

第10回農業ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成26年3月5日（水）9:30～11:48
2. 場所：中央合同庁舎第4号館4階第4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）、大田弘子（議長代理）、
滝久雄、長谷川幸洋、林いづみ
（専門委員）北村歩、田中進、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）福光農業協同組合、越後さんとう農業協同組合
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10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をいただきまして、誠にありがとうございます。

本日、所用により本間専門委員は御欠席でございます。

また、本日は稲田大臣、大田議長代理に御出席いただいております。

それでは、開会に当たりまして、稲田大臣から御挨拶をいただきたいと思っております。大臣、よろしく願いいたします。

○稲田大臣 おはようございます。今日はお忙しい中、また、雨の中、委員の先生方、また専門委員の先生方、今日は大田議長代理にもお越しいただきましてありがとうございます。

本日の議題は、前回に引き続いて「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」ということで、富山県から福光農業協同組合の皆さん、そして新潟県から越後さんとう農業協同組合の2つの優良なというか、本当に取り組んでいらっしゃる農協の方々からお話を頂戴することとなっております。

私も地元が福井ですので、まさしく今日来ていただいている農協の方々と同じようなお米を中心とした稲作づくりですので、興味深くお話を伺いたいと思っております。

私も春には田植え、秋には稲刈りを地元でやっておりますし、農業団体の方々の集まり

にはいつも行くんですけれども、規制改革会議というと、ある意味、ちょっとレッテル張りをされているかと思います。何となく農業者の意見は全く聞かないで、市場原理主義に毒された人々が改革に邁進している会議と思われているようですので、それは全然違うんだということをいつも地元の農業の団体の方々には申し上げているところです。

また、私の地元は農政連の山田会長が地元でありまして、農政連自体は今、J A改革に取り組むという旗を上げておられるところです。

ただ、そのJ A改革という総論は一緒なんですけれども、その中身とか、それをどういうふう論点として思っているかというところ、具体的には各論になるとちょっと違っているのかもしれないと思っております。

今日は、そういったことも含めて第一線の皆さん方から課題であるとか、J A改革についての具体的な中身についてお話が伺えればと思いますので、今日は活発な御議論をどうぞよろしくお願い申し上げます。

○大川次長 大臣、どうもありがとうございました。

それでは、報道の方には御退室をお願いいたします。

(報道関係者退室)

○大川次長 それでは、ここからの進行は金丸座長をお願いいたしたいと思えます。

座長、よろしくをお願いいたします。

○金丸座長 皆さん、おはようございます。よろしくをお願いいたします。

それでは、まず富山県の福光農業協同組合の皆様から御説明を頂戴し、その後、意見交換を行わせていただきたいと思います。

それでは、福光農協様、よろしくをお願いいたします。

○福光農業協同組合 御紹介いただきました、富山県の福光農協の齋田、こちらは村井であります。どうぞよろしくお願い致します。

福光農協といいましても、どちらかというといふと余り農協らしくない農協かもしれません。富山県の西南端で、隣はちょっとした山を越えると金沢市でありまして、もともとは加賀藩の領域であります。そんなことで、どちらかというといふと石川県に近い存在でありますけれども、冒頭申し上げましたように、私どもの農協は本当に手づくりの農協でありまして、そのことについてこれからしばらく時間を頂戴して御説明を申し上げたいと存じます。

私どもの農協は、もともとの福光町というところにありました11の農協が合併をして現在の福光農協になっております。恥ずかしい話ですけれども、いわゆる地域を越える合併というのはいまだにやっております。また、当面やるつもりもないわけでありまして。なぜかといいますと、今は全く組合員、あるいは農協を構成する全ての皆様が本当に手の届く間柄で毎日の営農とか暮らしをやっているわけでありまして、余り巨大になるとどうも皆さんの意見が見えなくなったり、私どもの考えていることが届かなくなったりするというようなこともあって、本当は我が県でも、あるいは全国的な組織の中でもやはり合併をということで進められているわけでありまして、どうもなじめないところがあります。こ

れは私どもだけの考え方でありませけれども、その内容について皆さんに御理解いただきたいことが1～2あります。

その1つは、私たちは第14回の全国農協大会で農協を皆のものにしていこうという考え方から農協の活動を活発化させたい。協同活動強化運動を展開しようということで始まったわけです。

それで、3年間で皆さんの目標が達成できなかったということで第2次3か年運動も始まっていますが、そのことは別としましても、私どもの農協はこれが農協の原点、復帰運動だという位置付けで昭和51年からずっと今日までなお、13次3か年運動の今年は2年目でありませが、引き続きやっております。

この計画は3年に1回立案しまして、あと2年間は見直し修正を図りながら実践しているわけでありませが、その計画は組合員や、組合員が構成するいろいろな団体や女性部、青年部、消費者等の代表に集まっていたいただいて3か年の計画を立てるということでありませ。

これは、他の農協のことは別としましても、多くの農協では、いわゆる学識者や大学の先生をお願いをしていろいろ計画の充実をやったわけでありませが、私どもの計画は全くの手づくりでありませ。そういうことで、今日もなお、本当に皆さん真面目にこのことについて検討いただき、さらには2年目、3年目は中身を精査して修正をするとか、新たな計画を加えるとかということやらせていただいております。

構成は、約100人近い皆さんに年6回から7回、多いときにはお集まりになっていろいろ計画を立てられるということでありませ。それで、計画が立ったら例年決まっているんですけども、12月24日には最終的なそれぞれの部会、これは3つの部会に分かれていますけども、部会の発表をして、まとめて皆さんに御報告を申し上げる。いわゆる取りまとめをするということなんです。

1月に入りますと、地区別の協議会があります。これは、約1,100名ぐらいのメンバーであります。それが終わりますと、5月に総代会をやるので、総代会の資料にそうした中身をくまなく載せまして、全組合員に配布をして「協同活動強化運動」の中身を御存じいただくということでありませ。

これはやはり営農の問題、暮らしの問題、それから経営の問題、3つの部会に分かれて検討した中身の集約でありますので、できるだけ皆さんの手に届きやすい、目につきやすい資料の中身にしておりますので、いわゆる長々文章とは違いまして本当に見やすいものにして皆さんにお渡しをするということでありませ。

第1次の3年目からは、地域農業振興計画というものも同時に並行発進いたしております。毎年、毎年、地域農業の振興計画を立てて、これも見直しをしたり、あるいは修正をしたり、もちろん国や県や市の方針であります、そうしたものもその中に織り込んで地域農業の振興計画を立てております。

これには、いわゆる担い手農家や、集落営農の皆さんや、従来の生産組合の代表や、青

年部、女性部の代表も合わせていろいろ検討するというのが習わしになっておりまして、今日もなおそれを続けております。

しかも、ライスコンビナートといいまして大きなカントリーエレベーター、我が町は、我が農協はと言ったほうがいいですか、小さな農協であります、カントリーエレベーターは1万1,100トンを受容する施設を抱えておりまして、これが米づくり農業の基軸、基本になっております。このことが農家、あるいは担い手農家、集落営農の基本的な活動拠点になるということにもつながるわけがあります。

こうしたものを運営していくと同時に、地域のいわゆる稲作農業の在り方を検討するライスコンビナート運営委員会というのがあります。この運営委員会が、来年はこういう品種をこれだけ作ってこうやりましょうということ等を皆そこで検討して決めるわけですが、それを受けて農協はそれぞれの地域ごとにきちんと作付計画から集荷販売計画まで立てるということであります。

そんなことの繰り返しをやっておりますけれども、まず1つは農協の協同活動強化運動というものが本当にどこまでどう役立っているのかということもやはり皆さんに分かっていただく、あるいは精査していただかなければならない問題でもありまして、それぞれの3年ごとにメインテーマというのを決めます。

そして、営農、暮らし、経営の部門の3つに分けてサブテーマを決めます。そのサブテーマを何とかして3年の間に皆さんがそれぞれ納得いくような結論を出したいということなのですが、場合によっては次の3か年、そのまた次の3か年に及ぶこともあります。やはり決めた以上はそれをやろうということで第1次3か年運動、第2次3か年運動、第3次3か年運動というふうなことも続けてやってまいる場合もあります。そうしたことが幾つか重なる、あるいは幾つかやってきて今日に至っているわけでありまして、本当に大きな成果は上げていると思います。

その1つは先ほど言いましたカントリーエレベーターであります、これも協同活動強化運動を進めていく中でカントリーエレベーターをもっともっと充実させようということで、1万1,100トンの収容能力を持つ5基のカントリーエレベーターを作りました。

恐らく、こんな小さい農協でこれぐらいの能力を持つものは全国的にもそんなにはないだろうと思っております。しかし、これとて90%近い利用率でありまして、本当に我々としては大変神経をつかうカントリー運営をやっております。8割ぐらいの稼働率でやったほうが最も安全運転ができるわけでありまして、時には110%にもなったことがありまして、効率がいいといえれば非常に聞こえがいいわけですが、そうじゃなくて危険な運転をやってきたという経緯もあります。

我が農協では、カントリーエレベーターを作る条件として個人の乾燥機、個人の糶摺機とか、あるいは個人の米選機というようなものは一切売らない。取り扱いしない。もちろん、管内には2軒の農機具屋さんがありますからそこで買う人もいますけれども、我が農協ではそれを扱わない。皆で皆の協同施設を利用しようということを決めていた

だいたわけですから、そういうことで90%以上の利用率があると申し上げて差し支えないと思います。こうしたことの例が幾つか重なりまして、今では非常にすばらしい状況を作り上げています。

その1つには、集落営農というのを昭和56年から実践を始めました。恐らく、昭和56年に集落営農という言葉を使ったところも、実際にそういう集落を形成したのも、私の知る限りでは日本で初めてじゃないかと思っていますけれども、この集落営農が今日、担い手農家を含めて8割以上のシェアを占めた米の生産をやっているわけであります。

その集落営農も元はそれぞれの集落でありましたけれども、今は集落の垣根を越えてさらに大きく、いわゆる効率的な運営ができまいかということであります。

今から十数年前に1町1農場方式をやろうということで私は申し上げたんですが、なかなか口で言うほど簡単なわけにいきませんので、今どうかそれに向けての第一歩を踏み出せているというのが現状でありまして、いわゆる集落を越えた、いわば集落の垣根を越えて2つ3つが1つになってやろうという動きが出てきたということも、これは1町1農場に向けての大きな前進だと思います。

しかし、米の取扱い、集荷・販売については1町1農場方式でやらせていただいています。カントリーエレベーターへ入る米は、品種毎にサイロで混ぜるわけですから、誰の米がどこにあるとかということではないので、1年を通じて本当に安心して信頼される米を集荷・販売するというのは大変至難なことではありますが、しかし、これは本当に担い手農家なり、個別の農家なり、あるいは集落営農が気持ち、心を一つにしてやっていただいていますので、いまだ問題のない集荷・販売をいたしております。

というのは、先ほどちょっと申し上げましたが、ライスコンビナート運営委員会で決めるのは、単に品種の構成を決めるとか、品種の割合を決めるとかではなしに、使う農薬も、あるいは使う肥料もおおむね決める。そして、それを決められた時期に必ず散布する。あるいは、お互い決めたことを守るため、それぞれが牽制し合って全体を守るわけです。そうなりますと、皆さんにいつでも中身について紹介申し上げられるような米の生産ができるというのが大きな特徴であります。

ですから、国の力を借りてその記帳、記録をして生産者にもフィードバックするし、消費者の皆さんにもインターネットを通じて、こういう中身で米を作らせていただいておりますということを御案内申し上げて、どれを取り上げて、いつどのときに取り上げて、全部でサイロは38本ありますが、どのサイロから米を採ってもらっても、品種毎には同じ品質の米が1年を通じて同じ味で皆さんに提供できるということでもあります。そうしたことも、いろいろ行政の力も借りながらではありますが、何とか今やらせていただいております。

もう一つの特徴は、私どもの農協では米の品種がある程度理想的な形で集約されております。これは、組合員の皆さんが作付品種をお決めになったことです。それはどういうことかといいますと、おおむね主食用米でありますコシヒカリが半分、50%程度、あとの残

りの20%ぐらい、五百万石が酒米の原料であります。そして、15%余りが餅米です。これも地元にも米菓会社が幾つかありまして、そこで使っていただくという餅米であります。そして、あとの残りがてんこもりというこれも主食用米であります。場合によっては加工用米になる場合もあります。こうしたものを作っておりますから、カントリーの利用においても、あるいは皆さんが生産される技術的、労力的な手段においても、全く問題なく運営ができるという状況であります。

ちょっと目の前に酒を並べておりますが、今は6次産業化で農業をいろいろ発展させようという皆さんの御指導があるわけでありまして、私どもはもうそれは十数年、20年前から地元の米菓会社があります。その米菓会社と契約をして、餅米の生産をしております。あるいは、地元にも酒屋さんがあります。その酒屋さんと契約して酒米を作るといふようなことをずっと続けておりますし、場合によっては精米の技術も請け負わせてもらうというふうなことをして進めているわけです。

餅米については、新潟県さんに次ぐぐらいの大きい米菓会社が幾つかあるところでありまして、そういうものを是非地元の産業にしていきたいという市、町の考え方がありまして、そこに我々のお米が使われるというような方式でやらせていただいております。ちょっと特殊な品種でありまして、どこにでもというものではありませんけれども、地元の米菓業界では最もふさわしい品種だと考えているわけでありまして。

そのようなことが、我が町の米生産の特徴であります。本当に米に偏ったところでありまして、全地区の3分の1ぐらいが山間山麓なんです。今、言いました医王山とか、あるいは大門山系の山々がありまして、そのお陰で3分の1ぐらいが山間山麓です。あとの3分の1ぐらいはその影響の丘陵地帯でありまして、本当に段々の田んぼが多い。千枚田を御想像いただくほどではありませんけれども、非常に不便なところでもあります。

あとやっと3分の1余りが平坦地ということでもありますので、本当に転作ということにはふさわしくない地域であります。今、1町1農場を考えたのは、転作のできるところで転作をやって、そうでないところで全部米を作ろうというのが発想の始まりであります。なかなか口で言うほど簡単なわけにはいきませんので、今もって1農場の完成は見ておりません。

最後になりますけれども、もう一つは地域農業を振興していく上で、いわゆる集落営農と担い手農家とをどう組み合わせるかということでもあります。いわゆる集落営農組織化実践事業というものを昭和61年から、集落営農の実践は昭和56年からであります。農協が独自で助成をしてやろうということをやったのが昭和61年からです。

ここから担い手も、それから集落営農も含めて農協が金銭的にも技術的にも支援しているということ独自に始めました。なかなか市とか県とか町というのは協力いただけませんので、農協がやろうということになりました。去年の平成25年の実績をちょっと思い出してみますと、集落営農組織化実践事業の費用として、もちろん中核農家も含めてであります。3,000万円の予算化をしております。

ところが、皆さんからどうしても支援をしてほしいという要望、要するに申請が三千七百何十万円、要するに3,800万円くらいあったと思います。しかし、我が方では3,000万円の予算しかないものですから、やはり県の関係の皆さんや市関係の皆さん、県というのは普及員であります、そういう方々と営農指導員等現場を担当する者とが検討委員会を開いてどういうものをどこまで認めるかということを決めていただいて、どうにか3,088万円くらいで、全体的には80%余りしかできなかったんですが、そのうちの800万円余りが中核農家、担い手農家へ助成をしておりますし、あとの残りが集落営農、これは組織化実践事業という事業名でやっても難しいということで、いわゆる担い手も集落営農も、皆これからの福光農業の担い手だという考え方で農協は支援、助成をさせていただいております。

そうしたことで、今カントリーエレベーターの利用あたりも担い手農家の方々の全てとは言いませんけれども、99%カントリーを利用いただいています。一部、大きな担い手農家といいますか、大型受託法人Aあたりは個別にどうしてもという都会のほう、都市のほうの個人商店さんと契約されてやっているという面はありますが、これはわずかなものがあります。あとは全てが農協のカントリー、もしくは農協のところへ入ってくるというような形であります。以上が、私どもの地域の米にかかわる実態でございます。

南砺市（福光）といえど皆さん御存じかもしれませんが、越乃白柿、富山干柿という干し柿の産地でもあります。これは富山干柿出荷組合連合会というものがございまして、福光と隣の旧城端町というところが主産地になるわけですが、その6割、7割くらいを福光が生産しております。富山干柿出荷組合連合会さんがそれを全て集荷・販売されるわけです。

しかし、生柿の生産のための指導などは農協が担わせていただいています。そうしたこの話し合いの上で、連合会さんは農協に貯金するぞということで販売代金を貯金していただいているということで、どちらもそういう意味では協力し合って産業を進めているということにもなろうかと思っております。

あとは申し上げたいことは、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、農家がどうか、生産者がと言ったほうがいいんでしょうか、農協のこうした事業や施設に参加利用して本当によかったか、よかったと言っているのかどうかということですが、私は本当に皆さんはそれなりに喜んでいただいていると思っております。

なぜならば、今、農協は施設運営において修繕や更新費用苦慮しています。早いものは昭和44年、45年にカントリーエレベーターの建設をやりまして、今日まで5号機まで作っているわけですから、二十数年も経ちますとどんどん故障、あるいは痛みが出てくるものですから、毎年数千万円の金をかけなければならないということで、カントリーエレベーターの運営維持は本当に大変です。

しかし、そうしないと、農家は機械を個別、あるいは営農組合で購入する必要が生じます。それを農協が担っていくということですから、これは非常にいい。もちろん、乾燥料

とか調整料はいただきますけれども、農家個々が機械を購入してやることを考えるよりもコスト低減になり、農家にとっては非常にいい結果をもたらしておると考えているわけで、今後ともこれはやはり続けていかなければならない事業だと考えております。

それから、消費地の評価はどうなのかということです。先ほどもちょっと申し上げましたように、1つには生産履歴をきちんとつけて、その中身について皆さんに公開しているわけですから、間違いがないということを十分御存じいただけますし、卸さんは小売に、小売は消費者の皆さんに、福光の米はこうですよという大まかなものを開示なさって販売されるというのは販売戦略の一つでもあると喜ばれておるわけで、私はよかったです。

また、逆にその生産履歴の中身からカントリーエレベーターと一緒に入れてもらえない農家もあるんです。いわゆる約束を守らなかったという別扱いですね。隔離したものがあります。こういうものについては、その中身についてきちんとフィードバックをして、来年からはこんなことのないようにやりましょうというふうな指導の材料にもなるということで、生産履歴は非常にそういう意味ではいい材料になっております。恐らく、全国で初めて米の集団的な生産履歴システムを作らせていただきました。国からも補助金をいただいて、そのシステムを今、最大限活用して有利に運営させていただいているということも見逃せない大きな特徴だと思います。

したがって、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、農家はお互いに牽制し合う。例えば、営農部長のところへ、どこそこの誰々が今朝、何か農薬を播いていたぞということになりますと、必ず近所の人が出てくるわけです。そこに行って調べてみますと、散布期限よりも3日遅れて播いたというようなことがありますので、そういうものが本当に悪い意味ではなしに、お互いにいい意味で牽制し合って、何とか自分のところの米を、自分のところの産地を守ろうという皆さんの気持ちが本当にお互いに伝わることになります。

もう一つ特徴的なことは、これを申し上げますと皆さんにお叱りを受けるのかもしれませんが、わが農協には酒米組合、あるいは餅米組合という生産組織があります。今、米などというものは作る自由、売る自由の時代ですから、こんなことをやっているのはもってのほかだと考えられますが、しかし、これは農協がやったわけではないですから十分御理解いただきたいのですが、何をやっているかということ、お互いに自分達の作っているものが正しく評価され、正しく契約して一定の販売金額につながるよということ、違約金制度というものを設けているんです。違約金制度などというのは50年も前の話なのかもしれませんが、いまだにまだやっているんです。お互いに自分達で産地を守ろうと、約束よりも5%以上作ったとか、あるいは約束よりも5%少なかったということになると、幾らかの罰金ですね、違約金を取る。これは生産組合ごとに違うわけですが、そんなことまでしてお互いに自分の産地を守ろうということをやっているわけでありますから、農協はそれに応えていかなきゃならない。それ以上の協力をしていかなきゃならないと考えているわけであります。

ちょっと長くなったかもしれませんが、我が田舎の山の中の稲作産地はそんなところでありまして、御理解をいただけたらと思います。よろしく申し上げます。

○金丸座長 ありがとうございます。それでは、皆様から御質問というか、御意見を頂戴したいと思います。

では、浦野座長代理をお願いします。

○浦野座長代理 ありがとうございます。本当に長年にわたって3か年計画で非常にPDCAをうまく回して集落営農、あるいは担い手を育ててきたすばらしい取組だと思います。

それで、象徴的に1町1農場という言葉を使っておられましたけれども、これは同一品質のお米という思想の下にやっているということなので、これも非常によかったと思うんです。そんな中で、質問が2つあります。

1つは、この資料を見ますと地域のインフラとしての農協ということを非常に意識されていて、例えば高齢者の問題で健康増進の活用とか、デイサービスの問題とか、こんなこともいろいろ取り組んでおられるわけですが、今後もこういった地域のインフラとしての側面を強めていく方針があるかどうかですね。あるとすれば、例えば今後、食の宅配とか、あるいは農作業について農協が請け負っていくとか、そういったようなところまでお考えかどうか。地域インフラとしての今後の姿を少し教えていただきたいというのが1点目です。

2点目は、こういったすばらしい営農をやっておられる中でも、耕作放棄地という問題があるのか、ないのか。もしあるとすればということも含めてなんですが、もう一つはそうはいつでも高齢者の方が増えられて、担い手の年齢ということを考えて今後どうなのか。そのときに、新規就農者がこの地域外から入ってくるということについて、これだけすばらしい地域運営をしていて、地域との生活の接点も非常に強い中で、そういった新規就農についてはどんなお考えを持っておられるか。あるいは、もしかしたらこういう中で必要ないとおっしゃるのか。その辺もお聞かせ願いたいと思います。以上です。

○金丸座長 よろしいでしょうか。では、お願いします。

○福光農業協同組合 第1番目の問題であります。もちろん今後ともさらにこうしたことを強めてまいりたいと思っています。

1つには、実はこの集落営農について後継者の問題として私たちは考えている。かつて東京農工大の梶井先生を含めた5人くらいのメンバーが実態調査においでになりました。初めは自己満足くらいにしか考えておられなかったんだろうと思いますが、3日間調査されて、まあまあよくやっているなということでもあります。私どもの集落営農は単に労力を補うとか、単に施設を効率的に利用するというだけではないのでありまして、資料の一番後ろにつけたかもしれませんが、せつかく地域の和、我が方では結いの制度がいまだに現存しているわけですが、これがだんだん薄れていくものですから、これは大変だということで、1つは集落の機能維持のために集落営農をやろう。2つ目は、もちろん生産安定と生産の費用を切り詰める。当初始めたころは、40%生産費を安く上げよう。そのこ

とで多少弾力的に米の価格を考えてもいいんじゃないかということも含めて、集落営農を担い手の一つとして考えてきたということでもあります。

私は、今後ともそうしていかなければならないのではないかと考えております。今後とも、さらに集落営農を進めていかなければならないと考えています。

というのは、我が町にはさっきちょっと例で申し上げましたが、大型受託法人Aとか、あるいは大型受託法人Bとか、幾つかの大中の担い手農家がありますが、仮にその社長とか、あるいは主力的な人が体の調子が悪くなったら一遍に半分しか担えないとか、やめるとかという問題が過去に何回かあったんです。そのたびに農協がその集落全体でそれを補うというような方法を取らせていただきましたから、やはり集落営農というのは受け皿として、あるいは攻め皿としてどうしても必要だろう。今後とも、さらに集落営農を強めてまいりたいと考えています。

それから、耕作放棄地です。これは恥ずかしい話ですけれども、山間地域であります。かつて石川県との県境に南蟹谷という地区がありました。ここが、山、畑、水田を開発するために大きな看板を掲げました。その看板を「よみがえる南蟹谷」ということで県境に立てたんです。誰が変えたか知らないですが「よみがえる南蟹谷」を「嫁帰る南蟹谷」というふうに勝手にスプレーで書き直した。

これは、笑いごとじゃないんです。だって、本当に谷底の田んぼへ入るときに小さなトラクター、耕運機を分解して背負って下りていって田んぼで組み立てて、また担いで上がってくる。そんなところが南蟹谷地区の2割も3割もあるわけですから、これは絶対耕作放棄するなと言うほうが無理じゃないか。では、金をかけてそこへ農道でもつけるかと言っても、費用対効果は極めて低い。そういうことで一つの例ではありますが、放棄地はあります。先ほど言いましたように、3分の1が山間山麓なものですから、どうしてもそういうところがある。

それから新規就農者ですが、毎年農業高校卒業が1人か2人ずつ就農するか、農協に入ってくるか、おります。これは非常に歓迎しているんですけども、私は今や集落営農を担う若手がだんだん少なくなるものですから、これが今の一番の悩みで、個人の就農者は問題ない。何とかして農協へ入ってくる就農を希望する人たちを集落営農の将来の担い手にしたいなと考えているわけで、村井は一生懸命で今それをやっている状況です。

あとは高齢者対策ですが、私も高齢者でありまして、ちょっと言いづらいのでありますけれども、私は集落営農で高齢者を無理はできませんよ。我々だって、トラクターにも乗せてもらえなければコンバインにも乗せてもらえない。年寄りはずえ草を刈るか、周囲で何かするくらいですが、それでもいいから皆が出てやる。それで、集落によっては3世代一緒になって集落営農を守りながら、例えば1年に何遍もバーベキューをやったり交流をしながらやっているわけですから、私は高齢者対策というのは特別な対策はないですけども、それが一番の高齢者対策ではないかと考えております。

農協のいわゆる役割はまだまだあるわけですし、例えば私が昨日来るときに地元で火事

がありました。それで、大事な会議中に電話が入りまして、組合長のすぐ近くで火災がありましたというので、とにかく誰よりも先に駆けつけるようにと言いましたけれども、地域の消防団の3分の1くらいは農協の職員なんです。我が農協は80人余りしか男性職員はおりませんが、そのうちの32人が消防団員であります。婦人消防隊には十何人か入っているわけです。

しかし、消防団は関係ないんです。一旦、事があれば農協の職員は飛んでいく。だって、農協の近くに消防屯舎があるんですから、農協の職員が消防車を引っ張り出して現場に行くというのが一番早いんです。ですから、一般の消防団員は消防車も持たずに現場へ行って十分間に合うという状況です。

5年前に、私どもの南砺市は集中豪雨で大水害がありました。そのときに家が何軒も流れました。でも、そのときに駆けつけたのはやはり農協の職員です。そして、今にも流れそうな納屋の中から男性を救い出したというのもやはり農協の職員なんです。それを農協の我々は自慢するとか、そういう意味では無しに、当然のこととして職員皆がやるということでもあります。

もう一つ、高齢者対策として、私ども農協の職員は十数軒ずつ皆、地域を受け持っているわけです。定期的に高齢者夫婦、あるいは独居老人、そういうところへ必ず声がけをして回るということを出向く姿勢の中で取り組んでおりますので、必ずそういったものの中身を報告してくるようになっていきますし、そういう面で私は高齢者対策の一助をなしているのかなと思っています。

○金丸座長 ありがとうございます。それでは、他の委員の皆様、いかがでございましょうか。

渡邊専門委員、お願いいたします。

○渡邊専門委員 どうもありがとうございました。特に、集落営農と担い手への面的集約を同時に進められながら1町1農場で目指されているところは大変深く感銘いたしました。ありがとうございます。

それに関連して、この場合は規制改革会議で何か不必要な規制があればそれを取り払って、より良い方向へ持っていかうということを考える場なので、福光農協さんとしていろいろ今お困り事を伺いました。例えば耕作放棄地が増えているとか、後継者対策に悩まれているとか、あるいはカントリーエレベーターが老朽化してその施設運営に行き詰まっているとか、お悩みもお伺いしたんですけれども、福光農協さんとしてここをこうしてもらえるとありがたい。1農協では解決できない問題があって、ここはこういうふうになるとありがたい。そういうふうな何かリクエストみたいなものがあればお伺いしたいと思います。

例えば、この規制改革会議の場でも農地中間管理機構で分散錯圃を長期的に解消するための仕組みとか、いろいろなことを考えてきております。こういうものに加えて、何かここがこうなるといいなという御要望みたいなものがあれば是非承らせていただきたいと思

います。

○福光農業協同組合 もしそういうことをある程度お考えいただけるのならば、今ちょうど期せずして耕作放棄地の問題が出ました。私は、市に対して、市から1億円ください。農協も、農家組合員のために努力して1億円出します。この2億円で何とかして、先ほどちょっと言った谷底のそんなところまでは無理だとしても、普通に考えられる耕作放棄地解消のところだけは何とかしてそれを受け持ってやる組織を作りたいと考えております。

もっと言いますと、農協で今まで農業についていろいろ勉強したり体験したりした卒業生を一般の農家と一緒にさせて、いわゆる耕作放棄地などを受け持ってやるような、そういう組織を作りたいと思っています。

そのために今2億と言ったのは、まず農機が揃わなければいけないわけです。人間の力ではなかなかできないわけですから、そういうものをきちんと揃えた上でやるということを実は今、何回か考えて話をした経緯はあるんですけども、なかなか実践に踏み切れないというのが実態でありまして、確かに耕作放棄地をなくすわけにはいかないと思います。生まれてくるものをある程度応用できるような組織を作れば、私は解消できるのではないかと思っています。

○渡邊専門委員 ありがとうございます。今のお話は結局、耕作放棄地の解消のためには農地を動かすというよりも、耕作放棄地になってしまったところを、例えば今、卒業生という表現がございましたが、そういう方々に耕してもらうような仕組みのほうが有効と考えていらっしゃるということでよろしいのでしょうか。

○福光農業協同組合 前段は先ほど言いましたように、集落営農がお互いにその支援を担うということで、彼が今、一生懸命やっているのは地域を超えて集落営農を一つにしよう。その中には、今おっしゃったように耕作放棄地になるかもしれない候補地、それは家族の状況を見たら分かるわけで、私は年をいったからもうできません。誰かやってくれと言っても、余り条件のいいところでないところはほとんどやってくれないわけですから、それを担うという意味では集落営農を広げてある程度効率的にやるという方法がありますが、さらにそれ以上進んでいくと、これはやはり誰かがやる。それは、ある程度そうした機械とか、そういうものを装備して、これでやれというふうなものを作らないとなかなか解消しないと思っています。

○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 ありがとうございます。

それでは、大田議長代理お願いします。

○大田議長代理 ありがとうございます。

質問を、3点お願いいたします。出荷するに当たって、県の経済連とか全農への出荷というのはどの程度の比重なのか。それから、生産資材を購入なさるに当たって、系統からの仕入れがどの程度の割合なのかというのが1点です。

2点目から、単位農協は非常に頑張っておられるところがたくさんあるんですけども、

農協の系統組織になったときに、一般に誰のための農協か分からなくなるんですね。それでお伺いしたいのですが、全農経済連ですとか全国中央会、県の中央会に対して単位農協として何か御希望があるか、期待なされる役割は何かというのが2点目です。

3点目が准組合員の位置付けなんですけれども、福光農協でも准組合員の割合が3割を占めておりますが、この准組合員の位置付けというのは農協の中でどうなっているのか。この3点をお願いいたします。

○金丸座長 お願いいたします。

○福光農業協同組合 最初の販売についてであります、私は県の経済連、今で言う全農の本部であります、全国の組織でありますけれども、別に何の不便もないんです。

というのは、さっき言いましたように私どもの主食用米でありますコシヒカリについてはちょっとオーバーかもしれませんが、我が農協は本当に1会社と農協が契約をして販売をする。ですから、販売方法は福光産コシヒカリと彼らが名前をつけて、とにかく福光が一番うまい米だというような名称をつけて売っているわけですが、これは今、特定の名前を挙げては言いませんけれども、そこへ今も8年間無条件で福光の米を買うという約束をしてもらっています。

ただし、価格は決まっていないので、一応高いとか安いとかではなしに、これは全国的な価格の評価がありますから、それに倣いますけれども、問題は伝票上、全農に回します。それで、全農は役割として売った米の代金を回収してもらおうということです。ですから、我が農協の米を我が農協の米として売ることには売ります。売りますが、全農のノウハウを利用して代金回収をやらせるということです、私は特別全農がどうのこうのという気持ちは余りないです。

○大田議長代理 そうだとすると、出荷は実質的には100%全農ということですか。

○福光農業協同組合 100%というのは、ちょっとどうかと思います。彼もやはり地域の業者と仲良くしていかないと、場合によってはくず米も出てくるし低品位米も出てきますから、これを有利に買ってもらうためには本体も売らなきゃいけないということですから、これはやっています。

それから、全農に一旦売ったものを、さらにそれよりも安く買い戻して売却するという方法もとっています。そういう意味では全農が邪魔になるとか、我が農協の場合は全くありません。（注：農協集荷数量の13万7千俵の内、2万俵を農協が直売）

○大田議長代理 生産資材の調達、仕入れは。

○福光農業協同組合 それから、2番目の生産資材の問題であります、これも100%全農からではないわけで、今、彼の下に資材担当課長がおりますが、業者と直接交渉して買います。業者と直接交渉して買う。

しかし、全農が安い場合もあるんです。必ずしも業者と直接交渉したから、あるいは周囲の量販店から見れば高いものばかりということはありません。周囲の量販店よりも安いものも全農にはあるんです。これは変な扱いかもしれませんが、そういうものはやはり極

力全農を利用する。

それから、全農では十分扱い切れないような、さっき言いましたように私どもの農協の場合はいわゆるトレーサビリティをやるために、この農薬でなければならないというものを我が農協で試験を重ねて使うわけですから全農ではだめなので、直接やはり業者と掛け合いをするというやり方でやっています。ですから、同じ系統でありながら100%ということではありませんので、それ以上言うことはやめますが、問題はありません。

○大田議長代理 あとは、准組合員の位置付けです。

○福光農業協同組合 全中に対してですか。

○大田議長代理 准組合員です。

○福光農業協同組合 准組合員の位置付けは、私は農協の構成者だと思っています。

一つの例を申し上げます。生活部門で健康管理活動というものをやっています。毎年300名、400名と、いわゆる人間ドックとかミニドックを受けていますが、そのためには市が2万円、農協が1万3,000~4,000円の補助金を出しているんです。これは組合員だから、准組合員だからという差別は全くないわけで、皆一緒なんです。准組合員の皆さんも農協へ貯金もするし、共済の加入もあるし、皆、お互いです。そのかわり、准組合員の皆さんも農協を利用して良かったというものもあるはずなので、これはお互いに理解し合っ

てやっています。

それから、農協の総代会にも准組合員代表もいろいろな意見を言ったり、いろいろな考え方を述べてもらっています。だから、特別な差別はないわけで一生懸命、皆で一緒にやろうという地域の住民として扱いは一緒なんです。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、林委員お願いします。

○林委員 ありがとうございます。単位農協として農協の協同活動強化という原点復帰の活動をされている、本当に単位農協の鑑としての活動をされていることはよく実感いたしました。

これまで他の委員から、将来の担い手対策について既に御質問がありまして、私もこのような立派な活動をされている単位農協の活動を次の世代につなげていくということが課題なのではないかと思っています。多分なかなか答えはないかと思うのですが、やはり農業に従事することが経済的に魅力のあるものになっていくということも、これからの担い手を増やしていく一つの方策なんだろうと思います。

その観点で、農協の事業についての御質問なのですが、全国的に見ると経済事業の部分では赤字になっている農協が多いということなのですが、こちらの農協ではどうなのか。先ほど、カンントリーエレベーターの維持管理に年に数千万円もかかるというようなお話もありましたので、トータルとして赤字か黒字か。また、もし赤字であるとすればどうお考えなのか。黒字であるとしたら、そこは信用とか共済事業のほうで埋めているのか、といったあたりをお教えいただきたいと思います。

他のよくやっておられるところでは、生産資材の購入、出荷についても、全農100%でなく、他の業者と価格や品質を見比べて、安いほう、良いほうを使っているということ、これまでヒアリングをした単位農協さんからも伺ってありましたし、今日こちらの農協からもそういった価格や品質を比べて良いほうを使っているということで、そういった意味でいろいろ努力されているというのは見ているのですが、結果として現在、農協として経済事業は赤字か、黒字かというあたりを伺いたいと思います。

○福光農業協同組合 最初に言うておきますが、単位農協の鑑でも何でもありませんで、これは組合員が決めたことを組合員が守っているだけで、私たち農協の常勤役員とか幹部職員が勝手にというか、思いのままにやっているわけでは決していないので、これは絶対そんなことはありません。鑑でも何でもありません。もし鑑だと言ってもらえるのなら、組合員を褒めてやってください。私はそうだと思います。

ただ、問題は今、経済事業が黒字か、赤字かと言われると、私はどちらとも言えないと思います。今のところは黒字ではありません。しかし、抱える営農指導員13人、実質的には営農指導員的作用を果たした者が16人いるわけです。生活指導員2人ですが、生活指導員的に働いている者が11人プラス2人で13人います。

これらは指導員といっても直接的にはただの一銭も金儲けしていないわけですから、経済事業の中で営農指導員はできるだけ負担を配分しているわけですし、生活事業の中で生活指導員はやっていますけれども、場合によってはその職員が先ほど言いました全組合員の中の何人かを受け持って、貯金の募集もやれば、共済の募集もやれば、購買事業の販売のあれもやれば、皆、仕事をやっているわけですから、100%経済事業で補えるかということ、そうでない。やはりノルマがありまして、目標を持って貯金を集めたり、共済を勧めたりしているわけですから、これは金融共済からの多少の負荷がそういうもののほうに向かっていても私は問題ないと思います。ですから、今のところ経済事業そのものはそれを除けば全く赤字ではありません。

そうかといって、全部金融に頼っているわけでは決してありませんので、部分的に何か、例えば職員の要員配置をするときに負荷を皆、負います。営農指導員を含め経済事業に携わる職員も貯金を集めるのに1日のうちに1時間かかるとか、1週間のうちに5時間かかるということで金融、共済をやっていますから、そういうことで私は赤字にならなくても済むなと思っています。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、北村委員どうぞ。

○北村委員 ありがとうございます。

非常に地域に合った農業経営体みたいな感じがして感動いたしましたけれども、私のほうから2点ばかりお尋ねをしたいと思います。

1つは、集落営農がここまできちんとでき上がっているということで、集落そのものの単位で集落営農が現在は行われておられると思うんですけれども、ここの集落営農の形態

そのものは法人化をしているのか、単なる任意の組織として集落営農と位置付けられているのかということです。

それで、その所得、利益はどういうふうな形で各農家へ分配されるのか。正直言って、均等割りなのか、出役人歩合なのか、いろいろあると思いますけれども、果たしてその平均的な所得としての位置付けは集落営農の結果、非常に高い位置を示しているのかどうかという御意見、御見解をお尋ねしたいと思います。

それともう一つは、集落営農の農協全体、農家全体の意見の掌握は、集落営農の代表が出てお話を聞けばそれでいいのか。あるいは、そうじゃなくてその方針を作るときに組織代表の方々が出られるようなお話をちょっとされたかと思いますが、各農家の本当の意向調査をやられているのかどうかということをお尋ねしたいと思います。

○福光農業協同組合 私が話すより、現場で一生懸命やっている村井のほうがいいんだと思います。今、法人化はたった13なんです。全てで80ほどある集落営農と、担い手農家の担い手農家群とを合わせますと、そのうちの13が法人化しています。

法人化を進めたんです。今から何年前くらいか、かなり強力に進めたんですが、なかなか法人化をやろうと言わないんです。もっともっとそういう硬い話ではなくて、本当にさっきの集落機能の維持のためには集落営農をやっていくんだから、別に法人化でなくてもいいじゃないかという考え方がどうしても主流なので、法人化にこれからはなるかもしれません。今のところは13です。七十何分の13ということですから、70分の13とだけ思っただけであればいいと思います。それは今後どうするのか、させないのかというと決してそうじゃないので、できれば法人化へ誘導したいと考えております。

それから、ここ何年間かは集落営農の収支そのものはまずまずだったんです。まずまずだったのですが、今度国のほうの方針が変わりまして、あるいは窮屈になる面があると思います。確実にあると思います。そうすると、どこへ影響するかというと、そこへ労力提供した者の労賃が安くなるか、あるいは上がった収益から配分するのが安くなるのか。そういうことで調整せざるを得ないということでありまして、普通の個人の10アール当たりの収益よりも集落営農の場合ははるかに良かったんです。

良かったのですが、これからはもちろん個人も下がるでしょうし、集落営農も下がっていくことは間違いないので、どの部分で下がるのか、それはそれぞれの集落の考え方ですから、では配分を少なくしよう。要するに、労力を確保するために労力に関わる費用は今までどおり、あるいはそれ以上に払うけれども、10アール当たりの配分を少なくしようとか、そういうふうなことをやられる集落もあるだろうし、そうじゃなくしてお互いに出てやるんだから労賃で何とか安くしようという集落もあると思います。そこまでは我々は十分入り込めない問題でありますので、集落の考え方に任せております。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、稲田大臣お願いいたします。

○稲田大臣 ありがとうございます。やはり農業の多面的機能というか、農家だったり、

JAだったり、先ほど防災の話がありましたけれども、そういう地域の再生とか、そういうことにも非常に必要だということがよく分かるお話をさせていただきました。

私から質問は3つです。1つは、耕作放棄地対策として今度は農地中間管理機構というものを作って耕作放棄地を出して、そしてきれいにして、また貸し手を探すという機構ができますが、それに対して期待をされているのか。どういうふうに期待をされているかということが1つです。

もう一つは、同じように今5年間でお米の生産調整の改革というか、いわゆる減反廃止という言葉で言われることもあるんですけども、そういうことが言われています。それを、うちの地元などだとすごく不安を持って受けとめられたりもしているのですが、先ほど組合によっては違約金制度もあるとかというお話もありましたけれども、今の改革の方向性についてどう受けとめられているかと、そこにおける農協の役割をどう考えられているかということが2点目です。

3点目は、私は冒頭でお話をしたように農政連でJA改革という旗を揚げられているんですけども、一体そのJA改革というのは具体的にどういうふうなイメージで、内容はこういうものと捉えられているのか。

3つ、お伺いします。

○金丸座長 お願いいたします。

○福光農業協同組合 農地中間管理機構の問題ですが、私は正直言うと、これは農協でないとできないのではないかと。別に農協でやりたいという意味ではありません。今までの農政の末端の受け皿は、農協がずっと何十年もやってきたんです。先生は御存じかどうか分かりませんが、休耕田時代から、田んぼは休めという時代から、その割当てをして納得させて指導してきたのはずっと農協ですし、今日の数値目標の割当てから数値目標の扱い方に至るまで全部農協がやっていたんです。

県や市町村を決して悪く言うわけではありませんが、そのほうがはるかに時間的にも労力的にも早いんです。そういうかつてからの資料がずっとありますし、私は管理機構だって農協へ恐らくある程度のもは、丸投げとまではいかないけれども、やらざるを得ないからそれでもいいと思うんです。そうしたときに、今、集落営農が本当にどうなるのか。あるいは、例えば耕作放棄地がきちんと整備されるのかどうかということになると、さっき言ったような条件のところを簡単に、私は耕作放棄地をいかに管理機構が基盤整備をしてある程度作れるようにしてあげますよと言っても、そんなことはできないと思います。実態を見てもらうと、これはとてもじゃない。

もっとはっきり言いますと、これは水田をやめたほうがいいなというぐらいのところがたくさんあるわけですから、そういう評価をきちんと現場で捉えていただいて、我々は皆さんがやっていないとか、そういう意味ではないです。一緒に相談をさせてもらいたいなというぐらいに思っています。

それから転作、今は、生産調整廃止は5年後ということですが、正直言って私どもは困

ります。需給のバランスが100%とれなくても、何とか安定的にとれるような状況でやって、そのかわり餌米を作ればいいじゃないかということなんですが、今、言ったようなところで餌米を作っても全地域平均10俵も採れません。これは、試験もやったんです。すごい収量のあると言われる品種を作ってみたんですが、10俵採れないです。10俵採れなければ、とてもじゃないけれどもあの計算に乗っていけないわけです。

だから、餌米といえども、そう簡単に受け入れられないということですから、今、彼がいろいろ悩んだあげく、当面今年は、あるいは来年はどうするかというと、我々のほうでは1つは加工用米を作ろう。それからもう一つは、ある程度、国が、あるいは県が中へ入って管理していく備蓄米を入れていこうということで、当面今年、来年はそれでしのいでいきたい。

でも、さっき言いましたように条件がいろいろ変わって、餌米をどうしても作らなければならないという条件になれば、そのときのために今年も含めて試験をやっていきますが、そのときは今までの我々の地域の3分の2ちょっとある、いわゆる優良農地が餌米づくりにしかできないのではないかと考えております。

JA改革は、分かりません。我々の農協改革さえできないのに、JA改革と言ってもちょっと分かりません。私は、本当のJA改革はやはり農協の原点復帰だと思います。それ以外の何物でもないと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。遠いところをお越しいただき、また組合長には本当に率直な御意見を承ることができまして、福光農協様がいわゆる農業に対して正面から本当に真面目に取り組んでいらっしゃるということは各委員の皆様も共有できたのではないかと思います。

本当に、本日はありがとうございました。

○福光農業協同組合 ありがとうございます。勉強させていただきましてありがとうございました。またよろしく願います。

(福光農業協同組合関係者退室・越後さんとう農業協同組合入室)

○金丸座長 それでは、時間も押しておりますので、引き続き越後さんとう農業協同組合様からヒアリングを行わせていただきたいと思います。

越後さんとう農業協同組合の皆様、遠いところを本当にありがとうございました。それでは、御説明をできれば15分ぐらいでおまとめいただいております。よろしく願います。

○越後さんとう農業協同組合 おはようございます。JA越後さんとうの遠藤でございます。私のほうから、当JAの概要を説明させていただきます。

JA越後さんとうは、新潟県の中越地域の信濃川左岸地帯に広がる越後平野の一端で、主に水稻耕作をしております。豪雪地帯から、雪が見られない海岸部まで続いた細長い地域でございます。平成13年2月に三島郡一円の3つのJAの合併により誕生したJAであり、三島郡という地域からJA越後さんとうの名称を取り入れております。

地区といたしましては、行政区で長岡市、三島郡の出雲崎町であります。JAの機構は本店、3中央支店及び7支店で構成しています。営農センターは、それぞれ3地区に配置をしております。

また、耕地面積につきましては田畑で5,500ヘクタール、組合員数は9,715名であり、そのうち正組合員は6,294名でございます。

水稻単作地帯で、その栽培面積は4,000ヘクタールで、うちコシヒカリの栽培は60%程度でございます。後ほど出てまいります、酒米の生産量が多い地域で、およそ14%の作付比率になっております。

穀物の集荷量は米で23万5,000俵、大豆は447トン、麦は127トンの集荷を見ております。共同乾燥調製施設を有しており、カントリーエレベーター3基、処理量で1万2,000トン、ライスセンター2基、処理量で3,000トンを生もみ処理しています。

受託販売品取扱高につきましては45億8,300万円が総金額で、うち、米の取扱高は43億7,800万円ということで95%がお米でございます。新潟県のJAは25ございますが、その中で貯金の資金量は810億円程度でありますので、10位ぐらいのところに位置しております。

当JAの、経営管理体制は経営管理委員会制度を平成23年度に導入し、経営管理委員24名、理事3名、監事5名の役員構成です。生産者組織代表、女性組織代表を選任して、JA運営に対する広範囲な意見を聞くことができます。中でも、女性経営管理委員を3名任命し、御活躍をいただいております。

基本事項への意思反映は経営管理委員会で行い、日常業務の執行は理事会が担っています。理事会の開催が容易であり、経営判断の迅速化や機動的な業務運営ができるということからこの制度の導入に至っております。

以上、私のほうから概略を説明いたしました。

米戦略につきましては、常務のほうから説明をいたします。

○水島常務理事 おはようございます。引き続きまして私、水島でございますが、説明をさせていただきます。

今ほど、理事長のほうから説明申し上げました表題につきましては割愛させていただき、めくっていただきまして7ページでございますが、私ども越後さんとうの経営ビジョンを3点ほど挙げさせていただいております。

「農業」「地域」「JA」ということございまして「農業」につきましては「将来にわたり発展が望める地域農業づくり」というテーマでございます。

2つ目の「地域」でございますが「組合員・地域住民の信頼に応える地域に開かれたJAづくり」ということでございます。

3つ目は私ども農協「JA」の関係になりますが「環境変化に対応する経営基盤の確立と活力ある職場づくり」、この3つの経営ビジョンを掲げて日夜取り組んでいるということでございます。

8ページには「営農部門の基本戦略」ということで、8項目程度載せさせていただいて

おります。

1つ目は担い手・組織の育成ということで、地域の農業生産力の底上げをしたいということでございますし、もう一つは実需の要望に応える高品質米、適正収穫量を確保することでございます。

3つ目といたしましては、的確な情報を生産者の皆様方に発信をして情報共有をする。組合員との結びつき強化で底上げを図っていきたいということでございます。

4つ目といたしましては、米価の下落等もありまして農業経営の充実というところで、私どもの管内は新潟県内でも園芸部門が非常に弱いというところが弱点でございますが、この園芸振興に今、力を入れつつあります。

その右側の写真は、私ども育苗センターの育苗施設を活用しましたトマトの養液土耕栽培でございますが、この育苗は春が主力でございますので、その翌年まで大体ハウスが空く状態になります。ですので、そこを地域の生産者、あるいは法人の皆様方に貸し出しをいたしまして、養液土耕栽培というものを今、進めているところでございます。

そして5つ目が、販売取扱高の関係でございます。集荷率ということでございます。6つ目は、総合相談員、略してTACということでございますが、出向く営農ということで、生産者のところに出向いていろいろ相談に乗るという活動を展開してございます。

あとは食の安全・安心、それと共乾施設を活用いたしました高品質・均質な製品出荷をしていきたいということでございます。

左側の写真は、カントリーエレベーターにおきましてバラの生もみの搬入の写真でございます。

9ページでございますが「経済部門の営農支援」ということで6項目ほど載せさせていただいております。やはり肥料農薬の高騰でいかに担い手、生産者の皆様方に農協としてどういう支援ができるかということで、主に価格的な支援でございます。早期の予約奨励価格ということで、肥料につきましては秋渡し、あるいは翌年の春渡し、農薬につきましては春渡しというようなところの予約で、当用価格よりもできるだけ安く提供したいということでございます。

2つ目といたしましては営農支援価格ということで、重点品目に絞りましてやはり使用される資材の肥料・農薬の特別価格を設定してございます。

3つ目といたしましては肥料の自己取りということで、私ども農協が配達するのではなく少しでもコストを下げるということで、取りに来ていただきますとさらに価格を下げましょうということでございます。

4番目の床土・培土という部分につきましては育苗用の資材の関係でございます。工場直接引き取りということで、御本人が工場まで引き取りに行ってくださいとさらに予約奨励価格から下げようということでございます。

5番目の肥料農薬の直送でございますが、これはやはり今、大規模化等になってございますので使用される量が多いということで、私どもからの配達ではございません。直接工

場からの直送ということで、やはり価格等の部分を引き下げる支援でございます。

6つ目でございますが、コストの低減対策の奨励価格の設定ということで、予約の購入金額に応じてさらに奨励措置をとらせていただいているということでございます。

10ページ目は、私ども越後さんとうの米販売の状況と今後の取組でございます。「平成25年産米の状況と課題」ということで載せさせていただいておりますが、中ほどの太枠でございます。昨年、25年は、1等米比率が87%という状況で、私どもの目標は90%を目指しております。

真ん中でございますが、太字が1等米比率でございます。1等米比率が87%ということでございます。コシヒカリにつきましては82.2%ということで、県平均が昨年は75.9%、うちコシヒカリにつきましては72.1%で県平均を上回っているという状況でございました。お米の集荷率でございますが、春先の出荷契約という予約を取らせていただくわけでございますが、99.7%の集荷率でございます。

あとは、課題等が6項目ございますが、近年の高温障害という部分で作土深といいまして、土を起こすときの深さをきちんと測った中でその基準を守っていただく。それで高温の部分回避したいというようなものから以下、稲の健苗という部分に再度、原点に戻った育苗を確立したいというようなことがここに書いてございますので、後ほど御覧いただきたいと思っております。

11ページでございますが、通常どこでも行われているかと思いますが、栽培管理日誌でございます。トレーサビリティの関係で栽培日誌をやっているわけでございますが、圃場一筆ごとの管理日誌ということで、いかにトレーサができるかというようなことで、非常に農家の皆様方には御負担を掛けるわけでございますが、この一筆ごとの生産工程管理の記帳という部分をお願いして取り組んでいただいているということでございます。

12ページになりますが、育苗の栽培日誌の一部をここに載せさせていただいております。こんな形で、日にちと作業されたものを記入いただくというような様式で載せさせていただいております。

13ページになります。高品質米に向けました310（さんてん）運動ということで、2つほど載せてございます。運動の考え方ということで、私ども越後さんとうでございますので、310（さんてん）という運動のスローガンを掲げてございます。天の恵み、そしてしっかりポイントを押えよう、あるいは品質向上運動の発展というところの3点でございますし、左下の方には「品質向上の目標の3“てん”」ということで、玄米等級比率90%以上、あるいは10アール当たりの収量でございますが、コシヒカリにつきましては510kg、8.5俵ということ、またお米の中に含まれます玄米タンパクでございますが、こちらにつきましては数値的にはコシヒカリで6ということで、非常に高いと食味的にはいかがなものか。あるいは、余りにも低いと、これもいかがかということで、6というパーセンテージを掲げさせていただいているところでございます。

14ページになります。ここでは「環境保全型農業の取り組み」ということで、私どもは

2つの経営理念を掲げてございます。その中の1つとして「環境にやさしい農業」という理念がございまして、これに基づいて“ほたる舞う郷土(さと)”づくり運動実施中ということで、管内に右側の旗を掲げながら地域と一体となって取り組んでいきたいということでございます。

15ページになりますが、ここでは今、肥料農薬の回数と申しますか、減農薬、減化学栽培に回数というものが出てまいりますが、なかなか高温の関係でいろいろな病害虫等が発生し得るということです。減々栽培に対応した種子の消毒の仕方でございます。種もみの消毒であります、農薬等を使わないということでもあります。全国的には取り込まれ始めておりますし、現在では温湯消毒というものが主流になっているのではないかとお考えですが、18年からこの温湯消毒に切り替えたわけでございます。全域をいずれは減農薬、減化学栽培の取組としたいという観点から、いつでも取り組めるように、私ども農協から種子を供給する場合についてはこの温湯消毒の種子を全農家の皆様方に御提供申し上げるということで、従来ですとお風呂型の中で消毒をやっていたわけでございますが、それでは非常に管内の種もみの量が大量なわけでございますので、メーカーさんと一体となって連続投下方式ということでライン化した内容を載せさせていただいております。

16ページになりますが、今ほど申し上げました減農薬、減化学栽培の関係でございます。全地域でこの栽培に取り組ましようということで、平成23年から全地域5割減栽培という形で現在も継続をしている状況でございます。

写真につきましては、以前はこの場所が非常に荒廃した農地でございまして、私ども農協として職員でも稲作経験がない職員が近年非常にふえておりますので、地主さんから借りまして、十数年前でございまして、全て抜根等を行うために機械も入れ、復田をした中山間地の山あいのところでございまして。今は10反程度お借りして、消費者の皆様方もこちらに来ていただいて田植え、あるいは稲刈りをしていただいているという圃場の写真でございます。

17ページに移ります。こちらにつきましては、衛星を活用した米づくりの一部でございます。リモートセンシングという言葉になってございますが、こちらの衛星、当時、平成12年から14年の間につきましては、合併前の越路地区で始めたリモートセンシングの技術の内容になってございます。圃場の撮影をしたものと地上のマップのすり合わせで解析をしていく。稲の状況を見ていくという内容でございます。15年から23年にかけては、15年から本格的に実用化に踏み切り、主に酒米の五百万石という品種で活用をさせていただいております。

4項目ほどございますが、品種別の適期刈り取り、それに伴う分別集荷、そして有利販売ということでございます。

2つ目といたしましては施肥、肥料のくれ方の方法、あるいは栽培管理という部分の検討材料に活用いたします。

3番目といたしまして高品質米に対する意識の向上、そして次年度への品質の指数とい

うような形でフィードバックをしてございます。

18ページを御覧いただきたいと思います。この衛星リモートセンシングという方法につきましては、当時は衛星イコノスを活用させていただいております、雲があると少し撮影ができないというようなこととございます。穂が出て大体10日以降であれば可能だということが、12年から14年の中で大体把握できたということで15年から取り組んだわけとございますが、ここにも書いてありますように、お米の食味決定要因はアミロースとタンパク質だということとございます。近赤外で赤のバンドでNDVI、要するに植生指数を計算して計算式に基づいたもので、葉の濃度で窒素分が大体どのぐらいか、タンパク含量を想定するという手法でございます。

19ページに移りますが、適期刈り取り、そしてムラの把握。ムラといいますと、1枚の田んぼでも全て同じ状態で育つわけではございません。そのバラツキをムラと言うわけとございますが、そういうものを把握しての指導への活用。

さらには、農家の皆様方にこんな状況だったですよということで次年度対策に活用していただくという形で取り組ませていただいております。

20ページになりますが、これは少し全体図の色合いが出ておりませんが、刈り取りマップの撮影の一画面でございます。ここに数字で9月20日とか9月5日と書いてございますが、赤い色の高いという部分については要するに地力窒素が多いわけとございますので葉色は濃くなります。それを色で表しますと赤ということとございますし、一番下の黒といいますか、紫色になっておりますが、葉色が薄い状況だということと、刈り取りは9月5日ごろということとございます。赤色につきましてはそれだけ色が濃くて刈り取りは遅れるというようなことと9月20日を予想してございます。

21ページにつきましては、拡大した内容でございます。上のほうから青、あるいは緑と、少し赤色が入ったりしてはいますが、この赤、あるいは黄色というような形で、目視できる状況は生産者の方からも、うちはそんなではないんじゃないかということとおいでになれるわけとございますが、目視で状況等を把握していただくというようなことと活用させていただいております。

22ページになりますが、ここでは3年間の推移的なことと載せさせていただいております。圃場の左側、13年の①番でございまして、この矢印は赤いところを示してございますが、非常にタンパク含有量が高い圃場だ。多分にこのぐらい全面が赤いと稲が倒れた状態で、測ります窒素タンパク含有量は先ほどコシヒカリでは6と申し上げましたが、7.5～8に近い状況がこういう赤色になるというようなこととございます。

また、2014年のところで②とございますが、ここにつきましては15年の②と比較していただきますと、14年のところは白い部分と青だったり緑色でございまして、15年の赤の示す②につきましては圃場のところに赤く色が強く出てございます。これからいきますと、14年に転作田だったわけとございます。15年に復田したわけとございますが、周辺よりも非常にタンパクの数値が高く出る。多分にこの圃場は転作で大豆を作った跡地にこうい

う形が特に出るということでございます。

23ページにつきましては、左側の図は高度のところからの撮影でございます。左から2番目でございますが、この圃場に赤く色が濃いのは、大豆の集団転作の場所がこういう色合いで出るといえるのは、初めて私どももこれを導入したときに分かった内容でございますし、メーカーさんも大豆がこんな形で出て来るとはというようなお話を聞いたことがございます。

一番右側でございますけれども、倒伏の圃場の見分けということでございます。左側が白だと通常でございますし、真ん中程度が緑、あるいはその隣の圃場は赤が混じったような、非常に1枚の田んぼでもムラが確認できるということでございます。

24ページにつきましては、衛星写真と地図マッピングの耕作者の張り合わせということと圃場特定が出来ますし、右側につきましてはタンパクマップでございます。撮影した内容を地図に落とした状況だということでございます。

25ページにつきましては、マッピングシステムで作付の分布図で、色分けで載せさせていただいております。これでいきますと左側でございますが、コシヒカリにつきましては赤い色、この場面ですとコシヒカリという品種がある程度、団地化で栽培されているということでございますし、青色が酒米の五百万石、黄色が千秋楽ということである米でございますが、酒造メーカーさんからの酒造好適という指摘を受けて酒米の中に入れている品種でございます。

右側につきましては、マッピングを活用いたしました耕作者の分布ということで、生産法人の圃場がどんな形で1枚の図の中で耕作されているかということがこれで一目、確認ができるということでございます。

あとは26ページになりますが、こちらにつきましては地元の食品産業さんとの連携でございます。たかね錦、千秋楽、五百万石というのは酒造好適米という位置付けでございます。上の2つ、たかね錦と千秋楽につきましてはそれぞれ部会制によります技術指導による品質向上で実践を行っている内容でございます。平成11年から、たかね錦は4区分の価格差を設定して行っているということでございます。千秋楽につきましてはうるち米でございますが、酒造好適米の指定で栽培を行っている品種であります。

平成14年から、やはり玄米のタンパク含有量によります4区分の価格差を設定してございます。これらは、衛星でのタンパクを把握してございませぬ。下の五百万石につきましては、平成15年から玄米タンパクの含有量をこの衛星画像を解析いたしまして、2区分の価格設定を導入してございます。農協といたしましては、3区分の価格差による生産を行わせていただいております。

当初、この五百万石につきましては、カントリーエレベーターのサイロ1本が250トンでございまして、約3,300俵の俵数を確保することができます。出だしは250トンでございましたが、現在は2本のサイロで500トン、約6,600俵分をこのタンパク含有量の低タンパク米として区分集荷をしてございます。

その下のほうに「平等から公平への脱却」ということで書いてございます。玄米タンパク含有量について努力された方がやはり価格の高い販売ができるということでございまして、例といたしまして6.4、あるいは6.5～7.1、7.2～7.4とか、7.5以上、これにつきましては酒造会社さんから示された数値によりまして区分をして、努力された方については、衛星とは関係ございませんが、たかね錦、千秋楽につきましてはコシヒカリの価格のプラスアルファの金額の販売精算をさせていただいております。

下の部分の写真につきましては映像といいますか、衛星の部分で載せさせていただいております。

○金丸座長 済みません。あと1分くらいでお願いします。

○水島常務理事 分かりました。済みません。

では、27ページはこういう形ですし、解析画像の通知ということで農家の方にフィードバックをさせていただいております。

あと、A4の1枚でございます。こちらにつきましては、企業の実需者との契約栽培ということでございます。市内の酒造会社さん数社と契約の中で、酒造好適米を栽培させていただいております。加算金等をいただいているということで、栽培面積あるいは生産量が書いてございます。

下のほうにつきましては2番でございますが、地域の製菓会社さん数社との餅米の関係でございます。契約栽培で生産量、面積、あるいは生産者の人数を入れさせていただいております。

3番目につきましては、製菓会社の通販会社さんにコシヒカリ栽培研究会という生産者の皆様方で組織されておまして、会員が13戸でございます。法人が10、大規模が3ということで、私ども農協のカントリーエレベーターのサイロ1本を活用いただいているということでございます。当初、16年からでございますが、1本のサイロが現在2本利用されております。これにつきましては、販売は私ども農協は関わらないということでございます。コシヒカリ研究会の皆様方が、それぞれ独自販売をする手法ということでございます。

大変長くなりましたが、説明のほうは以上で終わります。

○金丸座長 ありがとうございます。それでは、皆様から御意見を頂戴したいと思います。

それでは、松本専門委員をお願いします。

○松本専門委員 ありがとうございます。経営ビジョンの中に「組合員・地域住民の信頼に応える地域に開かれたJAづくり」ということでいろいろ書いてあるのですが、これは裏を返せば地域に開かれていなかったという前提があって、よりその信頼に応えていくんだというような部分があるのでしょうか。要は、JAとして反省すべき点が何かあったのであればそれを教えていただきたいというのが1点です。

それと、規制改革の点からいけば、企業が農業参入してくることは当然起こり得るわけですね。それで、米づくりを含めた生産をきっちりやれるような農業法人が参入してきた

ときに、JAグループとしてというか、JA越後さんとうさんとして共存していけるものなのか。その2点を教えてください。

○金丸座長 お願いいたします。

○越後さんとう農業協同組合 開かれた農協という経営ビジョンを掲げてございますが、決して今までそれを粗末に取り扱っていたわけではございません。さらに、地域密着の活動を展開したいということで役職員は目標として掲げたものでございます。

支店での地域の活動、あるいは総代さんへの研修、それから地域に出向いた意見交換、集落座談会等を開催して、皆さんとともにこの意見を取り入れた経営を進めております。

次に、農業への企業参入のことでございます。先ほど最後に御紹介いたしました、カントリーエレベーターのうちのサイロを営農生産組織、いわゆる企業にお貸しして、その品質の向上にJAがサービス、あるいは指導を行っているというようなことであり、販売そのものは企業のほうでJA以外のほうに行っているというような例でございます。

こういうことから、JAとしては企業参入が行われた場合についても、地域の農業の発展のためにできるところはタグを組んで進めてまいりたいと考えております。以上であります。

○松本専門委員 済みませんがもう一つ、トレーサビリティの観点から生産履歴を管理されているということですが、当然生産履歴の中には生産者のノウハウにかかる部分もあるかと思えます。そういった場合に情報の管理、機密性について何らかの手当てを農協としてやられているのか。もし取引先に情報を提供するという場合、その機密保持契約等についてはどうされているのか、教えてください。

○金丸座長 よろしいでしょうか。

○水島常務理事 機密保持という部分で、管理ということでは私ども内部的に資料を持っているということで、どうしてもそのトレサの関係で言われた場合には、私どものところにおいていただいて確認をいただくという部分でしか、今のところ管理はしておりません。そういう管理の手法でございます。

○金丸座長 要するに、外部には出さない、出していないということにおいて管理されているということですか。

○水島常務理事 はい。

○金丸座長 では、渡邊専門委員どうぞ。

○渡邊専門委員 御説明ありがとうございました。水田というか、稲作地帯におけるJA越後さんとうさんの活動ということで、特に生産利用事業においては設備というものが大事になってくると思っています。カントリーエレベーターであるとか、ライスセンターであるとか、そういったものが大事かと思っております。そういう設備が多い中で過剰投資に陥らないために、あるいは設備稼働率を上げて農家さんにとってのコスト低減になるようなJAの活動という点で、どういった点に注意されていらっしゃるのか。そういう観点から、3つほど質問させていただきます。

1つは、部門別の損益を拝見していますと、農業関連事業というのは平成23年が赤字で、24年が黒字、どちらかというところ、採算ぎりぎりのところで、この中で結構減価償却負担が重いように感じております。そうすると、どうしても例えば投資した後の維持修繕費が回らなくなってきたりとか、こういうふうな観点からどの程度の設備投資でとどめるのかという予算の考え方がありましたら、一つお伺いしたいという点です。

2つ目の質問は、これらの設備投資の中で補助金というものをどのくらい受け取られていらっしゃるのか、それを教えていただきたいと思います。平成24年で見ると、損益決算書の特別利益で一般補助金というものが560万円とありますけれども、JA越後さんとうさんが受け取られた補助金というのはこの560万円だけなのか。あるいは、ここは一般補助金とありますから、このほかに特別補助金みたいなものがあるのか、何か設備投資に際して補助金を受け取っていらっしゃるのかどうかということをお聞かせください。

最後に3点目の質問ですが、こういうふうな設備投資に関する投資効果はどのようにお考えなのか。要するに、投資に見合った農家さんの担い手、農家さんの利益につながっているのかどうかということをお伺いしたいと思います。

例えば、最後に御説明いただいたリモートセンシングですが、こういう精密農業への取組というのは大変すばらしいことだと思いますが、10年以上取り組まれてまだ酒米の500トンにしか有効に活用されていないように説明をお伺いいたしましたけれども、なぜそれしか進まないのか。これだけコストをかけて取り組まれて、本当にそれは見合っているのだろうかという印象を持ちましたが、そのあたりの投資効果についてどのようにお考えなのか、御説明いただければと思います。

以上、3点よろしく申し上げます。

○金丸座長 お願いいたします。

○越後さんとう農業協同組合 まず、最初の部門別損益関係から修理費、予算等のことについてであります。単体部門の利用部門だけでは修理費、あるいはその投資ができない場合がございます。そのときには、いわゆる信用共済部門のほうからその資金を運用しています。その信用共済部門についても組合員、正組合員の利用による利益であります。そういう観点から、組合員のほうからそれについてのクレームがくるというようなことはございません。

また、施設の稼働率をカントリーエレベーター、ライスセンターで70%に損益分岐点を設けてございます。それにより、稼働実態を70%以上にするというような目標と実情を踏まえて投資を行っております。

次に、設備投資と補助金、560万円の関係でございますが、カントリーエレベーター、ライスセンター、あるいは農業用施設についてはほとんど全てが補助金で設備を行っております。平成24年の560万円の補助金については、市町村の園芸品目、あるいは加工事業に対するものです。今回のカントリーエレベーター、あるいは共乾施設の補助金ではございません。

3番目の投資効果につきましては、やはりその稼働率、あるいは収益性の面からすぐに投資初年度から効果が出るというものではありませんが、長期的な計画を立てた中で効果を生み出すような経営目標を立てております。

また、共乾施設については、昨年度の稼働率で90%~100%程度で稼働しておりますので、その効果については十分なものと評価をしております。

リモートセンシングの効果については、常務より御説明いたします。

○水島常務理事 リモートセンシングでございますが、当初、平成15年に導入したときには400万円程度強かかってございます。ランニングコスト等を含めまして、いかにコストを下げるか。米価の下落もございまして、先ほどの資料の中にもございまして、23年から同じリモートセンシングの手法を取り入れた別のデータを活用しております。常時、撮影はされておりますので、その撮影を入手する。

解析度は衛星イコノスよりは下がりますが、過去データと入手した情報を活用いたしますと3分の1以下、今は110~120万円程度の経費に抑えている。これに対する生産者の方々には大体3分の1程度、農協が3分の1、企業さんが3分の1というようなコストの負担という考え方で取り組ませていただいております。

○金丸座長 ありがとうございます。

○渡邊専門委員 最後に確認させていただきたいんですけども、そうすると例えば今年度のディスクロージャー集を拝見していると、カントリーエレベーターの乾燥機のバーナーとかを更新しましたとあるんですが、この更新は補助金で行われていて、その補助金を幾ら受け取ったかというのは、ここからはなかなか読み取れないという理解でよろしいんですか。

○越後さんとう農業協同組合 共乾施設の修繕等につきましては、補助金はいただいております。

○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 滝委員、お願いします。

○滝委員 質問というか、少し説明してほしいと思いましたが、17ページの「水稻品質解析の有効的な利活用」の1番に分別集荷がありまして、その次に有利販売というのがあります。これは大変興味がある言葉でございますものですから、いろいろな工夫というか、展開とかおありになるかと思いますが、補足説明をしていただければと思ひまして、お願いします。

○水島常務理事 ここで17ページに書いてございます有利販売というのは、酒造好適米の酒米の五百万石でございますが、要するにタンパク区分、酒蔵さんによってはすっきりした端麗辛口のお酒が作りたいたいというメーカーさんが新潟では結構多うございます。そうすると、通常、慣行栽培で作られるものというのはある程度収量をとっていく。やはり所得確保という部分がございますので、収量をとるためには通常であれば窒素成分の多い肥料を投下し、それで量をとっていく。

しかしながら、玄米タンパクの量がやはり上がってしまうんですね。ですから、それを抑える作り方がいいですよとやはり苦労もされるわけでございます。そういう努力されたものは高く買いたしましょうということで、通常の1俵当たりが仮に1万5,000円といたしますと、1万5,500円などとなり、ここではリモートセンシングはそういうことで有利販売でございますが、中には先ほどお話いたしました、たかね錦、あるいは千秋楽は4区分でございますが、一番高い部分につきましては通常のコシヒカリの5,000円プラスアルファでございます。

今、コシヒカリが相対価格で1万8,300円が昨年の酒造会社さんの一番ランクの高いのが2万3,300円でございますので、努力されたものを提供していただければ高く買いたしましょうというような内容になってございます。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、大田議長代理をお願いします。

○大田議長代理 おいしい日本酒づくりに貢献していただいて、本当にありがたいことだなと思いました。

3点ですが、出荷するときに経済連とか全農という系統組織への出荷がどれぐらいの比重なのか。それから、生産資材の仕入れ、系統からの仕入れの比率はどれぐらいかというのが1点です。

2番目は先ほどの渡邊さんの御質問に関連するんですが、リモートセンシング事業で農家の方の所得というのは具体的に上がったのかどうかという点です。

それから、酒米についてはいろいろお伺いしましたが、主食用の米を生産する農家の所得向上のために何をやっておられるのか。これが3点目です。よろしくをお願いします。

○金丸座長 お願いいたします。

○越後さんとう農業協同組合 米の出荷については、90%程度が全農への出荷であります。

それから、経済購買品の仕入れについては、ほぼ100%近いものが全農からの仕入れでございます。

○水島常務理事 リモートセンシングの所得向上でございますが、そのタンパク区分の中に入ったものは加算金をいただいております。

そしてもう一つは、そういうものを取り入れることによって、特に酒米関係でございますが、農家の皆様方の意識はやはりいいものを作らなければいけない。それで、自分もそういう出荷通知書をいただくような自助努力をやっていただいている。要するに、2等になるのが1等米にでき上がることによって全体的な所得確保がされていると思っております。

それと、主食米向上のためということでございますが、私ども主食用米は主たるはコシヒカリで、それが大体作付面積が25年ですと58.8%でございます、県内でも1番コシヒカリの作付が低いわけでございます。

もう一つは、こしいぶきというコシヒカリに次ぐ主食用米でございます。あとは酒米、

餅米等が主でございますので、構成品種といたしましても主食はこの2つが主だということ、こしいぶきとコシヒカリだということでございます。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、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。私のほうからは2点ばかりお聞きしたいんですけども、非常に越後さんとうさんは全国でも有名な農協さんと伺っております。そういう面では非常に先進的にいろいろなことをなさっていると伺っておりますが、経営管理委員会を作って運営をなさっているということで、これは非常に全国的には珍しい組織だと思いますが、従来のものと、今、取り入れられました経営管理委員会そのものが利点といいますか、経営の中でどういう効果があらわれてきたのかと感じて御質問しました。

それからもう一点、全国的にも私はこれも珍しいと思うんですけども、いただいた資料の31ページの最後に、先ほど御説明いただきましたコシヒカリ栽培研究会というのがあるって、ここに会員が法人と、先ほど組合長から企業参入を認めているというふうにならんと御説明があったかと思いますが、この10は農業生産法人、従来の農家で作っている生産法人なのか、企業が参入している農業生産法人なのかということと、非常に珍しく販売はしなくても施設だけは使わせているようなところが、実は大規模農家では農協管内に補助金が入っていると同じような施設がバッティングするわけですね。そこで、新たに法人が立てようと思ってもなかなか許可が取れないというような話もあるんですけども、この辺は当農協ではどうお考えになっておられるのか。

新潟県全体とすれば、大規模農家も相当おられると思うんですけども、おたくはそういうものをちゃんとなさって、余分な投資にはならないように担い手を育てていらっしゃるんですが、全体的にはそうではないというようなところも含めてどういう形でお考えなのか、ちょっと御説明いただければと思います。

○金丸座長 お願いいたします。

○越後さんとう農業協同組合 最初の経営管理委員会制度の導入でございますが、経営管理委員会制度につきましては、会長が経営管理委員会から選任されて常勤でございます。会長からは県連合、あるいはJAグループ、対外的なものについて推し進めていただいております。

業務の執行につきましては理事会で、理事長、常務2名の3名体制で行っております。毎日顔を合わせて理事者で相談しながら業務、リスク管理、あるいは資金運用を進めておりますので、時間的なロスが生じないということから迅速な運用ができていないのかと考えております。

また、冒頭に申し上げましたが、女性管理委員さんから意見をいただいております、やはり生活感のある意見が役員会の中で出てまいりますので、地域に根差したJAとして、それを業務の中に取り入れております。以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

○水島常務理事 もう一点でございますが、先ほどのコシヒカリ研究会の会員の法人という10法人でございますが、酒造会社さんの子会社化の農業法人がございます。しかしながら、このコシヒカリ研究会の中には多分入っていないんじゃないか。ですので、この生産農業法人の10の数字になってございます。

それから、施設の補助事業の関係のお話でございましたが、私どもといたしましてはむやみな過剰投資は避けてほしいというところがございます。ですので、これから集積関係がどんどん進んでいきますと、やはり施設の稼働ということもございますので、自分たち独自の過剰な設備投資をされないで施設をうまく、生産者の方も相当リタイアされて人数も少なくなってきておりますので、当初の施設の搬入時に非常に混んだわけでございますが、そういう部分がありません。

それで、作期が違いますので非常に施設搬入もスムーズに行われている状況で、法人の皆様方の量は多いわけでございますが、搬入には時間がかからないし、通常の一一般の生産者とかち合わないというようなことで、この施設を地域的には非常に利用していただいているということでございます。

ですので、通常の補助事業との絡みにつきましては、私どもその辺りはよく存じていないところでありまして、バッティングがどうなのかという行政指導があるかというのとは分かりません。

○金丸座長 では、林委員お願いします。

○林委員 ありがとうございます。私も、資料の31ページの契約状況についてお教えいただきたいと思っております。

製菓用については、お米を生産者の判断で独自に企業に売るか、またはJAを通じて販売するか、選択ができるということだと理解しましたが、1番のお酒用についてはどうなんでしょうか。農協がお米を買い取って酒造メーカーに売なのか、それとも農協に販売委託をする形なのか。または、生産者が自由に、農協抜きに直接酒造メーカーにお米を販売するという形を選べるのか。その辺について、教えていただけますでしょうか。

○水島常務理事 最初の販売の関係でございますが、独自販売、またはJA販売も可能ということでございますが、これにつきましては販売状況の中で同じ肥料、同じ農薬等を使っていけないと表示法の関係で表示をしなければいけないという部分がございますので、肥料農薬、使用農薬資材については統一だということでございます。

それで、経営される方によっていろいろな借入れ等がございますして決算の関係があると思うんですね。ですので、自分で同じサイロの中には入れますが、それぞれの経営判断でこの通販会社に物を流していく手法、あるいはそのサイロから取り出して自分の独自の販売、もう一つは売れ行きが悪かった場合、自分でさばけないという場合は物が同じでございますので、農協のほうに販売して欲しいと頼まれれば物は同じですから、では私どもが受けて販売いたしましよというところが選択できるという意味合いで書いてございます。

もう一つの1番の酒造好適の関係だったかと思っておりますが、この酒米につきましては酒造

会社さんの組合がございまして、そちらでむやみに量を多く作らないとか、調整役をされておられるわけでございます。それで、生産者の方々も私ども酒造会社さんとは全農を通さない直の販売もございまして。では、量を増やしましょうかというところがちょっと私どもの範囲内ではございまして、酒造会社さんと酒造組合さんとの絡みがあるようでございまして、酒米については私どもの管内では生産者の方が直接企業さんと取引されている場面はございません。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、ちょっと時間も過ぎておりまして、本日はここまでにさせていただきたいと思っております。よろしいでしょうか、他の委員の方々で、田中委員よろしいですか。

それでは、本日はここまでとさせていただきます。

越後さんとう農業組合のお二人には本当に遠いところ、お忙しいところお越しいただきましてありがとうございました。