

農政改革特命チーム第2回会合 議事概要

1. 日 時：平成21年2月20日（金）17：00～19：15

2. 場 所：中央合同庁舎4号館1219～1221会議室

3. 概 要：

（農林水産省大臣官房今井審議官から前回の指摘に関する資料説明）

（生産者及び生産者団体から農政の現状と課題についてヒアリング）

北海道 畑作農家 平和男氏

- ・水田・畑作経営所得安定対策は高収量を実現している生産者ほど所得の目減りが大きくなっているということが起きており、欠陥制度ではないかと思う。
- ・この対策は旧制度並みの所得が確保出来ない。生産者の生産意欲が低下している。水田・畑作経営所得安定対策は、担い手に支援を集約して行う制度であったはずだがそうになっていない。
- ・緑ゲタ（固定払）+黄ゲタ（成績払）を組み合わせることが、日本型直接払い制度、輪作を行っている畑作農家向けの助成金ということで畑作農家が主張してきたところであるが、適正な価格形成により担い手の所得が確保出来る制度になっていない。
- ・この制度は中期的に安定的な制度ではあるが、直近の資材価格の高騰を反映する仕組みとなっておらず、景気動向に固定払、成績払が追いついていない。
- ・旧制度は統計動向に基づいて支援価格が算出されていたが、現在は生産コストを賄うものになっていない。
- ・担い手が頑張っても埋めきれない内外価格差こそが支援水準であるべきなのになっていないのは問題ではないか。
- ・この制度はいろいろの矛盾点があり、公平原則等が確保されていないなどねじれている感がある。
- ・旧制度では単収が高い地域でも、低い地域でも農家ごとの収量・品質が同じならば、高い人は高い人なりに、低い人は低い人なりに同じ金額であったが、今は市町村の平均単収により、緑ゲタの単価が決められているため、収入に差が出る。
- ・品目横断の対象品目のうち、てん菜とでん粉原料馬鈴薯について、収量が一緒でも糖度やライマン価（でん粉の含有量を示す値）が高い方が収益が高いという制度はどうなのか。
- ・意欲のある担い手がしっかり育成されていない。
- ・緑ゲタの平均単収は平成16年～18年の平均であるが、平成19年、20年以降の生産実績はいつから緑ゲタの単収に反映されるのか。
- ・高収量を確立した意欲のある担い手に集約されるべき制度上のメリットが活かされていない。
- ・地域による農地行政のマネジメントに限界がある。国で枠組みを設ける必要があると思う。
- ・担い手の高収益生産技術が正しく評価されていないのではないか。
- ・プロ農家の流している汗が評価されていない、努力が報われていない。

千葉県 農事組合法人和郷園代表理事 木内 博一氏

- ・千葉は全国一の野菜の産地であり、大消費地である東京の台所である。野菜を供給しているが、専業農家がやっていけない現状になってきている。生産の基盤が脆弱でイノベーション出来ないことによって利益が確保できないのが原因ではなく、マーケットの中で大幅なデフレが起きており、生産者が自助努力でコストをかけて農産物という製品を作り上げているのに、適正な再生産のための価格を大幅に下回って取引されていることが原因。
- ・解消のため、農水省がゲタを履かせて調整してきたが、マーケットの中でオーバーストアによる激しい価格競争が起き、生産者にしわ寄せが起っており、生産現場の継続を阻害している。
- ・自分たちの農産物をブランドを付してマーケットにだしている。市場には出していない。再生産価格の約束を得た農産物をオーダーメイドで作っている。マーケットの要求にあわせて作っている。その余剰品をマーケットに出すために、加工を行い、農産物の需給調整を行っている。その加工品をマーケットインの考え方で製造・販売している。
- ・地域の事情で自分たちの都合で作っている農産物がマーケットとミスマッチを起こし、過剰や品薄を起こしている。
- ・和郷園の組合員で、マーケットインの考えで、経営者として実力を発揮できている生産者は3割。5割は従来市場流通から中間マージンを極力抑えた産直をやっており、中間マージン分の15～20%分生産者の手取りとして増えている。残りの2割はかろうじて残っている農家である。
- ・スキルの高い、農業経営者を育成することが大切。
- ・現在配偶者が農業をやっていないし、高齢の父母が農業を手伝っている農家が多いが、この先は労働力の確保の上でも農家合併が重要であり、それが地域産業の強化につながる。労働力の確保、地域の担い手の育成が必要。
- ・オーバーストアの中で、生産者の努力ではどうにもならないコスト構造が作られている。
- ・他産業並みの安心・安全を担保できる仕組みの確立。これからはGAPを取得していることが必要ではないか。消費者目線で見るときに、日本の農家が安全・安心にこだわって生産していることが必要となる。専業農家が国産野菜のクオリティの高さをGAP等に取り組むことを通じて提案していくことが大切。

新潟県 (有)神林カントリー農園代表 忠 聡氏

- ・新潟県村上市で70haを14人のスタッフで経営している。66haに、コシヒカリ、自社加工用のモチ米と食品加工会社向けのモチ米の3品種を作付け。コシヒカリは農薬を半分以下に抑えた特別栽培米とし、消費者向けに直売している。一昨年に新たに有限責任事業組合を立ち上げ有利販売を目指しているが、なかなか進まない。
- ・自社加工のモチを関東のデパートを中心に全国で販売。売り上げの半分を占める。地域の女性を中心に直売所を運営している。冬期を除き9ヶ月間営業。
- ・以前は経営面積の拡大により収益性の向上を感じてきたが、最近は思った価格での販売は厳しく、売上総利益の低下が見られる。反面生産費が上がってきており、利益率はピークの10%減になった。14人分の人件費もあり、新規設備投資どころか設備更新すらままならない。

- ・土地利用型農業の大規模法人の集まりで、どこまで規模拡大すれば経営が安定するのかとの話が出た。目標が持てなくなっているのではないか。一方、地域の農業の担い手が減り、土地を預けるニーズが出ており、これに応えるのも大事な役割と思っている。しかしながら、借りて生産、販売しても成り立たずやっていけないという目の前の課題がある。規模拡大のメリットとリスクを比べて、リスクの方が大きくなっているのではというのが今の経営の状況。
- ・新規就農について、耕作面積の規模に比べてスタッフが多すぎると思うが、このような雇用状況の中、この法人で働きたいという人がいればできるだけ受け入れたい。これが地域の水田農業を守っていくことにつながると思う。
- ・39歳以下の新規就農者が毎年1万人入るということだが、稲作の希望者はどれくらいいるのか。2～3haの農地で必要な所得を得られるとは想像できない。10～15haが理想だが、その経営を短期間で築くのは難しい。大規模法人など十分将来性のある所得水準を与えてくれる経営が必要になる。

兵庫県 稲作農家 清水 紀雄氏

- ・篠山市の人口4.3万人。水田約2,200ha、転作1,200ha、不作付地500ha。生産調整40%。
- ・妻と二人で経営している。娘も働いていたが、月15万円の給料が払えなくなり、2年前から働きに出ている。24ha経営している。10年前は55～60haだったが、米価下がり、品種数も5品種から2品種へ減らしたため作業競合や機械の損耗が増えた。このため適正栽培規模とし、機械の傷みを減らして長く経営できるようにした。
- ・6haの水稲作、4haの転作を組み合わせた10haであれば1名でもやっていけるとい規模ではないか。
- ・米の価格が下がり、設備更新が困難になっている。中山間地では畦畔の草刈りなど労力がかかる。鳥獣害のため町の周囲238kmを金網で囲おうとしたが、費用の25%は自己負担となり、全農家でまかなうことはできず、認定農家がまかなうのも無理。農地・水・環境保全向上対策に参加できない集落もあり、あまり経営規模の拡大はできない。
- ・地域の高齢者の活用をすべき。250枚の田を持っているが草刈りが追いつかない。人を雇う余裕はないので、高齢者をお願いできないかと思う。
- ・厚生労働省のデータによると、食料や飲料に所得の25%を支出している。平成15年の供給熱量2,588kcalに対し消費熱量は1,875kcalであとは生ゴミになっているのか。適正な価格で地産地消として流通させるような手法が必要なのでは。
- ・農村にいる人も消費者。農村の中で消費経済が回るような方法を生み出せるなら10年後20年後につながるだろうし娘にも帰ってきてもらえると思う。
- ・補助金の申請書類の枚数も増えている。あまり生産者にデスクワークを求めないようにしてほしい。

宮崎県 畜産農家 笹森 義幸氏

- ・黒毛和種の肉牛繁殖・肥育の一貫経営をしている。
- ・現在の経済情勢が和牛にも影響している。ブランド牛は揺るがない。宮崎牛もブラ

ンドになりかかっているが、同じ宮崎の素牛から松阪牛や但馬牛になると 20 ~ 30 万円違ってくる。

- ・昨年 8 月の出荷素牛は 50 万円以上だった。昨年の肥育のえさ代や人件費等の経費は 50 万円。100 万円以上で売らないと合わない。A4 脂肪交雑 6 の牛を出荷したら 72 万と 74 万円だったが、素牛の価格を考えると経営成り立たない。やった人、やれる人のふるいにかけている。力のない人はこぼれていく。
- ・繁殖・肥育一貫経営なので、子牛を市場に出さず肥育するのだが、自分は子牛の価格が高いときは市場に出すべきと考えている。
- ・素牛が安いと肥育農家は喜ぶ。素牛が高いと肥育農家は困る。両方良いのが 40 万円くらいではないか。これを肥育農家が 100 万円で売れば、双方もうけられるという感じ。
- ・周辺に葉たばこ、米、施設野菜（ピーマン、きゅうり）があり、堆肥の処理に困らず、畜産には恵まれた地域。飼料用稲も成功している。
- ・自給飼料にこだわっており、100 %まかなっている。宮崎は国内唯一口蹄疫が発生した地域であり、それ以降自給飼料にしている。年 3 回稲刈りが行われ、稲わらも出る。
- ・担い手について、中学生の息子が牛を継ぎたいと言っているが、学校を出るまで少なくとも 5 年はかかる。父親が高齢なため、規模を一段落とそうかと思っている。そういう経営判断も必要となる。
- ・周囲でも後継者が育っている。たばこや施設野菜で利益が出ており、そこには後継者がいる。
- ・自分が作ったものに、自分で価格を付けられないことに一番の矛盾を感じる。経費をかけないと生産はできないのに、経費に見合う価格設定ができない。独自ルートの流通ができれば素晴らしいと思うが、全国で可能ではない。最低の価格をある程度補償してあげることが必要ではないか。
- ・自給率は 40 %。食料は自分たちで作っていく必要があると思っている。

全国農業協同組合中央会常務理事 富士 重夫氏

- ・基本計画に向けての議論を始めたばかりであるが、現状の問題認識と方向性について説明する。農業生産額は昭和60年に約14兆円あったが、平成18年には約10兆円まで低下しており、これを拡大しないと元気がでない。特に、コメと畜産物の減少が大きい。カロリーベースの自給率にとらわれると、野菜はカロリーが低く、畜産物の消費を伸ばせば畜産物は輸入飼料に依存しているので自給率は低くなる、また、花は食用でないということもある。このため、カロリーが低いから生産しないということではなく、むしろ、農業粗生産額の引上げが重要であり、価格と生産量を拡大していく必要がある。
- ・農水省がカロリーベースの自給率50%達成のイメージを出しているが、農地や担い手をどのように作りあげるのかという論点がある。農地については基本的には農地改革プランの方向で良いと考えている。問題は水田の260万haであり、農地の回転率である。土地利用型農業が一番の問題。また、兼業農家をどのように組み合わせしていくのか。安全・安心については、加工品の原産地表示やトレーサビリティもあわせたシステムが必要ではないか。

- ・農産物の販売金額ではコストをまかなえない。様々な経営安定対策があるが、WTO農業交渉の観点からどのように見直していくのか。米価の暴落が続く中で、どのように所得を確保していくのか。
- ・WTOのドーハラウンドが立ち上がった時と環境が激変しており、輸出規制を導入している国もあり、また、一方で飢餓人口も増加しているという状況もあり、そのような中で輸入国にとってどのように食料を確保していくのが重要な問題である。このため、貿易ルールとして新しい枠組が必要である。

(主な意見交換)

(鈴木委員)

- ・忠さん、清水さんにお聞きしたい。コメの価格がいくらまで下がるか分からないとのことであるが、コメの価格の下支えをする今の体系を補充するという点で、どのようなお考えがあるのか。
- ・また、水田で何をつくるのか自由度を上げれば、代わりに最低限のセーフティネットを準備するということになると思われるが、米を増産した者が価格のリスクを負うと新聞で報道されている点についてどのようなお考えをお持ちか、お聞きしたい。

(忠 氏)

- ・価格が低下した場合の下支えについては、平成16年の品目横断対策を導入した際に基準価格が下がっていく前提で導入された。また、平成19年に直販が拡がり、基準価格が下がり続けている。これでは経営計画が立たない。最低でも生産コストを上回る固定基準が必要である。
- ・生産調整は今の制度も既に選択制になっているという者もいるが、一定の必要量を確保する部分については下支えをし、それ以外は農家の選択の自由とし、その上で経営全体としてどうなんだという考え方も必要ではないか。

(清水 氏)

- ・平成7年に1俵2万1千円であったが、今はたった1万5千円。これでは、再設備投資は困難であり、減価償却もできない。軽油の価格が上がり、自分で乾燥機を動かすよりは、共同利用施設のカントリーエレベーターに入れた方が良いとの議論もあった。価格の下支えは必要である。余ったコメは全て政府が購入し、海外に売却し利益を出せば良いのではないか。国家貿易としてSBSでコメが輸入されるのであれば輸出するのも国が行えば良い。

(中村委員)

- ・規模を拡大してコストを下げるという路線について、日本全体の農政を考える上でどのように考えれば良いのか。忠さんも、清水さんもどこまで規模拡大すればいいのかという問題を抱えている。笹森さんも肉牛であるが同じ問題。北海道は特別なのか、平さんに御意見を伺いたい。

(平 氏)

- ・規模拡大は限界。経営規模ではスイスや北欧のレベルを超えている。しかし、農家

の半分は65歳以上で後継者もいない。限界点にきている。

(忠 氏)

- ・25年前に5人で始めたが、当時は15haであり、1人10haを目標とした。15haが20ha、25haとなってもゴールが見えないので、加工を取組み、自ら販売を行い、12から13年目でやっと利益が出た。農地が整備されたことも寄与しており、規模拡大そのものが一律にダメとは思わない。

(大泉委員)

- ・マーケットを反映し、規模拡大など生産性向上に努力するというのが経営活動の基本。しかしそこにはリスクがあるのでセーフティネットを張る。これが普通の考え。しかし今日はマーケットもデフレ基調で大変、規模拡大も品目横断も大変という話だった。
- ・規模拡大に関しては、そもそも順番が違うのではないか。客のニーズがあれば、家族経営などの小農でもビジネスにつながる。効率性や生産性を上げるためのコスト削減から入るとうまくいかない。価格が低迷するコメのように負のスパイラルに陥ることになる。
- ・農業は成長産業としての可能性があるのか。人材の枯渇と言われているが、逆に言えば儲からないからということになる。木内さんのようなビジネスモデルもある。昭和30年代には農協が経済成長とともにいろいろなモデルをつくったが、今はできていないのではないか。今後、モデルづくりのようなことができるかどうかが鍵となる。

(木内 氏)

- ・農業は、米、野菜、果樹と大枠で分けているが、野菜でも、ニンジン農家とトマト農家では、他産業で言えば電気屋とペンキ屋くらい違う。施策によって効く部分が違うので、本省で作る施策は大枠でよい。
- ・和郷園で直売所をやっているが、これは兼業農家のお年寄りのため。組合員が作ったものは売っていない。直売所がもう一つの小売デフレを起こしている。直売所で農産物が売れば、農家は喜ぶと思っているが勘違い。流通改革によって、農家の手取りが増え、消費者が安くいいものが買えるというのは幻想。
- ・集出荷の部分で事業が成立している単協は殆どない。市場もほとんど赤字、仲卸は倒産寸前。中間で誰が取っていると言うのか。スーパーマーケット、外食産業の店長もアルバイト扱い。
- ・全国一律の施策では通用しない。中山間地の農業は、景観保全、多面的機能の保全等、理由を明確にしながら、直接支払いで支えるべき。モデルは国が作り、各県に検討チームを作らせて、自分達の地域ごとに基準を決めて直接支払いの仕組みを提案させるべき。
- ・直接支払いにより支援して生産された農産物は、流通のエリアを限定する。支援によるゲタをはいた農産物と一般農産物が競争すると一般農産物は価格の面で影響を受ける。エリアを限定して流通させると、そこでしか買えない名産品になる。地域ごとに丁寧に施策を作る必要がある。

- ・海外にマーケットがあることは確か。和郷園は、農業であり製造業でもある。他産業でも、製造だけやっているところは負け組。製造するだけでなく、付加価値、サービスを加える。農業の現場に足りないのは、イノベーションとマネジメント人材。
- ・経済成長期は農協が頭脳労働的な役割を果たし上手くいった。小売りの形態が複合化、多様化してきた中で、農協のスキルが圧倒的に不足している。

(大泉委員)

- ・全国一律の行政システムではなく、地域ごとに細かな仕組み作りが必要。最近、県間競争。新潟県が独自に直接支払に取り組む例が出ている。秋田が米粉を作る先端農業を支援するなど独自の取組がでてきた。
- ・全国一律の需給調整システムがどうなのか。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の話もある。
- ・一次産業衰退と言うが、モノ、原料を作っているだけの所は衰退。情報をつけたり地域産業化している農業、二次産業と一緒にやっているところは成長している。何らかの仕組み、ビジネスモデルづくりが必要。

(忠 氏)

- ・新潟では平成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別枠とした。今回の新潟県の直接補償的な施策は、自分たちのような長く生産しているものにはも先進的でよい取組みだと思う。ただ、これから農業参入したい若い世代にとって、所得の一部が補償されるような産業に入ってきてくれるのか少し不安はある。各県、地域が趣向を凝らした施策を試みる必要がある。
- ・マーケットからみて求められるモノを供給するのが役割。生産から流通へとつながりのある取組。必要ないもの、品質が低いものは、生産を抑制するといった地域による差があって仕方がない。

(中村委員)

- ・畜産は价格的に苦しいことがよく分かった。繁殖・肥育一貫経営だからまあまあやっているといることだが、一貫経営があまり広がっていかない理由は何か。
- ・都会のスーパーマーケットでは黒毛和牛の肉は100グラム2,000円と法外に高い。安売りでも800、900円。このギャップはどこにいつているのか。

(笹森 氏)

- ・肉の流通は非常に複雑。消費者の方には、10桁番号があるので肉の表示が正しいのか、色々な方に目を向けてもらいたい。
- ・枝相場はA4等級刺しの6番が基準になるが、通常、6、7月から12月にかけて、キロ1,800円から2,100、2,200円に上がっていく。ところが、去年は、3等級の牛で通常、1,800、1,900円のもので1,500円でしか売れなかった。400円×枝肉500キロ=20万円安く肥育農家が販売したが、店頭価格は下がらなかった。誰が儲かっているのか、流通が複雑で誰からも返事がもらえない。
- ・また、内臓流通も非常に複雑。内蔵と皮で1頭当たり7000～8000円くらいで出

すが、焼き肉屋に行くと、ホルモン、タン、横隔膜はかなりの値段で出されている。何 10 倍になっているのか。その辺について生産者だけでなく消費者からも疑問をぶつけてもらいたい。作った人たちに付加価値を与えてもらいたい。

- ・自分は自分の名前と顔を出しているのに、消費者の期待に応えたいとの思いで、80 万かかっても 70 万で売っている。地産地消の意味で地元に出荷している。
- ・子牛が 10 箇月で売りに出て、肉牛として出荷するまでにさらに 20 箇月肥育する。元牛代とえさ代がかかるため、一貫経営は難しい。
- ・代々引き継いできたのではと思われるが、自分は一代で今の規模を築いた。回転率が悪いので一貫経営はなかなか難しい。70 万で売るより小牛 40 万で元とった方がよい。

(針原総括審議官)

- ・例えば、500 キロで 100 万ということは 100 グラム 200 円で出荷したものが、宮崎牛はステーキ 100 グラムで 2,000 円。
- ・流通の問題は前回も出たが、国内の農産物出荷額 8 兆円が食品産業まで含む 80 兆円になる部分がどうなっているかというのが一つのポイントだと思う。

(富士常務)

- ・農産物、畜産物、企業努力すれば解決する部分とされない部分がある。それぞれの作物ごとに国際価格と国境措置を抜きに考えられない。
- ・小麦、大豆、砂糖は国際価格並み。北海道では、ゲタを履かしてもらわないとコストをまかなえない。
- ・全体の所得のうち、品代が半分か 3 分の 1。あとの半分か 3 分の 2 は政府補助。北海道の畑作、穀物経営は、50ha、60ha とヨーロッパ並みでやってもこのような経営。このような部分に、どのように生産をもって行って経営所得安定対策をやるのか。
- ・野菜、果樹は関税がほぼゼロ。国際価格並み。
- ・酪農でも、飲用牛乳は国産 100 %。乳業は工場に出すという特性はあるが、乳価に支えがあるから経営をやっている。
- ・肉用牛も輸入牛肉の関税がある中で国内価格が決まっていく。そのような中でどういう風に経営を立てていくかということ。
- ・米についても、今は国境があるからゲタがない。国境措置を外した時に内外価格差の問題が顕在化する。米、穀物生産は農家の努力だけでやっていると世界ではなくなる。品目ごとに置かれている状況に差があるということを知りたい。

(迫田財務省総務課長)

- ・前回、農業は、地域性、米とそれ以外というように分けて考えなければダメという話はした。全部一緒に乗り切ろうとは考えていない。
- ・感想めいたことをいくつか。規模拡大は意味がないというわけではなく、規模拡大だけでいいのかということ。非効率でいいわけではない。
- ・地方の自主性、品目ごとによるアプローチの違いがあるように感じる。
- ・農業を語る時に、地域政策の観点が必要。地方、地域の自主性をどう引っ張り出す

かが非常に大事な切り口。全国一律の需給調整のような産業政策とは別の意味での地域政策。政策体系のあり方論につながる。

- ・品目横断政策について現場の課題を指摘いただいたが、以前の政策と比較した場合、改善だったのか、改悪だったのか。手直しが必要なのか。

(平 氏)

- ・自分以外でも他の人から所得が目減りしている話を聞く。欠陥制度だと思う。小麦、大豆、砂糖などについて、国際規律が強化される中で安定的な生産を行うため、この制度でなければもたないことは分かる。
- ・より生産意欲を喚起させるために、黄ゲタと緑ゲタの二階建てということになっており、制度設計者も苦労して考えたと思う。むしろ現場から出てきた意見を反映したといってもよい。しかし、単収は上がっているが、とれない人はやめていく。残るべき人を守ってほしい。汗、涙にしっかり応える制度としてほしい。大雪の中、今日来れたのは、農業の神様が私を後押ししてくれたのかもしれない。

(梅溪内閣府官房審議官)

- ・規模を大きくするためには、農地の貸し手、借り手双方のメリットがないといけないうが、価格、将来のリスクがあって、なかなか規模拡大できないようだ。
- ・将来の展望を立てるのは国の役割。規模拡大に向けて、何かこうすればよいのではないかという意見があれば聞きたい。
- ・次以降でよいが農水省にお願い。価格は需要と供給で決まってくるのだが、穀物、野菜、肉が、全般的にデフレという状況。流通問題を指摘する声もあった。過去の生産コスト、市場の価格が、経済の効率化、グローバル化の中で、これまでどのように動いてきたか検証が必要。何かよい資料があれば出してほしい。

(清水 氏)

- ・6省庁の方が来られているが、各省庁それぞれ10名程度、周年で、是非、現場に来て70、80代の現役の人達も含めて意見交換をしていただきたい。
- ・一律の保障でなく、地域の物価指数にあった施策をやってほしい。

(木内 氏)

- ・食品リサイクル法の強化が必要。捨てられる部分は燃やされておりCO₂排出につながる。食品小売業者は農業者と結びつかざるをえない。農業者も買い手側に交渉出来るような仕組みになる。緩やかな提携が必要。100%クリアするのは当たり前前で、クリアしなければ営業権を与えないくらいの強い施策が必要。
- ・日本のスーパーマーケット、小売りは店さえ開けば農産物を仕入れられるという環境。海外では、どこから仕入れるかから始めなければならない。
- ・サービス産業は出店、出店でオーバーストアな状況。コンプライアンスや社会モラルの中で環境の切り口で食品リサイクル法を強化し、デフレを抑える。

(鈴木総務省企画課長)

- ・前回の会合では人材不足が問題であるという話であった。今回は価格下落により農

業の継続が困難であるとの話であった。生産拡大するとコストが下がる価格は需要と供給できまるとすれば、頑張っても生産すると価格が下がり、全中の価格と生産量を拡大する戦略は需要を拡大することを伴わないと生産量が拡大し、価格が下がる構造になる。国内で考えると少子高齢化が進み、人口減少に入っており、2050年には9000万くらいの人口になる。国内をみると限界があるが、生産者として農業をどうあるべきと考えるのか。所得の面から考えても経営が苦しいという現状を品目別にもう少し詳細に検証する必要があるのではないかと。副業者の供給量の増加が価格を下げているのではないかと。頑張っている専業農家が苦しい原因はそういうところにもあるのではないかと。

(大内内閣参事官)

・農水省への宿題

生産量や需給と関係なく価格が下がっていくような感じを皆さんは受けているのではないかと。需給バランスで価格が決まっていると言い切れるのか検証する必要がある。価格はどうやって決まっているのか。

(針原総括審議官)

・経営所得安定対策についてはいずれ時間をかけて議論すべき