

## 第31回農業ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：平成28年2月4日（木）14:00～16:14

2. 場所：中央合同庁舎第4号館2階共用第3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）、  
浦野光人（座長代理）、滝久雄、長谷川幸洋、林いづみ

（専門委員）北村歩、松本武、渡邊美衡

（政府）松永内閣審議官

（事務局）刀禰規制改革推進室次長、山澄参事官

（公正取引委員会）藤井経済取引局調整課長

（説明者）

有限会社藤岡農産

藤岡代表取締役

農事組合法人ながさき南部生産組合

近藤会長理事

株式会社庄内こめ工房

齋藤代表取締役

農事組合法人さんぶ野菜ネットワーク

下山事務局長兼常勤理事

4. 議題：

（開会）

生産資材調達及び農産物流通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31回「農業ワーキング・グループ」を始めさせていただきます。

本日は所用によりまして、田中専門委員、本間専門委員は御欠席でございます。

大田議長代理は、後ほど御参加されるという御連絡を受けております。

それから、本日、プレゼンテーションをお願いしております、下山様でございますが、少し遅れて御到着というような御連絡を受けております。

それでは、ここからの進行は、座長によりしくお願いいたします。

金丸座長 ありがとうございます。

本日もお忙しい中、また、御遠方より当会議に御出席を賜りまして、誠にありがとうございます。

本日の議題は「生産資材調達及び農産物流通の現状と課題について」でございます。

本日は、有限会社藤岡農産の藤岡様、

農事組合法人ながさき南部生産組合の近藤様、

株式会社庄内こめ工房の齋藤様、  
農事組合法人さんぶ野菜ネットワークの下山様の4名にお越しいただき、お話を伺うことになっております。

それでは、プレスの方は、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 また、本日は、オブザーバーとして議論を聞いていただくために、公正取引委員会にお越しいただいております。

それでは、初めに、議題に関連いたしまして、事務局から御説明をお願いいたします。

山澄参事官 それでは、手短にですが、お手元の資料の束の中で、多分、一番下の方についていると思うのです。右肩に参考資料となっております、総合的なTPP関連政策大綱における検討継続項目の検討進め方(案)となっておりますが、実は、これは右肩にございますように、1月22日、総理以下、関係閣僚からなります、農林水産業、地域の活力創造本部の資料でございまして、そこで了承されたものでありまして、現時点では案ではなく、成案となっております。

中身でございますけれども、1枚めくっていただきまして、その参考資料がついております。これ自体は、総合的なTPP関連政策大綱ということで、昨年の秋に、11月に決まったものの抜粋でございますが、その1ページ目の一番下の方から2ページ目にかけて「攻めの農林水産業への転換(体質強化対策)」という項目の中に、12ほどの小項目がございます。

このうち、2ページ目のものの生産者の所得向上につながる生産資材(飼料、機械、肥料など)価格形成の仕組みの見直し。

それから、その下にあります、生産者が有利な条件で安定取引を行うことができる流通・加工の業界構造の確立につきましては、すみません、また1枚目に戻っていただきまして、1月22日の活力創造本部におきまして「1.検討の進め方」の「(2)生産資材及び流通・加工関係」という小見出しでございますけれども、これにつきましては、先ほど、私が申し上げましたように、2つの項目につきましては、他の産業とのかかわりが深いことから、産業競争力会議及び当会議において検討を進めると、政府の中の仕切りでそういうふうに決まっております。

スケジュール的には、その下にございますが、2月から検討を開始し、6月に中間的な取りまとめに向けまして、各分担にのっとなって、検討を進めていくということでございます。本日の議題であります、生産資材調達及び農産物流通の現状と課題についてという議論につきましては、こういうような背景のもと、今回、農業者の方からお話を伺うという位置づけの説明をさせていただきました。

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、早速、藤岡様、近藤様、齋藤様、遅れて来られる下山様の順に、それぞれで

の生産資材の調達や農産物の率に関する現状及びこれらを踏まえて、解決すべき課題などについての御意見を10分程度で御説明いただき、皆様の御説明を伺った後に、意見交換をさせていただきたいと思えます。

それでは、藤岡様、お願いいたします。

藤岡代表取締役 それでは、私の方から説明いたします。

皆さんのお手元に資料1というのが配付になっているかと思いますが、ここにうちの会社の概要を書いておりますが、これについては、お目通しをいただきたいなと思っております。

1 ページが、藤岡農産という会社。

2 ページ目には、野菜を専門につくっている大野台グリーンファームという会社の概要。

3 枚目には、私のプロフィールを載せております。

まず冒頭に、今日は、お招きをいただきましてありがとうございます。

今の規制改革という題目ですが、私は、いずれこういう農業の時代が来るといふ思いから、もう二十数年前から全ての会社で生産する農産物は、直売に切りかえております。ということは、卸、小売を介さないということで、みずからつくったものは、みずからの手で販売すると。もちろん、これは、価格の設定も含めてですが。

したがって、農業というのは、基本的に、私はつくる人と食べる人がいれば、これは成り立つのだと、それで、中間流通というは、正に、それに付随した業であって、それがメーンであってはいけないのだということは、私は基本的に、昔からそう考えております。

私の会社は、平成9年からやっておりますが、会社の経営理念といひますか、目標は、とにかく価格と売り先、これの決まっていなものは、もう春に種まきをしないというのが会社の基本理念です。

したがって、出来秋になってから、ものが売れないとか、価格が安いと、そういうのはうちの会社には当てはまらないと。

もし、買うお客さんがいなければ、これは、必然的に生産調整をしなければいけない。したがって、今の冬場の時期、ここが、私の会社にとっては一番勝負どころでありまして、4月の種まきが始まる前に、この営業活動を強化して、お客さんの獲得に努めると、これがうちの会社の基本理念です。

言ってみれば、農業というのは、ものがよくできて豊作になれば、価格が暴落して採算が合わないと、その繰り返しですと農業というのはやってきたのではないかと、私はそういう見方をしていますので、そういう販売方法ではなくて、いわゆる川上からものを考えるのではなくて、川下の、いわゆる消費者、お客さん、ここから自分の会社の経営というのは、何をつくって、何を販売すればいいのか、そこを常日ごろから考えてきたというところなんです。

もちろん、今、農産物の価格は低迷しておりますが、安全でおいしい農産物というのは基本ですが、それにプラス大事なものは、どこで、誰が、どういうつくり方をしているのか、

これが一番大事なことであって、無駄な広告宣伝とか、周りの安い価格に惑わされては、私は農業は成り立たないと思っておりますので、いわゆる支持してくれる、買ってくれるお客さんがいれば、農業というのは成り立つわけですので、お客さんが減っていく、あるいは支持してくれるお客さんがいないということは、おのずと、その商品に価値がないということ。ですから、そうなったときは、これは、残念ではありますが、経営を縮小するか、あるいは農業界から去っていく、うちの会社は、そういう覚悟でやっております。

農業というのは、かつて農家の長男が後を継いで、代々継続してきたわけですが、現在の農業というのは、そんなに甘いものではないと考えております。ですから、これからは、いわゆる生産はもちろんです、経営感覚が求められるということでありまして、いわゆる生産管理、営業販売、人材育成あるいは財務管理、それらを含めた高度な経営管理が農業にも必要であると。

そういう意味では、その道のプロを集めた法人経営が、これからは、時代の求めに応じた農業だというふうに考えております。

昨今、私も、日本の農業界を見ていますと、農学と農業関係者が栄えて、農業が滅びる、正に、この様相を呈しているのではないかと感じております。

TPPとか、自給率の低いのが盛んに問題になりますが、私は、これは、そんなに農業のプロには問題ではないと思うのです。それよりも、自分たちのつくっている、あるいは自社がつくっている農産物に、いわゆるお客さん、ファンがいるかどうか、これの方がよっぽど大事だと思っております。

儲けるといふ字は信者と書くのです。信者がいなくなったときは、おのずと商売は成り立たない。

一方、我々生産側が、日本の農産物のよさ、安全性、おいしさ、これをきちんと国民に説明してきたのかと、それが一番問題であって、日本の農産物を支持してくれるお客さんさえいけば、これは、TPPであろうと、さまざまな外的な要因があっても、私は、日本の農業は成り立つと思います。

TPPの影響を盛んに豪語している人がいますけれども、これを言っている人は、ほとんど自分にTPPの影響を受けない人なのです。したがって、私は、それらに惑わされてはいけないと思っております。

今一度、自分たちがつくった農産物の、いわゆる販売方法が、これでいいのか、これは、今一度、私は精査してみる必要があると思います。

今、農業所得の倍増とコストを4割削減ということが盛んに言われていますが、やはり、残念ながら、日本の農産物は、国際水準から見ると、一部鶏卵とか、国際水準のものもありますが、総じて、諸外国に比べて高いと。

だとすれば、輸出のときも、相当価格の高いのが弊害になるのです。したがって、それを打破するにはコストを下げる、私は、これしかないのだと思っています。4割削減というのは、非常にハードルが高いわけですが、販売は、いろいろ市場競争にさらされるわけ

ですが、では、一方、我々がものをつくるときの資材の調達、これは、肥料も農薬も、農業機械も含めてそうですが、この資材の調達に競争原理が働いているのかどうか。ここが、私は非常にネックだと思っております。

昨今は、いろんな調達ルートがありますが、長年資材の調達、供給に大きなシェアを持ってきた、いわゆる農協であります。

農業協同組合というのは、いわゆる独禁法の適用除外の組織であります。したがって、適正な競争が働いていないのではないかというのを、私はかねてからそう思ってきたので、ここに少し自由な競争を取り入れてやれば、まだまだ、4割まではいかないにしても、資材の供給の競争原理は働いてくると思います。

今、全国に非常に大きな法人形態が、何十億あるいは100億以上も得るような個人経営も出てきましたので、それらの大規模法人については、直接、製造企業から、自社調達できるような仕組みを構築すれば、さらに下がると思っております。

それから、販売の方ですが、いわゆる米には、米の検査制度というのがあります。これは、今までも続いておりますが、いわゆる収穫した玄米は検査を受けないと、品種、産地、産年、これらは表示できない制度になっている。それは、それで、私はよしとしておりますけれども、一方で、その玄米を精米して販売するとき、これには、一等も二等も三等も規格外も一切表示の義務がないのです。

これは、言ってみれば、いわゆる玄米の整粒具合を検査するための検査制度であって、食味とかというのは一切関係ないです。いわゆる形が整っているかどうかというのが検査される。精米の段階で、一等と二等と三等も、混米をして一緒に売って違法でも何でもないのです。

したがって、我々生産者が、いわゆる検査料を払って、玄米の検査をしたものが、それが消費者にそのまま伝わっているのかどうか。そこが、私は非常に大きな問題だと考えております。

これから、昔からうまい米というのは、どういう米かというと、その味のいい米をうまい米と言うのですが、米業界にとってはうまみのある米、いわゆるうまみのある米なのです。おいしい米ではなくて、いかに一等と三等をうまくブレンドして販売する、これがうまみのある米で、我々が考えるうまい米とは、はるかにかけ離れている。

ですから、そういうことが、回り回って、日本の米は、世界一おいしいと言われていますが、結果は、決してそうではないのだと。したがって、日本人の米離れが進み、そして、米が依然として過剰傾向にあるというのは、そこにも1つの原因があるのではないかと。

我々は、一生懸命米の病気にならないように、あるいは害虫にさらされないように、防除をしながら、そして、いわゆる選別機を買って、昨今は色彩選別機といって、カメ虫の被害のついたものを取り除く、そういう設備投資をしながら一生懸命一等米をつくらうとしているのですが、それが、結果として報われているのかといえば、精米段階では表示の義務が一切ない。これが、果たして適正な米流通のあり方なのかというのは、私は常日ご

ろから考えております。

もう一つ、いわゆる米の販売には、今はさまざまな販売ルートがありますが、やはり、かつて多くの米の集荷は、いわゆるJA、農協がかかわってやっている。今でもやっていまずけれども、これには、出来秋に、いわゆる米の概算金という制度がある。これは、毎年新聞等で公表されますが、この概算金という制度が、実に不透明な販売、これは販売ではないのですね、飽くまでも農協が農家から販売を委託されているという、その委託料として概算金をまず払う、後で高くなれば、それはプラスでまた払うのですが、安くなれば、当然農家から取るということで、販売委託をやっている概算金という制度がありますが、これは、かつて農協は米が高いとき、うちの方のあきたこまちで2万円以上もしたときは、やはり、手数料は定率制で取ってしまっている。ところが、米がどんどん安くなり始めた2009年ごろからは定額で取るようになったのです。定額で取っていますので、米が1万円だろうが、5,000円だろうが、農協に入る手数料は一向に変わらないのです。

ということは、どういうことかということ、販売努力はしなくてもいいということ。それが、私は、販売方法の中でも、1つの大きな米の販売の不透明な部分。

それから、いわゆる一般の農家、消費税の対象外の売り上げ1,000万いかないような小さい農家であれば、消費税の内税で買って大いに結構なのですが、ある一定の規模の消費税を払う義務のある会社にしてみれば、農協が内税で8%込みで買って、彼らが卸に販売するときは、外税で販売している。ここでも8%農協に入るということです。

これは、いかにも不透明だと思っておりますので、この辺についても、今後、地元の農協にも意見を申し上げていきたいということでありませう。

以上、短い時間でしたが、資料調達、それから、米の流通に関して、若干、私の意見を述べさせていただきました。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、近藤様、お願いいたします。

近藤会長理事 今日、どうもお招きいただきましてありがとうございます。

私は、ちょっと地形を説明させていただきますと、雲仙岳のふもとに島原半島というのがございまして、人口が13万人ぐらいの市で、行政区では3つの市で成り立っております、長崎県の約43%、530億の農業産出がございませう。

その中で、120名のほぼ専業農家が集まったミニ農協というふうに思っただけならばよろしいかなと思ひますが、40年前に5名で発足しました。現在120名の生産者で、事業高が23億ございませう。

40年前、私、その前の5年間ぐらい、当時の神田市場で卸中央市場の流通の勉強をしたということ、5年間おりました、47年の市場法改正のときの第一期のせり人もやってきた経験がございませうが、ずっと市場で農家の立ち位置を見ますと、絶対にもうからない仕組みになっているのですね。1年かけてつくったものを選果して、それを東京に出荷した日に雨が降ったら、当然、小売さんも、お客さんが、雨降りです少ないものですから安い

わけですよ。こんなこと幾ら計算しても当たるわけがないですよ。種まいてみなければわからぬ、つくってみなければわからぬ、売ってみなければわからぬと、うちのおやじはよく言っていたのですけれども、それは、近代の農業の経営が、親たちは下手くそだからだと、私は思っていたらとんでもなくて、言うとおりでした。

これを変えるためには、どうするかということで、産直組織を、当時ちょうど、全国各地域の生活協同組合が発足したのにあわせて、誰も農協が相手にしてくれないのだと言われて、では、つくりましょうと言って、生産側の組織をつくったのが、始まりであります。

現在、23億の事業高で、ここ10年間力を入れたのは、TPPは、恐らくこうなっていくのだろうかと、当時から予測をして、物事を組み立てるとき、必ず3つの方向をつくって、淡々といったときにどうなるかということと、最悪のパターンにいった場合はどうするかということと、うまくいった場合どうするかということ、大体3つ常に考えるのですが、TPPになるということは、現実的には、やはり、農業者にとっては、相当競争条件が厳しくなるわけだから、悪くなるだろうということで、そこでやったのが、直売、ファーマーズマーケットですね。現在、インショップも含めて18店舗ありますけれども、全体の3割近くが直販に変わってきました。それは、今見ると、成功だったのだろうと思うのですが、そんな形で、仕事をしておりまして、ながさき南部というのは、生産の規格、何を、どこにどれだけ仕向けて、取引先の要望、減農薬がいいとか、有機がいいとかとありますので、そういうことを企画して、各生産者に何をどれだけつくっていただくかを決めて、先ほど、藤岡会長も言いましたけれども、私ども、ほとんど98%が、もうつくる段階で、ほぼ行き先と値段もある程度決まっているという取引のやり方をしております。

次に、ペーパーに沿ってお話をさせていただきますが、今日のテーマであります、生産者が有利な条件で安定取引を行うための流通・加工の構造ということが問題にされていて、これは、非常に大事なことだろうと思っています。

現状で申しますと、市場制度を通してしているのが、大体中央市場を中心に、8兆5,000億の総生産の中の3兆円ちょっとあるのですけれども、ほとんどが、無条件委託販売なのです。それに、ありていに言うと、幾らでもいいから売ってくださいねというやり方をしているわけです。それは、農家の側から言いますと、単位農協があり、県連があり、全農があり、さらに市場という合計4段階のマージンがとられていくという仕組みで、私は九州ですけれども、九州の例で、東京の市場でキログラム100円で売ったら、農家の手取りは35円しかありません。そこから生産資材を引くと、ほぼゼロということであります。去年の野菜の加重平均が大体203円ですので、まだ、何とか辛うじて成り立っているという構造でありますけれども、そこに天気の要因とかを加えていくと、農業は、やはり経営的には成り立っていないということが担い手が育っていかない、一番の大きな原因だろうと、私は思っています。

まず、いろんなところに行って、いろんな話をしますけれども、特に農協が建値をつくるわけですが、生産物については、500億のうち、農協が大体280億で、我々みたいな産直

グループが80億、その他が産地ブローカーと言われる、産地商人の人たちが扱うと、大体そういう割合になっているわけですがけれども、野菜の販売価格は、農協が売った価格より、5円か10円、キロ当たり高く買うというのが、ブローカーさんたちのやり方であります。

私たちは、飽くまでも原価を積み上げていって、価格交渉をして決めていくというやり方であります。

一方では、先ほど申し上げましたような市場流通、高いときもありますけれども、安いときもあると。だけれども、一定のマージン率が確実に引かれますから、この方式だと、農家は経営として、経営計算ができないのです。幾らかわからない。売ってみるまでわからないということですから、この方式を、やはり、根本から変えていかないと、農業の安定経営というのは、難しいだろうなと思っております。

価格決定にほとんど参加できないのですね、無条件ですから、後でまた申し上げますけれども、手数料率の問題が、やはり大きな原因になっているだろうなと思います。

もう一点は、真ん中の段の(ウ)のところに書いていますが、今の市場価格は、市場の手数料を農家から受け取る役割というのは、集荷、分荷、価格決定、それから代金決済、大きく言いますと、この4つの機能があって、果物が7%で、野菜が8.5%の市場手数料になっているわけですがけれども、何で果物が7で野菜が8.5なのかというと、果物が比較的大型化が早かった、規格化が早かった、野菜は、束単位で売られていた時代に、この手数料率は決められています。昭和37年だったと思います。

ですから、50年以上もこの制度が続いていること自体に疑問を持たなければいけないだろうと思います。

現状で申し上げますと、農協も大きくなった割には、集荷手数料などというのは、当時からすると、一万幾つの農協を全国の卸さんが回って、集荷活動をした、そういうコストは要らなくなっているわけですね。

一方では、小売さんは非常に大きくなって系列化されて、実は、価格決定は、一番心臓部の機能ですがけれども、この価格決定は、現状では、競りで価格が決まっているのが半分ありません。では、どうやって決めているのだということになります。

要するに、現状は、小売さんが1年間52週の販売企画をつくって、この週ではダイコンを幾らで売るということは先に決めて、それで、市場に幾らで仕入れるという指令がいくというか、そういう力関係ができ上がっていますから、これだけ悪天候が続いて、需要と供給のバランスが完璧に崩れているのに、特定の品目を除くと価格が上がっていないでしょう。それは、もう売り値で詰まっているからです。そこに頭を押さえつけられているから絶対に上がらないと、この構造は、また、変えていかないと、農業は永遠に豊かにならないという仕組みが、また、ここにありますということです。

私は、ここで是非皆さんに御検討をいただきたいのは、市場法を読みますと、市場使用料と書いてあるのですね。農家は、そうは言わないのです。市場手数料と、取られて当たり前だと錯覚しているのですが、市場を使っているのは出荷団体、出荷者だけですかと、

買う側も使っているでしょうと、公共の施設ですから、当然運営コストは発生しますので、一定のマージン率は必要だと思うのですが、これを折半にすると、約四兆数千億ある市場経由の、多分、3%から4%が農家にフィードバックされると、農家の懐は随分よくなるのですよ。単純に計算しても1,500、1,600億は農家に返ることになります。

そういう意味で、市場制度は、もう戦後70年続いていますから、この際、抜本的に見直すべきだというのが、私の考えでありまして、イタリアとか、ドイツとか、この間、オランダを見ましたけれども、ヨーロッパの場合は、卸がもう存在しないのです。ですから、出荷団体と仲卸さんが価格交渉をして、幾らで売ってということをやっていますし、市場の機能も、分荷としては、百貨店の売り場を歩いているようなきれいさですよ。日本は、ひもがあっちこっち、注意して歩かないと、引っかかってすぐ転んでしまうような衛生環境の中でつくられていると、日本だけではありませんけれども、アジアの青果市場、青果マーケットのあり方は、完璧に遅れている。

電気自動車で、共同配送車がぱっと音もなく動いて行って、各小売さんの出荷パースにぱっと置いていくのですね。全部、仲卸さんのところで注文したものは、よくレストランで注文をとります端末でぱっぱとやったら、それが市場の中の物流業者に情報が飛んで行って、それで時間を決めて集荷して分荷をしていくという、とにかく優れた機能を持っています。

だから、市場制度のあり方を根本的に見直す時期に、もう既に来ているのだろうと思います。そこは、是非、実現できればいいなと思いますし、卸がなくても、今、ここで個別企業の名前を出すのはどうかと思いますけれども、ベジテックさんという仲卸がありますけれども、取り扱いが650億ですね。自分のところで弁当までつくって売っているわけですね。

こういう機能性を持たせていかないと、市場の卸というのは、経営がほとんど変わっていないですね。ずっと同じ人がやる、最近ちょっと合併があったりしていますけれども、それは、既存の発想枠の中で生産から台所まで届ける仕組みを築こうとしているだけであって、もう少し抜本的に検討する時期に、もう既に来たのではないかという思いがしております。

商流・物流を分けて、非常にトラック輸送が人手不足で、運賃が確実に、ここ3年間ぐらいで3割ぐらい上がってしまっていて、これもほとんど農家の側から言いますと、価格に反映されておられませんから、当然、農家の手取りが減ってきたということですが、1つずつ提案して、なかなかうまくいかないのは、トラック協会は、自分たちのことを一生懸命やっているのですけれども、空車情報、今の情報社会の中でオープンにしていだけと。

例えば、太田に行くトラックが、あとまだ3割ぐらい積めますよと、そういうのに生産団体が相乗りできて、混載ができるようにすると、空気を運ぶのにガスを出さなくていいという話になるので、もう少しこの辺も、今の情報化社会の中では合理化できる点があるのではないかという気がしております。

大きな括弧の2番目であります。具体的に資材は、先ほど言いました生産物の販売と全く逆の構造があって、大体農協が建値をつくってくれて、それから、我々みたいなアウトサイダーとか、個人の農家グループは、それから、1割幾らか安くするよという形で、現状では、生産資材の価格が決まっていっているというのが、実情でありまして、いわゆる農協が単一、単独化したものだから、競争原理がほとんど働いていないと。また、我々は野菜産地ですから、先ほど申し上げた割合で、産地ブローカーの人たちが結構頑張っているの、この人たちが、うまく機能している、社会全体で見ますと、実態としては、そういうところにあります。

段ボール資材については、この間、アメリカから段ボールを買ったのです。そうしたら、碁盤を扱っているような強さですね。アメリカから来て、全然傷ついていない。手を突っ込んで持ったら、手が切れるぐらい段ボールが頑丈なのですよ。

日本のは、古紙混入率とか、新聞紙とかが段ボールに混入するものですから、その混入比率で、ものすごく水分を吸収されやすいとか、いろんな品質差があるのですけれども、それにしても、大体九州から言いますと、販売価格の1割が運賃で、1割が段ボールです。

医療品だと、製品価格の割合でいいますと、大体4%ですね。だから、農産物は単価が安くてかさばるので、当然運賃コストは高いというか、当然と思うべきかどうかという話になりますが、現状は、そういうところにあります。

機械については、後で齋藤さんがお話になるかと思いますが、とにかく日本の機械は高い、無駄な機能がたくさんついている。リニューアルするのですけれども、必ず値段を上げるための付加機能をつけていって、それで、農家が使っている機能は、本当に幾つあるかというと、6割ぐらいしかなくて、あとの4割は要らない機能がいっぱいついているのですよ。最近、CDまで全部ついていまして、冷暖房完備ですから、操作している人は眠くなるぐらい。

果たして、そういう機能が必要なのか。いろんな作業形態、水田作からいろんなものがありますから、その業種業態に応じた機種開発をメーカーさんにも是非やっていただければと思いますし、例えば、ヤンマーのトラクターを買ったら、クボタのロータリーがつかないという仕組みになっていて、壊れたら永遠に、アメリカでいうメーカーブロックというやり方をされているのですね。ここも何とか変えていただかないと、農家が本当にほしいものが変えない状況にあります。

もう一個は、耐用年数が、大体日本の場合には10年ですね。コンバインは何年でしたか。齋藤代表取締役 7年です。

近藤会長理事 そうしたら、耐用年数は何年かということ、税法上の問題ではなくて、機械の部品の保存期間が、それにあわさっていて、5年だったり、10年だったりすると、部品がもう保存されないものですから、やはり、買いかえざるを得ないという形になります。メンテのうまい農家というのは、耐用年数の倍ぐらい使っている人はいるのですけれども、そこが、まだ、社会の仕組みとしてはうまくいっていないということ。

それから、最近、農機具も中古品を買いますというチラシが、よく九州でも入ってきて、中古マーケットがうまく機能していくのかなと思ったら、やめていく農家が多い中で、中古農機をいっぱい集めて、ほとんどアジアに売っているのですよ。国内でも中古農機のマーケットを整備すべきだと思います。

生産資材コスト全般で言いますと、TPPになって、12カ国同等の競争条件になっていくわけですけれども、日本の農家の能力が低くて、経営努力が足りなくて、日本の農産物が高くなっているのか、あるいはいろんな資材、機材が高くて競争力が落ちているのか、この辺は、是非農水省さんでも経産省さんでもいいですけれども、国際比較ができる状況を是非つくっていただいて、それを公表していただきたいなと。

特に、ここには書いておりませんが、飼料は、トン当たり、アメリカで生産していますから、アメリカが安いのは当たり前だと思うのですが、極端に安いので、やはり、この差が、原価で完全に差がついてしまっているという構造にあります。

今、ネットが非常に発達をしていて、例えば、トラクター、日本の場合は、耕運は小さく耕すのですけれども、爪が結構土に密着するものですから、摩耗が激しいのですが、今、私どもの子供は何をやっているかということ、ネットで買っているのですね。もっとこれの仕組みを国境を越えて、農家が資材の選択ができて買えるようにできれば、資材マーケットの競争原理が適正に働いていくのではないかなということを考えておるところであります。

根本的にもう一点申し上げておきたいのは、農業のあり方そのものをもう一度見直してみる。地域有畜複合といって、昔は五反百姓と言われて、五反歩の畑が大体自作農制度で、戦後ずっとやられてきたのですけれども、各農家に牛1頭、馬1頭いまして、そこで排泄されたきゅう肥を堆肥にして、肥料を自給したのですね。今は、食料自給率を幾ら語っても、肥料もエネルギーも海外から買っているわけですから、自給率を幾ら語っても余り意味がない。

やはり、もう一回、地域で自給できる、エネルギーを含めて、水の豊富なところは、小水力発電を使うとか、太陽エネルギーを使うとか、風力を使うとか、それを地域有畜複合経営みたいなことをやって、特に限界集落を数集落1つにまとめて、そこに新規就農者の制度がありますから、本当にこの集落を滅ぼしたくない自治体は、あと100万ぐらい年間で足してあげて、そこで、まだ、今の高齢者が元気なうちに、そういう後継者を外部からでも入れて育てていくような仕組みを急いでつくる必要があるのではないかと思います。

ちょっと時間をオーバーしますので、以上で終わります。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、齋藤さん、お願いいたします。

齋藤代表取締役 山形の齋藤でございます。

まず、初めに、自己紹介としまして、どんなことをやっているかということで、有限会社いずみ農産というのが、私の母体であり、一番小さい会社なのですが、1億5,000

万ぐらいしか売り上げがないですけれども、これが親会社になっております。

その下に、大体3分の1ぐらい株を持っているのですけれども、庄内こめ工房、これが、地元の120戸の農家、約800ヘクタール栽培していますけれども、この中の、約300ヘクタール分の主食を集荷いたしまして、真っすぐ下の方の卸さんとか、商社等々に販売しております。これは、玄米です。

その一部が、隣にあります、株式会社まいすたぁという、こちらの方は、精米工場と、それから、餅の加工場を設けながら、米の生産をやっている会社でございます。

両社とも約5億ぐらいの売り上げがある、この3つの会社を経営しているのですけれども、いずみ農産は、養豚がメインでございまして、ということで、実は、2年前から人の餌より豚の餌ということで、絶対餌米の方が有利になるということで、2年前に餌米のセンターを建てまして、大量に飼料用米で転作分を、このグループがこなしているという、そんな現状がございます。

そういうことで、最終的には、輸出がきちんと米でできるならば、本当に日本の米の現状も、すばらしい職業になるのではないかなということで、そのTPPとやらに大賛成と表明したものでございます。

本日のテーマであります、資材の調達の現状についてですけれども、米工房自体が、米の集荷をしている中で、肥料と農薬の販売をしております。

ということで、当然、高く売ることも一つ必要なのですけれども、もう一つは、安くつくることが最重要でございまして、みんなとにかく高く売らなければと言いますけれども、実は、どんな世界でも、安くつくって、安く売ることによって、自社が繁栄していくと、これは、当たり前なことだと思います。

この当たり前が通じないのが米なので、本当に変だなと思いながら、毎日暮らしていますけれども、まず、肥料に関してです。

米工房は、おいしい米づくりということで最初スタートしておりますので、ほぼ全面積が、特別栽培米制度に乗っております、資材を最初から県の認証機関に登録する必要があります。

ということで、なるべくいい肥料を安く仕入れて仲間に分けるというのが、私の仕事なのですけれども、言ってしまいますけれども、最初、いろんなメーカーさんに交渉したのですけれども、結局、農協が怖くて、オリジナルの肥料はとてつくってくれなかったのです。

ロットは、大体6,000苗、120トンレベルの、当然商売になる量も提示させていただいたのですけれども、なかなかそれができずに、結局、農協に気を遣っているのでは、農協につくってもらおうということで、全農の大手町の方と打ち合わせしまして、当然、地元では、全く話にもならない話なので、全農の本体の方で、協力するということで、3年かかったのですけれども、この米工房、1号、2号、3号という、その資材をデビューさせて、何とか特徴のある肥料を開発することができております。

そのほかの肥料は、そんな一つ一つつくるような量ではありませんので、いろんな肥料の販売店に見積もりを依頼しまして、その中で、一番安いメーカーさんというか、販売店さんの方と契約しまして、一括で購入して、大体うちでは1俵100円から200円、大体10トン車で全部うちの倉庫に入りますので、その先は、うちが配達すると、当然、コストがかかりますから、うちのメンバーが、自分のトラックでとりに来ると、当然、これは、コストに反映しますので、多分一番安いのだらうと思っております。

はっきり言えば、農協が何か価格操作しているとか、そういう事実は、多分ないと思うのです。それよりも、納入業者が、一番のお客さんは農協なのです。商系や、農協系だという枠があって、商系は商系のところではなくて、商系の肥料も農協が最大のユーザーさんなので、ユーザーに気を遣って下げられないというのが現状です。

だから、例えば、法人協会が大量の1万トンとかというレベルの肥料の申し込みを、もしするならば、ひょっとしたら、この価格も打破できるのかなと考えていますけれども、現状、うちの地元のいろんな商社さんを当たってみても、まず、一次卸を通して、それから、二次卸、何とか物産から何とか商店、その何とか商店さんの伝票で納入させていただきますということが、メーカーさんが常に言っております。

ということで、中でまだまだいっぱい伝票がくぐっているのですよ。これが、高い原因ではないかと考えております。

次に、農薬ですけれども、農薬の方も全く同じで特別栽培米ということもありまして、農薬の使用基準を2月で決定しまして、注文書を作成し、みんなから注文をとります。

そうすると、当然、また見積もりを出して、一番安いところから契約させてもらうのですが、これは、またおもしろくて、全くそれも一緒に農協に出しているのです、農協がこの価格で出しているからには、せめて1俵50円ぐらいで出してくれないだろうか、そうしないと、格好がつかないのですよと、格好つかないというのは、後で、おまえなど、同じものをそんなに安く出してもらっては、うちは困りますよと言われるのが怖くて安くできないということで、実は、この農薬に関しては、当初は、大変利益が上がっています。

たった数種類の農薬だけで、500万の純利益があるので、商売としてはすごくいいのですけれども、私は、うちがもうけようというのではなくて、コストを下げてもみんなからつくってもらおうという考え方なので、是非、もっと安くうちのメンバーに提供したいと、そう考えております。

それから、農機具の方ですけれども、農機具は、一切関与していませんけれども、各メンバーが、取引先の農協とか、それから、農機具販売店に契約して購入していると、当然、金融もかかりますので、スーパーL資金とか、いろんな国の融資制度を使い、それから、大変迷惑な、本当は、農業者は、こういう言葉は、絶対悪いことなのですけれども、大変迷惑な補助金というのがありまして、今は、TPPで、農協は断固反対とか、まだ何か言っていますけれども、逆に農家はさらっとしていまして、何か農機具で補助金が出るだらうと、それを期待してわくわくしています。それで、50%補助というのが、またちょびっとした

補助金で出て、それに、今、申し込みが殺到して、農業現場は、大体65歳から70歳、80歳の人たちなのですけれども、新車のコンバイン、新車のトラクターが買えるということで、今、農協には、山のような注文書が届いているという、全くクレイジーな現場でして、今の農機具が、本当に、この間、自民党本部の会議では、レクサス現象と言ったのですけれども、全く、絶対に使わないような機能が、私もマジスタに乗っているのですけれども、リアシェードなどは、バックギアに入れると勝手におりて、前進すると、ずっと上がってくと。それから、ワイパーは、雨滴感応ワイパーなので、雨が降ってくると、簡単に勝手に動くとか、それから、ライトは当然、オートライトなので、トンネルに入るとぱっと点灯する。そこまでつくのは、レクサスは当然そんな感じで、本当に至れり尽くせりなのですけれども、コンバインもトラクターも絶対使わないような、今は水分計測器とか、食味の、タンパクのものまで出るのを標準装備しています。

それから、それをクラウド上で分析できるようにスマートフォンを入れて、それで事務所でのどのぐらいの回転数で、どれだけ何をやっているかまで分かるという。今、ICT活用の最先端といいますけれども、実は要らないのですよ。水分が高いから稲刈りをやめてしまおうという人はほとんどいないと思うし、刈っていて、タンパクが、ここは高いので、この田んぼは農協に出して、こっちはうちのやつだと分ける人もいるかもしれないのですけれども、なかなかそれは、実際、収穫期になると、雨降る寸前に、完全に作業を終わらせなければならぬので、もう戦場なのです。キャabinは当然必要だと思いますけれども、あとは、速度のオート、こんなものは大体切って作業しないと、プロは使えません。だから、素人さんが使うのであれば、フルオートでやったほうがいいのかもしれないのですけれども、プロがやるのだったら必要ないようなものを選ぼうとしても、それを外すとお金がかかりますと言うのですよ。そういうのが、今、1,500万とかする、だったら私はベンツを買うのですけれども、大体20日間使う機械に1,500万、トラクターは結構使うのですけれども、それも異常なくらいの装備。

それから、排ガス規制でいろんなコストがかかるということで、今、一気に1台100万ぐらいコストアップになっていますけれども、そういうことをどんどんやって、農機具は、20年前の約2倍、米は、20年前の半値です。この中で、何で農家が育たないのだろうって、これは当たり前です。これで、後継者がつくというのは、よほど計算ができない人だろうなと思いますので、これは、当たりの話だろうと、これが、今の現状です。

それから、農産物の販売は、米工房で、いろいろ集荷をしながら、小売、それから、卸、商社を通じて販売しまして、その販売価格をうちのメンバーに公開しております。そのことによって、その中の中間経費、運賃はどのぐらいかかるか、それから、保管料ですね。倉庫も低温倉庫を4つ持っていますので、そういうコストとか、全部説明して、大体2,000円前後のコストがかかるのですけれども、金利を含め、全てお金は買い取りなので、12月までは全て支払いします。その金利も差し引いて農場に払えという仕事をしているのが現状でございます。

最後になります。課題の掘り起こしということで、まず、この肥料は、一次卸、二次卸とか、そういう複雑な流通をちょっと見なおしてもらって、大量にやる場合は、当然、メーカー直でも買えるような仕組みとか、まだ、農機具なども、例えば、山形の場合は、山形1社が特約をとっていて、農協が買おうが、商系が買おうが、その何とか商店という小さい、とっているところの伝票が1枚入ってしまうのですよ。そういう摩訶不思議な構造になっているので、これは、何とかしてほしいと、じいちゃんと、ばあちゃんと2人でやって、随分の売り上げがあって、前々から、約100社の特約をとっていると、それだけで飯食っているとっていました。これが、我々農家が全て負担しているということは、ちょっといかなものかなと考えます。

それから、先ほど申したように、農協に気を遣い過ぎているので、もう少し農協自体が競争原理が働くように、今、どんどん、これからさらに1県1農協ぐらいの、多分、大型農協になっていくと思うのですけれども、逆に、そういう資材の販売とかは、ブロック別とか、もっと競争させるような何かの手があれば、業界全体が下がって、農業に貢献できるかもしれないですけれども、大きくなるということは、やはり談合ではないですけれども、価格決定は1個なので、競争がないので、なかなか安くならないのではないかと心配しております。

それから、農機具の耐久性です。コンバインの場合、一番耐久力のあるのが、今はイセキなのですけれども、そのイセキの6条のコンバインですら、我が法人協会のメンバーの大農場では5年でポンコツになると、そのぐらい耐久性は、今までの日本の農業の面積に対応した強度しかありません。逆に海外メーカーのものをロスがあろうとも補助金をぶっこんでも、もう少し海外の機械を入れることによって、国内の機械メーカーに刺激を与えて安く提供するとか、それから、耐久性を海外のメーカー並みに強化するとかということにメーカーさんが気づいてくれることが、農業に貢献するのではないかと思います。

それと、最悪の状況が現場にありまして、機械の大型化、高速化が実現していますけれども、何と農業の大規模化が進んでいませんので、小さい田んぼで、せいぜい5ヘクタールの人で、1,000万ぐらいの機械投資を平気でやっている時代です。それも5割補助、4割補助、3割補助、この補助金は、農家に出していると、皆さん思っていると思いますけれども、これは、機械メーカーと農協の補助で、我々農家は受け取った気持ちはないです。特に3割などというのは、メーカー三者を競わせれば、まけられる範囲なのです。これが、今、農水の機械補助は3割ですので、そうすると、農協は何をするかということ、その補助金の、今、補助金は公務員の仕事で、我々百姓のレベルでは、とても書けないような複雑怪奇な書類を山のように出さないと補助を受けられないです。

ということで、ほぼ定価状態で農家は契約して、その3割が補助金という、私の税金が無駄に使われているような気がしてなりません。ということで、課題と考えます。

余談ですけれども、これから、この大型機械を収納するのに、自分らは鉄骨、それから大型の木造の格納庫を建設していますけれども、ハウス倉庫、海外では、もうハウスで、

本当に飛行機が入るぐらいのでっかいものまで開発になって、いろんな耐久性も試しながらやっていますけれども、日本は、なぜかハウスも建築基準法があるので、これは、なかなかグレーゾーンでいってはだめと思うのですけれども、野菜を栽培するのは、建築基準法除外なのですけれども、そういう資材を入れて、下をコンクリにするとか、アスファルトにすると、たちまち簡易建物のエリアに入りますので、10年償却の、それから、構造は当然建築基準法に沿った証明できる資材を使わなければならないので、そういう軽量で、どんどん機械が大きくなってきているものですから、それを収容するのは、建築基準法違反で、あちこち建っているというのが現実です。

これも、台風が来ても、多分、つぶれても大したことはないということが1つ。それから、軽量なので、逆に被害が小さいので、そんなに構造上、耐震とかは必要ないのではないかと考えますので、これは、是非緩和してほしいなと、これは余談です。

それから、もう年齢構成を見れば、10年で農家が半減するというのは事実なので、今まで農業というものに、農業関連業界が非常に栄えてきたのですけれども、もうそろそろ終わるのではないかなと、これが余談の2番目。

それから、3番目が本当は重要なのですけれども、今まで高米価政策で、農業、農村を支えてきて、これが食料管理法、足りなかったときの法律を今でも引きずっていると思うのです。食管法がなくなったのは法律上で、現実には、今、また議員選挙が始まりますので、当然、自民党は農家のために米を上げますということで、まず、1つの作戦として減反を強化して、米の生産量を落とし、相場を上げるという、これが当たり前の作業です。これによって農村は喜んでくれると思っていますけれども、一方、輸出1兆円を目指してということになると、契約が本当に1年ぐらいかかる契約の中で、その出るべきお米が、3割も4割も上がるということは、その流通業者が大損するという事なのですよ。

それと、今後の輸出拡大においても、WTOの問題はありますけれども、直接補助はできないのですけれども、そういう輸出思考の農場への直接的な何かの支援というのを実行していただいて、今、750万トン前後の米が、1,000万トンぐらい主食用米としてつくり、その中の3割、4割が輸出にできるのであれば、その飼料用米で、我々は今、逃げていますけれども、徐々に飼料用米の補助を減らしながら、ごく普通の経済の中の米というところの位置づけになるのではないかと。

米の価格の決定も、今まで話がありましたけれども、全農相対という、誰もそんな価格で売っていない表現の数字と、それから、農協の概算金を参考にして、それにプラス手数料ぐらいが実態相場なのです。

となると、JAグループの概算金の出しようによっては暴落する、出しようによっては高くなるという、量の供給過剰なり供給が落ちたから相場が動くのではなくて、価格の決定によって、相場が大きく動いて、相場が上がったけれども、ものはだぶついていると言う、本当に不思議な世界なので、やはり、これはきちんと市場というものが必要ではないかと考えます。

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、下山さん、お願いいたします。大変お待たせいたしました。

下山事務局長 遅れて来てすみません。

これは、送って、皆さんに飲んでもらおうと思って。これは、うちの方の有機ニンジンを使って、新潟の津南町というところに津南高原農産という会社があってやっています。

だから、うちの方は、有機ニンジンのBを送って、それで、加工賃を払って、これを引き取って、これは1本210円で売っています。

主に、がん患者で、ゲルソン療法というのがあるのです。その患者の人らが、これを飲んでいます。あるいは辰巳芳子さんという有名な調理研究家のグループがあって、その人たちにこれを供給しています。

あと、津南高原農産は、うちの方のニンジンを使って、これは、もろみまで入っているのです。普通のものとは違うのです。主に通販生活とか、そういうところに売っています。

自己紹介は、農事組合法人というのは、ミニ農協ですね。平成17年に農協の有機部会という、有機農業の部会から独立して農事組合法人をつくりました。そのときまでは、農協に30年働いていましたから、農協の中のいろんな話は、今日、後でいろいろ言います。

農事組合法人の役員になるには、農家にならないとならないですね。だから、五反歩農地を借りて、それで農業を始めたのです。だけれども、遊休農地が多いから、どんどん拡大して、今、7ヘクタール、農業生産法人、子供がやっていますけれども、それと、NPO法人の全国有機農業推進協議会。去年、2014年に天皇、皇后両陛下の行幸がありました。小川町の金子美登さんが代表をしています。

今日の話は、今までの人とちょっと違うのです。生産資材は、農業機械までは値下げですけれども、農薬、化学肥料の使用料をできるだけ減らすと、ほとんど使わなくてもできるのだよと、後で、農協で、施肥・防除基準というのがある、農薬で大体一反歩7万円かかりますけれども、それを使わないでできる方法も、後で、ちゃんと資料をつけておきましたから。

(1)が段ボール流通からコンテナ出荷への転換ということで、5ページ、これは、全部私の手づくりですからね。

段ボールの価格の比較ということで、野菜ネットワークの、例えば、10キロ段ボールが59円です。JAは、66円とか、結局、もう段ボールはごみになりますから、コンテナに転換したほうがいいわけです。そういうことです。

2番目が、農薬化学肥料の投入の前提とする施肥・防除基準(マニュアル)からの転換ということで、今、回覧してもらっている農協の施肥・防除基準。各野菜の品目ごとに、どういう農薬を使うとか、全部載っていますから、肥料も。これは、単位JAと全農県本部と・県の農林振興センター、それから、農薬・肥料メーカーが編集している。

農薬の方は、農薬工業会というのがある、私から言わせれば、これは農薬村だと、い

かに農薬は経費がかかるわけだから、農薬を減らす農業の生産のあり方をもっとやるべきなのです。その転換が必要です。

それで、農家組合員に対する注文書を配付して、それは、セット肥料とセットの農薬の注文書になっていますから、面積契約で、例えば、ニンジン在五反歩つくりますとかいうと、農薬と肥料が届くわけです。そういう仕組みになっていますから。

それで、オーガニック・エコ農業の拡大により、農薬・化学肥料の使用量を減少させると。それで、平成18年に有機農業推進法というのが成立したのですけれども、それで、今年で10年経つのですけれども、大分状況は変わってきたのですよ。

農林水産省だって、平成18年以降は、今、有機農業がどうのこうの言っていますけれども、それ以前は、有機農業などと言ったら、鼻もひっかけなかった。

そのころ、福岡県の改良普及員宇根豊氏が開発した虫見板といって、下敷きみたいなものを開発して、これを稲のもとにもって行って、それで、農家が稲をばたばたとたたくと、そこに虫が落ちるのです。その状態を見て、まだ、これでは農薬が必要ないなど、あるいは、この状態だったら、1回かけなければならぬかなというふうに、そういう取組をやったのです。

そうしたら、米に使う農薬が相当減ったのです。そういう考え方が必要だということです。

資料は、9ページ、10ページ、11ページに載っています。それをちょっと見てください。

6ページが、農薬工業会、農薬は、農薬の原体メーカーは、モンサントはアメリカです、バイエルはドイツ、シンジント(ノバルティス)、これはスイスの会社ですね。それから、ダウ・ケミカルとデュポン、パイオニア、これが農薬の原体メーカーなのです。それで、日本の農薬メーカーは、それを買って、それで、全農の系統メーカーと、それから、問屋と資材店、ホームセンターとか、そういう形になっている。

農薬の種類は、1つが、土壌消毒、土の中の線虫とか、そういう虫を殺す農薬、それから、殺虫剤、殺菌剤、除草剤、除草剤にも、もう一つ種類があって、非農耕地用除草剤というのがあります。

あと、5番目に植物調整剤というのがあります。

それで、日本では、株式会社の農地取得というのは、今の場合はできないでしょう。生産法人でなければ、農地を取得できないですね。ところが、特例があって、農地法施行令第6条のイに、試験研究あるいは農事指導という名目で、農地を持てるのですよ。

それから、アメリカのオーガニックの扱いが、今、4兆円ですよ。毎年10%ふえている。ウォールマートやコストコでも販売されている。

EUは3兆円なのですよ、ドイツが1兆円ありますけれどもね。これも毎年10%ぐらい伸びているのです。

日本の市場は、残念ながら、1,300億ぐらいしかない。どうかしています。

3番目が、肥料の種類を集約化ということで、ページ5、12から13、これは、小泉さん

もこの間言っていましたけれども、日本は、はっきりいって肥料が多過ぎます。この間、問題になった肥料会社、これは、私が経済センターに行って、肥料は今、どのくらいあるのと、ちょっと出してと行って、これをもたらしてきたのですけれども、春の段階で、これだけやるのです。同じような銘柄が、何だかいろいろ分かれてあると。だから、これを集約すれば、価格はもっと安くできるはずですよ。

それと、資材店の価格より、JAの経済センターの価格は割高である。資材店は、ホームセンターではないですよ。コメリとか何か、うちの方にもコメリというのがありますけれども。

14ページのナンバー6、専門業者があるのです。例えば、種をやって、農薬をやって、段ボールを売って、あと、ビニールとか、そういう専門店があるのですよ。例えば、八街市とか富里市とか、そこは、かなりプロ的な人が多い業者ですから、そこは安い。

ポリ・マルチ・ビニール・農薬の価格比較表というので、これは、私が調査したものですから、これは、間違いありません。

ビニールは、例えば、厚さ0.05掛ける幅が185掛ける100メートル、資材店の価格は7,476円、JAの価格は8,321円。

ここに載っていないですけれども、うちの子供が、この間、資材店に0.75掛ける2メートル70掛ける100メートル、レタスをやるのに、結構幅が大きなビニールが必要なのですけれども、それを幾らで買ったのかと聞いたら、9,000円だぞ、おやじと、農協を調べたら1万2,491円、3,400円も違ふと。

次が15ページ、先ほど言った遺伝子組み換えの関係と種がどうなっているかという話です。

1996年には、パイオニアというのはデュポンですからね、デュポンパイオニア、それで、サカタが5番目に載っていたのです。タキイが7番目、2013年にはモンサントが1番で、2番目がデュポン、3番がシンジェンダ、サカタが9番目に下がった。

それで、下に書いておきましたけれども、ミカド・協和種苗という会社、日本で3番目です。フランスの会社を買収された。リマグランという会社です。ミカド協和の方ムページを見ると、みんなフランス語になっている、カトリーヌとか、そういう名前になって、だっと出ている。

ということで、日本の農業界では、こういう話が、種と農薬がくっついて多国籍企業の動きについて危機感が足りない。

6番目、農業機械の値下げということで、16ページ、農業機械、メーカー、小売価格表というのがあって、これは、ヤンマーとクボタのもの、2015年、こんな厚いもの。

先ほど、近藤さんからも話がありましたけれども、ほとんど独占価格なのです。外国に輸出する場合の価格は安いではないかとかいろいろ。それから、ほとんど千葉では、農家

は農協から購入しません。なぜかという、価格の問題ではないですよ。例えば、農協は土日休みだから、それで、例えば、畑で作業をやっていて、急に壊れたから、修理が必要でしょう。休んでいるのだから、だめです。やはり、すぐ来てもらわなければしょうがないわけだから、故障したわけだから、その対応ができないから、余り買わないですね。

それで、うちの方でエンジンの収穫機が、10年前は200万だった。エンジンのハーベスターみたいなものですよ。今は、メーカーの希望小売価格だと330万、だけれども、330万で売るのはなくて、買いに来た農家が、よく利用してくれる人だったら、280万で売る、ある人が、そうやって言っていた。

私は、あそこのお店をよく利用しているから、50万まけてもらったと。だから、人によって全部使い分けているのです。機械の値段が、そういうことです。

ちょっとこちら辺は、2社で独占してやっているということはいくはないですよ。実質2社ですから。

17ページが、野菜と果樹の作付面積、野菜が、大体1年間に5,000ヘクタール減っていますから、果物が3,000ヘクタールくらい減っていますから、過剰になる可能性はないですから、卸売市場整備方針の公表、18、19、これは、はっきり言って時代遅れなことをやっているのですよ。

先ほど配った、このページ、これは小川町のもの、埼玉県の小川町が、地産地消型流通ということで、今、70件あるのですよ。農協は全然かかわっていないですからね。農協は、あそこら辺の金融農協ですから。

あと、小麦はパン・うどん・醤油、大豆は豆腐、酒米は自然酒、食堂、レストラン、カフェ、全部が地産地消、こういう流通もあるということです。

それから、直売所流通もありますね。それから、先ほど、近藤さんが話した産直型流通、それから、卸売市場流通、今、インターネット流通、オイシックスなど、ものすごく盛んですけれども、だけれども、卸売市場、今、どういうふうになっているかということです。

今度、豊洲に市場がつくられるのですよ、11月に、だけれども、豊洲と大田市場は、湾岸道路で車で10分なのです。10分のところに、何でそういうものをつくるかということです。

仮につくったら、新しくつくった市場は、水産だけ、魚だけに特化するとか、大田にも青果と水産と花と3つあるのですよ。東京都が考えていることがよく理解できない。何で車で10分のところに、ああいうものをつくるのか。

それで、かつては、卸売市場は、1市場複数制だったはずですよ。今、みんな1社ですよ、1つの会社ですよ、どんどん整理して行って、豊洲も1社、新宿も1社、千住も1社、板橋、世田谷、みんな1つの会社、かつて2社とか複数あったのが、そこで価格で競争させるといった意味があったはずですよ。

今さらこんなことをやっていたらだめです。流通は大きく変化している。

( 3 ) 卸売市場の手数料問題、20ページ、先ほど、近藤さんも言いましたけれども、野菜は8.5%、果樹は7%、花は10%、出荷奨励金というのが出ます。野菜は販売額の1.7%、果樹は1%、この出荷奨励金が、JAによっては販売事業の収入になっているところもあるし、青果部会の運営費に使っている場合もある。

あるいは、JAの出荷場の維持管理費、電気代とか、そういうのに使っているところもある。

個人は、対象にほとんどなりません。仲卸の完納奨励金について、1%、事故積み立てということです。

JAの系統共販三原則、無条件委託、実費手数料主義、共同計算、JAが損をしない仕組みです。

( 4 ) が透明・公正な価格の形成、先ほど、近藤さんも言いましたけれども、卸市場の取引が、相対取引がほとんどですから、では、どうやって価格を決めているかということです。先ほど、大手スーパーの話がありましたけれども、値段の決め方が公明正大でない。

21ページ、資料12、これは、JAの1月13日のニンジンの価格です。規格が多過ぎます。3Lは400グラム以上、2Lは300グラム以上、Lが200グラム以上、MAが150グラムから200グラム、3本袋入りとか、こういうようになっているのです。こういう無駄なことはやめたほうがいい、はっきり言って。

それで、例えば、レギュラー品の値段が1月13日の段階で684円、これを、今年は量が少しとれるようだから、500ケース掛けると、販売額で34万2,000円、手数料が11.5%、市場が8.5、全農が1、何で全農が取るの、代金決済だからかもしれないけれども、全農が1、JAが2、それで11.5%で、3万9,330円。それで、運賃が4万円、段ボールが3万3,000円。それで、11万2,330円。

生産経費で、種代が3万円、肥料代が3万3,400円、農薬代が7万円、7万円もかかっているのですよ。

さんぶ野菜ネットワークの有機人参の栽培では、Zボルドーというのだけだから、農薬代は1,800円ぐらいしかかかりません。

生産経費で、13万3,400円。ただし、小袋代も入っていないですよ、厳密にやれば小袋代もかかります。それから、小袋代をとめるものも必要だし、あるいは段ボールをとめるガムテープ代も入っています。

それから、農機具の減価償却で、収穫機、選別機、洗浄機、播種機、これで大体600万ぐらいかかるのです。それで、20年でやると30万、一町歩やると30万割る1ヘクタールですから、3万円。ただし、収穫機には軽油代がかかりますね。選別機は、電気がかかりますね。洗浄機も、播種機は軽油、それから、これを運ぶ軽トラックはガソリンがかかります。それも入っていないですよ。だから、もっと細かくやれば、もっとかかるということです。

そうすると、34万2,000円から、全部足して27万5,730円、6万6,270円が収入だと。播種

から収穫、出荷まで時間給計算すると、1人で450円以下です。3人でやってですよ。だから、再生産にならない。こんなことをやっていたらつぶれます。

次のページに、ネットワークの値段が載っていますから、野菜ネットワークは、3L、2Lは加工、1,300円、表示は大。LからMは中、袋に入れたり、バラで出すの也有ります。大体泥で1,400円、袋に入れて洗って出すと1,700円、Sバラは1,000円。Bは加工、550円。そうすると、平均で1,250円ぐらいになるのかな。だから、こういうことなのですよ。

最後に、野菜価格安定制度の問題点ということで、今、指定産地制度というのがあって、価格安定事業というのがやっているのですよ。もう時代が変わっているのに、まだ、こういうことをやっているのかと、対象者が限定されている問題点。

それから、卸売市場出荷が前提になっている。これをやるには、単作型ですから、そうすると、単作型で何が起こるかということ、連作障害ですよ。あるキャベツの産地が、毎年キャベツをつくって、土壌消毒をやるから、その谷の間の川が農薬のにおいですごいとか、どこどこ名前を挙げると、ちょっと差し障りがあるから言わないけれども、そういうこともあるということです。

いろいろ検討されている収入保険との関係はどうなるのかなということ。

最後になのですけれども、2020年のオリンピック・パラリンピックのときには、当然、選手村とか、その前に選手がそれぞれの都市に来ますね。合宿みたいなことをやりますね。

EUの人だったらオーガニックは当たり前ですが、日本が、IOCに要求されて、オーガニックのものを出示してくださいと、ある程度供給してくださいと言われたときに、供給できなかったら、世界的に恥になる。私、農水省に言っていますから、ちゃんと調査をして、早急に対応しなかったら恥になりますよと、もう時間はないですよと言っています。

以上です。

金丸座長 ありがとうございます。

皆様、貴重な御意見をありがとうございました。

それでは、意見交換に入らせていただきたいと思います。

どなたか、御質問、御意見はありますか。

林委員、お願いいたします。

林委員 ありがとうございます。

どなたからの御意見も全て、「このままでは農業を成長産業にはできないことが明らかだ」ということを痛感させられるような内容であったと思います。

ですので、この際、問題点を洗い出して、御指摘いただいた点は、絶対に構造改革しなければいけないと思っております。

聞きたいことは、たくさんあるのですが、独禁法の関係についてお伺いしたいとおもっています。「農業協同組合の活動に関する独禁法上の指針」では、不公正な取引方法を用いる場合とか、一定の取引分野における競争を実質的に制限することにより、不当に対価を引き上げることとなるときには、独禁法の「適用除外とはならない」ということを、明

確に言っているにもかかわらず、今、お話を伺ったところによると、農協が、「共同購入」の名のもとに、生産資材などについて、高価格統制をしていることになっているのではないかと思います。皆様にお伺いしたいのですが、今、伺ったような状況では、農協以外から生産資材を購入すれば、農協が言っている基準価格、建値から、5から10%ぐらいだけでも安くなるにもかかわらず、たとえ、5から10%割高になっても、なお、ほかの農家さんが、農協から購入し続ける理由は、どこにあるのでしょうか？何か締めつけがあるのだろうかというのが質問の1点であります。

もう一点、無条件委託販売の問題なのですが、今の構造では、委託者である農家のために、より高く販売するインセンティブが全く働かない構造であり、しかも、先ほど消費税の分、余計とられているような話があると。

農家とすれば、計算すれば、販売委託よりも、買い取りリスクを負う者に販売するほうが、当然有利だと思うのですが、なぜ、多くの農家が農協に販売委託し続けているのか？その実態は何なのかを、是非、御自身が体験したことのみならず、よそから、こういうことを聞いているということでもいいので、実情を御紹介いただけないかと思いますが、いかがでしょうか。

金丸座長 それでは、どなたかに聞くのがいいのか、では、近藤さん、お願いします。

近藤会長理事 農協のことは、下山さんが詳しいのでお任せしますが、やはり、寄らば大樹の陰というのは、農家の意識としてありますし、生産資材に関しては、そんなあからさまな農協がやるのではなくて、それぞれ品目ごとに部会組織があって、その中で結構締めつけるのですよ。全量農協に出さないとおまえは首にするぞとあって、だけれども、価格に対する責任は負わないわけですから、脅されて出したら、手取りはなかったよという話ですよ。

そういう形に締めつけられて、独禁法上は、微妙に逃れているのだと思うのです。農協ではなくて、部会がやったと言えればいいわけですから。

あと、資材については、代金決済、出来秋払いみたいな形がずっと長く続いてきていて、皆さん、農協に口座を持っていますから、そこで、農家が管理してくれるのですね。

だから、これの欠点は、便利な部分と、農家にいつまでも経営感覚が身につかないで、出来秋に生産支払いがあったときに、幾らだったのだなという今年かわからない。これが永遠に続いてきたと、ここを我々は変えようというか、農協を動かす力がないので、飛び出して自分でやってしまった、みたいな形ですね。

だけれども、大半の農家は、それはやれないですよ、すごい圧力もありますし、私らも、20年間の農水省の補助金、びた一文おろしてくれないわけですし、普及員だって来ないわけですから、あらゆる規制の、農村の旧態依然の圧力をくぐり抜けた人たちがここにいますけれども、大半はつぶれるのですよ。大半はつぶされてきているのです。田舎ですから、人がそんなに入れかわりないですから、その圧力というのは、やはりすごいですね。目に見えない部分、林先生おっしゃるように、それがたくさんあるというのは事実ですね。

今は、ところが、何だったのだろうというぐらいに、うちの地域は島原半島1農協になった途端に、そういう締めつけがなくなるのですね。何だろう、これはというぐらい。やはり、田舎社会そのものなのです。そこを変えないとというのを早くから目覚めていた人は、既に行動に移してやっていますけれども、やはり、依然として、各地域の農協の力は圧倒的に強いのは事実ですから、ここの農協が悪いというのではなくて、それは、国も一緒になって、総合農協を進めて、統合合併を進めてきたのは事実ですから、ここに競争原理が働かなくなっているというのは事実です。これを何とかしないといけないと思います。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、齋藤さん。

齋藤代表取締役 締めつけは感じません。それよりも、これは、金融的に、幾ら買っても、農協は金融も一緒にやっているものですから、自動で引き落とししてくれるし、三角でも自動で貸しつけしてくれるので、実は便利なのです。

もう一つは、5%高いだ、安いだの影響がもうないのですよ。平均の耕作面積1.5ヘクタールの農家が、たった5%の資材を安く買うために、せいぜい1,000とか、2,000円なので、みなさん兼業化しているので、たった1,000円や2,000円のために会社を休んで、業者を読んで、ちょっとおまえ来いやというよりも、農協に頼んだほうが、実はトータルコストで安くなります。

だから、農協が高く操作して設けているというよりも、農業界全体が、ここにいる農業法人で、私らプロだということで、1円でも安くしろと騒いでいるのは、我々だけで、だって、66.3歳以上の人ですよ、70の人が、たった1,500円の話で、業者を読んで1時間も交渉するなどということはないのです。だから、もう既に、そういう時代は終わってしまったので、農協が強烈に締めつけてもうけているというよりも、そのまま農協も70なり、農協も80になり、もうなくなっていくのではないかなと、逆に私は心配です。

以上です。

金丸座長 では、下山さんもお願いいたします。

下山事務局長 だから農村社会の中で、新しいこととか、違うことをやるというのが、抵抗が多いのですよ。近藤さんだって、村八分になったのだから、5人で立ち上がってね。私は、農協の中で、有機部会というのをつくって、化学肥料と農薬を使わないものを作ってきたわけですから、相当いろいろありましたよ。全農の県本部とか、私はいつもけんかしていた。

結局、段階が多いから、全農があって、全農の県本部があって、単位農協があるわけでしょう。だからそれぞれの段階で手数料を取るのだから、ものが高くなるのですよ。

だから、系統2段階制という話が一時あったのですよ、全農と単協と。だから、間が多過ぎるのです。

あるいは、千葉県だったら、何とか商事というのがあって、全農県本部が、そこが仲介

入って、また、単協があるわけだから、余計複雑になっているわけでしょう。

だから、そういう根本的なところで、だから、農水省は、ものすごく責任があると思いますよ、今まで、だって、そういう護送船団で、そういうふうに来てきたわけではないですか、この間に変わったのです。

だから、有機農業だって、農水省が農薬とか、そういうものを使わない農業を推進してこなかったけれども、世界的な流れは、EUも含めてそっちの流れなのです。技術畑が、なかなか頭が固くて転換できないのです。だから、7万円かかるより、1,800円の方がいいのですよ。農薬代が、土壌消毒からやって、日本の野菜生産は、みんな土壌消毒が前提になっていますから。化学肥料だって高いのですから、輸入品ですから、近藤さんではないですけども、やはり、いろいろ、例えば、さまざまな畜産の糞に植物性のものを、いろいろ千葉県だったら落花生の殻とか、もみ殻とか、あるいはいろいろ山へ行って落ち葉を拾ってきて、それを混ぜてやるとか、そういうことになれば、コストは下がるのです。だから、今の技術を前提とする、農薬と化学肥料をいかに安くするかということではなくて、それをいかに減らして、環境に優しい農業に転換するかということですよ、それをやらなかったら、はっきりいってだめですよ。

金丸座長 ありがとうございます。

では、浦野座長代理、お願いします。

浦野座長代理 本当にたくさん聞きたいことがあるのですが、時間もありますので2つだけ。

1つは、齋藤さんが、先ほど機械の話がされていて、寡占状態の中でニーズが伝わらなくてというお話もありましたね。

逆に、齋藤さんは、回答を持っておられるような気もするのですけれども、本当に日本の農業に合った機能、あるいはそれに合った経済性、そういったことを実現するために、どんなことをしたら、そこが変わると思われるか、ちょっとお考えがあったら。

もう一つは、これは、どなたでも結構なのですけれども、先ほど来、お話を聞いていると、要するに、兼業主体の中小農家の方々、あるいはそれが中心になっている農協はおそらく共々に自然消滅していきだろうというのは分かるわけですけれども、でも、その農地を日本が捨ててしまうわけにはいきませんね。やはり、それは、どこかが、例えば、近藤さんのところの農事組合法人、組合員一人一人は小規模でしょうけれども、全体から見れば、すばらしい大きさになっていると。

そういった方向性が、日本の農業の中にきちんとあるのか、あるいは農水省が兼業農家を消滅させていこうというふうに考えているか、あるいは地域の自治体はどう考えているか、その辺を含めて、日本の農業の新しい方向性として、この法人化というものをどんなふうに考えているか、これは、法人協会の会長として藤岡さんがいいかもしれませんね。その辺、2つ教えていただければと思います。

金丸座長 齋藤さんから藤岡さんにいきます。

齋藤さん、お願いします。

齋藤代表取締役 農機具の問題については、どういう解決策があるかは、イメージとしてはいいのですけれども、一昨年からレンタルの仕組みがないので、これをやってみようということで、補助事業、農業界と経済界の連携によるコストダウンということで、50%の補助をいただきまして、今、コンバイン3台を入れて、千葉の刈り取りは、8月に稲刈りなのです。山形は9月なので、1か月の期ずれがありますから、千葉で刈り取りやって、山形に持ってきて、さらに刈り取りをだから、2カ月から3カ月コンバインを使うと、どれだけコストが下がるかなということで、今、実証試験をやっています。

いろんなレンタル屋さんが、農機具のコンバイン、トラクター、そういう少し特殊で、そんなに必要はないけれども、この時期にほしいというものをレンタルという形で、まだ規模も小さいので、できないかなという解決策の1つにつながるかなということで考えています。

あとは、やはり、先ほど、何回か言いましたけれども、いろんな機能がついていない、シンプル型のものを各メーカーが大規模向けとして、逆にプロ仕様ということで、いろんなものがついているのではなくて、逆にプロ仕様だから、なくてもいいのですよというものを、発売要請を、例えば、農林水産省の方がするとか、技術会議が、それを率先して低コストの高耐久性の機械を開発してくれることに期待します。

あと、藤岡さんの前に、少しだけですけども、最終的に、私たち農業者が10年で2倍に規模拡大は無理だと思います。なぜならば、農地は、皆さん買ってはだめだよ、借りるのだよと言うけれども、大体3年も借りていると買ってくれと言われます。だから、それを固定資産に計上されて、減価償却もできない資産を農業法人が買い続けるということは、返済財源は利益しかないのです。そんなに大きく利益が出るとは考えづらいので、この立場で言うのも変なのですけれども、企業の農業参入、資本家の農業参入を是非進めておかないと、本当に将来の食料というのが不安です。

ただ、その企業が、農場ができるかといったら、それは、絶対にできません。まともにやれているところは、私は知らないのですが、ただ、今、法人協会の人の相当数が、農業以外から入ってきて、本当の百姓になった人たちは成功しています。

ですから、我々農家が、何ちゃら商事さんが100ヘクタールやりますよと、現場の作業受託を、我々農業界がやるということで、問題解決になれば、その天候リスクと価格変動リスクは企業持ちで、我々は契約で単価で作業するということが収益の確保ができるという、そういう姿が一番の可能性があるのではないかと考えています。

以上です。

金丸座長 それでは、藤岡さん、お願いします。

藤岡代表取締役 戦後70年になるわけですが、今までの農業というか、農業政策というのは、何か平場の農業も、中山間地域も、一緒の政策を打ってきたのではないかと。

我々法人協会も、常日ごろから言っていますが、幾ら農業といえども、これから、産業

政策と、地域政策というのは、別のメニューでやらないと、どうしても中山間地域に平場と同じような採算コストで、ものをつくれ、販売しろと言っても、これは無理なのです。

したがって、平場の大規模に展開できるところは、それは、ある一定のところは無駄な補助金は使わないのだと、皆さんの経営努力でやってくださいと、そこは自由につくって、自由に販売するような仕組みをどんどん拡大して、今の中間管理機構もそうですが、規模をどんどん拡大させて低コストのものをつくる。

では、一方で、中山間地域で、採算のとれない地域は、日本は非常に多いわけです。したがって、ここは環境を守るあるいは国土、水、資源を守るという観点からいっても、これは農水省だけでは、私は無理だと思っています。したがって、これは、国土交通省なり、環境省なり、経産省なり、あらゆる省庁が横ぐして連絡をとって、これは、日本の国土の保全を守るのだという視点がないと、産業政策も地域政策も一緒みたいなどの政策が、今までずっとやられてきた。

特に、さっきいろいろ出ましたが、兼業でやっている、あるいは定年退職で、趣味でやっている農業も大規模法人でやっている農業も政策は同じなのです。ここは、もう一つ農業の産業政策という視点がないと、諸外国と、これから、輸出などをどんどん進めていこうとしているときに、脆弱な農業の数が多過ぎて、私はだめだと思っていますが、そこは、もう少しきちんとした、むしろ農水省というよりも、経産省の部類に入ったほうがいいのかもしれないと思って、私は、常日ごろから考えているのです。

したがって、そういう強い形態をつくるのと、いわゆる地域を守る地域政策、これは、はっきり分けて政策を打つべきだと思っています。

金丸座長 ありがとうございます。

どうぞ。

下山事務局長 今の浦野さんのあれなのですけれども、例えば、富里とか山武もそうですけれども、専門をやっている家に農地が集積になるのは間違いないのです。

問題は、労働力なのです。家族労働で、例えば、今まで4人家族でやって、ある程度の面積をこなしたのでしょうかけれども、おじいさん、おばあさんは、どんどんリタイアしているわけでしょう。4人でやっていたのが2人になるのですね。だから労働力不足を補うために外国人労働者に頼っている。

富里でよみ聞く話が、外国人技能実習生の失踪ですよ。いなくなってしまう。

いろいろ聞いたら、日本で受け入れる中間の会社みたいな、機構みたいなものがあるのですね。これが、1人当たり外国人、技能実習生1人当たり月額2万5,000円から4万円まで幅があるのだそうです。どういう法律になっているのかなと思って、おかしいことをやっているなと思った。

それで、千葉県の最低賃金が820円ですとか、それを1日にかけて、それで、毎月25日で計算すると、もう20万以上になるのです、中間の機構も含めて、だから、外国人技能実習生を安く使おうとか、そういうのは、もう成立しないです。

あるいは、人を雇って、社員を雇って大規模化していくには、今の農産物の価格では、なかなかそれが、現実的に難しい局面だと思いますよ。

近藤会長理事 逆に、法人化したほうが、今みたいな人件費高騰、決定的に不足していますから、法人化したほど、経営がおかしくなるスピードが上がって、家族農業の方が強いと、家族で我慢し合うから、決算書要らないわけですから。

下山事務局長 うちの方に、企業参入では、今、10町歩やっています。畑の管理ができませんでしょう。畑だって、AランクからDランクまであるのですよ、どこでも借りれば良いという問題ではないのですよ。

日当たりがいいか、日陰か、傾斜か、平か、水はけがいいかと、そういうのがわからない。

そのときに、野菜でも、必ずやらなければならない作業があるのですよ。このときには、絶対にやらなければならないと、できない。8時から5時の世界では、だから、今、ニンジンをつくっていますけれども、収量が低い。だから、企業参入というのは、いろいろ言っていますけれども、本当にやらないと無理だということです。農業、農産物というのは甘くないのです。野菜だって、これだけの温度が、一日に5度も下がったり、上がったり、雨の降り方が違うし、急に雪が降ってきて、鹿児島は、ソラマメ、ジャガイモがだめになったけれども、そういうのをちゃんと考えて、先を読んで、天候に対応できるようにならないと、生産はうまくいかないのです。なかなか農業は、奥が深いのですよ。

金丸座長 同じ農業をやっている、松本専門委員からお願いします。

松本専門委員 私も農業現場をいろいろ見てきて、皆さんと同じような意識を持ってはおりますけれども、お二方にちょっとお尋ねします。

藤岡さん、法人協会の会長でもいらっしゃるの、その点も含めて、お答えいただければと思うのですが、当然、資材、機械、こういったものを購入するときに、資金調達が必要になります。

それで、額が大きいものになると、スーパーL資金を使わなければいけないと。

それで、私どもの知っている方だと、スーパーL資金が、なかなか融資が実行されない。先日の規制改革会議でも、酪農家の方が、政策金融公庫に対する不満を述べられておりましたが、我々の仲間内の農家の間では、スーパーL資金を民間市中銀行に扱わせるといふふうにしたらどうだろうかというアイデアが、最近、非常によく言われます。

それで、政策金融公庫が、県に1個しかないわけですから、非常にカバー率が悪いということ考えたときに、そういうものもつくっていくべきだと、お思いかどうか、まず、1つ。

それと、近藤さんにお尋ねしたいのですが、以前は、生協とかと取引をしていたというお話が最初に出ましたけれども、現在、直売所をやられておられると。

これは、当然、取引上、以前の取引では、何らかの不満があったという部分もあるのかなと思ひまして、そのあたりが、もし、あれば、御披露いただきたいと思ひます。

よろしく申し上げます。

金丸座長 それでは、藤岡様、お願いいたします。

藤岡代表取締役 お答えします。

今のスーパーL資金の関係ですが、私どもの会社も、例えば、農地の取得とか、そういうときはスーパーL資金を利用していますが、今、松本さんが話したように、今までは、農協も含めて、公庫のスーパーL資金も含めて、まだまだ代表者の、いわゆる保証人という制度で、ほとんどが、代表者が連帯保証していると思うのです。

ところが、これをいち早く脱却できないと、私は、これから、若い人たちが、法人の経営者になれないのではないかと考えて心配しているのです。

もちろん、それは、経営状態が著しく悪い場合は、これは、やむを得ない場合もあるかと思いますが、普通の経営状態であって、ある程度の自己資本比率がある会社であれば、これは、やはり、代表者の連帯保証などというものは、私は取るべきではないと思っています。それが1点。

もう一点は、今、市中銀行にもスーパーL資金という話がありましたが、今でも公庫は転貸で、うちの方の農協は、どれも扱っていますし、うちの方は、地銀も結構今、公庫と連携してやれるようにしているのです。まだまだ例は少ないのですけれども。

ですから、そういう意味では、これからは、公庫1つだけではなくて、もう一つ、メガバンクの農林中金というのもありますね。これもこの間、小泉部会長が、こんなものは要らないというような発言もしていましたが、皆様、分かるように、93兆円もの莫大な資産を抱えて、これが日本の農林水産業の融資のためになっているのかと、そこは、もう一回見直してみるべきだと思います。公庫の資金だけではなくて、農林中金。

あと、運転資金の部分については、うちの会社の売買は、ほとんど今、地銀が対象です。農協というよりも、地方銀行が、非常に積極的にローン融資をしていますので、しかも低利で、ですから、地銀の農業に対する理解度というのは、今、相当深まっています。彼らも勉強しています。昔は、地銀というのは、ほとんど農業関係のことはわからなかったのですけれども、最近、結構力を入れていきますので、むしろ、農協一辺倒ではなくて、地銀も含め、信用組合もさまざまなところを利用できるような農業にしないと、私はだめだと思います。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、近藤さん。

近藤会長理事 農協を批判するのは簡単だけれども、自分でやってみろと言われたときどうするかということで、例えば、資金の調達、我々は、組合債を発行しまして、組合に貸してくれと言うのです。市中銀行の金利よりも少し高く、今で2%ぐらい、会社をつくと、結構、投資が発生します。

それで、ほとんど金利は内部に払うという発想で、今まで、ほとんど生産組合としての

借金はありません。投資が発生するときは、そういう手法で、今までもやってきました。

生協とのつき合いがなくなったわけではなくて、今でも全体の取引の7割は生協なのですけれども、最近、生協によっては、センターフィー、いわゆる市場使用量に見合う分を産地に負担させるというようになってきて、だったら、もう市場を使ったほうが、24時間入金はしてくれるし、需給対応もしてくれるし、楽ではないかというようになってきましたし、生協によっては、これもバイイングパワーを使うのですね。

もう一点は、共同購入というのは、幾つ注文が来るかわからないのに、予測でお互いやるわけですが、安売りをかけたり何かをすると、瞬間的に注文量が跳ね上がったり、周りがべらぼうに高いとき、必ず注文量が増える。

そういった場合に、欠品が発生します。その場合、チャンス・ロス・ペナルティーと言って、足りなかった分を外部から仕入れて、その差額を産地に負担させるのです。

今日、公取さんいらっしゃいますけれども、完璧に、これは、以前、公取さんに来てもらって勉強会をしたら、完璧に違反なのだけれども、そういう実態がたくさんふえてきた。要するに、優越的地位を、一方的に使われるから、要するに産直のメリットがだんだんなくなってきて、では、我々はどうするかということで、海外へやってみたり、もう自分で売るといのが、この直売所の始まりでした。

松本専門委員 わかりました。

金丸座長 北村専門委員、どうぞ。

北村専門委員 私の方から、2つぐらいちょっと確認したいのですけれども、藤岡さんのペーパーの2枚目のところに、大規模農家の法人に提示された概算品より8%、消費税の問題ですね。これは、どういう意味合いで、ちょっと理解できないのですけれども、簡単に御説明いただければと思います。

もう一点は、恐らく、近藤さんのおっしゃることは、先ほど、これも2ページの三価格帯という言葉で、括弧で書いてあるのは、齋藤さんがおっしゃった同じ機械を3つぐらいの価格を提示されたら買いやすいのではないかと、それに合ったような価格を、選択肢をちょっと広げてくれよというお話でよろしいですか。

近藤会長理事 そういうことです。

北村専門委員 藤岡さん、すみません、もう少し説明していただけますか。

藤岡代表取締役 消費税の8%の内税と言ったのは、うちの方の農協も、野菜の場合は、私どもも一部出荷していますけれども、ちゃんと外税で買うのですね、仕入れる。ところが、米というのは、何か特殊なようなので、米の場合は、ほとんど農家に提示されているのは、内税なのです。例えば、今年は1万円なら1万円というのと、あれは、ほとんど内税です。

ところが、農協が1万円で仕入れた、農家から預かった米を、卸に販売している場合は、ちゃんと外税で販売している。それに手数料を乗せて、例えば、1万円で買ったの、手数料2,000円乗せて、1万2,000円プラス8%。ということは、零細農家で消費税の納税義務

のないところは、それでいいのでしょうかけれども、我々ある一定の1,000万以上、数千万、1億と売っている法人であれば、これは、内税で買われるということは、結局、その分が8%安く買われているということなので、それは、私は、常日ごろ納得できないと、いつも言っているのですが、農協の場合は、いや、米の仕入れは、内税だと、これが、どうも納得できません。

金丸座長 よろしいですか。

北村専門委員 はい。

金丸座長 長谷川さん、何かありますか。

長谷川委員 すみません、今の話、私は納得できないのですが、その上の方に書いてあることも納得できないので、ちょっと聞きたいのですけれども、検査制度ですよ。

このお話だと、つまり、消費者は一等米か、二等米か、三等米か、そんなことはわからないと、ということは、この検査制度というのは、消費者のためにある制度ではないということですね。

では、何のためにあるかということで、さっきちょっとインターネットを検索していたのだけれども、これは、要するに、政府が買い入れるときのための政府のための制度だということですか。

藤岡代表取締役 これは、昔から、その制度はずっと続いていますので、国の検査制度。今は、もう新食糧法になったので、米は、誰でも自由に、どこに販売してもいいのです。

ところが、やはり、玄米の検査制度というのは、これは、依然として残っているのです。このこと自体は、私は、悪いとは言わないです。ある一定の水準のものが、一等米、二等米、三等米、規格外、その下に、まだ中米、くず米というのがあるのです。

では、一等米の玄米が、精米として、そのまま、精米も表示の義務がありますので、ところが、そこには、一等米とか二等米、三等米という表示はないのです。これは、三等米を売っても、何ら違反でも何でもないので。

したがって、我々一生懸命生産者は、いいものをあれしよと思って、選別して出す。買った米業者が、それを精米するときは、一等米と三等米を混米して、精米して販売しても何ら違反ではないのです。それが、私から言うと、おかしいと言っているのです。

長谷川委員 そもそも、政府がみんな買っていた時代に、これを区別していたのは、どういう理由なのですかね。

齋藤代表取締役 口を挟んで申し訳ない。私、米穀の検査員でございます。

その検査の一番の理由は、おいしい、まずいは当然ないのですけれども、その整粒歩合が70%以上のものが一等米、被害粒も0.1%以上の、いわゆるカメムシ、0.1%未満であれば、一等なのですけれども、それが、選粒の中で2粒あれば、二等になります。

長谷川委員 だから、何でそういう検査をしていたのか、そもそもの理由です。

齋藤代表取締役 そもそも、結局、くず米も、全て混ぜられると品質が悪くて、精米歩留まり上、問題があるということです。

ということは、それによって二等になったシラタ、高温障害で真っ白い粒が入っても、一般の流通上、全く問題なく流通できるのは、歩留まりが下がるので、一俵当たり600円の、値段が下がるのです。三等米になると、さらに1,000円下がります。

ということで、例えば、コシヒカリという銘柄の、例えば、山形のものを売買するに当たって、契約して一等米、二等米、三等米で、最初から価格のランキングがついているので、一等米であっても、二等米で、価格差をつければ、買っていただけるということで、今の業界では、検査はしないと、歩留まりの問題で、精米歩留まりが、一等米は90%、ほぼ確定なのですけれども、二等米になると、89%なり、88%です。全部飛ばすので、三等米になると、さらに格落ちする可能性があるのです。それで、流通上、品位を確かめるために検査というのがあります。

以上です。

長谷川委員 つまり、政府が買うときに、歩留まりが悪いと、余計な税金を使うからと、そういう話ですか。

近藤会長理事 だから、仕入れ価格決定になっているのです。仕入れ価格をそれで決めている。

下山事務局長 だけれども、カメムシが何パーセントあったらどうのこうのというけれども、それで、農薬の問題からすれば、ネオニコチノイドをヨーロッパは規制しているのに、日本で基準を緩めたりしている訳ですね。だから、おかしい、このカメムシがちょこっとくっついていたら、そんなの被害粒を飛ばす機械でやればできるのですよ。

長谷川委員 つまり、私らは消費者なので、消費者から見たら、一等米といって、値段が、品質がいいということがわかっているのなら、それに見合った価格でお支払いしますけれども、そんなもの何にも関係ないというのだったら、我々にとっても何の関係もない制度だということですね。

近藤会長理事 そうなのです。わざわざ検査するのだけれども、消費者に渡るときは関係ないのです。

長谷川委員 でも、その関係ないところが、さっきのお話だと、皆さんのうまみになっているというお話でしょう。

近藤会長理事 うまみというか、それには検査費用がかかっていますから。

長谷川委員 いやいや、それをどう混ぜるかが、皆様方の、要するに、商売のうまみにかかっているというお話ではなかった。

藤岡代表取締役 我々のうまみというよりも、例えば、さっき齋藤さんからありましたように、一等と二等の価格差は600円ぐらいあるのです。三等になると、1,000円ぐらい価格差がある。仮に一等米と三等米を仕入れてやると、一等米の費用で買うより安い訳ですね。

長谷川委員 だから、そこがうまみな訳ですね。

藤岡代表取締役 そうです。それが、いわゆる米業界のうまみなのです。我々が言って

いるおいしい米とは違うのです。

長谷川委員 精米業者のね。

藤岡代表取締役 精米業者です。農家のうまみではなくて。だから、農家は、一生懸命薬をかけたり、選別機を買ったりして苦労して一等米をつくっても、末端へ行くと、それが一緒になっているということは。だから、一等米は一等米として、消費者までいけばいいのです。二等米は二等米、三等米は三等米で安い価格。

そうすれば、買った人が、これは、三等米で安いので、それで納得するでしょうけれども。

林委員 何で混ぜるのですか。

藤岡代表取締役 それは、三等米が安いからですよ。

林委員 一旦分けておいて、だったら、最初に等級つけて分ける意味がないのでは。

藤岡代表取締役 そうです。ないのです。

金丸座長 仕入れのためということですね。

藤岡代表取締役 そうです。

近藤会長理事 消費者のためではなくて、仕入れのためです。もっとひどいのは、一般に農薬を使った米の検査基準と、無農薬でつくった米の検査基準が一緒なのですよ。

要するに、これは、農薬を使えという制度だと、やはりくっついている。

藤岡代表取締役 それと、もう一つ、ここには書いてありませんが、玄米で出荷するときは、水分の基準というのがあるのです。今、大体15%ぐらいが基準。農家が15%にしようと思えば、幾ら乾燥機が精度がいいといっても、14%台になるのです。14とか14.5、でも、本当にお米がおいしいというのは、15.5から16ぐらいなのですよ。それをあえて乾燥させているということは、これは、精米工場で、今度、水分補給して精米するのです。そうすると、量が増えるのです。だから、農家に乾燥しろ、しろと言っているのは、正に、理由は保管のときに品質が落ちると言っていますけれども、今、どこだって春以降は全部低温倉庫です。常温倉庫に置いているところなど、ほとんどありませんので、そこまで乾燥する必要はないのですよ。そうやって乾燥させて、米の品質を落として、精米のときに水分補給して水増しをする。これが、今、常態化、当たり前になっているのです。

長谷川委員 今のお話だけで、私が理解したところによれば、まず、消費者にとって何も関係ない制度が今でも残っている、それには、当然、政策コストがかかっている訳だから、ここは見直す必要がある。それだけではなくて、この訳のわからない制度によって、精米業者から何かもうけの種になっているようなお話だった、それも問題で、このところは、十分検討するに値すると思いました。

金丸座長 そのとおりだと思います。

近藤会長理事 農家はつぶれても、流通はつぶれないのです。

金丸座長 どうぞ。

岡議長 ありがとうございます。

近藤さんに伺いたいのですが、今日のお話で、いろいろな経緯があるけれども、今はいい形になっていると私は理解したのですが、先ほど下山さんも触れられたのですが、若い人が、近藤さんのところにどんどん来ていただいて、5年後、10年後も大変期待ができるというふうに考えておられるのか、やはり、若い方を引き寄せるには相当いろいろ御苦労がおりなのか、その辺だけちょっと教えていただけますか。

近藤会長理事 端的に言うと、やはり、農業界は相対賃金が低い。それは、さっき下山さんが言われたように、生産物の値段をざっと言って2割ぐらい上げていただかないと、給料が払えないですね。ここが一番、若い人が新規就農支援事業とかでよく来るのですが、大体うちで言うと、定着率5年でしょうかね。やはり、原因をよく見ていると、給料の高いほうに動いていきますね。そこが、問題だと思っています。

岡議長 今、若い方だと、平均いくらぐらいの年収ですか。

近藤会長理事 うちの場合、月でいうと、20万ちょっとぐらいですね。もともと長崎は低いですがね。

岡議長 わかりました。

金丸座長 ありがとうございます。

あっという間に時間が過ぎてしましまして、皆様と熱意ある意見交換ができたのではないかと思います。

本日は、農業生産法人の皆様から、生産資材調達や農産物流通の現状及びそれらを踏まえて、解決すべき課題について、貴重なお話をお伺いいたしました。

本日の内容を踏まえた上で、さらに議論を深めてまいりたいと思います。

それでは、お時間になりましたので、本日は、以上とさせていただきます。

本当に、遠いところ、ありがとうございました。