

第9回農業ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成26年2月21日（金）16:00～19:08
2. 場所：中央合同庁舎第4号館2階第3特別会議室
3. 出席者：
（委員）金丸恭文（座長）、浦野光人（座長代理）、岡素之（議長）
滝久雄、林いづみ
（専門委員）北村歩、本間正義、松本武、渡邊美衡
（政府）稲田内閣府特命担当大臣（規制改革）
（事務局）滝本規制改革推進室長、大川規制改革推進室次長、中原参事官
（関係団体）三ヶ日町農業協同組合、ぎふ農業協同組合、梨北農業協同組合
4. 議題：
（開会）
農業者・消費者に貢献する農業協同組合の在り方について
（閉会）
5. 議事概要：

○大川次長 それでは、定刻でございますので、第9回規制改革会議農業ワーキング・グループを開催させていただきたいと思っております。

皆様方には御多用中、御出席いただきましてまことにありがとうございます。

本日、所用により長谷川委員、田中専門委員は御欠席でございます。

また、本日は岡議長に御出席いただいております。

なお、稲田大臣は公務の関係で途中から御参加されて、途中で御退席されるという御予定になっております。

それでは、まず開会に当たりまして、金丸座長から御挨拶いただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○金丸座長 本日はお忙しいところ、委員の皆様におかれましては御参加頂戴いたしまして、まことにありがとうございます。

本日の議題は農業者・消費者に貢献する農業協同組合の在り方でございます。本日は三ヶ日町農業協同組合、ぎふ農業協同組合、梨北農業協同組合の3つの農協の皆様からお話を頂戴することになってございます。

このたびの大雪では農業施設等に大きな被害にお遭いになったということで、心よりお見舞い申し上げます。また、このような状況にもかかわらず、農協の皆様には遠路お越しいただきまして、大変ありがたく感謝申し上げます。次第でございます。

特に被害の大きいと思われる山梨県の梨北農業協同組合を始めとする農協の方々には、御多忙の中でお越しいただいたわけでございますので、是非有意義な会議にしたいと願っております。

組合員のために最大の奉仕をするという農業協同組合の目的も踏まえつつ、今後の農協の在り方について幅広い観点から活発な御議論を頂戴したいと思っております。

○大川次長 済みません、報道の方々はこちらで御退室をお願いいたします。

(報道関係者退室)

○金丸座長 それでは、議事に入らせていただきます。本日は農業者・消費者に貢献する農業協同組合の在り方についてというので、3つの協同組合の皆様からヒアリングを行わせていただきます。

本日御出席賜りましたのは、静岡県の三ヶ日町農業協同組合、ぎふ農業協同組合、山梨県の梨北農業協同組合の方々でございます。

それでは、まず三ヶ日町農業協同組合から御説明を頂戴し、その後、意見交換をさせていただきたいと思っております。それでは、御説明をお願いいたします。

○三ヶ日町農業協同組合 三ヶ日町農業協同組合の組合長の森田でございます。よろしくをお願いいたします。

お手元に配布いたしましたのは、私どものほうで加工事業、そういったものの中で100%の低温殺菌のストレートジュース。これは今、約4万5,000ケースということで商材としては1億5,000万円以上の商材に仕上がってきております。また、みかんは御案内のとおり、私どもの今、年明けから主力となっております青島温州でございます。

もう一つは、今回の一昨年からやっておりますけれども、6次産業化の取組の中で私ども三ヶ日みかんの濃縮果汁を利用させまして、サントリーとコラボを組みまして一昨年は全国展開ということでやらせていただき、今年度は東海北陸7県ということで販売を開始させていただいております。それも大変な人気でございまして、改めて私どもみかんのない時期、そういったときにも三ヶ日みかんというイメージ、このことをまず持っていただきたい。このことが一番の戦略でございまして、それ以外には当然、みかんにもいいものばかりではございません。規格外品もございまして、そうしたものを最大限利用して、組合員の皆さん方に1円でも多くの手取りを与える。このことをもっと主張して、加工事業にも取り組んでいるところでございます。

それでは、私どものJA三ヶ日管内を御紹介させていただきたいと思っております。御案内のとおり、静岡県の一番西、愛知県との県境に位置しておるわけございまして、面積的には大変狭いところでございます。耕地面積としましては約1,977ha、そのうちみかんを中心とした柑橘園が1,673haということでして、水稻につきましては以前は500haぐらいありましたけれども、今これが転換されまして柑橘園地になっているとい

うことであります。その他はいろんな野菜とか、そういったものをつくっている雑種地でございます。それが 161ha ということでございます。

管内の三ヶ日町、今は浜松市に合併しましたけれども、旧三ヶ日町、この一円を私どもの JA 三ヶ日はずっと続けておるわけでございます、世帯数は約 4,899 戸、人口が大分減少してまいりましたけれども、1 万 5,214 名という状況でございます。

御案内のとおり年間総雨量も 1,845mm、平均気温は 16.5℃ということで、今はソーラー等が非常に叫ばれておりますけれども、日照時間も全国でも 2 番目ぐらいに長いところと認識をいたしております。そうした環境がみかんを作るに最適な環境であると認識をいたしております。そうした中で現在の組合員数は正組合員が 1,699 名、准組合員が 1,072 名ということで、総勢 2,771 人の組合員でもって私どもの農業協同組合は運営させていただいております。

この中に組合員、うちの農協は以前から 1 世帯 1 組合員、このことを基準として展開しております。そうした関係上、経営移譲しましたけれども、お父さんが農協の役員になっただとか、何かそうなったときに再び正組合員に入らせていただいて、役員をやっていただくということもありまして、戸数と正組合員数とは若干開きがございます。それが正組合員の差だと思っていただきたいと思います。

そうした中で、私どもの JA は昭和 36 年に合併といいますか、第 1 次の農協合併の中で、これは市町村も東浜名と西浜名村というものがございまして、その中で合併がされました。そうした中で昭和 36 年に合併いたしまして、それからずっと現在に至っております。途中、平成 7 年ごろに広域合併ということもございました。しかし、私どもはみかんという 1 つの主力のブランド品といいますか、生産物を持っております。そのことに対しまして、これが形骸化することのないように私ども農協としましては、これを中心としてずっと農協協同組合、総合農協として頑張っていこうということで、ずっと続けております。隣にはとびあ浜松という農協で広域合併、大きな農協になっております。

そうした中にありまして、私どもの主要事業の年次別の推移というものが 2 ページにあらうかと思っておりますけれども、昭和 36 年に合併いたしまして、以来 53 年経っておるわけでございます、平成 24 年度が御覧のとおりのような状況になっております。特に農業を主軸としてその運営に当たってまいりまして、農業者もしっかりとした栽培をし、そして、まずもうけていただく。このことを一番基軸としまして事業展開をしてまいりました。

そうした中で農協も順調に経営内容もまずまず上がってまいりまして、資本的には平成 24 年度で約 76 億 1,400 万ということで、自己資本比率も 31.9% ぐらいになろうかと思っております。そうした中で経済事業施設を多く持っておりますので、そういった意味では固定資産も非常に多くあります。68 億 4,400 万という状況になっております。

販売品の販売高でございますけれども、これは 90 億 8,600 万ということで、このうちの約 85% ぐらいがみかんの販売でございます。歴史的に見ますと、この農産物の販売につきましては私ども、果樹振興法ができてから昭和 30 年代、みかんを増殖してまいりました。しかしながら、全国的なそういう波の中で昭和 40 年代前半に入りまして、大変厳しい状況に置かれておりました。そのときに私どもの農協が打ち出したのは、農業者が農業者として生きていくためにいかに所得を確保できるかというような形の中で、一時期親父さんたちはみかんをつくっているけれども、若い私どもがちょうど団塊の世代、このくらいの人複合経営という形の中で畜産あるいは農産園芸品といったものにも取り組んでまいりまして、特に畜産のほうに非常に肉牛を中心として皆さんが参加されまして、そういった状況にありました。

53 年、54 年ごろには畜産の販売額が 50 億ぐらいで、みかんの販売額が 50 億ということで若干畜産が上回ったときもございました。しかし、その後、環境法とかいろんなことが出てまいりまして、畜産のほうは逆に少なくなってまいりまして、またみかんのほうに特化しながら進んでおるのが現状でございます。そうした中で販売物が 14 年度は 90 億 8,600 万という状況になっております。

購買品供給につきましては生産資材、生活物資といったものを合わせまして 41 億 6,500 万という扱いになっておりますし、共済事業につきましては、昨今は契約者のニーズも変わってきております。そうした中でかつては満期保有が重点の内容でございましたけれども、昨今は短期医療系の共済というものにシフトしておりますので、保有高としましては長期共済が 2,901 億という状況でございます。また、農業融資を中心としましての貸し出しにつきましては、74 億 2,800 万という状況になっております。そうした中で最終的な事業展開をした中で、経常利益が 3 億 5,300 万といった状況で決算を例年続けてきております。

特に最近では 22 年から 23 年、24 年とみかんの市場の売立額が約 87 億以上ということで 3 年連続で来ておりますし、また、本年度も現在、台風の被害等もございましたけれども、現状の中で 85 億を目指して今、頑張っておるところでございます。そういった事業展開をさせていただいておるところでございます。

そうした中で私どもの経営理念というものは、人、地域、自然ということでありまして、そうした中で人の暮らしと地域に密着した事業展開をしながら共同活動の拡充ということで、地域の皆さんの文化的な向上あるいは地域社会に貢献していくことが農協の使命と考えています。

もちろん農業者の経営所得の安定ということで、このことが最大の目標でございます。それに対するあらゆる指導あるいは販売メニューとしまして、組合の皆さん方に満足と安心を与えるような経営努力を現在しておるところでございます。施設的には地域が静岡県が一番西と申し上げましたけれども、農協の本館が東西南北それぞれ

4キロという中心部にございまして、全ての事業展開の中での組合員の皆さん方の利便性を高めるということで集中的にやっております。

ただ、1つだけ支所のほうに合併時点での東浜名の農協、その部分1カ所だけ支店を置いておるのが現状でございます。ほとんどの経済事業業務等は本所のほうに集中して全て展開させていただいております。36年の合併以来、昭和37年には有線放送施設といったものをまず展開しまして、組合員の皆さんとのコミュニケーションを第一としまして情報提供をやっております、現在もまだ有線放送事業を展開しております。様々な点で今、機器も進化しております。また、こういった情報社会でございますので、今後、今、検討中の中には地域全体を網羅した情報ネットワークを考えよう。特にまたこの有線放送で一番大きなことは、地域の警報無線といいますか、市町と連動しておりますので、家の中におっても強制的に放送が流れる。そういったようなことで地域貢献もさせていただいております。

そういった中で本館が中心にあるということでございまして、都筑支所も22年に若干建て替えをいたしました。2ページにあるようなものでございます。配送センターは肥料農薬といったものを配送センターということで整備をいたしました。これの根本は組合員の皆さん方が1円でも多く手取りを取っていただく。そのためにかなり最近の近代化した配送センターでございまして、今、基本的には肥料の70%は組合員の皆さんがここに取りに来ていただく。取りに来ていただければ必ずそれ自体に対しての運賃50円とか、そういうものはお戻しします。農薬は全量組合員の皆さんがこの配送センターのところへ取りに来ていただいて、その場で譲渡証明書もいただきながらしっかりと果たしていく。これは農薬の場合には安全な管理ということもやりますので、そういった配送センターも展開をさせていただいております。

それから、一番のメインでございまして柑橘の選果場。これにつきましては昭和44年に選果場というものをつくり上げてまして、その後、平成13年から今の皆さん方のお手元にも選果場のあれが行っていると思いますけれども、そういったハイテクな選果場をつくらせていただきました。これによりまして最大で24種類の等階級にそのみかんを選別できる。これはやはり消費者のニーズに合った、そういった形の中でしっかりと提供していこうという形の中で現在、対応させていただいております。

この原点は、組合員の皆さん方はとにかく出荷作業については何も手をかけなくてもいい。うちで1次選果はしてまいりますけれども、トラックで積んで持ってくれば自動荷卸しでおろしてしまう。だから背広を着たままで運転席に乗って、そこですればあとは帰りにはまたコンテナに積んでくれるから、そのまま運転してくればいいというような状況になっております。また、パッキングあるいはその配送につきましても、平成12年、13年当時で最大の機能を持ったものに展開しております。基本的には日量500トンの選果ができるというシステムになっております。

その他は昭和 38 年から、私どもやはり生活文化事業ということもしっかりと地域の皆さん方にやらなければいけない。そんな思いで A コープも展開をさせていただきました。その後ずっと今も A コープを独自の直接の事業として現在も続けております。その他昭和 43 年には農業青年部組織の皆さんから強い要望もございまして、自分たちのところに整備工場、オートパークをつくろうということで、その青年部の皆さん方がその当方で 3 万円ずつ出資をしてくれまして、そしてここに約 3,000 万ぐらいかけましてオートパークをつくってまいりました。現在も多くの地域の自動車整備、特に三ヶ日町というところは農業を主力としたところでございますので、貨物自動車といったものが多くございます。そうしたものに対する対応ということでしっかりとさせていただいておりますし、また、今、フォークリフトでのパレット輸送が全て組合員の皆さんの所属においても、そういったシステムになっておりますので、そういったことでフォークリフトも非常に出ておりますし、また、平成元年ごろから GATT・ウルグアイラウンドといったものがあつた後、私どもはいち早くみかんに対しまして基盤整備、このことをいち早く進めてまいりました。

そういった基盤整備をするときの 1 つの担い手のかけ声として、当時常用の SS といひますかスピードスプレーヤー、防除機が入れるような畑にしようということをして 1 つの合言葉にして基盤整備を図ってまいりました。そういうことによって園内道の整備もできましたし、非常に空間も多いわけですので、そこで柑橘の品質を逆に上げることができました。

そういったようなことでその後ずっと続けてまいりまして、生産基盤といったものの整備を第一に置きまして、品種更新も改植事業。これも経済寿命、昔は 40 年とかありましたけれども、今は 25 年あるいは 30 年でどんどん切りかえて更新していこうということが産地維持のための 1 つの収量といひますか、そうしたものの確保にもつながってきておりますし、また、改植をすることによって無謀な出荷量といひますか、生産調整にもつなげるような形になってきております。

そうしたようなことで柑橘産業を中心といたしまして、私どもの農協はあらゆる点で、指導はもちろんのこと、それに対しまして資金的なバックアップもきちんとさせていただく中で、より公的なそうした農水の補助事業も取り入れながら、組合員の皆さん方が 1 円でも多くとれるような状況をつくり出すために現在、頑張っておるところでございます。

そうしたことで、おかげをもちまして今、信用共済あるいは購買事業、販売事業、その 4 部門が農協の場合には大きく分けると 4 つの事業があると思ひます。どの事業も大体バランスよく事業利益を上げております。そういったことで、当然、組合員の皆さん方に、特に生産資材といったものの購入に関しましてもより安く供給する。さらに先ほども言ひましたように、引きとりをしていただければ肥料の場合には 20 キロ 1 袋 50 円の運賃を出しますけれども、農薬の場合には購入金額に対して 3 %、農協に

来てくれてありがとうねと。そういう引きとりをやったことは常に農業者の皆さん方が、組合員の皆さん方が農協に集まっていた。このことを最優先して、そういった事業改革を進めてまいりました。そういったような形の中で、現在はそういったような事業展開につきまして、農業の事業運営もできておるところでございます。

概略的に申し上げましたけれども、以上のような形の中で私ども総合農協として、また組合員の生産組合といった形の職能組合だということを一番重点に置きまして、事業展開をさせていただいております。そのことだけ説明をさせていただきます。よろしく願いいたします。

○金丸座長 ありがとうございます。

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

○渡邊専門委員 確認のためにお伺いしたいのですけれども、三ヶ日みかんというのは JA 三ヶ日さんから出荷したものとイコールということでしょうか。要するにそれ以外に三ヶ日みかんを名乗れるみかんというのはあるのですか。

○三ヶ日町農業協同組合 名称は三ヶ日地域から出すのが三ヶ日みかんでありまして、私どもとしましては商標登録という形の中で三ヶ日農協は今、現在 850 名の方がみかんの出荷組合を形成しております。その方のみかんを農協が責任を持って選果をして販売していく。委託販売契約でやっておるわけですけれども、そのみかんにつきましてはミカちゃんマークあるいは車輪のマークの三ヶ日みかんの商標がついた段ボールで販売できます。それ以外は地域団体といいますか、地域としては三ヶ日みかんという、まだ個選の皆さんもございますので、商系へ販売している方とか、そういった方も三ヶ日みかんという名前では出しております。

○渡邊専門委員 その三ヶ日みかんというのはブランドだと思うのです。やはりスーパーで三ヶ日みかんが置いてあると、三ヶ日みかんかと。そういう消費者からの信頼のブランドだと思うのですけれども、そのブランドの源泉がどこにあるのか知りたいというか、それが例えば他の農協でもできることであれば、そういうものが横展開できるともっと強い農産物がつくれるのではないかと思うのですけれども、そこで質問なのですが、今の出荷組合と JA 三ヶ日さんの関係というのが余りよく分からないので、もう少し詳しく教えていただけますか。850 の農家の人たちが出荷組合をつくっているということと、JA 三ヶ日さんとどういう関係なのか。今、販売委託契約を結ばれているということだったので、そこはどういう関係にあるのでしょうか。

○三ヶ日町農業協同組合 三ヶ日町農協の井口といいます。よろしく申し上げます。

まず 1 点、三ヶ日町みかんとはというクエスチョンマークであります。三ヶ日町内で作っている人は三ヶ日みかんということを謳えます。ですから農協に出さなくとも三ヶ日みかんという名前はできます。ただし、商標としては三ヶ日町農業協同組合が三ヶ日みかんという商標、地域団体商標をとりましたので、商標権は三ヶ日町農協

が持っていますが、組合員の方は先使用权ということで昔から使っているよということなので、三ヶ日みかんを謳えます。

今、申しあげました出荷組合のほうに出す方と、同じ三ヶ日町民であってもその分け方をするために、お手元にあります資料にもありますが、このミカちゃんというキャラクターであったりとか、そこのジュースにあります輪切りのマークについても昭和 44 年に申請をして 47 年、3 年間かかりましたが、商標をとっています。これも農協が商標をとっているわけですが、その商標は農協に出荷した方しか使えない。こういうふうなカテゴリになっているということでもあります。

もう一つは、他のところも使えるではないかという話ですが、今、言ったように地域団体商標を取りましたので、他の方、近隣の方でもあくまでも三ヶ日町の中でみかんを栽培している方が町外近隣地域に栽培されている方は、三ヶ日みかんという名前が謳えますが、それ以外の方は残念ながら謳えないということになっているということです。

これは何でそういうふうにしたかという、昔は三ヶ日みかんは同じ浜松市内でも 150 種類ぐらい三ヶ日みかんという段ボールがありました。それによって例えば西は蒲郡等から、東は神奈川県まで多くが三ヶ日みかんとして売られていた。それによって単価が上がった。市場もそういう指導をして三ヶ日みかんという箱をつくってくれば 500 円、1,000 円上がりますよという指導をしてきたと聞いている。それが昭和 60 年代に偽物がいっぱい出たのですが、その前、昭和 40 年代からその偽物がたくさんあったので、今、言ったように 44 年に商標を申請して取りました。

そういうことがありますので、要は他のところで偽物ブランドが出てしまうということがありましたので、他では作らせずに三ヶ日という中で三ヶ日を使うということに。

昭和 26 年に三ヶ日町農業協同組合は倒産をしています。1 回貯払い停止になっておりますので 1 回倒産をしているわけで、そのときに先ほど言った出荷組合 840 人と言いましたが、スタート時点 154 名でそんなことをやっているのはだめだと。いいときは自分で売り、悪いときには農協に出荷する。農協がつぶれるに決まっているではないかということで、初代組合長は少し前に亡くなられましたけれども、その初代組合長が全量出荷だと。もう出すと言ったら組合員はちゃんと農協に出しなさい、いいものも悪いものも全部出しなさいということで契約をつくって出荷組合というものをつくってくれた。ということで、その単独の規定、規約をつくり今、農協と専属利用契約を結んでこの機械を使って販売をしているという話です。

○渡邊専門委員 そうすると、まとめますと、農家さん側が全量出荷するための仕組みが出荷組合になっている。それを JA 三ヶ日さんで受けているという関係になっているということですか。

○三ヶ日町農業協同組合　そうです。販売は委託契約です。この中でも農協買い取りしたらいいではないかという話はあると思いますが、今も言いましたようにうちが昭和26年に倒産したのは買い取り、みかんもそうですし、い草もそうですし、そういったものを買取りしたことによって高いものを組合員から買わされて、買わないと荷が集まらないので高く買って、売るときに安かったのでつぶれたという話です。だからうちは買い取りは規定の中でしない。あくまでも委託販売という話にしました。

○渡邊専門委員　大変よく分かりました。ありがとうございます。

○金丸座長　浦野座長代理、お願いします。

○浦野座長代理　この果樹の農具というのは非常に機械化の部分も、先ほど組合長からお話がありましたけれども、大変な努力をされてきたと思うのですが、そんな中で固定資産の中はかなりこういった施設があるというお話が出ましたけれども、農協さんと組合員、農家の方々と機械の所有の仕分けのことを聞きたいのです。実際に農家の方々が平均的にどのぐらいの資産というか、農業機械としての資産をお持ちなのか。例えば先ほどのスプレーヤーとか、あんなのは個人の所有なのか、農協さんが貸しておられるのかということも含めて、今、明らかに我々で分かっているのは、選果施設は農協さんが全部お持ちで、出荷組合と委託契約のもとにやりとりされていることが分かったわけですが、それ以外の主な機械について御説明。

それから、先ほど園内に道路を機械を入れるためにつくったとおっしゃいましたね。その辺の経緯とか、そういったことが歴史的にどんな経過で行われたのか勉強したいと思います。

○金丸座長　よろしいでしょうか。

○三ヶ日町農業協同組合　今、機械設備の話は当然、農協がやる施設につきましてはこういった形の中で農協が施設をし、組合員の皆さん方とか出荷組合の皆さん方との専属利用契約を結ぶ中で、そういった多額なものは農協が全て施設をつくります。

個人の中ではそういった農業機械といったものは、全て個人の所有で管理をしております。その中には当然様々な補助事業も入れながら、そういった整備を図ってきております。

ですから飛躍的にそういった基盤整備をすることによって、省力化に向けての機械化というのは平成2年、3年ごろから飛躍的に三ヶ日町の場合には、まず基盤整備をすることによって機械化が可能になったというところからスタートしております。ですから一般的な個人農家でも機械類だけでも償却資産でありますけれども、700～800万ぐらいのものは持っていると思います。米どころのそういったコンバイン、トラクターとかそういう大きなものはございませんので、高くても約400～500万のスピードスプレーヤー。フォークリフトでも150万ぐらいとか、そういったような機械は300名以上の方が、ほとんど専業農家の方は認定農業者を中心としまして、皆さんそういった施設は持っております。個人的にもです。

○浦野座長代理 そうしますと、そういった農業機械と申しますか、それに対する貸付といった類というのは、残高で1件当たり農家はどのぐらいの金額になるのですか。かなりのあれでしょうか。

○三ヶ日町農業協同組合 借入金額ですかね。

○浦野座長代理 融資額です。

○三ヶ日町農業協同組合 融資額は平均だと難しいところですね。アベレージを出せるかという、残高として持っていない人も結構いるものですから、今、債権かかっている人はそんなにないので。

○浦野座長代理 分かりました。結構です。

○三ヶ日町農業協同組合 今また2度目の更新の時期に来ておりますので、そうした中で結構農家の皆さん方が自助努力の中でしている部分もありますので、計画的な更新をしておりますので、しっかりとした償却資産として償却もしておりますので、順調に更新はしていております。

○三ヶ日町農業協同組合 先ほど園内道の話がありましたが、昭和63年に園転があったのですが、そのときに当農協としても今までの普通種を全部やめて、今、お手元にあります品種は青島という品種ですが、それに統一しましょうと。その間の執行猶予期間を7年間持って全部変えましょうという施策を打ちました。そのときに、それをするためには高接更新、いわゆるもとの木に対してりんごのように芽を接いで品種更新する方法と、全部引っっこ抜いて天地返しをして植え替える方法と2つあるのですが、三ヶ日の場合には非常に土壌が浅いものですから高接ぎしてもみかんの木が枯れてしまうのです。ということで全部植え替えるという方式にした。植え替えるのであれば今と同じことをやっておいたら将来もまた同じ畑になるということなので、そこにある機械化、いわゆるSSだとかそういったものと、畑をそういうふうに作ればSSが通れるよということなのでモデル園を作って、こういう畑にすればみんなこういう機械が入るんですよというものを作りました。それでみんな右ならえをして現状があるということです。

○金丸座長 松本専門委員、お願いします。

○松本専門委員 ありがとうございます。

今、柑橘の組合員さん841名いらっしゃる中で、最高齢の方は何歳ぐらいでしょうか。あと、最も多い年齢層の方というのは何歳代が多いのでしょうか。

○三ヶ日町農業協同組合 年齢層の一番厚いところが、45%ぐらいが60～65歳です。一番古い人はうちの父親もそうですが82～83歳ぐらいですかね。下は18歳で入る子はほとんどないので22～23歳から入る子が多いと思います。ただ、全体の中では今、0.数%です。

○松本専門委員 そう考えた場合に、10年後は平均年齢がさらに上がる。特に最多年齢層が60代ということで考えたときに、10年後にはほぼ70代になってしまうわけで

す。そうなったときに農協のいわゆる農産物の販売事業というのは成り立たなくなってくるのではないかと思うのですが、その点についていわゆる将来への事業リスクをどうやって軽減しようと今、手当をされているのかを教えてください。

○三ヶ日町農業協同組合 ここに選果場の資料がありますが、これは平成12年度予算の平成13年度着工ということでこの選果場をつくらせていただきました。これは私がそのときに担当しまして、そのときに面積と数量について、この10年間の間にその当時、平均年齢がやはり60～62歳ということだったので、それを継承していくと今の選果場の大きさは要らないだろうということでシミュレーションしました。

ところが、実際にみかんが一番売れるのは12月の贈答期が売れるものですから、そのときには1日最低でも500トン、多いときは700トンやらなければいけないということなので、この規模の選果機をつくりました。必ずそれは数量が落ちていくだろうと思ったのですが、今、その選果機が13年目です。取扱い数量は変わっていません。その当時扱っていたのは3万5,000トン。今年は豊作年ではないので3万トンちょっとだと思いますが、大体3万5,000トンを扱っている。その当時の出荷組合数は1,000を超えていました。今は800余名ですが3万5,000トンを維持しているということなので、私もそういうシミュレーションをしましたが、単価さえ、所得さえ安定的な所得が得られれば、後継者は途中でやめても入ってくるし、60歳再雇用というものがありますが、その人たちが入っても、先ほど申し上げましたように、この機械は病気でない限りは70歳でも75歳でもみかんを持ってくれば選果ができるという機械でありますので、そういう面で行くと楽観視はしておりませんが、数量は確保できるだろう。

○松本専門委員 そうなった場合に、規模拡大というのが当然今後のテーマになってくるかと思うのですが、JA三ヶ日としては規模拡大を今後はどんどん進めていくというような方針にあるということでしょうか。

○三ヶ日町農業協同組合 全体的なキャパシティを多くしていくのではなくて、1,500haで3トンとると4万5,000トンのみかんになるわけで、そうしますと今は一生懸命頑張っていた人達は頑張っていたのですが、いずれお隠れになってしまう方もみえる。そうした人たちのいい条件、畑を貸借していくことによって、人数の問題ではなくて、我々が産地として維持していかなければならないのは1,500ha、3トンで4万5,000トンが維持できれば、みかんの産地としては成り立っていくというベースは持っている。ただ、今そうしなさいということではなくて、あくまでも頑張ってくれてくれる人は協力してくださいという話です。

○松本専門委員 分かりました。

○金丸座長 北村専門委員、お願いします。

○北村専門委員 ありがとうございます。

みかんの生産調整という言葉を確認おっしゃったと思うのですが、これは現実的になったのを加工したりして出荷数量を安定に保つという意味なのか、どうい

ような手法で行っておられるのか、それによって農家所得が変動するリスクはどこでヘッジというか、均等に保とうとなさっておられるのか。ここを御説明いただければありがたいのですけれども。

○三ヶ日町農業協同組合 現状とこれからという2つがありますが、1つ、現状の生産調整は、温州みかんの場合には70%が12月までで出荷が終わってしまいます。今の日本のみかんの出荷の産地は西は沖縄から始まって、沖縄が大体8月から始まります。9月に鹿児島、宮崎。10月からは熊本。ずっと上がってきて愛媛。最後12月に和歌山、愛媛、静岡というのがある。当農協の主力の品種は先ほど言ったように青島です。これが三ヶ日町全体の3万余のトン数のうちの70%が青島温州です。これは年内にはおおむね大体4,000~5,000トン出荷しますが、残りの約1万5,000トン強は年明けに出荷をします。よその産地の多くは畑からとってきたみかんはそのまま選果場に供給し、選果され、それを箱に入れて出荷します。三ヶ日の場合にはみんな貯蔵庫を持っていて、収穫したものは一度貯蔵庫に入れて、腐るものは腐らせるようにして、その後、選果をして1月、2月、3月、最終的には4月中旬までそれぞれ個人が貯蔵庫でもって貯蔵し出荷をする。こういう調整をしております。

したがって、先ほど言ったように他の産地と大きな違いは、貯蔵庫をもってコントロールをしている。これは今は少し温暖化になりましたので冷房施設を入れていますが、基本的には土壁の常温貯蔵で3月まではもっている。4月の人たちは冷蔵をする。こういうことで今、出荷調整をしているというのが実態であります。

3万トン余のみかんの中でおおむね3,000トンが加工になります。三ヶ日町のみかんの3万トンのうちの約3,000トン近くは加工用になります。そのうちの大多数はジュースになります。これをもう少しうまく付加価値できないかということで、表面が汚くても中身のおいしいものは全部皮をむいて、御承知かと思いますが、氷みかんという形で売ったりだとか、あるいはペースト状にして保存をして、それを添加しながらジュースをつくったり、あるいはハイボールをつくったり、あるいは加工のお菓子といったものを今つくっている。こういうことで今後その加工を特販課というものを設置しながら開発をしていこうかと考えております。今のところはうちに機械を持っていないので、全てアウトソーシングで加工品はつくっていただいております。

○北村専門委員 関連で、そうしますとそういう手法をとれば農家の所得は余り変動はない。毎年の変動は豊作であろうと不作であろうと、余り変動はしないということでしょうか。

○三ヶ日町農業協同組合 3万トンのほうが影響が多いですね。3,000トンの加工は幾ら頑張っても3万トンの生果ではとても太刀打ちできないと思います。その変動はうちのみかんの数量ではなくて、全国の産地のみかんの数量。それも例えば今、日本のみかんは大体80万トンぐらいですが、その80万トンもみんな各産地が平準化すれば、

同じ単価で売れるのですが、一時に山を上げたら、それは量が少なからうが多からうが値段は下がります。これが今の流通だと思います。

○金丸座長 本間先生、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。

農協の中に出荷組合があるというのは非常にユニークで、これが JA 三ヶ日さんの経済事業が黒字になっている 1 つの大きな源泉かなと思っております。質問ですが、設立のところで昔のことですからどれくらい伝えられているか分からないのですけれども、農協組織としては専門農協、当時、他の地域でも、特にみかんなんかには専門農協で独り立ちしていこうという動きがたくさんあったかと思うのです。その中で専門農協ではなくて JA の中に出荷組合という形をつくられたことの理由と伺いますか、そのあたりもし伝え聞いていることであれば教えていただきたいと思います。まずその点をお願いします。

○金丸座長 お願いいたします。

○三ヶ日町農業協同組合 その当時まだ農協にいなかったもので、初代組合長の話ですが、昭和 26 年に農協がつぶれました。貯払い停止になりました。その後、何とか再建をしましょうということで、何をするかといったらみかんを集めましょう、豊表集めましょうということで集めるようにしました。ところが、その当時、三ヶ日町の中でも何十件という商人がいて、みんな山買いで畑を幾らで買いますよというふうに、農協を集めて何とか再建したいのでみかんを集めたいよと言っているのですが、高く買ってくれば出しますよということでお約束をした。ところが、出てきたものは高い値段の割にはぼろいものしか出てこないということで、その初代組合長が、たまたま初代組合長になったのですが、その当時の理事さんだったわけです。

結局なぜそれを専門農協化せずに総合農協としてやっていたかということ、理事さんと初代組合長が一緒に、なおかつその初代理事として見ていて、うちの農協がそんなに裕福ではないので、とても専門農協としてやっていくだけのことができないということなので、農協を絡めましょうということでやったということだと思います。

○金丸座長 岡議長、どうぞ。

○岡議長 ありがとうございました。

今までのやりとりで農家の皆さんが作ったみかんをまとめて請負で販売するという機能はよく分かりました。今日いただいた資料の中で選果施設や気象観測施設といった大がかりな施設は、一農家単位ではとても無理であって、正に JA さんのようなところがまとめて全ての組合員に提供するというのは大変機能的だと思います。

幾つかお聞きしたいことがあるのですが、最初の質問は、JA 三ヶ日町さんとして、年 1 回か数年に 1 回か、組合員の皆さんの満足度みたいなものを聴くようなことをしておられるのかどうか。もしされていたら、その中身も参考までに教えていただければと思うのが第 1 点です。

2つ目は、配付資料の中にある損益計算書を拝見すると、4つの事業がバランスよく4億前後の収益を上げていて、最終的には税前3億強のプラスになっておりますけれども、特別利益に一般補助金の4億が計上されている。これは、やはり補助金がないと全体としては厳しいという理解をしたらよろしいのか。私の理解が正しいのかを確認させていただきたいというのが2つ目です。

最後は、今日のお話を伺っていると、JA三ヶ日さんは大変機能的だし、収益面でも割とよろしいのかなと思っておりますが、その上部にある県レベルあるいは全国レベルの全中等々はどんな役割を果たして、JA三ヶ日さんはどのように評価されているのかという点についてお聴きしたい。

以上です。

○金丸座長 よろしいでしょうか。

○三ヶ日町農業協同組合 まず1番目の組合員の満足度の関係ですが、今回もアンケートをとらせていただいております。満足度調査もさせていただいております。各部門に関して、みかんでなくて農協全体に対しての満足度調査をさせていただいております。それを反映して第13次になります。今回3カ年計画を作らせていただいているところであります。

大ざっぱなところは、これから農業を続けていきますかとか、後継者がうちに本当にこれから残りますかとか、そういったところがメインになってくる。先ほど組合長から報告がありましたように、うちの場合には1戸1組合員になっておりますので、1戸複数制ではないので、今後我々も組合員として当然親もみかんをやっている、息子もみかんをやっているのですが、組合員1人なので、それを何とかちゃんと権限を持たせるということで、複数制にしていこうかなというふうには思っていますが、そんなことも含めてアンケート調査をしております。

また、レ点の部分はそうしていますが、フリーアンサーということでもとても厳しい御意見も、直接的にはこの担当が悪いとか、そういう個々のところも多々ありますが、そんなところも出ているところであります。

4億の特別利益、昨年センサー、いわゆる先ほどの機械の心臓部分、光センサー、いわゆる機械でみかんの皮をむかずに非破壊で糖度とか酸をはかる機械であります。それを更新するのにとても自前では厳しいので、助成金をいただいたというのが4億になっております。今後も機械の場合に、今の進化が早い中でパソコンは大体5年でソフトが変わってしまうし、保守メンテは全くなってしまうということなので、カメラはよくても、それを解析する機会のほうがメンテナンスがなくなってしまうという不合理があるので、どうしてもそれを定期的に更新していくというものでは、自前では厳しいかなという感じ。ですので今後も進化していく部分もありますので、それらを導入するに当たっては補助金も利用させていただきたいと思っております。

上部団体につきましては、使い方次第だと自分たちは思っています。全部が全部頼るということではなくて、当然のことなら下部の職員教育だったりとか、そういったものは当然単協がやるべきものだと思いますが、もっと大きな問題、今の場合にコンプライアンスも含めて訴訟とかいろんなものも出てきますので、そういったものについては全国から集まってくる情報をもとに上部団体に対応してもらおうということもありますので、それは活用するのは全てをお願いしますではなくて、我々がいかに利用していくかということだと思います。

○岡議長 ありがとうございます。

○金丸座長 林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。

実は私は両親の出身が静岡県のこのあたりでございまして、子供のころから三ヶ日みかんが日本で一番おいしいとすり込まれて育っております。今日、御説明を伺って、それが非常にたゆまぬ品質管理、商標登録を始めとするブランド管理、また、出荷システム、低コスト化といった御努力の結果だということがよく分かりました。

その上でなのですが、三ヶ日みかんはこんなに酸味と甘みのバランスがよく、おいしいのですけれども、日本国内の産地間競争で考えると、他の地域のみかんのメディアへの露出度はもっと多いところもあって、私は個人的には三ヶ日みかんで育ちましたけれども、そうでないところを知っている方のほうが多いかもしれない。産地間競争がこれから日本国内のみならず、国際的にも競争をしていかなければいけないというときに、農協に集めるところまでの品質管理や出荷の努力はかなりなさいっていると思うのですが、農協に集めた後の販売、そこから先の販売については、やはりまだまだやることがあるのかなと思っています。その辺は現在どんなお取組をお考えなのか。お聞かせいただければと思います。

○三ヶ日町農業協同組合 今おっしゃられました産地間競争は、昭和 54 年代から全国のみかん、りんごもそうですが、「山川市場」ということで売れなくて、売れない物は川に捨てたり山に捨てたりという時代が昭和 50 年代にありましたけれども、そのころは確かに産地間競争だったと思います。

ただ、今のみかん、他の果物、お菓子等々ありますけれども、これからやっていかなければいけないのは、私どもとしては「産地間競争」だと思います。もっとみんなで情報を集めて、今、正直なところ、西日本の中でも売れるときに売りましょう。雨が降ったらみかんを収穫するのやめましょうというところがあるのですが、そうではなくて、あなたがいつの時期にどれくらい出していくかということとちゃんと情報を共有すれば単価のベースができるのに、自分勝手にどんどん出していくことによって単価を下げってしまう。こういうことがあるので作る品種も変わってきています。正直温暖化の中で南では温州みかんは非常に厳しくなっているというのがあるので、私は「産地間競争」ではなくて「産地間競争合」をしていかないと、これだけいわゆる

インフラが整備されて情報が共有できているのに、お互いの産地が共有しようとしな
いということのほうが問題かなと思いますので、そんなふうには思います。

あと、メディアは物すごく根強くて、東京では年内は絶対的に愛媛というのがある
ので、それを覆すだけのメディア宣伝はとて産地としては及びませんので、そこら
辺はじわじわとやっていきたいと思います。

○金丸座長 本間専門委員、お願いします。

○本間専門委員 是非お聞きしたいところがありまして、みかんないし柑橘のところ
は出荷組合がありますので、相当に自己完結型で経営されていると思うのですが、他
の園芸だとか畜産も部門としてあるわけです。その系統利用率といいますか、自分た
ちの環境だけでさばっている部分と、全農ないし系統利用でさばく部分と、そのあた
りの割合というのはどれぐらいになりますか。お分かりでしたら教えていただけます
か。

○三ヶ日町農業協同組合 畜産については、正直なところ協同組合として当初やって
いました、昭和 50 年代の半ばにはみかん 50 億、畜産 50 億でしたが、家畜と言われる
いわゆる家庭内で飼っている豚とかそういったものは環境問題でどんどん淘汰されて
いきまして、規模を大きくしないと食っていけないという時代になりました。

そうなりますと私としては畜産は企業だと思っているのです。ですから、これはも
う自分でできる人は自分でやっていただいて、例えば牛なんかの場合だと素牛 50 万で
売価が 80 万というところと 30 万しか残らない。その 50 万はすぐ買えるかというところ、今回も
そうですが、TPP も含めて自由化になったら、とてもその 50 万の牛を自前で飼えない
という人たちについては農協が援助するというところでやっている。

ですからすごく大きく、例えば 500 頭、600 頭飼っている人たちは農協を頼りにしな
くていいよという人も当然出ているので、100%かといったら今、全体の中で言ったら
60%ぐらいが農協かなと思います。

農産関係についてはほぼやはり両方の力が、先ほど申したようにみかんは約 80 億、
90 億売っていますが、農産は 3 億しかありません。今年あたりだと 2 億 6,000 万ぐら
いしか販売がないので、とても自力で、自前で売っていくことは厳しいので、ほとん
どの方が農協で、なおかつこれは隣のとびあさんともコラボしながら、一緒に売って
くれませんかというようなこともしている状況です。

○金丸座長 ありがとうございます。

私から最後に質問があるのですが、先ほど林委員からも販売の話が出たので
すが、現在の販売のチャンネルというのは大口の販売先が多いのか、それとも分散をさ
れておられるのか、あるいは既存がほとんどで新規はそれほどないのか、あるいは新
規も毎年増やしていらっしゃるのかというような販売に関してお聞かせいただければ
と思います。

○三ヶ日町農業協同組合 今の各それぞれの雑誌で、販売についていわゆる直販というものが非常にもてはやされているし、ファーマーズというものも結構出ていますが、当農協の販売は98%が市場販売であります。2%が直販ですが、その2%は農協の子会社並びに直営のAコープが2%ぐらいということであります。ですから簡単に言うと100%市場出荷であります。

先ほど組合長が言われましたように等階級。みかんというのは全部がきれいなわけでないし、全部が同じ大きさではない。何とか組合員の皆さんのお金をもうけるためには、いろいろなカテゴリの中に分けて売り場も変えなければいけない。そうしたときに24等階級に分かれているものを例えばネット通販であったりだとか、あるいはみずからが営業をもってやったりする場合に、とても売り押せないのです。しかしながら、3万トンというみかんを持っていると、大手量販店に対しては、何月何日に何トン欲しいというものに対しては3万トンのみかんを持っていると、日本の中心にいて名古屋から東京、大阪まで、大阪は今、余り出していませんけれども、名古屋、東京に対しては今日出したものが明日の朝には着くわけです。

そういうふうなことからすると、高速道路があつて第2東名の着地点でもあり、第1東名の中間点でもあり、なおかつ大手量販店にとってはセンターを通じて何月何日に何トン供給できる。なおかつどういふものが欲しいというものに対してそのバリエーションの中で供給できる。それを全部市場の担当者がうちのみかんは販売してくれている。

ですから小さいものを二十何種類という違う種類のものを販売するには、それぞれがそういう売り方をしていく。お金をとるためには直販もあるということですが、一品種に対して24等階級に分けているものに関しては、我々はあえて直販をするよりも、そういった市場等を使って欲しいのはみんなドーナツの中の真ん中の部分だけで、正直言うと外は要らないのです。でも外を売らないと中が売れないというのがあるので、その外堀を売ってもらう、中堀を売ってもらうためには、うちとしては50、50まで持っていくなんていうことはとてもしなくて、やったとしても90対10ぐらいで市場を90、直販を10ぐらいというふうに考えています。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、その他にいらっしゃいますか。

○中原参事官 事務局から1つだけ、今の質問に関連して質問させていただければと存じますけれども、先ほども御説明があつたのですが、今の販売の話でいただいたパンフレットの中で、株式会社アグリサポートみっかびという子会社をおつくりになられて販売戦略を展開されておられると思うのですけれども、本体とかでなくて、そういう子会社化をしてこういうものを販売していくんだと御判断されたところの戦略的なところの御判断をお伺いできればと存じます。

○三ヶ日町農業協同組合 先ほど申しあげましたように出荷組合あるいは農協は、一度 26 年に倒産してから時代がたっているのですが、一応、規定の中では委託販売、直販はあくまでも組合長が許可したものでない限りは、買い取り販売はしないという規定になっています。委託されたものに対してせっかく市場だけではなくて今はネットとかダイレクトメール等で販売するものがある。それを委託販売だから売りませんよというのはもったいないということなので、要は子会社をつくっている。もともとのアグリサポートは生産法人です。農地が荒れたのをつくらなければいけない。ところが、正直もうかりません。とても抱え切れません。それはなぜかということ、みかんは 1 年に 1 回しかできないからです。

野菜のように 2 カ月ぐらいでローテーションしていけば、いろんな作物を試行錯誤しながら収益を上げようとする努力ができますが、みかんは子会社で管理をして物を売ろうとすると 1 年に 1 回しかないのです、スタートしてお金があるところから、資本金からスタートすればいいのですが、まず 4 月から始まると作るだけでお金がどんどん肥料とか農薬がかかっていって、売るときになったときに人件費からその他を考えていくととても採算が合わないということなので今、販売に特化した子会社という形にしているということです。

○金丸座長 それでは、お時間がまいりましたので、この辺にしたいと思います。本日に今日は遠いところ森田組合長、井口部長、ありがとうございました。

(三ヶ日町農業協同組合 退室)

(ぎふ農業協同組合 入室)

○金丸座長 それでは、次にぎふ農業協同組合の皆様からヒアリングを行わせていただきたいと思います。本日は遠いところありがとうございました。

それでは、御説明をお願いいたします。

○ぎふ農業協同組合 失礼します。それでは、今日お招きいただきましたので、まず我々農協の沿革を少しお話させていただきますので、よろしく申し上げます。

資料が届いていると思うのですが、このページを少しだけ説明させてください。まず我々の農協ですが、ここに書いてありますように岐阜市を中心の農協が 6 年前に地域の 6 市 3 町なのですが、この地域を包括する広域合併をしまして、今のぎふ農業協同組合という名前になった経過をまずお示ししておきます。

ページをめくっていただきまして、ここの管内には我々のそれぞれの地域の特産的なものが多種多様にあるというところを示しておりますので、特に一番上にあります枝豆とかが我々としては自慢の特産だという地域であります。

農協そのものの概要につきましては、その下段に書いてあります。組合員数は 9 万 3,000 を超えるところにあります。内訳は正組合員が 3 万 1,000 強、准組合員が 6 万 1,000 人、こんな農協になります。職員数は 1,050 人、購買品の供給高は 90 億ぐらい

あります。販売も 93 億強。貯金の残高は 8,275 億ぐらいになりますし、貸出金は 2,000 億。共済の保有は 2 兆 5,000 億。こういう規模の農協になります。

我々の機構になりますけれども、役員は私を含めまして 40 人の理事と 8 人の幹事という構成になります。機構は少し小さいので見にくいのですが、営業店は一番下の列になりますけれども、62 の店舗で構成をさせていただいております。そのうちの本部の機構も含めまして営農、今日のテーマだと思っておりますが、営農指導をどうしているかという体制につきましては、階層別に区切ってそれぞれの配置をしております。大規模農家と言われるところが今回、少し話に出させていただいております TAC という指導員を 3 名配置して、個別農家の対応をさせてもらっています。それ以下を営業店の担当者あるいは言葉がいいかどうか分かりませんが、担当次席みたいな 12 名をブロックに分けて専門のインストラクター的な役割をさせています。これがうちの体制になります。

その体制の中でどんなことをやっているかということで、4 ページ目をめくっていただいて、まず 1 つに我々の大きな取組で地産地消と言っていますが、産直の施設を立ち上げて販売に力を入れているということで、今のところ大きな店がおんさい広場という名前、これは地方の方言で「おんさい」というのはいらっしゃいという意味なのですが、名前をつけて 3 店舗と、もう一つの糸貫地区の販売所、これが大きい店を 4 つと、それぞれの営業店にくっついたフレッシュマートとかグリーンセンターとかいう名前で合計 15 店舗で出荷登録者数が 3,000 名弱というところで、販売高は 24 年度で言いますと 19 億弱の直売の販売です。これは市場へ出さないという意味の直売です。

その下に販売高を載せておりますが、合計は先ほど申し上げた 93 億ぐらいの総合計。うち 19 億弱が直売。産直と言っていますが、販売高です。

事業方針は先ほど体制面はお話しましたが、そこにありますように地域内消費に向けた地産地消の取組が 1 つの大きな柱。それから、農産物を売れるものを作っていこうということでブランドづくり的な取組。それから、売れるためには付加価値をつけようということで加工の提案をしたり、今、言いましたのはお米についても地元産を売り出そうということで、今回、お示ししたとおり非共計米といったものの買い取りをして、全農生産以外のところで売っていこうという取組も始めたところです。

その次のページぐらいになりますと、具体的にどんな取組をしたということで、柱としては地域と人、物、こんなものづくりを農業振興の柱にしたよということで、地域づくりとしては先ほど少し言いましたが、地域ごとに特性があるのですから、地域農業としての指針、ビジョンをつくって、それぞれ営業店 62 あると言いましたが、全く取組が違う内容でやっていこうという、地域に密着した地域づくりも農を通じてやっていこうということで取り組んでいるところです。

それから、今度は人づくりになりますと、これは構造的に後継者不足は我々のところも同じところなのですが、そんな中でいろんな担い手を大規模という意味ではなくて、いろんな担い手をつくっていかねばいけないという人づくりもやりますし、特に新規就農についてはイチゴにつきましてはこの5年間で17名の支援を、全農の研修も含めて取り組んできたところでもあります。

ものづくりはこれは先ほどからダブりますが、ブランドづくりをやろう、あるいは新しい特産品を作っていこうということで、ここにたまたま出ておりますが、ブロッコリーについては相当力を入れて増やしてきているところでもありますし、これを先ほどの産直の売り場へ出させよう。こんなところを少し取り組んでおります。そのためにはここに出てくるかどうか分かりませんが、後から出てきますのでここはこの程度にしまして、今日多分御存じで呼んでいただいた一番のもとだろうということで、取組の活動の実践の中でお米の販売について、非共計米に取り組んだということを見ていただいたのだろうと思って今日出てきました。これにつきましては農協を買い取って地元で売っていこうという取組を一部ですが、取り組んだところで販売高がここで急激に上がって、合併時から見ると倍近くの販売高にお米についてはなってきたのだろうということで、これについてはもし内容についてお話ができればいいかなと思ってきております。

もう一つの事例は先ほど少し話しましたが、新規就農支援。これはイチゴが特に顕著なところで、今ありましたように全農のイチゴ研修所というのがたまたまあって、その新規就農の方の1年間の研修の後、地元で引き受けるということで取り組んでいます。24年度までの4年間で17名の取組をしてきたということでもあります。イチゴについては加工品としてタブレットをつくって売り出した。これも6次産業の一端で、大きなうねりにはなっていないのですが、こんな取組も進めております。

最後のページであります。これは先ほどの担い手というよりも、いろんな多様な農業者をつくっていかうということで、園芸塾というものを先ほどの12名の職員がありますが、これは地域で仕掛けをやっていかうということで、成功例としてはブロッコリーが相当地域に密着してきたかなというところですし、それぞれの地域に合ったものをつくっていかうということで取組をしております。

最後に、組合員の利用者還元については出荷奨励的な措置をやったり、農業資材の遡及の値引きを還元したりということで、農家所得のコストを少し和らげる方法も取り入れたつもりです。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、皆様から御意見、御質問を賜りたいと思います。渡邊専門委員、お願いします。

○渡邊専門委員 御紹介ありがとうございました。

今、ちょうど営農について大変 JA ぎふさんとして力を入れていらっしゃるということで、それに関して質問をさせていただきたいのですけれども、ディスクロージャー集を見ると例えば信用事業であるとか共済事業であるとか、幾つかセグメントがある中で、今、御説明いただいた営農というのは最後の指導事業というところになると思うのですけれども、指導事業はこれを見る限り赤字なわけですね。力を入れていこうとしている事業が赤字というのは、いかにもやりにくかろうという気がするのですけれども、そこら辺はどういうお考えで取り組まれていらっしゃるのでしょうか。

○ぎふ農業協同組合 多分、部門別損益の開示を見ていただいたということで理解していますが、赤字だからいいという気持ちは全然ありませんが、もともと農協の本質は農協法もうちの定款もそうなのですが、営農指導事業が第1項目に挙がっている。それに組み込んでいこうということで、営農指導事業という部分もさることながら、実はもう一つは農業関連事業の赤字。これが多分この大きな赤字要因になっていると我々は思っています。

共同利用施設と言われる大型施設の償却が相当入っているということです。取組としてはとりあえず事業利益の段階で赤字の解消を目指し、経済事業改革の名のもとにやってきていることは来ているのですけれども、なかなか進んでいないのは事実です。

力を入れている割には赤字だという部分については、これは農協の事業の中での特質が見られるのだらうと思っています。

○渡邊専門委員 全体として農家の方が営農指導の結果として高く売れるとか、ここにあらわれてこないメリットというものが必ずあるはずなので、そういうところで全体としてバランスがとれているという理解はしているのですけれども、ただ、JAさんはJAさんとしてこうやって赤字になってしまうと、例えば他の人から見ると、例えば信用事業しか利用していないような准組合員の方から見ると、自分たちは損しているのではないかみたいな見方もできるのかもしれないし、非常にここの扱いが悩ましいなと考えておりました。

○金丸座長 浦野委員、お願いします。

○浦野座長代理 2つお伺いします。

1つは大型合併で5年経つわけですけれども、もともとの合併で狙っていたこととといいますか、少なくとも旧単協の農作物を見る限り、その中での互換性はなくて、むしろそれぞれがいろんな意味でいろんな設備を持ったりなっていると思うのですけれども、そうなったときに主に合併の効果として、例えば管理面とか営農指導面でどうだとか、いろんな狙いがあったと思いますが、その狙いと5年経過した今、どんな感じで進んでいるか。あるいは合併した結果としてもしかしたらデメリットも出ているかもしれないみたいな、その辺のところを少し教えていただければと思います。

もう一つは、圧倒的に准組合員の方が多いわけですが、この准組合員の方々の農協の活用の仕方といいますか、利用の仕方といいますか、その辺の実態を教えてくださいなと思います。

○ぎふ農業協同組合 まず合併ですが、合併そのものはメリットを当然出すべき部分が目的にあったと思うのですが、まず農協のこの単協の経営を考えたときにスケールを求めないといけないというのが大前提でありました。営農面での効果では、先ほど言いました枝豆あたりですと旧岐阜市で特産として預かっていた。これが全地域に広まったということとか、先ほど言いましたブロッコリーなども全地域的に農業塾とか産直をつくったための出荷者を募集したところの中で、普及させました。

旧単協ごとですと、多分そこまでの取組はできなかったのだろうなという思いをしていますし、施設利用につきましては単協では耐え切れない時代になってきているところがありまして、大型機械については合併のスケールで何とかカバーできていると自負しています。

准組合員につきましては、特に特徴のある農協だと我々も認識しています。准組合員の方たちは、農業関連の赤字について、協同組合運動に賛同して事業利用していただいているので、そちらからの声からどうこうということが今までも1回もなかったですし、加入脱退も自由な組合なのに何も脱退もされないということは、評価を受けているという認識でおります。

その中で先ほどの質問とダブりますが、信用とか共済の事業しか利用していないという方があるわけですが、それについてはその取組についての賛同、ディスクローズも我々はしており、それについては、一定の評価を受けてそれでもいいという加入だという認識でおります。

○金丸座長 本間委員、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。

非共計のところ非常に関心のあるところとして、まず非共計を導入されたきっかけといいますか、組合員の方からの要望なのか、あるいは農協さん自身がそういう提案をして、非共計でやっていくということでそちらへのお荷といいますか、そういう形を募ったのか、そのあたりのいきさつを教えてくださいな。それと、今、全体で1割程度ですかね。集荷しているものの非共計で出されているのは。それが今後増えていく見込みなのか、あるいはそれをもうこの程度が適正だと思っているのか。今後の展開とこれまでの経緯と2点教えてくださいな。

○ぎふ農業協同組合 それでは、具体的な取組の進捗などについては担当がおりますので説明しますが、先ほど言いましたように、自分のところでいうか、地元で獲れた米を地元で消費させないといけないという部分があって、そういう信念をもともと持っていたのですが、なかなか難しかった。業者さんが庭先集荷をする姿を見たときに、その買い取りの価格についてもそれなりの集荷される額を下回らないところでう

まく説明できないかという要望や意見をもとに非共計を始めたのですが、その内容については今、担当がおりますので、少し説明させていただければありがたいと思います。

○金丸座長 では、お願いします。

○ぎふ農業協同組合 私は J A ぎふ米穀課の林といいます。よろしく願いいたします。

まず非共計ということでございますが、非共計というのは「共計に非ず」ということでございますけれども、まず共同計算というものは全農さんとともにやっております、秋に概算金を支払って、追加払い、本精算という流れになっております。この仕組みと別に、非共計というのは秋にお米の代金を全額生産者のほうに精算してしまいます。要するに秋のときの市況価格といいますか、そのときの価格でもって精算をさせていただく方式ということで、追加払いや本精算はないということでございます。

まず全農さんとともに概算金ということで、そもそも共計を中心にやっていたのですけれども、この共計について、概算金はどうしてもお金の最終の販売金額が確定するところまでやらないと正確に求められないところがありまして、概算金の段階ではおよそ最終で精算できる額の 8～9 割ぐらいの金額を生産者にまず出来秋でお支払いをいたしまして、それから販売ができた段階で約 1 年半かかりますけれども、本精算まで行っていくという流れになっております。

そういったときに、先ほど組合長が話しましたが、お米が供給不足になったときに、特に多かった庭先集荷でございますけれども、そのときに概算金の価格プラスアルファで業者さんが買い取っていくような事象も見られました。私も TAC ということで担い手を対応させていただくメンバーの 1 人ということでやらせていただいておりますけれども、そこで生産者の方から、農協ではそういうことができるのかというお声を頂戴しておりました。

そういった意見等を私ども J A ぎふは水田農業担い手協議会というものを各地域に組織してございまして、それが今、地域ごとに 5 つございます。構成員は大規模に水田農業を営んでいる担い手です。この協議会の主な目的の一つはそういった方々から私どもが意見を聴取する場ということでございます。そこで協議し、J A ぎふの集荷方針として非共計を取り入れてきたというところです。

J A ぎふでは、稲作農家の戸数にしますと、100 俵以上出す担い手は、例えば 24 年の実績で見ますと 83 人と、5,000 人ぐらいいる生産者の中で非常に割合としては少ないわけですが、私ども J A ぎふで 12 万から 13 万俵、今年は 13 万 9,000 俵を超える非常に大きな数量を集荷させていただいたわけですが、その 83 人の方で総集荷数量の大体 3 分の 1 ぐらいにあたる 4 万俵程度を集荷しているという状況であります。一方で共同乾燥調製施設を利用させていただく一般生産者もある程度の数字があるという中で、要するにお米を作る生産者の構造の二極化がすでに進んでいます。そのような中、担

い手の皆様から声を聞いていくことはJAとしても大切なことと考えているわけです。特に担い手の皆様は共同乾燥調製施設を持たずに自分で乾燥調製をして出荷まですることができます。そうすると、そこから業者さんはすぐ買い取りができるような部分もありますので、そこを何とか出来秋に全額支払ってくれないかという声もあったものですから、非共計というものの取り入れをさせていただいたということでございます。

非共計につきましては、もちろん全農さんにも非共計で売り渡しをする部分もありますし、非共計の直売ということで私どもが買い取りをして、先ほどの説明にありました「おんさい広場」という直売所がございますけれども、こういった直売所で販売をさせていただいて、地域の皆様に地域のお米を食べていただくということをさせていただいています。また、業者さんも今まで庭先集荷ということでやっていましたけれども、そういった部分、JAを通して精算をすることになりますと、私どもJAの職員が生産者の庭先に行って集荷をするといった集荷機能を使っただけですし、また、農産物検査ということでこれは10年前以上前に民営化されましたが、そういった検査についても私どもは事業として行っていますので、そういったことも私どもが業者さんにかかわってやっていくこととなり流通経費を圧縮できます。

また、農家さんにもうかってほしい、いいものを作っていただきたいということがありますので、そのためにはやはり等級ですね。お米で言うと1等、2等、3等と等級がございますので、いい等級をとっていただきたいので、私も検査員でございますが、検査員が直接農家さんのところに行きまして、そこでふるい目決定ですとか、今ですと色彩選別機といった機械を農家さんは持っていますので、そういった機械の調製作業と一緒に参加させていただいて、なるべく等級が上がるように指導させていただきます。場合によっては、ちょっと1等が難しいというときもあるので、逆に量をたくさんとれるように調製するにはどういうふうにしたらいいのかということも考えるときもあります。いずれにせよ、生産者の手取りが一番よくなるように、作付計画から関わらせていただいているようなところでございます。

2点目の質問でございますが、今後増えていくのかということでございますけれども、これは共計・非共計にそれぞれのメリット、デメリットがございますので、一概にはお答えできません。例えば全農さんを私どもゼロというわけではなくて、非共計のお米で預かっている量は大体3分の1ぐらいの数字になろうかと思っておりますけれども、3分の2は逆に言いますと全農さんを通して共計で販売をさせていただいている部分でございます。共計で販売していくということになりますと、やはりスケールメリットということでございますので、地元で出回るお米についてはある程度私どもで消費者に近いところは担当させていただきながら、スケールメリットでもっと外に打っていきたいというところについては、全農さんと一緒にやっていくようなところで、こ

これは農協のほうでそういった売り方についても、ある程度選択しながら進めさせていただいています。

○金丸座長 ありがとうございます。

北村専門委員、どうぞ。

○北村専門委員 ありがとうございます。

1点これは質問と度合いが違うのですけれども、私の勘違いならお許してください。JA ぎふというのは実は実業団バレー部を形成しておりますね。

○ぎふ農業協同組合 はい。

○北村専門委員 たまたま私の地域でバレーボールを見に行ったら、余り実業団でJA ぎふというのはなかったもので珍しいなと思って、非常に新鮮な気持ちで一生懸命地元でないのに応援していましたけれども、これは非常におもしろいなと思って見ていました。

質問をさせていただきます。1つは営農指導員というのがおられると思うのですけれども、得てして営農指導員を全般的に行政のお仕事、お米づくりなら特にかなりの部分で行政の仕事みたいなところを数えている部分が非常に多いと思います。うちの農協もそうなのですけれども、割合を見てみますと70%ぐらいというのは大きいところはそれぐらいの時間を割いているという話も聞きますが、その辺のところは何割ぐらいが行政もやってもいいような仕事があるのかなのか。農協がやらなければどうしてもならないのかという区分けみたいところは どうお考えなのかが1つ。

それから、大規模農家の方々あるいはその利益の還元を別々にやっておられるということでは、以前はその還元はある口座に振り込むという仕掛けになっておりましたが、今は例えば代金100円のを3%引いた97円で売ることか、後で還元配当することか、その2点をお聞かせいただければと思います。

○ぎふ農業協同組合 まず最初に行政との関わりのことだと思って聞いておりますが、普及員、昔は県の機関に普及所というものがあって、普及員がそれぞれ各単協のほうへ駐在してくれていたこともありましたが、随分引き上げられています。我々が行政の指導員としてその役割を代わりにということではなくて、もともと本質的に最初に申しあげました農協の役割も当然あるので、農協の指導員という立場で、ただし作物の指導員というのはなかなか一朝一夕にできないので、我々としては先ほど言いましたように経営支援であるとか提案ですね。こういったもので普及的な仕事をやっていくので、行政の代わりをしているという感覚は今はなくて、本質をしっかりとやっていくという思いだけです。

もう一つはここには書いていませんが、今度はもっと専門的な職員も当然農協にいないといけないという思いがありますので、たまたま今年度からですが、新しい農業関係の学校から3人専門として雇用し、こういうプロフェッショナル育成も行っていかうとおもっています。

還元につきましては、これは先ほど少し言いましたが、後払いの還元をしています。出荷奨励金につきましては、直接生産組合的な団体へ組織育成を目的に還元をしています。これは個人への還元ではなく組織に行くお金です。もう一つは農業資材関係につきましては、個人の我々から言うと供給だけでも、組合員の購入額に対して予約というものを少し重きを置いて約4,000万還元をしています。手数料的に言うと合計で3%ぐらいは手数料から還元するので10割程度の中から3割ぐらいは還元できるかなと思います、やっているところです。

○北村専門委員 それは別口座とか、そういう意味合い。以前はそういう農協があったかに思うのですけれども。

○ぎふ農業協同組合 それは今のというか、うちにはないことで、別口座と言うのかよく分かりませんが、それはいいです。

○北村専門委員 ありがとうございます。

○金丸座長 では、松本委員、お願いします。

○松本専門委員 ありがとうございます。

先ほどの御説明の中で、担い手の不足に向けて今後のいろいろ取組をやっているということのお話があったのですが、当然その担い手の不足ということを理解されているのであれば、それはこのままいくと5年後、10年後どうなってしまうというシミュレーションを設定されているのでしょうか。それとも肌感覚的にということなのでしょうか。もしくは担い手を今後増やさなければいけないということであれば、目標設定か何かがあればそれをお示ししていただきたいというのが1点。

もう一点、JAぎふさんは非常にいろいろ多方面に努力をされているなという認識で私も聞いておったのですが、今、例えばJAぎふさんというわけではなくて、JAの在り方に対して一般の国民とかから不信感を言われる、もしくは疑念を持たれている部分というものがインターネット上とかでも結構書き込みがあったりするのですが、地域JAとして今、そういった国民の不信とか疑念に対して反省すべき点が何か、こういうところがやはり改めていかなければいけないなということがあれば、何か1つでも結構ですので、例を挙げていただければという2点をよろしくお願いします。

○ぎふ農業協同組合 まず担い手については不足というよりも絶対数が少ないのは事実で、昨日もたまたま先ほど担当が話しました担い手の協議会という連絡協議会の総会というか研究大会がありましたが、岐阜の地域、我々の地域の中で担い手の集積率が相当低いと話がありました。通常、国のおっしゃられる戦略の中では8割の集積なのですけれども、その半分にもいっていないということは多分絶対数が足りないし、そういう社会の仕組みがまだまだ浸透していないのだろうということで、今おっしゃられるうち、どういう取組をやっているんだという話で育成という言葉は当然事業計画にしていますけれども、具体的目標ははっきり言ってそれほど明確にはしていない

ので、これからの取組は今おっしゃられたような提案を受けて、目標を設定してやるのも1つの手かなと思っっているところです。

もう一つ JA 批判というか在り方についての話ですが、自分の地区でどうこうということかもしれませんけれども、それらしい声が余り聞こえていないので、我々よくやっているなど。何を批判されているのか、そういう話がゼロではないことは知っていますけれども、それは外の世界のことであって、我々農協で例えば准組合員なりが農協批判するということに余り遭遇していないので、これは井の中の蛙と言われればそれまでなのですけれども、農協の在り方で地域へ、もともと農協の存立が地域という部分が重要なので、農業者に対する部分も一方であるのはあるのですが、もっと大きいところで地域コミュニティを形成する中心になろうとしているのが農協だと思っっているので、農協の存在は結構地域で私たちとしては根ざしているなという自負があります。

○松本専門委員 ありがとうございます。

○岡議長 今の組合長のお話に多少関連するのですけれども、3点御質問を。

第1点は、正に今の話に直結するのですが、9万人の組合員の方々が JA ぎふをどう評価しているのかを把握するために、定期的なヒアリングとかアンケートとかをやっておられるのかどうか。

第2点は、貸借対照表を見させてもらいましたけれども、総資産が9,000億を超える中で信用事業のところは8,600億、総資産の90数パーセントを信用が占めている。収益のほうでも7割ぐらいが信用なのです。そのような資産の観点からも、損益の観点からも、大変信用事業のウェートが高いことについて、どのように評価されておられるのか。

3点目は、販売面での御説明で全農の活用に触れていただきましたが、それは全農なのか経済連なのかを確認したいことと、それを含めて、県レベルあるいは全国レベルの上部団体が、JA ぎふさんから見るとどういう存在なのかを教えてください。

以上の3点です。

○ぎふ農業協同組合 最初に先ほど言いました9万人の組合員の評価についてですが、これにつきましては我々は3年ごとに私どもはしていますが、中期ビジョン計画を立てるに当たって組合員アンケートという制度を必ずやってみます。それは抽出ですので全9万とは言いませんが、どんな評価を得ているのかというところはしっかり見ますので、評価を受けて、中期計画に反映させるというスタンスをとっています。

○岡議長 そのアンケートの結果は公表されていますか。

○ぎふ農業協同組合 しています。3カ年計画に表示します。これに組合員アンケートの結果を載せてあります。そんな評価を受けながら、ある意味修正をしていける制度かなと思っっています。

それから、信用事業にウェートが高過ぎるだろうという部分がありますが、これは当然、負債の側で見ただけであれば分かるのですが、貯金という御利用いただいている貯金額が9,000億の多くを占めています。先ほどから言っていますように施設、固定資産のところでの大型利用施設のウェートが相当高いという思いをしています。農業関係事業の14億の赤字を出している多くの部分は施設利用の投資・人件費だと思っています。ウェートが高過ぎるということに対する自らの評価は、何も後ろめたさはないと申し上げます。

最後に全農さんで、全農か経済連かという話ですが、まだ合併しておられない県もあるのですが、全農になって岐阜県本部という仕組みになっています。販売事業で言うと大ロットのものは全農さんを通じて市場へ、出荷しスケールメリットを出しています。一方で地元での消費は自分で取ろうということで直売所とか先ほどの買い取り方式をやろうという住み分けをちゃんとしています。購買事業も全農の仕事ですが、この仕入れについては大きいロットで県を超えた全農の仕入れ価格で利用できるものはするというスタンスをやっていますので、うちは商系でも取り扱っていますので、系統利用率はそんなに高くありません。ケース・バイ・ケースで利用しているつもりでございます。

○金丸座長 本間委員、お願いします。

○本間専門委員 岡議長の質問と関連して質問します。大分お答えいただいているのですが、やはり正組合員と准組合員、3万対6万ということで、准組合員の声を反映する場が必要だとお感じかどうかということ、それから、そういう声が准組合員の中から上がってくるということはないのかということですか。

もう一つは、准組合員に議決権を100%とは言わないのですけれども、一定程度与えるようなことについてどうお考えか、お聞かせください。

○ぎふ農業協同組合 何回も出てまいります、1対2ぐらいの准組合員の組合だということは十分承知してはいますが、まず共益権だけに限って言いますと、今の農協法の考え方でよいと思っておりますが、運営の中に閉鎖的な組合だという認識はありません。なぜかというと、これはここには出てきませんが、うちの体制の中では支店単位の運営委員会、これは農業ビジョンも含めて話し合う運営委員会というものを設置しては、構成員は、当然農家の代表の方である総代・担い手の代表の方。もう一つは事業利用者の代表の方あるいは女性、青年部、こういった代表の方を支店単位で運営委員会を年4回開いて、意見等を集約しています。

これについては当然ですが、意見を聞いただけではいけないので還元をするという一定のルールを既に合併後やっていますので、意見集約はしていますし、当然もともと総代会に限って言いますと意見陳述権がないわけでもありません。閉鎖をしているつもりは1つもありませんし、細かい意見あるいは意思については地元では当然集めて集約できていると思います。計画に取り入れているつもりはありますので、准組合員

の方の意思反映ができていないことはないのですが、ただ、共益権だけについては法律上のものを開くつもりは今のところないです。

○金丸座長 林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。

正組合員が約3万人、准組合員が約6万人ということなのですが、こちらの「JA ぎふ中期経営計画」の15ページ以下の先ほどのアンケートを拝見すると、この3万人の正組合員の内訳は専業農家だけでなく、兼業農家、農地はあるが農業は行っていない、という3つの階層に分けておられるようです。そうしますと、この3万人の正組合員のうちの専業農家は何人ぐらいなのかというのが質問の1番目でございます。

質問の2番目は、その専業農家のうち、ここで「第3世代」と書かれている「30歳代以下、JAとのつながりをほとんど感じていない世代の正組合員」、この分析に使用した分類科目としての第3世代でかつ専業農家の方というのは、どのくらいいらっしゃるのでしょうか。

○ぎふ農業協同組合 まず最初の1つ目の実質正組合員という質問だと思っているのですがけれども、このアンケートの分け方も私も全てを精査していませんが、その3つ目の農地があるが農業は行っていない方は正組合員ではないので、要は耕作をしないと正組合員でないという事実が我々の定款にありまして、実は整理を毎年やっています。ですからこの質問の設定が今から思うと悪いので、申しわけないです。

3番目は、実質に近いと自負しています。要は毎年見直しをしているので、農地はあるが耕作していない人は准に落としている、要はガイドラインに沿った組合員確認を毎年やらせますので、3万人全てとは言いませんが、近い数字だと思っていますので、このアンケートに示した行っていないという部分は、私ほうかつでした。

○林委員 専業農家の割合は、3万人のうちのどのくらいなのでしょう。

○ぎふ農業協同組合 これはまた連絡します。

○林委員 2番目の質問も後ほど結構ですので、正組合員のうちの30歳代以下の第3世代の割合。特に第3世代のうち専業農家の方の割合を教えてください。

○ぎふ農業協同組合 全体の専業農家の部分と、第3世代の総数と専業の割合。はい。

○林委員 よろしくお願いします。

○金丸座長 よろしいでしょうか。あとはどなたかいらっしゃいますでしょうか。

○中原参事官 先ほどお話がございましたけれども、資料2の8ページの農業資材の購入というところで、商系のルートもいろいろとお使いだというお話だったのですが、御農協で農業資材の購入先の仕入れ先というのはどんな形になるのでしょうか。

○ぎふ農業協同組合 それを言うと、多分先ほど少し触れましたが、系統利用率という問題になって、岐阜県本部ですけれども、全農か商系かという区分けになるので、系統利用率はどのくらいでしょうか。全農の部分が68%です。商系が3分の1ぐらい

の割合で、これは先ほど言いましたように言葉は悪いけれども、安ければ商系にいきます。

○中原参事官 今後も安ければ商系のほうに移していく。

○ぎふ農業協同組合 それは言葉が極端ですけども、そこはやはり交渉しますので、全農に対して言うことは言うべきだという意味でそう言っているだけなので。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、この辺で終わらせていただきたいと思います。本日はぎふ農協の皆様、遠いところ本当にありがとうございます。

(ぎふ農業協同組合 退室)

○金丸座長 では、少し休憩させていただきたいと思います。6時05分まで休憩させていただきます。

(休 憩)

○金丸座長 それでは、再開させていただきます。

次に、梨北農業協同組合の皆様からヒアリングを行わせていただきます。今日は組合長と仲澤常務理事は7時20分に出られて、8時の電車に乗らなければならないという時間制約がございまして、大雪の中、本当に遠いところ無理やりお越しをいただいたわけでございます。是非有意義な会にさせていただきたいと思います。

今朝からようやく電車が通じるようになったようでございます。本当にありがとうございます。

それでは、最初に15分ほど御説明いただきまして、その後、意見交換させていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○梨北農業協同組合 梨北農協からまいりました。私、堀川と仲澤がそれぞれ説明させていただきます。実は、事前に皆様の意向に沿った資料を提出したいと思っておりましたが、大雪の対応に追われ、満足な資料を作成することができませんでした。

そこで、常務の仲澤が各地で講演をするにあたって使用した資料で代替をさせていただいておりますので、私が説明するよりは常務から説明をさせていただいて、ヒアリングを受けたいと思っております。資料が十分に整わないことを是非お詫びを申し上げ、よろしくお願いいたします。

○金丸座長 それでは、仲澤常務理事、よろしくお願いいたします。

○梨北農業協同組合 それでは、よろしくお願いいたします。

お手元に社会的使命の実現を表紙にした資料を御用意させていただいております。私どもは3年に一度、中期経営計画を立てており、梨北が合併いたしまして20周年を迎える中、第6次中期経営計画を進めているところでございます。この計画に関しま

してはこれを表紙とした冊子を作成し、スローガンに関しましては玄関ホール等にもパネルにして飾っているところがございます。

その次のページには、何ゆえに社会的使命の実現なのかということをも文面にしてございます。社会的使命を果たすために農協は設立されたはずだという原点を記載し、その原点を今、改めて考えなければならない時がきており、自組織の発展を最優先するような事業体に化することは決してあってはならないということを取りまとめております。

なお、組織内の者にも、また外部の皆様にも、私どもが何を目標しているかということを知りやすく伝えるため、3つの目指すものをテーマとしております。作るということであらわした「植」という文字、そして、食べることをストレートにあらわした「食」という文字、そして、最後の「職」という文字は Staff という意味であり、当然、まず生産者、組合員、そして組織をあらわしております。それらを愛でるというテーマを立てているところがございます。

このスローガン・テーマの中で、私どもは何を目指しているかということが次の図式になっております。私どもは、あくまでも営農が根幹の組織でございます。私どもが目指すことは、その図式の中央にある四角の一番左側、「梨北農業づくり」でございます。私どもは梨北ブランドを展開しているところではございますけれども、地域農業の振興、生産コストの低減を目指し、地域密着型に見える営農指導、伝える営農指導を忘れてはいけないと職員に意識づけ、私どもの組合員の皆様とともに作ることを最優先しているところがございます。

また、昨今では、組合員メリットの創出が求められており、選ばれるJAになるために必要なことということで、その横に購買メリットの提供を掲げております。組合員の皆様に組合員であることを満足していただける事業をとり進め、組合員であることを引き留めるのではなく、組合員になりたいと思っただけのような事業のとり進めをさせていただいているところがございます。

その横に円で囲ってありますのが、JAくらしの活動の福祉と介護でございます。介護に関しましては、梨北ケアネットワークを持ってあります。また、非常に大きな特徴でございますが、全国で唯一、梨北病院という療養型病院を所有しております。

最後に2つの四角で囲ってありますのは、JAバンク・JA共済の事業でございます。これらは統一的な事業のとり進めになりがちのところでございますが、オリジナリティによってJAの特性を出す事業をとり進めているところがございます。

さて、私ども梨北は、山梨の北の外れに位置いたします。山梨の「梨」に「北」と、JAの名前の意味合いも分かっただけだと思います。

次に、梨北エリアマップを御用意させていただいております。主立った施設等を掲載しております。資料左側にセレモニーホールが2カ所、その下に本店があり、右

側の上からは直売所5カ所、また、先ほどお話を申し上げました梨北病院並びに併設されております高齢者総合ケアセンターを掲載してございます。

私どもの組織構成がその次に図式化されております。あくまでも原点は組合員の皆様であり、その次に総代会があり、そして理事会と構成するところでございます。監事8名、理事35名、43名の役員構成でございます。構成的に多いかと思われるかもしれませんが、私どもの管内は非常に広域であり、なおかつ交通の便が余りよろしくない地域であることから、管内の隅々より御意見をお寄せいただくためには、できる限りそれぞれの地域に役員を置く必要性を考え、役員構成をしているところでございます。

また、JAの就業規則に準じて展開するには不具合があるサービス業に関しましては、左下に掲載している株式会社梨北、いわゆる子会社にセレモニーホール、ガソリンスタンド等を任せているところでございます。なお、組合員は1万5,000人ほどでございますが、正組合員比率は85%であり、出資金額の正組合員比率は96%となるところでございます。本来のJAのあるべき姿であると自負するところでございます。

次に、この中期経営計画に即して、私どもの経営がどのように推移してきたかということで、直近4カ年間の経営状況を取りまとめさせていただいてございます。総資産、純資産ともに毎年確実に積み上がっている経営状態であることがうかがい知れるかと思えます。各事業の取扱高に関しましては、右肩上がりの状態、もしくは横ばいを保つ中で進めているところでございます。

それぞれの事業の特徴は、その次の円グラフでわかります。まず、貯金と貸出金の実績でございますが、JAバンクの事業はオリジナリティに欠けており、よくて県下統一商品というところでございます。ところが、JA梨北は時折「異端児」と呼ばれることもありまして、JA梨北のオリジナル商品を信用事業に取り入れております。

その次に、共済事業の長期共済実績の円グラフでございます。JA共済の一番のメリットは何かと言いますと、あくまでも御契約者の皆様の側に立ち、共済金を何とかお支払いしようとする、つまり、職員がお客様の側に立って考えるということがJA共済の一番のメリットであると思っております。今回の大雪に関しましては、まず指示したことは、私どもが被災者の皆様にいち早く共済金をお届けすることです。それに当たりましては、許される限り査定等を簡便に行い、まず困っていらっしゃる皆様に手を差し伸べること、それが一番であるという判断でございます。

販売品販売高を見ていただきますと、果樹王国山梨でありながら、私どもの主要農産物は米であることが円グラフから分かるところでございます。組合員数の70%を占める皆様が米の生産者でございますから、ブランド展開をするにあたって、米から始めれば生産者は誰も文句を言わないのでございます。桃を応援すればブドウが怒る、ブドウを応援すればすももが怒る、すももを応援すればリンゴが怒る、ところが、

米のブランド化については生産者が全く異を唱えないというわけでございます。それがブランド構築の発端であったと言っても過言ではないかと思えます。

次に、購買品供給高ですが、やはり私どもはJAである限り生産資材が主流をなすべきであると考えておりますし、グラフの上のほうに『JAグリーンりほく』という少し抜き出したところもございますが、これは生産資材の専門店舗でございます。

そして、最後に組合員メリットでございます。それぞれの事業に組合員メリットを盛り込んでおりますが、特に、販売におきましては、生産者の皆様が作った物が売れることが一番のメリットになることから、私どもが今、力を注いでおりますのは梨北ブランドの構築でございます。先ほど、米のネーミング『梨北米』からブランド構築を始めたとお伝えいたしました。と言いますのも、過日、平成25年産米の特Aが発表され、無事、全国の特A38カ所に、私どもJA梨北の『梨北米』も2年連続して入ることができ得ました。通算7回、うち全国一の得点をとったことが2回あります。山梨の米はさほど有名ではございませんが、私どもは全国一の食味を誇っておりますので、まず米のブランドから始めました。

米のブランド構築においては、生活に密着した商品であるがゆえに、まず山梨県の皆様に『梨北米』というネーミングを覚えていただきました。そして、その『梨北米』の響きが耳に残っているうちに、その他の梨北ブランドを一斉に打ち出しました。突然、梨北ブランドを打ち出したとしても、誰も何も気にとめていただけませんが、『梨北米』というネーミングが定着した後に梨北ブランドが出てまいりますと、「ああ、お米のね」と連想していただけます。

梨北ブランドに関しましては、資料の一番上にありますメイドイン梨北エクセレントが、私どもの選りすぐりのトップ商品にのみ与えられる称号でございます。しかしながら、全ての生産物がそこに手が届くわけではございません。私どもの規格をクリアしている生産物に関しましては、その下に記載されているメイドイン梨北が統一したブランドでございます。私どもには、まだ産地名のブランドで全国に通用する生産物がありますが、その産地の継続がいずれ危うい時を迎えます。その時こそ、このメイドイン梨北が、表に出る本当のデビューとなると思っております。お米を主流にしたということを念頭に見ていただきますと、ロゴの中央には「Rihoku」というアルファベットがバランスを崩して並んでおりますが、感性で見えていただきたいと思えます。そのロゴが「梨北米」と見えないでしょうか。そして、星を上時計回りに縦にさせていただきますと「梨北」と読めるのでございます。そのようなロゴを生産物の統一ブランドといたしました。

さて、最初から規格外の物を作ろうとする生産者などおりません。ただ、規格に手が届かなかっただけであり、味に遜色はないのです。その規格外の生産物のために、その下のマルシェ梨北は、農産物直売所のロゴとして用意しております。太陽の形をしたロゴ全体の茶色は土の色をあらわし、太陽の光の一つ一つは水をあらわす雫でも

あり、生産者でもあります。生産者の手を私どもは離しませんという意味合いも含めましたマルシェ梨北のロゴでございます。

このような何段階にも分けたブランドをロゴと共に用意した目的ですが、実は、私どもが目指すところは廃棄ゼロでございます。生産者が作ったものを何らかのブランド、何らかのネーミングをもって全て売り切ることを目指しております。組合長がおっしゃられました。「山梨県人は、もったいない精神が非常に旺盛だから、生産物を捨てることができない。だから一流産地にはなれないだろう。ならば二流産地で構わないから、生産者が作ったものは廃棄することなく全て売ることの努力をする」と。JAが売る“努力”をすることが必要だということを明確に打ち出し、ブランド構築をしております。

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。

梨北農協様に対する関心と、仲澤常務理事に対する関心を等しく増して聞いておりましたけれども、皆様いかがでございましょうか。御質問とか御意見ありましたらよろしくお願いいたします。

○渡邊専門委員 御説明を1点確認したいのですが、そうするとJA梨北さんとしては梨北米を中心とした、どちらかという土地産地消ブランドを目指しているという考え方でよろしいでしょうか。

○梨北農業協同組合 地産地消は確かに目指しておりますが、帰る場所である足元をかためた後は、無論、当然、外にも働きかけはさせていただきます。

○渡邊専門委員 分かりました。まず現状なのですが、今、御説明いただいた資料の中で、販売品の中でお米が15億であるのですが、これはこの15億が全部梨北米として販売されているという理解でよろしいわけですか。

○梨北農業協同組合 結構でございます。

○渡邊専門委員 これは大体山梨県の県下で売られているものと、県外で消費されているものと、大体どのぐらいの割合と考えればよろしいでしょうか。

○梨北農業協同組合 現行のところはそのほとんどが県内で消費されております。ただ、ネット販売等もしておりますし、また、米業者を通した全国展開もございまして、一部外に出ております。

○渡邊専門委員 最後に、県内で梨北米というブランドの浸透度調査みたいなものはされたことはございますか。

○梨北農業協同組合 浸透度の調査はしてませんが、山梨県内のスーパー等に行きますと、5年ほど前には柱の陰で売られていた山梨県産米が、今は一番メインのところに『梨北米』として並んでいることが手ごたえでございます。

○渡邊専門委員 済みません、東京生まれで東京育ちなので余り梨北米って知らないのですけれども、山梨県ではかなりこの5年でメジャーブランドに育ってきて、一番いい場所に置いてもらえるお米になったということですか。

○梨北農業協同組合 そうです。

○渡邊専門委員 分かりました。ありがとうございます。

○金丸座長 他にいらっしゃいますでしょうか。

○滝委員 すばらしいプレゼンテーションをありがとうございます。私も、農産物はブランドアップが命だと思っていて、そこをすごく強調されているし、特に外へ出ていきますとはっきりおっしゃったのは個人的には非常に結構であると思えますし、すごく真面目に突っ込んで考えているなあという印象です。外に出ていくという話は、私も同じようなことを考えて、特に日本酒のブランドアップについては、本当にブランドアップすれば、原料の生産のためにタイやベトナムにも出ていけるのかなと、そういうようなこともふと思ったのですけれども、何かコメントがありましたら。

○梨北農業協同組合 私の考え方が間違っているかどうかは分かりませんが、ブランドというものは産地で作るものではないと思っています。ブランドは、消費者につくっていただけるものだと判断しています。ですから、各産地では、自分達で作ったものをブランドとして出すという言い方をしますけれども、私どもは消費者に選んでいただいて、売れて初めてブランド化が成り立つと思っています。今、山梨県の米の消費量の大体半分は『梨北米』だと思いますが、これから先につきましては、県外に出ていかなければならないと思っています。但し、例えば、これから東京に『梨北米』を出した時には、まだブランド品ではないだろうと思っています。東京の人達に選んでいただき、食べていただいて、初めてブランド品になると思っております。これからは、そのようなことを考えながら全国展開していかなければならないと思っています。

○金丸座長 本間委員、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。

現在の状況は大分理解できたのですけれども、ここまでに至る経緯とといいますか、お米と言えば系統で全農に出してというのが通常の多くの農協さんのパターンですね。それをいわばブランド化を目指すというきっかけがどういうことだったのか。それから、それに対して組合員等の反応はどうだったのか。ここまでに至るプロセス、従来からどういうきっかけでここに至ったか。そのあたりもう少し教えていただけるとありがたいです。

○梨北農業協同組合 実を申し上げますと、幕をあけたのは組合長でございました。当然、その頃は組合長ではございませんが。まだ、自主流通米が撤廃されない平成12年でした。それまで、私どもは無論、全農出荷というリスクのない米の販売をしておりましたが、平成12年産から、全農に出荷した米をもう一度買い戻し、自力で売することを始めました。

その後、平成16年でございます。自主流通米が撤廃された時に、組合長が決断されました。山梨県産の米として売られるのではなく、梨北の米として売りたいと。私どもは、決して大きなJAではございません。売れてもいない米の仮渡金を自己資金で払うということが、どれだけのリスクを抱えることになるかを判断する中で、組合長、その当時はまだ組合長ではございませんが、決断いたしました。

平成16年産から全く全農を通さず、私どもは自己資金で生産者の皆様に仮渡金を払うことを始めました。その仮渡金の額たるや全国一の高額でございます。呼称を出してよろしいかどうか分かりませんが、天下の魚沼産コシヒカリよりも高い額で、私どもは生産者の皆様のお米を自己資金で買い求めております。つまり、本気で売らなければ私どもは自腹を切らなければならないのです。米倉庫に積んである米を必死で売らなければ、職員のボーナスは米で渡すこととなります。あなたは60袋、あなたは90袋、米産地の職員には酷なことでございます。そうなりますと、職員も本気で売ろうといたしますし、そして、米は金券だという意識で大事にいたします。そのような意識の醸成がございました。

そして、ようやく山梨県産の米ではなく、私どもの独自のネーミングを使った米として売ることができるようになりましたので、平成16年産以降、販売先は自力で探しております。なお、蛇足までにつけ加えさせていただきますと、組合長の前歴は全農職員でございまして、全農からJA梨北に出向され、その出向の立場で米の全農出荷に見切りをつけました。その後、何をしたかと言いますと、生産者の皆様に生産資材や生活用品を少しでも安くお届けしたいということから、今や、燃料は全農から仕入れておりません。肥料も全量が全農仕入れではございません。安い肥料を御用意し、全農の肥料とともに生産者の購入選択肢を広げておりますので、ちなみに購買品における全農からの仕入れは50%にも満ちません。このようなとり進めが、そもそもの幕開けでございました。

○本間専門委員 組合員の反応はどうだったのですか。

○梨北農業協同組合 米の価格形成をお考えいただきたいと思います。私がなぜ全農出荷をやめたかといいますと、米というのは、1年間かけて売っていかなければならないので、仮渡金を生産者に出します。値段が乱高下しますから、できるだけ損をしないように危険率を見ます。私が米を担当した頃の全農の危険率は12%、1年間で売れるだろうという予測から12%の危険率を持って、つまり単価を12%下げて仮渡金を出していました。

ところが、農家とすると、予定通り売れたという結果によって1年先にその危険率の部分を追加払いしてくれても“ありがたが味”が薄いのです。出荷した時に本来の値段で買ってほしいという要望がございました。特に、私どもの産地は非常においしい米であることから、俗に言う“闇米”が非常に多く、農協に出すよりも生産者が自分で売ったほうが高いという実情でした。ですから、農協で集荷するについても、危

危険率をできるだけ見ないで高く買わなければならないということから、全農出荷をやめさせていただきました。当初は危険率を3%見ましたが、今では大体売れるだろうという判断から危険率を見ていないため、生産者に出す仮渡金とすれば、日本一高い金額が出せるということです。

このことは、組合員から非常に評価を得ています。なぜ評価を得るかと言いますと、これは米だけではなく青果物もそうですが、これまでの農協というのは、「物を売っている、売っている」と言いながら、売ってはいなかったのです。ただ、市場に出して売っていただく、全農に米を出して全農で米を売っていただく、ということだったのです。本来の販売ではありませんでした。私は、JA自らが農産物を背中に背負って売ってこそ、初めて販売であると思っており、そのことを組合員にも理解していただきました。今では、組合員から「梨北農協で買ってくれる米は高いね」と評価をいただいているところです。ですから、米だけではなく、これからも自らが物を売るということを考えていかなければならないだろうと思っています。

○本間専門委員 ありがとうございます。

○金丸座長 松本委員、どうぞ。

○松本専門委員 このたびの大雪の被害、お見舞い申し上げます。

まず幾つかあるのですが、昨年、異常高温で非常に発色が悪い桃が多かったということで、たまたま私はお昼のテレビを見ていたら、桃農家の方が発色しないがために市場に出せないということで手売りをしなければいけない。手売りをする手間と収穫の手間がちょうど重なってしまって、大変な目に遭っているというお話があったのですけれども、結果的に市場がそういったものを出すと、要は値段が下がるよみみたいな形で圧力をかけてくると思うのですが、非常にブランド化する上においては外観品質というのは確かに大事なのですが、結果的にそれが農家の手取り額を下げってしまうことになってしまっている、もしくは手間をふやしていることもあるかと思うのですけれども、こういった市場の外観品質偏重傾向というものについて疑問はお持ちではないのかというのが第1点。

それと、当然今日お話を聞いたら、本当、私の地元のJAに聞かせてやりたいぐらいの気持ちなのですが、こういうふうにいるんな反省の部分から今のこういう哲学に持たれてきていると思うのですが、かなり反省すべき点というものをいろいろ自分たちでも作っていかれたと思うのですが、具体的に特に反省しなければいけなかったものがあれば、1つ教えていただきたいというのと、今、全農の話が出ましたけれども、当然いろいろ御不満等もあるのかもしれないですが、例えば全農が頑張っている部分は認めつつも、全農ももっと反省しろというような項目がございましたら、それをお示しいただければなと思っております。よろしくお願いします。

○金丸座長 では、お願いします。

○梨北農業協同組合 去年は高温ということで非常に着色が悪かったということです。私どもは、桃をはじめとして、多くの青果物があります。桃も結構な生産量を持っておりませんが、これまでも売り方を考えてやってまいりました。

といいますのは、私たちがこれまで消費者ニーズだと聞かされたてきたことは、消費者ニーズではなく、市場ニーズだったと思います。市場が売りやすいための形態、いわゆる出荷形態が消費者ニーズだと、私達は誤解しておりました。例えば、市場で高く売れるように質のいい化粧箱に入れるとか、並べ方はどうだとか、これまでに対応をしたこともありましたが、今では茶箱で出荷しております。つまり、消費者に選んでいただけるような形態であればいいのではないのでしょうか。市場にいい形態で出荷しても、スーパーでは桃は桃、パック詰めで売られるならば、出荷箱は関係ないと思われれます。ですから、宣伝も、私どもは市場に対する宣伝ではなく、いかに消費者に食べてもらうかを念頭に宣伝していることも事実です。

それから、着色が来なかった桃とか、産地で言えば“過熟果”ですが、桃は木から落ちそうな時が一番おいしいのです。ところが、過熟果は産地で破棄されてしまうのです。熟している桃は、市場経由で店へ出したときには腐ってしまうので、一番おいしい桃が出荷できないのです。そこで、私どもはそれを売りきたいと考え、色回りが悪いとか、少しやわらかくなってしまった桃を現地で直売することを始めました。例えば、新府という共選場では、出荷額4億のうち1億は直売額です。過熟果を私どもは“はねだし”と言うのですけれども、“はねだし”を現地で売るほか、規格品をゆうパックで発送する分も含み、約1億でございます。私どもは、これからも目に見える売り方にチャレンジしてまいります。

また、廃棄ゼロだと言いましたけれども、実は皆さん御存じでしょうか。生産量と収穫量と出荷量は違うのです。日本は芸術品を出荷しますから、畑で作っても、質の悪いものは収穫しません。また、選別して出荷する量は更に減ります。この形態からすると、生産量から出荷量までに3割くらい落ちているかもしれません。ですから、そのようなものを救うためには、どうしても現地で消費者に直接売る必要があると考えて、これから先も売っていかねばならないだろうと思っています。市場に不満はございません。ただ、売り方そのものを本当に消費者に沿った方法で対応していかねばならないと思っています。

当JAとしては、反省点は別にございませぬ。何しろ産地で捨てるものをできるだけ少なくして、自給率向上のためにもなると思っています。今のところ、組合員より「JAのやり方はまずいよ」と言われたことがございませぬから、多分大丈夫ではないかと思っています。

全農の反省と言われましても、公開されると困りますので。実は、先ほど米の話もございませぬけれども、米の全農出荷をやめた時、私は全農からJA梨北に出向しておりまして、全農から給料をもらいながら米の出荷をやめたという経過がございませぬ。

私は、全農はJAの方を向いて仕事をしなければならないと判断しています。基本は系統組織ですから、全農から物を仕入れ、それを組合員に供給することが仕事だろうと思っておりますが、組合員にJAを選んでいただけないような商品であってはだめだと思います。私どもはJAとして経営しなければなりませんので、その融通が利かない全農であれば私は使う必要はないと思います。ただし、完璧に全農から仕入れないということではございません。「全農の商品も扱うよ、商系の商品も扱うよ、組合員さん、どうか選択肢を広げましたので選んでください。」ということです。そのようなことで全農オンリーで高いものを使うことはないだろうと思っております。私たちから見ますと、上層部組織の人達は、自分の組織を見ていることが多いと思います。全農は、全農が経営していくための組織づくりをしているかもしれませんが、私達は組合員目線で、組合員のために仕事をしています。地域の組合員から必要とされないJAになってはいけないということで、目線を変えて経営しております。全農がどのような経営をしていくかは分かりませんが。

ただ、1点だけ、「全農の肥料は高いよ、生産資材もが高いよ」とよく言われます。これは高くても当たり前だと思っております。ここからは内密にさせていただいたほうがいいのかもしれませんが。例えば、肥料の原料は全農が仕入れます。全農が外国から原料を仕入れ、それぞれの肥料工場へ売ります。仕入額で売るわけがないですから、手数料をとって売ると思っています。そこから出てきた肥料から、また手数料をとっているのです。ですから私は、全農は手数料を二重取りしているのではないかと思います。ですが、原料を手配することが全農の仕事であるということであれば、それはそれで構いませんが。この系統組織は、農家・組合員目線というものをもう少し育てないと、組織そのものがおかしい方向へ行ってしまわないかという感覚を持っております。私はできるだけ上層部組織がどうだということではなく、組合員目線で組合員に必要とされ、組合員に選んでいただけるJAづくりを目指しておりますので、全農を切ることもやぶさかではないと思っております。

○金丸座長 ありがとうございます。

私から2、3点お聞きしたいのですけれども、正組合員が大半を占めている。現在、准組合員が徐々に増えている。先ほどの農協は准組合員が3分の2で、正組合員が3分の1という極端なところが出てきたのですけれども、それはそれで地域とかいろいろあるのだらうと思っておりますが、1つには当農協さんの考え方が非常に農家に理解されているなど、御説明をいただいて感じましたが、1点、農家所得、農家の農業所得というのは1戸当たりどれぐらいなのか。あるいは販売品なんかを見ますとお米と果実がある中に、両方の経営をしている農家のほうが多いのか。あるいは全く兼業でやっておられる農家数なんかの割合とか、そういうものがあると非常にもう少し理解しやすいのですけれども、お分かりにならないければまた後ほどでも結構です。

○梨北農業協同組合 私どもで農家所得が多いのは、果樹関係の生産者です。管内でトップクラスは桃生産者であり、およそ年収で3,000万くらいです。一番低いのは、極わずかの自家用の米しか作っていない生産者になりますから、所得とすれば20万円くらいです。

米は、昔から農業をしている方たちには非常にこだわりがあります。3,000万ほどの桃を出荷していても、自分の少くらの米が高い安いという論議をします。ですから、米政策は日本の農業において間違えてはいけないと思っております。所得ということを考えますと、果物を生産すれば所得は増大しますが、果物は永年作物で非常に労力を必要とします。米をつくれれば機械が使えますが、所得が低いということから、総体の所得向上ということは非常に難しいと思っております。

少なくとも、私どもは中山間地ですので、大規模化によって所得を増やすということは非常に難しいところもございます。今、管内で35ほどの農業法人がございますけれども、個々の経営からすると大規模化していくことは非常に難しいところもございます。何とか兼業農家の家族経営が続けられればよいと思っております。私どもの管内に北杜市というところがありまして、そこの白倉市長とも話をするのですが、「農業で、しかも兼業農家でもうかることはなかなかないが、継続することに意味があるのだから、どうか市長、企業をつれてきて3世代同居ができるような環境づくりというものを行政とJAでしていきましょう」と。

「お年寄りが農業をするよ、若い人たちはその地元の企業へ勤めるよ、子供たちは自然の環境の中で農業を知りながら生活していくよ」、これを順繰りにしていくと、もしかしたら農業というのは継続できるのではないのでしょうか。「定年から農業をすれば20年ぐらいできる、子供たちも地元の企業に入っていれば、またそのお父さんを見て農業を継ぐかもしれない」このように3世代同居をしながら、もしかしたら昔ながらの農業形態になるかもしれませんが、私どもの管内は家族経営的な農業形態から抜け出すことはできないのかもしれないと思っております。

よって、所得の向上というのはなかなか難しいところもございますけれども、つくったものはできるだけ高く売ることを、私は約束したいと思っております。

○金丸座長 ありがとうございます。

岡議長、お願いします。

○岡議長 ありがとうございます。かなり活力のある地域だというのが第一印象でございますが、1万5,000人の組合員は、組合員になりたいという方々だという御説明がありました。それで、組合員の意見をどのような形で吸収しているのか、ヒアリングしているのか等々、具体的に何かやっておれば教えてくださいというのが第1点です。

2点目は、今日3つのJAさんのお話を聴いているのですが、貸借対照表を見ますと、現金が5割ぐらいで、それを含めた信用のところは9割近くあるというのは、ある程

度似ているわけですが、梨北さんはそうでありながら収益のほうを見ますと、結構バランスよく収益が上がっているなど。販売の利益がもう少し大きかったらもっとビューティフルだなどと思いますが、ブランドの話を含めて、販売部分に大変力を入れているということでございますので、将来、販売事業の利益がさらに拡大することを私としては応援したい、期待したいと思います。その辺のところの何か具体策が先ほどのブランド戦略以外に何かあればお聞かせいただきたい。

3点目は、全農等々の上部組織に対して余り期待されていないという感じを受けたのですが、何かメリットがあれば教えていただきたいというのが最後の質問になります。よろしくをお願いします。

○梨北農業協同組合 それでは、まず組合員の皆様の意見収集という点に関しましては、私どもが最終的に組合員の皆様の意見を聞くのは、総代会という大舞台でございますが、その総代会を迎える前に2段階ほど御意見をお伺いする機会を地域まで落としております。私ども管内に13支店ございますが、その13支店ごとに年に2回ほど意見を収集させていただく機会を設けさせていただいております。その内容をそれぞれの管内で共有化していただき、それぞれの支店の説明会の後、支店の代表者の皆様が一堂に会し、課題点を共有化していただきます。これらの会議で出た意見に関しましては、全て議事録方式、いわゆるQ&A方式にまとめて総代会で配付させていただき、最終的に私ども独自の広報誌『りほく』に掲載して、組合員全員にお伝えしております。また、その内容に対して、その次の会でご意見をいただくこともあります。

なお、利益構成比でございますが、私どもの信用の利益構成比は25%、共済が38%、購買が13%、残るところが営農関係でございます。実を申し上げますと、私どもも過去においては、共済事業の利益構成比が60%に届くほどの負荷を持ったバランスの悪い経営であったことは確かでございます。私どもはその頃、夢物語のように、共済事業の利益を落とさないまま、共済の構成比を35%まで持っていきたい、いわゆる他事業の利益を上げたいという目標を持ちました。ところが、夢物語で終わることなく、あと3%で目標達成でございますので、利益構成比に職員目を向けさせ、「他の事業に負けてはならぬ、自分たちの事業の構成比を上げていくのだろう」と、その意識を高めております。

また、それぞれが事業クロスセルするように、縦割りで事業をするのではなく、総合事業体であるがゆえに事業クロスセルした上でアップセルしていくことが当然のやり方であると思っておりますので、その取組の結果がこのような利益構成比になってきたのではないのかなと思っております。

また、その利益構成比において、営農部門の中で販売事業から直売所事業に大きく流れたという傾向もございます。一例を挙げますと、私ども梨北が合併した当初、市場に出しておりました野菜の販売高は、何と13億あったのでございます。ところが、見ていただいたとおり野菜の販売高が占める額は非常に激減しております。それは一

体どこへ行ったかといいますと、直売所事業の売り上げが10億あるのです。その要因は。お年を積まれた生産者の皆様を私どもの組合長は高齢者とは呼びません。何と呼ぶか、高齢技術者と呼んでおります。技術がありながら、労働力が伴わない、その方々にも作る楽しみはあるのです。2畝、3畝農業の受け皿として、直売所の在り方が必要でした。市場に出すほどの産地の維持は無理であったにせよ、こうして直売所にその生産物が流れるという形で、それぞれ縮小していく生産者の作る喜びと、売れる喜びをかなえるため、受け皿である直売所が役割を果たすようになったという歴史の流れがあるところでございます。

上層部組織に関しては、組合長からお答えいたします。

○梨北農業協同組合 私どもの系統組織は、1つだけ気をつけなければいけないことがあると思っています。それは、みずからの組織が生き延びるための事業をしてはまかりならないということです。それぞれどこがどうとは言いませんけれども、みずからの組織のためにいろいろな事業を展開しています。

私たちは何をすべきでしょうか。根本を考えますと、いかに農業をしながら農業者を生かしながらと言うと本当に怒られますけれども、農業者に農業をしていただきながら組織というものを守っていかねばならないと思っています。しかし、どうも最近の傾向として、自分たちの組織の生き残り策として経営をしているようなところが見られるのかなと思っていますが、それぞれの組織の考え方で結構だろうと思っています。私はこの系統組織の中にも自立、自興をモットーとして、これから経営していかなければならないと思っていますので、他の組織の批判はすべきではないと思っています。

○岡議長 ありがとうございます。

○金丸座長 他にいかがでございましょうか。林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。

本当に堀川組合長と仲澤常務のすばらしいお話に敬服しております。

本日のお話を伺っていると、組織は人、ということ強く感じます。法律上の仕組みは同じであっても、組合長なり仲澤常務のような方がいらっしゃると、これだけ違うことができるのだということが分かりますし、単協が販売リスクをとったら必然的に全農から高い生産資材とか燃料を購入することはなくなる。これは経済原理から言ったら当然だと思うのですけれども、これは逆に考えれば、今、他が委託料という委託の形でやっているゆえに、自分で販売リスクがないので高い生産資材や燃料を全農から買い受けて、農家はそれを受け取って、という負のスパイラルが起こっているということと理解しました。本当はこの梨北農協のような在り方を横展開できるのが望ましいと思いますが、そのためにはこう申したらあれなのですけれども、堀川組合長も相当先輩でいらっしゃいますし、今後それを引き継ぐようなところがどんどんできていかないといけないと思います。また、組合員の構成の方たちを見ますと、基幹

的農業従事者の平均年齢が大体 71 歳ぐらいになっていらっしゃる。そうすると今後、せっかくこのように異端児と言われるような試みを成功されていらっしゃるのを続けていくためには、次世代にどうやってつなげていくかというところが非常に大きいと思うのです。ここから質問なのですが、この農協の管轄の中に農業委員会が幾つあるのでしょうか。そして、農業委員会において新しい担い手の掘り起しをどのように行っているのかについて、農協ではどういうふうに把握されているのでしょうか。

○梨北農業協同組合 私どもの管内が 3 市にまたがっておりますので、農業委員会は 3 つあります。

山梨は特に荒廃農地が多いということで、これを何とかしなければならないということから、担い手を探し、後継者を育てることを実施しております。現状、私どもも新たな農業者を育成しておりますけれども、他地域に比べると担い手といえますか、新たな農業者が非常に多い地域であると思っております。というのは、非常に景観がいいことも要因であるようですが、結構多くの方が農業委員会あるいは県行政を通じて、担い手候補として来ていることも間違いないだろうと思っております。

ただ、非常に心配することは、他から来た担い手候補は資産も持ちません、土地も持ちません、家も借りています、ですから万が一、何かあれば明日いなくなるかもしれないということです。私どもは、このような担い手候補を組織として販売の面倒を見たり、指導をしたり、そのようにこれからも育成し、できるだけ荒廃農地がないようにしていかなければならないだろうと思っております。

このことにつきましても、私ども農業委員会等の支援をいただいた中で実施していく必要がございますし、また新たに農業委員会の御協力をいただき、農地法が変わりましたので、農協みずからが農業経営できるということもございます。現状、農業経営事業によって米作りをしておりますけれども、農業委員会を含めて各機関に御協力いただいた中で、これから展開していかなければならないと思っております。また、農地の面的集積もしていかなければならないと思っております。

○金丸座長 ありがとうございます。

私からも幾つか質問させていただきたいのですが、一番冒頭でお使いいただいたプレゼンテーション資料の 5 ページに組織図が出ている絵があるのですが、これを背景にいたしますと仲澤常務理事はナンバー 3 ぐらいのポジショニングにいらっしゃると思うのですが、別に他意はありませんのでお聞かせいただきたいのですが、仲澤常務理事はこのもともとは組合員でいらっしゃるのでしょうか。農協の中でどんなポジショニングにかつていらっしゃるのでしょうかというのを触れていただきたいのと、その仲澤常務理事を経営陣の一角としてアサインをされた組合長の目的とか期待はその当時どうであったのかということと、この農協のガバナンスを考えたときに役員に対する要件とかも結構あると思うのですが、その役員の要件に対しても何かお考えがあればお聞かせいただけますでしょうか。

最初、仲澤常務理事からお願いします。

○梨北農業協同組合 私は職員でございます。役員ではございますが、まだ職員籍を持っておりまして、職員理事でございます。常務職と参事職を兼務いたしておりますので、職員籍とすれば参事でございます。

○金丸座長 もともと農協の職員でいらっしゃるのですか。

○梨北農業協同組合 はい。私は農協の職員でございまして、窓口担当の職員として中途採用され、本店勤務もありました。最終的には平成12年度から企画総務本部の総合企画室の総合企画課に配属になり、総合企画課の課長、総合企画室長、そして参事、常務となりましたので、女性とすれば企画を長きにわたって担当するというのは珍しい歩みだったとよく言われます。

なぜ、私をこのポジションにしたかという点に関しては、組合長のお考えによって後ほどお話をいただけたらと思うのでございますが、役員の女性枠は1つだけです。女性理事を求めるといふ風潮が出る前から、学識経験に女性部枠を1つ持っておりましたので、役員構成の中に女性の枠は1つ用意がございまして。

ただ、私は全くそのような枠を使わず、プロパーの職員からこのポジションになりました。私が退任しますと女性枠が1つになってしまいますので、その心配も多少なりあるところでございますが、組合長の持論をそのまま代弁させていただきますと、「なぜJAにだけ女性枠をわざわざ設けなければならないのか。議員に女性枠があるのか。女性枠がない中で自分の考えでそれぞれの選出される力量を持った方々が出てきてこそ、初めて女性としての役割が果たせるのではないか」というお考えがございまして、あえて役員構成の女性枠を増やすことなく、そもそもの1枠だけでございます。私の抜擢に関しては、組合長からお話ししたほうがよろしいかと思っております。

○梨北農業協同組合 実は、私は外人部隊だと今まで言ってまいりました。全農から出向してJAで仕事をするということは外人部隊だということです。その外人部隊でありながら、私の前の組合長の時代に、機能集約がございました。支店の統廃合を実施する時に、常務が企画の課長であり、私が企画室長となって2人が出会い、お互いに苦労しながらここまで来たということが抜擢した要因の1つです。

もう一つ、これは私がここで言うてはまずいのかもしれないのですけれども、財務は、男性よりは女性のほうがいいのではないのでしょうか。家計を見ても、「うちの金は知らないよ、女房が握っていて分からないよ」と男性は言います。このことから、女性の方が財務関係をきっちり見てくるのではないかと思ったのです。中を守ってくれば、俺は外に出るという考えがありました。

また、冒頭にも言いましたけれども、私達は物を作りながら、生産者目線でしか物を見られませんでした。ところが、女性を登用することによって、消費者目線という違う目線で物事を見ることができました。事実、資料にいろいろ書いてありますけれども、メイドイン梨北のロゴなど、私に作れるわけがないです。これは、女性目線だ

から作れるのです。ですから、ガバナンスということよりは、女性目線を入れていかなければだめです。常務を推薦した時、女性の常務には反対があるだろうと思いました。反対されたら、私も組合長を受けないからというくらいの覚悟で提案しました。保守的な地域ですが反対はなかったです。その時に常務が一番立派なことを言いまして、「女性役員ではご不安でしょうが、私は仕事でお返しいたします」と。とても私でも言えないことを言いましたので、「俺の影が薄れてしまったではないか」と。組織の中で凝り固まった見方をしているのはだめなので、違った目線を持つべきではないかということから登用いたしました。

特に女性枠を増やさないという点については、女性の意見を聞かないということではございません。私は、女性部では非常に人気が高いです。女性部からJAへの意見もいろいろ聞きますけれども、女性枠をつくってJAの理事になった時に、何かお役目が出てきたようでは、その人がかわいそうです。女性であろうとも、なりたい人が手を挙げて出てくるべきです。これは先ほど言いましたように、議員がそうです。選挙で出てくれば、女性であろうが男性であろうが関係ありません。ですから、私は、あえて女性枠を作る必要はなく、それよりは女性の意見をもっと親身に聞くことが先決ではないかと思っております。

○金丸座長 営農経験があるなしという話はどう思われますか。

○梨北農業協同組合 私は、分担だろうと思っております。私は全農出身でございますので、営農や経済はある程度分かりますけれども、信用・共済は、「本当に悪いけれども、教えてくれ」と職員に聞きました。ですから、どちらかと言うと信用・共済に疎いかもしれません。一方、常務が信用・共済を熟知していますので、よくわきまえて教えてくれます。ですから、お互いに意見を交換しながら、お互いに不足しているところをカバーし合い、お互いに知識を高めていくようにしてまいりました。コンビを組んで10年ぐらいになります。お互いに分からないところは補完し合いながら来たと思っております。

○金丸座長 多分、仲澤さんは滝さんの会社とか私の会社に来られても十分実力で幹部になれるのではないかと聞いておりました。

また最後に質問を思いついたのですが、今度、山梨県にも近々農地中間管理機構という組織が誕生する直前になっているわけですが、その機構の組織に関して組合長は何か既に御参画されているのか、参画されているしないにかかわらず、御意見があればお聞かせいただきたいです。

○梨北農業協同組合 農地中間管理機構は非常にいい機構だと思っております。ですから、これに対しては期待をしておりますけれども、地域の中には、例えば農業振興公社だとか、農地面積集積円滑化団体だとか、山梨県にも農業公社がございますし、ある程度どこがどういう仕事をするのかを整理しなければ、同じような仕事を何カ所

かですることになりかねないと思っていますので、その整理ができれば、農地中間管理機構はいい機構だと思っています。今あるものをどのように整理し、業務を移管しながら1つにまとめていくかということが、これからの大きな課題であると思っています。非常に私も期待をするところは大きいです。

○金丸座長 ありがとうございます。

本当に長い間、遠いところから今日みたいな非常に、大雪の後お越しいただきましてありがとうございます。今日の話は多分、委員全員が感動と感謝でいっぱいだと思います。本当にありがとうございました。