

平成18年7月28日（金）

於・三番町共用会議所大会議室

第3回食料供給コスト縮減検証委員会議事録

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 . 議 事	
(1) 資料説明「農協の経済事業の現状と課題」	3
(2) 取組紹介	
・ 全国農業協同組合連合会	6
・ 株式会社グリーンちゅうず	10
・ 株式会社小田島建設	14
(3) 意見交換	18
6 . その他	37
7 . 閉 会	37

開 会

水間食料企画課長 それでは、ほぼ定刻になりましたので、そろそろ始めさせていただきます。ただいまから第3回食料供給コスト縮減検証委員会を開催いたします。

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

本日も蒸し暑くなっておりますので、適宜、ノー上着、ノーネクタイ等をお願いいたします。

それでは、上原委員長、よろしくをお願いいたします。

上原委員長 本日もお集まりいただき、ありがとうございます。

本日は古川委員が都合により欠席されております。それから、田中委員につきましては後ほど御出席なさる予定でございます。

なお、本日の会議は一応15時をめぐりにしておりますので、よろしく御協力をお願いしたいと思います。

挨拶

上原委員長 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。まず御挨拶をお願いいたします。よろしくお願いいたします。

宮腰副大臣 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ます。

上原委員長をはじめ本日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をいただきまして、心より感謝を申し上げます。また、過去2回の委員会におきましても活発な御議論を頂きまして、重ねてお礼を申し上げます。

今回の議題は「農協の経済事業の現状と課題」となっております。前回は申し上げましたとおり、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も改革への取組につきましても強力に指導しているところでありますが、皆様方からの忌憚ない御意見をいた

できれば誠に幸甚に存じます。

また、本日は、農業生産の現状といたしまして、現場でコスト縮減に向けた取組を実践されている農業生産法人の方々からもその取組について御紹介いただくこととなっております。皆様方から取組を進めるに当たって工夫された点や御苦労された点、行政として改善すべきと考えられる点など、現場の生の声を頂くことにより、さらに御議論が深まることを期待しております。

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、引き続き忌憚のない御意見を賜ることをお願い申し上げ、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。

上原委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ここからはカメラで映すことは御遠慮願いたいと思います。よろしく願いします。

ヒアリング出席者の紹介

上原委員長 また、本日は関係者の方々に御出席いただいておりますので、まず私の方から御紹介申し上げます。

私から向かいます左の方から、全国農業協同組合連合会代表理事理事長の関水様でございます。よろしくお願いいたします。

関水氏 関水です。よろしくお願いいたします。

上原委員長 それから、株式会社グリーンちゅうず代表取締役の田中様でございます。よろしくお願いいたします。

田中氏 田中です。よろしくお願いいたします。

上原委員長 それから、株式会社小田島建設代表取締役の小田島様でございます。よろしくお願いいたします。

小田島氏 小田島です。よろしくお願いいたします。

上原委員長 この3人の皆様には後ほど御報告をお願いしたいと思っています。よろしくお願いいたします。

配付資料の確認

上原委員長 次に、資料の確認をさせていただきたいと思います。よろしくお願ひします。

水間食料企画課長 資料の確認でございます。

配付資料は、資料1が「農協の経済事業の現状と課題」、資料2以降はヒアリングの方々からの提出資料でございます。資料2が関水様、資料3が田中様、資料4が小田島様となっております。それから、参考資料といたしまして、参考資料1が「法人による農業の経営について（農業生産法人制度）」、参考資料2が「農業生産法人以外の法人の農業への新規参入」、参考資料3が「農協に対する行政の指導・監督について」となっております。御確認ください。

上原委員長 よろしいでしょうか。御確認願えましたでしょうか。

議 事

(1) 資料説明「農協の経済事業の現状と課題」

上原委員長 それでは、議事を進行していきたいと思ひます。

本日の進め方としましては、まず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に皆様方の御意見を交わしていきたいと思っております。

それでは、まず、資料1「農協の経済事業の現状と課題」につきまして、天羽協同組織課長よりよろしくお願ひします。

天羽協同組織課長 協同組織課長の天羽でございます。早速、資料につきまして御説明をさせていただきます。

まず目次をごらんください。と で成り立っております。では「農協系統組織と経済事業の概要」ということで概略的な御説明をさせていただきます。の方では農協系統が取り組んでいるいわゆる経済事業改革の概要につきまして御説明をさせていただきます。

それでは、中身に入ります。

の「農協系統組織と経済事業の概要」ですが、四角の中でございます。農協は、組合員である農業者の相互扶助を目的とする民間の協同組織でございます。農業者を組合員と

し、各種の事業を行う農協（単位農協）、最近ではＪＡと呼んだりもしておりますけれども、これと農協を会員とし、その事業活動を補完する連合会（県経済連、全農）とがございます。下に図示してある通りでございます。

近年、平成10年からですが、県の経済連と全農との統合が段階的に進んでおります。1県1農協化に伴う県の経済連と農協との統合も進んでおります。下の日本地図の緑の部分ですが、38の都府県では、県の経済連が全農と統合しておりまして、農協、全農の2段階体制になっております。

次ですが、北海道など9道県では、道県域の経済連が存置し、農協、経済連、全農の3段階制となっております。

次のページを御覧ください。農協、経済連と全農との関係でございます。農協の事業を利用するかどうかは組合員の自由であります。同様に、下のデータにありますとおり、農協が経済連や全農の事業を利用するかどうかも任意となっております。

経済事業（販売事業、購買事業）は、取り扱う品目も米、野菜、果実、肉、肥料、農薬など多種多様でございます。特に販売事業では、厳しい産地競争が行われるなど地域性も強いため、全農が全国の農協・経済連の経済事業を一元的に統制しているという現状にはございません。

経済連の中には、ホクレンのように取扱高も多く、独自の事業展開を行っているものもあるということで、下の表や棒グラフで、経済連の全農利用率（平成16年度）、全農と経済連の取扱高、ボリューム感の比較を御覧いただければと思います。

（3）販売事業の現状でございます。農協の販売事業の取扱高は、昭和60年度をピークに減少傾向で推移しております。平成16年度では4.6兆円とピーク時の7割程度の水準まで落ち込んでおります。この要因としては、需要の減少や価格の低迷による米の取扱高の減少などが考えられるところであります。

農協系統は、組合員の農産物を販売するため、集荷・選別、検査・証明、貯蔵・保管、輸送手配、販路開拓、代金回収、精算などの機能を果たしているところであります。

農産物販売に占める農協系統のシェアは、右下の表にありますとおり、米で約5割、そのうち全農のシェアは約4割であり、野菜、果実、牛肉、豚肉、それぞれ表のとおりでございます。

次に、（4）生産資材購買事業の現状でございます。

農協の生産資材の取扱高は、昭和60年度をピークに減少傾向で推移し、平成16年度では2.4兆円とこれまたピーク時の7割程度の水準まで落ち込んでおります。この要因としては、化学肥料、農薬、農業機械の供給量の減少などが考えられるところであります。

農協系統は、一部を除き、自ら肥料、農薬、飼料などの生産資材を製造しているわけではございません。いわゆるメーカーではありませんが、組合員に生産資材を供給するため、組合員の予約注文を取りまとめ、大量の予約注文を背景にメーカーと交渉し、資材を一括購入し、組合員に資材を配達するといった機能を果たしております。右下にありますとおり、農家に対する農協の生産資材の供給シェアは、化学肥料で約9割、農薬及び農業機械では約6割、全農のシェアは化学肥料で約7割、農薬で約3割等々となっております。

次に、「農協系統が取り組んでいる経済事業改革」でございます。

まず「農協中央会による農協の経済事業改革の指導」ということですが、民間の協同組織である農協が今後とも農業者と消費者から選択してもらえる存在であるためには、自ら経済事業改革を実行し、その成果を農業者、消費者等に還元することが喫緊の課題であると認識しているわけであります。

農協を指導する役割を担う農協中央会には、経済事業改革のリーダーシップの発揮を期待しております。

農協系統自らが取り組む経済事業改革を推進するため、平成16年の農協法改正で、全国農協中央会（全中）が基本方針を策定し、農協中央会が農協の経済事業改革を強力に指導する仕組みを構築しております。下にありますが、平成17年に策定され、18年3月に改訂された基本方針の概要でございます。これはまた後ほど御覧ください。

次に、「(2) 農協系統の経済事業改革の取組」でございます。個別の農協の取組と全農の取組、双方が連携しての取組、いろいろあるわけですが、左下の「JAふくおか八女の例」に見られますように、まず、農産物の販売について、一部の先進的な農協では独自の販売チャンネルの開拓等に取り組むことにより、組合員の所得の向上を実現している例がございます。

生産資材コストの低減に向け、農協系統では、安価な資材・農機の提供、物流の合理化による配送コスト縮減と大口利用者にメリットのある価格体系の構築などに取り組んでいるところでございます。右下の表にいろいろな取組の例を掲げてございます。

次のページでございます。農協系統では、例えば農産物の輸送など業務の一部を外部発

注する場合に、市場原理に基づき、条件や業者等を見直し、子会社との付き合い方も含め事業コストの縮減を目指す動きが見られます。ここでは全農の輸送事業改革の取組事例を例にしておりますけれども、従前の取扱いを改革して、右側にございますとおり、全農が荷主のものについて、市場連動型運賃の導入、運賃の決定の透明性を確保する仕組みの導入等の方針で改革を進めようとしているわけでございます。物流子会社につきましても、現在17社ありますけれども、荷主に選択される全国域の運送会社1社に再編する方向で検討を進めております。

(3)は「全農改革の取組」でございます。

不祥事を契機に、平成17年10月に農林水産省が業務改善命令を発出しておりまして、これに基づき、全農は平成17年12月に「改善計画」を策定しております。

全農は、この改善計画を自ら「新生プラン」として位置付け、抜本的な事業改革に取り組んでおります。全農の改善計画の概要を左下に1番から6番まで柱を立てて書いてございます。まず1番は組織のスリム化ということで、子会社を含めたグループ全体で、5000人の人員を削減していきます。役員・全国本部職員の報酬や給与削減も実施していきます。2番は「担い手」への対応強化ということで、組織のスリム化による合理化効果を担い手対策に投入していきます。3番、流通コストを削減していきます。4番、生産資材事業を改革していきます。5番として、先ほど申し上げましたが、子会社の抜本的な整理・合理化に取り組みます。6番、内部管理体制を強化していきます。

以上のようなことですが、私どもとしては、ここにあります「新生プラン」が絵にかいた餅に終わることがないように、改革を加速していただいて、生産者・消費者の目に見える形で成果を出していってもらうということで指導をしているところでございます。

以上です。

上原委員長 どうもありがとうございました。

(2) 取組紹介

・全国農業協同組合連合会

上原委員長 それでは、今日御出席の皆様にご発言をお願いしたいと思います。3人の方々に御発言をお願いしますが、時間が限られておりますので大体10分をめぐりに御発言をお願いしたいと思います。

それでは、まず全農の理事長の関水様、よろしくお願いいたします。

関水氏 関水でございます。よろしくお願いいたします。

資料2「生産・流通コスト低減の取組」ですが、天羽課長が御報告されました全農改革のところを受けて、具体的に私どもがこれまで何をし、これから何をしていくのかということについて御説明をさせていただきます。

1ページを御覧いただきたいと思います。「全農改革の加速化」ということで、資料1の最終ページのところを「新生プラン」と称して実践中でありましてけれども、ちょうど昨日、決算総代会の中で改善命令を受けて新しい事業体制や経営管理の仕組みを決定いただいております。そういった意味で先ほどありました全国段階と県段階の連合会を一つにして、連合会が一つとJAという事業二段を実現し、「新生プラン」の実践を加速化してまいりたいということでもあります。

黄色い中に書いてある部分を柱にしながら次の3か年計画の策定に今日から着手をするということでございます。一つ目は、事業の選択と集中を進めて事業構造や経営構造の改革を加速化する。それから、新しい戦後農政の転換に対応して、担い手対応を強化し、地域の特色を生かした元気な産地づくりを進めていく。それから、今日のテーマでもあります生産資材価格の引下げに県別あるいは品目別の数値目標をもって取り組んでまいりたいということでございます。また、子会社の再編については、事業競争力を会社の存在価値とするということ、これを物差しとして再編を図ってまいりたいということでございます。

今日のテーマであります生産資材コスト低減の取組につきまして2ページ以下で記載しております。平成7年からちょうど10年でありましてけれども、この10年間、国内農業の生産者の手取りをどうやって確保していくのかということが、私ども経済事業を担う全農の最大のテーマとして取り組んでまいりました。平成8年から12年までは生産資材費用低減運動ということで、吹き出しのところに書いてありますように、低コスト資材を開発して、それを普及拡大していく。それから、省力技術、あるいは組合員の多様なニーズへの対応を強化していくことをメインに、2次、3次というふうに運動を進めてまいっております。「低減運動」というのはJAグループのやや特殊な言葉だと思いますけれども、先ほど農水省の方から報告がありましたように、私どもは一法人ではございませんし、ある意味ではボランティアな関係になっております。そういう意味で、JAグループの各段階に運動を呼びかけて、賛同するところについては私どもの開発した資材を使っていただくという

関係になりますので、「運動」という言葉を使ってやっています。

2 ページの下の部分に、どのような低コスト資材をいつごろ開発してきたのかということを書いてございます。これらについて具体的にどのような形で成果が上がってきたのかということをお3 ページ、4 ページに記させていただきました。

3 ページを御覧いただきたいと思います。肥料・農薬に関する低コスト資材の開発では、アラジン肥料がございまして。コスト低減効果は 25%と書いてありますけれども、これは、右側に説明がありますように、ヨルダンのようなチッソ、リン酸、カリが確保できる立地条件のところにお日本の肥料の製造技術を持ち込んで、いわば開発輸入のような形で安価で良質な肥料を輸入してございます。これをこれまでの肥料に置きかえていくという形でやっていますので、10万3000トン、現状36%の普及率まで持ってきております。そういった意味で、トータルの資産で16億3000万円程度の引下げになっている。これは全農の高度化成肥料の取扱の10.6%のコストダウンに当たるということでございます。

こういった形で見たいのでございますけれども、BB肥料というのは単体の肥料原料をバルクブレンドする形で、地域でオーダーメイドの肥料をつくっていくという取組です。これも普通の肥料に対比して10~15%の価格引下げが図られるということでございます。これが今25%ほど普及していますので、トータルに占めるコスト削減効果は3.2%になる。このような形で見たいと思います。

次のMY100混合剤とジェイエースというのは農薬の共同開発品あるいはジェネリック品でございます。右側に「ジェイエースは殺虫剤です」と書いてございます。ジェネリック農薬、特許切れの農薬で販売価格を低く抑えるという形で取り組んでおりますが、現状、普通の医薬品に比べて農薬のジェネリック品の規制緩和が遅れています。今日は副大臣もおられますので、是非その辺のところを実現していただきたい。そのことによって、販売価格をより低く抑えてまいりたいということでもあります。

それから、担い手を含めて大口農家対策向けの肥料農薬の価格設定ということで、全農と経済連を合わせていますが、連合会で11億円の支出をしているということを書いてございます。これまでも大口の農家約7万戸に対してこのような形で対応させていただいております。認定農家対比で4割強のレベルまで来ていると認識しています。

農機につきましては4 ページでございます。HELP農機という形でコスト削減をした農機を64%までの普及率に持ってきている。

それから、の段ボールにつきましては、カラー段ボールあるいは白段ボールではなく、

茶色の段ボールにしてコスト削減をするという形で、1箱当たり5～7%コスト削減したものを17年度までには57%の普及率まで持ってきているということでございます。

4ページが一番下に物流の取組がございます。これにつきましては肥料農薬で約6000億円のマーケット・シェアがあるわけですが、そのうち農家に配送する物流費用で1200億円、2割弱、15～16%の物流コストがかかっている。これをどのようにコスト削減していくのかということが大きなテーマでありますので、農家配送拠点が従来1万か所ぐらいありましたが、それを集約化してコストダウンを図っていくという取組でございます。

以上がこれまでの取組でございます。

5ページ、6ページにこれからの取組を書いております。今まで申し上げましたような低コスト資材の普及推進はもちろんのこと、それに加えて、一番上に書いてありますように、私どもの事業コストを低減して手数料を引き下げ、生産者に還元してまいりたいということで、ここに書いてありますように18年度は18億円、20年度で36億円の手数料削減を考えていきたいということです。

もう一つは低コスト資材・農機の提供でありますけれども、韓国トラクターを直接輸入することによってトラクターが3割ほど安く提供できるということですので、これの取組を進めてまいりたい。

それから、大きな担い手に対しては10トン車（満車）で港湾から農家に直送するビジネスモデルを導入していきたいということでございます。

それから、農機や園芸施設のハウスのリースの助成に取り組んでまいりたい。

それから、生産資材の物流合理化や流通コストを削減していく。先ほどの1200億をどれだけ削減していくのかというテーマでございます。

それから、技術開発や省力化の取組でございます。

それから、欄外に「担い手対策」という形で書いてございますけれども、先ほどの「新生プラン」の中にありましたリストラによって生み出された財源から、5年間で240億円を担い手対策に投入してまいりたいということでございます。そのための専任部署を設置し、担い手のニーズに対応してまいりたいということでございます。

6ページは、生産資材ではないのですが、米の流通コスト低減の取組でございます。米の流通コストとしてはJAグループの中の集出荷経費の低減に取り組んでまいりたいということでございます。現状、60kg当たり3000円程度のものを1000円程度下げて2000円以内に持っていきたい。そのための考え方として3点掲げてございます。一つは販売対策費と

いう形で卸に出していたリポートを廃止していく。それから、生産資材と同じように私どもの手数料を下げていく。それから、運賃部門については、先ほどの農水省の資料にございましたが、市場連動型運賃を導入して運賃コストを下げていくという形で取組んでまいりたいということでございます。

以上、簡単ですが、御報告とさせていただきます。

上原委員長 ありがとうございます。

・株式会社グリーンちゅうず

上原委員長 続きまして、株式会社グリーンちゅうず代表取締役の田中様、よろしくお願ひします。

田中氏 10分ぐらいという制限がございますので、早速、入りたいと思います。

私は滋賀県の野洲市でございますが、資料の表紙に「滋賀県野洲市」と書いていますが、今まではなかなか「ヤス」と読んでもらえなかった。ところが、今年の正月に地元の高校がサッカーで日本一になってくれましたので、それ以来、割と「ヤス」と読んでもらいやすくなって喜んでいる、そんなところでございます。位置的には、東京からいいますと新幹線で京都に着くちょうど10分前に我々の町を通る、そういうところで百姓の会社をやっている田中でございます。

資料の2ページ目からもろもろ書いていますが、設立の経緯を申しますと、実は私は平成の初めまで農協の職員、営農課長をしておりまして、担い手の係をしていたわけです。我々のところは兼業率の高いところでして、「百姓をやめたいから、うちの田んぼでつくる人を誰か紹介してほしい」、そんな声が年々増えてきまして、それを紹介するのも仕事のうちだったんですが、そういう田んぼがどんどん出てきます。そうなりますと、地域の中ではなかなかやりくりができなくなった。農協へ相談をしに行ってもなかなか紹介してもらえない。そんな空気が農家・組合員の中に広がってきました。

その結果どういうことが起こったかといいますと、行政を越えて隣の町から入り作者が入ってきた。正式な農業委員会の手続を踏んで入ってこられているわけですが、地元からしてみますと、行政を越えた入り作者がそれだけ多くなりますとやりにくいことが多分に出てきます。水の管理とか転作の割合うんぬん、細かいことがいっぱい出てくるわけです。平成の頭ぐらいから滋賀県の職員は口を開くと集落営農の推進ということをやかましく言

っていたわけですが、でも今議論をして来年の春からそういう組織ができるわけではないと。当時は中主町という小さな町でしたが、町の中でやりくりできる仕組みをつくってほしい、そういう要望が何年間かございました。その結果、私どものグリーンちゅうずができた。そういう経過でございます。よく言えば、最後の担い手として地元の期待にこたえる格好で我々の組織ができた、そういう言い方ができると思います。

当初は、社員3人、20 ha余りでスタートしましたが、現在は正社員が9名で、37の集落、地主で言いますと340人の方から、641筆、133 haの農地を正式に農業委員会を通じて預かっております。これ以外にも、闇とかいろいろあるわけですが、基本的にはそういうところでございます。

現在の経営の状況は、きちっとした数値を出すと後々問題があるといけないので大ざっぱに100万単位でくくっておりますが、こういう資料を出しております。損益構成で、売上げが1億7300万円、経費がたくさんかかっていますので営業利益は1500万円の赤字、ところが転作助成金等々があって1500万円の黒字を計上している、そういう内容です。これは、法人であっても個人であっても、日本全国の米を中心にしている大規模農家の恐らく標準的な数字ではないか、そういう思いがしています。8割～9割方はそうであろうと思います。

品種につきましても、米で9品種やっていますし、何をしたらもうかるか、日夜考えて、やっているところでございます。例えば米でありますと、9品種やって、8月下旬ぐらいから10月の20日過ぎまで刈取りということで、余りピークをつくらずに、コンバインや乾燥機等の機械が動いて作業ができるように、コシヒカリはもちろんやっていますし、最後はハイブリッド米、13俵以上とれるようなものもやっている。どこかの県のようにコシヒカリでないと米でないとやっているようでは、作業がむちゃくちゃピークになってしましまして、かえって設備投資に金がかかって困る。そういうところでございます。

そのページの裏に「コスト削減 省力化・効率化の取り組みと課題」と書いています。ここでは現在うちがやっている経費の内訳、主だったことを載せているわけです。経費が全部で1億8000万円余りかかっていますが、人件費が合わせて大体8000万円ぐらいかかっています。その中で作業委託費というのがあります。次のページに「GC耕作地図」が載せてありますが、小さい地図ですので非常に見にくく、私も眼鏡が欲しいぐらいの地図ですが、黒く塗りつぶしてあるところが我々が預かっている農地です。37の集落と言いました。地図に載らないところもあるわけですが、これだけ分散しているというのが現状でござ

ざいます。

そういう状況で田んぼをやっていますので、例えば田に植えた後の水管理等はシルバー人材センターの5人ほどにお願いしまして、人によっては月に5万、8万円、あるいは10万円、あるいは12万円ということで、大方3か月ほど、いわゆるアウトソーシング、委託をしております。

そして、支払地代として1800万円ほど払っていますが、これは農業委員会の標準12000円で払っています。

それから、どうしても言いたいのは、用水費が500万円余りあります。何を書いてあるのかという感じで見られる方があると思いますが、ここに「国営は2倍高くて不便」と書いています。実は、我々のところも4分の3はバルブで水の便利のいい土地改良区のところなんです、350反ぐらいは、野洲川ダムの土地改良区の流れて、水の便が悪いくせに7200円、ほかのところの3500円から見ると倍以上の賦課金を取られているところがあります。なぜかといいますと、10年～20年前にした土地改良工事の借金、あるいはその金利も現在預かっている耕作者が負担をさせられている、そういう現実があります。あるいは、これから建設するつもりの方の事務所の積立金までその明細の中に入っています。それもおまえたちが払いなさいという仕組みになっています。その辺は何とか改善してほしいなと。これは要望ですけれども、正式に言いますと、3条資格者うんぬんということでややこしいことを言っていますが、資産価値が向上するためのものですから、これは当然地主負担にするべきものだと思いますので、その辺はちょっと研究していただきたいと思えます。

それから、償却については280万円しかございません。うちの規模ではかなり安いと思えます。そのうちの100万円余りが建物・施設の償却ですから、残りが機械になりますが、うちはかなり中古の農機を入れております。また、ここ4～5年前ぐらいから導入した機械につきましては、全部、簿価が1円です。転作助成金で圧縮をかけたとか、あるいはうちの場合は特定農業法人ということで、その利用集積準備金で圧縮をかけた。ですから、償却費は非常に安く済んでおります。うちは一級整備士が2人おりまして、それが全部修理していますから、外部で修理することはございません。ただ、ここにもありますように部品代が630万円かかっています。うちは昭和のコンバインをまだ使っていますし、トラクターは7000時間を超えているトラクターもあります。汎用コンバインあたりでしたら2000時間を超えているようなコンバインも使っております。もう部品がありませんので、旋

盤でつくったり、そこまで使っているものもでございます。経費の内容はそういうところでございます。

細かい話は右隅に書いていますが、元肥一発肥料を側条施肥、あるいはショットガンの直播きももちろんやっています。また、「規模拡大 毎年10~13 haの新規あずかり」と書いていますが、先ほどの地図のとおり、分散の状態でございます。

ちなみに、今日はコスト縮減の委員会で、5年間で2割下げようという話ですが、先ほども全農から話がありましたように、燃料費430万、肥料は950万、農薬が880万、仮にそれが2割下がっても、うちの経費の中では大した金額ではありません。もちろん下がればうれしいわけですが、どうしたら下がるか。我々からしますと、やはり規模を拡大するしかないんです。それが一番手っ取り早い近道だと思います。そのためにはということで今議論してしまして、たまたま全国的にも問題になっていますが、特定農業団体にしなければ麦は2000円しかもらえないという話がありますね。そのために、我々の県内でもそうですし、もちろん市の中でもそうですが、猫もしゃくしも特定農業団体にならんといかんような雰囲気では行政は仕事を進めております。我々の会社も含めて、他にももっと土地を増やしたい認定農業者がたくさんいるのに、そういうところにまで特定農業団体をつくらうとしている。

特定農業団体をつくるのはいいんです。つくって、作業はアウトソーシングして、特定農業法人なり余裕のある大規模農家なりに、田刈りをしてください、何々をしてくださいというふうに仕事を回すような仕組みであれば問題ないのですが、集落営農でも、ともすると全部自分たちの集落で自己完結でやってしまう。それが集落営農のモデルみたいになっているところも一部見られます。ただ、私は、個々の集落の組合員にリスクを背負わせて、借金をして機械を入れたとしても、それが3年、5年、10年してつぶれたときにどうなるかというのが非常に不安です。そして、そういう特定農業団体をつくる時も、一番問題になるのはリーダーです。リーダーが今はできても、5年先、10年先にまだいるのか、そういう不安がございます。

私どもの会社は、現在もそうですし、これからもそうですが、地域の、行政の、そして農協系統の優等生として会社を立ち上げました。今もそうしています。ですから、系統の利用率はかなり高いです。こういう地べたの会社ですから、一番怖いのは人の口なんです。これから7月~8月、今の時期に田んぼの中に稗をいっぱい生やしても、コンバインはみんな刈ってしまうんです。特別問題はありません。でも、人の目がうるさい。ですから、

シルバーを雇って、特に目につくところはそういうところにコストをかけないといかん。そうでないと地域の中でうまくやっていけない。本当はコストをかけなくても収量に全く関係ないところでも、かけないといかん部分が多分にございます。そういうところに一番気を使いながら、これから10年～20年と継続的な会社を目指して、今は130 haですけども、将来的には町の4分の1～3分の1ぐらい、400～500 haぐらいはやっていきたいなと思っています。

ちょっと時間がオーバーして申し訳ございませんが、以上です。

上原委員長 どうもありがとうございました。

・株式会社小田島建設

上原委員長 それでは、続きまして株式会社小田島建設代表取締役の小田島様に御発言をお願いします。よろしくをお願いします。

小田島氏 小田島です。よろしくお願いいいたします。

コスト縮減に取り組んでいると言われますと大変面はゆいといいますが、おこがましいような感じですけども、こういった農業に取り組んでいるところもあるのだというふうに思っていたらということ、お話しさせていただきたいと思います。

農業に参入いたしました意義又は参入の経過を申し上げる前に、私が行っております糸魚川市根知地域の概要からお話しさせていただきたと思います。

糸魚川市は、新潟県の西南端に位置いたしまして、長野県と富山県に接しており、746.24km²という広大な面積を有しております。東京23区よりも広い土地であります。地質的には、本州を東西に二分する糸魚川～静岡構造線が通り、複雑な地質構造を有しております。北は日本海、南は中部山岳国立公園、上信越高原国立公園、また親不知・子不知県立自然公園、久比岐県立自然公園、白馬山麓県立自然公園などがあり、これら2000m～3000m級の山々から流れ出す各河川に沿って、谷間と平地地域の扇状地に農地がわずかに形成されているところであります。

土地利用の現況につきましては、森林面積が約90%を占め、残りの約10%に、農地約4%、河川・水路として約2%、そして宅地が2%等を占めております。農用地は各河川沿いに分散して広がっておりまして、約半分の農地は農業生産条件が不利な中山間地域に広がっております。

私の会社があります根知地域は、南は長野県と接しておりまして、約50戸・1400人の地区住民が住んでおります。百名山の一つであります雨飾山より姫川に流れる根知川という川に沿って、215戸の農家が約160 haの農地で水田を経営しております。そのうち約60 haが中山間地域であり、直接支払制度の対象となっております。また、雪の降る地域でありまして、今年は最高3 m以上の雪が積もった、冬は何もできない地域であります。

農業に参入する意義ですが、住民の約半数が60歳以上であり、農業就業者の高齢化、後継者不足等により、農業生産意欲の減退や農村の活力低下が心配されておりました。現に山間部では耕作放棄地が増えてきておりまして、平地でほ場整備したような田んぼでも耕作放棄地が出てくる心配がありました。農地がなくなり人々が根知地区を離れていくと地域に活力がなくなります。そうなれば建設業としての会社の存在意義がなくなると思いまして、農地の保全、地域活性化のために農業に参入いたしました。

農業参入の経緯であります。平成10年頃より今申し上げたような理由により農業参入の可能性を探っておりました。当時はまだ株式会社が農業者として農業に参入できる制度がありませんでしたので、平成12年、うちの会社役員と従業員と農家の人間、そして地域の今後を心配しておりました地域の農業者とで、農業生産法人「有限会社やる^{まいか}米花農業」を組織し、水田経営を始めました。「やるまいか」というのは私らのところの方言で、「やるうよ」という意味です。それを「米」と「花」という字を当てて、「やる^{まいか}米花農業」というものをつくりました。当初より役員給与等は出さず、農業にかかわった分のみの給与というふうに極力人件費のかからない形で法人経営を行っておりましたが、初期投資がかかること、また最初の経営規模が3 haだったこと、そしてその3 haの田んぼも公共事業のヤードとして新たに田んぼに復旧したということがありまして、なかなか条件がそろわず、3年間は赤字でありましたが、4年目からは黒字に転換いたしました。

そんなとき、平成16年度に糸魚川市が農業特区に参入し、既に「やる^{まいか}米花農業」がありましたので、当社としても農業参入の見込みがあると判断いたしました。ただ、「やる^{まいか}米花農業」と当社の整合性をどうしようか、既にあるものにまた会社として参入してもいいのだろうかということも考えておりましたが、農地は地域のすみ分けをして行うこととして参入いたしました。平成18年、当社は水田が5.6 ha、そば1.2 ha、ブルーベリーが0.4 ha、そして「越の丸なす」を600本つくっております。

生産コストを抑えるための取組状況及び今後の予定ですが、コストを抑えるための取組状況としては、春は建設業の仕事が比較的少ない時期なので、当社の従業員で耕起、代か

き、田植え等の作業を行います。また、秋は建設業者としても雪降り前で一応忙しいときでもありますので、稲刈り等の作業は地域の定年者をパート雇用して行っております。もともと年配の方々は農業経験者ということもありまして、そういう形で行わせていただいております。

田んぼの条件により、市の農業委員会で示されている利用設定価格よりさらに細かく分類し、利用権設定を行っております。5段階程度をさらに分類いたしまして、田んぼの小さい面積のもの、未整備田、また日当たりの関係等々、いろいろな条件を加味して利用権設定を行わせていただいております。また、コシヒカリBL、側条田植え機等で肥料の種まきや防除の手間を極力省かせていただいております。先ほどもお話がありましたけれども、人件費という問題は非常に大きいと思っておりますので、そういうものを極力かけないでおこうと思っておりますけれども、なかなかうまくいきません。

それから、建設業者という特性を利用いたしまして、もともとあります運搬機械による機械の運搬、またほ場の改良・修繕は自前の重機といいますか、バックホウ等がありますので、そういうものを利用して、普通の農家よりは簡単にできているのではないかと考えております。

また、育苗のハウスを利用いたしまして、夏の時期に空けておくのはもったいないということで、「越の丸なす」を生産しております。ナスの収穫は朝早いので、収穫と管理は別の人間で行わせていただいております。残業手当等に余りコストをかけないでやっております。

生産コストを抑えるための今後の予定、課題ですが、現在、農地の保全という意味合いから条件の悪い田んぼにおいても水田を行っておりますが、ある程度田んぼが集まった時点で、条件のよいところでは水田経営、条件の悪いところではそばや山菜等に切りかえていきたいと思っております。

農業用資材は技術的支援を受けていることもありまして、今は農協で調達しております。もちろんいろいろ独自のものもあるし、安いということもあるのですがけれども、今後、自前で安く調達できるものがありましたら、そういうものも独自で調達できればなと考えております。

先ほどもお話がありましたけれども、本当は同じ地域でほ場を集積し、酒米、もち、コシヒカリ等の品種別に分け、刈る時期をずらせばより効率的だと思うのですが、現時点では、農地の保全目的もあり、そこまでには至っていないのが現状です。

農業経営では機械や施設にコストがかかっているというふうに認識しております。農業経営機械は一作業一機械ということで、汎用と申しますか、この機械であれもこれもできるというものがありません。田植えなら田植え機、肥料を撒くのなら肥料を撒く機械という形で、買わなければいけないものもあります。また、そういう機械を入れますと、用途も限られておりますし、期間も短いし、それぞれの機械の納庫も必要になってきます。そういうところが改善できるように機械メーカーさんにも考えていただければと思っております。また、燃料の方も大分高くなってきておりますので、今後どういうふうにかかわってくるのか、懸念しております。

また、用排水路・農道等の農業施設の維持管理は、村人足と申しますか、農家の皆さんプラスで行われていますが、いつまでこのような体制で行っていただけるかということが懸念されております。高齢化も進んでおりますし、どれだけ皆さんに出ていただけるのかなという感じがしております。

農業経営を安定・発展させるための取組状況ではありますが、品質の向上、作物の生産向上のために、技術力の向上に力を入れております。ゼロからの出発と申しますか、もともと農業経営のノウハウもありませんでしたので、行政とか農協さんで行われております勉強会等に参加したり、また指導会等も直接受けたりしております。そして技術の共有化も図っております。専門家が一人いればいいというものではないと思っておりますので、ある程度は人間誰でも同じような技術を持ってできるようにしていきたいと思っております。

米については個人販売にも力を入れております。現在、独自の米袋とか、ホームページ、チラシを作成中であります。

また、ほ場の集約を進め、条件の悪いところでは多品目に変えていきたいと思っております。

今後の規模拡大に当たっての課題と問題意識ですが、規模拡大の構想としては、現在は農家につくれなくなったほ場を引き受けるという受動態の形で行っております。アンケート等をとったものもあるのですが、地域の現状を見たときに、向こう5年間で30haほどの面積でつくってもらいたいというような受託面積が出てくると見込まれております。農地がある程度集まった時点で、条件のよいところでは水田経営、悪いところでは多品目に切りかえていきたいと思っておりますし、また、地域内でほかに一生懸命やっております農家の皆さんとの間で農地の交換を行って、拡大・集約を行っていきたいと思っております。そして将来的には、先ほど出ました農業生産法人「やる^{まいか}米花農業」との合併

も考えています。

規模拡大に当たっての課題・問題意識ですが、受け身の態勢なのですぐには農地が集まってくる。しかも条件の悪いほ場から順に集まってきます。何年間かやってきた間に農家より任せても大丈夫という信頼を得てきておりますが、もっと信用を得られるような会社になっていかなければならないと考えております。

今、地区の農家の約7割が後継者不足の状況で、すべての農家の受け手となれるか、また何十ヘクタールというふうに一遍に受託の依頼が来た場合に地区の信頼を得られる対応がとれるかというところが心配している点であります。

また、先ほど話しましたけれども、用排水路・農道等の農業施設の老朽化に伴う維持や通常の管理は、今は根知地区の皆さんで行われておりますが、私たちだけの限られた人間で維持できるのか、当社の負担が大きくなるのではないかとということが大変懸念されるところであります。

以上、私の話とさせていただきます。どうもありがとうございました。

上原委員長 3人の方々、どうもありがとうございました。

(3) 意見交換

上原委員長 それでは、委員の方、今日御出席の関係者の方々も含めて意見交換をしたいと思います。よろしく願いいたします。

丹羽委員、お願いします。

丹羽委員 ありがとうございました。

多分優秀な事例の方ばかりのお話ではないかというふうに思っているわけですが、国際競争力をつけるということは、WTOは頓挫しておりますけれども、時代の流れとしてこれからも考えていかなければいけないし、今回の20%コストカットもその一つだろうと思っているわけです。

今の事例紹介の中で、コストを下げていく上においてどの程度の規模が必要なのかということをお聞きしたい。時間がありませんから、結論だけで結構です。それから、例えば米を事例に挙げれば、合理化とかコストカットすることによって、どのぐらいの値段まで、例えば1万円ぐらいまでいけるのか、8000円とか9000円にいけるのか。国際的に競争力を持てるようになり得るものだろうか。物理的になり得ないということも当然あるわけであ

りますので、その辺をちょっとお聞きしたいなというのが一つです。

もう一つ、農協の問題につきましては、全農さんをはじめとして、肥料価格交渉とか、配合飼料の価格交渉とか、組合員のために大変に努力されてきていることは、私も頭が下がるぐらい、よく理解をしているわけでありますが、むしろ農協の問題点は、その存在意義と組織ということにあるのではないかと思います。農協の存在意義はもちろんあると思いますけれども、その考え方を明確にしておく必要がある。もう一つ、組織についても、非常に複雑化・官僚化している部分があるわけですので、この辺についても議論が必要かと思えます。

農協の存在意義は本来の機能は営農指導と販売事業の二つだろうと思うのですが、今の中心の機能は金融と共済事業ということになっておりまして、金融というのは銀行の業務であり、共済事業は保険で、必ずしも農協の仕事ではない部分があるわけですね。そういうことを考えると、金融機能を農協の仕事から完全に切り離して営農と経済事業へ集中する、つまり選択と集中という意味で少し検討をする必要があるのではないかと。特に営農と経済事業への集中というのは、ブランドとか物流を含めた販売事業ですね。こういうものがこれからの全農さんを含めてJAの集中的な機能になるだろう。金融機能を切り離すということは、現在のところ金融機能を見ると農林中金とか信連というふうになっていくわけですね。けれども、お金の流れについて農協を中心にもう少し整理する必要があるのではないかと。これは大変複雑で、農林中金さんや信連さんの関係、あるいは政府系の農業関係の金融機関の関係が非常にわかりにくくなっている。信用事業と共済事業、この辺はどういうふうになっているのか。特に843の農協の窓口の職員は一体官なのか民なのか。準拠法があるようですけれども、その準拠法は一体どういうものなのか。委員の方々は御存じかどうか、私も知りませんが、その辺について農水省の方からお答えをお願いしたいと思います。

以上、質問あるいは意見を申し上げます。

上原委員長 非常に多様な質問が含まれておりますが、最初に二つほど御質問がありました。一つは価格をどこまで切り下げられるか。それから、皆さんが規模拡大ということを強調しておられましたけれども、例えば水田の場合であればどの程度の規模があれば競争力があるのか。この点につきまして、まず田中さんから、お願いします。

田中氏 どの程度の規模かといいますが、農作業で効率といいますと、もちろん大面積の方が率がいいといいますが、機械の回転がいいわけですが、田んぼの作業効率となり

ますと、コーナー、角の数で決まるんです。1000m²の田でもきちんとした田んぼであれば4つの角で済みますし、1万m²の大区画ほ場であっても4つの角で済みます。ある所では500m²であっても角が5つも6つもあつたりします。その辺で決まりますから、どこまでかということとはわからない。

ただ、我々は、とりあえず機械を効率よく、社員に効率よく仕事をしてもらうためには規模拡大だと思っています。現在、うちは130数haやっていますが、将来的には400 haでも500 haでもしようと思っています。ただ、今の感じで正社員をどんどん増やすつもりはありません。ある程度マネジメントのできる人間だけぽつぽつと置いて、あとはシルバーなり、そういうところに作業そのものは任せるような仕組みでないと、うまくいかないと思います。

ただ、ここから向こうの道まで全部うちの田んぼだということであれば、5000円とか6000円ぐらいまでは下げられると思います。でも、非常に分散していますし、それぞれ所有権のある田んぼですから、その辺はうまくいかないと思います。現在、うちは今の規模で何とか利益を出していますが、仮にもう1000円下げるとして、現在の規模で同じことをすれば、うちの社員に対するボーナスが減るだけです。どれだけ減るかは下がる率によって変わる。あるいはボーナスが出させなくなるでしょうね。だから、右肩下がりになることは大体わかっているわけですから、それ以上のペースで規模を拡大したいという思いで、今どんどん確保しようとしているわけですが、特定農業団体、集落営農と競合している部分が多分出てきます。

以上です。

上原委員長 小田島さん、いかがでしょうか。

小田島氏 私も大体似たような考え方ですけども、安くするというのは田んぼの条件が非常にかかわってくると思います。うちの地域では、整反三反張り、0.3 haの田んぼが一番大きいのですが、それよりは0.5 ha、また1 haといった大きい田んぼが集中してあるとコストは安くなってくると思っております。

また、米がいっぱいとればいいのかという問題もありますけれども、コシヒカリにおきましては、1反当たり10 俵以上とれると食味が落ちてくる、そういう関係もありますので、一概には何とも言えないと思っています。ただ、自分の感覚としては20 haを一区切りとして、まず20 ha、次に40 ha、60 haという形でやっていくと、機械的なものも一番安くなってくるのではないかという考えをしております。

丹羽委員 そうすると、例えば今が1万5000円としたときに、アメリカ等の他の国のジャポニカが入ってくるようなことになったときに、今おっしゃったように集落営農があまり離れていないところ1か所に固められて、しかもその規模が何十haというようなことになると、日本の米もコスト的には1万円を切るレベルまで行き得るというふうに理解してよろしいのでしょうか。

上原委員長 その辺、田中さん、お願いします。

田中氏 向こうの角からあっちの角まで、この四角が全部その組織の田んぼであれば、それは十分可能だと思います。

丹羽委員 それがたとえ5000円でも。

田中氏 そこまではどうか、わかりませんが、当然1万円を切る価格も可能だと思います。我々もハイブリッド米では1万円を切って売っているものもありますし、いろいろやっていますから、それは可能だと思います。こういう場でとことん可能だと話してしまうと、また別の問題が出てくると困りますので、あまり言いたくないんですが。

上原委員長 吉川委員、関連質問があると思います。

吉川委員 御意見、ありがとうございました。大変勉強になりました。

今のお話を伺っていると、コストダウンにはやはり規模拡大が非常に重要だということ、規模が十分に拡大されれば日本の米もコストダウンが十分可能だと、こういうお話だったわけですね。ただ、現実論としては、田中さんの資料に地図がありましたように田んぼが分散化している。いろいろなところに散らばっている。なぜ一つにまとめないかといいますと、当然その間にそれぞれ田んぼを持っていらっしゃる方がいて、必ずしも一つにまとまることに賛同しない。こういうことだろうと思います。

そこで、これはむしろ農水省に伺った方がいいだろうと思うのですが、他の産業も昔は似たり寄ったりの状況だったんです。それが、よく言われるように所有と経営が分離したので今のような株式会社制度のようなものもできてきたわけですし、20世紀の歴史を通して所有と経営が分離して大規模化というものが実現した。もう少し直近の例をとれば、町の酒屋さんは、あるところで崖っぷちまで経営が行き詰まったわけですが、フランチャイズでコンビニになることによって生き延びたということだと思えます。

農業の場合はどういうふうにするかといいますと、とにかく規模拡大する必要があるということだと思います。現在土地あるいは水田を持っていらっしゃる方の所有権は尊重しなければいけない。財産権、それは尊重されていいのですが、経営ということからすると、

先ほどから出ているように大規模化する必要があるということだと思います。ただ、それにはそういうインセンティブと申しますか、変な言葉ですが、そこまで追い詰められるような状況になっていただかざるを得ないと思うのです。

ちょっと脱線しますけれども、農水省と申しますか、農政全体としては核となる担い手に施策を集中するということを言われているわけですね。新聞等を読んでいると、そういう掛け声だけれども、本当に大丈夫かということも書いてあったので、やや危ぐしているところもあるのですが、そういうふうによられるとおっしゃっているわけです。

先ほどのお話にもありましたが、小さな水田をたくさん持っていらっしゃる方の7割が将来の後継者に悩んでいらっしゃる。つまり、高齢化が進んで、次の世代の後継者がまだ見つからない方がたくさんあるということですね。つまり、現在は農業を立派にやられているかもしれないけれども、10年後の後継者がいないというのは、核となる担い手というふうにみなし得るのか。私は適当でないと思うんです。現在は確かに農業をやっている。しかし、10年後には行き詰まってしまうというような方が今の日本の農業において核となる担い手とみなせるかという、それは難しいのではないかと。

こういうふうに考えてくると、そういう方々にはどういう道を選んでいただければいいのだろうか。すると答えは一つで、酒屋さんの息子さんはサラリーマンになってしまって酒屋を継ぐ気持ちはないという場合、先ほども言いましたようにフランチャイズの中でコンビニに変わっていったわけです。財産、所有権はもちろん尊重しなければいけないけれども、そうした方々の経営権は、例えば今日御説明いただいたような方々に移譲して、経営という面から言えば大規模化を実現する、こういうことが必要だと思うのです。こちら辺は、言葉はあれですが、飴と鞭と申しますか、施策の上でも厳しくすべきところは厳しくして、日本農業の将来、担い手を集中するという点においては大規模化を本当に実現するという施策を農水省としても考えていただく必要があるのではないかと思います。

上原委員長 まさに経営効率化のための規模拡大、それと農業の跡継ぎのインセンティブをどうするかという問題ですけれども、この段階で農水省の方から一言お聞きしたいのですが。

井出経営局長 今もお話がありましたけれども、我が農水省もつい先ごろ大農政改革をするということで法律も出しましたし、農業で飯を食べていこうという人をどうやって確保し育てていくかということで、今までのような3反～5反つくっている人も10haつくっている人も農家は農家だという考え方から、経営としての農業というものを考えて、経営

対策としては、ある程度選ばれた、ある程度の規模に達した人を担い手として育てていくという方向をはっきり打ち出しているわけであります。

先ほど吉川委員が酒屋さんの例を挙げられました。酒屋さんはそれで食っているわけですが、日本の農家の相当部分は残念ながら農業で食べていない。安定兼業を皆さんがお持ちで、農業の部分について追い詰められた、例えば米価がどんどん下がったと言って騒いでいるように見えますけれども、大部分の方は安定兼業でちゃんとした所得を確保しているわけですから、普通の場合には農地を手放そうとはなさらないわけです。そのために今日来られているような大規模を志向されている方は非常に苦勞をされているわけです。

ですから、今回の私どもの対策では、価格政策から経営政策に転換する中で、従来麦や大豆等の転作作物を中心に内外価格差のあるところを国のお金で補てんして自給率を維持してきたような作物について、一定の規模に達している人だけにそういうものが当たるようにしようということで、来年度の予算に向けては、別途、そういった部分のお金は今は3反～5反でやっていらっしゃる方には行きませんよというメッセージをはっきり発したわけであります。ただ、それだけでは規模拡大を志向する方に条件のよい農地が連担して集まってくるということにならないわけです。

また、私どもは今まで農地の流動化ということもやってまいりましたけれども、農家の習性として隣に貸すのは非常に嫌がるわけであります。隣がよくなるのは非常に悔しいと。縁もゆかりもない人には貸してあげるけれども、隣には貸さない。そういったことはお金と制度で乗り切るしかないわけでありますので、農地の連担化が進むような政策に転換していこうと。ですから、いろいろなことを組み合わせてやっていきませんと酒屋さんがコンビニになったようには簡単にならないということで、経営政策でも農地対策でも大規模農家に育てられるような形に支援方策の転換を図ろうとしている。こういう状況にあるということでございます。

上原委員長 吉川委員、どうぞ。

吉川委員 今の井出局長のお話を伺って、農業の場合はもちろん特有のいろいろな問題があるだろうと思うのですが、農業の場合、スピードが遅いんです。変化のスピードが遅いためにこういうところまで来てしまった。ですから、農業特有の問題があるということはわかるのですが、要は、小規模生産者が土地の経営権については手放した方が得だというようなメカニズムをどのようにデザインするか。それが農水省の腕の見せどころだと思います。

います。そういうことだろうと思います。

井出経営局長 私どもも大規模でやっていらっしゃるの方が経営コストが安いことはわかっているわけですが、大規模でやっていらっしゃる方と一方で私たちが進めようとしている集落営農というのは調整がなかなか難しい面はあります。ただ、個人ではなくて集落ぐるみでやっていただく中で、機械の有効利用が図られ、労働時間の短縮が図られて、3反や5反の人が自分で耕作しているよりも、そういうふうに集団でやるなり人に任せの方が自分の収入が増えるのだということも立証したような資料をつくって、今、全国でキャンペーンを張っている。そういう中で理解をしていただいて、ここ1年、地に足の着いた形で集団でやっていこうという動きが出てきているのではないかと。

そういう点で、歩みは遅かったわけですが、ここ1～2年は従来に比べるとそういった動きがかなり加速化されている。また、来年から新しい直接支払制度が導入されるに当たりまして、残された時間はあと半年ぐらいですけれども、そういった内容もよく広報して、ぜひ集団化とか大規模農家への集約を加速化していきたい。このように考えております。

上原委員長 先ほど丹羽委員から出ました全農の事業の分化問題と組織問題について、関水さんの方から御発言をお願いできますでしょうか。

関水氏 信用共済との絡みでいきますと、私どもは経済事業だけをやっている団体ですから、そういう意味では協同組織課の方にお答えいただくのがふさわしいのではないかと思います。ただ、1枚目に私どもも「事業の選択と集中」と書いているので、丹羽委員がそういうことを言われたのだろうと思います。

私どもが想定している事業は、経済事業は今二つの方面があります。先ほど言われましたように、これから販売事業にどういうふうに注力していくのかということがありますし、もう一つ購買事業もございまして、共同購入の思想で購買事業をやっているのですが、農業に係る資材の共同購入と、農家というのは生業で生活場面がありますので、生活物資にかかわる購買の場面があるんです。言ってみれば、高度成長の過程で農村の生活を都市並みに近づけていこうというのが一つの運動としてあって、生活事業が非常に大きな柱として動いてきたわけですけれども、これだけのモータリゼーションの世界の中では、生活事業といっても、歴史的な使命を終わったものについては一定の判断をして選択と集中をしていく場面かなということで、そういった資源を担い手なり農業場面にどうやって注力していくのか、配賦していくのかということが私どもにとっての選択と集中のテーマであります。信用・共済の話はちょっと……。

上原委員長 では、天羽課長の方からお願いします。

天羽協同組織課長 机の上に配付されております参考資料の最後のページ、「農協に対する行政の指導・監督について」を御覧いただければと思います。先ほど丹羽委員から御質問のありました根拠ということで申し上げますと、基本的に農協法でございます。指導・監督は、全国に約850ある農協の所管は都道府県が指導・監督をしている。都道府県レベルにあります連合会なり全国レベルにあります全農、全共連、全中といった組織は国が指導・監督をしている。

縦の点線の右ですけれども、「農協に対する行政の指導・監督等」ということで、一つの農協・連合会共通の規制は、組合を設立するとき、定款変更の認可、検査・報告・聴取、業務改善命令なり業務停止命令、解散命令といったものは、農協と連合会共通で監督官庁が交渉する。この規制は、一番右に書いてありますように他の事業協同組合なり生協等と同等の規制になっております。プラスして、農協法上、農協はいろいろな事業ができるようになっております。ここで議論になっております経済事業、いわゆる販売事業と購買事業のほかに、信用事業を行う農協・連合会に係る規制がございます。単協が信用事業を行うかどうかというのは定款で決めて行政庁の認可を経ることになっておりますけれども、信用事業を行う農協・連合会に係る規制につきましては健全性確保措置やディスクロージャーなどについての規制、それから下の共済事業を行う農協・連合会に係る規制等々につきましては、信用事業については平成13年までの農協法の改正で、銀行・信用金庫等と同等の規制がかかるようになっております。共済事業につきましては16年の農協法の改正で保険会社と同等の規制がかかるような状況になっております。これが現状の規制関係を整理したものでございます。

それから、全国にあります農協の窓口の職員は官か民かというお話がございました。端的に申し上げて、100%、民でございます。農協は生産者である組合員が出資して構成されている人的結合体でございます。その職員も決して公共セクターの公務員ではないわけでございます。

それから、お金の流れが複雑だという話がございました。これは別途機会をいただければ御説明に上がりたいと思いますけれども、基本的に全国にたくさんあります農協が組合員から預かった貯金は、一部地域で融資をする。農業関係の融資とか組合員の資金ニーズに応じて融資をするものの他は、信用農業協同組合連合会、いわゆる信連に預け金として預ける。信連は信連で、一部は農業関係のニーズに応じて融資をすることがありますけれ

ども、農林中央金庫　これは農協法ではなく農林中央金庫法という別の法律に根拠がありますけれども、農林中央金庫に預ける。農林中央金庫が運用し、利子をつけて信連に返して農協に戻っていくというのが大きな流れになってございます。これに関しては、時間をいただければ、また専門の者を御説明に伺わせたいと思っております。

そういう中で、農協の事業が金融・共済に偏重していて営農指導なり販売なり経済事業がおろそかになっているのではないかという御指摘がございました。農協系統組織の中でもそういう問題意識を持っておりまして、先ほど御説明させていただきました全中の基本方針の中でも営農指導機能を強化していきましょうという目標や経済事業部門でしっかり収支の均衡を図るようにしていきましょうという目標を掲げて、いわゆる経済事業改革を進めていこうというのが現在の姿であります。では、それでどういう成果が出ているかというのはまだまだ足りないところがありまして、今後、この経済事業改革をもっと進めていかなければならないということではないかと思っております。

上原委員長　宮田委員。

宮田委員　ちょっと話が戻るのですけれども、農地の集積化や経営の効率化によってコストを下げるという話の中で、農水省の方に今の農村社会をどう変えていくのかという質問が出て、お答えいただいたのですけれども、私は農業者の立場として、この問題については単に農水省だけをお願いしているのではなく我々自体も取り組んでいるのだということをお話しさせていただきたいと思えます。

農業法人の方、また農業参入した株式会社の方も農地の規模拡大について触れられましたけれども、今の兼業農業は、一つは高齢化によりこれから何年もつかという問題、もう一つは、財産保全という意味で30 a、50 aの水田を自ら耕作しているわけで、これは経営的には全くペイしません。それぞれが小さいトラクターを持ったり、田植え機を持ったり、コンバインの小さいものを持っているわけですから、それぐらいの面積では全く採算に合いません。財産保全という形で維持していただくだけです。こういった形では日本の水田農業の近代化・効率化はほど遠いわけで、やはり耕作権と所有権を分離で、農地の集積を図った中で地域の担い手中心に農業のバトンタッチをしていかなければ水田農業の将来はない。このことははっきりしております。

したがって、我々もそれをどう進めていくかということで今いろいろ取り組んでいるわけでありまして、一つのきっかけとして、担い手へ集積するためにどういう条件整備をするか。これは今までいろいろ議論した中でもありましたけれども、先日、政府の担い手を

中心とする構造改革が出されて予算も裏付けされました。このことは、農地の集約化、水田農業を中心とする経営の効率化の一つの起爆剤としても非常に大きな効果をもたらすのではないかと期待をしております。

農水省ももちろんでありますけれども、我々JAグループも昨年からの問題に鋭意取り組んで、農地の集積、耕作権を担い手を中心とする地域のグループ、いわゆる集落営農という形の中でまとめていくということはメインの事業として大いに取り組んでいくということでやっておりますので、我々も早くコスト低減の基盤がつかれるように頑張っておりますことを皆さんに御理解いただきたいと思っております。

もう一点、これも農水省の方からお答えがありましたけれども、農協は官か民かというお話がありました。もう一つは、今日もコスト低減がテーマでありますように、購買・販売が農協事業のメインであり、それにプラスして営農指導ということもきっちりととらえてやるべきではないか、したがって共済とか信用事業はいかなるものかという話がありましたけれども、全体的な形の中では都市農協を中心として共済事業や信用事業に特化している農協もあります。しかしながら、実際にどのようにコスト低減を図っていくかという主体の農協は全く違っていて、それは営農指導を中心として、購買・販売のことをメインの事業としてやっているわけでありまして、しかしながら、農協は総合事業でありまして、その他にも、教育とか老人福祉対策、地域への貢献等々、いろいろなことを総合的にやっているわけです。そういった費用をどこからねん出するのかということになりますと、それぞれ出し合った中で地域の農業振興をやっているんです。ですから、購買と販売だけで農協の事業がすべて足りるということにはならない。やはり信用事業、共済事業、総合的な中で、貯金では地域の営農のための資金供給をする。そういったことに大いなるウエイトがあるということでもありますので、そういったことを御理解いただきたいと思っております。

もう一つは、民であるという農水省の話がありましたけれども、農家のみんなが出資をして、みんなが組合員としてつくっているわけでありまして、したがって、職員も地域から雇用していますし、役員は全く農家であります。農家がそれぞれ1人1票の選挙権で役員を選出してやります。それは全国機関まで続いているわけでありまして、私も東京に来て全中の会長だけをしているわけではありまして、地元へ帰りましたら新篠津村農協の組合長でありまして、地域の皆さんから選挙されてやっているわけでありまして、そんなことで、

組合を形成しているのも組合員であり、一体であるという中でそういうことをしているということ、民であるということも御理解いただきたいと思っておりますので、あえて言わせていただきました。

上原委員長 どうもありがとうございました。

竹内委員、どうぞ。

竹内委員 全体のテーマがコスト低減ということですが、今日の皆さんの御議論にあるように、コスト低減の関係では構造改革の問題と規模拡大が非常に大きなテーマではないかということ、それは確かにその通りだと思います。生産費調査を分析すれば、水田が典型ですけれども、規模によってコストの差が非常に大きいということにははっきりしているわけですから、規模拡大によってどのくらいコストを下げられるかというお話があったのは、マクロ的にはそれを見ると大体その辺までは下げてもやっていけるはずだということになるわけです。

スピードが遅いぞということですが、スピードが予想より遅かったのは、長生きをするようになったからだと思います。世代交代が来るときが非常に大きなきっかけになり得るので、農水省は大分前から10年～15年後ぐらいには世代交代が来る、そのときはうまく仕組めば構造改革が相当進むだろうと。それが長生きをするようになったものですから、なかなかそうはいかない。しかし、これからそういうチャンスが出てくる。それに加えて、これから農政の大転換が行われる。ですから、確かに期待より遅かったかもしれませんが、これから可能性がいよいよ出てきている、取組も本格化してくる、そういうところに来ているということではないかと思うのです。

もう一つは、系統組織の活動についてのいろいろな御意見があります。これは総合農協ということですが、私自身は、この組織が、法律上も全体の仕組みの上でも、二つ基本的な特色ないし問題があると思うのです。一つは、先ほど御説明があったように、四つの事業をやっていて、現場の単協は総合農協なんですね。それでヘッドクォーターは四つあるわけです。こういう組織は他にありません。普通は上へ行くと収れんしていくんです。すると、ヤマタノオロチみたいに、現場は総合事業なんですが、4事業のそれぞれにトップがある。こういう特殊と言えは特殊な組織です。

そこで一番の問題は、冒頭にお話がありましたように、率直に言って、これは民ですから、不祥事があって、政府から尻をたたかれて、いよいよ本格的に改革だということになったのは非常に残念ですね。コーポレート・ガバナンスはどうなっているのか。民なので

すから、組織の中から自主的に改革の声が盛り上がってこなかったのはなぜなのかというふうに思います。例えば、今日は御説明にありませんでしたが、4事業を連結的な発想で見るといいですか、単協が一法人ですから、連結で全部集め、かつ部門別に分割してみると、金融と共済はずっと黒字なんです。経済事業のところはずっと赤字です。この状態がいつまでも続いている。普通の民のコーポレート・ガバナンスであれば、組織の中から、これでいいのかと。金融部門からすれば、私のところの黒字を経済部門に回しているが、経済部門は合理化が足りないからじゃないかと。共済の参加者もそうですね。もちろん農家はそれぞれみんな関係がありますけれども、そういう声が当然出てこなければおかしい。

したがって、コーポレート・ガバナンスは株式会社が一番わかりやすく、かつ実効性が高いわけですがけれども、協同組合とか生命保険相互会社は永遠にコーポレート・ガバナンスの問題が追求されて、かつ、最終的な答えがありません。国連の総会のように一人一票というところから始まっていますが、実際には経済事業のところはビジネスそのものであって、かつシェアが少しずつ下がっている。なおかつオープン化ですから、競争していかなければいけない。そういう世界にこのコーポレート・ガバナンスで対抗できるのかということが一番の根幹だと思うのです。ですから、将来の系統組織は全体として今のような収支の現状、コーポレート・ガバナンスの在り方で大丈夫かなと。それを本格的に改革していこうとされているのではないかと思うんです。

そういう意味では、農協系統組織全体の改革が経済合理性に沿った改革になっていくことが農家にとってプラスになるわけで、これがなかなかそうならなければ農家にとってマイナスですね。ですから、そのための方策を政府も相当に尻をたたこうということでしょうけれども、民間の別の経済団体からいろいろ厳しいことを言われる前に、自主的に中からのコーポレート・ガバナンスといいですか……。非常にあやふやなコーポレート・ガバナンスですから、そこを何とか自分で……。いろいろ補強する手法、いろいろなやり方があると思うのです。経営ですから。従来なかったような手法も使って……。マクロでずっと赤字の状態、コストを下げて農家のお役に立ちましょうと言っても限界がありますね。ですから、そのところをしっかりとやっていただくことが一番肝心ではないかと思っております。

上原委員長 どうもありがとうございました。

今のお話に関して関連の御意見がありましたら、お願いしたいのですが。

吉川委員、どうぞ。

吉川委員 関連ではないのですが、一番初めに丹羽委員が提示されて、ただいま竹内委員もおっしゃった農協の金融関係の事業、これは本当に農協系統として意味があるのかというのはいろいろ問題があるところだと思います。つまり、金融事業というのは、お金を集める方と融資する方、運用する方があるわけですが、運用する方では、農業にも確かに融資はしているのですが、本来は相互扶助組織のように、農家で集めて農業に融資するというところから始まったかもしれませんが、これは御承知のとおり、昔は小売市場で都市銀行にお金を回す。最近で言いますと、住専のときに問題になりました。今では「農中」という言葉が英語の言葉になっているのではないのでしょうか。つまり、トレーダーたちの間では「農中」という言葉は多分ローマ字化して、一つのビッグプレーヤーとして多分英語になっているだろうと思います。そういうことから、金融部門が現時点でどういう意味合いを持っているかというのは、いろいろなことが考えられると思います。少なくとも農業・農家のため、そこで完結した形で金融的な意味で役割を果たしているということはない。今の時代はそうではないというのが事実だろうと思います。

丹羽委員 それに関連して、先ほどお話を頂きましたけれども、農協が生産者や組合員の生活丸抱えの感で来ていることが農協依存体質を助長するようなことになって、改革がおくれていくのではないかと。先ほどの金融もそうですけれども、はっきり言うと、金融は農林中金がやらなくても普通の銀行とか保険会社で十分できるわけです。それよりも、競争力を維持して、コストを下げていく。特に国際的な競争力を維持するためには、購買とか、あるいはまた販売戦略、営農指導の面で農協のクオリティを高めて力を発揮していくべきではないか。現在の農水省の大規模農業あるいは営農組織というものは、それを後押ししているわけです。そして交付金を直接そういうところへ払っていくということになっていく。これが農協にとっては相反する部分になるかもしれませんが、それを邪魔してはいけないということで、私は基本的に農協さんと農水省が一体となって競争力を高めるような方向へ行くことが大事ではないかと思うんです。

民でできるような銀行とか保険はもう分離してもいいのではないかと。私のような素人が言うと御叱りを受けるかもしれませんが、競争力を高める上において、そしてまた農協さんが選択と集中をして機能を発揮するのだという覚悟をする上においても、私はそれが必要なことだろうと思っています。

上原委員長 神田委員、お願いします。

神田委員 ちょっと話が変わってしまいますけれども、削減効果を上げるには規模拡大

だというお話がございましたけれども、規模拡大と同時に売れる農産物づくりということが必要だし、重要だろうと思うのです。せっかく今日来てくださっていますので、関水さんにお聞きしたいと思います。頂いた資料の2ページに「売れる農産物づくり」というふうにございます。16年度～17年度に取り組んできているということですが、「売れる農産物」というものをどうとらえているのか。私どもからすれば消費者ニーズをどうとらえているのか。あるいは外食産業かもしれませんし、加工食品業界からの要望、ニーズかもしれませんけれども、その辺をどうとらえてこの2年間やってこられたのか、今後どういうふうに考えているのかということが一つです。

もう一つは、物流の合理化との関連だと思えますけれども、段ボールについて茶箱と色がついていないものというお話がございました。もう一方で、5ページではコンテナの導入・普及ということが書いてあります。ここの関係ですけれども、いずれは段ボールを使うこと自体、お金がかかるのではないかとというふうに素人からすると見えるわけですが、そういったところについて削減との関係でどう考えていらっしゃるのか。コンテナ化については、5ページではあまり計画が書いてないのですが、どんな計画で進めようとなさっているのか。

もう一つ、報告の中にはないのですが、私たちが日ごろ感じますのは、規格とか選別にコストがかかるのではないかと考えたときに、私たちは余り選別しなくてもいいという思いも同時にありますので、その辺の問題意識とか、あるいは選別しなければコストがどのくらい削減できるかという試算をしたことがあるのかどうか、そういうことがありましたら教えていただきたいと思えます。

以上です。

上原委員長 それでは、関水さん、お願いします。

関水氏 神田委員の御意見は3点ございました。一つは、16年度から始めている売れる農産物づくりでどういうことをやったのかという御質問ですが、国産農畜産物を消費者にお届けする。当然輸入農産物との対抗関係が出てまいります。そういった意味で国産農畜産物の特徴をどうやってPRしていくのかというときに、やはり鮮度の問題と安全・安心の問題だというふうに認識しています。価格も当然ありますけれども、国産農畜産物の売りはむしろそちらの方が大きいのではないかとということで、その下に書いてありますように生産履歴記帳運動ということで、どのような栽培方法をし、どのように肥料なり農薬をやり、どのように手をかけてきたのかというようなことについて、必ずしも減農薬・減肥

料ということではないのですけれども、履歴のわかる農産物づくりに取り組んできているということでもあります。宮田会長の方との関係も出るのですけれども、全JAに呼びかけてやっています、今、90数%の農協でトレーサビリティの取組を行っているというのが現状だというふうに理解をしていただきたいと思います。

もう一つは、リターナブル・コンテナの話でございました。おっしゃるように、環境問題等を考えた場合、今後はリターナブル・コンテナに動いていこうと思っておりますけれども、今もコンテナのそういうシステムがございます。私どもは今二つ追ってまして、まだ9割は段ボール流通が主力でありますので、その段ボール流通の中でどうやってコストダウンを図るのかということが一つ。もう一つは、それがどうやってリターナブル・コンテナに変わっていきけるか。これは最後の規格の問題とも絡みますけれども、幾つかの取引先等との関係では、リターナブル・コンテナで、例えば平積みのような商材を受け入れてくれるスーパーに対しては、そういう産地との絡みを直接取引も含めて私どもがコーディネートする形で進めております。ただ、今の段階、私どもが取り組んでいる事例では段ボールの方がコンテナレンタルよりコスト的に安い形になっておりますので、これについてはもう少し研究を重ねながらやっていきたいと思っております。

ただ、バックヤードといいますか、産地側では、集出荷場や撰果場は全部段ボールを想定した施設になっているわけです。そこに一部でもリターナブル・コンテナの仕様を入れていくことになると、ラインをつくらなければならないとか、あるいは量販店等と取引していたけれども、そこが切られた場合に産地側が高コスト化してしまうとか、解決しなければならない課題が幾つかございます。そういったところで試行錯誤中でございます。環境問題等を含めると、リターナブル・コンテナに持っていくための何からの政策誘導とか、そういったことをしていただくと有り難いと思っております。

規格の簡素化については、農家・生産側の要請としてもありますけれども、産地が一つのロットとして販売力をつけていくというときに、流通との関係、中間業者との関係で、どうしても規格による選別をせざるを得ないのが現実かなと思っております。

試算については、していますが、それぞれ品目ごとにありますので、後ほどということによろしいでしょうか。

神田委員 ありがとうございます。

今のお答えですと、鮮度、安全、安心は基本的に必要なことで、誰にとっても必要だと思うのです。「売れる農産物」と言ったときには、どういうものを欲しがっているとか、

どういう売られ方をされたがっているかとか、そこを見極めて買ってもらえるものをつくるというふうに思ったものですから質問をしたのですが、そういったことも多分研究なさっていると思います。でも、もう少しきめ細かに調査等をする方がいいのではないかなという問題意識でお聞きしました。

それから、先ほどのコンテナの件ですが、今はまだ段ボールが9割で、そっちが少ないので高いというふうにおっしゃったわけですね。でも、これからコスト削減をしようというふうに考えたときに、コンテナが普及した場合にはどれくらい削減できるのかという計算を何とかしてみたいなという思いがあります。環境問題もありますけれども、コスト削減という視点で、その辺を計算してみたいなという思いでお聞きしました。

ありがとうございました。

上原委員長 どうもありがとうございました。

それでは、船田委員、お願いします。

船田委員 最初に農協の事業に関して丹羽委員や皆さんがおっしゃっていたのですが、私も政府の特殊法人や独法等いろいろなものに取り組んできましたけれども、金融という部分が本当に必要なのかどうかということには疑問があります。確かに人を減らしたり子会社を再編したりということは限度もありますし、そういう組織的な対応もそうなんですけれども、今、農家とJAで本当に大事なことは、農家の経営がよくなればJAも経営がよくなるという一種の共存繁栄という視点で考えていった場合に、今やっている事業が本当に生産者や消費者にとって必要なのかという機能をしっかり見詰めた形での組織の在り方ということだと思うのです。ですから、事業の存否そのものも課題にした上で改革をやっていくことが非常に大事なような気がいたします。これは一つの意見です。

10年前ぐらいだったでしょうか、農協改革の際、私も委員の端くれとしてお手伝いをしたのですが、あのときは株式会社参入というのは大変なことでした。大反対ですよ。農業法人がせいぜいでしたね。今日の参考資料を見ますと、156のうち株式会社が80ということですが、小田島さんのお話を聞いていますと、株式会社になったけれども、大変ですね。特に中山間地でお仕事をやっているとすると本当に大変だなと。株式会社参入ということになると、確かに利益優先、もうけ優先になるから、農地の荒廃管理といいますが、もうからなくなったらポンと捨ててしまうとか、新たな耕作放棄地が出るとか、株式会社参入についてはあの当時はいろいろな議論があった。しかし、既に有限会社を含めて156の参入法人が出て、しかも建設業で57、食品関係で41、その他58ということですね。報道で知

る限りですけれども、経済成長戦略大綱によりますと、10年度までに農家参入も今の150社を3倍にしようという計画があるように聞いております。そうすると、この株式会社は、一体どういう形で今の農業・農政の役割を果たしていくのか、この部分のビジョンをちょっとお聞きしたいというのが一つです。

農業が非常に難しいと思うのは、特に中山間地などは本当に大変だろうと思うのです。さっきの井出局長のお話のように、安定的な兼業を持っていけばいいのですけれども、主業農家といいますか、15年前の82万人が今は43万人と半減しているような状況の中では、もうけていくよりも、どう農業を維持していくかという感じで非常に大変だと思うのですが、私は、最初のように言ったように、農業が力をつけて経営が安定すること、それはJAにとってもいいことだと思いますが、そういうことからすると、別個の大規模農地ということと同時に、やはり株式会社の農業参入をある程度考えていく必要があるのではないかと思います。ところが、小田島さんのお話を聞いていると、株式会社参入と云って本当にどんどん広げられるものなのかどうかということで、心配といいますか、前途に対する私の見方がちょっと変わってしまった。

それから、資材についても、宮田委員がおっしゃっていたけれども、この前のメーカーさんのお話を聞いていたら、原油高だ、資材高だと、いろいろなことで手いっぱいですね。先ほど農協さんのいろいろな取組も見ましたけれども、農業も含めて「食」まで至る業界全体としての知恵をどういうふうにリンクさせていくのかということは、個々別々ではなくて、一つの線として、あるいは面になるような形で考えていくものがなければコスト2割削減についての展望がなかなか見えてこないというのが率直な印象です。

ちょっと長くなりましたけれども、以上です。

上原委員長 どうもありがとうございました。

ビジョンを聞かせてくれというお話がありましたけれども、これはこの委員会の中でこれからも考えていきたいと思いますので、そういう形でよろしいでしょうか。重大な問題提起として受けとめておきたいと思います。

それでは、田中委員が遅れてこられましたので、一言お願いしたいと思います。

田中委員 きょうはお三方から具体的な話を伺えて、非常によかったと思います。初めの農水省の説明等を聞けなかったのは残念です。丹羽委員をはじめ吉川委員等々の話は日ごろから私も考えていることであって、全くそうだなということでもあります。

ただ、非常に難しいのは、大分昔、私の父も農協の組合長をやっていましたが、島根の

片田舎で金融といった場合、お金を預けるところは郵便局と農協しかないんです。今に至るも、銀行はないんです。郵便局は1000万円が限度でしょう。そうすると、貯金は郵便局以外はたんす預金です。全く話が横道にそれて恐縮ですが、心配なのは、農村というのは開放的で、しかも老齢化しているから、これから農村地帯で年寄りがねらわれるのではないかと。そういう兆候が徐々に出ております。

そういう中で農協がもう一つの預け先であります。ただ、金融商品の比較といたしますか、共済もそうですけれども、農協と一般の都市銀行なり地方銀行なりとどう違いがあるのか、余り見たことがない。それから、中金ですけれども、農協系統で一体どういう金の使われ方がされているのか。融資先はどういうところになっているのか。大体農家は極めて少ないと思っていますけれども、果実が農家に来るからいいのだという見方、それはそれでいいのですけれども、共済を含めて商品自体がどういう実態になっているのか。そういうデータがあれば教えていただきたい。

それから、今の農業の事態を招いた大部分は、私は農水省だけではなくて農協にもあると思っています。農家をどう糾合して、インフラなり何なりもみんなと協同するのか。今ごろになって集落をいろいろ言っていますけれども、本当は営農指導を通じながら農協がリーダーシップを振るうべきではなかったか。それを何もしなかった。営農指導をやってももうからないからか、何もしなかった結果が今の事態を招いているような気がしております。

ですから、JAの中における営農指導は具体的に何をやり、どれくらいコストをかけて、どういう能力の人がやっているか。農業改良普及員が別途いるのですけれども、農協なり普及員の役割は、どの程度果たされているのか。ただもうければいい、売ればいい、農家のためになるからといって農産物を売り、また肥料を買ってもらおうということだけではない。組合法の趣旨から言うと、そうではないというふうに私は思います。先ほど天羽課長が説明された参考資料の農協と農水省の関係の法律、これは私、多分どなたかから質問が出るだろうと思って、事務方につけ加えてくださいとお願いしたものです。農水省は農協に何ができるのかということは非常に重要なことでありまして、それはここに書いてないけれども、農協の役割は本当は何なのかということがいまひとつわからないといいますが、戦後60年になるのに、その成果が出ていないというふうに私は思っています。どこか間違っていたら、その辺は教えていただきたいのですが。それが今、こういう状況を招いたことにもなっているのではないかと。

農地の集約でもそうですね。田中さんがいろいろ苦労しているとおっしゃった黒い飛び地の図があります。農業生産法人に任せるだけではなくて、もう少し合理的に集約できるように、誰かが旗を振ってくれないのか。そういう役割を農協が間に立つなりしてやれないものかという感想を持ちました。

長々と申し訳ございません。

上原委員長 時間もちょうど15時になりましたけれども、国会議員の方が最後まで残っていてくれるのはレアケースの一つでございますので、副大臣の方から一言、是非よろしくをお願いします。

宮腰副大臣 今日委員の皆さん方、それから事例紹介をしていただきました皆さん方、本当にありがとうございました。大変活発な御議論を頂いて、本質的な議論をしていただいているというふうに考えております。

いろいろな分野のことについてお話しいただいたわけではありますが、特に規模拡大とコスト縮減ということで、吉川先生からは農地の利用の在り方、所有と経営の分離というお話も頂きましたし、宮田会長の方からは耕作権と所有権の問題で、いずれバトンタッチをしていくという御意見も頂きました。基本的なスタンスはお二方とも同じ方向ではないかと思っております。今度の新たな農政の大転換を進めるに当たっては、所有と利用、これをどう考えるかということが基本的な一番大きな問題であると思っております。新規参入ということも含めてしっかりと検討していく必要があるというふうに考えております。

小田島さんは糸魚川の根知地区で一生懸命頑張っておいでになるということでございますが、私は毎年、何回もスキーに行っておりました。最近には行っておりませんが、あそこでやられるのは大変だなと。一般の認定農業者の方々がおいでになるのかどうか、わかりませんが、地元の建設会社として地域貢献という形で一生懸命やっただいていいるということには本当に感謝を申し上げたいと思っております。一般の株式会社が特区としてリース方式での農業参入が認められ、これが全国展開になっているわけでありませけれども、地域限定型といったような問題もあって、このあたりもどうしていくか、これは真剣に考えていく必要があると思っております。

これまでの認定農業者、あるいは一定の要件を備えた集落営農、その他農業生産法人が、すべての地域で農地をしっかりと利用して経営を行っていただけるということであればいいのですけれども、今はなかなかそうはなっていないので、農地を農地として利用して、もちろん自給率をしっかりと高めていくことも含めて、全体としてコスト縮減をしていくとい

う方向をどう打ち出していくか。今日は3回目ではありますけれども、是非委員の皆さん方の真剣な御議論を引き続きお願い申し上げたいと思います。

今日は本当にどうもありがとうございました。

上原委員長 どうもありがとうございました。

その他

上原委員長 それでは、事務局の方から連絡事項等をお願いしたいと思います。

水間食料企画課長 次回の日程でございますが、第4回委員会は8月下旬から9月上旬の開催を検討しております。議題案につきましては、食料供給コスト縮減アクションプランを予定しております。

以上です。

上原委員長 それでは終わりにしたいと思いますが、最後に、毎回のことですが、本委員会の資料は農林水産省のホームページに掲載されます。それから、議事録は皆様方の確認を得た上で公表させていただきたいと思います。

今日は長時間、どうもありがとうございました。これで閉会します。

閉 会