

第15回農業ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成26年4月24日（木）9:00～12:10
2. 場所：中央合同庁舎第4号館12階第1214特別会議室
3. 出席者：
（委員）金丸恭文（座長）、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、本間正義、松本武
（政府）稲田内閣府特命担当大臣（規制改革）、福岡内閣府大臣政務官
（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）ホクレン農業協同組合連合会、奈良県農業協同組合、佐賀県農業協同組合

4. 議題：

（開会）

1. 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
（ホクレン農業協同組合連合会、奈良県農業協同組合、佐賀県農業協同組合からのヒアリング）
2. 現地視察報告

（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15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、誠にありがとうございます。

本日は、所用により浦野座長代理、渡邊専門委員は御欠席でございます。

また、稲田大臣は公務の関係で、11時頃目途で途中参加されるという御予定でございます。また、福岡政務官は若干遅れて御出席ということでございます。

本日は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、まず、金丸座長から御挨拶をいただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

○金丸座長 皆様、おはようございます。本日はお忙しいところ、委員の皆様、また本当に遠路お越しくございましたホクレンの皆様、また、この後、奈良県と佐賀県の農協の皆様にもお越しいただいてお話をお伺いすることになっております。本当にお忙しいところ、ありがとうございます。心より御礼申し上げます。

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について」でございます。今、申し上げましたとおり、3つの比較的大きな組織でいらっしゃる農協の皆様からお話をお伺いしようということになってございます。

昨今、毎日のようにいろんな話題になるわけですが、農業をめぐる国内外の厳しい状況の中、農業者の組合であります農協の皆様には、農業者の所得増加、農業者の生産力の増進、市場開拓、あるいは外部との戦略的なアライアンス強化等、攻めの農業に向けてのリーダーシップをより一層発揮いただくということが求められているのではないかと認識しております。

本日も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、委員の皆様には闊達な御議論をいただきたいと思っております。

それでは、よろしくお願ひいたします。

○大川次長 どうもありがとうございました。

それでは、ここで報道の皆様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ます。

○金丸座長 それでは、早速でございますけれども、ホクレン農業協同組合連合会の皆様から15分程度で御説明いただいた後、意見交換を行わせていただきたいと思います。

それでは、御説明をよろしくお願ひいたします。

○ホクレン農業協同組合連合会 本日は、私どものために貴重な時間をいただきまして、大変ありがとうございます。

私は、ホクレンの伊藤と申します。隣が常務の板東です。そして、その隣が企画課長の木村です。本日のヒアリング、よろしくお願ひいたします。

本来であれば、本会の会長が出席すべきところでございましたが、新年度最初の理事会ということで出席できませんので、私が出席をさせていただきました。私は、ホクレンの代表理事副会長として、月曜日から金曜日まで札幌でホクレンの業務をしております。週末には家に戻りまして、地元、十勝の新得町で本業の酪農、乳牛の乳搾り、飼育管理等をやっている農業の現役でございます。また、JA新得町の組合長もやらせていただいております。

本日は、ホクレンが行っている業務のほかに、北海道の農業者の一人としてお話をさせていただきたいと考えているところでございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

まず、私のほうから、お手元にある「ホクレングループレポート2013」に基づき、本会の取組や北海道の農業について説明をさせていただきたいと思っております。

資料の37、38ページをお開きください。

見開き右上になります。北海道の販売農家は約4万2,000戸ございまして、それぞれの地域でJAが営農指導、販売、購買、信用、共済などさまざまな事業を行っております。ホ

クレンは、そのうち、経済、購買事業に関わる業務を行っております。北海道内 129 の会員からなる連合会という位置付けでございます。

資料では 129 会員となっておりますが、本年 2 月に 1 経営が解散したために、現在は 128 会員となっております。

左上に移っていただきまして、会員数、こちらも 128 が現在の数値になりますが、正会員 127、准会員 1 の内訳となっております、以下、出資金等御覧のとおりとなっております。

常勤役員の体制ですが、会長のほか、私も含め 3 人の副会長については、会員農協から選出される代表となっております、4 人全員が現役の農業者でございます。専務 1 人、常務 2 人、こちらは学識経験者でございます。代表幹事、常勤監事の 9 名体制になっております。

37 ページの下段はホクレンの組織図でございます。取扱品目の区分により、6 つの事業本部と農畜産物の道外の販売拠点として東京に販売本部を置き、作物生産の研究所等を行う農業総合研究所、これに管理の本部を加えた事業本部制をとっております。

また、東京の販売本部以外に、仙台、名古屋、大阪、福岡に販売支店を設けてございます。この表にはまだ載っていないのですが、今年の 2 月から内部監査室を設置しまして、危機管理やコンプライアンスの推進等、的確な内部統制を確保すべく機能を強化してございます。

続きまして、右側のページ、中段のグラフになりますが、取扱高の推移でございます。平成 15 年度以降、1 兆 4,000 億円台の推移となっておりますが、先月末で 25 年度の実績が確定しました。ホクレンとして初めて 1 兆 5,000 億円を超え、1 兆 5,229 億円の取引高となっております。

緑色とオレンジ色で販売事業、購買事業を分けてございます。米や生乳など、北海道の農畜産物の販売事業、北海道の生産者に肥料、農薬や資材を供給するのが購買事業となっております。

下段の横棒グラフが品目別取扱高の内訳となっておりますが、24 年度実績で説明いたします。

上の緑色、販売事業ですが、米穀としては、米と卸米穀、合わせて約 1,500 億円、青果物で 1,646 億円、畜産物で 1,179 億円、生乳、乳製品合わせて 4,000 億円弱と販売高合計で約 1 兆 117 億円でございます。

肥料等の購買品については、その下のオレンジの棒グラフとなりますが、合計で 4,400 億円弱の取扱高となっております。

1 枚おめぐりいただいて右側、40 ページになります。

主要品目の本会の取扱高シェアでございます。左側の販売品目は、北海道内で生産されたもののうち、ホクレンとして取扱いをしている数量の割合、右側の緑色の購買品目については、北海道内の農家の需要額に対する本会取扱高の割合ということで御覧ください。

まず、一番左の米穀で言いますと、北海道内で生産されているお米のうち、約70%がホクレンの取扱いであるということでございます。以下、品目ごとのシェアは御覧のとおりとなっております。

次に44ページをお開きください。

全国に占める北海道農畜産物のシェアということで、北海道の主要な農畜産物について説明をいたします。

上から米でございますけれども、生産量は新潟に次いで2番目となっております。

続いて小麦ですが、国内消費の8～9割は輸入品で賄われておりますが、国産の生産量の約7割弱は北海道で生産されております。

小豆についても国内生産量の9割が北海道で生産をされておりますし、てん菜、砂糖の原料でございますが、これは北海道のシェアが100%となっております。

玉ねぎ、スイートコーン、かぼちゃ等についても国内生産量の約5割を占めており、酪農、生乳生産についても、北海道で国内の約半分以上の生産を行っております。

資料は戻りまして3、4ページをお開きください。

4ページ、一番右側に本中期計画の5つの基本方針について掲載しております。本年度は、第11次中期3カ年計画の2年目となりますが、5つの基本方針として生産現場の強化、営農コストの低減、販売の強化、地域密着型事業の強化、経営基盤の強化を基本方針として取り組んでいるところでございます。

5ページ中ほどには、本会の存立理念を載せてございます。北海道農業の着実な生産振興を図り、消費者に安全・安心でおいしい食品を提供することとなっております。この理念に基づき、右側6ページからはホクレンの主な活動「うみだす」「ささえる」「とどける」「ひろげる」「はぐくむ」という5つのアクションで整理をしております。

7ページは「うみだす」です。

本会では、生産現場を見つめながら、研究開発、技術支援、販売促進など、様々な活動に取り組んでおります。具体的事例として右側8ページの上段に記載しておりますが、ホクレンでは、馬鈴しょ、小麦の育種にも取り組んでおまして、病害虫に強い「きたかむい」という新種や、ポテトチップ、ポテトサラダ用途に向く品種の開発も行っております。また、一年中、北海道産の馬鈴しょを流通させたいという思いから、CA貯蔵という鮮度保持技術を活用し、馬鈴しょや玉ねぎの長期出荷体制を構築しております。CA貯蔵を行うことで、鮮度を維持するだけでなく、馬鈴しょの糖度を増すことも研究で突きとめ、「よくなたいも」というブランドで付加価値販売を行っております。

9ページを御覧ください。

ブランド商品の開発による付加価値販売の事例として、写真にも掲載しておりますかぼちゃについて、需要の高い冬至（12月）に国産品はほとんど流通しておらず、主にメキシコなどの輸入品が市場に出回っているのが実態となっております。そのため、日本の食文化である冬至においしいかぼちゃを食べたいという消費者の思いと、冬至においしいかぼ

ちゃを届けたいという生産者の思いをかなえるという意味合いで「りょうおもい」というブランド名を開発しております。

10 ページ、中段に掲載している「う米豚」は、豚肉のブランド商品です。この「う米豚」は、飼料の 15% に北海道産飼料用米を使い、飼料中のアミノ酸の量をコントロールすることで、見た目にもわかるサシの入った肉を目指して生産をしております。

今ほど馬鈴しょやかぼちゃについてお話をさせていただきましたが、本会の農業総合研究所では、これら野菜の品質分析や小麦、米についての育種にも取り組んでおりまして、北海道の農畜産物の付加価値販売に対し、育種から販売まで一貫して手がけられているのも本会事業の強みの一つと考えております。

10 ページ、右下の写真は、本会が運営しているホクレン畜産実証センターになります。担い手不足が進む中、本会事業の一つとして、産地の生産振興にも取り組んでおり、これらのセンターでは、1968 年から研修生を受け入れ、主に酪農家の後継者育成の手助けを行っております。

11 ページ、12 ページは「ささえる」です。こちらは主に購買事業について紹介しております。

12 ページに記載しておりますが、営農で必要な資材について、安価で安定供給を行うことを念頭に、さまざまな取り組みを行っております。肥料については新たな国からの導入を図るなど、将来にわたって原料をしっかりと確保するため、仕入れの多元化を進めております。

また、酪農畜産で必要な飼料についても、輸入元の多元化を進めるとともに、輸入飼料の高止まりが続く中、経営と連携し、質の高い自給飼料を増すなどコストの低減にも努めております。

15 ページ、16 ページは「とどける」です。

右側、16 ページの下段に掲載しておりますが、北海道から道外に 1 日約 9,500 トンの農畜産物が出荷されております。私たちホクレンの取り扱う農畜産物についても、道外の消費者の方々へ安定的に供給していく責務がありますので、JR やトラック、船舶を駆使し、道外へ日々北海道農畜産物の供給を行っているところです。

写真に掲載しているのは、主に生乳の道外出荷に使用している「ほくれん丸」です。「ほくれん丸」の就航は 1993 年から開始しており、その後、1997 年には「第二ほくれん丸」を就航させております。北海道は道内における農畜産物の一大産地であるものの消費地から離れており、移送コストが増大するなど、地理的ハンデを背負っております。そのため、この「ほくれん丸」は生産者から販売委託のあった生乳を本会自ら輸送力を確保しながら道外の消費者へ届けることでコストの低減にも寄与しております。

19 ページ、20 ページが「ひろげる」です。

こちらで紹介しておりますのが、北海道のお米「ゆめぴりか」です。北海道米は一昔前まで厄介道米とやゆされ、全国の米卸からもなかなか買っただけなかつたわけでごさ

いますが、「ゆめぴりか」の出回りに伴い、北海道米の知名度は今では全国に広がっております。この「ゆめぴりか」は、生産者みずから定めた高い品質基準や生産計画を守ることでブランド価値を高めた流通が可能となり、生産者の手取り向上にもつながっております。

また、資料に掲載しておりませんが、現在、北海道で一番作付されている「ななつぼし」というお米、テレビコマーシャルで全国的に促販を行って、北海道米のファンを広げている展開を行っております。

5つのアクションの最後になりますが、23、24 ページをお開きください。「はぐくむ」です。

ホクレンでは、2010年に新千歳空港と札幌の中間地点にあります北広島市というところに「食と農のふれあいファーム くるるの杜」をオープンしております。このくるるの杜は、18haの敷地に体験農場や調理加工体験施設などを設置しております。参加者が作物を収穫するだけでなく育成から調理、加工まで、農業と食べ物のつながりを一貫して実感することのできる施設となっております。直売所と合わせて開設4年目で、延べ100万人のお客様に御来場いただいております。

以上が本会の取り組んでいる主な事業概要になります。

27ページ以降は本会各事業本部の紹介となっておりますが、時間の関係上説明を割愛させていただきます。後ほどお目通しいただければと思っております。

以上で本会の取組の紹介を終わらせていただきます。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、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。

本間先生、いかがでございますか。

○本間専門委員 御説明ありがとうございます。

幾つかあるのですが、まず全農との関係と伺いますか、ホクレンさんは非常に大規模にやられていますので、全農を必要としないという面もあるかと思いますが、ホクレンさんで扱っている事業のうち、全農を通じたシェア、全農を通じた経済事業の割合というのはどれくらいかということについて、まずお伺いできればと思います。

○ホクレン農業協同組合連合会 それでは、ホクレンの板東と申します。よろしくお願いたします。お答え申し上げたいと思います。

全農さんとの私どもの仕事でございますけれども、全農さんを通じております販売品目は、金額ベースで我々の販売品目の18%となっております。お米につきましては、道外販売は需給調整もありますので、ほぼ全量の我々の総取扱いの6割をお預けしてございますし、またでん粉は100%お願いしております。また、肉についても4割が全農さんを経由しておりますけれども、一方で北海道の特産品と言えます園芸作物の馬鈴しょなどが対象に入っておりますが、玉ねぎもそうでございます。豆類、砂糖、麦、北海道のシェアが非常に高いものにつきましては自ら販売をさせていただいているということでございまして、こういったウエートの中で18%という取扱いをお願いしてございます。

購買品につきましては48%全農さんから供給を受けてございます。これは量のメリットをしっかりと出していくという使命がございますので、例えば配合飼料につきましては、全農さんはアメリカに出荷基地と集荷の組織を持っておられます。これを利用していくというのは我々にとっても一番いいということで、配合飼料の原料はほぼ全量お願いしてございますし、肥料につきましても同様でございます。全農さんの世界からの調達力、これにお願いをいたしまして、ほぼ7割を利用していただいております。

そういった状態で、販売と購買を合わせますと28%の利用ということになります。私どものところは全農さんと統合してございませんが、この所につきましても実は古い話になりますけれども、平成2年の経済連を統合するというお話をいただきまして、北海道は北海道農業協同組合中央会さんとともに、農協さん、農家さんを合わせましていろいろと検討させていただきました。一番の問題は、北海道の農家にとって統合のメリットがあるかどうかというところでございます。先ほど副会長の方から申し上げましたとおり、北海道は非常に遠隔地にありまして、何としましても北海道ブランドというものをつくって売っていかねばなかなか販売は難しい、コストも非常にかかるということがございまして、このブランド力強化のためには、やはり自らが汗をかいて取引先を獲得していく、そういうことをやっていくべきではないかという声が大半を占めました。

したがって、平成5年の全道農協組合長会議で農協ホクレンという形で販売事業を構築していこうということを決めさせていただきました。現状に至っているところでございます。

○金丸座長　どうぞ。

○本間専門委員　北海道独自の取組を展開されているということは非常に心強く思っているのですが、もっともっと北海道のよさといいますか、北海道独自の取組を展開するに当たって、北海道農業協同組合中央会さんの話が出ましたけれども、全中との関係とか、あるいは全国レベルでいろんな方針を出されたときに、北海道としては独自性を打ち出すために、そのあたりの調整とか、そういうことに御苦労はないのでしょうか。

○金丸座長　どうぞ。

○ホクレン農業協同組合連合会　私ども、北海道農業協同組合中央会と常に一体となって取り組んでおります。全中さんも今回新たなプランも出されておりますが、私どもは今までかなりそういうことについては取り組んできているかなと。しかしながら、これからのことを考えると、まだまだ一体となってやっていく必要があるし、我々ではまだまだ知識やら行動の足りないところもあると思っております。そういう意味では、これからもいろいろと一体となって進んでいくことが必要かなと、大きな考えではそのように思っております。

○金丸座長　どうぞ。

○本間専門委員　論点を変えて、農協さんの役割としては個々では交渉力のない農家さんが集まってメーカーなり販売業者なりとの交渉を担うという役割があると思うのです。設

立の目的の一つですね。ホクレンさんの場合に、先ほどデータで示していただいたように、生乳、酪農のシェアが非常に大きくて、伊藤副会長さん自身が酪農家だということでお聞きしたいところなのですが、乳価交渉というのは具体的にどのようにされているのか。私も酪農家の方々をたくさん知っているのですが、結果は教えてくれるのだけれども、乳価交渉はどのような形で行われているのかさっぱり見えないという声が結構強いものですから、その辺り、例えばホクレンのどのような立場の人が何人くらいで交渉に当たるのか。また、乳業の方はどういう方が出てこられて、具体的にどのような交渉が行われているのかということについて開示していただくと非常にありがたいです。

○ホクレン農業協同組合連合会 担当の常務の方から説明いたします。

○ホクレン農業協同組合連合会 乳価交渉でございますけれども、例えば今年の乳価交渉は4月8日だったと思っておりますが、生乳受託販売委員会、つまり北海道の各農協の代表の方々、特に酪農をやっていらっしゃる方、こういった方々がみんなお集まりいただきまして、こういう形でどうだろうかということ約3円上げていただくことで決着させていただいて、最後の調整に入って、今全て交渉が終わったところでございます。

この交渉がどのように進んでいるのかということでもありますけれども、まず交渉の担当者は、部長、課長、課長補佐という一つの部門の3名が交渉官といいますか、そういう形でやっておりますほか、上司であります私及び担当副会長。交渉は時には社長と直接交渉するということがまま起こります。そういったときには、私あるいは担当副会長が出ていくという形になります。

交渉でございますけれども、切った張ったという形で言ってしまいましたら幾らにするというところから始まるのではなくて、今の例えば脱脂粉乳、バターの価格というのは国際的に見てこの後どう変わっていくのか。特にチーズではもう自由化をされてございます。この自由化されているものは完全に国際価格に影響を受けますので、それらをこれからどう見ていくのかということをお私どもも直接商社さんからいろんな意見を聞きますし、そういったことを随分調べられます。その上で今の情勢というのはどういうことになるかということをお互い一つお互いの目線を合わせさせていただいております。

例えば生クリームというアイテムがあるのですが、これにつきましては、どれだけこれから需要が伸びるか。伸ばすためにはどこに売っていけばいいのか。これは乳業さんの場合でもございますけれども、どうやってつくれるのか。こういったところまで共にいろいろ協議をさせていただきながら、その場合の適正価格というのは幾らになるのかということ。あるいは市場価格から見たら乳代はどのくらいお支払いいただけるのかということをお本当にそれぞれベースを持った数字のやりとりでございますけれども、そういった協議をさせていただいております。

ところが、ここ数年様子が変わってまいりましたのは、御承知いただいておりますとおり、非常に穀物価格が上がってきて、北海道の農家さんといえども半数は輸入穀物を使わざるを得ない状態でございます。半数というのは、えさの全体の半分は輸入穀物、大体4

割から5割くらいになっております。これの高騰が非常に経営を圧迫しているという形もありますので、今は逆に一部のものについては、こういうところまで末端価格を上げていただく。例えば牛乳がそうでございますけれども、去年の10月から我々の方で言いますと5円上げていただく。そうすると、末端の価格もスーパーさんをお願いして5円以上上がるわけでございますが、そういったことをお願いしながら農家が生活していけるようにということを御理解を得ながら交渉していく。こんな形の中で、それぞれの用途別の価格を一つ一つ決めていきます。

これは乳業さんとやっていくときに全部乳業さんに並んでいただいてやるかといいますと、これは乳業さんのほうがそういう形を選択されません。やはりそれぞれの乳業さんによって事情、販売したいものが違いますから、そういったものをしっかりと乳業さんのお話をそれぞれお聞きして、全体ではどのように調整をするかということも図りながら一つの交渉に至るということでございますので、実際には交渉はほぼ丸一年やっているような形ではなかろうかと思っております。

交渉の内容につきましても、私ども指定団体情報という、農家さんに全てお知らせをする情報誌がございます、そういう過程についてもきちっとお知らせをしておりますし、生乳受託販売委員会のそれぞれ農協さんの組織までございまして、そこできちっとこういう交渉経過だったということもお知らせをしているところでございますけれども、そういったものが目に入らない農家さんもいらっしゃるかと思います。さらにしっかり皆さんにわかっただけのように努力してまいりたいと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

どうぞ。

○本間専門委員 私だけで済みません。もう一点だけお伺いしたいのですけれども、原乳・生乳の流通についてです。

ホクレンさんは指定団体制度であるわけですが、指定団体制度のもとでは、いわゆる生乳の全量委託販売が基本であって、自己処理をする場合には一定量自由に使えるということは承知しているのですが、基本的に全量委託販売という制度をどう捉えたらいいか。つまり、ほかの産品であれば農協さんによりますけれども、基本的には農協に出すものと他に出荷するもの、あるいは直接消費者に届けるもの等、さまざまな流通形態を認めているわけですね。農協だけを使わなくてはいけないということはないのですが、牛乳、生乳に関して全量委託販売が必要だということの理由と申しますか、あるいは今後とも必要と思っただけで済ませたら、そのあたりの理由をお聞かせいただければと思います。

○ホクレン農業協同組合連合会 指定生乳生産者団体ということを私どもは昭和40年に北海道庁さんから指定をいただきまして以来、ずっと団体としてしっかりと使命を担ってきていると考えてございますけれども、この団体は私どものほうに生乳をお預けいただく方は原則的には全量出していただくということが法律で決まっております、それに基づいて実施をさせていただいてございました。

これはどうしてそうなったのかということでございますけれども、昭和40年にどのような議論がなされたのかというのは私どももきちっと承知してございませんので一部は推測ということになると思いますが、昔は酪農家さんが直接乳業に販売をされていたのですが、そのときには明らかに乳業さんの方が力は強くて、地域の非常に有力な方からは高く買って、他の方はそれほど高く買わないなどということがどうも行われていたと聞いております。

また、乳業さんごとに、今日これだけ必要だ、明日これだけ必要だというようなことがあります。それをある酪農家にしますと、こちらからもこちらからも売ってくれと言ってくる。年末年始みたく牛乳の要らないところは誰も買ってくれと言ってくれない。こんなことが起こりまして、実は相当北海道の酪農家が混乱したという時代が昭和30年代だったと聞いてございます。

それとともに、冒頭から申し上げておりますとおり、北海道の生乳販売というのは府県にも売らないといけないいろんな形態があるわけでございますが、非常にコストがかかる。輸送コストでございます。北海道内も非常に広い中で工場はそんなにたくさんあるわけではありませんから、こういったコストをいかに縮めるかということをおそらく考えられたのだらう。その結果出てまいった仕組みというのが、農協を通じて一元的に全部集める。この集める作業については、本当に最もコスト合理性の高いやり方。どの家から牛乳を集めてきてどの工場に運ぶのかという、こういったことをしっかりと検討した上で低コストでやるということが一つでございます。

もう一つは、乳業さんの立場からいきますと、指定団体であるホクレンに言えば必要な量はすぐ届く。これは実際私ども今やっているところでございますけれども、牛乳、飲用牛乳の販売というのは、スーパーさんがどれだけ売ることによってオーダーが変わります。これは極端に言いますと、あるスーパーさんは土曜日、日曜日が普通の平日の4倍売れるのです。その4倍の牛乳を持ってこいというお話になるわけで、乳業さんの牛乳の必要量も日々変わってくるわけでありまして、飲用牛乳につきましては本当にその乳業さんの必要量を前の日の午後4時に聞いて、翌朝からお届けをする。お届けをするについてはいろんな場所から送るという形になりますけれども、そういうようなサービスもさせていただいている。こういう面でまず流通面をしっかりと低コストを組み上げるということで多分必要だったのではないかとというのが1点目です。

次に、価格をどう構成していくかということで先ほど申し上げましたお話になるわけがありますけれども、私どもは北海道、つまり、日本の約半数の生乳をお取り扱いさせていただいてございますが、これらの生乳をどのように付加価値をつけて乳業さんでやっていただくのかということも一緒に話し合える体制。これが個々の農家さん、あるいは農協さんとなりますと数が多いございまして、なかなか統一的な話になっていかないのですが、それらの意見を私どもがまとめまして、その意見に沿って乳業さんといろいろ先行きを考えていく。こういった面でのプラスメリットというのもあったのかと考えてございます。

○ホクレン農業協同組合連合会 私の方から生産者の立場で言わせてもらいます。

私ども農家で生産するもので牛乳が致命的に違うのは、毎日生産する。液体である、生ものである、保存が大変、輸送が大変だということが絶対的な宿命ですね。このためには、やはりホクレンなり大きなロットでリスクをできるだけ少なくすることが大事だと思います。

個人でいろいろやって成功されている人もいますけれども、その影では失敗している人もたくさんいるわけです。そこが致命的に違う、牛乳というのは農畜産物だということですね。ですから、指定団体の役目をしっかり北海道は果たしていると思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

どうぞ。

○大田議長代理 ありがとうございます。指定生乳の生産者団体制度について追加的にお尋ねしたいのですが、今お話があったように、安定した販売が見込めるとするのはメリットだとは思いますが、今は昭和 30 年代とは大きく違って、量より質が大事になってきております。そうすると今の制度ですと、創意工夫で品質向上させようというインセンティブが働かないとか、品質の差別化を図るインセンティブがないといった声を聞くのですけれども、地域の生産者の多様なニーズに果たして今の制度で応えられているのかというのが 1 点です。

それと、指定団体に出荷しませんが補給金を受給できないわけですが、生産者が新たに組合を設立するには、地域の集乳シェアが 5 割以上ないと指定団体になれない。事実上不可能だということで、やはりこれはイコールフットイングの点からも問題があるのではないかと思います、この点、いかがでしょうか。

○金丸座長 では、2 点お願いいたします。

○ホクレン農業協同組合連合会 まず、ニーズの方でございまして、旧来の制度、この制度は実は平成 12 年に一度改正されているのですが、それまでの制度ですと非常に硬直的なところがありまして、私はこういう牛乳を売りたいのだがということに対して答えることは必ずしもできていなかったわけでありまして、そのときにできました制度の中でプレミアム販売という制度、これは実は北海道の方からは強くお願いをして制度改正のときに入れていただいたわけですが、これを利用して今例えば Non-GMO、非遺伝子組み換え、こういったえさを使って、安全・安心と言われる生乳をつくって供給をするという取組をされている方が 17 牧場ございます。

いわゆる有機牛乳を作るぞという方、この方については実はプレミアムというのは通常の乳代よりもその方だけに高くお支払いをするという仕組みでございまして、通常の乳代が今 80 円か 85~86 円なのですが、このプレミアムをいただいている特に有機牛乳の方というのは、さらにプラス 80 円という乳代をお支払いする形をとっているのですが、これは今 7 戸ほどおられまして、こういう取組がどんどん可能になってきております。

さらに、部分委託という制度がございまして、全部は出さなくていいと、一定量については、例えば自分でそれをつくって牛乳したい、チーズにしたいという方を、これはいいですよという制度も入れていただいております。これについては、今 41 の牧場に利用いただいております、例えばアイスクリームを 29 牧場で作っていますし、飲用牛乳を 26 牧場さんがやってらっしゃる。チーズについても 9 牧場さんがやってらっしゃるという形で、自分がやりたいことを一定程度できるというシステムになっております。

さらに、そのほかに昔からやっておりましたけれども、農協さんで一応出したものをもう一度乳業の立場でそれを牧場さんが買い戻すという制度もございまして、これを利用してチーズをたくさん作ってらっしゃる方が今 34 牧場ぐらいありまして、そういう面では 6 次産業として自分の所で、こうやって、やっていきたいという方のニーズにも一定応えられているのではないかなと考えているところでございます。

もう一つ、指定団体制度というのは、例えば北海道ですと私どものみということに、これは 5 割ということがありますからなってしまうわけでありまして。その私どもの所では、5 割といいますか、全量をこういう形でやっていくということに関してできるだけ農家さんのニーズ、あらゆる農家さんのニーズに応じていこうという姿勢でやっておりますけれども、仮に今おっしゃられましたとおり、どちらかの農協さんが補給金をいただけるような形。補給金というのは、加工向け、つまり脱脂粉乳やバターを作るときにいただけるもので、飲む牛乳をつくる時には全くいただけないのですが、そういう脱脂粉乳、バターの市場もやっていこうということで考えられてスタートされて、2カ所目の団体ができるということも、例えば制度が変わりますと考えられるわけです。

こういったことがどういふようになっていくのかということをおもとして考えてみますと、農家さんにしてみると、そういった所があることによってより高い方に出荷できるし、より自由度の高い方、こういったことについても出荷できるというメリットが出てくる、そういうように考えられます。

ただ、私どももそうですし、もちろんもう一つできる指定団体さんも、恐らくやはり乳業さんにその牛乳をお売りしないと、集めた牛乳というのを完全に処理していく、消費者に届けるということとはできない形になると思っております。乳業さんの立場からいいますと 2カ所あるということは、どちらか安い方から買っていくという形になってまいります。そういうようなことを両方考えますと、どちらの方にメリットがあるのかということがなかなか分かりづらいところがあるなと思っております。

一つでやっている部分が半分になりますと交渉力も実は半分になってしまうということも考えますと、私どもの北海道の生産者の皆さんは、指定団体を 2つ、3つというようにはお考えになっていないのではないかなと思っております。

○金丸座長 松本専門委員、お願いします。

○松本専門委員 説明ありがとうございます。先ほどの穀物飼料の件でお尋ねしたいのですけれども、基本的にはアメリカだろうが、オーストラリアだろうが、穀物飼料の価格と

いうのは現地価格というものはそれぞれあると思うのですけれども、日本に持ってきた場合は、当然そこに運賃の分が、コストがアドオンされるような形になるかと思うのですが、ただ、それにしても穀物飼料の値段が日本は高すぎるのではないかというようなことを、私、農業生産の立場からするとそういうように感じるのですけれども、そういうことに対して生産者からのお前ら価格交渉ができていないのではないかというような不満が出たりとかということはないのかというのが1点。

それと、先ほど来より乳業さんとの交渉のお話とかいろいろ聞くのですが、生産者手取りを上げるということを考えた場合、だったら、乳業さんに出さずにホクレンさんがやっ
てしまえばいいのではないかとも思うのですが、なぜそれをおやりにならないのかという
のが2点目。

もう一つ、この本の中で先ほど説明はなかったのですけれども、コンプライアンスにつ
いての記述があるのですが、コンプライアンスの記述があるということは、何らかのコン
プライアンス上の問題が起こったのか、それについて御説明をお願いします。

○金丸座長 お願いいたします。

○ホクレン農業協同組合連合会 まず、配合飼料の価格についてでございますけれども、
配合飼料が上がっておりますから私どもも農家さんから大変な悲鳴が出ているというこ
とは事実でございます。私どもがお売りをする配合飼料の原料、過半は全農さんから仕入れ
ているという形になりますけれども、これにつきましては全て現地の価格。これはシカゴ
の価格等が非常にそれによって影響を受けると聞いてございます。そしてフレートとい
う向こうから持ってくる船運賃、これもかなりきちっとした公示されている資料がありま
してそういったもの。そして、あとはレートをどう見ていくか。この3つの要素で我々は全
農さんからきちっと毎回毎回四半期に1回御説明を受けておりまして、それをそれぞれの
指標で確かめて見るとまことにそのとおりでということになってございます。

ただ、そこでさらにもう少し何とかならないかという交渉をさせてもらっているのも事
実でございます。さらに、北海道内で配合飼料をつくることに関しては、私どもの子会社
であるホクレンくみあい飼料というところがやっているところでございますけれども、こ
こについても組合長さん、つまり農家さんに経営に入っていただいております。経営
の透明化をきちっと確保しながら、そこで本当にかつかつのコストでやっているのだとい
うことも見てもらいながら実際に進めているところでございます。

ただ、昨今の価格も特に上がってくると本当にすさまじいところがございまして、農家
さんにとっては本当にこの後、この価格で大丈夫なのかというのは皆さんお考えになっ
ているところでございますので、我々としても何とか全体の価格を下げるような施策、こ
ういったことを考えていただけないのかということを中心会さんを通じて国のほうにも願
いをしていただいております。

○ホクレン農業協同組合連合会 コンプライアンスについてお話しさせていただきます。

私ども本会は直接お金を動かす組織ではないわけですが、子会社が27あります。農協の

スタンド業務をやっている子会社がありまして、悲しいかな、その子会社でここ昨年、新たに生まれて、それでコンプライアンスについて再度徹底した組織的な考えをしっかりとやっていかなければならないということで、今回新たな組織をつくって指導していこうということでございます。

○ホクレン農業協同組合連合会 それから、ホクレンが乳業そのものをやらないのかというお話でございます。実は北海道には我々も出資し、それから農協も出資している乳業が一つございまして、ここがいわばそのような役目を果たしていく部分の一つではないかなと思っております。ただ、例えば大手乳業さんというのは、恐らく5,000人ぐらいの従業員を抱えて、日本の津々浦々にその商品をきちっと供給して買っていただける力をお持ちだろうと。

加えまして、新しい例えばヨーグルトなどが今どんどん出てきておりますけれども、相当なお金を投じて試験研究をなさっている。そういうようなインフラを全部乳代に返していただくといいますか、そういう形の方が日本の市場ではメリットが大きいと我々は考えてございます。我々だけで全部やっっていこうとしますと、恐らく大手さんが今まで培った相当な年月とお金を投じたものを、我々が今からやれるかといいますと、これは非常に難しいところもあろうかなと。それぞれのいい所を利用していただいて、北海道の生乳の付加価値を高めさせていただく。これを進めているとお考えいただければと思います。よろしく願いいたします。

○金丸座長 北村専門委員、お願いします。

○北村専門委員 いろいろ農家のために一生懸命流通などを考えられたり、いろいろな団体交渉をなされているのはよくわかりますが、最終的には農家所得がどれくらいあるかというのは、私は農家でするので非常に興味を持っております。

一つは、恐らく農業依存度というか、内地と違いまして農業依存度、農産物の販売の依存度というのは非常に高いと思います。そういう面からして、本当の農家の所得はどれくらいなのか。その辺の所で恐らく農業所得は全国1、2位の所におられると思いますが、結果的に農業所得として残るといのはどれくらいお考えなのか。あるいは私は仲間として見ていまして、非常に大規模にやって、ただ、一つには、投資も非常に大きいというようなお話も聞きます。その辺のところでホクレンとしてどういう指導があるのかも聞かせいただければ幸いです。

○ホクレン農業協同組合連合会 細かい数字については後からお示ししたいと思いますが、地域によって、それから経営体によってかなり違うのです。農協体によっても違うかと思えます。私の農協でも所得1,500万円を目標に頑張ろうではないかと。まだそこまでは届いていないのですけれども、既にそこまでいっている農協もあつたりします。あと、経営形態によっても違いますから、数字については後からお示しをしたいと思います。私どもは本当に農家のために、私自身も農家をやりながらやっているのだから農家の人の気持ちはわかりますし、我々がやっている事業の中で常に農家からいろんな要望やら声を聞きながら、

では次、来年に向けてどういように今年の反省や課題、そして指導をしていこうかと。作付もこうやってやっていこうかと。特にこれだけの生産量ですので、1年1年ぶれたら皆さんが困るわけですから、安定的に生産をしていく、安定的に、そして所得も増やしていくのだというような考えで声を聞いて、またそれを形作ってどうやってやっていくか、そういうような対応をしているところで、数字については後から示させていただきます。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、林委員、どうぞ。

○林委員 ありがとうございます。今、北村専門委員と同じ質問をしようと思っていたので、時間がもしなければ後で書面でお答えいただければと思うのですが、資料の38ページの「取扱高の推移」のところで、先ほどの御説明では、トータル約1.5兆円のうち、このグリーンのところの「販売」というのが農産物を外に販売した売上のものと理解しております。これについての生産者の手取りがどれだけになるのかということ。つまり、全部委託販売であるとする、実際に生産者に行くのかどれだけなのか。また、ホクレンさんが農家から買い取りするものもどのくらい割合があるのかといったこと。

あとは個別の調査などをしていないといけないと思うのですが、その場合の1兆円のうち、生産者の手取りの中の利益率がどれだけになるのか。農業をしていく上でもほかの産業と同じように、原価がどれだけか、利益率がどれだけかという整理ができないと、産業としての成長が望めないということ、ほかの農協の方からも伺ったりしていますので、そういった資料をいただきたいと思います。

資料の42ページのところで、ホクレングループとして株式会社化されているものが、ここで数えると26ですけれども、先ほど御説明では27とありましたので、少なくともそのくらいおありになるということですが、ホクレンとして子会社、株式会社を使ってこういう事業をされている、それが適切だと思われるのはどうしてなのか教えていただければと思います。

○金丸座長 お願いいたします。

○ホクレン農業協同組合連合会 所得の関係について、ここで出ているのはホクレンが取引している金額ですので、末端の組合員に行くと数字はちょっと違う。品目によってもホクレンが独自に扱っているものもありますので違うと思いますので、それについては後で。

子会社ですが、私どもが出資している株式会社ということでございまして、先ほど何と言いましたか。

○林委員 株式会社という形態を使ってこういった事業をなさっておりますので、株式会社形態を選択された理由は何でしょうかという御質問です。

○ホクレン農業協同組合連合会 そうしたら、常務の方から説明します。

○ホクレン農業協同組合連合会 まず、私どもが取り扱っているもの、受託品もごさいますし、販売品もごさいます。それらの大体の手数料がどのくらいになるのかというお答えをさせていただければいいと思うのですが、今、私の中で分かっておりますのが、例えば

先ほどからお話が出ております生乳につきましては、0.5%という手数料でやらせていただいております。それと輸送コスト等の必要経費、こういったものを差し引いた残りを全て農家さんのほうにお支払いをするという形態になっております。ほかのものも1%なり2%というのがあるかどうかあれですが、そのくらいの手数料でやらせていただいているものがかなり多いだろうと考えてございます。

そういう意味での農家さんの所得の御質問がございまして、今、手元の資料がございました。北海道の農家さんの総収益は2,300万円ほどで、農業所得は581万円ほどだというのが行政の資料でございます。これにつきましては、先ほど副会長が申し上げましたとおり、業種、地域、その農家さんの大きさによって大きく異なってくるところでございます。特に副会長が御自宅でやっております酪農につきましては、非常に大きな経営が多い。今、大体北海道は600トンくらいの生産が行われまして、総収益で大体6,000万円、7,000万円という方が多いと思います。こういった方については、先ほどのお話のとおり、やはり1,500万円を目標にしようといったことも出てくるわけでありまして、一部で本当に都市近郊で農地がないというところで営農されている方はそれなりの総収益しか上がらないというところもあるのも実態でございますので、平均でこういう数字になっているということでございます。

株式会社の形で子会社あるいは関連会社をやっているということでございますけれども、これは一つはえさ、配合飼料をつくる、あるいは肥料をつくるという作業に特化している会社という形では雇用の面からも株式会社の形態でやっていくのが一番やりやすいという形でございますし、一方で、私も北海道内でスーパーマーケット、これは我々の生産者の皆さんがつくったものを売るということもございますけれども、もう一方では北海道は大変広いところに少ない数の人が住んでらっしゃいまして、スーパーが1カ所もないような町、集落がたくさんあるわけなのです。そういったところで生活をしていくために、きちっと商品を生産するというところで、全体で200カ所くらい、そういったスーパーマーケットをやらせていただいております。そのうちの70カ所くらいは子会社の形でやるのが一番うまくいく。残りのものについては、農協さんに運営をしていただくという形をとりながら維持しているわけでありまして、こういうものもやはり雇用の面を考えますと株式会社化をしたほうが良いということで進めさせていただいているものが今26、27あるということでございます。よろしくお願いたします。

○金丸座長 私からも質問させてほしいのですが、事業計画の柱の中に販売力の強化というのがあって、もちろん、生産者でいらっしゃる農家の方々が生産性を増して、自分の利益を削った形で安くするのではなくて、生産性が増したためにコストが下がって競争力が増すというのはあり得ると思うのです。それは置いておいて、皆様がおっしゃる販売力の強化というのは、同じものを今まで以上に高く売ってくれる力が皆さんにないと収益還元にはならないと思うのです。ホクレンさんのお考えの販売力の強化というのは具体的にどんなことをイメージされているのかということが一つ。

農業生産法人の方々、単協の方々、中央会の方々からいろんな話をお伺いしてきているのですけれども、農作物ができてから消費者のところまで間に登場人物がこの業界は相当多いと思うのです。そうすると、今後どうなるかという、付加価値を發揮している度合いの低いところから退場すべきだと考えるのが農業者から見たら当然ではないかと思うのです。頼もしい、Win-Winの関係として所得を還元してくれそうな人が販売してくれるとか、あるいは皆さんのような連合会がそうなのかわかりませんが、力強い、頼もしい組織でないといけない。だけれども、売上高というか、その扱い高が1兆5,000億円になられて、先ほどAコープみたいな話があって、あれはそういう意味では地域の方々のためという色彩もあるものの、全体としては営業利益は非常に低いわけですから、そうすると1兆5,000億円の商いをなさっておられて、一方で攻めの農業のリーダーシップを發揮しようとされていて、所得の倍増を農家の方々へとおっしゃっている、その強化というのは本当にどうやってできるのかというのは聞きたい。

そのことと関連して、組織の中でいろんなほかの方々にもお聞きしたのですけれども、外部の方々と組んでいこうとしたときに、相手は例えば乳業のメーカーの会社であれば、屈強な購買の部長さんが出てくる。こちら側は、ホクレンさんは屈強な販売部長でないといけないと思うのですけれども、そうすると、ホクレンさんの中に外部からの知、リタイアされた民間からでもどっと応援団でも連れてきたほうがいいのではないかという気もするのです。そういう新しい知の導入についてどうお考えかというのを、販売力の強化等の話とあわせて伺わせていただけますか。

○ホクレン農業協同組合連合会 販売力の強化、私どもは毎日9,500トンの物量が本州の方に移動しているのです。この物量をしっかり売る。これは生産者がいいものも、ひょっとしたら少し品物の悪いものもあるのですけれども、受けたら全部販売していかなければいけないわけですし、ですから、今、その大取引先の手はA社なりB社なり、小麦についてはC社さんとかD社さんとか、そういうところの取引、私は物は高く売りたいのですけれども、高いだけがいいわけではない。やはり適正価格で長いお付き合いをするということがしっかり信頼関係で結ばれていかなければ、今日までよかったけれども、明日からだめだということにはならないわけです。そういう中で、さらに販売本部等々では取引先とも組んで新たな商品の開発等々もしながら、少しでも高い売り方をしていこうというのは努力しているわけで、全体の動き、そして、また今生産者から要望されるようなダイレクトな新たな相手先と取り組んで、付加価値を高めるような方法も今取り組んでいる最中でございます。

○金丸座長 すみません、今お聞きして思っていたのですが、私にとっては意外なお答えだったのです。私は1兆5,000億円という商いを既に保有なさっておられる、農業とか酪農という専門的な商社ではないかなと思っていたのですけれども、その皆さんがそうではなくて民間のもっとさらに大きな商社の人と組もうとされると、向こうから見たときに都合のいい組織体にならないですか。それは私の余計な心配ですか。

○ホクレン農業協同組合連合会 てん菜、砂糖という北海道独自のてん菜という大根からとれる砂糖、これは北海道しかございません。世界中にもあることはあるのですけれども、これだけの品質のいいものというのは恐らくなかなか手に入らないだろうと思っております。そういう特産を売るルートはできるだけいろんなルートがあった方がいいということになりますし、安定したルートできちっと扱っていただけたところが必要だということでは、我々はA社さんでもB社さんでも、対等にそういうことで交渉ができていると思っております。

そういった取組を例えばいろんな食品メーカーさん、最終的な農作物の出口、加工食品というのはほとんど食品メーカーさんを通じて消費者に一番食べやすい形、おいしい形で提供されますね。そここのところのルートもしっかり維持をしながらやっていくというのが我々の仕事でございます。ただ、それだけではなくてももう少し細かい小売もしっかり取り組んでやっていくということを組み合わせて北海道の農畜産物を全部売り切るということを進めているというのが私どもの仕事の形態でございます。

したがって、我々は商社さんであろうが、乳業さんであろうが、パートナー。大きな食品会社であってもパートナーだと思っております。そここの交渉に実は私ども非常に長けております。屈強な向こうの方からヘッドハンティングされるのではないかと思う人間は私どもの方にもたくさんいる形でございますが、これは常日頃そういう方々と接してしょっちゅう厳しいやりとりをやらせてもらっているところから育まれた人間の一つのスキルだと考えてございまして、そういうような形で進んでいるということでございます。

生産ができてから届くまで、私どものところは基本的に農協さんの流通経路。特に北海道は遠隔地でございます。県に持っていくのに生乳だけでも20円かかるのです。85円くらい生産者にお返ししないといけないものが、コストが20円かかる。これを縮めるために船もつくる、いろんなことをやっていくわけでございますけれども、こういう流通経路をできるだけシンプルにやっていくという作業を私どもはやっておりますから、多分我々としては相当詰められた流通形態になりつつあるのではないかと。これは今後も今お話のありましたとおり、農家さんからの強い要望がありますから、もっともっとやっていこうと思っております。

○金丸座長 ありがとうございます。まだお聞きしたいことがいっぱいあるのですけれども、時間が参ってしましまして、本日は遠いところを本当にありがとうございます。ホクレン様からのヒアリングはこの辺で終わらせていただきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

(ホクレン農業協同組合連合会関係者退室)

(奈良県農業協同組合関係者入室)

○金丸座長 それでは、続けさせていただきたいと思っております。

次に、奈良県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。15分程度で御説明いただいた後、意見交換を行わせていただきたいと思います。

それでは、御説明をお願い申し上げます。

○奈良県農業協同組合 奈良県 JA の経営管理委員会会長を仰せつかっております永田でございます。また、あわせて中央会長も仰せつかっておるところでございます。

きょうは規制改革会議のヒアリングの機会を私ども JA に与えていただきましたこと、心から感謝を申し上げておるところでございます。また、こんな席でございますだけに私も緊張をいたしております。ひとつよろしくお願い申し上げたいと思います。

さて、奈良県 JA でございますけれども、平成 11 年 4 月に県下一つの JA として出発いたしました。それまでは 42 の JA があったわけでございます。奈良県も小さな県でございますので、1 JA にする中で協同組合運動を展開していく、そんな中で農業振興を図っていく、また地域の活性化を図っていくということで出発したわけでございます。

発足当初は大変経営も厳しい状況でありました。しかし、今年がちょうど 16 年目を迎えておるわけでございます。そんな中で何とか経営も安定をいたしてきたところでございますし、組合員の皆様からもやはり一つの JA になってよかったなという話が総代会の中で言っていただけ、こういう状況になってまいりました。本当に微力ながら、組合員の皆さんの御協力いただいているところでございます。

ところで、奈良県は非常に小さな県でございます。経済力は全国の 100 分の 1 と言われておるわけでございます。そんな中でございますが、農業におきましては、正にその半分でございます。200 分の 1 なのです。農地、耕作面積を見ましても、ちょうど全国で 450 万 ha と言われておりますけれども、奈良県は 2 万 2,500ha ということでございますので、まさに 200 分の 1 の農業県でございます。

そんな中におきまして、やはり地域の農業をしっかりとやっていこうということで、いわゆる特産としては、奈良は柿が全国的にも奈良の柿ということで生産をしていただいているわけございまして、そのほかに大和茶や小菊等の栽培が行われております。大和平野におきましては市場が近いだけに、トマトやイチゴ等の施設栽培をされておるという状況でございます。そんな中でございますので、私たち JA といたしまして、農家をしっかりと守りながら、また地域を活性化していくために、いろんな形で事業取り組みをしてまいりました。詳しい内容につきましては私の隣におります専務のほうから状況について御報告を申し上げるところでございますが、ひとつこの機会に皆さん方のいろいろな御指導もいただけたら大変ありがたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げたいと思います。

○奈良県農業協同組合 それでは、竹村でございます。よろしくお願い申し上げます。

この資料に基づきまして説明させていただきたいと思っております。

まずは初めに 1 ページ「1 本県農業の現状と課題」ということでございます。

先ほど会長の方から申し上げましたように、総農家戸数につきましては 2 万 8,563 戸ということで、そのうちの販売農家は 1 万 5,040 戸ということで 52%程度になっておるところでございます。また、主業農家の占める割合というのも 13%ということで大変少ない状

況でございます。下の担い手に関する全国との比較を見ましても、奈良県は全国で40位以下ということで大変小規模な状況でございます。

2 ページ、奈良県の農地の概況ということでございます。

現況につきましては、奈良県耕作面積は県土の6.1%に当たる2万2,400ha、田んぼにつきましては1万6,100ha、また畑につきましては6,340haと小規模でございます。耕作放棄地につきましても3,595haということで、耕作放棄率は19%と近畿でも大変高い数字になっておるところでございます。

3 ページ、圏内の地区別の特産品の概況ということでございます。奈良県におきましては、大和平野地域、また大和高原地域、五條吉野地域と3分割されるところでございまして、大和平野地区につきましては、米と野菜、また花等の施設園芸が盛んです。また、大和高原地域では野菜の軟弱物、お茶が盛んになっておるところでございます。五條吉野地区では、柿、梅を中心とした果樹栽培を盛んにやっておるところでございます。

4 ページ、JAならけんの概要でございます。

組合員でございますが、正組合員は5万166名、准組合員5万1,577名で、10万1,743名ということでございます。今年度から正准が逆転したというような状況でございます。あと役員関係と職員につきましては1,754名でございます。このうち経済職につきましては正職員463名、また臨時職員合わせまして800名近くで経済事業を担っておるところでございます。

5 ページ、事業実績でございます。

信用事業の貯金でございますが、3月末で1兆3,589億円というところでございます。共済事業の保有高につきましては2兆9,728億円というところでございます。経済事業につきましては、購買品の供給高157億円、また販売品販売高につきましては175億円というところでございます。

6 ページの経営収支の推移では、合併当初と21年度から5年間の推移を載せさせていただいておりますが、お目通しをいただきたいと思っております。

7 ページ、営農経済センターの配置図では、奈良県の場合は県の北部のほうに集中しているような状況でございます。19 経済センターとサブの経済センターを合わせて38のセンターで対応をさせていただいているところでございます。支店につきましては右下の表でございますが、合併当初161支店あったものが現在では99支店ということで62支店の廃止をさせていただいたところでございます。

8 ページ、奈良県の合併推進の状況では、当初からの組織整備の内容を載せておるところでございます。先ほど会長から話がありましたように、11年4月に奈良県単一JAを発足させていただいて、11年10月には信連・経済連を包括承継させていただいたところでございます。

9 ページ、県単一JAの特徴といたしまして、2番目に書いていますように全国系統二段階制への対応ということで、奈良県につきましては単協と県連を統合いたしまして、全国

との二段階を選択させていただいたというところがございます。

10 ページの経済事業につきましては、先ほど申しました購買、販売、あと加工、葬祭、その他を合わせまして 365 億円の取扱高というところがございます。

11 ページ、購買・販売の系統利用率でございますが、購買につきましては利用率 56% でございます。販売につきましては系統利用率 17% というところがございます。

12 ページから事業の経過概要ということで、11 年度から 25 年度までの内容を経済事業を中心に載せておるところでございますが、基本的には営農専任担当者を毎年任命させていただいて、遊休農地の解消なり、また地域振興作物の面積拡大なり、新しい作物を作らせていただいたり、そういう内容で取り組んでいるところがございます。また集落営農の立上げなり、土壌分析等々行わせていただいているところがございます。それが 14 ページにあわせて載せさせていただいております。

15 ページ、事業概要では、事業の内容の方を載せさせていただいているわけですが、初めの購買事業につきましては、農業生産に必要な資材と生活に必要な資材を供給させていただいております。販売事業につきましては、安全・安心な農畜産物を販売させていただいているということでございまして、指導事業につきましては、営農指導なり生活指導、また組合員の営農活動を支援させていただいて、地域の農用地の有効利用と特産物の振興を図らせていただいているところがございます。

16 ページ、事業の概要の 2 番目ということで、その他葬祭事業なり加工事業。加工事業につきましては、大和茶の加工、またジャムの原料となるイチゴ加工をしているところがございます。利用事業につきましては、ライスセンター、カントリーエレベーター、共同選果場、育苗施設等を共同利用する施設を設置しているところがございます。

17 ページ、切り花・茶ということで、大和平野を含む北西部の地域では平群町、また葛城市において小菊の取扱いをさせていただいております。取扱高は 15 億でございます。葛城市の二輪ギク生産は全国 1 位というのが抜けております。

隣のお茶で大和茶でございますが、奈良市東部・山添村を中心として大和茶を取扱高 13 億円、取り扱いさせていただいているところがございます。

18 ページ、柿、梅等でございます。五條吉野北西部で、五條市、下市町、天理市、御所市等で柿の生産をさせていただいて、39 億円の取扱いをさせていただいております。梅につきましては 1 億 5,000 万円というところがございます。

19 ページ、先ほど言いました柿の選果場でございますが、西吉野におきまして 4 つの選果場があったものを一つの選果場に集約させていただいたということで、集約することによって生産コストの低減化に結びつけさせていただいているところがございます。また、五條市のほうは 8 つの選果場を一つの選果場とさせていただいたところがございます。

20 ページ、取組の概要でございます。

購買部門につきましては、生産資材コストの低減に努めさせていただいている。いわゆる購買を中心といたしまして、奨励措置によるコスト低減を提案させていただいている。

また、営農につきましては、土壌診断を進めさせていただいて、過剰肥料を避け、適正量の把握による資材コストの低減に努めさせていただいているところでございます。

利用事業、施設・機械につきましては、計画的な模様替えを行い、生産コストの抑制に努めているところでございます。

また、販売機会の拡大ということでは、ファーマーズマーケット、まほろばキッチンを起点といたしまして、小規模農家を中心とする販売チャンネルの拡大にも努めさせていただいているところでございます。

21 ページ、主な事業の取り組みということで購買事業でございますが、これは出向く推進体制の実践によりまして、多様な担い手に対応していくとともに、肥料農薬の積み上げ運動を中心として取扱高の伸長に取り組んでいるところでございます。今年から TAC を、それぞれの項目ごとに分けさせていただいて、項目ごとに担当しているところでございます。全体で 78 名の TAC を任命しているところでございます。

営農販売事業でございます。「まほろばキッチン」を JA 直売の地産地消の拠点といたしまして、農家所得の向上と生産者と消費者との交流による食と農の応援団づくりを進めているところでございます。

また、2 つ目の地域特産品の振興・基幹品目のブランド化への取り組み等を行い、販売の機会拡大を図り、生産者の所得拡大に努めているところでございます。

3 つ目でございますが、地域農業の維持発展を目指しまして、行政と連携した農業後継者の就農支援や集落組織の立ち上げ支援、担い手育成確保に取り組んでおるところでございます。

22 ページ、営農指導体制の強化でございます。

先ほど申しました営農専任担当者が 78 名を選任、任命いたしまして、営農の販売、購買推進等に取り組み、営農経済全体事業に結びつけているところでございます。また、タブレット端末機を常備させまして、病虫害防除や防除薬剤情報等、素早く対応できるような体制に努めさせていただいているところでございます。また、土壌診断器具を経済センターに配備させていただいて、生産農家の肥培管理を支援しているところでございます。

耕作放棄地対策につきましては、子会社の JA サービスや担い手集団と協力しながら、農地集積や作業受委託の取り組みを行っているところでございます。また農地保全推進担当者 6 名を配置させていただいて、日本型直接支払制度を推進し、集落の共同活動を支援していくところでございます。

地域住民と一体となった農業振興と環境保全ということでございますが、これはアグリスクール、また直売所消費者の食農教育、クリーンハイキング、また生協とのコラボによりまして、環境保全等、地域貢献活動に取り組んでおるところでございます。

23 ページ、アグリスクールの取組状況ということで、奈良県 JA として 6 地区に分割していますが、その地区それぞれに開催させていただいて、全体では 32 回、延べ 5,280 名参加させていただいてこの取組をさせていただいているところでございます。

24 ページには、その体験農業の様態を載せておるところでございます。

25 ページ、クリーンハイキングの取組ということでございますが、JA ならけんが目指す「地域とあゆむ JA ならけん」の実践活動の一つといたしまして、クリーンハイキングを JA 役職員のみならず、地域の住民や女性部とともにその運動を展開しているところがございます。また、「エコライフ運動の実践」を行い、地球温暖化の防止や地域貢献の意識を啓発し、農地や景観・自然の生態を守る運動の一つとして取り組んでおるところでございます。下には写真等を載せておるところでございます。

また、JA ならけんとならコープの取組ということで、吉野の森と水と守る募金、基金活動ということで取り組んでおるところでございます。奈良県の特産の「ヒノヒカリ」を 1 kg 販売するごとに 1 円を募金活動としてさせていただいて、植林等を行っておるところでございます。

27 ページ、これは「まほろばキッチン」ということでファーマーズマーケットを昨年 4 月にオープンさせていただきました。売上等については御覧のとおりでございます。

28 ページにつきましては、まほろば塾と消費者体験農場ということで、まほろば塾は年 5 回、新規就農者等に技術基礎の研修等を行っておるところでございます。

写真のとおり、こういう活動をさせていただいておるところでございます。

以上、簡単ですけれども、資料の説明とさせていただきます。

○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。

では、林委員、お願いします。

○林委員 ありがとうございます。2 点お伺いしたいと思います。

まず、農家の手取りの点ですが、本日の資料 2 の 5 ページのところの事業実績の経済事業における購買品供給高と販売品販売高、これは JA ならけんを起点として算出されたものだと思うのですが、この差を単純に計算すると、購買品供給高というのは、要は農家から JA ならけんへに払われている金額、それが約 157 億円。そして、販売品販売高、これは JA ならけんから外に販売している売上高、こちらが 175 億円ということですから、その差でいきますと約 18 億円だと思います。

この販売品販売高の 175 億のうち生産者に行くのが一体どれだけの額なのか。当然 JA ならけんのほうでは、委託料とか物流コストとかを差し引いて生産者のほうにお支払いになっていると思いますので、それがどのくらいの割合なのかということの質問が一つです。

JA、農協で管理されている施設や機械の利用料も生産者はお支払いになっていて、それは生産者コストに入っていると思うのですが、それはこの中では購買品供給高の方に入っているのか、どこに反映されているのかというのを教えていただきたいと思います。

2 点目の質問ですが、耕作放棄地対策として、耕作放棄地が約 19%あるというお話だったのですが、これの改善に向けて、先ほどのお話で株式会社 JA サービスを通じてという御

説明がありました。具体的には、株式会社化された JA サービスを使ってどのような活動をされているのか。また、なぜ株式会社という形態を選ばれたのか教えていただきたいと思います。特に資料の 16 ページに事業の概要 2 としまして、資産管理事業というものをなさっていて、不動産コンサルティングを中心とした相談業務というのをなさっているということにして、これは具体的にどういう活動なのかということも教えていただきたいと思います。

○金丸座長 では、お願いいたします。

○奈良県農業協同組合 経済の担当の理事をさせていただいております高岡でございます。本日はどうもよろしくお願いいたします。

今の林委員の御質問でございますけれども、今の比較の中で生産資材、購買の中で特にこれを構成するのは肥料農薬であったり、あるいは農業機械、園芸資材、そして、あと石油類です。灯油とか重油とか、あと自動車。自動車も一般の事業と農耕用の軽トラとかそういうものも含めてですけれども、先ほどの不動産コンサルの関係ですけれども、ああいいう建築系、リフォーム、この辺を合わせて生産資材というくくりになっていますので、委員指摘の生産コストと販売とどれを差引きするかということであれば、この辺の要素を組みかえなければいけないと思っています。ですので、それをまた差引きした形で資料としては後ほど提出させていただきます。

あと販売につきましては、米とか野菜とかお茶あるいは直売所。米については、ほぼ全て組合員さんの手取りになっていくというところでございます。当然この中で例えば市場の経費、イチゴを売る経費、品目に応じて違うが、平均して 2% 程度を委託販売高からいただいておりますという状況でございます。それを差し引きすることによって農家手取りがこうなるという形になりますので、それはまた改めて組換えした資料を提出させていただきます。

あと 2 点目の JA サービスの関係の委託、作業受託につきましては、大型の機械でいろいろ耕作から、草刈りから、収穫から、あるいは WCS とかの特別な大きな機械を JA サービスで保有させていただいて、それで活動しておるというところでございます。

○奈良県農業協同組合 特に遊休農地をそういうようにさせて耕作をできるような状況を作っているということでございます。

○奈良県農業協同組合 あと不動産コンサルということで、奈良県は先ほどの地図にもありますように、ちょうど平坦の方では都市化が進んでおります。ですので、市街化区域内農地についての転用、この辺のところをしっかりとお手伝いしている。小規模なまちづくりでありましたり、昔であれば農住組合制度を利用した区画整理事業、そして、またそれに伴う宅地等供給事業、コンサルと言わせていただいているのは、単なる土地の仲介とか不動産業ではない。組合員さんの大事な農地をいかにして資産継承相続させるかということ業者ではない立場で農協として提案をするということでコンサルタント事業をしております。よろしいですか。

○林委員 分かりました。農地は日本の農業にとってある意味、公共的な性質を持つものだと思っております、耕作放棄地対策もできるだけ農地としていかに生かすかという方向性だと私はこれまで思って会議に参加してきたので、それを宅地供給の關係に農協の作られた子会社が関与しておられるというので、今、頭の中が整理できないでいるのです。

○奈良県農業協同組合 我々も農家のことなので、できるだけ農地を農地として保有したいということはやぶさかではないのでございますけれども、税制であったり、都市計画であったり、そういうことでいけば、市街化区域は速やかに転用しなければならないというところであって、そして、我々は農地を大事にはしたいけれども、農家の経済も注目を当然しています。組合員さんがしっかりと転用して、あるいは借地をしたり、不動産で売却益を上げて、そして生活、生業を続ける。農業を継続しながら、都市の中で農業を継続することは、税制の面もあってなかなかできないという状況がございます。ですので、都市型の農協はその辺のところをしっかりと仕事として担って、組合員さんが不安にならないようにしっかりと導いてさしあげておるといふ状況でございます。

○金丸座長 では、松本専門委員、お願いします。

○松本専門委員 今の農地の問題についてもいろいろ御質問したいのですが、頭の中が私も混乱しておりますので、違う視点の御質問をさせていただきます。

農業センサスのデータで見ると、奈良県は全国で一番平成17年～平成22年までの5年間で平均年齢が5歳ほど上がっている。このままいくと、10年後には担い手の平均年齢が75歳になるわけです。75歳というのは農業センサスのデータで見ると一番離農が活発に起こる年齢層ということを考えてときに、私も事業を営んでいる立場から言うと、このまま普通に考えるとJAの事業自体が成り立たないのではないかと思うのですが、その点についてどういふようにお感じになられているのかを1点。

もう一点は、営農スタッフとかTACの増強というお話があったのですが、これは全中の指導があってそういうような増強を進められたのか、もしくは地域実態とJAの内部の問題等を含めて考えてやられたのか。そうであれば、TACとか営農スタッフについては全中の部分とは若干色が変わってくるのかなと感じるのですが、その点の2点、お願いします。

○奈良県農業協同組合 お答えします。まず、高齢化しているということでございますけれども、そのとおりなのです。それはやはり奈良の場合は、非常に恥ずかしい話なのですが、圃場整備すらできていない。条里制の問題もありますし、文化財がたくさんあります。圃場整備しようにもできない状況だと。平均五反百姓なのです。まさに兼業農家そのものなのです。そういう農家だから、どうしても米だけをつくってというのが大半なのです。

ただ、一部後継者ができているのは、先ほど言いましたけれども、柿とかお茶とか菊とか、こういうものについては後継者が育ってきているのですけれども、あと施設園芸はありますけれども、これは大局から見ると点々なのです。全体としての面的な広がりはないわけです。そういう面からしますと、どうしても水田を守っていくというような角度の中

でしか農業者は育っていない。いわゆる定年後、農地を守っていくというような感覚の農家が非常に多い。全国的には2haの耕作面積だと農業は言われておりますけれども、奈良の場合は50aぐらいなのです。これはいいことではないのですけれども、そういう状況であるがために高齢化をしてきているという捉え方をしております。

ただ、その中でTACやいろんな中で農業を守っていかなければいけないという考えを持っています。特に、今回農業政策が大きく変わります。そういうことも含めて、奈良の農業をこれからどうやっていくのだということを実は今検討会を開いて行政もかかわっていただいて、また学者の先生も入っていただいて、地域の篤農家の皆さんも入っていただいて検討委員会を持っているのです。奈良の農業をどうしていくか、遊休農地をどう解消していくのか。農地中間管理機構が設置されますけれども、そういう中でJAがどう関わりながら、本当に農家から見てJAの役割をしっかりと果たしていこうと、JAの目指すべき方向もそんな中で検討していただくということで今協議を重ねていただいている最中なのです。決して中央会からこうしなければいけないと言われた中で歩んでいるばかりではないです。ただ、先進地のいろんな状況は十分参考にさせていただいているつもりでございますけれども、御理解いただきたいと思っております。

○金丸座長 ありがとうございます。

私からも質問したいのですが、先ほどのプレゼン資料の6ページの事業総利益の193億2,500万円ですか。このポートフォリオといいますか、このうち信用と共済と経済事業のそれぞれのパーセンテージはわかりますか。利益の方は経済事業が赤字でいらっしゃるからお聞きしていますので、利益のほうは100%信用と共済から上げていると理解してよろしいですか。

○奈良県農業協同組合 利益は経済の方もプラスになっていますので。事業利益は別ですけどもね。

○奈良県農業協同組合 差引したものではない、いわゆる190億円の中身は、約半分は信用事業の収益です。4分の1、50億円は共済事業の収益です。

○金丸座長 ということは、75%が信用と共済。

○奈良県農業協同組合 あとの50億円は経済を含めたその他の事業収益。

○金丸座長 だから、粗利益なので、そこは経済事業も入りますね。その下の事業利益については、私が今質問したとおり、経済事業が赤字なので、ここは100%信用と共済で占めていると思っていいですか。

○奈良県農業協同組合 そうです。

○金丸座長 どうぞ。

○大田議長代理 今の点で、非常に多くの農協が経済事業は赤字で当然のような感じで信用と共済で埋めることが余りに普通になっており、ずっとお聞きしていると違和感を持つのですけれども、営農指導が赤字というのはよくわかります。しかし、それを除いても赤字であるということは、こういう状態では農家の所得も増えていかないのだと思うのです。

中には黒字を出しておられる農協もあるわけで、JA ならけんとしては、黒字化に向けてこれからどんなことをなさろうとしておられるのか。

○奈良県農業協同組合 経済事業ですか。

○大田議長代理 経済事業です。

○奈良県農業協同組合 経済事業、職員構成を見ても、約3分の1弱が経済事業を担当しておるのです。そんな中でどうしても奈良県のような小さな農業県であった場合、耕作面積も非常に小さい。そういう中で経済事業を黒字にしていくというのは大変厳しいのです。ただ、先ほども言いましたように、経済事業のセンターを各地域に作りながら、それを拠点として営農指導をしっかりとやって、やはりそういう中でも営農指導をしっかりとやってほしいという組合員の声は高いのです。それに応えていこうとすると、経済事業を合わせて営農指導をやっていく中で、経済全体としては黒字にしたいが、叶わないのです。

○大田議長代理 営農を除いた経済事業というのはせめて黒字を目指すことはできないかと。

○奈良県農業協同組合 それを目指しているのですけれども、なかなか極端な言い方をしたら、三反、五反百姓の人が肥料を持って来てくれといっても、大きな農家のように100俵単位とかそんなのではなく、10俵とか、農薬も3袋とかこういうのものだから人件費がどうしてもかさんできます。それでも、経済事業の収支均衡を図り進めています、なかなかうまくいっていないというのが現実なのです。

ある程度は総合農協ですので、それもいわゆる経済事業でサービス等していくことが金融事業を利用していただく、共済事業も利用していただく、そういう一つの協同組合運動のコストとして一定量は考えざるを得ないのかなと思っているのです。決してそのことが望ましいとは思っていませんけれども、私のほうの県ではそう考えざるを得ないなと思っております。

○金丸座長 すみません、先ほどの私の質問でもう少し補足の質問をお願いしたいのですが、先ほどのお話で事業総利益のうち50%が信用事業から得られているというお話でしたね。その信用事業のうち、ここで貯金が例えば1兆3,500億円あって、約半分ぐらいなのかどうか分からないですが、半分ぐらい例えば農中に預ける。それが半分ぐらいかどうかというのは今適当に私は申し上げたのでパーセンテージを知りたい。そうすると、仮に50%農中に預けて、50%を皆さんのJA内で運用なされておられると、この193億円の総利益のうち半分ぐらいが信用事業だとすると、仮に丸めて言うと100億円ぐらいが事業総利益が信用事業下でやられていると、その半分が農中からの配当なのか、利息なのか分かりませんが、50億円ぐらいが農中からバックされてリターンされて、50億円はJAならけん内で収益を上げていると思ってよろしいのでしょうか。

○奈良県農業協同組合 私ども単位農協ですので、農中では3分の2、持っていかなければいけないという規定になっている。余裕金の3分の2というのは、いわゆる1兆3,000億円お預かりしていて組合員に貸出しをしているのを除く余裕金の3分の2は農林中央金

庫に持っていくということなのです。7,000億円ほどは農林中央金庫へ持っていつている。あとの3,000億円は私どもの例えば有価証券を運用したり、そういうこと。

○金丸座長 そうすると、7,000億円、農中に預けて、そのリターンはどれくらいなのか。

○奈良県農業協同組合 奨励金は0.6~0.7%程度です。

○金丸座長 配当は別ですよ。配当はどれくらいになるのですか。

○奈良県農業協同組合 出資配当ですか。

○金丸座長 はい。

○奈良県農業協同組合 3%。

○奈良県農業協同組合 出資配当と預け金の奨励金は全然違いますからね。

○奈良県農業協同組合 正直言って、農林中央金庫へもっと持っていきたいのです。ところが、3分の2までしか甲種として金利の高い分で預かってくれないのです。それ以上の分は乙種として安い金利でしか預かってくれないのです。そういう状況なのです。

○金丸座長 分かりました。ありがとうございます。

どうぞ。

○本間専門委員 11ページに取扱いの系統利用率がありますが、野菜、果樹、畜産は余り系統に出してなくて、米が100%全農に出している。このあたりに工夫は必要ないのでしょうか。つまり、いろんな単協が独自の販売ルートを開拓したりして全農離れと申しますか、そういうことが展開されているわけですが、米の100%全農依存ということについてどうお考えなのかということで1点。

もう一点は、先ほどの農中依存と申しますか、農林中金依存のものと准組合員の大小の逆転ということと絡めて、JAならけんさんの場合などは、むしろJAというよりも地域共同組合と申しますか、そういう方向に転向するほうが非常にナチュラルな気がするのですが、その辺りについて率直な御意見を伺えればと思います。

その2点をお願いします。

○奈良県農業協同組合 米は一応100にはなっておるのですけれども、我々の県は県内で全て販売させていただいています。ですので、販売先も全部我々がかけて、全農を経由しているというのみです。ですので、販売の工夫はやっています。我々は直売もしています、地域銘柄米もやっています。御存じのとおり「ヒノヒカリ」は4年連続特Aをとりました。これのブランドでいろいろ奈良県でもおいしいお米はできています。これを消費地に近いということで我々は直売、先ほどのまほろばキッチンであったり、各経済センターで販売しています。約8,800トンほど集荷をしています。

逆にコイン精米機も稼働しています。80カ所弱コイン精米機があるのですけれども、これの売上げが約9,000万円ほどあります。9,000万円というのは、米で言ったら9,000トンですので、先ほども申し上げましたけれども、私どもの方は、消費地の中の産地でありますので、そういう意味で学校給食でありますとか、いろんなチャンネルを先ほどの生協

の活動もしっかりでございます。全て我々が全農に売り先を求めているのではなくて、我々が売り先をきちっとつくって、それを全農経由で処理をしているような実態でございます。お米についてはそういうことです。

○奈良県農業協同組合 地域組合の方がいいのではないかと御意見ですね。正に農業がこれだけ小さくなってきている状況ですのでそんな御意見を聞く場合もあるのですけれども、私は奈良の状況から見ても、本当に過疎化していく農村が非常に多い、そんな中でも農業をしっかり守りながらやっていただいている中で私は地域が守られていると思っています。やはり農を中心とした中での地域づくりをしていかないといけない。これは総合JAとして農業の振興を図っていくという大きな目的もあるのとあわせて、地域社会をしっかり守っていく、地域の暮らしをよくしていく、いろんな総合的な活動をしっかりやっていかなければいけないというつもりでおりますので、奈良の場合でそこまではまだ感覚は正直ないです。

○金丸座長 ありがとうございます。

どうぞ。

○中原参事官 経営管理委員会というのを設置されて、今日も経営管理委員長にお越しいただいているわけですが、どのような御評価でしょうか。

○奈良県農業協同組合 経営管理委員会で私は平成11年に奈良県が一つになったときに、全国で一番最初に経営管理委員会制度を取り入れたのです。どちらかといったら、その当時、まだ十分な機能を果たせていない不適格な問題がたくさんあるのではないかと考えたこともあったのですけれども、そんな中で16年経過いたしました。今は私どもの理事が13名おまして、経営管理委員も13名おるのです。今は全く偶然にイコールなのです。ところが、私は経営管理委員の役割は、地域の組合員なり地域の声を理事会に反映していく。理事会は学識経験者によって、今のこの時代の中の経営をしっかり専門家によって守っていくのです。それを私たち経営管理委員は地域の声をどう経営に生かしていくのか。また、理事者の運営を管理監督していく、これが経営管理委員会である。これが16年たちますときちっと定着いたしました。私も昔は合併した当初は、4年間奈良県JAで理事長を務めたことがあるのです。そういう経過の中で、今16年たっていますけれども、私はある程度規模が大きなJAは、経営管理委員会制度を適用していただいた方が実際の問題として農家の声なり地域組合員の声の反映できるのではないかなという思いでおります。

○中原参事官 追加で質問ですけれども、経営管理委員会にかける前に事案もまず理事会で決議をし、それで経営管理委員会で決議をし、それに従って実際の段階で、業務執行の段階で理事会でもう一回決議をする。3回決議をするというようなイメージでよろしいですか。

○奈良県農業協同組合 理事会で決議をするということがまず基本で、理事会の権限の中です。経営管理委員会で諮らなければならない、いわゆる経営方針とか決算の状況とか、例えば貸出金一つにしても、いくら以上は経営管理委員会の承諾を得なければいけないと

かそういう制度ができていますので、その制度に乗った中で理事会で決議しなければいけない範囲のものは理事会で決定します。

○中原参事官 重要なものについては理事会で決めて、経営管理委員会でその方針を確認して、それに基づいてもう一回理事会で決定をするのですか。

○奈良県農業協同組合 もう一回理事会はないです。それで決定してします。

○中原参事官 それに従ってやるという、2回やるということですか。

○奈良県農業協同組合 はい。

○金丸座長 松本専門委員、どうぞ。

○松本専門委員 1点簡単にお尋ねしたいのですけれども、JAならけんさんとして、いろいろ農家さんの所得の確保も含めていろいろお取組をされているのですが、現状、例えば県もしくは市町村の農業政策に対する機能は十分回っているとお感じになられておりますか。それともJAなくして農業行政は回らないとお感じになっていらっしゃいますか。その点を教えてください。

○奈良県農業協同組合 私は奈良県が一つになって、奈良県の農業については県も奈良県のJAと一緒にやっていかなければいけないという感覚を持っていただいていると思います。県だけで単独から徐々にJAも一つとなったものだから、私の方に一緒になってやっていこうと。言葉は悪いですがけれども、頼られてきている部分がたくさんある、一緒になってやっているというのが今の状況です。

○松本専門委員 ということは、自治体、いわゆる行政の方はなかなか自分たちが主導して農業政策の改革というのはできていない、やはり農協さんに依存せざるを得ないという状況ということでしょうか。

○奈良県農業協同組合 せざるを得ないと言われたらそうですとも言いづらいですが、例えば日本型直接支払いという新しい形が出ていますが、それひとつにとって見ても全然取り組もうとしない市町村もたくさんあります。今までの農地・水・環境とかの制度があったですけれども、取り組んでいないところもたくさんある。それはいけないと。JAから働きかけて、しっかり農家組合員にそのことを知っていただいて、それをしっかり地域を守っていく活動だから、そういう働きをしているのが事実なのです。私はそういう感覚でおります。余り向こうがしていないとかということは言いづらい話ですので言えませんが、やっただいていてるところもあるのです。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、最後にどうぞ。

○北村専門委員 1点だけお願いします。奈良県は1県1農協ですね。そうしますと、普通の三段階制とは違って、農協単協が直接東京と話をするというような形態だと理解していいのですね。

○奈良県農業協同組合 そうです。

○北村専門委員 そうしますと、いろんな面で普通でしたら中間に県単位、県連があるわ

けですから、そこは通らないという話でいいわけですね。そうしますと、いろんな面でのメリットというのが非常に大きいと思うのですけれども、その辺のところは実際単協が幾つかあった中での合併ということでのメリットみたいなものは享受されるのか、あるいは依然として単協扱いなのかというのが一つ御感想をお聞かせいただきたいと思います。

もう一点、もともとの単協の組織というのは幾つもあったところにどうやって県一つになって合理性はいいと思いますけれども、どうやって農家の意思を組み上げる努力みたいなところは現実はどうやっているのか。単なる管理委員会があるから全部引き受けられるという話ではないとは思いますが、地域には北と南と随分農業というのは違うわけですから、そういう面での合意性みたいなものはあると思うのです。お聞かせいただければと思います。

○奈良県農業協同組合 今ここでは99ですけれども、現実には最近もまた支店を統合しましたので98の支店を県下で持っております。その支店単位に運営委員会というのを組織していただいております。そのメンバーは、生産者も入っている、いろいろ支部長さんという農家の世話役も入っていただく、女性部も入っていただく、青壮年部も入っていただく、そういう中で大体10人ぐらいの単位で、10人ぐらいによって支店の運営委員会というのを持っていていただいております。そこで意見を出していただいて、それが県下で6地区に割っているのです。その6地区ごとの運営委員の会長さんがその分かれた地域の運営委員の会長会に出席していただく。そこでまた支店の意見を出し合っていていただく。それを集約されたものが、その地域から選出された経営管理委員が本部の経営管理委員会で意見を出していただく。こういう形の中で、農家だけではなくあらゆる皆さん方の地域の代表者の方の意見を集約していただいております。そんな中で運営委員会を持たせていただいて、農家なり住民の意思反映をさせていただいているというのが今の実態でございます。

全国から見ますと、奈良が一番早くできたのです。その次に沖縄、香川、今佐賀もつくっていただいて、まだまだ十分でないですけれども、やっていただいて、今度島根もやっていただくことになっておりますけれども、まだそういう段階でございます。全国の中ではまだ1割ほどしかできていないわけでございますけれども、今は、奈良県は全国組織の中ではJAならけんとして参加をさせていただくということでございます。

○金丸座長 メリットはあると思っていいのですか。

○奈良県農業協同組合 全国のメリットは、一つになったからデメリットはないと思っています。県下をまとめていく中ではメリットはあると思っています。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、時間になってまいりましたので、奈良県農業協同組合様からのヒアリングはこの辺で終了させていただきたいと思います。

本日は遠いところ、お忙しいところ、まことにありがとうございました。

○奈良県農業協同組合 ありがとうございます。お世話になりました。

(奈良県農業協同組合関係者退室)

(佐賀県農業協同組合関係者入室)

○金丸座長 それでは、再開させていただきます。

佐賀県農業協同組合の皆様、本日は遠いところ、お忙しいところ、ありがとうございます。

それでは、最初に 15 分程度御説明をいただきまして、その後、意見交換させていただきますと思います。よろしく願いいたします。

○佐賀県農業協同組合 こんにちは。JA さが、組合長の織田でございます。皆さん、御苦労さまでございます。どうぞよろしく願いをいたしたい。

私のほうから、先ほどありましたように、JA さがの概要について概略を説明させていただきますと思っております。

お手元に JA さがの概要ということと、私どものつくりました 3 年計画なり、それから広報誌関係を事前に差し上げておりますので、概略を説明させていただきますと思っております。

私どもの JA さがでございますけれども、組合員の組織なり、主要な農畜産物の販売実態、それから生産基盤なり経済事業の取り組みについて説明いたしますが、お手元で概要にありますように、私どもの JA さがは平成 19 年 4 月 1 日に県内の 8 JA が合併して県域大型 JA として誕生したところでございます。

佐賀県を 1 JA にという方向性で進んでおりまして、経済連の包括承継という形をその後お手元にありますように 19 年 10 月にしておりますので、形上は県域 JA という形になっておるところでございますが、唐津、伊万里地区とございますけれども、そこに既存の農協として会員農協ということで実態的には残っております。それと一部佐賀市のちょうど町中とございますけれども、金融関係の佐賀の中央農協というのが一つございまして、実質的には 4 JA という形になっておりますけれども、経済事業については主に唐津、伊万里を含めた中で 1 県 JA という形で経済連の仕事もしております。

今、申しましたように、3 JA に対してはもともと経済連機能が持っておりました販売事業に購買事業の圏域を担ってやっておりますのでございまして、我々は当然ながら、生産農協として、お手元にありますように正組合員 4 万 4,126 人、また戸数的にも 3 万 6,226 戸という形で、今のところは准組合員数よりも正組合員数ということで完全に上回った形でございますので、生産農協としての位置づけ、それと、またこれからしっかり生産から販売へとつないでいくつもりであります。

また、役員体制でございますけれども、そこにありますように、理事会制度をとっておりますので、こここのところではそこにありますように、理事が 72 人、監事が 9 人という形になっておりますが、今ちょうど支所の機能強化という形をとっておりますので、将来的に基盤強化なり、それから組合さん、いろんな事業的なものについて一支所へ行けば全てのいろんな事業が完結したりという形を要望もあまして進めておるところでございますので、98 あるものをおおむね 50~60 ぐらいに支所の再編をしながらということもあまして、

理事会制度をとって、組合員の声をそこで反映しながらそういうものを進めていって将来的には経営管理委員会へ持っていきたいなという形で考えられておるところでございます。

定例的に毎月常勤役員は当然のことながら、経営企画会、それから各理事が構成しております、各専門の事業委員会を開催して、中身の理事会、組合員の決定事項等について、その中で事前に協議した中で理事会に臨んでおりますので、付議なり報告議題を十分その中で議論しているということには変わりがございますし、組合員の声というのは、そもそも年に2回ほど集落体に行きまして、組合内の事業の説明なり方向性なりをしておるところでございます。

また、月1回でございますけれども、それぞれの支所の地区を佐賀の中でも今合併しました8JAの中に6地区に分けまして、その中でそれぞれの理事の検討やいろんなことができるように支所の運営協議会的なものを行いながら積み上げているという形をとっておるところでございます。

そういう意味では、全国的にもお手元にありますように販売高が1,151億、購買品供給高は628億という形にしておりますので、基本的には生産農協という形が強く打ち出してやっているとございますので、皆さん方も御存じのように、佐賀牛のブランドづくりとか、そういうものでのこと。

もう一つは、お手元の資料の中には示しておりませんが、以前から付加価値をつけた子会社化を結構つくっております、19社、今のところ関連の子会社を持っておるところでございます。例えばその中にJAフーズさが。これはピラフとかそういうものも以前から付加価値、米に付加価値をつけるとか、そういう形とか、ジュースのJAビバレッジさがというのもありますけれども、そこは飲料を以前からミカンの搾汁した中でのミカンの販売とか、そういうものを関連づけたもともとの事業も営んでおるところでございますので、そういう面での付加価値事業については以前から取り組んでいる形になってきているところでございます。

一方では、組合員組織でございますけれども、概要の一番下のところ、6番目でございますけれども、女性部、青年部、生産組合という形で、農協の3層という形になりますけれども、そういう中におきましても集落営農組合の組織率なり、その中で機械利用率の共同化、担い手、そういう中で縛りかけた中で運営しております、農業組合法人、株式会社という形では県内は余り進んでいないという形になってきておるところでございます。

将来的には集落営農法人的なものには移り住んではいくと思っておりますけれども、今のところは実態別にはお手元にありますように、生産組合員の構成員が3万6,800人程度。集落営農組合の数にいたしましても462団体ということで、それぞれの集落に先ほど言いましたように、いろんな事業展開について説明をしながら、協力をしながらという形でやっておるところでございます。そして、私どもの佐賀のほうは水田の利活用のことにつきましては、米麦、大豆が中心でありますけれども、土地利用型農業ということが中心になっておりまして、水田の利用率というのは144%ということですので、日本一ということ

になっております。

また、米の共管施設、カントリーエレベーターなりライスセンターもございしますが、これにつきましても県内にカントリーが28、ライスセンターも73ということです。

そういうことで水稲の裏作あたりでも小麦、大麦、玉ねぎが生産振興を図っているところがございます。まだ玉ねぎ等につきましても、北海道、淡路島を含めまして三大産地という形になっております。

そういう意味では、お手元の第三次3カ年計画としておりますが、合併しまして7年目を迎えてきておりますが、それぞれの地区で5カ年にかけては合併JAのもともとの地域ブランドとか、それらのところで自助努力、農協が一緒になったときに平準化を図ろうということで努力してきたところがございますので、5年間についてはそれに向かっての平準化を図るといっているので進んでおりました。ようやくその縛りも解けてきたので全体的な合併の運用、資産の運用という形を今とってきておまして、これが第三次3カ年計画ということにしておまして、中身を見られたかどうかは別にいたしまして、二次の3カ年計画の反省を踏まえた中で、では次の展開はどういうようにつないでいこうかという話と、それからあわせて組合員さんの3カ年計画を展開するという形にしておるところでございます。そういう面で資料を後でお読みいただきたいと思っておりますけれども、よろしくお願ひしたいです。

そういう中でも我々が生産農協としてほかの農協と違うなと思っておりますのは、当然ながら農協でございますから、うまくいけば利用高配当なり収支配当もという形になっていくのですが、基盤強化のために我々は自分たちの事業の中で、例えば園芸振興のための営農振興対策という形を年間2億とか3億とか、ある程度事業の中にそんなものを組合員の生産振興へ投資していくという形もとってきておまして、この辺が従来ほかの農協あたりとは断然違うところではないかと思ひますし、ボリュームが大きくなった分、その分のしっかりしたものをつくる、また次へ担い手へつないでいけるような形にしているということでございます。私どもの中では園芸パワーアップ事業とか名前をつけながら、そういうことで取り組んでおるところでございます。

他の県と比べれば金融共済中心という形のところも多いかと思ひますけれども、我々としては非常に農協事業としての主体性というものも大きく持っております。また、事業利益に関しましても、主力の米麦や玉ねぎ辺りで幾らか減ったりもいたしておりますけれども、しかし、基本的にはその中ではしっかりそういう利益が出た分だけではなくて、中身的にもしっかりした応援をしながらということで位置づけをやっておるところということで御理解いただきたいなと思っております。

営農事業関係はそういうことで進んでおりますが、逆に経済事業に関しましては、以前から経済事業改革ということで県の中央会を含めた中での農協の方向性ということを示しておまして、先ほども申しましたが、あわせて自動車の販売、整備とかガス事業とかについても子会社化をいたしまして、またAコープ事業についても県域の子会社などを作り

ながら効率的な事業運営という形でやっておるところでございます。

また、全農関係の利用につきましても、肥料、農薬、それぞれ8割、6割程度の全体的な大量購入に対する仕入れ機能の運営に対する幾らかでも安く供給できたり、物がなくても確保できるようなことでの系統利用をしっかりとやっていきたいということで利用しているということでございます。

また、自分のところでもしっかりとその辺についての努力をしなければいけないということです、運賃、例えば仕入れをしたものについてもトラックに満車したものをある程度1カ所に届けたりという、そういう努力をしておるところでございます。

いずれにしましても、そういうことで先ほども申しましたが、今進めておる支所の再編機能強化の中でしっかりした、そこへ行けば何でもできるワンストップ型の基幹支所をつくりながらやっていく必要があるということでおるところでございます。

今度の3カ年計画の中では一番であります農業振興、農家の所得拡大、こういうもの。担い手の経営体への施策とか、やはり何をやろうとするかということの集約機能とか多面的な営農支援はしっかりやるということがメインになっておりまして、あわせて生産だけではいけませんので、やはり販売単価への跳ね返りが組合員さんの営農の次へのしっかりした努力ということにつながるという仮説を持っておりますので、県産ブランド、この辺についても「Premier-S」という形で県と一体になった、ミカンなりイチゴなりの販売ということを佐賀牛あわせた中でやっておるところでございます。

うちのほうとしましては、あと特殊な中ではお茶あたりもございますので、これについても5年連続の日本一とかという形にもなっておりますし、我々はようやく九州管内ではなくて全国で佐賀の名前が上がってきたということで、そういう位置付けの中で販売ですとかそういうものについてもやっていきたいと思っておりますし、おかげでお米にいたしましても「さがびより」が食味ランキングで入ってまいりましたものですから、結構この頃は、ある程度大手の方たちとのつながりが出てきて、我々の努力は当然でございますけれども、そういう中で事業展開ができていて、やはり我々の系統利用率が高い分だけ、その分のしっかりした答えを出していくという形が整っていくという形になってきておるところでございます。

いずれにしましても、目標をそれぞれ毎年掲げまして、より農家がついてくる、またはそれに対応できる販売高なりそういうものを出していかなくてはいけないと思っておりますので、農家が期待する生産農協としての農協づくりをしっかりとやりたいと思っておるところでございます。

下のほうに『季楽里』という形で、これは我々の機関誌でございますが、これにつきましても県内4万部ほど正組合員、准組合員に配付をして、我々の仕事の内容なり、それから事業、またいろんなほかの関連につきましてもの情報提供を行いながらやっておるところでございます。

あわせて、県内には農業祭りというのをちょうど佐賀空港周辺でやっておりますが、こ

れにつきましても食の安心・安全とか食育的なものを含めた中で、5日間程度でございますが、あわせて地域、それから周辺の方々に8万人ぐらい集まっていただく事業も展開しておるところでございます。

いずれにしましても、我々は以前から付加価値をつける加工事業の取り組みとか、そのもので生んできた自己完結型のある程度の農協づくりということをしておりますので、1県1JAという形を目指していったという形でございますので、よろしく願いをいたしたいと思えますし、ほかの販売の集荷率あたりもお米で大体88%でございますし、麦、大豆にしましてはほぼ100%、ミカンにつきましても約75%、玉ねぎにつきましても65%でございますので、そういう中での生産農家、組合に対する、我々JA佐賀に対する期待感を踏まえた農協の展開をやらざるを得ないと思っておりますので、概況について説明をいたしました、あわせて御意見等を賜って、しっかりした農協づくりをやりたいと思っておりますのでございます。ありがとうございました。

○金丸座長 どうもありがとうございました。

それでは、皆様から御質問なり御意見を頂戴したいと思います。

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。JA さがは経済事業が黒字を維持しておられる数少ない農協なのですけれども、先ほど幾つかお話は何ったのですが、よそとどう違うのかをもう少し知りたいと思えますので、具体的に独特の取組をお教えいただきたいのです。例えば生産資材の調達であるとか、高い集荷率を維持するために何かしておられるのかとか、経済事業黒字化の背景をお教えいただければというのが1点です。

ブランド戦略が非常に巧みで、私も佐賀にお話を伺いに行ったことがあるのですけれども、輸出を含めて、最初からブランドを明確にしておられた。銀座の季楽というレストランも非常に人気があります。私が伺ったときは県と一体の取組だという印象を受けたのですが、それ以外にマーケティング戦略として、人材を入れているとか、何か特別なことがありましたらお教えいただければと思います。

○佐賀県農業協同組合 まず、購買事業からです。

○佐賀県農業協同組合 まず、経済事業でございますけれども、今、組合長からありましたとおり、佐賀県の場合は、肥料とか農薬とかガス事業とか石油事業を含めて非常に高い利用率でございます。そういう効率的な仕入れを農家のほうがされておりますので、私どもとしては非常に効率的な運営ができるということもございまして、また必要な品目につきましては子会社化をしまして、効率的な運営をし、利益を出すような仕組みにしたというようなことでございます。

○佐賀県農業協同組合 季楽も御利用いただいたということで、ありがとうございます。最初は非常に勇気の要る展開でありました。しかし、もともとは伊万里の伊万里牛という話もあって、佐賀牛にするか伊万里牛にするのかという話でございましたが、やはりほかのものも含めて佐賀というイメージを売り出していくことが大事ということで、県と一体

化というのは非常によそよりも強いと思っています。極端に言いますと、ほぼ毎日出入りするという形で、ブランド協議会というのを一つつくってございまして、その中でお互い何回となく会議を重ね、例えば佐賀牛にしましても、こういうようにして売り込みをやるよという話もありますが、基本的には全農との関連は捨てられがたいと思っておりますけれども、佐賀独自として、例えば香港ですと県の出先機関があります、中国もあるという形の中で認定されてどうかという話を一緒に動いて売り込みを一緒に歩いてやる。

県内にしましても、佐賀牛を踏まえた中でミカンにしましても、ほかの米にしましても、みずからも私も当然ながら出ていって、例えば県の知事さんが行かれるということであれば、一緒に行ってやる。そこできっかけができたところについては、必ず担当、下まで一緒になって話を共有化していくというのが大事と思っておりますので、ちょっとしたきっかけの中にもつながりを持っている。例えばほかのところでも、先般も行きましたが、中国に進出された、滋賀に平和堂さんというスーパーがあるのですが、このところは実はありがたいことに、私どものミカンをまだケースで買っていただく消費者がいらっしゃるわけなのです。だから、そういうところに今まで出向いて全然行っていなかった。みずから行って、本当にありがとうございますと言って、やっとそのスーパーで佐賀県フェアを開いていただくようになる。そうすると、そこへ行って話をする会議の中で、そこで終わりではなくて、やはり一緒に話す。では、どうですかと、うちの佐賀牛も置いてくれませんかと話を関連づけてやっていくのを非常に強くやっております。

ただ、この前、平和堂さんには、うちは近江牛だよと言われて、入る余地はございませんと言われてましたが、そういう話でいろんなきっかけづくりをする。以前から東京には季楽もございしますが、大田市場の中にも営業拠点を持ってございました。ただ、それはどちらかという我々のピラフ事業とかジュース事業とかそういうものの拠点を以前から持っておったところとございしますので、そういうのを広げながら、もともと付加価値事業を持っていた子会社、共同会社のところの専門性、つながりというものを多く使っているかな、その辺が若干違うのかな。

長くなりますけれども、例えばジュース事業であれば、E社さんとかの下請けみたいになってしまいましたが、もともとは我々の技術だったのです。それが資本力で差がついてしまったけれども、でも、そういうときでも関連したときに例えばほかの事業もそういう方たちもやっておられるわけとございしますから、そこに同じ話の中で、ではうちはこういうものもあるよねという、そういういろんな子会社の付加価値事業があることも一つ強みと思っています。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、本間専門委員、お願いします。

○本間専門委員 ありがとうございます。合併の効果と申しますか、スケールメリット等あるのでしょうかけれども、現場の農家さんですが、合併したときに地域の合併でもそうですが、これまで農協だったところが支所が変わったりして、非常に距離が遠くなったと

思っているという声などもよく聞くのですが、そのあたり合併を進めていくプロセスで現場の声をどう受け止めているかということが1点。

もう一つは、全農さんへの出荷率、系統利用率が先ほど8割ぐらいあるというお話でしたが、独自の展開をしていく中で全農はチョイスの一つとして置いておけばいいのではないかなと思っています。その意味では、全農以外のブランドを持たれているわけですから、さまざまな展開で、全農の利用率は下がっていくと将来的にお考えなのか。3カ年計画なのですけれども、その辺り、全農との関係を今後どういうふうにお考えかということ。

3点目は、これは全中との絡みで言いますが、先ごろ自己改革プランが全中主導で出てきたわけですがすけれども、あの中に盛られているようなさまざまな方針といいますか、自己改革プランそのものをどう評価されているか。

その3点についてお伺いできればと思います。

○佐賀県農業協同組合 おっしゃるように、支所がそれぞれ身近にあったものがなくなる。特に、以前からもう既に取り組んでいたわけですが、営農拠点あたりは営農センターをつくるとかという構想、そうすると支所の中から指導の方々もそちらに行くということになります。当然ながら、支所が金融の窓口だけになるとかという話もあります。ただ、一つ御理解いただきたいと思うのは、やはり今の農業助成とあわせて組合員さんの高齢化とかあわせていくと、組合員さんの財産、今お持ちの分をその分だけ維持なり財産を守るという形になると、支所が利用者とか、集落営農という形での集約化も進んでいくと、母体自体が10あったものが1になるとかという形にもなるわけなのです。

そういう中で支所があったほうが本当は近くでいいのだよねという話になるかと思うのですが、どうしても全体のボリュームからいくとある程度の集約した形をしなくてはいけないということになりますので、それぞれ専門機能も大事でしょうけれども、我々がやっている98を50~60にしたいという中では、やはり基幹の支所というのは昔の農協を取り戻したいということでやっています。そうなってくると、そこへ行けば金融共済もありますし、営農経済もありますでしょうと。あわせて今資材等の購入のマーケティングのところもあるという形を機能強化の中で再編をやるという形で今やっております。

だから、お年寄りには特に近くないと不便だよという話がいっぱいあります。年金だっけすぐ郵便局にしようかという話もありました。私の支所に限っていえば、私も自ら自分のところをやらざるを得ない。皆さんをリードしなくてはいけないものですから自らやったわけですが、批判もされました。しかし、私は農協のOBの女子職員を1人、例えば年金に限って、そういうことで1人雇っていただきまして、その方が回る。そして、年金だけではなくて、お年寄りの人たち、これはある程度回る。集まってくるところを回るといっていい形を実はとったところなのです。そうしたら、当然ながら年金は減らなくて、逆に頼りにされまして、いろんなよもやま相談もできまして、よそのものも逆に来るといっていい形になってきております。

だから、なくなりますが、やはり組合さんが何を望まれているかという充足のところを

失わないような再編の仕方といいますか、全支所がそういくとは限らないと思うのです。しかし、やってみてよかったなというのは一つそういうことがあります。確かに支所がなくなれば不便であります。ただ、物を買うに行くとなりまして、すぐ1キロ範囲内にあった支所が遠くても5kmも遠くならないのです。そうなってくると、今、農協ばかりではなくて、例えばAコープ事業にしても車ですので、隣のスーパーで買う人はいっぱいいるわけです。そうなってくる中で車社会の中である程度協力していただくという形にしております。ただ、委員おっしゃるように、では十分満足かいという話になると不満な声は結構あるのは事実であります。ただ、そういう努力を農協でやっていこうと思っています。

実際的に出向くと言っておりますが、本当に機能するようにやっていきたいと思えますし、あわせて昔の農協、そこに行けばある程度何でもできるという形にはしたい。ただ、もう一つ、今まで営農、経済、金融もごちゃごちゃになった事務所であったのです。しかし、これは我々も大きくなりまして三者要請検査等も入ってまいりましたので、セキュリティとかガバナンスの部分を含めまして金融としての窓口のある程度施設、そういうのをちょうど農協が大体できて、支所あたりも40~50年という形になりますので古い施設も結構ございます。だから、そういう面での整備も逆にチャンスに捉えて新しく組合員に応えられるような施設環境づくりもしなくてはいけないと考えております。

○佐賀県農業協同組合 先ほど言われました全農の利用の関係、事業の展開の関係ですけれども、佐賀の場合、先ほど組合長から概要説明をいたしましたように、正組合員、専業に近い農家戸数が3万6,000、4万を切るくらいの戸数でございます。そうした中で事業展開をやっておるのですけれども、特に佐賀で主力の基幹作物と言えれば米、麦、大豆になるのですけれども、その作物については、米については、うるちについては全国で見ると数字的には少ないのですけれども、もち米、大麦、小麦、大豆については全国では2番、3番ぐらいの生産地ではございます。

そういう中で、やはり佐賀としてはそういう佐賀県産というような形で販売展開をしていく。それも全国の中で展開していくところについていえば、やはり全国の需給を見ながら、外国産との兼ね合いもございましてけれども、そういうことからすれば佐賀県単独で動くよりも、むしろ全農を活用していく事業として、そういうふうな展開のほうがメリットはございます。需給調整の部分もございまして、近年、主食と言われるうるち米については、非常に毎年需給が動いております。余ったり、足りなかったり、高かったり、安かったりということで非常に動いておりますけれども、やはり全農への集荷、全体の需給調整がうまくできていないということもかかわってきますので、そういうものは活用しながら、佐賀県をいかに売り込んでいくのか。そういうような展開を図っていききたいということで今後もやっていきたいと思っております。

さらには輸出の関係、先ほどもお話がありましたように、佐賀の場合、佐賀牛、イチゴ、ミカン、そういうものを中心に輸出を展開しております。特に東南アジアといいますか、香港、シンガポール、そこを中心に展開をさせていただいておるのですけれども、そうい

う中でも佐賀県独自では営業といいますか、事業展開を県と一緒にやっておるのですけれども、そういう中でも、外国の中でも佐賀県単独で売っていてもなかなか展開をしていかない。諸外国の方々に対して、そういう場合全農等と一緒に、日本産を売り込んでいく、そして、その中で佐賀のメリットを出して買っていただく方に、消費者の方にアピールをしていく。そこの展開に力を注ぎたいというようなことで、もちろん、佐賀県としては行政と一体となってやっておるのですけれども、日本という中で言えば全農と一緒に事業展開をしていきたい。効果的に、さらには効率的に事業展開をしていきたいということで、販売名は先ほど言いました購買の仕入れの面についても同じような考えで展開していきたいということ、今後もそういう展開を考えております。

以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

○佐賀県農業協同組合 全中の改革プランにつきましては、内容等は全国的にそういう展開の中で今後の方針あるいは改善策を具体的に取り組むということで組織等を今図られております。我々もその内容を把握しながら、さらにはその内容に沿いながら取組を進めてまいりたいと思っておりますけれども、内容的に全国レベルの内容でございます。佐賀県自体の特異性、あるいは特徴、そういうものもございまして、そういうものをその中で生かしながら取組を進めていきたい。いいものはぜひ取り入れて、佐賀農業あるいは佐賀のJAグループの取り組みに展開していきたいということで思っております。

○佐賀県農業協同組合 その中での役員構成あたりは、やはりおっしゃるように独自性とか、それから、対等にはほかの事業ができるかなど。経営面での充実といいますか、昔みたくある程度生産組合から役員になるという形は無理と思っております。そういう意味では、うちも女性理事の登用というのは今まで6人を今度は8人にしましたし、実質的には9人になったのです。だから、そういうようにして青年部組織とか、次の担い手あたりのことの方針的なものを打ち出されておりますので、こういうものは大いに先んじてやらないと、と思っております。

販売面でのマーケティングに対しては、私どもは九州で東南アジアに一番近くございますから、そういう面でのいろんな加工とか6次化産業的なものを進めておりますので、そういうのは強みかなと思っております。

○金丸座長 ありがとうございます。

私もこの第三次三カ年計画というドキュメントを拝見させていただいて、それ以外のJAの方々のこういうペーパーを見させていただいたのですが、まず、すごく分かりやすく、特に7ページと8ページ、全国の課題と佐賀県内の情勢、左側に外部環境みたいなことがあって、右側はそれを集約した形でまとめられていて、JAの中でも比較的優等生であられると思われているJAさきさんの方が、むしろ課題認識が御自身で正面からこんな列挙されて受け止めてらっしゃるというのに驚きました。

その中で、経済事業が黒字で、また共済事業とか信用事業についても准組合員の方と正

組合員のバランスも今のところずっと正組合員のほうが多いという形の中で、ポートフォリオとしても、収益から見ても、ほかの JA さんより健全だろうと思うのです。そういう中でも経営面の課題の 8 ページの右下の⑤であるとか、経営面の課題の①とか、こういう危機意識も健全にお持ちなのだなと思ったのです。

事業面の課題の上から 2 番目だと、例えば先ほどちょっとお話の出たゆうちょ銀行の個人向け融資参入による貸し出し事業への影響というのは地域では起きることだろうと思いますし、そういうことに対して先手を打って手を打たれているというお話だったのですが、そういう中で率直にお聞きしたいのですけれども、そういう優等生の JA 佐賀さんの組合の中における准組合員の皆様というのは、JA 佐賀さんにとってどんな存在意義があって、あるいはどんな位置づけで、どんなふうに取り扱われようと思ってらっしゃるのかというのをお聞きしたいのです。

○佐賀県農業協同組合 基本的に准組合員がうちの方も増加傾向にあります。しかし、これは誘導しようというところまではまだ至っておりません。どちらかというと、佐賀の方は子弟関係とかつながり関係での方が結構いらっしゃる。そこへの食い込みがひとつあるのも事実です。また、利用される人たちが県内佐賀ですから銀行も大きいのが佐賀銀行という形ではありますが、いっぱいこちらみたいに大きくないわけです。

だから、そういう面での評価はいただいている、例えば金融関係とか共済関係の利用も農協のほうの准組合員になっておったほうがいろんな面で、例えば貯金とか借入するときも貯金をしておったら、そこは何パーセント安くなるよと、そういうのを詳しく理解されての加入が結構あります。

ただ、これからは、我々が思うのは、A コープ事業とかも展開しておりますので、地域での我々の農協から行くと、利用度を高める必要はあると思うのです。そしてまた、安心・安全とともに新鮮なものとか届ける我々の役目もあると思うので、そういう面ではどちらかということ、そちらでの生協さんのような考え方で増やしていく必要はある。だから、そういう面では私は増やしたいと、そこは増やしたいと思います。

ただ、全体的に正直言って余り逆転してもらいたくないと思うのは、そこまで力をつける必要はないと個人的には思っています。というのは、我々、本当は手数料をよその農協さんと同じようにとればもっと経営的にも楽と思うのですが、我々は利益のところで配当とかそういうものではなくて、内面的な先ほども冒頭挨拶でも言いましたが、営農支援のお金をしっかり使っていくという点で安心・安全の食を守るところの使命感をしっかりとやる必要があると思っていますので、大いに来てもらうことは歓迎です。これは経営に非常に基盤的に強化になりますので。ただ、位置づけとしては何のために入っていただくかという、今、会長がおっしゃったような形を我々が考えてやっていかなければいけないと思っています。大いに利用してもらおう。

だから、例えば私は個人的に思っているのですが、A コープ事業も普通のスーパーではなくて、生協さんと連携したような、全農だけではなくてスーパーのいろんな商品は一緒

ですよと。しかし、組合員さんのつくられたもの、我々が6次化産業でつくったもの、このコーナーがあつていいと思うのです。そして、もう一つは直売があつていいと思うのです。そんなAコープ事業の展開をして地域に貢献するものをつくる、こういう農協づくりをしなくてはいけないと思っています。

○金丸座長 ありがとうございます。

大臣、何か。

○稲田大臣 途中から入らせて話を聞かせていただいた限りですけれども、すごく農協の持っている伝統的ないいもの、組合員の方々にちゃんと充足感を持ってもらって地域にも貢献するというを守って、それでも新しいこともすごくやってらっしゃるのだなということをおもいました。特に県と一体となって海外にもそういうきっかけをうまく使われているのだと思ったのですが、まだまだ可能性があるブランド力にしても、佐賀だけでなく日本の農業、マーケティングという意味において、例えば民間のそういう経営の観点とか、先ほど平和堂の話もされていましたが、民間企業との連携というものについてどんなふうになっているのかという考え方。

あと、新規就農の塾ということもやってらっしゃるようですけれども、そういうのは佐賀に限らずいろんなところからの新規就農者ということも考えてらっしゃるのか、そういう点について聞きたいと思います。

○金丸座長 お願いいたします。

○佐賀県農業協同組合 先ほどのブランド化の関係も含めてですが、民間とのということですが、実際、現在いろいろ米から野菜から牛肉からいろいろ販売をさせていただいて、輸出もさせていただいておるのですが、基本的には特に米、大豆で言わせていただくと、業界ナンバーワンのところとのお付き合いをさせていただいている。それにできるだけ集中して営業をさせていただいておる。そのお付き合いが直接あるのか、間接であったりはそのですけれども、そういう対応で、その中でいろいろ企画等をお話し合いしながら、コラボまではいかないにしても、我々の品物というか、農畜産物を使っていただいて商品化をしていただくというような展開をさせていただいております。

例えば大手のコンビニさんのおにぎり等、西日本を中心になるのですけれども、うちの米の銘柄を使っていただくとか、大手のおもち屋さんではうちの商品の名前で展開をしていただくとか、そういうもののところで民間の協力、知恵もいただきながらというような展開をさせていただいておりますし、海外においても、佐賀牛を中心に展開を香港、シンガポール等しているのですけれども、そのレストランなり店舗、量販店さんを中心に、そこにオール佐賀で入っていくというようなところで、県も一体となってやっていく。そこについても民間の方との連携をとりながらというような取組をさせていただいておる。

それから、コマーシャルベースで言えば、東京で有名な店舗さんに置かせていただいて、それをマスコミで取り上げていただくというようなこともお願いしながらマーケティングの展開、ブランド化の展開をやっておるといのが、今、資金的に非常に金がない県で

ざいますので、そういう所でそういうのを活用させていただいて、連携をとりながら活用させていただくという取組を進めておるといところでございます。

○佐賀県農業協同組合 すみません、新規就農塾の件でございますけれども、3年ぐらい前から取組を始めておまして、まだまだ参加される人は少ないわけでございますけれども、県内及び全国の方々を含めて新規就農をされる希望者を募りまして、そういう方々がおられましたら直接農家の方にお問い合わせをしまして、実習とかをしていただきまして、農家に助成をしながら一人前になれるようにしていただくというような取組をやっておりますが、まだまだ希望者は少ないという状況でございます。

○金丸座長 他県の人でも構わないということですか。

○佐賀県農業協同組合 はい。そうです。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、どなたかいらっしゃいますか。よろしいですか。

どうぞ。

○林委員 ありがとうございます。1点だけ。グループは19社おありだということなのですが、経済事業の取扱高に占める株式会社化している19社による取扱高の割合を後ほどで結構ですので教えていただければと思います。また、こういった事業をするに際して、株式会社形態を選ばれた理由を教えていただければと思います。

○佐賀県農業協同組合 我々が会社化、19社という形にしているのは、まずもって一つは、正直言いまして6次化という関連も強うございますが、基本的には本体の農協事業、農協法に基づく事業、ここのところとの事業、就業形態も一つ理由があります。事業によっては時間外的なものも、例えば葬祭事業ですと、夜、昼、ないですね。そういうのもありますので、その区分を一つしております。

やはりそれぞれが対応していくには、業界の賃金体系というのもあると思うのです。最低賃金は決まっていると思うのですが、農協の賃金体系と実際の事業体の賃金体系、ここのところが競争力のところで同じでないとならないですね。このことも一つございます。

もう一つは、大事なところは専門性。農協の職員だと実質的に金融の窓口に行ったりというのは実質あるのです。でも、そういうことで同じところにずっといるとコンプライアンスの問題とか出てくるので、この整理も一つあるので、やはり専門的にそこの中でプロパーとしてしっかり育て、将来そこをやっていただくということが大事かと思って、そういう形であわせて分離という形をとっております。

事業ごとに経営面ではリスク管理を別途にしたい。グルーピングはありますけれども、別途にしたいという考え。私もどちらかというところの出身でありまして、いろいろそういう面でも頑張りたいと思っています。

○林委員 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、時間も参りましたので、JA さがの皆様との意見交換はこれで終了させていただきたいと思えます。

○佐賀県農業協同組合 是非地元のうちの福岡政務官ですので、いろいろ御注文等ございましたら窓口の方までよろしくお願ひします。

○金丸座長 わかりました。では、福岡政務官にお願ひしたい。

本日は本当に遠いところ、お忙しいところ、ありがとうございました。

(佐賀県農業協同組合関係者退室)

○金丸座長 それでは、最後の議題ですが、現地視察報告を今日は林委員にお願ひをさせていただきますので、よろしくお願ひいたします。

○林委員 時間がないので手短かに。

○金丸座長 できる限りコンパクトでお願ひいたします。

○林委員 資料4でございます。

3月15日、10時～17時までみっちり、宮崎県都城農業協同組合と有限会社新福青果を視察させていただきました。浦野委員、渡邊専門委員と林と事務局で参りました。

報告事項の(1)の都城農業協同組合でございますが、組合員構成につきましては、准組合員数が正組合員数を上回る状況となっております。JA都城としては、准組合員イコール地域住民でありまして、これからも准組合員を大事にした経営を行っていききたいということでありました。

JA出資型法人を子会社4法人で展開して6次産業化を進めておられます。これは組合長さんなどから詳細な御説明を伺いましたが、このままでは農業が立ち行かないという危機感を持って、その打開策のために長い間議論を重ねた結果、こういった株式会社の形態をとって行うことにしたということでありまして、この説明資料にありますように、農産品の加工、直売所、それからお茶の関係、さまざまやっておられます。この添付しております写真の左上がお茶の關係の有限会社アグリセンター都城、左下が株式会社協同商事で行っています直売所です。

お茶のところですけども、元桑畑が耕作放棄地となっていて、これを耕作放棄地対策として、元桑畑を耕作して茶畑にして伝統ある茶の生産の復活につないだということで、それには農地を整地するところから収穫まで5～6年かかる。農地も買うのではなく、子会社では借り上げ方式でやっているそうで、所有者との土地の賃貸借契約でやっているということなのですが、一方で、次のページ、現行体制ではこれ以上の農地の引き受けは難しいという状況もある。また、実際問題、平坦な条件のよい農地では地域の農業生産法人とか企業などの参入者との競合が発生しているという問題点もお伺いしました。

次は有限会社の新福青果です。

こちらは非常に先進的な農業を営んでおられる方でして、25年前から、このままでは農業での活路がないということで、生産者の努力が反映されるように農協から離れて独自の販路拡大や資金調達に取り組んでおられます。

特にここでは直営農場が、345カ所もの小さい農地として散らばっているわけです。これをITで管理されておられる。右上の写真が新福青果の農場ですが、こういった345カ所に分散した農地をITを活用して管理している。

例えば、従業員が72人いらっしゃるのですが、平均27歳という若い方々で、こういった方が1日に何カ所、何時にそこに立ち寄って作業するかといったことも全部IT管理されていて、ロスのない動きができるようにしているなどの御説明を伺いました。

現在の課題について、新福青果さんからは、御自身、これまで取引の拡大とかIT導入などさまざまに、やれることはやっておられているのですが、依然として農地法の規制のもとでは今後の発展の上で上場の関係など制限があってできない、この辺を改善していかないと、次の世代がこの壁の前で止まってしまうのではないかという御意見を伺いました。

また、特に農地集積につきましては、今後、中間法人にも期待するところではありますが、実際問題のところ、農地に関する情報が農協、または関係者のところでとまってしまっ外に出ていけないということになりますと、やはり新規参入が困難ではないかというお話も伺いました。

現状、JA出資型法人の借りている土地と、新福さんのところのような民間で借りているところの土地が、借りる際にバッティングが生じている。右下の写真で、道路の左奥は新福青果の農地ですが、手前のほうはJA子会社の茶畑です。周辺には他の法人の農場も混在しているという状況でして、実際問題、借りる際にはそういった難しい問題が生じているということでございます。

以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、どなたか御意見とか御質問とかございますでしょうか。

先ほどの農業生産法人の御説明、壁に当たっているというようなお話があったのですが、もう少し詳しくお聞かせいただければと思うのです。

○林委員 新福さんのところで伺っている話ですが、かなり手広くなさっているのですが、しかし、将来的にはフランチャイズ化や上場を果たしたいのですが、農地法の現在の農業生産法人では農業関係者が総議決権の4分の3以上を占めることという資本要件や、株式会社にあっては公開会社でないことということも要件に挙げられていますので、こういった要件を見直さないと農業者には上場の道が開かれないということでありまして、上場によって資金を広く導入してこれから展開していく上で、現在の資本要件などが障害になっているというお話をいただきました。

○金丸座長 ありがとうございます。

よろしいですか。松本専門委員、お願いします。

○松本専門委員 先だって、とある県の行政の方といろいろお話をし、農地中間管理機構の絡みのお話もいろいろ議論したのですが、今回の件も見ていると思うのですが、例えば都城市でJAさんの子会社と農業法人とかが角を突き合わせざるを得ないという状

況を考えたときに、現状の農業の担い手の問題等に非常に本来機能を発揮すべきなのが基礎自治体の農政課レベルだろうと思うのですが、私の知人のとある県の方もおっしゃっていたのですが、市町村の農政課にプロがいなくなっている。県レベルはまだ危機感があるのだけれども、市町村のほうがかなりのんびり構えていて、こういった場面でもなかなか調整をできないということがあるのではないかと。

いろいろ規制改革の考え方の中で、私どもはどうしてもそういう既存の組織だけに目がいきがちなどころはあると思うのですが、本来機能を果たすべきところが死んでしまっているというところにも注目すべきではないかなという印象を持ちました。都城もよく私も存じ上げておりますけれども、やはりこういう不満がいろいろ出てくるとお互いが足を引っ張り合うことになってしまったという印象を持ちました。

○金丸座長 どうぞ。

○林委員 一つ付け加えたいのですけれども、やはりこういう現場の視察をさせていただきますと、どの方も現場の方は、単位農協の方もこういう事業者の方も、非常に真面目に日本の将来の農業のことを考えて、真面目にこの改革のために努力なさっているのですが、現場で聞く声は、もう現場ではどうしようもないと、そこはインフラの設計のところは国で何とか政策でやってもらわなければ困るというお声をいただきましたので、是非こういった活動が成果を結んで現場の声に報いられるようにしたいと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、よろしいでしょうか。

本日も早朝より長い時間にわたりまして意見交換の場に御参加いただきまして、ありがとうございます。

それでは、本日はこれで終了させていただきます。