

農政改革特命チーム第7回会合 議事概要

1. 日 時：平成21年3月24日(火) 18:00～20:10
2. 場 所：中央合同庁舎4号館1219～1221会議室
3. 概 要：生産・流通・加工等の面で特徴的な取組を行っている方へのヒアリング

(全国農業機械士協議会会長 小田林 徳次氏)

- ・米、麦、大豆、果樹の複合経営を10ha行っているが、経営に占める機械費の割合が大きいので、なるべく長く使い、減価償却期間の倍以上は使うようにしている。所有しているコンバインは、前のものは15年使い、今のものは8年使っている。
- ・機械は、個人で所有すべきものと、共同で使うべきものがあると思う。水稻では、コンバインは収穫期の9月に作業が多いため、自分の仕事に合った時期に適期収穫するため、個人保有している。一方長期間使う機械は少ないので、そういう機械は地域で機械の利用組合を作って共同利用している。また、育苗では、通常、播種、育苗棟、ハウスという手順になるが、自分は、播種後、ハウスで平置き育苗をし、その後、病害の発生が少ないプール育苗をしており、電熱育苗や運搬の労力は省いている。また、肥料、除草剤、農薬を一緒に散布して、なるべく田に入る回数を少なくしている。以前は追肥をしていたが、最近は一回の施肥で済ませている。
- ・果樹は、使用する機械に限られる。スピードスプレヤーが高く、それ以外は手作業が多い。
- ・ほ場が点在していると機械の移動に時間がかかり、効率が悪くなる。同じ人が同じ場所で営農出来るような土地利用ができるようになると良い。
- ・機械を効率的に利用する観点からは、農作業安全も重要であり、特に新規参入する人の事故を減らすことにも取り組んでいる。

((株)イソップアグリシステム代表取締役社長 門脇 武一氏)

- ・農商工連携88選の一つとして、北海道でITを活用した農業経営に取り組んでいる。ISO14000とHACCP、Precision Agricultureをイソップの由来としている。
- ・消極的耕作地が多くなってきた、離農予定者が顕在化してきた。そうした課題に対応するため、地域の農業者と中小企業から成る農業生産法人を2002年に設立した。それぞれの経営とは別枠でITを活用した仕組みを構築している。
- ・農林水産省の成果重視事業を活用し、東大、東京農工大と連携し、アル土壤センシング、リアル生育センシングにより、コスト削減、品質の安定を図っている。
- ・直営圃場12haのほか、地域から農地を借りて農業生産を行っている。小規模実験的なものであるが、より緩やかな連携体として、「イソップコリドール」という枠組みで、約1,000haを試行経営している。

(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 河合 義雄氏)

- ・冷凍食品やレトルト食品を中心に製造している。国産原料として、米、ジャガイモ、タマネギなどを使っているが、原料の大部分は海外に依存。以前は国内調達していたが、20年ほど前から海外のものが増えた。
- ・海外のものが増えた理由は、品質の面で重要な異物選別を安いコストでできたため。

また、日本では相場で価格が乱高下し、入荷しないこともあるため、安定供給が可能な海外に依存している。品質管理の面では、海外でもトレーサビリティが可能となり、肥培管理もできるようになった。

- ・国産の米は、ホクレンと組んでほとんどを北海道から調達している。農協と工場とで一体となって、石抜きの手法など異物選別をどうすればよいか話し合っている。ピラフに合う品種をどうするかといったことまで議論している。ジャガイモは、SやSSサイズは加工用、L以上は生食に向けられるが、生食用が減っている。コロツケ向けの加工需要は増えているが、加工用のSサイズが減るとコロツケは作れなくなる。コロツケに合うイモ品種で作ろうかといった取組を始めている。現地と連携がとれているところは上手く、それでなければ上手くいかない。
- ・農家は市場を向いており、業務用・加工用を使う者にとってはやりにくい。千葉の農業生産法人と、市場向けのものとともに、以前は規格外商品として土壌に埋め戻していたものを活用する、形の悪いものはカットして加工に回すなり、ペーストに加工する取組を進めたい。市場ではなく、顧客の欲しいものへの生産の転換、生食用と併せて加工に向くものを後押しする必要がある。
- ・原価計算が重要である。需要のあるものをどれくらい作るのか、それを作るのにいくらかかるのか、このような取組を農林水産省の支援事業でやってほしい。顧客のニーズに合わせ、コストダウンができると思うので、是非扱って欲しい。
- ・フードチェーンの標準化の中で、工程管理ができておらず、履歴が出てこない。これからの農業は、これが重要になる。海外では進んでいる。台湾などでは国が関与して標準化したものをつくっている。
- ・環境問題に関して、農産物生産のCO2排出量を算出して欲しい。環境に優しい農産物は何か。海外のものよりこれだけ優しいといった優位性があれば使える。

(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 久留原 昌彦氏)

- ・イトーヨーカ堂17店舗の食品廃棄物から堆肥を作っており、堆肥を全国の契約農家に持って行くのは非効率なので、できるところで畑に戻し、生産物をつくり、販売するループを完結するために、千葉県富里市に農業生産法人セブンファームを立ち上げた。
- ・リサイクルを完結させる目的で、堆肥を使った農業を立ち上げるとプレス発表したのだが、農業参入と取り上げられている。
- ・出資比率は、イトーヨーカ堂が10%、富里市農協が10%、生産者が残り80%。初期投資がたいへん。地域と密着し、JA富里市の力を借りて進めている。実行体制として、イトーヨーカ堂の店舗で販売するために、JA富里市が物流インフラの提供、堆肥の管理、生産者指導などを行い、生産はセブンファームの生産者が行っている。セブンファームは、生産者代表の夫婦と、イトーヨーカ堂から1名の3名体制である。
- ・販売のチラシを出すときは、リサイクルしていることを分かってもらえるようにしている。害虫により被害を受けた規格外の大根の販売を、客に説明しつつ販売する取組も行っている。市場の価格は、通常販売価格から引き算し、残りが生産者の手取りとなるが、セブンファームでは、農家の手取りを設定し、足し算で販売を行っている。大口で輸送するなどのコストダウンの取組は行っているが。

- ・生産実態を客に説明して分かってもらうのは、小売りの役割。規格外のSSサイズの小さなにんじんを販売してみた。売る側は、皮をむくのが大変なのでどうかと思ったが、使い切りで付け合わせによいとの評価があった。客の声からこんなににんじんも売れるとなった。
- ・現在、法人の規模は2町歩だが、この春には4町歩、夏には6町歩へと進めていきたい。堆肥化の取組も各地に広げたい。

(らでいっしゅぼーや株式会社 環境保全型生産者団体「Radixの会」事務局 郡山 昌也氏)

- ・らでいっしゅぼーやの創業1988年。有機・低農薬野菜、無添加食品などの会員制戸別宅配サービスを行っている。
- ・会員数10万世帯、契約生産者約2600、ジャスダックに上場した。
- ・定期品の野菜セットパレットと注文品元気くん、加工食品等カタログが主な取扱品。30代までの若い家族の利用が多い。全国5カ所に配送センターを持ち、そこから宅配している。
- ・持続可能な社会の実現という企業理念に基づき、有機・環境保全型生産を広げる取組を行っている。商品を届けるだけでなく、独自の環境保全型基準を持って生産にも関わっている。
- ・会員制組織であり、配送スタッフが決まっていって顔見知りになれる。コミュニケーションを通じ、情報開示を進めている。20年前からトレーサビリティを進めている。商品の箱の中に、生産者名、住所、生産履歴を記した紙を入れている。作る人と食べる人の顔と顔の見える関係を築いている。情報誌を使って、作った人の思いを伝えている。産地交流会も全国で行っている。以前は援農活動だったが、当社は楽しむイベントとして行っている。
- ・環境保全型生産基準を有し、農薬、化学肥料の使用を極力抑えている。国産にもこだわっている。産地担当者が、情報伝達、検査、確認を行っている。どうすれば農薬等を使わずにすむか検討するための技術交流会も行っている。コンサルタントを入れ、土壌診断や勉強会も全国で行っている。
- ・農業者の高齢者比率は6割といわれているが、らでいっしゅぼーやの取引先の生産者・経営者は若い。作り手と食べる人の顔が見える関係だからではないか。生産者の氏名、住所が分かっているため、消費者からの手紙、ファンレターも届く。経済的に、持続可能な金額で生産物を購入していることもある。

(株式会社ナチュラルアート代表取締役 鈴木 誠氏)

- ・自分は職歴の前半10年間は銀行員、後半10年間は農業をやっている。
- ・当社では、農業生産を元気にするとの目的で、出来るものは何でもやるとの考えの下、露地野菜、施設でイチゴ、畜産、卵等やっている。また、生産を支援するとの前提の下、流通・加工もやっている。
- ・ここ2～3年、借金で行き詰まっているとのシリアスな話が増えている。昨年までで民事再生法の法的手続きをとった農業法人を4件再生させた。時節柄、農業再生業務が多くなっている。
- ・農業業界は、農業者同士の横の連携が不得手、バリューチェーン上の縦の連携

についても、加工・流通・小売が一体でやればよいのだが、売り手、買い手の間で対立、農業業界以外の人との連携が下手、との特徴がある。農業分野に使える他分野のスキルやソリューションは沢山あるはず。

- ・当社では、生産だけを行ったり、会社のマネジメント全体を引き受けていたりケースバイケースであるが、会社が出来てから6年で仲間も増え、前期の売上は87億円、今期は120~130億円。前期は飼料用トウモロコシの異常高騰で赤字だったが、今期はなんとか黒字。
- ・コンサルタントとよく言われるが、農業者として農業経営をやっている。
- ・異業種の大手企業から農業参入の相談を受けることが沢山あるが、議論を突き詰めると、現行ルールでは難しい、との判断に至るケースが多い。ポイントは出資制限ではないかと考えている。50%まで制限枠を上げるとの議論があるが不十分。51%以上必要。無制限でというわけではなく、特区のような扱いでやるべき。100%にしたとしても、世の中にとって有益な会社が真剣に農業を考えている場合は大丈夫。
- ・農業業界では、金融ソリューション、窓口、選択肢が一般産業に比べて極めて少ない。銀行、ファンドなど金融の選択肢が増えないと農業はこれ以上発展が望めない。当社は6年間で10億円の出資を受けたが、全て一般事業者から。公庫から借りたり補助金を受けたことはない。農業金融という問題を是非これから議論してほしい。

(NPO法人阿蘇エコファーマーズセンター事務局長 吉村 孫徳氏)

- ・NPOを立ち上げる母体となった木之内農園の時代から数え20年前に新規就農者の育成を行ってきた。非農家で本当に農業をやりたい人と思っている人に農業をやらせたいということ。若い人は農業、田舎暮らし、環境に価値観を見出している。
- ・今まで、後継者育成が中心であったが、これからは、新しい経営感覚を持った農業者を教育し育てていくとの考え方が必要。
- ・現在、手弁当で行政の補助なしに、農業体験、食体験、農業高校に対する人材育成等、いろいろやっている。
- ・これまで1年間の研修を受けた者が400名を超えるが、新規就農したのは1割の40名を超えた程度。その他は農業関連団体や環境団体等に就職。理由は、体力的問題、資金的問題、農業にに向いていないなどである。
- ・研修期間中は言われたままにやればよいが、自分で農地を借りて経営していく中でイメージが固まっていく。2年経ってはじめて農業で生計できるのか見通しが立ってから、制度資金等を借りるように言っている。研修から最初の3~5年は厳しい。若い人や独身者、定年退職者等はやりやすいが、子供が小さかったりする家族を抱えている新規就農希望者の場合は当方の組織では、行政なみに助成することが出来ないためお断りすることもある。
- ・農地、技術、金がないので、機械を農家から借りたり、ハウスも中古で手に入れるなど、出来るだけ借金をしないように始めるべき。我々のような中間組織が必要。
- ・中間組織であっても農地を集めるのは至難の技。行政、JA等との連携が必要。住宅も必要。2~3年放置された遊休農地は農地としての利用は難しい。即使える農地を集約するような形が出来ないか考えている。
- ・行政が新しい場所で新規参入する農地を作るような入植地も考えられる。

- ・人を育てるのためには、県、町レベルでなく全国ネットワークで育てるべき。
- ・農商工連携の感覚を持った人を育てていくことも必要。生産だけでなく、販売、マーケティング、財務的な感覚を持った人を育てていく必要。

中村委員

- ・ニチレイの河合さんに質問。冷凍野菜は海外に依存しているとのことであるが、将来的に原料の供給に不安はないのか。

大泉委員

- ・関連して質問。富里との提携農場をつくった趣旨についてお聞かせ願いたい。

河合氏

- ・中国の農産物は、品質の問題よりも自国で生産したものは自国へ商品として供給する方向となっており、むしろ、インドネシアなどの東アジアが重要。中長期的に中国だけとの連携は困難ではないか。
- ・国内の農産物については、国民が受け入れ、国内全体を盛り上げる必要がある。選別コストが一番高い。しかし、LLP（有限責任事業組合）は選別コストがかからないものをやろうと思っており、刻みネギなどは難しい。
- ・日本でも工場の中で選別しており、品質やコストとの組合せの中で考えている。ただし、日本の農業者は加工を考えていない。

中村委員

- ・国内産の野菜を業務・加工用に回す取組みを、システムとして農林水産省を中心に取り組んでいるが、役に立っているのか。

河合氏

- ・それは、これからのことだと思う。農林水産省の取組みについては、外食等が中心であるので、もう一步進んだところで評価する必要がある。海外では一次、二次加工がもっと進んでいる。

鈴木委員

- ・農業を元気にする様々な取組に感銘を受けた。今回の出席者はコメに関わっている方は少ないが、稲作を元気にする方法があれば教えていただきたい。

吉村氏

- ・単に米粉をつくるというのではなく、高校生の発想で米粉パン、コメロンパンをつくっている。これは、高校生はメロンパンの中に何故メロンがないのかという発想から出たものである。単なる発想だけで商品化することは難しいが、製造業の知恵、民間の知恵を借り、地域の協力を得て生まれた成果である。米粉パンは、高校生を活用して、商業ベースにのせており、コメの需要の掘り起こしになっている。
- ・古代米も扱っているが、要するに加工との連携がポイント。餅米についても、単に農協に出荷するだけでは収益性は低い、餅米を加工して短期に売却することによっ

て数十倍の利益で返ってくる。農業、農村、自然の持っている価値について幅広く考え、創造する人、組織及び地域をあげてつくりあげることが必要。

大泉委員

- ・門脇さんと小田林さんにお伺いしたい。農地法や農協法の世界で生きているというのではなく、新たに付加価値をつけることが農業を元気にするということであるが、コメの土地利用について、粗放化を行って経営が成り立つのか、お考えをお聞かせいただきたい。
- ・小田林さんにおかれては、コメは高く売るのではなく、安いコメも含めて生産することと、さらに稲作所得基盤確保対策の評価について伺いたい。

小田林氏

- ・価格補填については、基準価格が3年間の平均となっている。コメの価格が毎年下落しているために後追いで基準価格が低くなるので、機能自体がはっきりせず、あまり期待できないと考えている。
- ・また、麦及び大豆で過去の実績に基づき支払いを行っているが、麦をやめたとしても支払いは継続されるので、制度がおかしいのではないかとの話題が地域ででている。

門脇氏

- ・輪作体系についてはプラットフォームの構築中であり、現在はアメーバのような状態。GIS（地理情報システム）を使用し、地域圃場をマッピング化しており、畑でGPS（全地球測位システム）を使用し、リアルタイムでコントロールを行っている。
- ・輪作体系の中で付加価値をあげる以前に、耕作地については、後継者がいないのでそれを受け入れる仕組づくりをしなければ地域の畑を守ることはできない。
- ・農産物については、環境保全、品質の向上、コスト低減によって収益を安定させるというが、出口をどうするのが重要。できあがったものを単に売るだけではダメである。付加価値をつけることが重要であり、GAP（農業生産工程管理手法）、HACCP（危害分析・重要管理点）、ISO（国際標準化機構）などを組み合わせたISOPP（イソップ）という考え方をイソップアグリシステムでは取り入れている。
- ・現場に、一次加工、二次加工施設がないと付加価値は創出できない。地域では機械の共同使用できるような信頼関係を築くことも必要である。
- ・出資比率の問題で農家が50%以上の議決権を確保しないと、なかなか第3者への出資ができないという問題がある。
- ・産業政策、つまり農業経営、作物、農地と地域、農村政策を区別して考える必要があるのではないか。
- ・水田の転作奨励金をもらってつくる大豆、転作奨励金無し大豆、積極的に良い農作物をつくる環境、条件が必要、自給率アップには穀物の戦略が必要であろう。農業の枠組みを変えなければならない。

梅溪内閣府大臣官房審議官

- ・3人の方にお伺いする。小田林さんと鈴木さんにお聞きする。農業をするのに必要

な機械整備を効率的に利用するかは、生産コストに占める物財費を抑制する上で重要と考えるが、農業機械を個人で保有せず、レンタルや専門家に任せるということにより物財費を減らすという事はありうるのかどうか。また、吉村さんにお聞きする。どういうタイプの方が土地利用型農業に向いていると判定するのか。そういう人が就農して成功していくためにはどういう支援が必要と考えるか。

小田林氏

- ・家族経営の延長であれば、機械整備については、自分で持っている方が作業しやすい、いつでも作業できるトラクターは持っていることが効果的。しかし、短期間しか使わない機械は個人で持っていては割が合わない。共同で利用するリース、レンタルを活用するか今後は考えていくことになる。どちらを選択するかは、使う側に魅力があるかどうか、料金がどのくらいかによって変わってくる。

鈴木氏

- ・施設や機械の共有はできるし、そうあるべきである。農業者が一人一人を独立してお互い協調してやるのは難しい。組織のマネジメントはリーダーシップが重要。きちんとしたリーダーがいて組織がある。意志系統、命令系統があって組織が維持される。組織の秩序を作らなければならない。一つは法人化するか任意団体をつくるか。そして意志決定のルールを明確化することが重要。
- ・ほ場整備は非常に重要。今は農場が細切れ、変形、飛び地であり、極めて効率が悪い。ほ場整備も一緒にやらなければ効率はよくなる。小規模、零細な農業だけでは効率の良い農業にはなっていない。

吉村氏

- ・土地利用型に向いている人は大型農業機械をちゃんと乗りこなせる人。大局的な目で鳥観できる人。施設利用型に向いている人は細かいところが見分けられる人だと思う。我々は農業に取り組みたいと考えている人にいろいろな作業を経験してもらい、最終的に農家の人に何に向いているのかを判定してもらっている。一番向いていないのは、根本的に農村社会にとけ込めない人、協調性のない人は無理。
- ・農業機械使用については、我々は高低差を利用して収穫時期をずらし、機械を共有している。地域の実態踏まえて、合った方法で取り組むことが大切。

門脇氏

- ・全国一律の農業施策ではなく、地域の実情にあったそれぞれ地域ごとの施策にして欲しい。
- ・農地は所有から利用へ転換していくが、面積だけでなく、農地の成分に着目すべき。土壌診断が重要。面として成分（窒素や炭素の比率など）がマップとして絵になっているとどう使うか営農計画が立てられる。
- ・土地の利用度を上げるためにも、使う側で農地の分析をすとなるとお金がかかるので公的な機関で移動の際に検査を行ってほしい。インフラを構築して欲しい。
- ・所有から利用に進むに当たって、何が課題か議論を詰める必要がある。

吉村氏

- ・中山間地のようなところでも土壌診断は可能か。我々は農業者の情報を使うことが多い。その情報を聞いてから農地を借りるか判断する。
- ・地域政策と産業政策を分けて対応すべき。
- ・農業生産法人は持続的農業を可能にするために重要。農業生産法人で農地を保有するなど、農業生産法人がきちんとなければ持続的農業が可能にならない。
- ・新しい販売先、加工など6次産業化に向けた施策をしてほしい。

針原チーム長

- ・ソフトインフラも重要であるというご意見であった。全国の地域ごとに違った政策が必要とのご意見であった。

中村委員

- ・鈴木さんにお聞きしたい。金融の選択肢を増やさないとこれからの農業は発展しないとのことだが、具体的にどういうことかもう少し説明して欲しい。従来の農家はJAバンクに依存してきたが、今までの仕組みだけでは農業者にはほとんどサービスにならないのか。

鈴木氏

- ・農業をやるための金融相談窓口が足りなさすぎる。一般産業であれば100ぐらい窓口あるが、農業に関しては2~3カ所しかない。10カ所に増えれば発展していくと思う。大規模化、農地の集積には金が必要。今の選択肢では足りないと思う。金融の選択肢を増やすためには、普通銀行にも頑張ってもらいたい。岡山のとまと銀行と業務提携し、積極的に農業に融資していこうとしている。
- ・金融には直接金融と間接金融がある。直接金融は投資、間接金融は融資である。農業分への直接金融は出資制限もあり、限界がある。投資する者がすべて業界におかしなことをするわけではない。優良企業にはもっと門戸を広げて、増資させて欲しい。金融に門戸を広げさせることと農業へ出資をさせることがもっと農業にお金が行き渡るようになる。今は間接金融のごく一部しか動いていないので、枠を広げたい。そして直接金融も導入したい。

大内内閣官房内閣参事官

- ・河合さん、久留原さん、郡山さんの3人に伺いたい。どのような形であれば自分の会社が農業に投資しようというインセンティブになると考えるか。

河合氏

- ・企業が農業を直接やるのは難しいと思う。農協と組んで農業地域を改善していくかを考えないといけないと思う。農業法人かJAと組まないといけない。原価がわからない世界であり、危険度が大きすぎると考えている。

久留原氏

- ・耕作放棄地への参入は無理。3年はできないと。社会的貢献度が強いので初期投資

にお金をかけるより地元の地域にいかにか還元するか。JAとみさとは先進的な農協であるので、考え方が進んでいる。何をつくれれば買ってくれるのか。JAのスタンスが重要。農業者に頼られる農協か、農業者に頼る農協か。地域を把握することが大切。

郡山氏

- ・茨城に棚田を再生するため、米作りをCSR活動として実施している。株式上場した際に協力してくれている法人に出資することも検討している。

(以 上)