

時・平成 20 年 2 月 1 日（金）

於・農林水産省 本館 7F 講堂

第 7 回

「販売」を軸とした米システムのあり方に関する検討会議事録

農林水産省

目 次

	ページ
1.開 会.....	1
1.議 事	
(1) 午前の部	
先進的な米経営の事例紹介.....	2
茨城県 有限会社アグリ山崎.....	2
新潟県 新潟ゆうき株式会社.....	3
意見交換.....	5
(2) 午後の部	
先進的な米経営の事例紹介.....	31
埼玉県 JA 鴻巣市特別栽培米部会.....	32
福島県 有限会社しんかい農耕.....	34
新潟県 有限会社米工房いわむろ.....	35
群馬県 紋谷 巖氏.....	36
島根県 株式会社ファーム木精.....	39
意見交換.....	40
(3) その他.....	61
1.閉 会.....	62

開 会

枝元計画課長 おはようございます。ただいまから第7回「販売」を軸とした米システムのあり方に関する検討会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、お忙しい中お集まりいただき、ありがとうございます。

初めに、お手元に配付しております資料を確認させていただきたいと思います。議事次第の次に、座席表、その次に資料として「先進的な米経営の概要」という資料が入っております。これは、本日御紹介をする農業者の方々の経営の概況等を取りまとめたものです。

その次に、それぞれの農業者の方々から提出いただいた、補足資料を添付しております。また、午後をお願いしております農業者の方々の資料も入っておりますので、よろしく願います。

本日の検討会の出欠状況でございますが、中島委員、奥村委員につきましては、御都合がつかず御欠席という御連絡をいただいております。また、竹内委員は、少し遅れるという御連絡をいただいております。また、柴田委員におかれましては、午後から御出席いただくという御連絡をいただいております。

本日は、先進的な米経営の事例ということで、昨年、私どもがこの検討会の開催にあわせ、農林水産省のホームページなどを通じて先進的な米経営を営まれている農業者の方々を募集しまして、その中から幾つかの事例について本検討会で御紹介し、今後の米経営のあり方の議論の基礎としてはどうかと考えた次第でございます。本日御紹介いたします事例も含めまして、いずれ事例集に取りまとめ、広く農業者の方々に御紹介したいと考えております。

本日は、午前、午後ということで7名に御出席願っているところでございます。お忙しい中、本日はありがとうございます。御紹介します。

まず、茨城県の山崎正志氏でいらっしゃいます。

新潟県の佐藤正志氏でいらっしゃいます。

あと、島根県の加瀬部一倫氏にもお願いしておりましたが、急遽、午前中に御出席できなくなったことから、午前中はお二人から事例の御紹介をいただきたいと思います。

本日の進行でございますが、それぞれの農業者の方々に米の経営の状況として、例えば、現在の販売形態に至るまでの経緯や、これまでの御苦労、また工夫されていることなどにつきまして御説明をいただきました後、意見交換を考えております。

それでは、以後の議事進行は八木座長にお願いいたします。

議 事

(1) 午前の部

先進的な米経営の事例紹介

八木座長 おはようございます。それでは、早速、議事に入りたいと思います。

事務局から提案がありましたように、まず農業者の方々から御説明をいただきまして、その後、意見交換を行うということで進めたいと思います。それぞれ説明資料も御用意いただいておりますので、御参照をお願いいたします。

茨城県 有限会社アグリ山崎

八木座長 それでは、最初に、茨城県の有限会社アグリ山崎の山崎正志さんからお願いします。

山崎氏 茨城県の坂東市で稲作経営をしております山崎です。よろしく申し上げます。

当地域は、米づくりと申しましても、小学校の教科書に載っているくらいの野菜生産地でして、米づくりをするには、競争などがあまりなくて、JAさんも園芸が主で、自分で販路を拡大していかないとやっていけないことから、最初からこのような取り組みをしてまいりました。

今回、こういった生産調整の中、茨城の特殊性は首都圏に近いということで、全国的に見ても市町村あるいは県が、転作、生産調整に掛けている金は全国トップくらいではないかと思えます。でも、その中で今日我々が来たというのは、ワースト県だということを後日知りまして、やっぱり全国津々浦々、同じ米づくりはないわけで、それを一括して同じ政策のもとでやっていく場合には、今後発想の転換が必要ではないかと常々考えております。

私は、自分で販路を拡大して、いろんなチャンネルに米を供給しております。それはな

ぜかと申しますと、1つのチャンネルでやりますと、それに対するリスクが伴いますので、消費者あるいは外食、加工向け、加工と申しましても、これは酒米が中心ですが、そういったいろんな米づくりを展開しております。

これからもっとやって行こうと考えているのは、今、バイオエタノールなどが注目を浴びていますので、国あるいは県にそのような施策的なものがあれば、すぐ取組みたいと考えております。なぜそういうことを考えるかと申しますと、将来的に見て、この米の生産調整で米を作る人が少なくなり、あるいは農地が荒廃したときに、すぐに米づくりがやれるような状況にしておくためには、地域にもよりますが、すぐ飯米としての米づくりが可能な状況に残しておくことが必要なので、米にこだわって私は経営をしております。

あと、やはり米経営をするに当たっては、土づくりというのは常識ですが、やはり人的資源が一番大事ではないかと思っております。それにも関わらず、最近では担い手一極集中という政策が危ぶまれていて、私のところにも従業員として20代あるいは30代初期の青年が4名ほどおりますが、彼らは、我が社から分社化して経営者になりたいという意気込みの中において、米を作れないもどかしさがあります。そういう若い芽を潰さないためにも、もっと検討していただきたいということを今日はお伝えし、自分の経営の概要については、お手元の資料にある程度載っておりますので、この辺で閉じたいと思います。よろしく申し上げます。

八木座長 ありがとうございます。

新潟県 新潟ゆうき株式会社

八木座長 引き続き、新潟県の新潟ゆうき株式会社の佐藤正志さん、よろしく申し上げます。

佐藤氏 新潟から参りました佐藤でございます。まさかこういう席に座ってお話しするのは夢にも思いませんでした。実は、今日を含めて4回ほど、この検討会を傍聴させていただいております。

私の事例が先進的かということ、私は決してそうではないと思っております。一つ特筆する部分でございますが、私どもの会社というのは、いわゆる19年から施行された品目横断の対象となるための、その受け皿としての会社でございます。その会社の下に、私ども個人経営が何人が張りついてございます。会社の方向としては、すべて契約栽培を中心に展

開しておりますし、私どもは方針作成者です。ここにいらっしゃる方がどの程度御存知かはわかりませんが、生産調整方針というのを作成し認定いただいて、そして参加農家に対する配分作業、まさに今その時期でございまして、私ども会社に戻りますと、今その作業の真っ盛りでございます。

特徴でございますが、私どもの新潟県では傾斜配分の枠が16年から設けられています。その1つが、結び付き枠でございます。中身を少し申し上げますと、新潟県は米菓など、もちも含めてお米を原料にして加工する業者さんの数が日本一なのだそうです。その方々と直接契約をして納入したのものについては、全てではございませんが、生産調整を減らしていいこととなっております。そういう傾斜配分枠を作っていただきましたので、16年から積極的に取り組んでおります。

ちなみに19年の実績ですが、30ヘクタールぐらいの契約でございます。我々の耕作する面積の約半分ぐらいが、もち米を作って納入しており、それが生産調整を減らしてもいいですよという部分に該当しますので、全部お米を作っても生産調整が達成するという、ちょっとおかしな現象になっております。ちなみに19年度につきましても、うるち米は7月いっぱいぐらいで全部契約をいただきました。20年につきましては、また更にオーダーをいただいておりますので、作る量よりも契約いただいている量のほうが多いので、それにどう対応するかが、実は私どもの会社としての大きな課題でございます。

先ほども言いましたように、新潟ゆうきは、いわゆる新しい制度の受け皿として色々なことをやっております。その基本的な部分ですが、私は経営者の代表としまして、地域で活かしてほしい、地域で使ってほしいというのが基本でございます。私どものレジメにも書いてあるのですが、集落全員が参加して、私どもと一緒に色々な形で動いております。おかげさまで色々な立場を利用させていただいている関係で、情報も早く、昨年度から農地・水・環境保全向上対策という国の事業も利用させていただき、今一生懸命動いております。

ただ、私は地元に帰りますと1つだけ申し上げるのは、先ほど山崎さんはさらっと流しておりましたけど、農業というのは、口上手に乗ることが農業ではないよ、良い農産物を作ってお届けするのが農業の基本ですよ、ということをよく申し上げます。ですから、良い農産物を作るために土づくり一本に絞っております。土づくりは非常に簡単な、誰もが分かる言葉なのですが、農業の現場では、なかなかそれが完全に実行できておりません。もちろん私どもの地元でも、以前はそういう状況でございました。それを、土づくりをす

ることによって、環境保全やいろいろなものを求めながら、今農産物を生産してすべて契約という格好で展開をさせていただいています。

この辺で私の発言は終わらせていただき、レジメの中でいろいろな御質問があれば後ほどお答えしたいと思います。よろしくお願いします。

八木座長 ありがとうございます。

先ほど事務局から説明がありましたように、もうお一方予定しておりましたけれども、急遽御欠席ということでございますので、午前中は、このお二人の方から御意見を伺いたいと思っております。

意見交換

八木座長 それでは、委員の皆さんから御質問、御意見等いただきたいと思いますが、ちょっと追加的に山崎さんに、この資料の「取組の類型」のところに、「直播、機械の農業土木的利用等による生産コストの低減」というのがありまして、下にも「コスト的には5%の削減」という記述がありますが、かなり品質の良いものを作っておられますから、それほどコストにはこだわってないのかもしれませんが、特に、低コスト化の可能性について、直播等を導入されているようですけれども、その辺についてもう少し説明をいただければと思います。

それから佐藤さんにつきましては、まず、20年産の営業活動では前年プラス500トンの注文をもらっていると資料に書いてありますが、20年の計画のところでは3つほど、JGAPの話と集落全員参加というお話と特別栽培米の話があります。特にJGAPの取組みの状況と、集落全員が参加することになりますと、どのくらいの農家の方がどのくらいの面積で参画されることになるのか、その辺についてもう少し説明をいただければと思います。

山崎氏 直播導入、あるいは農業機械の土木利用によるコスト低減についてですが、まず直播について申し上げますと、これは作業の分散化あるいは育苗が省かれる。具体的に申しますと、育苗、10アール当たり18~20枚、これを作らなくて済む。この育苗に掛かるコストは莫大なもので、今1枚につき700~1,000円。地域によっては格差がありますが、1枚にそのくらいの単価が掛かっております。それが無くなるということです。

あと、当社は直播と申しまして、今普及しているのは乾田直播なのですが、我々はあえて湛水直播。なぜかと申しますと、環境に優しい稲づくりをモットーにしておりますの

で、どうしても乾田直播だと除草剤の回数が多過ぎる。自分は、この直播で有機あるいは特別栽培米を狙っていますので、どうしても水を使って草を抑える、そういう作り方をしています。それすらまだ納得いかないものがありまして、要するに湛水でも代かきをしないでやっていこうと、そういった奇抜な発想でやっております。

将来的には、経営面積に占める直播の割合として、J A 委託分を含めると 50 ヘクタール近い中で 15~20 ヘクタールを直播に持っていきたいと考えております。なぜそういう制限があるかと申しますと、やはりほ場の条件とか諸々の条件がありまして、全て直播にすることは、私達の地域では無理だということで、そういった目標を掲げて取り組んでおります。

農業土木なのですが、当社は建設業の資格を取りました。なぜ取ったかと申しますと、今そういった業界はすごく厳しいので、資格のある者に仕事を回す。元請ではないのですが、そういった経緯があり資格を取りまして、トラクターあるいは整地するパワーシャベルとかは今農業でも使っておりますので、休んでいる農閑期、冬季に暗渠排水工事あるいは畦畔ブロックの施工等、常時雇用の確保という面からも使うことによって、機械に対する減価償却も含めてかなり有利に動いているということでございます。

八木座長 佐藤さん。

佐藤氏 まず、集落全員参加の面積について御質問ですが、私どもの集落は約 40ha くらいの面積です。実は 19 年以前も、ほぼ 9 割ぐらいが参加しているものですから、全員参加になってもそんなに面積は増えないのです。ただ、私どもの方針なり契約が非常に柔軟に受け入れられまして、今私どもの集落以外、4 集落ぐらいが少しずつ私どもに参加し始めています。それが大きく違ってきている部分だと思います。

あともう 1 点、J G A P の部分ですが、実は昨年 11 月にもう既に取得できる状況だったのですが、私ども末端の行政の補助事業の関係がございまして、今年に延ばしたというのが実態でございます。

どうして J G A P なのかと言いますと、これは既に皆さん御承知だと思うのですが、農業でもいろいろな部分で不祥事が起きております。先般もギョーザの問題が発生しました。もし、そういう問題が発生した場合に、速やかにその原因なり、その品物を特定できるようにしよう、というのが私の考えでございます。というのは、私どもの経営は非常に弱い経営でございます。体力がございません。ですから、もし我々に参加している農家に何か問題が発生した場合に、我が社ではそれを吸収できる力はないと判断しております。です

から、そういうリスクを少しでも軽減しようというのが J G A P を取得することに結び付いております。

八木座長 それでは、委員の皆様から。吉田委員どうぞ。

吉田委員 お二人に伺いますが、まず販売ですが、アグリ山崎さんは契約比率がどのくらいなのですか。佐藤さんは全部契約販売ということによろしいでしょうか。

この間、今年は米の価格が下がりましたが、2つの経営の場合は、米の価格の低迷の影響があったのか、なかったのかという点です。これはお二人に質問です。

それから、大体お米の収量はどの位であるのかという点。これもお二人に質問です。

それから、アグリ山崎さんですが、社員の数、構成メンバーはどのような構成になっておられるのかという点です。

それと、「水稻ゆうき会」との関係はどうなっておられるのかというのがあります。

あと、両者にお聞きしたいのですが、いわゆる特別栽培米の認証とか有機米の認証を取っておられるのか、取っておられないのかという点です。

八木座長 それでは、まず山崎さんどうぞ。

山崎氏 では、販売の契約比率ということですが、当社はほとんどと言って良いくらい契約なのですが、土地の流動化がありまして、その分に関しては契約外ということで、大体8割方契約に近い状態で米を作っております。

収量なのですが、有機栽培も手掛けてますので、6.5~8.5俵ぐらいの間で収穫しています。一番収量のあるところが8.5俵、一番収量が落ちたところが5.5~6俵くらい。やはり有機栽培がそういったことに匹敵するわけでございます。

構成メンバーは、当社は従業員5名、その中に後継者が1人。娘なのですが、いずれも皆、大卒あるいは大学院卒のメンバーです。自分と家内が役員ということで2名、7人で米生産をやっております。

「水稻ゆうき会」との関係ですが、これは平成10年に自分達の周りの一次集荷業者さんが、後継者がいないということで廃業しました。自分は、JA岩井の構成メンバーなのですが、我々の地区は飯島地区というところで、900戸くらいの地区ですが、そこに集荷業者さんがいて、ほとんどの方がその方と米を契約して一次集荷ということをやっていたのですが、JAの支店もない中で、突然やめるということになりました。自分は、そういった人たちの請負耕作をやっていたもので、「山崎、おまえ一次集荷をやれ」という皆さんの要望があって、一次集荷なんて金にならない大変な仕事だと聞いていたので、自分は躊躇

したのですが、やはり生産農家とのつながりがありましたので、泣く泣く集荷業をやりました。

そのときに感じたことは、その地域のお米の品質のバランスが本当に統一されていないということです。地域としての米づくりあるいは茨城の米づくりの行く行くは、品質の問題にあるのだらうということで、「水稻ゆうき会」という組織を立ち上げ、先ほど佐藤会長が言っていましたけれども、土づくりの大切さ、彼らにそれをまず教え込んで、大体みんなのレベルが同水準になるのに5年かかりました。

うちの検査体制もユニークで、形質検査はさることながら、その後に食味検査ということがあります。食味のいい方にはAランク何百円。何千円とまではいかないのですが、そういった取組みを年々やっているうちに、みんながAランクを取るようになり、そういったお米を卸さんとか量を使うところに分けていることで、この「水稻ゆうき会」は、そういった技術の研磨、あと当社とのつながり、パイプを太くしていく上でもすごく機能している組織で、この会のメンバーは年々増えております。やはりこういった米価が下がる時代、1円でも高く売るということが稲作経営にとっては大切だということが、こういった組織を通じて自分はひしひしと感じておりますので、普及センターの先生方、あるいは県の稲作担当者の方々の指導のもとに、よい組織に育てていきたいと思っております。

認証を取っているのかという点ですが、JAS法が平成12年に変わって、有機栽培の規制がすごく厳しくなりました。しかし、そのときに自分のところは、国でやっていた特別栽培米をやっていたので、記録として何でも残っていたので、12年から有機栽培は認証を取って取り組んでおります。

それと、特別栽培なのですが、これは県の認証を取っているのが15ヘクタールぐらいです。それに準じた栽培はすべてのほ場でやっております。全部のほ場でやりたいのですが、書類の煩雑さ、特に有機栽培はネックになりまして、当社では有機栽培は経営面積の大体1割強としております。我々は作る能力はあるのですが、そういった書類を整理する、作成するといったことがすごく不得意なこと、また、毎年、有機栽培に関しても悪いことをする人がいるためか、そういった書類が難しくなっております。そのため、「水稻ゆうき会」で行く行くはみんなでも有機認証を取ろうということで始まったのですが、いまだに自分一人しか有機栽培をやっていない。特別栽培はみんなやっているのですが、有機栽培に踏み込めないという事情があります。そんなことで、うちでは従業員、娘なのですが、オーガニックの検査員あるいはGAPの指導員などを受けさせて、地域の人にもっと浸透するよ

うに努力しております。

八木座長 米価が下がったことの影響についてお願いします。

山崎氏 皆さんも御存知のとおり、玄米の価格はかなり下がっていますが、白米の価格はそんなに下がっていないと思うのです。やっぱり自分も、玄米売りはかなり安く売っています。でも、白米で売るときはそんなに下がっていません。玄米売りは、上がっているということはないですが、下がっているのが常です。しかし、主に私達の稲づくりを理解している人たちは、そういったことは一つも要求しません。理解していない人たちは、今の大変さがわからないので、周りが安いから安くしろと言ってくるんですが、こういった方には丁重に断るようになっています。

八木座長 佐藤さんどうぞ。

佐藤氏 まず、米価の下落に対してですが、もちろん影響はございました。山崎さんと全く同じで、いわゆる産直で販売しているものはほぼ同額でお願いしてありますが、玄米の部分が非常にやはり下がっております。私どもの流通形態としては玄米流通が非常に多くございますので、経営的な影響は相当受けていると自分なりに判断しております。

10 アール当たりの単収という御質問ですが、18年は非常に私どもよくて、540キロ強の収量があったのですが、19年につきましては、残念ながらそれよりも下回りまして、490キロぐらいが平均だろうと考えております。

それと、特別栽培米の許可は取っていますかということですが、もちろん取っております。私どもの会社で基本的な肥料設計、農薬設計をして、それを基に農家に参加を呼び掛けているものですから、参加農家の名前と面積が増えるだけで、基本的な書類というのは1つなのです。ですから、そういう部分では、山崎さんもおっしゃっていましたように、書類の煩雑さを少しでも解消しようということで、私どもがまとめて特裁米の申請をしている状況でございます。レジメにも載せておきましたが、20年に約60ヘクタール強を栽培する予定になっております。

八木座長 立花委員どうぞ。

立花委員 ちょっと確認ですが、私は、農業をやっている方々と一般の消費者あるいは納税者との間の溝を埋めていくことは非常に大事だと思っているわけですが、去年も米の値段が非常に下がって大変だったという話を聞いて、我々もそうだろうと思っておりました。ただ、数字がわからないのです。私は経済行為ですからやはり数字がベースだろうと思いますが、いろいろ支障があることは私も容易に想像できますので、回収していただい

ても結構なのですが、それぞれ山崎さんの経営なり、あるいは佐藤さんのケースについて、収入はどうか、あるいは支出がどうか、差し引きどのくらい手元に所得が残っているのかどうかという点。

もちろん我々もみんな大変だと思うのですが、もう一步議論を深めていくために、世の中の方々に正しく理解していただく意味でも、できれば収支のデータを見せていただきたい。差し支えるところはマスキングして隠していただいても結構ですが、どのくらい支出なり収入なり、差し引きどのくらい手元に残るのか。そういった数字をできれば共有させていただきながら、少し議論を深めることができればと思うので、その辺のデータを、このメンバー限りで、場合によっては回収していただいても結構ですが、教えていただくことは可能なのでしょうかという点、その辺をまずお聞かせいただきたいです。

八木座長 山崎さんどうぞ。

山崎氏 見せることは簡単なのですが、あまり経営の内容が良くないので、立花委員さんが倒れちゃいそうなので。立花委員さんには、お忙しい中、今年の9月当社に視察に来ていただき、現場を見てその辺の数字は読み取っていただけたのではないかと考えておりますが、減価償却費を落とすことがなかなか難しいです。2~3年前は、減価償却費を落としまして手元に残りました。でも、今は減価償却費を落とすのがやっとの状況でございます。もっと詳しいことについては、事務所へお越しいただければお見せいたしますので、よろしくをお願いします。

佐藤氏 先ほどもお話ししましたように、会社と個人と2つがありまして、会社の収支は、ほぼトントンでございます。個人につきましては、ちょうど今決算期なのですが、18年度実績で申し上げますと、売り上げが約5,000万ぐらいで、そのうち利益が約1,000万でございます。よろしいでしょうか。

八木座長 この委員会は公開でやっているものですから、お話ししづらい面があるかと思いますが、決算書は税務申告等に使っておられると思いますので、委員限りということで、もしお許しいただければ、資料として後で御提出いただければありがたいと思います。

立花委員どうぞ。

立花委員 山崎さんのケースで、ほ場の区画は30アール区画、もうちょっと広がったでしょうか。

山崎氏 うちの土地改良は、昭和48年、第2次構造改善事業で実施し、基本的には30

アールです。でも、自分の経営面積であれば、1区画を1ヘクタールとか1.5ヘクタールとか、そういうところは自分たちがやっています。

立花委員 わかりました。よく言われます、ほ場の区画が大区画になればなるほどコストは下がると。よく大規模経営だからコストが安いのではなくて、ある程度規模を拡大しても、結局ほ場が分散していれば、それほどコストは安くないという話を聞きますが、私は、決め手はやっぱりほ場の大区画化にあるのではないかと思うのです。つまり30アール区画からもちろん地理的条件によって違うでしょうけれども、場合によっては1町歩なりあるいは2町歩なり、その土地をできるだけ均すということは、なかなか難しいという話も聞きますけれども、コストダウンは、ほ場を大区画化するかしないかによって随分違うという感じがするのですが、その辺はいかがでしょうか。

山崎氏 それにはもう1度区画整理をしないと、大区画でコストを下げるというのは難しいと思います。特に水稻は水を使いますので、その水の駆け引きが問題なので、大きくなればなるほどいいという問題ではなくて、損益分岐点みたいなものがあり、広くてもだめ、小さくてもだめということで、自分としては1ヘクタールから2ヘクタールの間が限界ではないか。2ヘクタールになると、なかなか水の駆け引きが難しいです。千葉県の佐倉市の角来工区、あのようなスーパーほ場を全国各地に作っていただければ、それはまた方向性が違ってくると思うのですが、今やっている土地改良ではだめだと思います。もっと斬新な、あるいはもっと先を見据えた、要するに遺伝子組み換えのほ場、あるいは有機ほ場、そういったほ場が作られるような土地整備、そういったものがあって初めて大区画は稲作にとって必要になってくる、そういう感じがいたします。

立花委員 わかりました。その場合、山崎さん御自身としては、そういったほ場、大区画のための投資を場合によっては借金をしてまでやりたいというお考えをお持ちなのか、それとも、なかなかリスクがあるから、借金してまでそういった設備投資をやるのは、リスクがあると思っていらっしゃるのか。米の値段が下がっている中で、どのようにコストを安くしていくかということで、ほ場の大区画化なりに向けた投資に踏み切るだけのお考え、その辺はどうなのでしょう。

山崎氏 自分としては、そういったところで個人投資、本当に100%したいです。でも、田んぼって多面的機能がありますよね。我々が米を作るだけではない、それ以外の機能があると思うのです。あと、自分の土地であって自分の土地でない。要するに幾ら投資をして、これはすごい田んぼなのだからといっても、国の政策で高速道路、そういったところ

が来ると、自分のところはちょうど圏央道に掛かり、それは否応なしに、我々が反対しようが何しようが1ヘクタール近い農地が潰されるのです。そういったリスクがありますので、投資して会社経営が危うくなるようでは困ります。そういった投資を何年で回収できるか、そういう見通しが見つからないのが農地だと思うのです。ある日突然高速道路が来る、ある日突然工場が来る、そういったときに一番先に潰されるのが農地です。そういうリスクを背負っているので、自分が100%投資するということはちょっと不可能だと思います。

立花委員 もう1つは、土づくりの話をお二方とも非常に強調されて、大変な御苦労されているのだと感じたのですが、日本のほ場は窒素が過剰だという話を聞きますが、土壤改良のための分析などは農協がやっておられるのか、それとも、お二方それぞれ御自分で、どこか専門の土壤分析センターなりに託して分析されているのか、あるいは堆肥の生産などは、どのよにやっておられるのか、その辺をちょっとお聞かせいただきたいと思います。

山崎氏 土壤分析は、当社に簡単なものがありまして、それでやって、問題があったときに機関に出すようにしています。

堆肥づくりですが、これは土づくりには欠かせないもので、当社は転作として麦・大豆を作っております。それと米ぬか、そういった自家でできる、要らないものと言っては語弊がありますが、もみ殻とか、わらとか、そういうものを使って堆肥を作っております。収穫が終わりましたら堆肥づくりに専念している、本当にそういった状況です。堆肥というと、イメージ的に1トン、2トンということを考えるのですが、うちは堆肥に使うものを厳選して使っているので、量を少なくしてほ場に入れるように、そういった堆肥づくりに心がけています。

佐藤氏 土づくりの話なのですが、私どもは全量買っております。それは、実は家畜ふん尿の堆肥ではなくて、産業廃棄物と称するものなのですが、間伐材を堆肥化したものを業者さんから買っております。毎年かなり多く要望するのですが、要望どおり供給していただいております。実は1,200トンの要望をしているのですが、毎年400~300トンぐらいの間を行ったり来たりしております。

どうしてそういう堆肥を使うのかといいますと、本当に家畜ふん尿で完熟のいい堆肥というのはなかなかないのです。現在の堆肥を使う何年か前に、家畜ふん尿の堆肥を使っていたところ、周りの方々から匂いがするので嫌だという苦情が非常に入りました。今、農業の現場でもどんどん離農が進んでいますので、平気でそういうことを我々に言ってきます。それは私どもも当たり前だろうと素直に受けとめて、では匂いがしない堆肥は何なの

だろうということで、いろいろ考えパーク堆肥に結び付きました。たまたま近くにそういう業者さんがいましたので、そこから供給を受けております。

八木座長 先ほどの立花委員の質問にありました、経営収支のことに関連して、もう1つお伺いしたいのですが、米のコストを幾らぐらいに考えておられるのか。先日、愛知県のある農事組合法人をお訪ねしましたら、米価が10,680円なのです。ですけれども、資材費を抑えて、規模拡大したことはあるのですが、平成18年並みの農業所得の分配をしていたのを見まして大変驚きました。皆さん方はかなり優位にお米を販売していますから、常に低コスト、低コストというわけではないと思うのですが、要するに収入から経営費を引いたものが利益ということになりますので、高く売れば経営費は相対的に高目でもいいという、そういうお考えもあるかと思いますが、大体どのぐらいのコストを意識しているのか、その辺についてお伺いしたいと思います。

山崎氏 今、国の制度で加工用米というのがあると思うのですが、以前は加工用米を目標にコストを下げよう、下げようとやっていたのですが、その加工用米がどんどん下がって行って、コスト低減が我々の努力では追いつかない、そういう状況で、やはり1万を切ると経営的には難しいです。

佐藤氏 私も山崎さん同様、お米のコストというのは、正直申し上げて幾らなのかと今即答できない状況なのですが、いわゆるいろんな機械を多目的に利用することによって、そこから得られる収入というのが売り上げに出てきますので、現実にお米1俵当たりの原価が幾らなのかというと、ちょっと難しいという気をいたしております。ただ、目標としては、やはり1万円を割りたいというのは本音でございます。ただ、今、私どもの経営では1万円はオーバーしております。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 山崎さんに質問ですが、有機栽培をいわゆる湛水直播の方式でやっていらっしゃるのですか。そしてその場合、除草はどうしていらっしゃるのですか。それが1つ。

もう一つは取組み内容の中に「面的拡大から内容の充実を図り」とあるのですが、有機栽培の面的拡大というのは、実際にそのようになっているのですか。面積拡大が行われているのですか。

あと、社員の質を向上するとありますが、これは具体的にどういうことを差すのでしょうか。これをちょっと教えていただきたい。

それから佐藤さんには、生産調整を実際やっていらっしゃるのかどうかです。先ほどの

お話では、いわゆる傾斜配分で除外されている面もあるのだというお話でしたので、生産調整は実際問題としてなされているのかどうか。これは全部傾斜配分で、外食産業なり食品メーカー等に直接販売する部分は全部作付しているわけですね。生産調整との関連性についてちょっとお伺いしたいと思います。

山崎氏 有機栽培の除草はどうしているかということですが、以前は歩行型の除草機を使ってやっていましたが、年数は忘れてしまったのですが、生研機構とクボタ鉄工、井関農機が3社で開発した水田除草機を2台ほど使っております。当初は、新技術なものでタイミングを掴めなくて、あと、米ぬか除草とか、三井化学など、タスマートといって有機でも使える除草剤を開発したのです。それは単価が1万円を切れなくて、普通、除草剤といたら2回使っても5,000~6,000円ですが、それに追いつけない中で、ある企業さんが実施していたのですが、とうとう開発する企業が見つからなくて、それは世に出ず終わりました。そういうものがあればすごく楽なのですが、最近ではそういったものもないので、除草機2台をうまく利用して、ほとんど手作業はなくなりました。

この除草機を入れるタイミング、これがすごく重要でして、それはほ場、ほ場で全て違います。そういうタイミングを掴むことによって、今のところ、有機、特裁もそうなのですが、除草機の有効活用ということで除草はどうにか成功しています。でも、やはり面積が増えていますので、5.5俵と先ほど申しましたが、それは草が勝ったということで、そういう失敗事例は毎年どこかのほ場であります。それは水の駆け引きが失敗したとか、そういうところで、草が生えるのをどれだけ我慢できるか、それが自分としては有機栽培なのかなということで、草はあまり気にしません。

それと、面的拡大、内容の充実ということですが、規模拡大にゴールはないのです。最初は4ヘクタール、あるいは10ヘクタール、20ヘクタール、今50ヘクタール、どんどん面積が増えていく。でも、これはゴールがないのです。ゴールがないなんておかしいのであれば、その面積の質を増していこうと。質を増すことによって利益を求めようということで、まず手始めに始めたのがスプロール化の阻止。田んぼを近くへ持ってくるということとはできないので、遠くで借りていたお客さんに関しては丁重に断るとか、あるいは地代を下げてもらうとか、そういったことで内容の充実、要するに、ほ場の有効利用、そういったことで内容を充実しようということで取り組んでいます。

あと、有機の面積の拡大なのですが、除草作業がうまくいったことで、昨年度、約80アールほど増やしました。それはなぜかということ、先ほど話したとおり、圏央道が掛かる

ので、その分だけ減らすのはお客様に迷惑を掛けることになるので、やむなく増やして今四苦八苦しているところでございます。というのは、増やすといっても、3年間という期間がありますので、その土づくりあるいは管理に膨大な経費が掛かります。でも、やはりお客さんには迷惑を掛けられないので、今のところ少し増やしております。

社員の質ですが、どういった教育をしているのかというと、1人1人が常に経営者であれということによってやっております。農業生産法人が一般の会社と違うところは、始業時間がうちは7時半なのですが、7時半から5時でぴたりと時間で帰れる会社ではないということとを彼らに植えつけないことには、農業として成り立っていかない。そういった厳しさがあるので、彼らにそれをまず徹底させる。今、農地はどんどん増えますので、分社化したとき一本立ちできる、そういう経営感覚まで彼らに身につけていただきたい。だから、今うちは若い5人の社員がいますが、分社化によって5つの会社がアグリグループとしてできる、そういった社員教育をしております。

と申しますのは、そのほかの労働力というのは、今60歳定年、65歳定年、まだ本当に働き盛りの人が大勢いるわけで、そういった人に、親戚あるいは知人を頼りにしていけば幾らでも頼めます。でも、そういった人たちが経営となると、ちょっと問題があります。であるならば、彼らを経営者たる社員に育ててあげれば、50ヘクタールあるいは100ヘクタールになったとき、会社が2社できる。我々はこだわった米づくりをしておりますので、面積拡大は無理なのです。要するに我々の目が届かないほ場があると、それはお客様に迷惑になるということで、会社の規模は50ヘクタールということで自分は目標を持っております。100ヘクタールになったとき、1人の社員が社長として分社化できるような、そういった経営を目指しておりますので、社員の質はどうしても必要。彼らには、今でも能力に応じて彼らのほ場を持たせております。彼らには水管理、水田の管理は時間外でしろと。そのかわり、会社より収量が多かったら特別手当として与えるということで、みんな張り切ってやっております。

佐藤氏 生産調整は実施しているのかという御質問ですが、もちろん実施しています。どういう内容かということ、我々のような規模経営の中では、施設だとかそういう部分での実施の部分もありますし、私どもの集落の背景、いわゆる中山間地に近いところもございいます。いわゆる山田というところ。そういうところが今どんどん転作せざるを得ない状況になっています。いろんなコストの関係で、お休みしなければなかなか採算が取れない。実はそういうところを多く休んでおまして、平場の条件のいいところを全部栽培し

ている。以前ですと、全部作ろうと思っても生産調整をしなければいけなかった。それが、今は全部作っても生産調整は達成できている、そういうことでございます。

阿部委員 生産調整の面積を達成しているという、その達成の仕方は、さっき言った山間地等の部分を全部生産調整面積にしたことによって達成できているという意味ですか。

佐藤氏 それはずっと基本として、ベースにありまして、さらにそれ以上に、今、生産調整しなければいけない面積配分をいただきます。その部分を全部契約だったり、例えば、私どもの村では特別栽培米というのを生産しますと、5%減収カウントさせていただきます。そうすると、面積が非常に膨大に大きいわけですから、それだけでも作れる面積が5%増える。あと、担い手配分ですとか、またプラスアルファの品目横断に乗っている部分でプラスしていただけるような、そんないろんな制度を組み合わせで達成しているという状況でございます。

阿部委員 なるほどね。

八木座長 米本委員どうぞ。

米本委員 お二人のお話を聞いて、本当にいろいろ現場で工夫され、大変な努力をされているというのを実感しました。私の方では、とにかく米を1円でも高く売りたいということで毎年やってきているわけです。ただ、残念ながら米価が下がってきて、本当に経営にも影響を与えているわけですが、そのときに、今年特に米価が大きく下がるという話の中で、現場に出ると、どうしても生産調整して供給量と需要量を均衡させる。米価を上げようとして、どちらかというところちょっと足りないぐらいに持っていく。これは法律で認められたカルテルでありますけれども、そこをやらないと米価を上げられない。現場に行った時に、生産調整を全くやられてないような地域で、米価が1万円より下がったら、自分達はこれ以上米を作れなくなる、どうしてくれるのだと。

一方、自分達の米は売れるのだから、結び付いているのだから生産調整やらなくてもいいのだ、こういう御意見が強く出るわけです。一方、この間からいろいろ検討会でやっていますように、需要が毎年10万トンずつ減っていて、10年ぐらいで100万トンぐらいさらに減らさなければならない状況にもなってきて、自分の米は売れるのだということで生産調整をやらなくて作ると、米価は下がっていきますし、精米価格はそれほど下がってないといっても、米の価格って絶対価格ではないので、全体の価格が下がってくると、どんな立派なすばらしい米でもどうしても影響されてしまいますので、値段は下がってくる。そうすると、今のやり方でいくと、そういう立派な経営のところも作れなくなるといった

悪循環に陥ってしまいます。そのところをどういうふうにかえたらいいのか。

それから、今回飼料用米という新たな試験的取組み、要は主食用の米で需給均衡をとって、飼料用米みたいな非主食用のところで何とか全体の経営をやって、それで、みんなできにかく生産調整、米の需給を均衡させていこうということで、今年20年産から大きく動いたわけですが、その辺りのことも含めて、初めの、とにかく自分は売れるのだから別に生産調整やらない、だけど1万円より下がったらやっていけないという場合、じゃ生産調整をやって1万円以上になるようにしていくのか、自分は売れるからどんどん作って行って、米価は別に幾らでも下がっていいのだと、こういう判断になられるのか、そのところのお考えをちょっと教えてください。

それから、後の非主食用の生産というところを組み合わせたといいところで、そういうことがうまくいくのかどうかも含めて、御意見というか考えで結構でございます。ちょっと答えにくい質問をして本当に申し訳ないと思いますが、そのところをどこかでクリアしないといけないと思っています。お願いします。

八木座長 まず、山崎さんどうぞ。

山崎氏 冒頭でも述べましたとおり、茨城には県西、県南、鹿行、県北という4つの地区があります。それぞれ特色のある形態があります。日本を見ますと、北海道でも九州でも米を作っています。関東はもちろん、各県で米づくりがやられています。そういった中で、1つの制度でくくっていいものか、これにはやはり無理があると思うのです。生産調整は、私が農業を始めた2~3年後からずっと続いております。でも、消費は必ず毎年、毎年下がっています。我々が子どもの頃は、1人当たり120キロ食べていました。でも、今は60キロを切っています。ここに手をつけないで、作る側だけに押しつけている。しかも、30年経っても何ら変わっていない。これは何か発想の転換が必要なのではないか。自分は常々そう思っています。

でも、自分としては生産調整賛成派ですから、きちんとやっています。米価が下がると経営が苦しくなります。だからやっています。でも、手をつけないところがあって、必ず毎年、毎年消費が下がっている。そういうイタチごっこの状況。では、どうすればいいか。やはりこれは発想の転換が必要なのだと思います。茨城の生産調整の仕方、あるいは北海道の生産調整の仕方、九州の生産調整の仕方、これを同じ制度でくくるといふのには無理があると思います。自分はそういった考えです。

八木座長 佐藤さんどうぞ。

佐藤氏 私も全くそうだと思います。私の発言が悪くてちょっと誤解があったかもしれませんが、実は色々な農業の経営者がいらっしやいまして、1つの経営としてどんどん売れ行きが順調だと、生産調整を減らして、いわゆる生産調整しないで栽培している方もいらっしやいます。私はそういう考えではなくて、注文が増えれば、要するに要望があれば仲間を増やすという展開をしております。ですから、生産規模が増えているというのは、私どもに加入する仲間がどんどん増えているということでございます。

その中で、基本的には生産調整をしっかりやっていただきながら、配分を余計にいただいて、いただけない人は、私どもで余っている生産配分を互助するという制度をとっております。ですから、全体では全く問題なく生産調整はクリアしているという状況でございます。

八木座長 山崎さん、米本委員のもう1つの質問で、非食用といいますが、食べるための米だけではなく、飼料用米とかその他、先ほども山崎さんからバイオエタノールのお話がありましたが、そういうことの見通しについて、一言お願いしたいのですが。

それでは、佐藤さんのほうからお願いします。

佐藤氏 私も、全てお米でいいとは考えておりません。当然先の見通しの中で、実は新潟県に戻りますと、私ども新潟県の仲間は、全農さんも含めて、今、輸出協議会という格好で、そんな多くはないのですが、お米の輸出もしております。確実に海外というのも視野に入れていきますし、また、お米以外で何があるのだろうと。いわゆる私どもの新潟というのは、今のこの時期、非常に厳しい天候状況であります。そんな中で、お米以外で何が作れるかということ、もう施設園芸しかないのです。ただ、施設園芸をしたとしても、非常に燃料高騰で、今その方々が苦しんでおります。やはり土地を利用する部分では、冬以外に栽培できるもの。実は会員の方々には申し上げているのですが、食料自給率という部分から見ますと、ゴマというのは非常に自給率が低いということです。私どもがもち米を契約栽培していましたところ、せんべいはゴマも使いますので、ゴマを契約していただいけませんか、豆も契約していただいけませんか、という業者の方からの依頼で、それも実は作っております。本当に驚くのですが、ゴマを作った方が、非常に高いのです。食料自給率からいいますと数%しかなく、90何%が海外産でございます。その中で国産の表示ができるというのが非常に良いという言い方をされまして、今納めておりますし、また、それを某デパートに販売したところ、お米のように60キロ換算するととんでもない値段になっちゃうのです。実は30数万円という値段になるのです。それが全てではないかもしれませんが、

将来については、飼料用米等も含めて我々は展開しなければいけないだろうと考えております。

山崎氏 飼料用米とかそういう話なのですが、自分としては、米しかできない地域もあるのです。要するに湿田地帯。地域的に水田の高度利用が不可能なところ、そういったところは米しか作れないわけです。そういったところに生産調整を他と同じようにやらせようとするから、なかなか達成が難しいのだと思うのです。であるならば、そういったところに飼料用米あるいはバイオエタノール、そういったものを作る政策があってもしかるべきだと思うのです。

そういった面積が増えていくなれば、国が生産調整のために茨城県に16、17、18年で、多分何十億円だと思うのですが、膨大な金額を注ぎ込んでいるわけです。であるならば、飼料用米とかバイオエタノールなどコスト的に稲を作れないものに補助として出せば、生産調整は何か違った方向に流れるのではないか。まさにそれは、今原油高で追い風であると思うのです。だから、その辺の発想の転換というのは必要なのではないかなと思います。

八木座長 吉田委員どうぞ。

吉田委員 まず、山崎さんのお話では、いわゆる「水稻ゆうき会」の方々と栽培基準を統一されているということですから、肥料や農薬その他について共同購入をやっておられるのかどうか。

あと、これも差し支えなければ、山崎さんが集荷業者をやっているところの農家はどの位いらして、大体どの位お米を売っているか。これは答えにくければ結構でございます。

それから佐藤さんにですが、肥料等を共同購入をされています。これは、要するに一般の農家が個々に買うよりどの程度メリットを出しておられるのかという点です。それを教えていただきたい。

それから、お二人とも、娘さんや息子さんに検査員だとか色々な資格を持たしておられる。その経営的な意図とメリットというのはどういうものなのかという点です。

もう一つ、お二人とも多分資金の面では、会社では必要であると思いますが、この資金の手当てはいつもどうなさっているか、この3点をちょっとお聞きしたいのですが。

八木座長 山崎さんどうぞ。

山崎氏 「水稻ゆうき会」の資材の共同購入の件ですが、本当は一次集荷業であればそういったことも手掛けるでしょうが、自分としては農業が主であり、そういった商業はあまり関心がないので、みんなと話し合っ、どこのメーカーが良いから、ここでみんなで

購入しようということで取り組んでおります。除草剤に関しては、生える草によって除草剤を、1回なのですが使う人は使っておりますので、共同の購入などは、農業に関してはありません。

ただ、土づくりに関しては、みんなで同じものを使うということで、有機質肥料を全員同じ栽培基準でやっております。毎年、県外あるいは県内研修をやっておりまして、11月から12月にかけては生産者のお米を試食して検討会も持っております。

あと、集荷なのですが、100~120人ぐらいの生産農家、ほとんど自分たちの周りの農家さんですが、大体3,000俵、多いときで4,000俵ぐらいですか、そのぐらいの集荷をしております。すべて二次集荷さんにお渡ししております。

あと、資格を後継者に取らせるメリットですが、自分は、農業といえどもプロフェッショナルでなくてはならないと思います。要するに色んな部署のプロフェッショナルを作ることが、自分の経営をより有利に導くと思うのです。企業がボイラーを使えば、ボイラーの専門の方もいるし、検査業務では検査業務の専門の方がいる。農業だって、やっぱりそれはしかるべきだと思います。厳しい目を持って農業に取り組むということはそういうことだろうということで、従業員に対しても資格を取らせていますし、娘に対してもそういった資格を取らせているということでございます。

あと、資金の手当てですが、もちろんJAさんあるいは公庫さん、地方バンク、あらゆるところで有利に借りられるように働きかけております。

佐藤氏 共同購入のメリットですが、残念ながら資材につきましては、共同購入メリットは農家の人には恩恵はないと思います。というのは、安くはなっているのですが、その安くなっている部分を会社の利益に寄与してくださいとお願いをして、その分は手数料として会社にいただいております。

ただ、お米を販売する場合には、いわゆるプラス何千円、2,000~3,000円ぐらいは高くなりますので、その部分でメリットを農家にお返ししているという考えでございます。

あと、資格に対するメリットですが、まず米の検査員、私も含めて3人検査員の資格を持っています。今までは単純に農家で栽培をしていけばよかったのですが、お米の検査という部分からみた場合に、このお米はどんな問題があるのだろう、どういう課題があるのだろうという、検査員という目でお米を分析することは、我々がそれを生産現場に反映できます。それは非常にメリットに感じております。ですから、どんどん資格を取って、常にそういう目で、お米の生産と検査を、両面から見て生産に携わるといえるのは、私は大い

に現場では役立っているのだろうと感じております。

もう1つ、資金面ですが、先生がおっしゃるように非常に苦労しています。実は私どもの地域は、農協システムの集荷率がすごく高いところです。そんな中で、私ども自分で販売を始めたところ、やっぱり農協からクレームがきました。農協に出荷しなければお金を貸さない、というふうにはっきり言われたこともあります。今では私ども、全部銀行でお金を調達しております。

もう1点は、全てが借りられるわけではありませんので、ある一定量を卸さんに納めると、大体1週間サイトぐらいでお金が回ってまいります。1週間で私どもに入るのですが、農家には1カ月ぐらいのサイトをお願いして、そういうものを資金源にして、それを資金手当として使っております。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 収支とコストの関係でちょっと勉強させていただきたいと思うのですが、先ほどのお話で、販売は消費者への直売を主にしていらっしゃいますと。その場合、恐らく白米が中心なのでしょうね。だから、全体として白米の販売比率はどれぐらいになっていらっしゃるのか。

それから、先ほどコストの問題で、大体お二人とも1万円ぐらいの水準以上なのだというお話がございましたが、その1万円水準を基準に考えれば、収支はどうなるのか。先ほどちょっとお話を伺ったのですが、実態は実態として1万円のコストというものを中心として、直売で、しかも白米比率はどれぐらいか分かりませんが、そういう販売方式でやっていった場合の収支は、どのようになるのか。

それから、1万円のコスト水準というのは、具体的にそれを目標にいらいっしゃるのかどうかです。お二人に1万円の根拠をお話しいただければと思うのですが。

山崎氏 販売の方で、白米が中心かという御質問ですが、9割以上かもしれません。

コストの問題、1万円の根拠はどういうことかということ、我々が会社になる前にコスト計算をしたら、そのときに1万2,560円くらいだったと思うのです。それではやっていけないのは分かっていたので、そのときに、加工用米が何年か後に1万円で売買されたのですね。これは1万円のコストでやっていける稲作でないと生き残れないぞということで、その距離を縮める努力をいたしました。1万円で、自分としては2万円で売っていかないとなかなか会社としては潤っていかないということで、今そういった努力をしております。

その1つが直播でございます。この直播が、今、大体2ヘクタールほどですから、これ

が 14 ヘクタール、20 ヘクタールとなれば、もっと削減され、経営的に楽になるのかと思っております。今消費者のニーズは安全・安心・安い、この「安い」がキーポイントだと思うのです。安全・安心はもう当たり前、安いが重要なのです。だから、有機栽培、特別栽培だから高いという概念で稲作経営をしていると足をすくわれますので、それを慣行栽培のような感覚でやっていく、そういった稲作技術を自分としては追求しております。

佐藤氏 白米の販売比率ですが、個人のときは3割位ありました。今はもう会社になりましたので、多分1割を切っていると思います。もともと白米比率は増やしたいのですが、今の状況ではなかなかそうはいかないようでございます。

コスト収支の話でございますが、先ほど申し上げましたように、会社というのは、いわゆる集落全体、私どもに参加してくださる皆さん全体を支える部分の会社ですので、実は会社では極端な利益追求はしていません。その部分を個人の経営、要は個人の部分にお返しをしているので、たぶん個人の収支は、他の農家の方々に比べると相当良い状況であると信じております。

その中身は、私が先ほど申し上げましたように、個人部分の経営では利益が1,000万ぐらい。実は先般まで税務署さんがいらして、たまたま申告漏れ等がございまして、納税がまた200万ぐらい発生したり、そんな状況でございます。

あと、1万円コストの水準、これは確かに生産原価を下げる努力はしていかなければいけないと思うのです。ただ、コストの低減という中で、私はよく申し上げるのですが、生産費用を下げる方法と1戸当たりの販売を高める方法、2つございます。その2つを確実に実行するというのが最大のポイントだと思いますし、あともう1つは、色んな売り上げに寄与する部分、お米だけではない部分が我々の経営の中で結構生まれております。

実を言いますと、今日私が出てくる時に、新潟では雪が降っておりました。私どもの家では、朝2時ぐらいになると息子達が起き出します。何をしているのかといいますと、私も始めそうなのですが、除雪の仕事を市町村から受けております。今日は、私どもの会社の別の担当者がしておりました。息子達は、今スキー場に入って圧雪パトロールという仕事を受けております。そんな関係がございまして、単純に農業だけではなくて、幅広くいろんなところで仕事をいただきながら会社に寄与させていただいております。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 そうすると、先ほど山崎さんもおっしゃられていましたが、米の経営だけでは、とてもじゃないが大変なので、土木作業ですとかいろんな仕事を受ける。やっぱり米

の経営だけでは、とてもじゃないけど法人を維持するのは大変ということですか。

それともう1つ、現在の経営の規模で仮にお米のコストが1万円だったとすると、それで法人収支が賄えますか、そのところをお話しいただきたい。先ほど1万円コストという話が出ましたが、仮にそのコストを前提にして考えてみた場合、いわゆる経営収支は賄えるかということをお伺いしたいと思います。

山崎氏 先ほど申しましたとおり、うちの経営ですと1万円ではやっていけなくて、大体60キ口当たり、2万円で売っていかないと成り立っていきません。うちは本当に米単作なので。なぜそれにこだわっているかという、他の部門、要するに野菜とか施設とかそういうところを目を向けちゃうと、米を作るエネルギーが分散させられる、それが恐ろしくて自分は米にこだわってやっているわけです。そういったときに、やはり2万円を切るような反応だと自分の経営としては立ち行かない、ということです。

佐藤氏 たぶん私の場合も、山崎さんと同様だと思います。恐らくお米だけをとらえてコスト計算すると、相当高くなっていると思います。新潟の場合は、お米を作れる時期というのが決まっております。ですから、それ以外をどう有効利用するかということで、今会社の経営は成り立っているのだろうと考えております。

八木座長 富士委員どうぞ。

富士委員 共通してお聞きしたいことは、1つは農協との取引と申しますか、農協との関係であります。山崎さんは資金で関係があるようなお話がありましたけど、佐藤さんは全くないのか、その辺の農協との関係、取引のことをお二人にお聞きしたいのが1点。

山崎さんにはもう1つ、転作作物で麦・大豆をやられていますが、これの調整・乾燥、それから販売ですね。それはどういうふうにされているのかお聞きしたいということ。

佐藤さんには、もう1回、転作作物は米でクリアしていて、いわゆる大豆とかそういう他作物での転作というのはないのかどうか。

それから、方針に参加している48戸の農家との関係ですが、直接御自身の会社でいわゆる農業生産をされているのは、この38.4ヘクタールというか約40ヘクタール弱で、総面積110ヘクタール、48戸の個々の農家が方針に参加するというのは、つまり販売の委託をされているということなのか、それとも、播種とか収穫とか作業受委託とかそういうことまで含めてやられているのか、その48戸の農家との関係を教えていただければと思います。

山崎氏 今の質問に答える前に、ちょっと先ほど言い残したことが1つ。コストの問題で、我々が使用しているコンバイン、これは1,200万円です。3台ありますが30日しか使

いません。稲づくりにはそういうハンディがあります。だから、コストは本当に大変です。

今、JAとの取引関係はどうなっているのかということですが、私は、農業資材は全てJAで買っております。JAが間に合わなかった、足らなかったといった時には、近くのディスカウントを利用しています。

すべて共済は農協です。この間もその招待で海外へ行ってきました。それほどJAには協力しています。

麦・大豆、これも全量JAです。ただ大豆に関しては、庭先で半分、それ以上かもしれませんが、売っております。当然自社としても大豆の加工、委託加工ですが、そういったことも手掛けております。

それと、転作麦・大豆の乾燥はどのようにされているかと申しますと、うちでは乾燥施設が2カ所あります。なぜかというと有機栽培をやるには乾燥施設の掃除という問題がありまして、忙しい時期に掃除したり、一般の慣行栽培と一緒に使うことはまず不可能なので、その有機栽培の乾燥施設を麦あるいは大豆の乾燥に使っております。皆さん御存知のとおり、有機は混ぜるということをすごく嫌う制度です。麦1粒混ぜても、米の中で分かります。そういった意味で、汎用性を持たせた有機乾燥施設を利用しております。

佐藤氏 農協との関係ですが、先ほども少しお話ししたように、残念ながら、私と農協のつながりは決して良くないです。というのは、もともと私は東京で勤めていて、戻って農業に取り組んだ関係で、意外と農協に対する考えというのはフリーなのです。良いものは利用すれば良いし、悪いものは利用しなくていいじゃないかという、そういう単純な発想です。

56年当時、総合資金を貸していただいて農業に参入したのですが、そのときに、実は農協に対する大きな疑問が生まれました。というのは、私どもの経営で総合資金を借りたお金の返済に対して、売り上げの全額を償還財源に回さないと返済できないような計算をしてくれたのです。それは営農指導員が、私どもがお金を貸していただけるというのを優先したのだと思うのですが、このとおりにやっていたら経営はすぐだめになるということで、この倍以上の仕事をしなければだめだという部分で、実は農協に対する指導の疑問を感じました。

その後、いろんなことをして、実は良い米を作るので、高く農協に売っていただけませんかという打診をしたところ、おまえだけ優先するわけにいかない、特別扱いはできないということで門前払いをいただいて、じゃ自分で売るしかないなということで売りました。

ですので、残念ながら農協との関係というのは決して良い状況ではございません。

また、検査の部分でも特別栽培米、いわゆるJAS有機というのができる前は、ずっと農協で検査をしていただいて、私ども引き取って自分で販売できたのですが、ある時期から急に検査をしていただけなくなりました。私どもは検査をして売ろうというのを基本にしていたので、当時の食糧事務所に何とかして欲しいとお願いをしたところ、特定検査場所をやるので申請して下さいという声掛けをいただいて、おかげさまで今に至っております。その特定検査場所という資格をいただいたおかげで、検査員という道も開けてまいりました。ですから、大変皮肉な言い方をしますと、農協が私どもに色々な圧力をかけてくれたおかげで、私は今があるのだろうと常々感謝しております。

地域の農家とも、本当にそういう意味では良いつながりを持っていますし、実は私、ホンダ技研という車の会社において、経理の仕事もしていたものですから、実は農家の経営指導をして欲しいと色々お願いされていまして、地元農協以外の農協から講師依頼を受けて、一昨日まで村上市というところに出向いていましたし、私はそういう意味では農協とのつながりを決して粗末に考えていないつもりでございます。

あと、大豆とかの転作はしていないのですか、そういう方法はないのですかという御質問ですが、私の参考事例にもあるように、実は13~15ヘクタールの大豆の転作もしていたのですが、私どもの地域は大豆には不向きと思うのです。我々は転作組合としての経営に苦しんでおりました。とってこんな状態では続けられないというので、実は16年から結び付きという制度が始まった時点で徐々に切り換え、そして17年には全部切り換えました。ですから、それまでは5年間、大豆の集団転作を実施しております。それが、私の経営判断として全部米に換えたということでございます。

あと、48戸の農家との関係ですが、私どもを通じてお米を販売していただく農家に資材などを指定します。というのは、資材の統一をしないと、私どもはその販売はお受けしません。私どもに参加する条件は何もございませんが、すべて栽培の統一をしていただくことが条件です。ですから、1つの農家の方が半分は農協に、半分は私どもに出すというやり方でも、全く問題ありません。3分の1でも幾らでも構いません。ですから、入り口は常にオープンで出ようが入ろうが自由にしております。ただ、1俵当たりの単価、その辺の農協さんとの差は確実にしております。その辺で個々の農家がどう判断するかの問題ですので、それ以上は私が無理やり押さえているかということ、決してそんなことはございません。

八木座長 大木委員どうぞ。

大木委員 山崎さんも佐藤さんも本当に土づくりを大切に、そして直接販売していらっしゃる、すごくよく努力されていると思いました。

そして山崎さんから、安全・安心は当然であって、安いものをみんな買いたいという気持ちで、普通、スーパーで見えていても、もし特別栽培、有機栽培、それから普通のお米がありましたら、どうしてもそちらの方を買うのは当然という感じで、本当は消費者もヨーロッパのように土づくり、環境に優しいことをもっともっと理解していかなければならないと思います。

いずれはそうなっていくと思いますが、今の段階では、そこまで消費者の理解が進んでいないと思うのです。そして今の時代だから安いお米に走ることも。

しかし、いずれは理解して欲しいと思っていますけれども、有機栽培、特別栽培を直販で購入される年齢層というのは、どれだけの位の方がそれを理解して買っているのかというのが1つの質問です。

なぜかといいますと、山崎さんがいずれは高所得を得て経営の質を上げていきたいと書いておられますけど、購入される消費者の年齢がどの位なのか。今まで買っていた人が私のような年齢の人だと、よく理解して買っていかもしれませんが、若い人はとにかく米離れと言われていいますので、その人たちを取り込むためにはどんな策をしていらっしゃるのかも一つお聞きしたいと思います。

八木座長 山崎さんどうぞ。

山崎氏 どのくらいの年齢層が米を買っているかという御質問ですが、デパートや小売店で試食販売をやるのですが、当初は、年配の方が食べて、おいしい、安全だねと言って買っていきと思っていたら、意外や意外、小さなお子さんを連れた若い主婦が有機の方を買って行くのです。どの親もそういう意識が働くと思うのです。だから、若い人と一概に考えるのは危険だと感じました。

どうしてもコシヒカリを買って行く層というのは、我々世代の上のクラスというか年配の方なのです。若い人の米離れ、これは米離れではなく、私はコシヒカリ離れと感じます。若い人の嗜好が今変わっています。うちのコシヒカリの栽培面積が年々減っているのです。それは、コシヒカリ以外の米が売れている。自分としてはニーズが増えているということで、今コーヒーショップに行くと、キリマンジャロ、モカ、色んなコーヒーが並んでいます。その中で、「あー、私はこれが欲しいな」、そういう感覚で若い人はこれから米を選ん

でいくのかと感じております。

佐藤氏 私どもで直接販売している年齢層ですが、実は私、窓口を担当していないものですから、おぼろげながらのお話で恐縮ですが、多分、相当高年齢層の方が多いと感じております。ただ、決してその方々だけではなくて、若い方もいらっしゃいます。

実は私どものお米は、デパート2社に納めさせていただいて、直接ではないのですが、その店頭で販売させていただいています。1年の内の4~5回は、私どももその店頭に立っております。私の顔写真が入ったシールを張った中で、「私が作りました」とお声を掛けながら売っております。そんな中で、我々も買ってくださいるいろんな方々と直接対話している。決して直接売ろうという考えだけではなく、売る先はどちらであったとしても、我々の気持ちが届くような、そういう行動を常にとっているつもりでございます。それが私の基本だろうと思います。

「どうやって広げたのですか」という御質問もあったようですが、実は平成3年に東京都が有機農産物フェスティバルを開催して、確か平成10何年まで続いたと記憶しております。その時に、1回目から最終年度まで毎年参加して、いろいろな方々とお話をさせていただきました。そうすることによって、我々の生産現場の辛さ、良い部分、これをお伝えすることに心掛けたつもりでございます。

そして、大木委員は消費者の方でございますので、お願いという言い方ではないのですが、我々の実態をお話ししなければいけないと思って、このような言い方をさせていただきますが、先ほども言いましたように、今、コストがどんどん高まって、経営が苦しくなってきました。でも、私どもの集落の中で担い手が本当に育っているかということ、実は私どもの経営以外は育っていないのです。もし経営がおかしくなり、農業が崩壊するようになれば、その農地は非常に荒れてくると思うのです。そうならないように、私どもはもっともっと努力せねばだめだと思っております。というのは、言い方を変えれば、1俵のお米の単価には環境保全、国土保全、地元の保全の費用も含まれているということ、買ってくださいる方々に知っていただかなければいけないと考えております。

ただ、その価格をオンするという考えではございません。採算のとれる価格で買っていたら、その中にはそれが含まれていることを認識していただくことが重要だと思いますし、これからそれを共通の課題として、我々農業者が声を大きくして皆さんに伝えていかなければいけないと考えております。

大木委員 丁寧なお答えありがとうございました。ただ、私達ももっと理解をしなければ

ばいけないので、そうした生産者の方の現場の生の声をもっと出していただきたいと思うのが1つです。もう1つ、デパートなどは、その時だけ買うのです。長続きしなければ発展していかないわけですが、「あ、いいわね」と言って確かに買って、その次何を買うかといったら別のものを買うのです。だから、意識と行動は違うということ。

お米の1俵にはこのような保全の費用も入っているということが、わかるように声をもう少し大きくして、お互いに理解できるようにしていったら良いのではないかと思います。

八木座長 永井委員どうぞ。

永井委員 私も同じ生産者としてこのお二方のお話を聞きまして、非常に販売量が多いというか、非常に販売努力をされていると感じました。その中で、先ほど付加価値や有機、特別栽培ということで、栽培的な工夫をされている話がありましたが、もう1つ、今大木委員からもありましたが、販売というかマーケティング活動をどのように、どんなポイントで工夫されているのかをお聞きしたいと思います。

あと、先ほど生産調整の中で飼料用米、バイオエタノールについて探してみたい、そういう方向性も考えているというお話がお二方からありましたが、具体的にもう一步踏み込んだ話として、山崎さんも佐藤さんも全く違った地域であると思うのですが、地域の中で自分が経営し携わっている中で、どうしたら飼料用米やバイオエタノールに踏み出せるのかという意見、アドバイスなどを教えていただきたい思います。

それと、新潟と茨城では10アール当たりの賃借料というか地代がどれぐらいなのか参考までに教えていただければと思います。

八木座長 山崎さんどうぞ。

山崎氏 マーケティング活動をどのようにしているかということですが、うちには営業マンとかを置く力がないので、自分が一応やっているのですが、今は攻めではなく守りです。攻めていきますと、どんどん単価を下げられ、経営としては苦しくなるだけなので、今は良い品物を供給し、その口コミで販路を広げる、そういう戦略です。

あと、バイオエタノールをどうやってもう一步踏み込めば実現するのかという御指摘ですが、隣の町では飼料用米をやっております。これは県か国かの実験事業でやっていると思うのですが、肥育牛のところに、今、太陽電池で柵を作って、牛が逃げないようにする簡単なものが本当にあるのです。そういったのを取り込んで、かなりの面積をやっていきます。であるならば、我が町もそういった可能性は含んでおりますので、随時、市あるいは県に働きかけて、明日にでも取組みたいという意気込みでございます。

それと、10アール当たりの地代は、タダのところもありますし、私どもでは地代を金額で言わないのです。今、米の単価はどんどん下がっていますので、現物でやっております。優良地ですと2俵、キ口数にすると120キ口になります。それが大体の地代でございます。

佐藤氏 マーケティング活動ですが、実は私も山崎さん同様、専門の営業マンを置く力はありませんので、私が2週に1回ほど東京にいろんな会議や所用で出てきたときに、その時間を有効活用しています。

あと、もう1つ、先ほど集落ぐるみでやっているとお話しましたが、私どもの集落から東京、大阪、いわゆる日本全国に出ておられる方が約270~280名いらっしゃいます。その方々に、実は「ふるさと便」という名前の募集をして、時期ごとに、私どもの集落のいろいろな四季折々の加工品や野菜をお届けしております。良いものを届ければ、そこからまた新しい展開が生まれるだろう、実はそういう期待しております。東京にいらっしゃる方の実家のお米を私どもで精米してお送りするのです。実家の方が、もしお米を生産しない、私どもに預けるよということになれば、私どものお米となるのですが、今のところは、それぞれの出身の実家のいろいろな農産物を「ふるさと便」の中に入れて、ふるさとの便りと一緒にお届けしており、少しずつですが広がっております。

永井さんがおっしゃった、バイオだとか飼料用米等の取組みに対する入り口なり要望はないですかという話ですが、私どもも、いずれそういう場面は来ると思います。そうなった時には、やはり単価が主食用に比べて安くなるわけですから、それに対する手当てをしていただければ、私どもは常に取組みたいと考えております。

あともう1点、地代でございますが、多分驚かれる方もいらっしゃるかもしれませんが、私どもでは、10アール当たり30,500円プラスアルファで土地改良区の経常費が7,150円でございます。実はそれが非常に経営を圧迫しております。県内では、いろいろな事例がありますが、私どもは一番高い方で、安いところは1万円ぐらいです。実はもっと高く5万円というところも新潟の近郊であります。ただ5万円の中身は、地権者の懐に入るのは2万円、土地改良の償還金経常費が3万円です。ですから、そういう特殊な部分はございますけど、本当の地代としては、多分県内では私どもが一番高いと感じております。その高い理由は、先ほど立花委員もおっしゃっていましたが、ほ場整備の問題なのです。

私どもの地域は、ほ場整備率が90何%と非常に高く、行政は非常にその部分につきまして努力していただき、面的な部分は良くなっております。その部分が地代に反映されているということでございます。

八木座長 大南委員どうぞ。

大南委員 お二人とも土づくりを大変重点的にやっていたらっしゃるということですが、米づくりに限らず何の作物にも重要なポイントになると考えております。

私は宮崎ですが、宮崎は畜産がある程度盛んで、完熟堆肥は比較的入手しやすいのですが、佐藤さんのところではなかなか完熟堆肥の確保が難しく、間伐材を使った堆肥を導入されているとお聞きしましたが、これを使った場合の効果といたしますか、どのくらい投与されているのか、また、どのくらいの価格で購入されているのか、収量にどんな影響があるのか、味には何か影響があるのか、その辺をお聞きしたいと思います。

八木座長 佐藤さんどうぞ。

佐藤氏 土づくりの関係ですが、実は私どもの地域は、先ほどほ場整備の関係でお話ししましたように、1 回ほ場整備した後、土が変わったのです。荒川という一級河川がありまして、その川に沿っているものですから、20 センチぐらいの高度しかないのです。そのような関係で、ほ場整備したら土が少なくなり、山から土を客土しました。本来、ほ場整備をしますと、乾土効果という効果が出まして、お米が出来過ぎてしまいましたが、私どもは肥料が少ない土が入ったものですから、収量が6~7 俵ぐらいしか獲れないところなのです。

これでは大変だということで、実は経営が小規模の方々はそんなに関係ないのですが、私どものように経営が大規模だと、1 俵減収するととんでもない数字になります。経営を安定させるためには、土づくりをするしかないということで、実は家畜ふん尿の堆肥を中心に投入していたのですが、匂いだとかいろいろな問題で投入できなくなり、御紹介をいただいでチップを使っております。

全く防腐剤が入っていない生のものをコークスで発酵させたものですから、私どもが使い始めた時には、相当不安があったので、試験を何年か繰り返して、「これであれば大丈夫」というので使い始めたのですが、全く窒素分を含んでございません。そのために、10 アール3 トン半という膨大な量を投入するのですが、プラスアルファで完全有機の肥料を10 アール当たり160 キロぐらい投入します。それは秋の時点で投入して、全部秋起しをしておきます。それをずっと続けていきますと、非常にお米の生産量が安定してまいりました。

実は私どもの地域では、7 俵獲れれば何とか、9 俵獲れたなんていうと、「あいつは大風呂敷だね」という話が出るぐらいに獲れない場所だったのです。それが、先ほどお話ししましたように、9 俵にすぐ手の届くぐらいまで安定してきているのです。

ただ、この3トン半という量をいつまで続ければいいのか。恐らく弊害も発生すると予測していますので、非常に細かく生育調査などをして、データ取りをしております。先ほどもお話ししたように、要望は1,200トンなのですが、いただけるのは300トンほどですから、今はローテーションで散布をしております。ですから、もしかするとローテーションで、いい結果が得られるかもしれません。そんな形で土壌分析等、いろんなデータを取りながら今進んでいる状況でございます。

八木座長 そろそろ予定の時間になっておりますので、午前の部はこのあたりで閉じさせていただきますが、よろしいでしょうか。

それでは、事務局から事務連絡がありましたらどうぞ。

枝元計画課長 それでは午後の部につきましては、引き続きこの場所で午後1時から再開したいと考えております。

八木座長 それでは、ここで休憩に入りたいと思います。山崎さん並びに佐藤さんにはお忙しい中をご出席いただき、有益なお話を聞かせていただき有難うございました。

休 憩
再 開

(2) 午後の部

先進的な米経営の事例紹介

八木座長 それでは、時間が参りましたので、ただいまから検討会を再開いたします。午前に引き続きまして、先進的な米経営の事例を紹介していただき、意見交換をしたいと思います。

それでは、計画課長から御紹介いただきたいと思います。

枝元計画課長 では、午後の部では4名の方々にお願いいたしましたが、午前の御予定でした加瀬部さんもお見えになりましたので、5名の方々にお願いします。お忙しい中、本当にありがとうございます。

それでは、御紹介いたします。

埼玉県の小林洋一氏でいらっしゃいます。

福島県の石田栄氏でいらっしゃいます。

群馬県の紋谷巖氏でいらっしゃいます。

新潟県の阿部公男氏でいらっしゃいます。

島根県の加瀬部一倫氏でいらっしゃいます。

以上でございます。

埼玉県 JA 鴻巣市特別栽培米部会

八木座長 それでは、埼玉県のJA 鴻巣市特別栽培米部会の小林洋一さんからお願いします。

小林氏 皆さん、こんにちは。埼玉県で特別栽培米部会のリーダーをやっています小林と申します。今日はこういうところに来させていただき、緊張しておりますのでよろしくをお願いします。

所在地は、埼玉県の鴻巣市というところで、農協の中に経済センターがありまして、そこに部会を置いてあります。

作付面積としては、特別栽培米の「彩のかがやき」を6.6ヘクタール、キヌヒカ리를12.7ヘクタール栽培して、19年度は「彩のかがやき」の特別栽培米の販売が2年目ということでやっております。キヌヒカリに関しては、特別栽培米は17年度ぐらいから始まっております。各コープなどに卸しております。

地域的には、埼玉県のほぼ中央にあります。都心から50キロ圏内ということで、南西部には秩父山脈があり、荒川を源流とした関東ローム層でございます。荒川の沖積層から成る肥沃な土地と天候にも恵まれて、熊谷の气象台では40.9度という最高気温が出ますが、そういうところにございまして、花きと野菜も栽培されております

総面積としては35.87平方キロメートルのうち、田畑が約47%で、住宅地が約27%を占めております。農村地帯ですが、住宅地がだいぶ農地の方にまで入ってきているところがございます。東京のベッドタウンとしても発展しているところがございます。

取組みの種類としては、JAにおいて米屋さんなど直接小売業に販売をするということで始めております。セールスポイントとしては、「全国に向けて」という少し大掛かりな命題ですけど、近くにありながら埼玉の商品が分からないということで、「彩のかがやき」の高い品質をアピールすることで、適正な価格で買ってもらうことを考えております。なるべくであれば、東京の富裕層の人たちに買っていただければと考えております。

取組みとしては、生産者とJA鴻巣市と埼玉県のプロジェクチームとして立ち上げ、生産と販売を対象に取り組んでおります。そして、高品質な「彩のかがやき」の生産と新たな販売ルートの開拓を図るといことと、収益の拡大といことを考えております。

また、「彩のかがやき」の取組みに関しては、テレビとラジオ、雑誌等で何回か取り上げてもらっているのですが、東京のお店を中心としてPRをしていくことが一番手っ取り早いのではないかといこともありまして、お店の名前を出してはどうかと思、「スズノブ」さんとい方を通じて、宣伝効果を上げるよなことを考えております。

それから、内容としましては、JA鴻巣市特別栽培米部会とい形で生産者が13戸あります。その中で種子更新率100%といことと、減農薬と減化学肥料栽培といことで、たんぱく含量を特に重視しまして、「彩のかがやき」6%以下、またキヌヒカリに対しては6.5%以下といことで、グレーダーの網も1.9。今は1.8~1.9が標準になってきていると思のですが、埼玉でも1.9にしようとやっております。

特別栽培米の「彩のかがやき」は、18年度は5.6ヘクタール作付して、18.4トンの収穫でした。販売については、米屋さんに来てもらって現地検討会を開催しており、販売と生産者が一体になってやっております。今は都内と県内のお米屋さん7業者と取引をしております。鴻巣市には由来がありまして、「このとり伝説米」といことで独自のパッケージを作成してやっております。生産者の奥さん、お嫁さんなどで、JA鴻巣特別栽培米部会販売促進部といものを組織しまして、それを中心に試食会や料理、レシピの作成等、PR、キャラクターグッズの選定などPRの活動として展開をしております。

平成19年度では、栽培面積の拡大や新たな品種の導入も考えなくてはならないと思っております。問題は、販売の拡大を図るといことが一番難しいのではないかと思ます。

最後になります、こういうお米を販売するといことを、我々農家はなかなかやっこなかったところですが、実際に小売業まで出向いて行ってやることの難しさ、胸を張って売れるよな自分の商品を作ることをどんどんやっていかないと遅れてしまふと考えております。そういう中で、生産するのは簡単ですが、売ることの難しさを我々も感じてきております。米が余っている時代に付加価値を付けることをメインに考えていきたいと思っておりますので、よろしく願います。

八木座長 ありがとうございます。

一通り農業者の方々にお話しいただいた後に質疑に入りたいと思ますので、よろしく願います。

福島県 有限会社しんかい農耕

八木座長 それでは、続きまして、福島県の有限会社しんかい農耕の石田栄さん、よろしく申し上げます。

石田氏 今、御紹介いただきました福島県の石田と申します。悲しいことに、福島は全国一の過剰作付県であります。これは、1位であれば嬉しいのですが、ワーストですので、本当に悲しいです。

会津地方は、盆地特有の夏の高温多湿な気候と、冬の厳しい寒さと四季の移り変わりを肌で感じられる、会津産コシヒカリで有名なところであります。

参考事例 に「新海農耕」とありますが、これは平成3年に任意の生産組織を立ち上げたときの名前で、平成15年に「有限会社しんかい農耕」にしました。新海農耕の資料は、7年前くらいなので古いですが、御参考にしていただければと思います。

当社は、57ヘクタールほど受託面積があり、そのうち53ヘクタールほどが借地です。水稲作付は29ヘクタールで、転作に小麦を28ヘクタールほど耕作しております。29ヘクタールすべて減農薬・無化学栽培です。その内の6ヘクタールが完全有機。平成12年に始めましたJAS法に認定されまして、6ヘクタール分のお米はJASマークを張って出荷しております。今はJAに全量系統販売をしておりますが、平成の始まった頃、自分が百姓を始めた頃は、有機で作ったお米が本当に獲れるのか、うまいのかといろいろ批判されまして、隣に新潟の人がいらっしゃいますが、当時、新潟米は高いので、中身は会津なのですが新潟経由で新潟米という、袋だけが新潟ということで出荷した時もありましたけど、今は全部、地元のJAに出荷しております。

減農薬・無化学肥料ですので、当然ながら周辺の人より単収は1俵半、90キ口程度は落ちます。しかし、特裁加算が1俵2,500円、有機加算で1俵10,500円付いておりますので、1俵半減収になっても、皆さんより経費が掛かっていないので、通帳に残るお金は今のところ多いと思っております。

有機を作るにも土づくりが大事で、自分で堆肥を作ったり有機肥料を振ったり、いろいろと土づくりに心掛けております。土づくりをすることによって、作物が自分の力で勝手に育ってくれるというか、そういう信念を持っておりますので、田んぼに掛ける労働費は、他の皆さんよりはかなり少ないと思っております。

最後に、ここ数年、行政の運営の仕方が猫の目行政というか、二転三転でかなり変わっているわけです。我々現場の人間として、本当に目で、肌で感じ、現場の視点に立って政策を考えて欲しいと思います。よろしくお願いします。

八木座長 ありがとうございます。

新潟県 有限会社米工房いわむろ

八木座長 引き続きまして、新潟県の有限会社米工房いわむろの阿部公男さん、よろしくをお願いします。

阿部氏 新潟市から呼んでいただきました、有限会社米工房いわむろの阿部でございます。よろしくお願いします。

私達の地域は、平成 17 年の合併で新潟市に吸収された地域でございます。新潟市の中心街から見ますと南西に位置しまして、越後平野の西の端と言ったほうが皆さんおわかりになると思いますが、平野と日本海の間には屏風を立てたような、海拔 600 メートルぐらいの山々が連なっている、その麓で米づくりを営んでおります。旧岩室村というところがございます、うちの地域は温泉と米づくりが主たる産業でした。

平成 5 年でしたか、米不足の時に外米が入ってきましたが、おいしくない、安心・安全の問題というのを感じまして、JA さんに我々の作ったお米を、特別と言うのはおかしいですが、違う扱いで販売してもらえないかとお願いしたのですが、なかなか受け入れてもらえなかったことから、平成 7 年から有志 3 人で、安心・安全なお米は土づくりからということで、減農薬・減化学肥料米の栽培を始めまして、平成 8 年から消費者に向けて販売を開始いたしました。

当時は、まだ面積も 20 ヘクタールほどでしたので、お米を自分達で売らなければと気も張っていましたが、大阪、関東、北海道辺りに看板を掲げまして、セールスに行きました。けれども、我々がいきなり販売に行っても相手にしてもらえないものでもなく、結局は親類縁者の口コミ、そういった面で初年度は完売できたところございました。年々耕地面積が少しずつ増えてくる中で、消費者に直接販売することがなかなか難しく、また近年、新潟米のブランド力が落ちてきたという傾向もあるのですが、少し直売のお客さんが下降気味で、たまたま去年ですか、法人協会の仲間有志で「フードネット新潟」という、卸さんとか米屋さんを仲介する会社を立ち上げましたので、それに加えてもらい、今年は 400 俵

ほどの販売計画であります。

あと、私達のところは、減農薬・減化学肥料米 1 本で、コシヒカリブランドに寄りかかってきたという反省点もあるのですが、一本やりのブランドでお客さんに対してのアピール度といいますか、もう 10 何年も経ちますので、そういった面のアピールがまだ足りないのではないかと考えております。あと、我々は大消費地の方ばかりに目を向けていたものですから、地元をちょっとおろそかにしてしましまして、米の産地といいながら、岩室温泉もありますし、温泉客の方々にもアピールをしなければという反省、またアドバイザーの方の指摘もございまして、今年からそういった方面にも力を入れていかなければと考えております。

また、我々のところでも、今盛んに行われております直売所なども平成 17 年に立ち上げてみたのですが、こちらも各集落に 1 カ所ずつ直売所がある現状ですので、そこでの販売もなかなか伸びないということです。

あと、私達を作っているコシヒカリは、消費者への直売の割合が約 60%、「フードネット新潟」で 20%、JA への出荷が 15%、地主さんへの販売が 5% ぐらいでございます。

うちは、設立当初からメンバーの中に酪農家がおりますので、その人との結び付きが非常に強いので、うちに堆肥を回してもらうかわりに、私達の地域では大豆の転作作物が盛んですが、我々は飼料作物 1 本に絞りまして、相互融通をしております。

また、近年の飼料の値上がりが追い風になりまして、飼料用トウモロコシの栽培を今年から大幅に増やそうと計画をしております。

以上でございます。

八木座長 ありがとうございます。

群馬県 農業者 紋谷 巖氏

八木座長 それでは、続きまして、群馬県の紋谷巖さん、よろしく申し上げます。

紋谷氏 群馬の二毛作地帯である高崎で米麦専業の農業経営を行っている紋谷と申します。よろしくお願いいいたします。

まず、説明の前に、委員の皆さんに 4 ページ綴りの資料が行っていると思いますので、それを見てもらうとありがたいです。では、始めたいと思います。

皆さんも御存知のように、米の販売形態というのはいろいろあって、売り方もいろいろ

あるし、販売単価を高くしたりする、そういう方法もあるかと思います。そんな中で、差別化した米づくりで高付加価値をつけて高く売れる米という、全国的にこういう良い言葉の響きが飛び回っているのですが、能力のある人はこれを実行できるのですが、私みたいに高く売る能力のない人は、要するに生産コストを掛けないで、美味しいそここの米、これをモットーに私は頑張っています。

販売のプロの米穀店が廃業していく中で、米屋の真似をした生産者の将来ということは、皆さん落ちついて考えれば、多分こういう廃業していく後を追うのではないかと思っております。新潟の仲間などは、プロの米穀店以上に頑張っている仲間が多いですが、ちょっとこの辺は難しいのではないかと思っております。

2 ページに、平成 18、19 年の米の販売の実態がありますが、販売先は、集荷業者、米穀店、直売、農協です。販売単価は、玄米当たりで集荷業者は 12,000 円、米穀店は 12,800 円。直売ももちろん玄米単価ですが、この直売は不特定多数ではなく、顔の見える人で、毎年定期的に決まっています。農協は 8,900 円、概算金です。販売量として、全収穫高の 30% が集荷業者、30% が米穀店、35% が直売、5% が農協です。いい数字が並んだのですが、これはたまたま販売実績がこうであって、最初から計画的に、30 : 30 : 35 : 5 と決めたわけではございません。品種名はゴロピカリ、ひとめぼれ、あさひの夢、キヌヒカリで、群馬 5 号はもち米です。

平成 19 年も 18 年とほぼ同じで、米穀店が 200 円上がって 13,000 円、農協が 900 円上がって 9,800 円。こんな感じが実態です。昨年の大ショック報道による米の概算金 5,000 円引き下げ、これは群馬県には遠い話だと思います。米価が下がった、下がったということで、農水省による米 34 万トンの買い支え、これも米産地の方は大変だったかもしれないけれど、特に私の実態としてはほぼ変わっておりません。ただ、米穀店で 200 円上がったぐらいかなと。要するに群馬というところは、昔から日本でも有数な米の安い場所ですから、産地と違ってそんなに大騒ぎする必要はございませんでした。

私のところは二毛作地帯ですから、減反は 100% して、麦・大豆・飼料を主要作物でやっております。麦の販売価格は、平成 18 年が 5,400 円です。販売量 81 トンで、品種はシユンライ、大麦です。平成 19 年は、販売価格が 1,855 円です、これは麦の品代で、平成 19 年は 61.3 トンとやはり 3 割ほどの不作でした。

それで、この 1,855 円をちょっと確認したいのですが、この麦の品代に対して、全農の手数料が 50% なのです。3 ページにもっと詳しい資料を付けたのですが、それを見ると、

シュンライ、大麦の収入が1,848円。全農の試算した費用が949円なのです。ここに細かく内訳が書いてあるのですが、農業者である我々には全く理解できません。というのは、全農がどうして19年度でこんな数字を出してきたのか理解できないのです。

私は過去の納税記録、これは個人の納税記録ですが、25年間遡って、実際、全農に麦の支払い手数料があったか調べたのですが、一度もございません。どうして19年度にこういうのが出てきたのか。今日は、全農の米本委員がおりますので、ぜひその辺を説明してもらおうとありがたいと思います。

それから、先ほど述べましたように、私の経営は生産コストを掛けないことですから、個人の力でできる労務費、減価償却費、修繕費、支払い地代の引き下げに苦心しております。農機具は大事に長く利用し、メーカーの部品供給中止から、農機具は新車だという考え方で大事にして、現在30年使っている機械がいくつかあります。これは私だけではなく、個人の農家はこういうふうに機械を大事に利用しますが、集団等は補助金で安易に機械が買えますから、集団がここまでできるかわかりません。

4ページですが、まず、平成7年度の経営面積は1,427アールでした。減価償却費は370万です。ところが、平成18年の経営面積が2,215アールで、減価償却費は340万です。だから、これを見てもいかに機械を効率よく利用しているかが分かるかと思います。

あと、支払い地代ですが、平成7年の1,427アール。でも、実質は自作地が2ヘクタールありますから、約12ヘクタールの借地で支払い地代は170万でした。ところが、平成18年は借地面積が20ヘクタールで、支払い地代は27万円です。これは、やはり15年かけて地主の協力、しかも合意を得ながら、一般的な小作料の概念を管理料に変えていただきました。それが、この実際の支払い地代の数字に表れております。

最後に、これはお願いなのですが、19年度に決定された農業経営基盤強化準備金の制度、これは非常に分かりづらく、利用不可だと思います。だから、この準備金制度よりも、廃止になった米の臨時特例措置の復活をぜひお願いしたいと思います。産地づくり交付金の一時所得扱いを是非お願いしたいと思います。それから、産地づくり交付金が固定されているため、振興作物による生産調整は規模拡大するほど経営は苦しくなります。

以上で、雑駁ですが説明を終わりにいたします。

八木座長 ありがとうございます。

島根県 株式会社ファーム木精

八木座長 それでは、最後になりますが、島根県の株式会社ファーム木精の加瀬部一倫さん、お願いします。

加瀬部氏 ファーム木精の加瀬部でございます。午前中の予定でございましたが、遅延をいたしまして申しわけございませんでした。

経営概要から説明をさせていただきます。参考事例 というのをお持ちだと思っておりますが、西日本、中国山地のど真ん中ではございまして、表紙に写真がございまして。今年は雪も非常に少ないのですが、樹氷のかかっている山が1,218メートルの大万木山という、この反対側が広島県という地形で、ほとんど裏作ができない地帯でございます。

私どもの経営面積でございますが、平成9年、ほ場整備が終了しまして、それで集落営農という形で今日まで進んでまいりました。11年に法人化をしまして、昨年、株式に称号変更しております。最初の経営面積が41ヘクタールでしたが、現在のところ65ヘクタール、1町1市にまたがりまして、約18集落の農家約80戸の農地を管理・維持をしております。その農地が優良農地ばかりではなくて、面積を増やせば増やすほど、何のために面積拡大をしているのか分からないような状況が現在の実態でございます。

この中で、平成15年より、水稻中心から米の依存度を低くするという事で、降雪地帯で栽培品目が10数品種、大きな項目からいきますと水稻、麦、大豆、雑穀類、野菜、施設園芸というような経営形態でございます。逆に米のことから申し上げますと、地形的に水ですとか寒暖の差が非常に激しいということで良質な米を生産してございまして、それを一度農協に全て出荷するという形で販売をしております。

販売委託ということでございますが、今年で言いますと農協に直接出荷したものは1,500袋ぐらいですが、これを全てまた仕入れ戻すという形を採っております。こういう形をとっているところは少ないと思うのですけれども、平成11年まではほとんど直販をしておりました。

平成12年より、全量を一度農協さんにお渡しして、それから必要な量だけ仕入れ戻して販売をしていくという形に変えてきております。平成15年からそれを本格的に始めまして、約70%を直販で、精米をして関東、都市圏が中心ですが、米屋さん、直接消費者の方に販売をしております。

平成15年から、米の下落の中で付加価値のある商品を開拓しながら米の依存度を下げて

いくため、いろいろな雑穀類等を商品の形として販売をするようにしており、通販、ネットということではなく、とにかくお客様の評価を大事にして、口コミで販路を拡大していくということで、焦らず確実なお客さんを増やしていこうと今日までやってきております。

その結果、業者さんの繋がりの中、いろいろと販路を御紹介いただいて、徐々に大きなところとのお付き合いが始まっているところです。

農地・水が始まりましてから、全作物、全てのものをエコファーマー、エコロジー農産物ということで県の認証を受けてやっております。昨年からは自分のところの米だけでは、なかなかロットの大きい業者さんに販売をしていくのは難しいので、地域の米質を上げるため、肥料メーカー2社と協議をしまして、製造したオリジナルの肥料を農協のエコロジー米用の肥料として農協さんに販売をしていただくという形をとり、徐々にエコロジー農産物の栽培面積を地域間で増やしてきております。

それと、このエコロジー農産物を増やすに当たりまして、先ほども農協さん、全農さん等の話がございましたが、私達が切に希望するのは、系統さんが環境に優しい農作物の栽培方法なり、資材に積極的ではないことが、非常に残念なところでございます。

次に、販売の形は先ほど申し上げましたが、私達の地域というのは中国地方の雲南地域で、一昨日からギョーザで中国の農産物加工品が物議を醸し出しているわけですが、イメージ的に西日本で雲南と言いますと雲南省と間違えられまして、あえて南出雲という産地の表示をしているところでございます。こういった販売戦略の中で、いろいろ苦勞をしております、実際、直販をする中で、いろいろな栽培の需給バランスなどが理解できるようになり、今日に至ってきております。

簡単ではありますが、現状としてはこういったところでございます。以上でございます。

八木座長 ありがとうございます。

意見交換

八木座長 それでは、意見交換に入りたいと思います。

時間は3時ぐらいまでを予定しておりますので、よろしく願いいたします。

米本委員どうぞ。

米本委員 全農の米本でございます。先ほど紋谷さんから御質問がありましたので、まず、それにお答えさせていただきます。

紋谷さんが提出されたメモという中の7番の、19年産麦の品代に対して全農の手数料は50%なのかという1つの疑問と、8番の過去の納税記録に全農への支払い手数料はなかったのに、19年産から手数料がなぜ急に出てきたか、この2点の御質問だと思います。私が足りないところは、また計画課長のほうに補足していただければと思います。

まず、このメモの資料3ページのところに具体的な構成要素を書いていますので、この表で説明させていただきます。まず、全農がいただいている麦の手数料というのは、費用と書いているところの手数料(JA)308円、手数料(全農)120円、これは税込みと。大体手数料として100円ぐらい全農がいただいて、あとは県によって、JAによってもいろいろで、取扱数量で変わってきたりもしますが、大体こんな感じです。残りのところは、ここにいろいろ書いていますように流通経費ということで、保管料だとかに該当する部分でございます。小麦だと大体60キロ当たり1,000円程度、大麦は50キロでこのような金額。大体これは平均的な金額だと思います。これは、19年産からこうなったのではなくて、今までもこういう形です。

ところが、なぜ、このような御質問となったのか考えますと、18年産までは、御承知のように、麦の制度が経営所得安定対策の移行前で行われておりました。そういうことで販売代金、例えば小麦で言ったら2,251円で売って、ここの上に6,000~7,000円の麦作経営安定対策をいただく。これは個々の農家が申請していただくのではなくて、全農を通じて、農協を通じて、この品代の2,251円に6,000円上乗せした形で販売価格を整理し共計の中に入ります。共計の中からこの費用の1,078円を落とした金額で支払われていくということ。そうすると大体7,440円ぐらいになるわけですが、こういう共計処理を去年までやっておりまして、ここのところで、共計の費用の中に手数料などが入っていたと思うのですが、そのところが明確に伝わってなかったとっております。

今年から、御承知のように経営所得安定対策になりまして、麦作経営安定対策というのは無くなり、いわゆる緑ゲタ、黄ゲタということで、生産者に直接支払われるようになりました。その関係で、この上の1,251円の収入と費用の1,078円、これだけが共計の中で管理されることになりまして、したがって、2,251円で販売させていただいても費用が1,078円掛かっていると。その差引きのところの手取りということで、生産者の方に通知が行ったのだらうと思います。逆に、この外で、国からの緑ゲタ、黄ゲタは生産者の方に交付されるということでございます。

今まで費用がきちんと明確に生産者の方に伝わってなかったことは、そのところはお

詫び申し上げますが、そういうことで、19年産から手数料が急に掛かるようになったということではありませので、そこは御理解いただきたいと思います。

何か計画課長のほうで補足があれば、補足していただければと思います。

枝元計画課長 今おっしゃったとおりだと思います。2ページのほうで、麦の平成18年と19年で販売価格は5,400円と1,855円ということになっておりますが、この平成18年の5,400円というのは、今常務が御説明になった麦経が込みで、農家の方はその当時はもう麦経が込みになり、農協さんによるのでしょうか、いろんな手数料が取られたりして、麦はこれぐらいという感覚だったと思います。それをきちんと仕分けたので、19年からの品目横断経営安定対策によって、いろんなものはっきりしまして、実際の麦の販売価格は50キロでこの程度。これに、これまでの麦経に換わりまして、いわゆる緑、黄色、緑ゲタ、黄ゲタと言っています固定払いとか成績払いが、別途国のほうから直接交付され、その過程において、いろいろな手数料関係もきちんと明確にされてやってきた思っております。

ただ他方、これまでは一括農家の方にお支払いしていただきましたので、交付の時期が遅いとか、ばらばらに貰うので非常に少なくなったとか、いろんな誤解もございますし、御不満等もございまして、品目横断等いろいろ見直しを行い、交付時期をできるだけ前倒しするとか、そこはそこでまたいろいろと御説明する機会もあろうかと思っております。

八木座長 紋谷さんどうぞ。

紋谷氏 世間の常識からすると、こういう細かい説明というのは、農業者は別に分からなくてもいいのです。今、全農のほうから、手数料のほかに流通経費だと言われましたが、一般的な民間の発想ですと、手数料の中にはこういうのが普通は全部含まれて、それで手数料が幾らと請求されるのが一般の会社です。その辺の考え方は、全農は自分の手数料だけ取っておいて、そのほかに流通経費が掛かりますという説明だから、一般の農業者は分かりづらいのです。つまり、簡単で明確な分かりやすい説明が、今まで足らな過ぎたのではないかと感じております。

八木座長 なお、この紋谷さんの資料については、非公開資料ということで委員以外にはお配りしておりませので、御了解いただきたいと思っております。委員限りということで扱っていただければと思っております。

それでは、御意見、御質問等ありましたらどうぞ。

私の方から補足的なお話を5人の方をお願いしたいのですが、米の生産コストは今幾ら

ぐらいというふうにお考えなのか。それから、それぞれコスト低減のお話も若干この資料の中に書いてありますが、将来的にはどのくらいまで下げられそうなのか、なかなか難しいのか、そのあたりを一言ずつ、小林さんの方からお願いできますか。

小林氏 私がやっているところは、組合組織でやっています。この販売組織の部分というのは、売るところの部分だけを考えています。自分のところでやっていることを言わせてもらいますと、簡単に言うと、米は47,000円ぐらい経費が掛かかりますが、あまりそんなに考えてないのですが、現状の場合はできれば面積で追っていくしかないと考えているだけで、あとは機械はなるべく組織を使って、自分では全部機械を買わないという方式が私の考えです。

石田氏 私のところは概算ですが、1俵12,000円近くの経費は掛かっているのではないかと考えております。これから下げようと思っても、例えば油代が上がったり、いろんなものが今逆行しているわけですから、幾ら自分で下げようと思っても、米だけが下がって他の物価が上がっていくわけですから、これはなかなか難しいと思います。

阿部氏 うち、去年の決算の段階で、人件費も含めまして1キロ当たり295円だったと思うのですが、今年はずっと単価が上がっていると思うのです。我々もこの単価が限度だと思っております。

紋谷氏 私の米価のコストは分かりません。というのは、米だけでは完全にアウトですけど、麦をやって二毛作ですので、正確に米が幾ら、麦が幾らというコストを出すのは不可能です。でも、今のところ何とか食べることができています。まだ下がっても、というのは、支払い地代が大分安いので、これで計算しても、まだまだ1万円切ってもいけるのではないかという感じです。だから、実際コストは1俵幾らというのは不可能です。

加瀬部氏 小作料の関係がありまして、それを引いて75,000円くらいかと思っております。資材費というのは、徐々に下げる努力はできると思うのですが、面積が上がってきますと、水田の維持管理、中山間直接支払い等補てんをさせてもらっていますけれども、その維持経費が徐々に増大してくる。というのは、今まで地権者が維持管理できたものを、すべて外注で維持管理をしていくことで、そのところが大きなネックになっていると思っています。

八木座長 75,000円、10アールあたりですね。

加瀬部氏 はい。

八木座長 何俵ぐらい単収を考えたらいいのですか。

加瀬部氏 7.5 俵です。

八木座長 吉田委員どうぞ。

吉田委員 各生産者にお聞きしたいのですが、今年、米価は下がったのですが、これはどの程度皆さん方の販売価格等に影響が出たのかということと、現実には経営のところできくと、米価水準というのはどの程度なら何とかできるのかという点です。

紋谷さんにちょっとお聞きしたいのですが、群馬の水準では、紋谷さんは比較的高く売っている方だと思いますが、現実には群馬はもっと安いですね。ただ、紋谷さんの資料を見ていくと、この他にいわゆる品目横断経営安定対策奨励金などが入っていませんが、本当に農産物の売り上げだけですか。

紋谷氏 そうです。

吉田委員 そうすると、皆さん方の経営でいろんな奨励金その他が経営所得の中で何%くらい占めているのかを教えてください。

あと、もう1点は、いわむろさんも紋谷さんもエサ米をやっていますが、これはどういう契機からなのかという点です。またどういうメリットが考えられるか。例えば阿部さんのところだと、麦・大豆を作るよりも、こっちの方はどういう面でのメリットがあるのかという点を教えていただきたい。

それから木精さんは、農協に一旦売って、買い戻しているという、これはどういうメリットとデメリットがあるのかというのを教えていただければと思います。

八木座長 それでは、小林さんの方から一通りお願いします。米価が下がったことの影響と、どのくらいまで持ちこたえられそうなのかという点です。

小林氏 1万円切っても多分持ちこたえられると思うのですが、ただ、うちは部会の立場で来たので、自分の家のことを喋っていいのかなと思うのですが、自分の考えとしては、今、集団休耕をやっています。飼料稲をやったり大豆をやったり、いろんなメリットのあるものは、政府の制度に該当するときは該当しようという考え方でやっています。

それを推進しているのですが、農家自体の考えは、どちらかというと封建的な社会で、土地を誰かに貸すことはなかなかできないということがありまして、団地化をして、そのメリットの助成金を分け与えてやれば、我々が集団をして、そこでやっていけるわけです。そういう補助金は地域に還元し、残れるようにという考えを私は持っています。

コストなどについては、減反政策をずっと30年、私達が20幾つぐらいの時、海外へ県の費用で行かせてもらったのですが、30年もやってまだ減反をやっているのかというの

が私の考えです。なぜそういうことをするのかというと、農業者が多いということではないかと思うのです。できればソフトランディングではなくてハードランディングの方が、我々の時代にやってもらった方がいいのかと思っています。これはちょっと失言かもしれないけど、私の考えはそうです。

八木座長 石田さんどうぞ。

石田氏 売り上げと言われたのですが、売り上げ的には、米価は下がりましたが売上高は、去年から比べれば多少、上がりました。

それから、米価がどこまで下がればという話ですが、会津地方は、皆さん単収 600 キロを平均にしているわけです。新潟県に続き値段が良いわけです。だから、多分日本でも小作料が一番高いところではないかと。この間、やっと 4 万切ったばかりですから。A、B、C ランクありますけど、A ランクで 4 万切ったばかりで、C ランクが 28,000 円だったと思います。それを聞くと、皆さん随分高いということが分かると思うのです。だから、今の米価でなければ今払っている小作料を払えないので厳しいです。

八木座長 収入に占める奨励金等補助金の割合というのはどのくらいですか。大ざっぱにお願いします。

石田氏 約 2 割程度かな。

八木座長 阿部さんどうぞ。

阿部氏 私達のところも石田さんと同じで、私達の方が、むしろもっと地代が高いかもしれません。私達の地方は、まだまだほかの産業がないという原因もあるのでしょうけれども、まだ 50 代の農家の人が踏ん張っているのです。

だから、なかなか農地集積も進みませんし、その中で、まだまだ田んぼの取り合いみたいなところもありまして、10 アール当たり 32,000 円プラス、土地改良費が 13,000 円くらいで、それにプラス、また集落の維持費が上乗せで来ますので、48,000 円くらいになります。

そういう経費を払っていますと、さっきお話ししたように、やっぱり 300 円くらいの単価になりますので、本当は 18,000 円くらいないと、とてもとても維持できません。そういう状況ですので、今年辺りから約 1 万円近く地代が下がりそうな傾向がありますけれども、まだこれもわかりません。

うちも交付金の割合は、やっぱり約 2 割近くです。

あと、エサ米のメリットというお話がございましたけど、うちの方は大豆の転作作物が

主流ですけれども、畑地化いたしますと、どうしても田んぼとして転換の時の維持が大変なので、ワンポイント置く意味でもエサ米を挟んだほうが、肥料の吸い上げとか田んぼの水持ち、稲回復とか、そういうメリットがあるように聞いております。

八木座長 販売価格はいくらぐらいですか。

阿部氏 うちでは約 18,000 円くらいを超過していますが、それ以上に下がると大変です。うちは今、構成員が 3 人ですが、20 歳代の社員が半分、4 名おりまして、その人たちが年間就労という形で勤めておりますので、その人たちの人件費を考えていくと、なかなかこれ以上下がると、やはり自分たちで少しでも高く売る努力をしないと厳しい状況です。

八木座長 今年の米価が下がったことの影響はどうでしょうか。

阿部氏 今までは、関東圏でキロ 600 円、白米で売らせてもらっていたのですが、今年は 5% 下げて販売セールスをやらせてもらいました。

八木座長 600 円といたしますと 36,000 円ですね。そこから 5% 下げですか。

阿部氏 34,000 円台です。

八木座長 紋谷さんどうぞ。

紋谷氏 販売単価は最初説明したからいいと思いますが、売り上げに占める奨励金ですか、これは麦を作っているために大分多くて、売り上げの 5 割ぐらいは奨励金が占めます。でも、麦を作っていないければこういう奨励金は出てきません。

あと、飼料稲を作るメリットは、減反はどうしてもしなければならないのですが、夏の管理は飼料稲を作ったほうが楽なので、飼料稲を作っています。この飼料稲は、高崎の場合で奨励金は県・市産地交付金を入ると 10 アール当たり 35,000 円ぐらい出ます。でも、面積的には 2 ヘクタール弱しかやっていません。

八木座長 加瀬部さんどうぞ。

加瀬部氏 先ほどのコストの件ですが、75,000 円と言ったのは小作料を抜いてありますので、実質、現在 25,000 円払っていますから 10 万近く掛かっているわけですがけれども、このところは小作料を下げるのがまず前提なのですが、何とかやれるのは 11,500 円ぐらいと思っています。

それと、交付金等の奨励金の比率ですが、約 30% 弱でございます。

それと、なぜ農協に全部出荷するかということですが、私のところは平成 16 年から生産方針作成者でございまして、集荷円滑化対策も米穀機構に個別に加入しているわけです。

そのような中で生産実績ということで、全量検査米としてやるのが一つの目的です。そ

れから、倉庫、低温倉庫を自分のところで整備をするよりも、年間を通して農協さんの低温倉庫に入れさせていただいて、コスト的には出荷額プラス 10% ぐらいアップするわけですが、そのほうが年内に全額換金をするということと、必要な時に応じて仕入れて販売をすることで、農協さんとお付き合いの方が得ではないかと思っております。

吉田委員 価格低下に伴って、今年はどうでしょうか。

加瀬部氏 昨年から民間検査機関になっておりまして、その関係で、全量を 1 回農協に出すという必要性が、年内に売れるものは出荷をしないで直販をしておりますけれども、その関係が今年実績として出てきましたので、現状、仮払いでは 200 幾ら下がっておりますが、実際には直販のところでは販売単価が一昨年よりプラスのところがありますので、全体では値下がりはしていないというところですよ。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 阿部さんにお伺いしたいのですが、飼料栽培ですが、これの単収はどれぐらいになるのですか。エサ米からデントコーンからそれぞれ、どれぐらいやっているのですか。

阿部氏 デントコーンですと生で 3~4 トンくらいあります。飼料米ですと生で 1 トン 500~2 トンがいいところでしょうか。

阿部委員 これで、今のお話と計算が合うのか、ちょっと考えてみます。

そして、飼料用稲の場合は単価をどれぐらいに見るのですか。

阿部氏 1 ロール 300 キロとして、これを酪農家さんとの話し合いで、乾燥に見立て約 90 キロと見まして、キロ 30 円で契約させてもらっています。1 ロール 2,700 円の単価になりますが、これではとてもとても採算がとれる単価ではございません。今でこそエサや牧草、トウモロコシの値が上がってきましたけれども、平成 12 年に始めた頃でしたら、酪農家さんは重たい仕事はやりたくないということで、これ以上単価が高ければ輸入物を使うということで、渋々その単価を設定いたしました。

八木座長 この資料の「取組の類型」のところに「米粉用、飼料用としてメーカー等へ直接販売」とありますが、こちらのほうは。

阿部氏 これは食品産業との結び付きという枠を申請しますと県の方から配分がいただけますので、皆さんも御存知だと思いますが、それが「柿の種」でおなじみの浪花屋製菓さんのほうに約 7 町ほど面積をいただいて、去年は出荷いたしました。

八木座長 価格は？

阿部氏 価格は、1 俵当たり 12,000 円でした。これは減反でカウントされるものですが、向こうの方もそこを見ているので、どうしても価格は安目に設定されます。我々も、減反のカウントですので、致し方なくこの値段で手を打っております。

八木座長 大南委員どうぞ。

大南委員 皆さんそれぞれ、独自の販路拡大とかコストの削減をされまして経営努力をされているようです。非常に参考になるわけですが、コストの中で、先ほど加瀬部さんが 75,000 円とおっしゃいましたけれども、これは小作料が入ってないということですが、コスト全体で農業機械、いわゆる米づくりに関する機械、田植機、コンバイン、トラクター。トラクターの場合は、分野がいろいろあるかもしれませんが、農業機械の占める割合が非常に大きいというふうに考えているのですが、大体どのくらいの割合を占めるのかを教えてくださいと考えております。

八木座長 小林さんどうぞ。

小林氏 割合といっても、うちは組合でやっぴまして、作業料金を払っている立場で、私は、その作業をやった給料を貰っている形になっているのですが、割合的には普通の農薬と機械などと比べると、機械の方が数段上なので、多分 40~60 という数字、そのぐらいになるのではないかと思います。

八木座長 石田さんどうぞ。

石田氏 割合というより、まだ決算は完全に終わってないのですが、先日、税理士さんの方に行ったら、減価償却費が 1,200 万くらいと言われました。売り上げの 1 割程度にはなりません。

あと、先ほど言いましたけど、一番大きいのは支払い地代です。支払い地代が 30 町程ありまして、これには 53 町とありますが、この中には地主が生産調整分の面積を農協さんに貸して、農協さんが我々生産者に貸すという方式をとっておりますので、全部私が地主さんから借りている面積ではないので、このうちの 42 町が私の分も入れて借りているので、掛ける 4 万円で 1,200 万です。だから、15%ほどが小作料で、10%が減価償却費です。

八木座長 阿部さんどうぞ。

阿部氏 大変申しわけないのですが、今その辺が頭に浮かんでこないもので、ちょっとカットさせてください。

八木座長 紋谷さんどうぞ。

紋谷氏 私は資料に正確に書いてあるので、減価償却費は経営面積 22 ヘクタールで 340

万、支払い地代は27万円です。

八木座長 加瀬部さんどうぞ。

加瀬部氏 減価償却費は生産機械等いろいろあるのですが、全体でしか把握できませんが、10%程度。それから、小作料は約800万弱ですから、大体同等ぐらいになると思います。

八木座長 柴田委員どうぞ。

柴田委員 紋谷さんにお伺いしたいのですが、資料の4ページの支払い地代が平成7年から急速に下がってきているのと、それから、資料の事例で、コスト削減のために借地に対する支払い地代は無償とし、地主さんの方から管理料をいただくと、むしろいただいているという話ですが、地主さんは土地を持って高齢化された農家の方なのか、どういう性格の方なのか。

紋谷氏 やっぱり地域によって違うのです。今日、御出席の農業者の皆さんは地代を大分払っていますが、やっぱりそれは、ほ場条件がいいと思うのです。私は枚数にすると300枚、だから1枚当たりのほ場の大きさは約10アールです。とにかく管理はしにくいのです。だから、今の高性能の機械だと、10アールのほ場を管理するのと1ヘクタールのほ場を管理するのに、そんなに時間は変わらないのです。うちは、1枚10アールのほ場も80馬力の機械を使ってやりますから、1ヘクタールも10アールも時間は同じなのです。そういうところを管理しているのですから、やはりコストが掛かり過ぎます。

そこで、管理が大変だから、地代は払えないから、できれば管理料をくれと。その管理料も、最初からいただくという考え方ではなくて、要するに枚数が増えると、畦畔の管理が一番大変なのです。その畦畔の管理、草刈りをするのに、自分で考えて10アール、大体年間にすると3~4回刈りますから、そうすると1反5,000円掛かる計算で、3回刈ると15,000円。だから、要するに草刈り賃をいただけるのなら15,000円貰いたいし、嫌なのですが、草刈りを地主が自分でやってくれるようなら、タダでもいいですよということです。地主が自分で草刈りをできる人は自分でしますから、管理料はもらっていません。でも、やはりみんなだんだん草刈りが大変なので、15,000円、2万でも仕方がないということで、地主のほうから進んで管理料という形でいただいています。

柴田委員 平場の広い農地というよりも、段々の条件の厳しいところの農地を借り入れている、こういう感じですか。

紋谷氏 そうです。

柴田委員 わかりました。ありがとうございました。

八木座長 加瀬部さんどうぞ。

加瀬部氏 今の補足なのですが、JA出荷をしたのでちょっと説明が足りませんでした。10%アップですが、精算払い等入れますと、正直言いますと1,000円アップで仕入れるのです。精算払いで750円くらいバックされてきますので、要するに200~300円ということですから、ほんと倉庫料くらいで、大きなメリットがあるのではないかと思います。

吉田委員 むしろ資金繰りでは良いわけですね。

加瀬部氏 はい。

八木座長 他にございますか。

それでは、私の方から。石田さんを除いた他の方々は米の直接販売をされているわけですが、マーケティングといいますか、販売活動の苦労話というか、どういうところを工夫されているのかということと、最近、消費者の方の動きで何かあるのかどうか。この2点をお伺いしたいと思うのですが。

小林さんからでよろしいですか。

小林氏 販売というのは、うちは東京に近いもので、東京のお米屋さんまで出向いて、農家の方が自分で名刺を持っていくよりも、県の人を連れて行って、販売戦略、こういうのを今度始めましたので、「こういうところでこういうことをやっています」ということを、一緒に行ってもらって、信用してもらおうと言っただけですが、ある程度の肩書のある人たちだったら、米屋さん、個人店ですけど、そういうところに農家の人と一緒に付いて行って、お願いしますということで取扱いをしてもらっているのです。

その中で、生産者と行政機関の方とのコミュニケーションという形で行って、その人たちとの交流を図っていくという形をとっています。何回行っても、だめなところはだめですが、そういうところを何カ所も回ることからやっていますので、なるべくだったら富裕層の高いところに持っていければいいという考え方です。

それと、消費者というのは、名前がやっぱり知られてないと買ってくれないのが現実です。あとは、PR活動としては、やっぱり若い担い手の女性軍になるべくお店に立ってもらえるように。若い女の人の方がイメージ的にも良いかなということで、それが主力です。

八木座長 今、米は幾らで販売しているのですか。

小林氏 東京方面は1俵16,000円で売っています。東京では店頭精米ということで、玄米で送っています。埼玉の場合は、2カ所ですけども、白米にして売るということで、

14,500円と14,200円ぐらいで売っています。

八木座長 石田さん、将来としては、やはりJA出荷ということでいかれるわけでしょうか。

石田氏 将来ではなくて、今がJA出荷です。

八木座長 将来はどのような販売形態をとっていかれますか、販売チャンネルといたしますか。

石田氏 前は自分で売っていたこともあるのですが、もち屋はもち屋ということで、私は作る側に徹しようということでJAさんを通じて販売しているのですが、ただ売るのはなくて、6年くらい前から残留農薬の分析も鑑定してもらいまして、私の行く卸さんに、「安心だよ」と、口でなくて目でも確認できる鑑定書を送っております。ただ、農協に出したから売れるだろうではなくて、やっぱり買ってもらえる努力も必要ではないかと思っております。毎年随分お金も掛かるわけですが、買ってもらえるように、私なりに一応努力をしております。

阿部氏 うち是最初、大分高い単価を言ってしまいましたが、あれが一番高い方の単価でございまして、うちがLLP、フードネットで販売させてもらっている価格は、着で17,000円でございますので、大分開きがございまして。うちの経営としては、やっぱり消費者に直売した方が利益は増えますし、そのほうが経営は安定しますけれども、これがなかなか。

インターネットもやってみましたし、直接セールスにも行ってみました。あと、うちは消費者と交流。うちは初年度、落語家の立川談志さんに田んぼのオーナーになっていただきまして、また落語界の取り巻きの方々に販売を試みましたがけれども、談志さんの方は、ほ場が移動になってしまいました。次の年から、また村の観光協会から舞台女優の日色とも糸さんを紹介していただきまして、今でも交流が毎年続いております。その取り巻きの方々に、関東圏は自分たちの親類縁者プラス、また口コミで増やしてもらったという形でございます。

大阪方面は、全く我々とは縁がないところでございますが、たまたまうちの集落に、新潟の女性の方と結婚して新潟に移り住んでこられた方がいましたので、その人に関西方面の営業マンになっていただきまして、前の会社の方に売り込みを掛けてもらったり、またその親類縁者に売り込みを掛けてもらったりして、初年度から何とか直売販売に近い形で売ることができましたけれども、近年、やっぱり価格の問題もあるのでしょうか、お客の

方はやや減る傾向にあります。

今でも毎日、これをどのように回復、挽回するかを、みんなで話し合っているのですが、まだ結論は出ておりません。やっぱりインパクトのあるお客さんにアピールできるお米、例えば有機米です。減農薬減化学肥料米は今もう当たり前ですので、それ以上のお米をどうして作り出すかを毎日、田んぼが始まる前に相談して、計画を立てている最中でございます。

紋谷氏 私の場合は、販売の苦勞というか、そんなにたまげるほど高く売ることはできないので、まあまあの値段で売っていますので、そんなに苦勞はしていません。だから、本当は農協がもう少し販売能力があれば全部任せたいのですが、若干農協は販売能力がございませんから、仕方がないので自分で売る。だから、自分もそんなに高い米を売る必要がございませんので、そんなに販売の苦勞はありません。

あと、水田農業の行く末ですが、農業者は、地域がうまくいけば別にいいのではないかという気がします。地域は、私が健在のうちには安泰ですが、私がいなくなれば地域は破綻しますけど、それは私にはできないことですから、そこまで考えてもと思っています。現状は、地域はうまくいっていますから、何とかやっている状態です。

加瀬部氏 現在、玄米では 18,000 ~ 16,000 円ぐらいで売っていますが、徐々に精米の方を増やしてきていますが、その中で、主にお客さんは関東。地域的に関西というのは、高く米を売るとか商売をするのに非常に難しい人柄といいますか地域性がありまして、安ければ良いというように、なかなか難しいところがあります。

このように直販を行う中でつくづく思うのは、夫婦二人になったから、今年から年間契約はちょっと控えて、欲しいときにまた注文するという形です。消費量が1家族の中でも非常に少なくなってきて、今までの売り方で販路が拡大できるのかという危惧を持っています。

先ほどのように、高く売るのもなかなか難しくなってきましたので、今、機能性米といいますが、私のところで「春陽」という低グルテン米の米を徐々に増やしてきているわけです。それは腎臓病の患者さん等の主食用として開発された米ですが、それでお酒を作ったりしているわけです。それらが大体 15,000 円ぐらいで供給できれば何とかできるので、その辺のものを今後は面積拡大の中で増やして行こうと思っています。

その中で1つネックになるのが、薬事法なのかどうか分かりませんが、低グルテン米として売ってはならぬということで農水省のほうから通達が出て、その解決がなかなか無

いので、今も薬局屋さんを通じて、徐々にそういった実績を持ったところで売っていただくような販路開拓をしているわけです。何とかこういった「夢十色」みたいな、糖尿病とか、そういったあまり高くないけれども安定した価格で生産と供給ができるようなものの面積拡大をしていくことと、私どもの強みとして、産地で魚沼米が非常にうまいとか、島根では仁多米などのブランドがあるわけですが、こういった個々の農家の寄せ集めのブランドというのは、単価が高いと多く作ろうとしますから、要するに品質にばらつきがあって不評を買って衰退をしていくというのが今までの産地がたどってきた道なので、私のところは、とにかく均一性を重視したものを作っていこうと思っています。どこのほ場で生産された米であってもブレがないというところに努力をしています。

それと、今言われる安全・安心の中で、GAP、トレーサビリティ。米5キロの袋にしても、この生産された米がどこの耕地ナンバーといいますか、ほ場で作られたものかが、消費者にしっかりと目で見えるような形で情報公開をして売っていく。根本にあるのは、要するに相対で、信頼というものの中でマーケティングを構築していくというふうに思っています。こうやって口で言うと簡単ですが、大変難しいので、その辺の努力を何とかしていきたいと思っています。

その中でつくづく思うのは、先ほど申し上げました縦割り行政の中で、効能がある程度医学界なり学会で認められたものは、表示ができるように何とかしてもらいたいというふうに思います。

八木座長 吉田委員どうぞ。

吉田委員 木精さんにちょっと伺いたいのですが、木精さんの商品ラインアップを見ると、大豆も加工しています。それから、米麺だとか発芽十二健米だとかもあります。また、グルテン米もあり、さらに低アミロース、もちの加工とか、団子とかいろいろあります。さらに日本酒も作られています。今の機能米とあわせて一つの経営戦略だと思いますが、これが今どの程度、経営面で成り立っているのか、米麺などや雑穀米というのは、収支その他でかなり今後有望とお考えになっているのかお聞きしたいということ。

あと、各生産者は、今後、米・麦・大豆でどの程度規模拡大を目指すのか、あるいは、そういうのと違った経営戦略を考えているのかを、一人ずつお願いしたいのですが。

八木座長 まず、加瀬部さんどうぞ。

加瀬部氏 まず、どの程度売っているかということですが、米の仕入れの関係等もありますし、その商品を開拓したところ、純粹にこれだけというのは言えませんが、今

のところ 1,000 万ぐらいで、目に見える形で上向いていくかと思っています。そちらに冊子をお渡ししたのですが、特に今、力を入れているのが雑穀類でございまして、この商品開発の中では、一つの考え方として、自社が栽培したものだけで商品を作っていくということと、材料を調味料も含めて国産 100%のものを作っていくというのが一つの考え方です。

それと、何でしたっけ。

八木座長 米・麦・大豆でどの程度の規模を将来考えているか。

加瀬部氏 今、大豆につきましては、これも主な加工は、醤油、味噌とか豆腐とかの加工のものが今までは 100%だったのですが、その中で特殊な大豆は、交付金とかそういう対象にはならないとは思いますが、オリジナル商品を作る上でどうしても必要な大豆とか小豆とかございますので、そういったものを増やしていくのと、麦についても、米麺以外にラーメンとかそばとかをやっているのですが、つなぎの小麦も自社 100%に切り替えるということで今は挑戦をしており、そういったものにシフトをしていこうと思っています。

八木座長 資料には平成 23 年ですか、将来 80 ヘクタールと書いてありますが。

加瀬部氏 面積ですか。

八木座長 面積です。

加瀬部氏 面積は、順調といいますか、高齢化が進んでどこに預けようかという時に、やっぱり個別の認定農業者とか経営体が面積拡大をしています。一昨年も 25 ヘクタールぐらいやっていた個人の農業者の方が、結局病気とか何かアクシデントがあると、その土地がどこに今度管理が移るかが今、高齢化の中で問題になっています。そういうところで、やはり法人化したところに預けるほうが、持続性があるということから、徐々にそういう形で作ってくれないかということがあり、面積拡大には問題はないのですが、移動距離とか点在をしていくという逆に問題がありまして、この辺りを何とかする方法がないのが今の悩みです。

八木座長 紋谷さんどうぞ。

紋谷氏 米・麦・大豆の規模の拡大ですが、ほ場条件によると思うのですが、私の地域では、あと 3 割増しぐらいが限界ではないかという気がします。でも、どんどん地域は困ってきています。農産物を作るという観点でいくと、あと 3 割でおしまいだし、あと、管理だけはいつでもできますから、管理だけならまだ全然問題なくできます。では、もっと

人を雇ってどんどん、というふうな考え方もあるかもしれませんが、人を雇って面積拡大してというのは、私の地域では効率が悪いから、ややその辺は難しいという気がします。

阿部氏 私達も、当初はやっぱり 50 ヘクタール、100 ヘクタールの水田が欲しいと思っていましたが、現実には我々の地域では、10 年経ってもわずかな面積拡大でございます。できれば最低でも 50 ヘクタールぐらいは欲しいのですけれども、また我々のところは、他の加工する方面にも興味があったのですけれども、ここへ来て考えてみますと、畜産と結びついておりますので、そちらのほうの飼料栽培に、コントラになった方がむしろ我々の道かなと思っています。

また、我々のところから新潟市にかけて耕作放棄地が 300 町歩ぐらい出ているそうです。そこに飼料栽培をできないかというお話が県のほうからも来ていますので、そちらの方も少し興味が出ているところでございます。

石田氏 規模拡大であります。先ほども言いましたように、過剰作付ワーストワンでありますので、麦作のほうは伸びないと。自分なりに水稻、先ほども話しましたように小作料が高いので、できれば安定収入源を得る作業受託等を拡大、今のところ約 60 ヘクタールほどやっておりますが、倍くらいはまだまだできますので、できれば作業受託の方をしたいと。

それから、先ほどのお米の出荷先であります。JA に出荷しておりますと言いましたが、全部の行き先、販路は自分で探したところなのであります。

八木座長 販売先についてどういうところか、もう少し詳しくお話しいただけますか。

石田氏 販売先は、行くところ行くところ全部サンプルを送って、自分で開拓していたのですけど、たまたまコシヒカリが大阪の第一食糧さん、「ひとめぼれ」が千葉県秋田屋さんという米屋さん、有機 JAS については、何軒か細かく取引があり今かなり増えているので、それは JA さんの方にある程度任せているので、わかりません。

小林氏 私は大体 30 ヘクタールがいいかと思えます。今現在、米と麦とやっていますけど、集落営農は私達の方は、うちの組織では大体終わっています。90% が組合組織に入っていて、個人的にやっている人が 1 軒しかいないという地域です。私の規模としては、今は米を 16 ヘクタール作付してしまして、減反を 5 ヘクタール、麦を 22 ヘクタールぐらいやっています。ほ場さえ大きければいいのですけれども、ほ場を大きくすることが難しいということ。畔(クロ)をとるということから始めないとだめだということなのですけど、今自分たちの近くでは、集団転作をするためになるべく畔(クロ)をとってやっ

て、1ヘクタールのところが5~6枚というふうになってきています。それを見させることがいいのかということです。そういう区画が大きくなれば、1耕地を何枚かに分けてするという形で、今38ヘクタールぐらいやっていますが、逆に1割や2割増やしても大丈夫かと思えます。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 各法人とも収支の状況が見えないので、何なのですかけれども、皆さん共通して支払い地代と農機具の償却の問題が課題だとおっしゃっていますが、現在の経営上の課題というのをお知らせいただきたいのですが。経営上の課題として挙げられる点について。

八木座長 それでは、加瀬部さんのほうからどうぞ。

加瀬部氏 収支は、一昨年1億を突破したのですが、去年は、米の下落、天候とかそういう状況でまた若干下回ってきておりまして、2期連続400万ぐらいの赤字を計上しております。その原因として、コスト高もございまして、小作料が下落に対して維持をしているというところがまず第1点。

それから、人間の問題といえますか、やはり技術的に、プロの確保といえますか、養成をしても、なかなか適任といえますか、そこら辺があって生産が伸びない。もう1つは、同じような会社組織にしますと、これは従業員の教育の問題もあるでしょうけれども、要するに、今日の仕事は明日に残さないという意識が低くて、5時になったらやめるなどあり、それでは残業手当を払っていけるかというところが、一つの経営者たる能力の無さかもしれません。

そういった問題と、面積拡大をしますとやはりロスが大きくなりまして、地域の維持を優先するのか、経営を優先するのかという岐路に現在立っています。株式会社として利益を優先すれば、そんなに規模拡大をするよりもスケールメリットが最大限出るところで止めて、中の充実を図るのが本当の経営だと思うのです。

今言われる、国が農地・水・中山間地対策等で支援をしてくれても、そこにいる人がどれだけの危機を持っているかというのが見えてこない。我々が一生懸命努力をしても、ちょっと話がそれてすみません、一生懸命国がやっても、地元では貰うための活動が多くて、やはりそれを生かして、ステップにして自活できるような糧にするという形が見えてこないことを最近つくづく感じています。ですから、経営を優先するのか、地域の維持を優先するのか、どちらに方向をシフトするのかが、我々のところでは一番今問題のところでございます。

紋谷氏 とにかく遊休農地が若干出始まったのですが、それが、私の地区ではあまり出始まってない。管理料を貰っている都合上、要するに地主が「紋谷さんに頼めば金取られるし、いいや、構わないでおけば」、そういう風潮になってしまうと本当に困るので、その辺、遊休農地対策も兼ねてうちでは管理していますけれども、その辺が非常に課題です。かといって、遊休農地にならないように農産物が高いかといえば、また地区によって違いますけど、うちの地区は麦ができますけれども、この麦も、過去実績のないところは全然作っても意味がないので、その辺はうんとバランスが崩れてきています。だから、麦は作りたくも実績がないと作れないし、今度米だけだと、米の単価が一番安い地区だから、米だけ作ったのでは完全に合わない。だから、だんだん農業の考え方が縮小してしまいます。

これは農業者だけでは到底不可能なことで、行政が何とかそこに手を入れていかないと、即大変な時代が来るのではないかと感じております。

阿部氏 私の地域では、まだお二方のお話にあったような地域的な危惧はあまり出てきておりません。まだそこそこ農業者が多くいるものですから。うちの会社の悩みといたしまして、20代のうちの社員は、まだ入って間もないし、全く関係のない、家の方も農業をやっていないところから、うちへ就職しておりますので、みんな農業の基礎知識がないのです。

うちは田んぼの面積を一人一人にある程度割り振りまして、それぞれ一人で全責任を持ってもらって、栽培から収穫の間を管理してもらっているのですが、個々の生産が安定しないということです。個人差が出るということです。これも性格が現れているのだと思います。

そういう中で、社員教育といいますか、しっかり技術を身に付けてもらって将来を担ってもらいたいと思っているのですが、なかなか今の若い人は、先ほどの話のように、まだ欲がないです。奥さんをもって家庭を持てば、また変わるのでしょうけど、時間になれば、使っている道具もそこに置いて退社してしまうという社員もいますから、そういう教育も大事でしょうし、また、先ほどお話があったように、規模拡大ばかり本当に目指していいのだろうか、それよりも中の方を充実した方が、もっと利益を上げる方法を取った方がいいのではないかという考えも行ったり来たり、私も悩んでいるところでございます。

石田氏 経営上の問題点と言われましたが、当会社としては、生産調整があるおかげで随分儲けさせてもらっております。今のところありません。

小林氏 経営のことですけど、農業というのは土地さえ集まれば何とかなる。土地を集

めて集積率という部分と、地域にもしも違う人がいたら、ブロックごとに分けてするということがすごくやりやすいというのがあり、うちの方も、集団転作をしながら、その周りに少し稲を作られるというところもございます。そういうところがうまく地域間で無くなってくれば、すごくやりやすいところになってくると思います。うちの方は、小作料などがすごく安いのです。11,000円ぐらいかな、そのぐらいになっていますので、逆に貰わなくてもいいという方も出てきている地域もあります。

そういうことを考えれば、平らなところですので大規模化は簡単にできるという部分があります。土地の乾くところというのは二毛作ができるという、好条件のところがあります。そういうところは逆にお米を作らないで、そういうシステムだけを入れてやる考え方でもできるのかと思います。

私が考えているのは、米しか作れないところには米を作る。米・麦が作れるところには他のものを作ってもら。そういう形のほうが良いと思うのです。米が無くなったら、またそこに米を作ればいいと、そのような考えを持っており、そういうことしか考えていません。

八木座長 立花委員どうぞ。

立花委員 皆さんに何か同じようなことを入れ替わり、立ち替わり伺っていて、ちょっと失礼かと思いますが、実態を理解する意味で恐縮ですが教えていただきたいと思うのです。

まず、小林さんにお聞きしたかったのは、JAの栽培米部会という経営ですけれども、こういう理解でよろしいのでしょうか。従来、我々から見ると農家の典型的な姿は、JAに出荷してJAに売ってもら、あと、事後的にいくらで売れたか精算されるという見方。私も見ると、それじゃ実際作っている人たちが、一体自分の米をマーケット、消費者がどう評価しているか分からないのではないかということで、そういったJA任せの売り方というのは、もちろんメリットもあるけれども、今日こういう状況では、いろいろ問題もあるのではないかということです。

それで、小林さんの御説明ですと、直接、区役所なり市役所の人と一緒に小売店を回ると。私は、こういった、作っている方々が実際に売っていただいている方々と交流を深めるのは大変結構なことで、それはそれで刺激になるし、そういうことで皆さんにとってもそれは非常にプラスになっているという評価でよろしいのかという点が1つです。

それから、収支計算書的なものは作っておられるのかという点をあわせてお伺いしたい

のが1つです。

あと、会津の石田さんの場合ですけれども、JAに販売ということでしたけれども、そうすると、石田さんの場合には特別栽培米とか減農薬の米とか、こういった通常の米とは違った、ある意味では付加価値といいたいまいしょうか、高い米については、JAが買うときにどういうメリットというか値段の差が付いているのか、付いてないのか。私は、都会的な消費者的な感じから見ると、直接自分で売らないと、自分の作った米をどういう消費者が評価しているのか、なかなか伝わらないのではないかという感じが素人ながらするのですが、その辺は石田さんの御説明を伺うと、自分は米を作るのに特化するのだとおっしゃっています。それはそれで一つの考えだと思うのですが、しかし一方では、作ってもなかなか買ってもらえないというのが現実ですから、そうすると、消費者なり小売店とできるだけ直接つながった方が、リスクの分散にもなるだろうし、また、いろいろ技術も分かるだろうし、去年辺り米の値段が下がっても、どうも話を伺っていると、直接販売されている方々はあまり値段が下がってないということで、これは石田さんの経営の哲学に関わる分野かもしれませんが、私なんか話を伺うとそういう印象を持ったのですが、それについてどんな感じなのかという点が1つ。

それから、紋谷さんの場合、少し分からなかったのですが、直接消費者に売る場合、ベンチマークは一体何をとおられるのか。私ども都会の消費者からいうと、去年、随分米の値段が下がって大変だったという話を農業新聞等で見えるわけですが、我々の身近で農家から直接買っている方々は、あまり下がってないと、大体一昨年と同じだったということをお聞きのですが、皆さん方は消費者に米を売る場合、何をベンチマークにして、指標として値段を設定しておられるのか、その辺のお考えをお聞きできればと思っています。

それと同じことは米工房いわむろの阿部さんにも、直接売る場合に、マーケットの値段が下がれば、また消費者に売る値段も下げているのか、それとも、自分はしっかりとした付加価値があるから、毎年、毎年そう変えないのだということなのか、その辺、私も見てわからない点がありましたので教えていただきたいと思います。

八木座長 それでは、小林さんの方からどうぞ。

小林氏 うちが埼玉県ということで、集荷する農協さん、今、米が2割程度しか集まらないということで、近くに卸業者さんみたいなのがいっぱいあって、そこにみんな流れて、農家が現金で取引しているというのが多いです。

本来の農協のあり方ということ、力がなかった農家が肩を寄せ合いながら、その商品の販

売をするという形で、農業協同組合というのが始まったと思うのですが、それが今すっかりバラバラになってしまって、農協だと買うのが高い、売る方は安い、そういうイメージになっています。

では、それを打開するには何がいいのかと思った時に、鴻巣市内では、50町くらいの大きい農家はいっぱいあるのです。そういう中で、我々が作っている面積というのは、個人的なもので10町絡みが多いのですが、その仲間のところで、まだ始まったばかりなのですが、特別栽培米というのをやろうというのが、15年度ぐらいからです。

それが始まりまして、「彩のかがやき」をプロジェクトチームでやろうということで、東京方面でやっているのですが、「農協にもう少ししっかりしてもらわないと」と思っています。いずれにせよ、農協の倉庫に集めるという形をとっているのです。農協で販売をさせてもらう方が、我々もそこまで持って行って行けば何とかなので、小さな農家だから、うちに置いておくところがないのです。

だから、一応農協に検査をしたものを出すという形で、その基準値を作っています。基準である程度評価をしたところで、買ってくれる人たち全員に、無記名でサンプルという形で出して、どこの店はその人から欲しい、この店はその人から欲しいという、それを全部皆さんに報告して、その農家の米を買ってもらうような形です。グループといっても、個人のものなのです。だから、農協で収支をするには、その生産者が100袋出せば、100袋分の経費を抜いたものが農家の通帳に入ります。そういう形で、個々のもので行っています。全体的には、グループとして販売促進をする中で、みんなでそういうイベントに参加して行って、選ばれなかった人も中にはいます。そういうのは、また違うところに売っていくという形をとっています。収支報告は、ほとんど農協で通帳振り込みになっておりますので、今現実的には生産過剰というか、面積に対して買うところの業者が少ないというのが現状です。

阿部氏 JA出荷の際の見分け方というか、うちの全反別は県の認証を受けて、シールがありますので、袋にそのシールを張っているのです、一目で見てわかります。また、袋は自作のブランド物を使っているのです、福島県の出荷袋の図柄と全然違うので、見たらすぐわかります。

あと、卸、消費者との接点、コミュニケーションですが、年に最低2回ほど、JAマン2人か3人で店頭販売のお手伝いをしたり、結構やっております。

私のところの値段の設定の質問だったと思いますが、うちは当初から600円という値段

を、まだあの頃はお米も高うございましたので、そこを基準にしております。先ほども申しましたが、消費者の交流とか、うちは毎月お米の中に、「こういう栽培にこれだけの手間が掛かっています」というのを徹底するように、写真入りの通信を入れて発送しております。とにかく、新潟の方を訪れていただきたいという発信をしながら、現場等見ていただいて、というところで今の値段を設定しております。

紋谷氏 価格の設定ですが、この価格の設定の指標はいかにといても、この指標は個々の売り方によって大分違うのです。だから、私のところは一応直売で 16,000 円ですが、うちは玄米売りですが、2 万円から 14,000 円の差があるのです。平均して 16,000 円なのです。中には 18,000 円で買う人も、「あれ、18,000 円、こんなに安くていいのですか」と言う人もいれば、14,000 円で、「あれ、今年米が下がったのに、まだ 14,000 円ですか」と。だから、要するに買う人の気持ちが大分違うのです。

だから、指標で 1 万円、6,000 円だと決めたとしても、買って行く人の気持ちで、いつも顔が見えていますから、どのくらいに定めるかは、業者間の取引と違うので、そんなに頻繁に、「米が下がったから、今年は安いですよ」「米が上がったから、今年は高いですよ」ということを苦しめていたら、米の販売でまいってしまうのです。

だから、そんなに上がった、下がったというのはあまり苦しめないで、両方がお互いの、この辺ならこっちもそんなに高くないと思う、買う人も、それだけならいいかというところで締めていますから、そんなに一々苦しめていません。

八木座長 他にございますか。よろしいでしょうか。

それでは、時間になりましたので、本日の先進的な米経営者からのヒアリングをこれで終わらせていただきます。

本日御出席いただきました農業者の方には、お忙しい中お話をいただきまして、本当にありがとうございました。

(3) その他

八木座長 では、事務局から連絡事項がありましたらお願いします。

枝元計画課長 本日は、ありがとうございました。

第 8 回の検討会でございますが、2 月 15 日金曜日の午後 1 時から、場所は本日と同じ 7 階の講堂でございます。ヒアリングの内容も、本日と同様、先進的な米経営を実施されて

おられる農業者の方々からヒアリングを行います。午後1時ということで、いつもと違いますので、お間違えないようお願いいたします。詳細につきましては、別途、御連絡申し上げます。

また、今後の検討会スケジュールにつきましても、皆様方の御予定を踏まえて調整しているところございまして、次回にまたお知らせをしたいと思います。

以上でございます。

八木座長 本日は、午前、午後とほぼ1日にわたり、お疲れさまでございました。

それでは、以上をもちまして本日の検討会を終了いたします。

閉 会