

第22回 農業ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：平成26年12月16日（火）12:59～15:02

2. 場所：中央合同庁舎第4号館4階第2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、長谷川幸洋、林いづみ

（専門委員）田中進、本間正義、松本武、渡邊美衡

（政府）有村内閣府特命担当大臣（規制改革）

（事務局）刀禰規制改革推進室次長、市川規制改革推進室次長、山澄参事官

（説明者）KURI BERRYFARM 栗本めぐみ代表

株式会社やさいの樹 塚本佳子代表取締役

株式会社久松農園 伏見友季農場長

みわ農園 三輪弘和代表

4. 議題：

（開会）

1. 女性・若手農業者からのヒアリング

（閉会）

5. 議事概要：

○山澄参事官 それでは、第22回規制改革会議農業ワーキング・グループを開催いたします。

皆様方には、御多用中、御出席いただき、誠にありがとうございます。

本日は、所用により北村専門委員から御欠席の御連絡を受けております。

また、本日は有村大臣が御出席でございます。

それでは、開会に当たりまして、有村大臣から御挨拶をお願いします。

○有村大臣 委員の先生方、また関係の皆様、師走のお忙しいところ御参加をいただき、ありがとうございます。

金丸座長様を始め、連日の先生方もいらっしゃいますが、本当にこうやって精力的にお話をくださることを大変有り難く存じております。

農業の現場で活躍されている女性や若手の農業者の方からお話をお伺いできるということで、私自身大変楽しみにしてまいりました。お忙しい中で、また出荷も書き入れ時という年末年始を見据えての中で御発言いただけることを本当に有り難く存じます。

お話を伺います栗本様、塚本様、伏見様、三輪様、いずれも他の分野で御活躍されていたにもかかわらず、農業に大きな魅力を感じて参入されたという、いわゆる新規参入組で大変意欲のある方々だと思っています。恐らく新規参入ということで四苦八苦されて、人

知れず壁にぶつかって、それを乗り越えて本当に自らの感性と手で勝負をされてこられたトラックにも敬意を表したいと存じます。

実は、選挙が終わって2晩経ったのですけれども、私はもともと全国区なのですが、全国各地でおもしろい現象がございます。公民館や集会場で個人演説会をさせていただくと、男性が前で仕切られて後ろに女性が座られるところだったり、男性と女性をごちゃ混ぜになって座られるところがあったり、あるいはこちら側に男性が座られて、横に女性が座られるところなど、それを見るだけで、その地域がいつ発展してニュータウンになったのかとか、誰が実力者なのかとか、その町の勢いがどれぐらいあるのかということを、そのレイアウトだけでおおよその想像がつくというものがございます。

これは誰がどこに座りなさいと誰も言ったわけでもないのですが、不文律となって、その地域ではどこに行っても同じような座り方をされているということを経験則として学んでおります。

すなわち、私たちは本当に誰に言われるまでもなく、当たり前のようにやっていることということの中で、果たして、そのポジショニングが良いのかどうかということに疑うことすらなく、何のぶつかりもせずそういう集団行動を取っているわけでございますが、今日の4人の皆様には、新しく参入されたからこそハンディもあるでしょうけれども、だからこそ、私たちが持っている日々の習慣や慣習や習わしということにとらわれずに、逆にずっとやってこられた方は、無言のうちにそれを産まれたときから学習されていらっしゃる。その学習がなかったというところをアドバンテージにされてこられた方々だと思います。

これはこれからの日本の規制の改革ということでは、私たちから見える改革ということもありますし、見える障壁というものも、当然私たちは立ち向かっていかなければなりませんけれども、私たちにとって目には見えないのですが、私たちの行動やチャンス、思考を縛っているような見えないものにもチャレンジをしていって、持続可能な日本、農業にしていこうということも極めて大事なことだと思います。

そういう視点から、皆様のお話を心して私自身伺いたいと思います。また、先生方にこの議論を踏まえて金丸座長様始め皆様の血肉にして、国民に対する提言をいただきたいと思っている次第でございます。

どうぞよろしく願いいたします。

○山澄参事官 それでは、報道の方は御退室よろしく申し上げます。

(報道関係者退室)

○山澄参事官 有村大臣は公務のため途中で中座させていただきます。

これからの進行は、金丸座長によりしくお願いいたします。

○金丸座長 皆様、お忙しいところ、遠いところ、規制改革会議にお越しくださいますありがとうございます。

また、委員の皆様におかれましては、1年間、精力的にこの規制改革会議農業ワーキン

グ・グループに御参加いただきまして、本当にありがとうございます。

本日は、1年の締めくくりにあふさわしいチャレンジと女性活躍を推進する安倍政権の方針とも合致された4人の皆様にお越しいただいております。

それでは、早速ですが、議事に入らせていただきます。

本日、お越しいただいております4名の農業者の皆様は、KURI BERRYFARM代表の栗本様、やさいの樹代表の塚本様、久松農園農場長の伏見様、みわ農園代表の三輪様でいらっしゃいます。

それでは、栗本様から順にお1人7分程度で自己紹介とあわせて御説明を頂戴し、4人の方々の御説明を伺った後に意見交換とさせていただきます。

それでは、御説明をお願い申し上げます。

○栗本代表 初めまして、KURI BERRYFARMの栗本めぐみと申します。よろしくお願いたします。

正直緊張しておりますが、自分のプロフィール、経緯、経営概要等をお伝えしたいと思います。

お手元に資料を用意させていただきました。写真は農園の風景を一番最初に入れていただいております。

農園の所在地は静岡県の御前崎市という海沿いの町でやっております。

就農の経緯とプロフィールを簡単に御説明させていただきます。私の家は父も母も祖父、祖父母の代にわたっても農業とは関係のない家でした。なので、非農家出身ということですが。高校2年生の時、高校は普通高校に行っただけですけれども、その時点で漠然としてではありますけれども、将来は農業をやるということを友達にも言うておりました。そういう夢を持って東京農業大学に進学させていただきました。

大学在籍時は、海外、アルゼンチンの方にも研修に行かせていただきましたし、長野の方で自ら農業研修先を探して、泊まり込みで研修の方を何度もさせていただいております。

この2か所の農家さんとはいまだに交流しております。今日の朝、ちょうど良いタイミングだったのですけれども、アルゼンチンのタマキさんという方なのですけれども、朝、お電話をアルゼンチンの方からいただいたりして、いまだに良い影響をいただいております。

その後、大学は出ましたけれども、ゼロから非農家出身の私が大学卒業後すぐに農業に従事するという事は非常に難しいということを経験などから経験しておりましたので、一度は社会に出ようということで、だけれども、農業につながる職業に就いて、その経験を基に、将来もし農業ができれば頑張っていこうということで、東京都中央卸売市場の卸売会社に女性として初めて、営業職、将来競り人になっていく人間という部署で採用していただきました。

そこで流通の現状を学んだり、産地の方を見させていただきました。そこに勤めている

段階で、これからの農業者というのは、営業力とか企画力というものが必ず必要だということを感じましたので、では、営業を経験しようということで、食品商社の営業部に入社いたしました。

そこで5年間経験を積ませていただいて、新規獲得もしてきましたし、商品開発もさせていただきましたし、首都圏だけではなく、地方もかなりの件数の取引先を持たせていただいて経験を積みました。

その経験を基に、2008年、静岡県でやっております新規就農者支援制度という制度を受けて、公に助けていただきながら1年間研修に入りました。

その後、1年の研修を終えて独立し、ハウスを建て、今、就農6年目なのですが、4年目のときにはハウスを1.5倍に拡大し、その年に静岡県のいちご果実品評会というところで農林水産大臣賞をいただきました。そして、現在に至ります。

経営の概要ですが、現在は22アール。品目はいちごのみで紅ほっぺという静岡の品種を作っております。

取引先は農協さん、地元ですけれども和洋菓子店のチェーンさん、スーパーさん、直販などです。

スタッフは、私本人プラスパートさん1名で取り組んでおります。

農業における取組ですが、4つ書かせていただいております。

農業を普通の職業にしていこう。ゼロから就農でも農業経営を成り立たせることができるという証明をしていきたい。小さくても企業的な考え方による経営。マーケットインの計画栽培、量よりも質、売上げよりも経常利益という形で取り組ませていただいております。

先ほど有村大臣もおっしゃっていたのですけれども、農業の世界の当たり前が当たり前ではないということは、外から来ると非常によく分かって、非常におかしな世界だと思うのです。私としては普通の職業と思っているのに、行政も消費者も私たち農業者自身もなぜか農業を普通として捉えていない。特別扱いし過ぎているということを感じます。

今後の目標ですけれども、週休2日制、労働時間1,800時間。仕事と家庭の両立、後継者の育成、それを全てトータルしてなのですが、10年以内になりたい職業ランキングで農業がトップ10入りを果たせる。それぐらいの地位に持っていきたいと思っております。

課題としては、後継者育成、良好な農業用地の確保。これは後継者育成とつながるのですが、次に続く人たちに良い状態で農地を受け渡すように私たちも微力ながら力を尽くしていかなければならないと思っていますのですが、これが課題だと思っております。

以上です。ありがとうございました。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、塚本様、お願いいたします。

○塚本代表 株式会社やさいの樹代表の塚本佳子といたします。よろしくをお願いいたします。

今日はお招きいただきまして、ありがとうございました。

私の方も栗本さんと同じく静岡県菊川市でレタス、キャベツの露地栽培で農業法人をつくりました。

経緯としましては、学生の頃は国際協力活動に興味がありまして、日本大学の国際地域開発学科に入りまして、その後、青年海外協力隊で南米のエクアドルに3年間、野菜隊員として赴任しました。

その後、自分は新卒で協力隊に参加したので、何もできないと反省しまして、帰国後に鳥取大学の大学院で乾燥地研究センターの方で2年間修士課程を取りまして、その後、次は実務だと思ひまして、沖縄県の宮古島にありますティダファームたらまという農業生産法人で社員として4年間ピーマン、ゴーヤ等の栽培をしておりました。

技術も知識も最初に参加したときよりはだいぶついたかと思ったので、もう一度協力隊に参加させていただきまして、2回目は念願の行きたかったアフリカのザンビアという国に野菜隊員として行かせていただきました。

そのときに思ったのは、結局、偉そうにいろいろ途上国の人たちに教えようとしていましたが、自分が農業で生活できていないのに、人に何か教えることができるのかと疑問に思ひまして、それをきっかけに帰国後に自分で実際に農業をやろう。だから、私の場合は動機が不純なのですけれども、農業をやろうと決心して日本に帰国して、農業人フェアというところで群馬県赤城原にあります株式会社野菜くらぶと出会いまして、その澤浦代表から野菜くらぶには新規就農支援プログラムというものがあるということを知りまして、そこに帰国後すぐ参加して、3年間研修を経た後、2008年8月に株式会社やさいの樹を設立いたしました。

現在は、日本の従業員が4名、外国人実習生が6名、トータル10名で主に冬がメインなのですけれども、レタスを15ヘクタール、キャベツを8ヘクタール。夏場はオクラを70アール、トウモロコシを1ヘクタール作っております。

主な出荷先は、モスバーガーや宅配のらでいっしゅぼーややパルシステムなどに出荷させていただいていまして、現在、静岡の菊川市には私と同じように独立支援プログラムで独立した農家の人たちが4名、レタスでおります。チームとしては、トマトも含めて、地元の生産者も含めて10名の方々と一緒に出荷させていただいております。

会社の経営理念としましては、これは大きく出たのですけれども、「安全でおいしい野菜で世界中の人々に笑顔を与える」ということを経営理念で掲げてやっております。

今後の目標としましては、栗本さんほど立派な目標は私にはないのですが、去年とかに出荷して感じたことは、レタスも今や台湾産のレタスが日本に入ってくるようになり、キャベツの韓国産、もはや日本の産地間の競争でやれどちらが勝った、負けたと言っている場合ではないということを知り、去年の暮れに出荷して思ひまして、近くの人たちと協力しながら、日本という産地をもっと強くしていかないと、これからの農業は衰退していつてしまうのではないかと去年感じました。

あとは、先ほど栗本さんもおっしゃったように、農業は割と私も特別扱いされていると

いうことはものすごく感じていまして、大変だからとかよく皆さんに言われるのですけれども、私はどんな仕事も大変だと思うので、やる気のある人に手助けする制度というか、やる気のない人を保護する制度ではなくて、やる気のある人を育てる制度がもっとあったらいいのではないかと思っています。

よろしくをお願いします。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、久松農園の伏見様、お願いします。

○伏見農場長 初めまして、久松農園の伏見と申します。よろしくをお願いします。

この資料と少し画像を持ってきたので、そちらを御覧いただきながら説明させていただきます。

今日、4人の中で私だけ従業員という立場でお招きいただいたので、まずは農園の紹介と自分のプロフィールなどを紹介させていただきたいと思います。

久松農園の所在地は、茨城県の土浦市というところなのですが、霞ヶ浦の湖と筑波山のちょうど間のところですよ。東京都からも電車で1時間ほどの距離のところにあります。

作付面積は4ヘクタールで年間50品目ほどの野菜を、無農薬で露地栽培で周年栽培をしております。

こんな感じで、夏、秋、冬とずっと野菜を作り続けております。

販売なのですが、個人消費者さんへ野菜ボックスとして野菜の詰め合わせを送るものと、都内を中心にレストラン、こちらも個店ですけども、取引させていただいて、直接販売をさせていただいています。大体売上げの比率としましては、個人宅配の売上げが60%、そのほか40%の比率になっております。

うちは代表の久松達央という者が夏の会議にも出席させていただいたのですが、彼もともとサラリーマンで新規就農組です。1999年に独立して久松農園というものを最初はもちろん1人なのでですけども、立ち上げまして、今年の9月に法人化しました。代表の久松は去年と今年、1冊ずつ本を書かせていただいたのですが、去年書いた『キレイゴトぬきの農業論』というものは、有機農業のことについてが多いのですが、今年11月に出版した『小さくて強い農業をつくる』というのは、今の久松農園の現状の話ですとか、久松が新規就農でこれまでやってきたエピソードなどが書かれていて、新規就農、これから農業をやろうと思っている人向けに書いた本になります。

現在は、久松とそのほか従業員が4名と出荷を担当していただいているパートスタッフが3名、この7名でやっております。

続いて、私のプロフィールなのですが、私は東京都で生まれて埼玉県で育ちました。両親も普通の一般家庭、サラリーマンの家庭で親戚にも特に農家がいたわけではありません。

大学卒業後、もともとのづくりが大好きだったので、何か物をつくって仕事をしたいということで、日比谷花壇という花屋に入りました。主にブライダルのフラワーデザインの仕事をしておりました。

5年ほど勤めたのですが、その後、ABC Cooking Studioという料理教室に転職しまして、そこで料理の講師を務めておりました。

そのときに、料理を教える上でいろいろな素材を扱うのですが、野菜にとっても興味を持って、料理をする方法はいろいろ知っているのですが、この野菜がこの切り取られてこの場に来るまでどういう育ち方をしたのかとか、すごく作る現場に興味を持ち始めて、野菜を作るというのはどういうことだろう。野菜を作る仕事をしてみたいと単純に思ったのがきっかけなのです。

野菜を作る仕事というのは農業かもというところで、自分でもドキッとしたのです。あの農業を私はやりたいのか。すごく遠い存在で身近に農業をしている人がいなかったのも、年配の方がやられていて、休みもなくずっと土にまみれてというマイナスのイメージしかなかったのも、でも、私がやりたいのはきっと農業なのだろうということで、農業に行こうと決めました。

ただ、決めても農業に入る入口が分からないのです。どこの扉を開いたら農業の世界に入れるのだろうということが全く分からずに、当時4年前なのですが、それでもインターネットで調べながら、どうやったら体験ができるのか、どうやったら学べるのか、どうやったら働けるのかということを探して、全く農業の知識も経験もなかったので、まずは学校に入るという選択をしまして、茨城県の水戸市にあります日本農業実践学園という農業を教えてもらえる学校に1年間入り、そこで有機農業コースというところで学びました。

その1年後、同じ茨城県という縁で茨城県の中でやっている農業人フェアというマッチングの場に参加したときに、今の代表の久松と出会い、久松農園に入社して、現在3年目で農場長として勤務しております。

経営の特徴は、先ほどの久松農園の紹介のところとかぶるのですが、全部直販でやっておりますので、BtoCに特化して多品目少量生産です。お客様に直接お届けできるので、おいしさを一番に考えた野菜作りをしております。

チーム農業という書き方をしましたが、代表の久松ももともと1人で始めていて、奥様は全く別の仕事をされているのです。いわゆる家でやっている農家ではない農園に私も入りました。私の農業界に入るときの一つの懸念として、入ったら生活までも全部農になってしまうのではないかと不安があったのです。私は仕事として働く場が野菜作りということが良いと思っていたので、生活全部が農業に埋もれてしまうのはとても嫌だったのですが、幸い入った会社がそうだったということもありますし、週休2日制で家は別のところにあり、軽トラで畑まで行って畑で仕事をして、お昼は帰って1人で食事を済ませて、午後集まって仕事をして、夜は家に帰ってプライベートの時間を過ごす。休みの日もきちんと週休2日で取れて、そこはそれぞれ好きなように過ごす。本当に職場が畑だけで、私は農業女子プロジェクトの中でも「農業サラリーウーマン」という名前を付けていただいたように、本当に職業が農業ですということでやっております。

あと、特徴として、すごくいろいろな品目を作っているのです。50品目を作っていて、ブロッコリー、キャベツ、大根、これだけの種類を少しずつ時期と品種を変えながら、例えば、キャベツでしたら9月の半ばから3月の下旬までずっとお客様に届けられるように品種リレーをしているのです。細かい作付計画を全部従業員にももちろん公表していますし、こういったものとか過去の栽培記録などを全部公開して、それをあらかじめスタッフには勉強してきてもらって作業に臨むという予習体制でやっております。

週間のスケジュールなのですが、うちは私のほか畑のスタッフが3人いるので、みんな他の業界から入ってきて学びたいと言っている者たちで、経験も様々なので、やれることが人それぞれなのです。スケジュールに今週やらなくてはいけない項目を書いて、それをその日の午前午後に分けて割り振っていく。うちは4人のスタッフが同じ畑でずっと同じ作業をするということがほとんどなくて、あなたはこちらの畑でこれやって、これやってということが1日の中で10も15もあるのです。そういうものをマネジメントしたりとか、スタッフィングしたりとか、そういう仕事も農場長の仕事ということで、今は任されてやっております。

こういった言語化するですとか、数値化することでいろいろ整理されますし、もともと久松個人でやっていたもの、属人化していたものを少しずつ仕組み化していくということに取り組んでおります。

今後の目標、課題等なのですが、私自身まだ3年目ですので、栽培技術ですとか管理の向上をもちろん目指しております。あとは、2人のお話にもありましたが、人を育てる仕組みを作りたい。人を育てられる人を育てたいということで、どんどん広げていきたいと思っています。

生産の面では、FC化と書いていますが、うちで学んだ研修生たちが近くで独立してもらって、生産とか販売の提携をしていこうという取組も始めています。

他には、他社へのコンサルティングですとか、人材交流の場をつくったりとか、それを仕組み化したり、そういったものにも取り組んでいきたいと思っております。

以上になります。ありがとうございます。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、三輪様、お願いいたします。

○三輪代表 新潟県の南魚沼から来ましたみわ農園の代表の三輪です。よろしく申し上げます。

私はもともと父親が兼業で8年前からお米作りをやっているまして、私は長男で石川の金沢で10年ぐらい飲食店で料理をやっているまして、私はイタリア料理と居酒屋の方をやっている、居酒屋をやっているときに今の嫁である弥生とそこで出会って、嫁さんの方が和食の料理であるくずし割烹料理、割烹料理をくずしたような感じで料理をやっている、タイミング良くというか、毎年のように両親に帰ってこいということで、1年ごとに作付けの方が2町歩とか3町歩増えるという状態で、私も料理をやっているときに農業と

いう部分も野菜であり、お米であり、お客さんが口にするものを一から作ってみたいという気持ちも思ってくるようになって、24年10月にUターンとして実家に帰りました。

すぐ経営移譲を父親から受けまして、25年1月に認定農業従事者になりました。

1年間は父親と一緒に一からやっていたのですが、3月頃に父親が倒れてしまって、脳梗塞だったのですが、大事な田んぼの種子というか、コシヒカリの種を消毒するというか、最初の段階でなくなってしまったので、私は農家さんとかにいろいろ聴いたりとか、自分で勉強しながらやって、何とか父親も復活して1年間何とか形にして収穫できたのです。

そのときに農協さんに卸したのが、私が自分で営業して卸したいということもあったので、父親の代に比べてちょっと減らして80俵ぐらいにして、それからタイミング良くなのですけれども、たまたま近くに酒屋さんがあったのです。酒屋の方が、1年間売りに出していた場所がありまして、タイミングよくそこを買い取ることになって、農家の弁当屋「まつえんどん」として26年1月24日にオープンすることになりました。

そこでみわ農園としてのブランドというか、まず、どうやってお客さんに付加価値を付けて売っていくかということをおもったときに、お客さんに直接食べてもらう。それは弁当ということで、コシヒカリはうちのコシヒカリを使って。26年度から野菜を作り始めて、それはまだ形にはなっていないのですけれども、野菜の方も弁当に使うような野菜、季節によって使う野菜を作って、それ以外は他の農家さんから買うという状態で使います。おにぎりも出しているのですけれども、弁当、おにぎり、それから惣菜バイキングということで、地域の野菜とかを使ったり、なるべく魚沼らしいというか、郷土料理を使って発信できるようにしました。

私は家に帰ってきて、興味があったのもあったのですが、米の食味コンクールというものがありまして、11月にあるのですが、食味コンクールに参加したり、コンテストにお米を出品して、自分のお米がどんなものなのかということが数値で出るので、そういうことをやるようになったのですけれども、そのときにお米を炊くときとかお米のことをもっとお客さんに上手に伝えるために、調理炊飯鑑定士という資格を取りました。それで現在に至ります。

お米の方が、今、15ヘクタールになっていまして、主に魚沼産コシヒカリ、BLコシヒカリは小作料のために作って、従来品種という昔から作っているコシヒカリをお客さんに売るといって作っております。

モチ米が4町歩で、220俵は加工米として出しています。それ以外は餅としてお客さんに売るとか直売所に出して、おこわとかモチ米を使った料理をやっています。

農業における取組として、ナナシのマルシェというものが2年前ぐらいからできたのですけれども、私もイベントに参加することでお客さんに直接触れ合うことができ、例えば、まつえんどんの新商品を作ったものをイベントに出して、お客さんの反応を見て、それで直接意見をもらって商品化できるかという部分もあったので、イベントには必ず月一

のものは参加してやりました。今はそれが30店舗近く、最初の頃は10店舗ぐらいでしたけれども、取組としたら地域のものをアピールということで参加しました。

魚沼楽市楽座という若手農業者のグループがあるのですけれども、それも南魚沼で浦佐の方から越後湯沢まで、農家さんの若い方で自分でこれから売っていきたいとか、若手の代表の方で簡単なグループなのですけれども、意見交換したり、何か商品化できるものが協力してできればということでやっています。

観光農園、これも南魚沼の旅館さんなのですけれども、旅館とコラボして旅館に泊まっているお客さんが、朝食の前に一度畑の収穫体験ができるような感じで考えてやろうと思っていたのですけれども、ちょうど子供が産まれたこともあって、タイミングがうまくできなくて、今年は延期になってしまったのですが、来年のために観光農園はやろうと思っているので、それは今年いろいろ旅館さんと話をしているところです。

他の田植えと刈り取り体験となっているのですけれども、今年田植え体験と刈り取りをして、田植えの方は圃場がすごく小さいところがありまして、そこはもちろん農薬を使用せずに、例えば1本植であったり、イベントがてらやって、もちろん刈り取りをしたときにはさがけをして、最後は食べてもらうというところまではしたのですけれども、今、映像に出ているさがけも、うちの地域ではこういったものが伝統になっているということで、今年やったら、何で今さら的な感じで年配の人らは見ていましたが、こういう地域の伝統の部分は残して、全部でなくてもさがけできるところ、圃場が狭いところはやって、そこも地域に発信できればいいかと思います。

今もそうなののですけれども、南魚沼のコシヒカリ、南魚沼の農産物というか野菜というものが表には出ていないですが、今は弁当、総菜で使って、今、ホームページにも力を入れているのですけれども、そういうものでお客さんにホームページで情報を発信するのもそうなのですが、自分のイベントで出たこととかをホームページで知ることができるようにやっていることもありますし、フェイスブック等で発信するというところに力を入れています。

とりあえず1年間は農業をやって、ホームページを作った上で、みわ農園という名前をどんな人がやっているかということで、ホームページを作ったのはこういうことなののですけれども、最初にお客さんが商品を買うとき、南魚沼コシヒカリ、野菜であり、買うときに一体どんな農家さんがやっているのかということは、私は昔から思っていたことなのですが、まずどんな農家さんがやっているのかをホームページにまず出るといって、どんな思いでやっているのかというものと、その後オンラインとしてお米が出るのだったら、そこで安心できればお米が買われるかと思っていたので、やり方を変えてみてやっています。

今後の目標としたら、今年もやるつもりでもあるのですけれども、雪国まいたけというのは魚沼では有名でして、いろいろあったのですが、きのこの廃菌床というのはすごく出るので、そういった廃菌床であったり、南魚沼の杉の木も伐採しないとどんどん駄目にな

っていくので、その木は弁当の割り箸に使う、それをペレットにして循環できるような感じにするのと、南魚沼と言ったら米ということで、あとは雪が大変なことになっているのですけれども、雪国の食文化というものを発信できるような感じで農業は食ということもあるのですが、食と旅館、観光もそうなのですけれども、そこを何かコラボして、これから新幹線ができるのでやばいなと思うのですが、新潟の方に価値を付けて雪国を使った雪室であったり、食文化をつなげられるように発信できるよう、目標と課題というもので考えています。

以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、今の御説明につきまして、皆様から御意見、御質問があれば、よろしく願います。

渡邊専門委員、お願いします。

○渡邊専門委員 どうもありがとうございました。

皆様のお話、大変興味深く、同時に感動しながら伺っておりました。

この規制改革会議では、皆様方のような新規参入の方々に、是非、農業を成長産業化するとか、そういう活躍されやすい場をどうやって規制改革で実現していくか、そんなことをこれまで議論してまいりました。

その中で、お伺いしたいことが一つあります。担い手の方々にどうやってやる気に応じて規模を拡大していただくか、農地を借りたりして面積を増やしていくかという点に関してです。面積を増やしたからといって、分散錯圃が集約されていかなければなかなか効率が上がらない。借りていくのだけれども、どんどん圃場が分散していくと作業効率が落ちていってしまう。そのために、例えば、農地中間管理機構みたいなものをつくって、時間は掛かるかもしれないけれども、面積集約と同時に分散錯圃を解消していこうということを考えているのですが、皆様方がそれぞれ規模を大きくされていく際に、このようになるともっと効率的に増やして畑が借りられるのだけれどもとか、その辺のお感じになっていらっしゃることを一言ずつお伺いできたらと思っております。よろしく願います。

では、栗本さんから順番にお願いできますか。

○栗本代表 正直、私も農地を確保するのがとても大変でした。今、中心になってやってくれているのは、私の研修の受入先農家さん個人が、地元で人脈をつくって農地を確保してくれて、頭下げて頭下げてやっと借りられたのです。

結局、荒廃農地は幾らでもあるのですけれども、集約をしてくれる機関、中心となってくれる機関が農協なのか市なのか県なのか、責任とか主導権が明確でないという部分と、なかなか正直貸してもらえない。私の住んでいる地域は1反とか2反、もっと狭いと3畝とか5畝で農地所有者が違うのです。なので、代表となって交渉してくれるところを設けてほしいということはありません。

もう一つは、私は施設農業をやっていますけれども、本当に規模を拡大することが良い

ことなのか、それより先にやるべき経営の改善策があると私の説明のところにも書いたのですけれども、小さくて強い農業、久松さんのところも言っていますが、その選択肢もあるので、一概に農地確保だけの問題ではないと思っています。

○渡邊専門委員会 ありがとうございます。

○塚本代表 私は代表的な大規模露地農家なので、栗本さんと違ってどちらかと言うと、大きくロットを持って生産して販売していくというスタイルの農業をやっているのですけれども、確かに農地拡大というのは現在も私たちの悩みの種でして、農地がないわけではなくて、耕作放棄地とか跡取りがいなくてお父さんが体が動かなくて辞められて、作る人が見つからないという田んぼは毎年のように増えていて、それを実際に自分が借りてやろうかとなったときに、先ほどの問題で点々とした1反以下の畑をたくさん持って、それを回していくというのは、技術的にも時間的にもものすごく労力が掛かるので、なるべくまとまった地域で1反以上の畑、耕作放棄地があればやりますよみたいな感じでやっているのです。

例えば、農地基盤整備みたいな感じでエリア一帯の農地を区画整理して、やる気のある農家さんに貸すとか、現に行われているものでは、地主さん同士で話し合っ、土地の交換、1枚の畑を同じ地主さんにして、それと同じ面積の違うエリアを他の地主さんと交換してもらって、なるべく地代の支払いとか利用権設定などの手続きが簡単にいくようにするというのも、現在、実際にやられているのですけれども、そういったことがもっと強くなっていけば、よりたくさんの土地を借りることができるのではないかと思います。

○伏見農場長 久松農園は、経営としてこれからどんどん面積を増やして、人をたくさん入れて拡大していくという路線は描いていないので、うちの農場自体がこの倍に増やすという計画はないのですが、農地として使えるところは土浦市にもつくば市にもたくさんありまして、そういうところで一方ではやりたい人がいる。ただ、畑を借りられないという人もいるわけで、幸い今、久松がこの土地で15年間やってきましたので、周りからお声をいただけるようになったのです。なので、支援はできますので、うちに入ってくる独立希望の研修生たちがうちの農場で2年間学んだ後に、うちの農地の一部ですとかをその人に受け渡して広げていくという形を考えているのです。

具体的には、4町歩あるのですけれども、研修生をもう一人入れて6町歩まで増やしました。その人が独立するときにはその人に2町歩任せるという形で少しずつ増やしていければとは考えていますが、単体で久松農園でこれ以上面積を増やすというよりも、他の生産物の価値を上げていくのもそうですし、他に野菜を売るだけの価値でないものも売っていきたくて思っています。例えば、先ほども話した人を育てる仕組みを売るとか、そういうことで利益を上げていければとも思っています。

ちょっとずれました。すみません。

○三輪代表 みわ農園では、南魚沼というところも高齢化なのですけれども、現在、年齢的に60代ぐらいの人が活発にやっています。耕作放棄地みたいなところはほとんどない

状態ではあります。

中にはあるのですけれども、なかなか南魚沼というところも本当に農地が空いたところもなかなかできづらいところでもありますし、そのときに基盤整備をうまく使い、田んぼとかもそうなのですけれども、基盤整備をしたときに圃場、例えば、4畝ぐらいだったものを3反歩ぐらいにしたりとか、そのようにうまくやれば経営的にはみわ農園の状態だったらうまくやっていけるのですけれども、なかなかああいった状態では資金がまずかかりますので、そこら辺のバランスが難しい状態ではあるかと思えます。

自分も雪国の食文化ということも言ったのですけれども、作ったらいいのですけれども、作って駄目にしてしまう。販路がないということもあるので、新規就農者とか新しく入った農業者の人がそういった仕組み、自分で作るということも大事だと思うのですけれども、その手助けができれば、例えば大豆を作付けして、その後、加工まで持っていける。それを豆腐であったり発酵食品に使える感じで、もっと販路的には作って売れて、せっかく新規就農で入ったのに3年目で辞めてしまうという現状はこれから厳しいので、なるべくそういう手助けができるように考えてやっている状態です。

来年も一応、新規就農者で農業大学から1人うちに研修生として入ることになったので、それも含めて基盤がつくれればいいのかと思えます。

○渡邊専門委員 ありがとうございます。

○金丸座長 それでは、有村大臣、お願いします。

○有村大臣 貴重なお話ありがとうございます。

ちょっと公務が重なりますので、これで私は退室させていただきますが、4人のプレゼンターの方の現場のお声を聞いて、一旦農業に入ると全ての生活をという方もいらっしゃると思いますが、そうではない方も入れるような状況にしていくということも一つなのかと思いました。

実は私、植木協会の顧問をさせていただいているのですが、その分野その分野で後継世代が就いてくれるか、あるいは新規参入組が入ってくれるかどうかは、採算が合っている、食い扶持を確保できるという姿なり香りが自らの背中に表れていないと、次の世代は、その背中を見ておやじの後を継ごう、おふくろの後を継ごうと言ってくれないので、そういう意味では、二本の足で立てること、採算が合うことが見え続けることも極めて大事だと思えました。

四方のお話を伺って、ある意味でクールでなくてはいけないのだと、お化粧されてカッコいいスタイルのある生き方ということ自体が多くの人に勇気を与えるし、そういう意味では泥臭さということが極めて大事だけれども、泥臭さをずっと追求した上でのカッコよさというか、そういうスタイルのある生き方をもっと伝えていくようなある意味でのパッケージングというか、ある意味でのマーケティングというか、それも含めた総合価値としてのプレゼンテーションということも、日本全体として考えていく伸びしろはまだまだあるという印象を持った次第でございます。

貴重なお話ありがとうございます。

以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、他の委員方。

松本専門委員、お願いします。

○松本専門委員 ありがとうございます。

皆さんと私も立場的には結構似たようなポジションではあるのですが、皆さんの率直なところで、一步引きの立場で教えていただきたいのですけれども、皆さんがそれぞれに考える国内農業はこのままでは駄目だねというところも御存念があるかと思いますので、こういうところは非常にこのままではまずいと思うところがあれば、それを1点代表的なものを教えていただきたい。

皆さんが思う国内農業の危機的な部分とか駄目だなと思うところに対して、行政とかいろいろな農業関連組織がちゃんと仕事をできているとお感じになっているかどうか。

この2点を率直なところだけで結構ですので教えていただければと思います。

○金丸座長 では、4人全員ですか。どなたか。

○松本専門委員 できれば、ちょうどキャラクター的に対極にいらっしゃる栗本さんと塚本さんに。

○金丸座長 では、栗本さんと塚本さん、お願いしていいですか。

○栗本代表 選んでいただいてありがとうございます。

駄目だなというのは、さっきもプロフィールのところで言ったのですけれども、農業を普通に考えて、普通の職業として捉えてというのが全体です。その見方を変えるだけで、農業者自身もその考え方を変えるだけで全然変わると思っています。

言葉で言っても本当に農業は変わらないので、さっき大臣がおっしゃったように、私が楽しんでやっている姿を見せて変えたいと思っているので、何が駄目といったら、根本は普通の職業、一つのただの職業であるという考え方をみんなが持ってということではないかと思えます。

○金丸座長 取り巻くいろいろな行政も含めた組織とかという御質問もあったのですが。

○栗本代表 普通の作業的に関しても、大変だ大変だと言うのですけれども、例を挙げると、私がやっているイチゴの22アールという規模は、一般的に言うと、夫婦2名、パートさん2名ぐらいでやるのが普通の経営なのですが、私はその固定概念を最初から取り外して、まず、15アールという面積を1人でやりました。1人でやって、これはできるなと感じたので1.5倍に増やして、今、私とパートさん1人でやっています。それで回せてしまうし、休みも取れる。それは農業を普通の職業として私は捉えて、今までの社会経験を取り入れて、時間の管理、作業管理、労務管理、全てを普通の職業の農業として捉えてやっているからうまくいっているのではないのかなと思います。

○金丸座長 自治体とか農業委員会、農協とか、そういう方々のお仕事ぶりといいますか、

お付き合いはどうだったのでしょうかというのが松本さんは聴きたかったのではないかと
思うのですが。

○栗本代表 全てそうですね。特別視している。皆さんの頭の中全てが農業を悪く捉えたり、
大変だと捉えたり、保護しなければと考えたりと考え過ぎ。

○松本専門委員 では、仕事ぶりからすると、行政とかも含めてですけれども、前向きな
考えが余り出てきていないということですか。

○栗本代表 そうですね。先ほど塚本さんもおっしゃったのですけれども、頑張っている
者に対して何かをくれるならいいのですが、今の助成金とか青年給付金に関しても、まだ
何も捉えていない人に対してお金を渡すというのは理解できないのです。

逆に、よく言うのですけれども、私は静岡県から10年返済でお金を借りていますが、例
えば、それを5年で返済したら1割戻しますよとかという前向きな制度があったら、絶対
良いと思うのです。だから、前向きではないということですね。

○金丸座長 では、塚本さん、お願いします。

○塚本代表 私も同じような意見になってしまうのですけれども、人・農地プランとか、
農地整備の委員をやらせていただいている、その会議でいつも農業委員の方とお話をする
ときに、何て暗いのだろうと。ずっと同じところをぐるぐる回って、いや、農地はこんな
に余っているのだけれども、どうにかしないといけないな。でも、誰がやるの、何を作る
の、それが売れるのという話で、ずっとこうやって大変だといって会議が終わっていくみ
たいな。

先ほど有村大臣もおっしゃっていたように、もうかっている人がいれば跡継ぎを育てよ
うと思わなくても跡継ぎは育つと思うのです。現在、やっている農業が他の人がやりたい
と思う産業であるのかというのと、はっきり言って、やっている人たちがもうかっている
かが多分大事だと思うのです。パフォーマンスではないのですけれども、例えば、農家の人
がベンツに乗って道路を走っていたら、自分も農業をやったらベンツを買えるかと思っ
て農業をやってくれる人も増えるかもしれなし、ブランド物のバッグを持っても良い。そ
れが目的ではないのですけれども、手段として、他の人がやってみたいと思うような産業に
していかなければいけないのではないかと思います。

今、地域の農業を取りまとめていらっしゃる農業委員の方々、地区の年輩の方々、皆さ
ん共通して言えるのは、農業なんてやるもんじゃないと皆さんが思っていることが一番問
題というか、そこを何とか変えていきたいのです。でも、そうするためには個々の力では
なくて、例えば、菊川市で言いましたら、菊川自体を産地化する。魚沼産のコシヒカリが
あるところは荒廃地がないというのは、やはりブランドがあるから農業をやろうという人
がいるから耕作放棄地がないと思うのです。菊川のようにブランドもなく、産地でもない
田舎と言うのですか、要は農協的に弱い産地は市とか県で一つ方向性を決めて、何か強い
品目を作っていったりしていかないと、なかなか農業人口は増えていかないのではないか
と思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、浦野座長代理、どうぞ。

○浦野座長代理 今、皆さん方は新しく就農されて、非常に勢いがあるわけですが、これまでに、例えば20年、30年ぐらい農業生産法人で頑張ってきた方々もいらっしやって、そういう方々がぼちぼち代替わりを迎えているわけです。そういう意味で、今後の後継の在り方というか、今の制度も含めてなのですが、そういう中で経営としては対極にある三輪さんは家族経営を中心にやっておられますね。こういった場合の後継の問題。お父さんからうまく引き継がれたと思うのですが、その問題。伏見さんの方は農業法人の中で、家族経営と全然違いますね。そういう方々にとっての今後の継続というか、後継というか、そういった問題。ヒト・モノ・カネいろいろなことがあるでしょうけれども、どのように感じておられるか。あるいはそういう後継者養成の中で何か現状で困ったことがあれば、お聴かせ願いたいと思います。

○金丸座長 どなたというのがありますか。

○浦野座長代理 三輪さんと伏見さん。

○金丸座長 では、三輪さんからお願いします。

○三輪代表 今、うちは家族経営で、三輪農園だったら父親と、母親はポイントで出てまして、自分と、あとアルバイトの子が1人とほぼ3人で回している状態なのです。今、15町歩。この15町歩という数字も、今年やるに当たって、この冬場に向けて2か月ぐらいで3町歩増えました。それはたまたまなのですが、周りの年輩の方が倒れたりとかということもあって、正直言ったら、この2年間の間で6町歩ぐらい増えているのです。そういうこともあって、今、家族経営的には本当にぎりぎりな状態です。

さっきも言ったのですが、新規就農者の1年間は、例えば、150万円だと150万円出る制度を来年から研修生ですね。何年間かやって、それで自分で独立するという支援を来年使う。そういうものもあって、人件費もちろんかかるので、そこをうまくバランスを持ってやるしかないというのがあります。

あと、法人化もこれから考えたら、再来年ぐらいには法人化にする形の方が良いかなという、そこも今、父親と話をしながらやっていく感じなのです。

なので、農地が増えるという話も、中間管理機構というか、うちもそういう登録はしていて、そのときに南魚沼というか、細かく言ったら、20、30キロの範囲でいろいろ地域が分かれていますので、そういったものでうまくお願い、これから受託されるので、もちろんお願いされたらなるべく引き受けてうちはやろうと思っているので、そのときにこういった体制を取れば良いのかというのは、今、考えながらというのはあるのです。

例えば、ポイントで、ある程度、今まで経験がある人をそのときに頼んでやってもらうかという形でもありますし、お米がメインなので、お米が一気に増えたときに作業効率を分担させて、品種を分けてやることを今年からやっていたので、なるべく機械にお金をかけずに作業分担してやるということで、作付けが増えたとしてもできる仕組みをこれから

相談しながらやっていくという段階ではあります。いろいろ課題があって、とりあえずどんどん作付けを増やしてやっていこうと。そのモデルになれるように、今、考えてやっているところです。

○金丸座長 では、伏見さん、お願いします。

○伏見農場長 私は、農業を始めたいなと思ったときから自分で伏見農園をやりたいわけではなく、農業の現場で働きたいと思って、従業員というものを選択しているのです。ただ、うちは有機農業というちょっと特殊なことをやっていて、周りに有機農家仲間もたくさんいるのですが、私が入社したときに、まず、周りの農家から言われることは、伏見さんは何年たったら独立するのとか、何年研修をして、それから自分で立ち上げるのという質問をすごくよく受けたのです。そのたびに、私は独立するつもりはなくて、ここで働いているのですという答えをするのですが、それでも結構な量を聞かれるのです。

というのは、農業を新しく始めるといって、まだまだ独立就農を前提として考えているのかなということで、私みたいにただ農業の現場で働きたい、農業の世界で雇用されてでも働きたいと思っている人がもっといっぱいいると思うのです。

人によって個性があって、起業に向いている人とそうでない人という思うのです。どのような産業でもみんな社長ではないわけですし、その下で現場を回す優秀な部下がいて、それで会社が成り立っているわけで、農業だけ何でみんな社長にならなければいけないのだろうという疑問は常々ありました。

でも、やっていくうちに農業法人も意外とあるのだなということを知ったり、そこで働いて、責任を持ったポジションで働いている人もいっぱいいるのだなということを知って、最近ではすごく心強く思っているのです。

ただ、農業人フェアとかで新規で他の業界から農業界に連れてくることは結構していると思うのですが、入った後のケアがまだされていないのかなと思うことがあります。例えば、私は今、久松農園に勤めていますけれども、何かのきっかけで経営方針と自分のやりたいことが合わなくなってしまうたら、多分、今の私だと久松農園も辞めるけれども、もししたら農業界からも去ってしまうかもしれない。そういうときに、他の素敵な農園があったり、次にそこで自分の力を試そうという農業法人があったら、そこに私は転職をしたいのです。ただ、今、それがどうやったらできるかなと考えると、人づてとかそういうことしか考えられなくて、1回農業界に入ってきた人材を農業界の中でプールできるかどうか、そういう仕組みができれば従業員タイプの農業者が増えるのではな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、本間先生、どうぞ。

○本間専門委員 正にそのことを私は質問しようと思っていました。三輪さんのところはお父さんの後を継いだということなのですが、それぞれ女性のお三方は農業に参入するときに様々な経路で御苦労された。栗本さんはお師匠さんの口利きであり、塚本さんは澤浦

さんのところ、伏見さんは辿り辿って久松さんに出会ったということで、ある種、偶然と言いますか、本当に自分が求めている職場としての情報が、伏見さんが言われたようになかなかない。こういう情報があつたら、こういうシステムがあつたらもっと新規参入が増えてくるのにとか、あるいは伏見さんが、今、言われたように、農業の中で転職するときこういう情報があれば良いのになということは何かお考えでしたら、具体的でも漠然とでも結構なのですが、お三方にそれぞれ御意見があればお聴きしたい。

また、三輪さんは、農業大学校からリクルートするようなことがあるというお話でしたけれども、雇う側としてどういう情報が必要なのでしょうか。例えば、伏見さんが転職したいと思っているときに伏見さんを知るようなシステムはないのか。それを既存のシステム、農業の中で考えられるのか。それとも全部新しい形の情報システムを導入しなければ駄目なのか。簡単に言えば、農業における人材情報をどうもっと広げていったら良いかということについて何か御意見があればお伺いできればと思います。

○金丸座長 では、リクエストはお三方なのですが、御意見のある方からで結構です。

では、伏見さん、お願いします。

○伏見農場長 まずは自分たちがやっていることを発信するというのが、うちは発信している方だと思うのですが、自分たちのやっていることをアピールする。うちは見せる農業とも言っているのですが、それで自分のところを知ってもらう。うちは農業人フェアにもブースを出させていただいているのですが、農業人フェアの会場に入ってきて、ぷらぷら歩いている人がうちにたまたま立ち寄るパターンは全くないのです。もううちのことを知っていて、久松農園ブースを目掛けてきてくれる人しかいないのです。なので、何か仕組みを作るよりも、入ってきてほしいのであれば、自分のところの経営とかやり方はこうですよというものを示したり、私は示すことはすごく大切だと思っているので、見られても恥ずかしくないような働き方をしているつもりです。農家は技術とか栽培のことに行ってしまうがちなので、なかなか自分たちを見せるということをしてこなかったと思うのですが、それではおもしろくないなと思います。

人材バンクみたいなものがあつたらどうなのだろうと考えるのですが、自分がそこに登録するかなというのもちょっと疑問で、さっきとちょっと矛盾しますが、自分だったら自分のやりたいことを自分の足で見つけるではないのですが、探してしまいそうな気がします。

○金丸座長 では、塚本さん、お願いします。

○塚本代表 さっきの人材バンクもそうなのですが、例えば、私が今、菊川市でレタスをやっている、その技術をそのまま御前崎市でレタスを作る技術に応用できるかという、隣の地区でも次の土質が違うので、パートさんみたいな、いわゆる作業員としての人材バンクはありかもしれないのですが、法人である程度の地位の役職につくような方の人材バンクは農業分野ではちょっと難しいのかなと思います。

ただ、会社側も良い人にたくさん入ってきてもらいたいですし、良い人たちと一緒に仕

事をしたいと思っていますので、そういうものは先ほどもあったように、自分でまずは会社を一般の人たちにアピールしていくことと、あとは力を入れているのは農業体験。これも宿泊先を用意しなければいけないとか、いろいろクリアしなければいけない壁はあるのですが、積極的に将来農業をやりたいという方々に来ていただいて、短ければ1日、できれば2泊3日あるいは長くやりたいのならば1か月と、実際に一緒に農作業をしながら、出会いがあって、良い人と縁があればその人はそのまま会社に勤めてくれる可能性もありますし、また消費者として農業に対して理解を深めてもらえる良いきっかけにもなるのかなと思っています。

○金丸座長 では、栗本さん、お願いします。

○栗本代表 まず、行政とかの情報の発信なのですけれども、やはり発信の仕方が下手というか、あと、私も結局、大学時代から情報を集めるのに非常に苦労をしました。ネットもそうですし、いろいろなものを駆使して、人脈を駆使して、やっと15年掛けて農業に行き着いたという感じになっているので、今、やってほしいことは農業に関係ない場所であっても、情報誌であるとか、そういう情報の場を提供してほしい。よく農業系の新聞などに新規就農者募集などというものが載っていますけれども、普通の人がとっているわけではないのです。そういう考えが何かちょっと間違っているかなと思う。

全体的に言うと、先ほどからずっと言っているのですけれども、普通にしていけば人材の確保、普通の農業にしていけば人材の確保はできるとしています。私が2007年に静岡県の新規就農者支援制度を受験というか、面接試験があるのですけれども、受けたときに、もちろん新規就農者自体、私、女一人だったのですが、そのときにお偉い方に、あなたね、30超えた女が1人で農業を今からやりたいて何を考えているのというのを面接で言われたのです。新規就農者を導入したいと思っている人から出た発言だったのでかなりびっくりしたのですが、そこが農業を普通として捉えていない。女の人が入ったって当たり前の職業であるとは思っているので、そこを普通にしていきましょうということです。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、三輪さん、お願いします。

○三輪代表 来年、新規就農者で1人、農業大学から卒業して入ることなのですけれども、何か見たのかと面接のときに聴いたら、ホームページを見たということをしていました。結構うちも、別に募集はしていないのですが、うれしいことなのですけれども、店をオープンしてから6人ぐらい話が来ています。それもほとんどまつえんどんという弁当屋なのですが、今、うちでアルバイトで働いている農業の部門でやっている方が女性なのですけれども、その女性は自分で、みわ農園、まつえんどんもそうなのですけれども、ここで働きたいと。全く経験はないのですけれども、農業をしたいということで入りました。正直言ったら、女性の方が本当にやりたいという人が、今、多いです。うちは女性であれ、男性であれ、やりたい人を経歴とか関係なくです。今年も手伝いできた人もいますけれども、プロボクサーの人で、うちで農業の経験をしたいというので、自分の仕事

が休みのときに、日曜日に来て手伝ってくれた方もいるのです。

そういうので、農業自体は発信というか、魅力的な農業にすれば、注目を今、浴びているので、そういうときに言っていたのですが、経歴がないとできないイメージもあったり、女性だからちょっと入りづらいというのもあったりするのですけれども、経歴がなくてもそこをできるように。

うちだったらポイントで、例えば1週間だけでも良いですし、入ってきてもらっていいということも言っていますし、もちろん南魚沼だけではなくて、例えば、東京であったり、他の地域から農業体験をして、そこから就農するというパターンも十日町の方ではあるので、そういったことで、Iターンという形でこれからはもしかしたら増えていく可能性もあるかもしれないので、そういったことで就農の部分を増やせばいいかなと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、長谷川委員、お願いします。

○長谷川委員 ありがとうございます。

事務局が用意してくれた資料によると、栗本さん以外のところは皆さん農協を通じないで売っていらっしゃるようなのですけれども、どうやって販路を開拓してきたのかということをお伺いしたいと思います。栗本さんのところも、JAのほか、自分で販路を開拓してと書いてありますので、お話ししやすい方で結構ですので、どのようにして作物を売ったのか。

○金丸座長 では、塚本さん、どうぞ、

○塚本代表 私の場合は、野菜くらぶの独立支援プログラムで独立したので、出荷物は全て野菜くらぶが販売しています。なので、自分では営業は一切しておりません。飽くまでメーカーに徹しているというか、品質の良いものを約束した量を作る生産者業務が私の業務の大半で、それに対して野菜くらぶの営業の方が販売してくださっている形です。

○金丸座長 買ってくれるお金は、他に販売するものに比べると塚本さんにとって魅力的な価格で買ってくれるということなのですか。

○塚本代表 販売価格が高いか低いかといったら決して高くはないのですけれども、自分の1日24時間の時間を営業に使うよりは生産現場に使った方がより効率的に高品質なものをいっぱい出荷できるかなと。考え方だと思うのですが。

○長谷川委員 なぜ農協ではなくて野菜くらぶなのですか。

○塚本代表 野菜くらぶの独立支援プログラムの研修生として入ったので、基本的にそこから独立する人は野菜くらぶに全量を出荷するとなっているのです。

○金丸座長 そのプログラムの中で作っていらっしゃるからということですね。

○塚本代表 そこから卒業と言うか、独立したということです。

○金丸座長 独立支援を受けて。

○塚本代表 はい。市場とかにも出しているのですけれども、飽くまで野菜くらぶ経由で市場に出している。

○金丸座長 他にも出すことはできるのですか。そういう自由はあるのですか。

○塚本代表 できます。

○金丸座長 分かりました。

では、伏見さん、お願いします。

○伏見農場長 私は自分で販路を開拓したわけではなく、もちろんもともと久松農園がやっていたやり方で今もやっていますが、代表の久松は、まず、農業をやりたいときに、その当時は無農薬で絶対やりたい、有機栽培でやりたい、たくさんの野菜を作りたい、直販をしたいというのがセットだったのです。なので、もともと始める時点から自分で販売をしたい。自分で作って、自分で販売するというのがセットにあった人なので、今もそれでやっているという形です。

○長谷川委員 その差別化は、無農薬であり、有機でありということなのですね。

○伏見農場長 もちろんそれもありますけれども、今はもう久松自身から買っていることが価値だったり、もちろんおいしいというのもありますし、あと、レストランだと、年間50品目を作っているの、トマト農家からトマト、ナス農家からナスを買うよりはそろっているのです。だから、八百屋みたいなものなのです。それが便利だと買ってくれる人もいるので、いろいろなフックでいろいろなお客さんが付いてくれていると思っていて、だけれども、おまかせセットで来ちゃうから困るのよねという人は去っていつてくれるのです。なので、お客さんを選ぶ売り方をしているのですけれども、選んでお客さんが付いてきてくれる。

○長谷川委員 私は申し訳ないけれども、知らなかったのですが、久松というのはブランドなのですか。

○伏見農場長 そうですね。

○金丸座長 私が言うのもなんですが、良いポイントで、多分そうだと思うのです。規制改革会議に一度来ていただいて、久松さんの発信力は私もフェイスブックつながりなのですけれども、すごいですね。何日かに一度はどんどん発信してきて、それを見ていて、個人ユーザーも今、600名でしたか。私の知り合いの社長さんも久松農園のユーザーだったりして、長谷川委員のところにもおまかせセットを、是非、送ってみてください。

○長谷川委員 座長が答えてくれたのでいいのですけれども、私も多分ブランドなのではないのかなと想像してお聴きしているのですが、そうだとすると、ブランド化に成功した秘密は何ですか。

○伏見農場長 成功しているかは分からないですけれども、うちにしかできないことをやる。例えば、個人宅配でお宅まで届けるというのは、らでいっしゅぼーやさんとか、Oisixさんとかでもやっていますが、それはいろいろな農家から集めたものをパックにして送っているのではないですか。うちは久松農園でできたものしか送らない。そういうこともあります。

○長谷川委員 もちろんおいしいのでしょうか。

○伏見農場長 もちろんおいしいです。

○長谷川委員 やはりそれが秘密ですね。

○伏見農場長 でも、いろいろな方がいると思います。本当においしいのは自信が持って言えますけれども、それで買ってくれる人もいれば、家まで届けてくれるから便利という人もいれば、便利ではないけれども、いきなり来ちゃって、これで料理しなきゃという、それがまた楽しみにもなっているという人もいれば、いろいろな形でつながっている人が今はいると思います。

○長谷川委員 分かりました。

○金丸座長 三輪さん、お願いします。

○三輪代表 うち、私もずっと料理をやっていたので、できれば飲食店のメニューに使われるようにしたいなというのは、ずっと夢みたいな感じに思っていたのです。冬場にかけて営業でずっと動いているのですけれども、まず、石川県の飲食店、南魚沼コシヒカリというブランドになっているのです。もうブランド力があるので、レストランであり、和食のお店の御飯で、メニューで南魚沼コシヒカリと書けるということで、とりあえず自分は、まず食べてくださいと。これでまずかったらどうすることもあれなので、コシヒカリをまず食べてもらおう。1キロサイズのものを持って行って、私が営業をしてです。それでもし良ければ、そこで注文が来る確率が増えるのです。値段も業務とオンラインで買う値段と分けているのであれなのですが、まず、飲食店向けに販路を持っていく。

あと、こがねもちの方が大体200俵ぐらいは加工米、餅に出る。業者さんが持って行くので、それ以外の30俵ぐらいはうちで餅に、そういうものを計算してなのですけれども、まつえんどん、弁当屋で使うというのでやる。

あと、コシヒカリなのですが、さっき言ったBLコシヒカリを小作料と、新米のときに最初に弁当で使うBLコシヒカリは9月の下旬ぐらいで刈り取りが始まるので、そういうことをして、あと、従来のコシヒカリをレストランとか飲食店向けにして売る。あと、オンラインショップ。

今、海外に企業さんとコラボして売ることも考えているのですけれども、そういうもので、やはりお米の数量が少ないと営業ができない部分もあるのです。うちは雪国というのもあって、雪室的な部分で保管もできるので、3月以降うまみが乗ってくるので、お米自体はおいしく食べられるので、そういうものを売りにしてやっているものもあるのです。ちゃんと保管場所があれば。他の農家さんも結局、去年もそうなのですが、やはり足りなくなってきたうちから米を買っている状態なので、それを含めたらという部分もあって、今年は農協には出していない状態なのです。結局、農協に出すということイコール置く保管場所がないというのものもあるのです。あと、資金力。そういうこともあるので、それをうまく回せていけるかどうかというのものもあるのですが、そういうので、今、やっている状態です。

○金丸座長 ありがとうございます。

栗本さん、どうぞ。

○栗本代表 私も農業をやりたいと思ったときから直接販売を自分で。販売から営業から栽培から全て自分でやりたいと思っていて、卸売市場に勤務していたときにここを通した流通はしたくないと思ってしまったのです。ということは、直販ということになるのですが、それがあったので、食品商社で営業力をつけなければという意識が変わって営業力をつけて、その食品商社に勤務しながら地方の取引先を回っているときに、食品なので、スーパーさんとか百貨店さんとかをいろいろ回るのですけれども、将来、自分が出す先をチェックしておきました。研修中に目を付けた5件ぐらいのところにお手紙を出して、私は農家になりますというのを出しまして、そのうちの1件が非常に熱心に話を聴いてくれて、就農初年度からお取引をさせていただきました。

和洋菓子店さんは、就農2年目のときに地元の中小企業の経営者の勉強会に参加したときに名刺交換をさせていただいて、そのときに営業をかけさせていただいて取引が開始されました。資料にイチゴ大福が載っているのですが、これは写真だと余り大きく見えないと思うのですが、テニスボールより大きい大福になります。先ほど回していただいたイチゴの大きさのものが中に入っています。そういう形で、自分自身で営業で取引をつかんでいます。

○長谷川委員 その営業に成功したのは、ずばり言って、自分の作っているものに絶対の自信があったということですか。

○栗本代表 素人だったので、正直言えば、ないと言えないですね。それは、20年、30年やっている方の方がおいしいというか、強いというのはあると思うけれども、ただ、私にはその人たちにはない農業、イチゴを作るまでのストーリーを持っていることと、衛生面であるとか、朝採りしたものをその日のうちにお届けしますとかという違う売りの部分があったので、そこを高く評価してもらったと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。

農業ワーキングで、若手の方、女性の方に御意見を伺えるというのは本当に清涼剤といえますか、久々にうれしい会議となっております。前にこういう機会が1回だけありまして、久松さんがいらしてくださいまして、私は早速、『キレイゴトぬきの農業論』を買って読ませていただきました。そこに書かれていた人と土地の流動化とか、生産者が生産だけでなく、流通に積極的に関わっていくということなどを明確に打ち出されておられて、本当にそのとおりでなと思っております。

今日、こうした機会はなかなかないので、是非、皆様方のような方々がもっと元気になれるように行政や国の制度を変えていくためには何をしなければいけないかということをお聴きしたいと思っています。

まず、土地の話なのですけれども、今日のお話の中でも、平成21年に参入された栗本さ

んの時点でも、やはり先ほどおっしゃったような参入するに当たって、大変な、言っていることとやっていることが違う行政の在り方が見えてしまったりしているわけで、農協、市、県どこに責任の所在があるのかよく分からないといった状態もあつたのではないかと思います。現在、昨年の農地法の改正で農地中間管理機構という制度ができました。これは実際、皆様の周りでどうなっていますか。動いていますか。その辺を、まず皆様に現場の感覚として、農地集積・集約化を進める上で農地中間管理機構が動いているのかどうかという点をお伺いしたいと思います。

もし農地中間管理機構とか人・農地プランの今の在り方をめぐる農協や農業委員会の在り方について、ここがおかしいとか、ここを改善すべきだという点があれば、是非、教えていただきたいと思います。

先ほど既に塚本さんが名言をおっしゃっています。「やる気のない人を保護する制度ではなくて、やる気のある人を手助けする制度であるべきだ」と。私は本当にそのとおりだと思うのです。それを改めようという改革を私たちは提言しているつもりなのですが、それが農協潰しだとか、何かを変えようとするとなぜか必ず反対する人々によって大変な逆風を浴びている状況なので、是非、現場の皆様から忌憚のない御意見を伺いたいと思います。

では、端からで、栗本さんから是非お願いします。

○金丸座長 農地中間管理機構とかは御存じですか。

○栗本代表 言葉としては。

○金丸座長 聞いたことはありますか。

○栗本代表 聞いたことはあります。

○金丸座長 聞いたことがあるぐらいですか。

○栗本代表 はい。

○金丸座長 だから、分からないかもしれないですね。

○栗本代表 周りでは余り聞かない。

○金丸座長 農業委員会の人と接点はありますか。

○栗本代表 ほとんどなくて、私は規模を拡大したときに、多分、人・農地プランの一つの3割助成を使っていると思うのですが。

○金丸座長 人・農地プランは作ったことがありますか。計画と言いますか。

○栗本代表 出したような気がします。

○金丸座長 余り覚えてはいないですか。

○栗本代表 農業委員の方とはほとんど接点はないです。

○金丸座長 なるほど。ありがとうございます。

では、塚本さん、お願いします。

○塚本代表 私も農地中間管理機構は全然知りませんでした。

○金丸座長 初耳ですか。

○塚本代表 この間、聞いて、そういう機構があるのだと。利用したことはないですね。

- 金丸座長 皆さん、肥料とか農薬はどこかから買っているのですか。
- 塚本代表 普通の一般の肥料会社から。農協からは買っていません。
- 金丸座長 ホームセンターとかで買う。あるいはどこかからダイレクトに直接買う。
- 塚本代表 はい。
- 金丸座長 なかなか先生の御期待に応えられるほど農業委員会の人とか農協の人とかが周りにいないのですか。接点がなくてもやっていけるということですか。
- 林委員 そもそもそんな必要性がないのですね。別に農業委員会や農協と関わらなくても農業をやっているということなのですね。うなずいていらっしゃいますが。
- 金丸座長 どうぞ。
- 田中専門委員 今、先生が言ったことに対して、多分、彼女たちが答えないのは、私たちからすると当たり前なのです。彼女たちは規制があってもなくても乗り越えられるし、それを乗り越えてきているから何とも思わないし、自分たちでやっていくのです。多分、これからいろいろな支援があってもなくても、多分、結果はそれほど、多少スピード感が違って、結果は余り変わらないのだと思うのです。
- 私が聴きたいのは、皆さんのことではなくて、例えば、皆さんの下に女性を何人雇用できていますか。これはすごく難しい問題なのです。皆さんは、ある意味、特殊なのです。どうやって皆さんたちに続く普通の人たちを農業界で、特に女性の人が活躍できるかが、農業が成長産業になるかどうかの大きなポイントだと思うのです。皆さんだったらできるのかもしれない。でも、そうではない人たちをどこまで増やしていけるかどうか。そのためにどのようなことを、皆さんが頑張る部分と、そうではなくて、仕組みとして、若しくは行政とか政治の中でどのようなことを期待するかがもしあれば、そこを教えてくださいたいと思います。
- 金丸座長 先ほどの林委員の質問に関しての回答がもしあれば、加えてお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。
- では、栗本さんからまずは良いですか。
- 栗本代表 おっしゃったとおりで、内閣府の方が事前に調査に来られたときにも、何か変えてほしいことはありますかと聴かれたときにどうしても出てこなくて、私は何も考えずに生きてきたのかと思ったのですけれども、そうしたら内閣府の方が、乗り越えてきたからないのですねということをおっしゃってくれてほっとしたのです。
- 女性を無理矢理取り入れる必要はなくて、普通の職業にすれば誰でも入ってくると思っています。例えば、美容院とか保育士さんは男性をいれよう、いれようとして一生懸命業界がやったかという、多分そうではなくて、普通に男性の美容師さんが増え、普通に保育士さんが増えてきたように私には考えられるので、特に無理矢理入れる必要性はなく、私たち、今やっている農業者が楽しく、ある意味、安定的な生活を送っていれば自然に増えるのではないかと私は思います。
- 林委員 私の質問の趣旨は、女性を特別視するような趣旨ではないので、誤解を招きた

くないのですけれども、むしろ行政でいろいろなことをやっているのが本当に農家の方、農業をこれから頑張ってやろうという人のためになっているのか。ものすごい予算を付けてやっているのです。それが本当に農業改革をするために役に立っているのなら良いのですけれども、でも、実際大して知られてもいないことを昭和45年ぐらいからずっとやってきてこのざまなのです。なので、私は現場の方から赤裸々な言葉が聞きたいのです。だんだん油が乗ってきたから言ってくれるかなと思って期待しているのですが。これでは駄目だよ。農業は普通ではないと思われているという、それはどこなのか。どこを行政とか、何とか委員会とか、何とか協会、組合を変えるべきなのかというのをここで少しでも良いから言ってくれませんかということです。

○栗本代表 私が世話になった静岡県の新規就農者支援制度も県と国のお金が下りてきてやらせていただいていることなので、全てが全て無駄というわけでは絶対にはないと思います。世話になってここまで来ていますので。ただ、もう少し助成金であるとか、補助金であるとか、お金の投じる場所はもう一度現場をよく見られて、再検討された方が良いでしょう。私の身近で言うと、先ほども言ったのですけれども、青年給付金。1年間1人当たり150万円をいただけるこのお金がどこに流れているか。3年間、4年間もらった後、規模拡大をしたり、日本農業のために貢献できる動きをしている人になれているかと言ったら、私にとっては疑問です。私の方がハウスの方も投資したりとかという、農業に対しての投資というのはきっちり自分の売上げを上げた予算に基づいて投資をして、農業を経営として、産業としてやっているのではないのかなと思います。

○金丸座長 塚本さん、どうぞ。

○塚本代表 私も栗本さんと全く一緒に、私の場合は、独立する前に新規就農支援資金を受けましたが審査に落ちました。あれは個人の農家ではないとお金をもらえないということで、法人化するのであれば駄目ですと言われて、結局、日本政策金融公庫からスーパーL資金で初期投資を借りさせていただいたのです。

例えば、青年給付金も年間の売上げが250万円以下。農業所得が250万円以下。自分の手取りで実際に生活できるお金は、多分10分の1と考えても、25万円で1年間生活ができるかということ、できないと思うのです。農業所得250万円以下の人に対して130万円だか、150万円もらえる。でも、実際に250万円を超えてしまうからと出荷できるものを捨てている人たちもいると聞いたことがあります。それを仮に5年間ずっと続けたところで、5年後ももらえなくなったときに生活できる農業ができるのか。今までやってこなかったのにできるのかも疑問です。

よく法人に入って、農の雇用事業というものがあって、そこで3年間、会社側が農の雇用制度を利用して研修生、社員を雇って、期限が切れたら、さあ青年給付金がありますから独立してください。5年間やりました。5年後もうできませんと辞めていく人たちがすごく多いのです。どうせ最後に駄目になる人たちに対して8年間も助成するのであれば、今、自分の力で独立したいという人たちに対してもっとシンプルにお金が借りられるシス

テムがあったり、無利子で据置き5年借りさせてくれる資金があれば、新規就農者がもっと独立できる可能性は広がるのではないのかなと思います。

○林委員 ありがとうございます。

是非、そういう具体的な提案を実現していきたいと思います。

ありがとうございました。

○金丸座長 ありがとうございます。

栗本さんの普通の職場というのですか、それになってほしいというお話が一番分かりやすく、私も同じようなことをずっと言っていたのです。要するに学校を出て、さあ就職しようと思ったときに、就職先の候補の一つにもなっていない状況の中で、今は39歳以下の若い人たちが占める農業従事者の割合は4%以下になっていて、平均年齢は66歳なのです。そうすると、皆さんのような新規就農者が他の産業、他の職場からやってこられたら、その地域の人たちは行政だけではなくて、さっきからお話が出ている農業委員会ですとか農協とかが歓迎ムードで、どこかに窓口があって、普通だと、企業だと採用の窓口が全部あって、そこを訪ねていくとか、ホームページを見るとかという、それがごく当然のように新規就農者の人も複数の農業をやっている組織の分母から自分に合ったところを見つけるとかということが、他の産業と同じようにならなければいけないのです。

皆さんは、いろいろな御苦勞を既に切り抜けて、乗り越えてやってこられたのですが、後に続く人はもっと、66歳の平均年齢と言っていますから、そんなに時間がないですね。ベテランの人と若い人たちが現場でちゃんと出会って、先輩の知識とか経験も引き継いだ形で若い人も活躍ができる。そうすると、若い人たちがやってきたときに、皆さんの後に続くような人たちがまた同じように、例えば栗本さんのように、農業を始めようと思ったら土地を見つけるのも結構大変だったわけですね。それは皆さん等しく大変だったのではないかと思います、同じような苦勞を後ろから続く人が同じ道を歩むことができるほど、今、農業界には余裕がないというのがクリティカルです。

そういう意味では、他力本願とか、他の行政への依存度が低そうな、普通ではない農業界の中でも活躍している若い方々に今日来ていただいて、しかも代表が女性でいらっしゃるとか、あるいはナンバー2が女性であるとかというお三方と、みわ農園さんは先ほどホームページを見せていただいて、御自身で思いがあって、ここで書いていらっしゃることは、私は正解だと思うのです。私は顔が見える農業生産者から消費者は物を買うことがもっと今まで以上に促進される時代なので、御家族の反対を押し切って、御家族の顔写真を出されていて、そうするとあれを見た消費者の人たちは、こういう三輪さんファミリーがこんな思いで、こんな苦勞をして作ってくれているのだと思うからこそ、それをダイレクトに選ぶということで、そうするとますます生産者と消費者という距離は縮まる一方で、これは双方の工夫ですね。消費者の人はより良いものを求めて、生産者の人はより良いものを作ろうとされて、ICTも発達しましたから出会いやすい時代が来ているということです。

今日は、この規制の第何条のここがとかというような話をもともと期待していたのではないので、是非、今後も引き続き御活躍をいただいて、いずれ皆さんが発展をされようとしたときには、新たな規制に出くわすかもしれませんので、そのときはまたこの会議のホットラインにでも御連絡いただければと思います。

そのほかの皆さん、最後に聴きたいこととか、言いたいこととかはありますか。

では、よろしいですか。

それでは、今日は年末の押し迫った中、現場を離れていただいて、またお帰りも時間が掛かって恐縮でございますが、今日は有意義な意見交換ができたと思います。

本当にありがとうございました。