

第27回農業ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：平成27年10月27日（火）9:58～11:55
2. 場所：中央合同庁舎第4号館12階全省庁共用1214特別会議室
3. 出席者：
（委員）金丸恭文（座長）、岡素之（議長）、大田弘子（議長代理）、
滝久雄、林いづみ
（専門委員）北村歩、本間正義、松本武、渡邊美衡
（事務局）刀禰規制改革推進室次長、山澄参事官
（説明者）砂谷株式会社、いでぼくグループ、中洞牧場、齊藤牧場

4. 議題：
（開会）
酪農家の現状と課題について
（閉会）

5. 議事概要：

山澄参事官 それでは、これより第27回「農業ワーキング・グループ」を始めます。
本日は所用によりまして浦野座長代理、長谷川委員、田中専門委員が御欠席でございます。

それでは、これから進行を座長にお願いいたします。

金丸座長 皆さん、おはようございます。本日は酪農家の皆様に御遠方より、また、早朝よりお越しくださいますことありがとうございます。

本日の議題は「酪農家の現状と課題について」ということでございます。4組5名の酪農家の方からヒアリングを行わせていただきます。

本日お越しいただきましたのは、砂谷株式会社代表の久保様。

いでぼくグループ代表の井出様。

中洞牧場代表の岡田様、牧場長の中洞様。

齊藤牧場代表の齊藤様でございます。

それでは、久保様、井出様、岡田様及び中洞様、齊藤様の順に8分程度で自己紹介とあわせて御説明をいただき、皆様の御説明を全て伺った後に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、久保様、御説明をお願いいたします。

砂谷株式会社 広島県の西部、広島市佐伯区から参りました。宮島に近い所でございます。広島市内から車で40分ぐらいの県の標高380メートルぐらいのところ牧場をやっています。牧場と乳業メーカーを両方やっています、一応、部門というか会社は違うのですが、両方の代表もしております、そのことについて牧場の規模とか、今いろいろ取り組んでいることなどをお話させていただこうと思います。

私のところの牧場は、6次化のこともいろいろございまして3年前に法人化しまして、その前は個人経営でやっておりました。創業者は私の父なのですが、昭和16年に八丈島から牛を23頭連れて帰郷して、広島県西部に酪農を広めたという歴史的な背景があります。現在、搾乳頭数50頭、育成牛30頭、草地面積12ヘクタール、山林とか敷地とかいろいろ含めると30ヘクタールです。あと生産乳量はそんなに多くないのですが、350トン程度です。粗飼料の自給率は単純に購入飼料を自家飼料に置きかえた場合の単純な換算で80%ぐらいと書いております。

生乳は牧場の敷地内にある砂谷株式会社という乳業メーカーと、自社の加工施設アルトピアノという6次化で始めたジェラートのお店を持っております。あと、牧場の敷地の中にあるということで、当社の牧場の牛乳だけを使用した久保正彦の低温殺菌牛乳というものを販売しております。特にこれは主にケーキ屋さんとかそういうところの引き合いが多いのが特徴なのですが、一応、牧場は以上です。

砂谷株式会社というのは、こちらは38年に先代がみずからがつくって、みずからが売っていくのが農民の自立だという思いも含めまして、宅配に特化した形で昭和38年に5合瓶で牛乳の販売を始めました。今、生乳処理量は6軒の酪農家なのですが、これはアウトサイダーです。5,500キログラムを日量処理し、広島市内を中心に2万軒強の販売を宅配中心にやっております。従業員数は23名で販売店舗は45店舗。生・処・販一体となった取り組みが特徴で、やはり先ほど申しましたように創業者理念に基づくみずからがつくり、みずからが販売することが農民の自立との考えにより、とにかく売ることを人に任さないということが、私のところの1つの信念になっております。これが砂谷の現状です。

今、収益拡大のために進めている独自の取り組みということなのですが、6次化を活用したジェラート、ソフトクリーム加工販売の施設を平成23年4月にオープンさせ、今年3年目なのですが7万人、今年は多分8万近くいくのではないかと予想をしております。ほとんど来場者のみで牧場のジェラート部門はやっております。来年チーズとかピザのお店をオープンさせる予定ではあります。自家牧草にこだわり、酪農農業の発展の原点というのは消費者交流だというのが私の思いでございまして、体験学習に取り組み、酪農農業の理解醸成に取り組んでおります。

経営の安定化、収益拡大のために解決すべき問題といたしまして、自給率の生産性を向上と書いておりますけれども、生産性を上げる。あと、来場者の拡大も牛乳のメーカーと消費者の交流の場として既存の消費者の方に、特に20代、30代の若いお母さん方に多く来場していただけるように施設等を整えていく所存です。観光牧場的なことは、考えており

ません。あくまでも消費者と交流の場、癒しの場ということで取り組んでおりますが、濃厚飼料中心の現状、酪農から牧草をお乳に変える酪農へというのが私の夢ではございます。

私のところはもともと山あり谷ありのところを昭和30年代にブルドーザーで谷を埋めて、今の牧草地をつくっているというのがございまして、山地酪農とかいろいろそういうことも言われた時代だったのですけれども、先代は将来の酪農というものは大型機械が使える、地球のひだにかなをかけると先代は言っていましたけれども、ブルドーザーで谷を埋めて牧草地を、それほど牧草地は平らにすると日本は雨が多いので、多少の勾配は必要だということで、若干の勾配をつけた牧草地を自前でつくったということがあります。

今、これから遊んでいる山林を草地に造成する場合に、県条例等によって調整池等の設定があって、なかなか1ヘクタール以上の牧草地をつくるというのは、せっかく山があって、環境に影響を与えない程度でできる特区をつくっていただければ、また草地の拡大も可能なのではないかと考えております。

砂谷の牛乳の部門としましては、宅配件数の維持というのはなかなか、私たちの今の牛乳の消費者の中心は60代の方がかなり多いのです。それは創業者が始めた50年ぐらい前の時代の少し若い世代の人の時代のお客さんがずっと既存客として残っているという流れがございまして、だんだん世代交代をしてきて20代、30代にもっと牛乳のよさというものを知ってもらうことも重要なことなのですけれども、宅配の件数には自然減というものがございまして、大体今700万ぐらいのセールス費用で大体セールス要員が常時5～6人、月に150件ぐらいとるのですけれども、上積みというかプラスアルファでなかなか積み上げができていないということが1つの課題になっております。バスタブの底が抜けた状態で、上から幾ら水を注いでもなかなかたまらないというのは当たり前の話で、今後は既存客に、今後は顧客データベース管理の活用をいたしまして、既存客への牛乳以外の乳製品の売り込み、ヨーグルトとかバターとかいろいろなものをつくっておりますが、そういうものの売り込みの強化を図る必要があると思っております。

また、最近宅配の一番悩ましいところというのは、訪問販売法の見直しが議論されておりますけれども、この辺のところも厳しい法律となるというところはどうかかなという、今後の成り行きがどうかかなというのはすごい気になるところでございます。

多分これは消費税の牛乳の宅配で一番値上げの時期とか消費税とか落ち込みがあると、お客さんは10円、20円がぽっと入ると、大体月々の客単価が今2,800円から3,000円ぐらいなのです。やはり3,000円という山を越えると宅配のお客さんも、明日から要らないよということになる傾向もありまして、この辺の軽減税率。この問題で難しいのは、乳業メーカーは消費税をお客さんから税でもらえないのだけれども、酪農家には税のついたものを払うことになるのはとんでもない話になるのかなと。なかなかこの消費税の軽減税率というのは難しい問題だなと私も思っております。

4番、最後なのですけれども、流通に関する規制といたしまして生乳取引基準の見直し、脂肪率3.5、無脂固形分8.5とか、牛乳が供給過多の時代につくられた生産者の自主規制み

たいなもので、それが今、脂肪率、無脂固形分を維持するために本当に必要な時代なのか、これは結構酪農家にとっては厳しい。これも撤廃というか見直しが必要なのではないかと思います。

粗飼料中心の牛乳ではうま味、コクのある味に影響が出ると思うが、生産者の顔が見え、安心安全が担保されれば消費者も納得できると思う。脂肪率というのはコク、無脂固形分というのはうま味というところがございまして、これが3.0とか8.0になってくると、今まで飲まれていたお客さんたちが牛乳薄いねということになるのも、またいかがなものかなと思っています。

以上でございます。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、続いて井出様、お願いいたします。

いでぼくグループ 静岡県は富士宮で営んでいます井出行俊と申します。

富士山のちょうど世界遺産の標高350メートルぐらいのところ、皆さんが一番わかるとすると白糸の滝よりも若干下、旧オウム教だと10キロぐらい下というところで酪農を営んでおります。農業は親父の代以前から、自分で5代目であります。おやじの代から畜産業ということで酪農と種豚の複合経営ということで、種豚は当時ですと台湾から北海道までおかげさまで行っていた。静岡県は御存じの方もおるかと思えますけれども、群馬、神奈川並んで種豚王国ということで、現在も種豚が一番出荷しているのではないかという形の中で、豚に対して種豚がオーエスキーという病気が当時出まして、25年前ですか、これがワクチンも何も効かなくて、それに罹ると生まれた子豚がほとんど死んでしまう。それがたまたま静岡県だけ出なかったのです。そうしたら静岡県は出なかったのですけれども、当時入ってきてはだめ、出ていっちゃだめ、それで種豚の売り上げというものが、これはおもしろくないよねと。今まで自分のものは自分で値段をつけて、自分で売っていたということで、では酪農一本にしようというのが28年ぐらい前。それで酪農一本にしまして今の牛舎を建てまして、これが牛に移るとオーエスキー病がちょうど狂牛病のような状態で死亡率が牛の場合は九十何%。では酪農にしようということで今の牛舎を建てました。

牛乳は種豚と違いまして、隣の牛乳とまざったら糞小便の入ったというとお言葉は悪いですがけれども、汚染されたような牛乳も自分の牛乳も同じ値段だ。楽しくないねということで20年前から自分で売ろうということで販売を始めました。当時ですと補助金は一切ございません。まだそのころは6次産業という言葉もなかったような状態で、でも自分で売るんだということで当時ですとL資金を7,800万借り出して始めたのが現状です。

資料の中にありますけれども、今うちでは朝霧高原がすぐそばにあります。朝霧の酪農家。静岡県においては絶対的な、今、富士宮市で3分の1強、1日140トンぐらいの牛乳を搾っています。そういう中でやっていくときに朝霧は1軒当たり大体平均20ヘクタールの地所を持っています。うちは既存の農家なものですから大体2町歩から多いところで3ヘクタール、2～3ヘクタール、一般的に専業で露地でやっている方で自分の畑を1ヘクタ

ール、2ヘクタールぐらい持っていれば大きいほうなのです。それで露地は専業農家がやっています。そういうこともありまして、多頭化するのに牛乳を搾るのにどうしても今、久保さんがおっしゃったように大型機械が入ると隣の土手を崩してしまうものですから、入れても60馬力ぐらいということもありまして、買い餌に当時転換しまして、オーストラリアの草を成分を計って、この成分じゃだめと言うと港へ帰してしまう。そういう形で今、やっている餌は競馬馬が食べているものと一緒です。名古屋、横浜から引っ張っていますけれども、良質の草をくれるということでお客様にということで、質を上げよう、質を上げるしかないねということで、おかげさまで関東生乳販連というのがありますけれども、3,000軒のうちのベスト10に4年連続最優秀賞、乳質、きれい汚い、濃い薄いですらせていただいた。

当然静岡県ではトレーサビリティに対するの認証、それから、今、全国7件のうちの1件のHACCP、これは富士宮で7件のうち2件で認証を取るということで、お客様に対するの安全は今さら言うことはありませんので、何をもって安心かということブランディングしてきたということでもあります。

それで今日に至って、資料を見ていただいたような中で、この資料、今日本間さんおりますけれども、6次産業のあれで去年の資料です。また今年は若干アウトレット等の店も持って、自分の中で下請はやらないというのが1つの考え方です。下請をやるにしても納品すれば下請、自分のものは自分で売ると言ったら人のところに入れるのか、自分のところへ呼ぶのか、形を持って自分でやらなければいけないということを信念にずっと下請はやらないということで今日に至っております。今は外までだと店までの従業員ですと、1次が井出種畜牧場、2次が工場であるいでぼく、これが卸をやります。それで3次が富士山高原E・C・Sとって外のお店を管理する店。今、グループ全体で正従業員大体40名ぐらいでやらせていただいています。そのような中でやってきている。

ただ、今日この席でこんなことを言っているのか悪いのかわからないのですけれども、個人的な6次化というのは時代おくれだなと。自分が20年前にやったときは何かあれだったですけれども、今は地域の中で地域を生かす。今、自分がやっているのは朝霧の若い衆らの未来塾とか塾を持って、若い人たちをこれからいかに残すか。地域で乱世が始まるわけですから、いかに静岡県、朝霧、富士山の牛乳を静岡県民全員に飲んでいただけるような形がとれるかどうかということが、これからの静岡の酪農家の、これは静岡に限らないと思いますけれども、それをモットーに活動しております。

息子に社長はいでぼくは譲ったものですから、あれから数カ月で、そのような形で活動をさせていただいているというのが自分の今の考え方の一部です。

説明になるかどうか、あと資料、パンフレット等を見ていただいて、またもし何かあればお答えしますので、時間的にはそんなことでお願いいたします。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、岡田様及び中洞様からお願いいたします。

中洞牧場 初めまして。株式会社リンクの代表者で岡田と申します。

中洞牧場とのかかわりは、一般的に言われております6次産業化の枠組みの中で組織的、金銭的に中洞牧場を5年前から支えていて、現在は企画管理と流通販売を担当している会社でございます。

先ほど座長からもIT化しなさいよと言われたのですけれども、うちは本業というか売り上げのまだ8割ぐらいいはインターネットのクラウドサーバーとプライベートサーバーとIT電話、インターネット電話なのですけれども、皮肉なことに中洞牧場長が30年前に始めたこの牧場は自然交配、自然分娩、母乳保育なものですから、ITの出る幕がない。いわゆる効率追求型の牧場ではなくて、効率が悪いし、お金も非常にかかるし、生産量も少ないのですけれども、とにかくストレスをかけていないので健康な乳がとれるだろう。健康な肉を提供してもらえらるだろうという趣旨の牧場なものですから、繰り返しになりますけれども、ITの出る幕は今、テレビ会議とインターネット電話ぐらいしかないです。そういう牧場でございます。

資料に沿っていったほうがいいですね。酪農業、生産者としての課題については後ほど中洞牧場長から改めて話してもらいます。この資料の最初、2枚目の裏からまいりましょうか。販売を本格的にスタートしたのが、再開したのが2011年、震災、放射能災害の年の秋でございましたので、この秋でちょうど丸4年でございます。ようやく売り上げは2億を超えてきましたけれども、経営としてはまだツープラインにはまだ達しておりません。当然こういう時代ですのでオンラインもやります。直販もやります。流通への卸も行っています。催事にも出ます。百貨店の常設店が今、名古屋に1店、東京に2店、常設店が3店舗です。売り上げとしては百貨店が半分、その他が半分。種別としてはカフェメニューと書いてございますが、ソフトクリームが皆さんお好きなものですから、ソフトクリームとかフロート絡みが4割、その他、ボトル物、カップアイスとかオンラインとかで売るのが6割です。送料を含んで6割ですから、送料は大体売り上げの20分の1でございます。この時代をまさに反映しているというような売り上げになっています。

生産規模、その次の3枚目の表に、先ほど久保さんの資料を見ながらうちは全然書き足りていないねと反省をしたのですが、面積はそういう自然放牧型でございまして、それから牧草を使っておりません。牧草はイネ科で栄養価が高いのですけれども、うちの山は栄養価というよりは丸っきり自然の草、野芝と熊笹と木の葉。もちろん冬場は自家採草のサイレージとか北海道から干し草を買ってきておりますけれども、基本的にはあるがままの山の草を食わせるという山地酪農。先ほど久保さんもおっしゃっていましたが、山地酪農というのは乳業の脂肪分が8.5を下回った牛乳の買取価格を半分にするという農協の30年前の決めでほぼ絶えてしまった酪農の手法なのですけれども、中洞牧場長はアウトサイダーとして当時から自分でつくって自分で売るといふものをやっていたものですから、それでそのまま今日に至っております。

飼養頭数は79頭ですが、うち今月現在の搾乳牛は28頭でした。そのほかは育成牛だった

り子牛だったり乾乳牛といいましてお休み中。ずっと働かせていると疲弊するものですから、休憩中の牛も入って79頭。スタッフは牧場で14名、我々東京の営業・販売、企画・管理側で11名。その他、販売員がこの前数えたら20人ぐらいになっていたの、ちょっと人が多過ぎるなと思って改めて反省したのですけれども、乳量は大変皆さんと比べるとお恥ずかしい109トンと110トンに満たない。10万6,000リットルにしかすぎない。これは1頭当たり直しますと1日当たり搾乳牛の平均搾乳量が8.77リットルでございました。これは直近のデータです。

生産量はうちの会社、リンクとの6次産業の枠組みによって出荷量はほぼ全量、もったいなく賞味期限切れで売ることができなくなってしまっただけで廃棄に回すものもありますけれども、余り無駄は出していないものですから、ほぼ全量が販売量であるため販売データが大体出荷量だと考えていただいて結構でございます。

独自の取り組みは先ほど申し上げました草食、自然放牧スタイルの酪農なものですから、ようやくといいますか、食と健康、食材のつくり方と人間の健康とか環境の問題に対する生活者の意識が上がり始めた時代ですので、経営は生産量も少ないしなかなかしんどいのですけれども、せつかくこういう時代が来つつあるので、今までのスタイルを貫いて、その認知を上げていく努力をしていこうというところでございます。

販売方法は繰り返しになりますが、直販からオンライン、卸まで全てやっております。

3つ目は独自の取り組みというわけではないのですが、皆さんここにおいでの方は御承知のことと思いますけれども、人間の健康とは衛生管理ではなくて健康な食材を育てることに尽きる。それから、これは農業関連の委員会で角の立つ表現かもしれないのですけれども、除草剤と農薬というのは基本的に土の中の生き物を殺す。地面から生えてくるものを殺すという薬ですから、それをいっぱい使った食材を食べて人間が健康でい続けるはずはないでしょうという当たり前のことを強く訴えていかなければいけない。自分たちの健康だけというよりも、もう少し土の汚染を下げないと、薬剤汚染を下げないと次世代にひどい土を引き継ぐことになる、それは命には一番の不幸ではないかと思っております。

最後、課題は課題だらけで余りに多くて余り書かなかったのですけれども、とにかく皆さん御承知のようにつくるのにもお金がかかりますけれども、何より売るのにお金がかかる。何となればつくるコストは地方のコストですけれども、地方の人の人件費が安いと言うと語弊があるのですけれども、つくるのは地方のコストですし、山はもちろん地方のコストですけれども、売るのは多くが都市のコストで、人件費、物件費全てが農業の現在価格ではついていけないことになってしまっている。我々の牛乳は4合瓶で1,100円というところでもない値段ですけれども、我々は余り価格のことを言う権利はないのですけれども、そんな値段で売っていても、それは生産量が少ないからですけれども、まだまだ赤字である。私はずっと翻訳、編集、広告と来ていて、前回の不景気の後からITをやっていますもの、農業も小売も初めてで想像以上に小売も農業も大変だなと。ただ、農業は自

給率が落ちる一方で、自分たちの食べ物を自分たちでつくれなくなった国家は国というか地域は地域ではないよねという思いがありますので、何とか健康の食の自給率を上げていかなければいけないなど。私も60であと10年か15年しか現場にいられないと思いますけれども、絶望的な状況を引き渡さないで、何とか希望の芽を残したまま引き継がなければいけないなど思っているところでございます。

販売上のリクエストとしては3、4に書いておきましたが、やってみて私は基本的に若いころから文字畑で働いてきたものですから、翻訳も広告も規制はほとんどない。当たり前ですね。編集も規制はほとんどない。ITも規制は全然追いついてこない。改めて飲食の小売に携わってみて規制の多さにびっくりして、どう理屈で考えてもこれは安全だというようなものが多く禁じられていて、これだけ手足を縛られて闘いはできないなど。ここに書いたソフトクリームを移動しながら売らせてくださいよとか、牛乳のボトル販売。ヨーグルトのボトル販売がオーケーでなぜ牛乳のボトル販売がいけないのでしょうかとか、当然飲食業ですから簡易水道は設けるわけです。完全な上下水道はお金がかかるものですから設けるのですけれども、簡易水道を設置してもイベント、講演での販売などでは牛乳は売らせてもらえないのです。ソフトクリームの移動販売もだめなのです。東京、神奈川、千葉は全部だめですね。

私が知る範囲で唯一、自治体の保健所として正式に認められているのは宮崎市だけでした。宮崎市は改めて電話して、本当かなと思って電話したら大丈夫ですと電話口で明言されました。保健所の、やはり何十年か前の機械を基準に決められた法律だったりするので。例えば20年前の移動販売に使うソフトクリームのマシンは自動殺菌機能がなかったらしいのです。今は1日1回ちゃんと自動殺菌できるし、当然ふたはついておりますし、キッチンカーの中でやるので店舗と何ら変わらないという環境でありますのに、細かな現場の対応、法律の対応、法令の見直しが行われていないというのはやっつけて非常に厳しいですね。販売をもう少し緩やかな現実には即したものにして、販売に関する法律の対応を現実には即したものにしていただきたいというのが強い思いでございます。

では中洞牧場長に引き継ぎます。

中洞牧場 中洞でございます。岩手県の岩泉町といういわゆる北上山地のど真ん中、標高が700~900メートルぐらいのところまで山地酪農という手法で30年、牛を飼ってまいりました。

この山地酪農という手法は本当のスタートは戦中だったようではありますが、全国に広まり始めたのは1960年代ぐらいからなのですが、これを提唱した猶原恭爾という植物学者、この先生は草地学者でも畜産学者でも酪農の学者でもなくて、植物生態学の先生だったのです。旧東北帝国大学の理学部を卒業した理学博士で、当時は草の神様とまで言われた国家的な植物学の権威であったと聞いています。

草を研究しているうちに、草を最も効果的に国家、国民のために役立てるには、牛の介在が必要だと。当然ですが皆さん、牛はトウモロコシを食って牛乳を出す動物ではないの

です。草を食べてお乳を出す動物なのです。日本の国土面積の約7割、これがいわゆる森林となっております。この山には無尽蔵の草資源があるわけです。2,500万ヘクタールという面積の中に無尽蔵な草資源、私は実際にそういう山に牛を放して牛を飼ってきたわけで、その中で食べない植物というのは本当にわずかです。全部数えたわけではないのはっきりとした数は言えないのですが、私どもの山にも恐らく何十種類、何百種類という植物があります。その中で牛が食べない植物は針葉樹、タケニグサだとかバラだか、そういう5種類、10種類にならない程度のものしか食べないのです。毒草だったり異味・異臭がしたりする、そういうものは食べないで、そのほかの植物はほぼ全て食べます。

そして我々の先生が今、生態学者としての立場から、日本の植生は牛を放して最終的には野芝といういわゆるゴルフ場のラフなんかに使っている草ですけれども、あれが一番生命力、再生力がある。生態学的にもあれが日本の放牧地の主体草になるべきだという理論、これは地下茎で分厚いマットをつくります。そういうことによって急傾斜地に草原をつくっても非常に高い保水力、広葉樹の山よりも保水力が高いと言われております。これはA3の面積の中に地下茎をちぎって並べますと20メートル、30メートルの長さになるものがA3の中にマットを形成しているわけなのです。

あと、今、非常に大きな問題になりつつあるというのが侵略的外来種。日本の牧場でまかされているほぼ全ての草が外来種です。環境省は最近それを問題視しまして、侵略的外来種のブラックリストをつくり始めているとか何とかという情報も入ってきております。そのようになった場合、日本の牧場でまかされている牧草はどのように対処したらいいのかというのは、多分方向性を示すことは非常に難しいと思うのですが、その中で私どもの先生は植物生態学的な発想からの山地酪農という手法を提案していった。

ただし、非常に大きな問題がいまだにそうなのですが、指定生産者団体制度という制度がありまして、そこから外れた人間をアウトサイダーと呼ばれまして、私が直売を始めたときに言われた言葉は、勝手なことをするなど。勝手なことをするのだったら借金を全部払って農協を脱退してからやれと。1億からあった借金を個人の酪農家がそれを一気に返せるはずもないですね。ただし、不当な契約なのですけれども、私に言わせれば酪農家と農協が契約する牛乳の売買契約というのは無条件委託販売契約なのです。どこに条件をつけない契約書があるかと言いたくなるのですが、残念ながら農協と酪農家が結ぶ契約書の表題は無条件委託販売契約。酪農家は農協に対して条件をつけるなという条件で契約書を結びます。であってもそれはあくまで牛乳の売買契約であって、金融の契約とは全く別個なものです。けれども、窓口が1つだということで金融のほうで締めつけてくるのです。

私が直売を始めて最初にやられたのが補助金の遮断です。お前にはもう補助金をやらない。何でそういうことを農協が決定されるかといったら、農協しか窓口がない現状があるのです。そういうことをやって決定的にだめになったのは乳脂肪分3.5基準という業界取引です。法律は乳等省令という厚生省の省令がありまして、これはいまだに3.0で法律はいいのです。ただし、独占ですから農協が3.5以上でなければだめだよと言われれば半値にされ

たということで経営が崩壊寸前にまでいった。

この山地酪農というのはすばらしい酪農家が全国に100軒も200軒もありました。この3.5基準で壊滅になったのです。自然の草を食べさせて3.2だったり、限りなく3.0に近づくこともありますけれども、でも配合飼料もやらない本当に自然の草だけを食わせた牛乳にちゃんとしたニーズがあったのです。にもかかわらず、独占業界で3.5基準で日本の山地酪農を潰しました。私はこれを目の当たりにしていますから、恨みつらみが募るほどあるのです。

しかも今の業界は何をやっているかといったら、牛乳パックの4割は放牧の絵を使っているという情報もあります。私が調べたわけではないので定かではないのですが、ある評論家はそのように言っていました。うその表現なわけです。消費者は北海道の牛乳は全部放牧だと思っていますよ。違いますよね。本州なんかには1%もないですよ。これが現実なのです。だけれども、堂々とうその宣伝をしながら牛乳を売っている。これはイメージだと言えいいかもしれないけれども、私は山地酪農が崩壊した過程をつぶさに見ていますから、そんなイメージだという言葉でごまかしているような業界であってはならない。そういうことがずっと続いてきたから日本の畜産業、酪農、牛乳、消費者の不信感が募ってきたのです。だから今のような状況に追いやられた。私はそれは自業自得だと思っています。

それと2番目の乳製品の製造に関する規制。6次産業化とか何とか言っていますけれども、日本の酪農家で乳製品をつくれるような酪農家なんてまずほとんどいません。酪農というのは乳製品のことを言うのです。酪農の「酪」は。日本の酪農は酪農ではないです。乳農です。ただ牛乳を搾って農協に出荷するだけ。そういうことを半世紀以上やってきた酪農家が今、6次産業化だからといってやれと言ったって、そういうノウハウを持ち合わせている酪農家はほとんどいませんし、あとは機械、乳機と呼んでいるような殺菌するための機械、牛乳を運ぶための機械、これはヨーロッパあたりでは本当の酪農だったわけです。酪農家が乳製品をつかって、それで直売するということがありますから、アイスクリームをつくるといったって、バターをつくるといったって、それなりの小さな機械が存在するのです。日本の乳製品は全部明治、森永、雪印がつくってきたと言って過言ではないですか。1日に何十トン、何百トン进行处理するような機械でなければ国産として余りないのです。最近ちょっと作り始めたりしていますけれども、そこら辺から改革していかない限り、酪農家に6次産業化だからって、では明治、森永、雪印がつくっているような工場をつくらせてやれと言うのかというような話になってくるわけなのです。あとはそういうノウハウを伝えていくことが前提にない限り、6次産業化にはならない。

それでこれは北海道の例なのですが、私は全国に今まで自社工場も含めて7カ所のミニ牛乳工場、乳製品工場をつくっています。各県によって、各担当者によって対応が全く違うのです。北海道では旭川保健所管轄と隣の美瑛町ですけども、そこにプラントをつくりました。北海道は1室でアイスクリームもヨーグルトもバターもつくっていいんだよと

いう許可になります。ところが、本州に来ると1室1品目、はいここは牛乳製造室、ここはヨーグルト製造室、ここはバター製造室、アイスクリーム製造室、そしてその機器は兼用してはだめですから1つの部屋に全部機械を入れなければならない。これは衛生的な面からの話になってきているのだと思いますが、日本の乳等省令は大腸菌1個出ても規格違反ですから、だからそのことをよくわかっている人は、ちゃんとみんな殺菌してやるのです。その大腸菌が陰性が陽性がだけの判断だとすれば、製造する人の衛生管理は徹底的に衛生管理しなければならないのです。そういう管理を強いておいて、その上にまた機械を全部別にしなさいなんて非現実的な指導をしているのが今、現場の保健所の担当者だということでもあります。

以上です。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、齊藤様、お願いいたします。

齊藤牧場 北海道から来ました齊藤です。よろしくお願いします。

中洞さんの後で大変しゃべりづらい状況ではありますが、北海道は広い広大な大地で先ほども言われたとおり放牧している人たちは少ない。どの程度の割合かはわかりませんが、ほぼ牛舎の中で飼って、それでも健康な牛をみんな目指して頑張っているのかなと思っています。

概略については時間が押しているようなので省かせていただきますが、釧路湿原のすぐそばでやっている酪農です。昔、田中角栄さんが日本列島改造論ということで湿原を埋め立てて畑にして、そこで酪農しなさいということでそこに入植したのが私の先祖でした。今では大分畑の整備がされてきたのですが、まだまだ湿地はいつまでたっても湿地ということで、そういったところが3割ぐらいある中で、大型機械も持っているのですが、なかなか作業効率が悪い。そんな条件もある中でやっております。

プロフィール等につきましては省かせていただきまして、2枚目の収益拡大というところで、購入飼料も使っておりますし、それだけではなかなか生産量も上がってこないといいますが、最近、高騰が続いている中で私としては高栄養価のデントコーンですとか草地改良、種は海外からのチモシー等いろいろ先ほど言われましたが、そういった牧草の種を使いながらやっております。

何でこういうことをするかというと、生産を上げるため、牛の健康を保つため、そういったところで大型装置ですのでサイレージ、冬が長い北海道ですので、冬場の餌の確保をどうするんだということで、サイレージ化ですとか、サイレージという要は漬物の一種です。そういったことで、あと、干し草なんかもとったりしながら、ではその草をいっぱい食べて牛がいっぱいお乳を出すようなそういった酪農を目指していきたいなと私は思っています。

その下の解決すべき課題ということとは、餌の今の配合飼料の高騰ですとか、労働力、私の家では120頭搾りですとか、240頭ぐらいの経営規模なので労働力が欲しいなと思ってい

ます。今は従業員が3人いまして、1人はフィリピンの子も入れている状況です。

あと、地域における担い手問題ということで私の仲間、当時20年、10年ぐらい前は14～15軒あったものが、今では半分ぐらいの7～8軒ぐらいになってしまったというような地域でありまして、そういった離農をどうやって防いだらいいのかなということを日々考えながら20年、30年先どのような経営をしていけばいいのかなということを今、考えている最中です。

その下のJAグループとの連携ということで、私は北海道の一般的な農家ではないかと思っています。JAに出してJA、ホクレンが販売する、そこに委託、お願いをして売ってもらっている。そういったところだと思います。

その中で北海道ブランド、牛乳のブランド力ですとか、そういったイメージアップ戦略をみんなでやっていかなければだめだよ。北海道は消費地が遠い、コストがかかる、そういった部分においてみんなで協力しながらやっていかないと、この先の北海道はなかなか難しいよねということで始まったのが生乳安定生産対策拠出事業ということで、酪農家がキロ当たり今35銭の拠出で、いろいろな北海道向けのテレビCMですとか動画に出て北海道の牛乳、牛乳だけではないのですけれども、チーズだとかそういったことをイメージアップということで戦略販売に携わっているということで、それは我々生産者も全部任せているわけではなく、生産者みずからが監査員となって現場の調査ですとか、イオンさん、セブン&アイさんとか、そういったバイヤーさんと意見交換をして、どのようなものが欲しいのか、そういったところも意見交換させていただきながら進めています。

あと、下に書いているようなところです。私の中の思いとしては、今これだけ日本人は牛乳を飲むようになりまして、乳製品もよく食べるようになりまして。その中で昨年、一昨年あたりはバター不足の問題がありました。これは大変申しわけないのですが、一部の責任として私たちの北海道ないし生産者の生産が落ちているということの一部の原因でもあるのかなと思っておりますが、バターの部分については最後の調整品目ということで一番最後にバターをつくっている。その中で首都圏だったり消費地の飲用生産が下がってくれば北海道からそこを補填して、そうすると加工に向く原料がなくなってしまう。最後につくるバターが足りなくなってしまうという流れなのかなと感じています。

これは北海道というか、私の思いとしては飲用の需要を守るために私たちは加工に向けているという持論かなと思います。しっかりと本州の酪農家さんが飲用で生産をしてくれるための私たちがいるのではないかと思いますし、これはオールジャパンで日本の需給調整を誰かがやっていかなければいけないのかなと思いますし、それは私たちも高い牛乳が売ればそれに越したことはないですけれども、では誰が加工をやるんですか、誰がバターをつくるんですか、生クリームを誰がつくるんですかといったときに、やはり北海道の役割というのはそこにあるのではないかと思います。

さまざまなすごい酪農があって、私も今日来てすごい勉強になりましたし、私は6次化するつもりはありませんが、先ほど言われた地域の6次化は私も興味があるなとは思いま

すし、そういった個人ではなく地域、地域の農家というのは生産をすることが一番かもしれませんが、この地域を守るということも農家の役割だと私も思っています。地域の若い者たちで一緒になってどうやってこれから先、この地域を守っていくか、酪農という仕事でどうやって地域を守っていくか、そんなことを一生懸命考えてこれから頑張っていきたいなと思っています。

以上です。

金丸座長 皆さん、ありがとうございました。

それでは、今の御説明につきまして御意見、御質問がございましたらお願いいたします。

渡邊専門委員、お願いします。

渡邊専門委員 皆さん、御報告ありがとうございました。

齊藤さんのところは、自社で加工をされていらっしやらないので3社の方々にお伺いしたいのですが、皆さんそれぞれ自社で設備を持って飲用牛乳や、あるいはそこから先の加工ということをされていらっしやいます。

お伺いしていて、砂谷さんのところが大体日量5.5トンぐらいの処理、中洞牧場さんのところが大分規模が違って200~300キロというところ。今、指定団体の例外措置というものがあって、日量3トンまでは自社で加工していいということになっていますけれども、この辺の規制というものをどのようにお考えでいらっしやるのか。要は設備のある程度規模がないと採算がとりにくいのか、あるいはそれ以上に質の問題、例えば乳等省令以上に保健所の指導が厳しいとか、そのようなところに問題があるのか、そのあたりを簡単にコメントいただければと思いますので、よろしくをお願いします。

砂谷株式会社 私はアウトサイダーなので、その辺はいろいろな情報で見ているので実際に酪農家さんが、では組合に入った状態で要するに牛乳をちゃんと持っていけるのかというのは、それはかなり難しいのではないかと感じます。あのやり方というのは実際に現実的なのか。場所によっては牛乳を抗生物質が入って処分してしまったからと言って、それを持って行って売って生産者組合に対して報告するとか、そんなことぐらいでしか抜け道はないのかなと私は思います。

いでぼくグループ 自分のところは大体1日平均だと800~850キロぐらい、一番使うときに全量使いますから1トンぐらい使っていますけれども、今おっしゃるとおりまずは3トン個人で売るとするのは至難の業。今、齊藤君が言ったように農家は本来は6次産業などという言葉には踊らされないで、生産に従事するのが農家の仕事なのです。それで通常どおり一般の企業の方々のように、今、女の子のパートですら1,000円ですから、600円、500円ではちょっとつらいですね。そういうことを踏まえて本来は地域の中とかメーカーさんも大事。それで今、中洞さんおっしゃっていましたが、うちは悪いけれどもインサイダーでやっているし、農協にも経済連にも邪魔されていません。逆に協力してもらいました。それでタカナシさんなんかメーカーさんに至ると逆に百貨店を紹介していただけたというようなことで、そういうことがあるので一概にそれを、これが全てだと。ただ、

おっしゃるとおり農協改革とか、そういう改革は必要だと思います。

今、農協の常勤というのは大体キャベツも何もつくっていない人たちがみんなやっているわけです。だから農業がわからない人がやっているからこのようになる。だから生産をちゃんとわかって、生産というものをしっかり見誤らないような形。でもこれがまた困ったことに農家が農協の例えば今、指定団体でも何でもトップになっても、今度は経営手腕がないのです。ではどうするのというところでまた外部からとるとか、そういうことをしていけないと簡単に何でもかんでも排除、排除ではなくて、そういう今から特にTPPの問題があると、誰かが地域で束ねないと農家は生産することに従事さえして、今日この失礼ですけれども、委員の方々に農家は生産に従事したらちゃんと飯が食えるのです。いいものをつくれれば消費者が認めてくれる。消費者が認めてくれるものをつくれれば食えるんだというような形にさせていただけるのが一番農作放棄地もなくなるし、これは園芸も畜産に限らず農業全体がそうなりますね。園芸家が急にレストランをやれば、2町歩やっていた畑が1町歩になるのです。そうすればCO2の問題、それから、今、中洞さんおっしゃいましたけれども、山と言ってもうちのほうは森林なのです。森林というのは中に雑草がないのです。ヒノキとスギですから。だからそういうことも踏まえて地域地域によって異なるんだということをよく審議していただいて、齊藤君が言うように、これから日本がオールジャパンで国民にいかにおいしい乳製品、牛乳を飲んでいただけるかということを議論していただけたら、自分はありがたいかなと思います。

以上です。

中洞牧場中洞 　　うちは300キロなので、今の御質問に答える権利はないかなと。

中洞牧場 　　私が最初にプラントをつくったのは今から27年ぐらい前なのですが、そのときに県の方が来て、これに判子を押してくださいと。何だそれ。いや、県知事の許可が必要なのです。何を根拠に県知事の許可。保健所の許可はもうもらっているわけです。これは多分ですが、本間先生専門だと思うのでお聞きしますけれども、酪農振興法という法律があって、そこで県知事の判子をもらわなければ許可しないみたいなものがあったのですけれども、私はそれは追っ払ってやりました。何で俺がそんなものに県知事から許可をもらわなければならないんだという、内容も何もわからなかったのですけれども、だけれども、結局その前からずっと販売していましたから、酪農振興法が本当に酪農振興になったのかならないのか。これは単なる足かせだったり障壁でしかなかったということを今、あからさまにそれが現実問題として規模の拡大はとまったし、毎年何百戸という酪農家が離農しているし、こういう現実を見たら酪農振興法という法律は全く機能しなかったということなのです。

その酪農振興法で今度3トンがうんたらかんたら。今までお二方が言ったとおり現実離れた数字だけを決めたというだけの話で、6次産業化の基本的なベースをちゃんとつくった上での話であって、それがいない状態で単なる条文だけそのようにしても、恐らくそれをうまく活用できる人というのはまずほとんどいないです。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、どなたか御意見、御質問ございますか。林委員、お願いします。

林委員 井出様に確認させていただきたいのですが、先ほどのお答えの中に「インサイダーでやっている」というお話があったのですけれども、整理させていただくと、指定団体制度のインサイダーになるためには、原則としては100%生乳を農協に出さなければいけない。例外措置も一定程度あると理解しておりますが。

いでぼくグループ様は、隣の牛乳と混ぜずに御自身で直販、自分で売るということをされていると思うのですが、インサイダーとおっしゃるのですか。

いでぼくグループ 牛乳を処理したものを一応、経済連に出します。なぜ自分がそれをやるかという、地元でほかに仲間がいるわけです。同じ酪農家が。自分だけよければいいのではないです。自分の討論だけ、自分の持論だけを押しつけても結局地域が育たないと産業として育たないではないですか。仲間がいなければ守れないではないですか。だからインサイダーにわざわざ金をやるのです。それで自分の牛乳を買い上げるのです。要するに。それでも値段が合うような6次産業ということは嫌いですけれども、商売ができるようにする。

仕入れ入荷は高いです。1回経済連でしょう。経済連からまた来るではないですか。また買った分、また払いますからね。15日に。また1日おくれてもえらい騒ぐのです。だからそういうことも含めて仲間とか産地とか国民が、この日本が富裕層含めて中国の方々、今、牛乳おいしいものを飲みたがる。そのおいしい日本の牛乳を飲んでいただける。本当にぱっと置いたものをきのう入れたものを200本ペットボトルが出てしまうのだから。中国の方々がだっと買って。だからそういうこと。おいしいからといって買っていくのです。

だからそういうことも含めて地域の中とか自分がよければいいではなくて、自分が今これをやっているのは地域の酪農の発信だと思ってやっています。牛乳はおいしいんだよ、お水より安いのはおかしいでしょうということをみんなにわかっていただくために、だからお客さんがうちの店だけで14万人、1日アイスが出るときは大体1万個以上ソフトクリームは出ます。いわゆる大体そのくらいまでやるわけですけれども、それをわかってもらうため。地域を守って産業を守って酪農家を守る。今、齊藤君が言うように、今度うちはホクレンと勝負なのです。内地は。そんな点で物を見てああでない、こうでないと言っているよりも、ちゃんと総論でもっと酪農家も見ないと、今度は齊藤君と私たちが勝負ですからね。大変ですよ。酪農家はこちらは半分にも満たないのに向こうは牛乳60%ぐらい持っているのだから、これは本間先生が一番よくわかっているけれども、それで乳価も向こうのほうが安いから、それで生きているのだから、内地の酪農家は北海道に行けば安いから、それでやっている中でこれからどう戦うかということが、私が言えば静岡県の県民は静岡県の牛乳、北海道のイメージのいい牧場の北海道のシチューの宣伝で買うのではなくて、静岡県の牛乳はいいよという裏づけがなければいけないのです。だからHACCPにせよトレーサビリティ。静岡県の農家がこんなに頑張っているから、静岡県の地消地産を

しょうねというのが今の私たちの考え方なのです。

だから経済連さんにも言いました。あなたたちは自分たちの給料ばかり考えていないで高く売ることを考えなさい。農家を育てなさい。農協も同じです。それが無いのです。農家を育てる。ホクレンさんもわからないです。農家を育てると言うことが無いのです。農協は葬儀屋になってしまってお葬式ばかりやっている。だからそういうことが1つの皆さん委員に、今日はせっかくここへ来たものだから言っていいか悪いかわからないことまで言っていますけれども、そういうことが農家を育てる、これからの世代を育ててもらうような先ほどから私が言っているように委員会であっていただけたら、私は酪農家としてアウトでも山で飼ってもいいのです。どこでも飼ってもいいからもうかる酪農をさせてちょうだいという話です。

補助金ありきの政策はやめてください。補助金がなければ仕事ができないという人はやっても一緒だから。だからそういうことも考えて、私は補助金は一切もっていません。おやじから55年畜産をやっていますけれども、全部自己資金でやっています。減価償却は100%いっています。補助金がなければできないというのはうそ。補助金がなくてもできるようにしなければうそなのです。そう思います。ちょっと長くなって済みません。

林委員 ありがとうございます。すごく力づけられる御意見を伺ったと思います。

そうすると指定団体制度で補給金を出すという制度は、50年前から続いているわけなのですけれども、そうした補給金の制度があるよりは、むしろないほうが、酪農家の皆さまが酪農をやって食べていけるという制度になっていくためには、むしろこの制度をもうなくしたほうがいいというお考えなのでしょうか。

いでぼくグループ 私は全部ワンフラットでいいと思っています。だから農政が今まで何でだめだったかという、赤字でできないところに今も6次産業って私のときはなかったですよ。6次産業と言えはすぐ3分の1だ半分だくれるわけです。無条件に。だけれども、補助金があったからジャムをつくる工場をつくりましたというのはフルーツ屋の話でしょう。では補助金がなければできない人に補助金だの補給だのする必要はないのです。力のある黒字経営をやっている農家に逆にもっと税金を払えよと言ってやる。補助金をもらったら税金で返す。経常利益で。だからお金をもらうのではなくて元金は最低返すぐらいの減価償却率がなければだめと私は思います。自分はずっとそうやってきましたから、それでだめな産業は滅びるべきなのです。どうであれ。

いいのです私たちは畑があるから、別に東京の人たちが食う物がなくても私は食べますから、だからそういうことを考えてやらないとだめではないか。この前、環境大臣とも話したのですけれども、そういうことも含めて地方を守れば林業を守って畑を守ればCO2が減るのです。簡単な話ではないですか。だからそれでトヨタが一生懸命稼いでくれて、経団連が一生懸命税金を払ってくれて、それで補助ではなくて農家を補償するのです。頑張っちゃんとした農家を。補助は要らない。補償する。そこが一番大事なところではないか。補助金という言葉は嫌いです。

言いたいことを言って済みません。

金丸座長 井出さんは言いたいことを言ったのですけれども、林委員は聞きたいことを聞けましたか。

林委員 はい。私もそういう考えでいるのですけれども、でも50年間続いた補給金制度が相変わらず合理的だという意見の方もたくさんいらっしゃるようなので、ぜひ両方の意見を聞いてみたいと思います。

齊藤さんはいかがでしょう。補給金がなかったら北海道の酪農家はやっていけないのでしょうか。

齊藤さんはいかがでしょう。補給金がなかったら北海道の酪農家はやっていけないのでしょうか。

齊藤牧場 今、多分私に来るなという思いでは聞いていました。

今、質問された、北海道の酪農家は補給金なければ生きていけないのかということなのですが、そうですね。難しい質問ではありますが、生きていけるか生きていけないかと言われれば、それは生きていけるのではないかと思います。補給金という何となく言葉として補給金、国の制度でもらっている。でもそこにはちゃんとした理由があるのではないかと思います。無造作に誰でも彼でも渡しているわけではなくて、そこにはちゃんと頑張ったからこそのものだったり、不利益なところに対してのものだったり、なくても生活はできるかもしれませんが、私はそれは今までの歴史の中でちゃんと訴えてきた成果ではないかという今はそういう思いです。

これがなくなったから苦しいかって、やはり苦しいことは苦しいと思います。私のこの1億何がしを稼ぎ出すのですけれども、私の家は今、ギガファームとかメガファームとか言われている一歩手前のもの、個人では結構大きな感じではあるのですが、やはり経費の問題ですとかそういったところも今の50頭平均、60頭平均の北海道酪農では補助金がなければきつい人たちも多々います。それは周りを見ている私も私は感じます。私の家ではなくてもいいかもしれないのですけれども、周りはそれがなかったら生活していけない人もたくさん見てきていますし、仲間たちと一緒にこれからも酪農を続けていくには必要な制度だと思っています。

金丸座長 ありがとうございます。

北村専門委員、お願いいたします。

北村専門委員 引き続き齊藤さんにお話をお伺いします。

ホクレンのおつき合いだと思いますけれども、指定団体、要はホクレンからの乳価の設定とか、日ごろの情報というのは酪農家とどれくらいの頻度でなされているのか。例えば具体的にこういうことは毎年やっているんだということがありましたら、特に価格に関してはかなり私たちの少ない情報では、余り設定の根拠が示されないという方々の話も聞くのですけれども、そういうものを含めまして実際的に農協との乳価とか経営に関してのお話というのはどれくらいあるものでしょうか。

齊藤牧場 まず指定団体情報誌というところで月に1回とかそういった感じで餌の価格帯ですとか、乳牛の購買の価格ですとか、時期になれば乳価交渉をやっていますという情報は来ます。

その乳価交渉の本当の中身については、どうなのでしょうね。そこは別に私は興味がないわけではないのですけれども、出てきた数字でそうなったかと。これは興味がないと言ったらあれなのですけれども、現状、餌の値上がりだとか需給調整だとかいろいろなことを加味しながらのホクレンと乳業メーカーの決め事。それはプールですので用途によってそれは価格が異なりますので、プール乳価でこれぐらいになりましたということで来るのですけれども、私は別にそれに下がったら何だよとなりますけれども、それは預けている以上そこはしっかりやってくれているという信頼関係のもと私はやっているものなので。

これが仮に個人でやったとします。北海道約6,000戸の酪農家がみんな交渉に行くわけです。私の家はこれだけいい牛乳なので、これだけで買ってくださいよとか、メーカーはどうでしょうね。交渉につき合ってくれますかね。多分「はいはい、あなたの数字はこれだけですから、これぐらいですね」というような処理の仕方になってしまうのではないかと思います。今やっている価格の交渉というものは日本全体の需給のバランスだとか、いろいろなことを加味してのプール乳価の設定だと私は思っています。だから今の価格の不透明さ、余りこれを本当の芯を、内部の一字一句まで録音して公開するということは必要ないと思いますし、中身についてはそこは信頼関係ですので、私は預けている以上しっかりやってくれていると思いますので、そこに対しての文句はないです。

金丸座長 ありがとうございます。

本間先生、お願いいたします。

本間専門委員 御説明どうもありがとうございました。

齊藤さんに集中していきますけれども、補給金は酪農家のためでもあるけれども、結果的には乳業が安い原料をゲットするための手段であって、したがって、酪農家のほうは補給金をもらわなくても北海道の牛乳に飲用並みの価格をつけてもらえれば、それでいいわけですね。

齊藤牧場 そうですね。高価格帯であれば。

本間専門委員 実際にTPPでニュージーランドから来る乳製品は少ないのですけれども、TPPだけではなくてさまざまな形で外からのプレッシャー、例えば日・EU等のFTAが合意することになるとデンマーク等々から入ってくる可能性もある。そうした中で補給金に頼らない酪農にしなければならない。端的に言えば乳製品が外から入ってくる、要するに国内の加工向けがシュリンクしていく、したがって限度数量も減っていくのではないか。そういう中で酪農の補給金のあり方というものをどう考えるか。端的に言えば齊藤さんのところでは、補給金が出ないのだったら井出さんのところに攻撃をかけて、飲用で出すよと先ほどの話になりますけれども、そういうことになるのかならないのか、そういう話を地元で酪農家さん同士がしているのかどうか、そのあたりお聞かせください。

齊藤牧場 引き続き補給金ということなのですが、思いとしては先ほど言ったことですし、補給金がなくなったらどうなるんだ、その高価格帯でということ、それは歴史をひも解かないと入りとしてはだめなのかなと思います。

北海道は消費地が遠い、そこで乳業メーカーに買ったたかれていた、そういう歴史の中でまとまって交渉しないとだめだよということ、今この制度ができたという、補給金とは少し外れるのですけれども、そういった歴史の中で今まで来た。その中で北海道は生産が伸びてきました。逆に本州の府県の方は落ちてきてしまっている。今、逆転現象が起きたのです。北海道が昔は本州さんが上がっていたのですけれども、今は北海道が逆転している。

そういった中で北海道の牛乳、高価格帯で本州にどんどん持っていけばそれでいいのではないかという議論もされるのですけれども、今、MMJさんのことを言われているのかなと思います。最初に私が言いました加工の話、加工原料乳の話、これはしっかりと誰かが需給調整をしなければ、日本のバランスは崩れてしまうのです。ちょっとバターが足りなくなっただけであの大騒ぎです。ではほかに飲用牛乳、これは日本だけらしいのです。こんなに飲用を飲む国というのは。だからその飲用を飲んでもらうためにはフレッシュな牛乳でなければだめですね。賞味期限が短い、その牛乳の特性を生かして本州の人たちはみんな飲用で頑張してほしいですし、私たちはそのサポートをする、足りないところを補うのが北海道である。

そういった観点からも、別に本州に攻めていくつもりは北海道の人間は到底ないと思います。逆にそれは役割分担なのだと思うのです。北海道が加工をしっかりとつくって本州の皆さんが飲用をしっかりとつくってもらう。それが日本の国のバランスであり、私はそれが今のいいところだと思います。一部アウトサイダーで出されている方もいますけれども、それは経営の選択として全然それはいいと思いますし、経営者の選択としてはありだと思います。しかしながら、需給調整はやっている。牛乳が飲む牛乳だけではなく加工もあるんだよということ、しっかりと私たちは受けとめないと、誰がケーキ屋さんのことを考えて私たちも絞らなければだめなのです。

いろいろなバイヤーさんと、イオンさんとかセブン&アイさんとも意見交換をやりました。そういった中で彼らは棚をあけることを嫌がるのです。ですと今、本州さんは小さい乳業メーカーがいっぱいあるのですけれども、量も少ない。ブランド化はいいのですけれども、バイヤーさんは棚をあけることを嫌う。では量を持っている北海道にお願いをするのです。私たちはそれだったら、はいわかりましたということで飲用を出しているのです、別に飲用で攻めるつもりは私たちはないと思います。

本間専門委員 続けて久保さんにお聞きしますけれども、今、久保さんのところはアウトでやられているということで、アウトでやられているということで差別化を図ることがかなりできているのではないかと。指定団体があるからこそ、これは中洞さんのところもそうなのですから、ほかのところは全部指定団体でまたがっているから差別化が図れる。

ところが指定団体がなくなってさまざまな取り組みがどんどん出てきたときに、どのような状況を想定されるか。つまりその意味では指定団体はあったほうが自分たちの特性を出せるよねとお考えなのかとか、そのあたりをお聞かせいただけますか。

砂谷株式会社 指定団体の指定団体のお話になると皆さん色々とおっしゃいますが、各論の部分になるとやはり米とは全然違います。牛乳は生ものなので、それを農協価格と同じことができるのかというのは、先ほどの需給調整の問題もあってかなり難しい問題なのだろう。

今おっしゃっているように広島ではこう言うてはあれなのですけれども、50年近く宅配に特化しそれ相応のシェアを持っております。それは50年位前に先代は理念・哲学を持ち実践してきた。また、広島って実はそんなに酪農家は多くないのです。かなり少ないのです。広島県はどちらかというと酪農に余力の入っていない県なのです。今みたいなものが例えば私みたいなアウトサイダーのような形でぽこぽこ出てくるというのは至難の業だと思います。物をつくるのは非常に簡単なのですけれども、私たちは牧場の経営もしながら、牛乳の販売もやっていますけれども、宅配中心で、売ることの難しさというのは必死と感じています。なかなか6次化でそういうものが広島県で何カ所か出てきたとしても、どのように売っていくのという場合、皆さん多分お手上げになってしまうのではないかとこのように思います。売ることの難しさは本当に私も50年この会社、実際にかかわっているのは20年ぐらいなのですけれども、事の難しさというのはひしひしと感じております。

本間専門委員 同じことを中洞さんに。つまり山地酪農の資源活用というのはすばらしいと思うのですけれども、そういう形で日本の各地で山地酪農をするようになったらなかなか1,100円では売れないのではないかとこの気がするのですが。

中洞牧場 それが一般的になれば、そこまではか値をつけなくても回っていくのかなと思ったりもしますけれども、ただ、ニュージーランドの例を見てもわかるとおり、決して高泌乳ではないし、配合飼料もやらないし、国土面積だって日本より狭いような国があれだけの世界に冠たる酪農大国になったということを考えれば、根本的なところの違いという、土に根差した酪農ということになっているのかなっていないのか。

戦後の日本の酪農というのは、アメリカのトウモロコシを売るがために強引につくられた産業ですから、そうではなくて日本に自生する草を使ったやり方をやっていくということで、あとはそんなに日本人ががばがば牛乳を飲まなきゃならないということもありませんね。何で日本人があれほど牛乳を飲むようになったか。学校給食で強引に飲ませられたからではないですか。これだってアメリカの小麦が売れてトウモロコシが売れる仕組みをつくるがためにああいう戦略をやってきたわけです。決して消費者ニーズではないですから。

日本の食文化をさかのぼってみたってどこの時代に牛乳をがばがば飲んで、肉をがばがば食べていた時代があったかということ考えれば、価格的には確かにニュージーランドとかそういうところから来る牛乳にはかなわないでしょうけれども、ただ、本当に日本

人にとっての牛乳というのはどのような食生活に位置づけるべきかということを考えれば、戦前がそうだったように特に明治維新以前は全くの今で言うサプリメント的な存在だったわけです。それであっても日本の民族というのは、ちゃんと今日まで連綿と日本食をベースにした食文化で命をつないできたという歴史がある。だから日本の牛乳というのはニュージーランドだとか豪州のような戦略的にそういう大量生産をするという仕組みではない形の仕組みがあるのではないかと思います。

本間専門委員 井出さんに最後にお伺いしたいのですけれども、買い戻しはしないで済めばそれに越したことはないですね。言いたいことは、今の指定団体を維持するにしても、もっと自由な形の指定団体があっていいのではないかと。例えば静岡でまとめて1つとする、昔は県で1つだったわけです。それが今、交渉力等々の問題があって広域化した。

議論としては2つあって、もっと広域化するかという話と、もっと小さくして補給金の受け皿としてもそれぞれ県単位、静岡あたりで1つ。そうすると買い戻さなくてもその中で静岡生乳連みたいなのもできたとして、もっとその中でさまざまな加工だとか自分たちの使い勝手のいいような団体の運営をすることができるのではないかと思うのですけれども、そのあたりいかがでしょうか。

いでぼくグループ 今、本間先生がおっしゃるとおりだと思います。結局、地域、地域によって違って、うちのところは関東生乳販連ではないですか。8都道府県あるのです。それで群馬、栃木が一番牛乳の量を持っているわけです。そういうことを考えていくと今、言うように各県がみんな違うのに、何か知らないけれども、急に8つか5つに割って、急にあれもわけのわからない話になってしまって、うちのところ東海、それで島があって東海の牛乳はうちのほうのイオンに入っちゃだめという本来の、東海の牛乳は来ないはずなのです。ところが、パックに入ると来るのです。

だから、今、言うように特徴がその地域地域によって今、言う山間でやる人、北海道のようにやる人いろいろあるわけで、それで今の補給金の話もそうですけれども、齊藤さんうれしいことを言ってくれていますけれども、そうではなくてもう日本、うちのところで言うと例えば静岡県、丹那牛乳って御存じかと思えますけれども、丹那って昔は40軒、今は13軒。うちの朝霧が昔72軒、今25軒、60年前に開拓が入ったときは102軒。それでうちのところもそうなのです。だからどんどん入ってくれているけれども、うちはどんどんやっっていける状況ではない。うんと買えば今度は運賃の問題が出てくる。だからいろいろの意味で内地の、うちのところで言えば先ほど言ったように残せるとしたら朝霧だけでしょうね。20町歩、1軒当たり30町歩持っているから。だからそういうことを考えて、そういうところは西部に行くと稲作で、稲作のわらを発酵させてそれを自給飼料にしたり、その地域によってやり方が違うのです。それを一蓮托生みんな一緒に物を考えたら、今、本間先生が言うように地域地域によってちゃんと分けていかないと、最終的に大事なものは産業として残せるか残せないかということなのではないですか。要は国益になるかの問題でしょう。国益にするには今、言う、では今のあれは和食でずっと来たらこれは悪いとは言って

いませんよ。健康の問題も。だけれども、五郎丸があんなに頑張ってラグビーをやるのは食生活が変わったから。日本人が大きくなって、あんな頑固なやつらにぶつかってもひねられないで勝てるようになった。食生活ってやはり大事なのです。そう私は思います。育ち盛りのときに牛乳を飲んで、学校給食は当たり前です。うちなんか静岡は最近お茶にしましたからね。冗談言うな、牛乳を飲ませると。うちの知事は一部お茶にして、そういうことがあってそりゃ子供がお茶なんか飲んだって骨ができないではないかという話で、そこも討論の1つなのですけれども、そういうことも踏まえて今の地域設定はすごく、地域設定が大事だというのは北海道とこちらは条件が違う。でも北海道から今に必ず来るでしょう。今のMMJの話も出たけれども、来ますよ。誰だって金が欲しいのだから。そう思います。

以上です。

金丸座長 ありがとうございます。

松本専門委員、お願いいたします。

松本専門委員 私は野菜の生産を通じていろいろ、野菜の業界って非常に自由度が高いのでいろいろな選択肢があるのですが、まず久保さん、井出さん、中洞さんのいずれの方がお答えいただければいいのですけれども、1つ非常に気になっているのが、酪農の業界って私たちから見ると非常に違和感を感じるわけです。それはどういうことかということ、業界の構造がいろいろな団体も含めてなのですけれども、縦系、横系の構造が非常に緻密に組み込まれていて、結果的に酪農者が自分たちで選択肢が少ないようにしてしまった経緯があるのではないかと。自分たちで非常に戦略がつくりにくい業界構造をつくっているということがあって、そこが結果的にいろいろ世の中が変化してきたときに構造がついてこないのか、もしくは構造に合わせて変化していかなければいけないというように非常に選択肢が狭められているような違和感がどうしても、この前もずっと何回か会議を聞いていて、酪農業界特有なのだろうなと思いながら気になっているのですけれども、その点について何か皆さんの中でどなたか我こそはということで御意見をいただければというのが1つ。

それと齊藤さんに1つお尋ねしたいのは、先ほど担い手の方がすごく北海道でも減っているということなのですけれども、若い担い手の方が減っているというのは先ほど井出さんが言われたように、私も持論としては農業用を守れではなくて農業を育てるという持論を持って中で、若い担い手さんたちが育たないということに対して、そもそも論としてなぜ若い担い手が育たない環境に北海道の酪農はなっているのか。この点についてお考えをいただければと思います。よろしく申し上げます。

金丸座長 最初のほうは中洞さんが手を挙げられたので、中洞さんをお願いします。

中洞牧場 先ほども少し話しましたがけれども、要は日本の畜産業というのはアメリカの余剰穀物を日本の国策として消化させるためにつくられた産業なのです。ですから自然放牧があってはだめ。牛舎の中で配合飼料をいっぱい食べさせる仕組み。これがニュージー

ランドの乳量というのは1頭当たりだったら日本の半分とか3分の1でしょう。それが世界に冠たる酪農大国です。日本は家畜改良だ、家畜改良だというやり方をやって、乳量が今では日量30キロ、50キロも出るように改良していった。これは改良することによって何が起きたか。トウモロコシがじゃんじゃん売れるのです。草だけでは牛を飼えなくなってきたわけです。そのための改良だったのです。

あとは農協に全量委託販売するということは、これは経営者の選択肢を全て取ってしまう。仕入れも全量農協、販売も全量農協、仕入価格も決められない。販売価格も決められない。そういう仕組みで最後に残る選択肢は規模の拡大なのです。規模の拡大をすることによってどのようになるか。自分の畑でとれる草だけでは足りなくなるわけです。だから配合飼料になっていく。要はアメリカのトウモロコシ、小麦、これを日本の畜産業界に売りつけるために国が先導してそういう仕組みをつくったわけです。これが実態なのです。だからいろいろなくならない酪農振興も含めて、いろいろなくならない規制が発生して酪農家の自由を奪っていった結果が今の酪農崩壊の現状。バター不足に見るような酪農崩壊の現状なのです。

金丸座長 今回のコメントに対してなのですけども、ではある程度の何か自由度、当然責任を伴いますけれども、そういう責任を持てる状態である程度の自由度があったほうが、酪農のこれから再生に向けてはその選択肢のほうがいいとお考えでしょうか。

中洞牧場 もちろんそうですね。これはどこだったって消費者目線で生産するということが重要なわけです。うその情報を流しながら業界が護送船団方式で生産していくからこういう体たらくになっていく。ちゃんと消費者がどういうニーズにあるかということを生産者が的確につかむ仕組みがなかったわけです。酪農家は農協が販売先ですから、消費者には売っていませんから、だから消費者のニーズはない。農協、明治、森永、雪印、全部餌屋ですから、結局はそういう餌を売る仕組みにつくられた酪農業界、畜産業界だったということなので、ちゃんと的確な消費者ニーズに基づいた産業をつくってあげればいいのです。そうすれば1本1,000円以上の牛乳だって売れるのです。これがいいか悪いかの話は別として、ちゃんと消費者から支持される仕組みをつくらなければだめです。それは生産者と消費者が直結する以外にないのです。消費者が生産者を信頼できる仕組みをつくる以外にないのです。

金丸座長 私も中洞さんの1本1,000円以上する牛乳を飲んだことがありまして、今日お会いできるとは思いませんでしたけれども、それでは、残りの御質問を齊藤さんに。

齊藤牧場 北海道でもかなりの農家が離農している現状にはあります。若い担い手がなぜ育たないのかという御質問だったかとは思いますが、若い担い手は育っている人もいます。それは一部かもしません。離農の原因はいろいろあるかと思うのです。これは酪農だけではなくいろいろな業界一緒だと思うのですが、後継者がいない、負債が多い、いろいろな原因があるかとは思いますが、一番、酪農に魅力を感じられないのかなと。そういう人がちょっと離れていってしまっているのかなという現状は、私は少なからずあると思いま

す。

私も正直、この家を継ぐことをためらったクチでした。親の背中を見て育ってきましたし、酪農の大変さだとか、休みもない、365日、そういったものを見てきた中で正直、私も後を継ごうかどうしようか迷いました。でも、これは日本人特有のものなのかもしれません、家を継ぐだとか土地を守る。そういうことを私は決めて20年前、就農しました。

そういった中で、私はこういういろいろなところに出させていただいて、いろいろな経験をさせていただいて、いろいろな方とつき合う中で、何で酪農ってこんなにやめていく人が多いのかなとは考えたのです。そこに1つ出てきたのは、今の乳価とか価格帯が本当に合っているのかなという疑問は1つあります。もうかる酪農をすればもっともっと人が来るかといったら、そうではないのかもしれませんが。でも何となくイメージの中で酪農は俗にいわゆる3Kと言われるものですね。汚いですが、そういったイメージがまだまだ根強いというところもありますし、でも入ってみて感じることはあると思うのです。見た目だけではわからない、入ってみないとわからない部分、そこは私は感じた。

やはり自然と一緒に暮らすだとか地域を守っていく。私は鶴居村ですけれども、鶴居村の基幹産業は酪農です。その酪農を通して鶴居村、地域を守っていくことがこれからの酪農の、これは酪農だけではないかもしれませんが、そういったことなのかなと。

担い手が新規も入れていますけれども、なかなか成功もあり失敗もあり、なかなか根づかない。初期投資も酪農ですから普通に50頭規模をいきなり目指せばうん千万とか、今では資材高騰もありますし、億とかそういう投資をしなければいけない。そこで二の足を踏んでしまうということも1つあるのかなとは思いますが。

でも全体で言うと生産は今、北海道も回復傾向で、府県も少し回復傾向で今、来ています。それは規模を拡大してきたというところがあるのかなと思いますが、これから私も考えているのは法人化もできる人はやればいいし、そこで会社員としてそういうトップのいいリーダーがいて、そこに会社で人が入ってきて大規模化を進めるということも1つの手だと思いますし、個人でやりたい人は個人でやればいいです。

いろいろな酪農があって酪農なのですけれども、その担い手と言ってもいろいろな担い手が要ると思うのです。後継者だったり新規だったり高齢から若い人、そういった全ての担い手をまず地域でどうやって育てていくかということをしかり、やってこなかったわけではないのですけれども、これからは一生懸命そこをまず考えていかないといけないのかなというように、人を呼び込む、もっともっと酪農の魅力を発信する。酪農ってこんなにすばらしい仕事なんだよと、社会にも貢献できるし、いろいろなことにおいて酪農は魅力があるんだということをしかりやって、これからはもっとそういうことをやっていかないと情報発信が足りないのかなと思います。そこが情報発信が足りないことによって魅力がない、3Kが抜けない、そういったことで若者が入ってこない、そういった悪循環が私にはあるのではないかという気はします。

中洞牧場 私は5年前まで農業と小売とも無縁だった門外漢だったもので、よりわかり

やすいのですけれども、自分もずっと雨にも濡れない、寒さにもさらされないデスクワークでやってきてつくづく思うのは、これは酪農だけの問題ではなくて農業全体が余りにもうからない。それから、病気、天気、放射能で一発でパーになる。我々デスクワーカーは徹夜したら徹夜しただけの進捗があるわけです。ゼロに戻ることもない。でも農業は病気、天気、放射能でゼロどころかマイナス。今年使ったエネルギーとお金は全部負債になってしまったりする。

私も中洞牧場を見ていて思うのは、私は今、農家のおやじさん、65とか77、おまえもう町に出ていいよと言うと思います。都市生活者の農業に対する意識がないし尊敬もない。職業としての展望がないです。基本的にはです。もうかっている人、突き抜けている人、うまくいっている人、それはいます。横綱気分の人。だけれども、農業界総体として展望がない。しかもTPPIは本来、農業問題ではないとは言え、マスコミが農業問題だと喧伝するもので農業問題になってしまう。ますますつらい将来が見込まれてしまって、病気、天気、放射能という1シーズンの不幸で全てが負債に変わってそんな職業、私がおやじだったら継がさない。

都市生活者として生きてきただけに我々はITベースだけれども、ちょこちょこっとたたいたら700万、800万ですから。それなりの苦勞はありますよ。でも、農業者の苦勞よりは苦勞ではない。私はどちらも見ていますから。

先ほどから皆さん農業を育てるとか農業を守るとおっしゃっても、逆に我々というか地球というか、農業と山がぼろぼろになってしまって災害がひどいことになったではないですか。我々が逆に農業に守られているのに、農業を守るとか育てるという上からの意識ではなくて、土地を回復しないと未来はありません。その根本的なことに都市生活者が気づいてほしい。とにかく余りにもうからないので、私が親父だったら継がせません。

大田議長代理 今日は大変勉強になりました。ありがとうございます。

井出さんに1つだけ改めて確認させていただきたいのですが、先ほど補助金なしでもうかる酪農をやらせてほしい、そういう状態をつくってほしいというお話だったのですが、それには何が必要ですか。

いでぼくグループ 私は今、農業を守るとか守らないとか、土がとか、だから土も今の畑の話もそうですけれども、野菜を、うちの周りは露地野菜が多いものですから箱根野菜を踏まえて露地野菜が多いのです。だからそこへ行くとそういうことも全部踏まえて、ではどうしたら酪農でいいんだということになると、やはりメーカーさん、経済連さん、指定団体さんが本当にこのままやりたいのだったら、今の酪農ははっきり言って3次下請、4次下請なのです。ゼネコンで言えば4次下請で入ったらでき上がったときは倒産ですからね。周りの土方は。だからそういうことも踏まえてやはり2次下請あたりで抑えないと、まずこれが1つだめ。

それで今、齊藤さんがいみじくも言っていましたけれども、自分たちが乳価交渉に興味を持つというのは当たり前なことだと思うのです。事細かに1億も2億も投資して、失礼

ですけれども、その投資を人任せにそれをやるというのはとんでもないこと。経営者として2億、3億投資したら今、大体300頭買うと言えば3億です。そういうものを投資した以上は自分がいいものをつくったら自分で値段を、自分が仕切るところの会合に出られるようであればいけない。これは当たり前です。私だったらやりません。人任せに1億も投資するなんて嫌なことです。

だからそういうことも踏まえて酪農家がちゃんとやるには、そういうことも全部、だからこうやってアウトの人もいればそういう人たちが出る。だから私は指定団体に好きで行っているのではないですよ。基本的に大嫌いなのです。農協も大嫌い。だけれども、改革してちゃんと束ねる人もいなければ、酪農家だけでは束ねられないのです。それぞれが自分勝手に、また百姓っておもしろいのです。私の牛乳はうまいぞと言う。それと隣のおやじもまた同じことを言う。となりのおやじも言う。こんな人たちがばらばらにやっただけでできるわけがない。だからその裏づけは何ですか。第三者機関、HACCPにせよ何にせよ、消費者が認めてくれるようなものをやらなければ農業でも露地野菜のHACCPはあります。エコもあります。だからそういうことも踏まえて、そういうことをちゃんとやっていかないと、何をもってというときに裏づけがないではないですか。一番大事な今は、言っていたとおりせめて2次下請、それで乳価交渉に自分もこのテーブルに最低限座って、交渉の成り行きを目の前で見られるぐらいのことをしないとまずいのではないですか。それで要らないところは省いてください。幾つかありますよね。そういうことです。

以上です。

金丸座長 ありがとうございます。

そのほかありますか。岡議長、お願いします。

岡議長 どうもありがとうございました。

正直申し上げまして、この世界はほとんどわかっていなかったのが、今日の皆さん方のお話を聴いて少しわかったなという思いがします。

必ずしもみんな同じではない。地域だけではなく、それぞれの酪農経営をしている方々がそれぞれ違った目的、考え方を持ってやっているのかなど。もちろん最後は事業の成長、お金がもうからなければどうしようもないのですけれども、そこへ至るまでの考え方がいろいろあるんだなということもよくわかりました。

私どもは、酪農に従事している皆さん方がどういう立場であれ、成長につながるようにするための障害があれば、それを取り除くことが私どもの役割だと認識しておりますので、先ほど岡田代表から具体的な幾つかの規制のお話を伺いました。大変勉強になりました。私どもは、引き続きそういう立場で皆さん方のお話を聴きながら、皆さんがより活躍できるように、阻害要因を取り除くところで我々の役割を果たしていきたいと思っております。

最後にもう一言、中洞牧場長の話は目からうろこでした。アメリカの戦略にやられたのが、アメリカの戦略と日本の戦略が一致してこういうことになったのかはともかくとして、トウモロコシの輸出を伸ばすためにというのはね。

中洞牧場 補償金を入れてすごい安い価格で輸出させたのです。

岡議長 びっくりしました。勉強になりました。ありがとうございました。

中洞牧場 昔は米国産の農作物も販売戦略だったのです。それが70年代に覇権戦略に転じたいのです。要は弱小国の主食産業、穀物農業を例えばメキシコのトウモロコシを潰すとか、フィリピンの米作を潰すとか、要は覇権戦略に農産物が組み込まれたたいのです。だから日本も販売先から押さえ込むための戦略に転換させられたのが40年ぐらい前らしいのです。

砂谷株式会社 私も今ホルスタインからオランダとかブリティッシュ・フリージアン、ニュージーランドの牛とか、ああいう粗飼料である程度たえる牛というのがこれからは多分重要だと思うのです。

今の日本のNR標準という牛の飼養標準があるのです。これはアメリカがつくっている標準なのです。それを使うのは大体トウモロコシとダイズがメインなのです。その餌を1キロ食べさせると2.4キロの牛ができるように設定されているのです。それは先ほどおっしゃったようにアメリカの戦略なのです。日本の飼養標準がアメリカ標準。要するにアメリカのスタンダードが世界の標準になってしまうみたいなアメリカの戦略なのです。現状の穀物輸入が継続的な供給があるのか。あと、メガファームとかいろいろ出ていますけれども、これも日本の畜産の底辺にアメリカの穀倉地帯があること自体、その上に乗っかっているのが日本の畜産なのです。そういうところもいろいろな角度から日本の農業、酪農農業の特に酪農ですね。そういうもののあり方も含めて今の牛のホルスタインの高泌乳の出るお乳の牛をこのまま飼いつけて、日本の酪農は成り立つのかなという心配もあります。

金丸座長 ありがとうございます。

最後に、どうぞ。

中洞牧場 最後また販売側からの意見なのですけれども、これは酪農とか乳製品だけの問題ではなくて、うちの資料の5番を後でお時間のあるときに見てやっていただきたいのです。

要は牛乳は検査結果で得られた賞味期限の大体10分の7ぐらいで賞味期限設定をしないという、それは業界のルールがあって、それはそれなりに正しい。今は8.5ぐらいに上がったのですけれども、御承知のようにこれは法律の問題ではないのですが、百貨店とかスーパーが消費期限が3分の1を切ったところで棚から卸させるのです。そうすると10分の7掛ける3分の2で47%、賞味期限を可食可飲期間の47%で売り場から姿を消されるとい、それはつくり手・売り手として非常に悔しい思いもすると同時に、この無駄を何とかしろという中で、53%賞味期間が残っているものを捨てるという販売者の行動、生活者の行動はどういうものかというのを、大きな目で規制改革推進委員会でぜひ捉えてみてやってもらいたいと思います。これはあらゆる食品業界の共通の悩みです。

金丸座長 ありがとうございました。

今日お伺いした酪農の現状や解決すべき課題につきまして、また引き続き私どものワー

キングの中で検討させていただいて、また議論をさらに深めていきたいと思います。
本日は本当にお忙しい中、遠方よりお越しくださいましてありがとうございました。