

時・平成 20 年 2 月 15 日（金）

於・農林水産省 本館 7F 講堂

第 8 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) 先進的な米経営の事例紹介	2
有限会社 グリーンパワーなのはな	2
JA大分のぞみ たまごのおこめ部会	3
農事組合法人 やまだアグリサービス	4
(2) 意見交換	4
(3) その他	30
1.閉 会	30

開 会

枝元計画課長 御苦労さまでます。定刻になりましたので、ただいまから第8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まして、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ます。本日の資料といたしまして、議事次第、座席表、本日お話をいただく方々の「先進的な米経営の概要」、前回同様、参考資料、最後に、「今後の検討会スケジュール」でございます。御確認いただければと思います。

本日の検討会の出欠状況でございます。竹内委員、立花委員、富士委員につきましては、御都合がつかず御欠席との御連絡をいただいております。また、奥村委員は、少し遅れられるという御連絡をいただいているところでございます。

本日も、前回に引き続きまして、先進的な米経営の事例を御紹介することとしております。本日、3名の方々をお招きしてございます。御紹介いたします。お忙しい中、遠路ありがとうございます。

富山県のグリーンパワーなのはなの太田吉孝氏でいらっしゃいます。

大分県のJA大分のぞみ・たまごのおこめ部会の佐藤政雄氏でいらっしゃいます。

秋田県の農事組合法人やまだアグリサービスの高橋與志幸氏でいらっしゃいます。

よろしく願いいたします。

本日の進行でございますが、前回と同様に、それぞれの農業者の方々に米の経営の状況として、販売形態に至るまでの経緯や御苦労、また工夫されていること等について御説明いただきました後、意見交換をしてはどうかと考えております。

それでは、以後の議事進行は八木座長をお願いいたします。よろしく願いいたします。

議 事

(1) 先進的な米経営の事例紹介

八木座長 お忙しい中を御出席いただきありがとうございます。

それでは、ただいまから議事に入ります。

先ほど事務局から提案がありましたように、前回の検討会と同じように、最初に農業者の方々から御説明をいただき、その後、意見交換を行いたいと思います。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。

有限会社 グリーンパワーなのはな

八木座長 それでは、最初に富山県の有限会社グリーンパワーなのはなの太田吉孝さんからお願いします。

太田氏 富山のグリーンパワーなのはなの太田でございます。

会社の概況としましては、当社はJAなのはなといたしまして、富山市を基盤としたJAでございますが、担い手がなかなか育成されない、集落営農もなかなか進まないという中で、平成8年に農協が500万円を出資し設立した会社でございます。

今年で13年目になります。当初、平成8年にスタートした時は、4ヘクタールの請負規模から始まりまして、現在、作業請負を含めると200ヘクタールを超えており、全面的な小作請負として192ヘクタールの栽培をしております。内訳は、水稻が135ヘクタール、大豆が26ヘクタール、野菜が2ヘクタール、その他29ヘクタールとなっておりますが、富山は冬場、雪が降りますから、今一番困っているのは冬の従業員の雇用をどうしていくかということで、野菜のハウス栽培等も手がけております。地元の普及センターなどは、農業の複合経営ということをいろいろ指導なさいますが、グリーンパワーについては農業だけではだめだということで、冬の雇用も考えて、農業以外の分野の仕事も最近は手がけてきており、従業員の雇用確保も含めてやっております。

農協の子会社ですから、当然JAがメイン的な販路ということですが、子会社の独自性も出したいですし、子会社といえども農協におんぶにだっこの赤字経営というわけには当然いきませんので、販路拡大ということでいろいろな農協系統外の販路、米の契約栽培等も2~3年前から手がけてきており、そういう分野も飛躍的に今伸びてきている現状でござ

います。

ただし、問題点としましては、農協の子会社で農家のためのという組織が原点に立っておりますので、管内幅広く、総距離で縦横南北東西およそ 20 キロ位のエリアを全て網羅して、この 192 ヘクタールを請負しているわけで、集落営農のように地続きの農作業ができないことから、農機具や人手が非常に掛かる中で、恐らく今年、2 月末が決算ですが、子会社としては、今年の米価等にかんがみ、赤字計上にならざるを得ない厳しい現状でございます。

そういうことで、ひとつよろしく願いいたします。

八木座長 ありがとうございます。

ＪＡ大分のぞみ たまごのおこめ部会

八木座長 それでは、続きまして、大分県のＪＡ大分のぞみ・たまごのおこめ部会の佐藤政雄さん、よろしく申し上げます。

佐藤氏 ＪＡ大分のぞみのたまごのおこめ部会の部会長をしております佐藤でございます。

私どもの「たまごのおこめ」は、ＪＡ大分のぞみそのものが米の消費でございます、外部に出すよりも、「たまごのおこめ」で地産地消を狙っていく考えでございます。

まず、栽培経過ですが、当管内は養鶏事業が盛んで、鶏糞、豚糞の処理を第一義に考え、それに卵の殻を混ぜてお米を作って売っていきこうということが始まりでした。ところが、他の一般のお米の価格がずっと下がってきまして、「たまごのおこめ」だけはＪＡが買い取ってくれますので、皆さん方が、じゃあ「たまごのおこめ」は多少手が掛かるけれど作ろうかな、ということで、19 年の実績は 141 名で 72 ヘクタールを作っております。

全て私どもが集めているのではなくて、大半の農家は自家消費が非常に多く、去年は約 5,800 袋位しか集まっています。これからも外へどんどん売っていくことよりも、地産地消で学校給食にも使っていただいております。今後も地産地消で売っていくことが目的になると思います。

あとは、できたら有機栽培のような認証が取れる程度のところまで持っていく、この 2 つがこれからの目標でございます。

詳細については、資料がございますので見ていただければと思います。

八木座長 ありがとうございます。

農事組合法人 やまだアグリサービス

八木座長 引き続きまして、秋田県をやまだアグリサービスの高橋與志幸さんにお願います。

高橋氏 秋田県湯沢市の高橋與志幸でございます。

私ども農事組合法人やまだアグリサービスの設立は、平成 15 年 4 月でございます。その前身は、任意組合である山田大豆生産組合で転作大豆の作業の受託からスタートしております。その背景には、JAこまちから、大豆刈り取りのコンバインを導入するので、その運営をしてもらえないか、ということが発端でした。また、市の農林課の方から、最近遊休農地が目立ってきたので、何とか転作大豆で作付をしてもらえないか、という話があったことが背景になっております。

それで3年を経過しまして、山田地区の中屋敷という集落が私どものメインランドですが、水田面積 25 ヘクタールの集落でございます。この集落 53 戸のうち、農家戸数が 29 戸で、そこで専業農家 4 名で立ち上げました。当初、全部この集落ぐるみの構成員ということでスタートしようかという話し合いも持ちましたが、意思決定を早くしたいということで、4 名の出資でスタートしました。直近の経営内容は、資料のとおりとなっております。

また、私どもがサービスエリアとしております山田地区は、水田面積が約 789 ヘクタールの地区でございます。その中の転作の実施面積が 252 ヘクタールで、そのうち、我々が大豆の作付の作業受託をしている面積が約 70 ヘクタールとなっております。この資料には直播きでの経営ということで掲載されておりますが、まだこの直播きにつきましては試行段階でして、本格的に取り組んでいるわけではございませんが、どうしてもコスト低減は避けて通れないと思っております。

八木座長 ありがとうございます。

(2) 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。時間は概ね 3 時ごろを予定して

おりますので、よろしくお願いいたします。

どなたからでも結構でございます。御発言いただければと思います。

それでは私の方から、お三方にそれぞれ、お米の販売ルートとお米のそれぞれの種類別の価格について、詳しく教えていただきたいと思います。

2点目は、太田さんから20キロエリアというお話がありましたが、農地の分散、これはどの程度、何カ所ぐらいに分かれているか、概ねで結構ですので教えていただければと思います。

太田さんの方からお願いします。

太田氏 それでは、先に販売関係ということで、参考資料の事例 に別紙のものがついております。それと、資料でお持ちしたわけですが、この後ろの2ページ目のカラー刷りのものと併せてご覧いただければと思っております。

役割分担を決めているわけではございませんが、当然有限会社グリーンパワーなのはなとして独自販路を拡大しているもの、それと農協の販売部署が契約を取ってきて、それを生産者にフィードバックして作っているものとの区分になっております。参考事例の に基づいて説明させていただきますと、契約栽培に基づいて生産している「花キラリ」。これは、全国的に製粉業者のところでは扱わない米にしたいということで、他の品種、コシヒカリだとかと価格競合にならぬ独自のブランドです。これは富山県産のコシヒカリの500円安でございますが、富山県のコシヒカリ以外の米の価格からすると高い金額になります。これについては平成19年ベースでは2,700俵の契約栽培をしております。

それと、最近では健康志向ということで、五穀米だとか雑穀米と言われるものが大変重宝され、これについても黒米で300俵の契約栽培。来年はこれを600俵に増やしてくれということで、20年には600俵にする予定です。これは1俵当たり3万円であります。当初、この米について、10アールで4俵ほどしか獲れないということで、コシヒカリと比べて金額的にあまり魅力がないと思いながら栽培を手掛けていました。ところが、グリーンパワーでは大体6俵半ほどの収量がありまして、当社としては今後この黒米の消費が伸びるのであれば、作付を大いに拡大していきたいと考えております。おいしい話になる品目です。

それと、「新大正モチ」というのが富山県の銘柄としてあるわけですが、これについては私どものJAなのはなの、元々の米の取引先からの依頼で、焼き肉屋さんのチェーン店向けに契約栽培を取っております。契約として、グリーンパワー以外の一般の農家にも声を掛けているわけですが、細かい生産者の米を集めることになります。一緒のところの同一

の品質ということになると、品質的な振れが生じることから、そういうものを農協の中で選択しながら、ある程度ロット的に揃える必要があるものは大体グリーンパワーで作っています。それと、小ロットで個々の小さい農家をお願いしても大丈夫な契約栽培については、特別に振り分けるといふことではございませんが、JAの中で調整をしながら契約栽培を進めています。

それと、グリーンパワーで独自に販路開拓したのですが、減農薬栽培大豆ということで、基本的に除草剤を播種時に1回だけ使うこととしております。それ以外の防除は一切しないで、和歌山県の醤油屋さんにも毎年20トンずつ契約栽培で行っております。

それ以外に、このような特殊な契約に基づかない一般的なコシヒカリですとか、富山県の早稲の品種については、JAを通して全農へ売るもの、それと、今日お持ちした参考資料の一番後ろに「八町米」という、独自ブランドの米のリーフレットもお持ちしたわけですが、全農経由でない、私どものJAなのはなで独自ブランドとして販売しているコシヒカリですけれども、特に食味・品質に優れたものに「八町米」というブランド名をつけて販売しております。東京の日本テレビさんとか、大阪方面ですと関西電力さんの本社ビルの食堂にも入れさせていただいております。農協で、一般生産者、グリーンパワーのものも、コシヒカリを食味や品質で振り分けながら独自ブランドとして販売しております。

野菜は、基本的に中央卸売市場などの競りに掛けて出すような栽培はいたしません。これについては、実際今の農産物価格の中で、農家が直接値段の掛け値で売れないので、あくまで学校給食など、初めから契約でチンゲンサイだとかニンジン、タマネギというものを栽培しております。

そのほか、自分のところで100円ショップ販売など、いろいろ独自にやっておりますし、最近では老人保養施設が富山でもあちこちに設立されており、直接グリーンパワーの従業員が老人保養施設に売り込みに行って、食堂で、いつごろ大根が獲れるから、いつごろ白菜が獲れるからということで、契約栽培ではないですが、こちらから声をかけて、そういう時期にファクスで注文を取っており、最近、野菜のほうにも力を入れております。

20キロの管内のエリアについて、どれだけ網羅しているかということですが、田んぼは1,700枚あります。192ヘクタールの請負で1,700枚ですから、1区画が大体12アールほどの平均になります。当然管内では区画整理されて、きちんと大型ほ場になったところも沢山あるわけですが、やはり担い手、集落営農が進まない部分がグリーンパワーへ来るといふ中で、非常に効率が悪いということがございます。

八木座長 先ほどの「JA独自の「八町米」ですか、この価格はどのくらいですか。

太田氏 10キロ袋の精米で6,000円での販売で、20年ぐらい前から売っておりますが、このブランドはうちのトップブランドで、価格は絶対に下げたはならないという経営者方針といいますか、組合長の方針でございます。売っても売れなくても6,000円で売っております。その下のランクの米は価格に応じてあるわけですが、これがトップブランドということでございます。

八木座長 佐藤さんどうぞ。

佐藤氏 私のところは、今買い入れ価格だけ分かるのですが、「たまごのおこめ」の買い入れ価格、生産者から買うお金が、1等のA品、食味値75以上が1袋9,000円です。Bが8,500円、2等が7,500円、3等が7,000円、規格外が5,000円ということで農家から買っております。

売り値については、いろんな売り方があります。学校給食、農協系統のスーパーで精米にして売る場合、11月に消費者さんに宣伝して1年分を買い取っていただく方式、契約している料理店等への販売などです。売り単価は、精米で売るときと玄米で売るときがありますので、多少違いがございます。

高橋氏 私どもの米の販売チャンネルは、まず系統出荷、あとは平成17年に私ども民間検査機関の指定を受けましたので、自分のところで検査をして直接卸さんとの契約による販売が一部、1,000俵ほどございます。あと、近所に特養老人ホーム等の施設や病院等ありますので、そこに白米で出す部分が約300俵ほどです。この価格は、やはり白米ですけども、一応入札制度的なものになっておりますので、昨年の19年産の実績ではキロ300円の販売になっております。

あと、私どものところは酒造好適米の地域でございます。直接、系統出荷で酒屋さんに行くわけですが、その価格は、酒屋さん渡しが19年産で1万6,000円、全農さんの手数料等1,000円程度引かれますので、1万5,000円での販売となっております。ただ、あきたこまちは、卸さんとの契約でも1万2,000円以上の価格が出ない状況になっております。

また、土地の分散ですが、40ヘクタールほど利用権設定していますが、今、山田地区は約25の集落があり、ほとんど5の集落に飛んでおり、一番遠いところで事務所から約3キロほどのところで、あまり団地化してないところを引き受けている状況でございます。

八木座長 それでは、委員の方。

吉田委員どうぞ。

吉田委員 まず、3つの地域の小作料、米の場合と転作田の場合に分けて教えていただきたい。特にグリーンなのはなさんは、全部収入は受託収入となっていますが、結局、米は売っているのか、どうして受託収入になっているのかを教えていただきたい。

もう一つは、グリーンパワー、やまだアグリさんの、大豆の収支は今どうなっているのか。あるいは、たまごのおこめ部会さんで、転作で大豆をやっているのかを教えていただきたい。

あと、皆さん方、農地・水・環境保全向上対策に取り組まれているのか。取り組まれていないとしたら、なぜなのか。以上、3点ばかりお願いします。

八木座長 それでは、太田さんからお願いします。

太田氏 まず、会計報告書の受託収入は、経営を受託するという意味で、そういう部門での農業収入はすべて受託収入とした会計処理の仕方をしていることから、受託収入という名称になっております。作業請負もすべて含めて、会社に見れば、農家から受託をして、それで収益をあげております。すべて受託収益に一本化し、後ろの米部門、野菜部門など、細かいものがいっぱい付いていますが、実際、農協の総代会にかける子会社としての報告書では、この受託収益ということになっております。

八木座長 利用権設定はしているのですか。

太田氏 利用権設定は、192ヘクタールのうち大体6割ぐらいになります。市街化区域はできませんし、相続の関係などで実際手続上いろいろ問題があり、できないものが4割ほどある中で現在やっております。

地代は、田んぼの大きさと地域の収量によって、1等級から4等級まで分けております。1等級については30アール区画以上で、基本的に1万2,000円で設定しております。2等級については、現況7,000円。これは20アール以上です。それと、10アール以上といたしますが、細かく言うと9アール以上のほ場になりますが、これについては5,000円。それと4等級は9アール未満、もしくは市街化区域の田んぼで、これについては財産の管理をしており、管理料金として10アール当たり1万7,000円を逆に農家からいただいております。

ここに細かく書いてありませんが、19年度ベースでは、小作料の支払いで大体1,400万円の支払いになります。それと逆に管理料金をいただくほ場での管理料金が大体450万ほどで、差し引き、全部平均で均しますと、192ヘクタールの平均的な小作料として4,000円ほどになります。この4,000円は、富山でいう各集落の維持管理の通常万雑費といわれ

るもの、それと水利組合に払う通常の用水費、賦課金といわれるものの私どもの農協管内の平均が大体 4,000 円になりますので、農家からすれば、逆にグリーンパワーに田んぼを提供しても、プラスマイナスゼロということです。現況、そういう意味で受け手も大変でございますけど、出し手の方もそういう意味のメリットがあります。最近、田んぼを貸してもお金にならないと言われるが、農地の売買も含めて現況の相場でございます。

一般の農家は、もっと高く設定していたわけですが、だんだんグリーンパワーに右倣えの方式となり、私どもの管内は、さすがまだ管理料金までは取っていないようですが、要は小作料ゼロという農業委員会の契約も非常に増えてきている現状でございます。

八木座長 では、地代について一通りお願いします。

佐藤氏 私どもの管内では、一応小作料は、通常、現物で 10 アール当たり 1 俵 60 キロになっております。

高橋氏 私どものところの小作料は、10 アール当たり 1 万 9,000 円で契約しております。

また、大豆の作業受託した部分は、収穫物は全部私どものところに帰属いたします。その委託をした農家さんが畦畔の草刈り等した場合は、私どものほうから地代という形で 1 万円 5,000 円だけバックしております。全く畦畔の草刈り等もしないで、全部私どものところに管理を任せている人には、1 万円だけの地代という形で支払っており、地代の項目では 1,400 万ほどの支払いがございます。

八木座長 それでは、高橋さんから大豆の収支について。

高橋氏 私どもの技術レベルで、まだ平均して 2 俵を超えるレベルを確立しておらず、良くて 3 俵ほど。全くその方は当てにしないと云ったら語弊があるのですが、やはり助成金頼みの状況になっております。ちなみに単純な私どもの決算ですと、収入が 1 億、助成金の収入がその内の 3,500 万、経常利益が 2,500 万。ですから、営業等では単純計算でいうと 1,000 万の赤字というような状況になっております。

八木座長 太田さんどうぞ。

太田氏 私どものところの大豆は、単作の減農薬栽培で、平均大体 100 キロぐらいが限度です。実際、産地づくり交付金が大体 4 万円ほど支払われるわけですが、全く合いません。大豆部門は、当然小作として引受けている田んぼの生産調整としてグリーンパワーが預かったほ場で作る部分と、集落を団地にまとめて、集落に生産手段がないからグリーンパワーで作ってくれないかという部門と、2 つ大豆の生産があるわけですが、農家の毎年団地で預かる部分は、大豆はグリーンパワーのもの、地権者の方には借地料として 10 アー

ル当たり 1 万 6,000 円を支払う。先ほど話があったように、周りの草刈りと排水対策の額縁排水を取るわけですけれども、その四隅の連結と排水溝への連結だとか、そういうものを義務付けた中で、大豆については、あと 5,000 円プラスし現況 2 万 1,000 円を払っております。しかし、これでは全く合いません。

ただ、この契約栽培、私個人、ここの会社の社長さんが何で私どもの大豆を求めたかについて、非常に感銘を受けております。そういう付き合いの中で、実際不採算ではございますが、合わなくてもこの大豆はずっとやろうというのが現状です。

吉田委員 農地・水・環境保全対策についてはどうですか。

太田氏 私どもは集落の中の営農ではないので、農地・水・環境保全対策は、私ども農協管内の大体 4 割が取り組んでおります。ただし、グリーンパワーはあっちこちに田んぼがありますから、グリーンパワーとして農地・水管理には取り組めません。

それで、どういうトラブルになっているかということ、各集落は農地・水管理対策に加盟して一生懸命やっておられるわけですが、村の人は自分のところの田んぼの草を刈ったり水管理をしているところへ、収益が補助金で来るわけです。ところが、グリーンパワーはそこで預かった田んぼの用水、例えば、草刈りをして、一切そのお金はグリーンパワーのところに入ってこないわけです。だから、そういう部分が今各集落とグリーンパワーとの間の、表立った対立関係にはなっていませんけど、私どもに言わせれば、やはりそういう部分をグリーンパワーも、例えば、水管理、草管理全部耕作者として各集落を担っているわけですから、きちんと出入りの耕作者のところにも流れるようなシステムづくりというものが必要だと、富山の会合でいつも申し上げているような現状でございます。

佐藤氏 私どもの管内では、農地・水に取り組んでいる集落もいくつかありますが、それほど多くなかったのではないかと思います。

高橋氏 私どものところは、中屋敷という集落で、中屋敷環境保全会という形で取り組んでおります。また、私どもが小作をしているところ、山田地区の全地区が集落単位での取り組みをしていますので、そこに私どもの借りている田んぼがある場合、先ほどとは逆に、何がしかのお金はいただいております。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 こういう資料、事前に事務局さんに送っていただいていると大変助かるのですがね。これからはよろしくお願ひしたいと思うのです。

それで、特に太田さん、グリーンパワーさんですが、これは結局農協の子会社ですよ。

太田氏 農協が97%出資です。

阿部委員 農協の子会社ですね。農地の維持管理という今後のことを考えると、農協の事業として、こういうことになるのかなと思ったのです。いずれ今の状況だと、農協が農地の維持管理をせざるを得ないという場面が来ると思うのです。そうすると、こういう形で農協が担うことになるのかと思うのです。そういう意味では大変勉強させていただきました。

しかし、農閑期に働きに出なくては、収支は絶対合わない、というお話ですが、今の収支の状況などを伺ってみれば、農業の分野だけでは法人経営は成り立たないのではないかと。仮に転作・産地づくり交付金等がなければ、経営が成り立たない経営実態と思うのです。その点、もう少し御意見を賜りたいと思うのです。

もう一つは、「農閑期の業務創出」という言葉が使われているのですが、便利屋さんであるとか、あるいは焼き芋屋さんであるとか、あるいはカントリーエレベーターに行って働くとか、いわゆる農外収入を得る道を積極的に開発されている。これがなければ、法人経営が成り立たないのかもしれないかもしれません。それで、この農外収入部分は、全体に占める収入の割合としてはどういうことになっているのですか、それもあわせてお伺いしたいと思います。

太田氏 まず、全部これは受託収益で、会計報告書の中では収入ということで2億2,400万円ほど計上してありますが、農協のカントリーの請負仕事だとか、こういう色々な部門で大体5,000万ほどあります。だから、農業分野のきちんとした収入としては、大体今のところ1億7,000万ほど確保しております。ただし、先ほどから話をしておりますように、集落営農となれば、現況の富山のコシヒカリだと今ベースで大体1万2,000円の仮渡しで、私どもの管内の集落営農を見ておりますと何とか赤字を免れるような経営でございます。

ただし、そういう担い手が育たない分野は、農家の人は農協しか頼りにできない中で、非効率な分を農協が請け負っていくことになり、農業分野だけでは採算が取れていないと私は思います。野菜だとか色々あれこれ手がけてはいるわけですが、一般の農家でしたら結局野菜が100万で売れて、農薬や肥料を使って、40万費用が掛かったとなれば、60万が収入という見方ができますけど、会社経営になりますと、働く人間はすべて日当であったり、月給というお金を払わなければいけない。朝市場へ5時に野菜を持っていくのも、会社なら、当然早朝手当だとか出勤という形になります。だから、会社としては野菜分野を合わせるのはなかなか難しい状況です。一応従業員の雇用の確保もあり、私どもの農協の

農産物直売所の品揃えをするために出荷もしているが、採算性からすると実際は難しい。それなら農業外分野へ打って出ようということで、最近、便利屋さんの事業をはじめて、今のところ 19 年度ベースで大体 1,500 万ほどの収入になっております。費用も掛かりますから、1,500 万丸々収入にはなりません、今後期待できる事業だと思っています。

本当の農地の集約ができれば、ある程度採算が合うかもしれませんが、農機具の移動は面的に次から次に移っていくことができませんので、やっぱり 4 トン車なりを 2 台、3 台抱えていないと 192 ヘクタールの農地管理ができない。最近は草管理とか水管理もできるだけ地元でやってくださいということで、グリーンパワーが田植えを終わった後、収穫までの水管理、草管理を集落で見ただけのところには、昨年、大体 10 アール 8,000 円払って逆に委託しております。それと、今の品目横断の担い手の要件の中で、集落営農で 20 ヘクタールに満たないところについては、グリーンパワーの田んぼをお裾分けといたしますか、再委託方式で渡しております。そういうことで、実際は 250 ヘクタールぐらいあったのですが、品目横断に乗っかりたい集落だったり、担い手に再委託という形でグリーンパワーの田んぼを渡したことで、現況 192 ヘクタールとなっております。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 この有限会社グリーンパワーの役員構成はどうなっていますか。

太田氏 役員構成は、4 名になります。農協が 97% 出資、それと農協の会長が 1%、それと私が 1%、もう一人 1%ということで役員構成をしております。

八木座長 ついでに恐縮ですが、太田さんの経歴を教えてくださいたいのと、従業員の方、この会社の構成員は何名で、どんな方が働いているか教えてくださいませんか。

太田氏 私は、大学を出まして、現況の富山市なのはな農協へ勤務をし、営農指導員としてずっと携わっており、今は営農部長とグリーンパワーなのはなの取締役を兼務しております。

役員は、農協と今ほど申しました役員構成。それと従業員は、あくまで現場の子会社で採用した従業員が、現在正社員として 10 名、それと臨時社員、3 月 1 日から 11 月末までの 9 カ月間契約の臨時雇用が現在 20 名ほど、田植え時期だと 30 名ほどになります。正直なところ、20 代から 70 代の年代までの方が全て働いております。

阿部委員 つまり構成は、取締役、会長含めて全部農協の役職員ということですか。

太田氏 そういうことになっております。そこで 1 つ付け加えるのは、法人としての要件の中で、会社の現場の従業員が法人の過半以上を占めないと、生産法人として認めない

という要件もございます。私は実際、半分ほどグリーンパワーでコンバインやトラクターなどに乗っているわけで、給与は農協からもらっておりますが、年間働いた分を、農協からの派遣ではないですけれども、人件費として返すというようなことで、グリーンパワーから給与をもらっているというみなし方はできないかという話を、市の農業委員会、富山県の農業会議などと詰めまして、いろいろ要件的なものを満たすことで、最終的な農業会議の結論をいただき現在に至っているわけです。

阿部委員 それで、従業員は組合員農家ですか。

太田氏 従業員は、臨時まで含めて大体 8 割ぐらいが私どもの管内の組合員農家。残りは、職業安定所などに公募しまして、現況は町の人もいます。やはり、土日だとか自分の家の田んぼで休まれたりすると都合が悪いので、従業員にはグリーンパワーに全部田んぼを預けるようにと言っているわけですが、グリーンパワーへ勤めながら自分の田んぼは自分でやりたいという従業員もいますので、土日辺りの勤務になると、家の田んぼだから休みやすくなる。非常に経営も悪化してきており、いろいろな意味での労働条件について、経営改革を現在検討中でございます。

阿部委員 そうすると考え方としては、農家の従業員よりも農家以外の従業員を主として雇ってやっていきたいと、そういう考え方ですか。

太田氏 はい。あくまで会社ということになり、土日とかを考えますと農家ではとてもじゃないですが、働いてもらえないことになります。自分の家の田んぼがやっぱり主という考えになりますから。

阿部委員 分かりました。

八木座長 大木委員どうぞ。

大木委員 大分の佐藤さんにお伺いします。お米のネーミングを子どもたちから募集したというのは、とてもいい取り組みだったなと思っております。141 名で 72 ヘクタール、消費拡大も一生懸命やっちらっしゃるというのですが、もっとあればもっと作りたいたいと思っちらっしゃるのか、それとも、141 人でこれがもう限度だということなのでしょうか。

それから、学校給食でお米は週何回ぐらいやっちらっしゃるのかお尋ねしたいと思います。

それともう 1 つ、太田さんは、お米も 135 ヘクタールやっていますけれども、学校給食ではタマネギとかチンゲンサイとか野菜だけで、給食にお米は出していっちららないの

ですか。

太田氏 給食には出しておりません。それは富山県全体の中の学校給食に提供するという形をとっております。

大木委員 出していらっしやらないのですね。分かりました。

佐藤氏 学校給食は、週3回、ご飯の給食があったのではないかと思います。

それからネーミングについては、以前は「たまごのおこめ」ではなくて、「卵カル」という言葉を使っていたのですが、商社が商標登録を取っていたらしくて、公に使用できないので小学生の子どもに募集しました。200通応募があったらしいのですが、その中で「たまごのおこめ」に決定したわけです。

それから、141名ということですが、もう少し増える可能性はあります。というのは、うちの方は販売農家が割と少ないのですが、お米を販売目的で作る方は、今ですと、出荷して規格が全部通りますと、1週間以内に口座にすべて金額が入ります。そのほか農協を通じて経済連同士で売りますと、甚だしい場合は2年くらい掛からないと精算できませんので、そういう意味では、うちの地域では、農家の方がお米をちゃんと売ろうとすれば、「たまごのおこめ」に変えたほうがいいと。ただ部会としては、今言ったように安全・安心というのは絶対必要ですし、給食に出すようにすれば、当然地元の子どもに食べさせるのですから、十分守ってくれるのであれば拡大してもいいですが、拡大だけを考えて、そういう品質の分で落ちるのならば、もう無理をして拡大しようと思っておりません。

八木座長 中島委員どうぞ。

中島委員 販路の話で教えていただきたいのですが、今の話で地産地消もありましたが、皆さん実需や直売を増やしていくときに、どのように開拓するのですか。その時のキャッチフレーズというのが、低農薬栽培やあるいは地元向けの地産地消などであろうと思うのですが、販売先を確保することが経営の合理化に役立っているのか、もちろん安定的な生産には役立っていると思うのですけれども、収支に役立っているかどうかをお伺いしたい。

このような取組みは別に農業に限らず、むしろ製造業の中小企業があらゆるところでやっています。作っているものがどこで売れているか、なかなか中小企業の場合だと、そこまで手が伸びないのですけれども、鯖江市の眼鏡フレームメーカーのように、アンテナショップを自ら幾つか集まって東京に作ってみたりとか、いろんな取組みがあります。この場合は地産地消ではなくて、消費地は随分離れたりするのですけれども、とにかく生産と販売を結びつける方が生産量も増えるし、収益的にも収入も増える。それに倣うと随分い

い取組みだという気がするのですが、果たして農業における製販一体化が製造業と同じように経営改善に直結するものなのか。

そういう意味でいいますと、地産地消も一つの考え方だと思います。例えば「たまごのおこめ」であればブランド力も持つのだらうと思いますので、もう少し幅を広げて、もう少し距離のある場所に売っていく、こういう可能性もあるのではないかと思うのですが、そういう点について皆さんにお伺いしたいのですが。

八木座長 太田さんからどうぞ。

太田氏 学校給食だとか直売所、農協の直売所もありますし、私どもの会社が独自に小屋を建てまして、100円ショップなどいろいろありますが、それが直接、合理化だとか収益の拡大になるかという、実際の話、全くありません。農協の直売所も、売り上げは非常に伸びていて、これで3シーズン目になるわけですが、消費者からは非常に喜ばれて、初年度目から比べると2倍の売り上げに増えてきており、今のところ1億5,000万ほどです。しかし、持ってこられる生産者の数で割ると、それで農業が成り立つかといったら、成り立たちません。ただし、農業を一つの産業として捉えた場合には成り立ちませんが、定年になって、その後、自分が高齢化した中で、生き甲斐や小遣い稼ぎ感覚であれば、成り立つのではないかと思っています。

やっぱり規模が大きくなると、あまりあっちこっちに細かく手を出したら、本当を言ったら、なおさら労力も掛かりますし、違った機械の投資や設備が実際掛かるから、私は成り立たないと思います。米についても、普通の田植えと直播植えがあって、集落営農でも盛んに最近、コスト低減の中で直播をやっています。グリーンパワーでも、実際直播をやったのですが、一般の田植えの部門と直播部門を分けてやることになると、それだけコストが逆に高くなるのです。それで私どもの会社では、全部で田んぼ50ヘクタールぐらい預かっていたときに、そのうちの10ヘクタールぐらいを直播きに変えました。ところが、逆に田植えも40ヘクタールやらなきゃだめ、直播き10ヘクタールやると作業が逆に分散するのです。

だから、直播きは苗のコストが掛からないとか、いろいろ言っていますが、大規模になって分けると、私はなおさらコスト高になると考えています。ただ、集落営農の15町、20町ぐらいの規模の中で半分直播きをやることになれば、村の人を寄せ集めてやるわけですから、成り立ちますけれども、やっぱり会社方式で経営規模が大きくなると、私は、作業効率の面からいうと直播きはかえって劣ってくるのではないかなと考えています。

佐藤氏 効率というのですか、うちの「たまごのおこめ」については、販売の部分では学校給食と農協のスーパーがございまして、そこと、11月に一般の方と契約をして売る分と、あとは契約の料理店、そのくらいで今は十分足りているわけで、もっとこれを増やして、じゃあ外にそのネームで売っていけるかとなったときに、今言ったように、私は無理に増やしていけば、多分品質的な保証とかの部分で問題が起きてくるのではないかと。

それともう1点は、量販店などになると、欠品とか問題がありますけれども、作る側から言わせてもらえば、ああいう流通過程の欠品は、私どもは罪の意識で捉えなければならぬと思っています。そういうことを考えると、やはりできるだけ地域で消費して、なおかつ、我々、生産者も何とかやっていく程度の今の単価を押さえていけば、規模拡大し、それを中央などに持ってきて売っていくよりも確実性が高いと思っております。

高橋氏 米の販売のチャンネルもいろいろあります。私の考えですけれども、先行き米の市場が読めないといいますが、不透明といいますが、そういう面がありますので、とりあえず直売、卸さんと結びついておこうという思いもございまして。

また、私どもは酒造米を栽培しておりますので、私自ら営業に出かけます。灘、伏見の大手の蔵元さんも訪ねています。そういう接点というか、話を伺ったりした中で、やはり先行きがちょっと読み切れない面がございまして。それで、そのチャンネルを増やしたから、私どもの経営がそれによって底上げされているかと申しますと、決してそうではございません。ただ、そういう将来的なものを探りたいという思いもございまして。

また、私どもが直播を目指し、また取組みたいのは、ホールクroppサイレージのことが念頭にございまして。大豆65ヘクタールほどやっておりますと、どうしても連作障害等が出てきます。今年は生産調整面積が上積みになりますので、その部分をホールクropp等で対応していかなければならないと思っております。普通の育苗方式での取組みとなりますと、収益と申しますか、それに結び付くような形のものではないか、という考えからでございます。

八木座長 ホールクroppサイレージの取組みは、既に行っているのですか。あるいは将来的にどういうふうを考えているのですか。

高橋氏 私どものところで幾らかやっております。今年、20年の計画では、ちょっと拡大しなければならぬと考えております。

八木座長 吉田委員どうぞ。

吉田委員 高橋さんに質問したいのですが、高橋さんの経営では、米の作付が着実に増

えている。これは、いわゆる構成員のメンバーではない農家の受託が入ってきているのですか。個々のメンバーは米を作っているのですか。

高橋氏 私どもの構成員は、私以外は全部利用権設定をしています。私は採種ほ、種のほ場を抱えていますので、その部分は個人経営という形に残しております。

吉田委員 あと、経営を眺めますと、米は少しずつ増えているのですが、むしろ長ネギだとか野菜とか直売所の収入がずっと伸びてきています。今後、直売所や野菜がずっと伸びていくのか、もう限界なのか、その辺はどういうふうにお考えですか。

高橋氏 今、常時雇用を5名抱えています。役員は、私を含めまして4名いますので、労働状況としては9名いるわけですが、ちょっと過剰ぎみな面もあると思います。長ネギの時はさらに臨時雇用も入れますので、ネギに関しては1.2ヘクタールが限界かなという思いもございませう。この長ネギに取り組んだのは、やはり夏場の資金繰りと申しますか、現金収入を得たいからでございませう。おかげさまでこの2年ほどは1,000万を超える売り上げがありましたので、その点では経営に寄与してくれていると思っています。

吉田委員 直売所はもっと伸びますか？

高橋氏 まだ小規模な直売所ですけれども、伸びると思っています。また、いずれは、法人経営の方々もよく言うのですが、加工まで手を広げたいと言われるのですけれども、私どもはそのことも念頭に置いております。

吉田委員 あと、従業員5名というのは、これは常時で雇用ですか。

高橋氏 雇用です。

吉田委員 そうすると、冬場は？

高橋氏 冬場は、給料は半分にしております。固定的に夏場は基本給15万円、それに時間外等がつきますので、平均的に20万円以上を従業員に支払っていますけれども、冬場はどうしても仕事が無くなりますので、基本的に7万円。あとは、自分で除雪のオペレーターなり灯油の配達なりに行っております。去年辺りから、うちの方で大豆の選別機も入れましたので、その仕事に携わっている者には15万円の固定給を支払っています。今年は、おかげさまで冬場、雪が降ってくれたものですから、その除雪の作業等がございまして、それが農外収入と申しますか、臨時収入にはなっております。

吉田委員 従業員の方は、一応農家と見ていいのですか。

高橋氏 前は農家でしたが、他産業に従事していた者が、まだ年齢的に50から、一番若いので30代までいますので、こっちから引っ張ったわけではないですけれども、同じ集落

の人間なものですから、使ってもらえないかということで、うちで雇ったというのが実情でございます。

吉田委員 わかりました。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 高橋さん、結局、米だけではだめだということですね。米以外の大豆を初め野菜等を複合的に組み合わせてやらないと、とても法人経営なんて成り立たないということですか。

高橋氏 はい。

阿部委員 米だけではどうにもなりませんか。

高橋氏 今私どものところで、コストでキロ当たり 195 円掛かっています。と申しますと、1 俵当たり 1 万 1,700 円になるわけですが、それに近い米価水準になってきていますので、要するに自分の給料だけという形になると思います。米だけでは、会社として利益が出ないという形になると思います。

阿部委員 それと、ヘリの散布があるのですけれども、これは受託作業以外に、ヘリ散布はアグリサービスさんの法人さんもやっているのですか。

高橋氏 やっております。というのは、山田地区は 700 町歩ほどのところに今 4 機ラジヘリがあります。それを住み分けしながら、私どもも 100 町歩以上をやらせていただいております。

阿部委員 主に何を対象にヘリ散布するのですか。

高橋氏 水稻です。

阿部委員 水稻の何を対象、殺虫ですか、それとも予防ですか。

高橋氏 病害虫を対象にして、基本的には 3 回飛びます。

阿部委員 3 回というと。

高橋氏 イモチ病が入りますし、カメムシも入りますし、まずイモチ病防除は 3 回とも入ります。そういう県の基準と申しますか、共済組合等の基準により薬剤散布しています。

阿部委員 そうすると、基本的には米も野菜も少農薬とか、いわゆる特別栽培の考え方ではないということですか。

高橋氏 私どものところでは、特別栽培米に取り組んでおりません。ただ、周辺にはそういうほ場もありますので、そこは我々の無人ヘリも飛ばないように、緩衝地帯は設けながらやっております。それと、私どものところには採種ほがあります。今、秋田県は一番

基準が厳しくて、半径 500 メートル以内に馬鹿苗病が出ると採種ほ場は失格になりますので、そういう面からいって、採種ほ場の近くには特別栽培米は実際持ってきてもらっては困るという実情もございます。

阿部委員 そうすると、学校給食で拡大するとおっしゃっていましたが、矛盾が起きませんか。

高橋氏 学校給食は、市からお願いされまして、ジャガイモとタマネギなのですが、あまり多量でなくて、私どもの技術的なものもありまして、はっきり言って、そんなに期待された収量がないのです。そういうことで給食センターからは、考え直したいとも言われていますので、いずれは、この部分はなくなるのかなという感じています。

阿部委員 やっぱり農薬使用は、いろいろ学校給食に関係するのですか。

高橋氏 それもあります。

阿部委員 それから、直売所は今後どうですか、売上げが伸びる可能性はありますか。

高橋氏 私どもの直売所は、自分のところで収穫したのも出しますし、会員を募っております。現在 25 名ほどの会員がいて、その方々が毎朝搬入して、その販売がこの額ですが、そのかわり、うちの方で全部店員等務めますので、その売上げの 20% を私どものところで頂いております。

阿部委員 ありがとうございます。

八木座長 ほかにございませんか。阿部委員どうぞ。

阿部委員 それでは、佐藤さんにお伺いしたいのですが、お話しされたメモを落としたのかもしれませんが、おたくの部会の経営の仕方ですけれども、収支の中で売上高と受入高とありまして、結局は、この部会が直接管理してやるというのではなくて、個別の農家のものを一応部会が買い入れて、それを売るという、農協の役割みたいなものやっていますか。

佐藤氏 たまごのおこめ部会は生産部会ですから、お米をつくる部会であって、販売までは直接は手を出していないのです。だから、大分のぞみ農業協同組合に「たまごのおこめ」として買い取っていただくわけです。農協に買っていただくのです。

阿部委員 そうすると売上高はどうなるのですか。

佐藤氏 これは農業協同組合の売上高になります。

阿部委員 農協の受入高であり、農協の売上高なのですね。

佐藤氏 そうです。

阿部委員 そのように捉えればいいのですね。そうですか、わかりました。

八木座長 それでは、私の方からちょっと質問させていただきます。先ほど高橋さんが、60キロ1万1,700円という、コストについてお話しされましたが、太田さんのところでは、大体今いくらで作っているという意識なのか。それからお三方に御質問したいのですが、資料の一番下のところに、それぞれコスト低減になったと書いてございますが、コスト低減を考えたときに、もう限度だというお話かもしれませんが、どういうところをこれまで減らしてきたのか、今後減らすとすればどういう可能性があるのか、その辺りのお考えを教えてくださいと思います。

太田さんのほうからお願いします。

太田氏 まずコストですけど、今年は、経営は恐らく赤字ということになります。私どもの会社ベースでの話ですが、要は生産者米価が、一昨年くらいまでは富山県産米で大体1万5,000円だった。そのときで、10アール当たり大体2,000円ほどの利益ということになっていました。それがだんだん3年ほどで下がってきて、今は1万2,000円であり、私どもの会社で米だけで採算を合わせようという、まず不可能な状態ということになります。また、近隣の私ども管内の集落営農は、富山県でいう1万2,000円がプラスマイナスの限度だろうと思っています。

もう1つがコスト低減ですか、先ほど直播きについては言いましたが、全体的に直播きが主流になるということであれば、当然コスト低減になりますが、現況、私どもの面積では逆に作業が分散するため、直播きは取組みをやめているわけです。今年は多分赤字になりますから、来年に向けての経営改善の中で、まずは、富山県の場合、坪当たりの植付け本数でいうと60株植えになりますけれども、現在私どもの農協挙げて、疎植栽培についての試験ほ場を設けております。こうなりますと、苗の枚数当たりで、まず2~3割ぐらいコストが下がるということ。それと、箱施用薬剤や夏の防除です。これについて、もう少し見直しをかけて削減したいという部分しか削減するところはないのではないかなと思います。

本来からいえば、雇用体系の中で、こちらで来て欲しいときだけ来ていただける社員といますか、労働力が確保できれば本当は一番良い訳です。ただし、こういう会社形式にしていますから、社会保険もすべて完備しています。そうなれば、やっぱり来てほしいときだけの雇用ではなくて、やっぱり年間雇用ということになりますから、こういう経営状態になると非常に厳しいということ。本来から言ったら、来て欲しいときだけ日当払

いで来てくれる、田植えや稲刈りの時期に十分確保できるような雇用形態が可能なら、人件費の部分でもっともっと削減できると思っています。

佐藤氏 私どもの管内の資料がここにございますので見ていただきたいのですが、ちょうど今決算期ですから、自分のをちょっと出してみたのですが、19年産で見ると、一次、直接お金を払ったのが60キロ当たり4,302円です。減価償却費、これは取得額を使用年数で割ってみました。3,422円になりました。だから7,700円。これプラス、経営管理費を幾らか上乘せしなければならないと思います。それを10アール当たりに行ってみましたら、一次で2万9,540円。減価償却は2万3,498円になりました。ですから、5万3,038円プラス経営管理費となります。私の場合は稲作部門以外の部門がございますので、その経営管理費を案分して乗せないといけないのですが、やはり6万近く掛かる。それに自分の労賃を生産費と見ればということです。

八木座長 60キロにしたらどのくらいの収量になりますか。

佐藤氏 私どもの収量は、19年産は400キロ前後ではなかったかと思います。

高橋氏 私どものところは、600キロ地帯と申しますか、600キロはいくところなのですが、やはりほ場が分散している面、水管理等の徹底ができないこともありまして、私どもの資料にもありますように、18年で9.2俵、19年はそれを若干上回って9.5俵ぐらいはいったということなのですが、やはりここが0.5違うだけで、コスト的にはかなりの差が出てきます。ちなみに、8.5俵で計算しますと216円になります。195円から216円ということで、1俵当たりになりますと1万2,900円を超える価格になるということです。こちら辺、何としても従業員には水管理を徹底して、また、ほ場の分散を防げるような手立てと申しますか、大豆で委託を受けたところと私どもが利用権設定しているところとを交換して、団地化していけるような手立てはないものか考えております。

八木座長 コストを下げることになりますと、これ以上は無理ということですか。

高橋氏 もう少し農薬の使用等をきっちり把握して、そこら辺を減らす。また安定的な収量、それに尽きるのかと思っております。

八木座長 大南委員どうぞ。

大南委員 高橋さんに2点ほどお伺いしたいのですが、やまだアグリサービスさんは、規模拡大ももちろんですけれども、むしろ経営の多角化によって経営の安定化を図ろうとお見受けしたところですが、その中で直売所も経営されていることで、もちろん自分のところでできた農産物も販売する。それと、周辺農家からの受け入れもなされているとお聞

きしたわけですがけれども、周辺地域からの期待度といいますか、反響といいますか、この直売所を設立したことによる反響、そういったものをお聞かせ願えればと考えております。

もう1点は、無人防除ヘリで防除されているということで、100ヘクタール前後で推移しているわけです。300万円程度の収入があるということで、この収支のバランスといたしますか、ヘリを導入したことによって収支がどうなのか。当然オペレーターの賃金とかあると思いますけど、その辺についてお聞かせ願いたいと思います。

高橋氏 前段の直売所に関してですが、自分で言うのもなんですが、新鮮だということで大変評判は良いようです。固定のお客さんもつきまして、車で来て買ってくれるような方もございます。そういうことで、搬入が終わるのが大体9時頃なのですが、うちの事務所の前ところが店舗になっておりますから、8時半には開くのですがけれども、8時半からお客さんが来て、「あそこの家の野菜はまだ来てないか」という問い合わせも最近はあるようになっております。

店舗の面積は限られているのですが、それでも年々売り上げが上がっております。当初、夏場、10月の中頃までの開店だったのですが、昨年から通年でやるようになりました。近所に菌茸類をやっている方もありますので、そういうものも出してもらい、通年営業できるようにしております。直売に関しては評判が良いと思っております。

また、無人ヘリですが、これははっきり言って儲かりません。と申しますのは、導入初年度、墜落事故がありまして、1回落としますと何百万円という、100万円単位の修理費が掛かります。保険はあるのですが、逆にそれを使いますと次の年から保険料が何十万円という単位で上がります。ただ、防除がラジヘリでできるというか、地上防除をやっている方はほとんどございませぬし、そういう時代の流れなのかなと受け止めています。オペレーターは、うちの従業員ですので、給料の中での賃金ということですので、それほど持ち出し等負担増にはなっておりませぬ。

八木座長 ついでに、農産物検査についてはどうなのですか。

高橋氏 17年に二人取得いたしまして、昨年実績で2,000袋ほどの検査をしております。

八木座長 これは、これから増えると思いませんか。

高橋氏 まず直接契約している部分の検査だけになるとは思いますけれども、増えていくのかと思っております。

八木座長 中島委員どうぞ。

中島委員 先ほどの経営規模のところなのですが、今までのお話の中で、経営の規模拡

大が、即実際の単位当たりのコストを下げるというお話はなかった上に、規模拡大といっても随分農地が飛んでいるというお話もあったので、そんなにコスト削減もできないと思うのです。ただ他方で、直売所だとか複合部門だとか、そういう複合経営の中で収益を上げているというお話もあったことから、経営の規模を大きく拡大すれば、複合経営する余地も増えてくる。それは人員の人繰り、農閑期など、もっと多くの人数を費やす余地も出てくるだろう。そうなってくると、例えば加工するにしても、あるいは先ほど、経営の効率化を考えると直播き等幾つかの部門に分けてやることは逆に非効率になるというお話だったのですが、実際には人を増やす余地があるとすれば、加工部門にそういう人を回す余地も増えるのではないかとか、直売所ないしは複合部門に回す余地も増えるのではないかとか、いろんな副次的な効果が増えていくという気がします。そういう方向性は考えられないのですか。

八木座長 太田さんどうぞ。

太田氏 さっき、直接的なコストについては、来てくれるときだけ来ていただく雇用がいいというふうに申しあげましたけれども、根本的におっしゃるとおりで、人が沢山いれば何でもできるのです。会社の経営としての基本ではないかと思えますけれども、「人は力なり」ということで、幅広くいろんなことにチャレンジできるという意味では、人材も当然、5人から優秀な者を1人選ぶのと、100人から選ぶのとでは全然違います。

私自身は根本的には、きちんと採算を合わせられれば、全部年間雇用にして、農業分野、農業以外の分野、そういうものもすべて網羅した中で会社経営というものを、農業をやりながらできるのではないかと考えています。ただ、いかんせん、今主力である農産物の価格において言いますと、やっぱり現況は厳しいということでもあります。

佐藤氏 私も、太田さんの意見とほぼ同じです。というのは、私、稲のことを考えてみたのですけれども、単作で集落営農を勧められました。しかし、うちのような小さなところでは、規模を拡大するために投資をしますと、どうしても売り上げに対して投資の方が高過ぎるのです。ワンランク上にすれば、やっぱりワンランク上の投資をしなければならぬ。そうすると、20町歩の規模のもので40町歩やればいいのですけれども、40町歩の規模のものにして40町歩の投資をした場合、計算してみるとどうしても40町歩では回収できないのですね。そのために、今太田さんが言われたように、いろんなものを組み合わせると本当に適材な人材がいれば、何とかその部分で解消できるかなというのが私の意見でございます。

高橋氏 私どもで利用権設定が進んだ背景には、増進法の利用権設定ではなくて昔の5条でいうところの、農地法上の永年小作的なものが、その小作地が地主さんに戻されて、ほとんど農業に携わったことのないような人のところの土地なものですから、それがばたばたと集まってきたという背景がございます。私どもは、この集落営農というものが出る前の15年に法人登記しておりますので、そういう形での前請けができたのかなという感じはしていますし、この3年間位の間には、今担い手の認定を受けて個人で4町歩以上の面積を持ってやられている方も、私どものところに入ってくるような傾向にもございます。

そうなった場合、やはりもっともっと面積が増えていきますし、私どもは、ネギの調整等が主な内容なのですが、女性のパートさんも含めまして、年間延べ約580名ほどのパートさんを使っております。そういうことですので、先ほど太田さんが言われていきますように、来て欲しいときだけ来てくれる人材がということですが、そういう面では立地条件が恵まれているのかなということも感じていますので、事業展開等も含めましてこれから考えていかなければならないと思っております。

八木座長 大木委員どうぞ。

大木委員 高橋さんのところで一番先の、利用権設定は具体的にどういうことなのか。

高橋氏 小作契約をするということです。田んぼを借りるということです。ほとんど小作契約での経営面積でございます。アグリサービス独自で所有している土地は1枚もないということです。

大木委員 ありがとうございます。

八木座長 阿部委員どうぞ。

阿部委員 コストを一体どう縮減していくのか。皆さんのお話の中で、お三人に共通していることは、経営規模拡大で相対的にコストを下げることはなかなか難しい。結局は、効率的な労務管理と申しますが、人件費をいかに削減するかである。それしかないのだという主張のように聞こえたのですが、そのように受けとめてよろしいでしょうか。お三人にお伺いします。そのほかにコスト削減で何か考えていらっしゃる点があれば、それぞれお伺いしたいと思います。

八木座長 太田さんからどうぞ。

太田氏 難しい話ですが、必ずしも人件費だけを削減すれば全体的に合うかというと、そうではないのですけれども、根本的に農業は、個人経営でしたら農機具の修理が

ら最後の出荷まで、すべてが家族労働で自分でやるわけです。ところが規模が大きくなりますと、農機具整備専門の人間が必要になってくる。当然農協へ出してもすぐ機械の修理もしてくれませんから、会社でオペレーター兼任の農機専門の者が要る。そのほかに 30 人も従業員がいたら、社会保険を完備しますと、それだけ結局人事管理する女性の職員だったり、一般の会社でいう総務課経理をやる人間も別個に必要になってくる。いろいろな面で経営規模を拡大すると、私もこれはやってみての経験で言うのですが、私どもの会社の話ですけれども、100 ヘクタールぐらいまでのときは非常に順調に利益も上がって、人間もそれなりの人間でやれていたのです。ところが、100 ヘクタールを超えてきた途端に、そういう専門的な仕事をする人間が非常に必要になってくる。

逆に農業高校あたりを出て新卒で採った人間なんかは、やっぱり野菜づくりだとか農業ということに憧れて就職をする。それは自分で土を耕して、最後の収穫まで自分で一貫した仕事ができるものだという考えで会社へ勤めてくるのです。ところが規模が大きくなると、田植えの時期に田植え機に乗る者はオペレーター専用。一生懸命ハウスから苗を積み出す人間は、ずっと 30 日間、丸々そういう仕事に掛かる。結局、工場の流れ作業的な仕事になってくるのです。

だから、はっきり言って、そういう農業のあり方が良いのかどうかは、自分でこういう会社をやりながら、最近、非常に疑問に思っているところです。だからそういう部分で、本当に農業は工場化されていいのかなと非常に疑問に思っています。

それ以外のコスト低減というと、今のところ、私の中では考えつかないです。

八木座長 佐藤さんどうぞ。

佐藤氏 コスト低減は考えるのですけれども、2 次産業とか 3 次産業の場合は、労働生産性とか資本の生産性をどんどん縮めていってコストを下げてきたのですけれども、農業の場合、質量ベースで生産性を上げていく必要がある。どちらかというところ、うちの地域は柑橘産地の地域ですけれども、やはり単価の高いものに行く。金額ベースで生産性を高めているというか、そういう方向に走っているんで、私はこういう作目で今やってみるとき、さっき言ったように、100 町歩という言葉が出たのですけれども、200 町歩、300 町歩と規模をどんどん拡大していったときに、その投資が収益をどうしてもカバーしきれないで後を追っていく形になっており、それも難しいのではないかと思います。

八木座長 高橋さんどうぞ。

高橋氏 米の場合は、ある経営面積を超えるとほとんど下がらないです。むしろ幾らか

ずつ上がるような傾向、そういう統計もございます。ですから米は、まずいろんな面で、これ以上のコストの低減というのは無理かなと感じています。

また、この2年間ではネギが大分よかったですのですが、その前の2年間は、まだ収穫前のネギが1.2ヘクタールの半分以上残っているのに、実際ネギを担当している者に、収穫をやめろと言ったことがありました。やはり自分で育てたものは、なかなか踏みつぶしや何かできないのです。それで、仕方がないので収穫させたのですけれども、そういう見極めや何もかもできなければ、これからの農業経営は成り立っていかないと感じています。

八木座長 太田さんどうぞ。

太田氏 最初に私どもが10年前に始めたとき、4ヘクタールから始めて200ヘクタールになったのですが、私自身の今の思いは、この200ヘクタールでストップするのであれば、今からコスト低減の方法なり、それと米部門以外の分野とか、いろいろ固定した中でやり方は、私の頭にも実際あります。ところが、最近の農業情勢は結局それ以上に、私どもの会社に田んぼ自身を買ってくれないかという農家、もうできないという農家が火だるま式に集まってくるのです。そういうことになって、今、これだけの規模拡大といいますが、こっちで拡大しなくても、もう周りの農家が頼るところがない、それで、実態として農協の組織の私どもに来るのです。

そういうことになると、200ヘクタールなら30人の人でいける、トラクターは10台あればいけるというように固定的に決めたのですけれども、20年度に20ヘクタールの新規の申し込みが実際にあり、来年は220ヘクタール。じゃもう1台トラクターを追加して、人ももう1人、2人追加してという、イタチごっこになっている。

私どもの会社の場合は、これが慢性的に悪化している経営の要因なので、これがストップした状態できちんと固定し、200ヘクタールで請負は終わりだとなれば、私の頭の中では、まだコスト低減はいろいろ、他の分野も含めた収入など描いています。

しかし、結局、農業の実態として描く前に、次から次と周りの農家が頼ってきて、実際、農家は田んぼも買ってくれという話で、去年、田んぼも買いました。ただし、1反当たりの価格は20万円なのです。それ以上では買えません。だけど、いくらでも、タダでもいいから、農業後継者もないから、という話で買ったのです。そういう農家が最近周りで非常に増えていることが、私どもの実態でございます。

八木座長 柴田委員どうぞ。

柴田委員 今、規模拡大の話をついていて、要は最適規模というか、太田さんのところ

と高橋さんのところは、借地ですと規模拡大をされてきましたが、借地は、もともと条件の悪いところから、貸し手は、やってくれと、こういう話になっているので、拡大してもなかなか難しいという理解でよろしいのですか。

佐藤さんのところは、もともと組合の中の米部会から始まったということは、それこそ条件のいい有志が集まって経営している感じもするのですが、それでも合わないということなのか。そうすると、農地の昔からの課題だとは思いますが、いわゆる点在したままやるというのはやっぱり限界があって、集積を多少入れ換えながらまとめていく、そういうところまでは踏み切れないものですか。

あるいは、先ほどちょっと、農地を安心して預けられる組織を設立するとのことでしたが、この安心の意味というのは、契約をするのか、農協さんのところに預けるので安心だということなのか、その辺の安心の中身って何なのかという部分とあわせてお聞きしたいのですけど。

八木座長 太田さんどうぞ。

太田氏 一番大きくは、農協の子会社であるということですが、個人間のやりとりの場合は、人間としての礼儀なのでしょうけど、人に物を頼めば、菓子箱の一つが酒の一升も持って行って、稲刈りをお願いしますという話になりますよね。それが農家間同士の若い世代になってくると煩わしくなる。だから、農協へ頼めば金銭的な授受だけで済むというのが1つ。

それと、やはり富山市ですから、逆に市街化区域も沢山抱えているのです。開発の中で小作地が売れることになると、慣例で大体売れた金額の4分、6分で、地主と小作という話がありますので、そういうトラブルがやっぱり絶えないのです。そういうことの中で、私どもは、基本的にどんな条件のほ場だろうと、引き受けています。

それと、そういう地面が売れたときの権利などは一切主張しないことを第一義的にして、財産の管理という意味からも安心して預けられる組織としてやっているところです。

八木座長 佐藤さんどうぞ。

佐藤氏 私のところは、管内は米作地帯ではないのです。主力は柑橘関係の産物が多かったのです。ですから、米作で自立した経営体というのは1軒もございません。自家消費にプラス販売しており、そういう小さな農家の少しずつのお米を農協が集めて、一つのブランドにして地産地消で売っているのが実態でございます。

高橋氏 なかなか同じ集落の者には頼みにくいという心情的なものが働くのかどうか

かりませんが、私どもはやはり法人ということで、そういう面では頼みやすいことから集まってきていると思います。利用権設定、小作に出すという田んぼは、もともと作付されていて、それほど悪条件のところではないですけれども、ただ転作を委託する場合は、やはり自分のところで一番悪いような条件のところにお大豆を作ってくれとか、いろんな転作で作業をやってくれ、ということがあるものですから、そこら辺は頭が痛いところがございます。

八木座長 ただいまの柴田委員の質問に関連するのですけれども、適正規模といいますか、現地をいろいろ見ていると、ワンセットの機械でできる面積、適正面積というのがあるような気がするのです。平均的には30ヘクタールぐらいではないか、農地の分散にもよるのですけれども、農地が分散している場合には20ヘクタールか30ヘクタール、しかし農地が面的に集積している場合に、ワンセットの機械で大体50ヘクタールぐらいをこなしているような法人もあります。

太田さんのところも、20キロ圏の中に農地が広がっていくわけですから、面積は増えても分散はそのまま何も変わらない。そうしますと、仮に1セットの機械をもう1セット入れるということで、ほとんど効率が上がらない状況になっているのではないかという気もするのです。ですから、面的にある程度農地を集積して、条件のいいところをまとめて使えるということを考えてときに、多少とも効率が上がるのではないかという気がします。

それから、先ほど太田さんが100ヘクタールのところまでは順調にというお話がありましたけれども、直接オペレーターを管理できる範囲というものがあって、それを超えると、役割分担体制へ持っていけないと動かなくなってくる。そこがまた一つ非効率の原因になっているような気がします。

そこで1つお伺いしたいのは、稲作の適正規模、今の技術、機械体系、現在の価格を前提としたときに、どのくらいの規模が最も効率的なのか。これはもちろんこれまでのお話のように、稲作だけではなくて複合的なものも入れないと、年間の従業員の雇用体制が組めないこともあると思うのですけれども、大体どのくらいが適正規模なのか。あるいは面的に集積された場合には、もう少し効率的にいくものなのかどうか、その辺について太田さんと高橋にお伺いしたいのですが。

太田氏 単純に面積的に言うのは非常に難しいのですが、1ヘクタール区画も請負はしているのです。そういうところでも結局請負する人がいないということで、1ヘクタール区画も私どもの管内であります。こういうのであれば、100ヘクタール、200ヘクタールは

十分可能だろうと思います。

ただし、30 アール区画だとか 40 アール区画ぐらいのところになると、私は、やっぱり集落営農あたりでも 50 ヘクタールがマックスではないかと思います。富山の農業の場合を考えてみると、10 アール区画の昔の 300 歩 1 反と言われるところは、やっぱり 20 ヘクタールぐらい以上になると、田んぼが小さくなっても、結局水管理、草管理は一緒なので、小さい 10 アール区画になれば 20 ヘクタールぐらい、多くて 30 ヘクタールが限度かと思います。

八木座長 高橋さんどうぞ。

高橋氏 私どものところは昭和 46 年から基盤整備に入りまして、30 アール区画のほ場整備が完了しております。ですから、水系で道路を挟んで両側 10 枚ですので、一方の道路のところは 6 ヘクタールあるわけです。それでまた道路を挟んで向こう側のブロックが 6 ヘクタール、そういう並びになっております。機械作業だけでしたら、ワンセットでその 12 ヘクタールほどはできると思いますけれども、どうしても普段の管理、草刈り作業等は、一人で管理といえますか、補助員をつければ可能でしょうけれども、そこら辺が限度かなということで、それに伴いまして機械の台数と従業員の数ということになると思います。

そういうことで、私どもはかなりの飛び地で経営しているわけですが、その近くに個人の認定農家等ございまして、機械も立派な装備をしている方ですので、その方に、逆に私どもの利用権設定している田んぼも作業を委託しているような状況であります。

八木座長 60 ヘクタールということを目指すのですか。

高橋氏 今の予測では、恐らく 3 年ほどで 60 ヘクタールぐらいになると思っております。

認定農家の方で、今 5 ヘクタールほど抱えている人も一緒にやらせてもらえないかという打診もされていますので、そういうようなことも、これから増えてくるのかと感じています。

八木座長 その場合の作目の構成等々についてはどういうふうにお考えなのですか。

高橋氏 やはり稲と転作、それで人数が増えてくれば、野菜物の品目ももう 1 品目ぐらいは増えるという感じしております。もともと枝豆などをやっていたのですけれども、どうしても大豆作業と重複する場合が出てきたものですから、枝豆の面積は減らした経緯がございます。

八木座長 ありがとうございます。そろそろよろしいでしょうか。

それでは、これで意見交換を終わらせていただきたいと思います。

本日、お忙しい中を御出席いただきました農業者の皆さま方、本当にありがとうございました。皆さま方のこれからの御活躍を期待申し上げます。

(3) その他

八木座長 それでは、事務局から何かありましたらお願いします。

枝元計画課長 長時間にわたり、大変お疲れさまでございました。また、ありがとうございました。

これからの予定でございます。参考として「今後の検討会スケジュール(予定)」という1枚紙を入れてございますので、御確認いただければと思います。

本日もいろいろな議論が出ていましたが、次の大きな課題でございます生産コスト縮減に入っていきたいと思っており、第9回の検討会につきましては3月7日金曜日の午前10時から。場所は、本日と違いまして三番町の農林水産省共用会議所で、生産コスト縮減のうち、品種開発なり低コスト栽培技術を課題としたいと考えております。詳細につきましては別途御連絡いたします。

また、その後のスケジュールでございますが、委員の皆様方の御都合を勘案しながら、可能な限り多くの方々に御出席をお願いできる日を設定させていただきました。第10回検討会を4月11日の10時から、これは機械、肥料、農薬等と生産資材のコストの関係。

第11回は、4月25日10時から、借地料等について、また、第12回の検討会につきましては、5月16日に予定させていただいております。よろしくお願ひしたいと思ひます。

八木座長 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