

## 第33回農業ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：平成28年3月10日（木）10:58～13:06
2. 場所：中央合同庁舎第4号館4階共用第2特別会議室
3. 出席者：
  - （委員）金丸恭文（座長）、浦野光人（座長代理）、岡素之（議長）、  
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、本間正義、渡邊美衡
  - （政府）河野内閣府特命担当大臣（規制改革）
  - （事務局）羽深規制改革推進室長、刀禰規制改革推進次長、山澄参事官
  - （内閣官房）広瀬日本経済再生総合事務局次長
  - （説明者）ホクレン農業協同組合連合会 板東代表理事常務  
ホクレン農業協同組合連合会 近藤酪農部長
4. 議題：
  - （開会）
  - 1. 生産資材の調達および農産物流通の現状について
  - 2. 生乳流通の現状について
  - （閉会）
5. 議事概要：

山澄参事官 それでは、定刻より若干早うございますが、委員の方々、スピーカーの方々おそろいですので、始めさせていただきます。よろしいでしょうか。

これより第33回「農業ワーキング・グループ」を始めさせていただきます。

本日は、所用によりまして松本専門委員が御欠席でございます。

本日は、河野大臣も途中参加させていただき予定でございます。

それでは、ここの進行は座長によりしくお願いいたします。

金丸座長 皆様おはようございます。本当にお忙しい中、また、ホクレンの皆様におかれましては、御遠方より当会議に御出席を賜りまして、誠にありがとうございます。

本日の議題は「生産資材の調達および農産物流通の現状について」と及び「生乳流通の現状について」ということで、ホクレン農業協同組合連合会様からお話をお伺いいたします。

プレスの皆様は、ここで御退室をお願いいたします。

（報道関係者退室）

金丸座長 それでは、始めさせていただきます。

初めに、ホクレン農業協同組合連合会様より、資料について20分程度で御説明いただいた後、生産資材の調達及び農産物流通の現状について。続きまして、生乳流通の現状につ

いて、それぞれ意見交換をさせていただきたいと思います。

それでは、ホクレン農業協同組合連合会様、御説明をお願いいたします。

ホクレン農業協同組合連合会 ホクレンの板東でございます。

資料に基づきまして御説明をさせていただきます。

いただきました1つ目の課題、生乳取引の現状と課題につきまして、こういう横判の資料があると思います。お手元に御用意させていただきたいと思います。

1ページが我が国の生乳生産の推移でございますが、平成8年度をピークに減ってきている。北海道は増えてきていた訳でありますけれども、ここ数年は停滞あるいは減少する年もあるという状況に至っているということでございます。私どもはここで搾乳牛を何とかふやそうという対策等も行っておりまして、今年につきまして、27年度につきましては、北海道は2%程度のプラスによろやと転ずることができたということであります。

その北海道の酪農の現状、どのような戸数があるのかということが下の表でございます。2ページをごらんいただきたいと思います。酪農家の戸数は上の表でございますけれども、毎年減ってきてございます。ただ、その中身は、この一番上のオレンジ色の部分が、1,000トン以上の大きな経営をやっている方の戸数でございます。実は減ってきてはいるけれども、規模拡大を果たしていただくことによって大きな酪農が育ってきているとごらんいただければと思います。

その大きな酪農の方も含めて、それぞれの層の方がどのくらい生産されているのかというのが下のグラフであります。オレンジ色の部分をごらんいただきますと、1,000トン以上の方が今、実に4割くらいの生乳生産を行っていただく。このような形がとれることによって生産が維持されているというのが北海道の現状でございますし、これからもこの形をとっていかなければいけないと考えているところであります。

3ページ、お題の中にいただきました北海道の離農の現状と、今後これに関してどうしていくんだということについての資料でございます。離農は確かに3%程度、毎年酪農家が減っていく。残っている酪農家の方が97%程度だということがずっと続いております。近年特に多くなった訳でもございませませんが、しかし、この減少傾向というのは今後もある程度続かざるを得ないと考えております。

その要因であります、下のグラフをごらんいただきますと年代別、要因別の離農者の戸数を調査した結果を掲げてございます。やはり50代、60代の方が多ということでありますし、さらにその要因は、1番目には実は病気やけが、死亡などによって経営主あるいは担い手がなくなってしまったというのが一番多い。2番目に、ほぼ同数でありますけれども、後継者がいない。本人が高齢化した。離農しようという形態になっているというところでございます。

さらにその下のグラフをごらんいただきたいと思います。4ページ、私ども北海道の酪農家の皆さんが今どういう状態なのかということ調べて、それに基づいて次の方策を決めてやっている訳でありますけれども、これはそのグラフであります。一番下が生産者の

年齢。つまりこの経営層の方、経営主の方が何歳なのかということでもあります。そして縦に伸びている部分は何戸いらっしゃるかということでありまして、合計の数字を掲げてございませんが、一番多いところの60歳層で大体300戸おられるということでもあります。

その下をさらに分けてございます。緑の部分は後継者がいる。既に後継者と一緒に経営をしている。その上に黄緑の部分が少しありますが、ここの部分は後継者はまだ外にいるけれども、帰ってきてやることが決まっている。黄色い部分です。ここが全体の2割くらい。特に50歳以上層では2割くらいいる訳ですが、後継者はいるのだが、継いでくれるかどうかわからない、未定であるというようなところでもあります。

そして一番上の部分、ここが残念ながら後継者がいない。これは子供さんがおられないケースもあります。あるいは後継者の方が他の産業でしっかりとやっていらっしゃるので、今さら戻ってこれないということもあろうかと思えます。こういう方々がおられるということは、今後も酪農家の戸数は一定程度減少せざるを得ないということでもありますけれども、私ども特に黄色い部分、わからないという方々に何とか後継者になっていただいて、もう少し分厚い経営層をつくっていきたいと考えているところでございます。

次のページをお開きいただきたいと思えます。ずっと離農の数というのはそんなに変わっていない訳ですが、なぜ生産が停滞したのかということでの御説明でございます。ミルクパーラー及びフリーストール牛舎の整備戸数と書いてございまして、我々の業界用語になってございます。後ほどミルクパーラーとフリーストールはどのようなものが写真でお示ししようと思えます。こういう大きな経営だと思ってください。

この経営に至るまでには、規模拡大をして新しく牛舎をつくり、機械を入れないといけない。1億円から数億円の投資をしていくという形になります。こういう方々が平成12年度、一番左から大体18年度くらいまではそこそこ増えてきていたということでもあります、19、20年と停滞いたしまして若干増えたのですが、22年度以降ほぼ停滞をしてしまっている。戸数が減っても規模拡大があれば生産を伸ばしていけるという形な訳でありますけれども、実はここで新たな施設投資が停滞してしまったというのは、北海道の今の生産、最大の問題であろうと考えるところであります。

なぜこのようなことになってしまったのか。恐らく1つは例えばTPPを見たって先が見えないということもあるのかもしれませんが、一番大きな要因は、その下の6ページに掲げている内容でございます。上のグラフ、実搾乳キログラム当たり所得の推移と書かせてもっております。かつて1キログラムの生産をされた方は大体30円ぐらいの所得があった。この所得をためていって規模拡大をしていくという形態だった訳であります。これが15年度からずっと下がってきております。これは脱脂粉乳が余ってしまって乳価がどんどん下がってきた。バターも同時に余ってまいりました。そういったことでやはり市場原理ですから乳価が下がった分、取り戻しがつかなくて半額ぐらいの所得になってしまった。これでは投資ができないという形な訳です。これが数年続きました。

私どもは何とかこれをふやしていこうということで、20年から21年にかけて若干戻した

訳であります、実はここで国際的な餌高、穀物高がやってまいりました。餌代が上がって乳価を上げてでもそれに追いつかない。なかなか所得が上がらないという形でございます。これをごらんいただきますと、一番右側が26年度になってございますけれども、ここでもまだ25円。私どもは今、生産者の皆さんと話し合っ、この所得水準をやはり30円を確保していくことを目標にしようということを決めてございます。この30円に向かって19円から25円というように上げてきている訳であります、志まだ半ばだごらんいただけるかと思ひます。まだまだ頑張っ、30円に持つていく。持つていった場合にはもとのようにきちんとまた新たな規模拡大が起こっ、生産者の方が減っても一定程度の生産をしっかりと維持、向上できるだろうという思ひを持つて今やっているところでござひます。

下のグラフをごらんいただきたいと思ひます。北海道の酪農家の方は今、6,000戸ぐらひおられる訳であります、これは下の線が経営規模別の酪農家の戸数とごらんいただければいいかと思ひます。一番多いのは300トンから400トンの方。この方々は昭和に牛舎をつくった。そして小さい経営とは言えないのですけれども、このような方ですとやってこられて、まだ規模拡大をされてないという大体500トン、600トンぐらひの方が一番多うござひます。

右側に少し大きくまた増えてきている。これが規模拡大が終わった方、1,000トンから1,500トンぐらひの方であります。なるべくここに皆さん移っていただく方を1人でも多くふやすことで、規模拡大をするということは収入も増えてまいりますから、後継者を呼び戻して2家族で暮らすことができるということでありますので、そういう形態に何とかして北海道の酪農家の方、行っていただきたいと思ひております。そのためには所得をしっかりと確保してというのが私どもの最大の仕事だと思ひています。

7ページ、さらにそれ以外にも酪農家の方の問題というのは非常に多うござひます。一番大きいのは労働力。特に労働時間が長い。これでは後継者にやれとは言えない、あるいは労働力不足というのは今、全国で言われておりますけれども、北海道で酪農家をやっ、いらっしやる方というのは本当に家の前に車が1日2台か3台しか来ない。そこにはコンビニがないという地帯の方が非常に多うござひますので、そこに来てくれる方も最も今、少なくなっ、てきているということであります。

したがいまして、私どもといたしましては酪農のIT化、ICT化を急ぎ進めなければいけないと思ひております。搾乳ロボットは今150戸、北海道に入っ、てきてまいっております。毎年100戸ぐらひずつ、あるいは150戸ぐらひずつ増えていくことで、酪農家の方が少し楽になり、また、そういう酪農であればやっ、てみたいという後継者が絶対に出てくると思ひているところでありまして、皆さんの分を御用意できなかったのですが、こちらをごらんいただきたいのですが、『明日への挑戦』という本をつくりました。これは去年4月に刊行して、酪農家の方に2,000部お配りしております。何が書いてあるか。搾乳ロボットを使った規模拡大はこんなにうまくいくんだということを実は掲げさせてもらっております。この中身は北海道だけではなくて、実は遠くオランダ、ドイツの例も全部拾ひ上げて、わか

りやすく、これで何とか誘導していこう。所得が30円になったときには、次はこういうことを目指そうということでございます。そういう取組を今しているところでございます。

また、下の作業の外部化。ここは非常に重要な課題であります。規模が大きくなりますと、あらゆる作業を自分でやることは不可能になってまいります。したがって、作業の外部化というものがが必要です。1つはコントラクター。農作業請負組織。北海道にたくさんございますけれども、特に牧草関係では140近い組織がございます。ここに今、酪農家の方の4割がお願いをしている。このコントラクターというのは農協が組織をする例もありますが、実はその町、村の建設業者さん、あるいは輸送業者さんが主体となってやる。他の産業との連携をとりながらやっていくというケースも非常に多くなってございます。

さらにそのもう一つ下、TMRセンターというものが最近北海道で私どもがこういう方法はどうだろうと提案をさせていただきまして、急速に増えている仕組みであります。コントラクターで刈ってもらった草を1カ所に集めて、餌まで作り上げてしまうといういわば牛の給食センターです。そう思っただけならばよろしいかと思えます。下の方のタンクがいっぱいついている、このようなところでつくっている。でき上がった餌というのは右側のビニールに包まれている。これが毎日配達されてくる。そうすると餌を作るという大変な作業も軽減されますし、ここでやる作業というのはコンピューターを使って細かい計算をしてつくりますから、非常に精度の高い餌になります。生産性が大体1割上がるというプラスメリットも出てきております。これが今、63組織になっておりまして、1割の酪農家が参加しております。この多くに私ども技術者を派遣いたしまして、このようにすればうまくいくんだという形でありまして、酪農家の方は10戸ぐらい集まって、自分たちで法人をつくりまして共同経営をするという形態が非常に多うございます。こういった形を進めていく必要があります。

さらにその下、担い手の確保であります。こちらもやはりしっかりやっていきたい。新規の方も入っていただきたいし、担い手を1人でもふやしたい。私どもホクレンでは右側にありますホクレン訓子府実証農場。ここで毎年後継者の方の1年間の教育プログラムをやらせていただいておりますし、ここ数年は新規参入の方もここで研修をしていただいて、それから入っていただくということでお使いをいただいております。左側には新規参入の方等の数を載せてございます。もっともっとふやしたい。

さらにその下、法人化であります。今、法人は北海道で574、生産をふやすためには、このような形態の生産者の方をどんどんつくっていききたい。

実はもう一つ、私の方で用意をしたものがあるのですが、ちょっとごらんいただきたいと思えます。『酪農共同経営の現場から』という本。これは実は平成13年、今から15年前につくった本であります。これは3戸なり4戸が集まって経営をすると、実はこんなふうにうまくいくという例を全国にわたって調べて、酪農家の方に紹介をした本であります。このような本を、これも約2,000部つくりまして、酪農家の方にごらんをいただいた方々から随分、法人経営が増えてきた。

ただ、ここで申し上げる経営、今、共同経営と申し上げましたが、これが北海道の特質であります。法人経営で1つだけでかいものをつくっても、北海道の場合には乳価が安いために土地がないとやっていけない。そこから草をとらなければいけません。我々は共同経営というようなものを指向しているのは、皆さんで牧草地を持ってきて集めて、そこで集約してやろう。牧草地がついてこない大型経営というのは本当に今、大変な状態になっているということでもありますので、そういうことを皆さんに強く呼びかけて、今のような状態になっているということでもあります。

さらに低コストで生産を続けるということにももっと取り組むべきということで、その下にありますニュージーランドのフォンテラさんと放牧のプロジェクトを今、我々も一緒に協力してやっているところであります。右側にありますとおり、放牧地帯の写真がございませぬけれども、実は放牧酪農というのが一番コストが安いということがわかっております。しかし、ニュージーランドは雪が降りません。北海道は雪が降るといって大変厳しい気候の中で、何とか適合させる方法がないかということ、彼らの技術を少しでも学びながら、我々として広げていけないかという研究を、これはちょうど1年になりますけれども、今やっている最中でありませぬ。何とかこれもうまくいってほしいと思っております。

今の8ページの右側に写真が6つあると思うのですが、ちょうど真ん中のところ、左側の牛がこちらを向いているものがフリーストールという非常に大きな牛舎。右側がミルクパラーとなります。このところもごらんいただきたいと思っております。

次のページに行きます。安定的な供給に向けて生産コストとプール乳価。プール乳価につきましては5年間連続で引き上げに努めておりますし、今も30円の所得を目指して頑張ろうということでもあります。その下は安心安全な生乳の供給。私どもは温度管理をしっかりとするという仕組みをつくりまして、生乳のトレーサビリティもしっかりと私どもホクレンが責任を持ってとっているという形でございます。

さらにその下、ここからバター不足についての御説明となろうと思っております。11ページに需要構造の変化・輸入自由化への対応というところがございませぬけれども、ここをごらんいただきますと私どもの生乳販売の推移を掲げてございませぬ。かつて脱脂粉乳、バターが主体だった北海道の生産。しかし、生クリームですとか飲用、チーズといったものに少し注力に向けて変わってきているというのはごらんいただけるかと思っております。これにつきましては実は脱脂粉乳、バターは非常に輸入されやすい。特に生クリーム、飲用向けというのは腐りますから、長期間の輸送に向かないということから輸入されづらい。なるべくこちらに変わっていかないかということ、私ども平成5年あるいは7年からずっと続けてきております。その結果、生クリームが増えてきた。飲用向けも余り変わらなかったのですが、一定の量ができてきたということではありますが、このグラフの平成21年以降をごらんいただきたいと思っております。ここから白い部分、生クリームがぐっと増えてきている。これにつきましては実はスイーツブーム。ロールケーキの中身がコンビニさんで売っていらっやいませぬけれども、実はクリームに全部変わってしまった。あるいは

コンビニさんのスイーツがほとんどクリーム入りのものになってしまったというスイーツブームが来てしまいました。これについては私どもも予期せぬ大きな需要構造の変化にぶつかってしまいまして、クリームに物がとられますと実はバターを減らさざるを得ないのです。これはクリームもバターも同じ脂肪を固めたものですから、ここで私ども本当にバターの供給に苦労して、乳業さんの方をお願いをしないといけないというところにぶつかっておったところで、実は生乳の生産が停滞してしまっていたということで、バターについては本当に不足という、消費者の皆さん、需要者の皆さんに申し訳ない。本当に謝らないといけない事態が生じてしまった。その一因がスイーツブームであったと思っておりますし、最も大きな要因は、北海道の生産が停滞してしまっただけのところにあると思っております。

これに対してどのような対応をしてきたのかということが、その下、12ページでありますけれども、ごらんいただいてわかりますとおり下に表があります。25年度はどうもバターが不足しそうだという芽がありました。26年度は本当にそれが来てしまって申し訳ないことになった訳でありますけれども、私どもは26年度から27年度と2カ年かけまして、生産者の方に搾乳牛をふやしてもらうことをおおむね5億円投資をいたしまして、酪農家の方が牛をふやしてくれたら奨励金を差し上げるという対策をやってきておりましたが、残念ながら26年度、好転しなかった。そのような中で26年度、バター、脱脂粉乳向けの数量が減ってしまったのです。これは先ほど申し上げました生クリームがやはり予定よりも増えてしまったというところがございます。

そして、これらに対応するために私どもはチーズ向けを減らそうということで乳業さんに申し入れて、いろいろやってみた訳であります。26年度は非常に残念なことにチーズが全然国際的に足りなかった。値段も高かったのですが、フォンテラさんにもお話をお伺いしたのですけれども、日本向けを急にたくさん用意できないという状態だったというところにぶつかって、思ったほどチーズ向けを減らすことができなかった。したがって、脱脂粉乳・バター等向けが減ってしまったという実態にあります。

これに関しまして27年度、まず生産者の方にもう一度生乳をふやしてもらうという取組をいたしまして、2%ぐらい増えてきた。さらにチーズ向けは実はチーズの国際需給が急変いたしました。今はたくさん手に入るという形になりましたので、チーズ向けもどんと振りかえをさせてもらって、脱脂粉乳、バター等向けに向けさせていただいているという形になっている訳であります。こういうことで何とか今年抜けられた訳でありますけれども、来年度以降も同じようなことが起こらないためにしっかりと取組を我々はやっていかなければいけない。乳製品の需給調整の機能も私どもとしてしっかり果たしていかないといけないと思っております。

13ページ、生乳流通への取組、北海道内での需給調整。北海道も広うございますが、平地はたった2割しかございません。どこへ行くのも峠を越えないといけないということで大変厳しいところになってございます。こういったところの取組について、私どもは道内

でしっかりと必ず必要な量を乳業さんに届けるような形をとっておりますし、道外の取組も下に載せてございます。このような形で北海道から道外の乳業の皆さん42社、62工場にも毎日、必要な飲用牛乳をお届けしているという形でございます。

届ける距離につきましては15ページになりますが、ごらんいただきますと、北海道から各県に持っていくということは、実はヨーロッパで考えますとオランダを起点に考えますと、本当に全ヨーロッパに我々は運んでいる。しかも海を越えているという大変厳しいところでやっているということでございます。

16ページ、生乳弾力化への取組につきまして御説明を申し上げます。平成10年度に弾力化をいただきました。これは実はホクレンからも申し出をしたところでございます。その結果といたしましてNon-GMO牛乳、遺伝子組み換えの飼料を使っていない牛乳あるいは有機牛乳等が今、手がけてきてございます。

また、部分委託につきましても 取組内容の上の方に書かれてございますけれども、自己プラントの方が今40社おられますし、農家チーズの方で買い戻し、これは自己プラントと買い戻しを両方選択できるようにしています。こちらの方でやっていらっしゃる方が30社と毎年増えてきているという形であります。非常にありがたいと思っておりますし、さらに取組を強化するべく、今、農家の方にもいろいろな御案内を差し上げているところで

す。

最後あと2ページでございますけれども、消費拡大の取組。府県の量販店で私ども北海道の牛乳を買ってもらうということをずっと平成2年から今日まで続けてきておりまして、東名阪のほとんどの量販店でこのような取組を今もやってございます。1年間で936店舗やらせていただいております。

下は輸出であります。LL牛乳の輸出は私ども平成8年から取り組んでございまして、ずっと余り増えなかった訳でありますけれども、ここしばらくして増え始めた。しかし原発でがつつと減って、今これを戻すのに精いっぱいというところではありますけれども、しかし、いろいろな国々に輸出をさらにふやしていこうと考えているところでございます。これが1つ目であります。

ヒアリング事項の2つ目につきまして、生産資材の調達、農作物の販売にかかわらず、体制強化策の方向性について簡単に触れさせていただきます。

私どもは平成26年11月に改革プランというものをつくりまして、販売・購買・営農支援を三位一体としてきちんと運営していくことによって、農業所得を上げていくということを考えてございます。これに取り組んでございます。

販売では、まず1つ、アのマーケットインのさらなる追求と新たな価値の創出。そこに川下ニーズの収集と産地へのフィードバックをやっていくということでは、我々の施設を利用して、できるだけ直接取引をふやしていきたいと考えているところでありますし、きちんとしたバリューチェーンをつくりたいということでもあります。

また、今のところではありますが、いろいろな企業さんとも連携をして商品開発を進めて

おりますし、プロモーションも強化しております。下にはゆめぴりかという、皆さんも御承知いただいているかと思いますが、このようなおいしいお米のプロモーションもしっかりと進めているということでございます。

右のページに移ります。生産者の努力が適切に反映される販売手法。これはしっかりやっていく必要があります。共計というものでやっておりますけれども、このルールの中でできるだけいいものは高く生産をできる。あるいは特殊なものがしっかり売れていくということをやりたいということで、契約取引、買い取りあるいは播種米の契約などを強化してまいっております。

また、売れる商品づくりも必要ですし、小ロットの農作物もしっかりと扱っていかなければいけないということに進んでいるということでもあります。

さらに(3)輸出につきましては、ほかのアイテムについてもしっかりと今、取組をしております。特に今年につきましては台湾、韓国、オランダ、マレーシアなどに玉ねぎを大体2万トン輸出をしてございます。

4ページ、購買事業。生産段階でのコスト低減は非常に重要なテーマになってございます。我々はその中の四角の中の上のポツであります。取りまとめに基づく有利購買といったことを進めております。さらにその下、新たな価格設定。生産者の方にわかりやすい価格設定をもっとやっていこうということで今、取り組んでいるところでありますし、下から3つ目ですが、製品製造、供給体制、ここでの合理化をもっともっとやっていかなければいけないというようにとり進めております。

(2) ライフライン(生活店舗・給油所)は、厳しい地域での生活をつないでいくために、店ができなくなれば移動販売車を走らせようという取組をやっているところでございます。

最後に営農支援というところでありますが、ここは私どもが一番力を入れているところでありますけれども、生産者の皆さんにもっと収量を上げていただくことには取り組んでいただいているかということをしかり取り組んでいるところでございますので、後ほどごらんいただきたいと思っております。

以上でございます。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、質疑に移りたいと思っております。まず最初に、生産資材の調達及び農産物流通の現状について、皆様から御意見、御質問がございましたらお願いをいたします。なお、特に生乳流通の現状につきましては、後半にまとめて質疑をさせていただきたいと思っております。いかがでございましょうか。

生産資材の調達とか農産物の流通の現状について御説明は、割合としては時間配分として少なかったのですが、途中、生乳あるいはバター不足の話のときにもあったのですが、消費者ニーズという話がありました。生クリームがコンビニで増えたというような、そこは皆さんが思っていらっしゃったこととギャップが生じたみたいなお話だったのですけれ

ども、そういう消費者ニーズの変動に関して、どのような仕組みで皆様は情報を入手なさるのかというのが1つ。

それから、そういうマーケットの変化を皆様が生産者の方々にどのような形で、どのようなタイミングで、どのようにお伝えをしていらっしゃるのかお聞きしたい。先ほどお話の出たコンビニの生クリームが豊富に入ったロールケーキというものが登場してから随分時間がたちますし、今日の日経新聞のセブン＆アイの鈴木会長のお話の中にも、日々24時間営業なさっていると8時間単位で1日を分解していて、その時間帯別の顧客動向から商品開発までなさっておられて、それは皆さんと直接取引のあるような食品のメーカーさん、乳業メーカーさんとコンビニは多分やっていると思うのですけれども、そうすると今、質問したようなことは相当察知能力がないといけないと思うのですが、その辺いかがなのでしょう。

ホクレン農業協同組合連合会 私どもは実は大手の量販店さん、それから、今おっしゃられましたコンビニさんと直接アクセスをしております。コンビニさんとは今、例えばお米の話ですけれども、冷えてもおいしくなるお米の配合割合をどうしたらいいのかということ今、共同研究させてもらっているコンビニさんもございます。そういう直接アクセスをさせていただいているところからの情報も割合頻繁に入ってきておまして、今こういうものが売れている。特に大手の量販さんからこれが足りなくなるぞということもはっきりとお伝えいただいて仕事しております。したがって、毎日の動きまではいきませんけれども、ここしばらくの動きというのは大体我々は押さえられている。

これに関して必要なものはどうしているかということになりますと、私どもは生産者の方に月1回、指定団体情報という情報を出しております。名前はかたいのですけれども、いろいろな情報をここに入れ込んで、これは酪農家の方には必ず牛乳を取りに来るローリー車というものがあるのです。そのローリー車に積み込んでもらって農家さんに直接届けていただいております。これらを媒体としてこのようになっている。今こういうものが売れている。あるいはこのようになりそうだということについては、必要なものを毎月お伝えしているという形でございます。

金丸座長 林委員、お願いします。

林委員 まず、資料2の3ページ目の(2)の最初の「共計ルールを見直す」という点について、現在の共計ルールというものがどういうもので、それをどのように見直そうとなさっているのかという点をお伺いしたいと思います。

2点目ですが、その下の「買い取りも含めた契約取引を強化する」というのは、現在のような委託販売でホクレンさんがマージンをとるというのではなくて、買い取りリスクをホクレンさんが負うという意味だと理解しているのですけれども、それはどのくらいの割合で今後進めていくおつもりなのかという点を教えていただければと思います。

ホクレン農業協同組合連合会 まず共計ルールでございますけれども、私どもはいろいろな地域の農作物をつくっていらっしゃる方からお芋を預けていただいて、あるいはお米

を預けていただいているようにやっているところであります。

お米を例に申し上げますと、お米は品種ごとに共同計算をするという仕組みになっております。例えばゆめぴりかであれば、ゆめぴりかを幾らで売れた。それを皆さんで分け合う。このような形でやっている訳であります。しかし、ここだけでは例えばゆめぴりかの中でもおいしいものが当然出てくる訳です。今年につきまして、私どもゆめぴりかコンテストというものを農協さんに呼びかけて実施をいたしました。本当においしいゆめぴりかはどれだろうかということでもあります。それができ上がった本当にいいゆめぴりかが来た訳でありますけれども、そのトップのものについてはしっかり私どもは買い取りをして、それを高く売って、それを直接お返ししていく。したがって、今までの品質階層ですとか品種階層をさらに細かく、良いものはよりよく売り、よりよく生産者にお返しをする。このような形をとっていこうというのが共計ルールの見直しであります。

買い取りにつきまして、今のような例がありますが、しかし、私どもが扱っております例えば芋や玉ねぎという非常に多い商材につきましては、数十万トンという量を私どもは扱っておりますので、これを買い取りという形はなかなか難しゅうございます。したがって、これから買い取りのものを少しふやしていこうという、いわば小ロットで高品質でというものを生産者につくっていただくというところから始めないといけないのかなということもございますけれども、買い取りも先ほど申し上げましたゆめぴりかのような形で、少しずつではありますが、進めようとしているところでございます。

林委員 ありがとうございます。

買い取りとかブランド化というのは、生乳についてもお考えでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 生乳の買い取りというのは、私どもとしては特別、今、考えていないのですが、ブランド化については1つこれから輸入自由化、TPPも含めて勝っていくためには、まず北海道というブランドをしっかり立てないといけないということで、今までは全体ブランドを立てるということでやってきておりました。しかし、先ほどもごらんいただきましたとおり、個別の方がいろいろなものをつくり始めたということもございますし、また、市場もいろいろなものを求めているということがございます。したがって、今後、市場の方から求められれば、あるいは買い取りという手法もあり得る。私どもが買い取りをして、それを委託加工してきちんとお出しすることもあり得るだろうと思っております。現在はまだございません。

林委員 ありがとうございます。

金丸座長 北村さん、どうぞ。

北村専門委員 牛乳の方なのですが、後でという話ですが、関連がございますのでお聞きしたいのですが、価格交渉をなさって、その結果というのはどのような形で、根拠としてどういう形で農家へ伝わるのか。

実は先ほどからホクレンさんの戦略としては、非常に夢多いなと自分でも思うのですがけれども、ただ、農家サイドからすれば規模拡大のみで解決しようとする、コストとかい

ろいろなものがかかって、大きなテーマとしてはなかなか対応できない。要はゴールなき規模拡大で経営が成り立つのかという疑問点もある訳なのです。だから価格がなぜこうなっているのかという根拠、理由がきちんとやることによって経営の全てを安定させるという手法は大切な要素だと思っているのですけれども、実際にその情報をせんだって酪農家の方も来られて御説明を受けていたのですが、非常にホクレンは立派なところだから任せているのだと。非常に信頼しているというお話がございました。確かに御信頼なさっていると思うのですけれども、ただ、それが経営にどうやって結びつけていくかというのは非常に私は大切な過程だと思います。そういう面で、できましたら情報開示はどのような手法をとって、本当に隅々まで行き渡っていくところまで監視しているというか、指導なさっているのかということについて、少しお伺いしたい。

ホクレン農業協同組合連合会 私どもの乳価交渉の結果あるいはそのプロセスについて、どのように開示をしているのかということでございますけれども、私どもは乳価がどうなりました、何の乳価が幾らになりましたということは全て公表しております。公表することによって、ここ数年は北海道内の新聞社さんあるいは日経新聞さんもそうですけれども、北海道面にきちんとそれを載せていただけるという形でありますから、NHKの放送でも出るということでもありますので、知っていただく機会は非常に多くなってきたかと思っています。

しかしながら、それだけでは全然足りないということで、先ほど申し上げました牛乳を取りに行く際に農家に置いていってもらう指定団体情報。これでなかなか乳価のことが伝わらないという酪農家の方もいらっしゃるものですから、今回、号外というものをつくりまして、目を引くようにして、これに関して何の価格がどうなって、どのような交渉をしたのかということについて、これは全部書かせていただいて、一戸一戸にお配りをしているという形であります。ただ、なかなか字が細かくて読みづらいという声があるものですから、ここはまたいろいろ考えていかなければいけないなと思っているところであります。このような形で開示をしておりますし、毎月生産者の方に乳代精算というものを行っておりますけれども、それはメーカーから幾らをいただいて、どのような形になったのかということをお単位で全て集計したのも農家にお配りをして、このようになっていますということを開示させていただいております。

北村専門委員 追加でよろしいですか。ペーパーで出して御指導なさっているというのは分かるのですが、最終的には単協の営農指導員等が御指導なりするのだらうと思いますが、それは各農家に直接行きながら御説明するという、需要と供給の関係とか、価格が決定される要因として例えば飼料が上がっても乳価は上がらないというところでは、そのような時間を割いてきちんと玄関先で話をされることにはなっているのでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 形はですね、実は6,000戸ございますので、6,000戸全部回ることはほとんど我々にとっても大変なことになってしまう訳でありますけれども、実は北海道内では農協さんの中で酪農振興会あるいは酪農部会という酪農家の方がみんな集

まって、そこでいろいろ検討していく会議がございます。これが実は母体になっておりまして、ここにまずは今年の乳価交渉をどうしたらいいだろうかということも含めまして、いろいろ考えていただく、あるいは生産量をどうしたらいいだろうかということも考えていただくということをずっとやっている訳でありますけれども、そこに我々の交渉の結果は私どものところが決めましたら、決めるのは実は生産者の代表の方々。生乳受託販売委員会という委員会があります。生産者の代表の方々に集まっていただいて、方針やどのように決めるか。そして、これでしょうかない、決めるかということをお決めいただく会議がありますけれども、その会議の結果を全部地区で1回やっていただいて、そしてさらに農協さんの部会でやっていただく。このような形になっております。

農家さんに出向いてというのは、どうしても来いと言ったら多分、農協さんは行っていると思います。そのような形で今、開示をさせていただいている形です。

金丸座長 渡邊専門委員、お願いします。

渡邊専門委員 生乳の流通の方に入ってもよろしいですか。まだ資材ですか。

金丸座長 資材があれば優先したいと思います。

では岡議長、お願いします。

岡議長 御説明ありがとうございました。特に販売事業、購買事業、営農支援について理解が大分深まりました。

非常にシンプルに考えたら、ホクレンさんは、農業を経営している方が継続的に農業できるような所得が入ってくることを目的にそれぞれの事業をやられていると思うのですがけれども、買う側の方が売る側よりも力が強いというのが一般論。物をつくって売ろうとすると、なかなか希望する値段で売れずに低く押さえられてしまう傾向がある。多分、農作物もそうなのだろうと思うのです。そこをどうやって、販売面をより有利な形にしていくとか、いろいろなことを考えていただいていることもわかりますが、私の質問は逆のケースです。資材を買うとき、相当頑張って、安い価格におさえることで、それを購入する農家に利益が残るような形にできないのかなという感じがいたします。農業資材の購入価格が割と高目で、所得が十分確保できないというような意見があるのですが、ホクレンさんは販売と購買の両方に携わっている訳ですね。農作物を売るときは少し弱いですが、資材を買うときは強いんだというような機能を発揮して、農業従事者の所得がしっかり残るような形ができるのではないかと私は期待しているのですが、その辺について御説明をいただければと思います。

金丸座長 追加して、できればジャンル別で答えてもらえませんか。今日、日経新聞に飼料の話が出ていましたけれども、それ以外の肥料とか農薬について、機械について、その他の農業資材について。一方で、御案内のとおり地域には皆さんよりも商いの総額の少ないホームセンターの方が、全国的なネットワークもどんどん進展なさっておられる訳ですから、そういう競争も含めてお考えになったときに、農業者から見て今、議長が申し上げた皆さんの調達能力、その辺について御説明をお願いします。

ホクレン農業協同組合連合会 わかりました。

まず販売のお話ですが、実は私どもが扱っているものは北海道の特産品が非常に多うございます。芋も玉ねぎも生乳も日本の半分以上、我々がやっている。あるいは砂糖大根、砂糖もそうです。このような形ですから、実は我々の力も相当あると思っております、ここがだめならこちらに売る。それだけのものを振り回すことができるという形で、今年もそのような形で頑張っております。できるだけ価格はとってくる。バイヤーさんの方が強いというものも実は中にはあるのですけれども、そこも何とか頑張っているという形を日ごろやっているのがホクレンでございます。

今、資材の方、この逆の立場ではないかというお話でございました。まず餌についてでございます。餌の調達はどのようにやっているかといいますと、こちらは全農グループさんという形で、全農さんからアメリカの穀物をいただいてやっているという形でありまして、けれども、しかし、中には北海道の特産物であります麦の食用にならなかった部分、それから、先ほども申し上げました砂糖大根、これはビートというのですが、この砂糖を絞った後のかすですとか、そういう北海道の特産品から出るものも十分利用させていただいて、コストを下げていくという努力をさせていただいているところであります。

しかし、餌につきましては、ホームセンターで餌を売っているというのは我々もまだ見たことがないのですが、しかし、我々のシェアも3割ぐらいしかないということで非常に厳しい競争にさらされておまして、今、私どもはさらにもう一段、工場の合理化を徹底的にやっていかなければ生産者の皆さんのプラスになっていかないだろうということで、ホクレン以外の方々とも一緒になった再編をこの後、検討して実行していこうという取組も今、進めているところであります。

肥料につきましても、過半はアメリカから持ってくるようなものが多いと思っております。こちらにつきましては全農さんをお願いする部分もありますし、実は大手商社さんとの取引をやっておまして、そちらからいただく部分もございます。さらには近年、中国の肥料原料がきちんととれてくるようになってきたということで、こちらにつきましてはホクレンみずから子会社を設立しまして中国から持ってくる。このような取組もして何とか調達コストを下げていく。アメリカから持ってくるよりも中国から持ってきた方が実は船代が安い訳です。このような取組もやっているところであります。

そしてできるだけ安くやっていくことでは、肥料というのは実は化成といまして、1回火を通して作るのですが、我々は実はそのようなことをしないで、ただ持ってきた原料をまぜただけで売ってしまうという、BB肥料と私どもは呼んでいるのですけれども、全体で1割ぐらいはコストが下がるのですが、このような取組も今たくさんさせていただいております、実は販売しているものの7割がそのような簡略化された製造方法でできる肥料という形になってきております。

それから、今いただきました農薬でありますけれども、農薬につきましては北海道は実は農家の方の面積というものが平均で24ヘクタール。府県の十何倍かと思っております。したが

って、農薬の使用量というのは北海道は寒いので余りたくさんかけないのですけれども、でも量が府県の方よりは1つ単位が多いということで、いわば安い大型規格品をお勧めするというをやっております。ホームセンターで売られているものの価格も今、調査をずっと過去からやってきておりますけれども、確かに安いものもありますが、ロットが大きくなれば我々の方がメリットがあると思っておりますし、ジェネリック農薬の使用も積極的に進めているところであります。

農業機械につきまして、実は私どもホクレン、農業機械を私どもが取り扱うというのは実は新品はそんなに多くない。これはもう真っすぐ農業機械屋さんが農家さんに売っているというケースが大多数ではないかと思っております。

そのかわりと言ってはあれですが、私どもが最も得意としているのは中古農機。去年も約2万台ぐらい取り扱いをしておりますけれども、この中古農機、使い終わったけれども、まだ使えるものを私ども整備工場を持っていますので、そこで整備をした上でお売りをする。これはインターネット販売をしております。そのような形の中古農機を皆さんにお使いいただくということで、コストを下げていくという取組をしているところでございます。

金丸座長 余り強いバイヤーのポジションというか、一生懸命やっつけらっしゃるのは伝わったのですが、強さを感じなかったのも、それは私だけかもしれませんが。

岡議長 私も座長と同じことを感じました。先ほどの私の質問は、一生懸命やられていることはよくわかりましたけれども、ホクレンさんは、強い立場から、飼料であれ農薬であれ、機械は少し違うようなニュアンスがありますが、表現は余りよくないのですけれども、買ったたいてでも安く仕入れて、農家に提供するという機能をお持ちでないのかなと想像していたものですから。農産物を販売するときも頑張っておられ、資機材を買うときも頑張っているのに、何で農家の所得が上がらないのか。特に資材の部分が今日のテーマなので、どのような購買力を発揮して、海外、国内のサプライヤーと交渉されて、農家にとって有利な価格を獲得しているのか、ご努力の一端でも聞かせていただければと思ったのです。

金丸座長 端的にお願いします。

ホクレン農業協同組合連合会 端的に申し上げますと、私ども先ほど申し上げた餌の世界というのは、実は私ども100万トンしかない。日本全国で約3,000万トン流通していると聞いておりますから、ここでバイイング・パワーというのは実は発揮できる量を私どもは持っていない。ただ、肥料につきましては北海道でも5割を超えるシェアを持っておりますので、これは多分大きいだろうと思っております。ただ、肥料原料にしても特に肥料原料の問題としては、アメリカから買ってくるものが非常に多い訳でありますけれども、これは正直、持ってくるのは大手商社さんか全農さんです。こういったところの価格というのは、向こうでも結構たいていただいていると思うのですけれども、ほとんど同じような価格になってしまうというのが現状でございます。

これは全農さんにもお願いして、とにかく安くしてくれということをやっている訳でありますけれども、これで足りないなということで私ども自分で中国から持ってくるとか、このような努力で、こちらはこんなに安いではないかということも含めて価格交渉をやらせてもらっておりますけれども、しかし肥料も現実的には非常に厳しい各社さんとの競争がありますので、我々だけが特別安いということがいまだに実現できていないだろうというように思っております。さらに努力が必要だと考えております。

金丸座長 今お話の中で出たのですけれども、例えば肥料の今のお話だと、アメリカのメーカーがいて、日本の商社さんがいて、全農さんがいて、さらにそこにホクレンさんがいてというルートで調達をしているというお話ですか。

ホクレン農業協同組合連合会 そうではなくて、アメリカの産地がありますね。そこと契約をするのが全農さんか、あるいはほかの商社さんで、そこから直接入れてくる。だから全農さんオンリーという訳ではない訳です。それから、そこで価格も比べる、あるいは競争もしてもらうことも起こっております。ただ、正直なかなかこれが下がらないというのも事実です。

金丸座長 林委員、お願いします。

林委員 1点だけ確認なのですが、今のような資材の購買のときに、資材のメーカーから農業生産者に渡るまでに中間に幾つ入るかを確認したいのですけれども、例えば今の肥料の話で、アメリカでつくったものを全農を通じて買うという場合を考えますと、まず全農が入って、次にホクレンが入って、その後また単協が入るのでしょうか。最低、農協系統だけで3つ入って、それぞれが手数料をとることになるのですか。

ホクレン農業協同組合連合会 私どもは3つという形で、それぞれの手数料が発生しております。

林委員 わかりました。

金丸座長 大田さん、どうぞ。

大田議長代理 ちょっと早く出なければいけませんので、生乳について伺ってよろしいですか。恐縮です。

今日はありがとうございます。指定団体の役割について3点お伺いします。

まず第1、全国ベースの数値ですが、平成7年から25年のこの20年弱で生産コストは29%、約3割上昇していると聞いています。他方、乳業メーカーから指定団体に支払われます総合乳価は9%増え、指定団体から生産者への支払いについても、非公表の数字も用いて推計すればこの増加率とほぼ同様ではないかと思えます。この数字から見ますと、指定団体の利益というのは確保されていますけれども、生産者の所得は減り続けている。つまりここから失礼な言い方になるのですが、価格交渉力が実は弱くて乳価に転嫁できていないのではないかと。それから、指定団体は本当に身を切る努力で酪農家の所得向上のための役割を果たしておられるのか、という疑問があります。これが1点です。

2点目、需給調整についてなのです。過去に生産調整で原乳を廃棄したことがある。こ

れでホクレンとの信頼関係がなくなったということを伺ったことがあります。それを伺ったときに、これで本当に需給調整機能があると言えるのだろうかというのが率直な感想だったのですが、今、全国で生乳需給の過不足が生じたら、具体的にどのような調整方法をとっておられるのか。

3点目、価格交渉についてです。ホクレンは大手乳業メーカーと価格交渉を行っていると思いますが、ある中小乳業メーカーからお伺いした話では、中小には価格交渉権なし、価格通知の1枚のみ、とっておられました。中小乳業メーカーからは十分交渉につけていないとの声も聞くことがあります。中小乳業メーカーとの価格交渉の場というのは設けておられるのでしょうか。

金丸座長 それでは、お願いいたします。

ホクレン農業協同組合連合会 まず1点目でありますけれども、平成7年から25年の上昇、これは私ども実は全国をやっている訳ではありませんので、北海道の場合ということになる訳であります。恐らく先ほど見ていただきました平成7年ころは30円ぐらいの所得があった訳ですけれども、今は25円しかない訳ですから、やはり所得としては少な目ということになっていると思います。このところを何とかして今、上げていくという交渉をして、先ほどごらんいただきましたとおり、ここ5年間はずっと上げて来ていますけれども、まだそこに届かない。ここに関してはまだ我々の力不足を感じているところです。

2つ目の手数料のことなのですが、実はほかの指定団体さんのことは私はわかりません。ただ、ホクレンの手数料というのはずっと0.5%なのです。0.5%を平成7年も25年もとらせていただいている訳ですから、これに関して1%動いたという事実は恐らく北海道ではないだろう。パーセントとしてはずっと0.5だろうと思っております。ただ、いずれにいたしましても生産者の方が本当に満足できる乳価になっていないというのは我々も今、強く感じているところですから、このところについて交渉力をさらに高める。高めるためにはどうしたらいいのかということがございますけれども、一番にはみんなで集まって、量をきちんと確保することが我々にとって一番力になるというように考えてございます。この形をしっかりと続けて、生産者の方がちゃんと規模拡大できるレベルまで持っていきたいと考えているところであります。

2つ目の需給調整のことでありますけれども、確かに平成18年のことであります。生乳を廃棄しないといけないという大変な事態に至ったところであります。これはどうしてそうなったかということ、脱脂粉乳にしようがバターにしようが、要するに工場が満杯になって、そこに入れることができなかつたのです。これに対してはすぐ手を入れまして、チーズ工場などの増設をメーカーにお願いして、今はそういうことが起こることはあり得ないと思っておりますけれども、実はそのときに起こってしまった。私どもの需給調整の一番大きな失敗例だと考えておまして、生産者の方にも本当に御迷惑をおかけしたろうと思っております。

今後同じようなことが起こった場合にどうなるのかということではありますが、まず足り

ない方については生産をふやすしかないのです。そこについては我々なりにしっかりやっ  
ていこうということをお先ほど申し上げましたけれども、何とかもう一度投資をしていただ  
いて、ふやしていく形をとっていく。

もう一つは、本当に緊急的にここが足りないとなったら、やはりチーズで調整をしてい  
くのだろうと思います。国産のチーズというのは日本で食べられているチーズのわずか  
15%しかないのです。だから輸入で代替できる部分というのは結構ある訳です。ただ、冒  
頭申し上げましたとおり外国側も非常に足りなくて、日本にニュージーランドから持って  
こられないことも起こる訳でありますけれども、そうでない限りは、まず本当に緊急的に  
はチーズであろうと。

そして余ったときにどうするのか。今これは本当に考えたいのですけれども、余るぐら  
いやりたいなと思っているのですが、今後は恐らく先ほど今年、玉ねぎが大豊作だったの  
です。これを2万トン韓国や台湾やオランダに売らせていただいております。生乳も恐ら  
く質のいい脱脂粉乳やバターにして輸出をすることを我々は次、考えていくのではないか  
と思っております。早く生産力が戻ってそのようになればいいなと考えているところであ  
ります。

3つ目の価格交渉についてでありますけれども、私どもの価格交渉、中小乳業さんとも  
実は個別にもやっているところがございまして、中小乳業さんの皆さんの集まった団体  
がありまして、こういった方々の意見を数多く取り入れて、その中小乳業さんに対しても  
困らないようにやっておりますし、紙1枚ということはありません。必ず要所要所で集ま  
ってもらって意見をいただいております。決まるときには必ず来てもらう。このような形  
でやっているという形であります。ただ、中小乳業さんが多分御心配になっているとい  
うか、そのようなお話が出てくるのも多分あるなと思います。1つはやはり価格交渉力の強  
い大手さんとの交渉にほとんどの勢力がとられるということでもあります。だからそんな  
中で本当にお聞きをしないといけないときに、お話がきちんとお聞きできていないかもし  
れないという心配がございまして、そのようなことがないようにしっかりと取り組んでまい  
りたいと思います。

金丸座長 ありがとうございます。

山澄参事官 先ほど北村専門委員からありました指定団体通信ですけれども、お差し支  
えなければ、後ほどでも事務局にいただけることが可能でございますでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 今、よろしいですよ。

金丸座長 後で事務局に出していただけますでしょうか。

それでは、これから生乳の流通の現状、そして資材関係につきましても御意見がありま  
したらあわせてお願いをいたします。

では浦野さん、お願いします。

浦野座長代理 生乳関係のことについてお聞かせ願いたいと思います。

先ほど来、最初の方のお話の中では、6,000戸の酪農家の方々の経営基盤を固めるという

ことで、特にIT化とTMRセンターみたいなことを含めてコストの削減に努めているということで、非常にすばらしい取組だなと思いました。

そんな中で全体の話聞いていますと、最後の方に出てきました柔軟化の問題とか、あるいはLL牛乳なんかの輸出等を含めて、ホクレンさん全体として増産体制とか、そのことは何ら問題ない。むしろ望ましいのだと聞こえた訳です。

そんな中で、今も平成18年度の問題が出ましたけれども、そのころのことも含めて現状、例えば各農家さんに対する生産割り当てみたいな中で、需給の調整を図って見える部分があるのかなのか。もしあるとしたら今それをしている理由は何なのか。もしないとした場合に、今後農家さんが先ほどブランド化の話も出ましたけれども、特色ある育て方。例えばニュージーの話も出ましたけれども、放牧スタイルでやりたいとか、あるいはこういった餌を使っているからこんな味になるんだというものが出来たときの取組も柔軟化の中で多少やっているのですが、それをどんどん拡大して、ある意味、くみあい乳業さんはありますね。ですからホクレンさん自身が商品をつくれる訳です。そういう力を生かして農家さんの生産量は、農家さんの思いどおりにやっていただいて、ホクレンさんはそれをどんどん組合乳業さんも含めていいものをつくって売っていくんだという、そのような取組ができないかなと思っておりまして、1つ割当制度の推移についてお聞かせ願いたいと思います。

ホクレン農業協同組合連合会 ありがとうございます。

昭和55年から実は生乳の計画生産という本当に古い話でございます。やっております。中で恐らく4～5年間は抑えないといけない。抑えないといけない年のために実は生産枠というものをつくってやっていたというものが、実はつい最近までそうであります。

ところが、先ほど申し上げました平成18年に廃棄をしないとけないような需給調整の失敗が起こり、なおかつ、その後、数年間は需給も悪かったので、本当に生産者の方に抑えていただく努力をしなければいけないというのが続いた訳です。その結果も実は今日、生産がなかなか伸びてこない原因だろうと思っております。

したがって、私どもは平成28年からの計画生産では、そういった枠という考え方を外そうと思っております。現実的には既にここ数年前から、その枠という感覚は外れております。皆さん本当に搾れるだけ搾ったものを先ほど申し上げた、余ってくれば輸出にでもしましょうということも含めて、今そのような取組をしたいということで、現実的に仕組みの中もそのように変えていくということを今、やらせていただいているということです。

それから、特色ある生乳は必要なところなのです。特に北海道ではいろいろな酪農家の方がおられますし、餌も例えば違う餌を食べさせてみたとか、今おっしゃられた方向がいいのではないかという方もおられます。実際に取り上げて今やっているところでありますけれども、これからもっとたくさんのもので出てくる。そのときに今おっしゃられたお話のとおりなのです。実はくみあい乳業も既に私どもの手を離れておりまして、よつ葉乳業さんの子会社になっているのですけれども、しかし関係がありますから、こういったとこ

るを使う。それから、実は先ほどお話のありました中小乳業さんというのは、ほとんど飲用牛乳をやっているところが多い訳ですので、こういったところに声をかけまして、こういうものはどうだろうかというので、今のところはまだどこそこ農協牛乳みたいなものまでしかいないのですけれども、こういった取組ができないかということも進めているところであります。

さらには、これは私どもではなくて農協が進めているのですが、農協さんがみずから自分たちのエリアの学校給食は、自分たちの牛乳でやりたいとあって、それをきちんと委託に出して飲んでいただくという取組についても今、進んできておりまして、こういったものを総体的に応援していこうと考えております。

浦野座長代理　そういう努力を今後は是非やっていただきたいのですが、その中で先ほど中小の方々に対する乳価の話が出たのですけれども、量的確保の問題は対になっていると思うのですけれども、今おっしゃられた方向でいくと、そういう中小の方々の量も確保しておかないと、そういう特色がある販売はできないのです。そのことが今、大手さんとやっている中で先に大手の数量が決まってしまうと、なかなか中小の方々が思いどおりの量が得られないという話も聞こえてくる訳ですが、この辺、大手さんとの兼ね合いも含めて中小の方々に対するホクレンさんとしての営業努力というか、話し合いというか、その辺、今後の可能性を含めてお聞かせ願いたいと思います。

ホクレン農業協同組合連合会　私どもの生乳販売なのですが、まず飲む牛乳は必要量をお渡ししております。前の日の午後4時までにはオーダーをいただいたら、その分を必ず配達するという形を今とらせてもらっておりますので、ここで過不足が生じない。なぜかといいますと、牛乳がなくなったとなったらバターの比ではないだろうということがありますので、これは全国に向けてもやっておりますけれども、このところではそういうことは起こらないと思います。

あと、中小乳業さんでやっていたらものの中で一部脱脂粉乳・バターもございませぬ。ここに関しては大手さんが決まったら中小さんも同じだけの比率でやっていくという比率でやっておりますし、さらにそれで足りない部分に関しては特別枠というものも用意をして、これは大手さんにもお願いをして、中小さんも大変なのでという形もやってケアをしているところであります。これで十分かどうかというものは何事もやはりもう少しというところがあるかと思いますが、そこももしできればということで、これからも進めていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

大田議長代理　今の話に関連して、中小の方からは、中小は常に生乳の確保に苦労している、生乳の調達に苦労しているというお話を伺ったことがあるのですが、それはないということですね。

ホクレン農業協同組合連合会　北海道ではないと思います。都府県は生産が落ちてきておりますから、本当に調達しようとする、毎年落ちてくる生産と向き合わないといけないうということがあるかもしれませんが、北海道の中小さんに関しては、本当に必要量を、

バターが足りないときに自分のところが全部売れるだけのものを持ってきてくれと言われれば困ってしまうのですけれども、必要量をお渡ししていますから、恐らく北海道の中小さんからはそのような声はないだろうと思います。

金丸座長 ありがとうございます。

渡邊専門委員、お願いします。

渡邊専門委員 どうも御説明ありがとうございました。特に生乳の流通に関して需給調整をホクレンさんの使命として考えていらっしゃる。このところを大変強く感じました。そこで需給調整の一番典型的な問題として、バター不足がよく報道もされましたし、それについてお伺いしたいと思います。

バター不足について、この資料のたしか11ページ、12ページぐらいでいろいろ御説明いただいたのですけれども、私の理解がこれでいいかというところをまず確認させてください。

1つは短期的、循環的な要因がある。これは例えばスイーツで生クリームの需要が増えたとか、あるいはチーズの国際的な価格が上がった。こういうことによって需給が若干混乱したところはある。けれども、もう一つ長期的、構造的な要因というものがある。それは生乳の生産が増えなかった。構造的に生産基盤がなかなかホクレンさんが期待しているようには増えてこなかった。こういう状況だったという理解でよろしいですか。

ホクレン農業協同組合連合会 そのとおりです。

渡邊専門委員 では何で生産量が思うように増えなかったか。生産基盤がホクレンさんが期待するように充実してこなかったかということ、これもまた2つあって、1つは平成18年度の問題に起因するような、言ってみると生乳の生産と加工側のキャパシティーの問題のミスマッチがあった。生乳をつくっても加工し切れないということが起きたとしたら、ここは今は加工側のキャパシティーはいっぱいあるので、今から多少合理的に想定できる範囲で生乳の生産が増えても、18年のような廃棄の問題は起きないので、これは心理的というか、信頼関係の問題なので、そこさえ回復すれば全く問題はありません。

もう一つ、本当に問題なのは価格というか、要は生産基盤がなぜ増えないかということ、投資して大規模な乳業をやっていこう、酪農をやっていこうという意欲をかき立てるだけの価格になっていないという理解でよろしい訳でしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 意欲のみならず、実際にやろうとすることができない状態だったと我々は思っております。

渡邊専門委員 要は収入が低くて、これではやっていけない状況という理解でよろしい訳ですか。

ホクレン農業協同組合連合会 はい。

渡邊専門委員 そうすると余計あれですね。高く売る期待感が出てくると思うのですが、例えば資料の中で3ページぐらいだったかな。何で離農するんだという理由があるのですけれども、全体として見ると後継者問題とかそういうこともありますけれども、若いのに

やめる人たち、要は40代、50代で見ると一番大きいのは経済的問題です。これはやはり食っていけないというか、投資に見合うだけの収入がないのでやっつけられない。経済的な問題で収入が低いからやめていくと考えるとよろしいのですか。

ホクレン農業協同組合連合会 はい。そういう方はここに12名とか18名とか出ていると思っております。

渡邊専門委員 わかりました。ありがとうございます。

金丸座長 どうぞ。

岡議長 今の「経済的問題」が正に今日のテーマですね。酪農も農業も含めて生産者の所得が増えて、できれば拡大して、成長産業化していくことに尽きると思いますけれども、今日の御説明の中で、酪農家の4戸なり5戸が1つにまとまって法人化して、大規模化するという話がありました。私は大変いい動きだと思うのですが、ホクレンさんの営農指導のもとで、農業の方でも同じような動きがあるのかを教えてください。一軒の農家単独では大規模化できない。したがって、いくつかの農家が一緒になって法人化して生産性を高めるという動きは農業でもあるのか。そのような動きをこれからもっと進めていこうとお考えなのかを教えてください。

ホクレン農業協同組合連合会 法人につきましては酪農のみならず、ほかの分野でも北海道では随分進んできていると思います。

どうしてそのような形になるのかということなのですが、酪農以外でも当然離農はあります。北海道が都府県の方の話を聞くとちょっと違っているなと思うのは、北海道の生産者の皆さんは離農するときに土地を全部売っていきます。それを買って次の方、違う方が大きくなるという形ですから、かつて北海道も1戸当たり1ヘクタールぐらいしかなかったものが、今は24ヘクタールの大きさまで来ている。農地が増えた訳ではなくて、ある農地をそうやって受け継いで大きくなってきている。一定程度の大きさになりますと、法人を組まないとなかなか決算も含めて難しいというところがありますし、また人をそこで雇用していかないといけないという問題も当然出てくる訳ですので、そのような会社の形になっていただく方というのは非常に多うございます。

我々はJAグループ北海道という形で中央会さん、信連さんとあるのですが、ここでは法人の応援チームをつくっております。資金面から何とかそのような形でうまくいかないか、あるいは営農指導面でもできないかということも今、取り組んでいるところであります。

北海道で実は耕作放棄地はほとんどない状態です。多分2～3%しかないだろうと思っております。これはどうしてかということ、そのような形で農協が中心になってやっているのですが、必ず農地を遊ばせないで、次の方の規模拡大に使う。このような形で進めていることが今日、これに至っているのではないかと考えています。

金丸座長 ありがとうございます。

林委員、お願いします。

林委員 少し資料についてお教えいただきたいと思います。

今日の資料1の9ページの欄外に、「上記乳代から販売手数料、集乳経費、検査料等を控除されたものが生産者手取りとなる。」とございます。

まず、ここで「乳代」というものが、このグラフの上を書いてある「取引乳価」というところかと思うのですが、これは「総合乳価」というものなのでしょうか。総合乳価を100とした場合の販売手数料、集乳経費、検査料等それぞれ、そして最終的な生産者手取りがどのくらいになるのかというのを、概括的な数字でいいので教えていただけないでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会近藤酪農部長 まず販売手数料ですけれども、これについてはホクレンの販売手数料、JA段階での販売手数料がございます。ホクレンにつきましては先ほど申し上げましたとおり、例えば27年見込みでいきますと青い部分の89円30銭、この取引乳価の部分の0.5%を手数料として頂戴しています。

農協さんの販売手数料は農協さんによって農協さん独自といたしますか、それぞれ幅がありますので、ここでは申し上げられませんが、大体1%前後、1~2%の間ではないかと思いますが、申し訳ありません。はっきりわかりません。

集乳経費につきましては、それぞれ農家さんのバルククーラーに入っている牛乳を10トンから15トンぐらいのローリーで吸っていき、そして工場まで持っていき経費であります。これにつきましては具体的には13ページに出ておりますが、集乳経費、大体これも道内平均で現行でいきますと1円70銭ぐらい。これもそれぞれの地域ごとに差はあるかと思いますが、平均がこれぐらいということになります。

検査料はバルクに入っている生乳の検査を行います。成分がどれぐらいかということですが、これも農協の検査なものですから単価が統一という格好ではございません。これも今、手元に数字がないので申し訳ありませんが、わかりません。ただ、恐らくキロ当たり10銭前後ではないかと思いますが。

林委員 肝心の生産者の手取りが幾らになるのかというのが。

ホクレン農業協同組合連合会近藤酪農部長 今、申し上げた部分が差し引かれますので、これも農協さんごとに全て差が出てまいりますので、一概には言えないのですが、非常に概数的になりますけれども、ここから3円ぐらい引かれたものが大体手取りになるのではないかと思います。平均すると大体それぐらいではないかということになります。

林委員 今のお話は、ここからというのは、例えば26年見込みですか。

ホクレン農業協同組合連合会近藤酪農部長 例えば27年度見込みで、合わせて95円75銭と書いてございますが、ここから例えば3円ぐらい引かれたものが、実際には生産者の方に支払われます。

林委員 私は、ホクレンさんが目標としておられるという、生産者の「所得30円/キロ」を確保するために、取引乳価をどのように価格交渉されているのかというところを聞いたかったので、その意味で「所得30円」とおっしゃるのは、どこの部分を指して、所得30円

とおっしゃっているのでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 ここに掲げておりますのはプール乳価、つまり私どもが農協さんにお支払いをする乳代がこうなっているということで、今95円75銭ということがあります。

例えば27年度につきましては、ここに資料が出ておりませんが、どのくらいここまで搾るのにコストがかかっているのかというと、この95円75銭のレベルから25円引きくらいのところですが、ただ、3円ほど農協さんや私どもの手数料、集送乳経費がありますから、恐らく。

ホクレン農業協同組合連合会近藤酪農部長 26年度の生乳生産費と言われている部分では、キロ当たり83円54銭であります。この中には所得と言われている部分につきましては、6ページのグラフの注意書きに細かく書いていて恐縮なのですが、ここに所得の定義といえますか、算式が書いてございます。これだとよくわからないのですが、結局、生乳代金から飼料など生産資材などの物財費、雇用労働、支払利子、支払地代、いわゆる実際にお支払いしているものを差し引いたもので、残ったものを所得と呼んでおります。これが最終的に30円に残るようにやっつけていこうということになります。

林委員 なぜこのような質問をしたかと申しますと、結局のところ酪農の後継者がいない問題は収益の安定が見込まれないとか、収益の低さにある。結局そういうことが問題であるということが、酪農に限らず農業全体でも言われていることとございます。それにもかかわらず、農水省から出された資料にしても、今日のホクレンさんの資料にしても、生産者の収益が実際にどのくらい低くなっているのか。つまり、さまざまなコストを引いた上で可処分所得としてどれだけ酪農、農家の方に行き渡るようになっているのかが見えない資料なのです。この間の農水省の資料では、あたかも日本の農業生産者に入る価格は外国より大きい、みたいなまとめ方をされていましたが、それは私どもが生産者の皆様からヒアリングをした内容と全く逆なのです。ですので今のような質問をさせていただいたのですが、関連しまして、価格交渉についてももう一度お伺いしたいと思います。

先ほども大田先生から御質問があったように、20年間で生産者コストが3割上昇したけれども、総合乳価は1割の上昇にとどまっている。先ほどホクレンさんの価格交渉力はそんなに弱くないのだと、バイイング・パワーに負けていないんだというお話があったのですが、だとするとなぜ乳価への転嫁ができていないのだろうか、が疑問でございます。

流通の手数料の点で考えますと、総合乳価の単価がたとえ数円上がろうが下がろうが、ホクレンさんの手数料には余りほぼ影響しないような形になっている。そうすると、乳価交渉での生産者の利益のため、つまり販売を委託されている訳ですから、委託者の利益のためにホクレンさんがどれだけ働いているのかという意味において、私どもが今までヒアリングをした中では、今の制度というのは指定団体、ホクレンさんにとって最高の制度ではないか。流通手数料に競争原理が働いていない。また、先ほどこれからは買い取りもというお話がありましたけれども、今、買い取りをしていないでこのような形でやっている

ということを見ると、今みたいな流通手数料のあり方というものが、酪農家の所得向上につながる形での価格交渉になってしまっているのではないかという疑問があるのですが、その点はいかがお考えでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 もう一度、先ほどの資料の6ページをごらんいただきたい訳であります。私どもは6ページの上の所得の推移にずっと着目をして、交渉をやっていくという形でございます。昔は余り所得が動かなかったということは、乳価もそんなに動かなかったというのはごらんいただけるかと思いますが、特に餌代がどんどん上がり始めた。餌代がどんどん上がり始めたときからは、乳価もどんどんとは言いませんが、上がってきているのはごらんいただけるかと思えます。

ところが、何で所得の方がきちんと追いついてこないのだろうということは、実は餌代が上がったので交渉を始めて、この上がった分を何とか取り返したなというときには、餌代はさらに上がっていたのです。つまり上昇基調のときというのは、どうしても私たちは追いつけない。それがこの低い数字にあらわれていると思っています。この辺に関しては本当に私たちもまいてしまったといえますか、本当に困ったことだということで、農家の皆さんの期待に応えることができなかつた訳でありますけれども、今年26年、27年という辺りで少し追いついてきたなと思っております。何とかもう一度乳価を上げることで30円の水準に上げて、維持をしていきたいというのが今の交渉の基本であります。手数料につきましては、一番簡単な0.5%という乳代からこれだけですという形になろうかと思えます。このホクレンの手数料は、実は生産者の皆さん一人一人にうちの手数料は何円ですということをお知らせをしてあります。毎月お知らせをしてあります。

この手数料の使い道なのですが、特に去年から今年、先ほど申し上げました大変に生産が少ないというときに、生産者の方に呼びかけるという形で、2年間で約5億円、手数料から生産者の方に奨励金を用意いたしましてやってもらうという形でお返しをさせていただきます。お返しをすることによって生産者の方もさらに搾ろうということをお考えいただくということかと思えます。

たしか平成20年だったかと思えます。このときは乳業メーカーさんが全く上げてくれない。交渉がこう着して動かないときに12億円、ホクレンが用意をいたしまして、12億円を生産者の方に乳代としてお渡しをする。部門としては赤字どころではないのですが、そういう取組もさせてもらっているということでは、何らかの形でインセンティブというものが確かにないように見えるかもしれませんが、生産をふやすということ、あるいは生産者の方に維持をしてもらうことに手数料も使っていっているということでございますので、よろしくお願ひしたいと思えます。

林委員 そうは言っても手数料方式ではなく、買い取りにした方が農家さんにとってはより収入の安定にもなると思うので、そういった道をふやしていくべきではないかと思うのですが。もう一点、これまでヒアリングをした中でどうしても不思議なことを聞いたのです。酪農家が一旦、帳簿上だけ指定団体を通して生乳を委託して、それをまた買い戻す

という方法があると聞いたのです。そういったものがホクレンさんの場合でもあるのかどうか。その場合の手数料はどのくらいなのか。これはなぜ例外措置の方を使わないで、買い戻しという形をとるのか。この点を教えていただけますでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 買い取りと委託販売、受委託販売の違いを申し上げますと、買い取りというのは、とにかく買ってしまったら、それから売る訳ですが、幾らで買って売ったらその分がプラスになったりマイナスになったりという形であろうと思います。

そして、幾らで売れたかということは、生産者の方に必ずしもお伝えしなくてもいいですね。受委託販売というのは、売れたものに関して先ほど指定団体情報をごらんいただいたかと思えますけれども、すべからず円単位で全てお知らせをして、幾らの経費をとったかも全部お知らせをして、それで預けていただいているという違いがあります。生産者の皆さんから見てどちらがいいのだろうということになりますと、特に生乳のようなものに関しては、恐らく今の形態でガラス張りで作らせていただく方がいいのではないかという気がいたします。ただ、特殊なものに関しては買い取りをして、リスクを持って売っていくことがこれからは必要だろうと考えています。

買い戻しのお話でありますけれども、これはどのような仕組みかといいますと、酪農家の方が乳製品もつくっていらっしゃる。こういう方々が北海道では40戸ぐらいおられる。乳製品に限らずということになるともっとたくさんおられると思うのですが、この方々が酪農家なのか、乳業なのかということなのです。乳業と見立ててやるのが買い戻しです。つまり買い戻すと言うからおかしいのですが、酪農家という乳業者に売ったんだという形ですので、これも手数料については同じ0.5%であります。

どうして部分委託を使わないのかということになる訳ではありますが、買い戻しをいまだ続けていらっしゃる生産者の方、これはどちらでも選べるようにしているのですが、多くはチーズ向けの生産者、チーズをつくっていらっしゃる方々です。チーズをつくっていらっしゃる方々は、チーズの乳価が北海道が一番安い乳価なのです。ですから乳業として安い乳価で買い戻した方が利益が出る。このような形で買い戻しを選択されているのではないかと考えております。

それ以外の方は、大体間違いなく部分委託をしっかりとやっていただいていると思っております。

金丸座長 滝委員、お願いします。

滝委員 私の錯覚かもしれないのですが、価格交渉が成功するしないに関係なく0.5%とか、あるいは農協がとる何%と今おっしゃるのですが、おっしゃる話は全体の飼料費その他も入れた中の0.5%になっていますね。私の誤解かもしれませんが、価格交渉がうまくいかなかったときに、目標の価格交渉はもちろんあると思うのです。生産者に対して保ちたい金額がありますから、それからうまくいかなかった部分に対して、その分が減る。0.5%が守られるのではなくて、いわゆる全てのものを払った残りの金額、払わなければい

けない残りの金額の0.5%ならいいと思うのですけれども、生産者が払わなければいけないものを足した状態の中で、価格交渉の力があって頑張っているとおっしゃっているのですけれども、生産者の所得がなるべく増えるように、多分、目標は立てていると思いますが、それが多分うまくいかないで来ているということなのですけれども、そのときに0.5%掛けるもとの数字が97円ということではなくて、40何円という、そのところの0.5%であれば、うまくいった部分はとっていい訳で、また0.5%とれる訳ですけれども、うまくいかないときは0.4になったり0.3になったりする。その辺のところの頑張りが取り分にスライドしていかないように聞こえるのです。

農協の方もそうですね。両方足すと結構な金額で、その辺の頑張りが、頑張らなくても逆に価格が上がると、足したところから0.5なので、取り分の絶対額が増えるみたいな実態になっているように聞こえるのです。その競争原理というか、数字が生産者につながっていませんので、農協さんもホクレンさんも、要は体制維持に対しての費用は増えることはあっても減ることはない。でもダメージが大きいときは10億返したとか20億返したとか言っているのですが、これも返してやったという感じに聞こえる訳なのですが、私からしますと交渉できていない訳ですから、本当はとれないという中で最初からそこが生産者に渡りような仕組みにしなければいけないのではないかと。要するに掛け算のベースのところは少し変えるのはどうなのかなと、話を聞いていて感じました。

金丸座長 関連するのですけれども、いつもコンビニの話ばかりして恐縮なのですが、流通業の中だと最強のビジネスモデルに結果としてはなっている訳です。30年間IT武装されてPDCAを回して、そのビジネスモデルはどうなっているかという、今、滝委員の質問にも関連するのですけれども、店舗のオーナーの人、店舗で上げた粗利益に対して例えば本部が45%とるとか、半分とるとか、本来なら生産者が上げた粗利益の例えば半々にしましょうという、JAの人たちが運命共同体のように見えて、私はビューティフルだと思うのですけれども、農業者が負っているリスク、私も帯広を朝から晩まで1日回ったのです。北と南に分かれていて、真ん中はもちろん都市部でしょうから、酪農家と畜産家の方がいらっしゃる、その農業者の人が負っているリスクというのは先ほどお話があった設備投資をすると億の単位になります。今日の話で農業者の努力というのは規模の拡大というお話があったのですけれども、これもお話にあったとおり、北海道に耕作放棄地は少ないのです。土地の取得もままならない中で農業者は規模の拡大を迫られた。

あと、設備投資をしたときに、先ほどの収入から経費を差引く中に、設備投資は金利を今度はグループにお支払いするケースが多い訳です。金利も払う。農業者の人は売りについては皆さんに代理人のように運命を委ねている訳です。売値は自分で決めることができない。それから、買うものについても多くのものは皆さんから買う人が多い。だから仕入れも売りも運命を委ねている訳ですから、そうすると運命共同体ともしおっしゃるなら、先ほど滝委員がおっしゃられたように、交渉事とか全てのことに對しても皆さんがリスクを負った形にすべきであり、私は農業者の人たちが負っているリスクと比較すると、そこ

はどうなのかなという疑問をいつも持ちます。

今日は板東さんが熱心に御説明をされたので熱意はすごく伝わって、私は農水省とかalicからもヒアリングをしたのですけれども、あの方々から伺った話よりはすごく理解が進みました。

今、申し上げた要するに、農業者が負っているリスクとリターンがアンマッチで農業者の人はリタイアする人も多い。それに関して皆さんの負っていらっしゃるリスクとリターンが合っていないように印象を受けるのですが、そこはどうなのですかということをお聞きしたい。

ホクレン農業協同組合連合会 確かに今おっしゃられた点については、我々の今までの仕事の仕方の中では非常に薄かった部分なのだろうなと思いました。確かに滝委員おっしゃったとおり、私どもも農家が本当に困ってしまったときには、手数料も含めていろいろな施策を吐き出すという形でお返しをするということをやってきておりますし、現在も実はやっている最中でありましてけれども、これをもっとシステムチックにしていくとすると、例えば今お話のあったような形になるのか、あるいはもう少し違う仕組みで我々のリスクもしっかりとるような形になるのかということを考えていく時代になってきているのかもしれないなという気持ちで今、お話をお伺いしました。

ただ、北海道においては私どもとしては手数料そのものというのは非常に少ない率でやらせてもらっていますし、これをこれから上げるということは到底あり得ないだろう。つまり逆に言うと、乳価交渉がすごくうまくいったからたくさんもらえることはとにかくあり得ないだろうと思って仕事をしているところでございまして、また、さまざまそこら辺の仕組みについては考えていく必要があるのかなという気もいたしたところであります。

金丸座長 途中でございますが、大臣が中座されますので、ここで大臣から一言、お話を伺いたいと思います。

河野大臣 今日はありがとうございました。また、ホクレンの皆さん、ありがとうございます。国会の関係で途中で入ってきて、中座しなければいけないこととお許しいただきたいと思います。

もう30年ぐらい前になりますけれども、1984年でしたか、私は当時、共産主義だったポーランドに留学をしております、配給切符を持って肉やら何やらを買うために随分並びました。計画経済というのは全くうまくいかないというのをそのときに痛切に感じた訳ですが、どうも最近のお菓子屋さんやら何やらの話を聞いていると、21世紀の日本でバターがない。バターがないとずっと言い続けるけれども、全然手に入らないというのは、仕組みがおかしいと言わざるを得ないなと。ソ連が崩壊をして共産主義はだめだよねというのがわかったはずなのに、この日本の国の中で手に入らないものがあるというのは、これはやはり何とかしなければいけないなと痛切に思っております。

私の地元の神奈川は、第1回の乳牛の全国品評会が開かれて、天皇陛下にもおいでをいただいたところでございますが、つい数年前も全国一の乳牛を私の地元中の地元の平塚で

そのような牛を輩出したところでございますが、やる気のある酪農家、若い酪農家はいるのですけれども、残念ながらハイリスクをとってハイリターンを目指そうと思っても、いろいろな制約でできないのだと。付加価値をつけて価格を上げたいと思っても、なかなかそれができない。少しずついろいろなことを試してみることができなくて、イチかゼロかということになってしまうという、この仕組みに対する憤慨というのか、諦めというのか、それはかなりあるのではないかと考えております。

せっかく神奈川でつくった、あるいは湘南で生産をした牛乳が、ほかの産地の牛乳とまざって売られることになることに対しても、プライドを飲み込んでやっている部分というものがあるのだらうと思います。

21世紀の日本ですから、先ほど座長おっしゃったように、それなりのリターンをとるために、それなりのリスクをとる。自分でリターンとリスクの計算をしているいろいろなことがやれるというのが、この国の経済のあるべき姿だと思うのですけれども、若い酪農家の方々と話をしていると、そうやりたくても制度の問題でできないところがあるというのは、それは彼らの意気込みを実現するために何かできることはないのかということ、前向きに考えていかなければいけないのだらうと考えております。

農業ワーキングはこれまで私は余り出席をすることができなかった訳でございますが、非常に大事な論点だと思いますし、いろいろなことがきっとできるのだらうと思いますので、座長を初め、皆様には是非活発な御議論をいただいて、しっかり取りまとめに反映をしていただきたいと思います。

また、ホクレンの皆さん、今日はお忙しい中、本当にありがとうございます。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

金丸座長 大臣、ありがとうございました。

それでは、本間専門委員、お願いします。

本間専門委員 先ほど北海道では生乳不足もあって、需給調整の必要はないというようなお話があったかと思うのですけれども、全国的には中央酪農会議でいまだに計画生産あるいは需給調整を果たしている訳です。ですから、その辺りをどうお考えなのか。

つまり北海道で言えば加工原料乳に回す限度数量の配分が決まっている訳ですし、それがいわばネックとなって飲用が増えないために所得が増えないという関係もある訳です。飲用乳の方が乳価が高い訳ですから。そうすると北海道の戦略としては、チーズ、バターも重要なのですけれども、そこは付加価値を高めていくという形で各農家さんあるいはそれを加工していく人たちの才覚に任していけばいい話で、彼らは自分たちで工夫して、付加価値を高めていくでしょう。

その中で飲用ないし加工乳というものをいまだに限度数量という形で配分をしているという、全国的に見た場合の指定団体の制度というの、ホクレン、あるいはホクレンというよりも北海道の農家にとっていいことなのかという疑問があると思うのです。その辺りをどう考えるか。本州へ輸送するときに長距離を運ぶのでコストがかかるのだという話が

ありましたけれども、実際、アウトサイダーでやっているMMJ等は高い乳価を実現している訳です。ですから、その辺りを含めて考えたときには、流通コストをもっと下げような形で飲用を北海道からもっと出していくというような戦略も十分考えられると思うのですが、その辺りについてどうお考えか。

もう一点は、関連するのですけれども、生産地を限定して販売するブランド化戦略について。既にお話があったところですが、量的な問題と同時にブランド化ということであると、地域限定の牛乳を出していくという戦略がある。そのためには今、言ったような指定団体ではないもっと自由な流通形態をとる必要がある。実際、我々のヒアリングの中でも大手のコンビニなどからは、なかなか思ったように牛乳が手に入らないという話があった。特に生産地指定の牛乳が欲しいのだけれども、それは乳業の問題か、ホクレンさんの問題か、両面にあると思うのですが、乳業からなかなか欲しい牛乳が入ってこないという不満の声をヒアリングでも受けているところです。今の指定団体制度の中では供給体制が需要とうまく合っていないのではないかという、大きな指定団体の話と、具体的な需給のミスマッチの話、併せて御意見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 まず最初にいただきましたお話ですが、私どもは今、したがって計画を生産者に持ってもらうという形。事実上、もう数年前から形骸化しておりましたので、これについては一旦廃止をしていこうという動きをとっております。全国の指定団体の方は、まだそういう計画、形態をとっているとは思っておりますけれども、現実的に生産が全国で減っていつている中ですから、実際にそのような形でひっかかることはないのだろうと想定しております。ただ、全国のことと北海道のこと、我々は飽くまでも北海道でやっておりますので、北海道の中でどうやっていくかという考え方で進めさせていただいているという形であろうと思っております。

それから、我々北海道がもし次余ったときにどうなるのかということになりますと、先ほど何とか輸出のような形でやっていきたいと申しあげましたけれども、恐らく輸出をしますと国内で売るよりも安い価格になります。ではこれをみんなで安くてもやるかどうかということ、みんなで話し合っていていかなければいけないということもありまして、計画そのものを完全になくすことが本当に余ったときにできるのかどうかというのは、まだやってみないとわからないと思っております。でも、なるべくこのように計画というものはない中でやっていきたいと思っております。

それから、飲用の価格について、あるいは我々ではないところの生産を、流通をされている方々のことについても若干触れさせていただきますけれども、まず1つは北海道、ホクレンが全部やっているかといったら、決してそうではございませんで、サツラク農協さんという方々が大体100戸くらいの酪農家を抱えて飲用牛乳をつくっていただいております。こちらは100年を超える歴史を持っていただいている名門でありますし、もう一つは函館に酪農公社さんというところがございまして、ここも40戸くらいの方がやはり自分でやろうと、これは昭和40年代から50年代にかけて始められたと思っております。これ

はもちろん、私どもの方から分かれてやっていらっしゃると思います。

そのほかにも乳業と直接契約してやっているところもあります。今回はその中でMMJさんというようにお話がありました。そちらの方に今、多分9戸ぐらい行っていらっしゃるのですけれども、乳価は確かに我々よりも数円高い。それはプールにしてしまうから下がってしまうので、プールしなければ同じ乳価は恐らく払えるのだろうと思っております。ただ、私どもは共同計算の中で高いものも安いものもみんなで分け合うという形をとっている。こういう形なものですから、そこだけを取り出して、直接お支払いをするという仕組みが今までのところはとれていなかったということになります。そのこのところの差が今、出てきているのだろうと思っております。

ただ、この牛乳も例えば特徴ある牛乳であれば、プールの中で高く払う仕組み、例えば有機牛乳ですと今、私どもは一般の生産者の方に払うよりも高い乳価を乳業からいただいて、直接お支払いをしている形になっております。そんな形はとれるのだろうと思っております。

そんな中で北海道は次に何をすべきかということなのですけれども、ブランド化、やはり次、輸入の圧力は多分これからももっと強くなるだろう。そうすると北海道全体も含めてブランド化をしていかないと、高い乳価はとれないということになってまいりますので、これは実は積極的に進めてきておまして、先ほどの資料の17ページに実は全国で、特に東京、大阪、名古屋、この太平洋の一番人の多いところを中心に、直接北海道の牛乳を大手量販さんの店頭で飲んでもらって買ってもらうという形を数多くやって、北海道牛乳ファンをかなりふやしてきております。今ほとんどの量販さんで北海道牛乳を売っているだろうと思います。この形をさらに進めていこうと思っておりますし、北海道の乳製品も含めて全て見ていただけるフェアも、これも大手量販さんのお力をいただいて一緒にやらせてもらっているものが下の方にある催事、こういう形もとらせていただいて、実は一生懸命飲用も売ろう、ほかのものも売ろうということで、そういう商品も売ること我々は手掛けている。そんな中で今の販売量というものがあると考えております。

それから、確かに私どもの方にも大手のコンビニさんから、将来、府県の生産がまたなくなるときに、牛乳は大丈夫だろうか。実はこのような声もいただいております。我々としてはその分も北海道がある程度頑張るのでということも申し上げておりますし、またそうなったときの流通経路というのもしっかりと考えるべきではないかというようなことで、いろいろ量販さんとも、あるいはコンビニさんとも話をしております。一部のコンビニさんでは地域ブランドをつくってやってもらっているところもありますし、さまざまな取組をやっているのですが、実は地域ブランドに関しては全国でやる場合、一番売れるのが北海道というブランドだったということもありまして、いまだきちんと残っているところがないというのも実際のところでもあります。ただ、そういったものも含めてしっかり取り組んでいくことは、今の制度の中でやれているし、これからもやっていこうと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思っております。

金丸座長 ありがとうございます。

長谷川委員、お願いします。

長谷川委員 餌代が上がって大変で、中国から入れているというお話でしたけれども、中国から入ってくる餌というのは全体のどのくらいあるのかということが1点と、中国と聞くと心穏やかでないところがあって、例のギョーザとかチキンナゲットとか、問題がいろいろありますので、皆様方はどうやって中国産餌の安全を検証しておられるのか、その辺をお聞きしたいと思います。

ホクレン農業協同組合連合会 先ほど言葉が足らなくて申し訳ないのですが、中国から現在、持ってきているのは肥料の原料であります。約2割くらいに今増えてきております。これはゼロベースだったものがだんだん増えてきたということでもあります。

お尋ねの餌なのですが、実はチャレンジをしていました。夾雑物、つまり本来入ってはいけないものが実はかなり入ってしまっているということになりまして、これを取り除くコストだけで中国製の方が安いというのは全部吹っ飛んでしまうという目に遭ったことがございまして、中国の餌の関係の輸入は今、全くゼロにさせてもらっております。今おっしゃられる内容が、動物の餌であっても本当に心配なところがまだまだ続いているということでもありますので、これからももしそういう形をやるとしたら、十分気をつけなければいけないだろうと思っております。

長谷川委員 餌はなくて、肥料の原料が全体の2割ということで、その原料のチェックはどのようにされているのですか。

ホクレン農業協同組合連合会 担当者が来ておりますので、担当者からお答えさせてもらってよろしいですか。

ホクレン農業協同組合連合会 原料のチェックでございますけれども、我々は中国から輸入するときには、全農さんなり、先ほど話しましたけれども、調査の方が原料を見て、品質がやはり大切なものですから、北海道の耕作面積は1戸当たり大きいということもありまして、大量に使うこともありますので、どうしても保管ということが必要になってきます。そうなると固結しないですか、粒がそろっているだとか、そのようなことを我々も現地に行って確認していますし、目視で確認して、成分もはかっていいものだなということをチェックして持ってきているというような状況になってございます。

長谷川委員 原料の中身の安全みたいなものについても、分析されているということですね。

ホクレン農業協同組合連合会 はい。窒素、リン酸、カリの肥料三大要素のうち、中国からは主にリンをリン安の形で持ってきてございます。またリン安はヨルダンですとかそういうところからも持ってきている訳なのですが、持ってくるにあたっては、その成分をしっかりとらえて、安全だなということを確認してからでないと、我々も受け入れることはできませんので、担当者を派遣してしっかりと点検します。

林委員 まず、酪農家の所得向上のために、ホクレンさんみずからで人件費などの管理

費を削減するとか、そういったみずからの身を削るような取り決めをもしなさっているのであれば、教えていただきたいというのが1点目でございます。

それから、2点目としては、酪農家への価格交渉の経緯や根拠についての情報開示についてもう一度確認したいのですが、例えばホクレン本社に酪農家の方がお越しになったときに、どのように対応をされているか確認させていただきたい。

3点目なのですが、アウトサイダーの酪農家に対して農協施設などの利用を認めないとか、アウトサイダーになるなら融資を全部返してきてからにしろとか、融資を打ち切るといったような嫌がらせがあるということホクレンさんは聞いたことがあるか。もしあるのであれば、そういったときにどのような措置をとっておられるか、以上についてお教えいただきたいと思います。

ホクレン農業協同組合連合会 身を切るということでは、先ほどからも何回も申し上げているかもしれませんが、本当に必要なときには私どもがちゃんとお金を用意して、農家さんの乳代あるいは牛代、今やっているのは牛1頭に2万円という形なのですけれども、そういったものをしっかりお出しをして、次につなげていただくというような取組をしております。当然このような取組をしますと、収支としてはその部門は赤字になってまいりますので、大変厳しい評価となってまいります。でも、そういうことも含めて今やっているとかが1つでございます。

2つ目の酪農家の方々に対するいろいろな情報開示ですが、実はここ数年、餌が上がり始めたころから、酪農家の方はしょっちゅう私どものところに来られます。場合によったらテレビカメラも一緒に連れてこられる方もおられます。皆さん全員ちゃんと中に入っていて、直接私なり、あるいは隣におります酪農部長なり、酪農部の人間が必ず対応いたしますし、逆に地区で来いと呼ばれることもかなりあります。これも必ず行ってお話をさせてもらうという形をとらせてもらっています。それでなければ本当に伝わらないというところが、我々としてもできるだけ丁寧にやっていかないといけないと考えておまして、ここのところは私どもホクレンとして常に気にかけてやらせてもらっているところであります。

それから、私どもとの流通ではないの方々に関するお話でございますけれども、基本的に農協さんのいわゆる組合員であれば、その農協さんのいろいろな施設を使える訳です。だから北海道では恐らくそういうことは起こっていないだろうと思いますし、むしろそういうことが起こったとしたら、そのようにしないでくれというお話を我々はしないといけないのです。そういう形になります。

それから、いわゆる我々でないところの皆さんの融資の関係のお話でございますけれども、もし仮に生乳代金とか、そういったものも含めて担保にしているというのであれば、そのような形の、その部分がなくなるとしたら貸せる量が減ってしまうとか、このようなことはあるかもしれないですけれども、恐らくそのくらいしか考えつかないなということでありまして、そんなに農協さんといろいろなことが起こってというのは聞いてはいない

ですね。

林委員 多分、板東常務さんは北海道では知らない人はいないような有名な方だと思うのですけれども、私のような素人がヒアリングをした数少ない中でも、融資を打ち切るなどの事態があると聞いており、それは法律上、独禁法違反に当たることは間違いのない行為な訳です。ですから系統の中でこういった取引をされるのであれば、農業者を守るためにはホクレンさんはそういうことがないように指導的な立場にお立ちになっているのではないかと思いますので、是非その点についても調査をしていただいて、進めていただけないかと思っております。

ホクレン農業協同組合連合会 わかりました。

金丸座長 是非よろしくをお願いします。

どうぞ。

滝委員 1つの提案なのですけれども、先ほどの延長なのですが、生産者の所得30円という話、大変いろいろ勉強させていただいているのですけれども、ホクレンの取り分とか、農協の取り分に関して、生産者の取り分に対してと考えると30円に対してだと3%ですね。九十何円に対して1%とっていらっしゃる。

ホクレン農業協同組合連合会 ホクレンは0.5です。

滝委員 1.5%。その生産者に対しては1.5%いただいています。あるいは農協さんも生産者の取り分に対しては3%いただいていますみたいな、そういう表示と一緒に今ちょうど情報開示されていますので、一般の人にわかりやすい意味で、そうすると生産者と非常に痛みを背負っている感じがあるような気がするのです。もちろんいろいろな意味で研究開発とかいろいろなことをホクレンさんはやっておられる訳ですから、いろいろな費用がかかるとは思いますし、でも生産者の取り分から見た、生産者と一緒に働いているに対しては1.5%いただいていますというような表現も加えたらいかなのかなという感じがいたしました。

金丸座長 今のに何か回答ありますか。そうしますとと言えますか。

ホクレン農業協同組合連合会 とてもそうしますとは言えないのですが、最後だと聞いております。先ほどから30円と言っていますが、これは実は平均なのです。その数字が今、幾らなのか。今、28年の数字というのはまだ集計中でわからない訳なのです。したがって、フレキシブルに30円に対してという形はなかなかとりづらい。ただ、今おっしゃられたことと同じようなことを、今のシステムの中で先ほど返すというお話をいたしましたけれども、その返す仕組みを少し考えて、同じような効果を持たせることはできるのかなということを今日、勉強になりましたので、是非検討してみたいと思います。ありがとうございました。

金丸座長 それでは、事務局から何かありますか。

山澄参事官 超過して申し訳ありません。先ほど本間専門委員とのやりとりの関係で再度確認したいのですけれども、ホクレンさんから今、北海道では枠というのは名実ともに

なくて、都府県でも事実上、そこで当たっている人はないのではないかとおっしゃっていましたが、そうしますと全国的に見て需給調整というものの意味はないとおっしゃっているのと同義かと思ったのですが、そこをもう一回確認していいですか。

ホクレン農業協同組合連合会 需給調整というのは相変わらずある訳で、足りないときに輸入をしていただく。これは国の機能としてやっていただいておりますし、先ほど次余ったら生産を抑えるのではなくて、それを外に出す努力をしたいと申し上げました。だからこの部分は必要だろうと思っています。ただ、生産者に対して減らしてくれという形での需給調整というのは、これから可能な限り避けたいと思っているところであります。そういう仕組みをこれからきちんと構築していこうと考えているところであります。

山澄参事官 いわゆる枠をはめてというのは必要ないということをおっしゃっているということですね。

ホクレン農業協同組合連合会 はい。恐らくこれから枠をはめて。

金丸座長 先ほどのお話だと、実質に今もないということです。

山澄参事官 ありがとうございます。

金丸座長 最後に確認をさせてもらいたいのですが、現在の指定団体を通じた生乳流通、販売というのは、生産者がみずから望まれている制度と考えてよろしいでしょうか。そのように考えていらっしゃると思っていいですか。

ホクレン農業協同組合連合会 生乳の特質というものを今さら申し上げる必要はないと思っておりますけれども、その特質から考えたときには、そしてできるだけ合理的に売っていく。その合理的な中に、例えばこのようなことをやりたい、ああいうことをやりたいというものも入れていける仕組みというように今はなってきたと考えております。北海道の生産者に直接お聞きいただきたいところはいっぱいあると思っておりますけれども、私どものところにはホクレンに関して非常に多くの希望をいただいております。希望をいただいているということは、生産者の皆さんから見てまだやり足りないホクレンではありますけれども、おまえらに任せたといいところはしっかりあるのだなと考えておりますので、今の仕組みでやっていくということが北海道の生産者にとっては一番経済合理性のある、そして一番農家としてやっていきやすい形ではないのかなと。選択をいただいていると私自身は思っております。

金丸座長 そうすると、生産者の方が選択をみずから、御自身の意思として皆さんを選択しているという御理解でよろしいでしょうか。

ホクレン農業協同組合連合会 はい。

金丸座長 ありがとうございます。

それでは、よろしゅうございますか。では、時間がまいりましたので、本当にあっという間の時間でございまして、板東代表の熱意のあるお答えに感謝申し上げます。本日は皆様、後ろにいらっしゃるホクレンの皆様も遠いところ当会議に御出席を賜りましてありがとうございました。貴重な意見交換ができました。ありがとうございました。