

農政改革特命チーム第7回会合

平成21年3月24日(火)

農林水産省

午後 6 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7回会合を開催いたします。

皆様、本日はご多用中にもかかわりませずお集まりいただきまして、ありがとうございます。

本日は、これまでの議論を踏まえまして、また、チーム委員の方々からご意見もありました。それを踏まえまして、生産、流通、加工等の面で非常に特徴的な取組を行っておられる方々からヒアリングを行いたいと思います。

ご多用の中、7名の方にご出席いただいております。ありがとうございます。

ヒアリングを開始する前に、お手元の資料1をご覧いただきたいと思います。前回までいたいただいたご意見、質問という形でも意見をおっしゃった方もいらっしゃったと思います。それを踏まえまして、明らかになった検討項目毎の論点をお配りしております。前回にこれは生の発言項目ということでお配りをしたんですが、それを重複を整理して項目毎に整理したらこうなるわけでございます。今日はこれは議論いたしませんが、次回以降、順次これらの項目について議論をしていきたいと思います。

それでは、ヒアリングを開始いたしますので、ご出席いただいている方を紹介させていただきます。

まず、全国農業機械士協議会会長の小田林徳次様でございます。

小田林氏 小田林です。よろしくお願いします。

針原チーム長 株式会社イソップアグリシステム代表取締役社長の、門脇武一様でございます。

門脇氏 門脇でございます。よろしくお願いします。

針原チーム長 株式会社ニチレイ取締役執行役員技術担当品質保証グループ担当の河合義雄様でございます。

河合氏 河合でございます。よろしくお願いします。

針原チーム長 株式会社イトーヨーカ堂青果部セブンファーム開発担当チーフデストリビューターの久留原昌彦様でございます。

久留原氏 久留原です。よろしくお願いします。

針原チーム長 らでいっしゅぼーや株式会社環境保全型生産者団体「R a d i x の会」事務局の郡山昌也様でございます。

郡山氏 郡山でございます。よろしくお願いいいたします。

針原チーム長 株式会社ナチュラルアート代表取締役の鈴木誠様でございます。

鈴木氏 鈴木でございます。よろしくお願いいいたします。

針原チーム長 NPO阿蘇エコファーマーズセンター事務局長の吉村孫徳様でございます。

吉村氏 吉村でございます。よろしくお願いいいたします。

針原チーム長 本日の会合は午後8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。

それでは、早速議事に入ります。本日ご出席いただきました皆様から、まず10分程度でご説明いただいて、説明終了後に意見交換、参加された皆様もご一緒に意見交換をしたいと思います。意見交換の時間を十分とりたいと思いますので、10分という時間は厳守でお願いいたします。

まずは、全国農業機械士協議会の小田林さんから、農業機械を利用しどのように効率性を上げていくかといった点を中心にお話を伺いたいと思います。よろしくお願いいいたします。

小田林氏 それでは、私トップバッターということで非常に緊張しますけれども、与えられた農業機械の効率利用につきまして、何から話そうかなと思っていたんですけれども、かえって自分の経営の中でどういうふうに効率利用を心がけて実施しているかというものを話した方がかえって分かりやすいかなと思いますので、まずその辺のところからお話ししたいと思います。

私のところは米、麦、大豆、そして果樹という複合経営でやっております。全部で果樹も含めて10町歩ほどですけれども、その中でその作物をやっているということです。

それで、特に農業機械の経営の中に占めます経費というものが非常に高くなるというのがどうしてもあるもんですから、私のところではなるべく長く使う。要するに減価償却年数が過ぎてもその倍以上は最低でも使うように心がけております。

現在所有しておりますもろもろの機械ですけれども、ほとんどがもう償却終わりまして、今償却終わってない機械は2つぐらいでしょうか、あとはもうみんな償却終わっているもんですから、経費で落とせる償却費というものが非常に少なくなっています。

機械で自分で個人で持っていたほうがいいものと、それと共同利用した方がよりプラス面が多いというものがあります。特に水稻関係ですと、あまり長期間使う機械というもの

が少ないんです。ですから、長期間使わないものはなるべく共同利用というものに心がけて、同じ地域の中で利用組合を作りましてそれで利用するというような形をとっております。

それと、なるべく機械が省けるものは省いていこうということで。例えば育苗関係ですと播種しまして、その後育苗機に入れて、その後その育苗の苗をハウスに広げると、そういう段取りですけれども。私は播種をしてそのままハウスの中に平置きにして、平置き育苗法というふうにしておりますけれども。そこでその後今度はプール育苗ですね。水を張りまして、田植え間近までそのまま育てると。ですから、あまり重いものを手で持たないという考え方方が1つですね。それと同時に、間の育苗機、要するに電熱育苗機ですけれども、そういうものもあまり使わないと。プール育苗になりますと病害の発生が非常に少ないんです。ですから、育苗での農薬というのも、最初のばか苗病の予防で種子に粉衣されてきているものだけあとは使わないと、なるべくそういうふうにしたいということで今やっております。

田植え関係ですと、私どもの方は以前の乾田直播というのは少ないんですけども、淡水直播、そういうもので少し取り組んだ人もおりますけれども。カモの害に逢いましてなかなか普及しておりません。ですから、田植え機による田植えというのが多いんですけども。なるべく田植え機でも今は肥料から除草剤、その他いもち病からもろもろの病害虫に効く薬もそうですけれども、一緒に散布して同時作業ができるものになってきておりますので、田植え後はなるべく田の中には入らないようにしろということで。田植え機などは共同での使用をしております。

そういうことで、以前ですと途中で肥料の追肥などもするわけですけれども、そういうものも一発の肥料ですね、そういうものを使いましてもう田んぼの中には入らないと。同じく、病害虫防除も入らないと。あとは稲刈りを待つのみというような形にしております。

コンバインは個人所有しておりますけれども、コンバインに関しましてはやはり9月、雨が少し多いものですから、できるだけ自分の仕事に合った時期にその日に刈りたいというものがありまして個人所有しておりますけれども、コンバインもなるべく長く。今使っている前のコンバインですと15年ほど使いましたけれども、今のコンバインも8年目ですか、たしか、そのぐらい使っております。これからもまだまだ使えるので、部品の供給がなくならない限りにはある程度は使えるだろうというふうに感じて使っております。

そういうことでいろいろな面でなるべく経費のかからないような使い方をしてお

りますし。例えばほんの1日、2日で使ってしまうような機械もあるわけです。そういうものは先ほど言いましたように共同利用というものにしております。

果樹関係は、私どもの方の近くにはあまりやっている人がいないものですから個人での機械になるんですけれども。果樹関係で使う機械というのは数限られてくるんですね。主に一番高いものといいますとスピードスプレイヤーになるわけですけれども、それ以外のものはほとんどが手作業になるということで。特に収穫時期になりますと、雇用というものがパートさんを頼みまして、収穫作業するわけですけれども、その金額というものがばかにならないと。できればそれが機械化できれば一番いいとは思っているんですけども、まず不可能だと思いますので。なかなか機械に換えられるようなものというのがなかなかないだろうというふうに思っております。

そういうことが中心でありまして。圃場がやはり点在していますとその移動だけで随分と時間がとられてしまうというようなことがありますて、大体大きく分けまして2カ所でできるような形です、うちでは。あまり広範囲で土地を借りて随意委託を結んでそこで経営してある人もおりますけれども、非常に移動が大変なんですね。そういう意味では効率性というものが非常に悪くなると。ですから、できれば同じ人が同じところでのエリアができるような、一人の人がですね、そういうふうな土地の利用ができると非常に効率は上がるのかなというふうにも思っております。

その他、私どもの農業機械士、以前から農作業安全に取り組んでおりまして、要するに事故が非常に多いと。その事故を少しでも減らそう、死亡事故を減らそう、そういう活動をしているわけですけれども。農業者で死者が出るということはそこのうちの農業経営というものが崩壊するというのが大体多いわけです。ですから、農作業安全こそ最大の効率利用だというふうに考えまして、その農作業安全というものにも今は取り組んでいるわけですけれども。

要するに新しくこれから参入してくる人というのは結構多いと思うんですね。そうしますと、農業機械というのは自動車とかそういうものとは丸っきり違うわけで、その使い方一つ間違えると大きな事故になるということがあります。ですから、少しでも農業機械の特性というものを分かってもらってそれを使ってもらう、それで事故を減らしてもらうということもこれから力を入れて進めていかなくちゃならないかなと思っておりますけれども。それも一つの効率利用だろうというふうに別の意味から捉えております。そういうことで。

時間そろそろあれですね。また何かありましたらお話ししたいと思います。時間のあれ
ですので、この辺で終わりにしたいと思います。

針原チーム長 また意見交換の際にまた追加してお願いいいたします。

続きまして、株式会社イソップアグリシステムの門脇様、農業生産法人として流通、加工、販売を担う企業との連携をやっておられるということでございますので、その話を中心にお願いいたします。

門脇氏 北海道から参りましたイソップアグリシステム、門脇と申します。今日の会議については特段ストーリーが見えない形で参加させていただいております。その中で、農商工連携88選という、経済産業省と農林水産省の連携事業が今年から始まっておりますが、取り組んでいる部分を紹介したいなと思っております。

IT農業の実践とフードチェーンシステムの構築でございます。イソップアグリシステム、イソップというのは名称はISO14000と、今ではISO22000というのもございますけれども、ISO14000ということとハサップということと、それからプレシジョンアグリカルチャーという、意思決定ができる農業を目指そうということで、2002年、平成14年でございますけれども、これはやはり農業生産法人ということで、地域の農業者、それから地域の中小企業が集まって設立した株式会社なんでございますけれども。

趣旨は、我々北海道の北見オホーツクという知床網走の近くの、北海道庁でいえば、行政単位であれば網走支庁という単位が我々の活動範囲でございますけれども。その中で、やはり基幹産業である農業、それから観光、その中で今まで公共事業というのが非常に大きなウェイトを占めてきたわけですが、20世紀の後半から、特に下りエスカレーターを上っているようなそういう経済がずっと進んできて、ここにおいては下りエスカレーターから今度は下りのエレベーターに強制的に乗せられるような、そんなような状況が北海道の経済の実情だと思います。

そんなような危機感を持った人たちが集まって、農協と、JAとも補完する関係で、自分たちの経営とは別枠で新たな仕組みを作って、枠組みを作つてITを使いつながら勘と経験、それを何とかシステム的に、あるいは標準化できる、そういう仕組みができるのかということの中でITの農業ということで。特にやはり畑という経営資源をどれだけ見れるような、可視化できるかということで、土壤診断、特に我々の1,000haぐらいの部分と一緒に輪作体系構築しているわけですけれども。その中ではやはり勘と経験ということで成り立たないわけで。

その中で今リアル土壤センサーという窒素、pH含めてECですとか土壤の科学的な成分を、通常ですと土壤診断ということで生土を畠からプロットしてきていろいろな分析やるわけですが、リアルでトラクターの後ろにセンサーを付けて走って、リアルで分かるような形。そして、そこで可変施肥をし、ばらつきをよく見ていくと、そんなような取組をしているのがここにあるリアル土壤センシングということで。これを今東京大学とそれから東京農工大学、イソップ含めて产学研官で今できるような状況になってきておりますが。

この事業は農林水産省の生産局での事業であります、IT活用型成果重視事業ということで3年間やりまして、今年終わりましたけれども。前回総合成果事業見ましたけれども、コスト的にも。この事業というのは化学肥料が50%流出しないということと、農薬を50%減らすためにどういう仕組みを作つてどういう取組をするかというそういう事業でございましたけれども、そういう一つの仕組みとしてはある程度成果が出たということで。

今ITの部分から今度はフードチェーンということで。今日実は飛行機で来たんですけれども、午前中工場の竣工式がありまして、本当は今日出れないという話で、今日竣工式の午後もずっとあったんですが、竣工式が終わって即今飛んできて、また明日一番で帰りますけれども。

一つのフードチェーンするための大麦クラスタ、我々小麦クラスタと大豆クラスタということで。小麦も100ha、大豆も100ha、そばもそのぐらいありますね。そういう輪作体系の中でただ原料を供給するということではなくて、もう少し付加価値出そうという、付加価値センターという言い方でございますけれども、農水省さん、それから北海道庁さんのご支援もいただきながら、今回3億ぐらいの設備を今投資してスタートしたというのが今日の竣工式でございます。

そういう農業とITの融合を図つて、産業のコミュニティを作るといいますか、サイエンスセンターを作つて、その地域で今までの農業の形態を尊重しながら、また別枠で科学、サイエンスを農業に使える部分、農業からとられた情報を作物と畠の最適解をどう求めていくかという。自分の畠じゃないもんですから、どんどん離農する、特に離農する前の消極的な耕作地が多くなってきてるわけです。

消極的な耕作地というのは、まだ不耕作にはなっておりませんけれども、大豆でも作つておこうかとか、小麦でも作つておくかという。いいものを作るというよりは、残念ながら、経営安定化資金というものを目当てにただ作ればいいみたいなそういう人たちも、今離農者予備軍というような部分では現実的にいますので、そういう人たちにイソップは株

主になってもらったり土地を貸してもらったり、そういうおじいちゃんおばあちゃんのノウハウを伝承する、そういう仕組みもＩＴに置き換えていくと、そんなような取組をしている事業体。

このイソップアグリシステムは株式会社という形で2,100万の資本金でございますが、昭和14年に設立した時には1,000万で立ち上げまして、毎年2年後には商法上の登記ありますので、そこにまた出資をするということで農業生産法人、それから農業以外の継続的な取引する人たちが参画して、今2,100万でございますが。次はまた5,000万ぐらいまで出資するというか、地元の人たちも出資するという応援が結構きますので、そういう人にもオープンに、ともに、我々はやはり競争とともに創造していくという、オープンに地域の課題と一緒に考えていきましょうというそういう地域作りの農業生産法人というようなそんな位置付けでございます。

そういうことで、まだまだ小規模実験的な農業生産法人ということでございますけれども、いわゆるサイエンスコントラクターということで今やっています。それは、やはり土壤センサーですとかリアル生育センサーですとか、リアル可変施肥というそういう作業を入ってばらつきを把握し、そしてコスト低減、環境保全、そして品質の向上、安定、もう一つ、営農マネジメントと、これを同時平行に開発していくというそういう取組がＩＴ技術を使ってやっているわけでございますけれども。

そういう仕組みの中では個人個人の人たちがそういうＩＴを使うということができないので。それは今までのようにトラクターの作業するコントラクターではなくて、サイエンスコントラクターという業を起こしまして。要は請け負って情報を取って、ギャザリングをして情報を解析して、どういう作業をしたらいい。できなかったら作業をまた違った人たちにやってもらおうと、それが建設業界なりにそういう作業をやってもらうと。そういう地域の畠の稼働率を上げる、地域の資源を有効に結合すると、そんなような仕組みを作っているのがイソップアグリで。

それを緩やかに取り組んでいるのがイソップコリドールという概念でやっております。イソップコリドールという概念の中で緩やかな連携体ということの。その緩やかな連携体が19年度、この資料にありますけれども、1,000ha、現在1,200haぐらいになっていますけれども、緩やかな連携体の中でＩＴ農業の活用と、それから出口のマーケットという仕組みの部分。

農商工連携ということでございますけれども、我々はその仕組み自身を自ら担って、依

存からの脱却を図っていこうというようなことも併せて今回の工場の設立もそんなような、可能性があるならば動こうという、そんな動きのしている一つの北海道のイソップアグリという事例でございます。

ちょっと時間がありませんので、どこら辺までお話が絞っていいのか広げていいのか分かりませんけれども、一応冒頭の事例紹介ということでさせていただきます。

針原チーム長 ありがとうございました。

続きまして、株式会社ニチレイの河合様から、食品製造業の立場から品質管理などに取り組むご苦労などを中心にお話をお願ひいたします。

河合氏 株式会社ニチレイの河合でございます。今日は皆様お忙しい中こういった会議に呼ばれまして、いろいろ話ができるということを楽しみにして参りました。ただ、内容がよく分かりませんでしたから、きちんと用意できていません。今日は今おっしゃったような品質管理を中心に、それと加工食品の原材料の購買について、少し今までの経験と今の状況、もしくは課題といったことをお話したいと思います。

一つは、我々の方は今冷凍食品中心に、レトルト食品等をやっている会社でございます。主に原料につきましては国産ではお米とジャガイモですね、その他タマネギ等一部ありますけれども、やはり大部分の農作物は海外依存になっています。これは以前は当然国内調達が基本でしたので国内で調達していましたけれども、大体20年ぐらい前ぐらいから海外の原材料を使用するということが増えてきたと思っています。

それよりもちょっと前に、冷凍野菜につきましては、ほぼ海外の方に依存する状況が続きましたので、それに呼応して、冷凍野菜と一緒に加工の原料である野菜も海外依存になってきました。

この原因につきましては、まず一つは、今でもいろいろ問題があり、最近は大分改善してきましたが、品質の問題として、海外へシフトする一番の問題は異物の問題が最初にあって、海外の方が安いコストで異物選別ができるということが一番大きな要因にあったと思っています。今でもそうなんですけれども、国内で異物選別すると、国内の野菜の価格がいくら安くても工場に入ってくる価格は非常に高いという状況が続いています。それともう一つは相場の影響もかなりあります。価格が乱高下するもしくはある時は入らないとか、そういうような非常に不安定な状況でしたので、安定できる海外でしっかり数量を言って、自分たちが欲しい品質で持ってくることを徹底しました。

その後、海外の方の品質管理につきましては益々進んできまして、次に進んだのがその

品質管理のやり方ですね。トレースバックと我々言ってましたけれども、トレーサビリティができるようになった。

現在はそれに加えて土地の肥培管理もほとんどできるようになってきました。そういう意味では今言った選別基準がきちっと管理され、トレースができ、土地の肥培管理ができるといったところまできましたので、海外での工場原料につきましては安定したかなというふうに思っています。

国内でもそれと同じようなことが起こっていまして、例えば先ほど言いましたお米ですが、我々おにぎりやピラフを作っている。このお米は今ほとんどがP Bの指定以外は北海道の方でホクレンさんと組んでやっています。そこは、農協さんとそのお米で製造する工場の方が一体となって取り組んでいます。農協さんに工場に来てもらってこういう工程で「このような形で作ってますよ」とか、「ここで選別とか石抜きとかやってますけれども、それでもまだ異物はこんなに出てるんですよ」と、その工場の中で出てきた異物を見せたりしながら、話し合って、どうすればいいかということとか、ピラフに合うお米はどんなお米が一番いいんですかとか、そういう品種のことについてまで今討議しながら作っていますので、順調にこのところは伸びていると思います。

また、ジャガイモを使ったコロッケも、これも北海道でやってますけれども、北海道のイモの生食用以外のものは殆ど業務用に回っています。特に我々はコロッケ作っていますけれども、基本的にはトレースができる体制で、肥培管理からできています。

ただ、ここで一つ困っているのが、このコロッケというのは実はサイズによって生食用と加工用と分かれています。SサイズとかSSサイズというのが加工用で、M以上、L玉が生食用に回るということなんです。やはり今の日本の状況は、生のジャガイモを使ってコロッケを作るという家庭がほとんどなくて、基本的にはもうできたコロッケを買ってくるように変わってきたので、生食用はどんどん数量が落ちています。ですから、男爵というコロッケに合う品種のジャガイモの生産量はどんどん減って、コロッケを作る方の、加工品に回す方が増えているわけですね。

どういうことが起こるかというと、男爵イモの全体量が減って、その加工用も当然減りますけれども、加工用のS玉が減った分作れなくなるわけですね。今一番問題になっているのは、次の段階として、コロッケに合うジャガイモの品種改良をどうしたらいいかというようなことを考えるようにしていまして、一番コロッケに合ったジャガイモ品種で作りましょうということをやり始めています。

ですから、いろいろ品質の問題とか数量の問題、価格の問題含めまして、きちっと現地とできているところはうまくいっていますけれども、うまくいってますというか、そういうふうにしなければうまくいかなくなつたというのが現状でございます。

他のものにつきましても、実は国内産の農業の生産品というのは、今やはりここにおられる方は別にして、市場を向いているんですね、市場の方を。ですから、我々のような業務用というんですか、加工用もしくはそれを1次加工して使うようなところにとっては非常にやりにくい状況が続いています。

今一つのパターンとしてやろうと思っているのが、千葉の方でNPO法人で農業生産法人と一緒に、市場で回すものを（ランク付け、ランク付けするのもおかしいかもしれませんけれども、）先ほど言いましたジャガイモのサイズ別の用途と一緒にのように、例えばニンジンの用途別に分けて下さいと言っています。今まで20～30%ぐらいが土壌に返すというようなことをやっていたのを、なるべく使えるようにしていきましょうということで進めています。一方形の悪いというのはカットして使うとか、ジュースにして使うとか、ペーストにして使うとか、そういうようなことを一緒にやつたらどうかという実験をこれからやろうと思っています。まだ始まってませんので何とも言えませんけれども、国内ではそういうことを一回テストでやってみようと思っています。

そういったことで、まず一つは、顧客が欲しいものを作る体制への変換が今後の農政では必要ではないでしょうか。先ほど言いましたように、生食はどんどん減っていって、どちらかというと業務用の方にシフトしている。厳密にいえば外食さんも給食さんもいろいろな意味では一次加工したところでもらって十分なはずなので、食べる場合はきれいなニンジンをそのまま丸かじりするわけじゃなしに当然カットして食べやすいようにやっていきますので、そういうことを考えると、次のやり方というのは顧客の欲しいものをどうやって作る体制していくかというのが一番大きいかと思います。

それともう一つは、やはりいろいろな面で問題になるのは、原価計算でございます。原価計算がきちんとできてないと、どんなものをどれだけ作ればいいかかということが決まりません。今までみたいに単品を作つて出して終わりということじゃなしに、どういったものが売れて、それを作るために幾らで作らないといけないかというのを考えてできるシステム作りができればいいかなと思います。そういうものを農水省としての支援事業としてやっていただくと非常に助かると思います。

一部我々の方もコストダウンの仕方としていろいろな手法を使って、すべてあらゆるも

の見える化して、顧客の要望に沿った形でやるという手法を使ったりいろいろな形でのコストダウンはできると思います。是非そういったことを使ってやっていただきたいなというふうに思います。

あともう一つは、今フードチェーンと言っていますけれども、サプライチェーン全体の標準化の中で、やはり日本の場合は検査主体というのをずっとやってきたのかもしれませんけれども、工程管理主体、先ほどイソップアグリシステムさんが言っていたＩＴによる工程の管理というのがなかなかできません。実はいろいろなものを買ってもその履歴を下さいと言ってもなかなか出て来ないというのが現状ですので、これから農業としてはこら辺が目玉になるというふうに思っています。一部台湾ではかなりこら辺を進めてきています。彼らの方もいろいろ、作る作物が少ないので特化してきちんとやっているというようなことがあります、こら辺は国が関与してかなり標準的なものを作っていますので、この工程管理もお願いしたいと思います。

最後になりますけれども、環境問題につきまして、農作物のCO₂換算にした排出量をいろいろな意味で算出していただきたいと思っています。これは何でかというと、どういったものが環境にやさしい農産物なんですかというのをもうちょっと分かりやすくしていただくと、使う方が使いやすい。これは海外よりもこれだけ環境にやさしいですよというと、もう少し使う時のメリットというか有意差が出るんじゃないかなと思っています。全体には国民について意識高揚も図れますし、国土保全という観点からも重要なことになるんじゃないかなと思っています。

以上で最初のプレゼンを終わります。

針原チーム長 ありがとうございました。

それでは、久留原様、お願いいいたします。農業参入した企業の経験をということでお願いしてあったかと思いますが。それ以外でも結構でございます。よろしくお願いいいたします。

久留原氏 では、イトーヨーカ堂の久留原といいます。よろしくお願いします。この資料の方で、最初農水さんの方からいつも説明している形でいいですよということで、いつも本当に説明するものそのものを持って来ましたので、明日も実はこれをこのままで、たしか小平市の農業委員会、いらっしゃいますけれども、そのお話をするような形で使わせていただいている。よろしくお願いします。

簡単に私どもの説明なんですけれども。後ろにプレスの方もいらっしゃいますけれども、

自分たちの方で当初プレスリリースした段階においては、どちらかというとこういったCSR活動的な部分でリサイクルの部分を、たい肥を使った形で農業の方のを立ち上げますよという形だったんですが、どこの新聞か忘れましたけれども、いきなりセブンアンドアイ農業参入という形でドンと出ちゃいまして、各方面からいろいろな問い合わせをいただきまして。

どちらかというと、こちらの資料に書いてありますとおり、どちらかというとリサイクルの部分ですね、こちらをまずきちんと完結させる部分を作っていくという部分でセブンファームという部分を立ち上げてきました。当初、契約農家さんとか私どもも3,000農家さんぐらいありますので、顔が見える野菜、PBブランド、そういう部分もあったんですが、やはりたい肥ですので契約農家さん、当然北は北海道から南は九州・沖縄までいらっしゃいますが、たい肥を持って行くのは当然非効率という部分の中で、やはりどこか一点に絞って農地を作っていくかなきゃいかんのかなと。やはりたい肥ですのでなかなかこれ本当に大丈夫なの、このたい肥という部分がありましたので、じゃあやはり自分で作るしかないのかという部分で農業生産法人の部分の設立ということを考えました。

右側の2ページ目の部分でいうと、当初私どものグループ会社のセブンイレブンですかいう部分では、一部でも17店舗ぐらいは現状でもたい肥化なり、あとはガス化なりという部分で消滅型とかいろいろリサイクルの部分あるわけですけれども、17店舗ぐらいでは一応たい肥化の部分は進めています。まだばらばらなんですが。ただ、そのところから出たたい肥という部分については全く出てませんでした。そういうところでまずこの全体図の左側のところできちっとそれを畑に戻してお店の方で販売をするというところを担う部分でセブンファームという会社の設立を、役割があります。

次のページです。富里の部分については全く先ほど見てたり、一般の部分の説明資料なのでこの1についてはこちらの千葉の富里というところです。

ちょっと違うところは、実行体制のところで、農業生産法人なので、ご承知のとおりですけれども、法人についての設立の出資比率は10%という部分で、イトーヨーカ堂の方で10%。あと、生産者となり得る農協さんですね、農協さんの方にも出資していただいて、JA富里市さんの方で10%。あと、農協さんの方に紹介をしていただいた生産者の方が残りの80%という形の中で、この三者の中での出資で成り立っています。

どちらかというと、先ほど冒頭にも述べさせていただきましたように、CSR活動的な部分なので、やはり初期投資という部分については大変厳しいものがありますので、やは

り私どもの農地では小売という部分です。店がありますので、最初の部分で私どもの店で販売しますから。やはり一つはいかに地域と密着して、それでいかにその地域の方と連携をとりながらやっていけるかというところに一点にありますので、私どもについてはJA富里市さんの方のいろいろそれまでの商品契約等ありましたので、そういう部分でJA富里市さんの方の力を借りました。

実行体制の部分についてこちらの方にも書いてあるんですが、イトーヨーカ堂の方の店舗がありまして、JA富里市さんの方のインフラ、要するに集荷場ですね、それからデリバリー、JA富里市さんの方での市場の部分の便がありますので、そういう便、私どもの方のセンターは市場隣接型のセンターですので、市場の方からの店舗供給できますから、そういう部分のセンターの方からの供給はJAさんが一手に担ってあります。

それからあと伝票管理、それから栽培管理含めて、そういう部分についてはJAさんの方のインフラなり設備をお借りして、人員もお借りをしているといったような状況です。生産については私どものセブンファームの方で、生産者の部分がいらっしゃいますので、生産者の方うちの方のセブンファームの取締役ですけれども、生産者、取締役のご夫妻が二人でいて、イトーヨーカ堂の方の代表の者がいますので、この3名での運用になっております。

その横に協力農家という部分があるんですが、たい肥を使っていただく部分について、リサイクルの部分関係してますので、JA富里市さんの方からさらに組合員の方を紹介していただいて、たい肥を使用していただいて作物を栽培し、それをセブンファームとしての仕入れを起こして、イトーヨーカ堂の方で販売をするというような図式となっております。こういった三者の役割の中で今のところ運営をしております。

実際、この販売については次のページでこういった形でお店の方で販売をしております。その下のところがちらしですね。イトーヨーカ堂としてもちらしが多いもんですから、いつも卵98円とか冷食半額とか出ているんですけども、私どもこういう部分についてはきちんとお客様の方に、循環ループの輪で作物を栽培した部分ですよと。社内ではこれカチソウキュウと呼んでいるんですが、こういった部分でお客さんにきちんと循環ループの輪というのを分かっていただくという部分の中でもこういったお客様の方にこういった部分も連携という部分ではできるのかなと思っております。

次のページですね、これが一つちょっと違うところかなと思うんですが。ダイコン、格外品、下には標準規格外品という部分で書いてあるんですけども。格外品と書いたらう

ちの社長に怒られまして、何だこれはという部分で、標準規格外品と途中から変えました。

それで、これちょっと虫が異常に多く発生しまして、自分もこの仕事に入る前までは10年間青果バイヤーという形で市場の方で仕入れをやっていたわけですけれども、実際に畑にある程度通うようになりますて、畑の部分の中で結構穴ぼこの空いたダイコンが大量に積んでありますて、これは売り物じゃないからということだったんですけれども、ちょっとお客様の方にきっちり説明をした中で販売してみましょうという部分で販売してみました。生産者の方は、俺はダイコン作るの下手じゃねえみたいかという形で怒られたんですけども。これ、セブンファームという部分の中でちょっと店の方にこういったことで告知をして販売をしてみました。

一つ違うのは、今までの僕らも市場の方で買ってましたけれども、やはり市場の仕切り価格からの足し算がイトーヨーカ堂に入ってくる原価、市場の仕切り価格からの引き算が生産者の手取りという部分だったと思うんですが、これについては生産者の手取りからのすべて足し算と、セブンファームですからね、そういう足し算になりますので。具体的数字言っていいかどうか分かりませんけれども、最低価格で30円欲しいよという部分の中で、30円からの足し算という部分でいくと、店着価格の中では44、45円と、59円という部分ですね。

もしこれが市場を介してになると、恐らくこの時の市況価格からいくと800円、700円ぐらいでしたから、A品ですね、そうすると、格外品というこのダイコンについては仕切り価格は恐らく300円、400円でしょうから、生産者手取りについてはおのずと知るべしと。

私たちの方もこういった部分で店に入る時の分については多少の工夫はしました。当然コンテナに入れてダンボールですと10本定数ですけれども、大きめのコンテナに入れて18本定数と、サンコーさんのコンテナに入れて18本でコストを落とすと。店の方に直接運ぶという部分でのコストダウンも図れますけれども。こういった生産者からの足し算方式という部分の中ではちょっと今までと違うのかなという部分であると思います。

そういう足し算だけじゃなくて、やはりお客様にきっちとこういった商品でも中身の部分はこうですよと説明をしたら、逆に分かる人は分かるというか、農薬がちょっと少なかったのねという部分の中ではお客様に認知をしていただいたり。生産から出た畑の実態をきっちとお客様に伝えて、それをお店の方で販売すると、これは一つの小売の役割なのかなと。やはり先ほども言いましたように、三者の役割という部分の中では小売のきっちとした役割の中で生産実態をきっちとお客様に伝えるという部分です。

その下のところは、ダイコンに気をよくしてニンジンという部分をやってみました。これ名刺サイズなので、3Lからずっと流れていくと、2Sというニンジンはぼこぼこ落ちているわけですけれども、先ほどニチレイさんもおっしゃったように。1割、2割という部分があるわけですけれども。これもちょっと袋に入れて売ってみようという形で売ってみました。そうしたら、やはりこれお客様の方から声拾ったんですけれども、ニンジン2Sサイズというのに皮をむくのにどうかなと思ったんですけれども、お客様に言わせると、使いきりサイズだという部分で、付け合せに使う分には確かに、ハンバーグのわきにちょこっとあったりという。ニンジンというのは意外に量を使わないんですよね。僕もそう言われてみて、カレーの箱ひっくり返すと、たしかカレーの箱にはニンジン中1本と書いてありますから、そういう部分の付け合せという部分で考えると、やはりニンジンの用途というのはこういうのかなと思いました。

それは、今度これは逆にお客さんの声から、これを畑に伝えて、こういった形でもニンジンって売れるんだねという部分を畑の方に伝えて、こういった部分も今販売をしています。

実際こういった部分の中で小売の役割という部分を伝えた中で、今後も生産実態を踏まえながら、店とそれから生産の現場とをつなげながらこういった形でやっていきたいと思いますし。

最後のページの方に、こういったお客様も招いて、ごみを出しているお店の方でたい肥化をしている部分のお客さんを招いてこういった小学生とか、つい3月20日だったかな、先週の20日もお客様を招いて種まき体験とかもやっていますけれども、こういった自分の自営の畑のある中でお客さんの部分で、小学生に対しては食育だったりそういう部分も伝えて、今後も活動していきたいと考えています。

富里についてはこういった形でやっていました、現状については2町歩でしたけれども、この春からは4町歩、そして夏に向けて6町歩ぐらいの部分で協力農家さんからちょっとやってみたいなという声をいただきましたので、こういった部分の中で広げていって。今後についてはたい肥化できている部分のお店についても各地に広げていきたいと考えています。

以上です。

針原チーム長 ありがとうございました。

続きまして、R a d i x の会の郡山さんから、食品流通、宅配サービスの経験を中心に

お話ををお願いできればと思います。よろしくお願ひします。

郡山氏 らでいっしゅぼーやの郡山でございます。よろしくお願ひいたします。このたびは貴重な機会をえていただきまして、感謝いたします。

今回いただいたテーマは、消費者のニーズに対応した流通の在り方ということでテーマをいただきました。少なくとも消費者と非常に近い流通ということで弊社の経験を紹介させていただければと思っております。資料に沿ってご説明をさせていただきます。

弊社の創業は1988年で、業態ですが、有機・低農薬野菜と無添加食品の会員制宅配サービスということです。必ずしも有機認証をとった野菜（商品）ばかりではございませんが、基本的にかなり減らしている低農薬野菜と無添加食品を中心の宅配流通ということでございます。

現在会員数が10万世帯、契約生産者が全国に2,600件。

売上ですけれども、ごめんなさい、ここに230億とありますが、これはまだ確定していない数字ということです。昨年2月の時点で212億円ということになっております。

昨年12月にジャスダックの方に上場をさせていただきました。こういう業界では多分初めてのケースだというふうに思っております。

主力の商品ですけれども、野菜のセットボックス『ぱれっと』というものと、注文品カタログを使った『元気くん』というものからの大きく2つの商品があります。ここに載っていますこのトラックで各家庭に宅配をしております。グラフでありますように、おかげさまで今のところは順調に伸びているというところでございます。

次のページですけれども。では、商品カテゴリということで中心的な商品ですが。上有りますのが基本的に毎週とていただくものです。我々の会員制というのは基本的には1年契約ということで、この野菜セットを毎週とていただくというのが基本的な条件ということになります。

中身なんですけれども、これは畠にお任せということで、旬の野菜を中心に中身が選べないということになっております。ただ、我々北は北海道、南は沖縄まで全国に生産者がいますから、できるだけバラエティのある野菜が届くようなメニュー組みをして作っておりますけれども。この点におきましては消費者ニーズにどれくらい対応できているかというと、我々としても改善の余地があるというふうに思っております。

あと、この『ぱれっと』というこのシステムは、実はどちらかという契約をさせていただいてる農家の方にやさしいという実は仕組みでもあります、やはり農家の方と契約栽

培ということをやっておりますので、一定の量を安定的に買わせていただけるということで、農家の方は安全性、品質の方に集中できるというメリットがございます。

下の方が『元気くん』というカタログから注文していただけるわけですけれども、無添加食品、お肉やお魚、プラスエコグッズなどですね、オーガニックコットンの衣料品ですか、日用雑貨などもご注文いただけます。大きく言いますと、野菜とそれ以外の売上がそれぞれ半分ずつという構成になっております。

次のページですけれども、私どものお客様ということで、30代の若いご家族を中心です。この写真がある意味で象徴的なケースなんですけれども、お子様がお一人からお二人というご家庭が6割を占めるということになります。年齢層も30代で45%、20代から45歳までで、これは2006年の段階ですけれども、7割を占めるというプロフィールになっております。

次のページです。では、どういう仕組みで野菜がご家庭に届くのかということなんですけれども、左上から見ていただきますと、これは倉渕村、群馬ですね、の生産者の写真なんですが。生産者さん、メーカーさんから全国に5カ所配送センターというものがありますけれども、そこへものが集まります。それを箱詰めにしまして、野菜以外のものは発泡スチロールの保冷箱などに入れて各ご家庭へ宅配ということになります。

では例えばどんな生産者がいるかということなんですが、この会議でも前にお話をされていると思いますが、千葉の和郷園の木内さんですとか、あとは群馬の野菜くらぶというところの澤浦さんという方がいます。有機JAS認証をとったこんにゃくいもをこんにゃくにまで加工して、非常に若手の経営者で非常に成功しております、多分年商でも20億ぐらいになっていると思いますが。その功績で今年の天皇杯を受賞されました。こういう若手の非常にやる気のある生産者の方々がたくさんあります。

次に、ビジネスモデルということなんですけれども、ここに一応我々が食べていただくお客様と作っていただく生産者・メーカーの間にいてどういうことをやっているかということが図に書かせていただいているんですけれども。我々の企業理念の中に、持続可能な社会、サステイナブルな社会の実現という非常に、ちょっと青臭いんですけども、そういう企業理念を掲げております。

どういうことかといいますと、やはり農薬や化学肥料ができるだけ使わない有機農業もしくは環境保全型の農業を広げていくことでその農地を広げていくんだと、そのことで環境保全に貢献をしていくんだというものが企業理念としてあります、それを広げていく

ためにこういうビジネスモデルを作っているということになります。

どういうことかというと、既にある商品を仕入れてきて、ただ買って届ける、売るということだけではなくて、私どもの一番独自の環境保全型生産基準というものがあります。その基準にのっとって生産にもかかわるということです。また、それを理解して食べてくれる消費者を組織する、増やしていくということが我々の仕事でございます。生産者の方なり、思いというものをできるだけ消費者に伝えてそれを買ってくれるマーケットを作っていく、マーケティングということが我々の仕事だろうというふうに思っております。

次のページですが。では、我々が売り物にしている安心と安全ということで。まず最初に安心ということです。どういうふうに消費者の方に安心していただいているかということで、これは私どもが会員制の組織であるということが非常に強みだと思っているんですが。毎週毎週配送スタッフ、野菜などですね、食品を届ける者が基本的には決まった者が毎週行くんですね。そうしますと、割とお客様と仲よくなる、顔見知りになるということが起きてくるんですが。それ以外に、我々の本部機能としましては、コミュニケーションができるだけ増やすということを心がけております。情報開示というふうに書いてありますけれども、毎週野菜の箱が届くわけですけれども、我々もう創業20年になるんですが、20年前から一応トレーサビリティということで、非常に原始的なんですが、こういうメニュー表という紙が入っています。これに例えば、これはちょうど今日首都圏センターという高島平の配送センターから届いた箱の中に入っているんですが。ファミリーパレットというご家族用、3名、4名様ぐらいのご家族用の野菜の箱の中に入っているものです。例えばタマネギ1束、これ有機2と書いてあるんですが、これは有機で、許容された農薬を使った場合でもその使用回数を書いています。作った人、住所も全部ここに書いてあります。というふうに、この箱の中に入っているタマネギ、ジャガイモ、ナガイモ、ゴボウ、ダイコン、ハクサイ、ほうれん草、チンゲン菜、ピーマン、しいたけというものに関してできるだけ、無農薬のものもあるんですけども、もし農薬を使った場合どういう種類のものを何回使ったということを必ずお伝えをするという仕組みになっております。

それ以外、できるだけ私どもは作る人と食べる人のお互いの顔が見える関係、顔と顔が見える関係ということをずっと言ってきてるんですけども。そういうものを作るためにいろいろな情報媒体で作っている方の顔や思いをお伝えしております。これは月刊誌で『おはなしS a l a d』というものなんですけれども、これぐらいの大きさのもので。例えば、ちょうど今月はいちご農家の方のご紹介をこういう形でさせていただいております。

なかなか産地へ行っていただくというのは難しいので、こういう媒体を使ってできるだけ作る人の顔を見てもらうということです。

と同時に、産地交流会というのも開催をしておりまして、これは本当に全国で実際に作っている人のところに会いに行くということで。昔は援農ということでお手伝いをしたということなんですが、今は食べる人も忙しいですから、楽しみでそこの産地へ行くと。これは非常におもしろいんですが、例えばこのいちご狩り、とうもろこし狩り交流会というのがあるんですけども、このとうもろこし狩りというのは実は三浦大根の、神奈川の三浦半島でやっています。でっかい三浦大根の大根抜きもやってすごい人気のツアーです。夏なんかとうもろこし狩りで、海がすぐ近くにあるもんですから、もうこれ多分500人ぐらい来られるんですけども、競争率が2倍、3倍になります。子どもたちを連れて行きたいんですね。生のとうもろこしをもいで、生で食べたら甘くて本当においしいんですよ。大根かじってもおいしいんですけども。

お母さんたちが生産者の方に、この子はあなたの作った大根を食べてこうやって大きくなつたんですというのを伝えてくれるんですね。それを横で見ても流通の我々でもじーんとくるようなことがあるんですけども、そういうまさに顔と顔が見える関係というのをできるだけ作るということでやらせていただいてあります。

次に、らでいっしゅぼーやの安全性ということなんですが。私ども独自の基準、環境保全型の生産基準というものを作っております。簡単に言いますと、農薬や化学肥料は極力使わないということと、加工食品は基本的には無添加と。で、素材はできるだけ国産の原料を使いましょうということなんですね。

それを本当にちゃんと守っているかどうかというのはもちろん基本的には書類ベースの確認もありますし、あと産地にも行きます。今我々がお取引をさせていただいている生産者の方々というのはグループを作っていて、それが大きくなっているんですね。なので、一人ぐらいは少なくとも事務局員を置けるんです。農業に直接かかわらなくていろいろな事務的な作業をやれる人がいる。そういう人を中心にいろいろなことを伝えていくし、検査というか確認もするという形になります。これが、どちらかというとチェックしていくという側の仕組みです。それよりも我々はもう一步踏み込んで、じゃあ例えばそういうものをどうしたら使わないで済むようになるのかというところでいえば、産地交流会、技術交流会ということをたくさんやっています。有機農業の栽培技術に詳しいコンサルタントの方を我々の方でお願いをして、全国を回っていただいて、まず土壤分

析からしていただいて、何が足りないのか。不要にとにかく何でも入れればいいという物ではないですから、ある意味で科学的にそういうことをしっかりやっていただいて、できるだけそういうものを使わずに済むということを、技術をあげていただいてやっていくということをやらせていただいている。

一つお伝えしたいのは、この会合の議事録などをずっと読ませていただいたんですけども、やはり60歳以上、生産者の高齢化ということが非常に言われていて、もう60歳以上の方が6割を占めるということなんですが。幸い我々のお取引させていただいている生産者の生産者団体の方は、本当にみんな若いんですね。経営者自体が若いこともあります。先ほどご紹介した木内さんだったり、群馬の野菜クラブの沢田さん、あとは山形の百万羽の養鶏やっていて、お米も作っていて畜産の牛も飼ってます、米沢の伊藤幸蔵さん、皆さん2代目なんですけれども、40代初めぐらいですか。という経営者がやっていますから、もうそこにいるスタッフたちも本当に若いんですね。若い入って本当に20代が出てくるというのは我々としても非常にうれしいところなんです。

なぜそういうことになっているかといいますと、先ほど申し上げたような、作り手が食べている人と顔が見えるというか、実際に行けばそういう言葉が聞けるし。あとは、手紙を結構書いて下さるみたいなんですね。先ほどお見せしたこのメニュー表というところに住所が載っています。これは実際我々がやっていることを信用できなかつたら行ってみて下さいということでもあるんですね。そういう意味で20年前から公開しているんですけれども。実はやはり食べたらおいしかったと、あなたのニンジンは私には分かるというファンレターみたいなものが届いたりするもんですから、彼らは非常に励みになると。

もう一つは当然経済的なところで持続可能な購入金額で我々がある程度買わせていただいているということでそういう収入があるということが大きな理由かなというふうに思っております。

長くなりましたけれども、以上です。

針原チーム長 ありがとうございました。

続きまして、株式会社ナチュラルアートの鈴木さんから、持続可能な農業経営の確立に向けたコンサルティングの取組を中心にお願いします。

鈴木氏 改めまして、ナチュラルアートの鈴木でございます。

私は多分今日お見えになっておられる方、あるいはどこへ行ってもいつもそうなんですが、一番異質なタイプだというふうに思いますので、個人のプロフィールも含めて簡単に

ご説明をいたします。

私はもともと、現在年43ですけれども、社会に出て20年。その前半の10年間銀行員をやっておりました。それから今後半の10年間、今度は農業という仕事をやっております。

当社は基本的に軸足は農業生産、ここに軸足を置いておりまして、生産を元氣にすること、あるいは生産がもっと強くなることと、こういうことを目的としております。しかしながら、ご存じのとおり、日本全体の今状況がどうかといえば、全く逆サイドに振れているかなと、そんなふうに思っております。

その中で、我々は特別格好いいビジネスモデルとか特別なことは何もありませんで、我々ができるものであれば何でもやると、農業生産が元気になるという目的を達成できるのであれば、我々にできることは何でもやると、こういう考え方です。

具体的にいいますと、例えば農業者が足りないなら自分で農場をやります。シーズンによってあちこちで野菜も路地で作りますし、それから施設もあちこちでやってあります。施設は主にイチゴを作っています。それからあと、畜産、ニワトリ、卵だったり肉だったりと、こんなことを全国で何箇所かでやっております。

それから、生産を元氣にするということは、逆説的ではありますが、一方で流通も頑張らないといけないと。生産、作りっ放しだけではやはりだめだということで、その生産支援という前提の中で流通もやってあります。あるいは、加工もやっております。

それから、たまたま僕が元銀行員ということもあるのかもしれません、実はここのこところこの二、三年、今年も相当来てますけれども、残念ながらお金の相談がものすごく増えています。それもお金を貸してくれというレベルの話じゃなくて、もう行き詰ったと、借金がこんなにかさんじゃってどうしようもないと、これどういうふうにしたらいいんだと、こういうふうな極めてシリアルなお話がここのこところものすごく増えております。

既に昨年まででも当社の中ではいわゆる例えば民事再生法と言われる法的な手続をとった農業関連法人、これを当社の方で既に4件、スポンサーとして今一般的のまた元気な会社に生まれ変わっていると、このような状況があります。

必ずしもいわゆる農業再生ということを我々は基本的には生業としているわけでは全くありませんが、しかしながら、時節柄あるいはひょっとしたらここ二、三年ぐらいはしばらくは、先ほど言いましたように、我々ができることは何でもやるという前提の中でいえば、いわゆる農業再生、一回行き詰ったけれども、もう一回頑張れる基礎を作り上げる、あるいはそれをバックアップするという、こういうことの仕事がここのこところちょっと増

えるのかなと、そんなふうに思っております。

僕自身は、繰り返し申し上げますが、もともとの農業者ではありませんから、農業業界の中でとにかくおかしいと思うこと、あるいは他産業と比べて違うと思うことを、他産業の成功モデルをできるだけ勉強しながら農業業界に応用できないかと、このように考えております。

その中でいくつかキーワードがありますけれども、そのうちの一つがやはり農業者というのは横の連携が非常に下手くそかなというふうに思っております。僕の言う横の連携というのは大きく分けて3つの種類がありまして、一つはまず農業者同士の連携ですね。隣同士が実は一番仲が悪かったりするという非常に残念なことが多いわけですけれども。まず農業者同士の連携をもっとしっかりやろうと。それから、2番目は今度はそれに対して縦の連携といつていいくらいでしょうか。いわゆる最近の言葉で言うとバリューチェーンという考え方で、生産だけではなくて、加工、流通、小売業者さんと一緒にやってやると。今までではややもすると売り手、買い手という立場がそれぞれにあった時に、利害が対立してややもするとけんか状態、ややもすると敵のような状態になっていると、こういうことも多かったのではなかったかと思うんですが。そのバリューチェーンの中でみんなで協力していこうということが2つ目の連携。

それから3つ目の連携。農業業界以外の人たちともっともっと組んでいこうと。例えば先ほどITをというお話をありましたけれども、僕もそのようなことは大賛成でして、他の産業に農業業界で応用できるいろいろなスキル、ソリューション、こんなことはいっぱいあると思います。ですから、そういうものをどんどん使っていこうと、このように思って実際にやっております。

ですから、ナチュラルアート何やってるんだと言われれば、例えばこの農場では我々自身が、僕も下手くそですけれどもこれでも生産をやっておりまので、我々自身が生産をやることもあるし、ある農場では営業だけをやっているというケースもあるし、ある農場では会社のマネジメントそのものを全部お引き受けしているというケースもありますし、もう全くケース・バイ・ケースとそういうことです。

ただ、大変手前みそではありますが、会社ができて今ちょうど丸6年になりますけれども、おかげさまで全国の多くの仲間ができて参りました。これは決して営業したとか何がではなくて、自然に仲間がどんどん増えて参りまして、おかげさまでその固まりで前期約87億売上をやりました。今期は恐らく百二、三十億になると思います。

しかしながら、あまりこういう場で大声では言いたくないんですが、残念ながら前期赤字でした。理由はご存じのとおりのトウモロコシの異常高騰ということで。さすがに我々もこれ追いつきませんでした。もうやってもやってもトウモロコシ代、エサ代に追わると、こういう状況で。おかげさまで今期は大分相場も下がりましたし、我々自身も体質転換を図りましたので、何とか黒字着地できるのではないかというペースではありますが、でもそのようなことで我々も日々七転八倒しながら。

我々はよくコンサルという言い方をされるんですが、我々は自分ではコンサルという意識は全くありませんで、同じその土俵に立って、あえて火中の栗を拾って、自分たちも一緒に農業者と農業経営をやっていくと、基本的にこういうことを考えております会社です。

それから、そんな中でこのところ農業が世の中で注目されているということがあって、当社の一つの最近特徴的な動きとして、異業種の大手の、いわゆる世の中でだれでも知っているような有名な大会社さんから農業参入をしたいんだけれどもどうしたらいいと、こういうご相談をかなりたくさんいただいております。その時に、結局でも実は議論を突き詰めていくと、なかなか現行のルールの中では難しいよねと、大手の企業さん判断されるケースが多くなっています。僕は本当は難しいと思っておりません。しかしながら、大手の企業さんの判断軸でいくと、最終的に現行のルールでは難しいとこういうご判断になりますが。

そのやはり大きなポイントの一つは、僕は出資制限ではないかなと思っております。今出資制限の枠を上げるというふうな議論が盛んになされていると思いますが、僕は正直今の議論では物足りなくて、やはり基本的には51%以上、できれば100%までも持てるような状況を作った方がいいかなと。ただし、それを無制限にやった方がいいとは全然思っておりませんで、例えばかつての特区のような扱いで、例えば特定の企業を審査して、それからそういうことを目指している会社というのは、恐らく間違いなく皆さん心配されるまでもなく、仮に100%株を持ったからといって農業業界にいたずらをするような人たちでは全くなくて、極めて上品は、極めて世の中にとって有益な会社の皆さん真剣に農業を考えておられて。しかしながら、5%や10%の出資ではなかなか経営責任とかそういうことが明確にならないということで二の足を踏んでおられるというふうに僕は感じるもんですから。是非今後その出資制限の、今も議論されているのは十分承知しておりますが、もう一段踏み込んだ議論をしていただければありがたいなど、このように思っております。

それから、私がもう1個だけ、元銀行員だからといって言うわけではないんですが。あ

らゆる産業において、産業の発展には必ず金融が絡み合ってくると、これはもう世界じゅうの歴史から世の中の常識であるわけですけれども。残念ながら、農業業界の金融ソリューションあるいは金融の窓口、選択肢、これが極めて少ないと。ゼロとは言いません。もちろん公庫さんも頑張っていただいている、農協さんも頑張っていただいている。それから最近はちらちらと地銀さんも動いていただいている。でも、一般産業から見たら全く足りません。お金の問題が。ですから、そういう意味ではもちろん銀行さんでもいいし、ファンドでもいいし、何でもいいと思いますけれども、少なくとも金融の選択肢がもっと増えなければ、農業業界はこれ以上の僕は発展は望めないと思います。

はなはだ生意気ですけれども、当社がなぜこうやってやっているかというと、約創業してちょうど今6年なんですけれども、6年間の間に約10億円、これはすべて一般事業会社さんから当社は応援をしていただきました。公庫さんからお金を借りたこともなければ、補助金も当然もらったこともありません。でも、一般産業の方々が鈴木頑張れと、ナチュラルアート頑張れと、新しい農業にチャレンジしてみると、こういうことで実は10億円という予算をちょうどいできたからこそ、我々は今こうやっているわけとして。我々は別にもちろんお金のためだけとかお金を前提にすべてやっているわけではありませんが、でも産業の発展には必ず金融が重要であると。

それが論より証拠で、今世界じゅうの経済がこれほど悪くなっているのは、やはり金融問題に大きなポイントがあると、こういうことですから。農業金融という問題を是非これから議論していただけると大変うれしいなというふうに思いました。

僭越ではございますが、二、三ちょっと提言をさせていただいて、以上とさせていただきます。

針原チーム長 ありがとうございました。

続きまして、NPO阿蘇エコファーマーズセンターの吉村様から、非農家出身者などの就農希望の受け入れなどを中心にお願いいたします。

吉村氏 熊本阿蘇の方から参りました阿蘇エコファーマーズセンターの吉村でございます。

NPOの方を立ち上げました。皆さんのお手元の資料4に一部人材育成の方の冊子があります。我々は、約20年前から新しく農業したいという人を育ててあります。それは私企業の木之内農園でやっていました。

農業の人材育成をやったそもそものきっかけは、なぜ農業やりたいと思っている非農家

が農業をやれないのという、素朴な疑問です。なぜできないんだと。これだけ農地あるいは農業が厳しいという中で、そしてまたもう一方では後継者が農業やりたくないといっているのです。農業やりたい人が農業を出来るようにする。これが新規就農者的人材育成を始めた最初の思いであります。

多くの農家の方は、農業なんかやめた方がいい、もうからないよと言いますね。しかし、現在我々の所に来ている若者たちは、農業に、田舎暮らしに、自然・環境に、それらに新しい価値観を見出しながらやろうとしております。その人たちが集まっています。

今まで、農業大学や農業高校などで農業者教育、人材育成していたのは、農家の後継者育成が中心だったんじゃないかと考えていました。しかし、これから必要なのは、新しい農業経営感覚を持った人材を育てていくことが必要だと思っています。そのためには先ほど若い経営者と言っておられました。そういう若き経営感覚を持った者たちが、我々の阿蘇周辺にあります。新しい農業経営感覚を持った人たちが、新しい農業をやりたいという人に教育し、そして育てていこうというNPOであります。

一つの小さな農業法人の私企業が人材育成をやるのはとてもじゃないけれどもできない。従って、農業経営者が手を結びながら人材育成をしていくこうという気持ちで始めました。そして、設立当初は、それこそ手弁当で、行政の補助金とか助成だとかはなしに、我々の力だけでやっていこうじゃないかと立ち上げたものです。

コースはいろいろあります。現在、農業体験だとか新規就農、あるいは農業高校生に対する人材育成もしておりますが、中心的な活動は新しく農業やりたい、新規就農の人材育成でございます。

今までこのコースで400名以上が1年間を超えて研修をしております。が、残念ながら我々のところで研修を受けて、新規就農でしているのは40名ちょっと超えただけです。ということは、長期研修卒業生の1割ぐらいしか新規就農できていない。これが現実であります。その他の卒業生は農業関連であるとか環境団体であるとか就職もしておりますけれども、多くの人々は就農することが難しいわけです。

それでは多く入れているのかということもあります。初め、農業したいという人、自分がどういうような農業に向いているかどうか分かっていないというところがあります。農業やりたいんだよ、じゃあ野菜なの、あるいは畜産なの、あるいは養鶏なのか、あるいは花なのか、残念ながら分かっていません。農業やりたいという気持ちは分かる。汗水流してやるのも別にいとわない、3Kなんていうことは全然問題にしてない。しかし、自分は

農業に向いているか分からぬ。そのために我々では半年とか1年かけて、その人がどのような農業に向いているかどうか判断していくわけです。農業を現実にやっている経営者が、新規就農希望者にアドバイスをしていくという体制をとっています。

園芸から果樹、酪農、露地野菜、あるいは柑橘など、いろいろな農業形態の農家や農業法人を組織しながら運営しているところでございます。

次に、新規就農上の問題です。研修の期間中は言われたままやっているわけです。従つて、本当の農業経営者的人材としては育っていません。従つて、本当に農業経営者として育っていく一つとして、我々独自の制度である「仮独立」を実施しています。「仮独立」制度は、会員農家が持っている農地やハウスを、新規就農を考えている卒業生に対し、自分が全責任を負って農業経営をするものです。初めて自分の責任で作物を栽培し、経営をする中で、経営力が身についていくものだと思っています。実際に、仮独立で農業をしていくと販売、資金繰りなど、研修期間中では考えていなかつた、疑問や問題が次から次へと出てくる。自分にはどのような技術や知識、能力が足りなかつたかが分かり、仮独立の実践の中で学ぶことが出来ます。もちろん疑問や問題に対して、会員農家がアドバイスもしているわけですね。仮独立の1年、2年たつていくと、どういうふうにすれば生産ができ、経営をしなければいけないのかというイメージができます。

従つて、仮独立の中で、農業で生活できる自信がついた時、認定農業者として農地を借り、新規独立し、その時に初めて必要であれば制度資金を借りるように勧めています。農業やりたいからといって最初からお金を借りて始めなさいとは言いません。新規就農者育成には時間をかけておこなっていきます。

最初の3年なり5年というのは厳しいです。農業を始めるのに十分な資金や技術をすでに持っている人はいいんでしょう。しかしだから、私たちの方に来る人の中で、若い独身、さらには定年後就農したいという人は、研修生として受け入れしやすい。しかし、子持ちの家族の人に対しては、本当に農業を一所懸命やりたいと思っていても、残念ながら私たちの所で研修を受けることは難しいと断る場合が多い。いずれにしても、研修から独立就農するまでには、時間がかかります。

提案を少し申し上げていきたいと思います。我々のところにくる非農家出身の新規就農希望者の多くは、農地も技術も知識もお金もないんです。先ほど金融のことと言われましたけれども、とくに若い人が多いだけにお金がありません。従つて、就農する場合、トラクターなどの大型農業機械は会員農家から借りるか、必要最低限の農業機械は中古で購入す

る。施設園芸で、ハウスを建てる場合も中古のハウスを知り合いの農家の紹介により手当して始めていきます。いわゆる借金をしない、できるだけ借金をしないで経営をするよう指導しています。

それは我々には、会員農家であるとか地域住民など、新規就農者と農家との間に立ってくれる人や組織があるからです。中間支援組織が必要だと思います。

次に、農地についてです。残念ながら、我々のようなNPO、中間支援組織であっても、残念ながら農地情報を集めるのは非常に至難の業です。従って、農地の確保は行政であるとかJAであるとか、農業委員会などとの連携、支援が必要です。

次は住宅です。農業をするには、田舎に住まなきゃいけない。移住しなきゃいけない。その時に住むところがないと就農することが困難となります。既に全国のいくつかの市町村では、住宅や農地を用意し、就農条件を整備しているところあります。しかし、我々のところでは、そのような体制は整備されていません。非常に厳しい中でやっています。より就農しやすくするために、行政あるいはJA、農業委員会、農業公社あるいは第三セクター組織でも結構です、それらの機関の中に農地や住宅の情報を集め、斡旋、相談してもらう体制がとってもらうことができないのかなと考えております。

そして、農地は、ただ単に農地として登記されているだけでは情報不足です。遊休農地、残念ながら2年も3年も放置され、荒れ地となっていた農地を、新規就農者にやれというのは難しい。従って、遊休農地の活用は定年帰農だと自然環境保全のために思っている資金的にも時間的にも余裕のある人、年金くらしの人に任せたらいいというふうに思います。

即使える農地の集約化、活用が課題だと思います。もう今まで農業を続けてきたが、歳をとり後継者もない。これから農業を続けていくことが難しくなっており、農業の規模拡大や新規就農する人に、農地の利用、活用を考えている人がいます。これからこのような人が出てくる状況にあります。このような即農地として活用できる農地の集約をはかり、活用できる仕組みができるかなと思っています。

次の提案です。それは、入植地を作ってはということです。阿蘇の方で、入植地として利用できそうなところがありました。行政の協力をもらいながら入植地をつくる。この入植地で、新規就農者あるいは定年帰農がまとまって生活できるというようにです。新しく新規就農できる入植地を作っていただけないかということです。

次は、助成の問題です。新規就農者の助成については、新規就農者が農業で生活してい

けるようになるには、早くも3年間かかります。3年間という人材育成期間中の生活費的なものを行政側でカバーしていけるようにしてもらえないかなと思います。事実、3年間、新規就農者の生活支援をしているところがあります。

次の問題は、人の方のネットワークです。今までの行政の新規就農者の支援方策の多くは、町あるいは県という枠の中で新規就農の定着を前提にしています。それだけではなくて、人を育てるのは全国の農業人材育成ネットワークの中で育てるべきだろうと思います。農業法人や農業者育成のNPO法人など、全国には農業人材を育成しようというたくさんの仲間がいます。農業法人やNPO法人の中で養成され、一定の農業法人幹部能力を保有していると判定された人材は、ネットワーク内の農業法人に、幹部候補生として採用していけるような道、このようなこともしていくべきじゃないかなと考えております。これから産業としての農業に発展させていくためには、農業法人の幹部となる人材は全国のネットワークの中で育てていかなければいけないのではと考えています。

また、農業経営感覚を持った人を育てるのは、県段階でなくてもいいのではないか。でやるんじゃなしに、各県の方の中でも、言ってみれば最先端の農業経営感覚をもった人を育てる機能持ったところ、育てる人材のいるところに集中をしていいんじゃないかなと。本来的にはその機能は農業者大学であるとか大学の農学部が担わなきゃいけないのかもしれません。が、そこで、農業生産の知識や技術は習得できても、農業経営者としての知識や感性を育成していかなければなりません。農業経営感覚を習得するところが必要だと考えております。

さらに、農商工連携などの中で、マーケティングや販売の感覚を持った人を育てていかなければいけない。この感覚がないと、これからの農業者、新規就農者は飯を食っていくことはできません。新規就農して最初の時期は生産技術を身につけることがどうしても中心になります。しかし、3年、5年たち、結婚をし家庭を持ったりしていくととてもじゃないけれども、農業生産中心では生活が困難になってきます。従って、販売、あるいはマーケティング、財務的な感覚、を農商工連携する中で育てていかなければいけないです。ですから、経産省の方いろいろいらっしゃいますけれども、経済界の知恵を借りながらやっていく必要があると思っています。

是非とも幅広い能力を持たせることのできる農業人材育成システムができたらいいなというふうに思っています。

時間もありませんので、これぐらいにさせていただきたいと思います。

針原チーム長 ありがとうございました。

一応 7 人の方からご説明終わりました。どうもありがとうございました。

それでは、意見交換に入りたいと思います。どなたからでもよろしくお願ひいたします。
中村先生。

中村委員 どうも大変興味のあるお話ありがとうございました。時間もあまりないよう
ですので、ごく簡単なご質問からしたいと思いますが。河合さんにお伺いしたいと思うん
ですが。冷凍食品、原料はほとんど海外だと、米、ジャガイモは国産だということですけ
れども。海外、多分中国が主体なんだろうというふうに思いますが。将来的にも原料の供
給に不安をお持ちではございませんか。

大泉委員 ちょっと追加いいですか、河合さんに。最近富里ですか、提携農場を作りましたよね。あれの出資というか、先ほどのお話とどう連携するのかというのをちょっと。

河合氏 今のご質問につきましては、中国は基本的に品質の問題よりも自国で自国の消
費に走るだろうということを想定しています。我々としてこれから開拓するところはだん
だん東アジアのインドネシアとかそちらの方になるんじゃないかなと思います。これは日本
には四季がありますので、通年の原料供給は非常に難しい。今までの経験からして、一部
はやはり海外依存になるというふうに思っています。ただ、国内でやって限定発売をする
とかそういうのが、生活者の皆さんを受け入れられるようになれば、そこもまた変わ
ってくると思っています。

国内のいろいろなものを使うというのはそういう全体の気運というんですか、そういう
ものを盛り上げないと、コストだけでいくとやはりどうしても難しいです。コストと品
質の両立というふうにいうと、先ほどいった選別コストが何といつても一番高いですね。
国内の恐らく、今さっき言った今回やっている L L P の問題は、基本的にはあまり選別コ
ストのかからないものをやろうというふうに思っています。例えばニンジンとかそいつ
たものはあまり選別コストかかりませんので、そいつたものから始めていきたいとい
ふうに思っています。葉物とかネギを刻んだものとかになりますと非常にそこら辺が難
しいんですね。ただ、日本の場合は工場でも選別していますので、そこまで耐え得るよう
したらうまくいくかなというふうに思います。あとは品質とコストをどういうふうに兼ね
合うかということだと思います。

一番最初に言いましたように、今の農業者の方々はほとんど市場を見てるんですね。で
すから、加工に大分増えているにもかかわらずそちらの方の要望をほとんど聞いてくれな

いというのが現状じゃないかなと思っています。ですから、そこが変われば大分変わってくるというふうに思います。

中村委員 もう一つだけ。それで、今日本でもついこの間から、特に盛んに国内の野菜を業務用、加工用に使おうじゃないかと、そのシステムを作ろうということで農林水産省中心に取り組んでいるんですけれども。あれは河合さんなんかのお仕事ではあまり役に立たないですか。

河合氏 これから、そのものを見ないと分からないんですけども、これからだろうと思います。今言っている農水省さんのやっているものというのはどうちらかというと業務用加工食品の方に使うよりも、外食さんとか給食さんとかを目指しているような方向なので、全体として我々が使うのはもうちょっと、もう一歩進んだ形になった時に初めて土俵に乗るかなというふうに私は思っています。

というのは、今現在海外でやっているのはかなり、1次加工から2次加工ぐらいまでもう進んで、非常に国内での前処理がほとんどなくて済むようなところまでできていますので、そういう意味では次のステップになるというふうに思っています。

針原チーム長 では、鈴木先生、どうぞ。

鈴木委員 それぞれのお立場で農業を元気になるように取り組んでいただいている、非常に感銘を受けたんですが。今日お話しいただいた中では、お米にかかわっておられる方比較的少なかったように思うんですけども。米を元氣にするには、稻作を元氣にするにはそれ、どなたでも結構なんですが、何か方法はあるのか、お考えがあればちょっとご意見いただければと思ったんですけども。

針原チーム長 どうでしょう。吉村さん、どうぞ。

吉村氏 それでは、米の方の関係で。我々はいろいろな農畜産物を生産しており、米作もしています。これは高校生が作った米のパン「コメロンパン」です。農業高校生は、地元の農業の状況がよくわかっていました。熊本県の鹿本地区は県内有数の農業生産地域で、米やメロンなどが特産物です。しかし、この米やメロンの中の多くが規格外となって廃棄されていることを分かっていなかったのです。

そして、メロンパンの中に何でメロンが入っていないのということがありました。我々の地域にはなんとかしたい米もあるし、なんとかしたいメロンもある。これらを使って何かできるのではないのというのがそもそも高校生の発想だったんですよ。この発想というのはやはり大事にするべきなんだろうと。

しかし、高校生の発想だけじゃものにはなりません。地元の製造業の知恵を加味しながら、高校生が中心となって、地元の規格外の米を米粉にし、規格外のメロンを使ったコメロンパンを開発しました。さらに、コメロンパンを商業ベースに乗っけていっているわけです。今、コメロンパンは、民間の企業で製造してもらうことになりました。そして、その会社に高校生の就職が決まっております。

地元の特産物である米やメロンに付加価値を付けた商品開発し、地元にそのノウハウを還元した結果、若者が、地元に就職できた。米の新しい需要を掘り起こすことが必要なんじゃないか。ただ単なる米の生産性の追求で成り立たせようとしても難しいところがあります。しかし、米は米でも、黒米、赤米といった古代米やこだわりのある米を生産して付加価値で販売する方法があります。

米の加工では、餅米の事例があります。

餅米を生産していますが、収穫した餅米を全部JAとか業者に出荷していたのでは、大きな収益にはなりません。会員の中では、モチ加工の工場を作り、加工、販売までしているところがあります。鏡餅や小餅にして、年末の短期間に販売してしまいます。このように生産から加工、販売まですれば、数十倍の利益になって返ってくるわけですね。このように利益を確保できるよう知恵をださなければ、我々新規就農者は食っていくことができないのです。

新規就農者には、どうしたら自分のところで食っていくことができる農業を創造していくこと、これが大事じゃないか。新しい農業を創造しない限り、発展性はない。また、すでに社会に出されたものを後追いでやっていたんじゃ難しいなと思います。創造力のあるものを、人を含めて、組織を、地域を挙げて新しく創り上げていくこと、これが必要じゃないかなと私は思います。

針原チーム長 大泉先生。

大泉委員 今の鈴木先生のあれにちょっとつけ加えて質問したいんですが。特に門脇さんにちょっとご質問したいんですけども。それから小田林さんもそうかもしれないんですけども。いろいろ流通、今日お話しいただいたのは農業の世界で非常にオーソドックスな農地法だと農基法だとかいろいろなそういう中で生きているのではなくて、新しいビジネスモデルを形成した方がいいお話をいただいているんだろうというふうに思うんですが。

皆さん付加価値をつけて、それで何かを、農業を元気にするというのはそれはそれとし

てすごくよく分かるんですけれども。逆に、米やあるいは土地利用型の作物でそこに作ることによって経営を成り立たせるとでも言つたらいいんでしょうかね。門脇さんのところは1,200haぐらいもう輪作体制を組んでおられますよね。ですから、価格遡及というよりも全体の経営として、粗放に作っても経営として成り立つんだよというのが作れるのかどうかですね。それは小田林さんところの果樹と米ですか、でやられているということですけれども、米の場合は高く売るというのではなくて、今吉村さんいろいろな米を作るとおっしゃったけれども、安い米だとなんかも含めてそういうものが可能性としてあるのかどうかですね。

それから、小田林さんにちょっとお伺いしたいのは、稻特だとか担経入られてますかね、その評価といいますか、ちょっとお伺いしたいんですけどもね。

針原チーム長 では、小田林さん、門脇さんの順番でお願いいたします。

小田林氏 稲特関係、その需給調整もろもろありますけれども。価格補てんのところでですね、価格が安くなった時のところで、3年間の平均というようなことでありますけれども。これが毎年のように下がっていった場合、どんどんやはり後を追って安くなっていくわけですね、数年遅れで。そうするとやはり、その機能自体が発揮しないかなと、最終的には。ですから、あまり期待しない方がいいのかな、その制度にですね、そんな気がしています。

それと、ちょっと違うんですけども、過去の実績、麦、大豆関係ですけれども。過去3年の要するに実績に合わせて出してくれていますけれども、それなどは結局その生産、例えば麦をその生産をやめたといった人にも出る形ですよね。それはやはりおかしいんじゃないかなというのがもっぱら私どもの地域でも話題になるところです。

門脇氏 誤解ないようにちょっとしておきますけれども、稲作体系は構築中でございまして、確実に動いているということではなくて、まだまだ緩やかな連携体の中でそういうことの仕組みを作っているという、まだまだ枠組み作りということですので、完全にコンクリートしているということじゃなくて、まだまだアーバーのようにそれぞれの課題をブラッシュアップして、その課題をどうやって共有して、じゃあこの課題をどういうコードマップというかやり方できるかという、そういうプラットフォームを作っているという方が正解かと思いますので、ちょっと誤解のないように少しコメントさせていただきたいと思います。

いずれにしても、畑としては1,200haぐらいの部分をGISという一つのコンピュー

タのシステムの中で地図を入れて、そしてどういう土壌成分かというものを全部マッピングして。そして、今年はどこの畠で何を作った、その畠の方もG P Sを使った形で面積を集積をして、どこで何をしているかということ、そういう部分ではすべて日報というのはリアルタイムでウェブサーバーの方に入ってきて、そういったコントロールができるというそういう仕組みは作ってありますけれども。まだまだ輪作体系ということの中では、付加価値を上げるという以前に、いかに我々の問題意識としては、先ほども申しましたけれども、消極的な耕作地が非常に見えてきていると。もう一言言えば、後継者がいない、そして農業委員会も、我々4つの農業委員会と一緒にやっていますけれども、調査も複数になっておりますので、それでは今度20haぐらいあまりそうなので、イソップさん、使う気はないですかとか、そういう話がぼんぼん出てきている。

そういう意味で勘と経験ではできなくなってくるので、そういう一つの仕組み作りをしない限りはそこに雇用というものができなくなつて、地域の畠が地域の財産として守りきれない。それは農協で守れるかという部分では農協も一つの限られたエリアの部分ですが。もっと広く言えば網走支庁管内ぐらいの話として問題意識を持った形で動かないといけないという形で我々動いている関係上、今は何でもかんでもやるんじゃなくて、今は大豆のプロ、小麦のプロ、それからビートのプロということで。自分の畠じゃなくても、輪作体系の中でビートも作る。ビートも作る分では今は完全にハウスからじゃなくて直播も始まっていますから、そういう仕組みを自分の畠という以上に生産物に着目して環境保全、コスト低減、それから品質の向上、安定をどうするかという部分でのそこら辺のところを今仕組みを作っていると。

それができ上がってき、収量がある程度安定しないといけないと。そこでどういう具合に出口をどうするかという部分では、単純にでき上がったものをただ売るだけでは毎年ちゃんと量は確保できるかという安心、安全の問題ですね。そのためにはある程度のロットが必ず回れるというそのインフラを作りながら、その中で付加価値を作るということ。先ほどニンジンも挙げてますけれども、我々はやはり今回施設作ったのも、付加価値共同センターということで、いわゆるある利用者と、大手もありますが、その利用者と生産者との付加価値共同、ともに仕事をやっていきましょうという先進的工程管理、構築事業の一貫として。

農水省でギャップということを言っていますが、我々はイソップ方式と。先ほど言いましたけれども、ハサップ、それからISO22000、それからプレッションアグリカルチャ

ーというＩＴを使った形での説明責任をすべて情報として持っていますので、そういう仕組みの中で今はすべてを粉単位にしようということで、20ミクロンから、大豆であれば丸大豆から四つ割り大豆から、そして胚芽のあるイソフラボン度の高い、今はキプリカといライソフラボンの一番高い大豆が去年品種になっておりますが、そういうイソフラボンのハイあがりとってその部分だけを菓子メーカーの方にリンクするとか。20ミクロンになりますと完全におからが出ませんので、完全なクリーミーな豆乳ができると、それでクリーミーコロッケを作る。

それから、北海道の大豆は非常に甘いもんですから、ちょっとタンパクは少ないですけれども、糖度が高い、その糖度をうまく使って焙煎をするとまた糖度が1.5倍ぐらいになります。そういうお菓子のあんにするということで。ショウズばかりがお菓子じゃないよと。

そういうことのある程度のロットという部分では100haぐらいの部分の何らかの形の付加価値といいますか、1次加工なり2次加工するものが現場ないと、地域の畠の雇用、それから生産設備が自分たちが特に使うんじゃないなくて、大豆のコントラクターもやはり自分たちで、個別にやるのはできないですけれども、共同で使えるような仕組みといいますかね。どちらかという社会主義的な発想になるかもしれませんけれども、やはり地域を守るためにには個々ばらばらでなくて、もっと稼働率を上げていくと、設備を地域の設備としてやるという部分では人間関係はもっともっとフラットに、信頼関係を構築していくというところが今やっている取組中でございますので。

回答になってないかもしれませんけれども、やはり一つの提案というか、是非要望の部分ではいろいろな設備なりないものを自分たちで作らなくちゃいけないという部分では、先ほど鈴木さんも言いましたけれども、やはり我々も認定農家で、結構50%が空くというのはありますね。今認定農家の場合には50%以下の議決権が必要なくなるわけですが。その中でやはり農家の人たちというか、土地を貸すとか労働を提供しない限り50%の議決権を確保しない限りは第三者の方の出資ができないというのでは、一つの行政でもいいですけれども、常にチェックをしながら、本当に設備投資なり、あるいはないものを自分たちで機械を買わなくちゃいけないということ。これも財務省との折衝の中では非常に難しい状況になってきていますから、やはり自分たちでやらなくちゃいけないもの。今回も費用対効果出してまして、こんな高い、厚い費用対効果を出して少し借りたんですけどもね。それだったら、費用対効果あんなに苦労するなら補助金もらわなかつたらよかったです

たぐらいやりましたけれども。

やはり技術革新なりそういう枠組みを作るという部分では最新的な、今回は未来志向型技術革新対策事業の一貫としてやったわけですが。未来志向型という話の中では何か大変な技術革新をしなかったらだめだというそういうことなわけですね。農業の場合にはやはり違った枠組みを作るということ自身にトータル的にそこに既存のトラクターでもいいですし、例えばコンバインでもいいですけれども、トータル的にこういう枠組みの中で地域なりあるいは、地域もこれから空間的な地域じゃなくて、先ほど吉村さんがおっしゃっていましたけれども、やはりもっと違った空間、全国的な空間もこれも一つの地域というそういう物理的な地べたにある地域じゃなくて、そういうネットワークのそれも地域というような形で新たな枠組み、仕組み作りということに対して受け皿があって、それによくなる人たちが参画していくという今の農業のやり方とは違った産業政策というものを是非やっていただければ、頑張っている人たちがもっともっと既存の農業の施策という、地域の農村政策と別に産業政策として農業経営ですとか、いわゆる穀物をどういう具合に自給率を上げるか。水田の転作と畑の何もない地べたの部分で、いわゆる昔のドレゲータのないところで大豆作る部分と、水田の転作資金、転作奨励金もらった形でやる大豆の部分と。やはりいい大豆を作ろうとすれば、本当に頑張ってやるんですけども、転作奨励金持ってる部分では、まあ大豆でも作っておくかという話になってくると、やはり穀物の政策としてはちょっとやはりバランスが崩れるんじゃないかなと。

水田と畑という部分、転作の部分、輪作体系、それから専属の輪作と輪作、こういうものを含めてもっと産業政策として、経営という部分と、穀物をどうするかと、この辺を産業政策と地域の農村政策というのを意識的に分けた形でやっていただくような形になると、特に北海道の場合にはやる気のある人たちがまだまだ仕組みとしては可能だと思っています。そういう意味では、答えになってないかもしれませんけれども、これから枠組み作りの部分では既存のやり方とちょっと違った形でスピードアップしないと、1本のわらがラクダを殺すというような形であつて、その間に遊休地になってくる可能性がある畑が非常に多くなっていくというのが現状だと思います。

ちょっと報告と要望と、質問に答える場面ではないかもしれませんけれども、そんな思いをしております。

針原チーム長 ありがとうございました。

その他どうですか。

梅溪さん、どうぞ。

梅溪内閣府大臣官房審議官 どうもお話ありがとうございました。3の方にお伺いしたいと思います。まだ、小田林さんと鈴木さんにお伺いしたいと思います。農業をするために必要な機械設備、これをどれだけ効率的に利用するかというのは、生産コストに占める物財費の割合を効率的にする上で非常に大事だと思います。そうすると、農業機械を基本的に皆さん1戸1戸で持つというよりかは、レンタルしていくとか、あるいは専門のオペレータ業者にお任せするとか、そういう形で物財費の中の機械部分をもっと安くするという方法はあり得るのかどうかについてご見解をお伺いしたいと思います。

それから、吉村さんにお伺いしたいんですが、ご説明の中のいろいろな成功事例に、土地利用型のものはあまりなくて、農地を集めるのが非常に難しいというご紹介がありました。お伺いしたいのは、判定試験をされているということですが、例えばどういうタイプの方なら土地利用型、米とか麦とか大豆とかに向いていると判定されるのか。今後そういう人がそこで就農して成功していくため、あるいはそういう方を育てていく上で大事な点について具体的なお話を伺いできれば幸いです。

針原チーム長 では、小田林さん、どうぞ。

小田林氏 私どもは要するに大規模にやるという形じゃないんですね。要するに家族農業の延長ですから。そういう中でどういう機械装備が必要か、そういうことになりますと、結局自分で持っていた方がより作業がしやすい。要するにいつでも使えるような状態ですね。例えばトラクターなどはこれはやはりうちにあった方がより効果的ですね。そもそもの作業をするのに、じゃあちょっと今あそこの圃場を行ってこようかとかそういうことで非常にいいんですけども。先ほど言いましたように、短期間しか使わないような機械、そういうものはもう自分一人といいますか個人で持っていてもこれは大体合わないものですね。そうしますと、やはり共同での持ち方、それと今度事業でありましたけれども、リース事業とか、リースとかレンタルとかそういうものもやはり考えていくことがこれからは出てくると思います。

非常に我々の使う側としても魅力はそういうものを感じるんですけども。ただ、その料金がどの程度になるか、そういうところによってもまたいろいろ変わってくるとは思いますけれども。

針原チーム長 鈴木さん、どうぞ。

鈴木氏 まず、その設備とかあるいは機械の有効、共有ということに関しては、まずで

きると思いますし、またそうなくてはいけないというふうに思います。

その前提条件が2つあると思いますが。一つは、まず農業者の皆さんをそれぞれ今のような独立した、1軒1軒が独立したような形でみんなで仲良く、みんなでお互い協調してやりましょうと、これは僕は無理だと思います。やはり組織のマネジメントというのはリーダーシップが一番重要ですから、きちっとしたリーダーがいて、組織があって、それはだれが威張るとか威張らないとかそういう問題ではなくて、でも普通の会社であれば、例えば社長がいて取締役がいて部長がいて平社員がいてと、こういう意思系統あるいは命令系統があることによって組織を運用されると。そうじゃなければ、やはり例えば、総論では例えば田植え機をみんなで共有しましょうといったって、実は植えたい時期はみんな一緒だったり、そうするとあいつがずるいとかこいつがどうだとか、必ずこういうことの繰り返しで今までうまくいった試しがないということですから。その組織の秩序を作るということが大事で、それは一つはひょっとしたら法人化かもしれないし、あるいは別の任意団体でもいいと思うんですが。いずれにしても組織の意思決定、ルールを明確にするということが一つ重要なと思います。

それからもう一つは、僕はやはり圃場整備という問題がやはり非常に重要な問題ではないかなというふうに思っています。今のように農場がとにかく細切れだったり変形だったりあるいは飛び地だったりと、極めて効率が悪いとこういう状況があります。それをまとめてやろうというと、いや、農業業界はそんなんじゃないとよく言われるんですけれども。でも、例えば一般産業であれば、都心にビルを建てる時というのは、例えばそこに地権者って何十件もいるんですね。でも、この何十件の地権者の人たちの意思統一をして、そこにビルを建てて、そのビルが建ち上がったら今度は等価交換という形で、その何分の1の権利はあなたのものですよという形で権利が別のものに換わるという形の中で処理をしているというのは、世の中の一般産業では普通のことなので。そういうことも含めて、僕は圃場整備も併せてやっていかないと、今のようなやはり小規模零細な農業だけでは、やはり今のような効率運用ということにはつながっていないというふうに思います。

以上です。

針原チーム長 吉村さん、どうぞ。

吉村氏 どういうふうにして土地利用型の就農に向いている方と施設型の就農に向いている方とを判断するんだということです。土地利用型の就農に向いている方は、大型の農業機械を乗りこなせるような人が向いてます。そして、小さなこだわりを持ってやるより

もやはり大きな目でもって鳥瞰できるような形で農作業できる人でなきやいかんですね。しかし、施設型の就農に向いている方は、例えば我々イチゴだとかいろいろ作っておりましてけれども、イチゴの一つ一つの株の状態を見分け、小さなことも見逃さず的確に栽培管理せきる人でなければいけないんですよ。人の性格によってすごく違います。

そして、我々は適格性の判断を一人だけで判定するのではなく、農家会員の皆さんに判定をしてもらっています。あの子は土地利用型の就農に向いてるよ、この子は施設型の就農に向いてるんじゃないのと。

一番新規就農に向いてない人は、我々のところに、農業の知識もないお金もない農地もないという形で研修に入ってきますから、もし農村社会に溶け込めないような人、協調性のない人、このような人は残念ながら農業をするのは無理だというふうに言います。ただし、お金を持っていれば違いますが。お金のない人が地域の中で農地を見つけ、住むところを見つけていこうとするならば、協調性がなければいけないとということです。

そして、先ほど農業機械のお話がありましたので、ちょっと申し上げます。我々の所では、高低差を利用して有効的に農業機械を利用している実例があります。例えばコンバインであれば、9月から11月まで使えます。同じ時期に同じ地域で一緒にやろうとするからお互いが競争することとなり、お互いがコンバインを持たなきやいけないんです。しかし、収穫時期を変えてできれば、少人数で農業機械を有効に活用することができます。個人の農家数人のメンバーでグループを作ってやれば、北海道並みにはいきませんが、100町歩ほどされています。実際は、非常に土地の形態が集約化しているわけではなく、平坦でないところがあり土地が多様化していますから大変ですけれども、100町歩ぐらいは可能なわけです。そして、大きな機械、100馬力以上のコンバインだって有効に利用ができ、3年間で償還できるという形をとっています。1,000万円以上かかるようなコンバインであっても効率的に活用がはかられるということです。

その地域の実態、情勢を踏まえて知恵を出して農業をやらないと、なかなかいい農業というのはできないんじゃないかなというふうに考えています。

針原チーム長 どうでしょうか。

どうぞ、門脇さん。

門脇氏 遠くから来てますので、せっかくですからちょっといろいろ、明日早く帰りますけれども。先ほどもいろいろな事情も若干まだ時間なく目は通していませんけれども、やはり全国一律じゃなくて、特に北海道は北海道だというぐらいの提案として、北海道が

ちゃんと分かるようなそういう施策を是非産業政策なり地域政策の部分で取り組んでほしいなと思うのと同時に。やはり農地がこれから所有から利用へということが当然変わっていくと思いますし、そうなくちゃいけないと思います。一つの国の財産ですから、地域資源になっておりますと。

その時に、ただ何haあるからとかどこの畠だからということだけで農業委員会なり地権者との話の中で使いませんかとか買いませんかとかという話が出てくるんですが。これからいろいろデータベース作って一つのアクセスができるというようなことも聞いてありますけれども。面積じゃなくて、畠の成分というのは大きなものなんですね。例えば大豆作るのでpHが7でなかったらできないのに、ただ1haあるから使ってもいいかとか。やはりその中では土壤診断というプロットの部分ではできないわけですね。我々が今後の施策の中でせっかくリアル土壤センサーみたいなの、まだまだこれ過渡期ですけれども、東京大学も入っているいろいろな試験研究も入ってやって、まだ課題は残っていますけれども、現実に使えるような場面になってきています。

こういうもので、面としてその成分、例えばCMC、いわゆる窒素と炭素の比率の部分がどうなっているかとか、ペーハーあるいはECの部分だと、そういうマップとしてちゃんと絵になっているようなそういうものがあれば、じゃあその土地に対してはどう使うかという営農計画が立てられるわけですけれども。

是非これからデータベースについては、これは産業政策として土地の流動化をしていくということであるならば、そういう成分部分もある程度やはり使う側でその部分を分析するというのは大変な作業になりますから、その移動する際にそういう公的な機関で自由にといいますかある程度所有から利用へというところの下駄をさりげなく外してもらって、いかに使いたい人が使えるようそういうインフラを作るかというのは。北海道の部分ではいろいろな事業が入って、いろいろな農業土木が入って、山を崩した、川をせき止めて畠にしたとかいろいろな過去の歴史の部分で成り立っていますから、非常にばらつきがあるわけですね、畠の、いくら土壤を改良してもばらつきがあるので。

そういうことも絡めて、農地の所有から活用へという部分については、そのところの技術もセットではないと、そういう道具なりツールがない限りは施策としては稼動していくのかと思いますので。やる場合には何が課題かというのはもう少し議論を詰めながら、そういうものをセットでは非施策を進めてもらいたいなという気がいたします。

針原チーム長 ありがとうございました。

どうですか。

吉村さん。

吉村氏 すみません、今のお話ですが、北海道では広い面積で農業をやられていますからできるのではと思いますが、西南暖地にある西日本や例えば阿蘇のような、中山間地のところでできるのかなというふうに思っています。必要なことはよく分かります。

我々のネット情報は、農業者からの情報です。あそこの土地は酸性が強いよとか、昨年こういう作物を作っていたよとか、前作は堆肥を大量に入れていたという情報です。新しく農業する者が農地を借りる場合、あるいは購入する場合、これらの情報を聞いてから判断するわけですね。我々の所の農地面積は、一つ一つが小さいですからね。

やはり先ほど言ったように、北海道は北海道なりの、西南暖地の地方や狭い農地しかない中山間地の実情も含めて、先ほど地域政策と産業政策といわれていましたが、大規模農業生産地域の農業は産業地域の中でとらえ、中山間地域の農業は、環境保全などの多様な価値を含めた地域政策として政策を考えるなどと区分けをしながらやっていくべきじゃないかなと思っております。

そしてもう一つは、やはり農業法人化を発展させていくということです。個人の小さな農業者、新規参入者が集まっていただけではいつまでも大きくならないんですよね。法人という形で持続的経営ができるような形、農地の所有は法人が持つよという形にやっていかなきゃ、これから本当に継続的な形に農業はできないのではないかと思います。

農業法人組織の中から新しいいろいろな販売先を開拓したり、いろいろな付加価値の高い加工農産物を商品化したり、観光といったサービス産業でもいいですから、6次産業化に向けた農業の展開を図るということが産業政策としても必要なんじゃないかなと私としては考えております。

針原チーム長 ありがとうございました。

今のソフトインフラも重要だと。ただ、ソフトインフラも全国それぞれ違ったやり方がなければいけないという。これはどうも今までの議論はハードの農地の集積とかそういうことが中心になっておりましたけれども、非常に重要な新しい視点だったと思います。

チームの方から他にございますでしょうか。

それから、せっかく今日は皆さん一家言お持ちの方ばかりですから、この際まだ、ちょっともう時間たちましたけれども、何かつけ加えておっしゃりたいことがあれば是非お願いいたします。

中村先生、どうぞ。

中村委員 一つだけ、簡単なことで。鈴木さんが例の金融の選択肢を増やさないと、もうこれから農業は発展しないというふうにおっしゃったので。このことは結構これから先議論をしていく価値があるかなと思って。私金融の素人なんですけれども。従来はあれですよね、農業者というのはいわゆる最終的にはJAバンクに依存してやってきて。この間、途中では農林漁業金融公庫、今度名前変わりましたけれども、例えばそういうものとか。そういうものに頼って。

それで、鈴木さんおっしゃる意味は、そういう今までの仕組みだけでは農業者には全くサービスにならないと。全くと言っていいかどうかは分からないけれども、ほとんどサービスにならないと。だから、その選択肢を広げるということについてもうちょっと教えていただけたらと思うんですけれども。

鈴木氏 分かりました。ありがとうございます。端的に言いますと、農業ではない世界で例えばお金を調達したいという時に、相談に行く先は50も100もあるんですよ。いくらでもあるんです、ある意味、無尽蔵に。ところが、農業やるという前提でお金を相談に行く先というのはほとんどないんですよ。本当にもう3力所か4力所もあればもう終わっちゃうと。もういたって単純にこういう状況なんですね。ですから、やはりそれが例えばそれが10力所、20力所相談に行けるところになれば当然ながら可能性は広がっていくし。

それから、過去の延長の横ばいの農業をやるだけであれば特別そんなに資金調達も必要ないと思うんですね。ただ、今盛んに議論されているような大規模化とか集積とか、こういうことをやっている時には当然ながらお金必要になりますから。じゃあ、そのお金だれが出してくれるのといった時に、やはり今の選択肢の中では全く足りないと思うんですね。

その中で、じゃあ選択肢を増やすためにどうしたらいいかということで、まずは普通銀行さんにも是非当然僕は頑張っていただきたいと思うんですね。実は例えば一番最近当社が新聞発表したのでいえば、岡山県のトマト銀行さんという地元の銀行さんと業務提携をさせていただいて、今岡山県内の農業、徹底的に融資も含めてやっていこうと、こういうふうになっています。

ですから、我々まず一つの方法論としては、そういう地方金融機関さんと提携して、我々もバックアップして、農業業界にお金を流れるようにしようということです。

これは金融の世界でいえば大きく2つの枠組みがあって、一つは直接金融、もう一つは間接金融と。今のは間接金融のお話ですね。間接金融は、貸し手がまあしうがねえ、貸

してやるかと言ってくれれば一応それでオーケーなわけですけれども。もう一方で今度直接金融、投資という世界ですね。実は僕は農業の世界にこの投資という世界をもっと持ち込みたいんですね、これは世の中で言うところの、例えばエクイティファイナンスなんていう言い方をされますけれども。これをでもやろうとすると、先ほどの出資制限が今度引っかかるべきちゃうんですね。やはりどうしても限界があると。

繰り返しで恐縮なんですが、お金の出す側は確かにいい加減な人もいて、例えばお金を株のシェアを51%以上とて、変に経営支配していたらしようと、もちろんこういう人もいます、世の中には。だから、それは一定の制限をかけるべきで、そんな人は絶対に入れてはいけないと思いますが。例えば端的に言えば、これ分かりやすく言っちゃうと、例えばイトーヨーカ堂さんが51%仮に農業法人の株を持たれると、今は10%しか持てないルールだからそうなっているわけですけれども。イトーヨーカ堂さんが51%持たれたって、業界にとっておかしなことなんかするはずもないわけで。であれば、そういう方々には僕は積極的に門戸を広げると。それで例えば資本金増資という形で出資を受けられるような形をすれば、農業業界にもっともっとお金が流れ込むというふうに思っているんですね。

ですから、繰り返しで恐縮ですけれども、直接金融と間接金融が2つあって、今は間接金融の中のごく一部しか動いていないと、こういうことなんですね。ですから、まず第一弾は間接金融の枠を広げたい。それからもう一つは、直接金融も投入したいと。ここまでやっていけば僕は選択肢広がると思うんですね。

針原チーム長 ありがとうございました。大変真剣な議論になっておりましたが。

他、どうでございますか。

大内さん。

大内内閣官房内閣参事官 それでは、今の鈴木さんのお話を受けて、河合さんと久留原さんと郡山さんにお伺いしたいんですが。どのような形であれば農業に、自分が経営者としてあればというご判断で、もちろん今の立場は違いますけれども、あればということで結構なんですが。投資する自分の会社、または自分の今の業種としてですね、投資するということのインセンティブになるとお考えでしょうか。

河合氏 いきなりだとなかなか難しいと思うんですけども、私が考えるのは、基本的に農業をずっと直接は企業はできないと思ってるんです、すぐには。何かやろうと思うとやはり私の考えでは、農協さんとどういう出資をして、その農業自体を改善していくかということができるようなシステムになるかどうかと思うんですね。必ずどこかと組まな

いと、今ままでは我々自身で、例えば100%農地を持って経営しようというふうにはならない。

というのは、先ほどから言っているように、全然結果が分からないんですね。どうなっているかというのが見えない中でいきなりやるのは非常に危険度が大きいというふうに私は判断します。ですから、やるとしたら、今やっているどこかの農業法人もしくは農協ときっちり組める体制ができ上がると、また考えは変わってくるというふうに思います。

久留原氏 一応イトーヨーカ堂の方で昨年10月に認定農業法人とっていますので、ちょっと出資のタイミングを今はかっているところです。そこのはかれば、この4月にでも出資の部分を増やしていくという部分ではあります。

ご質問の部分なんですけれども、やはり一つは先ほど吉村さんがおっしゃったように、耕作放棄地、これ無理ですね、やはり。過去の先人の先輩方いっぱいいますので、そういうところについては無理ですと。やはり一緒にやっている方のお話を聞いても、3年はできないよという部分、農業のプロの方もおっしゃっていますので、それが一つ。

やはり私どもの会社の場合については、先ほども言いましたけれども、どちらかというと社会的貢献の部分が強いので、初期投資という部分についてはいろいろ耕作機械をというよりはやはり地元の地域、こちらといかに連携をとるかという部分であります。河合さんがおっしゃるとおり、そこら辺の部分については、今回たまたま富里市という部分については、農政の方もご承知だと思うんですけれども、大変先進的な農協さんでありますので、考え方方が非常に進んでいますので、直販比率も非常に高い農協さんですから。やはり相手の作る側のところで踏み込んでいって、何を作れば買ってくれるのか。僕バイヤーの時もよく言われましたけれども、何を作れば買ってくれるのという部分では、言ってくれて作るんだつたらいくらでも作りますよという部分というのはJA富里市という部分だったので、今回そういう部分でいきました。

ですから、正直富里の後あちこちの農協さん回ってお話をさせていただいているんですけれども、やはりそういった部分では、こんなこと言ったら大変恐縮なんですけれども、やはり富里市という部分と他の農協と大きく違いは何なのかなと思うと、やはりJAのスタンスが全然違うのかなと思います。富里市というのは基本的には生産者に、農業者に頼られる農協のためにはやっているんだと。他の農協を見ると、大変失礼ですけれども、生産者に頼っている農協なのかなという部分はちょっと否めないという部分は感じますよね。つい最近いろいろな県のJAさん、全農さんいらっしゃいましたけれども。某中央会の方

もお話しした時に、それはここの農協さんはすばらしいですよねって、JAの中央会の方がそういうふうに言うんじゃあ、あんた何なのというところは僕も話していて思いましたけれども。いろいろな方が確かにいろいろな部分で話てきて、確かにみんな感銘しておられるのは、富里市ってすごいですねというんですけれども、JAの関係の方がそこまで言うというのはちょっと僕も分からないですけれども。

ちょっと話それましたけれども、そういった部分では地域、まずこの部分をきちっと把握しないと、全く生産については素人ですので、僕らは先ほども言いましたように、交流の立場の部分で入っていますので、そういうところはあると思います。

郡山氏 弊社の場合は、今茨城の方に棚田再生ということで、ただこれほとんど部活動みたいなもので、有志でというかそういうことに興味がある、やはり農業に関心がある社員が多いので、旗振り役がいまして、それこそ耕作放棄地があって、そこを復活させようというお話をいただいて、週末に、それは本当にボランティアというか感じで、実際に自分たちも稻作りの、米作りの体験としてやっています。

では、実際に経営的に事業的に我々が生産法人というものを作っていくかどうかということなんですけれども。やはりなかなかすぐにそういうものを始めるというか、そのノウハウということも含めて、我々は流通ということもありますのでなかなか難しいんだろうとは思うんですけども。一つの考え方としては、我々が株式を上場させていただいた時に、我々の取引先様で、法人としては結構大きくなつてしまふことがありますし、ある程度、そんなに大した量ではないですけれども、株を持っていただいたりということもあります。

そういうことで言いますと、逆に我々の方からそういう法人の方に出資をある程度させていただくというようなことでの生産へのかかわり方というものはあるのかなというふうに思っております。

以上です。

針原チーム長 ありがとうございました。

時間が過ぎてますが、最後にこれはということがあれば。何かございますか。

もう少し時間があればご発言をされたいという方もいらっしゃるかと思います。予定の時間を過ぎておりますので、本日はお許しいただきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。大変勉強になりました。

次回の特命チームのスケジュールでございますが、4月2日、18時から2時間を予定し

ております。冒頭申し上げましたとおり、次回は今後の議論の進め方を議論した上で、これまでにいただいたご意見をまとめたヒアリング及び施策の検証を通じて明らかになった検討項目毎の主な論点について議論したいと考えております。正式なご案内につきましては、後日文書にてご案内申し上げます。よろしくお願ひいたします。

それでは、本日はこれにて閉会といたします。

どうもありがとうございました。

午後8時13分閉会