

「第5回農協のあり方についての研究会」議事要旨

日 時：平成15年1月24日(金) 10:00~12:30

場 所：農林水産省第2特別会議室

協同組織課長：定刻になりましたので、ただ今から第5回「農協のあり方についての研究会」を始めさせていただきます。

本日は、牛尾委員、梅津委員、橋本委員、門傳委員が御欠席でございます。

本日は、農協関係者、農業資材販売業者の方からヒアリングを行うこととしております。

また、説明者として農協系統から2名の方においでいただいておりますので併せて御紹介させていただきます。

越後さんとう農業協同組合営農部長の今井さんです。

アイアグリ株式会社代表取締役社長の玉造さんです。

全国農業協同組合中央会の山田専務です。

全国農業協同組合連合会の田林理事長です。

また、一月に農林水産省の人事異動がございまして経営局担当の審議官が替わりましたので御紹介させていただきます。

山田審議官でございます。

それでは座長よろしく申し上げます。

今村座長：それでは、本題に入りたいと思います。

本日は、前半と後半に分けまして、前半は農協関係者、それから農業資材販売業者の方から御意見をいただき、そのうえで御意見御質問をいただきたいと思っております。後半に、農協改革に対する全中・全農の見解についての報告をいただき、委員の方々からの御意見御質問をいただきたいと考えております。

終了時間は、いつもより少し伸ばしまして12時半を予定しております。

それでは、まず最初に改革に取り組んでおられます今井部長さんから、経済事業改革への取組状況について御紹介いただきたいと思っております。

ヒアリング資料につきましては、事前に各委員の皆様にお送りしておりますので、ポイントを中心に10分程度でお願いします。

それでは今井部長よろしく申し上げます。

今井参考人：私どもJA越後さんとうにおいての、農協改革への取組内容につきましての事例報告ということで御案内させていただきます。また、考え方につきましては、今後のあり方についても若干触れさせていただきたいと思っております。

私どもJA越後さんとうは、二つの経営理念を持っておりまして、第一点が「環境に優しい未来農業をめざして」ということ。第二点目は「地域とともに地域社会との共生」ということで、この二点の理念に立ちJAのあり方についての考え方を整理しているところでございます。特に、消費者に軸足を置いた生産活動と販売活動に誘導していきたいということと、JAが地域の司令塔として事業の展開を進める事です。行動基準につきましては「すぐやる」「必ずやる」「できるまでやる」という考え方で整理しております。また、経済事業改革の取組事例ということで資料がお手元に渡っているかと思っておりますが、時間の関係で一部端折らせていただきます。

先ず改革事例の販売戦略についての考え方でございますが、やはり食の安全と環境対策を重点に置きながらマーケティング戦略を築いていきたいということでございます。また、併せまして生産工程管理記帳運動におきまして

は、トレーサビリティ導入とういうことで平成15年度からの全面展開に向け体制整備に入っております。これが販売戦略の大きな考え方になりますし、一方で忘れてはならないのが、担い手育成ということになります。やはり生産団体の育成が非常に重要になってくるんだらうと思っております。

資料の2ページ、直売所を設置するなど地産地消を推進し農家の所得を向上させる取り組みですが、これを地域全体に根を下ろす場合での考え方でございますが、やはり地産地消ということになりますと直売事業というものが絡んでまいります。これが、当地域におきましては6町村それぞれが販売高1億円を目指そうということで取り組んでおりまして、女性の皆さん方を中心として、百人委員会というものを各町村とも設立しようということで頑張っております。それから特産品の開発でございますが、今後期待される場所としては、経済不況下でございますので、やはり元気の出る農業、あるいは地域ということで、職業無料紹介所を通じた高齢者や地域住民などの雇用機会の創出ということをおぼろけしてはならないんだらう思います。また、もう一つは特産品を何に求めるんだらうということでございます。私どもの管内は、積雪が0メートルから多いところでは4メートルございます。このなかでも既に今、施設園芸ということでハウス栽培、あるいは露地栽培もということで欲張っておりますけれども特産品創出に向けまして着々と準備を進めているところでございます。このようなことで資料を御覧いただけるとお分かりいただけるんだらうと思っております。

それから主産の米でございますけれども、資料の3ページになります。今後の米戦略の考え方につきましては、マーケティング戦略というものが一番重要になり、従来の集荷業者というJAの立場から脱却し販売を主眼とした中での生産誘導ということになってまいりますので、トレーサビリティという問題も避けて通れないということになるんだらうと思っております。

更に、土壌分析等により適正量の化学肥料の使用やハイレベル食味値誘導、土づくりなどIT技術をうまく使いながら環境に優しい農業というものを目指しており、今のところ米につきましては、ITを非常に有効的活用をしているところでございます。なお、後段にも出てまいります。米のトレーサビリティ導入計画にあつては、管内の販売農家耕地面積は約4900ヘクタールでございますが、15年産米から全ほ場一筆管理方式に基づきまして全銘柄導入が決定しているということで御認識いただければと思います。

4ページでございますが、営農支援ということになりますと、担い手の確保ということが出てまいります。ここでは、やはり法人経営体あるいは認定農業者への農地集積が大きな使命となります。併せて経営支援となりますと、当然このエリアへの営農支援といたしましては農家の簿記、あるいは青色申告へ向けての対策ということをおぼろけしてはならないと思っております。それでこの1月1日からの農業収入におきましては、農家経営の支援システムが全て確立しましたので、新潟県全域で使えるようなシステム作りが終了しまして、一般農業者から法人形態、あるいは今後集落営農の特定農業法人（一般企業での株式会社）になった場合におきまして、これが連動する仕組みとなっておりますので革命的技術ができたということで喜んでおります（事業主体＝新潟県農協電算センター）。

4ページの、コスト低減でございますが、現在の段階では主に資材の価格対策だけで約3%ほど削減しております。今後の方向性にあつては15年度の対策ということになってまいりますので、ここでは割愛させていただきたいと思っております。

5ページの都市農業の関係になります。今現在、私どもの周りの自然環境というものは非常に豊かでございます。恵まれた自然環境を上手に使いつつ、お米のこだわり米生産や、また更には、先ほど出てまいりました職業の

無料紹介所等を通じながら、都市住民・地域の消費者、生活者との皆様とリンクしたなかでのグリーンツーリズム型の事業を展開しようということですので。平成16年からの事業展開に向け越路町で進められている越路原活性化夢物語プランに基づき、着工に向け着々と準備を進めております。

次に、農協の営農・経済事業のあり方ということで、先に経済事業について御案内申し上げたいと思います。6ページになりますが、これは今回の御指摘にもございますように、やはり私どもJAには経営改善というものは避けて通れないものであると思っております。昨年の7月から各事業部門の改革ということで営農・経済・総務の3部門において部門別の改革委員会を立ち上げております。経済事業につきましては12月に理事会答申をし承認を得ております。何をやめて何をやるかということが一番の基本とし、改革の第1ステップといたしましては、昨年の10月をもちましてAコープ3店を閉鎖いたしました。これでAコープ店舗は全店閉鎖されました。また、この課題整理に当たりましては、6ページの(1)、(2)に書いてありますので後ほど御覧いただきたいと思っております。なお、今回の答申につきましては7ページに内容が書いてございますが、基本的には旧JAの施設・要員につきましては、現状のままで継続し事業の展開を図ってきましたが、2期連続の赤字部門の解消と自己解決すべき課題として、合併後3年目の15年度におきましては、(3)に7点要約しておりますように、6ページ2)の各部門について改革をやるということですので平成15年度にスタートの予定です。なお総務部門につきましては、割愛させていただきます。なお、改革原案につきましては、部門にこだわることなく16年4月開催の総代会に提案する予定です。

次に8ページの営農指導事業でございますが、営農指導のあるべき姿ということで、地域の司令塔として何をやるのかということ、きちんと確信を持った中でやらなければならないという位置付けで考えております。特に、新潟県のような米主産県でありますと、今後の戦略といいますのは私ども独自の販売戦略というものを考えた中での付加価値販売、あるいは法人経営体等の育成だろうということです。また、2)につきましては、JA内部といたしましての体制整備ということで考え方を整理させていただいております。特に今求められておりますのは、営農指導員の資質の向上、プロ化ということになりますが、この件につきましては、やはり行動計画と数値目標の進捗管理が一番重要になってくると思っております。

11ページの米政策改革大綱後における考え方は、本日は時間がございませんのでお話し上げませんが、一事例といたしまして、全国に向けて何かお役に立てばということで添付資料を付けさせていただきましたので、後ほど目を通していただければと思います。

最後になりますが、9ページの米のトレーサビリティの関係で御案内申し上げたいと思います。

この案件につきましては、昨年、一部の販売業者による農産物の偽装表示問題等で消費者の皆様方に非常に御迷惑をお掛けしておりますが、米や農産物を取り扱うJAグループの一員としては心外な行為として心を傷めております。さて私どものJAでは、平成15年度から管内全域の農産物についてトレーサビリティの導入決定をしております。JA越後さんとう「安全・安心・健康」生産運営規程を整備し生産活動を実施する規程です。この推進対象農産物はJA越後さんとう管内に農地を所有する者及び耕作者により生産された農産物です。ただ、花と地域特産物については適用農薬の関係から省かせていただいております。

次に平成15年産の米の生産基準ですが12月の定例理事会で決定致しました。今年度のシステム案につきましては下段のほうに何点が要約いたしま

したように、このような手法で延べ33ページの冊子を作りまして、職員は1月15日、16日の3回シリーズとして400人の職員全員、2月の集落座談会、3月の生産者大会と皆さんに徹底いたしまして、地域の合意形成を図りつつ、これらのトレーサビリティに全面展開するということが決定しております。

持ち時間になりましたので、以上で終了させていただきます。

今村座長：ありがとうございました。膨大な資料がございますし、前もって冊子もお配りしてありましたのでお分かりになったと思いますが、後でまた御意見・御質問をいただきたいと思っております。

それでは、引き続きまして農業資材販売会社「アイアグリ」を運営されておられる玉造さんからアグリビジネスから見た農協について御意見を伺いたいと思っております。10分程度でお願いします。

玉造参考人：アイアグリの玉造でございます。私どもから見た農協さんという命題を頂いておりますので簡単に説明させていただきたいと思っております。

まず私どもの会社の概要につきましてお手元の資料を見ていただくとお分かりだと思いますが、要約しますと私どもの会社は15年前に創業いたしました。現在において30拠点の店舗を持っております。総店舗売り上げが、85億ということでございます。さらには所在地といたしまして、その資料のように大まかに10地区にそれぞれ数店舗があるということで、全国に点在しているという状況でございます。それから、1店舗当たりの売り上げ規模が基本的に3億円ということになっております。まあ売り上げを(店舗数で)割りますと、3億円をちょっと切っておりますけれども開店して半年とか3ヶ月の店舗も入っておりますのでおおよそ3億円という形で現実的には2億4、5千万からだいたい6億ぐらいの間でぶれていると思っております。今回該当します、農業資材という観点で、店の売り上げを見てみますと、私どもの売り上げ全体ですと3億円ですけれども、おおよそ農業資材のシェアは60%~70%ぐらいの水準でございまして、全体を見ますと65%というシェアでございまして、その資材を、五つの区分に分けており、農業資材、農薬、肥料、農業機械、包装資材とそれぞれがありましておおよそ農業資材全体で、30店舗で58億円という形でそう大きな売り上げというわけではございません。

今後私どもがどういう事業展開をするかということにつきまして、先程も話しましたように、15年経過してはおりますけれども、現実的には30店舗ということで、私どもの基本は、先程説明が遅れましたけれどもフランチャイズ方式による出店を基本的に考えていまして、フランチャイズ企業に参入したのが、平成6年度でございましておおよそ8年目に入っております。基本的には関東以外については、フランチャイズ展開です。2003年度、今年より新たなフランチャイズ戦略を打ち出し、数年以内に50店舗網を考えており、最終的には200店舗を構築するということを目的にしているわけでございます。さらに基本的なフランチャイズ戦略としまして、当面は関東に集中出店することを考えていまして、千葉、茨城に関しては直営店がございまして、南関東を中心に店舗展開を開始したいと考えております。

私どもの30店舗はおしなべて兼業農家、さらには高齢化が進む高齢の専業農家を対象として事業を行っておりますが、今後いろんな意味で専業農家の活動が増えていくという前提で昨年より専業農家に向けて色々な展開を始めたという状況でございます。

私どもは15年前に、この業界を何も知らず参入したわけですが、その当時は農薬・肥料に値段を付けて売ることが許されなかった時代でございまして、業界として、私ども色々な制約を受けながらやって来ておりました。しかし現在におきましては、農薬・肥料を中心に需要が大きく減少して

いる環境でございまして、大きな意味でのビジネスの障害というものは以前から比べると非常に小さくなってきたと思っております。私共は15年前に新業態という形でこの事業に参加したわけですし、新しい業態を作るということで、当然、旧業態の反発を招くのでして、それを克服していくのが新業態を開発する部分の大きな命題だと自覚しております。

私共の視点から見ますと、現在のJAの事業と私共の事業につきましては特別の外圧といえますか、そういう大きなものはないだろうと思っております。全体の市場規模から見ますとJAの市場占有率は非常に高いために、JAのちょっとした言動にメーカー等が大きく反応してしまいます。これは、業界の悪い習慣だと思っております。

2ページ目の我々から見た農協ということですが、私共とは生産資材での競合が各地で起こってまして、アグリビジネスととらえましても、販売から、生産資材といくつかに分かれていますけれど、私共生産資材のビジネスとしまして農家という形でひとくくりに見ないということは、設立当時から考えておりました、私共のメインは兼業農家や菜園農家といったいわゆる小規模の零細農家というものを対象として、スタートしたわけでございますし、当然、兼業であるがために農薬使用量は少ないという前提でございますし、小さい需要ですから買いに来てくれるだろう、というところが基本的にはビジネスの発端でございます。特に兼業農家においては、JAさんの統合あるいは広域流通というものがだんだん広がっていくとともに農家の不便さというものが、我々の店の利用客の増加という部分から、我々の店へ移行しているということは全国的な店舗の状況で容易に把握できると思っております。

それと専業農家は、数は少ないですけど、資材の購入量が多いので、専業農家をどうするかということが、私共の将来の事業のポイントかなと考えております。しかし、この分野は圧倒的にJAの機能もさる事ながら、組合員という関係の中で培ってきたものがありまして、この分野は単なる私共物売りという状況の中ではなかなか参入がしづらいと思っております。ただ、近年は、生産資材の低減ということがJA組織を上げてアピールしているために、農家自身も現実的には農産物の下落というものが続いている訳でございますし、そういう意味で安い資材を買いいたいという動きは当然起こってくるわけでございますし、従来から見ますと若干増加しています。ただ私共は専業農家に関しましては、ただの物売りという部分では難しいので何か工夫をこらしながら参入をしていきたいと思っておりますし、先ほどのJAの広域流通あるいは統合による変化あるいは生鮮品、農産物を取り巻く環境が大きく変わってきていますので、この辺と連動して、新しい切り口があるのではないかと思います。

私共から見ますとJAと競合する点、現実的には私共の取り扱う商品を考えても、事業拠点から考えましても、競合というほど私共の事業規模は大きくありませんが、15年間の決算を見てきたなかで率直な形で表現させていただきますと、そこに書いてありますけれど、私共は一つの店舗に1万数千点の商品を並べていまして、その中に汎用品、たとえば農薬の水稲用の除草剤というような汎用品のものと、それを補てんする商品と組み合わせると、小売業の考えでいいますと「粗利ミックス」という考え方で片側は3%でも2%でも、あるいは原価でもそれによる償却あるいはお客への満足度というものを与えることにより、総合的に商品売っていくという商品点数を武器の一つの経営というものが、私共の店舗ではなっております。

しかし、今のJAの姿を見てみますと、現実的にはJA本来の生産資材の販売方式は予約注文ですから、そうたくさん予約注文ができるはずはなく、当然数量のあるものが予約される状況になってくるだろうと思っております。した

がって、それは私共も当然でございますし、近年全国的に参入してきています、ホームセンターの汎用品の状況を考えていきますと、非常に大変かなと思っております。さらには、従前のJAのもともとのマージンといいますか粗利が10%前後と低いなかで、さらにこういう競合が進んでいくと非常に難しい。この粗利が落ちる、あるいは商品といいますか、販売形態を工夫する必要があるのであるかなと思っております。

さらに最近私共の店舗にも農家の方が来て（JAが取り組んでいる）20%削減が行き渡っておりまして、「下がる、下がった、下がらない」といういろんな意味で話題となっていますけれども、私共この商品を15年扱っておりますけれども、現実的には20%下げるという部分は大変難しい事でございます。私共会社自身も現実的には平均か、部分かは別と致しましても、20%を下げられる要素はそうたくさん残っておりません。したがって、どうも雰囲気的に20%という言葉が一人歩きしていると思ってますし、それに対する農家の期待が非常に大きく膨れあがっております。したがって、その一割とか大きな安売りをしますと非常に広範囲の所から店に買いに来られるという現状がございます。

それから近年特にホームセンター、それから私共、既存の専門店、さらには中心でありますJAの価格競争が、いろんな業種が混在している地域においては非常に盛んに価格競争が行われております。しかし、競争のない地域では、価格差が非常に大きなものがありまして、地域によりましては実際組合員が構成している農協でありながら、農協と組合員の軋轢というものが大変大きなものがあると感じられているわけでございます。この中で、全体の20%という目標と具体的に何をするかという部分が見つからない現状では絵に描いた餅にすぎないと思ってますし、部分的にはできているものも当然あるだろうと思っておりますけれども、タイトルの割には進みにくい構造これはメーカーも含めましてさらに需要が落ちているという現状においては大変難しいことだかなと思っております。

以上、私共のポイント的に起こっている現象をお話しさせていただきました。これは全国的に起こっている現象ではなく、あくまで私共の事業の範囲の中で気付いたという形で発表させていただきました。ありがとうございました。

今村座長：ありがとうございました。それでは今井営農部長、それから玉造社長からお話し頂いた事について、御質疑頂きたいのですが。前半後半半少しずつ違うものですから、先ず今井さんの方に何かご質問、ご意見、どなたかございますか。

水谷委員：今井さんのお話に感服致しました。経営という点になりますと将来を見越してやってらっしゃると思うんですけれども、例えば米が多い越後としましては価格の見通しはどのようにお考えでしょうか。おそらく価格は下がって行くだろうと私は思っていますが、そういったことを念頭においていろいろおやりなんでしょうか。その辺をお伺いしたいと思っております。

今村座長：では、今井部長さんお願いします。

今井参考人：価格の問題で質問頂きましたけれども、私は新潟米につきましても価格につきましては若干下がるだろうという考え方をしております。ただ、下がるというのは構造的な問題で発生してくるだろうと思っておりますが、担い手の関係がどの段階で法人化されるのかということによって切り替わるだろうと思っております。ですから、今の認定農業者のあり方そのものの考え方をどこで集落営農経営体に変更できるかが課題だと認識しております。その経営体育成期間中の、3年あるいは5年後には米価は復活するだろうという考え方をしております。

又、米価の下落により当然、生産所得が農家にとりまして下がって参りますので、大豆、大麦、そば、野菜、果樹、畜産等の生産流通販売を視野に入

れた総合産地化ということで、私どもの方でレジメの試案を作らせて頂きました。販売のエリアといたしましては日本国内あるいは生産地サイドでの地産地消を進める一方で、今後の日本農業は販売戦略上、輸入に恐れることなく（関税化引き下げ率にもよるが）日本の製造業関係者が外国に出て就業されている実態があることを認識し、逆に私どもの方が輸出の先制攻撃を掛けなくてはならない時期になってきたのではないかという視点で考えています。総合戦略の中で経営体の育成と合わせて所得確保を図っていくことです。さらに所得確保を図る視点からすると加工事業を導入し、6次産業化あるいは3次産業化の取り組みを進めるということにもなります。地域の今採り野菜を使つての加工事業というものは今後大幅に伸び、都市交流を含めた戦略づくりと、地域づくりが求められることから複合的な考え方の中で、整理したいと思ひます。

今村座長：品川委員どうぞ。

品川委員：経済事業なり、農業資材なりの事業で、系統との取引がどれくらいの率を占めているか教えていただけますか。

今村座長：今井部長お願いします。

今井参考人：私どもの管内は、非常に農家の皆さん方が販売戦略に関心をお持ちですし、この視点から営農事業を展開しています。営農関係の資材、肥料・農薬に關しましては面積予約方針で誘導しております。例えば、肥料の予約は、水田土壌の化学的な分析を通じまして、面積予約方針に切り替わっております。そんなことでだいたい、肥料、農薬、生産資材とも8割程度を今堅持できているという情勢であります。

松崎委員：お話を聞いていて、改革されているので心強いなという感じを受けました。また、水谷さんの方からもお話がありましたけれども、価格の問題と今、世の中がFTAを各国と結ばないと日本の経済が成り立たないということで各国とやっているが、そのときの一番のネックが農業なんですね、ご承知のとおり。そのときに一つは価格で戦う方法ともう一つは付加価値で、今のブランド力とかで戦っていくことになると思いますが、今のお話でFTAで米を全部、自由ということはないかもしれませんが、その中で戦っていけるのかどうかということが一つ。

もう一つの問題は、農業人口がどんどん減っていくということは、日本の人口も2050年には1億人になってしまう、65歳以上が36.何%。まず農業をできる方が非常に少なくなると、それに対する手だてを今からやっておかないと日本の農業がダメになってしまうんじゃないかなと、経団連でも、農業とは言っていませんけれども、海外の人材を入れるというような提案もしておりますけれども、そこら辺のことについて将来の担い手をどうやっていけばいいんだという、その二つを聞きたいと思ひます。

今村座長：今井さん、FTA対策の考え方、人材といひましようか若者をどういふふうに入れていくか。

今井参考人：まず、担い手育成を先に説明させていただきます。お手元資料の10ページそれから、29ページの御説明をしていきたいと思ひます。今程ご質問のありました、担い手の問題がどうなるのかということでは、29ページから先に御案内申し上げます。私も地域農業の今後のあり方につきましては米改革の大綱を受け、今後予想される農業をどう展開すべきか自分なりに考え方を整理してあります。その具体的手法のひとつとして、越路町の地域農業システムづくり委員会と現在討議中ですが、販売戦略のフローチャートを見て頂きますと、真ん中に卵形の円が描いてございます。生産者育成の考え方につきましては、6区分（生産者＝事業所）してございます。

付属資料No.1の資料の10ページにも同じ組織図が出て参りますが、今後、認定農業者あるいは法人形態にした中での事業展開をはかっていく予

定です。しかし、農業所得の経済効率だけを追求して参りますと、集落の文化や福祉等の文化性、社会性の追求といった二つの大きな課題が発生して参ります。そこを打破する方法として私共が考えております集落営農経営体育成にあつては、卵の真ん中の上段に生産者と書いておきましたが、実は、それぞれの経営体が事業所という考え方を持っております。これは農家個人であつたり、あるいは法人組織、それから機械の共同利用のような任意生産組織、さらには認定農業者、（これは若手の45歳未満の認定農業者を考えております。）それから家族経営協定者、（これにつきましては男女共同参画法において認定農業者の奥様方が家族経営協定を結んでおります。）もう一つ忘れてならないのが生き生き元役対策ということでの現役高齢者の組織化です。高齢化社会が進む中になって農村部は現役高齢者の活躍が非常に大きくなって参ります。

この人達の雇用創出に向けた施策、つまり今後JAはどうあるべきかということ、図表中央部に示してありますように、職業の無料紹介所事業、あるいは経営体の一元経理、あるいはJA内部危機管理整備体制、中山間地域の担い手育成ではJAの出資法人の立ち上げなど数多くの整備が求められます。今後、総合産地化を目指す場合の施策として、産地づくり推進交付金等の今回の新しい施策が米政策大綱では3点ほど、細分化しますと6点ほど示されております。この施策を有機的に結合したなかでの労働力提供と活用により法人育成を図りたいという考え方を持っております。この中での村づくり形成は、近隣集落と手を結んだなかでの経営体育成を考えています。その中に6つに組織化（事業化）をし、集合体として地域営農活性化委員会を作る予定です。その下に農地の利用集積を図り、最終的には複数集落の農地を管理する農業団体の生産法人化を図る、要は株式会社化（特定農業法人化）になります。そんななかで今後の経営体を育成してはどうかという考え方でございます。

また、集落経営体育成につきましては女性の感性のしなやかさを忘れてはならないという観点から、そこに地域の地産地消を織り込みますと総合的な事業展開が図れるのではと思います。株式会社化（特定農業法人化）した場合の連結決算をどうするのかという話が出て参りますが、連結決算経理システムも完成致しました。よって、これらを有機的に結び付け、集落営農による経済効果を発揮したいという考え方で取り組んでおります。内容につきまして鋭意組合員の皆様方と協議中でございます。なおこの販売戦略を受け、10ページの組織育成ステージをご覧下さい。これも一つの構造改革になるかと思ひます。右半分が男性的な役目の経済効果を期待する部分でございます。左側の方は、女性感覚を重視し、文化・社会性の追求を期待する部分でございます。最終的には中程に記載しておきましたが、それぞれの相乗効果を求めながら農業組織の育成を図っていききたい。又、これらの総合的な力により消費者重視、あるいは市場重視型の食料自給率向上を図っていききたいというシステムですので御覧頂きたいと思っております。

第2点目の米の関係でのFTA後の関係でございますが、消費者に軸足を置くべきだと考えております。環境問題を考えていきますと当然付加価値化というものになりブランド化というものが発生して参ります。現在私どもも鋭意努力しておりますが、なかなか価格にそれらのものが反映されていないということで苦慮しております。やはり日本農業の食料自給率向上ということになりますとこれらをクリアーしていかないと経営体の育成ができないと考えております。このことから今後とも付加価値化、ブランド化につきましては、各商品つまり、生鮮農産物には、全部網がけを行って行くという考え方でございます。

今村座長：それでは今井さんにまだ質問があるかもしれませんが、また後で時間を取

りますので、玉造さんについてご質問をどうぞ。

小島委員：玉造さんからユニークなお話を伺えて非常に勉強になりましたが、2、3質問させていただきたい。

フランチャイジーを選ばれたのはどのような基準なのか、今までの肥料店や農機具商店を中心にして選ばれているのか、あるいは全然別個に新しくフランチャイジーを探して企業を選ばれているのか、それが1点。

それから商品点数ですが、1万何千点ということを言われましたが、それだけの商品売っていくということになりますと、かなりの商品知識が必要になりまして、コンビニのようにはいかないと思いますが、商品知識についての教育なり店員の習熟度はどうしているのかということが第2点。

J Aの在庫コストは広域流通網によって非常に低下したとおっしゃっていますが、そちらのフランチャイジーの在庫のコストはどの程度なのか、売り上げに対してどれくらいの在庫を持っているのか。収益に影響を与えていないのかということをお答え願えますか。

今村座長：それではよろしく。

玉造参考人：まず、フランチャイズシステムの加盟企業ですが、農業というのは特殊な環境でございまして、フランチャイズ事業を始めて、時間が経ちましたけれどもあまり加盟店はないというのは、基本的にあまり募集はしてなかったんです。それで今のフランチャイズ企業の大半は農業資材、肥料・飼料のいわゆる問屋さんみたいなところが中心となって、フランチャイズ事業を我々と一緒に始めましょうということで業界経験者を中心に集めております。

それと、商品点数の問題ですけれど、当然、この30店舗の商品点数、それぞれの店舗ですと、8千だったり、1万だったり、1万5千だったり店舗によって差があります。しかし、全体まとめると約6万ぐらいの点数が現実的にはございます。私ども30店舗は基本的には、本部を中心としたコンピューターシステムの中で商品マスターの管理がされているという部分です。当然肥料屋さんがフランチャイズ企業として店舗を出されましても、肥料の知識はあるけれど農機具あるいは農薬の知識はないということですし、農薬の問屋さんが始めても機械の知識はないということで、私ども創業してから、フランチャイズ事業に参入するまでの8年間、自社の直営店で、特に機械等は壊れますので、そういう商品の部分の蓄積をしてきて、現実的には店舗の後ろにサポートセンターという部署がございまして、全国の店舗、店頭でお客様に聞かれたこと、苦情をバックヤードに情報を受ける仕組みができあがっております。

さらには、私どもの方から、フランチャイズ店舗向けにいろんな情報、それから商品についての商品知識の資料等を基本的には月に3回か4回は送付しております。コンピューターを利用して、情報の配信ということも行っております。年に4回ほど、全国の店長を一同に集めまして、商品の説明とか、技術的な説明をいたしております。

在庫という部分ですが、店舗の平均在庫としては大体6千万円ほどの在庫を持っております。それから裏側に先程お話したように、情報のバックヤードと現実的には在庫のバックヤードと両方ありまして、裏側では1億5千万ぐらいのセンター在庫がございます。しかし、6千万の在庫は3億円の売り上げがあるわけがございまして、かけ算しても年に5回転ほどしておりますので、十分に支払といたしますか決済サイトの中では基本的には回っている。逆に言いますと、農業資材の需要は春と秋と両極端に分かれておりますので、この期間の在庫回転率は凄いい回転をしておりますので、現実的には資金的なコストはそう大きくないと思っております。

今村座長：その他、どうぞ岸さん。

岸委員：玉造さんにまず教えていただいて、その後で今井さんと全農の田林理事長

にもお伺いしたいことがあるんですけど、具体的には自宅の近くに親しくしている農家がおりまして、この前やってきまして、水田の除草剤の話なんですけど、非常に具体的な話をしてくれまして、私よく知りませんがDPX剤という商品があるんだそうですね。かなり前から出ている商品で、いわゆる商系ではザークDという商品名で売られている。農協系ではプッシュウルフというんだそうでございますけれども、その値段のことを私が聞かれて答えられなかったんです。

もう10年以上も前から彼はそれを使っているんだんですけど、その値段のことなんですけど、当時はいわゆる商系も農協も2,600円だったと言うんです。それが現在いくらで買っているかということ、商系で買うと1,600円から1,700円で買える、ところが農協から買うと2,300円だと言うんです。彼の加入している農協は決して悪い農協ではないんです。私から見ているとなかなかよくやっている農協なんです。いったいこの差はどこから出てくるのか。玉造さんが見ている、どんな感じを持っているのか。もちろん彼の場合かなり大きくやっているの、小売りとは違うかもしれません。

もう一点、農協の場合、なかなか大口の需要者と非常に小さい農家との値段の区別がしにくいということはあるんだと思うんですけど、その点は外からと見ますか、アグリビジネスから見ているらっしゃってどのように思われますか。

今村座長：分かる範囲で結構ですので。

玉造参考人：DPX剤、特にザークのたくいですと、基本的に農家の方もよくご存じないんですけど、寒冷地用と暖地用と大きく2つに分かれておりまして、基本的には暖地用ですと2,000円くらいが基本的な価格だろうと思いますし、成分が倍入っておりますので、特に関東、東北以北については、3.4%というのが中心で、2,500から2,600円は当然しているだろうと思います。こういう部分が、先程お話ししましたように、ホームセンターというものが出現しまして、全国ネットワークを持っているホームセンターがチラシを入れますから、その辺の現実の農薬の細かい特性が無視されて、価格だけ一人で走っているというのが現状です。

DPX剤というのは非常に古い剤でして、その後、どんどん改良されてきております。特に競争の原理からいいますと、最大の競争は戦わないことで差別化を図るという理屈で、基本的には農協さんはじめ専門店の方はこのザークは卒業されていると思います。従いまして、余り売りたい剤ですが、我々もそうですし、ホームセンター等は、全国の水稲除草剤でみますとこれが断トツにでかいシェアで、いわゆる売れ筋と称するもので、農業資材の観点と一般消費財の観点が違うために起こっている現象だと思えます。売れるものならどんどん安くして売れというのが一般流通の常識でございます。これをチラシを入れてガンガン売っているということで、およそ1,600円台から1,980円という間で一般的な我々の商流の中では販売されているだろうと思います。専門店、農協さんで、現実的にはこの剤を売っているのは極めて少なく、新しく開発された商品に移っておりますので、そちらを強力に推進している。ですから、どの流通チャンネルでもありますが、汎用品と育てていかなければならない商品の認識の違いが現実的には、価格の差という形で写っているのかなと思います。

今村座長：ありがとうございます。今井さん、もし分ければ、使っているとか。

今井参考人：今ほどお話がありましたようにザークにつきましては、私どもも使っておりません。正規使用から外してございます。といたしますのは、今回の安全・安心流通のシステムの中におきまして、私どもの産地では、先程委員の皆さんからお話しありましたように、今後の付加価値化なりブランド化する場合

どうするのかというお話がありました、農薬の使用量に強く制限をかけようということです。今回、農水省特別栽培農産物ガイドラインの見直しが行われ、減農薬栽培だけでは市場流通ができなくなり、特別栽培に一本化されるということでは、減農薬・減化学肥料に限定されるということになります。当時のJAこしじでは平成8年あたりからそういう時代が来るだろうということで、私どもが特別栽培の試験栽培を始めまして、10年から全面切り替えに入ったということです。全農系統の中ではミスターホームランという除草剤がありまして、これはフロアブル剤、粒剤それから投げ込み剤がありますが、同じ使用成分系列商品で卓越した効果が期待出来ます。商品販売する際にも、消費者（生産者）の皆さんが選択しなくても同じ剤を用いた3つの種類がございますので利便性があります。お米の販売で表示する際にも1つの使用成分名を記載すれば良く、消費者の皆さんに安心して届けられます。ところが、2つ3つの剤を使いますと、複数の農薬が出て参りますので、どうしても消費者の皆さんが多く農薬を使用されているのではないかと不信感を招く可能性があるということで、私どもは極力全地域とも特別栽培に変更しようということで今戦略を作っております。残念ながらザークDは使っておりませんのでお許し願いたいと思います。

岸 委 員：ザークでなくてですね、よく農家の方から農協で買うと高いという意見がありますよね。そのことについてどう思われますか。

今井参考人：価格対策の問題は、今の話の中でも申し上げましたが、農薬の選択手法もその一つと考えています。又、私は今後、各集落営農活性化協議会ということで6つの組織を立ち上げると申し上げましたが、その中に生産購買原価委員会という委員会を組織し審議をし、情報開示することを提案しています。農協が価格を決めるのではなくて、生産者の皆さん方から価格を見ていただいて、悪ければ入札制度をやって行く。つまり、生産者参加型の委員会です。又、農協が流通形態をどう変えるのかによって生産原価も変わって参りますので、キチットお諮り申し上げて、価格を決めていただくという風に考え方を整理しております。集落営農活性化協議会の3月の立ち上げに向けまして、この案内をしております。昨日も「米政策改革大綱後のあり方」について、今日提出しました資料とその他関連資料を案内し、6町村と指導機関から参加を頂いて、その対策を打っている最中でございます。1年後になりましたら明快なことがご報告できると思いますのでよろしく願います。

今 村 座 長：その他、もう時間があまりないんですが、どうしてもという方。和田さん。

和 田 委 員：お二人にお伺いしたいのですが。生産資材を販売される店舗の休日がどうなっているか。全国一律なのか、地域によって違う、時期によって違うということなのかもしれませんが、大雑把にアイアグリの方と今井さんの方と、休日の設定の仕方について伺いたいと思います。

今 村 座 長：では、今井さんの方から。

今井参考人：生産資材の休日対応ということでございますが、私どもは農繁期だけ、土・日・祝祭日について店舗を開設しております。一般の事務所関係は全店舗とも購買取扱は廃止という形で決めておりますので各中央支店3店舗に集約しております。

今 村 座 長：玉造さん。

玉造参考人：基本的には、1月1日の休日以外は年中無休で、朝は8時から夜は19時までというのが基本戦略でございます。ただし、一部の地域によりまして、正月4日まで休むとか、お盆の13日だけ休むとか、地域的な特徴はありますが、基本戦略としては、年中無休ということの一つのうたい文句で店を運営しております。

今 村 座 長：まだ、ご質問、ご意見あるかと思いますが、この後、全中の山田専務、全農の田林理事長から農協改革に関するご報告を頂き、その上で、それに関連

してお二方にご質問、ご意見いただければと思います。時間の関係で先に移らせていただきたいと思います。

これから山田専務、田林理事長にご報告いただくわけですが、始めに田林理事長から一言ご挨拶があるということでございますので、簡単をお願いします。

田林理事長：貴重な時間をいただきまして、一言今回のことについてお詫び申し上げます。1月16日に全農は、大臣から福岡県本部のお茶の製造加工につきましてJAS法違反ということで5日間の業務停止及び再度の業務改善命令を受けました。このことは、消費者及び生産者あるいは関係する皆さんに大変迷惑をお掛けしたということで、心からお詫び申し上げます。今のお話がありましたように、顔の見える産地、正直、新鮮、安心・安全ということを掲げて農協ブランドを信用し利用していただいた消費者の皆さん、それから、それに應えるために農協ブランド確立のために汗を流してこられた生産者の皆さん、農協の指導者の方々に対して、大変今回の事件は大きな悪影響を与えた、信頼を損なわせたということで、本当に心から申し訳ないというふうに思っております。また、取引に関係されている方々や、今日のようにあり方研究会や農協改革にご指導、ご協力を下さっている方々、あるいは行政の皆さん心からお詫び申し上げます。消費者の皆さんに本当を言えば信頼を高めて生産者の農協の支援をしなければならぬ全農が、このような事態を再び引き起こしたということ痛切に反省をしております。一刻も早く、県本部、子会社を含む管理監督体制を再編強化いたしまして、役員から現場職員にいたるまで、意識の改革を徹底し、農水省からの命令を直ちに実施することに全力を挙げております。先の子会社全農チキンフーズの不祥事の改善対策を実施している最中、再びこのような事を引き起こしたということについて、JAS法違反、八女産と表示をしながら他県産の茶葉をブレンドし、使っていたということについて、徹底した教育が必要であろうと思っております。指示されております全事業の点検につきまして、会長、理事長が陣頭指揮で張りつめた気持ちで取りかかりたい。加工場・製造部署は特に念入りに、それから取扱商品の袋・容器についての表示、一点一点について、水も漏らさない徹底的な調査を行いたい。今度こそ法令違反をしない偽りのない組織として、再生し、事業に取り組んでいきたいと思っております。3月には全農の改革の3か年計画を発表いたします。今後とも、皆さん方のご指導、ご協力をお願い申し上げますと同時に、全中及び農林中金ともよくタイアップしながら、全農の改革については進んで参りたいと思っております。

ただ、農業協同組合はどうしても全農と農協が法人として異なる組織であります。株式会社とは違って、協議・合意を前提として事業を進めております。スピードが劣る点や手間がかかる点いろいろありますが、着実に進んで行きたいと思っておりますので、そうしたこともご理解いただきたいと思います。お願いを申し上げお詫びの挨拶としたいと思っております。

今村座長：では、早速時間の関係もありますので、全中の山田専務さんからご報告いただきたいと思います。資料3に基づいてお願いします。

山田専務：こういう機会をいただきありがとうございます。資料3の最初の4枚をめぐっていただきますと、また1ページがまいりますけれど、これが前回の研究会におきまして見解として求められた事項をまとめたものであります。見解を求められた事項ごとに整理しているわけではないのですが、それぞれの事項には応える形でまとめているところでありまして。御指摘いただいた事項は今後の我々の取り組みとして活かしていこうと考えているものですから、つついボリュームが大きくなってしまったわけです。

1ページから4ページ、これは要約したものですから、それをもちまして説明させていただきたいと思います。「営農・経済事業改革に関する」JAG

ループの取り組みについて」ということでまとめました。

最初は、「JA改革に対する基本姿勢」であります。ご案内のとおり、農協は戦後、小規模自作農の協同組織として発足しまして、我々も大きな役割をそれぞれ果たしてきたと思っております。併せまして事業・組織も大きく拡大してまいりました。ご指摘の様に、その後、農産物貿易の自由化や経済全体の構造変化のもとで、農協のあり方も問われることになっているわけです。これまでも合併、連合会同士の統合等の組織整備、労働生産性の向上、経営組織の近代化に取り組んできているわけですが、事業環境の大きな変転の中で抜本的な改革が求められているということでございます。これらの改革の理念はそこに枠で囲ってあります4つだと考えております。「安全・安心な国産農産物の消費者への提供」でありますし、さらに「担い手の育成を始めとした地域資源の有効な活用対策」、さらには「農業の持つ多面的機能の発揮を通じた地域環境を提供すること」、さらに「地域に根ざした協同活動への参画」であろうかと思えます。

次に本研究会で最も焦点になっております営農・経済事業の改革についてであります。2つあるかと思えます。大きく拡大してきた事業範囲や、さらに「平等」を前提として事業活動を行ってきましたが、それが限界にきていることを踏まえて、組合員・消費者に選択してもらえるJAにしていくこと、その基本をもちまして5つの戦略にまとめてみました。

以下、枠の中に5つ書いております。1点目は、地域の競争環境と経営資源に応じた「選択と集中」でありますし、2点目は、「選択と集中」を進める上での戦略的提携と外部化というところでありますけれども、JAグループ外部の経営資源の活用も含めた事業の外部化も図っていく必要があると思えます。2ページに入りまして、3点目は、これまでの事業システムの見直しについてでありまして、そこに括弧書きで書いてありますけれども、3段階の機能分担、集荷中心の販売事業、一律的な事業方式を抜本的に見直すということであります。4点目は、営農・経済事業改革の取組につきましては、本日もご報告ありました、JA越後さんとう等の事例をJA全体のものにしていく取組を進める体制を作っていくことであろうかと思えます。最後に5点目ですが、情報公開と組合員とともに考える仕組みを作っていくことが5つの戦略であります。

具体的な改革内容であります。以下6点にまとめております。3ページに具体的にポイントを記してみました。第1点は、「営農指導事業の見直し」でありまして、マーケティングに基づいた販売革新に重点化していくということでございます。販売革新ということですが、消費者の視点での市場シグナルを生産現場にキチッとつないでいくということで、それに基づきまして地域の土地、農業者等の経営資源を組織化していくことだと思っております。第2点は「農産物の販売事業戦略の見直し」でありまして、消費者との接近を図るため、市場販売まかせの販売戦略から地産地消など消費者への直接販売や小売・外食等との契約栽培などの直接販売に転換していくこととありますし、JAブランドの信頼確保の観点からJAにおいて原則輸入農産物を扱わない運動を提起していくこととあったり、さらに、全農はJAの販売を支援するための、量販店等に対する総合販売へ重点化していくこととあります。代金決済や需給調整については効率化を図るということでございます。第3点は、「生産資材コストの引き下げ」でありまして、JAグループの生産資材コストの大半を占めます配送の合理化に取り組み、物流拠点を1JA1拠点以下に集約するというところであります。仕入の合理化、大口利用者や集団での一括購入に対するメリット還元であります。これはいわゆる大規模・法人経営等に対しまして、「平等から公平へ」ということを具体化していくこととあると思えます。それから、本日もあ

りましたが、競合店に対抗できる弾力的な価格設定を実現するというのも大変重要なことであります。第4点は、「生活購買事業の抜本的な見直し」でございます。統廃合基準を明確にして、地域環境と組合員の意向を踏まえ恒常的な赤字店舗等の撤退など生活店舗・SSの統廃合を実施します。先程も戦略として申し上げましたが、店舗等の運営については提携と外部化を実施したいということであります。4ページに入りまして、第5点は、「営農・経済事業の改革の難しさ」であります。信用事業改革とは異なりまして、地域の自主的な改革が基本になっていることから、容易に改革が進まないという部分があるわけですが、全合併JAによる取組を促進するために、中央会が中心となり改革指針を策定して、一体的かつ統一的な取組にして参りたいということでございます。第6点は、「改革の進捗管理と評価」であります。数値目標の設定と、定期的な進捗管理を実施していこうということであります。なお、別途、若干分厚い資料の中では、年次目標や数値目標を設定している部分もありますが、更に検討の上、具体化していくということであります。改革の評価手法についてですが、部門別の収支改善状況の他に、財務的な手法だけでなく組合員や消費者に十分な満足度を提供しているかどうかという総合的な評価手法も検討して導入していきたいと思っております。最後に、改革を進める上では、役職員の意識改革と常勤役員等によるトップマネジメント機能の発揮、担い手・女性の経営参画が不可欠でありまして、以下4点の業務執行・組合運営の強化を図っていくことにしております。私からはとりあえず以上であります。

今村座長：はい、ありがとうございました。田林理事長よろしく。

田林理事長：10ページに「全農の事業改革についての考え方」がございます。このあり方研や農業者・消費者から提起されている課題を4つに整理しております。今申し上げました、「早急な信頼回復と安全・安心を中心とした消費者ニーズへの対応、そのための全農の体制整備」、「組織・事業のスリム化」、「生産資材価格の引き下げ」、「担い手への対応強化」の4つに整理ができるのではないかと考えております。大変な事業環境の変化に対応できず、「平等」を前提としてきたこれまでの事業方式が限界に来ている。この点を認識して、全農は13年以降中期事業構想を策定して事業や組織の改革に取り組んできましたが、改革のスピードが十分ではなく、外部に見えにくいこともありましたので、今後は、これまでの方式（3段階、集荷中心の販売事業、一律的な事業方式）を抜本的に見直しまして、正直、誠実、そうしたことを基本とした事業運営とコンプライアンスによる社会的信頼の回復、さらに計画的に改革を実践し、とくにこれから情報開示に努めたいと思っております。

15年度から始まる3か年計画、私が先程申し上げましたことは、次のとおり計画をして、今、策定中でございます。1つは、「消費者の要望に応えた安心・安全な国産農畜産物の販売と信頼回復のための体制整備」、全農安心システムの取扱拡大、ここにある品目で現在、量販店、生協、百貨店等の間で、約40億程度の実績をもっておりますけれども、認証の能力等で、要望が非常に強いにもかかわらずそれ以上拡大できない状況になっております。この3年間で10倍以上に能力をアップさせて、300億円以上安全・安心の売り上げを伸ばしたい。それから、集荷中心の販売から、実需者を意識した相対取引など直接販売を拡大していきたい。それから、JA直売を補完する国産農産物の直売施設を地方の県庁所在地等を中心に設置していきたい。「コンプライアンスの徹底と現場に対する監督の強化」、「組織のスリム化と生産資材価格の引き下げ」では、3年間で3,000人の要員削減をして、改革の効果を上げていきたい。これをJAのメリット還元あるいは情報システムの確立による県本部、全農、JAとの事務の連動化に活用していきたい。物流合理化で、物流拠点を現在60カ所を150カ所程度に設置した

いし、1県1農協については、確実にこなしたい。つまり全県で確実に1カ所はやっていきたい。「アラジン」、海外で開発した肥料の価格を更に引き下げたい。あるいは、農薬の開発をもって、競争力のある価格を設定したい。生活事業、燃料、SSや店舗については、事業システムを変えて、広域化あるいは広域会社化あるいは農協のSSや店舗の全農による運営受託などを行っていききたい。協同会社を半数程度に再編する。最後は、担い手対応でございますけれども、価格について、担い手価格を設定していく。これはJAグループ全体、農協も県連も含めて手数料問題等も考え、調整しながら、担い手に喜ばれる価格を設定していきたい。販売の方においても、大規模農家、生産法人の生産物を全農が売るよう協議をして参りたい。かような考えでございます。

次のページは今のことを概念図にしたものでございます。12ページの3か年基本計画の冒頭、正直で誠実な運営とコンプライアンスによる社会的信頼の回復を基本としてこれからも実践してまいりたいということ、その次のページは、今までの中期事業構想と環境の変化に基づいて3か年計画をどう組み立てていくか、今、私が表現したことを図で整理したものでございます。

以上でございますが、お手元に委員限定資料ということで、高度化成の原価構成比率というものを提示させていただいております。委員の方々から主力の取扱品目の内容を少し公開してくれという要望がありましたのでこの資料を用意したものでございます。一番左の国産化成、これが標準的な原価構成でございます。これは、一般的なものでございまして、この製品コストを何とか低減したいということで海外のヨルダンに系統工場を設置しまして、輸入しているものが中央に描いたアラジンの原価構成でございます。コスト低減によりまして一般品に比べて20%安を実現しておりますし、更に右の方に書いてありますのは、大規模農家に10トン車満車で送るという条件を前提に30%安の価格を実現しております。このようなことを努力してやってきましたが、他の資材につきましても、引き続き削減に努力をして参りたい。表の中で主に手数料の削減、もちろん製造原価のところでも海外で生産することによる輸入原価の削減、国内における製造原価に対応するところでございます。物流費はほとんど変わっておりません。これは、一番左は工場から県域拠点、真ん中は港からJA、一番右は10トン車満車を前提に港から農家ということでございますので、それ程「足」が変わらないのが真ん中と右でございます。一番左は、物流費は工場から県域拠点が10、その上に県内プール運賃で、これは拠点から農協へ配送するまでのことでございます。それからJA手数料のうちには当然JAの配送経費が入っているということでございますので、そういう意味では、真ん中と右は変わっておりませんが、左の高度化成とアラジンとの物流費の関係は相当削減されているとご理解いただきたいと思います。

今村座長：はい、ありがとうございました。時間の関係で大部はしょってお話した部分がありますが、資料は随分分厚いものなんですけれども、それを含めましてどうぞご質問、ご意見どなたからでもどうぞ。

館本委員：山田専務の資料の3ページ、「JAブランドの信頼確保の観点からJAにおいて原則輸入農産物を扱わない運動を提起していく。」気持ちとしては非常によくわかりますが、基本的には国民が必要とする栄養素は、おもてから持ってこななければいけないと思うので、実際問題、これについては負けない農作物を作ると言わないといけない。それと生産者が本当に国民の食べたいものをつくれれば負けないのです。そうすれば日本の農業は絶対に負けない。組織を守りたいという気持ちは非常によくわかりますが、やはり日本農業を守ろうという観点から立つと、基本的には農協のあり方も全部守れると思うのです。やはり負けない物を作っていく、必ずできますから。これだけの四

季と水と土に恵まれていて、これだけの資質の国民を持っているのですから絶対勝てるんです。だから負けない農作物を作る、そのためにどうするのかということ、今こういった改革をやっていますと非常によくわかりますし、日本の農業のために変わってほしいんですけど、やはり生産者が、本当にこれは私が食べたいなと言う物を日本の水と日本の土で作ったら、絶対負けない物ができます。ここに端をおいてもらいたいと思います。

今村座長：和田さん関連しますか、どうぞ。

和田委員：今のお話の関連なのですが、本文4ページ、「全農においては国産農産物の販路拡大のために必要な輸入農産物の取扱に限る」ということですが、こういうものが例えばいく品目かで結構ですけど、どういうものがあるのかを伺いたい。

今村座長：わかりました。それでは館本委員、和田委員のご質問に、山田専務、田林理事長それぞれ、あるいは今井参考人も関係あるかもしれません。

山田専務：基本的に、館本さんのおっしゃるとおりだと思います。そういう決意で取り組んでいくわけでありまして。ただ若干、書きぶりを要約しておりますので解りにくいのですが、畜産の飼料穀物等は海外に依存せざるを得ない実態があります。生産資材についても海外から入れざるを得ない部分もあります。加工ハムや乳製品等についてはどうしても国産だけでは不足する部分がありますので、そういった特定の製品についても、やはり入れざるを得ないということもあるのです。

しかし農協の店舗にわざわざバナナだったりグレープフルーツだったりを置くことはないじゃないか、もう少し、国産のオレンジもあるわけですし、それからリンゴもあるわけですから、そういう思想をきっちり打ち出していくことが大事ではないかということでもあります。

お手元の資料の14ページに全農における取扱の輸入品目割合等も示している訳ですが、なかなか簡単にいくものではないと思いますけれど、よくよく議論して、生産者の思いでもありますから、きちんと応えていけるようにしていきたいとこんな意味であります。

今村座長：関連ですか、どうぞ。

館本委員：本当に気持ちはよくわかる。グレープフルーツとかバナナを置きたくないという気持ちは非常によくわかる。日本人が日本食を食べて60歳くらいでコロッと死ぬにはいい食事だったのです。ところが82歳まで生きてしまうと、日本の身土不二だけのものの考え方では難しいのです。そうすると、おもてから良い物を持ってきて、7~8歳も違う健康年齢、健康寿命、平均寿命を食べ物で補うという考え方を持っていないと日本農業そのものも見えてこないと思うのです。だからグレープフルーツ、バナナの良いところを知ればいい、知れば必ず勝てるんです。日本の農業のもの凄いいいところありますから、勝てる切り口が逆に出てきます。グレープフルーツを置くよりもという気持ちはよくわかるんですけど、僕はやはり逆に置いた方が良いと思うのです。勝てると思うのです。

今村座長：ありがとうございました。館本委員の御意見として承って、その他ございますか、どうぞ松下さん。

松下委員：今、全中の山田専務、全農の理事長からお話ありましたけれども、全農の問題は別と致しまして、山田専務の方のこういう改革についてですけれども、すでに実際行っている農協も相当数ある。これは当初、今村座長が20%から30%はもう自分でやっているんだという農協もあるとおっしゃっていました。しかし農協ということになると一律に取り扱われるということがございます。農協というのは個々経営が別々になっているということを理解して頂きたいということです。

そこで2年程前に、いわゆるJAバンクシステムを作って頂いて非常に計

画的に、徹底しているいろいろ改革をやってきているということができております。こういったようなことを見ておりますと、経済事業においては、非常に難しいかもしれませんが、一つの基準を全中なり県中で作ってそれを徹底して指導して頂く。これは非常に難しい基準になるかと思えます。金融の場合には一定の数字が出てきます。異なりますけど現在のJAバンクの中でも2年連続赤字部門と深く認識しておりますから、赤字部門の解消とか、いろいろやっていくには組合員の理解が必要でございますが、これも話をしていけばわかることかと思えますので、是非、全中の方を中心にしてこの具体案を示して頂いて、全農協の底上げをして頂く。これが全体のJAの信頼に繋がっていくことになるかと思えますので、是非お願いしたいということでありませう。以上です。

今村座長：それでは、ご希望、御意見として承ります。どうぞ

品川委員：冒頭、田林理事長から、この間の偽装表示の問題に関して、釈明頂きましたし、全事業の点検をなさるといいますから是非それはきちんとやって頂きたいと思えます。或いは改革の見解の中でも、安全・安心の問題ですとかコンプライアンス経営の徹底には触れられておりますが、もう一つ具体的にお考えをお聞きしたい。

特にこの間の安全・安心に関わる消費者の不信を大きくしている出来事の一つが昨年起こって判明している、無登録農薬なり違法農薬の流通、使用ということがあるわけです。不幸にして大騒動になり、今はわりと冷静な捉え方ができるようになっているかと思っておりますけどBSEの国内での発生があって、それについては、原因が明確になっていないけれども、肉骨粉なり代用乳なりということが問題となっていることがございます。そういう問題について、一方では行政の責任なり仕事なりがあるかと思えます。同時に同じくらい私としては、農協なり、全農なり、こういう事が起こらないような仕事の中身を、どうやっていくかということが、安全と安心を確保する信頼の回復に非常に重要な部分としてあるのではないかと。その辺について具体的にどのように考えているのかお聴かせ願います。

今村座長：これはお二方、山田専務、田林理事長、主にお願ひします。

田林理事長：まず無登録農薬の問題ですけど、色々お考えがあるのですが、基本的には無登録農薬というものが売られる或いは販売される土壌というものがあるといことで、農業者の安全に対する意識の問題だろうと思えます。これに対してどんな栽培をしているのか、どんな農薬をどのくらい使っているのか、こういったことをきっちり記帳するという運動が大変大切だろう、これは既に全農では農協に向かって20年前からこの運動の展開をしてきております。ただ、それが充分でなかったり或いは広く行き届かなかったりしている面がありますので、改めて今のような状況を背景にしましてこの運動を強化することは大切だろうと思えます。

それからもう一つは、農業者が作った作物を現実的に安全かどうかのチェックを、系統でやらなければならない。各地で農協、経済連或いは県本部を含めて残留農薬の検査体制を強化しております。ただし、残留農薬があるかどうかについての権威ある証明はなかなか全ての系統での分析機関ではできない事ですので、とりあえず、簡易分析したものを、全農の分析センターに集約するとか、或いは外部との契約を結んで、例えば権威ある分析センターと契約を結ぶとか、そういった全体的な分析網を確立することで、現在、各県或いは農協の間でも協議をしております。

それからBSE問題につきましては、原因究明について、これは最初に発生した欧州においてもなかなか判らなということでございます。今、7頭目、8頭目の話が出ておりますけど、共通するのが代用乳ではないかということも報道されております。これにつきましては今のところ私共の考えにも、そ

うではないんじゃないか、代用乳を飲んできた子牛が、何十万頭もある中で、これだけが発生するというのも疫学のおかしいのではないかなというようにあります。しかし、今まで疑われていた、海外から購入していた動物性油脂をやめまして、今は、全部、植物性油脂を使った代用乳に切り替えました。そういう措置も、行政との間でよく協議をしながら進めてまいっておりますので、よろしく御理解を頂きたいと思っております。

今村座長：ありがとうございました。松崎委員どうぞ。

松崎委員：この案を拝見致しまして、いろいろと良いことが書いてあると思いますが、印象として非常に迫力が無いといえますか、本当に改革をする気があるのかと感じます。

先程、輸入農産物を原則扱わないというのは、一番最初に目に付いた所でございまして、いろいろやって、表現上の問題というお答えだったのですが、むしろ本音が出ている感じが致します。先程申し上げましたが、これから国際化の時代で避けて通れないので、国際的に競争するにはどうしたらよいか。このところに一つ焦点を当ててやっていかないと、改革案にはならない感じが致します。

それから、今の話で特に八女茶の問題でも、農協が個々に法人であるのでなかなかコントロールができないとか、今の田林理事長の話でも20年かかっても記帳がなかなかできないとか、そういうことでは、今度書いてもまた同じことが起こるのではないかなというのが我々の心配でございます。

一つお聞きしたいのが、八女茶の時にその責任者が、どのような責任をとったのかをお聞きしたいと思います。

今村座長：では、田林理事長。

田林理事長：処分の問題として理解してよろしいですか。現在、役員までは処分をしております。ただし、職員については、全国本部、県本部ともまだです。これについては手続がありまして、たとえば賞罰委員会をかけたか、かけた上で、個人の弁明を聞くなり、そういう制度、規定を持っておりますので、それが現在まだ終了しておりません。しかし極力早くそれを終え、処分を公表したいと考えております。

役員の処分が一番重いといったらおかしいのですが、辞任をされたのが全農の副会長の出利葉副会長でございます。福岡県本部の運営委員会会長で現場でそういう問題を起こしたことについて、大変申し訳なかったと、全農副会長も道義的責任を感じて辞めさせて頂くという辞任理由でございます。木下会長、種市副会長が減俸、代表理事2名及び全理事及び全監事が全部減俸で程度の差はいろいろございます。

松崎委員：処分されたことは、それは結構なことだと思いますが、前から役員の選任の問題がいろいろ出ておりますけど、そういうものが一つ根にあるのではと思いますので、この機会に、役員の選任、例えば、若い人を入れるとか、この前から、議論出ておりますけど、そういうことを積極的にしていかないと、その時に処分しても、また、同じようなことが起こるのではないかなという感じが致しますので、これを機に若返りですとか、女性を入れるですとか、本当に外部を入れるですとか、そういうことを積極的にやって頂ければと思います。以上です。

今村座長：御意見として、伺っておきます。それでは品川さん。

品川委員：先程、田林理事長の方からご説明がありまして、それに関してもう一つ聞きたいのですけど、無登録農薬、違法な農薬の問題についてですね、記帳運動の話はなさいましたけど、私は、そういう農業生産者の問題というのはそれはそれであるかと思いますが、とりわけ、全農として、そういう無登録農薬が流通していること自体についてどう考えるのかについてを重ねて伺いたいと思います。

今村座長：では、田林さん。

田林理事長：無登録農薬が流通しているというのは、海外から輸入業者がそれを購入して日本の国内で販売していることが一つの事実であろうかと思えます。

その他に、表現が難しいのですが、ある作物に農薬メーカーが登録を取る、たとえば大根に登録を取ると、大根は汎用性の大きな作物ですから、それに登録を取って売る。ところがシソのような大葉はメジャーな作物ではないので農薬メーカーはシソには登録を取らないわけです。大根に登録を取った農薬が場合によってはシソに使われる。大根に出る害虫も、シソに出る害虫も同じなわけで、効果が一緒ということは誰でもすぐ解ることなものですから、そういう風に運用してしまいますが、それは無登録農薬になる。これが、マイナー作物に対する登録の拡大をお願いしているところでございます。

この二つの要素が無登録農薬が流通している実態でございますので、海外から日本で既に切れた農薬が入ってくることについては、そういうものを取り扱わないように、そういうことが無いように取り締まって頂くこととなります。後の方は、シソには使うなという指導に限界がございますので、行政ともよくお話をしながら、ある作物に登録した場合には一定の作物の幅の中で使用ができるように法の運用と或いは安全対策を基礎にした法を作るとかいうことを検討して頂いてるところであります。

今村座長：鈴木さん。

鈴木委員：農業生産物についてはコストの軽減を図ることと効率化の問題にご努力頂いていたり、或いは消費者ニーズの安全・安心に、また特別にご努力頂いていることは大変敬服しております。そして、販売事業についても努力したい、せっかく作られたものをいかに有利に販売するかということで当然のことと思うのですが、その中で、山田専務がおっしゃられた、3ページで教えて頂きたいのですが、一番上の営農指導事業のところ、「マーケティングに基づいた販売革新に重点化」ということの意味をご説明頂きたいのと、その下の括弧の中で「全農は」JAの販売を支援するため、量販店等に対する総合販売へ重点化していくとともに、代金決済・需給調整については効率化を図る」、これも当然であります。この場合は販売戦略はいわゆる地域のJAを中心としてお進めになると、それをサポートするという意味であるのかということをお教え頂きたいと思えます。

田林理事長のお話の中の11ページですが、「相対取引による直接販売の拡大」、その下の「国産農産物直接販売施設の設置」ということで、前段でお伺いしたJAとの関係の場合と、仮にこれを直接おやりになると、新たに販売経費なり販売投資ということが起こるのではないかと、現在市場流通が中心になっておりますが、その事につきましてお伺いしたいと思います。

今村座長：2つご質問がありますが、では、山田専務。

山田専務：販売戦略で販売革新であります。別の資料の3ページ、4ページにも載せてありますが、まさに生産現場から消費者需要に基づいてきちっと作って売っていくという意味あいでありまして、今おっしゃっていたように、JAが生産している現場から売っていくという基本で対応していくこととなります。それから全農の販売でありますけど量販店等に対します総合販売というのは、品揃えをして需要に応えていけるような仕組みであります。それからすでに、全農は代金決済や需給調整を中心とした販売活動になっているわけがありますから、そこを中心とした取組にしていくという考えであります。

今村座長：では、田林理事長。

田林理事長：今、全農が販売をしておりますのは、農協が市場へ出して、農協が県連を通じて或いは県本部を通じて市場へ出して売る物と、農協から県連を通じて全農の直販センター、市場を通さずに直販センターを経由して、量販店、生協へ行く物と、全農の取り扱っている物はその2つでございます。市場に

行く物について、相対取引を強化したいということでございます。なぜなら、農協は集荷をして市場へ出せば、それで販売行為は終わったと、今まで考えていたわけですが、随分議論をさせて頂きましたけれども、これでは消費者のニーズ、本当に皆様は何を求めているのか市場の卸売の人たちに任せている事になりますので、結局は産地は分らない。従って、市場を経由する物についても、市場の仲卸と直接お話をしてお話をして商売をする、段々消費者の所へ近くなるような所で商売をしていくこと、これを「相対取引の強化」という表現をさせて頂いております。

それから国産直接販売施設をどうするのかJ Aとの関係もあるし金がかかるのではないのかという事ですが、全体として販売については、多様な販売方式、J A段階で直売所を設けたり、J A段階で店舗で直売コーナーを設けたり、県段階でも直売施設を設けたり、今までの市場販売と全農の直販センター以外の所の枠を拡大して、全体として国産農産物の販売強化を図っていく、それは元を正せば、生産者のためになっていくということですので、J Aとの関係について全農がそういう施設を作っても、先程申し上げたように県庁所在地等を中心とした、大消費地、中消費地というところが中心になる。現地の直売所や農協の店舗の売りに影響を与えることは、まず無いと理解しておりますので、ルートを拡大、枝分かれをさせて、極力多くのルートを作っていきたい、そういう趣旨でやっていきたいと思っております。

今村座長：小林さん、どうぞ。

小林委員：時間を頂きましたので、3点、現場の声という意味を含めて、私、果樹王国山梨というところの1万人の農協の責任者の一人で、たまたま、皆様の方から販売事業の今後の行き方の議論がなされておまして、全農は、先程説明したような方向で、視点を従来の市場取引から更に視点を広げてやっていくということでございます。

私もそのとおりだと思うのですが、果物でこんな例があります、小さな例でございますが例としてわかりやすいので、お知らせするのですが、例えば量のバランスですが、直販が一番良いのです。すぐ消費者に売ってしまうのですからロスが無くて一番良いのですけど、例えば、山梨県全体を考えてみますと、町村長さんや県会議員の先生方とかなり議論したのですが、「直販をやれ」、「観光農業をやれ」、「市場流通はもう駄目じゃないか」という意見がございました。しかし、実際に桃の出荷量を見ますと、山梨県では桃が1日に農協に1,200トン出るので、1,200トンというのは箱に換算しますと1箱5キロですから、24万ケースなんです。山梨県に共選所がいくつもありますけど24万ケースいずれにしても、その農協へ出荷されるわけです。それを町長さん方は、直販でやれとおっしゃるのですが、これはやっぱり大変で、理事長おっしゃったように、複合的に農家のために販売の視点を、もうちょっと拡大して頑張るべきであると私は現場の責任者として思っているのです。量の関係を申し上げますと、今日24万ケース売って、また明日24万ケース出るんです。それを今、J Aがやっている。山梨県なんかでも県会議員の先生や町村長方がJ Aがおかしな売り方をしているから、駄目なんだと怒られるのですけれども、町長さん方に、一日に桃がどれだけ出るかご存じですかと伺いますとそんなに出るのかということなんです。直接販売やゆうパックでも良い、現にやっているんです。私共、単位農協で100億ぐらい果物売っているのですけれども、その大多数、市場の皆様にお世話をかけて販売している。

ただし最近、サクランボが良い例なんですけど、郵便局が注文を取ってくれて、千葉だとか埼玉だとか注文を取ったものを、あらかじめ私共に発注してくれ、それを送る、1年にだいたい5万ケースぐらいは郵便局を通じてゆうパックという形で売る。或いは直販もやる。或いは観光農業も一生懸命

宣伝して、サクランボ狩りに来てもらう。サクランボ狩りの例を話しますと、サクランボ狩りはその市場の方に言わせるとですね、残ったら市場に売るんだという形になってしまうので、誠に手前勝手な販売方法。サクランボ狩りに、だいたい私共のところに8万人ぐらいが大型バスで来てくれるので、だいたい売れるだろうと思うのですが、客単価5,000円なんです。入場料が2,000円、お土産が3,000円です。一人5,000円落としてくれ、8万人来てくれるので4億円です。私の地域のサクランボがトータルで20億円あるんです。20億円の中で、なるほど観光農業で、お巡りさんが交通整理するくらい賑やかでも、そのレベルの売り上げです。これはただ売る買うでなくて、能率的にも、要するに観光で持っていってくれるわけですから、そういう点の計算も出てくるのですけれど、いずれにしても、全体量の一つのものでこなすという時代ではないと思っております。多面的な販売方法を、田林理事長は主張されている、私は全く現場の声としてそうせざるを得ない、組合員のものをどのようにして有利に販売するかが私共の仕事でございますので、実例として申し上げました。ご理解頂きたいと思えます。

館本先生から先程、負けないものを作れば良いじゃないかと、これ、良い例があるのです。10年ぐらい前にカリフォルニアからサクランボが来るといったら、私共の気の早いおじさんはノコギリを持って行ってサクランボの木を切ったというんです。それで今、結構戦ってみたら、絶対負けてません。カリフォルニアのサクランボと日本のサクランボは全然違うのです。全然負けずにサクランボ売っております。先生のおっしゃるとおり頑張れば対抗できる、そんな風に思っております。

もう一つは、農薬の関係ですが、理事長が記帳点検運動をやっていると、現場で私共個々の農家が全部調査を開始しております。余計な農薬は、この際、古くて置き忘れたような農薬もあるので、一切整理して、きちっと記帳もしよう。そういうことで、記帳の方法も、組合員の方へ伝達してきたのです。正月休みの間、皆整理してるはずなのです。だから、実行するということは全国の農家が皆でやらなければ、全く口で言うだけでは駄目だと実感しておりますので、きちっとやりたいと思っております。よろしくどうぞ、ありがとうございました。

今村座長：有塚さん

有塚委員：簡潔に意見として2つ申し上げておきますが、今回の農協の営農経済事業の改革は、原則的に農協系統が自主的に取るべき課題だと認識しております。ただ今までに多くの意見をいただいておりますので、十分にこれを参考にしたいと思っております。また今回の全農の不祥事の問題については同じグループの一員といたしまして非常に遺憾なことであります。一刻も早く消費者の不安を払拭するために、分かりやすい改革に早急に取り組むことが重要だと思っておりますので、今回提案されております全中・全農の考え方を、早急に具体化していく必要があると思っております。

2つめに、今までこの場で議論されたことで、私どもの北海道農業や北海道のJAグループの実態とはかなり異なっているような状況が多く見受けられます。その改革を実現するためには、その違いを前提とすべきだと思っておりますし、北海道らしいJA改革指針を、私どもの中央会を中心として作っていききたいと思っております。そのためには、全国一律でなく、実態に即した取り組みが必要と痛感しております、考え方2点を申し述べさせていただきます。

水谷委員：いろいろ御説明いただいた中で、後継者の問題、農薬の問題、輸入の問題、このへんひっくるめてなんですが、結局、後継者ができるかできないかというのは儲かり方次第だと思っております。儲かってしかたがないのなら後継者はできます、しかし儲からないところはいくら無理したって後継者はできな

い。だから農業やれば儲かるということにならないといけないと思います。

ところが全農も全中も、実際には平等主義でやっている。平等主義から変わるという御説明もいただいたのですが、平等主義というのは底辺を上げるということにどうしてもなるんで、その努力は実は空しいんじゃないかと思

います。 どういうふうにお考えかは知りませんが、多くの農協は、既に全農や全中を離れているんじゃないでしょうか。良いところはどんどん自分でおやりになっている。そういう現状があるんじゃないかと思うんです。先ほどの農薬の関係で農林大臣からお叱りを蒙った「しっかりしろ」と全農に言われたと理事長から責任感あふれるお話をいただいたのですが、ほんとに責任を果たせるかどうか、それだけの権限があるのかどうか問題です。記帳運動20年かかって浸透できない。これが現状だろうと思います。実はそこまでの権限を与えられているんだろうか、与えて良いんだろうか。むしろそういうことを言うことによって農林大臣が自分の責任を回避しているに過ぎないのではないのでしょうか。そんなことは責任が取れないんだということを農林水産省は本当は言うべきじゃないか。

それは個々の農協が責任を取るべきであるということでありまして、九州のある農協がそれで潰れてしまう、全員失職する、これが本当の責任だと思います。それにも関わらず、なにか「全農が責任を取る」ようなことを言うんで責任感が薄れてしまうんです。これは本当じゃないと思うんです。甘やかしかしというのが日本の農業をおかしくしたんじゃないか。だから農政の基本的な問題だと思います。もっともっと自己責任というのは厳しいものでして、「どんな農薬を使おうがなにしようが勝手ですよ」、「どうぞ潰れてください、救いませぬよ」と言うべきではないのでしょうか。救いすぎる。農政全体が、そのために本当にやって行けるような農業になっていないんじゃないか。

本気になって皆がやれば輸入品に太刀打ちできると思います。ところが弱いところを救う努力だけをしている。その大きな方向が違うんじゃないだろうかと思うんですけど、その辺のお考えを専務、理事長、お答えいただければと思っています。

今 村 座 長 : 山田さん

山 田 専 務 : 農協の存立につきましては、最初に申し上げましたように元々小規模自作農が協同活動、それも一人一人が一票の平等の権利を持って参画して作り上げていくという取り組みで誕生してきております。そして、そのことは、かつては大変大きな生産力を上げる力になったと思っております。たしかにここに来て大きく様変わりし、兼業農家の為の農協になっているんじゃないかという御指摘は、たしかに当たっていると思っております。ただ、地域の中において、意欲のある農家、「たとえば自分はこういうことをやりたい」、「農業についてこうやりたいんだ」という農家をどんなふうに底上げしていくかということは大事なことでして、そこは取り組みます。

越後さんとうの御報告にもありましたように農家を6つのグループに分けて、担い手に育て上げるのか、それとも集落営農等でやるのかという多様な取り組みを農協はやっております。

たしかに農協の場合、大規模な農家だけを対象として事業をやるということが、なかなかできづらいと言いますが、そんなふうな運営になっていないという部分の限界を持ちながらも、それぞれの農家をグループ分けしながら育てていく、事業についてもそうしたグループ毎の農家の要求に答えられるような転換を相当やっている事例があるわけですが、さらに具体化していきたい。すでに地域では担い手が少なくなり、そのことを、組織の組合員に提案しても、実態として組織の中ではきちっと通っていく、「こういう農家をちゃんと育てないと地域の農業守れないぞ」という環境ができておりますの

で、その中でメリハリの利いた仕事にしていこうと考えております。

今村座長：田林理事長、なにかございませんか。

田林理事長：農協で起こる問題について、そこまで全農が責任を持つ必要ないんじゃないかという意見には全くその通りというふうに私は考えています。全農と農協は法人として違うわけです。農協は組合長が居られて一つの法人として成り立つ、その農協が全国で出資をして全農ができている。したがって全農にとってみれば株主であり、取引においてはお客様、経済事業においては、そういう状況になっているのですから、一つの法人で色々問題が起こったことについて全農は責任を負わないと。ただし、先ほど私が申し上げた株式会社とは違って、なかなかスピード良く施策が行かないということは、そういう法人の分かれ方と協同組合の原則で、協議し納得し施策を遂行する、ということが前提であります。

そういう意味で、株式会社の社長が一声言えば、明日からその方向を向くということになかなかきれない。これは民主的な運営をそれなりにしているということなんだろうが、現代のスピードには合わないわけですから、そういうことは、行政の指導もいただきながら、経営管理委員会を入れたり、あるいは外部からの専門職の方の役員を入れたりしながら経営についてスピードアップを図っているということでございますので、よろしく御理解をいただきたい。

野村委員：意見として聞いていただければ構わないんですけども、今、いろいろ農業の現場の状況を見ていますと、農協がやっている様々なサービスあるいは売買行為は相当厳しい競争の時代に入ったと感じます。従いましてそういう中で、どういう活動をしていくのかということがこれからの改革の要点じゃないかと思うんですが、その中で特に、農業者と消費者の距離を近づけるといことを仰ってましたが、私もその通りだと、非常に重要な点だと思います。もう一つ、地域の単協の自主性を重んじることを基本に、全国団体あるいは県団体、その他の組織とどう関連付けていくか、どう役割を担っていくかということ为先ほど申しました、競争の時代に入ったんだということ前提に、くみ上げるべきではないかと思えます。

今村座長：はい、じゃあ御意見として。和田さんどうぞ。

和田委員：何点かありますので簡単に申し上げます。先ほど私が国産農産物の販路拡大のために必要な輸入農産物の具体例をちょっと伺ったんですけど、私が今思い出しますのは、オレンジの自由化が問題になった頃に、非常に有名な柑橘の産地、それから果実飲料の生産工場を見学に行きましたら、オレンジの市場開放反対の物凄い運動の中で、バレンシアオレンジの大きな濃縮果汁の缶が置いてありまして、「使っていらっしゃるですか？」って言ったら、「使ってる」と「フレーバーのために要ります」と、別に隠してらっしゃる訳じゃないんですけども、非常に違和感を持ったのを覚えております。

商品のために必要なのであれば、情報として表示も含めて、これは果汁だけの問題ではありませんけれども、こういう必要があるからこういう物を輸入して使っているという情報は正確に出していただきたい、ということが1点です。

それから2点目は、それに関連して畜産の飼料は100%輸入だと仰いましたが、その実態は知っておりますけども、それをなんとかできないかというのを、できないと割り切らないで、考えて行く必要があるんじゃないかと思えます。ただし、これは飼育方法まで含めて考えて行く問題であって、決して飼料だけを取り出して行く問題ではないと考えておりますので、農協の問題でもあり、行政の問題でもあるということだと思います。

それから、先ほどBSEの問題が出まして、7頭目が出て、非常に共通点があるけれどもまだはっきりした経路が明確になっていないということで

す。今、トレーサビリティが、「これさえあれば」というような期待を持って、予算が多く出されて色々検討されたり、実施に移されていますけれども、トレーサビリティが実施されれば今後、このようなBSEみたいな事態が起こるのは困りますけれども例えば肉骨粉なのか代用乳なのか、どこの肉骨粉が問題なのかというようなことが分かるのかどうか、これは意見ではなくて御返事を頂きたい。トレーサビリティ万能のように言われてまして、これがあれば消費者の安全に、安心に繋がるというような言い方をよくされるんですけど、元々の栽培方法なり飼育方法が消費者が納得のできる、安心できるものでなければ、そのあといくらトレースされたって、安心・安全には繋がらないということを申し上げておきたいと思います。

それと農薬の問題ですが、無登録農薬、この対象の拡大ということ言われましたけれど、あまり安易に対象の拡大ということは、また別の問題があるということだけ申し上げておきます。そして無登録農薬の問題が出ましたら、今、特定農薬というのが出てきまして、アイガモとか牛乳とかお酢とかそういうものが登場しておりますけれども、有機農業の方たちに伺いますと色々な問題が出ております。今日は多く述べる場ではありませんけれども、有機農業の方たちが色々な工夫して何とかやっけて行こうということの芽を摘むようなことの無いような、これは主に行政の領分に申し上げることです。

もう1点、いままでお話し出てませんのは、本文の9ページですが役員の不正に対する対応、これは、いわゆる内部告発の問題です。今までの色々な不祥事の非常に多くが内部告発によって明白になっているという状況を見ておりまして、今、国民生活審議会でも公益情報保護制度ということで検討が始まろうとしてますが、ここに書いてあるような「職員から常任監事へのヘルプライン」というのも、これもこの表現どうなんだろうなと思いながら見ておりましたけれど、これで本当に役が果たせるのかどうかというようなことの少々疑問を感じていると。以上でございます。

今村座長：ありがとうございます。4つほど論点が出ました。ただBSEについては見たところ誰も専門家がいないので別の機会にさせていただきませんか。いくらなんでも山田さんも田林さんもちょっと無理だと思いますので。その上で、山田さん、田林さん、それぞれ必要な点について。

山田専務：率直に言いまして、輸入農産物の取り扱いにつきまして、和田さんが経験されたオレンジジュースの件については間違い無くそういうふうなことだと思っております。ただし、最近は、あの時代から比べて圧倒的に良い品種、多様な柑橘が開発されて国産でも大変美味しいものができてくるようになったわけですから、バレンシアオレンジを入れないと良いジュースが作れないという時代ではない訳であります。そういう面で国産ジュースの取り組みを具体的に展開するということが必要だと思いますし、表示は当然しないといけないわけですし、表示を徹底するということだと思います。

それから飼料依存の問題ですが、例えば飼料では穀物飼料もありますが一方で粗飼料もあるわけで、国産では粗飼料の供給をどう強めるかということが最も大事なことであります。例えば稲わらにつきましても、中国、韓国、台湾から入っていますよということでは到底説明がつかないと思っております。コストの問題があったり色々なことがあるんですが、しかしそれは国産で100%供給していくんだぞということで、取り組みを強めているところであります。随所に、そういった工夫が必要ということであります。

それから先ほど松崎さんからもお話しありました関係で申し上げますと、実は我々先ほど輸入農産物の取り扱いを行わないと言いましたが、それは海外からの農産物の不買運動を我々がやるという訳では決してありません。例えば、加工ハムなんかでは品質の良い特異な部位を輸入して、国産ときちんと合わせて美味しい物ができるといった例があるわけですし、不足なものは不

足な物として入れていかざるを得ないと思っております。当然それについては表示するという事だと思えます。

ただ、この中に書いてある方針は、この前のチキンフーズの問題があるわけで、「国産だ」と言っておりながら「実は外国産が入ってましたよ」、これはもう絶対説明がつかない訳であります。そんなことはもう止めようということでもありますし、それから例えば漬物とか野菜の加工品がありますが、地元で作れるにもかかわらず、努力すればですね、コストが掛かるかもしれませんが可能なんです。しかし安いからということで安易に輸入業者から中国産を入れて加工している。「こういう物を取り扱って農協の店舗に置くんですか」、「いやこれは違うでしょう」という意味合いで申し上げている訳で、なかなか簡単にできないかもしれません。例えば加工施設をどんなふう維持していくかということになった時に原材料確保のためには一定程度どっから入れざるを得ないという問題を抱えているかもしれませんから、そういう部分を十分点検しながら、国産農産物の取り扱いを拡大していく。また、精神的には取り扱わないという取り組みを思いきって提起してみようと、こういう意味合いでありますので、どうぞ御理解いただきたいと思っております。

それから、役員の不平等に対する対応ですが、それこそ多様な方法を取っていきたいと思っております。一つの方法ではなかなか難しいということにして、先ほどから御指摘ありますように、外部の役員を入れていくということで、相当変わってくる部分もあったりする訳ですし、それから実はここに問題があるんじゃないかっていうことは、我々中央会の立場からも観ておれば分かる部分もあるわけですから、そういう部分は、農協の常勤監事と中央会が、連携した取り組みをやるということ等で、色んな手法を準備して、取り組んでいきたいということでもあります。

今村座長：じゃ時間の関係で田林さんはよろしいですね。その他、どうぞ小林さん

小林委員：口下手ですから急いで申し上げましたんで、さっきサクランボの話をしていただきました。カリフォルニアから入ってきた時にはサクランボは勝ったよと。しかし、全ての物にそうだとは思っていない。たまたまサクランボは勝てましたという経験が有りましたと申し上げた。全ての農産物についてみな勝てるぞということではないし、また勝たなきゃいけないとも思っている。山田専務の仰るとおりだと思っております。修正してください。

小島委員：希望ですが、先ほど玉造さんが仰いましたけれど、「10%の総利益率でやれるような卸小売はない」ということを仰いました。その点ともう一つは、「いろんな商品についての粗利ミックスを考えなきゃいかん」と、それでやっていかなきゃ商売やっていけるはずがないということも仰いました。この2つについて全農として十分に考えていただきたい、JAとしても考えていただきたい。

それを考えるためには今度の座長の質問には直接は出てなかった訳ですけど、今の県連あるいは県本部、その上の全農との関連、こういうその経営組織と言いますか、ガバナンスの問題というのか、はたして良いのかどうかそういう点について十分に考えていただきたいのと、それから、購買と販売についてあるいは信用事業について総体としてやっぱりJAってのは強くならなければ基盤を失う、強くならなければいけないわけですから、総合的に考えていただくということが非常に重要になると、この2つだけを申し上げておきます。

今村座長：これ基本問題ですから、今日のところはよろしいですか、お答え頂きますか。

小島委員：けっこうです。

今村座長：では御意見として、基本問題ですから。岸さん

岸 委 員 : まず、理念の問題ですが、山田さんの説明の一番最初の所に4つ枠で囲んで、4つ理由がありますけれどね、農協はやっぱり経済事業体な訳ですよ。ですから、理念をここに入れていいのかどうかとか若干疑問がありますけども、最大限努力をして、組合員と消費者に経済的メリットを提供するっていうことをきちんとどっかに入れなくちゃいけないんじゃないかということを感じました。これ理念と言えるかどうか私もちょっと迷いますけれども、そのことが1点。

それから2点目は、改革の推進のエネルギーと言うかエンジンみたいなものは何なのかということを考えているわけです。先ほど有塚委員とか水谷さんも仰いましたが、要するに自己責任でやらなきゃだめなんだということをよく仰ってた訳ですね。このことは前に、「農協系統の事業組織に関する検討会」でも議論しましたが、信用事業とか共済については法律でやれるけれど経済事業は基本的に自己責任という訳です。それでなかなか改革が進まないのは何故かという問題です。

実は今村座長が最初に仰ったように、たとえばここにいらっしゃる単協の方々の所ではみんなもうやっているわけです。だけどやってない所が非常に大きく出てしまう。それが農協全体の事のように皆が受け取るということがあるんですね。だからこのまま行きますと、田林理事長は辞表を何枚持ってもたまらないようなことに成りかねない訳でありまして、なんとしても全体でもってやらなきゃいけないというのは協同組合の難しさだと思うんですよ。

それで、その進め方の第1点は、基本的には情報の公開なんですよ。それは山田さんの書いたペーパーに、「組合員と一緒に考える」と書いてますが、ここに「消費者と一緒に考える」とか、あるいは「実需者と一緒に考える」ということを入れた方がいいんじゃないかと、そういう姿勢が大事だと思います。今度、全農が役員会に消費者代表を入れましたが、あのことを非常に高く評価しているんです。そういうことをもっとやっていく必要があるだろうということが1点。

もう1点は、役職員の意識改革なんです。これについては、本文の7ページの業務執行体制の所で書いてあるんですけど、これは大きな問題であって、第1回目に「農協は決めるけども行わないと揶揄されてる所がありますよ」ということを申したんですけど、やっぱり決めたことはちゃんとやると、今井さんが仰ったとおりなんですよ。できるまでやるってことをやらなければいけないと。そういう体制は結局教育ですね。

もう1点は、そういうことをちゃんと取り上げていくようなシステムです。先ほど和田さんが仰った不正に対する告発も1つですけども、もっと前向きに、改革に対する提案がどんどん出てきてそれを取り上げていくシステムが必要です。その部分がちゃんとできるかということで読んでみますと、ここに「有能職員を活用する人事システム」と書いてあるんですよ。ところが「有能」というのは、しょっちゅう間違えられるのは、たくさん物を売れば有能じゃないかという感じですが、この場合の農協における経済事業の有能さというのはそれだけではないだろうと。特に今の時点ではどういうふうに国民的な理解を得ていくとか、そういう改革の視点というものを大きく評価するような内部システムが大事じゃないかという気がします。大体のことは上手く書かれていると思うんですけど、そのことをちょっと付け加えておきたいと思います。

今 村 座 長 : はい、ありがとうございました。大変貴重な御意見いただきまして。松崎さん

松 崎 委 員 : この改革の中で、改革の進捗管理と評価ということで、数字でもってやっていくと、大変結構なことなんですけど、今日まとまったところで、本来なら

ばトータルの数字が出て、個々に数字が足し上げるとこうなるということではないと我々もなかなか理解ができないという感じなんで、これをどうやってトータルにまとめる、今も岸さんから御指摘がありましたけれど、ほんとうによくやってらっしゃる農協さんもあるし、なかなか進まないところもあると、じゃあそれはどうやって進めていくのか、トータルとしての数字がどうなのかと。ここが一番議論のポイントにならないといけないんじゃないかというのが私の印象でございます。

今村座長：ありがとうございました。その他。館本さん。

館本委員：儲かる農業に本当にしなきゃいけない。これは国家ビジョンとしてきちっと出さなければいけないと思いますよ。それで、儲かる農業は出来るんですよ。時間ありませんからあれなんですけども、それと先ほどの狂牛病の件も、牛を飼っている人は自分の牛にどういう餌を食わせているか知らない、餌屋から貰ったものをそのまま食わせていると、これ自体がおかしいんですよ。既に生態系が壊しているわけだから。生態系を壊したものはやはりおかしいんだいうね。

もし、農協改革を本当にするんであれば生産者に対する教育ですよ。これを徹底的にすること。もしそれが出来ないと外圧ですよ、外圧。ガンガン入れるぞと外国から。ガンガン入れて日本の生産者もしっかりしないと日本の農業はダメになってしまうし、生産の場失うよと。で、その外圧に対しては日本人はものすごく強い遺伝子を持ってるんですよ。守れるんですよ。これは逆に応用しなきゃいけないと。ガンガンとやってね。そいで教育をやはりすることと、やはり責任体制は絶対にきちんとしないと、本当に負けちゃうと思いますよ。

今村座長：ありがとうございました。まだ御意見あると思いますが、予定の時間をもう過ぎたのですが、峰島さん御意見って言いますかコメントを頂ければ。

峰島委員：各農協、JAには理事会というものがございます。その理事会において色々なことが決められております。私は、理事の資質の向上、理事の教育という所にやはりJA改革の根本的な問題があるんじゃないかと。非常に権限のある理事会、その理事さん達の資質の向上ということに、私は努めて頂きたい、そう考えております。以上でございます。

今村座長：ありがとうございました。まだ、これからやれば1時間2時間、質問というよりも御意見がいっぱい出てくるとよく判っておりますが、時間の制約でございますので今日はこれで終わらせていただきます。ありがとうございました。

この研究会は昨年9月から始まりまして、今日まで5回続けてまいりました。また、参考人の方々の大変貴重な御意見、今日も特に今井さん、玉造さんから貴重な御意見を頂きました。

これまで、多くの御意見を頂いたわけですが、そろそろ論点を整理して、3月にはこの研究会の結論をまとめますので、次回に論点整理をしてみたいと思っております。で、私なりに考えた論点整理の進め方としまして3つの点を念頭に置いております。

第1は、第2回の研究会で整理しました論点項目に沿って取りまとめたい。これは当然のことだろうと思います。

第2に各委員の御発言、ヒアリングした参考人の御意見、それから系統団体から示された、具体的には山田専務、田林理事長から示された見解のうち、論点となると思われるものについて掲げる、あるいはどう実行するということも含めて掲げる。

第3は、農協と農林水産行政との関係について、農林水産省としての見解をまとめてもらいたい。これは次回の論点整理の際には別途行ってみたい、農協と農林水産行政との関係については別途行うにしても、これを全体とし

て大きく3つの点に渡って整理をして、第2回研究会で整理しました論点項目に沿ってとりまとめてみたいと考えております。

このまとめ方について何か御意見、あるいは御提案ございましたらどうぞどなたでも。

岸さんどうぞ。

岸 委 員 : ずいぶん議論したようですが、もしかすると、こういうことは落ちていたということがあり得ると思うんですよ。それを事務局の方で気づいておられるか、座長が気づいておられるかということがあり得ると思うんですね。だから論点整理の中に、ここに今まで出ていなかったけどもこれは大事じゃないかと思われる点がありましたら是非出して頂きたい。

今 村 座 長 : その他ございますか。特段ございませんでしたら以上のような観点で、事務局に整理頂き、座長として検討しまして、座長とりまとめとしての論点整理を次回に出して御議論頂きたい。併せて農協と農林行政との関係については事務局で整理頂きたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、事務局から連絡その他ございますので、お願いします。

協同組織課長 : 次回の日程でございますけども、2月24日月曜日の午後1時半からということをお願いいたします。

3月の日程につきましてはまた御相談させていただきます。

今 村 座 長 : それでは本日はどうもありがとうございました。特に参考人の4人の方々どうもありがとうございました。では次回、是非ともよろしく願いいたします。