

平成18年7月13日（木）

於・農林水産省第二特別会議室

第2回食料供給コスト縮減検証委員会議事録

農林水産省

目 次

1.開 会	1
2.挨拶	1
3.ヒアリング出席者の紹介	2
4.配付資料の確認	3
5.資料説明	
・生産資材費等生産コスト縮減の現状と課題について	3
・流通コスト縮減の現状と課題について	7
6.取組紹介	9
7.意見交換	28
8.その他	37
9.閉 会	38

開 会

水間食料企画課長 定刻になりましたので、ただいまから第2回食料供給コスト縮減検証委員会を開催したいと思います。

委員の皆様におかれましては御多忙のところを御出席いただきまして、ありがとうございます。

最初に、本日の議題の変更につきまして事務局から御報告させていただきます。

本日の議題は「生産資材費等生産コスト縮減の現状と課題について」及び「流通コスト縮減の現状と課題について」といたします。したがって、「農協の経済事業の現状と課題について」につきましては、次回、第3回への変更をお願いいたします。

また、本日は上原委員長が御都合により欠席でございますので、開催要領第3の2によりまして、前回の委員会で委員長より御指名のありました田中委員長代理に議事を運営していただくこととなります。

なお、本日もかなり蒸し暑くなっておりますので、適宜、軽装をお願いいたします。

それでは、田中委員長代理、よろしくをお願いいたします。

田中委員長代理 こんにちは。本日は私が運営することになりました。御協力をお願い申し上げます。

ここで、前回欠席されました丹羽委員が本日お見えですので、御紹介させていただきます。

丹羽委員 丹羽でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

田中委員長代理 本日は、上原委員長と神田委員が御都合により欠席されております。

なお、本日の会議は15時10分までを予定しておりますので、よろしくお願いいたします。

挨拶

田中委員長代理 それでは、本日は宮腰農林水産副大臣に御出席いただいておりますので、御挨拶を頂きたいと存じます。よろしくお願いいたします。

宮腰副大臣 それでは座ったままで失礼させていただきます。

食料供給コスト縮減検証委員会の開催に当たりまして、一言、御挨拶を申し上げたいと存じます。

本日、田中委員長代理をはじめ、お集まりの皆様方におかれましては大変御多忙の中を御出席いただきまして、心より感謝を申し上げたいと存じます。また、農林水産業・食品産業行政の推進に当たりましては、日ごろから格段の御理解・御協力を頂いておりますこと、あわせて厚くお礼を申し上げたいと存じます。

御案内のとおり、政府におきましては、本年4月4日に決定されました「21世紀新農政2006」に基づきまして、今後、「攻めの農政」の視点に立った国際戦略の構築と国内農業の体質強化に向けた取組を大きな柱として、スピード感を持って推進していくことといたしております。この中で、「食料供給コスト縮減に向けた強力な取組」につきましては、生産と流通の両面におけるコスト縮減に向けた取組を、聖域を設けず、強力に推進することとしております。

このような中、農林水産省といたしましては、本委員会を開催することとし、去る6月12日に第1回を開催したところでございますが、皆様方からは食料供給コストをめぐる現状と課題につきまして貴重な御意見を賜り、心より感謝を申し上げます。本日の第2回委員会におきましては、「生産資材費等生産コスト縮減の現状と課題」、「流通コスト縮減の現状と課題」につきまして、関係業界の皆様方のお話も伺いながら、委員の皆様方の様々なお知恵をお借りしつつ、幅広い議論を進めてまいりたいと考えております。

なお、今回議論を行うこととしておりました農協の経済事業につきましては、私が座長を務めております経済事業改革チームにおきまして、昨年7月に改革への提言を取りまとめたところであります。全農におきましては、業務改善計画に基づきまして、平成22年度末までにグループ職員2万5000人を2万人に削減するとともに、平成20年度末までに203の子会社をおよそ半数に再編することを目指し、具体的な取組が進められているところであります。

最後に、皆様方の御理解と御協力につきまして改めてお礼を申し上げますとともに、引き続き忌たんのない貴重な御意見を賜りますようお願い申し上げ、私の御挨拶とさせていただきます。

どうかよろしく願いいたします。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

それでは、カメラはここで退室をお願いいたします。

ヒアリング出席者の紹介

田中委員長代理 また、本日は関係業界の方に御出席いただいております。後ほどその取組等を御発言いただく予定ですので、端から順に御紹介させていただきます。

まず、社団法人日本農業機械工業会普及促進対策委員長の植田様です。

植田氏 植田でございます。よろしくお願いいたします。

田中委員長代理 チッソ旭肥料株式会社代表取締役社長の佐藤様です。

佐藤氏 佐藤です。よろしくお願いいたします。

田中委員長代理 津安芸農業協同組合理事統括本部長の川辺様です。

川辺氏 川辺でございます。よろしくお願いいたします。

田中委員長代理 日本チェーンストア協会会長の佐々木様です。

佐々木氏 佐々木でございます。ユニー株式会社でございます。よろしくお願いいたします。

田中委員長代理 社団法人全国中央市場青果卸売協会会長の川田様です。

川田氏 川田でございます。よろしくお願いいたします。

田中委員長代理 社団法人日本加工食品卸協会前顧問の廣田様です。

廣田氏 廣田です。よろしくお願いいたします。

田中委員長代理 以上、6名の皆様には後ほど御発言をよろしくお願いいたします。

配付資料の確認

田中委員長代理 次に、資料の確認をさせていただきます。

水間食料企画課長 お手元に置かれております配付資料でありますけれども、資料1から資料7までとなっております。まず、資料1は「生産資材費等生産コスト縮減の現状と課題」、資料2が「流通コスト縮減の現状と課題」、それから資料3以降7まではヒアリングされる方々の提出資料でございます。植田様、佐藤様、川辺様、川田様、廣田様となっております。御確認ください。

資料説明

・生産資材費等生産コスト縮減の現状と課題について

田中委員長代理 それでは、議事を進行していきたいと思っております。

本日の進め方といたしましては、限られた時間でございますので、議事次第にありますとおり、資料説明及びヒアリングを一括して行った後、質疑応答の時間を設けたいと思っております。

それでは、資料1「生産資材費等生産コスト縮減の現状と課題」について、吉田生産局審議官より説明をお願いします。

吉田審議官 生産局担当の審議官、吉田でございます。座って説明させていただきます。よろしく
お願いいたします。

資料1「生産資材費等生産コスト縮減の現状と課題」でございます。

まず1ページをあけていただきたいのですが、「生産コスト縮減に向けた品目ごとの取組方向」で
ございます。生産段階におきましては、17年の3月に閣議決定されました食料・農業・農村基本計画で
示されました平成27年を目標といたします生産努力目標に即しまして、我が国農業の競争力が強化さ
れますよう、農産物の高品質化、生産コストの縮減という二つの方向に取り組んでいるところでござ
います。その中の生産コストの縮減に向けた品目ごとの取組方向をまとめておりますが、例えば土地
利用型の水稲で見ますと、規模拡大はもとより、直播栽培による労働時間の短縮や作期分散による農
業機械の稼働面積拡大等を進めていくこととなっております。また、労働集約型の野菜でございま
すが、ここでは労働費のウエイトが高いことから、移植や収穫・調製作業の機械化、また出荷規格の簡
素化の推進による労働時間の短縮が必要だと考えております。

続きまして、2ページをお願いいたします。第1回委員会でベストプラクティスの事例を出すよう
にとのリクエストがございました。ここでは水田作について家族経営と集落営農の2事例を紹介させ
ていただいております。

家族経営の事例につきましては、30ha規模で、大区画ほ場と農地の団地化により、例えば水稲の1
0a当たり生産費が全国平均の7割程度と極めて効率的な大規模経営を実現しております。ここには記
述はしておりませんが、この事例では、作業受託によりまして地権者との信頼関係を築きなが
ら、自宅の周辺から徐々に借地を拡大して、規模拡大を進める場合の最大の課題であります団地化を
クリアしているという点に特徴があるかと思っております。

次の事例は、集落一農場方式で取り組み、生産性では例えば水稲の10a当たり生産費が全国平均の
8割程度の水準に達しております。この事例のポイントは、ほ場整備を契機にして協業経営を設立
いたしました。そこで、稲、麦、大豆のブロック・ローテーションを導入して土地利用を高めており
ます。また、構成員の所有する農業機械を最大限活用することによって過剰投資を抑制しているとい
う点にあるかと思っております。

続きまして、3ページですが、ここでは労働集約型の露地野菜と施設野菜の事例を示しております。
露地野菜のキャベツ産地の事例は北海道の畑作地帯でございますが、産地規模が大きいといったスケ
ールメリットを生かしました共同育苗施設の設置や大型機械の導入によりまして、労働時間を全国平
均の5割程度に大きく短縮を図っております。作付面積を取り組む前の1.5倍に拡大しているとい
うことであります。右の施設野菜でございますが、従来の鉄骨ハウスに比べて安価で屋根の高いハウスを

導入し、台風の影響を受けない長期どり栽培を実現することによりまして、10a当たりの収量を大幅に増加させております。結果といたしまして、単位生産量当たりの費用合計を全国平均の8割程度に引き下げております。この二つの事例のポイントは、個々の生産者が一定の技術水準と高い意欲を有していて、産地としてのまとまりがあったということではないかと思っております。

続きまして、4ページ、生産コストに占める生産資材費の位置づけでございます。

左の図をごらんいただきたいと思っております。水稲と露地野菜のキャベツでございますが、この二つを見ますと、肥料、農薬、農機具の3資材費が生産コストの約3割を占めております。水稲の場合は地代も大きなウエイトを占めておりますが、この3資材が3割を占めていることが特徴でございます。一方、施設野菜のトマトの方を見ますと、3資材費は1割程度で、むしろ選果施設等の利用料金とか冬場の暖房用の油代、ハウス等の建物費、こういうものの割合が高くなっております。

今も話題にのせました肥料、農薬、農業機械の3資材でございますが、右の方に農家の購入価格とそれら生産資材の原材料の市況を示しております。農薬とか農業機械の購入価格は低下傾向で推移しておりますけれども、肥料につきましては、海外における原料市況や海外運賃の高騰といった影響により最近は上昇傾向になってございます。

次のページはこの3資材の日米の価格差を示しております。実は日米の価格差はなかなか比較が難しく、特に原料の海外依存度とか、人件費、流通形態、利用の単位等が異なりますので単純には比較できないのですが、我が国で原料を調達できない肥料につきましては、包装・流通経費の違いもあり、商品価格上も開きが生じているところであります。

それから、農薬の場合には包装単位が影響しておりますし、また、水稲用除草剤のベンチオカーブは、原体を国内で開発しておりますので、日本の方が安くなっているという事例もございます。

それから、農業機械につきましては、日米の経営規模の違いによりまして、同じ馬力のもの同士の比較はできません。1馬力当たりで単純に比較しますと、水田仕様か畑作仕様の違いはありますが、大体1.1倍となっております。なお、日米の米の生産費の比較については18ページに載せておりますので、後ほどごらんいただければと思っております。

続いて、6ページ、生産資材費の低減に向けた取組でございます。市場経済の中で資材費を下げるということはなかなか難しい課題ですが、肥料、農薬、農業機械の製造・流通に携わる関係団体や都道府県の自主的な取組として、「農業生産資材費低減のための行動計画」を作成し、これに基づく行動を展開しているところでございます。具体的に申しますと、この3資材を中心に低廉な資材の供給、流通の合理化といった供給面での取組と、効率的に利用するという生産現場での取組をあわせて推進しているところでございます。

真ん中に太字でアンダーラインを引いている部分が18年度からの新たな取組の関係でございます。農林水産省といたしましても、こういった取組を促進するという観点から、コスト縮減に資する高性能農業機械の開発・実用化や、18年度から全国15箇所程度でモデル地区を設置し、生産資材コスト低減成果重視事業によりまして生産資材のコスト縮減に向けた取組を支援しているところでございます。

資材ごとのもう少し具体的な取組については7ページ以降に紹介してございます。7ページから11ページにかけては低廉な資材の供給といった面からの各資材ごとの取組でございます。

まず、7ページは肥料でございます。ヨルダンから高度化成肥料を輸入するという取り組み、それからBB肥料の普及が中心でございます。

8ページが農薬でございます。ここでは担い手に対応した大型包装品の品目を拡大するといったことが中心になってございます。

9ページは農業機械ですが、基本性能を確保しながら、仕様の見直しによって従来機種よりも1割程度安い低コスト支援農機を適用していく、つまり大型機種での低コスト支援農機の供給拡大を進めるということでございます。

それから、コスト縮減という視点からしますと、国内需要が縮小する中、型式や仕様の集約をできるだけ進めていくことが重要であり、課題ではないかと考えております。

それから、少し飛びまして、12ページ、流通の合理化という分野でございます。肥料、農薬、農業機械の供給につきましてはそれぞれ農協系統が過半を占めておりまして、こういった中で全農が手数料の見直しを行う予定だというふうに聞いております。

また、13ページですが、肥料等の農家配送拠点を整備し、3段階制であったものを2段階制へと物流の合理化を推進することが必要ではないかと考えております。

14ページからは資材の効率利用、生産現場で取り組む部分でございます。はしょって恐縮でございますが、16ページの農業機械のところを見ていただきますと、農業機械1台当たりの稼働面積を拡大することが資材費低減にとっていかに効果が大いかにということがわかっていきたいと思います。それについての取組を強化していきたいと思っています。

それから、今は3資材を中心に説明してまいりましたけれども、その他の資材といたしましては、説明は省きますが、11ページにハウスの低コスト化の取組や段ボールについて書いてございます。

ちょっとだけ紹介させていただきますが、22ページ以降、飼料についても載せてございます。22ページの飼料ですが、畜産物の生産費のうち、畜種によって違いはあるのですが、飼料費の割合が比較的低い肥育牛でも43%が飼料費となっております。また、配合飼料の価格構造は原材料費が7

割以上を占めるということで、これらはほとんど国際相場で決まっているということでございます。

そういった中で、23ページですが、メーカー間では価格だけではなく供給体制も含めたし烈な競争が行われておりまして、さらなるコスト縮減の取組として、全農だけではなく、商系も含めて価格等に関する情報提供の充実とか、あるいはプライスリーダーである全農系統の配合飼料供給体制の見直しが進められているところでございます。

以上、はしょった説明でしたが、資料1の説明でございます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

・流通コスト縮減の現状と課題について

田中委員長代理 続きまして、資料2「流通コスト縮減の現状と課題」について、内藤総合食料局次長より説明をお願いいたします。

内藤次長 総合食料局の次長ですが、資料に即して御説明させていただきます。資料2「流通コスト縮減の現状と課題」という横長のペーパーでございます。これにつきましては食品流通の実態とあわせて整理いたしております。

まず1ページですが、食に対する安全・安心、健康志向の高まり、あるいは女性の社会進出等、食をめぐる状況の変化に対応いたしまして、トレーサビリティ・システムの構築、調理済み商品の販売等、こういった高付加価値化、サービス向上が図られています。これは他方でコストアップ要因にもなるわけでございます。あわせて、競争力をつけるという観点から、電子取引の導入、通い容器、配送の共同化等、コスト縮減の努力が行われているということでございます。

2ページは食品流通の機能につきまして一般的にまとめたものでございます。

3ページが食品流通の実態でございます。生鮮、米、加工食品とございますが、いずれも複数の卸売業者を経てユーザーに渡っているという形態が多くなっております。

4ページは、生鮮野菜を国内産、輸入品、あるいは直接小売に行くもの、製造業に行くものというふうに分けて分析したものでございます。国内産の生鮮野菜の場合は卸売市場を経るものが大宗を占めているわけでございますが、右下にございますように、食品製造業に向かう輸入生鮮食品の場合は、商社を通じたり、自ら調達する割合が大きくなっております。

5ページは青果物のコストについてキャベツを例に分析したものでございます。流通経費は総コストの約5割となっております。内訳を見ますと、多種類のものを配送、荷分け、陳列ということが必要になってまいりますので、どうしても人件費が多くなっているところでございます。

6ページはそれを米で見たものでございます。米の流通経費はコストの約3割と小さくなっており
ます。卸売・小売の経費の内訳を見ましても、やはり人件費が大きい。そして、集出荷経費の内訳を
見ますと、販売対策費、系統手数料がそれぞれ約2割という実態になっております。

7ページから流通コスト形成に影響する要因を分析してございます。買物頻度が減少傾向にあると
はいうものの、依然として鮮度志向が強いことから、多頻度・最寄り買いの傾向がやはり強く出てお
ります。

そういった消費者の行動から来ますのが8ページ目でございます。どうしても最寄りのところに行
く関係上、小規模な小売店舗が多い。また、そういった小売店舗では少量・多品種に物を販売する
ことから、どうしても分荷・配送等でコストがかかってくる。そして、卸売市場、加工食品の卸売業
者がそういった小売業の方と消費者との結節点をしているということになっております。

9ページは最近の消費者の食品の情報提供を求める声にこたえてトレーサビリティ・システム等の
導入が進んでいるということを示したものでございます。

10ページに一般的な各種料金について掲げてございます。食品のコスト形成に影響いたしますエネ
ルギー価格、人件費は米国と比較して割高になっております。ただ、右側の図にございますように、
食品流通の労働生産性は他の流通分野に比べますと低くなっております。

そういった中で、コスト縮減のための課題はどういうものがあるかということをも11ページ以降にま
とめてございます。物流の効率化に関しましては、食品の物流は労働集約的になっておりますので、
どうしても通い容器の利用、バラ流通といった包装の簡素化、あるいは他品目との混載によります配
送用トラックの利用効率の向上、あるいは外部委託、共同化、物流センターの整備等が課題と考えて
おります。その際、各流通段階が連携して取り組む必要、あるいはIT技術の活用による配送ネット
ワークの合理化などの取組が必要と考えております。

12ページは卸売市場改革の推進でございます。卸売市場につきましては、左下にございますように、
商物一致規制の緩和、あるいは買付集荷の自由化、第三者販売、直荷引きの弾力化等、市場の規制緩
和を内容とします法改正が平成16年に行われたところでございます。

流通の方でどういうニーズにこたえて対応しているかということが13ページでございます。少量
パック、いわゆる小袋の商品販売が増えております。それから、大量のレジ袋の使用がコスト上昇要
因になっているわけですが、それに対してバラ売り、あるいはマイバッグへの転換等の取組が
進んでおります。また、地産地消など食農連携の強化も効果的ではないか。それから、食品廃棄物処
理コストの削減も課題でございます。

14ページですが、食品流通における今後の取組方向を三つの分野に分けて整理したものでございま

す。物流の効率化、卸売市場改革の推進、あるいは多様なニーズ・課題等に対応する流通体系の構築でございます。

15ページ以下でそれぞれ少し詳細に書いてございますが、まとめて御説明いたしますと、まず電子タグあるいはEDI（電子取引）といったIT技術の活用によりまして、検品あるいは分荷作業の効率化というものが取り組み方向として考えられます。また、通い容器の普及によります段ボール箱の組立てや解体作業の解消、あるいは鉄道など低廉な輸送手段の活用、それから配送の共同化、都市内物流の効率化、物流拠点施設の整備等が物流の効率化の分野で今後課題になってこようと思っております。

それから、卸売市場改革の推進につきましては、市場の再編・合理化、あるいは商物分離によります荷卸しなど運送コストの軽減、あるいは電子商取引の導入によります受発注業務の効率化、卸売手数料の弾力化、買付集荷の自由化等が今後の取組方向でございます。

それから、多様なニーズ、課題等に対応する流通体系の構築といたしましては、過剰包装の廃止、あるいはマイバッグ、マイバスケットの利用促進、地産地消、農業者の直接販売の拡大、食農連携の強化による輸送コスト・調達コストの削減、食品ロスの発生抑制、処理コストの削減といったことが方向として考えられると思っております。

15ページ以下はそれらを各項目ごとにまとめたものでございます。後でござらんになっていただければと思います。

簡単でございますが、以上で説明を終わります。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

取組紹介

田中委員長代理 それでは、ここで本日御出席いただきました関係業界の皆様より御発言いただきたいと思っております。恐縮ながら時間が限られておりますので、1人当たり7～8分程度でお願いできれば幸いです。

それでは、まず社団法人日本農業機械工業会・普及促進対策委員長の植田様、よろしく申し上げます。

植田氏 御紹介いただきました植田でございます。日本農業機械工業会の普及促進委員長を仰せつかっております。資料3に基づきまして、農業機械業界の取組を御説明申し上げます。

最初に物づくりのところでございますが、コストダウンの取組でございます。背景としては3点ご

ざいまして、国内の農業機械の需要が急激に減少いたしております中で、メーカー間の競争が非常に激しくなっている。また、このところの原油・鋼材等原材料の高騰、それから国内農業の競争力強化に向けての農業機械の供給、このような3点を背景にいたしましてコストダウンに取り組んでおります。

具体的な取組として、4点ほど書いております。まず はコンカレント・エンジニアリングでございます。コンカレント・エンジニアリングは製品開発の一つの手法でございます、設計、製造、販売の部門を直列で考えるのではなく並列的に考えて製品開発をやっていく。そして部品の共通化あるいは部品点数の削減によってコストダウンに取り組んでおります。

はサプライチェーン・マネジメントでございますが、むだのない製品供給ということで、製造、物流、販売の部分最適から全体最適を求めておりまして、売れるものを、売れるときに、売れる台数だけつくるという生産の仕組みを考えてやっております。

それから、製造現場では、物づくりの改善活動を徹底して、むだ取りをやっております。機具の改善とか作業者の秒単位の作業効率アップなど、徹底した合理化でコストダウンをやっております。コストは1円とか何銭単位という厳しいところを追求してやっております。

は、OEMの供給、あるいは製品型式の集約でございます。OEMというのはメーカー間相互の相手先ブランドでの製品供給でございます。あるいは、製品の型式の集約によりまして、部品の共通化、在庫の集約、そういったところの合理化を図っております、当日農工といたしましてもメーカー間の部品規格の共通化を推進いたしております。

続きまして、2番目として、国内農業の競争力強化に対応した取組として二つ取り組んでおります。一つは低コスト化の取組、もう一つは機械を長く使っていただけるように、利用の長期化の取組でございます。

低コスト化の取組の一つとしては、農作業の合理化・効率化を図る製品を開発する。例えば田植機というのは田植をする機械でございますが、その機能だけではなくて、直播きができる、除草ができる、溝切りができるなど、1台4役できるような機械を開発するといったことが例に挙げられると思います。

また、先ほどもお話が出ておりました低コスト支援農機を拡大しております。全農さんではHELPと呼んでおりますが、HELP農機の開発に各メーカーが注力いたしております。

それから、各農業経営に適した農業機械の供給ということでございます。イニシャルコストを下げることだけではなく、ランニングコストを含めて全体的な低コストにつながるような機械の開発に努めております。

また、機械を長期に使っていただくということでございます。そのための整備・修理体制を強化いたしております。農業機械、例えばトラクターは製品の寿命は約20年ございまして、20年使っていたような体制が今できております。当会では部品の供給年限ガイドラインを設定するなど、補修用部品の長期的な安定供給に努めております。また、部品の迅速な配送といいますが、私どもは即納率と呼んでおりますが、きょう注文したら、明日あるいは明後日までに着く率が95%以上に来ております。

また、農家の皆さん方の自己点検あるいは自己整備の推進もいたしております。農業機械は農繁期に整備が集中しますけれども、これを解消するため、農閑期における自己点検・整備の励行を推進いたしております。当会といたしましても、いろいろな研修会、資料その他を準備して推進しているところでございます。

以上がコストダウンの取組でございます。

我々メーカーといたしましてはこれらコストダウンに取り組んでいるわけですが、現状と課題といたしましては、3に書いていますように、このところの原材料の高騰により経費面で非常に苦しい対応を迫られております中ではございますけれども、トラクターの価格の引下げに努力しております。下の表の にトラクターの馬力当たりの価格の推移を書いておりますが、平成12年から17年の間に、91.5、93.6と、それぞれコストダウンした実績が出ております。そういう努力もしております。

こういう表面的な価格だけではございませんで、いろいろな農家ニーズに対応した機能アップも組み込んでおりまして、そういった面も加味しますと、農家の皆さんには、より以上の割安感を感じていただいているのではないかと考えております。コスト高騰という経営環境のマイナスの中ではございますが、頑張ったいと考えております。

また、多様な農業者へのニーズの対応ということでございますが、今後、担い手の皆さん向けの大型の機械、高性能機械の需要が拡大してまいると考えております。しかしながら、農業の経営体は非常に多様になっておりますし、地域性、品目も多様でございます。多品種・少量生産、この対応が一つの課題だと思っております。また、担い手の皆さん以外の兼業農家、小規模の農家の皆様、あるいは山間地向きの農機を使っている皆さんもいらっしゃいますので、それらの農家の皆さん方にも農機の供給をしていくことが我々メーカーの責務であるというふうに考えております。

下の 表ですが、国内の出荷が非常に縮減しておりまして、平成7年は5900億円が16年では3400億円まで縮減、約58.9%となっておりますが、それに伴いメーカーの会員企業では従業員の合理化が進んでおりまして、今は73.7%という数字となっております。

いろいろな経営課題がございますけれども、日本農業の活性化のために、我々日農工のメンバーといたしましても、担い手向けの高性能の農業機械とか低コスト支援農機などの開発を重点的に進めてまいりたいと思っております。よろしくお願ひいたします。

最後のページは今申したことをよりわかりやすく書いておりますので、御参考にしていただきたいと思ひます。

以上でございます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

続きまして、チッソ旭肥料株式会社代表取締役社長の佐藤様、よろしくお願ひいたします。

佐藤氏 ただいま御紹介いただきましたチッソ旭肥料の佐藤でございます。当社は親会社のチッソと旭化成の両方につくった化成肥料並びにコーティング肥料などを一括販売している会社でございます。

お手元の資料に従ひまして、ポイントのところを説明申し上げます。

化学工業の始まりは肥料事業の始まりと言ひていいほど、化学工業と肥料事業は密接な関係がございます。国内の肥料事業を見ていただきましても大手の化学会社はほとんど肥料事業をやっていることから御理解いただけると思ひます。

前段で海外から入ってくる肥料原料の価格が上昇しているという話がございましたけれども、1ページでございますように、肥料の主成分であるチッソ質、リン酸質、カリ質は、大部分が海外から入ってまいります。我々メーカーはこの原料価格に影響されながら加工賃で生きているということで、原料高の価格安というねじれ現象の中で現在大変苦勞しております。

また、前段の資料にもございましたように、作付面積の減少等に伴ひ化学肥料の需要量が年々減少しております。代表的な高度化成で見ますと、ここ10年来、毎年、前年対比で3%から7%ぐらい確実に減ってきているという状態でございます。それに伴ひまして肥料メーカーは結果として生産設備の過剰ということになりますので、この過剰をどう縮小していくかということが現在メーカーに課せられた大きな課題でございます。肥料は食料生産の必須の物資でございますので、各社が激しい競争の中でどう生き残るかということに苦勞しております。

現実的にどんなことが起こっているかと言ひますと、次のページを見ていただきたいのですけれども、「最近の合理化の状況」と言ひまして、ここ5年間の具体的な例をまとめております。一番上にありますように旭化成の延岡工場を停止し、三菱化学、日産化学に生産を委託したことから始まりまして上の二つが当社関係になりますが、一番下にありますように、先月、水俣の化成工場、11万トンのプラントを停止いたしまひて三菱化学に生産委託する、こういう大胆なアクションを起こさないと

生き残れないような状況になってきているということで、メーカーとしては、もう10年以上、合理化との闘いでありまして、日々、汗をかいている状態でございます。まず需要と供給のバランスをどうとるかということがメーカーにとって生き残る大前提になっております。それについて第一弾で努力しているということでございます。

次のページは硫安の生産工場が平成6年と平成17年でどうなったかということの配置図でございます。会社数としては半減しております。工場も残り少なくなっているという状態でございます。

次のページの尿素の生産につきましても会社なり工場数が半減しておりまして、当然のことながら生産量も減っている。それにあわせて、前段で農水省の方から説明がございましたように、輸入量が増えているということでございます。

次のページが、化学肥料といわれている化成肥料についての全国の生産工場の立地を書いておりますけれども、その図でも平成6年と17年を比較していただくとわかりますように、工場数としては20%ぐらい減っている。こういうことで生産数量のバランスをとっているところでございます。

最後のページですが、一方、我々販売する側、つくる側から見ますと、使っていただく農家の方がどういうものを欲しがっているかということで、需要に対応するための工夫がなされています。先ほどの説明にもございましたように、生産農家の栽培体系の多様化、あるいは消費者の需要動向に対応するために、農家の方々がいろいろな肥料を求めてまいります。それに伴いまして、数量としては減っているのですけれども、需要の多様化に対応するためにどうしても生産コストがかかっている実態です。メーカーとしては、生き延びるためにこの部分をどうしても対応しなければいかんということで、コスト増の部分があります。

また、そういうことを含めて生産コストをどう下げるかという次の課題がございまして、具体的にどんなことをやっているかということをお次に述べさせていただきます。

生産コストの低減実行策といたしましては、まず人員の削減でございます。言うまでもなく日本は人件費が高いわけですから、これをどう削減していくかということで、製造現場で見ますと、5組3交替又は4組3交替から3組3交替にする。端的に言いますと10人で運転していたものを7人で運転するようなことをしないと製造コストとの関係でバランスがとれない。

もう一つは、外部委託ということで、今まで正社員10人で運転していた部分を、正社員は6人にして、あとの4人は、ちょっと表現が悪いかもしれませんが、下請会社の人間を雇ってトータルの人件費を下げるという格好でございます。工場数が減っている関係で正社員も減っておりますし、外部委託の人間も減っていますけれども、外部委託の比率はどんどん増えているということでございます。

ちなみに、当社としても、例えば一つのプラントを動かすのに10人必要だとしますと、現在は正社

員が大体4人で、あとの6人は下請会社、場合によっては生産ラインの出口から運送会社に任せてしまうといったことをやっております。

また、肥料の場合はかさばるものですから、メーカーとしては運送費が結構大きな額になっていきます。ちなみに、当社では年間払っている運賃が15億円でございます。そうなりますと、物の運び方をどう工夫するかという中で、生産委託することがお客さんとの距離を縮めることになりますので、先ほど説明申し上げましたように、ほかの会社に生産委託することによってお客さんとの距離を縮める、そういう工夫も行っています。また、工場の賃借、ある会社の工場をお借りして、そこで生産することによって使っていただく方との距離を縮めるという工夫を行っています。

併産というのは一つのプラントでいろいろなものをつくるということでございます。

安価な原料の入手というのはどんなことかと言いますと、例えば粉末の消火器がございます。これは粉末のリンアンを使っています。その入れかえを行いますので、廃粉末のリンアンを肥料の原料にする。もう一つは、九州あたりではプロイラーの生産が大変盛んでございますので、発電を行っている会社で燃えた粕、焼却鶏糞灰をリン酸、カリの原料として使うなど、少しでも国際競争力をつけるため、あるいは末端の消費者に安い価格で供給するために努力をしております。

我々メーカーとしては食料生産は永遠の事業だと思っておりますし、それに伴って肥料も永遠に必要な物質だと思っております。今後も努力したいと思っておりますので、皆様の御協力・御指導のほどをよろしく申し上げます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

続きまして、津安芸農業協同組合理事・統括本部長の川辺様、よろしくお願いいいたします。

川辺氏 川辺でございます。三重県の津市からお邪魔させていただきました。

私は、ここに資料も配付させていただきましたように、低コスト化のための取組から説明させていただきます。7～8分では無理でございますが、なるべく7～8分で話すようにやります。また、後は質問等で受け答えをさせていただきます。

まず低コスト資材の普及でございますが、私のところは水稻元肥一発肥料の普及に取り組んでいます。これは平成5年からの取組で、10年をちょっと超えてようやく水稻作付面積の5割以上になりました。しかし、ここへ来るまでには確かにいろいろ問題もございました。初めての技術でございます。私のところはコシヒカリの作付が大半でございます。倒伏しないか、収量はあるのかとか、いろいろ悩みもございました。しかし、それに挑戦をさせていただきまして、これだけになったわけでございます。

この技術は環境にやさしい米づくりということでございます。今いろいろ問題になっております廃

プラの問題でございますが、私のところは、今年も担い手1戸で550袋のエムコートを買っていただいている方がございます。施用したあとの肥料袋はどうするのか、こういう問題が起きております。私のところは一昨年あたりから肥料袋も廃プラとして法律に基づき適正に処理しておりますが、処理費用として農家の負担もかかる。そこで私たちが今いろいろ提案しておりますのは、先ほど吉田審議官からも話がありましたように、フレコンでの流通はできないのか、フレコンでなんとかやって頂けないかということをいろいろ呼びかけているわけでございます。担い手が550袋の肥料を田植機へかついであげるのは大変なことでございます。ですから、フレコンで何とかできないか。しかし、フレコンも紐の問題でいろいろ事故が起きております。そこらにつきましてはこれからも十分気をつけないといけない。米のフレコンで死亡事故も起きておりますし、そういう問題もあるわけでございますが、フレコンで何とか新しい方策ができないものか。

それから、先ほど吉田審議官からも話がありまして、私も全く同じでございますが、農家段階における受入れ施設の問題がございます。施設のない農家の方に建設の負担を求めると、これまたどうしてもコストがかかる。農協内部でいろいろ協議しておりますのは、例えばライスセンター、ントリーエレベーターの施設が12月以降はあいております。そこらを何とか活用できないものか。そこへ農家の方が自ら引き取りに来てもらえないかということも実は考えております。メーカーからJAのントリーへ肥料を直送していただきまして、農家がそこに引き取りに来ることによって安く供給できるということも考えております。

もう一点、私のところは、肥料につきましては以前から大口農家には安く供給しております。資材の手数料は一律とは違います。大口につきましてはそれなりの価格を設定して、何とかコストを下げていきたいと思っております。

それから輸入肥料の問題ですけれども、これにつきましては今も出ておりましたようにヨルダンからの輸入肥料でございます。

もう一点、言い忘れましたが、元肥一発肥料と慣行肥料とを比べた場合、コストはどれくらい違っているかと申し上げますと、私のところの稲作ごよみでの施用基準の場合、元肥一発肥料で10a当たり6360円かかっております。それと普通の高度化成での元肥と穂肥の2回追肥をいたしまして6350円です。これは私のJAでの稲作ごよみでの試算でございますが、農家によって若干の施用量の違いはございますが、ほぼ同等でございます。しかしながら、今のように暑いとき、あの穂肥を置くのは大変至難なわざでございます。今、穂肥の真最中の時期でございます。あの夏の炎天下に穂肥の施用は大変でございます。そういう労働力は低減できるし、そして、農家の方は畦畔の草刈りに集中できるということでございます。

それから、アラジンですが、新聞の資料にも書かせていただきましたように、麦には大半はアラジンを施用しております。我々はホームセンターもいろいろ調査しておりますが、ホームセンターには安い肥料が出まわっております。しかし、硬度の問題とか紛化率の問題など、いろいろ問題がございます。私たちは農家に対して自信を持って供給しなくてはならない。ただ肥料を供給するだけではなく、後の営農指導というのがひっかかってまいりますので、ホームセンターと価格競争をするだけではなくて、農家の求める指導と一体となった事業展開を図っていきたい。こういうことで自信を持ってやる。そうすると農家がついてきていただける。

アラジンは安い肥料でございます。ここに数字も書かせていただきましたが、このような数字でございます。しかし、18年で若干減りましたのは、大口農家の方が元肥一発（エムコート）の方へ移行しました関係で若干減りました。しかし、麦は全量アラジンを使っていただいております。

それから、次のジェイエースでございますが、これは特許切れの農薬でございます。有り難いことに、今、マスコミで特許切れの薬、ジェネリックの薬をいろいろ宣伝しておりますので、私たちが言わなくても農家の方がJAへ来て下さる。有り難いことでございます。私たちは今、部会説明あるいは農家説明の段階におきまして、ポジティブリストの説明とあわせて安いジェネリック農薬を推進しております。これはオルトランと成分が全く同じでございます。私のところの場合、1キロ粒剤のジェイエースが609円、ホームセンターのオルトランは680円～880円と幅がございます。このジェイエースを自信を持って推進しております。

次に、生産性向上でございます。側条施肥技術は80%以上普及しております。

それから、湛水直播につきましては、実は昭和60年から3箇年実証栽培をしましたが、三重県は御存じのようにコシヒカリが大半でございます。品種が湛水直播と合わなかった。倒伏する、鳥害の問題、水の問題、湛水直播きはどうしても水が遅くに要りますので、そこらの問題もいろいろございました。3箇年でやめました。この栽培での取組は三重県はちょっと伸びが悪い。しかし、私は担い手農家にはこれをやろうじゃないかということをお口頭でやかましく言っております。ですから、過去3箇年の試験したデータを持っております。

もう一つ問題になりますのは、担い手農家は実は機械が2台要るわけでございます。普通の移植栽培と湛水直播と2台要る。そういう問題点もございます。これにつきましては、これからもいろいろ研究もし、担い手農家の方と取り組んでいきたいと思っております。

それから、担い手づくりと農業機械の効率利用ですが、今も機械の話が出ておりました。私のところも昨年から中古農機の再販に取り組んでいます。高い機械ばかりすすめてはいけけないではないか、下取り機械を再販をしようではないかということで取り組みまして、30台の実績は昨年初めて取

り組んだ結果でございます。

それから、ケイカルのフレコンでの散布につきましては、おいしい米づくりとあわせて、担い手農家に対して機械の有効利用を図るということで取り組んでいます。農家自体もコスト低減になりますし、請負散布しております担い手も散布料が入る。機械の有効利用ができる。例えば、10a当りケイカル200kgを散布すると、フレコンの場合、散布料を含めて委託した農家は何もせんでも税込み4987円でございます。農家の方が一人で20kg入りのケイカル10袋を散布しますと5040円かかります。大体同額ですが、何もせんでも、その農家の方は委託をしたおかげで散布できる。そして担い手の方も900円余の散布料が入って機械の効率利用ができる。そして、おいしい米づくりに取り組める。土づくりが米づくりの基本でございますので、そこらもあわせて取り組んでおりまして、面積はこのように565.8 haになりました。

それから、米のフレコンでの出番でございますが、昨年から2名の担い手が導入しました。これにつきましては今も言いましたように農家の方は本当に助かっています。30kg入の紙袋へ玄米を入れますと、36袋詰めるのに1時間かかります。フレコンの処理は10分で36袋分が入ります。これは本当に楽でございます。

しかし、機械の投資はしなくてはなりません、それにつきましては、農家もそれだけ体が楽になりまして、規模拡大ができる。また、時間あるいは労働力に余裕もできますので、夏の暑いときの作業から解放もされる。金額的にどうなるか、まだ詳しいことはわかっておりませんが、労働力的にはコストが下がるということでございます。試算でいきますと、従来の紙袋とフレコン処理を比較すると7割の軽減になっています。

それから、右の方にまいりますが、集落経営体の育成でございます。今、私の地域ではどんどん推進しております。集落営農に取り組むことによって、機械の効率利用、そしてまた肥料あるいは資材もまとめて予約をして頂きロットを大きくすることによって仕入のメリットを出し、担い手に対してす安く供給もしていきたい。

それから、私のところのJA内部で一番悩んでいるのは、一人の経営体だけを育成していった場合、後継者がいたら問題はございません。後継者がいない場合、万が一にも病気で倒れたときにどうなるのか。実は私はそれを一番心配しております。集落営農でございますと、一人が倒れても助け合いができる。実は、1週間前、集落営農のリーダーが脳こうそくで倒れまして、今、入院しております。先日も集落で話をしておりましたが、その人にはつらいわけでございますが、“まあよかったな”、“ほかの人が助けてやってくれ”ということのできる。ですから、一人の経営体で20町や30町の経営規模の場合、そうあってはいけませんけれども、万が一交通事故とか病気で倒れたとき、後継者がいたら

いいけれども、私は実はそこを一番悩んでおります。そんなことで、私たちは集落の経営体は集落営農型をできる限り進めていきたい、こう思って推進しています。

時間がなくなりました。農業新聞等の記事もつけてございますので、後で一回見ておいていただきたいと思います。温湯消毒の問題につきましても農業新聞の記事を入れておりますけれども、これにつきましても種子消毒剤が要らない、本当に環境にやさしい米づくりです。そして、集落でまとめて機械を導入していただきますと、本当にコストが安くなるのと違うかということで、私たちは昨年から取り組んでおります。

そのほか、農薬の大型容器の問題などいろいろございますが、時間もございません。後の質問のときにどんなことでも答えさせていただきますので、いったんこれで終わらせていただきます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

続きまして、日本チェーンストア協会会長の佐々木様、よろしく願いいたします。

佐々木氏 日本チェーンストア協会の佐々木でございます。さすがに現場でやられている方は迫力が違うなというふうに感じておりまして、私どももできれば現場で働いている者がここで言えば、もっと生の声が聞けるのではないかと、こんなことを思っております。

先ほど内藤次長様が話されました流通コスト削減、そこにすべて網羅されております。私はこの書類を見る前に自分でいろいろ考えてきたのですけれども、ほとんど同じようなことに行き着いておりますので改めて申し上げることはございません。どこの会社もそうでしょうけれども、いずれにしても、決めたことをやるかやらないか、こういうことに尽きるのではないかと思っております。時間を頂きましたので、ダブることが多いのではないかと思いますけれども、少し発表させていただきます。

私ども企業がいろいろ物事を決めて行動するときには、改めて申し上げることではございませんけれども、大体大きな目標を持って、そして課題を持って、それから具体的取組は何をするか、こんな手順でします。そういう意味では、今回のこのことは、ある意味では限りある資源を有効に活用して、できるだけ長もちをさせる、こういう国民運動である、そういう思想をきちんと持たないとそれぞれのところでなかなか進まないのではないかと、そのためには国の強いリーダーシップも要るのではないかと、こんなことを思っております。

大きな課題としては二つあるのではないかと思います。一つは省エネ・省資源、もう一つは食料の自給率を高めるということではないかと思います。供給コストの削減ということは余り関係ないかと思っておりますけれども、しかし、こういう大きな命題を持つことで、取組がわかりやすく理解されるのではないかと考えています。そうするためには、食料品の供給コストをいかに削減するかということではないかと考えております。

それでは、省エネ・省資源についての具体的な取組でございます。これは先ほどから何回も出てきましたので簡単にしますけれども、物流、これは当然のことでございます。例えば車の台数を減らすとか、1台当たりの効率を上げるとか、産地から消費地までいかに効率よく物を運ぶか。私どもなりに言うと、一括物流をすることによって店内作業の効率化を図る。

それから、現在、協会でいろいろ検討に入っていますが、通い箱という制度がありまして、物流クレートという名前で進めております。日本スーパーマーケット協会とも一緒になりまして、ワーキングチームをつくりながら、何とか2009年ぐらいにスタートができないかと、こういう目標を持っております。

それから、私どもは小売業でございますので店頭における対応もあります。売り方、ロス等の問題をどのようにしていくか。先ほどもちょっと出ていましたが、売り方はバラ売りをせよとか、包装紙を少し少なくしたらどうか、進物あたりはできるだけ簡素化したらどうか。また、ゴミの問題、レジ袋の削減、マイバッグ、マイバスケットを使ったらどうか、ノーレジの日を設定しようということで、現在、協会で13%レジ袋の削減をしているのですけれども、こんな程度ではゴミの問題は解決しないだろうということも認識しております。

それから、大きな問題として廃棄ロスの問題があります。これは、家庭の中におけるロスをいかに少なくするかということと同時に、売手のロスも少なくすべきであると思います。特に家庭のロスにつきましても、売手側にも問題があるのではないかと。私どもは昔から、商売というものは、少々冷蔵庫で腐らせようと、できるだけ量をまとめて安さを演出すると買っていただける、こんな発想をしておりましたが、これは少し行き過ぎの面もあるのではないかと感じておりまして、そういうことについてもしっかりとした方向を出しながら行く。「もったいない」という言葉が大分出ていますから、そういう精神をきちんと植えつけていくべきではないかと、こんなことも感じております。

次に、食料の自給率を高めるということでございますけれども、私は実は農家の次男坊でございます。兄貴が百姓をやっております。物をつくる人がきちんともうけていく、こういうことでないとなかなかできないのではないかと思います。先ほどもいろいろ聞いていますと、農家を集めて集団でやるとか、一つの農家の規模をもっと大きくするということを言っておられました。当然そういうことではないかと思っておりますけれども、そういうリーダーシップをぜひとっていただきたいと思っております。

いかに物流を整備するか。何でもそうでしょうけれども、物というものはとりたてが一番おいしい。とれてから、できるだけ早く店頭に並べる、早く食卓に並べる、この競争が一番大事だと思っております。中間物流のところで携わっている方もおられますので、いろいろ申し上げるとあれかもしれま

せんけれども、そのところの改革なくしては進まないのではないかと考えております。

それから、市場法の改正がされたということで、これが私どもにとってみれば大きなチャンスになると思っております。聞くところによると平成21年4月より手数料が弾力化になるとのことですが、特に青果物につきましては、荷受け、仲買、及び私どもの流通が一つになって加工・物流をきちんと担っていきたいと思っておりますし、今後は農協さんとのいろいろな取組が出てくるのではないかと思います。農協さんや農家と契約栽培をさせていただくことによって安定供給をしていただくと同時に、価格を安定させることがお百姓さんに物をつくっていただくときの大きな要素になるのではないかと思います。田舎へ行っていろいろ聞いていますと、価格の安定が収入の安定につながるということをおっしゃっておりますので、そこら辺が大きな問題になってくるのではないかと考えています。

多分皆さんも御存じだと思うのですが、農産にしても水産の物流についても昔からのしがらみみたいなことがまだまだ残っているというふうに認識しております。市場法の改正で大きく変わっていく、また変わらなければ私どももそういう市場とつき合えなくなってくるのではないかと、こんなことを思っております。

それから、先ほども出ておりましたように、中間物流を見直すことで大きく経費を削減すると同時に、生産者の規模も大きな問題になってくるのではないかと考えております。

以上、省エネ・省資源、それから食品の自給率を高めるという大きな課題の中で、私どもも個々の取組をしていきたいと思っております。

最後に、今更申し上げることはございませんけれども、チェーン協の取組として次世代EDIの標準化への取組も行っております。現在、それぞれの企業が一緒になって、それと同時にチェーン協だけではなくて他の協会とも一緒になって、標準化の作業を進めております。いろいろな問題がございますけれども、いずれにしてもEDIを上手に使いながら今後の供給コストの削減につながっていけば結構なことではないかと考えております。

以上でございます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

続きまして、社団法人全国中央市場青果卸売協会会長の川田様、よろしく願いいたします。

川田氏 お手元にレジュメをお出ししましたけれども、先ほど内藤次長からお話しいただいた資料が非常にうまくできているので、我々の資料の方は簡単に御説明申し上げて、次長から御説明いただいた資料について我々からするともう少しつけ足しておきたいところがありますので、そういった御説明の仕方をさせていただきたいと思っております。

我々中央卸売市場は卸売市場法のもとで仕事をしているわけですが、最近は大分シェアが落ちてき

た、市場経由率が下がってきたということが言われております。内容を見てみますと、生鮮での流通のシェアは決して下がっているわけではないのですが、どうも消費の形態が最近大きく変わってきているということが原因の一つにあります。というのは、加工品の流通が非常に増えてまいりまして、生鮮で流通するもののシェアが下がってきているということでもあります。

資料の2番目のイのところを見ていただくとわかるのですが、青果物の国内の生産は下がって輸入品が増えている。特に野菜は大幅に増えております。この中で野菜を取り上げてみますと、輸入の部分が300万トンと書いてございますが、このうち生鮮で輸入されているものはほぼ100万トンです。ですから、200万トンぐらいは加工品で輸入されたものである。それから、輸入された100万トンの内容を見てみましても、タマネギが30万トン、キャベツ、カボチャが各々12~13万トン、ニンジンが10万トンといったことで、主に業務加工向けに使われる野菜の輸入が増えてきております。ネギにつきましても、最近ではスーパーの店頭等でほとんど見ることがないと思いますが、依然7万トンの輸入が行われておりまして、これは加工や外食産業に行っている分であります。果物も同様に、ジュースでの輸入が非常に増えてまいりまして500万トンを超える輸入量ですが、生鮮だけをとりとると180万トンぐらいの輸入ということで、残りはジュース等、加工向けということになります。ということは、商品の形態が、生で買って、それを食するというのではなく、惣菜とか、あるいは加工されたものを消費するような形態に変わってきた。そういう中から見ると卸売市場の取り扱っている青果物のシェアは下がってきている、こういう現状であります。

流通のコストにつきましては、これだけ卸売市場のことが書かれるということは、外から見ても非常に非効率なところだという評価を受けていると認識しておりますが、我々としてはやることはかなりやっているつもりでありまして、2ページにあります流通のコストパフォーマンスを見ても、中間流通が米国に比べてそれほど大きいわけではないという認識であります。

そしてまた、先ほど買い方が随分変わってきたというふうに申し上げましたが、生を買うにしても少量パックでの流通が要求されております。昔ですと、安いときにたくさん買うという消費の形態だったのが、核家族化もあって非常に細かい商品の供給になっているということでもあります。

そういった中で卸売市場が存在している意義は、食文化といいますが、少量・多品種をどうしても消費する。少しずつ変わってはきているものの、食卓に並ぶ野菜の量あるいは果物の量は他国に例を見ないほど多いということでもあります。一例を言えば、例えば今日の葉物野菜の品ぞろえを見てみますと30種類ぐらいがスーパーへ行っているわけでありまして。アメリカの例をとると4~5種類ということで、この辺の食文化の差というものが非常に大きくなっております。

そして、今回、供給コストの削減ということですが、先ほど頂いた資料の5ページにキャベツのコ

スト構造が出ておりまして、145円という価格でございます。普通の工業製品の場合、生産者が80円で作って、マージンが乗って145円になる、こういった見方をするわけですが、145円のもとになります価格、卸売市場での価格が例えば100円といたしましても、市場でございますので、需要と供給の一致点、相場で価格が決まるわけでありまして、例えば、キャベツの生産コストが200円であったとしても、相場が100円であれば100円になるということで、コスト+利潤で価格が決まらない。こういった商品の特殊性があります。ですから、このときは恐らく100円ぐらいが市場価格であって、それをブレイクダウンしてみたらこうなったということで、生産者の受取価格がコストになっているかどうかというのは別の問題であります。2割のコスト削減を目指してやることには我々も協力をいたしますが、それが本当に目に見えて形になるかどうか。需要曲線と供給曲線の供給曲線の方は少し下がるかもしれませんが、目に見えた流れにはなりづらい、また、生産者の方に利益にならないと自給率も上がらないという認識をしております。

それから、ちょっと誤解を招きそうな資料がございましたので、説明させていただきます。

21ページの「商物分離による最適物流の促進」のところでございます。商物分離が卸売市場法で許されており、これについてはかなりやっております。ちょっと右の方をごらんいただきたいのですが、先進モデルとして、産地から直接小売業者等にダイレクト物流を行うとコストが下がるというふうになっておりますが、これは下がるケースもたまにあるというようなとらえ方をしていただければ大変有り難い。と申しますのは、産地から小売業者へ直接持っていけるものは大型の商材になるわけです。キャベツを例にとりますと、例えば佐々木さんのところのユニーさんなら、10トン車1台~2台という単位でオーダーを頂くわけです。そうしないと物流の効率化は図れないわけでありまして、

それで直接ユニーさんの個々の店舗に配送できるかということ、10トン車では当然できないわけでありまして、10トン車で1ケースずつおろしながら20箇所も回れるかということ、これまた物流としては非常に不適當であります。「小売業者等」と書いてあるところはスーパーさんの物流センターになるわけです。スーパーさんのことを悪く言っているのではなくて、現実を申し上げますと、センターに持ち込んだ場合、センター使用料を要求されるわけです。これは何かといいますと、スーパーのセンターで小分けをされて、またそれをトラックに積みかえて配送する。そういうことで、やっている内容はどうかということ、流れとしては一番左にあります現状と一緒に左の図でいきますと、配送センターのところの小売業者さんの中でありまして、すべてをこういった形で流通させられるかということ、先ほど申し上げたように葉物だけで30種類を配るわけでありまして、これを全部スーパーのセンターの方に持っていきようなことをしても大分ロスが出てしまう。そういうことで、全部が先進モデルに変わるわけではなくて、確かに直接持っていった方がいいものもあれば、小分けをしてデリ

バリーした方が安くなるものもあり、両方が使えるということで、商物分離のルールを見直していただいたことは大変有り難いと思っておりますが、どの部分が適合するのか、最適モデルを組み合わせながらやっていくというのが現状の取組であります。ですから、今やっている機能をすべて否定してかかってしまって先進モデルだけがうまくいくかということ、そうではない。

もう一つは、インターネットでオーダーを出すと安くなるという御指摘をこういった会議でよく頂くのですが、インターネットでオーダーを頂いても、産地の方はどこかで箱詰めをしなければいかん、どこかで輸送業者に頼まなければいかん、また、どこかで代金の回収をしなければいかんということで、卸売市場を使ったコストあるいは市場外流通を使ったコストを見ながら最適な出荷をされていくのが一番コスト削減になるだろうと思っておりますが、どうも被害者意識で見ると、資料等を拝見していると、必ず卸売市場があるからコストが上がるということになっております。我々業界は営業利益率が0.3%ぐらいで、本当にぎりぎりのところでやっておりますので、我々としてはかなりのコストダウンを図って運営をしていっても、実際には利益がほとんど出ないという状況にあることは事実でございます。

以上です。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

宮腰副大臣におかれましては、御公務のため、ここで退席されます。

宮腰副大臣 よろしくお願いいたします。

〔副大臣退席〕

田中委員長代理 ありがとうございました。

続きまして、社団法人日本加工食品卸協会・前顧問の廣田様、よろしくお願いいたします。

廣田氏 ただいま御紹介をちょうだいしました廣田でございます。私は、加工食品の流通という点につきまして、やや体系的な問題で御説明をさせていただきたいと思っております。

実は私がこの業界に入りましたのは1955年ですので、実に51年間、この仕事をやっているわけでございます。30年前ごろから農水省のいろいろな委員会に出席をさせていただいていろいろ勉強をさせていただいておりますので、その後の業界の変化と合理化、あるいは競争力強化の過程という問題について所感を御説明申し上げたいと思うわけでございます。

この50年間で一番変わったのは一体何かということ、生産起点流通から消費起点型流通に変わった。これが一つでございます。50年前は供給過少構造でございますから、商品を持っているメーカーさん、あるいは生産者を中心に社会システムができていた。ここにイニシアティブがあったわけでございます。その後、だんだん供給が落ち着いてきまして供給過剰構造になってまいりますと同時に、消費起

点という流通が色濃く出てまいりまして、今はその極にあるというのが実態かと思うわけでございます。

分水嶺はいつごろかということになるわけですが、私の体験から独断と偏見で言わせていただくなれば、第一次石油パニックあたりが分水嶺だったのではないかと感じているわけでございます。

その間、加工食品流通がどのように変わったか。中間流通でございますけれども、それまでの加工食品流通はメーカー特約別の縦割り流通だった。端的に言うならば、ある商品の特約をもらっていたら、同じカテゴリーの商品の別のメーカーさんの特約は非常にもらいにくい状態にあった。だから、小売業さんがあらゆるブランドをそろえて店頭で並べようと思ったら、幾つかの卸売業から買わないとそれができなかったという状態であったわけでございます。その後、消費起点という状態になってまいりまして供給過剰構造になると同時に、そういう壁が今はほとんどない状態になってきた。

一つだけ御参考になるのは酒類流通でございます。これはつい先ごろまで規制がございましたので、ある意味ではメーカー縦割りの流通というものが生きていた。早い話、首都圏は別といたしまして、地方に行きますと、大体キリンビールの特約であるとアサヒビールの特約はもらえない、アサヒビールの特約はキリンがもらえない、こんな感じでございます。全部集めようと思うとそれぞれの特約の方から買わなければならなかった。そこで日本の卸の多段階制が成立していたわけでございます。物流も多段階であったかというのと、商流のみの多段階であったケースが多いわけですので、さほど非効率性はなかったと思うわけですが、流通にとっては極めて恵まれた環境であったということが過去の状態でございます。

ところが、供給過剰構造とともに競争が激化してきた。現状はどうであるかということをお説明申し上げますと、早い話、その後、世界を代表するような小売業も全部上陸した。日本の小売業さんもその方々とそん色のない闘いをしていただけた状態までコスト削減ができてきた。こう言うと大変格好はいいわけですが、ありていに申し上げれば、低価格が先に出てきて、それに合うように担い手が経営努力をして生き残ってきた。これが実態でございます。

その意味での市場原理というのは私は大変すばらしいものだと思うわけでございますが、その中で出てきた一つの流れは、それぞれの企業体内における合理化もさることながら、もう一つ出てきたのはサプライチェーン自体のトータルコストダウンということでございまして、メーカーさんから我々がちょうだいする、我々から小売業さんの店頭にお運びすると同時に、極端なことを言えば、小売業さんにおいて店内コスト削減のためにどういう状態で持ち込めばいいかというような流れがだんだん出てまいりました。これがアメリカで一時言われておりました E C R とか、世界的に言われている流

れからすればSCMでございまして、よく言われておりますところのウォルマートさんが採用しておられるリテールリンクといったような店頭を起点としたシステムづくり、これが一つのモデルになっているということでございます。

再度申し上げますが、この数十年、生産起点型流通の社会システムから消費起点型供給の社会システムにつくりかえてくる、そういう流れにあったというのが実態ではないかと思うわけでございます。そのことによって実現できた低価格というものが消費者に還元されて、流通業としてその使命を果たすという結果になったのではないかと思うわけでございます。

その間、私どもが所属いたしております菱食という会社で具体的にどんなことをやったかと言いますと、一つは小分け専用センターをつくりました。そこにRDCと書いてあります。これは何かと言いますと、過去の生産起点型流通のときの流通形態はみんなケース流通だったわけです。メーカーさんから我々のセンターに来るときにはロットが大きいというだけで、我々から小売業さんに行くときは1ケースとか2ケースという形で行ったわけですが、そういう単位で納入しても全く問題のない商品カテゴリーもございまして、例えば我々はスロームーブと呼んでいるのですけれども、香辛料等、しょっちゅう売れない商品は、1ケースも持っていきまして半年も1年もあるというような商品があるわけです。そういう方々は我々が必要とする単位にして持ってきてくれということになります。

特に、コンビニエンスストアさんの出現が一つの契機になりまして、我々のデータからいきますと、今、注文データにおいてケース以下が7割、ケース流通が3割という状態です。しかしながら、ケース流通の方は単位が大きいものですから、金額的に言うとケース流通が7割、ケース以下の流通が3割でございまして、売上高は3割しかないけれども、ケース以下のアイテム的には7割を占める小分けをいかに合理的にきちんと処理をしていくか。ここら辺、我々は流通加工と呼んでいるわけですが、一つの対応の仕組みをつくったわけでございます。

もう一つは、先ほど佐々木様からも話が出ておりましたし、川田様からも話が出ておりましたけれども、大型の小売業さんになってくると、それぞれのお店にそれぞれの納入業者がそれぞれの商品を持ち込んでいたのではお店側のレシーピングの方の手間ひまがかかりまして、コストがかかってしまうわけがございませぬ。そうしますと、あらゆる納入形態の商品を積み合わせて持っていく。言ってみれば小売業さんの専用センターを別個につくって、我々卸売業が運営させていただいているケースが極めて多いわけですが、どこかの卸売業がその担当になって、それを全面的に持っていくような仕組みがその後でき上がってきたということでございます。この流れを外食産業さんあたりがごらんになって、それでは自分のところでやってみようということでやられたのが2003年からのロイヤルさんで

ございます。

最初、私どもの会社は缶詰から始まったのですが、それからだんだん普通の加工食品になった。しかし、常温の加工食品だった。ただ、専用センターになってくると、常温帯だったら、ほかのものでもいいじゃないか、一緒に持ってきてよということになってまいりまして、大体毎日行っていますから、我々が実質的に取り扱っていないようなもの、例えば外食産業さん等の場合はフォーク、ナイフ、紙ナプキンといったものまでチャンネルに乗せて一括して店頭を持っていくような形にして、これによるコストダウンが図られてきたということでございます。

そのようなことで常温の商品から低温の商品に移ってきて、冷凍食品、チルド帯の商品、そして先ほど川田様からもお話がございましたように、このごろは生鮮のパリパリの商品ということではなく、それをパックしたような商品というふうに、言ってみれば生鮮の方も我々加工の方に近づいてこられているし、我々も向こうの方に近づいていって、距離がだんだん少なくなっているといった状態が現況かと思うわけでございます。

現在の状況をお話し申し上げますと、ICタグ使用の企業の中の一社に私どもも加えていただきまして、今、ICタグの実験をいろいろやっております。ただ、一番の問題点は何かというと、まだまだコスト的に高く、一品単価が170円ぐらいと言われております食料品では単品にはなかなかつけにくい状況ですが、いずれにしてもロットという形で考えていけば、それ以前に利用の可能性が出てくるというような状況ではないかと思うわけでございます。

それから、温度帯の違う商品をどうやって持っていくのか。先ほども申し上げましたように納入業者が違う商品を一括して持っていくことによってコストダウンが図れたわけですが、まだまだ一店舗に対する配送は満載していくような状態ではございません。混載でそういったことができるようになっていけば積載効率は上がってまいりますので、全温度帯ということで、我々は勝手にハイブリッドカーと申し上げているわけですが、自動車会社と契約して温度帯管理が壁の移動によってできるような設備をつくったりして、多温度帯の商品がきちんと納品できる、また同時にそれらの温度の推移、品温、中心温度の推移が記録できるようなものを今つくっている状況でございまして、実験の最中でございます。

生協さんの方で個配というものがございます。これは共同購入、各家庭に宅配をするという業務がございまして、コープこうべさんが大変大きな仕事をしておられるわけでございます。全国生協さんで3兆数千億のうち、半分ぐらいは個配業務になっているわけですが、そのうち一番売っておられるコープこうべさんの個配の要冷といえますか、低温帯で運ぶ仕事を私どもがお引受けしてやらせていただいているという状況でございます。

振り返ってみますと、我々の今の一番大きな問題は、幾つかあるわけですが、その一つに取り扱い商品の単価の下落ということがあるわけでございます。大体どのくらい下がったか。私どもではずっとデータをとっております。その年の全体の売上げをその年に運んだ箱数で割りますと平均単価が出てくるわけですが、その記録によりますと、レジユメに書いてございますように、1989年で3384円であったものが2005年には2243円になった。実に66.3%、33.7%のダウン、3分の2になったということなんです。

物流費ということになりますと、その分だけどうやって効率化するかということが大変な課題でございます。ここには書いてございませんが、データの的に申し上げれば、私どもの1989年の物流費は6%でございましたのが、昨年は5%までコストダウンができたということですので、単価のダウンは十分クリアできたということであろうかと思うわけでございます。

そんなことはどうやってできたのかということになるわけですが、一番大事なことは、ITの飛躍的な進歩をどうつかまえたか、どうやって利用したかということです。EDIですね。お客様との受発注という問題からいきますと、今は98%がオンラインの受発注となっているような状況でございます。

もう一つは、マテリアル・ハンドレッド機器のよいものがたくさんできてまいりました。これをどうやって利用していくか。これから日本の生産年齢人口がどんどん減ってくる状況からしますと、装備化された物流は不可欠的に必要で、こういう状況になってくると思いますので、その重要性はますます増してくるものと考えているわけでございます。そういう形によって今申し上げたようなことができた。

そしてまた、世の中は高齢化社会になってまいりまして、先ほども出ておりましたが、Ready to cookからReady to eatになってきた。そうなってくると、どうしても生鮮品をどこかでプロセスして、よく小売店に並べるといふ工夫、新しい社会システムをどうしてつくるかということになる時代を迎えているのではないかとございませぬ。

一番大事なことは何か。私がもう一つ是非申し上げておきたいことは、農業生産物の場合、つくっておられる方は非常に努力して一生懸命につくっておられるのですけれども、残念ながら、それを使ってくれる、買ってくれる消費者の顔が見えていないということが一番問題です。だから、どうやってあの人たちに喜んでもらおうかということを実感してもらえようような流通がこれから出てくるのではないかと、こんな感じがするわけでございます。

世の中は、安心・安全、トレーサビリティ、地産地消です。国内の農業を必要としている段階であることは間違いございませんが、残念ながら生産起点型流通のときの社会システムからまだ脱却でき

ずに、今、新しいシステムを模索していただいているときだと思うわけですが、こういう状態のときはいずれにしても行政のお力が絶対に必要でございます。それぞれの個々の企業の努力では、自分の範囲内における合理化はできますけれども、全体的な枠組み、仕組みはやはり行政以外にはできないことではないかと思いますので、そのようなことで今後の御指導をよろしく願う次第でございます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

意見交換

田中委員長代理 それでは、皆様から意見を頂きたいと思います。

御意見のある方はどうぞ。

では、まず丹羽委員。

丹羽委員 大変ありがとうございました。

農水省の方の御説明も問題点をほとんど含んでいますし、業界の皆様方の御意見も体験を踏まえて大変参考になります。二、三申し上げておきたいと思えます。

食料コストの20%縮減というのは、もちろん生産も流通も20%という一律の話ではないだろうと思うのです。生産・流通とも、規模の利益をとっていく部分と、あるいは先ほど津のお話もございましたように工夫と技術の部分でコストを削減していける分野と、各々でコスト削減のマトリックスをつくって目標の設定をしていく必要があるのではないかと。それが一つ。

もう一つは、民間は今までのお話のように各企業とも必死にコストダウンを図っているわけでありますから、市場競争にさらされた中で政府がこうやれああやれという部分は非常に少ないだろう。市場競争にさらしたときに二つ問題がありまして、やり過ぎて逆にリスクを生ずる。一つは品質の劣化を起こすとか、あるいは手抜きとか安全面で問題がある。ここにまた政府の役割が出てくるわけです。二つ目に、市場競争が激しくなったときの問題、あるいは競争を阻害している要因は何かということも考えていく必要がある。特に食料コスト縮減の場合、競争を阻害するが故にコストアップになっている部分は一体何か。コスト縮減に大きな影響を与えるだけに、データと議論が必要ではないか。これを抜きにして国の役割はほとんどないと思うのです。

では、規制は何か。今は御遠慮されているのか、各業界の方からこの規制はよくないという話はほとんど出ませんでした。次回は是非これをひとつやって頂きたいと思うのです。例えば、規制の中で今度ポジティブリストというものが出ましたけれども、これはコストアップにつながっていないか。

もちろん、必要なことはわかりますけれども、この辺は本当に必要なものか。先ほど廣田さんがおっしゃいましたけれども、本当に消費者のためになっているか。基本はあくまで消費者への安心・安全、私は品質もあると思いますが、この三つの分野で役に立たないと、ただ単に供給コストを縮減すればいいということでコストの縮減が目的になってはおかしいと思うのです。その辺を是非考えていただく必要がある。効率とかコストは何のためにやるのだということを忘れてはいけないうし、本末転倒の議論が進んでいくことは問題がある。

三つ目は、私は前から思っていますが、大変な廃棄物が残っている。これに関しては、賞味期限を設定した規制は本当に正しいのかということも考えてみないといかんと思うのです。私は昨日ベトナムから帰ってきましたけれども、もちろん賞味期限は全然ありません。しかし、日本の人々がアジアへ行っても賞味期限が書いてないから食べない。食べられない。こういうのは本当に大丈夫なのか。

食料供給コストの縮減とか、これからの日本の食料事情を考える上において、食育、教育ということが非常に大事で、むだをつくり出しているのは一体何なのか。佐々木さんがおっしゃいましたけれども、マータイさんの言う「もったいない」、こういう教育を国としてもやっていく必要がある。

それは、今申し上げたように、我々が当たり前だと思っていることが日本のこれからの食料を考える上において本当に必要なものなのか。賞味期限というものは必要なのか。これによってコンビニエンスストアもスーパーもどんどん捨てなければいけないという過剰な反応があって、プランコが揺れ過ぎている。こういうことがコストの上昇につながっている部分はないのか。こういう場ですから、皆さんが本音の議論をやる必要があるのではないかと。私はポジティブリストに対してちょっと意見がありますけれども、そういうことももう一回見直してみる必要があるのではないかと思います。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

問題を初めに全部お聞きして、それから答えるという格好にさせていただきます。

では、吉川先生、どうぞ。

吉川委員 私もヒアリングから大変勉強させていただきました。どうもありがとうございました。これから申し上げることはコスト削減について水をかけようとか、決してそういうことではありません。コスト削減は必要だと思っていますが、あえて問題提起ということで農水省に申し上げます。

当然ですが、コストの高い低いというのは質との相対で決まるわけですね。いわゆるコストが割高というのは、むだがあるために高くなっているということであるわけです。丹羽委員もクオリティということをおっしゃいましたし、きょうのヒアリングの皆さんのお話の中にもクオリティという形で出てきますが、わかりやすい例で申しますと、例えば寿司であれば、一方に回転寿司があり、もう一方で

は、これはバラエティ様々ですが、大変な高級店、また町の寿司屋がある。町の寿司屋は、別に超高級店でなくても回転寿司に比べればかなり高いですね。回転寿司というのはとにかくローコストを実現するというだけでやっているわけです。

この例え話でおわかりいただけるのではないかと思うのですが、いろいろなことを考えると、私は、日本の農業が回転寿司を目指しても、しょせん海外の農産物に勝てるということはないのではないかと思うのです。ですから、ここでは話を簡単にするために回転寿司が高級店かという言い方をさせていただきますが、日本農業が目指すべきところは高級寿司店の方ではないかということだと思のです。

流通との関係で言いましても、とにかく価格が安いということだけで本当にいいのだろうか。川田さんの輸入でも生鮮と加工用で大分違うというお話は大変勉強になったのですが、ここでは生鮮の方を念頭に置いて話させていただきますが、米はもちろんです、おいしいということ、あるいは野菜であれば本当に新鮮でおいしいということが決め手ではないだろうか。もっともこれがひとりよがりではお客はつかないわけです。供給者のひとりよがりであれば、オーバースペックみたいなもので、「うちのはうまい」と言ったって、値段が高いだけで大した違いはないということになれば消費者にそっぽを向かれる。しかし、また比喻に戻りますけれども、寿司屋の方は、回転寿司よりはるかに高い値段がついていても、客は文句を言わずにちゃんと行列をなしているわけです。

野菜の場合でも、産地でとれたてのものを食べると我々はおいしいと感じるときが確かにある。それが大都会でもほとんど同じように食べられる。これは今の技術でどうか。あるいは近未来になるのか。冷凍技術等が発達したとはいえ、まだ近未来の話なのかもしれませんが、産地で食べるのとほとんど同じような味を東京なら東京でも食べられるということ、それを実現する方が日本農業の将来として正しい姿ではないかと思うのです。

幾つか根拠があるのですが、もう一つだけお話しさせていただくと、やや迂遠の話に聞えるかもしれませんが、これは農水省には理解していただく必要がある。コストというものはとりわけ輸入品との関係で言うと為替レートが当然問題になる。この為替レートがどう決まるかということを考えていかなければいけないのですが、例えば円・ドルレートの場合には国内の産業の技術進歩率が非常に大きな影響を与えるわけです。農業が頑張る、あるいは農業関連の流通が頑張るとするのは正しいのですが、日本の電気産業とか自動車産業、こうした産業の技術進歩が他の先進国のそれを上回る限り、どちらかと言えば円高方向に進んでいく。我々はそうしたリーディング産業、輸出産業の生産性の上昇、イノベーションに大いに期待しているわけですから、そういうことから言えば、もし我々の期待が実現する限り、将来的にも円高が実現するということを考えなければいけない。

水をかけるような話になってしまいますが、1割ぐらいの円高というのは将来十分あり得るわけです。そうした中で日本の農業の将来を考えていく以上、回転寿司を目指すというのはあり得ないオプションであって、やはり高級寿司屋を目指すさなければならぬ。しかし、ここで我々が目指しているコストダウンはもちろん目指す。そこら辺を是非とも農水省としても考えていただきたいと思えます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

竹内さん。

竹内委員 今のお話にも丹羽さんのお話にもありましたように、政府は何ができるのか。規制の問題等々いろいろあると思いますが、どなたか、ふだんのお仕事の関連で実感としてお感じになっておられることがあったらぜひ伺いしたいと思いましたのは、私は20年ぐらい前ヨーロッパに住んでおりました、今でも時々フランスやドイツへ行って、ちょっと田舎を回って買物をしたりしています。生活実感としては、ヨーロッパではフランスが一番農業国でしょうか。農産物、もちろん為替の関係はありますが、直感的に言うと、品質も含めて半分か3分の1ぐらいかなという感じがいたします。

もちろん日本より低いのはそれなりの理由がいろいろあるわけですが、一つの問題は、きょうの共通あるいは他産業もみんな共通でしょうけれども、物流コストに焦点を当てて考えてみると、いわゆる外部不経済といいますが、外部経済といいますが、物流コストが高いのは、広い意味でのインフラといいますが、政府のカバーしている分野から来ている要因があるのではないかというふうに私が直感的に感じるのは、きょうのお話にもありましたような物流の拠点です。

ヨーロッパでドライブをすると、町中に入る寸前のインターチェンジのところにしばしば非常に大きな物流センターがあります。パリなどもそうです。ヨーロッパの都市は大体そうです。その物流センターが卸売市場なのか、ある分野についての物流配送センターなのか、いろいろなタイプがあると思うのですが、大型トラックも38トンとか非常に大きいものが来て、そこから配送、小型化してパリの市内に入っていく。パリの市内は、夜もそうかもしれませんが、昼間、大型トラックは入ってはいけないわけですからね。こういう物流がよく目につくんです。

日本の場合、卸売市場、あるいは物流センターはどういうところに置かれているか。私の直感では、恐らく高速道路ができる前の状態における物流、つまり国道・県道の流れのところにできている。町のスケールや形状も日本の場合は随分変わってしまいましたから、今の状態で見るとあまり適地とは思えないようなケースも結構あると思うのです。それが共通のコストアップ要因になったり、あるいは渋滞になったりしている。渋滞というのはコストアップ要因で、直接的なコスト、それから時間の計算で予測がうまくいかないというコスト、いろいろな形でコストにはね返っているのではないかと

思うのです。

こういうテーマになると、インフラ関連ですから、5年で2割というようなショートタームではなくて、もう少しロングタームの話になってしまうのですが、例えば道路公団の都市近郊のインターチェンジの中には、直接使っていないようなインターチェンジの周りに、かなり広範な土地といいますか、花が植わったような緑地、そういうところも場所によっては結構あるのではないかと思うのです。それを社会的な資産としてうまく使うと、物流その他、渋滞等の上でもうまくいくようなケースもあるのではないかという感じがしたことがあるんですが、外部不経済といいますか、外部経済といいますか、あるいは規制でも結構ですし、その他の問題でも結構ですが、実現可能性は別として、そういう分野についてお感じになるようなことがあれば御紹介いただけると有り難いと思います。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

宮田さん、どうぞ。

宮田委員 きょうは製造業から最後の小売、商流の問題等々、いろいろ携わった方々のお話を聞きまして大変勉強になったわけであります。そういう中で、製造・資材供給の面でちょっとお伺いしたいと思います。

農機と肥料・農薬のお話を伺いましたけれども、原材料の高騰、需要の減少、そして肥料・農薬の輸入の増大、ニーズの多様化等々で、現状を維持するだけでも大変であるという実態のお話がありました。その中でも農機の場合は馬力当たりのコストダウンをしたと言われました。それから、多様な需要の中では低コスト農機の製造等々でニーズにこたえていますという話があり、さらにまた肥料・農薬のメーカーの方からは製造の人員、ラインの改善・改革でコストを落としているとか、外部委託とか、いろいろな努力をしていますという話があって、業界それぞれがなかなか大変だなという感を深くしました。ただ、いずれも現状の価格を需要者である農業者にどうしていくかということであって、今後さらにこういった点を下げていく可能性の話は残念ながらお聞きできなかった。できれば今のやり方をさらに改革・改善して、供給の業界においてもコスト削減について頑張っていくということが聞きたかったと思いますので、もしできればということでお話をお伺いしたいと思います。

以上です。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

では、船田さん。

船田委員 初回のときに私は一つの感想として食料供給と消費のミスマッチみたいなものをどうとらえていくかということをおし上げたのですが、きょう皆様の御説明を受けて、特に卸売のところなどは本当に御苦労されているなということをお改めて実感いたしました。

我々が今テーマとされているのは食料供給コストの削減で、これは恐らく生産・流通・加工・小売にかかる総経費を2割コストダウンしろということなのだろうと思うのです。それで、最後に廣田さんが生産者は消費者の顔が見えていないのではないかという御感想を述べられたのですが、そういうことが起こるのは、農と食が連携していく中で情報の循環がどういうふううまくいくのかということが非常に大事なような気がするのです。例えば生産者は、店頭でどういうことが起きているのか、つまり消費者動向がどういうふう変わってきているのか、消費者のニーズはどこにあるのか、そのことをとらえて農産物の生産とか、場合によれば販売形態まで情報が流れていく。一方、消費者の方では、そういう生産情報とか生産履歴とか、あるいはこの果物を食べれば、この野菜をとれば、こういう栄養価があるんですよという情報、そういった情報が全体の中でうまく循環していくようなシステムをどういうふうにつくり上げていくか。それぞれコストダウンしながら利潤を出していかなければいけない。あるいは個々の競争、いろいろなことがあると思います。ただ、IT社会になってきているわけですが、やはり生産者は消費者の顔が見え、消費者も生産者の顔が見えるためには、情報の循環という一つの大きなシステムをいろいろな形で作り上げていくことが非常に大事ではないかと思うので、そういう見地からお答えをいただければと思っております。

田中委員長代理 古川委員、どうぞ。

古川委員 皆さん方の御説明を伺いながら大変勉強になりました。たくさんありますけれども、感想として二つだけ申し上げさせていただきたいと思います。

特に廣田さんがおっしゃった加工食品のチャネル変化と供給コストというのは非常に興味を持ちました。生産起点型の流通から消費型流通へと変わったのは1978年ということで、概ねその辺を考えるとございますから、それからもう30年たっているわけですね。そうすると、これから30年、どういうふうになるのか。これは感想ですが、そうすると、私は、一つはケース化という問題、もう一つは温度化という問題、そして全然次元の違う問題ですが、高齢化という問題、そういったことを考えていく必要がある。

というのは、食品としては、安く供給しなければいかんということと同時に、おいしく供給しなければいかん。それから、前回は申し上げたのですが、最終的に食料として考えた場合、人類として考えた場合でも非常にむだが多いでしょう。むだはできるだけ排除しなければいかん。つまり利用度を高めなければいかん。

そういうふうに考えますと、これからの一つの議論としては、この委員会では場違いかもわかりませんが、冷蔵庫のあり方も出てくるのではないかと思うのです。例えば、温度差といっても、今は冷凍庫と冷蔵庫でしょう。でも、ケース化ということで大量に購入する。すると冷蔵も大型にならない

といかんし、温度差に関して冷蔵庫と冷凍庫だけではだめなので、ある程度の温度差のあるものになってしまうという問題。そういうことによって、むだも排除される。そうすると、我々がここで議論するわけにはいかないにしても、ここ30年ということでは冷蔵庫のあり方も考えていかなければいかんし、そうなるマンションのあり方……。要するに、食べることは一番大事なことです。ということは、マンションのあり方といいますか、ある程度大型の冷蔵庫を置けるようにしなければならないし、その冷蔵庫は幾らかの温度差があるもの、そしてケースもそこに入る。今の我々の世界では、冷蔵庫をあければみんな入っているわけで、1日に何回もあけているけれども、温度によって保たれるものもあるわけですから、冷蔵庫もたくさん窓をつくるというようなことも……。

私は今、荒唐無稽な感じを申し上げているけれども、安くて、むだを排除し、しかもおいしい食べ物というふうに考えれば、そういったことも視野に入れなければいかん。そうすると、マンションといいますか、建物の構造まで影響していく。そういう次元で物事を考えていかなければならない。この場でどこまで提言するかという問題はありますけれども、そういうことが本当に必要ではないかという感想です。これが一つ。

もう一つは、川辺さんがおっしゃったことが非常に興味があります。つまり一人が倒れてしまったらどうするのかということで、集落型経営体というすばらしいやり方をやっておられますけれども、その不安はものすごいだろうと思います。これは組合みたいな形になるのか、共済的といいますか、お互いの協力的なものになるのか、やり方によってできると思いますので、これは真剣に政策としても考えられたらどうか。いろいろなやり方があるとは思いますが、おやりになっている一つのケースをベースにしながら、そういう経営体を育成していくような形、マイナスを補って育成していくような形での御努力が必要ではないかという感想でございます。

まだたくさんございますけれども、とりあえず以上です

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

まだまだあろうかと思えます。丹羽委員から賞味期限などについての基本的な問題提起、吉川委員からの日本農業の目指すべき方向、あるいは具体的な物流センターをどうするかという竹内委員の御意見、さらには宮田委員の具体的な御質問などなど、いろいろありました。

まずは岡島局長から御質問の全体に関して役所して答えられる問題について答えていただいて、その後、きょう御出席・御説明いただいた各業界の方々から御質問に対して答えていただく、こういう順番でやりたいと思えます。

岡島総合食料局長 質問というより御指摘、御指導だと思いますけれども、一つは、丹羽委員からありましたお話でございます。消費者が起点であるということは、我々もそういうことで1回目も本

日も御説明させていただいたわけでございます。そうした中で、一方で食育が非常に大事だということを感じている。そういう中で、丹羽委員も十分御承知の上でおっしゃられていると思いますけれども、ポジティブリストなり賞味期限がどういう経緯で導入されたかということも含めて、これからのあり方についてこの場でどういうふうに議論していただくのがいいかということも含めてちょっと考えたいと思っております。

それから、吉川委員は帰られましたが、確かに高品質のものを国内農業でという方向も一つあるかと思えます。ただ一方で食料自給率への要請も強いわけでございますから、そこら辺のバランスをどうとっていくか。

それから、円高というお話がありました。それは確かに痛感しているわけですが、一方で世界の穀物需給なりを見ていますと、これから非常に大きな台風の目と申しますか、中国、インドの問題があるわけです。中国との関係でいきますと、2004年から純輸入国になっていることもあって、単に円・ドルだけではなくて、元のこれからの為替の問題等、いろいろ出てくるのではないかと。そこら辺は我々としてもきちんと意識しながらやっていく必要があると考えております。

それから、竹内委員の御指摘については、私もフランスに5年住んでいまして私自身も感じているところなので、むしろきょう来られた方々のお感じ方かなと思っております。

それから、船田委員がおっしゃられた情報の循環、これはおっしゃるとおりだと思うのです。物だけではなくて情報をどうするか、それは我々としても何か工夫できるのかどうか。即答はできませんけれども、おっしゃるとおりだなと思っております。

それから、古川委員がおっしゃられたことについては、御感想ということで、我々もどういう形でこなしていけばいいか、ちょっとお時間を頂きたいと思えます。

それから、宮田委員がおっしゃられたことについては、きょう来られた方からお答えいただければと思えます。

以上かと思えます。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

それでは、きょう御出席の御説明の方々、先ほどからのいろいろな御意見についての御意見あるいは御感想、追加的な説明等、時間があまりございませんので、簡単に御説明願いたいと思えます。

植田氏 それでは農業機械の件についてお答えさせていただきます。

お話の中で申し上げましたように、イニシャルコストの引下げにつきましては、数は減る、資材は上がるということで大変でございますけれども、いろいろな努力をして下げていきたいと思えます。ただ、これから担い手中心に規模も拡大してまいりますので、大型の機械については高品質の機械が

必要になってくるのではないかと思います。それは少し価格が少し上がっても単位面積当たりの能率を上げるとか規模が増えるということで、コストダウンにつながっていくと思っております。そういう取組をまずしていきたいと思っております。

それから、農業機械の場合はイニシャルコストだけではなくてランニングコストもありますので、トータルコストとして、自主点検の話とか、安全で長い間使えるような体制整備等に心がけていきたい。それがトータル的にはコストダウンにつながっていくというふうに思っております。

以上です。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

ほかにありますか。

佐藤氏 肥料関係で申し上げますと、先ほど申しましたコストダウンについてメーカーとして努力しているというのは、一般的に使われている化成肥料の世界ですけれども、従来は農家さんに相当たり60kgふっていたものを40kgぐらいで同じ効果を出せないかということで、機能性の肥料 先ほど川辺さんからもお話がありましたけれども、水稲一発肥料といいまして、ベースとなるものは、肥料をコーティングして、作物が吸収するときいつでも根元で吸収しやすいように肥料を徐々に溶かすような日本の技術がございますので、そういうものを活用することによって農家さんが60kgから40kgという少ない量で栽培できる。メーカーとしても、そういう高機能商品を売ることによってさらに長く生きられるということで、極端に言えば農家さんと利益を分配するような、長い体系をつくれるという意味で、当社では現在コーティング肥料に力を入れています。例えば、超省力としまして、農水省さんの資料にもございますけれども、苗箱の中に肥料を入れて、農家さんが肥料を散布する労力が大幅に軽減されるなど、お互いに努力を分かち合うということで現在努力中でございます。

川辺氏 拠点の話が出ておりましたので、私、これだけは言おうと思っていたのですが、時間がないうから言わなかった。というのは、遅ればせながら、当農協としては経済事業改革を17年から取り組んでいます。今まで7拠点ありましたのが、昨年から1拠点が配送センターでございますけれども、それまで私のところの流通コストは21%でありましたのが、今は18%になっています。

しかしながら、まだまだこれではいけない。三重県内のJAが、広域物流、他の農協と一緒にやるということで、全農三重県本部が中心となりまして、今、いろいろ研究しております。その全農の目標といたしましては、県下の物流コストの平均が18.3%でございます。私のところは事業改革に取り組んだおかげで18%になったわけですが、これを三重県本部としては県下の平均より5~7%ぐらい下げたい。そういう考えで、今、我々全農と精力的に取り組んでおります。その下がった分はどうするかといいますと、やはりJAの収支改善とあわせて、組合員へ安く供給していくという還元、そう

いうことにどんどん取り組んでいきます。

それから、もう一つ、消費者の顔が見えるという話がございましたが、おかげで三重県の農政事務所がいろいろ中心となっていていただきまして、消費者との話合いの場を昨年からつくっていただきました。というのは、米の検査も民間移行になりましてJAが検査するようになりました関係上、本当にさま変わりいたしましたして、農政事務所も今までより仕事が変わったといえますが、消費者とのつながりを持っていただいております。

私はいつも言っているのですけれども、むだをなくそうと。ミカンにしてもトマトにしてもキュウリにしても、作物を栽培する上では曲がったものや小さいものが必ず出ます。農家はそれは捨てている。買ってもらえませんので。消費者との話し合いの場で、そういうものを買っていただいたらM・Lのものがもっと安くなるのと違うか、農家の手取りがトータルベースで採算が合ったらいいのだからと。しかし、なかなか理解してもらえない。ですから、国といたしましても、曲がったキュウリとか曲がったナス、そういう野菜を消費者自らが消費していただいたら、もっと値段が下がるのと違うか。学校給食でも曲がったキュウリやナスを使っていたら、むだがありませんね。そうするとM・L級の野菜の価格を下げられますね。そうすると、今回の目的でございますコストの縮減になるのと違うかなと思っておりますので、これからはそういうことでひとつよろしくお願いいたします。

田中委員長代理 どうもありがとうございました。

まだまだ御意見はあろうかと思えますし、言い足りない点もあろうかと思えますが、時間の関係もでございますので、本日の意見交換はこの辺にいたしたいと思えます。

その他

田中委員長代理 それでは、事務局から連絡事項などがございましたら、どうぞ。

水間食料企画課長 次回の日程でございますが、第3回の委員会は7月28日（金曜日）を予定しております。

なお、冒頭でも御連絡させていただきましたけれども、第3回の議題案につきましては、農協の経済事業の現状と課題について、及び農業生産の実態等について、関係者からのヒアリング等を予定しております。

田中委員長代理 本日は長時間にわたって貴重な御意見を頂き、まことにありがとうございました。

なお、毎回のこととなりますが、本委員会の資料は農林水産省ホームページに掲載し、直ちに公表

されることとなります。会議の議事録につきましては、委員の皆様にご確認いただいた上で、発言者の氏名とともに公表することといたしておりますので、御了解願いたいと思います。

予定よりも2分早いのですが、本日はこれもちまして閉会といたします。

閉 会