

第34回農業ワーキング・グループ 議事録

1. 日時：平成28年3月23日（水）8:59～11:14

2. 場所：中央合同庁舎第4号館2階共用第3特別会議室

3. 出席者：

（委員）金丸恭文（座長）、浦野光人（座長代理）、大田弘子（議長代理）、
長谷川幸洋、林いづみ

（専門委員）北村歩、本間正義、松本武、渡邊美衡

（政府）河野内閣府特命担当大臣（規制改革）、松永内閣審議官

（事務局）刀禰規制改革推進室次長、山澄参事官

（説明者）有限会社田口畜産 田口代表取締役

東海牛乳株式会社 井尾代表取締役

浜中町農業協同組合 石橋代表理事組合長

4. 議題：

（開会）

1. 生乳生産・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、定刻になりましたので、これより第34回「農業ワーキング・グループ」を始めます。

本日は、所用によりまして滝委員、田中専門委員が御欠席でございます。

本日は、河野大臣にも御出席いただいております。

それでは、開会にあたりまして、河野大臣より御挨拶申し上げます。

○河野大臣 おはようございます。

金丸座長をはじめ、皆様いつも忙しい中、ありがとうございます。

また、今日は北海道に岐阜、遠いところから本当にありがとうございます。よろしくお願いたします。

農業ワーキング・グループは、バター不足という非常に不思議な現象がございまして、資本主義、自由主義であるはずの日本経済の中に、ここだけ計画経済が残っているという、その欠点が大きく出てきたのがこのバター不足だと思いますが、それをきっかけに牛乳や乳製品の生産、流通が果たして今の仕組みでいいのだろうか、長年戦後からずっと同じ仕組みでやってまいりましたが、さまざまな取り巻く状況が変わっている中で、果たしてこの制度でいいのだろうかというところを真剣に御議論いただいております。

前回、ホクレンの皆様にも来ていただきまして、個々の酪農家ごとに生産枠を割り当て

る今のやり方はうまくいかないのだ、だから改めなければいけないという話がホクレンからもございましたので、いよいよこの計画経済で残された部分をどう自由主義、資本主義に変えていくのかというところなのだろうと思っております。

今日は3人の現場の皆様のご意見の忌憚のない御意見をいただきまして、しっかりとした活発な議論をお願いしたいと思います。限られた時間ではございますが、どうぞよろしく願いいたします。

○山澄参事官 では、プレスの方はここで御退室願えますでしょうか。

(報道関係者退室)

○山澄参事官 それでは、ここからの進行は座長によりしくお願いいたします。

○金丸座長 ありがとうございます。皆様、おはようございます。

それでは、議題を進めさせていただきます。

本日の議題は「生乳生産・流通の現状について」ということで、酪農家、乳業メーカー、農業協同組合の皆様からお話をお伺いいたします。

本日お越しいただきましたのは、有限会社田口畜産代表田口様、東海牛乳株式会社代表井尾様、浜中町農業協同組合組合長石橋様のお三方でございます。

それでは、田口様、井尾様、石橋様の順に、10分程度ずつでございますが、自己紹介とあわせて御説明をいただき、皆様の御説明を全てお伺いした後に意見交換をさせていただきますと存じます。

それでは、田口様、御説明をお願いいたします。

○田口畜産 皆さん、こんにちは。北海道から来ました、有限会社田口畜産の田口廣之です。

10年前、平成18年、生産調整というホクレンによる強制的に出荷枠を守れということで個人的に割り当てられた枠によって、1か月牛乳を出荷できない状況に陥りました。そのとき、自分も酪対協という各農協の生産者の代表が出ている会議の中で、最終的には個人的な出荷枠があって、それをオーバーしている人は牛乳を出荷させないというホクレンからの通達が来ました。

そのとき、平成17年から枠のことを言っていたと思うのですがけれども、生産調整が起きるよということを平成17年の夏ぐらいからJミルクというところから話が出てきたのは知っていました。半年前から出荷枠で生産ができないということの通達がずっと伝えられていた中で、自分の会社も規模拡大に向けて牛の増頭を図っていました。そこで枠を守るということで、それに従った結果、3月に1か月分の牛乳を廃棄せざるを得なくなったということが起こりました。

そのときの報道を含めた中で、どうしてそういうことになったかというホクレン、酪対協の中での話では、工場が加工し切れない牛乳を抱えている、ミルクローリーが工場の前に何十台も並んで牛乳をおろせない、工場が加工できないからトラックから牛乳をおろせない状況だと伝えられていましたけれども、結局自分のところは156トンほど投げたのです

が、何とか状況が改善されるのではないかということで、農協に最後まで出荷していて、自分の枠のオーバーした分を最後の5日間で捨ててくれというお願いをしました。そのとおりになってしまったのですけれども、状況は好転しません。でも、それまで出荷の制限をしなくても3月25日まで出荷はできました。それで、最後の5日間だけで農協の全部の牛乳を使って枠の調整を行いました。

今、思うと、あのとき北海道の根室とか釧路とか十勝とか、いろいろな地区があるのですけれども、その地区の割り当てによって、最初は枠を守れと来たのです。それが農協単位で枠を守れと。今度は個人的に各農家で枠を守れと。搾れた人、搾れない人の枠を総合して、結果的に枠をオーバーしている人が投げたという形になりました。

そのとき、自分たちの搾った牛乳は、集荷に来ないから出荷できないのです。ほかに販売できる場所があれば販売できたのですけれども、北海道、全国そうだと思うのですが、ホクレンに皆さん頼っているのです。そこしかないから捨てなければいけない。

そこで、自分たちは自主販売できる組織があるということを知りました。その流れがこういう自主販売できる、ホクレンに出さないでも販売できるというルートを知って、自分たちの酪農の生き残りをかけている訳です。

そのとき、設備投資が十勝管内、すごく大きな牧場がどんどんできてきて、金融、流通関係も後押しをして、やれというゴーサインが出ている中で投資した結果が、平成18年の生産調整という、工場が処理できないから捨てるという強制的なホクレンの指導のもとに行われてしまいました。

投資意欲も含めてやる気のある酪農家、頑張ろうというときに上から生産を抑えられるという形になった訳で、これからどうしようかということになりました。そのときの1か月投じた牛乳は負債になりました。収入が1か月ない訳で、牛はそのまま飼って餌、水道、光熱費、全てが負債になっています。10年たった今でもその負債を引きずって支払いを続けている状況になっています。

アウトサイダー、自主販売に出してから2年たつのですけれども、1年目は前年よりも出荷乳量が落ちたのですが、収入は増えました。それは買い取り単価が高いことです。無駄を省いて流通の経費、手間をかけていない状況、自分たちに向き合った、本当に安く流通を簡素化している結果だと思っています。

自分たちは加工原料乳から飲用乳という、北海道で言えば、加工する牛乳と飲む牛乳はすごく単価が違うのです。その中で、飲む牛乳にシフトして収入が上がった訳なのですけれども、農家の手取り乳価に対して先ほど言った投資するお金、今、回収できない状況に陥っていると思います。自分だけがアウトサイダー、自主販売に切りかえたことで、収入が上がっただけでなく、現状に合った生乳の取引単価でなければならないと思っています。

アウトサイダーに出たことによって、農協の組合員はやめていないのですけれども、牛乳に関する検査、それを一切拒否されまして、農協連というところで検査しているのですけれども、そちらにも農協から通達が行って、田口畜産の牛乳は生乳の成分検査、細菌数

だとか、体細胞だとかという検査をしないでくれという通達が行っています。

今、ここに来て2年たつのですけれども、去年、銀行が牛の導入資金を出していただいて、そこから経営の仕組みがいい方向に回転しているなという気がしています。

自分たちの牛乳は自分たちの思った値段で売れる。そのためには適正な単価、自分たちの経営が成り立つ金額で流通されるとともに、生産枠によって経営を左右されるということは少しおかしいのではないかと思っています。

とりあえず、そのようなところですよ。

○金丸座長 ありがとうございます。

続いて、井尾様、お願いいたします。

○東海牛乳 よろしくお願いいたします。

岐阜で、社員35名程度でやっている中小メーカーではございますが、昔からの古い慣習にとらわれている、そこから抜け出せない、なかなか前進できないこの業界にいろいろな疑問を感じながら、もがきながら、毎日牛乳の処理を業としております。今日はその実態についてお話をしたいと思います。

まず、乳価交渉というところなのですけれども、そもそも乳価交渉というものがないというのが実態です。我々中小零細のメーカーにとっては、意味不明の言葉です。

資料もお出ししておりますけれども、中小零細乳業メーカーには何年何月何日より乳価は何々円上がりますので御理解をとという内容の文面が、郵送で送られてきます。平成25年、26年、27年の東海酪連からの実際の値上げの文書を添付しておきました。その文面の中にも、大手乳業と交渉し合意に達したので、御社との取引も同様にと書いてあるのがはっきりわかっていただけだと思います。つまり、我々に対する通知というものはこの紙1枚でして、どこに交渉ということがあるのかというのが実態です。

平成24年の乳価交渉では、関東の大手乳業、明治乳業さんの代表と関東生乳販連代表、たまたまそのときは栃木県酪連の代表の方との密室会議で実際に価格が決定をされまして、その値上げ幅がマスコミによって情報も流れましたので、全国の生乳取引にそのまま反映され、関東の値上げ分が全国の値上げに波及したとなっております。

このとき明治乳業は、ずっと原乳不足が続いておる訳なのですけれども、その環境の中で必要量は最優先で確保したという状況が実際にありました。

平成27年度の乳価交渉では、つまり去年なのですけれども、ホクレンさんが加工原料乳の値上げ交渉を行ったことでマスコミに報道され、全国の加工単価も右へ倣えとなりました。これはまだ1年もたっておりませんので、記憶に新しいところです。

大手乳業とは我々とは違う場所、時間で実際に交渉が行われ、価格についても一律ではなく全くオープンにはされておられません。情報によりますと、我々中小零細メーカーより1キロ当たり7円ほど安く買っているのではないかという情報をつかんでおりますが、実際にその書類を見た訳ではありませんので、これは飽くまでも私の情報の中の一つでございます。

一步譲って、生乳取引量の大小によって乳価が変わるということを認めるのならば、その数量と単価がスライドしていくというはっきりしたルールをもって価格差が出るということであるならば、たくさん買っているメーカーさんは安く購入できるのだということが理解できますので、むしろそういった価格交渉と申しますか、価格の決め方というものがあってもいいかなというのも思っております。

以上のように、価格交渉という場そのものが存在しないものであり、提示された価格そのものを我々中小は了解しない限り、生乳を供給していただけない状況になってしまいます。自由主義経済にありながら、国の指定団体制度という親方日の丸、一社独占状態の中で価格交渉における自由度は全くなく、完全統制下に置かれており、社会主義経済となっております。

続きまして、指定団体の配乳と需給調整についてお話をさせていただきます。

一般的に商取引は買う方も売る方も対等と言われておりますが、一般常識としては買っていただくお客様、つまり我々の業界で言いますと、生乳を購入する側の我々メーカーの方がお客様であり、本来は立場が強いはずですが、それでも、実はそういったことがなくて、量を確保するためには言われたことだけをはいと言って聞くしかない、常に頭を下げ続ける状況が続いております。

毎年2月上旬に生乳取引ということで、各指定団体の傘下にある県酪連というところから、ヒアリングというものが開催されます。これは各メーカーを呼んで、どのぐらい量が必要なのだ、このぐらいしか分けられませんということと言われる。実はメーカーの要望を聞いていただくという表向きの会議なのですけれども、実際には決してそういう状態にはなっていません。

通常、我々もお得意様であるスーパーへ行って、そのスーパーの今年の販売計画をお聞きして、今年は店舗を何店舗増やしていくからこれだけの牛乳を用意してくれと、我々は交渉されます。そのときに、わかりました、その牛乳をきちんと準備していつでも要望に応えられるように体制を整えますという返事をしないと、そのスーパーの販売戦略の店舗展開と違ってしまうと、新しいお店ができてもお店に並ぶ牛乳がなくなってしまうので、スーパーがどうするかというと、2番手3番手のメーカーを採用しようとする訳です。つまり、我々の領域に他社メーカーが入り込んできてしまいます。

それをなくすためには、当然スーパーの販売計画どおりにやらせていただきますと言って帰ってくるしかない訳です。実際にはそのスーパーがその計画どおりに店舗展開するかどうかという保証は何もないのですけれども、我々はきちんとそこのところだけは逆に約束させられてしまうというのが状況になります。

そのヒアリングで、指定日に指定場所に各メーカーが順番に何時に来なさい、何時に来なさいと大体1時間ずつの枠が与えられまして、今年の前乳は酪農家が離農が多くて減っているの、東海牛乳さん、来年はこれぐらいの要望が出ているけれども、これだけしか出せないよということで、結局結論はそれだけなのですが、そういった話を聞いて帰って

くるというのが実情です。

平成23年3月11日、東日本大震災が起きました。東北の生乳が原発の風評被害に遭い、買い手がない、メーカーが買ってくれないということで引き受けてくれないかという話が政府関係筋から当社に電話がかかってまいりました。当社は生産も伸びているタイミングでもありましたので、放射能汚染の問題がないこと、いろいろな線量などを検査しまして、生乳に問題がないことを条件に受け入れをオーケーいたしました。

そのときに、私どもの地元の指定団体は東海酪連というところなのですが、そこから、そのような面倒なことをやってもらっては困る、何もしないでくれということで通達がありまして、現実には購入することができませんでした。指定団体というのは、こういうときこそ本来の使命を発揮すべき団体であると考えておりますが、あえて動かないように逆に我々に指導するというものを実際に体験しまして、何ということだというのがわかりました覚えがあります。

平成26年3月末日をもって、名古屋地区では中小の中でも大手とされております、ある2つのメーカーが同時に廃業いたしました。

私はこの情報を銀行筋から前年の夏には聞いておりましたので、25年の9月に東海酪連を訪問いたしまして、面談をいたしました。多分、両者合わせて月間3,000トン以上の生乳が余ってくるはずだと。だから、そのうちの1割の300トンでいいので、当社に分けていただけませんかということでお願いをしましてまいりました。当然1回ではだめだと思いましたので、同じ25年の11月、明けて26年の2月にも東海酪連を訪問し、繰り返しお願いをいたしました。

たび重ねてお願いに、それ以外にも電話などいろいろしている訳なのですが、結局生乳は愛知県の手元乳業と組合系のメーカーさん、ここに割り当てられてしまったということで、当社にはただの1滴も割り当てが増えなかったという事実がございます。

平成27年、去年の5月ですけれども、当社は新規取引先の獲得で、大量に原乳不足に陥り、既存の得意先への商品を出荷制限、カットを余儀なくされました。そういう状況になってしまいました。当時、同じ岐阜県内の乳業メーカーさん、愛知県の乳業メーカーさんの関係者の方に生乳はどのような状況ですかとお尋ねをしましたら、たまたまそのとき、3社ともタンクに入れにくいくらい余っているよという情報をいただきました。工場長の製造レベルではそういうお話は自由にできます。

そういう情報をつかみましたので、早速東海酪連の職員の方に事情を説明して、当社は不足しているので何とか余っている原乳がほかのメーカーさんであるので、当社の方へ分けてくれないかというお願いをしました。東海酪連はそのようなことは一切取り扱わない、関与もしない、わかっているもしないことにしているというのが回答でした。全く腹立たしい限りで、結局またここでも東海酪連の存在意義というものを非常に疑問に思った次第です。

広域指定団体をつくったとき、実は各県酪連は解散するという話を聞いておりました。

ところが、既に何年も経過しているにもかかわらず、県酪連は実際に活動しており、実務を担当しております。それであるならば、逆に広域指定団体の東海酪連のようなところは不必要ではないかという考えを持っております。

もう一つ、全農というところも取引を少しさせていただいております。当社は全農を通じまして8年ほど前、北海道から生乳を調達したことがございます。しかし、当社と取引商社との間で、そこに他メーカーが参入してきまして、非常に当社よりも安い単価で切り込みを図ってまいりました。その競争に負けて、そこの取引が私どもは半減をしてしまいました。当然、やむを得ず今度は大量の生乳が余分になりましたので、仕方なしに全農へお願いをして北海道からの生乳を一時とめてほしいという依頼をいたしました。

その後、またある期間を経て別の新規取引先を開拓しましたので、再増量を毎月全農本社、大手町へ訪問いたしまして依頼をしております。そのとき、いまだにそうなのですが、平成28年のこの3月の現時点でも、東海さんは前例があるから、つまり一旦取引をしておいた原乳を東海牛乳の一方的な理由で切ってしまったので非常に迷惑を受けたということで、いまだに8年間、私は毎月1回全農にお邪魔しているのですけれども、増やしていただけないという実態がございます。

自由経済社会の中ですから、取引先を開拓したとか、逆にとられたというのは至極当たり前にある訳です。当然そういったことが起こった場合、必要である原乳は調達したり、又は余分になった原乳はお断りしたりということは、当然経営としてはやっていかなければいけません。当社もそういったことを当然行わせていただきました。それにまた、全農さんも応えていただくのが普通のいわゆる商取引ではないでしょうか。

数年前、9月が毎年乳業界は生乳が一番不足する月になります。これはまだ夏の暑さが残っているということと学校給食が一斉に始まりますので、全国生乳が9月が一番足りなくなります。このようなときに、大型台風がたび重なり本州に襲来をいたしました。各メーカーは販売が低迷し、北海道から都府県に出荷された生乳が売れなくて、製品にならなくて、逆に北海道に逆走する、戻すということをやりました。結局、あげくの果てには火をつけて焼却処分をしたということが新聞に大きく報道されましたので、もしかしたら覚えていらっしゃる方もおられるのではないのでしょうか。

北海道に逆走するくらいなら当社で受け入れるからということでも全農に連絡を入れました。やっぱりそのときも全農は、そのようなイレギュラーなことはしないのだということではしっと一言言われただけで、何にも対応はしてくれませんでした。本州内に既に到着してしまっているタンクローリー車を北海道へまたフェリーに乗せて戻すのが難しいのか、もう既に都府県まで入っているタンクローリー車を岐阜の私どもの工場まで陸送させることが難しいのか、恐らく経費から考えても、手間暇から考えても私どもの工場へ持ち込んだ方がはるかに理にかなっていると思いますが、結局プライドと偏見と権威の見せつけでしょうか。決して1台のローリーも当社へ入ることはありませんでした。

本当に生乳の需給バランスを使命としている指定団体であるならば、何を先おいてもそ

れを実行すべきだと考えております。その任務をやろうとしない指定団体ならば、全く不必要と言わざるを得ないと考えています。我々はこのような環境の中で経営をしていかなければなりません。経営者としては、去年よりも今年、今年よりも来年を、当然右肩上がりで生産計画、販売計画を立てるということをやります。しかしながら、長年増量のお願いをいたしましても、指定団体さんは1滴も増量してくれない状況が続いております。その指定団体だけと指定取引をしておったのでは、我々は経営はやっていけない、会社は潰れてしまうと考えています。

一方、指定団体ではない自主流通の取引先は、当社の要望に対して、真摯にしかもスピーディーに対応してくれます。購入単価が決して安い訳ではありません。逆にかなり高額な場合もあります。それでも、必要とするときに動いてくれる、対応してくれるということは、私どもにとってはものすごく大きな力となります。単に伝票の流れがどこを経由するかの違いがあるだけで、生乳の品質には全く問題がありません。我々にとっては、自主流通の方が指定団体以上に需給バランスを調整してくれる存在であると考えております。そういう状況の中で今、我々は業務を営んでいます。

以上でございます。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、石橋様、お願いいたします。

○浜中町農業協同組合 おはようございます。北海道浜中町農協の石橋でございます。今日は発言する機会をいただきまして、ありがとうございます。

浜中町農協の概要については、お手元に「JA浜中町のご案内」ということで、農協の中身が載っておりますので、お目通しをいただけたらと思います。

昭和23年に農協法の発布に伴って農協が発足をし、今日に至っております。その「沿革、歩み」にありますとおりのいろいろなことをやってきたのですが、実は1ページの一番上のところに「経営理念」というものを書いております。正に私どもはこういう考え方でずっとやってきたということでありまして、JA浜中町は「組合員の営農と生活を守り、地域社会の発展」に貢献するかどうか。私ども役職員は、この理念に合わせて全ての事業を展開してきたということでありまして、それが結果として、浜中酪農振興のために、活性化のためにやれることは何でもやってきたということでありまして、ものによっては、中央会からあるいは道庁から反対されたこともいっぱいあります。ありますけれども、私どもは地域のために必要だと思ってやってきたのです。結果としてそれは今、活着しているということになります。

極めてちっぽけな農協でありまして、いまだに合併をしておりませんから、生産組合員183戸で、実は27年度10万トンを超えました。販売額も117億という大台にのりました。そして、生乳生産量も全く減らさないでずっと微増のままで来ております。

組合員も183戸ですけれども、そのうちの2割は新規就農でありまして、日本全国津々浦々からいろいろな方が来られて、浜中の組合員として活躍をしておられます。今日の課

題とはちょっと違いますけれども、そういう農協だということを御理解いただきたいと思っています。

いろいろ話すポイントはある訳でありますけれども、一番最初にこの指定団体の情報開示という問題がある訳であります、実は、交渉相手はメーカーなのです。メーカーは払いたくても、量販店に卸すことができなければ、卸価格が確保できなければメーカーは払えないという実態であると思うのです。そういう観点から申し上げますと、このときの情報開示が生産者にとってどれほどのプラスになるのか、あるいは情報開示されることによって、組合員に何かメリットがあるのかというのが、偽らざる私の気持ちであります。

問題になるのは、メーカーが量販店とどれだけ卸価格の交渉ができるかどうか、その力の問題、先ほど東海の井尾さんからもお話がありましたとおり、この量販店との交渉というのは、極めてメーカーにとっては大事なことなのです。これをきちんと上げることができれば、それは生産者に最大限努力して乳価を払うことができるというのが実態だろうと思うのです。そういう観点から申し上げますと、メーカーとの交渉過程がどうのこうのというのは、生産者にとっては余り意味のないことと私は認識をしております。

さて、酪農家の生産枠の問題でありますけれども、これは長年ずっと計画生産ということで、減産計画あるいは増産計画というものがなされてきた訳でありますけれども、問題は、その計画生産そのものは必ずしも私は悪いことではないと思うのです。これは需給をにらみながらやることです、そういう点では必要なことだと思いますが、ただ、その生産枠が個々の農家にまで張りつけすることがいかなるものかというのが私の思いであります。

要するに、家族経営の酪農家には、そんなにバッファーがないのです。ですから、そのところに1トン単位で張りつけすること自体がナンセンス、ましてや私どものように放牧酪農をやっているときは、そのときの天候次第、ものすごく暑いとき、雨のとき、強風のとき、そのことによって1日の乳量が3トン、4トン変わるのは当たり前なのです。そういう状況の中で個別に1トン単位まで張りつけすることがいかなるものかということです。

ですから、生産枠について言えば、これは北海道の場合も指定団体、ホクレンからの割り当ては農協までなのです。農協はそれを個別にやるかどうかなのですけれども、私どもは出せというから、個別農家の一応の数字は書きます。でも、現実には農家はその年によってプラスの生産になる場合、マイナスの生産になる場合、必ず起きる訳です。これは牛のサイクルの問題、とった餌の品質の問題、いっぱいありますから、そうすると、その生産枠という問題は農協がコントロールするべきものと思っております。

ですから、先ほど田口さんがおっしゃいましたけれども、平成18年3月のとんでもない計画生産がありました、私どもはそれを全ての農家の生産乳量を予測しながら、きちんとコントロールしました。それでも残念ながら171トンオーバーしました。オーバーしましたけれども、買っていただけのメーカーがありましたから、メーカーに買っていたきま

した。ですから、ホクレンがどこも受け入れるメーカーがなかったというのは、あれは全くのでたらめだと私自身は思っております。

あのときだって道内メーカーが受け入れすることができなかったのは、よつ葉だけです。あとのところは口をあけて待っていたのですから。それなのに、そうやって産廃処理をしたという問題です。そもそも全て無条件で委託をして受け入れる指定団体がそのようなことをやっていいのかどうか、私はあの段階で指定団体としての責任放棄をしたということで資格喪失と思っているのですけれども、いまだに続いていますから、それはそれでいいのですが、その辺が大きな問題かと思っております。

指定団体の配乳の問題でありますけれども、これについていえば、指定団体というのはどのメーカーさんが一番高い単価で買っていただけるかを考えて、酪農家の手取りがより多くなるように配乳するのが、私は大原則だと思うのです。そうすることによって、農家の手取りは必ず上向く訳です。ですから、高く購入するメーカーや用途に応じて配乳を優先すべきだというのが、私の思いであります。

ただ、残念ながらその原則がきちんと機能しているかどうかというのは、例えば先ほど大臣からおっしゃられましたように、バター不足が社会問題になったときに、バターの増産をすればいいのに一番単価の安いチーズを一生懸命つくったのです。それが、社会情勢がどうだとか、世界の価格がどうだこうだと、あれは後から取ってつけたような理由です。私に言わせれば、あのときはチーズはぶった切ってもいいからバターの増産に向かうべきだと。そうすることによって農家の手取りは多くなったのですから、それをあえてやらなかったというところにホクレンの先ほどの硬直化した考え方があったのではないかと思います。

結果として、私は今回のTPP交渉で国は7万トンの枠を差し出したのです。それはちょうどバターの生産量に見合いの数字なのです。ということは、国も国です。これは日本の生乳生産量の基盤は戻らないと、だから、このぐらい出してもいいだろうと思って出したと。ただ、その引き金を引いたのはホクレンだったということは断言できるのではないかと思います。

実際には、配乳という問題についていえば、最大価格を払ってくれるところに出す、それが原則だと思います。ただ、残念ながら先ほど東海さんがおっしゃいましたけれども、各メーカーさん、特に中小さんは指定団体の顔色をうかがっているというのが現状であると思います。なかなか思い切って、うちはこういう製品をつくってこれだけの単価が出せますから、もう少し牛乳をくださいというメーカーがあったとしても、結果的には、前年の割合でしか増えていかないです。だから、大手メーカーは同じ率だったらもともとの分母が大きいのですから、配乳量も大きくなるのです。中小のメーカーさんは、例えば前年100トン受け取ったところと10トン受け取ったところ、同じ1割増産だよと言っただけで、大メーカーは10トンもらえるのです。中小メーカーは1トンしかもらえないのです。そういう不合理性があると私は思っております。

さて、指定団体の需給調整の問題ですけれども、これは先ほどもちょっと申し上げましたが、ホクレンさんの発言は、あれは間違いだと私は思っております。その後18年3月以降、需給調整は実際にはやっていないですね。やらない状況で今、進んでいます。それだけ生乳が不足しているということです。

ある意味では、日本の酪農基盤がどんどん弱まって、昨年2月の統計の数字でも牛の頭数が137万1,000頭です。今年の2月の数字は多分あと2カ月ぐらいで出ると思いますけれども、135万頭になります。私が8年前に165万頭になったときに、そろそろ危ないから牛のことについてはもうちょっと真剣に考えなければならない時期に来ているぞということを酪農雑誌に2誌ほど書いたのです。そういうときに、みんなからせせら笑われました。何を言っているのだ、あんたはという話だったのです。でも、現実に135万頭です。これを回復するには、ものすごくお金とエネルギーと意識改革が必要です。現実に私は無理だと思っています。

135万頭、要するに、乳牛が減ったということは、これから国内で生産される牛肉も減るのです。実は現実問題として、牛肉生産の6割は乳牛の腹から出た子牛でつくられているのです。ですから、もともとの牛肉を生産する牛の母体になる乳牛が減ってしまえば、それだけ牛肉も減っていくというのが現実ですから、その辺のところを捉えて、乳牛をしっかりと増頭していく政策をとることが大事なのです。

残念ながら、今日は政府の方々もいっぱいおられますけれども、昨年3月に決められました酪近計画ですね。人、牛、餌と言いながら、実際にはクラスター事業で何をやったのか、結果的に最後の餌のところをやったのです。餌は、餌ではないですよ。あれは機械ですよ。そのようなことで日本の酪農は活性化できますか。基盤が回復しますか。そのところが私は最大の問題点だと思っております。

ですから、この18年3月の問題、田口さんもおっしゃいましたけれども、全道で892トンの牛乳を産廃処理をした。しかも、それをこれ見よがしにマスコミにリークしておいて、産廃処理場に運ぶローリーを写真に撮らせたのです。これはもうやる気でやったとしか私は思えません。その面では、私は大変大きな問題があったと思っております。

今、申し上げましたように、この基盤の弱体化というのは人も減っていますし、牛も減っています。これをこれからどうするかという問題は本当に真剣に考えないと、生乳不足は恒常的になると私は思っております。

この18年3月をターニングポイントとして、日本酪農がどんどん基盤弱体化の方向に向かっていったということでもあります。現実には、この年の7月にもう牛乳不足が起きたのですから。そのときのホクレンの言いぐさがよかったですね。メーカーからもう少し増産してくれと言われたときに、ない袖は振れないということをホクレンのある上層部が話した。これはちゃんと新聞に載ったのですかね。事実です。私は直接聞いた訳ではないけれども、きちんとある情報誌にその発言が載ったということです。そういう意識である限りは、指定団体としての責任感があるのかどうかというのが私の思いであります。

乳価の問題ですけれども、乳価については酪農家が継続可能な、持続可能な価格体系にすることが私は大事なことだろうと思うのです。ですから、メーカーとの価格交渉の乳価だけで、しっかりと酪農家がこれからも元気を出してやっていける乳価が受け取れるかどうかというところが、今の時点での最大の問題点だろうと思っています。

そして、この酪農という産業、北海道と本州とは若干いろいろな仕組み、構造が違います。特に本州の場合は、自給飼料というものは今は少しいろいろなものがつくられるようになりましたけれども、結果的にはほとんど95%購入飼料でやる訳です。その購入飼料は国内の購入飼料も一部ありますが、ほとんどが外国から入ってくるものですね。そうすると、いわゆる世界経済の動向に左右されるというのも事実なのです。そういう中での需給をどうするかこうするかというのは大変大きな問題がありますし、北海道においても、ある意味でいうと、コストを下げろ下げろと言われていました。コストを下げろためにはということで、いろいろな取組がなされておりますけれども、特に放牧酪農においては季節的な要因変化もありますし、さらに言えば、北海道のいわゆる牧草の植生問題が大変劣化してきているというのも事実であります。反収4トンがここ20年来変わらないのです。これをどうやって4.5トン、5トンにしていくかというのが最大の問題点なのです。

それはなぜか。言ってみれば、日本固有の牧草はないのです。日本は農林水産省の研究課題として米のことはしゃかりきになってやりましたね。北海道でもおいしい米が出来るようになった。しかし、北海道の牧草の品質、100%全部輸入した種しか使っていないのです。そういう問題です。ですから、例えばアイルランドのようにしっかりと土地に合った高栄養の牧草を開発する、あるいはつくり上げていく、いろいろなことを組み合わせながらやっていく、そういう研究機関が極めて弱体化しています。弱体化しているというよりも、何もやっていないと同然だと思えます。

ですから、日本の酪農、ましてや北海道酪農が、先ほど井尾社長からお話がありましたように、北海道からの牛乳を日本全国の皆さんに飲んで食べていただくという観点からすると、北海道酪農はきちんとした力を持っていかなければならないはずなのですけれども、そのきちんとした力を持って酪農をつくるための基盤整備の問題、人、牛、餌、この餌のところのことですら単に機械をやればいだけのことではないのです。本当は基盤をしっかりとやって、牧草の品質レベルを上げて、アメリカからの購入飼料を減らしてコストを下げるということをやっているような、そういう取組、研究が今の日本にはほとんどない、ゼロだと断言してもいいと思います。そこのところが北海道酪農にとっての最大の課題だと思っております。

ですから、需給の問題そして、価格の問題、これは現実問題としてメーカーさんにどうのこうの言う問題ではないです。国の政策としてどうするかというところが最大の課題、そして、それをしっかり受け止める。

指定団体とメーカーさんとは酪農の両輪なのです。その結果があって、量販店の皆さん、日本全国津々浦々の消費者の皆さんに食べて飲んでいただけるものなのです。そこの

ところがうまく回転できるような仕組みをつくっていくというのが、私は今回のこの改革の最大の目的でなければならないと思っております。

あとは酪農家の所得向上のための取組ということでありましてけれども、ホクレンさんがいろいろ言われましたが、あのようなものはごみみたいなものです。根本的な解決策には何もなっていないです。牛1頭に2万円出すと、あのようなばかな話ありますか。牛1頭にホクレンは5万円用意したから国も5万円用意してくださいと。そして、10万円出すから、酪農家の皆さん、全国の乳牛生産者の皆さん、しっかり生産してくださいと、そうすることによって、今のとんでもない妊娠牛価格が少しでも下がる努力をするべきなのです。あの価格では田口さんみたいな大手の皆さんは買えますけれども、個別の酪農家は買えません。妊娠牛1頭75万、80万だったら、本州に着いたら90万ですからね。そのような価格があること自体が、私は酪農がもうそろそろ末期症状になってきたなという感じがします。

そういう点から、乳牛を作るためにどうするかということについていえば、これはホクレンだって、牛が減って、人も減る、牛も減るとなったら、ホクレンの稼ぎ頭である餌だとか肥料だって減るのです。牛乳も減る、餌も減る、肥料も減る、だったらもうちょっと今、どういうことをやらなければならないかをよく考えてやるべきだと思います。そして、もしもホクレンだけで力が足りないと思ったら、国にきちんと要請をすることが私は大事だと思います。

平成13年のBSE、あのときは狂牛病と言いましたけれども、あのときに日本全国の焼き肉屋さんみんな店を閉めざるを得ませんでした。あのときに、日本全国の肉牛農家のみならず酪農家ですら、これはもうやめるのがいいのかなと思ったときがあったのです。でも、あのとき国は、平成14年に雌が生まれたら3万円つけましようという事業をやってくれたのです。国だってやればできるのです。

ですから、今回のこの緊急事態、135万頭の乳牛になったときには、将来的に牛乳も減る、肉牛も減るという前提を考えたら、TPPがあろうがなかろうが、日本国内できちんと消費されるものを国内でできるだけ生産する努力をしていくためには、これは関係団体も含め、国も含め、しっかりとその対応をすべき、そのときに来ていると思っています。

指定団体がどうのこうのということではなしに、少なくとも北海道経済の核にあるホクレンです。だとしたら、ホクレンはそのことについてしっかりと対応し政府にもそのことを政策要求していく、そういう時期なのだと思います。

生乳の枠外取引、例外取引というものはありますけれども、これは現実的には、私は酪農家個々が6次化でやれるものではないと思っています。ましてや、私どものところは10万トンの牛乳、うちの183戸、全部6次化で、全部一人一人で売れなど、そのようなことはできっこないです。釧路港から積んだとしても、東京へ来るのに1,000キロです。1,000キロの距離はどのくらいあると思いますか。ヨーロッパでいったら、コペンハーゲンから地中海です。ですから、ヨーロッパのあの狭い国々の中で流通するのと、日本の南北に細長

い国の流通問題というのはしっかり分けて考えていただく必要があろうと思っています。

やれる人はやっていいと思います。でも、私は、酪農家とメーカーは、餅は餅屋です。酪農家はできるだけ高品質の生乳を生産して、その製品を使って最高においしい、そして、安全で安心な乳製品を消費者にお届けしていただくのがメーカーの役割だと思っていますから、そういう面で、生産者とメーカーというのは、正にお互いに持ちつ持たれつでやっていくべき、そこのところに指定団体はどういう役割を果たすかということをしつかり議論していただくことが必要だろうと私は思っています。

以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、質疑に移りたいと思います。

今のお三人の御説明に関しまして、御質問がありましたら、お願いをいたします。

浦野座長代理、お願いいたします。

○浦野座長代理 ありがとうございます。それぞれすごく力強いメッセージだったのですけれども、田口さんにお伺いしたいと思います。

先ほどの話の中で、アウトサイダーになられた理由についてはよくわかったのですけれども、その流れの中で、結果としてほとんどのものが飲用に回ることによって単価が上がりましたと。そういう中で、補給金の存在をどう考えられるかです。インサイダーのときには当然、それを全部合わせた中で補給金もプラスになって手取り収入になったと思うのですけれども、現状はそれがなくても手取りは増えたというお話は何ったのですが、そういう中で、補給金の存在そのものを実際に酪農をやっておられる現場の目から見てどう考えるか。例えば視点として、インサイダーでもアウトサイダーでも出るべきではないかとか、あるいは加工用と飲用向けと分けずに考えてもいいのではないかとか、その辺の御意見を伺いたいのが一つです。

2つ目は、アウトサイダーになった結果、例えば検査拒否みたいなことがあったと。田口さんは今も農協の組合員なのだけれどもという話の中で、それ以外にも例えばこの融資はもともとアウトサイダーにならなくても出にくい状況だったのか、その辺のところですか。

あるいは先ほど浜中町の組合長さんからは餌の話も出ましたけれども、田口さんのところは放牧ではないですね。そういう中で、餌などの関係もホクレンさんあるいは農協との関係の中でどのような制約が出てきているのか。要するに、アウトサイダーになったことによって変わったものがどのぐらいあるかお聞かせ願えませんか。

○金丸座長 お願いいたします。

○田口畜産 補給金の話が出ましたけれども、実際、今、補給金なしで収入が上がった状況にはあるのですが、それは牛乳の単価です。加工向けということで、北海道は4段階ぐらいあるのですか。先ほど石橋組合長も言われましたけれども、チーズが一番安いのです。それに対して飲む牛乳が一番高い。その調整をするために補給金がついているのかなと自分たちは考えていたのです。

でも、実際自主流通になったときに、需要期と不需要期は出てくるのです。学校が休みのときとか、冬は寒くて飲まないとか受給バランスの中で、自主流通の場合でも、季節的に加工に回るといふときがあるのです。でも、そのときは、私たちの出している会社は、価格を下げてメーカーに販売している。その差額は私たち出荷している生産者には影響なく、会社の利益の中で価格を下げて販売する差額を会社が補填しているという形で、加工に回しています。

だから、自分たちは1年を通して、例えば幾らで買いますという提示の中で、出荷した分だけ1年同じ金額が来ます。でも、実際には需要期でないときは、加工だということで安く売ってしまいますね。そのお金は会社が補填している。

そうなっているのです、この前も流通している牛乳の値段が、沖縄は130円だとか北海道は82円だとかと公開されましたけれども、北海道は内税なのです。82円だったら82円内税ですから、でも、本州に来ると、例えば110円だとか120円と話をしている中、外税なのです。だから、その土台8%、話をしている中でも話が食い違うのです。

どうして北海道は内税で表示をして牛乳の取引をしているのかというのは不思議ですね。補給金は当然消費税は関係ないけれども、牛乳の販売価格が内税で提示されて生産されているというのはすごく不思議です。できれば同じ牛乳なので、加工原料乳幾ら、飲用が幾らという金額の設定ではなくて、一律幾らというのですか、同じ値段で土俵に上げて流通の経費は流通の経費と、きちんと分かるようにしていただけたらいいと思います。だから、国が補給金を出してまで加工原料乳にてこ入れすることはいかなものかということも思っています。

検査体制ですね。出荷前検査が必要だと思います。自分もアルコール検査とかいろいろな検査をして、インサイダーのときもアウトサイダーのときもやっていますけれども、農協の組合員でありながら、農協の組合長から牛乳の取引がなくなった以上、牛乳に関する一切のそういう取り扱いをさせないと。先ほども言ったかもしれないですけれども、農協連というところで検査体制をとっているのです。そこにも通達して、田口畜産の検査を持ってきたときにはさせないよと、そういうことをやっています。そのかわり、するのであれば出荷している乳代を今は10円ぐらい高く売っていますけれども、ホクレン取引の標準の単価の1000分の17のお金を払いなさい、そしたら検査させますよということを言ってきたのです。

そうすると、それがうちの出荷乳量に対してどのぐらいになるかという、今、5億ちょとあるのですけれども、800万近くの手数料を払えと。それで月3回の検査をします。でも、実際には検査の手数料というのは1検体100円前後です。それを年間36回だとか、そういうことに800万払えと言ってきたので、それは違う検査機関を使ってやらないといけないということで、その辺は自分のところで違う検査機関を使ってやっています。

やはり量的な手数料なのです。だから、例えば100トンを出荷している酪農家さん、1万トンを出している酪農家さん、それは検査の検体というのは同じ数なのです。でも、出荷

乳量に対する割合で検査手数料は決まってくるので、それはまたスケールデメリットになっていないかという、量を出せば余分に手数料を払わないといけないという不合理なことが起きていると思っています。

融資の関係ですけれども、もともとうちの会社はほとんど飼料畑がありません。牧草は100%購入しています。それは今、取組の中でのTMRセンターだとか、一般の大規模酪農家さん、そういうところから全量牧草は1年を通して買っています。その中で、自分のところで栽培しているのは、餌用のトウモロコシです。それだけを栽培しています。そういう中で、農協の融資というのは土地資産に対してだけ見えています。生産量とかスケールメリットがどうなっていくと、土地が何ヘクタールあるからそれに対して60%の融資をするよと、土地評価1,000万だったら、600万融資しますという形態になっています。

そこで、農林金融公庫、今は日本政策金融公庫ですか。公庫から直接融資を受けてロータリーパーラーとか規模拡大しました。でも、そのときに何が起こったか。牛も増えたからロータリーパーラーで搾乳環境を整えた訳なのですが、実際にそのときに2億投資して直接融資を受けて、農協は1円も貸してくれないので、農協を通さないで2億円借りてロータリーパーラーという搾乳施設をしました。

でも、5年後、元金の支払いが始まった途端に、支払い不能でした。乳価が上がり下がりしている不安定な状況の中での生産だったので、公庫への元金償還のときに、ほかの金融機関、銀行とかいろいろなところから融資を受けているので、資金ショートして元金の支払いができなくなりました。

それを去年の12月までストップしていたのですけれども、自主流通、MMJを含めて自分で販売することによって牛乳の販売の単価が上がったことによって、支払いが再開できました。このままインサイダーの中での不安定な乳価の中では、そういう設備投資する代金の返済計画のめどは立たないと思います。

先ほども言いましたけれども、平成18年のようなホクレンや農協に対してのすごい不信心、タンクローリーを回していかなければ出荷できないという選択肢のない生産現場の状況に陥った中での一方的な出荷制限、牛乳を捨てても自分たちを守ろうとする姿勢に対して、生産者はいまだにそれがトラウマになって、規模拡大を含めて躊躇しているのではないかと思います。

何年か前は、アウトサイダーになった中札内村の乳業さんも、インに戻ろうとしたときにいろいろなことが起きたと思ったのですけれども、そういう前例がある中で、自分たちも絶対にインサイダーに戻れない、ホクレンには絶対にもう牛乳を売らないという決意の中でこれをやっていますので、銀行からの融資も含めて、そういう金融機関、公的な金融機関を含めて後押ししてくれたのは、経営が上向きに好転した、販売単価が上がって収支が黒字になってきたから認められたのかなと思っています。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、質疑の途中でございますが、この後河野大臣が退席される御予定でいらっし

やいますので、ここで一言いただきたいと存じます。よろしく願いいたします。

○河野大臣 現場の生の声を聞かせていただきまして、本当にありがとうございます。

いろいろお話を聞いていますと、個々の指定団体がどうのというのを越えた、制度そのものを見直していかないとここから先はないのかなと。先ほどの135万頭という話もありましたけれども、このままこの状況を放置していくと、さらに頭数が減ってしまうと本当に需給がおかしくなってくる。どこかを手当てすればというよりは、数十年この制度でやってきて、それなりうまくいっていたのかもしれませんが、社会環境が変わってくる中でそういうものを抜本的に変えていかないといけないのかなと。

それでは、それをどう変えていったらいいのかというところを少しいろいろな意見をいただきながら、このワーキングで具体的に詰めていただいて、取りまとめにしっかりと載せていていただきたいと思っております。

小学校のときからずっと給食の牛乳を飲んできた身とすると、何となく基盤がそんなにも弱くなっているという話を聞いてやや驚いたところもございますが、しっかりとした議論でこのワーキングで是非詰めていていただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○金丸座長 大臣、ありがとうございました。

それでは、続けさせていただきます。どなたか御意見、御質問等ありましたら、どうぞ。

渡邊専門委員、お願いします。

○渡邊専門委員 御説明ありがとうございました。

本日は酪農家の方、メーカーの方、そして、農協の方と、一つのバリューチェーンの中のさまざまな立場の方からお話をお伺いできて、非常に参考になっております。

実は我々は前回ホクレンさんから説明をお伺いして、その中で飲用に限らず、生乳の産業としての基盤が崩れてきている一つの理由は、これはもう経済的に成り立たなくなっているからだという御説明がありました。資料の中でも若い方、30代、40代で酪農から離れられていく方の主な理由というのは経済的な理由だと、そういう御説明がありました。そのホクレンさんの説明について、何か違う御意見をお持ちであれば、まずそこをちょっとお聞かせください。あるいはそれは大体そうだなと同意していただけるのか、そこをお聞かせいただけますでしょうか。

○金丸座長 では、石橋組合長、お願いします。

○浜中町農業協同組合 基本的に言えば、酪農家としての誇りを持った経営ができるだけの所得を得ることができるかどうかなのです。特に家族酪農の労働時間の多さというのは、これはブラック企業の比ではないです。その中で努力しながら、それでも私は牛が好きだから、酪農が好きだからと、新規就農も入ってきているわけです。でも、彼らを泣かせないためには、彼らが経済的にしっかりと独立できる、確立できる経営がつくれれば、私は問題ないと思っているのです。世界中の酪農がなぜ今まできちんと維持されてきたかという事は、酪農家としての誇りを持った経営ができるだけの経済的なバックがあるかどうか

かなのです。そのところが最大の問題なのです。

ですから、先ほど補給金の問題が出ました。加工原料乳の補給金は、もう役割は終わったと思っています。それよりは全国の生乳生産量、かつて860万トンあったものが今は730万トンです。この全ての生乳生産者に対して国が所得補償をやる。それは指定団体を通さず、直接酪農家に小切手で渡せばいいのです。そういう大胆な仕組みぐらいをとるべき時代に入ったなと私は思います。

ですから、指定団体に入らなければ補給金がもらえないという制度そのものは、もう変です。それよりは、全国の消費者の皆さんに生乳をきちんと生産をして、メーカーを通してお届けをするという、生産者がしっかりと経営が確立できるような所得補償制度をどうつくるかというのが、私はこれからの課題だと思っています。

○金丸座長 あとお二方のも聞きますか。

○渡邊専門委員 では、田口畜産さんにお問い合わせできますか。

○田口畜産 やはり停滞しています。何が停滞しているかということは、現場は設備投資意欲がすごくなくなっています。

今、自主流通販売、MMJに牛乳を出荷して、別海の方とかいろいろな酪農地帯を回りますと、離農跡地と離農の施設、牛舎がすごくたくさんあるのに驚きました。どうしてこのようなことが起きるのかなと思っているのですけれども、やはり石橋組合長が言われたように、希望が持てない。この前別海の方に行っているいろいろな生産者の方と話していたのですけれども、農協によって酪農家の対応はどうしてこんなに違うのと。こちらの農協はすごく手厚くしてくれているのに、自分たちの農協はがんじがらめに縛って、型にはめようとしている。そういうグローバルなことができないような農協の体質を含めて、生産者に意欲を持たせない。

農協に売るものも農協から買うものも、手数料を取るのです。だから、売っても買っても農協はもう利益が上がっている。生産者は売っても買っても手数料をとられる。その仕組みが延々と続いて、組勘制度もお金を先に貸して利用させるというのはちょっとどうかなと思っているのですけれども、全てが農協のシステムに組み込まれてしまっている。そこから抜け出す人は異分子です。変な目で見られます。

特に、自分は農協とも何年も会話も融資も受けないでやってきた中で、おまえは勝手にやっているのだからと、営農計画書も書かない、何もしない。1年に1回農協は自分に何て言ってくるか。では、田口さん、今年は何トン牛乳を出荷するのですか。その電話1本です。担当者も来なければ理事者も来ない。でも、組合員はやっています。手数料を払ってきました。いまだに生産資材は農協から購入しなければいけないものもあるので、生産資材はとっています。それにしても、それ相応の手数料を払っている。そういうシステム化、金縛りに遭っているような酪農家は、将来は見えないのではないかとと思っています。

そこから抜け出せる自分はよかったかもしれないのですけれども、家族労働でやっている酪農家さんは仕事に縛られ、お金に縛られている。全て自由がないです。もういつ見ても

働いている。いつ見ても牛のにおいのする人ばかりいます。でも、そういう人たちは生活のためにやっているとはいえ、ヘルパーがあって休みもあるかもしれません。でも、それに頼っている農協が、そういう型にはめようとしている以上は、自由がなくて発想が限られてしまっています。

だから、自分が思っているのは、生産基盤も土地もなくて、お金も借りられないので、補助金で入る農機具は一切入っていません。全部自己資金で購入している機械、施設、全部自己資金でやりました。農協もその補助金の受け皿となって、自分も手を挙げるのですが、あなたには融資枠はありません。全然相手にしない、融資の話もうちに來なくなっています。

そういう中で、融資が来たときに農協で何をやるか、農協の規模も小さいので、融資のお金も小さい。その中で、1つの物が欲しいのに5人が手を挙げている。じゃんけんをさせているのです。じゃんけんで決めろと。そのようなことがありますか。本当に情けない。そういう農家のお父ちゃんが出て行って農協を運営している。ホクレンもそういう農家の人がやっているかもしれない。でも、そういう人たちの意識が変わらなければ農家も変わらない。補助金のあり方だけでなく、回り回って全てに後継者の意欲がなくなっている。

絶対的には、お金のことはもう第一です。休日、休みをきちんととれること。本当に補助金をただ出して農協に分配させるだけではなくて、国も現場をしっかりと見て、現場の意見を聞いてほしい。そこから始めないと、何ぼ上で議論していても問題は解決されないと思います。

○渡邊専門委員 ありがとうございます。

井尾さんには別の質問をお伺いしたいのです。今、お二方からお話をお伺いしていて、経済的な問題、乳価が低い、特に石橋組合長さんからお話がありましたけれども、持続可能な乳価をつくる、ここのところは一つポイントになってくると思います。そのときに、一番最初の石橋さんからお話の中で、酪農家と指定団体の間の価格交渉よりもメーカーと流通の間の価格交渉の方が大事なのではないかというお話がありました。

一方で、私の感覚としては、メーカーとしても流通と値上げ交渉するとき、原料価格がこれだけ上がったと説明すると思います。何で原料価格がこんなに上がったかという、飼料がこれだけ上がって、エネルギーがこれだけ上がってと、データがあればあるほど流通を説得しやすいと思うのですけれども、そういう面から見て今の情報開示というのは十分か、あるいは情報開示があれば、もう少し原料の価格高騰を理由とした飲用牛乳の価格転嫁というものが簡単になると思われているかどうか、その辺りを少し御説明いただけますでしょうか。

○金丸座長 お願いいたします。

○東海牛乳 実は私はこの酪農乳業界の中で、今後一番潤っていくのは酪農家の方ではないかと思っています。

この7年間で毎年餌代が上がった、ガソリン代が上がった、円安に振れたという理由で、

7年間で約20円近く原乳の価格は上がっているのです。そういった要望が、先ほどのように指定団体からこれだけ上がりますという通知が来ますので、当然我々はいや応なしにメーカーが買う購入価格、仕入れ単価が上がってしまいます。それをもって、当然こう酪農家が言っていますので、我々は酪農家から購入せざるを得ない生乳ですから、何とか値上げを認めてくださいと言って、酪農家のためにと、言い方は悪いのですけれども、スーパーへ行って値上げをずっとこの7年間認めていただくように交渉してまいりました。

我々メーカーは、自分たちの人件費が上がったので値上げさせてくださいとか、機械が最近高くなってきたので値上げさせてくださいという交渉は7年以上ずっとしたことがないです。全部酪農家の生乳単価が上がってしまうので、もう上げざるを得ない社会状況になっていますということをお願いをします。

そういうときは、スーパーの方は私のところのスーパーだけが上がるのではない、日本中のスーパーの牛乳の単価が上がるのならいいということで、これは業界全体として認めていただけるので、我々も了解を得たということで、では酪農家の方に購入ということで、この構造ができるということです。

だから、私は経済基盤というものは実はもうできたのだと。これからはできていると思います。あとは、人件費が高くなるとか、人員不足に陥るとか、餌をどう自分たちで購入しないで作るかだとかというのは、我々企業もいかにおいしく作るか、いかに製造単価を安くするとかという、その努力のところは、それは酪農家さん自身が考えることであり、それが経営努力ではないでしょうか。

だから、私は結論的に言うと、経済基盤はでき上がっていると見ています。

以上です。

○渡邊専門委員 ありがとうございます。

○金丸座長 それでは、ほかにどなたかございますか。

北村専門委員、お願いいたします。

○北村専門委員 ありがとうございます。

私は組合長に1点お聞きしたいのですけれども、先ほど、人と牛と飼料と牧草地の大切さをおっしゃっていました。これは農家として私もお米をつくりながら土地の大切さというものをよく感じておりますし、それによって良質な牛乳を作るというお話がありました。まさしくそうだと思っているのです。

一つ不思議に私が感じているのは、経産牛です。妊娠した牛の単価が70万、80万という非常に高い価格が設定してある。私も子供のときには、父親が実は牛をちょっと飼っていて、今、浮かんだのは、雌のホルスタインが生まれるとお酒をちょっと飲んで喜んだというのを思い出して、仏さんには参っていた姿が浮かびましたけれども、今の大規模にされるときに、どうしても仕事の単純化というか分業化みたいなことで、更新する牛は全て誰かがつくったのを購入してすぐ乳を搾り出すという体制が多いのですか。小さいときから自分の牧場施設でつくった方が単価的には相対的な利益が酪農家に残るような気がし

て、現代的ではないのかなど。分業した方が非常に利益率は高いなどという論法も多少あると思いますけれども、ただ、農業の場合は、それだけで割り切れないところも結構ありますので、その辺のところをどうお考えになっているのか、そうすることによって、実は価格的にはもう少し利益が残るといふ考えは間違いなのではないでしょうか。○金丸座長 お願いいたします。

○浜中町農業協同組合 北海道の場合は、今、北村委員がおっしゃられたように、自家用の更新牛は自分のところで生まれた子牛を育てて、そして更新していく訳です。今の価格は、これはもう本州は基本的にはずっと何年来、北海道から乳牛を購入して、昔は一腹搾りと言われましたけれども、今は一腹ではありませんから、2、3産させて使うということ です。

なぜ本州の方が北海道の乳牛を購入するかいと、育成牛のときに広い北海道の草地を走り回った足腰の強い牛だから長持ちするのです。ですから、本州で育成牛を買って、自分のところで自分の供用をしても恐らく長くもたないです。牛舎に入れっ放しですから、そうすると1年か2年でだめになってしまうのです。足腰の強い牛を北海道から買う。その牛全体の基盤が弱って牛が少なくなりましたから、市場価格がそうなたただけの話なのです。市場価格で高くなっただけの話です。ただ、現実問題としては価格が高いですから、おかげさまで北海道の酪農家は潤っています。

ですから、酪農家というのは基本的には自分のところの更新牛は自分できちんとホルスタインの雌が生まれるような種をつける。今は判別精液もありますし、あるいはホルスタインそのものをつけて2分の1は雌が生まれてくる訳ですから、そういうやり方でサイクルをつくっていくというのは原則だと思いますけれども、残念ながら、今は一番高く売れる「ヌレ子」は和牛の受精卵なのです。これはまだ湯気の立っている子牛が、ぽんと生まれただけで50万です。

ホルスタインが生まれたらどのぐらいか。雌の場合は大体15万です。ホルスタイン雄は8万から7万です。だとしたら、みんな腹の中に入れるのは、黒毛を入れてF1をつくるか和牛の受精卵を入れるかして、生まれた子牛は即売するという形でやるから乳牛がどんどん減ってきたから、乳牛を販売する頭数が減ってきたから、市場価格が上がったということだけです。ですから、それは今の基盤が弱ったために生じた現象だと私は思っています。

○北村専門委員 今後ともやっぱり有利な子牛をつくりたいというのは当然のことなのですけれども、そうすると、ホルスタイン牛はそんなに増える可能性というはないと。

○浜中町農業協同組合 そんなにどころかだんだん減っていきます。

基本的に、昔はホルスタインにはホルスタインの精液を入れた訳です。そうすると、原則的に統計的に2分の1は雌が生まれる訳です。そうすると、雄の方は肉素になって使われていきますけれども、雌の方は自分のところで育てて、そしてそれは本州の酪農家に潤沢に巡回していったのです。ところが、今は北海道の酪農家自身が自分のところで必要な更新牛の数だけしか雌をとらないのです。絶対量が減ってきているのです。

例えばF1の受精率はよく言いますけれども、要するに、ホルスタインに黒毛和牛の種をつけるのです。本州はもう50%を超えています。北海道ですらもう20%を超えてきているのです。そうすると、北海道で20%を超えたところにホルスタインをつけたとしても、80%しかホルスタインは生まれません。5%の事故率があって、残りの75%の牛の2分の1が雌、これは統計的にそういうことです。要するに、全体としての30数%しか雌がないのです。それは更新率からすると当たり前の話です。もう全部自家用で使うしかないです。そういう時代になってきたということです。ですから、今の肉牛市場が異常な高値になったがために、これは牛が足りなくなったがためにそういう市場価格ができたということ、それに酪農家も今は便乗している。ですから、これからますます基盤は弱っていくと私は見えています。

○北村専門委員 北海道で非常にいい種牛を独占しているということはないのですか。

○浜中町農業協同組合 そのようなことはないです。家畜改良事業団という、今は違う名前かな。これは例えば東北にもありますし、四国、中国にもありますし、九州にもある訳です。ですから、精液は今は世界中から手に入れますから、北海道は北海道でしか売られないということではないのです。世界中の精液、輸入できない国はありますから、それは入れられませんけれども、アメリカ、カナダの種牛も北海道の種牛も本州の方々は自由に使えます。そういう時代です。

○北村専門委員 ありがとうございます。

○金丸座長 ありがとうございます。

林委員、お願いいたします。

○林委員 ありがとうございます。

本日、皆様方から伺ったお話は、これまでいろいろこの関係で出たどの事実よりもインパクトのある事実であり、これを改革に結びつけなければならない、本当に我々としては責任があると感じております。

実は3月10日に、この場にホクレンの板東常務さんがお越しくださいますして、公開されていると思うのですけれども、資料1というものを使って、酪農業の一層の活性化に向けたお話をしてくださいました。

その資料1の9ページでは、キロ当たり所得30円を確保するために最も重要であるのが取引乳価であり、平成23年以降5年連続で引き上げに努めてきたというお話ですとか、また、同じ資料1のスライド16では「③更なる推進に向けて」として「部分委託（直接販売）の『特色ある生乳』について、生産者指定の取組が増加」ということを盛んにアピールされておられます、ホクレンさん、指定団体としても生産者の所得向上のためにいかに努力しているかということをおっしゃった訳なのですけれども、ただ、その中でもいろいろ伺っていきますと、酪農家の手取り、残る利益についてのお話は明確にはしていただけておりません。本日、田口さんから教えていただいて初めてわかったのですけれども、取引乳価から差し引かれる「検査料」というのも出荷乳量比でとっていて、実際の検査の作業

に見合う形でとっている訳ではないということもわかりました。

本日、もう既にお話の中でも幾つか出てきているのですが、板東常務さんが絶対にそのようなことはありませんとおっしゃっていたような、アウトサイダーと取引することによって酪農家を差別的な取り扱いをしている、独禁法上問題があると思われるような行為はないと板東常務さんはおっしゃったのですけれども、実際に、今日、田口さんから、アウトサイダーと取引したら農協の検査施設を使わせないということが農協連から通達があったというお話がありました。これは事実としてあるのだと思うのですけれども、さらに何か紙で書いたものでもあるのかどうか、存在すると思われるかどうかを確認したいと思います。

今日、東海さんから配っていただきましたものでは、明確にこういった紙で平成25年7月23日付の「25東海酪連第133号」という書面において、大手3社と交渉を重ねた結果、合意決着した結果を、中小のメーカーさんに結果を通達しているだけであって、何ら価格交渉はさせてもらえていないという実態がこの書面で明らかになっています。これと一緒に出していただいたものの中では「事務連絡」というタイトルの書面もありますが、公取は全国の指定団体及び県酪連のこのような書面について全国調査をして、是非実態を明らかにしていただきたいと思っています。

その関係で、田口さんに、農協連から組合長への農協への通達というものが書面でもあるのかどうかという辺り、御自身の知っている限りを教えていただければと思います。

○金丸座長 よろしくお願ひいたします。

○田口畜産 今回の検査のことなのですけれども、結果的には、農協から農協連にさせるなということを使ったのです。そうすると、農協がさせるなと言った以上は、農協連としては直接自分たちが生産者に言っても相手にしてくれないのです。だから、農協、農協連、ホクレンとか、いろいろな流れがあるのですけれども、それを飛び越えて自分たちは検査してほしくても、農協から言われているからできませんという回答だけなのです。

そういうやりとりは農協関係、ことごとく書面にしません。全て口頭です。だから、3月31日で農協への牛乳の出荷をやめたではないですか。そのときうちの事務が牛乳の検査を普通に持っていったのです。農協でもできる検査があるのですけれども、毎日20検体ぐらい抗生物質とか、そういう牛乳の残留薬品の検査を持っていったのを、4月1日、うちの事務を事務所に呼んで、もう今日限りで牛乳の出荷をしていないのだから、おたくの牛乳は一切検査しませんと。

農協がしてくれないから、今度は農協連に行ったのですが、農協から田口の牛乳は検査するなと言われているので取り扱いできません、農協を説得してきてくださいと言われるのです。

農協は、文書も出さなければ、牛乳を出荷していないということで、全ての牛乳に関する農協の情報を含めたことを私たちに開示しない。

だから、話が戻ってしまうのですけれども、平成18年に牛乳の廃棄をやりましたね。あ

のとき十勝、釧路、根室、オホーツクの3地区の酪農法人会というものがあるのです。農協連が窓口になっている事務局で、その生産者が平成18年の生乳廃棄になった年の夏に札幌のホクレンの本社に行って、どういう経緯でこうなっているかということ話をしに行きました。

そのときに板東常務、近藤部長、10年前、板東さんだったのですが、何しに来たと。ホクレンのこんな分厚いじゅうたんの応接室に行って、酪農家のおやじも忙しい仕事を誰かに任せて十何人行きましたよ。そうしたら板東常務は開口一番、おまえたち何しに来たとやったのです。あなたたちは農協に所属しているでしょう、農協には組合長がいるでしょう、組合長に言いなさい、そしたらちゃんとホクレンにつながる、あなたたちが来ても話になりませんと言ったのです。あのときは1か月牛乳を投げて本当に大変なときだったので、時間をつくって法人の酪農家の仲間を連れてホクレンのビルに行ったのですけれども、そういう言い方です。何の資料もない、何も出さない。全て口頭です。もうみんな憤慨しました。私たちも言っていることが、農協の中で組合長に言っても通らないから、直接行ったのではないですか。それに対して、板東常務は何しに来たとやったのです。みんな激怒です。

そこでおさまらなくて、ホクレンは何をしたかといったら、十勝の酪農法人会の会議のときに来て、また説明をしましたよ。それはいい。ホクレンに行ったときに、何で値上げ幅が、ある酪農家が4円どうして上げてくれないのと言いました。そしたら板東さんは、4円の根拠を言えと言ったのです。あなたの言っている4円の根拠を言えと。ホクレンは生産費を計算して、2円か3円上げた年だったと思うのですけれども、そうやっているのに、おまえたちに4円上げる根拠はどこにあるのだと言ったのです。何もないです。経営者の感覚、農家のどんぶり勘定ではないのですけれども、やっていて大体分かるのです。今年赤字になるか、黒字になるか、もうかっているな、損しているなというのは数字を見なくても肌で分かるのです。その経営者感覚で4円とか3円などとしやべっている中で、根拠を出せと。

そしたら、その根拠を示して乳価の交渉をやっているのかと。その交渉の根拠を出せということですよ。それも開示しないではい、決まりました、調子のいいときは上げるときは12月に決まりました。今年などはいまだに音沙汰ないです。誰が頑張っているのですか。やる前にもう決まっているのではないですか。人のものを扱って、責任のない人が乳価交渉をやっているのです。酪農家も入れた中できちんと乳業も生産者の声を聞いて、真摯に向き合って交渉するべきです。どちらも責任ないではないですか。乳業は利益しか追求しない。ホクレンは人のものを預かっているだけで、もうかろうと損しようとして手数料などは率で取るではないですか。何も影響はないですよ。

だから、ある乳業は言っていますよ。小数点以下の12番目の数字を1動かただけで、ホクレンは1,000万単位の収益が上がると。今、何十何銭という単位で牛乳は取引されているけれども、小数点以下などは誰も感知していないではないですか。小数点以下の12番目

の数字を1個動かすだけで何千万も違っているのです。そういうことも知らないで、生産者はただ牛乳の値段が上がるか下がるか、ひやひやしなから乳を搾っている。

開示の仕方、そういう書面で残す残さない、それは徹底しています。私たちは口頭だけで証拠がない。だから、ホクレンはやらせている。やっていると言っているだけ。現場は農協に任せている。私たちにはホクレンの声は届かない。きれいなことを言っているだけで、現場はまだまだ悲惨です。

○林委員 でも、今、こうしてお話しいただいているのも立派な証拠になると思いますので、是非積み重ねていきたいと思えます。ありがとうございました。

○金丸座長 では、本間専門委員、お願いします。

○本間専門委員 今日はお話、どうもありがとうございました。大変参考になりました。

石橋組合長さんと2〜3つ意見交換させていただきたいと思っているのですけれども、先ほどお話しいただいたように、補給金の役割は終わった。まさに我が意を得たりという感じで、いずれ戸別所得補償のような形で、戸別所得補償と呼ぶかどうかは別として、そういう全体的な直接支払いの方向に移していく。まさに正論だと思うのです。

今の補給金は加工原料乳に限定するにしても、農協を通さないともらえないというシステムはおかしい訳です。例えば米ですらと申しますか、まだ続いている戸別所得補償、別に農協を通さなくても減反に協力していれば補給金がもらえる。政策的な誘導あるいは政策的な条件はあっても、農協を通さないともらえない補助金はほかにないと思うのです。ですから、ここは直接支払いに行くまでの間であっても補給金は個別の農家に支払う。加工原料乳であるかどうかということは受け取った側が書類で処理すればいい話です。アウト・インにかかわらず補給金を支払うようにすることは、直接支払いに移していくときのプロセスとしても期待しているのですけれども、その辺り、今の補給金制度のもとでも全員に払うということは可能だと思うのですが、どうお考えか。これが1点目です。

2点目、計画生産等々である程度の需給調整は必要だというお話があったのですけれども、それにしても全量委託という制度はつまりゼロイチですね。アウトサイダーという道はあるにしても、補助金をもらうためには全量農協に出さなければいけない。ほかの作物ではない話ですね。米だって野菜だって一部は農協に、一部は直接量販店に出したりしている訳で、このゼロイチ制度というものをどう考えたらいいか。

先ほどちらっとどなたでしたかお話があったかと思うのですけれども、もしゼロイチにするのだったら全量買い取りしると。全量買い取りするならば全部引き受けるのだから、価格交渉に際しても農協ないし指定団体が責任を持ってやる。そこがないから交渉力を発揮できないという部分があると思うのです。

ですから、全量委託というのは問題があると思うのですけれども、農協ないしは指定団体が買い取りをして農家に所得を補償していく。今の流通制度では右のものを左に移すだけで農協や指定団体に手数料がきちんと入ってくる。農家の所得などは知っちゃいないという話になりかねない。ですから、そこはやはり農家とある種、一蓮托生であるならば、

農家から買い取りをして、その所得を確保できるような乳価を交渉していく。そうなれば真剣度、本気度が全然違うという気がするのですけれども、それについてどうかというのが2点目。

もう一点だけ。透明性の問題がありましたけれども、農家さんに言わせると、書類上の一つ一つの項目ではなくて、その項目の中身がわからないという訳です。私もこの先週末、3連休のときに道東で講演と懇談をしてきたのですけれども、その中で、ほかの地域の農家さんなどからも聞いていたのですけれども、項目があればあるほど手取りが少なくなっていくという話がありました。項目が多いと何となく透明性が高まるみたいには聞こえますが、実際はさまざまなものが引かれていて、引かれている項目の中身がわからない。これらの賦課金は何かという話ですね。その辺りの透明性というのがものすごく要求されている。農協、県酪連、指定団体まで通じた中で訳のわからない賦課金が取られている。それはとりもなおさず右から左へ物を移すだけのビジネスモデルであるがゆえの非効率性という気がするのですけれども、その辺りについても何か御意見があればということでよろしくをお願いします。

○金丸座長 よろしくお願ひいたします。

○浜中町農業協同組合 所得補償の問題は私も本間先生とそんなに変わった意見ではないと思っています。ですから、ある意味でいうと、これは今の固定的な支払い制度である加工原料乳補給金制度であっても、私は直接支払いで構わないと思うのです。言ってみれば、この縛りがあるから指定団体に出さなければならないみたいなのが酪農家にしてみればあるのです。交渉価格が何ぼになったよと、ついては補給金はそれに幾ら入ります、それをもらうためには指定団体に出さざるを得ないみたいな意識が潜在的に農家にあります。そこのところは指定団体だけではない。先ほどMMJさんの話もありましたけれども、そういう点からするとむしろ直接支払い。もう酪農家に小切手で払えばいいではないか。生産量1キロに対して幾ら払いますよということをやるというシステムにそろそろ変えていく時期に入ったというように思っています。

2番目の全量委託ではなくて買い取りでいいではないか。これはもろ刃の剣のようなどころがあると思いますが、交渉にホクレンが責任を持つとすれば、ホクレンだけしかないからホクレンに全量委託しているようなものなのです。ただ、今それがMMJさんのようなものがあらわれてきて、選択の幅ができてきたということを考えていったときに、ここだったら私に何ぼの乳価を払ってくれるか。では、その分、私の生産したものは全部買い取りしてくださいと、あとは向こうが交渉してとればいいではないかという話にはなっていくと思うのです。ただ、その場合には、結果的にいうと選択肢がたくさんあることが前提条件になると思います。ですから、その点では、今の現時点でそこまで行けるかどうかは極めて難しいとは思っています。

言ってみれば交渉上の項目の中身は根拠がわかった方がいいというのがありますが、田口さんみたいな経営者はちゃんと見えますけれども、一般の酪農家はなかなか見ない

です。ですから、例えばホクレンからあったかと思えますけれども、指定団体情報という印刷物が月1回は配られるのです。これは全酪農家に配られるのです。でも、あれをきちんと読み取れる酪農家が全道6,000戸の酪農家のうち何割いるかとなったら、難しいですね。せいぜい1割か2割ではないですか。逆に言えばわからないように書いているというのがありますね。ですから、そういう点では難しいと思います。

例えば先ほど井尾さんからお話がありました、ホクレンがほくれん丸を通じて本州の乳業メーカーさんに生乳を送り込んでいるのです。それがなぜか全農経由で入ってくる。私はあれが不思議なのです。直接ホクレンが本州のメーカーさんと交渉すればいいではないか。そうすると、現実問題として1つ手数料がカットできるのです。先ほど行き先のない牛乳があったけれどもと言いますけれども、私は生乳というものの生ものであるがために北海道まで送り返されたらそれは廃棄するものにしかたないのです。温度が上がってしまっていますから。ですから、それは現地のメーカーで処理してもらうのが一番いい話なのです。そういう選択が自由にできるようにするというのが本当は大事なことだと思います。

中身を確かにきちんと出された方がいいのはそのとおりがわかりませんが、ただ、今の全量無条件委託の制度の中でいえば、乳価が決まってしまうと、だからどうしたのということになってしまうのです。あとはその辺のところはなかなか難しいところがあると思います。

もう一つ、私は価格の問題で板東さんが所得30円という話をしました。これは全道の酪農家6,000戸のコスト、一人一人違いますから、ですから一律30円、平均的な数字でそういう話をしたと思えますけれども、83円54銭のコストをやっているのもいれば、一方で、60円のコストで生産している農家もいるのです。ですから、そのところ。これは酪農というのは工場生産ではないのです。自然を相手にする農業という特殊性を持った生産物です。ですから、そういう面でいうと、きちっと一定割合というのは平均的なところで言えば30円なのかもわかりませんが、現に昨年の北海道の酪農家は、今年の3月15日にみんな頭を悩ませた酪農家がいっぱいます。そのぐらいもうかりました。先ほど北村専門委員からありましたように個体価格がよかったですから、もうころんと産まれた子牛が、もしも和牛が産まれたら50万、F1が産まれたら25万です。そういう時代です。ましてや、こちらの一方で育てて私のところはこんなに要らないからと思って妊娠牛で売ろうとしたら、市場へ出したら75万という時代ですから、去年の酪農家の経営は大変よかったです。ですから、そういう点で言えば、その時代、その時代の経済の動向によって酪農家の所得収支も変化するというのは紛れもない事実ですから、その中で、先ほど田口さんがおっしゃられた、一人一人の農家がしっかりと努力をして、自分の所得をいかに最大マックスを確保するように努力するかというのは大事な時代に入ってきたというのはそのとおりだろうなと思います。

以上です。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、大田議長代理、お願いいたします。

○大田議長代理 今日はありがとうございます。

井尾さんと石橋組合長に1つずつ質問させていただいて、それと事務局に調べていただきたいことがありますので、お願いします。

まず、井尾さんなのですが、この間ホクレンの話を伺ったときに、中小の乳業メーカーは全然価格交渉に参加できなくて紙切れ1枚で乳価を伝えられるだけだという話をうかがったとお話ししましたら、それはホクレンではない、ホクレンはそういうことはない。きちんと話し合いもしているし、情報提供もしているということだったのですが、もし東海地域ではなくほかのところも話を聞かれたことがありましたらお聞かせください。

石橋組合長に伺いたいのですが、いいものを安くつくれるところが消費の主導権を持つというのは消費者にとっては当然望ましいことですし、それで産業というのは発展していくのだと思うのですが、生乳の場合は、北海道はいいものを安く作れる訳です。しかし、北海道が飲用乳を作ると値下がりして、本州の中小は生きていけなくなるという話をお聞きするのですが、これについてはどう思われますでしょうか。

日本全体で酪農が危機になっているときは、組合長さんおっしゃったように、作る方は一生懸命質の高いものをなるべく安いコストで作るようにして、メーカーは高付加価値のものをつくって売っていくという普通のメカニズムを生かすことが重要ではないかと思うのですが、いかがでしょうか。

事務局に3点調べていただきたいことがあるのですが、1つは、先ほど来、話に出ている補給金です。以前、農協改革の議論をしているときに、農協という民間団体を政策の受け皿にはしないという農水省の方針を私たちは伺った訳なのですが、生乳に関して行政機関ではない指定団体を通して補給金を受け取るという条件をつけていることについて、政策としての根拠はどこにあると農水省は考えているのかという、これが1つ目の質問です。

2つ目は、田口さんが言われた生乳の成分検査がどういう具合になっているのか調べてください。出荷前の検査の義務づけがあるのだと思うのですが、このときに農協が検査を請け負っているのか、あるいは他にも民間の検査機関があるというお話でしたが、何らか農協が特別な位置にあるのかどうか、この検査の実態を調べていただければと思います。

3点目、県酪連について、井尾さんのお話では、広域指定団体ができたときになくなるはずだったのに残ってしまったということですが、そのときの経緯と、計画的に生産・流通をしている中で県の酪連の位置づけはどうなっているのかというのを教えていただければと思います。

○山澄参事官 事務局、3点宿題は農水省に必要な応じて確認しまして、後ほど。

○金丸座長 書面で。

○大田議長代理 書面でお願いします。

○金丸座長 それでは、井尾代表、お願いします。

○東海牛乳 私の知る限り、ホクレンさんがそう言っておられるのなら、北海道ではそういう話し合いがあるのでしょうか。でも、私は信じられないです。北海道以外は、恐らく関東も中小零細メーカーには絶対にそういう交渉の場というのはないと言い切れます。たまたま同じ業界メーカー同士の社長さんともいろいろ交流がございまして、当然話がいろいろな方面にわたってする訳ですけれども、その中で、私のところは交渉が来てこういうように話が通ったよなどという話は聞いたことがないですから、もう中央で決まった価格が、今度何月何日から上がるぞという話で、もう全部新聞に出ていますから、当然同じ情報を共有はしているのですけれども、絶対に交渉は行われていないと言い切れます。

○金丸座長 ありがとうございます。

それでは、石橋組合長、お願いいたします。

○浜中町農業協同組合 大田先生から大変厳しい御指摘だったのですが、逆に私は北海道の飲用牛乳は、今、本州の消費者にとっては大変好まれているというか、選ばれている商品だと思っているのです。だったら高く売ればいいのではないかと思うのです。ですから、やはり本州の例えばこの間、中酪が受け取り乳価の推移というのを示しています。北海道との歴然とした差、これは北海道はプール乳価だからこうなるのはやむを得ないというところがありますけれども、私は今、北海道が本州に飲用乳として生乳を送り込んでいますが、実はその送り込んでいる乳価、受け取り乳価は関東圏に入れば 107 円 30 銭です。多分これで関東のメーカーさんには出しているのだと思います。でも、そこに送り込むために北海道の酪農民は 21 円負担しているのです。そうすると、メリットはあるかということになりますね。メリットがあるようにするためには、関東の平均乳価が 107 円だとしたら、北海道の生乳の卸価格は申し訳ないけれども、115 円にしますよという売りの方が、今の経済社会の中では一番合っているのではないかと思っているのです。

ですから、本州の酪農家を潰すつもりはありません。酪農というのはそれぞれの地域地域に合った地域の中でのすごい大きな役割を果たしているのです。酪農家は生乳生産するだけではないのです。耕種農家にとっての堆肥の生産としては大事な役割を持っているのです。ですから、例えば滋賀県のように酪農家が一軒もいなくなったからって県が一生懸命酪農家を、あるいは畜産農家をつくらうとしている。なぜか。要するに野菜の堆肥を作るために酪農家を育てようとしているのです。ですから、酪農家というのは全国津々浦々にいて、それぞれの地域の特産品であるものをしっかりつくっていく役割のサポート役も果たしているのです。ですから、本州の酪農家がなくなればいいと私は思いません。それぞれの酪農家が立ち行くようなきちんとした乳価が払われて、そしてお互いに補完し合いながら、日本という南北に長い島国を 1 つの制度でやるのならおかしいのです。北海道の政策と沖縄の政策が同じ法律で仕切ること自体がもうナンセンスですから。ドイツのように真四角な国ならいいですよ。

ですから、そういう点から言うと、私は乳価の問題は、本州に売る場合は、いいものは高く売れるのが今の時代です。だったら 110 円でもいいではないか、120 円でもいいでは

ないですか。そういう価格で買ってもメーカーさんが商売できる商品をつくれればいいだけの話です。こんな高いならメーカーは要らないというのなら送らなければいいだけの話ですから。

ですから、そういう点から言うと、お互いに持ちつ持たれつの関係、先ほどのいわゆる乳牛の確保という点では、これからも本州の酪農家は北海道の酪農家のある程度は当てにしなければならない時代です。本州の高い地価のところで育成牛を飼うなどは絶対合いませんから。そういう時代をきちんと踏まえた上で、北海道は北海道の役割を果たす、本州は本州の酪農家の役割を果たしていく。そして、日本人にいつでも安全でおいしい牛乳・乳製品を提供できるような仕組みをつくっていければ私はいいと思います。

○金丸座長 どうぞ。

○大田議長代理 ありがとうございます。

私もそれぞれの地域で独自性を持った生産をして売っていくというのは非常に望ましいと思います。今おっしゃった全国を1つの制度でやるのはおかしい、というご指摘について追加的に伺いたいですが、仮に価格を指定生乳団体で一括して決めるのではなくて、酪農家がそれぞれ団体をつくって、これはホクレンかもしれませんし、あるいは農協かもしれません、あるいは田口さんが入っておられるMMJのようなところかもしれません、それぞれの団体がメーカーと交渉しながら独自性を持ったものを売っていく。つまり、価格決定の多様化です。これができるようになると、どんなことが起こるのでしょうか。

○浜中町農業協同組合 1つの問題は、やはりメーカーの統合合併が進んでくると思います。私は本州の井尾さんのことを言っているのではなくて、井尾さんは多分残ると思いますけれども、中小のメーカーはもう少しきちっと大同団結をして力をつけていく。力をつけることによって量販店との交渉力も持ちながら、指定団体との交渉力もちゃんとつけていく。そして、酪農家さんがしっかりやれるような仕組みをつくっていくというのが本来大事だろうと思います。ですから、そういう点で言うと、今、大田先生おっしゃられたような、指定団体が1つの県に1つではなくて、本州は連合会になっていますけれども、北海道は単に北海道1つなのです。でも、それがいいかどうかというのは正に今、議論されている問題の一番のポイントではないかと思います。ですから、今は補給金をもらうためにはホクレンに出さなければならないだけの話です。補給金制度がなくなって、いわゆる所得補償制度を個々の農家に直接政府から小切手で送られるようになったときには、では、私たちの地域、何個か集まってどうかしようかという話が出てくる可能性は否定できないと思います。

○金丸座長 ありがとうございます。

では、長谷川委員、お願いします。

○長谷川委員 大田さんが指摘というか注文されていたことと同じかもしれないのだけれども、私も何回か欠席しているので既に資料が出ているのかもしれませんが、その指定団体の根拠になっている加工原料乳生産者補給金等暫定措置法、これがいわば補給金

の根拠法になっている訳ですけれども、この関連資料と、補給金の支払ったこれまでの推移。何年にどのくらい出ているのかというようなことについての資料があったら欲しいなと思います。

○山澄参事官 後ほど手元にあるものを含めましてお届けします。

○長谷川委員 それを踏まえて、浜中町さんが一番最初の発言のところでお話しになった、ホクレンができた生乳を受け取らない。実は買い取ってくれるメーカーは自分でお探しになったら十分あったにもかかわらず、そんなものは買わないと言ってお言葉によれば産廃処理をするというような実態。そのことと補給金との関係はどうなっているのか、そこを説明いただきたいと思います。それは補給金の制度とは関係あるのかなのか、そのところをまず聞きたいです。

○浜中町農業協同組合 基本的に補給金とは関係ないです。単なる需給の問題でホクレンが努力しなかっただけの話です。

○長谷川委員 例えばそれを受け取ってしまったら補給金、つまり予算措置が余計にかかるとか、そういう話ではないのですね。

○浜中町農業協同組合 枠いっぱい使って、なおかつ余裕ができたということではありません。要するに北海道が380万トンの生産量がありますけれども、そのうち補給金の制度に使われるのは加工原料乳に関してだけいえば178万トンです。あとの200万トンは全く他の用途に使われているのです。ですから、補給金があるなしの問題ではないと私は思います。

○長谷川委員 わかりました。

○金丸座長 よろしいですか。

○山澄参事官 すみません、井尾社長に1点だけ最後。時間を超過して申し訳ありません。

全量委託制度の例外で1つ、日量3トン以下の乳業メーカーに売る場合には例外でいいよというような制度がありますけれども、日量3トン以下ということにつきまして、乳業メーカーの規模感として、どの程度か。適用し得るのが多いか少ないかという感じをお教えいただけますでしょうか。

○東海牛乳 そもそもこの制度が何を目的にしてつくられたものかよく理解できません。何らかのインパクト、何らかの刺激を与えて、又は何らかの改革に向かって進むためにやったとしたとしても、実際、日量3トン以下のメーカーさんというのは当然購買力から商品開発力から販売力から、ほとんど多分家族経営でやってみえる企業規模だと思いますので、恐らくそこにそういう権限を与えてもほとんど機能しないのが実態ではないでしょうか。それと実際には、ではやろうと意気込んでやり始めたとしても、実際にその生乳は指定団体のタンクローリー車に載せて運ばないといけないよとか、その生乳を使ってどういうことをやりたいのだといって一々細かい資料をつくって、許可を得たものだけがようやく日の目を浴びるということで、先ほど言ったように父ちゃん母ちゃんできているところでそこまでの企画力は全くないというように普通は考えると思うのです。というこ

とで、この制度自体が有名無実の何ともならない制度だと思っています。

○山澄参事官 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、申し訳ありませんが、お時間を過ぎておりますので、これで終了させていただきたいと思います。

本日は、皆様から生乳生産・流通の現状及び酪農全体に係る生産基盤存続の危機にすらあるというお話もお伺いいたしました。本当に貴重なお話をお伺いすることができたと思っております。本日の内容を踏まえた上で、今後も検討を深めてまいりたいと思っております。

それでは、お時間が参りましたので、本日は以上とさせていただきます。

本日は、お忙しい中、遠方よりお越しくださいませ、誠にありがとうございました。