

農政改革特命チーム第2回会合

平成21年2月20日(金)

農 林 水 産 省

午後5時00分開会

針原チーム長 定刻となりました。ただいまから農政改革特命チーム第2回会合を開催いたします。

本日は、ご多用中にもかかわらず、お集まりいただきましてありがとうございます。

まず、前回所用でご欠席でございましたが、アドバイザーとして参加しております大泉先生をご紹介いたします。

よろしく申し上げます。

大泉委員 大泉です。よろしくお願いいいたします。

針原チーム長 本日は、ご多用中のところ、生産者、生産団体の皆様から農政の課題についてヒアリングを行うこととしております。

北海道畑作農家の平和男さんにお越しいただいております。

千葉県の農事組合法人と郷園代表理事の木内博一さんでございます。

新潟県神林カントリー農園代表の忠聡さんでございます。

兵庫県稲作農家の清水紀雄さんでございます。

宮崎県畜産農家の笹森義幸さんでございます。

本日は、全国農業協同組合中央会からもご出席いただいております。富士常務理事でございます。

皆様、ありがとうございます。感謝申し上げます。

本日の会合は午後7時までを予定しております。よろしくお願いいいたします。

ここからは、カメラの撮影はお控えください。

それでは、議事に入ります。

まず、前回様々なお指摘をいただきました。そのうち、取りあえず資料が整ったものとして、梅溪審議官及び石黒審議官からご指摘のあった事項について資料を用意しておりますので、農林水産省から説明を10分程度でお願いいたします。

今井農林水産省大臣官房政策評価審議官 農林水産省経営局の担当審議官の今井です。それでは、資料の説明をさせていただきます。資料1をご覧いただきたいと思います。前回ご指摘があったのは、農業構造の問題と所得の問題だったと思います。関係する資料を用意いたしました。

資料の1ページをご覧ください。前回も見ていただいた資料ですけれども、我が国の農業従事者の高齢化は極めて深刻な状況に直面しておりまして、現在、年齢階層別に見た時

に、75歳以上が最も大きなシェアを占めるという極めて歪んだ構成になっています。

そういう実態ですと、新たな就農者の確保、特に若い世代の参入をどういうふうに確保していくかというのが重要な課題になるわけですが、2ページをご覧くださいと思います。新規就農の動向についてまとめてございます。自営農業への新規就農の実態につきましては、全体として、小計のところにありますけれども、毎年6万人から7万人程度参入しているという実態がございまして、そのうち、39歳以下の青年層の就農については、黄色でマーカーしております上の方ですが、政策目標といたしましては、毎年1万2,000人程度の確保を目標に今取り組んでいるわけですが、実績といたしまして、毎年1万~1万1,000人程度、最近では確保できているというような状況です。

これは自ら独立して農業を始めようとする人の数なんですけれども、近年この数字の外数になりますが、農業法人等へ雇用される形態で就農するケースが増えてきております。資料の下の方に黄色で「雇用就農者」という欄がありますけれども、雇用全体で7,000人程度の就農がなされております。雇用の形での就農というのは、自営農業への就農と比べた場合、初期投資の資金負担が軽減される、あるいは、経営のリスクが軽減されるというようなメリットもございまして、農林水産省としては、今後、新規就農を増加させる上で雇用での形の就農をもう少し増やしていく必要があるのではないかと考えております。

資料の3ページには、参考といたしまして、雇用就農の円滑化を図るために、20年度の補正予算で措置した「農」の雇用事業の概要を付けております。この事業は、農業法人等が就農希望者に対して技術や経営のノウハウを修得させる、実践的な研修を行う場合に助成を行うというものでして、この補正予算では1,000人の就農希望者をこの事業で対象にしていこうと考えているところでございます。

続きまして、4ページ以降で農業所得についてご説明をしてみたいと思います。これも前回見ていただきましたけれども、4ページの左から2つ目の棒、販売農家を一括りにした平均の農業所得では120万円になります。これを類型別に見てみますと、主業農家では425万円の農業所得になる。一方で、副業的な農家では32万円。こういうのを全部合わせたものの平均が、先ほどご説明した120万円になるということです。それから、法人ではどうかという話もございまして、一番右側の棒のところに整理しておりますけれども、分配前の労働所得で1,000万円を上回る水準、農外所得も加えますと、1,500万円ぐらいの所得ということになります。

その下の資料の5ページは、今見ていただきました全体の平均の姿の主業農家のところ

を、さらに主農類型別に見たものでございます。都府県の水田作の経営が、他の営農類型に比べて農業所得が低くなっているということが分かっていただけかと思えます。

続きまして、資料の6ページです。これも前回見ていただいた資料ですけれども、品目別の農家類型別のシェアを示したものです。青く斜線が入っている部分が主業農家の生産シェアでございますが、米を除いた、下の方に整理しているもの、畜産を中心にほとんどの品目で主業農家への集中が進んでおりますけれども、それが米については4割ぐらいにとどまっているというのが実態でございます。

そういう中で、7ページは農家が実際にどのぐらいの所得を上げているのか、いくらくらいの所得を上げている経営体がどれくらい存在するのかということ整理したものです。上の方に認定農業者がいる農家というのを整理しておりますが、認定農業者というのは、農業経営の改善を計画的に行おうという取組をする農家として、市町村が認定している農家のことを言います。そういった認定農業者がいる経営にあっては、そこにありますように、500万円以上の農業所得を上げている農家が全体の4割ぐらい。300万円以上の農業所得を上げている農家が6割ぐらいということになっております。

なお、ちょっと字が小さくて恐縮ですけれども、認定農業者がいる農家というのは、一番左に書いてありますように、販売農家が全体で188万戸のうち17万戸しかないわけです。その農家で見ますと、所得の確保状況は今申し上げたようなことでございます。販売農家全体で見ますと、500万円以上の農業所得を上げている農家が7%ぐらい、175万戸のうち13万戸程度と推定されるということでございます。

前回のご指摘についての資料の整理は以上でございます。

針原チーム長 この点につきまして、よろしゅうございますか。また追加して資料要求がある場合は随時お申し出いただければと思えます。

それでは、今日は各地からお見えでございますので、その事情をお聞きしたいと思えます。まずお1人10分程度でお話いただいて、その後、お越しいただいた方も含めて、皆さんで自由に討論をしたいと思えます。取りあえず10分ずつお願いいたします。

まずは平さんからお願いいたします。

平氏 皆さん、こんにちは、改めて北海道の平でございます。北海道の東、道東地区の西の玄関口になります帯広十勝支庁、十勝管内の西の外れで畑作、野菜農家をやっております。どうぞよろしくお願ひいたします。

私の方からは、現状と課題というふうには伺ってございましたけれども、特に現行の水田畑

作、経営所得安定対策、生産条件、補正対策について、こんな課題やこんな問題点があるんだぞというようなことを、何点かにまとめて、そこに特化してお話をさせていただきたいと思います。

問題点の1です。現行の経営所得安定対策は、平成18年度までの旧制度から見て、高収量を実現している生産者ほど所得が目減りが大きくなっています。これは新得町だけの話ではありません。こういう点からいって、これは欠陥制度なのではないかというような現場のぐつぐつしたものがあります。旧制度並みの所得が確保できない、最低限それは担保されていたのではなかったのかということなんですが、こうなってしまうと生産意欲は低下していく、とつても嫌らしいスパイラルに入ってきています。

本来、担い手農業者に集積するはずの制度と予算だったのに、そういう姿になっていないじゃないかと。大きい枠としては理解度は高いわけです。国際規律が強化される中で、安定的な制度、これは緑だというのは整合性がある。それはいいんだ、それはオーケーだと。でも、これを仕掛けていく上で、いわゆる駄農、捨て作農家、そんなものを生み出してしまうのであれば、それこそ納税者のコンセンサスを得ることはできないのではないかと、こういうことを言ってきたのは、何よりも畑作農家、畑作本作の担い手自身だったわけです。そのモラルハザードを回避するために、その仕組みとして緑+黄色、これが日本型直接支払制度でどうだという政策提言を、現場から輪作助成金というような言葉からギアを入れ始まったんです、私たちはしてきたつもりでした。ところが、より高収量を実現した生産者、これを意欲と能力のある担い手と言っていいと思うんですが、そういう担い手の所得が目減りしている。これはどうしても納得いかない、おかしいのではないかとというのが問題点の1です。

問題点の2です。適正な価格形成により担い手の農業所得を確保できることが担保されている制度ではないですよ。先ほども言いましたように、この制度自体は中期的に非常に安定的だという利点がある一方、直近の経費動向を固定払いあるいは成績払いの交付水準で賄えないというようなことが出てきています。結果的に、生産条件格差イコール支援水準というような絵だったはずなんですが、本来の制度の在り方からいって、その体をなしていません。旧制度の場合は、統計動向に基づいて支持価格が算出されていました。それなりに納得するものであったわけですがけれども、今の状態だとどんなにやっても生産コストを賄うものになっていない、これはちょっと問題だと。繰り返しになりますが、担い手では埋めきれない内外価格差こそが支援水準だと考えていたのが、現行では制度として

意味や形になっていない。これはちょっと問題ではないでしょうかというのが2点目です。

次、3点目です。この制度がいろいろな矛盾点、あるいは、公平原則が確保されていないとか、ちょっとねじれているよというのが何点あります。その一つに、旧制度だと、単収が高い地域でも低い地域でも、収量や品質が同じならば同額の生産金額でした。高い人は高い人なり、低い人は低い人なりにです。ところが、この制度は市町村の平均反収により緑の交付金に差が出てしまいます。同じ収量をとったのに、平均収量が高い市町村の生産者がちょっと収益性がよくなっちゃう。平均反収の低い市町村の生産者がどんなに頑張っても、何となく収益性が下がってしまう。これは公平性を確保するという点からいってこの制度の問題なのではないでしょうかねというのが、納得いかないとか、出てきちゃったなと思います。

2つ目です。矛盾点の2番目は例えば品目オーダーの対象品目の中にテンサイ、デンプン原料用バレイショというのがあります。これは私が実際に作っているものですが、私はビートやジャガイモを作っているのではなくて、あくまで砂糖と片栗粉を作っているわけです。制度としてそれを誘導するのはオーケーなんでしょう。例えば、ライマン価や糖分が高い方が得というのはオーケーです。ところが、例えば純砂糖量というんですか、純糖量が同じでも、糖分が高い方が収益性が高かったり、あるいは、純デンプン量が同じ生産量であっても、高い方が収益性が高かったりと、そんな差が出てしまうのはおかしいのかなと。ライマン価、糖分をしっかりとあげましょうというのは、生産者の内数というんですか、まさに腕とここでやる話なんでしょうけれども、制度の面から誘導されるべきかどうかというのは、ちょっとまた別なテーブルになってしまうのではないのでしょうかね。

それから、矛盾点の3です。意欲のある担い手がしっかり作れていないよということなんです。そもそも緑というのはそんなにちょくちょく見直すことはできないことになっているんですけれども、平成19年、平成20年以降の生産実績はいつの段階からエントリーさせてくれるんでしょうか。合わないのに作り続けなければいけない、能力のある担い手と、作らないのに、もうからないからやめたというような意欲のない担い手が生れてしまっています。くどいようですが、これは、本来、意欲と能力のある担い手に集積するはずだった制度上のメリットが生かされていないということにならないでしょうか。

4番目は、農業委員会とか農地行政の部分になってくるかもしれませんが、いわゆる地域とも補償制度には限界点がある。農地行政のマネジメントの限界点があるのではないかと思います。地域内でよろしくやってくれば、それに越したことはないんですが、これ

は制度として自主的で美しくもたくましいんだけど、補償制度はひとたびほころび出すと際限なくぼろぼろになってしまいます。悩まなくていいところで現場では悩んでしまいますし、地域の中にあっては、けんかしないでいいところでけんかしなければならないようなことが出てきています。この部分については是非国の方でフレームをかけていく必要があるのではないかなと思いました。

矛盾点の5番目は、いわゆるゲタなし事業です。もちろんこの制度はあるに越したことはないと言えは変な言い方になるんですが、実際には意欲と能力のある担い手がちゃんと作れる環境になっていないと。どんなことが問題なのか。例えば、緑の水準が全国平均、市町村平均を基準としているようなことがあったとしたら、「いやいや、おれはもっととれているんだ」と。つまり、担い手生産者の技術度、高収益生産技術というものが正しく評価されない。結局、担い手の所得が確保できていない。そんな状況を生み出してしまっているのではないのでしょうか。

ちょっと雑駁で、何点かということですらざらっとお話をさせていただきましたけれども、構造改革が先行している我が国の有数の農業先進地と、北海道畑作、十勝、釧路、根室、北見地区はそんなふうに評価されていますが、広大な農地は先人たちからしっかり受け継いで作ってきた貴重な原資、農民が努力の積み重ねによってこうなったんだよということではなくて、むしろ条件的に非常に厳しいわけでありまして、生き残りをかけた淘汰の繰り返しから今の生産環境を構築していったというような現状なんですね。

例えば、欧州農業の4歩式をアレンジして、コムギ、豆、バレイショ、テンサイの3年輪作を基に、農業の近代化と大企業経営を確立して、生産基盤や農家経済を確固たる地位に押し上げる、地域独自の文化や、あるいは、農業を頂点とする産業城下町を形成していたと、こんなふうに評価される。私たちはプロ農家と自分たちで言うんですけれども、そのプロ農家の流している汗がこの制度では今のところしっかり評価されていない、報われないというようなことがあります。

以上です。

針原チーム長 取りあえず進みます。各省の皆さん、「緑」というのは後で今井さんに解説していただければいいのかもしれない。現場からの貴重なご意見、ありがとうございました。

続きまして、木内さん、お願いいたします。

木内氏 千葉から来ました和郷園の木内と言います。よろしく申し上げます。「農政の

現状と課題」というかなり大きなテーマをもらったんですが、まとまらないでちょっと雑駁かもしれませんが、私の私見を述べさせてもらいたいと思います。

まず、農政の現状ということで言いますと、千葉県のエリアは野菜において全国第1位の産地であります。従って、首都の東京の台所と言われる野菜の供給地であります。この地帯で今、専業農家が収入で継続していけないという事態が起こっています。一言で言いますと、生産の基盤が脆弱でイノベーションできないことによって利益が確保できないのかということ、そういう問題ではないと私は思っています。

これはもう少し大きな枠組みになりますけれども、マーケットの中で大幅なデフレが起きております。私たちは農産物の生産を生産事業と捉えています。なぜかと言いますと、私たちの現状は肥料も買えますし、タネも買えますし、トラクターも買えます、人も雇えます。従って、コストをかけて農産物という製品を作りあげるわけです。これが適正な再生産価格の価値を大幅に下回って取引されているということが一番の問題だと思います。そこに対して、農水省の方でいろいろな施策の中で、下駄を履かせるような形での調整を行ってきても、マーケットの中で、オーバーストアの中で、より激しい価格競争が起きて、結果そのしわ寄せが私たちの生産現場の継続を阻害しているというのが感想です。

和郷園というのは出荷組合ですが、私たちのメンバーは1軒1軒が生産事業者です。私たちは自分たちの農産物を和郷園ブランドとして、マーケットに出しています。従って市場には一切出しません。そのことによって、再生産価格の約束をえた農産物をオーダーメイドで作っていくという考え方です。従って、今の有機農産物やトクサイや、または観光栽培、いろいろなバラエティの農産物があります。これは私たちの事情によって提供されるものではなくて、マーケットインの考え方で、マーケットの要求に従って私たちは作っていくと。農産物は需給調整が難しいですから、余剰品を常にマーケットに放り投げる。そうしますと、ブランドにならないわけです。私たちはそれを放り投げないために、内製化の中で加工をやってきました。ここで農産物の需給調整を行います。私たちの取組はマーケットインでの製造・販売なわけです。これが私たちの経営を継続させて、緩やかに成長させているということです。

しかし、多くの生産者、多くの地域においては、失礼な言い方になりますけれども、ご当地事情で、マーケットではなくて、自分たちの地域でとれるもの、または、従来伝統的に作ってきたものが、マーケットとミスマッチになりながら生産過剰になっている。時には生産不足になっている。これが市場の中で起きているというのが現状ではないかと思っ

ています。

もう一つ、和郷園のメンバーはすべて専業農家です。一番小さな農家でも、年間の売上が2,000万円程度あります。大きな農家にいたっては2億円以上生産する農家もあります。しかし、私たちが十数年この取組をしてきて一つ気がついたのは、農家の長男に生れて、農家をそのまま継続することがいいことなのかということ最近疑問に思っております。どういうことかと言いますと、我々のマーケットインの考え方での生産基盤で、農業経営者として実力を発揮できる農家は、我々の場合ですけれども、全体の3割です。

5割の生産者は従来の市場流通から産直流通、私たちの産直流通というのは、基本的に中間マージンを極力抑えております。細かいことがありますけれども、例えば段ボールを使わないでコンテナ出荷にするとか、または、物流を多様化させてよりコストの安い、サービスの質のいい運送会社に細かく振り分ける。または、市場や仲卸さんの帳合のマージンを省いて、直接スーパーマーケットや消費者団体に提供する。こういう細かい微調整によって全体の中で15%から20%ぐらい、生産者の手取りが増えていると思います。ただ、この分だけが増えたという農家が全体の5割です。残りの2割は、私たちの仕組みになったからかろうじて残っていられますけれども、従来の考え方でいけば、とうの昔に農業をやめていたでしょうという農家です。ここで、私が思うことは、これからの日本の食料事情や農政を考えた時に、本当の意味でスキルの高い、または、本当の意味での農業経営者をちゃんと育成することが大事なのではないかなと思っております。これが一つです。

課題について言いますと、一つは、私たちのメンバーは、配偶者が農業をやっていない例が多いです。我々のメンバーの半分以上は配偶者は他産業に従事しています。でも、私たちは専業農家ですから、社員を雇用して、またはパートさんを雇用して、生産事業を行っています。今は我々の父や母がまだお手伝い程度で残っているからできる環境にありますけれども、父や母が抜けた時には大きなコスト負担になると思います。従って、これからの課題としては、本当の意味で農家合併を推奨していくことが、地域における農業の産業としての強さ、または継続に結びつくのかなと私は考えております。

要約しますと、オーバーストアの中で、私たちの努力ではクリアできないコスト構造、デフレ構造になっているということが一点です。もう一つは、農業の担い手というものを、ただ多く集めるのではなくて、本当の意味での経営者または地域の担い手となる人材の育成に最大限焦点をあてるべきではないかということです。それから、農業が他産業並みの消費者、これはマーケットから見た安心・安全が担保できる仕組み。

私たちはGAPという農業版ISOのような基準を推奨しておりますけれども、マーケットにGAPがいろいろなところで乱立して、GAPをとることによって農産物の価値があがるとか、今よりプレミアがつくとか、そういう機運が多少あります。それは、前にも申しましたように、デフレ構造が極めて深刻だからです。しかし、そうではなくて、これからのマーケットに出していく換金作物は、最低限ボーダーラインのところではGAPを取得しているという部分が必要なのではないかと私は思っております。それは、あくまでも消費者の目線から見た時に、我々日本の農業が安心・安全、またはクオリティーの高い農産物を生産していることを、雰囲気や機運ではなくて、もっと言えば、中国産を否定することで国産を誇張するような問題ではなくて、専業農家がきちっと日本の農産物のクオリティーの高さを、GAPを底辺に置いて提案していくことが大事ではないかと思っております。

ちょっと雑駁でまとまりませんが、私の方からの私見です。

針原チーム長 ありがとうございます。

続きまして、忠さん、お願いいたします。

忠氏 新潟の忠と申します。よろしく申し上げます。新潟市から北へ60キロ、村上市というところで稲作を中心に、70ヘクタール、14人のスタッフとともに農業生産法人という形で、25年目を迎えております。70ヘクタールのうちの66ヘクタールは水稻3品種を主力に栽培しております。

1つはコシヒカリ、2つ目は自社加工用のもち米、3つ目は食品産業に原料供給するためのもち米、これを約3分の1ずつ栽培しております。コシヒカリにつきましては、県の特別栽培米ということで、農薬や化学肥料を地域の5割以下に減じた栽培方法ということで、主に特定の消費者の会員の皆様方に販売するというような取組を行っておりますが、販売環境が厳しいこともあって、一昨年、新潟県内の法人、あるいは、大規模農家20名と、LLPを立ち上げて、横浜に販売員を一人、もともと横浜の方なんです、その方に販売のお手伝いをいただきながら、有利販売に心がけている。とは言うものの、なかなか思うような価格では最近売りにくくなってきているという状況かと思っております。

もう一つは、自社加工による餅であります。これは北は北海道、南は九州までとは申しますが、関東が中心のお客様、あるいは、デパート等の小売店に卸すような形で、全体売上の半分強を加工の売上で占めるというような状況になっております。他に、地域の農家の女性の皆様方が中心になって、野菜の直売市を行っております。これも年間を通

じて行えばいいんですけれども、冬季間はどうしても商品が不足するというので、夏場の9カ月の営業ということになっております。

県全体では今申し上げたとおりですが、最近感じていることを申し上げながら、今後こうあればいいなというふうなことで話をまとめさせていただきたいと思います。徐々に経営面積は拡大してきておりますけれども、特に平成16年の米改革以降、それまで規模拡大しながらも、あるいは、それ以後も規模拡大しながらも、収益性の向上が図れるかという形で、いわゆる規模拡大メリットを感じ取っていたのではあります。最近、先ほど申し上げたように思ったような価格で販売できにくくなってきたということから、売上総利益の低下が見られます。規模拡大をしながら、生産量は増えているんですけれども、売上額が伸びない。反面、生産費に占める金額が徐々に上がってきているという現状もあります。

従って、今申し上げたような売上総利益率が減ってきている。ピークに比べると約10%落ち込んでおります。こうなると、14人の人件費を売上総利益から捻出していくわけでありまして、業績が悪いから賃金を減らすということはしのびないことでありまして、それに耐えながらもきているということで、新たな設備投資というよりも、更新投資さえもままならないというような状況が続いておりまして、この先どうなるんだろうという不安を持っております。

最近、特に土地利用型、稲作経営の大型法人の仲間が集まりまして、自分たちは規模拡大を実行しながら経営してきたけれども、今後どこまで規模を拡大していくのが経営として安定するのだろうか。場合によってはあてのない、目標の持てない状況に陥っているのではないかと。一方で、地域は徐々に担い手が不足して、農地を預けるといふ農家、またそういうニーズが増えてきているわけでありまして。

私ども農業法人、あるいは、認定農業者等は、そういった地域ニーズにこたえることも大事な役割かなと思っているんですが、借りて耕作して、生産し、販売しても、経営的に成り立たないという状況になってしまえば、そういったニーズにもこたえきれないという切実な課題がすぐ目の前にきているのではないかなと思っています。生産規模が拡大するメリットと、拡大すればするほど経営のリスクを伴うわけでありまして、そのメリットとリスクを比べた時に、逆にリスクの方が大きくなってしまっているのかなということが、現在の経営の状況と言えるかと思っております。

冒頭の説明の中で新規就農の動向ということについてご説明いただきました。私は、耕

作面積の規模以上に、うちで働く人間の頭数が多すぎるのではないかなと自覚しているんですけども、地域に残って、場合によればある時期地域から離れていた人間も、「自分もこの法人と一緒に働きたい」という仲間がいる限り、あくまでも経営の内容によりますが、できる限り受け入れていきたいなという思いを持っています。これが地域農業、特に水田農業を支える一番大事なところかなと思っております。

先ほど木内さんもおっしゃっておいりましたけれども、毎年1万人程度、新規就農者の数があるんだということですが、この中に稲作を志す者がどの程度いるのか。私の想像ですけども、稲作への新規参入は少ないのではないかなと思っています。2ヘクタール、3ヘクタールをぼんと始めたところで、それで所得が十分得られるという経営は想像できません。例えば10ヘクタール、あるいは、15ヘクタールというような規模が理想だとしても、一気にそれだけの経営を実現することは短期間には無理な話でありまして、農業法人や大規模な雇用のある農業経営体で雇用して育成していくという道筋が考えられるのではないかな。そういった時に、他産業と比べて十分とは言えないまでも、将来性のある給与を支給してあげられる経営の姿というのが、これからは大事なのではないかなと思っております。以上です。

針原チーム長 ありがとうございます。

続きまして、清水さん、お願いいたします。

清水氏 こんにちは、兵庫県は丹波篠山から来ました清水です。本日は、我が町の現状と私の経営現状と課題ということでお話したいと思います。私の町は人口4万3,000人ぐらいで、水田面積が3,837ヘクタール、うち水稲作付面積が2,219、転作面積が1,100、不作付地が516ということで、生産調整と言われるものが我が町の40%ぐらいあります。

今は一戸一法人で妻と2人でやっております。3年前までは娘も一緒にやっていたんですが、米価が下がってきて、娘に月15万円の給料が払えないということで、2年前に娘は勤めに出しまして、今は夫婦2人で24ヘクタール程度の農業をやっております。10年ぐらい前は55から60ヘクタールぐらいやっていたんですけども、米価が下がるに連れて人件費とコスト、それから、今の消費動向の中でコシヒカリ一極集中みたいな米の消費状況がある中で、売れる品種を作らなければいけない。

品種も、当時は5品種作ったのが、今は2品種、酒米1つとコシヒカリと。そうすると、作業は一極集中するもので、機械の寿命はどうしても短くなってくるということで、新たな設備投資、例えばコンバインであれば6条刈り1台1,500万から1,600万といったものが、

今の米価で出せるかというと出せないから、適正最大規模にまで縮小して、機械の寿命をもたせて、長く続けよう。私の経営のバランスの中では、農業従事者1人当たり10ヘクタール、4ヘクタールが転作で、6ヘクタールが水稻作付というふうに労働配分をすれば、何とかやっていけるかなと思って、ここ5年くらいそういう方向にきております。

私が就農したのは約20年前で、その当時は米が1万円強、今が7,500円前後ということで、同じお米を出してもそれだけ収益が落ちてきたということになったので、新たな再設備投資が難しいと。再設備投資が難しい中で経営面積を増やすと、我々中山間地なものですから、畦畔の草刈り、水路掃除、それから、山が近いものですから、鳥獣害防止といったことで、通常の平場と違って労働力が非常にかかってくる。6年前から、我が町では農業者が多いものですから、野獣防護策をやりましょうということで、我が市を全部、238キロを金網で囲って農産物を守りましょうということでやっております。

しかし、京都、大阪、神戸に60キロと近いところにあるもので、日中過疎のベッドタウン化しつつあったり、また、若い子は全部都会へ勤めに行っちゃうもので人がいない。人がいない中で、75%、県とか国の補助をもらって、残り25%を受益者負担という形で。柵をするのに全部が全部払えるかという、うちの町は高齢者が多いもので、独居老人が大半という集落もあるものですから、それを賄うことはできない。かといって、認定農業者とか担い手と言われる連中が全部賄えるかというそれも無理だと。今、農地・水・環境保全向上対策事業とかいろいろありますが、それに参加できない集落もありまして、経営規模をあまり大きくしない。

そんな中で、高齢者のために地方自治体とか自治会でいろいろやるんですけども、私は高齢者も使うべきだと。そのまま放っておいて、家にこもってぼけられても困るし、寝たきりになられても困る。香川か徳島か忘れちゃったけれども、つま物産業みたいなものを、地域の高齢者福祉みたいな感じでやっていただくと、その方々が周辺整備、草刈り程度はできるであろうと。私は田んぼの枚数が250枚くらいあるんですが、東から草刈りしたら、真ん中にいくまでにまた東に戻らなければいけない、西の端まで草刈りはとても追いつかない。といって、人を雇って草刈りをしていただくほど収益が出ていないという現状があります。

そういった中で、今後の在り方はどうあるべきなのかということで、昨日、今日と資料を探してみましたら、消費者の消費の傾向が最近偏ってきているなど。ここにあるのは厚生労働省の数字ですけども、食料、飲料、たばこの年間消費支出が25.4%、それから、

供給熱量が、平成15年で2,588カロリー、摂取カロリーが1,875、この差の800カロリーは全部生ごみなのかと。食料安全保障というのをよくテレビで見ますけれども、これだけ経済が厳しい中で財布が苦しいのであれば、地産地消ということで、地元のを、消費者と生産者の合意の上で適正価格で流通させて、どちらも利益が得られるような、中間業者不要とは言いませんけれども、そういった手法も考えていただいて、生産者だけではなくて、農村にいる人間も他のものに対しては消費者ですから、農村の中で地域経済が回るような経営とか地域経済の在り方というものを考えていただけると。

隣のおじさんがお米買ったからおれが10円もらった、おもがタクアンを買ったら隣のおじさんに10円入ったよというような、そういったものが考えられると、これから10年先、20年先も続くであろうし、そういうふうであれば僕も娘に「一緒に農業やろう」と言えますけれども、現状で先行き不安で、米価は下がる。また、補助金とか生産調整の助成金を申請しようと思っても、紙がやたら多い。申請書類を書くのに1日も2日もかかる。そんなのを書くくらいだったら田んぼへ行って草刈りした方がましだと。農業者の現場にあまりデスクワークを求めないでいただきたいということもあります。

以上が私の思いです。

針原チーム長 ありがとうございます。

笹森さん、お願いいたします。

笹森氏 皆さん、こんにちは。宮崎から参りました笹森義幸と言います。宮崎は今WBCのキャンプの真っ最中で、毎日4万から4万4~5,000人、明日と明後日はどれぐらいの人が来るんだろうかと、予想もつかないように湧いております。その市内から30分ぐらい山手の方に行った国富町というところで、和牛、黒毛和種という肉用種を専門に経営しております。

今日は農村の現状と課題ということで、テーマが大きすぎて、どういうことを話せばいいのかと考えました。自分の周りの農家の現状と自分の経営を見直すと、昨今非常に雇用情勢からいろいろな問題が起こっておりまして、僕たちの育てている和牛に関してもかなりの影響がきております。今日ここに静岡のお茶が置いてありますが、作物の中には、いくら厳しい状態であっても、ブランドを確立できている作物は揺るがない地位を持っています。和牛の世界においても松阪牛、神戸牛、近江牛、やっとその近くに宮崎牛というのがきだしたなという感はありますけれども、販売価格においては、同じ肉なのに、同じ宮崎の元牛なのに、結果的に販売価格が20万円も30万円も違っている。だから、どこかで泣

いている農家がいる中で、利益があがっている農家さんも当然います。これは競争の原理ですから、仕方がないことなのかなと思います。

私はあくまで畜産の代表、一般的な農家の代表ということで聞いていただきたいと思いますが、今年の8月ぐらいで出荷していく牛のほとんどは、50万円以上の元牛です。昨年エサ代が高騰いたしました。当然、農耕飼料代、それにかかる稲わら、ノコくず、そして、人件費を最低入れても、経費は50万円かかります。50万円の元牛に50万円の経費をかけるわけですから、100万円で売っていったら始めてとんとんなんです。うちも昨日、一昨日2頭の牛を出荷しましたがけれども、宮崎の場合、4等級以上に入った牛が宮崎牛として認められるんですが、両方4等級には入っていません。でも、价格的に1,750円と1,950円、結果的に元牛が45万円ぐらいの牛で72万円と74万円の販売です。

これは自家産の牛であるからどうかこうにかしのげていますけれども、子牛の市場で買って生産していった時に、果たしてこれが経営として成り立っていくのかといたら成り立っていかないのが現状です。そうは言っても、それを成り立たせていくためにはどうしなければいけないか。これは農家の努力です。これは農商工含めてすべて一緒だと思います。やった人、やれる人、ふるいにかけていると思っています。力のない人はふるいからこぼれていくしかないんだろうと思っています。

私は小さい頃から畜産に夢を持ってやってきて努力もしたつもりですし、うちの地域でも成功している方だと思っています。今、子どもを産ませるお母さん牛を85頭ほどつないでおりまして、肥育牛を、肉牛を65頭ほど。常に繁殖と肥育を両方やるという一貫経営をやっております。子牛を市場に出さずにそのまま肉牛として出荷することを一貫経営と言いますけれども、それが果たして経営の中でいいのかなと。子牛が高ければ、子牛で売った方がましじゃないかなという感覚を常に持つようなことをやっております。

つい二、三日前に市場が終わりましたがけれども、今、全国の中で兵庫の淡路とかの次ぐらい、2番目か3番目ぐらいに、子牛の価格がうちの市場はしています。ただ、これは単なる種牛がいいからできたのではなくて、20年30年前から改良を組み合わせ、このような価格が維持できたと。去勢牛が50万円を超えました。雌牛が43万円程度で今回販売できています。1日ぐらい遅れて大分県が開催されました。雌牛が26万円、去勢牛が35万円です。うちにもよく研修に来られますけれども、同じ牛飼いなのにこれだけの差があるわけです。

今、畜産の置かれている立場は、繁殖農家が喜んでいる時には、肥育農家が泣いている。肥育農家が喜ぶ時には繁殖農家が泣いている。結局、お互いが経営として成り立つ販売価

格というのは40万円ぐらいのところに落ちついてきます。子牛を40万円で売れば、繁殖経営としてご飯が食べられると。肥育農家も40万円ぐらいまでで買えば、100万程度で売っていければ、1頭5万から20万ぐらいの所得を得られるので、200頭300頭やればめしが食える。ただ、市場を通すものですから、産地間競争につながっていきます。うちの町は農業の町で、葉たばこ米、それから、施設野菜が非常に盛んです。ピーマンとキュウリです。おかげをもちまして、畜産をする上においては非常に恵まれた地域です。自分たちから出る排泄物に関しても、たばこ、園芸農家を持っている関係で処理には困っていません。

この国富町は飼料用稲の取組も非常に早くて、私は飼料用稲の振興会長もやっております。私が経営をやっていく中で自給粗飼料にこだわっています。100%自給粗飼料で賄っています。というのは、もう5年になりますか、当地域は国内で唯一、口蹄疫が発生した地域でありまして、うちの牧場から発生した地域まで直線距離で10キロありませんでした。最後まで移動制限距離が解除されなかった地域です。それ以前も自給にこだわっていました。宮崎は年に3回稲刈りをします。8月と10月と11月と3回稲刈りがあって、その稲わらを集積します。そこら辺りが結果的に消費という段階で、汗がそのまま報われないというか、中国の稲わら等をキロいくらで買えば簡単なんだと。農家さんが汗を流してわらを集積しても報われない、価格に反映できない。

私のところは子どもが4人いました。長男を交通事故で亡くしてつらい経験もしましたけれども、担い手ということになってきた時に、私も親父から「長男だから跡を継げ」ということは一言も言われませんでした。自分でこの道を選んだわけですけれども、三男の中学2年生の坊主が「お父さんと牛をしたい」と言ってくれています。親父はもう74歳になります。三男は中学2年生ですから、高校を出るまであと5年かかります。親父を楽にさせるのはちょっと早いかなと。そうやってきた時に、85頭の母牛を50頭に落そうかなと、落す勇気も持ちたいなとも思っております。

がむしゃらに増頭したって、自分もどんどん年をとる、若くなるわけではないので、経営のことも考えなければいけないし、負債もありませんので、そこまでしてお金に集中しなくてもいいのかなということもあったり。自分の周りも含めて後継者は結構育っている方だと思います。なぜ育っているのかと思うと、そこの農家さんは、葉たばこでも施設野菜においても利益を上げていらっしゃいます。だから、親のそういった姿を見ているわけですから、「僕もやりたい」というのが育つのかなと思います。

ただ、一般的な意見としては、僕らは高校出てからこの道に入って、広く農業というのを見ていった時に、一番矛盾しているというのが、自分が作ったものに対して自分で価格を付けることができない。僕らは法外な利益を求めようとはしません。10アールの土地を種を播いて、肥料を入れて、いくらで売らないと、僕らも生活ができない、子どもたちを学校に出すことができない。いろいろな会社は、作ったもの、車でもテレビでも、その会社がこれくらいで売れば利益があがるということで価格を設定できますけれども、農家はそういうことができない。

それから、いろいろな方が独自販売ということで、市場を通さずに、自分たちで自家努力をされて経営をしている方がいらっやって、これは本当に素晴らしいことだと思うんですけども、全国の農家の方々に本当にそういうことができるのか、可能なのかということ考えた時に、最低保証価格じゃないですけども、これくらいは保証していただきたいということを示してやる。農商工のいろいろな会議にいくと、「農家の方っていいですよ」と言われることがありますが、農家は人が生きていくための食料を作っている大事な産業だと思っているので、ある程度守られていいのではないかと考えております。

今、自給率が40%、外国のどこかでドンパチが始まって、ガソリンを含めて食料が日本に入ってこなくなってきた時に、僕らはガソリンが入ってこなければ車が動かないだけで、生きていだけなら何の不自由もありません。米から肉から魚から醤油、味噌だって昔に戻れば作れるわけですから。そういったことに都会の方は目を向けて、単に安いだけではない、安心と安全なもの、僕らはそういったものを作っていく努力をしていくつもりであります。あとは、逆に質問をしていただいた方が、こういうところはこうだと思いますがというお話はできると思います。あとの時間の中で、是非いろいろな質問をしていただければありがたいと思います。

以上です。

針原チーム長 ありがとうございます。

続きまして、全国農業協同組合、富士常務からお願いいたします。

富士全国農業協同組合中央会常務理事 私からは、「新たな食料・農業・農村基本計画に向けた」JAグループの取組について」という資料をお配りしておりますので、これに基づいてお話をさせていただければと思います。

我々JAグループとしても、来年3月の基本計画の見直しに向けて検討を始めたところであり、従って、考え方なり、どういうふうにしたらいいかということとはまとまって

おりませんけれども、現状の問題意識なり、検討するとしたらこういう方向、論点で見直しを検討したらどうかというレベルでございますので、そういうことでお聞きいただければと思います。農業者の皆さんは具体的であります、全体的なこと、非常に抽象的になるかもしれませんが、よろしくお願ひしたいと思ひます。

めくっていただいて1ページ目でございます。農業総生産額の拡大をしていこう、それが大事だという問題意識でございます。1ページの上の方の<問題意識>にありますように、昭和60年代14兆円、平成18年で10兆円、最近は8兆2,000億円ということで、農業の売上、販売金額ですね、総生産額が激減している。これを増やさないと売上が増えないわけで、元気が出ないということでもあります。

2ページの上の左側に昭和60年総生産額13兆7,000億というのがあります。米が4兆あったわけですが、平成18年レベルで52.7%マイナスで、1兆8,000億に激減しております。それから、一番下の畜産物も、3兆9,000億、4兆円ほどあったのが、約1兆減って25%マイナスということで、特に米と畜産の販売金額、売上の減少が大きいということでもあります。

それから、自給率の場合は、カロリーベース自給率で40%、これを50%にしていこうということなんですが、問題意識の にありますように、野菜はカロリーが低い、輸入に依存している畜産、これは輸入飼料が多いということで、畜産を伸ばせば伸ばすほどカロリーベースの自給率は減るということになります。

それから、花は食用ではないので、自給率も向上しない。そういうことでもありますけれども、現場の産地にとってはカロリーが低いものは作らないということにはならない。そういう意味で、農業の総生産額、販売計画そのものを引き上げていくということが大事ではないかという問題意識です。

その下の<検討方向>であります、そのためには価格と生産量を拡大していくということでもあります。低価格志向で、皆さんの経営の中でも売上が減っているということでもあります。そういう意味で、100%原料供給だけではなくて、一部加工なり、最終販売まで結び付けるような取組をしていく必要があるということで、 に直売とかファーマーズマーケットとか、いわゆる流通を短縮した形での直売を拡大していく。ファーマーズマーケットも今2,000カ所ぐらいあります。そういう意味で急増しているということで、こうした取組。それから、先ほどありました地理的表示とかブランド化ということで付加価値を高める。

それから、規格外の農産物を漬物にするとかジャムにするとか、そういう低品位なものを加工して付加価値を高めていく。それから、レストランとか最終販売まで結びつくような取組をやっていく。そういうことで、所得を上げていくというか、所得を確保していくことが要るのではないか。

それから、下から2つ目のポツ、国定食品産業関連企業との連携です。メグミルクと雪印は生産者系の乳業であります。そういう形で生産者系の食品企業を立ち上げることができればいいんですけども、これも大変なので、既存の食品企業との連携を図って、販売戦略を組み立てていくことが大事ではないか。それから、協同組合間連携、漁協、森林組合、生協といった、同じ哲学である協同組合と連携して販売強化に結び付けていくということも必要ではないかという形で論点を挙げております。

続いて、3ページ、4ページです。カロリーベースの自給率を40%から50%に上げていくということで、農林省と言いますか、石破大臣と言いますか、今後10年でカロリーベースの自給率を50%に上げていくというイメージを出しております。それが4ページの真ん中です。米粉の生産を50万トン、飼料用米を26万トン、小麦を倍の180万トン、大豆も倍の50万トン、牛乳・生乳生産120万トンを、130万トン増やして928万トン。こういうイメージであります。

いずれにしても、カロリーベースの自給率、農業総生産額、販売額を上げていくためには、3ページの下の方の〈検討方向〉にありますように、農業生産資源であります農地、それから、担い手をどういうふうに作り上げていくのかという論点があります。・にありますように、農地改革プランというのを、農水省が農地改革関連法案ということで大胆な改革プランを作って、法律改正をしようとしています。基本的には我々もその方向、つまり、利用権とか貸借によって農地の利用集積を大幅にやっていくとか、外部の人的資源も借りながら農地の担い手を確保していく。そういう農地改革は必要だろうと思っています。その上に立って問題を解決していく方法を考えたらどうかと思っています。

それから、その下の米粉用米、飼料用米など水田のフル活用、水田裏作。畑作は、平良さんからありましたように、ある程度安定しておりますし、作物が他にいくということはないと思います。そういう意味で、問題になるのは水田の260万ヘクタールをいかにフル活用して、農地の回転率を上げて生産力を増強していくか。そういうことでは、表裏、麦・大豆を裏で作るという二毛作ですね、西日本でできる二毛作を徹底してやっていく。それから、水田における最も適した飼料用の転作ということでエサ米なり米粉用米をやっ

ていくと。そのための手立てをどう考えていくかということが論点だろうと思っています。

それから、人では、集落営農、法人、高齢者、小規模、様々ありますけれども、施設型の畜産・酪農、施設園芸というところでは、専業農家、法人という方々の担い手が多い。一方で、土地利用型の水田農業が一番問題だと思います。そういう中で法人化を進めていくということは当然あると思いますが、兼業農家をどういうふうに組み込んで効率的な農業形態として認めていくかということで、兼業農家の扱いも地域の雇用の安定、農業生産の安定。特に土地利用型の農業は季節性があります。1年365日働いているわけではありませので、そういう労働力を調整するということからしても、加工とか、他の作物を組み合わせるということもありますけれども、兼業農家を組み合わせるということを考えていく必要があるかという論点でございます。

は安心・安全、トレーサビリティとか、原産地表示の徹底。これも生鮮については義務化されておりますけれども、加工品に対する原産地表示の徹底の義務化も含めて、トレーサビリティと併せた論点だと思います。

続いて、5ページであります。農業総生産額、売上を上げていくということですが、特に土地利用型については、販売金額では所得、コストを賄いきれないということで、様々な経営安定対策、所得対策がとられております。5ページの下の方の〈検討方向〉の にありますように、いろいろな作物毎の経営安定対策があります。これをWTOと言いますか、国際化の観点からどういうふうに見直し、強化していくかというがあります。

米については公平な需給調整と安定供給と書いてございますが、計画生産は必要不可欠だと思っております。需給調整を緩和して市場に大きく委ねることになった場合、米の暴落、在庫米の積み上がり、米は腐りませので、1年2年古米として抱えることとなります。そういう中での米価の低迷、暴落が続くということになる。そういう意味で、計画生産は必要ということでもあります。要は、どういうやり方をやっていくか、その上でどう所得を確保していくかということを考えていくのが論点だろうと思っています。

その意味で、先ほど平さんからありました水田畑作経営対策、産地づくり交付金、それから、収入減少緩和対策、そういったものをどういうふうに見直し、強化していくのかという論点があります。それから、ここには書いてありませんが、農地・水・環境保全対策とか、中山間直接支払というようなベースの直接支払がありますけれども、これについてどういうふうに見直し、強化していくのかということも論点ではないかと思っております。

同じように畜産酪農とか野菜、果樹、いろいろな経営安定対策の見直し・強化を図って

いく必要があると思っております。これが論点でございます。

最後、7ページがWTOでございます。今年もどういうふう交渉が進められるかということがありますけれども、<問題意識>の にありますように、10年前のドーハラウンドが立ち上がった時から比べると、様々な世界を巡る環境が激変しているということがございます。食料の輸出国が輸出規制をすとか、枠をはめるとか、輸出関税をかけるとか、飢餓人口が減る方向ではなくて増えている。そういう意味で、輸入国の食料確保をどうするかということも重要なテーマになってきております。

この問題については、<検討方向>の のありますように、各国の多様な農業が共存できるような食料の安全保障と、貿易ルールの整合性という観点から、新しい価値観と言いますか、新しいルール、枠組みを確立することが必要になっているのではないかと。そういう論点から検討していったらどうかと思っております。

以上でございます

針原チーム長 ありがとうございます。

それでは、ご意見、ご質問等、どなたからでもお願いしたいんですが、今日、6人の方に参加していただいております。この一つの質問で6人全員となると時間がないので、この質問をこの方ということで指定していただいて、ご発言をお願いできればと思います。どなたからでもどうぞ。

鈴木先生。

鈴木委員 先ほど笹森さんから安定した保証価格という話がございましたので、これに関連しまして、忠さんと清水さんにお伺いしたいと思います。米価がどこまで下がるかわからない、歯止めがかからないということで、大規模にやられている皆さんのような専門的担い手がまずもたないという状況になっているということをお考えますと、今の制度体系では下支え水準という部分がなかなか見えないということがお米についてはあるかと思っておりますので、その点を拡充する必要があるのではないかとということについて、私も現場の皆さんからかなり強くお聞きしておりますが、その点についてはどのようにお考えかということ。

それに関連しまして、担い手の皆さんにもっと持ってもらうためには、何を作るかについての自由度を高めて増産ができること。かつ、最低限のセーフティネットは準備していただく必要があるのではないかとということになるかと思うんです。今後の米の生産調整については、新聞報道等では増産した方には価格下落のリスクは全面的に被っていただくと

というような仕組みも出ているようですけれども、このような仕組みについてはどのようにお考えという点をお聞きしたいと思います。

針原チーム長 では、忠さん、清水さんというご指定でございますので、その順番でお願いいたします。

忠氏 お答えいたします。まず下支えの件につきましては、平成16年から、「品目横断」という名前でスタートしたわけですけれども、年々基準価格が下がっていくという前提の下に仕組んだ制度。生産調整そのものがうまく機能して、価格が下がらないということであれば、それはそれで一定の評価と言いますか、理由はあったんでしょうけれども、それがうまくいかなくて、結果的に下がってきているということからすると、どこまでいってしまうんだろうという思いが強くなりました。

18年まできて、19年からは、直接判断については、その範囲が広がったことによって、私どももそれを加えていくわけですけれども、いずれにしても、基準価格が下がり続けるということでは安心したものではありませんし、経営計画が立たない。さっき私は経営規模をどこまで拡大するのが正解なのか、不正解なのかということは、まさにそこを申し上げたかったわけでありまして。是非とも最低でも生産コストを下回らないという対策と言いますか、固定基準が必要なんだろうと思います。

それから、2番目は、米の生産調整のことをおっしゃっているのかなと受けとめておりますけれども、作る自由、売る自由という言葉が以前ありまして、作りたい人が作る。今だって選択制があるんじゃないかという人もいなくもないんですけれども、どういう形であれ、作りたいという農業者はいつの世もあるんだろうと思っています。しかし、必要以上に作っては、価格がどんどん下がり続けるという実態もあるわけでありまして、一定の必要な量を確保すべき部分については、さっき申し上げた最適なものを用意し、それ以外については、水田フル活用ということにもつながっているんですけれども、それはそれぞれの農業者の選択自由というのがあってもよろしいのではないかなと思います。

その上でさらに大事なのは、私が先ほど申し上げたように、価格をいろいろな形で支えたとしても、経営そのものがどうなんだという大きな尺度での捉え方、考え方も必要なのではないかなと思っています。そこについては、具体的な構想はまだありませんけれども、そういった部分も含めてお願いしたいと思います。

清水氏 平成7年度に私が農協出荷価格が1俵2万1,000円。その当時ある人から言われたのは「いくらまでだったら米作りを続けられるか」と。「作るだけだったら1俵1万5,

000円でも作れますよ。ただし、再生産、再設備投資をしようと思ったら、1万5,000円では厳しいですね。1万7,000円程度ないと、トラクター、コンバインの頭代とか減価償却できない」と。うちは妻と2人ですから、今みたいな農閑期には自分でメンテナンスをして、すべてやるようにしています。それでも経費が非常にかかってくる。

昨年夏のように入油がぼーんと上がると、僕の使っているトラクターは10アール1回すくのに約4リットルかかる。4月頃は260円とか70円、灯油に近い値段だった。ところがある日突然レギュラーガソリン並みになってきたら、その経費はとても出ない。去年の秋は乾燥機を動かすくらいだったら、例えばカントリーに入れた方が得なのではないかと。それは我々担い手と言われる認定農業者の間で非常に議論になりました。自分で乾燥すればするほど損なのかなと。

では、どうなのかと言われると、価格の下支えも必要だと思うんですけども、先ほど言った農村地域経済を構築していくという中で、今、政府とか全農がお米の輸出をやっている。そうすると、余った米で品質のいいものは政府が買い取って、海外へ売ればいいじゃないか。その差額で利益を得てまた新たな政策のための財源とするような政策をとってもらえれば、10年たっても政府が買って、売ってくれば、海外にお金持ちがいるから買うとテレビでは言っているんですから、個人でやるというのはリスク・コミュニケーション上難しいと思いますから。米が国家貿易でSBSで入ってくるのであれば、出すのもそうやって出して行っていただきたいと思います。

針原チーム長 中村さん、どうぞ。

中村委員 いろいろあるんですけども、時間もあまりないので、一つだけ伺いたいと思います。今日の6人の方を選ばれた事務局の選び方というのは、図らずもかもしれませんが、将来の日本の農政を考える上でふさわしい方を選ばれたのではないかなと思うんですね。

私の感想をまず言えば、規模拡大路線ということ、最初の農業基本法以来続いてきた路線だと思うんですが、コストを下げ、国際競争力を付けると。そういった路線が、今お話を伺っている中では、忠さんもこれに対しては一つの限界みたいなものを感じている。それから、清水さんもそんなことを感じ、笹森さんは肉牛ですけども、同じような問題意識を持っておられる。このことが、これから先、日本全体で農政の方向を考える時にどういうふうにかんがえたらいいのかと。つまり、これによって一定のコストは下がるし、担い手も励みを持ってそこに残っていくのかという時の一つの分岐点になっているのかという

印象を持ったんですね。

ですから、ご自分の経営を踏まえた上で、将来はどうかということ、一人だけということですから、どなたでもいいんですけども、同じ方ばかりでもあれだから、例えば北海道の平さん、ちょっと特別ですかね、北海道はその辺が、さっきお話を伺っていて、最初だったのでちょっと難しいところもあって、よく分からないところもあったんですが、ちょっとお考えを聞かせて欲しいんですが。

平氏 は、先生おっしゃるように、ゴールのない規模拡大ももう限界点にきていると。例えば、スイスとか北欧三国と比べると、十勝や北見の生産環境はもうそんなレベルを越しちゃっている。生産水準だってもう肩を並べるくらいになっている。だけこの程度かと。農村は枯れていく一方。もうこれ以上農家はなくせないとなると、今ぐらいの経営面積でしっかりやっていけるんだったら、そんなにいいことはない話なんですね。

私は農事組合再編で50戸の農事組合長をやっています、一千何百ヘクタールある非常に大きいエリアですが、半分ぐらいは65歳以上の後継者のいない農家群です。もちろん30町も40町も作っていながら、意欲のない担い手なんて誰も言えないと思います。でも、80や90になっても現役でトラクターに乗って一生懸命やれるんだ、生きがいとやりがいがあるんだという制度だったら、まだ農村には夢とか希望があるのかなと思うんですが、残念ながらこれだと南風ではないんですけども、離農促進対策っぽくなっちゃっていると。ちょっとヤバイぞと。ヤジロベエというんですかね、限界点にこんなふうになっているという印象、おっしゃるとおりだと思います。

針原チーム長 今回の点はこれからの議論の中で大きな論点になり得るので、今日ご出席の皆さんでこの点についてしゃべりたいという方がいらっしゃれば、是非お願いしたいと思います。

忠氏 確かに大事なところだと思います。私も最近この点に一番悩んでいるんですよ。25年前に5人で始めたんですけども、当時は15ヘクタールでした。1人10ヘクタールの50ヘクタールをまず目指そうと。こうすれば所得も安定するはずだというように目標を立てました。ところが、15が20になり、20が25になりしても、さっき「ゴールが見えない」という言葉が出ましたけれども、まさにそういう現象だったんです。それで加工に取組み、自分で販売する。でも、なかなか経営が安定していかない。それでも設立後10年を経て、12～3年目辺りから利益が出るようになってきました。効率も上がってきて、ほ場整備がされたこともあって、コストもかからなくなってきたということもあったんですけども、

近年はさっき申し上げたとおりです。

ただ、私は規模拡大そのものがだめだとは思っていません。規模を拡大していく経営があってもよし。それに比べて小規模でも安定した、まさに家族経営でやれる農業があってもいいだろうと。だから、一概に規模拡大がだめだというものでもないのではないか。そのところの政策でいう経営支援がどうあればいいかというのが今問われているのであって、これしかないみたいなことになってしまうと、地域も農家も戸惑ってしまうのではないかと。そういう印象なんです。

針原チーム長 大泉先生、どうぞ。

大泉委員 稲作だと規模拡大というのは前面に出てきますよね。一方ではどんなに規模拡大してもヨーロッパやアメリカにかなわないんだみたいなところがあって、規模拡大をしてもしょうがないよみたいなこともあるけれども、考えてみると順番が違ってくるような気がするんですね。まず、お客というか顧客というか、ニーズがあるかどうか。そこにニーズがあって、例えば家族経営であれ小農であれ、ビジネスとして成立する根拠があって、さらにニーズがある場合には規模拡大をしていくと、こういう順番だと思うんですよ。ところが、どっちかというところから入ってくるから、まず規模拡大をして効率を上げましょう、コストを下げましょうという話が前面に出てきていて、お客はどこにいるのかといった時に、ニーズのない、価格が低迷するような米というものにいつちゃう。

そうなってくると、今日のあれは「農政の現状と課題」で、課題に入るかもしれないんですけど、マーケットがまず必要だと。木内さんは盛んにマーケットだと言っておられましたよね。それから、皆さん生産性向上が必要だと、しかし、そこにはリスクがあるよねと。リスクがある時にセーフティネットが必要だね。平さんはセーフティネットの話をいろいろおっしゃった。だけど、皆さんマーケットにも問題があると。木内さんはマーケットは長寿だと思ったんだけど、マーケットは過剰だとか言っているから驚いたんだけど、マーケットにも問題がありそうだと。それから、生産性拡大でも問題がありそうだと、セーフティネットも問題がありそうだという話が出てきた。

同時に、農業もこれからは地域雇用が大事であると。富士さんがおっしゃったんだけど、地域雇用の場として非常に大事だと。そうなってくると、農業というのはある程度いろいろな要素を考えながら、成長軌道には乗せられる産業なのか、乗せられない産業なのかというのはクエスチョンが付いてくるんですね。いろいろに考えられるんだろうけれど

ども、北欧モデルが日本にあてはまるかどうかというのはよく分からないところがあるんですが、少なくとも成長の可能性をいうと、日本の今の一番の問題は人材の枯渇だと思うんですよ。

人材の枯渇というのは、逆に言うともうからないから、今言ったようないろいろなところに問題があるから、人材が枯渇するんだよという言い方もあるけれども、農業をやる時に重要なのはお客と経営手法、つまり、コストダウンの仕方とか、あとは仕組み、ビジネスモデルだと思うんですね。清水さんでしたっけ、上勝町のような取組があればとおっしゃった。上勝町も一つのビジネスモデルだろうと思いますし、木内さんのところも一つのビジネスモデルを作り上げたと思いますし、忠さんもそれを作るのに一生懸命努力されているというところがあるんだろうと思うんです。

ただ、そうしたビジネスモデルを超えるモデルというのは可能性としてないのか、あるのか。昭和30年代はあちこちの農協がいろいろなモデルを作ってくれたんだろうけれども、富士さんの前で失礼だけれども、最近それを作ってくれるところがなくなっちゃったんですね。そこができるかどうかというのが一つのかぎで、そのアイデアとか知恵、あるいは、どうしたらいいんだというようなところでうごめいているのかなと。そんな感じを受けたんですけれども、どうですかね。今までのお話を聞いていると、いろいろ問題があるねという話はよく分かるんだけど、木内さんは日本の市場は小さすぎるんじゃないですかね。

木内氏 私の感覚なんですけれども、農業というのは例えば農産物でいうと米と野菜、果樹とか、大枠で分けていますが、私たちは野菜ですから、野菜はニンジンを作っている農家とトマトを作っている農家は、他産業で言えば電気屋さんとペンキ屋さんぐらい違うんですよ、はっきり言います。ここを皆さんに丁寧に掘り下げてもらわないと、施策がある部分には効果的ですが、ある部分には全く機能しない。ある部分が例えば1割にきいても9割にきかなければむだな施策になってしまうんですよ。

私の意見としては、本省で施策を作るというのは大枠でいいのではないかと。どういうことかと言いますと、当社も直売所をやっていますけれども、私たちが直売所を作った背景というのは、兼業農家のおじいちゃんおばあちゃんが売るところがなくなって、和郷園に野菜を買ってくれと来たから作ったんです。我々のメンバーは一切出してないんです、よっぽどのがない限り。なぜかという、農家が自分で価格を提案できればうまくいくなんていうのは夢物語です、あり得ません。全国の直売所を回って歩けば分かると思

ますが、直売所がもう一つの小売デフレを起こしています。実際に消費者は勘違いしています。直売所で農産物が売れば農家は喜んで、なおかつ、消費者は安くていいものを買えると思っております。

今、流通改革をすることによって農家の手取りが増えて、消費者はいいものを安く買えるという幻想的な機運がありますけれども、例えば農協さんの集出荷の部分をとって事業として成立している単協さんはほとんどないと思います。赤字です。市場もほとんど赤字です。仲卸さんに至ってはほとんど倒産寸前ですよ。この中間でだれがとっているのか。スーパーマーケットの店長が年収1,000万とっていますか。外食産業の店長においては、正社員ではなくてアルバイトですよ。だから、この仕組みは一緒くたに通用しないと私は思っています。

あくまでも私の私見ですけれども、中山間地の農業というのは明らかに直接支払です。しかし、直接支払をする理由を明確にしなければいけないと思います。例えば、その地域の景観をきちっと保全するための資金なんだとか、または、水利や災害に対しての農業が持つ多面的機能をきちっと保全するから、その分として出すんだと。その中山間地の直接支払のモデルというのは、中央から出す問題ではなくて、大枠でそういうものに予算を付けますよと。しかし、モデルは、特命チームじゃないですけれども、各県に特命チームを作って、自分たちのエリア毎にこういう基準でこういうことをやると、そのことに対してこれぐらいの直接支払をするという仕組みを提案させたらいいと思うんですよ。

そのかわり、そこでできた農産物は流通のエリアを限定させるべきです。下駄を履いた農産物が一般流通に大量に回るのと、片方で我々千葉のように下駄が履けないと思いますよ。こういうところの農産物が競争することになると、これもまた大きな、現状でもデフレなのにもっとデフレスパイラルを起こしてしまう。従って、ちょっと封建的な考え方ですけれども、そういう農産物はエリアを限定しか流通させない。そうすることによって、ポジティブに考えればそれが名産品になるんですよ。そこまで行かなきゃ買えないという農産物になっていくわけです。こういう、その地域毎に、先ほどのトマトとニンジンの例じゃないですけれども、もう少し丁寧に施策を作る必要がある時にきているのではないかなと私は思います。

それから、海外に我々もかなり農産物を、我々の場合は農産物だけでは流通コストに合わないものですから、水産物もかなり出しています。はっきり言いまして、ものすごくマーケットがあることは確かです。しかし、これは農業の問題だけではなくて、先ほども言

いましたように、我々は種も買いますし、人も雇いますし、機械も減価償却する、設備もやる。まさしく製造業ですよ。製造業に置き換えた時に、製造業で勝ち組と負け組がいるわけじゃないですか。負けている方は何かという製造だけをやっている部分です。製造プラスサービスを融合したところが勝っています、残っているんです。

製造だけやっているところで残っているのはよっぽど特許的な技術だったり、希少価値があって作れないとか、こういうものがあるところは製造だけでも残っている可能性があります。しかし、我々農業だけではなくて他産業でも、製造だけやっていたら淘汰されるんですよ。製造するというのは、差別用語になっちゃいますけれども、ブルーワーカーですよ。しかし、そこに適切にその製造に付加価値とかサービスをするホワイトカラー的なものが一緒にリンクしないとイノベーションされていかないと私は思っています。

今、農業の現場に足りないのはそういうことをマネジメントしていく人材なんです。農協さんのいるところで申しわけないですけども、従来、高度経済成長期の時には、我々農家はブルーカラーで、農協さんがホワイトカラーとして、二人三脚でうまくいったんです。ところが、経済が成長というよりも安定して、消費者のニーズが多様化して、小売の状態がより複合化・多様化した。そういう時代の中で農協さんのホワイトカラーのスキルが足りないと思うんです。農家がいきなりそれをやるというのは難しいものですから、混迷しているというのが現状かなと私は思っています。

針原チーム長 どなたからでもご自由に。では、大泉先生。

大泉委員 2つのことを印象深く聞いたんですけども、1つは、全国一律の行政システムではなくて、地域限定の、しかも微に入り細に入ったような仕組みを作るべきだと。地方自治体が現場をよく知っているのも、それらに任せることが大事で、最近行政も県間競争になってきていますよね。新潟で直接支払をやるとか、今度は米粉や何かを作った先導的な農家には補助金をやるというのを秋田がやったり、千葉は生産額第2位を奪われたので、第2位奪還運動なんていうようなことをやって、まさに自治体間競争になっている。これはどなたに聞けばいいのか分からないけれども、忠さんに聞いた方がいいのかな。全国一律の需給調整システムというのはどうなのかということ。生産調整をそれぞれの自治体に任せられるのかどうかという話が1つ。

もう一つ、木内さんの話で、製造業というものは、1次産業衰退論というけれども、1次産業が衰退しているのは、さっき僕が北欧モデルと言ったけれども、1次産業が衰退するのは原料を作っているだけなんですね。そこに情報を付けたり、地域産業化している農業、

あるいは、2次産業、加工なんかと一緒にやっている農業というのは成長しているわけだから、1次産業は衰退するもんだという意識は乗り越えていかなければいけない。そのためには何らかの仕組み、ビジネスモデルを作らなければいけないと思うんですけども、前者の分権的な農政に関しては、忠さん、需給調整はどうなんですかね。

忠氏 確かに新潟は16年の米改革の際に食品産業との結びつき枠ということで、生産目標数量の配分の一部を切り分けて、標準的なベースで配分すると、結びついた形での別枠配分という取組をしました。そんなことがあって、また今回新聞に登場したような直接保証的なものが始まるんですけども、大変いい取組なのではないかと。まだ中身の詳細は聞いてないんですけども、考え方としては先進的に非常にいいものだなと思っています。

ただ、いくらくれるから、いくらもらえるから、そうするんだというのが、我々長く経営してきている者はある意味ではストンとそれを受けとめることはできるんですけども、若い世代の人たちが農業に参入したいという思いで考えた時に、所得の一部を保証してくれるからというのは、それこそ若い気持ちにこたえるべきなのかどうかという意味では少しの不安はあります。いずれにしても各県があるいは各地域がそれぞれの趣向を凝らした施策を試みるというのは大変結構なことなのではないかと思っています。

これは、さっき先生の「マーケットから見て」とおっしゃったことを引用すれば、求める者に対してそれを供給するというのが、まさに製造から流通へというつながりのある取組だと思いますので、必要ないものについては、あるいは、必要としない品質のものにあっては、それぞれの地域での差があっても仕方のないことなのではないかなと思います。

中村委員 笹森さんが質問してくれというお話だったので。畜産は今日お一人だから伺いたいんですけども、价格的に苦しいというのは他でも伺っているのによく分かっているんですが、自家産の牛だからこの値段でもやっていけると。つまり、一貫経営をやっておられるからまあまあやっていけるといふようなお話があったんですけども、一貫経営があまり広がっていかない、普及していかないのは何かというのを伺いたいのが一つ。

それから、これだけ价格的に苦しいとおっしゃっていても、今、都会のスーパーマーケットなどでは和牛の値段は一般の消費者からみれば法外に高いんですね、100グラム2,000円、3,000円は当たり前で、特売でも800円とか900円とかで、子どもさんがいたらとても和牛の肉なんか買えないという状況になっているわけですね。このギャップはどこにあるのか。これもまた今後の農政を考える時にとっても重要な点ではないかと。私自身も何度に

そういうことに直面して悩んで、悩みながらしゃべったり書いたりしているんですけども、その辺についてのお考えをお聞かせいただけませんか。

笹森氏 まず、その問題に関してはいい質問というか、僕もその部分に触れたかったんですけども、生産農家からそれを言うのはいけないのかなと思って、先生から質問をいただいたので。肉の流通というのは非常に複雑です。なぜこれだけ複雑になっているのかというのは、僕ら生産者も分からないし、消費者は本当に分からないと思うんです。ただ、中国産のいろいろな食の問題があってはじめて消費者の方々が和牛という表示ですね、国産牛とか国産和牛という。消費者の方はどの肉がどの肉なのかということから表示に注目していただきたい。BSEが発生して、今、10桁番号が牛の耳票に付いて、僕らは飼養確認書を出して肉と場に出荷しています。偽装というのはあってはいけないと思うんですけども、果たして店頭で並んでいる表示の番号と肉が本当に伴っているのかということ、いろいろな方々が目を向けていただきたいなと思っております。

枝相場というのは正月に向けて上がっていくんです。A4等級のサシの6番というのが基準になるんですけども、1年の中で6月から7月の暑くなるまで、梅雨の時期は肉の消費が一番落ちるので値段が下がります。その時にサシの6番で1,800円ぐらいの肉が、12月ぐらいになると2,000円から2,100円ぐらい、よければ2,200円ぐらいまで上がっていくんですけども、去年は3等級と言われる中以下の牛が、通常1,800円から1,900円ぐらいしなければいけないのが1,500円にしかありません。つまり400円下がるんですね。枝肉重量が500キロで400円掛けると20万円、前年度に比べて肥育農家さんは安く販売したわけです。

僕らも年間に60万円ぐらいは肉を購入します。店頭で並んでいる肉が何で下がってないのか、だれがもうかっているのかということに僕らも疑問を感じているんですが、流通が複雑すぎて、だれからもいい返事がもらえていないというのも事実です。特に内蔵流通というのはまた非常に複雑みたいです。僕らが肉牛を1頭出荷する時に内蔵と皮代で1万円にしかありません。仙台の牛タンというのは結構有名ですけども、牛1頭から1本の舌しかないんですよ。広島辺りではもみじ肉といって、下がり肉という、横隔膜という非常に珍しい貴重な肉があります、この2つは内蔵流通なんです。第1位から第4位までを含めて7~8,000円で僕らと場で販売するわけですけども、皆さん方が焼肉店に行かれた時に、カルビもいいけれども、ホルモン系がいいよねって一皿頼んだ時に、5~6切れ乗って7~800円ということは、牛1頭から内蔵の内容物を外して100キロあった時に何十倍

になっているだろうと。

そこら辺りを消費者側からも踏み込んでいただきたいし、そうしていただくことが、作った人たちにいくらかでも付加価値を付けてやれるということにもなる。僕らもそれに甘んじているばかりではなくて、自分たちの肉をどうやって食の方に届けるかということで、地元のAコープ店と協力して販売はできているわけです。自分がそのAコープに枝肉を卸す肉は、2頭出荷をした時にこれならいいよというのでしか絶対落しません。というのは、自分の名前と自分の顔を前面に出して販売までやっているのだから、それを食べてくださった方が「笹森さんのところの肉を食べたよ、おいしかった。もうちょっと値段がどうにかならないかな」と。さっきの話ではないですけども、あの牛はキロ1,700円の70万円で売っているんだよ、元は80万円かかっているから、10万損して売っているんだよ。でも、Aコープでそれだけ販売できれば多少なりと地産地消とか、肉という消費で伸びていけばいいのかなという感覚になっています。

あと、一貫経営がなぜ伸びないのかというのは、息が長いというか、蓄えている期間が長いんですよ。子牛が生れてから10カ月で市場にかかって、それから約20カ月、生後日齢で大体30カ月で肉牛として出荷するんですけども、先ほど言いましたように、1頭の肉牛を育てる経費が50万円かかるということを考えていった時に、繁殖50頭をやって、完全に一貫経営でしますよといった時に、そこまでの資金繰りが回らないというのが現状です。皆さんが私の経営を聞かれた時に、お父さんからじいちゃんからかなりの畜産経営をされていて、笹森さんはすんなりそのルールに乗って、それを引き継がれたからなのかという印象を持たれたかもしれませんが、自分は一代です。親父からもらった牛は2頭です。一代で今の経営規模を築きました。

だから、そういった土台があっても、一貫経営が普及していかないというのは、元牛代とエサ代の回転率が非常に悪いんですね。理想は一貫経営なんでしょうけれども、そこが流通としてなかなか乗っていかないし、一貫経営になったからといって、肉の販売金額が70万円ぐらいだったら、子牛で40万でも売っちゃった方がましだと思いますよ。そういったことも考えていかないと経営は成り立っていきません。肉の流通に関しては、皆さん、10桁の耳票番号から携帯で検索していただいて、本当に間違っていないかを確認していただいて、食していただきたいと思います。お願いいたします。

針原チーム長 今、牛のトレーサビリティのお話が出ましたが、ちょっと補足いたしますと、笹森さん、牛1頭500キロぐらいとれる、100万だと、割算するとキロ2,000円な

んですね、100グラム200円。ところが、宮崎牛のステーキは100グラム2,000円ぐらいで売っているんじゃないかと思うんです。そういうような相場だということを補足して説明させていただきます。

今の流通の問題は、前回も国内生産が8兆円ぐらいなのに、日本人の食料消費、エンゲル係数でも分かるように80兆円あると。この部分、全中の資料にもありましたけれども、どうやって内在化していきますかということも一つの問題点だろうと思います。

チーム委員の皆さん、ご意見があればどんどんご話をお願いいたします。

富士全国農業協同組合中央会常務理事 農産物、畜産物、一律に企業努力というか、農家が努力すれば解決するとか、付加価値を高めれば解決するとか、そういう部分がある部分とない部分があって。誤解のないように考えていただきたいのは、それぞれの作物毎に国際価格と国境措置を抜きにしては考えられないということですね。小麦と大豆、砂糖は国際価格並みで国内の販売価格も設定されている。だから、北海道の平さんのところはそういう下駄を履かせてもらわないとコストを賄い切れないわけです。全体の所得のうち品題は3分の1か半分で、あとの半分か3分の2は政府の補助です。そういうことで北海道の畑作体系とか穀物生産は成り立っているわけです。

そういうものに何かいっても、半分か3分の2が政府補助で経営が成り立っていると。しかも北海道で50ヘクタール、60ヘクタールの経営、ヨーロッパ並みの経営をやってそういうことになっているわけですね。ここの部分にどういうふうに生産を持っていき、経営所得安定対策を考えるか。野菜とか果樹は関税ゼロに近いです、国際価格並みですよ。だから、いろいろな努力とか付加価値とか販売マーケティング努力というものが生かされるわけです。そういうのが野菜とか果樹で生鮮だと、そこの国境はそうなっているということですね。

酪農は、飲用牛乳は国産100%ですが、バター、脱粉みたいなところは国際価格並みで国内の販売価格は統一されている。それではもたないから加工原料乳については補給金があるわけです。これも乳牛という、工場を通さなければいけないという品目特性もありますが、酪農はそういう支えになっている。これも裸でおけばそういうことにはならない。そういう支えがある中で経営をやっているというのはあります。

笹森さんのところの肉用牛も関税がありますよね、輸入牛肉の。輸入牛肉の関税が下がれば輸入牛肉の価格は下がるわけですから、輸入牛肉と価格との関係において国内の牛肉の価格の相場が変動していく。当然、和牛も品目格差、品質格差はありますけれども、連

動する形になる。そういう中でどういうふうに経営を立てていくか、販売所得をとっていくかということになる。

米だって、今は国境で守られているからゲタはないわけです。ところが、国境を外したり低めていった時に、内外価格差が顕在化するわけです。そういう時に米は農家の努力だけでやっていくのかといたら、北海道の畑作、穀物生産と同じような状況になっていく。そういう中でどういうふうに日本の穀物生産とか米を考えていくのかということを考えないと。みんな努力すればやっていけるという世界ではなくて、品目毎に差があるということを知っていただければと思います。

針原チーム長 迫田さん、どうぞ。

迫田財務省主計局総務課長 今、富士さんがおっしゃったことは、前回のヒアリングの時に我々チーム委員から、農業というのは地域性もあるし、米とそれ以外とかいろいろな切り口で考えないとだめだよという話は何人かから発言しておりますので、我々もそういうふうに一色で全部塗り切ろうという発想はそもそも持っていないということはずご理解いただいた方がいいんだろうと思います。その上で、大変遠くからの方も含めてこの時間までありがとうございました。いろいろなお話を聞かせていただきまして、非常に参考になったと思います。感想めいたことをいくつかと、最後に平さんにご質問したいと思っております。

規模拡大はどうなんだというお話があって、エンドレスに規模拡大すればそれですべて終るということではないんだろうということは我々ももちろん認識しております。ただ、非効率でいいわけではないだろうと、いろいろな意味で。そういうふうな観点でアプローチをするということなんだろうと漠然と思っています。規模拡大が意味がないということではないだろうけれども、規模拡大だけでいいのかということがあるんだろうと思います。そこは常識的なアプローチなんだろうなということを、特に忠さんのお話を伺いながら思った次第です。

それから、木内さんのお話の中で、地方の自主性みたいなお話があったり、あるいは、品目毎への政策のアプローチの違いみたいなお話もあって。私もささやかですけども、ニンジンもトマトも作ったことがあります。ニンジンはあまりうまくいかなかったんですけども、どれだけ違うか、どれだけ手のかけ方があるのかというのは私なりに認識しているつもりです。特に前回、地域によっての日本の農業と一言で括れないというお話があった中で、農業を語る時に地域政策という観点が出てくるんだろうと思うんですが、そう

というふうな観点になればなるほど、木内さんもお指摘になったような地方の自主性、地域の自首性というものをどういうふうに引っ張り出してくるのかということは、非常に大事な切り口なんだろうと思うんですね。

先ほど問題提起があったように、全国一律で需給調整というふうな、ある意味では産業政策的な切り口とはまた別の意味での、地域政策という観点から見た場合の地域の自主性をどういうふうに引っ張り出していくかということは、これから議論しようとしている政策体系の在り方論みたいな話につながるだろうという感じで受けとめておりました。

それから、平さんに是非お伺いしたいのは、今の品目横断みたいな政策の話についての現場感覚からの課題をお指摘になったと思うんです。私もこの品目横断の政策の導入に無縁ではなかったものですから、あえてお聞きしたいんですけども、これが入る以前の政策体系というのもあったと思うんですね。それが最近こっちに切り替えるということになったわけですね。今ある制度についてのいろいろな課題というのはお指摘にあったんですけども、これになる前の政策体系との関係で、あえて優劣という言葉が強すぎますが、比較してみた場合に改善であったと言えるのか、あるいは、改悪としか言いようがないのか。改善だけれども、何か手直しが必要ということなのか、その辺の感想をお聞きしたいと思います。

平氏 旧制度から見て所得が目減りしているというのは、僕だけではなくて、北海道畑作をやっている人の、もっと言ったら北海道だけではなくて、ありなんだろうなというのを、皆さんからいろいろお話を聞くと欠陥制度なのではないかと。リコールをかけた方がいいと。ただ、最初の話の中でも言いましたけれども、この制度じゃなかったらもたないんだというのは分かります。小麦と大豆と砂糖と片栗粉は、国際規律が強化される中で安定的なというものが頭の上にあるんだったら、現場もちゃんと協力しなければいけない。

緑一つだけでいいのかという話ではなくて、より生産意欲を喚起させるために。だって、今までそうやって頑張ってきたじゃないか、そういうものも少しは見てよと行って、黄色と緑の2階建てというか、プラスになったのは、制度設計者も随分頭を悩ましたんでしょうけれども、むしろ現場から出てきた言葉。これだけのことをやっている、そのかわり随分血を流しているかもしれないし、正直言って反収は確実に上がっています。そうやっていかなかったら食っていけないからです。

もう一つは、とれない人がやめていくということです。残るべくして残る人しかいないということなんですね。それを守らないでというか、そういう方たちの汗や大地にこぼす

涙にしっかりこたえる制度でなかったら、一体何のためにと、そういうぐじぐじしたところがあるんですけれども、うまく伝わったでしょうか。

今日、北海道は大雪で、私、120%ここに来れないと思っていました。なぜ来れたのかと思ったら、霞が関には農業の神様がいるんだったら、平、そんなに折れないで、ぐそぐそにならないで、諦めないで何か言って来いよと。まだ春の遠い、真っ白い北海道の大地から見えない手に押ししてもらっていたものがあつたかもしれない。こんな暖かい東京で想像できない大雪の、オンシーズンの十勝や北海道に是非来ていただいて、立派なビートを見ていただければ、ちょっとは話を分かってくれるのではないかと思うんですね。

以上です。

針原チーム長 梅溪さん、どうぞ。

梅溪内閣府大臣官房審議官 今日はいろいろお話を聞かせていただきまして、ありがとうございました。規模を大きくさせていくためには、農地であれば貸し手あるいは借り手両方にメリットがある仕組みじゃないと、規模が大きくなるということだと思います。今日お話を聞いていると、規模を拡大していく上では、デフレ現象の中で価格が安くなっている、あるいは、将来の見通しができないからリスクがあつてうまくいかないというご指摘をお伺いいたしました。

将来の見通しをしっかりとさせるというのは、国の政策の役割かと思うんですが、貸し手あるいは借り手にメリットがあるような規模拡大への道ということで、価格の要因あるいは将来のリスク要因以外にも、こういうことをすればいいのではないかというようなご意見があればお伺いしたいと思いますが、時間も限られていますので、無理であれば結構です。ただ、次回以降の会合のために、農林水産省さんの方で準備できるようであればご検討いただきたいと思うことがあります。本日のご指摘の中で価格が非常に重要視されていたかと思えます。

ただ、価格というのは需要と供給の中で決まってくるものですので、穀物にしても、野菜にしても、肉にしても、今日のご指摘の中ではそれらがすべて下落してきている。全般的なデフレというご指摘がありました。そして、流通面での問題を指摘するご意見もありました。過去の生産コスト、あるいは、市場での価格といったものが、需要と供給の変化の中で、あるいは経済をより効率化させる、あるいは、グローバル化の中で日本経済がどうやっていくか、そういう状況の中でこれまでの価格がどういうふうに動いてきたかということを検証していかないと、規模を拡大していくといっても、現場の農業をやっている

っしゃる方の声では、価格が下落している中では規模拡大は難しいと。そういうのが今日のご意見であったように思います。可能な範囲で、農林水産省事務方で、ご準備できれば今後の審議に役立つような資料をお願いしたいと思います。

針原チーム長 清水さん、お願いします。

清水氏 時間もあまりないみたいなので手短かに一点だけ。今日せっかくここに来たんですから、要望として。ここに来て意見をいわせていただけるということは非常にうれしいことですけれども、6つの省庁さんがおられる中で、政策の検証をやられてないとは言いませんが、大勢の皆さんが霞が関で働いておられるんだから、各省庁10名ずつ程度を周年、地方へ行って、ここへ来れない70、80でまだ現役でやっておられる方の意見とか、畦端会議みたいな、相談会みたいなものをしていただいたら、その地域の所得保証とかいろいろな問題がありますけれども、一律の保証ではなくて、地域物価指数に合った保証というものも出てくると思うんですよ。東京で暮らす生活費と我が篠山で暮らす生活費とは当然違いますから、他産業並みという一律の縛りとか、需給調整だからこれだけの単価だということではなくて、地域物価指数に合った施策にやっていただきたいと思います。

以上です。

木内氏 今の意見についてですが、私は食品リサイクル法をもっと強化した方がいいと思います。先ほどもありましたように、実際に食べられている部分と捨てられている部分があるわけですね。捨てられる部分はエネルギーに使ってまた燃されているわけですよ。CO₂の排出を含めても、食品リサイクル法を強化することによって、小売業態は必ず農業者と結びつかないとクリアにならないんです。農業者も食品リサイクルに関して、買い手側にきちっと交渉できるような仕組みにしていく。これが緩やかな提携なんですね。

食品リサイクル法を100%クリアするのは当たり前の話で、これをクリアできなければ営業権を与えないぐらいの強い施策を作って。今、日本のスーパーマーケットや日本の小売というのは、自分の好き勝手なところに店を開いたら、自動的に仕入れられる。店さえ作れば仕入れられるという環境なんですよ。しかし、海外を見たらまず仕入れから入るわけですよ、それだけ作る人と買い手側が結ばれているということですね。サービス産業というのは、上場企業が多いものですから、常に業績を伸ばしていくために出店、出店という攻勢になっていますけれども、一言で言えばオーバーストアだと思っています。であれば、一店一店の中身を充実させるためにも、コンプライアンス、社会モラルの中で環境ということの切り口にして、食品リサイクル法を強化して、結果、生産者時ちっと提携する仕組

みを作っていくことがデフレ化を抑える一つの施策になるのかなと私は感じております。

針原チーム長 時間もかなり過ぎておりますが、これだけは言っておきたいということがあれば。

どうぞ。

鈴木総務省大臣官房企画課長 せっかく出席していますので。皆さん、本日は遠いところから本当にありがとうございます。また、大変頑張っている様子が分かりました。前は人材が不足だという話がメインでしたが、今回は価格下落によってコストを賄えないから経営が厳しいという話でした。その中で、価格は基本的には需要と供給で決まっていくということになりますと、頑張って一生懸命作ると供給過剰で価格が下がるという方向になるので、富士さんの資料にあった価格と生産量を拡大する戦略は、需要の拡大が伴わないと、生産量を拡大すると価格が下がるということになってしまう。国内で考えると、少子高齢化で人口減少に入り、団塊の世代があと25年するとほとんどいなくなり、2050年には今の1億2,700万人の人口が9,000万人くらいになっちゃうというような話で言うと、どんなに頑張って生産量を増やして規模拡大をしてコストを下げても、国内だけ見ているとなかなか厳しい。

生産者としての農業はどうあるかという話をする時に、所得の面から考えると、前回も少しお話したんですが、今回の農林水産省の資料の4ページ、5ページでもそうですが、主業農家と準主業農家、副業的農家がおられて、副業的農家の農業所得というのは大変低い。全部平均すると、農業取得が120万円で、総所得は484万円ある。隣に比較した他産業は、勤労者世帯の勤め先収入が545万円とありますが、これは勤労者世帯なので皆さん現役だと思えます。農家所得の484万円というのは、かなり高齢者の方もいらっしゃることを考えると、年金等で、勤労者で言えば退職者のような方々が入っていて、値段が下がって収入が厳しいというところが、平均するとよく分からないところがあります。

作る作物によっても違うでしょうし、地域によって価格も違うし、生産者の年齢とか規模別によっても違ってくるので、経営が厳しいというところは、おっしゃるようにもう少し個別に見ていかないとよく分からないのではないかと今日、感想として持ちました。ただ、今日は頑張っている専業農家の方ですが、その方々が一生懸命頑張って量が増えるとコストが下がって経営が厳しい。他方で安定的収入を得ている副業的農家がおられて、彼らはいくらでもいいから売るところがあり、ここの供給量が価格を下げているかもしれないということも要因としてあるのではないかと今日感じ

ました。一生懸命頑張っている専業農家の方々は、副業的農家の方々が土地を持って、特に都市近郊では、資産として持たれていて、一方で農業をされているというようなことについて、どうお考えかという感想を持ちましたので、何かの機会にまたお話いただければと思います。

針原チーム長 他、よろしゅうございますか。

大内内閣参事官 次回以降にでも、農水省の方で、または他省でも資料があればと思っています。今お話を聞いた感じなんですけど、今日は生産者の皆様からいろいろお話を伺いまして、ありがとうございます。聞く限りでは、生産量と関係なく価格が低くなっていく。景気の影響なのかどうか分かりませんが、価格は低くなっていく。こちらのサイドで話すのは、価格は需給とのバランスで決まっていくんだということがまず頭にありき話を申し上げている。そこに若干ミスマッチがあるような気がしております。

価格は本当に需給バランスで決まっているんだろうかという点について検証ができないでしょうか。おっしゃっておられる生産の状況は、資料を見ると、生産量が減っているけれども、価格も下がっている。しかし需要は増えていないというマクロのところ。それから、ミクロの場でいっても、木内さんがおっしゃったように、大きなマーケットチェーンの価格決定がどうなっているのか、それは戦略上の値段が付けられているんでしょうけれども、本当に需給バランスで価格が決まっているんでしょうかと、我々が常に前提にしてものをしゃべってしまいますけれども、そうではないのではないかと。

今、皆様のおっしゃっている中身で悩んでおられることの多くのところはそこが一つあって、木内さんはそこに手を付けられていると言いますか、そこを突っ込んで考えておられるような気がするんですね。価格が本当に需給バランスで決まっているのか、そういうことを前提に皆様考えておられるのか。それでいいのかということについて、若干、今日ミスマッチがあったような気がしております。今、価格はどういう形で決まっているのかという点について、可能なもので結構だと思うんですけども、次回以降勉強させていただければと思っております。

針原チーム長 これは農水省に対する宿題ということで整理させていただきたいと思えます。

それから、平さんがおっしゃった経営所得安定対策の問題については、今井さんは言いたいことがたくさんあるんだろうと思いますが、今日は黙っていらっしやった。この問題については、少し時間を置いて整理させていただければと思います。全中さんの資料にも

そこを匂わすような部分があったやに思われますので、よろしく願いいたします。

それでは、本日はこれで閉めたいと思います。皆様、遠いところ、また、北海道、雪の中からありがとうございました。

これは完全に公開しておりますので、今後の議論についても注目していただければと思います。

本日はこれで散会いたします。ありがとうございました。

午後7時12分閉会