかいないんですね。東京だったり、千葉だったり、愛知県だったりの社員です。

そういう社員にとっては、長野県でなくてもいいんです。自分がやりがいを持って農業ができれば、日本全国どこにでも行って私は農業をやりますよと言っている中で、今、長野県にいて、どこが困っていて、どこの農地を耕してほしいと思われているのか分からないんですね。そういったことが長野県にいながらにでもし分かるような仕組みになれば、私は日本全国で困っている農地があれば行って耕そうと思っています。そういった部分ですね。そういった情報に期待しています。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、松本専門委員お願いします。

○松本専門委員 代表して鈴木さんにお尋ねしたいんですけども、中間管理機構に期待をするというお話があったのですが、これから各都道府県で中間管理機構を作られていきます。農地の流動化が中間管理機構によってうまく進まなかった場合、要は期待したほどないなというときも出てくる可能性はあるわけですね。

これから行政がいろいろ準備されますけれども、例えば今からどのくらいの時期に中間管理機構がワークしてほしいか。それを過ぎたらまた同じかというふうに思う部分もあるかと思うんですけども、どのくらいの期間内にワークしてほしいとお感じになっていきますか。

○鈴木代表 本当に早ければ早いほどというのはあるんです。私の資料の中に、農地中間管理機構を使ったトライアル制度の案が書いてあるんですけども、これは農地中間管理機構が預かった農地をこれからどういうふうに割り振っていくんだろうということになっていく中で、例えば就農して1年農業をやってきた。それで、なかなかその地域に根づいた。そこからまだ5年未満のいわゆる新規就農者に関して、その出てきた農地をやらせてみてはどうだというような農地中間管理機構を利用した農業トライアル、さらにいえば新

規就農者にチャンスを与えたり、新規就農者を育てるような意味合いで、こういったことをやっていただきたいという希望があるんです。

それで、そのときに振り分けに携わる人というのが、今のままの農業委員会が私たちの知らないところで割り振りますよということになって、例えば聞いてみたら、うちも農地中間管理機構の制度は使ったよ。だけど、どこにいったかというのは言えないよとか、そういうふうな市の制度になってしまうような怖さというのを、特に碧南市のような担い手が強いようなところでは大いにあるなと思ってしまして、こういうトライアル制度みたいなもの、もしくは新規就農者なり、そういう人間もそういう振り分けの会議に参画をさせてもらいたい。

もちろん、有識者の方と、現場の農業を知っている方、それから農業の未来を案ずることができる方が委員に入ってもらえるということはすごく大事ですし、さらに私は欲張りというか、自分もそこでやはり聞きたいし、話を伝えたいです。そういう意味を考えると、やはり早目に農地中間管理機構の制度を始めてもらって、さらにはこういう形で新規就農者が自分たちが参画していく。

私はこういう場所に呼んでもらっているのですごく恵まれていると思うんですけども、やはり新規就農者は2年目だったら農作物を作るとか、頭がいっぱいだと思うんです。だけど、農地は増やさないといけないとか、そういう思いはあると思うんですけども、どこに行ったらいいのか、どうしたらその願いがかなうかということは絶対分らないと思います。

それで、こういう制度ができたときに、実はこんなトライアル制度があつてね、というのを、今でいうところの青年就農者給付金のように分かりやすくやっていただけるといいと思います。新規就農者の人も、もしかしたら私にも使えますか？という感じで声が出るようなものにしてもらえるとすごくいいなと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、本間専門委員お願いします。

○本間専門委員 米作りをされている方に、今の米政策についてコメントいただきたいと思います。

要するに、飼料米に大々的にシフトして、しかし9割補助で作って、しかも450万トン作ると言う。皆さん自身が飼料米に日本の米をシフトしていくような政策をどう評価されているかということと、周りでどうなんですか。つまり、飼料米へのシフトを皆さんが希望を持って取組んでいるのかどうか。皆さん自身のことと、それから周辺の農家さんはどう受けとめているのかということについてお聞かせください。

○金丸座長 お願いします。

○山崎代表 国策の中で私も農業をやっていたのですが、実際に電卓をたたいてみると自分で物を売ったほうがまだ高い。

ただ、自分で勝手に売っている以上は自分にも責任がありますし、最終的には日本の農

業の中で自分の首を絞めているのかなというところも正直あります。

飼料用米に関しても、私は補助金なき農業というものをすごく表に出していますので、何で補助金をもらうんだらう。それが、私は逆に日本の農業をだめにしている部分であって、何でも作ればいい。そのかわり、これを出します。約束は守ってくださいと、ここから脱却することがすごくこれからの、TPPの問題が出ておりますのでそこでいろいろ変わっていくのではあるかと思いますが、飼料用米ですとか、そういった生産調整の部分であっても本当に必要なのか。一回ここでリセットするときが来ているのかなということは感じますが、本当は私たちの先輩方が、農業が強いときにそういったことを一回やっておいてほしかったなというのが正直な部分です。弱くなったときに大改革が行われても、ここで残れるのか、残れないのかという不安は多分日本中持っているところですので、そういったところはすごく感じております。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、滝委員をお願いします。

○滝委員 大変うれしい一日だったんですけども、今、最後に山崎さんから、もう遅いんじゃないかというか、これから大変じゃないかという話がありましたが、私は実は先進社会というのはやはり既得権というのがどうしても機能するものじゃないかと思っています。そして、今、日本の農業を本当に強くできるいいタイミングに今いると思っているんです。

皆さんそういう人ばかりですし、だから今、一番大きいのはTPPだと思っています。一日も早く思い切ったものを、日本は競争は嫌がるけれども、させれば強い。なぜ強いかというと、仏教国は同じかもしれませんが、日本民族はいざというときに連携をする。あるいは、お互いに教育し合うという価値観を持っている民族なので、競争を嫌がるけれども、グローバル社会における競争には強い。

私はタイとかベトナムも日本圏みたいにして、そこでも大いに成果が出せる。農業というのは生産品そのものだけではなくて加工品にも関係していますね。お酒などがうんとブランドアップすれば、要するにタイから、カンボジアから、あるいはミャンマーから、ベトナムから、皆さんが管理したいいい米を輸入して、それを加工して高い付加価値をつけた形で輸出するというようなことも夢じゃないように思っています、遅くないと思います。

先進社会は効率の悪いものだと思います。でも、日本人はお尻に火がつくともものすごく早い。だから、やりましょう。TPPを一日も早く思い切った形で進めてもらうことがいいと思っているんです。これは、個人的な意見です。

○金丸座長 ありがとうございます。

事務局から何か質問ありますか。

○中原参事官 山崎さんも大越さんもいろいろな他の農業者の方の支援というか、そういうようなことをやられていらっしゃるんですけども、もし山崎さんや大越さんが今のそ

ういう仕事をするとき、例えば今だと農協というものがあって、山崎さんや大越さんが例えば農協の理事とかだったとしたら、どんなふうに改革をして、さらに農業者のための使い勝手のいいようなものにしようというプランがおありになるようでしたら、仮想のものですけれども、お伺いできればと思います。

○金丸座長 では、山崎さんからいきますか。

○山崎代表 将来的なビジョンとしては、私ですら若い人を育てなければいけないと感じております。自分がゼロから農業を始めてきましたので、マネジメントであったり、販売方法であったり、そのノウハウを持っていますので、このノウハウをできれば新規就農して本当に農業をやりたい。農業を日本でやっていきたいという人にどんどんオープンにして、その人材育成はしていきたいと思っております。

それから、新規参入にちょっと壁もあるのかなというところもありますし、あとは農地法ですね。実際に正直なところ、私は農地法撤廃ということは全然考えていないのですが、農地は農地としてしっかり守っていただきたいんです。ただ、農地を守り過ぎた上に、私たちが一生懸命農業をやっているのに砂利を敷いてはだめだ、休憩所を作ってしまったらだめだ、トイレを作ってはだめだと、従業員の福利厚生に関する部分まで規制されてしまうと、なかなか環境の悪い労働条件であったり、何でこれはうちの従業員のためにやっているのにだめなのか。

そこが私は変えていただきたい部分であって、そういったことをやることによって事務所がすぐに建てられたりとか、何でここまでやってきたのにここで休憩所を作れないのか。では、うちのスタッフはどうしたらいいのか。トイレはどうしたらいいのか。女性が入れない理由には、トイレがないということも一つにあります。そういったところで、やはり私たちは農地を農地として使う目的を持っていますので、しっかりその辺の規制の緩和というのはしていただきたいと考えております。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、大越さんお願いします。

○大越代表 ちょっとお話が違うかもしれないですが、私は最初に言ったようにノウカーズを作った理由が、ただ単にネットでショップを運営するだけではないんですね。実は、志のあるメンバーを集めているというのが正直なところなんです。

恐らくこれから日本の農業は、私の中では個の農家だけではなく、横の農家同士の連携をしていかなければ、それこそ大きな要するに海外の農業にも太刀打ちできないような形になってくるのではないかと懸念もあって、横のつながりを作る。要するに、同じ志、日本の農業を開拓する仲間たちを私はノウカーズで集めていて、ただ単に売るではなくて、生産も含めて、そしていろいろなところで発言力のある農家を作っていきたいと思っております。

そういった意味では、今は農協がやろうとしていることを農家が理解していない。農家同士の横のつながりもないので、結果、ただ単に反対運動だけになってしまっている。や

はりその部分の意思統一をしっかりと横でつなげていかなければ、何のためにそういったことをやるのか。そもそも何のために農業をやるのかを忘れかけている農家がたくさんいるので、山崎さんが言ったように本当に夢を持てる農家を作っていきたいと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、時間になったんですけれども、このワーキング・グループは数多く会議をやってきましたんですが、今日は皆さんおっしゃっていましたが、非常に心地よい建設的な議論ができたかと思っています。それは、多分皆様が全て自力で、自己責任で、自主努力で今日まで農業に携わってこられたわけで、そういう中から感じていらっしゃる御意見ということなので、物すごく具体的で我々も共感が湧いてくるような意見交換ができたと思っています。

本当に本日はとてもお忙しいところ、遠いところありがとうございました。今後引き続き、場合によってはまた意見交換させていただきたいと思います。

本日は、どうもありがとうございました。