

## 第5回農業ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：平成28年10月13日（木）13:58～16:48
2. 場所：中央合同庁舎第4号館4階全省庁共用第2特別会議室
3. 出席者：
  - （委員）金丸恭文（座長）、大田弘子（議長）、野坂美穂、林いづみ
  - （専門委員）齋藤一志、藤田毅、本間正義、三森かおり、渡邊美衡
  - （政府）山本内閣府特命担当大臣（規制改革）、松本内閣府副大臣、  
務台内閣府大臣政務官
  - （事務局）刀禰規制改革推進室次長、佐脇参事官
  - （農林水産省）山口総括審議官、井上食料産業局長、枝元生産局長、大澤経営局長、  
小林協同組織課長、山口金融調整課長、大野畜産部長、  
松本牛乳乳製品課長
  - （説明者）

全国農業協同組合中央会	比嘉専務理事
全国農業協同組合連合会	神出代表理事専務
全国農業協同組合連合会	山崎常務理事
全国共済農業協同組合連合会	助川代表理事専務
農林中央金庫	大竹専務理事

### 4. 議題：

（開会）

1. 農協改革フォローアップについて  
（JAグループ・農林水産省からのヒアリング）
2. 牛乳・乳製品の生産・流通に関する検討状況について  
（農林水産省からのヒアリング）
3. 意見交換

（閉会）

### 5. 議事概要：

○佐脇参事官 これより第5回「規制改革推進会議農業ワーキング・グループ」を始めます。

本日は所用により、飯田座長代理、長谷川委員が御欠席です。

また、本日は山本規制改革担当大臣、松本副大臣、務台大臣政務官に御出席いただいております。

なお、山本大臣は公務のため、途中で退席される予定となっておりますので申し添えます。

す。

それではまず、初めに、山本大臣から御挨拶をいただきたいと思います。

大臣、よろしくお願いいたします。

○山本大臣 農業ワーキング・グループの開催に当たり、担当大臣として一言御挨拶申し上げます。

先月13日のキックオフから1カ月になりますが、これまで4回のワーキング・グループが開催され、前回の会合では生産資材の調達や農産物の流通加工に関する改革に関し、提言を取りまとめていただきました。委員の皆様には、短期間で精力的に御議論いただき、感謝申し上げます。

本日は提言でも触れられている農協改革について御議論されると伺っておりますが、農協改革は前身の規制改革会議での検討や、関連法の改正を経て、本日お越しのJAグループの皆様方において取り組まれている最中と承知しております。

生産資材の流通や農産物の販売における農協の役割は大きく、農業者の経営の安定、所得向上に真に資する組織への改革は急務であり、よりよい改革へとつなげていただきたいと思います。

また、牛乳・乳製品の生産・流通等に関する改革についても本年秋までに結論を得るべく、本日から本格的に御議論されると承知しております。

委員の皆様におかれては、これら農業分野の改革が具体的施策として実現され、生産者の所得向上、農林水産業の競争力強化につながるよう、金丸座長の強いリーダーシップのもと、活発な御議論をお願いいたします。

私も担当大臣として、しっかり取り組んでまいりたいと思います。

ありがとうございました。

○佐脇参事官 ありがとうございました。

それでは、報道関係者はここで御退席をよろしくお願いいたします。

(報道関係者退室)

○佐脇参事官 それでは、ここからの進行は金丸座長をお願いいたします。

○金丸座長 ありがとうございます。

早速、議事に入らせていただきます。本日の議題は2つございますが、まず、最初の議題の農協改革に関するフォローアップについて議事を進めさせていただきます。

本日はJAグループから、全国農業協同組合中央会、全国農業協同組合連合会、全国共済農業協同組合連合会、農林中央金庫、それぞれの機関を代表してお越しいただいております。

前身の規制改革会議の答申や閣議決定、そして農協法等一部改正法に基づいて進められている皆様方の農協改革の状況、今後の取り組み方針につきまして、規制改革推進会議としてフォローアップをさせていただきたいと考えております。

それでは、早速でございますが、農協改革の状況、今後の取り組み方針等につきまして、

JAグループの皆様から御説明をお願いいたします。

トータルで30分程度でお願いできればと存じます。よろしくをお願いいたします。

○比嘉専務理事 本日はありがとうございます。

全中の比嘉と申します。

たくさんの資料を出しておりますが、私がトップバッターを務めまして、資料1-1と資料1-2の途中まで、私のほうで担当させていただきまして、以降、全農にバトンタッチをするという形で、まずは説明をさせていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いをいたします。

資料1-1でございますが、第27回JA全国大会と書いてございます。おおむね3年に1度、JAグループ全体として大会を開きまして、3年に1度の大きな方向感、グループ全体での方向感を決めるというものでございまして、これは平成27年10月に開催したときのものでございます。その抜粋だけを取り出しております。

創造的自己改革と題しております。創造的とはもちろん新しいことを生み出していくという意味での創造でございますが、もう一つの含意は、JAがそれぞれみずから考えて独自性を発揮するということが、JAが主役であるということを含意として「創造的」という言葉を使わせていただいているところでございます。

内容の御紹介をさせていただきます。2ページをごらんいただければと存じます。第27回JA全国大会のポイントと記しております。①といたしまして、「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」「地域の活性化」を3つの基本目標としつつ、②に参りまして、このうち「農業者の所得増大」と「農業生産の拡大」こそが今般3年間の最重要課題であるというように整理をいたしております。全てのJAでこれに取り組むのだという整理をいたしております。③、全てのJAは、組合員との徹底的な話し合いを通じて自己改革の取り組み施策を策定するというように整理をしております。

なお、事前に御連絡を頂戴しておりまして、当会議の委員の皆様方がお持ちの問題意識についても私からの説明の中で随時お答えするようという御指示をいただいていると認識しておりますので、説明の中で箇所関連のあるところでそのようにさせていただきたいと存じます。

当会議の委員の方の中から、単協の独自色を阻害して画一的なものとならないのかという御懸念、問題意識をお持ちであるというように、事前に伺っております。こうした御懸念に対しましては、この第27回JA全国大会の決議内容は、従来の大会決議の内容と大きく異なつたたてつけにしておりまして、そうした御心配をいただくには及ばないのではないかと、当事者としては捉えております。

なぜかということをもう少し申し上げますと、過去のJA全国大会決議では「全てのJAで〇〇します」という表現を多用していたことがございました。これは、ぜひとも実践するのだ、実践せねば、という思いから出てくる表現ではございましたが、見方によっては画一的になりはせぬかという御懸念につながりかねないということも大変よく理解できると

ころでございます。

そうしたことでございますので、今回の大会決議では、そうした制限は極めて絞り込みまして、今御紹介した2カ所のみということにいたしております。つまり、農業者の所得増大等をやるのだということと、組合員と徹底して話し合うのだということだけは共通であると。その上で、各JAの作戦、取り組み施策はそれぞれのJAで取りまとめいただくのだというところに立たせていただいております、これが従来の大会決議とは大きく異なるころでございます。

また、関連して、定性的な目標にとどまっているのではないかという御懸念もあわせて当会議の委員の皆様から頂戴したと伺っております。こうしたたてつけの大会決議でございますので、全国統一の数値目標を持たない大会決議といたしました。そういたしましたために、そうした御印象をお持ちになられるのかなとも思っております。日本中にただいま658のJAがございまして、それぞれのJAも、あるいは全農なども、皆、それぞれがJAグループの構成員でございまして、それぞれがみずからの目標を設けるということでございます。

後半の資料でも御紹介いたしますが、事業実践、目標を到達していくためには、それぞれ目標を個別的に具体化していかなければいけないというのはそのとおりでありまして、後半の資料1-2では、その一端を御紹介できればと思っております。現時点で一定の目標をお示しさせていただいたことにつきましては、山本農林水産大臣ほか、一定の御評価をいただいていると思っております。ただし、あわせて、ここでとどまることなく、仕事を進めるに当たってはさらに具体化、個別に前進させよという御意見もいただいております、まことにそれもそのとおりと受けとめて、今後も物事を進めてまいりたいと考えているところでございます。

大会決議本冊に戻りまして、その後の説明を進めさせていただきます。

2枚ほどめくっていただきまして、5ページという黄色っぽいページが出てこようかと思っておりますので、そこを御説明させていただきます。農業所得の増大に挑戦するのだということをお申しまして、では、具体的に何をやろうとしているのかという一覧表のようなものがこの5ページでございます。緑に白抜きのaからfまで6項目、担い手経営体のニーズに応える個別対応、マーケットインに基づく生産・販売事業方式への転換、付加価値の増大と新たな需要開拓への挑戦、生産資材価格の引き下げと低コスト生産技術の確立・普及、新たな担い手の育成や担い手のレベルアップ対策、営農・経済事業への経営資源のシフトと、このように題しております。それぞれの中身につきましては、右のページから順次、簡単に申し上げてまいります。

6ページ。まず一つは、担い手への個別対応というページでございます。この個別対応という言葉をお説明するに当たっては、事前の説明が必要かと存じます。日本中の農村では、集落営農というものが一般化しております。稲作、あるいはそれとワンセットであります麦、大豆など、土地利用型農業につきましては集落単位で行ったほうが大いに効率的

だということで、集落単位で農業をやる集落営農が一般化しております。

また、園芸・畜産といったことでは、生産者がミカンならミカンで生産者部会、作目別部会というものをつくりまして、これで産地をつくっていくというのが一般的なやり方でございます。したがって、ミカン部会であればミカン部会として、どういう作物をつくっていくか、どういう売り方をしていこうかと。そのためには、こういう品質を保とうといったようなことを、部会単位で決めていく、やっていく、売っていくということをやります。

こうしたことをJAグループでは組織別対応という言い方をします。かつて農業者の皆様方が均質であったころには集落営農や作目別部会などの組織的対応だけで一定の御了解、御満足をいただいていたと思いますが、ただいまは農業者の皆さんが大変多様化されて、中には大変大規模な方もおられるわけございまして、そうした組織的的事业対応だけでは満足飽き足らずという方が大いに出てこられた。したがって個別対応。これに對比する言葉として個別対応をやろうということを提起しているということでございます。組織的的事业対応がなくなるということではなくて、並列して複数の事業方式を展開していく。この中にも出ておりますが、個別対応を主に担当する職員にTACという名前をつけて、担当職員において具体化をしているといったようなことでございます。

次に、マーケットインということでございます。ただいま需要が伸びておりますのは、左側の本文にございますとおり、業務用・加工用の需要でございます。したがって、こういうものに対応していかなければならない。具体的な実需の方の形態としては中食・外食・小売業などになります。こうした皆様の特色は、安定取引が必要だと。安定的に一定の品質のものが一定の価格で年間にわたり出てくることが大事だということでございますので、買い取り販売や事前契約など、従来、JAグループでは余り多くなかった事業方式を今後は展開していかなければならない。マーケットインを進めることによって、このように販売形態を多様化してまいりたい、このような方向感でございます。

続いてCでございます。6次産業化、大変必要だとは思ってございます。何とかよい事例をJAグループ内で共有し横展開をして、コンテストをやったり研修会をやったりしながら何とか進めてまいりたい。

輸出、これはもう1冊のほうで具体的に書いてございますけれども、基本的な考えを整理いたしまして、対象国、品目などを選定して、何とか輸出を一步前に進めてまいりたい。全中の中にも輸出対策室という組織を新設いたしまして、前に前に出てまいりたい。全農で前向きに取り組んでいただくといいこととあります。

知的財産の戦略的活用ということでは、国に地理的表示保護制度をおつくりいただきました。大変感謝をいたしております。このGI制度につきましては、JAグループといたしましてうまく使っていこう、生かしていこうと、マニュアルをつくりまして、できるだけ多くの産品を登録していこう。農林水まで入れますと、ただいま21品目の御登録があったと聞いておりますが、この中には夕張メロンや鳥取砂丘らっきょうなど、JAが中心になっ

て進めたものもあります。こうしたことを、さらに進めてまいりたい。

次のページ、7ページでございます。生産資材の価格の引き下げでございますが、これは資料1-2に詳しく書いてございますので、そちらで紹介をさせていただきます。

下のeでございます。担い手の育成、担い手のレベルアップを支援します、としてございます。6つ箱が並んでございますが、新規就農者対策の強化ということで、JAではもちろん技術研修をやったり、定着化されるまでの間、一定の御支援は差し上げるということをやられているJAが幾つかございます。これは紹介できるなというところまで前に前に進んでまいりましたJAについては、全中のホームページで御紹介をしております。ただいま88JA。日本中に658のJAがございまして、まだまだ少のうございまして、全中のホームページをごらんいただきますと、このJAではこの品目で新規就農の支援をしております、こういうことができますということを御紹介しているところでございます。こうしたことをふやしてまいりたい。

労働力支援協議会というものを、農業法人協会の皆様、あるいは全国農業会議所などと一緒につくっております。外国人労働力に関するルールの見直しについて、相互に意見をもち寄って、調整をして、政府に対して御意見を申し上げるよういたしましたり、あるいは新規就農支援につきましても、JA単独でやるよりは自治体やそのほか団体などと一緒に取り組むことが大事だと思っております。この協議会で結果を出してまいりたい。

農業経営管理支援といいますのは、多くのJAで青色申告のお手伝いをルールの範囲でやらせていただいておりますが、このデータを生かして、最終的にはコンサルティングというところまで行けるように努力をしてまいりたいということでございます。

fにつきましても、後ほどの資料で御紹介させていただこうと思っております。

資料1-1、JAグループ全体の大きな方向感につきましての御紹介は以上でございます。

もう一つ、資料1-2の御紹介をさせていただきたいと存じます。表紙を見ていただきますと、『魅力増す農業・農村』の実現に向けたJAグループの取り組みと提案」と題してございます。これは御案内でございますが、与党におかれましてはこの秋、農業政策に関して広範な検討をされるというように早い段階から承っております。これに際しまして、農業者の意見、各政策はかくあっていただきたいという御要請、御提案をさせていただきたいと思っております。ただし、単に当方からの要請、政策提案だけをするのではなく、JAグループみずからは何をするのか、取り組みというものがあって、足らざるところを何とぞ政策で御実現いただきたい、このようなところに立ちまして、取り組みと提案というようにいたしております。

また、「取り組みと要請」ではなく「提案」としております含意につきましては、政府の政策はこうあっていただきたいということとともに、関係業界に対しましても、私どもとしてはこのようなお願いがある、提案があるという中身も含まれておりますので、「取り組みと要請」ではなく「取り組みと提案」という形にさせていただいたところでございます。

あけていただいて1ページでございます。取り組みの基本方向は、共同販売によりまして、消費者、実需者のニーズに応じた生産と直接販売を拡大するという。ニーズに応じた生産ということ。直接販売の拡大ということでもあります。また、共同購買によってメーカー間の競争を促す。生産資材メーカーの競争を促すということでございます。

最重点事項は小売・メーカーに対する交渉力の強化、特にポイントは米と資材ということでもあります。また、当然、私どもとしては何とか外国の需要を取り込みたい。輸出を強化してまいりたいということのポイントとさせていただきます。

そして、こうした取り組みを後押ししていただけますように、規制の見直し、法整備、関係業界の御協力もお願いしたいということでございます。

2ページは、政策とJAグループみずからの取り組みの関係について模式図にしたものがございます。与党におかれましても、骨太の農業政策をおつくりになるということで、骨太という言葉を使っておられます。農業政策の中には農地中間管理機構や土地改良事業のように産業政策が必要かと思えます。かてて加えて、天候に左右され災害も多い農業にあっては、セーフティーネットも必要と思っております。また、中山間地域などを意識して、日本型直接支払いのような地域政策も必要だと。このようなもので骨太の農業政策は構成され得るべしと考えております。

この際、食料・農業・農村基本計画の実現ということを念頭に置いた政策を国に御要請さしあげております。右側に書いてあるとおりでございます。なぜなら、農業は規模が大きくなり、なりわいから経営になってまいりました。経営者の皆さんにとって環境の安定が最も大事であり、政策を見通せることが最も必要であると考えからであります。また、TPP大筋合意という大きな環境変化のもとでも、基本計画は変更されていないわけございまして、基本計画の実現を引き続き政府として追求いただきたい、こういう認識に基づくものであります。

しかし、職業として農業が魅力あるものになるには、政策があればそれだけでなるかという、そうではないと認識しております。私どもJAグループの役割は極めて大きいと思っております。政策のよしきを得た上で、1円でも多く生産者の手取りを確保し、1円でも安くよい資材を提供するというに尽力してまいりたいと考えております。

なお、委員の皆様から頂戴した問題意識に対して私の時間帯でお答えすべきことがあと2つほどございます。ちょっと流れが悪うございますが、2つお答えをさせていただきますと存じます。

本来、組合員のために最も安く調達すべきJAが、これを徹底していないのではないかと。また、JAをおもんばかるメーカーが直接取引でこれに応じないというような構図があるという御懸念、問題意識をお持ちであると伺っております。JAグループは、これまでも組合員の有利購買に努力をしてきたと思っておりますが、そうした御意見がある、御懸念があるということであれば、御懸念をそのままにしておってはいけないと思っております。今回、先ほどの資料で、サブタイトルで1円でも安くよい資材を供給するといいたしました

のは、改めて共同購買に徹するという意思を表明したものでございます。後に出てまいります、肥料の銘柄を集約すると、明快に打ち出しております。これは肥料メーカーの方にとっては大変な影響のあることかと思っております。肥料の本格輸入も打ち出しております。これもメーカー側に立てば、打ち出せるものではない方向感でございます。また、農薬で申せば、報道を拝見しておりますと、ジェネリックについて否定的な評価をされているメーカーの御意見も既に報道されています。私どもといたしましては、こうした方向感を打ち出すことは、メーカーの皆さんとの間に大変緊張感を伴うことであると自覚しておりますが、共同購買に徹してまいりたい、ここはぶれはない、このようなことでございます。

最後に、北海道のJAがお持ちの組合員勘定制度についてでございます。この制度は農業者の自立や経営意識の涵養を妨げているのではないかという御指摘を頂戴したと伺っております。よく、クミカンと略しますが、クミカンは約定いたしますと農業者の方は営農計画を作成するということが決まり事になっておりますし、また、まだ就農したての農業者の方であれば、データの分析を組合員の方とJA職員が一緒に行うといったことも日常化しております。経営意識の涵養の阻害にはなっていないと受けとめています。経営意識の涵養に役立つ面もあると、このように考えているところでございます。

しかしながら、このような御指摘、御意見が出て、農業者の方々の変化や規模拡大、作目の変化など、実態が合わない部分が出てくれば、これはぜひとも見直さねばならないと考えております。例えば年に1度精算するという仕組みが営農に悪影響を与えているという御意見がもしあれば、また、事業利用を強制しているのではないかと、少なくとも強制していると捉えられているのではないかと御意見があるのであれば、こうした点はぜひ見直さねばならないと考えております。

JAグループ北海道としては、以上の問題意識を持って、改善をされると伺っております。順次改善が実践されると理解しているところでございます。

私の時間帯は以上でございます。全農にバトンを移させていただきたいと存じます。○神出代表理事専務 全農の神出でございます。よろしくお願いいたします。

全農は私と生産資材担当の山崎常務と2人で分担して御提案申し上げます。

資料1-3、1-4、1-5、1-6を使いまして、かいつまんで御説明申し上げます。恐れ入りますが資料1-3、分厚い冊子の一番最後の69ページ、70ページをお開き願います。69ページには全農の3カ年の事業計画、既に今スタートしている事業計画のあらましを載せておりますが、真ん中あたりを取り巻く事業環境の変化と書いています。生産基盤の厳しい状況、消費の変化、それから農政の問題。こういったことを念頭に置いて、この平成28年から30年までの3カ年計画はそういったことを意識した内容で計画にずっと織り込んでおります。

大きな柱は赤字で書いている3つ。1つは持続可能な農業生産・農業経営づくりへの貢献をしようではないかということで、プロダクトアウトからマーケットインへの事業転換。

ここはいわゆる流通・加工、販売のところになります。それから2つ目は生産から販売までのトータルコストの低減。ここについては生産資材の引き下げ等の内容が含まれます。それから、大きな2番では海外事業の積極展開。ここでは海外からの原料調達等、それから農産物の輸出が入ります。大きな3番、元気な地域社会づくり。これについては地域のライフラインをしっかり守らなければいけないということで、コンパクトセルフSS、あるいは直売所。最近ではお店がどんどんなくなってきていますので、ファーマーズマーケット、あるいはコンビニとのコラボでのお店の存続、あるいはYショップ等。昨日、全日食チェーンの会合がありましたけれども、全日食チェーンとの提携によって地域のお店を守っていこうという考え方の3本柱であります。

今日は時間の関係がありますので、プロダクトアウトからマーケットインへの販売のところを1点、それから生産資材の引き下げについてのもう少し具体的な展開方向の1点、この2点について2人で説明を申し上げます。

次のページ、70ページに円グラフがございます。販売・流通確保を念頭に置く場合に、ここでは米と野菜の流通構造、消費の変化を私どもの調査で分析した内容をご載せております。御案内のように米で言えば主食米は真ん中に、玄米換算で790万トンありますが、家計消費47%、外食・中食41%ということで、右側の家計消費のところを見ますと、スーパーマーケットからお米を購入する、あるいは最近ではインターネット、ドラッグストア、ディスカウントストア、直売など、いろいろなチャネルがふえております。これは消費者がどこからお米を買うか、精米を買うかというところの構図なので、我々としても精米販売はこの辺のチャネルをよく見て、推進をかけていく、仕掛けをつくっていくことを考えております。

一方、左側の外食・中食。320万トン、41%ですが、これについては圧倒的多数の230万トンが外食チェーンであります。給食以下、ファミレス等。残りの中食についてはコンビニ、量販店・生協等の店内売り、持ち帰り弁当です。恐らく早晚、この外食・中食のウェイトと、家計消費、家計で食べられるお米のウェイトが逆転していくだろうということを念頭に置いて、どのようにマーケティングしていくかというのが我々の戦略であります。

同じような見方で野菜を見ていただきますと、野菜については我が国で960万トンぐらい消費されていますが、家計消費、消費者がお金を出して野菜を買って家で料理して食べる、これが右側でございます。これが43%。スーパーマーケットを中心にお買いになりますけれども、まだまだ青果の専門店、それからJAの産地の直売所等、あとはインターネット、コンビニといった状況でございます。

一方、左側。加工・業務用野菜が57%。これにはもう残念ながら、約3割は輸入野菜が入っております。家計消費のところも2%の輸入野菜が入っております。左側の円を見ますと、消費される場所は飲食店のほか、こういったいろいろなチャネルで消費をされているということであります。したがって、これからはテーブルライス、テーブルのホルールの野菜の販売ももちろんのことですが、外食、加工・業務用、ここのところをしっか

り押さえていく必要があるし、青果物についてはこの輸入野菜をできるだけ国産に変えていくという取り組みが非常に大事だという認識をしております。

そこで大変恐縮ですが、この青果物のところだけでももう少し立ち入って御説明申し上げます。この冊子、分厚い冊子で恐縮ですけれども、12ページにお戻りください。12ページでは、この青果物の我々がやろうとしている販売戦略の骨格を整理しております。全農における検討内容と書いていますが、まず、直販事業。直接実需者に販売する直販事業を拡大しよう。3カ年の平成30年までに3,300億円を計画。下のほうに表がございます。このやり方とすれば、我がほうで青果センターというフィールドを持っており、コールドチェーン機能、包装加工機能を有しておりますので、しっかりと。また、グリーンメッセージとの連携。これはキューピーと全農でつくった合弁会社、カット野菜の工場ですけれども、こんなところを中心に直販を伸ばそうということ。現在、2,900億円ぐらいですけれども、これを3,300億円まで持っていこうと。

②ですけれども、その場合にきちんと重点取引先を明確にしてやっっていこうということ。これは後ほど次のページで述べます。

それから③、卸売市場というものがまだ現存しておりますが、卸売市場ルートの販売についてはここにコメントしているように、加工・業務実需者向け販売等、しっかり機能を持って、お互いにウイン・ウインになる卸売販売会社との連携をして、そのルートについて契約的な取引をしていこうという考えであります。

下のほうに日本地図がありますが、野菜の場合はこういう広域出荷加工施設が必要であります。現在配置しているもので拡大を検討しているものはございますが、これは3カ年の中の話なので、今後、中長期的にはこういったインフラの整備をきちんとしながら、最寄りの実需者に売っていくということが大事だと思っております。

次の13ページをお開きください。先ほど申し上げました、どこにどのように売っていくのかという重点取引先のイメージでございます。右側に取引先群がありますが、まず、第一優先は真ん中の赤丸の大きいところ、外食・中食のサプライヤー企業のところでございます。これでトータル6,900億円です。この外食・中食の店舗につきましてはサプライヤー機能を有する企業群があり、食材の多くをそこに依存しておりますので、このサプライヤー機能を持つ企業群との連携、提携、あるいは出資・買収等を考えなければいけないと思えます。

それから次は、下のほうの円内のコンビニあるいは食品加工会社。これで大体5,900億円ぐらいを扱っています。この絵を見ればわかりますように、コンビニにつきましてはコンビニの属するベンダーがございまして、ベンダー企業向けに我がほうは一次加工センター、いわば下処理をしたりカットをしたり、ベンダーが使いやすくする、そういった前処理の一次加工センターを持って、ここにいろいろな投資をして、ベンダー対応をしてコンビニに入れる。それから下のほうの食品加工会社につきましては、まさに冷凍あるいはチルド野菜の製造販売といったことについては一緒に合弁会社等をつくってやる。キューピーと

組んでやっているグリーンメッセージがまさにその一例でございますが、こういった取り組みをふやしていく。

それから一番上の生協。生協陣営につきましては3,100億円ぐらい。生協陣営とは協同組合間提携でかなり取引をさせていただいておりますが、ここに対する得意芸はセットセンターという黄色い四角がありますが、既に事業の受託、こういった施設を青果センターは持っております、生協との間ではこれを駆使しながら、バックヤード機能をしっかり果たして拡大をするということでもあります。

そこで、事業連携とか投資とかと書いていますけれども、我々が全て自己完結ではできないので、できるだけこういったところと、出資をしたり、場合によっては買収したりということになるわけなので、その辺のところの突っ込みが少し足りないのではないかなという御指摘が問題意識であったようであります。確かに十分とは言えませんが、3年前に全農の会社の設立なり出資、増資、あるいは施設投資について、総代会というものが年に2回ございまして、基本的にはここで決める。

5億円以下の場合は毎月の経営管理委員会でいいのですが、かなり高額な投資については年に2回の総会に諮らなければいけないという、こういう非常に機動性のない仕組みでございましたけれども、一定額についてはこれを毎月開かれる経営管理委員会で決めていいよと、そのように権限委譲の仕組みについて了解をいただいておりますので、それに基づいて今、スタートしているところでありまして、残念ながらまだ、この2年半たって50億円ぐらいの投資の残高になっておりまして、これで十分とは思っておりません。

よって、現在は農林中金のM&Aチーム、あるいは大手の証券会社、あるいはM&Aのブティックなりベンチャーキャピタルなど、いろいろなファンドのところから情報が入るようになってきていますので、これからそういったところとしっかり相手先の機能なり、我がほうとのマッチングの整合性などを見ながら、積極的に取り組みを進めてまいりたい。実はいろいろ水面下でやっています、秘密保持契約を結んでやっているもので、なかなか口外はできませんけれども、それなりのバリューのところと今やっています、それが成就できれば発表していくこととなりますが、今日のところはこの場で、このところにとどめさせていただきたいと思っております。

続いて生産資材のところについて、山崎常務、お願いします。

○山崎常務理事 それでは、生産資材について報告します。

資料1-4をお願いいたします。具体的にどういうことをやるのかということで御報告させていただきます。まずは肥料でございます。ページをめくっていただきまして1ページです。左のグラフをごらんください。いわゆる肥料について、全国で生産者が使う量は1,400万トンあります。このグラフの下から見ていただければいいのですが、そのうちいわゆる地場流通が840万トン。いわゆる肥料メーカーがつくるもの、これが560万トンであります。ここを我々が扱っているということでもあります。その中で、窒素、リン酸、カリなど複数の成分を含む肥料を複合肥料と呼んでおりますが、これが流通の主流、中心であり

ます。これをまた展開したのが真ん中のグラフでありまして、それぞれ機能によって種類が違います。この中の2割を占める一般化成、これは窒素、リン酸、カリだけが入っている。主に水稻、麦、大豆に使用されている品目でございますが、まず、ここを中心に銘柄を集約していきたいというのが今の我々の予定であります。

あとは右のほうに、韓国と日本のメーカー比較があります。この表の一番下を見ていただきますと、1銘柄当たりの生産量が出ています。韓国は1万7,000トン、日本は300~800トン程度と非常に少ないということであります。

4の表は日本国内の登録されている会社数がこれだけあるということであります。

2ページです。規制改革推進会議でも書いていただきましたが、いわゆる施肥基準の話であります。左の表をごらんください。施肥基準というのは県ごとに決められております。作物、品種別、土壌別に、この表のとおり全国で延べ7,000以上が設定されております。この施肥基準をもとに、どのように銘柄が決まるかというのが右のほうであります。例えばある県の水稻の品種はコシヒカリ、土壌地帯別には平坦部。そこにはこのコシヒカリをつくるために必要な窒素、リン酸、カリの量が指定されております。この施肥基準をもとに、下のほうにありますとおり、各農協で銘柄を決めて施肥量を決める。そして先ほどの必要量と合う範囲内に窒素、リン酸、カリの量を確保するという仕組みになっております。

3ページをお願いします。左のほうには先ほど申し上げました複合肥料の種類別を挙げております。まず一般化成というところで銘柄集約を図りたい。これだけで今、全農が扱っているだけでも300銘柄あります。右のほうに行くと、その銘柄、窒素、リン酸、カリの成分だけですので、その成分の並び方によってタイプがあります。例えば水平タイプは、窒素、リン酸、カリの量がほぼ同じもの。その例が右の表であります。この水平型だけでも82銘柄あります。同じ成分でも会社が違う、工場が違うということも入れて、延べ82銘柄がある。これを、工場と銘柄を集約していこうということであります。ただ、これをやるときに生産者の方は非常に心配されます。銘柄を集約することで本当に品質が確保できるのか、収量は落ちないのか、大変心配になると思います。そこで、コストを下げること、価格を下げること、農産物の品質・収量を確保することとは相反しない、両立するのだということ、行政も一緒になって技術的裏づけをすることが必要だと思っております。

4ページがその肥料価格低減のイメージであります。工場を集約すること、銘柄を集約すること、物流を簡素化すること、直送すること。このことによって、引き下げを図ることです。具体的には競争力ある工場に集約し、生産効率を上げ、工場から農家直送を行う。こういうことで最も安いところから買う、そういう購買に転換したいということでもあります。

なお、そちらからの御質問で、メーカー側に全農があるのではないかという御質問がありました。全農が出資しているメーカーがあるという意味であれば、例えば肥料でいけば、肥料製造メーカーは200社近くありますが、化成肥料メーカーで1社にのみ出資をしております。量でいっても全体の1割程度のものであります。製造コストの把握と業界への牽制

の意味で出資をしております。また、他社と全く差別はしておりません。安いところから買うということでもあります。

価格交渉についての御質問がありました。戦後、肥料価格は国が決めておりました。農水省が業界からコスト資料を出させて、全メーカー全国一律価格というものを国が決めておりました。昭和39年から全農が、当時、全購連と言っておりましたが、価格交渉を引き継ぎました。そして、国へは届け出をするという仕組みに変わりました。基本的にそのときの価格交渉を今も踏襲しております。各社の原料の価格、製造の各項目、費目のところを詳細に交渉しております。交渉するのに大体2カ月から3カ月を要しております。ただ、今後は、先ほど申し上げましたけれども銘柄集約、工場集約によって競争条件をつくって、輸入品も含めて最も安いところから買う。そういうことに転換していきたいと思っております。そして、工場の置き場で買って我々が運ぶ。直接、生産者に運ぶ。そういう仕組みに変えていきたいと思っております。

次に、資料1-5をお願いいたします。今度は農薬の話で、ジェネリックについてであります。これも規制改革推進会議のほうで書いていただきました。1ページをお願いします。具体的にはどういうことなのかということでもあります。1ページに、EUと日本の農薬原体の管理法の違いを簡単に載せています。簡単に言うと、農薬は、いわゆる純度100%というものはありません。医薬も同様です。製品には不純物が必ず入ります。EUの場合は有効成分と不純物の構成が明確になっているという特徴があります。日本のほうは、有効成分と、原体の製造方法で管理をしております。1ページの下のほうに書いてありますが、日本とEUでは農薬原体管理法が異なります。EUの手法は原体の組成や不純物を一定公開し、農薬原体の品質がわかりやすく、ジェネリック農薬が開発しやすいという状況があります。

2ページであります。農薬原体の知的権利であります。農薬原体の知的権利は2つあります。先ほど1ページでごらんいただきました有効成分、これが特許になります。それとこの不純物も含めた農薬原体全体の登録データ。この2つが知的権利になります。下のほうに図がありますが、有効成分、これは特許ですので通常どおり20年ないし最長5年をつけて25年であります。農薬原体の登録用データの保護期間であります。EUでは13年から15年ということで、保護期間が一定決まっているということと、先ほどの原体構成がはっきりしていますので、EUでは安価なジェネリック農薬の登録が可能になります。日本ではまだ一部しか利用が可能となっていないという状況であります。

3ページをお願いします。ジェネリックを開発するには、まずは先ほど言いましたEUのような、不純物も含めた原体組成、ここを明確化する必要があります。今、国内には、原体は470あります。これを全てやるというのは非常に時間と労力がかかります。2つ目の黒丸ですが、これは要望です。まずは、国がどの農薬原体から始めるかを指定していただく。それに従ってメーカーがデータを整備していただく。こういうことを、ぜひしていただきたいということでもあります。原体組成が確定しても販売までには3年以上がかかります。

4ページです。農薬価格低減のイメージです。上のほうの青い部分がいわゆる原体のコ

スト、赤い部分が製品のコストであります。原体の中でも原体製造経費と、いわゆる原体開発・登録経費。この原体開発・登録経費のところをジェネリックで下げていく。それと、品目を集約することで、製剤のほうの製造経費を下げる。そして、肥料も同じですが、大型化して直送することで物流費を下げるということでもあります。農薬についても全農が出資しているメーカーが3社あります。化学合成農薬をつくっているのは90社と言われていますが、そのうちの3社に出資しています。この3社で全体の約1割強の農薬の販売になります。これも肥料同様、コスト把握と牽制。やはり他のメーカーとの差別はしておりません。また、農薬の価格交渉ですが、これも肥料同様、費目別の価格交渉をしております。製剤部分というのはある程度、費目でつかまえます。ただ、原体部分は非常に難しいです。肥料のように原価積み上げは難しいです。そういう中で、ジェネリックを導入していただくことによって競争条件が生まれ、生産者サイドの価格交渉が可能となると思っております。

次に、資料1-6をお願いします。それでは実際に、今後、現場でどのように実践していくかというのが資料1-6であります。トータル生産コスト低減の取り組みということでもあります。その下に白丸で3つ書いてありますが、今年から全国の55のJA、全国658の農協がありますが、そのうち55のところをモデルにして、実証を開始しております。真ん中左側に図があります。赤、青、緑で書いていますが、1つはトータルコストの低減。それと経営体での経営改善、それを支援できる人材育成。この3つの柱を持っています。その右に楕円形で4つ書いています。それをやるためには、物材費の削減のメニューをつくる。これは先ほどの銘柄集約、ジェネリックがその一つであります。それと労働費を低減するメニューをつくる。生産性を向上するメニューをつくる。それができる支援体制をつくる。それらを全農から先ほどの55JAに提案し、実際に法人のところで実践していくということでもあります。

下のほうに表があります。これは取り組みの具体的メニューを載せております。左がハード的なもの。物材費の低減メニュー、作業時間・労働費の低減メニュー。右のほうは技術などのソフトのメニュー。こういうメニューの中から実践を行うということでもあります。

2ページをお願いします。大規模営農モデルの取り組みということでもあります。先ほど言いました、モデルJAが55あります。中ほどの表にあるとおりです。その中で61の経営体、ここで実際にコストが下がったかを検証していきたいと思っております。これをずっと追っていくということでもあります。左下に高生産性水田輪作の取り組みというものがあります。これは、水田を畑地化して輪作をして、農地をフルで使う、こういう取り組みを、この61の経営体のうち9つでこれから始めるところでもあります。右のほうは稲作経営体における取り組みメニューの例であります。ICT、品種、栽培技術。例えばこういうメニューの中で取り組みを進めていくということでもあります。

最後に、3ページです。このモデルJAに先行して、試験的に平成25年から3年間、全農として大規模営農モデルの実証を行ってきました。新潟のC法人というものがあります。

これは新潟の平場の地帯であります。もともと半期で粗収益が7,000万円、所得はマイナスでした。それを、作物の見直し、作付の見直しを行うことで、労働時間を無駄なくフルに使うということで、粗収益は若干下がりましたが農業所得はしっかり確保できたという例であります。下のほうは広島の中山間地です。ここでの課題は、水稲で約1万枚の育苗をしていた。ネギの収穫は手作業だった。こういう課題の中で、例えば一部を直播にする。苗を育てない。それと、収穫機を導入する。それも買わないでレンタルにする。そういうことで経営改善を図ったという例であります。こういう取り組みを55JA、61経営体で進めて、進行管理をきちんとしていく。実際に生産コストが本当に下がったのかどうか、所得が上がったかということを進めていき、横展開を図っていきたいと思っております。

以上です。

○大竹専務理事 それでは引き続きまして、農林中央金庫のほうから御説明を申し上げます。農林中金の大竹でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

事前にお知らせをいただきました、農林中金への御質問。2つあったと聞いております。一つは代理店方式について、それからもう一つは農業融資についてどう考えるのか。この2つであったと思います。特に私のほうからは資料を御用意しておりませんが、一番最初に全中のほうから説明がありました、資料1-1の7ページの一番下、fの欄がございます。営農・経済事業への経営資源をシフトしますというところ。ここに幾つか例示がありますけれども、一番右の下に、信用・共済事業の事務合理化・効率化とうたってございまして、JAバンクはJAバンクの自己改革という取り組みを今しておりますけれども、JAがみずからの創意工夫により、営農・経済事業に専念をする、このために信用事業の効率化としてどういうことができるかということで取り組みを進めているところです。

具体的には全国のJA、8,100ぐらい店舗がございますけれども、この窓口事務の効率化をしたい。窓口では必ず現金を扱うことになってしまいますけれども、いわゆる現金事務効率化機器、オンラインキャッシャーと呼んでおりますけれども、この導入がJAの業態としては大変低いということもございまして、これを100%に持っていきたい。

それから、店舗そのもののあり方も、店舗の基準の見直し、事務フローの見直しといったことで、できるだけ効率化を図っていきたい。サービスを落とさずに効率化を図っていきたい。こういうことでありますけれども、こうした取り組みにより、信用事業の必要人員を減らして、そこで捻出した人員をここのfに書いてありますような営農・経済事業にシフトしていく。こういうことができたらということで取り組みを進めているところがございます。

その中の1つが、いわゆる代理店方式というものでございまして、信用事業の負荷を軽減して、まさに営農・経済事業を強化していきたい。これをJAが選択できるという位置づけでございます。代理店の手数料を初め、その手数料の設定の考え方を中心とする基本スキーム、こういうものは既に提示しております、現在までに2つのJAで事業譲渡・代理店化が実現しております。うち1つが代理店を選択しております。また、来年の1月には、

さらに1JAから事業譲渡をしたいということで相談をしているところでございます。

こういった具体的なスキームについては、昨年度、事業譲渡あるいは代理店化についてはいろいろな費用がかかりますので、こういった諸費用を助成する制度を創設いたしましたし、今年度の初めには、代理店業務の運営にかかる諸規制、施行規則や監督指針等が整備されました。こういった制度手当てにより選択肢が広がったということで、先ほどのような実績が出てきたわけでございますけれども、具体的にこれから本格的な相談がふえてくると考えております。

営農・経済事業を戦略的に強化し、一方で信用事業の実施体制の見直しを行いたい、こういうJAからの相談に対しては積極的に、個別性も強いので、まさにハンズオンできちんと御相談に乗りながら対応していきたいと考えておりますし、金融規制全般を見ますと、これからどんどん規制は強化される方向にあります。そういう中においては信用業務の負荷は、やはりJAにとっての負荷でもありますので、例えば規模の小さいJA等は、こういった負荷の軽減をする、こういう戦略の一つが事業譲渡であり代理店化である。こういう観点から、これの活用を促していきたいと考えております。これが1点目の、代理店の関係でございます。

それから農業融資の関係。これは端的に言いますと、預貯金額が大きいのに農業融資が少ないのではないかという御批判であろうかと思えます。農業融資が少ないのは、系統3段階、JA、信連、農林中金と、この3段階の役割分担の中で、これまではどちらかということと農林中金は食品等の関連産業、企業への融資を中心に対応してきました、農協・信連が対応できないような大規模な農業経営、こういうところに融資対応してきたというのが一つ。

それから農林中金は一方でJAバンクの中央機関でございますので、農協等の余裕金をお預かりして運用し、その収益を還元する、こういう機能も担ってきたということ。こういったことが理由ではないかと思っております。ただ、御指摘の、預貯金額に比べて農業融資が少ないということ、この御批判については、これは真摯に受けとめる必要があると考えておりまして、意欲のある農業者の成長・発展を支えるために資金をきちんと供給する。また、先ほどいろいろ御説明がありましたけれども、農業生産あるいは加工、流通機構の再編といったことにはリスクマネーが必要ですので、これにも積極的に、きちんと対応していくということが求められていると考えております。

近年はいろいろな新しいローン、それから出資というような方式も創設して、我々が直接融資をするということも含めまして、資金対応については強化を図ってきたところでございます。今年の5月には、総額500億円のF&A、フード・アンド・アグリでございますけれども、成長産業化出資枠というものもつくりまして、6月には機構を改正いたしまして、川上から川下まで一体的な対応ができる営業体制の再構築、また、支店の強化、現場の強化、こういうことにも取り組んでいるところでございまして、引き続き体制強化を図りながら、農業の成長産業化に貢献する、ファイナンスの面から一層そういう機能を強化してまいりたいと考えております。

私の説明は以上でございます。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、どうぞ。

○助川代表理事専務 全共連からも説明をさせていただきたいと思います。全共連の助川でございます。よろしくお願いいたします。

共済事業につきましても、今、農林中金の太田専務からありましたように、資料としましては先ほどの1番目の資料1-1の7ページ目の右下のところに記載している内容でございます。事務の合理化・効率化によりまして、JAに対する体制強化の支援をしていこうというところでございます。

問題意識としましては、JAの事務負担軽減がどのような取り組みになっているかということをお伺いしました。その点について簡潔に報告をさせていただきたいと思います。この、JAの事務負担軽減につきましては、私どもも連合会改革の一連の中で取り組みを進めているところでございます。まず、直接的な事務負担軽減ということでは、これまで契約の締結というのは紙をベースに契約者の方とJAが手続をしております。したがって、ちょっと違う提案を求められたときには一度事務所に戻って、紙をつくり直してまたお伺いするというような形で契約を締結するということがございました。そういったところについて見直し、タブレット端末を使いまして、紙がない状態でも契約が締結できるようなシステムを開発してございます。この4月から生命の新契約につきまして、そういった手続ができるようになりましたので、今後、また来年以降、建物更生共済や自動車共済、そういった事業種類への範囲の拡大についても取り組みを進めてまいりたいと考えてございます。

もう一点、事務負担の軽減のもう一つの方法としましては、全共連とJAの役割の見直しというところもでございます。これまでJAで一部を担ってございました自動車共済の損害調査の部分を全共連のほうに集約いたしまして効率化をするというようなことも取り組みを進めてございます。今、8県本部で先行実施をしてございまして、今後、JAと協議をしながら展開をしていきたいと考えてございます。そのようなペーパーレス化、あるいは損害調査の見直しといったところも、ある意味では契約者のサービス強化につながるものと認識して取り組みを強化してまいりたいと考えてございます。

最後にもう一点、JAへの支援ということも重要な事項であると考えてございます。全共連の業務、共済の査定業務、引受業務、そういったものを集約・効率化しまして、体制を捻出しまして、JAの支援、サポートのために活用していくというような形で効率化について、今、取り組みを進めているところでございます。

簡単でございますが、JA共済連からの報告は以上でございます。

(山本大臣退室)

○金丸座長 ありがとうございます。

本日は農林水産省にもお越しいただいておりますので、農協改革の進捗状況に関する所

管省庁としての現時点での評価と、それを踏まえた今後の対応について御説明をお願いいたします。

○大澤経営局長 農林水産省の経営局長の大澤でございます。よろしくお願いいたします。

資料1-7、1枚紙を用意させていただいております。「農協改革の進捗状況の把握・評価・今後の対応について」ということでございます。まず、第1段階としては制度改革の周知徹底。これは徹底して行っておりまして、昨年9月から、農協関係者へ64回、農業者その他へ58回、改革の説明会を実施し、また、各農協にも個別に、幾つかの農協について直接お伺いをするなどして、制度改革の周知徹底をいたしております。

それから、制度改革を踏まえまして、今年の4月には国及び都道府県ですね、国が全国団体、それから各JAについては都道府県が指導監督庁でございますけれども、監督指針を改定。農協改革の趣旨を踏まえた自己改革を促すという観点から監督指針を改定し、公表したところでございます。

進捗状況の把握につきましては、全国レベルの団体は東京にありますので、これはもう日常的に対話を実施してございます。今日のお話にあるような話も、逐次伺っているところでございます。

それから、各地の農協に関しましては、都道府県が監督庁ではございますが、我々としても直接把握することも必要だと考えておりまして、都道府県に対して毎年実施しているヒアリングの中で、管内の各農協の取り組み状況についてのヒアリングも実施してございます。さらに、農業者の評価、特に担い手の評価ということが非常に大事でございますので、農業法人協会、4Hクラブなど、農業者からも農協改革の状況をどう考えているかということ、逐次、ヒアリングしているところでございます。それをまた農協にもフィードバックといいますか、伝えているということでございます。

評価でございますけれども、書いてございますのは、6月から9月に実施しましたヒアリングの際に、各農協からの自己アンケート。これは公表を前提にしないアンケートでございますけれども、そういうことで把握しているところでございますが、まず、担い手の、いろいろな農協の改革をどうしていくかということについての話し合いの状況でございます。これは多分、4月、5月の状況ということで、少し割り引いて考えていただく必要はあると思いますけれども、半数程度の農協がそのときに既に開始しているということですが、残りの半数の農協については今後ということでございますが、このフォローアップをまたしていきたいと考えてございます。

それから②では、半数程度の農協が理事の選出方法について、これは農業者を、あるいは経営のプロを入れていくようにということでございますが、そういう変更について検討に着手している一方で、まだ具体的な取り組みに至っていないということも、これは着手しているものよりは少ないですが、一定程度見られるということでございます。

それから販売事業や生産資材購買事業の見直しにつきましては、これはかなり多くの農協が取り組みを進めているということですが、具体的な取り組みに至っていない農協も一

部に見られるということでございます。

なお、資料にはございませんけれども、9月8日にJAグループが改革の取り組み候補を公表したことに伴いまして、9月9日、翌日の大臣会見で大臣からもその評価をいたしております。これは恐らく第1弾という位置づけだろうと考えている。さらに具体化、拡充等についてお話をいただけるものと信じていますと。生産資材の価格の国際水準への引き下げや、農産物の流通・加工構造の改革は極めて重要なことであるということで、全農の事業のあり方についても徹底した改革が必要だという認識を大臣が示しているところでございます。農業者のメリットを最大化するという共同組織の原点に立ち返っていただきたいと申し上げます。

加えて9月30日の会見におきましては、数値目標の関係についてのコメントを大臣がしておりまして、全農がさらに努力をいただいて、数値目標のみならず改革のスケジュール、あるいは生産資材について具体的にどうするのかということを示唆していただけるものと強く期待しているとの評価をしているところでございます。

それから今後の対応でございますけれども、引き続き農協の、あるいは監督庁といたしましては、ヒアリング等によりまして、農協改革の進捗状況を継続的にフォローアップする。自己改革という建前の中で、農業者についてもどのように思っているかということ把握した上で、それを伝達していくという形での自己改革を促していく役割を中心にやってまいりたいと思います。その際、先週おまとめいただきました生産資材改革、流通・加工構造改革の、こういうことについても重点的に考えていきたいと考えております。

それから、改革の優良事例について、今年度内を目途に公表し、横展開を促していくということも重要なことだと考えてございます。それぞれの農協は自分の管内での努力をしていると思いますけれども、似たような状況でのものがどうかということも大事だと考えております。

それから、本日3時に公表することになっておりますので、もうされていると思いますが、公正取引委員会と合同の説明会。これは事業利用の強制をしてはならないということの趣旨を徹底する観点から、公取との合同の説明会を11月より全国12カ所で開催したいと考えているというものでございます。

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、JAグループの皆様、そして農林水産省から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。

では、林委員、お願いいたします。

○林委員 ありがとうございます。

本日、全農を中心としていろいろな御報告をいただいたわけですが、全農というビジネスの発展にとっても役に立つプランのようにはお見受けするのですが、生産者へのメリットというものが具体的にいま一つ見えてこないように感じました。具体的には、まずは販売

事業についてですが、販売事業について生産者としては全農が在庫や需給の価格変動等のリスクを持ってもらえる、つまり農産物の買い取り販売をしていただけることが一番のメリットになるはずですが、この買い取り販売の実施状況が現状どの程度なのか。これについては数値目標を決めて買い取り販売を段階的に拡大することに、平成26年6月の与党取りまとめでなっていたと思うのですが、その進捗状況はどうなっているのかということをお伺いしたいと思います。

それから2点目ですが、今度は資材等の購入についてです。共同購入のあり方についての質問ですが、共同購入は、先日、メーカーからのヒアリングでは、農協側は買い取りをするのだと伺いました。生産物は生産者から買い取らないけれども、資材はメーカーから買い取っていると。この、買い取った場合の手数料というのは、農協はメーカーからもらうのでしょうか、それとも生産者から取るのでしょうか。その、どちらなのかということ、資材についての質問とさせていただきたいと思います。

というのは、もしも生産者から取っているのだとしますと、これは利益相反になるのではないかと。一方で、系統系の生産資材メーカーも傘下にお持ちでいらっしゃる、そういうものを分離しないでこういった構造の取引形態にあるというのは、利益相反になるのではないかとこの疑問がございますので、その点についてもお教えいただければと思います。

○金丸座長 では、神出様、お願いします。

○神出代表理事専務 販売のものの買い取りの関係ですが、私が御説明しました資料1-3、分厚い資料の13ページをごらんください。先ほど青果で御説明しましたが、この青果物の世界で言えば、今の御質問の買い取りというのは、いわば値決めというか、この値段で買ってくれよという意味の用語なのです。それで、この一番左側に生産者、JAとございます。ここのJAのところで生産部会があります。例えば大根なら大根というように、いろいろな生産部会があるので、その部会として、今回、例えば来月の上旬に出るキャベツについてはキロ150円ぐらいで頼むよという、指し値みたいな、値決めが来ます。それについて、わかりましたということで買い取りとなるわけで、この青果センターはそういう対応を実は今でもしております。一方、部会の意向でセンターに出さずに市場に出す。市場に出したほうが有利ではないかと思うような場合があります。生産者から見ていろいろな販売先のルートを持っていて、それに応じて我々がいかようにも対応するという形になっているのです。

青果の場合は売ってから即、代金が入る。生産者には3～5日ぐらいで入りますので、いわば、その局面でどのぐらいの値段で、全農はこれで買い取りますと言ったことについて納得感があるかどうか。どんどん相場が動きますのでね。我々としては、生産費を保証しながら、産地からこれで買ってほしいというのは、産地としてはこれを、この値段で値決めをすればもうかるという前提で我々に来ていると思いますので、そこについては現実に値決めは受けております。

問題は、資料のもう一つ前の、8ページのほうをごらんください。今日は時間がなかったため米の話はしなかったのですが、米につきましては、これは物すごく勝負が長いです。ずっと長期保管がききますから、即売らなくても一定のものを倉庫で持っていて、一番高いところに売ろうというようなことができる仕組みですよ、青果物に比べて。

それで8ページの一番下のところに④で書いていますけれども、我々とすれば、米についてもニーズに応じて買い取り販売をしていこうということで、当面、今年については平成28年産は今、30万トンの目標を立てていますけれども、これを徐々に拡大していく。拡大していく前提には、やはりお客さんとの結びつきをきちんとつけて、間違いなく我々が買い取って、物すごく大きなリスクとならないように。お米の場合は何百億というリスクになりますので、一定のリスクヘッジをしながらも早期に買い取って生産者にお金を精算するという方針は立てておりますので、この30万トンの数字を徐々に拡大していくという方針を持っております。

以上です。

○山崎常務理事 生産資材のほうは2つ御質問があったと思います。1つは手数料の件です。JAは、商品を買って、農家に配送する。その経費。配送の運賃とか、一旦保管するのであればその保管料とか、それと営農指導なども行いますので、それらの経費。そういう機能に見合ったものを、メーカーから買ったものに上乗せして農家組合にお渡しするという仕組みが手数料であります。これは各農協の総代会でも明確にしていると思います。うちの農協はどれくらいそれを乗せているかということと、その内訳はこういうことだということです。

それと、メーカーの話が出ました。先ほどちょっと説明したように、例えば肥料でいけば、二百社あるうちの1社に2割程度の出資をしております。先ほど申し上げましたとおり、一つはコスト把握と業界への牽制。その中の1社であり、そこに対して特別な対応はいたしておりません。

それから、肥料でいけばBB肥料というものを前回の資料で出してあったと思うのですが、これはまぜるだけのものです。昔は農家が単肥を買ってきて、庭先で配合していた。今は化成肥料が主流ですが。その概念で、農家にかわって配合するだけというのがBB肥料で、これはメーカーとは言えないと思います。農薬も、3社と申し上げましたが、実質3割程度出資しているのは2社です。これも90社程度あるうちの2社で、2社を合わせても全体の1割程度の扱いでしかありません。そこでは全く差別、区別はしておりませんので、相反するような取引にはなっていないと思っています。

○林委員 ありがとうございます。

最初に販売事業についての御質問をさせていただいたのですが、私の質問は、買い取り販売の実施状況は、これは数字で教えていただきたいのですが、現状、何%なのか。買い取りという意味は、在庫や需給における価格変動のリスクを農協側が負っているかどうかです。そのリスクを負っている買い取り販売が、現状、何%あるのか。それから、そ

の実施状況が例えば今が10%だとしたら、それをいつまでに何%まで上げていくという、買い取り販売を段階的に拡大するという与党取りまとめについて、現状どのようになっているかという進捗状況を質問させていただいたのです。もう一度、数字でお答えいただけないでしょうか。

○神出代表理事専務 未来の数字はちょっと別にして、先ほど申しましたように、米については現在、30万トンの目標を立てています。扱い量からいくと約1割が買い取りです。この30万トンを50万トン、70万トンとしていく。この算段は、今後しっかり産地とも協議をして、いずれにしても買い取り販売を伸ばすという方針については変わりありませんので、そこについては今後しっかり議論していきたい。

○比嘉専務理事 今の御質問は、現状を聞かれているのです。

○山口総括審議官 現状、平成27年の数字はどうかということです。

○神出代表理事専務 済みません、今言ったのは平成28年の目標ですが、平成27年も28万トンですからほぼ30万トンです。

それから野菜につきましては、これは都度都度の商売で、値決めで受けていますから、野菜全体ではどうでしょうか、ほぼ100%でいいでしょうか。値決めというのは、野菜の言葉では買い取る意味です。青果センターの13ページのこの図で言えば、ほぼ全量が、先生がおっしゃる意味の買い取りということになります。

生産者側のことを書いていませんけれども、販売力がつけば結果的に生産者の手取りなり生産者の安定収入につながります。売れない力は生産者のためにならないということで、ここでお見せしているは全農の機能をどこでやるかという図柄なので、先生がおっしゃっているようなところについては、このプロダクトのところからマーケットのところまでの全体を、これからは実践としてやっていくことになります。

○林委員 そういった資料をお出しいただけることを期待していたのですが、販売事業の買い取り販売の拡大に向けた数値目標や進捗状況についてはまた書面で数値を明確にして、いずれお出しいただきたいと思っています。

それから、生産資材のほうで確認させてください。先ほどのお話では、手数料はメーカーからもらうのではなくて生産者のほうから手数料を取っているということによろしいのですね。

○山崎常務理事 例えば東北の積雪地帯のところは来年の春に使う肥料を雪で運べないため、もう、この時期に農協は買い取ります。そこで春まで倉庫で保管して、そして雪が解けたときに農家に配送するようにしています。そういう経費とか、あとは先ほど申し上げました、営農指導の経費というような、かかった経費をその品代にプラスして農家に請求をかけるという仕組みであります。

○神出代表理事専務 総会で農家の承認を得て、いただいております。

○金丸座長 よろしいですか。

では、そのほかの委員の方、いかがでしょうか。

渡邊専門委員、お願いします。

○渡邊専門委員 全中にお伺いしたいのですが、今の林委員からの質問の延長線上になるような話です。テーマとして掲げていただいた、1円でも多く生産者手取りを確保して、1円でも安くよい資材を供給するというのは、これは要するに、農家の所得をふやし、農業を魅力的な産業に育てていくために必須のことであり、こういう方向に向けて改革をされていくことというのは大変心強く思っています。

では、それが実際に幾らになるのか。例えば今日御説明いただいた、資料1-3の3ページ、JAグループの当面の主な取り組みというところで計算式が出ていますけれども、結局、JAグループ全体の取り組みとして、では、価格はどう変わっていくのか。例えば今、林委員からの質問にあったような、買い取りで価格はこう変わる、あるいはコストは農薬であるとか今日の資材の話で、これだけ下がると。したがって、そういうものが、例えば3年間なり5年間なりの集中改革を通じて、これだけ組合員の皆さんにはメリットのある自己改革になっていくのですと。そこをもう少し、これだけすばらしい定性目標を掲げられたのだから、これを定量目標にブレークダウンしていくと、どのように値段が変わっていくのか。今すぐというのは無理だと思いますが、そこをイメージの図柄として、もう少し数字で見せていただきたい。そうすると、我々としても、JAグループの皆さんが改革に取り組まれていることが進んでいるのか進んでいないのか、もうちょっとモニタリングというか、進捗度合いが見やすくなっていくと思うのです。そこをぜひお願いしたいと考えました。

○金丸座長 どうぞ。

○比嘉専務理事 ありがとうございます。

日本中に六百幾つのJAがあって、それぞれのJAが置かれた環境が違って、それぞれのJAで、似たようなところはあるけれども、重点ですね、例えば我がミカン地帯にとっては何が大事だと。ミカン地帯であれば肥料よりも恐らく農薬になると思いますが、そのように重点が変わってくる。したがって、画一的な目標を持つのはやめようということを、冒頭、申し上げたところであります。

しかし、全農というのもJAグループの一員で、ミカン地帯のJAもJAグループの一員です。一つ一つのJAは数値目標を持つのだと、こういうことになっています。したがって、今日は時間の関係で省略いたしましたけれども、後で見ただければと思いますが、資料1-2などには、全農の数値目標は入っているわけです。日本中のJAが同じように、例えば農薬が一番大事だからという目標を置いたらおかしいと自覚しましたので、そのようなたてつけにした。しかし、それぞれの団体は自分の目標を持つ。だから全農は、米の買い取りは30万トン、精米販売。玄米販売ではなくて精米。卸を通さないで精米販売するのは100万トンというように、目標はそれぞれ入っているわけです。そういう構造になっております。

また、肥料の銘柄を集約するという。方針としてはそうでありませけれども、それ

ぞれのJAが、我が地域の土壌に合った肥料が欲しいとおっしゃることを、全農からするとストレートにといいますか、ずっと全部お受けになる方向でこれまで事業が進んでまいりましたので、その分、銘柄がふえていった。全体最適になっているかという、私どもグループ全体として反省があるから見直している。それも今からJAの方と議論しながら、御理解いただきながら、欲しいということではいられないのでできてきたわけでありまして、それも議論しながら進めなければいけないということで、渡邊専門委員からお話があったとおり、なかなか一つの数字でわかりやすくJAグループ全体で農薬が1割下がりますとか、肥料が1割下がりますとかという状況ではまだないということでもあります。

しかし、わかりにくいではないかと、そういう事情はおわかりいただいた上で、なおかつ一工夫はないのかという御意見だったと受けとめますので、そのところは問題意識を持って、そういう難しさを御理解いただいた上にはなりますけれども、何とか工夫ができないかというように、問題意識を持って受けとめさせていただきたいと思います。

○渡邊専門委員 これからまさに各JA、単位農協の皆さんが工夫されて、自分たちはどういうふうにしていくのだということを考えられると思うのです。ただ、それが、要するに、総論賛成、各論反対にならないように、この先をまとめていく力というのが、系統の実力であり、例えば半年、1年とたったところで、では、肥料はこれだけ集約できるねとか、そういう意見調整で実力を発揮していかれるということを期待しておりますので、ぜひ、よろしくをお願いします。

○比嘉専務理事 ありがとうございます。

先般、当会議としても踏み込んだお取りまとめを一旦頂戴して、構造に挑戦しているというつもりでおります。肥料銘柄が多いとか、そういう構造に挑戦している。ということは、制度の見直しといったような応援もいただきながら、構造への挑戦ですから、時間はかかるとは思っておりますが、一生懸命頑張りたいと思っております。

○金丸座長 では、藤田専門委員、お願いします。

○藤田専門委員 肥料の原料というのは、全農では輸入されていないのですか。それが一つと、韓国よりも単肥がすごく高い理由、その意味がよくわからないのです。これが素朴な疑問です。

それから、営農の方がおられる。その人が本当に経済的なことも踏まえた肥料設計等をしているのかどうか。ある意味、技術的なことをやる人はいたりするけれども、本当にその農家のためになるような肥料など、そういうものがやれてきたのかどうか。そこが構造的に非常に問題だったような気がするのです。要するに、単協が、こんな特殊な肥料をつくってくれと言い出しているというイメージがあります。それがどんどん肥料の種類をふやしていったし、そのために、例えばそのお米が高く売れたかという、そうでもない。そういうことがすごく多くて、全体として構造的にうまくいっていなかったという気がするのです。そういうことから、全体が、本当に収益ということに対して意見がなかったのかという感じがしていますが、いかがですか。

○金丸座長 お願いします。

○山崎常務理事 一つは、肥料原料は輸入しております。全農が輸入しているのは、日本で必要な肥料原料の約半分。あと半分は大手商社です。ですから、メーカーは、どちらから買うか、選ばれていると思います。

それと、単肥の韓国との差です。これは為替レートもあるのですが、やはり価格差があるというのは正しいと思います。先ほど言いましたように、一つは原料と製造経費と、あとは人件費なりいろいろありますけれども、藤田さんが言われているのは農水の調査のことですか。

○藤田専門委員 単肥というのは尿素とかそういうものですか。

○山崎常務理事 農水省調査は尿素、硫安、過石、塩化です。硫安だけは日韓とも国産です。硫安は、いわゆる副産物なのです。韓国も日本も、硫安というのは鉄もしくは合成繊維、カプロラクタムというものがあるのですが、それをつくると必然的にバイプロで出てくるものなのです。ですから、目的生産物ではないので、韓国で安いというのであれば、我々もメーカーにもっと要求しなければならないと思います。

原料を輸入して、それぞれ日本と韓国でつくることについては、先ほどもお示ししたとおり、一つは韓国は大きな工場で作りますので、原料の投入経費が違います。それと船のフレートが全然違います。日本では小さい船で3港揚げ、4港揚げしますけれども、向こうはパナマックスで1港揚げしていますのでその経費が違う。それと製造が集中していますので、製造経費が違います。固定費だけなら、量が倍になれば半分になります。その違いがある。それと、我々も反省しなければいけませんけれども、物流経費がやはり日本は多段階輸送だと思えます。そこを一つ一つ手を入れてやっていかなければいけない。それと、銘柄がふえたということは、やはり一つは産地化をするために、用銘柄をつくってきたという経過は確かにあります。そこは、検証すべきだと思います。藤田さんのおっしゃるとおりだろうと思います。

○神出代表理事専務 経営的な処方箋について。

○山崎常務理事 もっと安い資材を使うことと、品質と収量を上げることが本当に相反するのか。両立すると思いますので、そこを、行政の力も借りて、しっかりやりたいと思っています。

○藤田専門委員 韓国と同じにできるという可能性は持っていますよね。

○山崎常務理事 全農も韓国から輸入をしました。これからは本格的に、どの国からでも安いものを持ってこようと思っています。そして、日本着の輸入品価格と日本でつくったものとの比較しようと思っています。そこまで日本のメーカーは努力しなければいけないし、我々も買い方を変えなければいけないだろうと思います。

○藤田専門委員 あとは流通ですけれども、例えば冬の間、農協がストックするとか、それはケース・バイ・ケースであって、秋のうちに出荷してもいいわけだし、その辺のコストは幾らでも下がる可能性がある。それと農家の対応だと思います。その辺もやらないと、

値段は下がらないと思います。以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは大田議長、お願いします。

○大田議長 今日には御説明をありがとうございます。

全農に2つ御質問させていただきます。生産資材の議論を通して、市場に、非常に大きい構造的な問題があるということがわかり、生産者は結果的に高い買い物をしてきたのだということがわかってきたわけです。

では、生産者の立場に立つはずの全農は一体何をしてきたのだろうか。失礼な言い方ですけれども、これが素朴な疑問です。そうすると、市場の重要なプレーヤーである全農そのものがここで変わらなければいけないのではないかと。全農そのものの組織改革、ガバナンス改革というものが非常に重要だと思うのですけれども、これについて具体的にどういう取り組みをしておられるのかというのが一点です。

それから、独禁法の適用除外がなくなった場合に、これからの事業をなさる上で、何が問題になりますかというのが2つ目の御質問です。お願いします。

○金丸座長 お願いいたします。

○神出代表理事専務 業界構造と国の規制等があって、そこを突破できなかったことについては反省しています。我々がもう少し声高に、それぞれの権限と任務でその壁を突破してくださいとこれまで言ってこなかったことについては、反省しています。

今回は、それぞれの業界にしても、国にしても、規制を変えていく、構造を変えるということなので、我々も逃げも隠れもせずまっしぐらに取り組んでいきたいと思えます。これまで、本当を言えばそこをがんがん追求しておればよかったというのは反省しています。

そういうことになると、全農のあり方が問われるのではないかという話になるので、これは意識改革の話ですから、職員ときちんとミーティングをしたり、あるいは方向性、ベクトルを合わせたりするのは役員の仕事だし、皆様方は我々が大手町だけで仕事をしていると見られているかもしれませんが、実は、私もパソコンで見たら、先ほどTACの話が出ましたけれども、2,000人ぐらいのJAの担い手に出向いているTACが、毎日どんな話をしてどうなったかは、ソフトウェアのシステムで、その日の現場でのやりとりの状況が全部わかります。

時々、全農の人間も担い手のところに同行で行っています。餌の推進は270人の職員が9,600人ぐらいの畜産家、畜産農家のところに行っています。そういった情報、データも入ってきているので、そういったものを受けてどうするかというディスカッションとスピード感を持つような仕事のやり方に変えなければいけないというのが一つ。今回、生産資材のコスト低減、大きく販売、いわゆる加工流通が大きなテーマで、もう一つは輸出もございますけれども、その重点課題に向けて、経営資源を再配置したり、組織の機構を変えたり、そういうことについては積極的にやってまいりたいと思えます。

○金丸座長 独禁法についてはいかがですか。

○神出代表理事専務 今の協同組合連合会で、独禁法の適用除外が外れた場合ですね。

当初、少しその検討に入ったのですが、一定の県域で、例えば先ほどの肥料の共同購入とかお米の共同計算、ああいう仕組みについては、適用除外になったときには独禁法にやや触れる可能性があるという気がしています。特に集荷率だとか利用率が、かなりボリュームが大きい有力な事業者になりますので、共同生産とか共同計算、共同購入の行為はやや懸念があるというところで、一応検討は終わっています。

それは公正取引委員会に、私どもにもOBの方もおられるので、介して相談しているのですが、それはケース・バイ・ケースですということしか返ってこないもので、本当にグレーなのか、白なのか黒なのかはまだわかっていない段階で終わっているということです。

○金丸座長 本間専門委員、お願いします。

○本間専門委員 御説明ありがとうございました。

北海道の話なので、全国的な話の場に合っているかどうか躊躇するところですが、比嘉専務理事に触れていただいたので、クミカンのことについて申し上げたいと思います。

組合員勘定は、委員の方も詳しくない方が多いかと思いますが、通常の預貯金の管理だけではなくて、経営資金の供与だとか、経営資源だけではなくて生活資金も供与する。それを全て1冊の通帳で管理し、決済は農産物の販売代金で行うという北海道特有のシステムで、歴史的経緯ももちろんあるのですが、これがいわば自動的に行われるために、農家は自分がどういう経営構造をしているのか、あるいは家計とどう分離しているのかがなかなか見えにくいということがあって、経営意識だとか投資効率だとかいった経営問題に対して、非常に意識が希薄になる傾向があるという批判があるわけです。

もう一つは、経営者にしてみれば、1冊の通帳で全部さらけ出す形になっていて、財布の中身を全部JAに押さえられていることから、農協としては営農計画あるいは営農指導のもとに運用するわけだけでも、農家はある種農協の言いなりになってしまい、自立化の道を阻害しているといった批判もあると認識しております。

そこで比嘉専務理事に3つほど質問をしたいのですが、1つは、経営と家計の分離について徹底して行うためには、そろそろクミカンのシステムの見直しといいますか、そういうことを考える時期ではないかと思いますが、それについてどうお感じになっているかということ。

もう一つは、経営資金なり生活資金の信用供与をどのように捉えたらいいのか。これは先ほどの話でもありましたけれども、営農計画と結びつけて、営農指導の事業として考えているということになると、論理的には問題かなと。なぜかという、本来、これは信用事業として位置づけてきちんと処理すべきであって、営農指導の一環として信用供与が自由には言いませぬけれども、一定の制限があることは承知していますが、そういう形で弾力的に行われているということ突き詰めて言えば、真の意味での預金者保護になって

いるのかどうかという問題が出てくるのではないかと。クミカンでの信用供与をどのようにお考えかということが2点目です。

3番目には、今、北海道だけで行われている。これは1961年に成立、導入されたと認識していますけれども、それがいまだに続いていて、なおかつ、都府県はやっていないわけです。つまり、北海道にだけいまだに必要とする根拠があるのかどうか。あるとすればどういう根拠が挙げられるのか。

その3点について、お伺いできればと思います。よろしくお願いします。よろしくお願いします。

○金丸座長 比嘉専務理事、お願いいたします。

○比嘉専務理事 ありがとうございます。

まず、経営と家計の分離について、一般論で、本間先生にお恥ずかしいですが、農業経営がある程度の規模になれば、途中までは未分化な農家、農業経営なわけですが、一定の規模になれば、経営と家計の分離は明確にするのが経営としての王道だとは思ってございます。

2番とも関連いたしますが、クミカンの仕組みを使いながら、経営と家計の分離をしようと思えばできると思っております。大事なことは、組合の方、農業者の方に選択肢があることであると思っております。クミカンが大変便利で評価したいという農業者の方は、私どもはいらっしゃると思っております。

一方で、本間先生が御指摘のとおり、十分評価できないとお感じの農業者がいらっしゃるといふことであれば、JAグループで言えば信用事業ですけれども、ほかの信用供与の仕組み、融資があつてしかるべきであつて、クミカンは大変便利だと、大変使い勝手がよいと、家計の分離という問題意識を持ちつつも、十分うまく使えるという方は、クミカンをお使いになればよいと思いますが、どうも私は評価万全ならずとお思ひの方は、別の信用融資を受ける選択肢があるということが必要ではないかと思っております。必要であれば、農林中金のほうから、お時間や先生の問題意識次第だと思ひますが、考え方を御説明してもよいかと思っております。

3つ目の、北海道だけにあり都府県ではないのがなぜか。そういう切り口で頭を整理したことがなくて、何ともこういう責任ある場で申し上げるのは、不勉強で先生に授業を受けているようでお恥ずかしいのですが、何とも申し上げられず、まことに御無礼いたします。

○金丸座長 補足してください。

○大竹専務理事 今、信用事業の話が出ましたので、よろしいでしょうか。

クミカン制度は先生が御存じのとおり、先ほどの説明もあったのですが、営農計画を前提として、営農貸し越しという仕組みを使って、1年で決済をしていく。こういう仕組みなのですが、この点について問題意識が出てきたのは、肉牛の肥育事業で、これなどは1年で終わらないのです。14カ月から20カ月。単年度で決算したら経営が成り

立たない。こういうところから問題提起がされて、おっしゃるとおりでありますので、北海道では、北海道信連は新たにそういう担い手の資金ニーズにきちんと応えるべく、名前をどうするかはわかりませんが、肉用牛資金といった運転資金をきちんと対応しようということで、今、検討をしております。

したがって、クミカンがいいという方もいらっしゃるかもしれませんが、特にそういう長い期間、運転資金の対応が必要なところについては、きちんとこれやっけていくように考えておりますし、肉牛肥育という観点で言うと北海道だけではありませんので、農林中金としても長期の運転資金で対応できるような新しい資金を検討していきたいと。しかも、これは農中自身もやりますし、他の各区域の信連なりJAでも対応できる資金を今、検討しておりますし、従来の担保なり保証に余り頼らない柔軟な対応ができるような資金としたい。まさに事業性をきちんと評価して御融資をする。こういう資金を検討していきたいと考えておりますので、先生の御懸念のところ全てにはお答えできませんけれども、そういうところはこれで解消できるのではないかと私どもは思っております。

○金丸座長 逆に言うと、事業性が評価できない前提の仕組みのように聞こえますね。

○大竹専務理事 言い方が悪いかもしれませんが、一緒くたになっていたという意味では、そういう観点、懸念があるということなのかと思えます。

○金丸座長 三森さん。

○三森専門委員 いろいろありがとうございます。

実は私も、いろいろ見させていただいて、農協改革のところで、共済ですとかお金の問題は見える化をして、このような方向で行くという方針が打ち出されている一方、全農とか全中は、本当に農業者が直接それぞれの県でそれぞれの品目別で思っていることと違っている中で、1点、お話の中でお伺いしたいのは、JAは組合員との徹底的な話し合いを通じて自己改革の取り組み施策をとるところが、資料1-1の2ページにあるのです。

私はここがいつも見えなくて、本当に組合員の方々ときちんとお話をされているのかということと、理事会だけではなくて、これから担っていく若手の30、40、50ですね。もうあす幾ばくもない60、70の方々ではなくて、もう少し生産意欲のあるの方々ときちんとこのようなお話を、問題意識を持って取り組んでいるのかということ。

私がいつも思うのは、肥料、農薬、農機、飼料で、引き下げを今、農協改革でやられている中で、実際にこれは本当にできるかどうかというところで、やってみたら逆に高くなった。例えばJAが統合したら、私たちは何かとても使いづらくなっているというのが現状にあたりするので、そこもあわせてきちんと引き下げという方向で行くのであれば、そこは本当に明確化していただきたい。

私の中で一番思うのは、JA、農協の経費にもう少しスポットを当てていただいて、例えば販売手数料とか、先ほどの資材とかと言っている中で、どういう経費がどこを圧迫しているのか。これは価格の引き下げの中で一番大きな問題の中で、私は経費削減だと思っております。ここをもう少し見える化をしていただくことが、私たち農業者の所得に痛切に、

明確になっていくのではないかというところでありますので、ぜひここをもう少しそれぞれの単協の中で見える化をしていただきたいと思います。と思っています。

幾つも言って済みません。さらにあわせて言わせていただくと、農協改革の中で一番の柱の問題点は、やはり農業者にとってよいということで、農協の組織がもちろん改善されるのはあれなのですが、農業者の所得が拡大するためにはという視点でお話をさせていただくと、私たちももっとわかりやすいのかなと思っています。

以上です。

○金丸座長 強い御要望だということで承りたいと思います。

それでは、野坂さん、どうぞ。

○野坂委員 資料1-4の1ページの肥料の流通ですけれども、今回、銘柄集約は複合肥料のうち一般化成のみ銘柄集約するというので、全体の国内の肥料の総量1,400万トンからすれば、ほんの2~3%にすぎないのですが、逆に言えば、緩効性化成やBB肥料、有機複合等の銘柄集約ができない理由があるのかどうか教えていただきたいと思います。

先ほど銘柄集約をした結果、価格と品質は相反しないということを生産者の方に、これから説明責任があると思うのですけれども、具体的に説明会を実施するなど、どのように説明責任を果たしていかれるのかという点について、お考えをお教えいただきたいと思います。

○金丸座長 齋藤専門委員にも御意見を伺ってからお答えいただけますか。

○齋藤専門委員 いろいろありがとうございます。

私からは質問というよりも、全体の感じからなのですけれども、農家の自立とは、農協から離れることだというのがいろいろな先生方から言われているわけですが、これは何を示しているかという、農協からお金を借りているので、安い資材を買えないということで、法人などは農協から全部買って同じところに出してというスタイルではなくて、みずから販売先を求めて生産スタイルも変えてということでは何とか経営を建てているので、自立したというところに当てはまるのです。

特に聞きたいわけではございませんが、やはり保証ですね。金融的な、これは制度なので、農協は農協の金融の中で、精いっぱいやっているのは十分存じていますけれども、農家は銀行からお金を簡単に借りることはできないのです。農協からしかお金を借りられずに、そうすると、どうしても農協からいろいろなお金の面でお世話になっているので、高いけれども買わざるを得ないというのが現実です。

同じ業者間でも、同じ地域で農協より安くしなければ買ってもらえないので、業者さんも経営努力でどんどん引き下げをしている、その安いものがなかなか買えないというのが、現場の現実だろうと思います。

ということは、農協の組織問題というよりも、金融は、保証協会、農業信用基金の問題とか、銀行が農地は担保にできないので融資枠が少ないとか、農協は、例えば1億円、2億円、運転資金で欲しいのですといっても、そういう金融商品はなくて、年間の農家の出

荷の量によって、先ほどクミカンとありましたが、我が庄内には営農口座という全く同じものが存在します。それも年間の販売高によって上限が決まっているということで、規模を拡大したい若い生産者が出てきたとしても、農協からしかお金を借りることができず、それも数百万しか実際に運転資金としては借りられないのが現状です。

これを何か、いろいろな規制をなくすことによって、農協でもそういう若い規模拡大を志す人たちを応援するというので、金融の問題は金融の問題で、銀行から借りても技術的にうちが一番安いのですから買ってくださいと言えるような環境はなるべく早く農協、JAグループからつくってもらわないと、若い人たちが、本当に我々の後ろについてこないというのが現実でございますので、本当に緊急事態で、ぜひこの数年間で実現していただきたいと思います。

今日はいろいろ話をお聞きしまして、ありがとうございました。

○金丸座長 御意見ということでよろしいでしょうか。

それでは、野坂委員の御質問に答えてもらえますか。

○山崎常務理事 一般化成だけしかやらないというのではなく、順番の問題を言っています。

まず、即できることからやる。例えば、ここで言う有機複合と書いていますが、ここは3,500も銘柄があります。今日は飛ばしましたけれども、3ページに特別栽培農産物があります。こういう制度で、例えば化学肥料を半分に減らす。そのために化学肥料を半分に減らした銘柄をつくることで対応してきた。すると、銘柄がどんどんふえる。

本来の意味は、環境保全なのです。堆肥をきちんとやって、化学肥料の量そのものを減らすというのが本来の意味なのです。

それが銘柄をふやすことによって対応してきたというのが現実だと思うので、そこも今回、規制改革推進会議からいろいろな国への提案が出ていますが、国の制度も見直しをしてもらい、まずは一般化成からやって、順番に取り組んでいきたい。これについても、例えば県の試験場など行政と協力して、農家の人が安心できるよう一緒に取り組んでいきたいと思っております。

○金丸座長 時間が過ぎておりますが、私から、農協改革の視点の原点にもう一回再確認と申しますか、私なりに思っていることを申し上げます。農業ワーキングは前会議でスタートして、そのころ、私たちが目の当たりにしたのは、ほとんど日本の農業分野の数値は右肩下がり。右肩上がりのものは、平均年齢及び耕作放棄地。若い方々の新規就農者の数は全然ふえない、あるいは大規模化も立ち行かない。だから、相当悩める分野だったというのが原点なのです。

皆さんとお会いしたときに、皆さんの組織がどう見えたかという、本来農業協同組合だから、農業がメインでないといけないのだけれども、トータルで見たら、何だこの組織は信用事業依存度が高いではないかと。例えば、県によっては一単協になっていて、預金は1兆5,000億円を超えて、一方で公認会計士監査もない。呼び出したある組合長は、経済

事業は諦めています、ずっと赤字のままですということをごここで言って帰られた方々もいて。

今度は、経済事業を本気でやってくださいと言っている中の経済事業をひもとくと、農作物を農業者の方々のために販売して得られる皆さんの手数料収入と、農家の方々に資材とか機械を売って上げられる手数料収入が、どちらかという農家の方々に売ることに依存している。それを経済事業と言っていることは、普通に企業経営で考えるとすごく変だと私は今でも思っています。

今回、我々が手がけていることの改革は、皆さんの購買組織が一体農業者のために真に存在しているのかが大きな論点です。

販売を考えたときに、マーケットインとおっしゃったので、マーケットの状況の変化は、どのように、どんなルートからどんな情報を得て、マーケットにこんなことが起きていますということを生産者に伝えるのか。それも間接だったら、結局のところ自分が物を売人の言うことのみを聞いているというのは、ある意味で聞こえはいいけれども、御用聞きっぽくなるではないですか。

農業者の人がおっしゃるので肥料をつくりましたというのもそうだし、だけれども、皆さんは単協とか農業者の上位組織といますか、それを束ねる、要するに、知恵を提供するとか、そういう組織であるべきだから、今、申し上げたようなところを上回った付加価値を提供し続ける組織に変わらなければいけないのですよねというのが、私は農協改革の本質だと思っております、そういう視点で農協改革のフォローアップを見させていただいています。

今日は出なかった2点を確認したいのですけれども、信用事業依存度から脱却をするためにも、事務の軽減化をやろうとかいう話になっていたもので、農林中金は先般の決め事の中だと、代理店の手数料の明示化があったのですが、それは今、どうなっているのか。

経営局長にお聞きしたいのは、准組合の利用規制のあり方について、状況の調査を行うという話になっていたのですけれども、そこは今、どのようになっているのか。

これをそれぞれ聞いて、今日の会議を終わらせていただきたいと思います。

農林中金さんから、お願いします。

○大竹専務理事 今、金丸座長から御指摘のあった点でありますけれども、代理店のあり方について、先ほど私が御説明の中で、代理店手数料の考え方を初め、基本スキームは提示してまいりましたと申し上げましたが、これは現に、各都道府県の信連なりJAに対して、それぞれコストが違いますので、考え方はこういうことで、こういう考え方で計算すると、代理店手数料はこのくらいになりますという基本的な考え方は既に示しております。

○金丸座長 それは何か、我々にも教えていただけるようなものですか。

○大竹専務理事 今、ここにはございませんけれども、基本的には今のスキームですと、単協が貯金で集めたものを余裕金として信連あるいは農林中金に預けております。それを我々は運用して、一定の水準を預金施設、奨励金として返しておりますが、その部分を、

代理店となると農協の仕事がこちらに来ますので、こちらに来る部分は当然、コストとしてはこちらに移転しますから、その分を差し引いて代理店手数料は払うこととなります。

そこだけ見ると下がるように見えますけれども、この分で、農協にとっては人員が浮きますし、例えばコンピューターシステムの面倒を見る費用といったものもなくなりますので、そういったこともトータルで考え、なおかつ、浮いた人員を営農経済事業にまさに投入をすれば、トータルとしてはどちらが得か。これは販売力があるかどうか、あるいは特徴ある生産物があるかどうかとも関係してきますけれども、そういったことを考えて選択をしてくださいと。

すごく単純化して言いますと、こういうスキームを提示しまして、それぞれ検討をいただく。具体的なものを見ながら、これから、相談が出てくるのではないか。このように思っております。

○金丸座長 大澤局長。

○大澤経営局長 准組合の調査につきましては、今年度の予算をとった事業として実施しておりますけれども、准組合員制度がどういう利用状況になっているかは、今まで把握を十分されていないということで、把握手法の開発が今年度の事業目標となっております、そのマニュアルの原案を作成し、それが実際にワークするかどうかを今、100農協に対して調査というか、これから、それがワークするかどうかという検証を行うということで、年度中にはマニュアルを完成させるのを目標にしております。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、時間が超過しております。申しわけございません。

本議題につきましては、以上とさせていただきます。

今日はお忙しい中、JAグループの皆様、当会議に御出席を賜りまして、丁寧な御説明をいただきまして、ありがとうございました。

(JAグループ退室)

○金丸座長 それでは、議題2「牛乳・乳製品の生産・流通に関する検討状況について」。農水省から状況等について、御説明をお願いいたします。

時間が超過しております、枝元局長の御説明をいつもよりはコンパクトにお願いしたいと思います。

○枝元生産局長 農林水産省の生産局長の枝元でございます。

時間が大分迫っておりますので、簡潔に御説明いたします。

資料2「生産者に有利な酪農・乳業構造の確立に向けて」で、酪農・乳業にかかわる各種の論点について、現状なり課題が浮かび上がっているという形で整理したつもりでございます。

最初に、生産と消費の状況をまとめてございますが、2ページを簡単に見ていただきますと、酪農の生産については、戸数、飼養頭数ともに減ってきております。ただ、見ていただきますとおり、都府県の減りが非常に大きい。1戸当たりの頭数は、北海道は順調に

伸びてきておりますけれども、都府県の伸びは若干限定的ということで、3ページでございますが、その結果として、生乳の生産が全国ベースでは減っておりますが、これは都府県の減りに起因するということでございます。

ただ、都府県といっても、3ページの右下でございますが、地域によって違いまして、一時都府県は減ってまいりましたけれども、足元、最近を見ますと、九州とか関東、中国、このあたりは逆に伸びてきているという状況がございます。やはり四国とか近畿、北陸のあたりは低下がとまらないということで、ある意味今後、いろいろ考えるについても、都府県という一くくりではなくて、都府県の中でもさまざまな違いがあることも認識しないといけないのだろうと思っております。

4ページは、コストの関係でございますが、酪農の場合、飼料価格に相当影響されるということがございまして、平成25年度までは所得は減少傾向でございましたが、足元では飼料価格が低下していること、乳価が上昇していること等から、所得は増加傾向でございます。ただ、4ページの真ん中にありますとおり、飼養規模が大きくなるにつれて、家族の1戸当たりの労働時間がふえてしまう。今後、新規就農の際の投資負担等も含めて、日本の酪農を引き続き伸ばしていくために、このあたりをどうにかしないとけないという大きな課題がございます。

5ページは、それ以外に多々課題がございますけれども、そういうものについてさまざまな取り組みをしているのを紹介しているページでございます。

続きまして、6ページ以降が消費でございますけれども、上のほうで見ていただきますとおり、飲用向けと乳製品向けに大きくお乳は分かれます。飲用向け、いわゆる牛乳については減少傾向で経過し、今後ともやはり減少していきだろろうと見込んでおります。他方、乳製品向け、脱脂粉乳とかバター、特に生クリームのような液状乳製品とかチーズは増加傾向にあり、今後とも増加していきだろろうと思っております。

そういう意味からすると、日本人の乳のとり方が、牛乳で直接飲む世界からさまざまな乳製品でとっていく形に変わっていくのだろろうと考えているところでございます。

7ページは、各国の酪農・乳業の状況をまとめてございますが、特に乳業構造で議論がございますので、そのときに御説明いたします。

8ページからが、いろいろ御指摘もいただいております指定団体も含めて、幾つかの論点をまとめております。8ページの右は今を整理したものでございますけれども、生乳の販売ルート、酪農家の方々の、生乳ベースで97%の方は農協とか酪農協を通じて指定団体に出し、そこから乳業メーカーに出す。現在では、この枠組みにのみ加工用の補給金が交付されているということでございます。

その他3%のうち1%は自家消費でございますが、2%は約10団体あります指定団体を通さずに、御自分でなさっている農協とか事業協同組合、最近では、販売業者というのでしょうか、指定団体のように生乳を集荷して、乳工場に持っていくという団体、業者が1社ございます。こういうところで指定団体以外の生乳流通がなされているという現状でござ

ざいます。

指定団体に対してのみ、今、補給金を出しているわけですが、その補給金だとか指定団体の歴史的なものを整理したのが9ページ、10ページでございませう。

加工原料乳の補給金の暫定措置法は昭和40年にできた法律でございませうけれども、9ページの上から2つ目の○にあるとおり、当時は乳製品の需要、特に飲用の消費が大幅に増加すると想定してございませう。北海道は主に加工向けが中心だったものですから、加工向けの乳価は当然、低いので、補給金で北海道を支えて、飲用の消費が大きく伸びて、北海道も飲用のほうに向かっていくという想定のもとにできた法律でございませう。

しかしながら、先ほど見ていただきましたとおり、飲用については減少傾向で推移し、他方、乳製品については増加傾向。また、今後とも増加するだろうというように消費動向が変わってきております。

また、加工のほうは、当然、国際的な競争の中にあつてございませうので、WTOにせよさまざまなEPAにせよTPPにせよ、そういう国際化の進展と消費動向の変化に応じて需要の伸びが期待できる乳製品の生産拡大というところに、補給金の目的、重点が移ってきているということで、例えばチーズもこの対象にするとか、来年から生クリームを対象にするとか、そういう制度改正をしてきているところでございませう。

10ページは指定団体の歴史でございませうが、昭和41年以前は非常に小さな生産者団体が乱立して、3カ月に1回乳業者と交渉をするのですけれども、結果的に言うと乳業者にとにかく押し切られていたということで、非常に乳価紛争が多発してございました。

そういう中でこの法律をつくり、加入の妨害禁止なり独禁法の特例を有する農協とか農協の機能を活用して、指定団体という仕組みをつくったわけですが、当時は各都道府県に1つ。非常に生乳流通が広域化してきて、現在は10団体になっているということでございませう。

11ページ、12ページが、指定団体に関して、今、どういうことが起こっているかということですが、11ページは規制改革会議でもいろいろヒアリングをいただいたり、自民党でもヒアリングをいただいたり、さまざまな声を右のほうに生で載せてございませうが、左のほうで、指定団体に対して、今、大きく2つの意見がございませう。

1つは、現状で指定団体に生乳を出荷しなければ補給金を受け取れないので、出荷先の違いで補給金の交付・不交付が決まるのは不合理であると。自分で乳製品をつくったり、販売していききたいという際に、今は指定団体に出さないと補給金が出ませんので、そういう際のリスクが大きいという声が存在いたします。

他方で、指定団体は条件不利地域からもあまねく集乳をして、そういう地域も含めてコストを均等に負担している。補給金自体、値段の低い加工用に出すという世界の中で、飲用等乳製品向けを適切に調整するという役割も果たしていて、特に加工用に不利益なところに出すというところを重視して、そちらのほうに出すべきではないか。そのような声が存在いたします。

12ページはもう一つ、農協改革の論点でございます。今、申し上げたとおり、指定団体は農協、農協連に限定してございますので、昨年来いろいろ御議論いただき、まとめられた農協法の改正とか、取りまとめ等も一つの視点として考える必要があるだろうと思っております。例えば10条の2の組合に対し利用を強制してはならないとか、12ページの右下の真ん中の、単位農協も農業者団体の一つとして、他の農業者やその団体等と同等に扱う。このように、農協の世界から見た論点も一つ存在するのだろうと思っております。

13ページ、14ページが規制改革会議からも御指摘いただいた、諸機能の評価・検証ですが、14ページのほうがわかりやすいと思うので、14ページで御説明いたします。

これまでも指定団体が有する機能ということで、4つ御説明してまいりました。輸送コストの削減、条件不利地域からの集乳、乳価交渉力の確保、飲用向けと乳製品向けの調整の4つの機能がある。この機能は非常に重要であるということで御説明をしてまいりましたし、現実に指定団体もこれらの機能を発揮して、乳価交渉、乳価も上がってくるということだとか、さまざまな機能を果たしてきたのは間違いのないと思います。

この機能をどのように見るかですけれども、まず、輸送コストの削減だとか条件不利地域の集乳、乳価交渉力の確保の3つの機能は、農協もしくは農協連の機能であると思います。

農協は販売事業の一環として、当然に輸送コストの削減だとか加入を拒んではいけないというのが農協の世界でございますので、条件不利地域も含めた集乳の確保とか、まさに独禁法の適用除外で共同販売が認められているという意味において、小さい農家をまとめて乳価交渉力を発揮するという意味において、その機能を使っているということでございます。

それに加えて、生乳のある意味の特殊性も含めて、真ん中の欄でございますけれども、農協の機能を強化するために幾つかの要件をつけておまして、一つは地域内生産の2分の1超を占めているということ。もう一つは、員外利用が通常100分の20でございますけれども、指定団体に限っては100分の100までいいと。員外の方でも同等に利用できる。あとは指定団体の指定要件として、対価の算定方法を生乳の数量及び規格以外の事項を基準としていない。要は、遠いところの価格は低くするだとか、そういうことではなくて、地域全体をちゃんと見る。こういう農協、農協連が持っている機能を強化することによって、生乳の世界の機能を発揮させようとしたということでございます。

他方、飲用向けと乳製品向けの調整は、指定団体を通じて委託販売される加工原料乳に対して補給金を交付するという形で機能が発揮されている。つまり、補給金の機能だと理解しております。ただ、現在は指定団体にしか出しておりませんので、要は、指定団体の機能ということで、ある意味我々もそうですし、みんなそのように頭ができていくということなのですけれども、このように機能が分かれるのではないかということでございます。

そういうことからすると、指定団体に生乳を出荷しなければ補給金を受け取れないので、それ以外の方はおのずと飲用主体にしか行かないということになっていて、現在、特に大

規模な生産者の方とかを含めて、さまざまな議論、先ほど申し上げた声があるということだろうと思っています。

15ページ以降は、指定団体そのものの問題でございます。簡単に申し上げます。15ページと16ページは同じことを申し上げておりますけれども、右上にあります、団体の中に2段階、単協を通じて県連を通じて指定団体に行くルートと、1県1組織と言っていますが、県を一つにまとめて2段階で行くという2つの形態がまだございます。

1県1組織になっているのが15都道府県で、下の表を見ていただきますと、当然ながら3段階になったほうが手数料は高くなるわけで、このあたりの組織をどのようにするかということで、例えば16ページの右下に兵庫の例がございましてけれども、これまで3段階であったものを新しい県の酪農協をつくることによって2段階にして、兵庫は非常にうまくいっていると聞いてございます。

17ページは、今まで申し上げたことを数的に整理したものでございます。各地域における各指定団体での受取乳価、それぞれの経費。例えば東北は関東に出しますし、九州は関西に出しますので、集送乳経費がほかよりも高くなっている。手数料などは、先ほど申し上げた3段階。これは指定団体全体で平均していますのでこういうことですが、3段階、2段階とさまざまな要素が絡んで、このように差が出ている。あとは加工中心の北海道、加工をやっている九州等には補給金が多目に出ていますということで、手取りがこうなると。

一番右は販売業者のM社のホームページで書かれている買受価格で、この価格の範囲内で、個々の酪農家ごとに価格を決めるという形で、指定団体以外の販売業者は対応しているということでございます。

18ページは乳価交渉でございましてけれども、取引価格の推移を見ていただきますと年によってばらばらでございますが、基本的には指定団体できて以降、乳価を頑張らせて上げてきたということではあります。酪農家の方から見ると、その上昇が限定的、改定の時期が遅い、交渉の過程が不透明、中小がなかなかそれに入れられないなど、そのような指摘がございまして。

18ページの右下で、入札なども今年初めてやりました。約3万トンと、初めてだったのでごく小さくて、これだけでなかなか評価できませんけれども、入札自体の価格のほうが高くなったという結果になっています。このあたりをどのように拡大していくかも課題だろうと思います。

19ページ、20ページは、現在、指定団体に対しては全量委託が基本でございますけれども、19ページの右下にあるとおり、その中でも自家製造だとかプレミアムだとか、乳業者の直接販売について一定の要件を課して認めてございまして、大きい農家の方で自家製造したいとか、自分は非常にいいお乳をつくっているのだからこのようにしたいとかいう方から見ると、今の要件は限定的ではないかという声がございまして。このあたりをどのように考えるかという論点もございまして。

20ページ以降が乳業の世界でございまして、地図で申し上げますと飲用主体の工場が本州というか都府県のほうに集中しておりますし、乳製品は北海道、関東、九州という状況になっております。特に飲用乳のほうについては、中小159社177工場、農プラが45社52工場という数になってございまして、21ページ、22ページを見ていただきますと、各国の乳業との比較が21ページですが、日本と似ているのは韓国とかイギリスです。飲用と乳製品の仕向け割合が大体日本とイギリスは半々ぐらい。韓国は飲用主体。デンマークとニュージーランドは完全に乳製品主体になっております。

そういう意味では、1工場当たりの平均生乳処理量を見ていただきますと、飲用については日本が19.3で、1万9,300トン。ただ、韓国だとかイギリスと比較するとやはり低い。乳製品もデンマークとかニュージーランドと比較をすると低い。

22ページにございまして、中小については、非常に赤字の率も高いし、稼働率も低い状況になっています。その結果として22ページの右下で、最終的にスーパー等に売っていくわけですけれども、中小が売る牛乳は、非常に価格が安くたたかれています状況になっております。このあたりをどう考えるかがございます。

最後の23ページ、24ページは、これから、加工とか輸出、こういうものをきちんとやっていくべきだと思っておりますけれども、輸出の状況を申し上げます。特に台湾とか中国から来られた旅行者の方は、日本の牛乳を飲んで本当においしいということで、リピーターも随分いらっしゃるようなのですけれども、牛乳そのものはやはりLLぐらいでしか、なかなか今は輸出に結びついておりませんが、日本のおいしいものを冷蔵だとか冷蔵・冷凍技術を確保した上で、LLよりもちゃんと味のいい日本の牛乳が輸出できないかという研究も今、それぞれ進めているところでございます。

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、皆様から、御質問、御意見を承りたいと思います。

林委員、お願いします。

○林委員 全量委託についてお伺いしたいと思います。

今のスライドでいくと、資料2の19ページ目に、全量委託の根拠となっていると思われる平成13年2月の生産局長通知第1条がございまして「乙の取り扱う生乳の全量を」と書かれている。これがいわば根拠らしい。根拠と言えはこの通知なのかなと思うのですが、ここで書かれているのも、しよせんこの乙ということですから、会員の農協または農協連が乙でありまして、生産者が乙というわけではない。そうすると、農協が生産者との間でこれを理由に全量委託しない生産者に補給金を与えないのはおかしいのではないかと思うのです。

質問は、全量委託を補給金交付の条件化することには合理性がないのではないかという意味での質問なのですが、この点を農水省としては、どのように現在、指導なさるおつもりなのでしょうか。

○金丸座長 よろしいですか。

○枝元生産局長 この生産局長通知が受託規程のひな形になっておりまして、現実には受託規程を各指定団体が定めるときにこういう書き方になっているということです。今、おっしゃったとおり、この乙は当然、農家から集めた農協ですが、農協と農家の間でも同様に締結するよう指導しております。

○林委員 私は、農水省としてそれを是としているのかをお伺いしたかったのです。

○松本牛乳乳製品課長 補足いたします。先ほど委員の御説明があったものから、これは受託の例でございます。それから、各農協とか酪農協と生産者の方が個々に受託規程を結びます。そのような中では、受託の原則という形で、全量の委託についての規程を定めて、相互にそのあたりの委託契約を結んでいただいているという形でございます。

○林委員 そうすると、この規程を理由として農協が生産者に対して全量委託を強制するというか、そういう契約を強制するということは、別に農水省としては認めているわけではないと考えてよろしいのでしょうか。

○大野畜産部長 畜産部長でございます。

基本的に、指定団体制度の中で全量委託を前提として、これは乳価交渉力の強化という観点から全量委託を是としてきたということで、その中で、この下に部分委託とございますように、自家製造をやられるとか、プレミアム取引をやられるとか、そういう方については一定の上限を設けた上で弾力的に対応しているということです。

○林委員 特色ある生乳の乳業者への直接販売について、乳業者の処理能力基準を設ける、上限を設けるということ自体が、特色ある生乳の乳業者を育てる上では阻害要因になっているのではないのでしょうか。

○大野畜産部長 この数量が日量3トンと、このように順次拡大してきているのですけれども、3トンというのは、本間先生が御存じのように1頭の乳牛が1日に出す乳量は大体30キロです。そうすると、3トンというと100頭になるので、大体これぐらいであればおおよそのニーズはカバーできるかなということで、こういう上限を設定させていただいています。

○林委員 地域ブランドの多様化という意味では、乳業者の処理能力基準ということ自体が不要なのではないのでしょうか。

○大野畜産部長 これは事実関係ですけれども、指定団体制度が全量委託を前提としてきましたので、その中で新たな取り組みとして、自分でつくられるとかプレミアムをやられるとか、そういう方々がおられるので、そこを弾力化してきた。

事実として全量委託が基本で、その中で時代のニーズに合わせて弾力化してきているという経緯です。

○金丸座長 農水省の言い分は、ゼロよりは弾力化してきたつもりというだけの話で、これからどうかということとは別ではないですか。

○本間専門委員 問題は、酪農家のキャパではなくて、処理するときに3トン以下の処理

能力しかないところにしか出せない。例えば1戸の農家が3トンで、10戸集まって30トンでやりたいという、これは無理なわけです。そこが最大のネックになっているわけです。

個々の農家と処理をする乳業の関係が量的に通常1対1ということはないでしょう。どの乳業だって1戸から受け入れて、おまへのところの専属の乳業処理施設ですということはある得ないわけで、これはもう実質的な完全は規制になっている。私は初期に、二十年前に1トンで始まり、その後に1.5トンになって、ようやく3トンになったという経緯は十分承知していますし、かかわってもきましたが、処理能力のほうで3トン以下ということが大きなネックになっている。もっと大きな話をここではしますので、ここではそんなにこだわらず大きな意味で部分委託を認めてほしいという主張が今もあるのですが、この制度の評価としては、やはりこれはおかしいです。

酪農家に認めて、しかし、実質的に出口がないようにしているわけです。出口がなくて勝手にやっていいという規制緩和になっているので、甚だ不満です。

○金丸座長 枝元局長。

○枝元生産局長 そこは19ページにも整理してあるとおおり、見直すべきとの声も存在ということについては、十分認識しています。

○金丸座長 ありがとうございます。

そのほかの委員の方、本間専門委員。

○本間専門委員 この中では、計画生産だとか需給調整という言葉が余り出てこなくて、実際問題としては中酪がやっているという実態があるわけですけれども、そのあたりは一般的な理解として、あるいは酪農家や制度をサポートする声として、また乳業側の声としても、指定団体が需給調整を担っているのだと言う人もいますが、このあたりについてはどのようにお考えですか。

○金丸座長 どちらでもお願いします。

○大野畜産部長 飲用と加工向けがある中で、加工向けについてバター、脱脂粉乳、チーズについては補給金を交付するというところでございますけれども、全体の生産量を見込んで、そのうち加工に回る需要がどれだけあるかで交付対象数量を決めて、これを指定団体に割り振って、その範囲内で加工品のバター、脱脂粉乳、チーズの生産を行っているということで、そういう意味では国が交付対象数量を指定団体に示して加工向けの上限を示しているということでございます。

○本間専門委員 生産調整が過去に実施されたということについて、それに農水省としてはどういうコミットをしているのかということなのです。

○大野畜産部長 生産調整は、平成18年度のころのことを本間先生は言うておられるのだと思いますけれども、あのときは、団体として生産者ごとに生乳の枠を割り当てたということで、直接国がここに関与するとか、そういうものではございませんでした。

○本間専門委員 その縛りがきいているというのは、結局補給金を受け取ることができるかどうか、つまり、指定団体に入っているから言うことを聞くということになる。指定団

体側のいわば自主規制の形になっているとは思いますが、もし本当に生産調整が政策として必要だったら、指定団体を通すのではなくて、いい悪いは別にして、米に減反を課して割り当てをしていたように、それは政府の役割としてする話であって、補助金のあるなしで誘導するというのは非常に間接的で効率的ではない政策だと思うのですが、そのあたりはいかがでしょうか。

○金丸座長 どうぞ。

○枝元生産局長 別に補給金があるから平成18年の生産調整があったということではなくて、補給金を出す対象としての指定団体があって、平成18年のときに余って、それは指定団体というのか、団体としてその団体の会員に対して主体的に調整したということで、補給金で生産調整をしているわけではございません。

○本間専門委員 もちろんそうなのですけれども、補給金という名目で指定団体が縛りをかけているというか、そういう制度になっている。飲用であれ加工用であれ、指定団体が政策の主体になっている。これは本質的な話になりますが、補給金が生産調整と無関係であるというならば、補給金は誰にあげてもいい。指定団体を構成している人たちが余っていると思ったら自主的に生産調整、自主規制でやればいいことだという話になると思います。

あくまでも補給金は生産調整に関係していないとおっしゃるならね。

○金丸座長 どうぞ。

○枝元生産局長 それは別に、指定団体に入っている方、入っていない方を含めて、需要に応じて生産するという一つのやり方としての生産調整で、その是非は別として、それは団体に入っていようが入ってまいが選択としてはあり得るということだと思います。

○本間専門委員 入っていなかったら自由に生産する、例えばこれからの話として、MMJといったアウトサイダーは生産調整に関与しないかもしれない。指定団体に入っていないから従う必要は全くないわけですね。ですから、それは指定団体という全量管理している中での団体の方針だとはいえ、そういうくくりの中で半強制的に行われているわけで、その元凶といいますか、効果的にきいているのが、指定団体にしか出さない補給金だと考えるのがストレートだと思います。

生産調整するとしたら、アウトもするというお話でしょう。そんなことはないわけです。今、枝元生産局長の話で言えば、生産調整が必要だったら、アウトもインもみんなやるよねというように聞こえたのですけれどもね。

○枝元生産局長 そんなことを言っているのではなくて、生産調整をするかどうかはある意味お米の世界と違って、酪農の世界に関しては生産者みずからが考えてやっているわけです。

○本間専門委員 その生産者というのは、アウトですかインですか。

○枝元生産局長 インの方でもアウトの方でも、生産調整は需要に応じてというか、その時々需給に応じてどういう対応をとられるかは、今でも自由にやられているということ

です。生産調整という言葉がどういう意味かはわかりませんが、もし仮に平成18年みたいに余ったときの対応として、インアウトという言葉も余りよくないと思うのですが、指定団体に入っていらっしゃる方、入っていない方がそのように余ったときにどういう対応をとられるかはそれぞれで判断されているということです。

○本間専門委員 それぞれではないわけでしょう。直裁に言えば中酪が決めている話であって、アウトの人たちにそれを強制する制度は全くないわけですよ。

○枝元生産局長 中酪は、今は指定団体の集まりですので、指定団体に入っていられない方に中酪なり指定団体同士で決めたことを強制というのでしょうか、させる権限も当然ありませんし、もともと指定団体以外の方なのでということです。指定団体以外の方がそのときの需給に応じた需給について。

○本間専門委員 ミクロとマクロの話をつまみ合せているわけですね。つまり、マクロで言えば、今、余っているよね。だから、みんなに合わせて私も減らさなくてはいけないよね、牛乳を捨てなければいけないよねというモチベーションをミクロでは普通は持たないですよ。

それをインもアウトも同じだという。この話だけで終わりたいのですが。

○藤田専門委員 いいですか。

おととい、MMJの方と一緒に話しましたが、需給が今、緊迫しているときではない余るときには、MMJの方も調整は要ると。需給調整が要るということは話していますし、要するに、これは国が決めていることでもない。生産者で決めているということではある程度一致しているということです。

もう一ついいですか。もう時間がないですか。

今回、ずっと酪農家が減っていますよね。特に府県で下がっている。ところが乳価は少しずつ上がっているのです。これは結構今の農業分野では異常な世界なのです。これだけ下がったのは、特に今、府県で下がっていると。これは構造的な問題が多い。要するに、餌が高くなった。すごく餌を買う国、日本は世界で一番穀物を買う国で、そういう構造的なものの中で府県の農家はその構造改革ができていない。特に、四国、近畿、北陸が下がっているのです。府県で余り下がらなくなったところは、九州と関東等です。ここはメガファームとかができてきています。

私が危惧するのは、仕組みが余り変わっていないのに環境的にどうなっているのかとか、そういうことは国民にとってはとても大事なことなので、ここは今、農水省がどのように考えておられるのか、問題はないのかどうか。層も含めて構造的な改革がとても必要だと私は思っていますので、そこら辺をどう考えているのか。

○金丸座長 どうぞ、お願いします。

○大野畜産部長 お手元の資料の5ページがまさにそうでございます。

これから、生産基盤をどうやって強化していくのかが非常に重要なことだと思っております。藤田先生がおっしゃるように、乳価は上がってきている。所得も上がってきているのに府県の酪農家の方が減っていく。高齢化とか労働時間が圧倒的に長い、こういうもの

が減少を招いている。離農、新規就農を妨げていると思っております。

本当にかいつまんでしか書かせていただけていないのですけれども、機械化、今、搾乳ロボットとかがございますので、ああいったもので省力化していただくとか、あるいは地域で、これも上に例を書かせていただけていますが、育成の専門の農家の方と、乳搾りに専念される方と地域で分業していただくとか、そういうことで今のどんどん離農が続いていく、これを食いとめていくことが必要だと考えていまして、これは藤田委員も御存じのとおり畜産クラスターみたいなもので、地域ぐるみで取り組もうという動きをお支えしていくというのが今の農林水産省のスタンスでございます。

○金丸座長 いいですか。

どうぞ。

○藤田専門委員 もう一ついいですか。

手数料の問題ですけれども、これは幾つか何ページかにあって、指定団体によって2つ3つあったほうが手数料は上がるのかということ、そうでもないことを私は言いたいのですが、例えば北陸酪連に関して言えば全てが二重構造になっているのですが、手数料は見ていただければ結構安いのです。そういうところがまだあるということは、はっきり言うところまで言えていないのです。まだまだ指定団体の中での改革次第では変わるということの意味しているのではないかと思いますけれども、いかがですか。

○大野畜産部長 それはおっしゃるとおりだと思います。

単純に3段階を2段階にしたら手数料が下がるのかというのは、特に集送乳の合理化とかクーラーステーションを統合するとか、そういったやり方で多段階でも手数料とか集送乳経費が安くなるのはあるのですけれども、いずれにしても、そこを通ると何らかのものがかかるので、より手数料を圧縮していく。そういう動きを追求していくのがいいのかなと思っています。

○金丸座長 普通に考えると自己改革のない、例えば多段階ではない一つの組織と、自己改革が3階層に分かれていても改革が行き届いた人と比較すると、必ずしも階層は関係ないと思うのですけれども、一般的に多層だと当然ですが、そこに本当に必要な手数料とリターンがあるかどうかはどんどんグレーにはなる可能性もあるのではないかと思います。

どうぞ。

○林委員 昭和40年の加工原料乳生産者補給金は、暫定措置法だったわけですね。当時と全く背景事情が異なってきている中で、生産者をサポートするためであれば、この暫定措置法の指定団体制度、指定団体を通じた供給についてだけ補給金を出すというのをやめて、むしろ直接、酪農家に所得補償的なものを補助するとか、そういうやり方にシフトするということは、農水省では検討の選択肢にすら挙がらないものなのではないでしょうか。

○金丸座長 どうぞ。

○枝元生産局長 この補給金自体も昔は不足払い的な仕組みで、多分、農業者の方にとってはそちらのほうがいいと思うのですが、そこをより需要に合うとか、そういう観点で見

直しをしてきて、今の出し方、計算の仕方になってございます。そこを何とか不足払い的に見直すというのは、今、我々では考えておりません。

○林委員 私が申し上げたのは、指定団体を唯一の補給金の交付窓口とするというこの制度のあり方を見直すということは、今、念頭にも置いていらっしゃるのでしょうか。生産者を直接もっとサポートする、より効果的な政策の手段をお考えにはなっていないのでしょうか。

○金丸座長 私の理解は後段だと思っているのです。

○枝元生産局長 2つあって、一つは補給金がどうあるか、どう出すかという世界はございますけれども、他方で指定団体というか、要は、いろいろな大きい酪農家も出てきてはいらっしゃるにしても、乳業とちゃんと交渉できる、乳価交渉をきちんとやっていくというすごく大事なことがあって、それを今の指定団体がある意味リーダー的に担っているということがございます。そこは必要なだろうと思っています。

補給金に関して言いますと、先ほど御説明したとおり、暫定措置法をつくったときから消費の状況とか国際環境も変わってきている等々の中で、どういうことがいいのかは、こちらでの御議論とか、自民党も昨日御議論がございましたけれども、それぞれ農家の方々のいろいろな御意見等をいただいておりますので、これから考えていくということでございます。

○金丸座長 どうぞ。

○本間専門委員 先ほどの補足的な話ですけれども、藤田専門委員が言われていることは承知しているつもりです。私の議論は、アウトサイダーが生産調整しているときにわっとみんな出して、要するに、フリーライドしてしまって、指定団体に入っている人たちの価格も下げってしまうということを懸念しているのではなくて、おっしゃったとおりだと思います。

今、どういう状態にあるか、マーケットを把握したらどういう行動に出たほうが望ましいかは、それぞれで判断していく話であって、MMJの判断はそのとおりだと思うし、そうだとするならば、なおさら補給金に対してはイコールでいいのではないかと。

よく指定団体の中の人たちは、補給金の自由化といいますか、誰にでも補給金を出すことに対する批判としてあるのは、生産調整が必要なきに参加もしないのに自分たちは好きなだけつくって、補給金ももらう。そういう非常に不公平な状態が出てくるのではないかと懸念している声も結構あるわけです。

それに対する反論として、補給金がそのようには機能していないというか、生産調整そのものには関係していないという話ですが、私はそのように受け取ったのですけれども、決してそうではないと思っています。しかし、そうだとされるならば、補給金を一般化しても指定団体以外の団体の判断と調和があれば、補給金にこだわらず一般的な補助金の中で需給調整も行われていくということなので、それを農水省としてもメッセージとして出す必要があると思うのです。

局長の話はまさにそういう話だったので、したがって、そこについては、補給金と直接は関係ないというメッセージをきちんと出してほしいと思います。

○金丸座長 どうぞ。

○枝元生産局長 先ほど平成18年のお話でおっしゃっていたのであれなのですけれども、補給金は加工をしたところにしか出ないので、当然、生乳が余ったときに特に飲用の価格が下落するのをみんな御心配される。そのときに、加工だとか、さらに言うと輸出とか、何とかバッファーを持っておくという意味においては、補給金は生産調整という言葉よりは、ここで言っている飲用と加工の調整という意味ではきいていると理解しております。

要は、平成18年のように廃棄をするとか、ああいう手法としての生産調整という意味だとすれば、そこに補給金はコミットしていないということを申し上げたかったのです。

○金丸座長 ありがとうございます。

ほかにどなたか、どうぞ。

○渡邊専門委員 全く別の話題で、時事ネタになるのですけれども、9月末にバターの追加輸入4,000トンを決められました。そもそもこういう話題になったのも、バター不足も一つのきっかけでして、4,000トンの輸入によって、去年のような、バターはあるはずなのに実際には店頭になかったりとか、1個しか買えませんみたいなことはなくなるのかどうかを見通しとしてお伺いしたい。

2年連続でそういうわけにはいかないと思いますので、かつ、去年も乳業メーカーさんにお伺いしても、あるはずなのに何でないのでしょうねみたいな、どなたもはっきり把握されていない状況でしたので、今年はどこまで改善しているのかをお伺いしたいと思います。

○枝元生産局長 ありがとうございます。

バターについては、一度きちんと見ていくとか、そういうものも御指摘いただいているので、そこは一回説明する機会を持たせていただければと思います。

今年の冬に関して言うと、問題なくちゃんとバターは店頭にも、業務用もございます。4,000トン追加したのは、数字で一回きちんと御説明いたしますけれども、北海道が台風で相当やられて、牛にストレスがかかって、乳房炎だとかも発生していたりして、来年度の在庫が若干、もう二度とバター不足を起こさないという決意のもとに相当厳しく見積もった上で、来年度の初期在庫、4月の在庫をいい水準に戻すように4,000トンを入れたということで、今年の冬は全く問題ございません。大丈夫でございます。

○金丸座長 それは12月末の在庫ではないですからね。要するに、ケーキ用にクリスマスの前に、マーケットに豊富にないといけないのです。

○枝元生産局長 要は、あのとき問題になったように、クリスマスの前に店頭及び業務用。これは今年間違いなく。

○金丸座長 その前はハロウィンがあります。

○枝元生産局長 あとはバレンタインとか、いろいろ行事ごとに振れますので。

○金丸座長 日常はラテとかもあります。

○枝元生産局長 そこも今、伸びているのです。ラテは生クリームなので、今度、補給金対象に生クリームを入れたりするので、そこはより政策的に強化できるのではないかと。今年は大丈夫です。

○金丸座長 今年は大丈夫だということを議事録にしっかり太い文字で書いておきましょう。

今日は前段の議題が長引いてしまいまして、十分な議論ができなかったのですが、いずれにいたしましても、今日、農水省と現状及び現状の問題認識と今後についてのいい意見交換ができたのではないかと思います。また、引き続きいろいろ御相談させていただきたいと思います。