

## 第8回農林ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：平成31年4月1日（月）14:57～16:54
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）大田弘子（議長）、金丸恭文（議長代理）、飯田泰之（座長）、  
長谷川幸洋（座長代理）、新山陽子、林いづみ
  - （専門委員）齋藤一志、藤田毅、本間正義
  - （政府）中村内閣府審議官
  - （事務局）田和規制改革推進室長、窪田規制改革推進室次長、  
福島規制改革推進室次長、森山規制改革推進室次長、  
小見山規制改革推進室参事官、
  - （ヒアリング出席者）株式会社GRA：岩佐代表取締役CEO  
株式会社GRA：橋元取締役副社長  
農林水産省：大澤経営局長  
農林水産省：日向経営局協同組織課長  
農林水産省：中尾経営局協同組織課経営・組織対策室長  
農林水産省：河村経営局金融調整課長  
農林水産省：信夫大臣官房政策課長

4. 議題：
  - （開会）
  - 1. 若者の農業参入等に関する課題について  
（事業者からのヒアリング）
  - 2. 農協改革の進捗状況について  
（農林水産省からのヒアリング）
  - （閉会）

### 5. 議事概要：

○小見山参事官 では、時間より若干早いのですが、プレゼンターの方も委員の方々も全ておそろいのごさいますので、第8回「農林ワーキング・グループ」を開催いたします。

本日は、大田議長、金丸議長代理が出席であります。三森専門委員、渡邊専門委員は所用により欠席でございます。

それでは、ここから飯田座長に司会進行をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○飯田座長 ありがとうございます。

では、本日の議題に入ります。

議題1は「若者の農業参入等に関する課題について」であります。

本日は、宮城県山元町でイチゴ等の生産・販売、新規就農支援などを行っている、株式会社GRAの皆様にお越しいただきました。よろしくお願いたします。

事業概要を御説明いただいた上で、現行制度上の課題と提言をいただきたいと考えております。

それでは、お願いたします。

○岩佐代表取締役CEO 今、御紹介いただきましたGRAの代表の岩佐と申します。

時間はどれぐらいで。

○飯田座長 大体20分ぐらいで。

○岩佐代表取締役CEO 承知しました。

まず、GRAの紹介をしつつ、制度上の課題と御提案をさせていただければなと思っています。まず、1枚資料をめくっていただくと、イチゴがあると思うのですが、我々はこのミガキイチゴといういわゆるブランドイチゴを生産している農業生産法人です。次のページをめくっていただくと、もともと私は農家ではなかったのですが、私の故郷である宮城県が2011年の震災で大分大きな打撃を受けて、ここがイチゴの大産地だったということもあったり、私のおじいちゃんがイチゴ農家だったということもあって、東京から宮城に戻ってイチゴの農家をスタートさせたというのが2011～2012年ぐらいの話になります。

その後、概要があります。私が代表を務めていて、今では農産物の生産から販売まで幅広くやっているわけですが、基本的にはイチゴをメインの題材にしているような会社です。

6ページに沿革が簡単に書いてあるのですが、震災の復興ボランティア活動のようなものからスタートして、農業生産法人をスタートしたのです。課題意識として、どうしても農業は勘と経験や匠の技のようなものがすごくパワーを持っていて、それだけではなくて、もうちょっとテクノロジーを使ったり、あるいは新しいものを取り入れて農業をしなければなと思って、今で言うアグリテックあるいは先端技術、先端農業を当時スタートしたということです。

3人で創業しまして、この沿革(1)の右側にある真ん中の写真です。今日来ている副社長の橋元と、真ん中にいるのが農業40年のベテランの橋元さんという人で、この人は「農業は15年間ぐらい修行しないとスタートできない」みたいな人だったので、もうちょっと簡単にイチゴ作りや農業に参入できるような仕組みを作りたいなと思って事業を進めました。

それから、いわゆる一次産品のイチゴだけではなく、例えば次のページにあるお酒、スパークリングワインを作ったりだとか、あとは海外にも技術を持って行って、日本の技術で日本のストロベリーを使って作るというような事業をスタートしたりだとか、あとは最近では、東京都内でストロベリースイーツカフェのようなものをスタートして、一次産業から三次産業まで、イチゴを切り口としてやっている法人ということです。

9ページ目からが経営メンバーであります。私はもともとITの起業家出身で山元町の出身なのですが、私のようなIT出身の人間や、地元の宮城でイチゴ作りをもともとやっていた人、あるいはコンサルで働いていた人、ちょっと農業法人にしては違う業界から来ている人が多い会社ということになります。

ちょっとページを飛んでいただいて、12ページを見ていただくと、どういったことを我々がやっているかというのをバリューチェーン上で書いたのですが、特徴としましては、生産から加工、販売までをやることに加えて、新規就農の支援事業をやっている、若い方あるいは年配の方、セミタイアされた方が新しいビジネスや生業として農業をスタートすることを後押しする事業をやっているのが、我々の特徴です。

次のページに行きます。これはイチゴ生産事業の内容について書いてあるのですが、14ページに行ってくださいと、これは作っている品種や広さあるいはどういった施設・設備で作っているかというようなスライドと、次の15ページにカラフルな資料がありますけれども、どういったイチゴが販売されているかです。一番高いものだと一粒1,000円のイチゴ、普通のものだと1パック数百円のものから、ある程度ハイエンドから普通のイチゴまで幅広く作っているのが我々の特徴です。

次の16ページに行くと、ここは生産面積がどのように増えていっているかという、2017年までをまとめた資料を添付しました。

17ページは生のイチゴの売り方ということで、いわゆるスーパーの棚に並んでいるようなイチゴというよりは、もうちょっとハレの日の消費をイメージしたようなブランディングを行っていて、スーパーだけではなくて、こういった百貨店やそういったところでも扱っているというような内容になっています。

次の18ページは加工品の事業です。イチゴというのは冬しか採れないです。11月から5月ぐらいまでしか収穫できないので、どうしても夏に売るのがなくなるのがイチゴの事業の特徴で、そうすると、夏に現金が入ってこないビジネスモデルになってしまうので、それではなかなか雇用を維持するのが、運転資金がどんどん盛り上がっていくような格好になるので、夏でも売れるものを開発しようということで、例えばスパークリングワイン、ミガキイチゴ・ムスーというものを作ったり、あるいは最近では古い酒蔵と連携して日本酒を作ったり、どぶろくを作ったりだとか、鹿児島県と連携して黒酢を作ったり、イチゴで作ったお酒を中心に加工品も作っているということをやっています。

次のページ、売り場もやはり日本の場合はイチゴとお酒が同じデパートの中でも会社が違ったりして、どうしても一緒に売ることが難しかったりするので、海外等で

はイチゴとお酒が両方一緒に売られていたりするという事です。

次に21、22ページですけれども、イチゴ狩り事業です。観光農園の事業をやっているわけですけれども、ICHIGO WORLDというものを宮城県の山元町に作っているのですけれども、今、年間3万5000人ぐらいで、今シーズンはもう5万人ぐらいが来ることが予想されているということで、そのうち10%ぐらいが外国人の方が来られているような状況になっています。

次のページが賑わっている日の写真です。

次が、今日の大きなテーマになっている新規就農支援事業で、25ページからの解説です。課題意識は、どうしても日本の農家の平均年齢がどんどん上がってきていて、これをやはり若い人が当たり前のように農業という仕事を選んでもらえるような、そういった社会を創りたいというのが、この事業をスタートしたもともとのきっかけです。魅力的なライフスタイルが農業でもできるよとか、そういったことを提案したいなと思ってスタートしました。

27ページにミッション、ビジョンのようなものが、これは新規就農事業を始めたときに作ったものが書いてあります。いわゆる所得が少なかったり、技術が未熟だったり、あるいは設備投資資金が不足したりというのが、新規就農の課題なわけですけれども、この辺りを我々がお手伝いすることで、何とか解決できればいいなと思ってスタートをしました。

次のページに簡単なビジネスモデルが書いてあるのですけれども、いわゆる私が農業を始めたときは師匠である農業を40年やってきた人に「15年ぐらい修行しないと農家はできないぞ」と言われていたわけなのですけれども、さすがにそういった修行みたいなものを今の世代がやれるとはなかなか思えないし、余り健全ではないなと思ったので、1年で独立できるようにしようということで、新規就農者が独立するまでのスクールを創って、独立してもらって授業をスタートしました。

次のページが独立までの流れです。研修は年間1,200時間のプログラムを組んで、いわゆる80項目の細分化したマニュアル、プラスそれを数百項目にもっと細分化して、イチゴの作り方を、勘と経験はもちろん大事であると認識しつつもマニュアル化をどんどん進めていったということです。あとは新規就農生が苦勞する資金調達や土地の獲得もGRAが支援するという事業を進めています。

次の30ページ、施設も割と充実したものを造っていて、例えば我々がイチゴを作って売るハウスとは別に、新規就農者が訓練するための専用のハウスを造って、そこで研修をしてもらっている。あとは近くに寮も造って、そこに住みながらトレーニングできるようにしているというようなことです。

新規就農者の専門のハウスを造ったというのは、いわゆる出荷用のイチゴと同じような場所でやってしまうと、どうしても新規就農訓練生が、普通の労働力と同じように扱われてしまったり、ちょっとブラックな部分になったりしないようにということと、あとは新規就農生が間違った環境制御をしてイチゴが失敗しても、それはそれでしょうがないよね、

というようなことができるように、こういったものを造っています。

次のページは実際の研修の様子のスナップショットを撮ってきたものです。カジュアルなものですけれども、いわゆる入学式があって、就農生が実地でのトレーニングを受けたり、ITの農業の研修を受けたり、あとは座学で法律を学んだり、会計を学んだり、栽培の仕方を学ぶということをやっています。

次のページです。事業をスタートして2018年から農業者が独立していったのですけれども、今、2019年までで8つの農業経営体が独立をしていって、その規模はもうGRAの本体の規模を超えるぐらいになってきているということで、少しずつ農業者が増えつつあるというのが我々の事業です。

その他、今、東南アジアのマーケット向けにマレーシアのキャメロンハイランドというところで新規就農者の実習、我々が現地の農家と組んで産地の開発を行っていたり、あるいはその次のページです。これは中東向けのマーケットを見て、ヨルダンですね、こういったところで実証実験をスタートしているところです。

次に35ページ、夏のイチゴです。37ページにありますけれども、どうしても夏にイチゴを日本で作るのはなかなか難しい環境にあるので、かなりの量を輸入しているわけです。その中の幾つかでも、日本で賄うことができないかということで、夏秋イチゴの栽培の実証実験もスタートしているということです。

ちょっと急ぎ足で申し訳ないですけれども、次に行きます。38ページ、カフェ事業ということで、カフェ出店の目的ですけれども、いわゆる6次化ということで、あらゆるテクノロジーを入れて、AIを入れて、画像認識を入れたりしても、収穫量と販売できる量を完全にマッチングするのはなかなかまだまだ難しいので、ある程度、例えば新規就農者が作ったイチゴを安定した額で売れるように自社でコントロールできる販路を持つのが大事だなということで、いわゆるカフェを造って、イチゴ専門のスイーツカフェを造ったということです。次のページからカフェの説明が書いてあります。いわゆるイチゴのスイーツしか出さないカフェを造っていて、40～41ページぐらいに中身が書いてありますので見てください。

次の42ページに行きますけれども、これは三軒茶屋の近くに太子堂というところがあって、そこに1店舗、あとは三軒茶屋に1店舗、世田谷ばかりですけれども、桜新町にもう1店舗、最近では代々木上原に1店舗造ったということで、今のところイチゴを切り口にしたカフェも非常に盛り上がりを見せているということで、これが我々が6～7年間やってきた農業事業の概要の説明でした。

次に今日の本題のほうに入りますまいりますが、「制度上の課題と提言」と書かせていただきました。46～47ページです。4つの枠組みに分けて作りました。

まずは「農業用施設の建設について」が1番。

「農地所有適格法人要件について」が2番。

次が「新規就農者の農地利用について」です。

最後が「新規就農支援制度の在り方について」です。

この4点に分けて提案をしたいと思います。

48ページでまず1番目「農業施設の建設について」という部分です。

まず、最初の丸ポチで農産物の集荷や農産物、農産物の加工品（酒類を含む）の直売、従業員共用の施設設置に当たり、ある程度の規模の農業用施設の建設が、やはりどうしても必要になってくるということです。

一方で、これらの農業用施設を建設するにあたっては、農地の転用が必要となるが、ほとんどの場合は農地は借りていますので、農地の転用に当たって地権者の了承をなかなか得られにくいといった問題が今発生しているということです。当然、農地とは評価額が全く違うものになってきますので、税金の負担と後々のリスクを勘案して、地権者がなかなか首を縦に振らない状況が発生しているということです。

次の3番目の丸ポチですけれども、なお、農地法により200平米以下の農業用施設については、都道府県知事などによる農地転用許可が不要だが、そもそも200平米では作業スペースが確保できない。例えばオートメーションでイチゴをパッキングする施設を造ろうと思ったりだとか、何か直売所を造ったりだとかしようとする、とても200平米では足りないのが現状としてあります。

あとは農地の転用を行わなければならない基準も曖昧と考えています。一応、ガイドラインのようなところがあるのですが、我々ではなかなか判断がつかないようなガイドラインになっていて、例えば現在は農産物栽培高度化施設、いわゆる施設園芸を造ったり、床にコンクリートを打ったりだとか、そういったもののみ特例として農地と認められている状況なのです。

どうしてもこれだと、いわゆる例えば直売所を造ったり、パッキングをしたりだとか、6次化につながる要素あるいはハイテク化につながる要素が、この面積ではなかなか難しく、結果的にローテク型でただ出荷したものを箱か何か詰めて市場に持っていくというスタイルの農業しかこの面積では今のところやりようがないのが、農業用施設に関する我々の課題意識であります。

次のページに参考条文、農地の定義等を書いてあります。

次に51ページ、②で「農地所有適格法人要件について」です。最初の丸ポチで、農地所有適格法人の要件として、非公開会社であることが定められている中、株式に譲渡制限がかけられている株ということです。上場しているとかそういうことではないです。そういう法人でしか農地が保有できないということです。そうすると、株式を不特定多数に公開する例えばIPO、あるいは第三者に売るM&AなどのEXIT手法をとることができないため、法人や株の流動性が下がるということです。そうすると、実質的に農業法人といえども農業者個人の集まりになっていないかというようなのが課題意識として持っていることです。

結局、2番目の丸ポチに行くと、農地という固定資産を保有している上に、譲渡制限が設けられていると、株の流動性が極めて低いとみなされて、他産業に比較して投資インセ

ンティブが劣後するということです。当然、その流動性が低いものに投資すると、例えば我々が今農地所有適格法人なわけですけれども、農地を持った瞬間に我々の株式、会社の株としての流動性がゼロになるということで、いわゆる資本市場からの調達が非常に厳しい状況になっているということです。

3番目は、1つある提案にはなるわけですけれども、例えば地域に根差した形で一定の実績を上げた農業生産法人については、増資するタイミングでは株式の議決権要件を撤廃することにはならないかだとか、あるいは4番目の丸ポチで、新規就農者の資金調達を円滑に進め、農業分野での投資の活性化を図る観点から、一部の株式については譲渡制限を設けないことにするだとか、そういった公開会社でも農地所有適格法人とすることができないかということが1つの提案ということになります。

これは、全ての法人が農地を所有することが健全な状態だと私は思わないですし、法人といってもいろいろな方々もいらっしゃいますので、ある一定の実績があれば、公開会社であっても、土地を保有することは私は悪いことではないのではないかなと思っています。

次の52ページにいわゆる農地所有適格法人関連の参考条文を記載しております。

次が③で「新規就農者の農地利用について」です。

最初の丸ポチ、GRAによる新規就農支援事業における研修を終了した者に対し、GRAが賃借した農地を当該新規就農者に転貸することは、農地法により、農地の転貸が禁止されているため不可能ということです。

例えばですけれども、GRAがある程度、数年間やってきているので、ある程度の与信余力、あるいは金融機関に対して与信余力があると、例えば我々のような会社が、ある一定面積の農地を借りる。我々のトレーニングを受けた新規就農者にそれを使ってもらうことが、今の農地法上だと難しいことが非常に問題だと思っています。新規就農者は、その土地に根差して、そこで住んできた人には限らないわけで、本当に新しい人が新しい場所で、ある一定以上の平べったい優良農地を借りようと思っても、なかなか地域の壁というのはそんなに簡単ではないですから、我々が例えば借りて、それを新規就農者に転貸することができれば、非常にこの事業は円滑に進むと考えています。

2番目の丸ポチで、まさに今申し上げたとおりなのですけれども、農地の担い手への利用促進の一環として、新規就農者と農地のマッチングをGRAも担える仕組みを構築してもらいたいというようなところです。

3番目の丸ポチは、これは震災関連なので、永続的な課題ではないのですけれども、現在、震災によって所有地の区割りが確定していない農地、つまりこれは土地の集約化を進めていて、震災で人が住めなくなったところを農地として町が再利用を促すために、再開発を進めている場所なのですけれども、例えばこういったところは、まだいわゆる区割りが確定していないため、農地法に基づく利用権の設定ができないわけです。

そうすると、今、現状は地権者組合、この土地を保有している人たちの組合と、我々の、例えば農業者の直接の契約になっているため、例えばこういった農地法に基づかない土地

利用は、そもそも認められているのか、認められていないのかというと、認められていないですし、恐らく我々がそこに何かを開発しようとしたときに、資金的な制度利用、例えば政策金融公庫からスーパーL資金を受けられないのではないかとといったリスクが現状存在していることも1つの課題意識になっています。

例えばこういったところを、非常に優良な農地が震災の後に、幸か不幸か実現しているわけですから、こういったところを我々が例えば責任を持って新規就農者の方に使ってもらえるようにしたりできたらいいなというのが、常日頃思っていることであります。

次に行きましてページ番号が被ってしまっていて見にくいのですが、54ページです。④で「新規就農支援制度の在り方について」なのですが、最初の丸ポチで与信余力が低い個人、法人が新規就農時に新規就農支援制度以外の手法で資金調達をすることは難しい中、青年等就農資金の限度額、青年等就農資金というのは、いわゆる認定新規就農者がある一定限度のいわゆる有利な条件で政策金融公庫等からお金を調達できる仕組みなのですが、今、それが3,700万円に限定されている。特例・特認で1億円までと書いてはあるのですが、その特例・特認の条件は、いまちはっきりしていなくてグレーゾーンで明文化されていないというのが我々の認識です。

そうすると、3,700万円では施設園芸の最適最小規模ハウスを建設することができないため、どうしても独立する場合でも、極めて生産性の低いローテクハウスなどに限定されてしまったりするのです。あとは、金融庁さんの調達ではなくて、例えばリース会社から、ちょっと利息等の条件が悪いものを使わなければいけない状況になってしまったりするので、もう少しこの部分の限度額を上げたほうがいいのではないかとという提案です。

次の2番目の丸ポチです。青年等就農資金以外の給付金・融資制度、スーパーL資金、認定就農給付金などについても、給付の基準が曖昧だったり、給付の対象が不明確であるということです。例えばなのですが、どれぐらい農業を行って、何年間やって、農業収支が何年連続で黒字になるだとか、きっちりとした基準がないまま就農者が苦勞しているのが現状としてあるのではないかと考えています。要するに、こういった制度を使える前提で、例えば研修期間あるいは研修の結果などのいわゆる定量的な条件をきちんと付けて、新規就農者がそれを目標に頑張れるような仕組みがあってもいいのではないのかなという課題意識が丸ポチの2番目です。

次に丸ポチの3つ目で、農業次世代人材投資資金、これは過去の名前で言うと、青年等就農給付金の準備型というものに関して、平成31年度より、これは今回の4月からですが、公共の農業研修機関である農業大学校やニューファーマーズカレッジで研修を受ける人でしか利用ができなくなったということです。

これまで給付対象であった先進農業法人、先進農業法人は、ある一定以上の技術があって、就農者の研修がこの法人ならできると認定された農業法人、GRAも先進農業法人に認定されているのですが、我々のようなところで研修をしている人には給付が行われなくなってしまって、我々からしてみると、官民の新規就農支援についての公平性

が担保されていない状況であると考えています。これはどういう制度かという、最大150万円を2年間給付される制度なのですけれども、我々が使える制度は、農の雇用という別の制度は使えるわけです。

これはどういうことかという、120万円が法人に給付されます。120万円を法人経由でいわゆる新規就農者の研修に使ってください、いわゆる配付してくださいというような制度しか使えないわけです。つまり、農業生産法人に就職していないとこういった制度が使えないような状況になってしまったということです。

そうになってしまうと、実態としては、例えば我々が雇用する形になってしまうので、新規就農者に当然その成果を求めなければいけないですし、新規就農者は農業生産法人の経営性の向上のために働かなければいけないという、いわゆる研修以外のことにかなりの労力を使わなければいけないのではないかなとすごく心配をしています。どちらかという、研修生が直接受け取れるような形、昨年度までの形のほうがいいのではないのかなというのが、我々の課題意識です。

心配なのは、農業実習生として入ったのに、実態としては非常に過酷な労働を課せられるような状況が増えないかどうかということです。我々農業生産法人としても、今まで新規就農生が2年間トレーニングを受けてきたものが、そういった方々を我々が雇用して寮に入れて研修を提供するのは、何かおかしいなというような状況になっていることです。

最後の丸ポチですけれども、これは対象となる認定農業者と認定新規就農者の認定基準も曖昧で、例えば認定農業者になればスーパーL資金を使えたり、手厚い制度融資が使えたり、あるいは認定新規就農者になれば、青年等就農資金のような、これも条件のいい融資制度が使えたりするのですけれども、この認定基準が非常に曖昧で、先ほどもちょっと申し上げましたけれども、何年トレーニングをすればいいのか、あるいはどれぐらいの実績を上げればいいのか、というのをきっちり明文化したほうがいいのではないかと私は考えています。

以上が、GRAの紹介と制度に関する提言となります。ありがとうございました。

○飯田座長 ありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明について御意見、御質問がありましたら、お願いいたします。いかがでしょう。

では、私からなのですけれども、まず御説明いただきました事業概要の中で農地関連の推移を御説明いただいたページがあるかと思います。一度、2011年のスタートアップの時期から生産量が一定水準まで到達して、2017年から再び大きく伸びているかと思いますが、このある意味で言うと第2期経営拡大期、このときに何が大きな原動力になったのか、教えていただければと思います。

○岩佐代表取締役CEO このときには、もう周りの土地を借りることに成功して、いわゆる融資を受けてハウスを造設したということです。数年に1回の割合で土地を借りて、上物を造ることをやっていますので、数年に1回はこういった生産量が、恐らくこれからも伸

びていくであろうと、ただ、周りの農地を確保することが、早々簡単な交渉ではないため、生産面積の拡大はこれからも時間がかかるだろうと考えています。

○飯田座長 現在、借地での運営とのことですがこういった栽培型の農業で土地を所有することのリスクについて、どのように考えられるか。

○岩佐代表取締役CEO 今の制度だと、いわゆる土地を所有した時点で完全に非公開会社ですから、株の譲渡制限がないような、全てに株の譲渡制限があるような会社しか土地を借りられないということで、買った瞬間に会社の流動性、株の流動性がゼロになってしまうため、いわゆる資本としての資金調達、エクイティーとしての資金調達が非常に難しくなるのが土地を保有する一番のリスクなのではないかなと考えています。

○飯田座長 転用によって所有しなければならないと、これがなかなかやはり大きな足かせになっているところを御言及いただいたかと思います。その際にこの農業用施設についての規制緩和、例えば具体的にはどういったものが考えられますか。こういったところがもう少し寛容といいますか、スムーズだと効率的であるといったような。

○岩佐代表取締役CEO 例えば生産の効率化及び6次化に関する部分に関しては、いわゆる農地の中でも行えるようにできたら非常にいいなと思います。例えばハイテク化でいうと、イチゴの製造原価の5割は収穫とパック詰めなのです。だから、パック詰めなどがもうちょっと機械化できたり、広いところでできるようになったら、非常に効率化するので、例えばいわゆる集荷・選果場のようなものが緩和されるといいなとか、あるいは働いている方が止める駐車場とか、そういったところも結構苦勞する1つのポイントだと思います。

あとはもう一つ、6次化ですので、例えば直売所などでも転用が必要になってくると思うのですが、売ったものをそこで販売するという場所であれば、特に何か大きな家を建てるわけでもなく、簡易的な販売所があればいいだけですので、そういったところは転用を行わなくてもできるにしたらいいのではないかなと考えています。

○飯田座長 ありがとうございます。

実際、例えばハウスとその周辺、ハウス自体はもちろんコンクリート敷きにできても、その周囲をコンクリート敷きにするときの規制等も本会議で扱ってきたわけなのですけれども、そのほか何か御意見、御質問等ございますでしょうか。

○金丸議長代理 会社の状況を差し支えない範囲でお聞かせいただきたいのですけれども、資料の5ページに資本及び資本剰余金で、一般の農業法人よりはちょっと多目の資金調達ができていると思います。資金調達をしたときに、株主としていろいろな組織が出資していらっしゃると思うのですけれども、その人たちの期待と、岩佐さんたちの期待が一緒なのかどうか。今日のお話はIPOも目指すと仮にしたときに、その譲渡制限が1つ問題になるという論点があったのですけれども、岩佐さんたちはそれを目指しているのか。それから、ほかの株主もそれを期待しているのか。それとも違う期待があるのか。そして、現在、この農業法人の業績で営業利益は黒字なのか。

それから、出資の話があったのですけれども、借入はあるのか。借入があるとするとそ

の保証は、個人保証とか信用補完はどうなっているのかちょっとお聞かせいただけますか。  
○岩佐代表取締役CEO 分かりました。こういった株主様とは、農業でもいわゆるIPOだとかにまで進んで、資本市場で勝負できる産業にしようというような思いでスタートしているので、そういった思いはお互い持っているところであります。現況ですけれども、業績は黒字で推移しています。エクイティーが約4億です。資本及び資本剰余金が約4億でプラス借入の残高が概算で今4億から5億ぐらいを役員の個人保証で借り入れています。最近、幾つかそのうちの数億円だけ個人保証がとることができたのですけれども、いまだに大半の借入が個人保証で行われているような現状でございます。

○飯田座長 議長、どうぞ。

○大田議長 ありがとうございます。

新規就農者を増やしていく仕組みになっていることがよく分かりました。

農業用施設について、農地の転用を行わねばならない基準が曖昧ということなのですが、現在やっておられる事業は、どうやって判断しておられるのでしょうか。これが1点です。

次に、新規就農者が農地を利用するための仲介について、要は、又貸しはいけないということで規制ができているのだと思うのですが、今、御社がやろうとしておられるのは仲介事業ですよね。マッチングをしようとしておられるわけで、又貸しとマッチングの違いを出す要件にはどういう要件が必要か。どういう要件があれば、おっしゃるようなことを認められるようにできるのかという、何か今お考えのことがあればお聞かせください。これが2点目です。

3点目に、新規就農支援制度の在り方について、まず農業次世代人材投資資金が公共の機関を修了したものだけに限定されて民間機関が外されるということは時代に逆行しているとしか考えられないのですが、なぜこういう制度になったのか。もし何か背景を御存じでしたらお教えてください。

それから、この件でもう一点だけ。「農の雇用事業」は農業法人への補助で、次世代人材投資事業は個人への補助であると。この手の事業はやはり個人に行うのが望ましいと私も考えます。事業者への補助にした場合に、御指摘のように研修生という名の低賃金労働が出てくる可能性は十分にあると思っています。この「農の雇用事業」は、いつごろどういう経緯でできた事業なのか教えていただければと思います。

以上4点、お願いします。

○岩佐代表取締役CEO まず、1点目のどのように農地の利用を判断しているかなのですけれども、農地は土盛りしたりするのに対して、農業委員会の許可が必要なので、こういったことをやりたいということを我々は農業委員会に相談に行くわけです。これは基礎自治体ですから、我々で言うと山元町です。農業委員会がオーケーと言って、こういった見地経過がありますと言って、それで認められたもの、オーケーをもらってから事業を進めるというようなステップにしているということです。

○大田議長 そうすると、今、農業委員会はオーケーを出しているわけですから、それは

それでいいわけですね。つまり同種の事業を拡大しても、既に許可を得た事業を拡大しているわけですから、問題はないとみていいのでしょうか。

○岩佐代表取締役CEO これは恐らく農業委員会の運用自体が基礎自治体ごとに多分かなり違ってきていて、例えば我々のトレーニングを受けてほかの基礎自治体で独立しようとした人が、例えば我々とは違う条件を言われたりといった例も多々あるのですけれども、我々が山元町内で展開することに関しましては、今まで認められてきたものは今後も認められるかと思えます。これは事業をやるかやらないかというところですよ。

あとは又貸しの規制に関しまして、マッチングという部分であれば、例えば私や副社長の橋元はこの山元町の出身なので、ある程度の地縁や血縁のようなものがあるので、例えば私や橋元や私の母が地権者のところに行って、この人は信頼できますからみたいなことでマッチングをしているのは、実態としてはある。マッチングなので、いわゆるそこで仲介手数料を取ったりとかはもちろんなくて、ただ御紹介をすることをやっているということです。事業としてよりも、個人的にやっているところですかね。

あとは又貸しなのですけれども、これはもう我々が、例えば坪2万円で借りた土地を3万円で貸すだとかということは全く考えていなくて、どちらかという、例えば大きな農地を借りたときに、我々が一括して借り受けることで、貸し主さんにとっては新規就農者が例えば病気で辞めてしまったとかいうときに、虫食いになるリスクがかなり減ってくるわけなのです。

あとは虫食いになったところを貸すことは極めて難しいので、大きくて優良な土地ほどある一定以上の農業生産法人が借り受けたほうがいいなと思うのです。例えば我々がその契約で、この就農者が辞めたときの土地は我々が責任を持って維持するだとかにしていれば農地も荒れないですし、そういった契約の仕方だったらいいのかなと思っています。

あとはもっと踏み込んでしまうといわゆる補償です。新規就農者が地代を払わなかったときに我々が払うみたいなこともできるかなと思っています、そこで新規就農者と我々の間に、例えば2万円で借りて3万円で売るみたいなことは余り考えてなく、ただシンプルにマッチング的な転貸ができればいいなと考えているということです。

最後の農業次世代人材投資資金に関しては、聞いたところによると、これは直接支払いなのですけれども、この制度を悪用して一部の法人がどうも研修生を酷使するようなことがあったということを今ちょうど後ろでお聞きしたのです。なので、制度的にはいわゆる農業法人が雇用して研修を進めていくというところに移行したと聞いています。

ただ、それは悪質な場合だとそういったところもあるのかもしれないのですけれども、これは一緒にしてしまうと、我々が雇用をしている関係で、ほかの従業員との差別化というか、普通の従業員とどう差別するのか。農の雇用というのは我々が間接的に新規就農者に対してサポートする制度なので、我々は雇用しないといけないのです。雇用するのはいいことなのですけれども、その人たちは独立した次世代新規就農者としての研修生の立場ではなくなってしまい、我々の社員になってしまうと指揮命令権等が我々にあるわけです。

そうすると、我々だって会社の業績を守るために、その方々にある一定以上の成果を上げてもらわないと困るという関係ができる。

もちろん労働条件あるいは残業の条件だとかは、当然我々のところで働いたら安定はするでしょうけれども、いわゆる新規就農者として独立するようなメンタルが作れるか、あるいは法人の中でほかの社員との、我々にとってみると差別化はどうするのか。差別化というか区別ですね。普通に働いている人と研修を受けている人が同じというのは、普通に働いている人にとってちょっと気持ち悪いのではないかと思ったりだとか、その辺がちょっと問題なのかなと。いわゆる農の雇用というのは我々が雇用した後で社員が研修をするといった制度に今年度から移行するようなことになると聞いています。

以上です。

○飯田座長 ありがとうございます。そのほかいかがでしょう。

林委員、どうぞ。

○林委員 ありがとうございます。

大変意欲的な取組をされていると敬服いたしました。

以前からもこのワーキングで新規就農を増やすためには、若手の方にとってキャリアとして認められるような収入を確保しなければいけないというお話を伺っておりました。

一方で、以前ヒアリングしたニンジン農家の例では、従来方法では1年かけて栽培しても結局、いろいろなコストで手取りは時給450円レベルになってしまうのだと伺いました。先ほどのお話で流通関係についてお伺いしたいと思います。イチゴの生産コストの5割は収穫とパック詰めだと、そういったところの工夫が必要になってくるというお話がありましたが、販売、流通のほうはどうかしているのでしょうか。JAを通していらっしゃるのか。それとも独自の販売網を開拓してより利益率の高い形の流通を確保されているのでしょうか。

○岩佐代表取締役CEO ありがとうございます。

我々のケースでは、我々が属している宮城県亶理郡のJAの部会のルールだと思うのですが、JAに出すためには全部出すしかないのです。全部出さないで一部だけをJAに出荷するのが我々の地域ではちょっと難しいルールになっているようですので、どちらかというと独自商標、独自ブランドが使えない問題が我々にとっては大変困るので、今のところはJAさんは通さずに販売している。

どのように販売しているかというのと、一方で例えば卸売市場です。例えば築地、今は豊洲です。豊洲の卸あるいは仲卸さんとかそういった方々に販売している。ただ、そういった方々に直接販売してしまっただけで、自由に販売されてしまうと、いわゆる競りにかけられたり、ものがだぶついたときにばらまかれるリスクがある、ばらまかれてしまうとブランドが守れないことがあるので、我々として最終的なリテーラーさん、例えば百貨店さん等とこういったものをこれだけ欲しいですというようなところを契約した上で、それは市場を通じて買ってくださいますということにしている。

市場を通じて我々が販売するメリットとしては、当然、市場は手数料等がかかるのですが、市場に一括して配送できるので、ある程度たくさん作っても、そこでまとめることができる。あとは市場の仲卸さんがスーパーや百貨店やあるいは百貨店の店舗ごとに分果といって分けて発送する前作業をしてくれるので、非常に我々としてはありがたいなと思っていて、ということで、いわゆる市場だとかを使ってはいるけれども、JAさんは今のところ使っていない。

あとは、販路としてはいわゆるB to Cというか、ネットで売ったりは今のところ少ししかやっていなくて、それは個配の送料が最近ものすごく大変高いですし、これをやってしまうと農産物よりも配達料のほうが高くなってしまったりするので、たくさん作ると、我々のような法人にとっては余りB to Cは効率的ではないと思って今のところはやっていません。

○林委員 ありがとうございます。JAを通したら、選果場とかパッキングなどで何か共同施設を使うことができるのでしょうか。

○岩佐代表取締役CEO 今、我々の地元のJAはいわゆる共同選果はやっていなくて、集荷場だけもっているのです。恐らく農家さんがパッキングしたものを集荷場に持って行って、JAさんが荷を市場に持っていくといった流れになっていると思います。

○飯田座長 本間専門委員、どうぞ。

○本間専門委員 御説明ありがとうございました。

農地の問題は非常に長い間いろいろな形で議論していて、まさに農地とは何ぞやということで、参考条文にあるように「耕作の目的に供される土地」ということで、では、耕作とは何かということからまた掘り起こして、かなりの多くの議論をやってきたところなのですが、やはりいろいろな矛盾が出てきたなと感じています。ここは感想なのですがけれども、農地というのは耕作あるいは地べた、土の話ではなくて、農業生産に供する面積そのものが農地ではないかという形を変えていかなければいけないのではないかとずっと思ってきていますので、その辺りはまた農水省といろいろな議論を深めていきたいなと思っていますところでもあります。

御社の特徴として、新規就農事業に取り組んでいるということで、大変頼もしくも思うわけですが、今、出口の話が林委員のほうからありましたけれども、御社が窓口となって、例えば新規就農した人たちが様々なマーケティングをやるというような、そういう大きなネットワークのようなものを持ってやられているのか。

イチゴに限らず農産物の場合に、特に野菜などは作るのは簡単だよという方が多くて、ただし問題は出口だと聞きます。おたくの地域のように農協に出荷するときは全量委託という話になると、なかなか独自の開拓が難しい。ならば、全部親会社というかネットワークを組んでいる親元が面倒を見るから売り先は全然心配しないで俺のところを持ってこいというような会社も実はあります。だから、そういう形態のネットワークのようなことをお考えなのかどうかということが質問として1点です。

もう一つは、新規就農での育成をやられているわけですが、新規に就農しないで農業労働者として雇い入れる、あるいはそういう人材が今後必要になってくるのではないかと、つまり、経営者ではなくて、その下で働く農業者としての人材育成というのにも必要なのではないかと個人的には思っています。したがって、120万円を使うかどうかは別として、これはまさにおっしゃるとおり雇用の形態を取らないと使えないということで全く趣旨が違う話なので、元のシステムのほうがずっといいなとも思っています。

その話とは別に、就農者だけではなくて、就農は金もかかるししたくはないけど、しかし、農業は大好きだから現場で働きたいというような若い人たちは結構いるのです。ただし、ノウハウが分からない、あるいは自分のやりたいことと雇い主とのニーズがなかなか合っていないような、そっちのほうでのミスマッチなども結構聞くものですから、その辺り、御社の事業としての新規就農は非常に進めてほしいところなのではと思いますが、それ以外の農業従事者の育成については、何かお考えがあればお聞かせいただければと思います。

○飯田座長 よろしくお願ひします。

○岩佐代表取締役CEO まず、1つのモデルの話なのではと思いますが、新規就農者が作ったイチゴはある一定のいわゆる品質基準を満たせば、ミガキイチゴというハイブランドで売る契約になっているのです。例えば、そうしないと農業者がそれほど品質に目を向けなくなってしまっていて、ある程度一定の量だけ出せばいいとなってしまうと、どうしても数の勝負になってしまっていてブランドが毀損するので、ある一定以上の品質を明文化して、それを我々が販売のルートをつないでいるというようなことをやっています。

例えば月に1回、我々の社員が栽培指導に行ったりだとか、あとはメールやインターネットで栽培のサポートを行ったりという関係を築きつつ、そういった買取りのサポートもやっているのが現状です。

もう一つが農業雇用者、いわゆる社員を育てることも非常に重要だとも思っていて、これも我々の地域で大問題になっていて、これに関しては農の雇用の制度が非常に効いてくるというか、いい制度だなとも思っています。一つは、とはいえあらゆるやり方を駆使してもちょっと中長期で見ると、日本人だけで今の地方の農業の生産業が維持できるかということ、かなり難しいのではないのかなとも思っています。

今、我々はインド人の技能実習生を2名受け入れているのです。そういった技能実習生の方々と一緒に、実態はもちろん研修生ですから、数年間の後、彼らはインドに帰ってやるのでしようけれども、そういった方々と一緒にもっと農業をやっていくような時代になっていくのだらうなという感覚は持っていて、いわゆる農業生産法人で働く人たちの雇用についても、例えば県の農業大学校から雇用する。あるいは地域で農業をやりたい方々を雇用するというのも、我々としてやっていますけれども、結構苦戦しているというのが実情であります。人がいない。

この辺りを解消するのに我々が指標として使っているのが、同世代の他産業も含めたその地域における平均給与を上回る給与を出せないとなかなか来ないなというところを

KPIというか課題設定をしていて、そこは我々のゴールになっているところです。進捗状況としては、達成している人もいれば、能力にもよるのですけれども、達成できていない水準の人もいるような状況なので、もう少し全体としての所得水準をこれからも上げていきたいなという課題感を持っています。

あともう一つ、ちょっとここには書いていなかったのですが、今、農業に取り組んでいる技能実習生が2名いるのですが、実は農業は労働基準法における残業のときにプラスで15%払うという制約外になっているわけです。農業だと払わなくてもいいということです。

これは不利かというとは別に不利ではなくて、農業は例えばイチゴで言うと、冬の労働時間が膨大で夏すごく暇だったりするのです。冬に残業代を払って何かというよりも年間を通して平準化させる思想の下、いわゆる時間外労働割増賃金を払わなくてもいいということなのですが、技能実習生に関しては別制度において技能実習生に残業代を払わなければいけないことになっているわけです。そうすると、今、農場で働いているスタッフよりも技能実習生のほうが条件がずっといいような状況になってしまっていて、これはちょっと問題かなと、今度何か制度が変わると聞いていたので、多分その辺でよくなっていくのだろうなと思って、今日の提言からは外させていただいたところでした。

○飯田座長 ありがとうございます。

藤田専門委員、どうぞ。

○藤田専門委員 ありがとうございます。

今まで新規就農者がなかなか土地を借りにくい状況だったというお話ですが、今後どのような展開になっていこうと考えられているのかというのが1点です。逆に言えば借り手がすごく多いのかどうか。今後それがどうなっていくのかについて、まず、お聞かせ願えますか。

○岩佐代表取締役CEO 割と大規模に農業をやりたい法人を中心とするグループが土地をたくさん探している状況で、借り手についてはすごく多いと思います。一方で優良農地はやはりかなり限られていて、山間部にあるような耕作放棄地はたくさん余っているのですが、我々の地域において優良農地はなかなか空きが出ないということで、かなりタフな交渉を地権者と数年進めていく必要が出ているのが現状です。我々の地域でも農業をやりたい方が、我々の新規就農スクール以外にも、我々のところに相談に来るのですが、なかなか土地は借り手に対して優良な場所はないというのが現状です。

○藤田専門委員 では、賃貸料は相当値上がりしていることになるのでしょうか。

○岩佐代表取締役CEO 賃貸料は値上がりしてなくて安いです。1,000平米2万円ですかね。ですから、農地の生産性にそれぐらいになっている。高いとは思わないです。

○藤田専門委員 安いのになかなか借りにくい状況ということですよ。

○岩佐代表取締役CEO 安いのには借りにくい。そういうことです。安いけれども、土地がないけれども、土地は安いまみりたいな、でも、多分借り手の人が固定資産税だとかいわゆ

るその土地の整備にかかったお金を負担するという条件で借りる場合がほとんどですから、貸し手側にとってはそこが維持できればいいやという発想なのではないかと思っています。

○藤田専門委員 1,000平米2万円ということは、例えば水田で言えばまあまあちゃんとした貸借料だと思いますからそこでやっていける農家が結構あることが、私はちょっと驚きなのですけれども、それだけすごく状況がいいというのか、農業によってはとてもいいところなのかもしれませんけれども、そういう面では、逆に言えば新規の人がそこで入るのはなかなか難しいのはもう間違いないと思いますけれども、私の感覚では全国的に見ると、そんなところはそんなにないかな。

○岩佐代表取締役CEO そんなところというのは。

○藤田専門委員 2万円を出して、土地を借りるところがなかなかないところはそんなにないので、この先、新規就農がそんなに難しいとは思っていないのです。ちょっと山元町はすごい。ある程度のところなのかなと思ったのが1つです。

あと、マッチングと先ほどもお話のあったような又貸しです。その境をちゃんと明確にもうちょっとしておいてもらったほうがいいかなという気がいたしました。

以上です。

○飯田座長 ありがとうございます。

そろそろお時間ではありますが、いかがでしょう。

では、本日はありがとうございます。

○岩佐代表取締役CEO ありがとうございます。

○飯田座長 それでは、議題1については以上といたします。

(株式会社GRA退室)

(農林水産省入室)

○飯田座長 続きまして、議題2は「農協改革の進捗状況について」であります。

昨年6月に閣議決定された規制改革実施計画に記載のとおり、政府は農協改革集中推進期間に当たるJAグループの自己改革の進捗状況をフォローアップすることとされております。農協改革集中推進期間が今年5月末と迫る中で、農協改革の現況について、本日は担当官庁である農林水産省から御説明をいただきます。よろしくお願いいたします。

○大澤経営局長 農林水産省経営局長大澤でございます。よろしくお願いいたします。

資料番号2という資料を用意してございます。こちらにつきましては、農林水産省における農協改革のフォローアップ状況についてまとめたものでございます。昨年春に御説明したものと同様に、左側に平成26年6月の農林水産業・地域の活力創造プランで取りまとめられた農協改革の内容を記載し、右側に現状という形で整理してございます。基本的な構成は昨年と同じですので、今回は特に新しい数字ができたところ、新しい項目が加わったところにつきまして赤字で書き加えてございますので、赤字のところを中心に御説明をさせていただきます。

1ページ目をごらんいただきたいと思います。まず1番として「単位農協のあり方」で

ございます。これは過去から行っております農林水産省で農協の担当者、あるいは認定農業者の方を対象にしたアンケート調査の結果を記載させていただいております。今回で3年目を迎えますけれども、これにつきましては昨年と同様に回答者の農協、農業者それぞれについて販売事業、購買事業、役員の選び方等々につきまして、取組を開始したことがどの程度になるかというものを書いてございます。

農協、農業者それぞれについて、率は昨年よりも上がっておりますが、昨年と同様、総合農協の回答と農業者の評価それぞれについて一定の差がある状況でございます。農協にとっては取組を開始したと思っても、個々の農業者に具体的なメリットが行かないと思うと、農業者の方の回答が低くなるので、全く同じ数字になるということまで我々は考えておりませんが、一番大事なのはそれぞれの数字が上がってくることだと思っております。それから、差が少しでも詰まってくることです。こういうことを引き続きフォローアップしてまいりたいと考えてございます。

2ページ目でございますが、上に新しい取組といたしまして、昨年2月から12月にかけて行ってきたことを記載しております。農水省として、各所管の行政庁は都道府県なのでございますけれども、農協改革のフォローアップという観点から農林水産省の職員が直接農協に赴きまして、農協の自己改革目標、これは各農協で作っていただいておりますけれども、その目標の設定の仕方あるいはその組合員との説明の仕方、それから実施状況、フォローアップの在り方、実績、農業者へのフィードバックの在り方、それぞれにつきまして、PDCAサイクルを参考にこの実施状況について意見交換をする取組を行ってございます。

これにつきましては、今、国レベルでは全都道府県、複数の農協に行ったところもありますので49農協が終わったところでございます。全農協は611ほどありますので、国だけではなかなかこの農協を全て回れませんので、我々がやったやり方をモデルといたしまして、都道府県庁によって各JAとの対話も実施しております。これについては逐次、国が報告を受けているということでございます。これにつきましては、平成31年度までに大宗の農協、これは北海道に農協の数がすごく多いので、北海道はなかなか難しいと思っておりますが、遅くとも2020年度までには全ての農協ということで実施し、改革の状況をフォローアップしてまいりたいと考えてございます。

それから、信用事業の関係でございます。赤いところを中心に御説明いたしますけれども、昨年御説明しましたのは、農林中金が信用事業を取り巻く厳しい状況について、各年度ごとのシミュレーションの結果等を示して説明しているというお話を説明させていただきました。それに加えて、まず、農林中金については平成31年度から信連・農協に支払う奨励金、貯金が農林中金まで上がってきて、農林中金が運用したものを返すものが奨励金と言いますが、その水準を3年かけて段階的に引き下げる。これは厳しい信用状況の反映なのですけれども、そういうところを決定して実施をしているところでございます。それが新しいところの1つです。

それから、この収支シミュレーションについては、この結果どうしていくかということ

については、集中改革期間が終了する本年の5月までに各農協の理事会において、どうい  
うことをするか決定することが決まっております。今、我々はその状況を待っているところ  
でございます。

それから、代理店方式等の信用事業の譲渡の実績については、現時点においては昨年と  
同じ3農協がそれを行ったところですが、近い将来、これは4月とか5月とか6月という  
意味ですが、今後5農協がこの組織決定等を行う見込みとなっております。まだ決定して  
おりませんので、個別面についてはお話がなかなかできないのですけれども、一応、今後  
プラス5農協になる見込みでございます。

それから、さらに将来を見据え、JAバンクの次期中期戦略の中で、店舗数の削減という  
ことも決定していると聞いてございます。

共済事業につきましては、事務の合理化ということでコスト削減の効果が引き続き出て  
いるということでございます。

3ページ目でございますが、単位農協の理事については法律で決まっておりますけれど  
も、決まっている時期が31年度中にこれをやることになっておりますので、29年度の数字  
は28年度と同様になっておりますが、これについては法律に基づいて対応する方向で動い  
ているところでございます。

女性・青年役員の登用につきましては、女性については現在9%まで役員・理事等に占  
める割合が増えておまして、上場企業は4.1%が理事等に占める割合ですので、それに比  
べれば多くなってきているところでございます。他方で、青年については微増にとどまっ  
ているところでございます。

優良事例の報告等々は、今までどおりやっているところでございます。

相談窓口等々の件数はごらんいただいている3ページ目の下のとおりでございます。

4ページ目でございますけれども、赤いところにありますのは、JAの組織分割、それか  
ら株式会社、生活協同組合への転換で、ごらんになっているような数字でございます。

准組合員の事業利用についてはその下ですが、これは昨年お話ししたとおり、実態調査  
を昨年からはじめております。昨日まででその事業を占めるところが全体の半分以上あると  
ころもありまして、現在については、それ以降に集計を行うつもりでございます。恐らく  
夏以降に取りまとまってくると理解しております。

5ページ目につきましては、全農の取組でございます。大部にわたっておりますけれど  
も、特徴的なもののみ書かせていただいておりますが、肥料につきましては、後で資料を  
付け加えておりますけれども、この競争入札の導入によりまして価格引き下げが実現され  
ているところでございます。

農業機械につきましても、担い手農業者の意見を聞いた上で機能を絞り込み、かつ、入  
札をすることによって、価格引下げが実現されております。

販売事業については、直接販売、買取り販売についてそれぞれ目標をほぼ達成している  
ところでございますが、輸出につきましては、この計画の半分程度しか実績が上がってき

ていないというところでございます。

なお、全農につきましては、今年の3月、先週ですけれども、新3カ年計画を策定いたしまして、従来の農林水産業・地域の活力創造プランに記載されております自己改革の内容をさらに拡張いたしまして、物流問題への対応なり、新技術、スマート農業の活用、あるいは労働力の確保など幅広いテーマについて計画に盛り込んでおりますので、我々のフォローアップにつきましても、そういう幅広いテーマを加えた形で、今、対話を行っているということでございます。

6ページ目は、全農の改革の中で、先ほど後で御説明すると申し上げました肥料の競争入札の効果について詳しく書いております。まず銘柄を集約いたしまして、高度化成肥料の550銘柄を25銘柄に絞り込んだ上で競争入札を実施したということでございます。その結果、発注しているメーカーは16社35工場から8社15工場に、生産数量は若干減りましたけれども、銘柄当たりの生産数量は240トンから4,500トンということになって、発注先の集約化が図られたということでございます。

それについて、全農が各農協に渡している価格は1～3割の価格引き下げということですが、全農が各JAに調査をいたしましたところ、この延べ450というのは延べですので、集約された銘柄全部とさせていただいて構わないと思いますが、その8割の銘柄について1割以上引き下げたという結果が出てございます。

7ページ目は農業機械でございますけれども、標準的な担い手が使えます60馬力のトラクターにつきまして、機能を法人協会であるとか、4Hクラブという若手農業者の集まりがありますけれども、そういう方の代表の方と、これが要る、要らないという機能を絞り込み、それに加えて入札をいたしました。

ヤンマーが受注したわけですけれども、それによってここに書いてあるような実価格ベースで500万円台だったものが400万円まで下がったということでございます。これに波及効果がございまして、他社につきましても、これはメーカー希望価格しかちょっと調べられませんけれども、希望価格ベースでも下がっていますし、実価格でも下がっていると聞いてございます。これにつきましては、この3年間で1,000台販売する計画だったのですけれども、初年度でもう1,000台を超える受注があるという形で製造が追いつかない状態だと聞いてございます。8ページはその資料です。

9ページの前半は農林中金の取組ですけれども、これは先ほど説明したことと同じですので省略をいたします。後段にこの農業関係の事業の融資の実績を書かせていただいております。JAバンクグループ全体で、この農業関係融資については5割増し、3886億円の新規融資の実績となっております。

10ページでございますけれども、貸付残高でいきますと償還も結構多いものですから、これでいきますと6%強の伸びとなっております。

出融資枠につきましては、ごらんいただいているような数字の状況でございます。例えば上のほうの500億円規模の出融資枠においてはファームノート、あるいはナイルワークス

といったような新技術を開発している企業への出資を行ってございます。

最後の○でございますけれども、今年の5月に、これはJAグループ全体で8連合同でイノベーションラボという法人を立ち上げまして、新技術についての開発等を行うことを決定しているところでございます。

11ページでございますが、その流れで全中におきまして、本年3月JA全国大会を行いました。これについても労働力不足など、農業現場の課題の解決に向けてスマート農業の活用、導入等を促進することを宣言しているところでございます。

以下は数字を見ていただければと思います。11ページの後半は中央会の組織変更でございますが、これについても予定どおり行うということで、既に一部は実施、県中については移行が行われているところでございます。

12ページはごらんいただければと思います。

13ページも同様です。

以上でございます。

○飯田座長 ありがとうございます。

では、ただいまの御説明についての御意見、御質問を寄せていただければと思います。

まず私から、資料の中でのことなのですけれども、2ページの事務・電算システム見直し等による農協の事務負担の軽減策についてなのですが、この14%、28%というのは何の統計でしょうか。

○日向経営局協同組織課長 協同組織課長の日向でございます。

全共連が行っている事務の時間でございます。

○飯田座長 時間帯、ありがとうございます。

もう一つが同じく資料の4ページの中で、准組合員の問題はこのワーキング・グループでも何度も取り上げています。先ほど夏ぐらいにと伺ったのですが、たしか私の記憶ですと、今年の5月に終わるといってお話がありましたが、やや遅れているというイメージでよろしいでしょうか。

○日向経営局協同組織課長 すみません。昨年この場でも多くの農協が5月までには終わると申し上げております。ただ、詳細を申し上げますと実は青森県の農協で7月事業開始で翌年の6月までというものが幾つかございます。それを含めるとやはり1年間で見ただけがいいかなということで夏と申し上げたということでございます。

○飯田座長 ありがとうございます。以上です。

藤田専門委員、どうぞ。

○藤田専門委員 肥料のことなのですけれども、1割から3割下げるとというのが幾つか出てくるのですけれども、これが一体どういう意味を持つのかというのが、非常に残念な話だと思っている。理由は、うちの地区の単協は大きな農協ですけれども、主要な品目でも地元の米屋さんから出る肥料のほうがまだ安いという、どういう競争をしてそうなるのかといいますか、どこに努力の成果が出ているのかが、私は何度か全農にもお話し

しているのですけれども、余り変わっていない気がしてならないのです。そこら辺をどう捉えていったらいいのでしょうか。

○大澤経営局長 今、全農からのヒアリングでやっていますのは、トータルの数字でございますので、個別に見てみると、これを見ても8割が1割以上下げているということですから、1割いっていないところがあるということだと思っております。ですので、そういうところなのか、また別の要因があるのかちょっとよく分かりませんが、個別にそういうところがあることについては、また個別に解決していくしかないのではないかなと思っております。

○藤田専門委員 ここで農家の所得を最大限上げていくことが一番の目標になっているわけですから、それに対してどう捉えていくのかということが、いろいろあるのかもしれませんが、それをちゃんと的確に捉えていくためにどういう対応を。

○大澤経営局長 先ほども御説明しましたけれども、私ども単に全農だけ行ってればいいということではないという認識はしております。

全農もいろいろ各単協のものについても、農協単位で全てのところで販売するのではなくて、なるべく集約しようとか、大規模農家にまとめて直送して安くしようとかやっていますけれども、やはり各農協についても見ていかなければいけないと思っておりますので、去年から農協との対話を始めさせていただいております。ちょっと人的にもなかなか難しいところもあるのですけれども、JAの本来の所管行政庁であります県とも協力しまして、やはり資材の価格を下げるのがポイントの一つだと思っておりますので、その中で重点的にまず取り組むことが、今後の課題だと思っております。

○飯田座長 いかがでしょうか。

林委員、どうぞ。

○林委員 ありがとうございます。

今日の資料で申しますと、2ページの冒頭にあります農協の自己改革目標をベースとしてのPDCAサイクルの実施状況について意見交換を進めていらっしゃるということとか、3ページの下の方では、公正取引委員会の情報提供窓口で30年3月末まで98件の相談、情報提供がありまして、今、農水省、公取の方でこういった情報収集をしてくださっているところは大変進歩したところだと思っております。

ただ一方で、先ほどのヒアリングでも相変わらずJAが全量委託をルールとしていて、オールオアナッシングでしか取引できなかったり、また、今の話でも資材価格がそのように農協を通すと高いということは、当初から取り組んでいる資材の購入、また、生産品の流通におけるJAの在り方が、相変わらず改善されていないのではないかという懸念を持っております。

果たして、こういう情報を収集したり、情報提供を受けた後、結果についてどのように対応されているのか。また、加工乳の議論でも問題になったような、ひな形で一手取引が拘束されている状態が、現在、どれだけ変わっているのか。そういった実態について教え

ていただけないでしょうか。

○大澤経営局長 問題意識は非常に共有するところではあります。明らかに公取のほうで排除命令が出るなり、そこまで行かなくても指導しなければいけないような個別の事案については、公正取引委員会とも協力しながら、なるべく早期に改善してもらうように行政指導することはやっております。個別の農協の名前はなかなか言うことはできませんけれども、農林水産省全体としてはそういうようなやり方をしているということでございます。

ただ、出てからでは遅いということは、もちろんそうだと思っておりますので、それもあって直接農協との対話というのをやり始めたところでもあります。これについてもいろいろなことが分かってきております。前向きな取組をかなりのところでやり始めているのですが、ところが、組合員との対話について、これが若干いろいろあるということも分かってきております。

それにつきましては、我々はこの対話の中で、やはり自己改革というのが基本、自分で理解していただかないと困りますので、そこはだめだとか何だとかいう形ではなくて、ほかの農協ではこういうことをやっていますよとか、ほかの農協では組合員と対話をした結果を自己改革の中の目標作りに反映させていますよとか、そういうような気づきを増やしていくやり方を取ろ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。

○日向経営局協同組織課長 1点だけ補足をさせていただきたいと思います。農協に日々指導する立場のものとして、日々農協にはしつこく言い続けております。要するに、今回の農協改革は、強制ではなくて選ばれる農協になるのだと、そこがコアな部分なので、そこをしっかりと言い続けるということでございます。

林委員からもありました、1つ垂れ込みで、例えば特定の生産部会、ちょっと固有名詞はやめますけれども、特定の商品について、自分の農協の部会を通すようにと義務付けられているような部会規約がありますというような垂れ込みがありましたけれども、私は県庁と農協系統を通じて、直ちにその部会の規約をやめさせるとかしたし、その周知も図っているところでございます。そうやって一つ一つ来たものをつぶしていくという作業をしっかりとやっていくことと、あと、農協の皆さんにやはり意識を、もう分かってくれている方も当然いるのですけれども、やはり多くの方にそういう問題が生じないようにしっかりと指導をし続ける、しつこく言い続けるということだろうと思っております。

○林委員 ぜひ、全量委託を強制する部会規約は一律もう認めないというようなことを全国に向けて発信していただきたいと思います。

○日向経営局協同組織課長 事業利用の強制というのは、この間の農協法改正の中で明確に農協法違反となりましたし、それから独禁法違反でもありますので、そういう規約があれば当然違反になりますので、しっかりと指導してまいりたいと思います。

○大澤経営局長 追加ですけれども、ある県で排除命令までいった事案があるのですけれども、公取のほうでそういう指導をした都度、農林水産省としては通知を全県に出してい

まして、こういう事例があったと、こういうことはだめなのだと指導しているところがございます。

○飯田座長 齋藤専門委員、どうぞ。

○齋藤専門委員 1つ質問なのですけれども、農産物の買取り販売の数値目標を定めて拡大するとなっているのですけれども、お米の場合、どんな数値目標を定めて、今現在は買取りと委託販売がどんな比率になっているのか。もし分かればで結構なのですけれども、教えていただければと思います。

○日向経営局協同組織課長 お答えいたします。全農がかなり一定の量の米を扱っていると思いますけれども、一昨年立てた全農の年次計画の中で平成36年度に直接販売は90%、買取り販売は70%にするという目標を、全農自らが定めております。今回、資料の5ページでございますけれども、125万トン、これは平成30年度になりますけれども、見込みで計画を達成している。買取り販売についても50万トンを達成してございますが、数字で言うと25%でありますので、36年度の70%に向けてまだまだ差があるので、しっかり取り組むように全農にはまた改めて指導をしていきたいと思っております。

○飯田座長 本間専門委員、どうぞ。

○本間専門委員 御説明ありがとうございました。

准組合員のことでちょっとお伺いします。今、調査中ということなのですが、利用の実態と同時に准組合員の在り方といいますか、准組合員に対して利用制限するとかあるいは議決権を与えるとか、様々な考えというか議論は現場でなされていると個人的には承知しています。その辺り、どういう議論があるかということ農水省では把握しているのか。お答えできる範囲で、准組合員制度といいますかその扱いあるいは改革について、お話しいただければありがたいと思います。

○大澤経営局長 准組合員については、やはり組合員の話ですので、地域レベルで様々な議論が行われ、様々な考えていただくことはいいことではないかと思っております。

他方で法律にもありますように、ここは利用状況をしっかり調査して客観的にどういう実態にあるのかということをもって初めて議論が始まると理解しておりますので、我々としては今のところ准組合員については、まず議論はしていただきたいとは言っておりますけれども、それを集めて全体を分析するとか、こういうことはまだやっていないところでございまして、これはあくまで客観的な数字を持って、その後に議論していくことかなと考えてございます。

○飯田座長 新山委員、どうぞ。

○新山委員 本日報告されていないところについて、お尋ねしたいことがあります。

4～5ページかけての「連合会・中央会のあり方」についてなのですが、単位農協を適切にサポートしていくことについてです。農業協同組合は生産者が共同で販売・購買することによって生産者の事業所得を向上することを目的にしている組織ですけれども、ここにありますとおり、農産物の販売・購買において、全農・経済連を通して販売・購買する

場合も、単位農協が独自に販売・購買する場合も、やはり全国組織がサポートしていくということは、協同組合の組織として非常に重要なことだと思います。

その際、特に大口需要者との取引について、ここには安定的な取引関係を構築するとありますが、その中身が非常に大事なのではないかなと思います。量的な販売の安定だけではなくて、適切な価格形成が行われているかどうか、行われるかどうかポイントであろうかだと思います。つまり適切な価格形成というのは、生産を継続できる価格ということで、平たく言いますと適正な形の生産費をカバーできるような価格が実現できているかどうかということが、一つのメルクマールになるのではないかなと思います。

そのようなことができていないかどうか。できていなければ、できるようにするためにどうするかということについて、連合会・中央会・全農はどのように行動しようとしておられるのか。そして、できているのかどうか。その点について、農林水産省は掴んでおられるのでしょうか。掴んでおられたら、教えていただきたいと思います。

すみませんが、関連してもう少しお聞きしたいことの趣旨を述べたいと思うのです。

経済事業での取引例となりますと、野菜がクローズアップされることが多くて、野菜ではできていると説明されることが多いのですが、野菜はある意味で作物特性が特有のところがあると思います。つまり、供給状況を反映した価格形成が比較的されやすい作物ではないかなと思います。天候変動が起こりますとすぐ供給不足になって、供給不足は誰の目にも明らかですので価格が上がります。そのように価格調整が比較的分かりやすく行われるわけですが、それが難しいのが畜産物なのではないかなと思います。例えば牛乳ですとか鶏卵です。適正な価格形成への取組が非常に遅れているのではないかなと思います。米についてはどうなのかということもあります。

他方、私自身もまだちょっと不勉強で調べているところですが、欧州連合では、大口需要者との間の適切な価格形成をいかに確保するか、非常に大きな課題として取り組まれております。ポイントは共同販売組織を形成して交渉力を強化するという点、それから、契約を明確にするということなどがポイントになっています。

加えてフランスでは御承知のことだと思いますが、大統領の肝いりで今度農業食品の新法が制定されまして、その中には契約書に原価を記載することが決められたと聞いています。具体的な方法については議論もあるということですが、いずれにしても、欧州連合でも適切な価格形成は非常に重要な論点として議論や取組が進められていることでもありますので、日本ではどのように考えておられるのか、特に生産者団体ではどうか。農水省はそれをどのように掴んでおられるのかについて、お聞きできればありがたいと思います。

○飯田座長 よろしくお願ひいたします。

○大澤経営局長 価格形成の問題につきましては、農協だけに責めを負わせるのは、それこそ農協が全部の流通を支配しているわけでもありません。もちろん重要なファクターであることは間違いないと思うのですが、価格形成全体を農協に責めを負わせるのは

ないかなと思っております。

まず農協の取組、あるいは特に全国連合会のサポートですが、現在におきましては各農協については、農産物の販売の安定したロットをやるには、各農協単位では少し狭すぎるという認識が若干あるようございまして、農協を県域レベルに合併しようという動きの要因の1つがそういうことになっております。

ただ、合併自体はいろいろな複合的な要因がありますので、我々も逆に信用事業の自己資本比率の確立のためだけにやるのは、それは問題だろうと思っているのですが、役員数も相当程度縮小することになるので、それは痛みも伴うことで、それだけではないところが結構多いと思っておりますけれども、そういう動きがまず一つございまして。

あと、連合会と一緒にやっていてものは、やはり物流をもっと効率化して、コストを下げていこうという動きが行われておりまして、新しい全農の3カ年計画にも一部が出ております。今まで農協がやっていたものを集約して全農がやる部分と農協がやる部分に分けていこうというような取組によって、今までやはり物流問題を少し、それこそ3段階でそれぞれ手数料を取っているというような批判もございましたけれども、そういうものについて、何らか改善していこうという意識は出てきているものと思っております。

フランスなりEUの取組については、法律レベルでそういうような価格形成をしっかりとしていこうと、取組として注目し値すると思っておりますけれども、我々としてはこれは食料産業局なり生産局の別のところでもやると思っておりますけれども、例えばこの前の流通改革の中でも、前にも価格が原価割れするようなものであれば、公正取引委員会との連絡を取りながら対処していくという枠組みを去年の法律改正によって措置されたところでもありますので、まずはそれを運用した上で、農業競争力強化プログラムについても全体の見直しというのが法律上定められておりますので、その中で新しい措置の実効性も含めて検討していくことになろうかと思っております。

○新山委員 農水省の取組についてもお聞きしたところなのですが、今日は農協の状況把握ということですので、農協のことについてお尋ねしたところですが。流通コストの節減等も重要なことだと思っておりますけれども、もう一つ重要なことは交渉力の確保だと思っております。それは当然、生産者団体として考えるべきことだと思っております。重要な責任ではないかと思っております。

研究者の中でも取組が非常に遅れているのですけれども、交渉力を経済学的なモデルできちんと計量的に捉えることも取り組むようになっております。それもアメリカやヨーロッパでは非常に進んでいるのですが、日本ではちょっと遅れています。論文の数は少ないのですが、やはり生産者側、さらに言えば小売に対するメーカー側の交渉力が、食品の場合には低いと、食品一般ではなく特定の品目を対象にしたものですが結果が出ていますので、やはり市場の交渉力のバランス、そして生産者やメーカー側の交渉力の強化ということは、有効な競争の市場にしていくためにも重要なことではないかなと思っております。

○大澤経営局長 重要な課題だと思っております。全農の取組に限定してお話をしますと、

やはり全農はこの買取り販売、直接販売の計画を立てておりますけれども、我々が常に言っておりますのは、数字を達成すればいいわけではなくて、安定的な取引先をしっかりと作ってくれということですので、全農も、例えばスシローに対する出資を行ったり、僅かだとは思いますが、卸売業者との提携を進めたりという形で、そういう方向に動き出していると理解しております、さらにこの点については、やはり安定的な取引を作った上で買取りを増やしていく方針を指導していきたいと考えています。

○飯田座長 ありがとうございます。

大田議長、どうぞ。

○大田議長 ありがとうございます。

3点お伺いします。1つは、先ほど林委員から指摘があったように、全量委託がいまだに続いているようなことがどうしてなくなるのか。たとえ全量委託が規約に書いていなくても、実態的に行われている例もあると思いますので、ここは本気になって変えていただきたいと思います。2カ月ぐらい前でしたか、週刊ダイヤモンドに農協ランキングが出ておりました。ダイヤモンドにできて農水省にできないはずはないので、本気で農協改革をしていただければ、進捗状況をアンケート調査して、農協の名前を出して、ランキングを発表していただきたいと思いますが、どうでしょうか。これが1点です。

それから、資料の2ページに書かれた信用事業の譲渡について。代理店に移るかところが、現在見込みを含めて5農協と非常に少ないのです。

○大澤経営局長 3に加えて8です。

○大田議長 8ですね。農林中金は奨励金を3年間かけて段階的に引き下げるということなのですが、この3年後の奨励金がもし現在の信用事業を取り巻く厳しい環境を適切に反映しているならば、代理店方式に移る農協が増えてもしかるべきだと思うのですが、ここに書かれた収支シミュレーション、5月までに行うとされているシミュレーションの前提条件や方法は、どこが策定しているのでしょうか。これが2点目の質問です。

3点目、先ほどから話に出ている准組合員の実態調査、これは青森県の農協の例があるので夏になるということですが、概略で結構ですから、なるべく早くお示しいただけないかと。1つの県が残された状態の概略でも結構ですので、なるべく早くお示しいただけないでしょうか。また、「一定のルールを導入する方向で検討する」とありますが、この一定のルール策定までのスケジュールはどうなっているのかをお教えてください。

以上です。

○大澤経営局長 まず、規約でなくても全量委託に近い行為が行われているのではないかと、私らも役所ですので確たることがないとなかなか、特定の農協について言うことはできませんけれども、そういううわさはまあ聞くことがありまして、我々はそういううわさの段階でも、先ほど課長がお話をしたとおり、実際には、いろいろな形で状況をちょっとずつ集めたり、指導をしたりということはしています。ですので、確かにそういう規約にも出てこないことになると、全体的に指導をしてもなかなか証拠が出てこないところ

がありますので、そういう個別のやり方をやっているというところでございます。

今回の先ほど農協に対するアンケート、ちゃんとした答えになるかどうかちょっと分かりませんが、今までの農協のアンケートにおいては、具体的な取組を開始したかどうかという非常に初歩的な質問にとどまっていたところです。今年については、実際どうしているのかとか、その効果がどうなのかということもアンケートに加えようとしておりまして、この実態把握については今年度、特に集中改革期間が終わるといふこともありますので、さらに進化させようと考えているところでございます。

ランキングまでは、我々はとりあえず優良事例は出しているわけでございますけれども、必ずしもよくない事例を、どういう形で世の中に実効性のある形で指導できるか。ここは工夫してまいりたいと考えます。

○大田議長 農協の改革競争を促していただきたいというのが趣旨です。

○大澤経営局長 そうです。

○大田議長 だから、優良事例だけでは改革競争を促すことにはなりませんので、やはり遅れたところの実名を出して示していただきたいのです。それはできませんか。

○大澤経営局長 そこについては、もしやるとすれば、相当の証拠を集めなければいけないことになると思います。今、私らがやっているのは対話の中で「この農協ではこういうことをやっています。あなたたちのところでここはないけれども、何でなのですか」というような形で。

○大田議長 今申し上げているのは、全量委託を実質的にやっているかどうかといったことではなくて、改革の進捗が遅いところについての話です。だから、アンケートに基づいて出せばいいわけですから、別に証拠を集める必要はありません。改革が進捗しているところから遅れているところまでランキングで出していただけないかということです。

○大澤経営局長 ちょっとどういうことができるか考えさせていただきますけれども、少なくとも今、アンケートについては、これはもう発注しておりますけれども、これは個別の農協を出さない前提で集めていますので、ちょっとやり方を考えないと、なかなか難しいかと思います。

2点目ですけれども、シミュレーションについては農林中金が。

○河村経営局金融調整課長 全中です。全中版のシミュレーションをベースに、私からいいですか。

○大澤経営局長 では、ちょっと担当をかわります。

○河村経営局金融調整課長 すみません。金融調整課長の河村でございます。

シミュレーションについては、全中がシミュレーションを作っておりまして、それをベースに各都道府県で作っていただいているのですが、やはり実態、これは先生がおっしゃっているとおり、シミュレーションの前提条件の置き方が極めてこれは難しく、精緻に作っている県域と、必ずしも精緻でない成り行きで作っている県域がありまして、我々はそのシミュレーションを見せていただいて、県域ごとにこれはちょっと甘いのでは

ないかというのも含めて今やっている最中でございます、そういった点を踏まえていきたいと思っております。

以上でございます。

○大澤経営局長 3番目の准組合員の調査については、最近統計問題についても政府はいろいろと言われておりますので、間違いがあってはいけないということはあるかもしれませんが、なるべくその調査結果、まず正確さが重要だと思いますけれども、その枠の中で先生の御指摘も踏まえて、どのくらいできるか検討してまいりたいと思います。

○大田議長 あと、一定のルールを作るスケジュールについてはいかがでしょうか。

○大澤経営局長 准組合員問題については法律の附則に書いてありますけれども、まず調査をした上で、それまでの改革の進捗状況と合わせて検討して考えていくことですので、我々としてはまず事業の利用状況を公表した上で、その結果を踏まえて改革状況を、今アンケートであるとか、対話であるとか、そういうところの結果を見ながら、それで考えていくことになると思います。

○飯田座長 実際、例えばそういった実態として全量委託になっている状態と、より実態を把握するためにも従事者から農水省等への直接的な垂れ込みというより余り言葉はよくないのですが、何らかの形で報告を受けているよというのを示していただけると、個々の農業者側からの情報集積も集まるのではないかなと思います。これは感想です。

では、議長代理、よろしく申し上げます

○金丸議長代理 ありがとうございます。

農協改革全体は少しずつ進みつつあるのだという認識は持ちました。特に全農のところは当時、相当エネルギーを使って幅広いテーマについて議論したのですが、先ほど藤田さんからまだまだ足りないという話がありましたけれども、とりあえず全体で見たら1割とか3割とか、トラクターも含めて価格が下がったということは、少なくともその価格が下がったことを享受された農業者の方がいらっしゃると思いますので、そこは評価したいと思います。

その上で、肥料について経営局として、他の局の担当だとは思いますが、肥料取締法という昭和25年に作った法律がそのままになっていて、もちろん今、改善について議論をされていると聞いておりますけれども、経営局として踏み込んで、もっと民間の創意工夫が生きるような形で法律を改正することも必要ではないかと私は思うのですが、それは経営局としてどう考えていらっしゃるのか。

あとは、全農が新体制になられてから、意欲的にいろいろな改革を進めていらっしゃることは評価しています。一番の課題と期待は輸出のところだと思うのですが、先ほど新山委員が指摘されたいわゆる価格決定権を持たないことには、単に量だけ出ても安売りなら国内の資源が他国に有利に移動しただけになるので、グローバルな一元的な窓口、タフな交渉窓口を設置すべきだと思っています。広域の概念です。

例えば畜産だと外国から相見積もりを県単位、あるいは単協単位に相見積もりを取られ

て、結果的には安く出してしまう。九州は特に、隣の県同士で自慢の牛肉の国内競争をそのまま海外に持ち込んで出してしまうというところがあって、それは余り得策ではないと思います。広域的な概念を持って、国としてはやはり一元管理をして相手と交渉するというようなことがないと、タフな購買担当者が向こうにいれば、勝てると思わないので、そういうところをどうお考えなのか。

それから、先ほど参考にとおっしゃられたのですが、11ページの貯金量200億円未満の農協に対して、農協自身が、27農協が会計監査人を自ら設置予定だという話と、そうでないところは農林中金信連が監査代替的調査を実施予定と書いてありますので、ここを農水省としてはどう評価していらっしゃるのか。あるいは何かそういう指導をされたのか分かりませんが、それによって今まで200億円以下は会計監査人不要ということもなくなりそうなので、ガバナンスといいますか、クオリティーは増すと思うので、これは大いに結構だと思いますが、そこをどう考えていらっしゃるのかお聞かせください。

○大澤経営局長 まず、肥料個別の問題については、今、直接お話をするような知見が余りないわけですが、私ら経営局としては毎年、今年も3月にやりましたけれども、各局局長を集めてそれで全農の専務クラスと対談をすることにしておりまして、むしろ全農にはその場でほかの局の話でもいいし、ほかの省庁の話でもいいということで、ともかく要求をぶつけてくれということをやっております。

今年については、肥料は特に実は余り問題は出てこなかったもので、そういう意味では余り知見がないのですけれども、例えばジェネリック農薬に対する期待であるとか、それから、特に他省庁の物流問題、あるいは農業機械のいろいろなルールに関する問題も含めて、全農から意見交換、あるいは労働力の確保の問題というところでも出されまして、我々としても全農について単に今までの計画に合っているかどうかチェックするだけではなくて、要望も率直に聞いて、他省庁に対する、うちとしても物流の問題の解決のために主張をするような形になるように意見交換をさせていただいているところでございます。

具体的にどういう方向でするかというのは3月でやったばかりでして、まだ出ておりませんが、一全農を指導するというだけではなくて、全農との対話が農産物の流通問題、あるいは生産資材の問題全体に言い方向を出すように少しずつ議論の質を変えてきている認識でおります。

全農の輸出については、我々ももっと期待しているところでありまして、その3月の対話の中でも1つのテーマにいたしまして、ある特定の品目だけでもいいので、県別に売り込み競争をやって価格を下げるのを変えられるのは全農しかないのではないかというようなことをとりあえず言ひまして、特定の品目からちょっと始めてみようというようなことを言っております。

今までは全農は、海外における体制整備にちょっと、農林水産業・地域の活力創造プランの計画も体制を整備しろということになっていたのですが、体制整備に追われていて実績が上がっていないのが率直な現状でございますけれども、それだけではうまくいかないこと

は認識しておりますので、特定の品目から始めようということを、今、議論しているところでございます。

11ページは本来でしたら、私はもっと大々的に宣伝すべきだったのですが、ちょっと黒字になっていたのを忘れてしまいまして、我々としてもここについてはガバナンスを強化するという意味では評価しているところでございます。

○飯田座長 ありがとうございます。

平成26年6月から始まりました農協改革推進期間も令和元年5月をもちまして終了するというので、本日の議論を受け、農協改革を促す政策をスピード感を持って行っていただきますようお願いいたします。

それではお時間がまいりましたので、本日は以上といたします。

事務局から何か連絡ございますでしょうか。

○小見山参事官 次回の開催については、また追って御連絡申し上げます。