

令和元年度 農林水産省行政事業レビュー 公開プロセス

No.2 新しい園芸産地づくり支援事業

日時：令和元年6月11日(火) 10:10～10:59

場所：農林水産省 本館 7階 講堂

(外部有識者) 二村 真理子 委員、金子 健紀 委員、三浦 希美 委員、上村 敏之 委員、
亀井 善太郎 委員、小林 航 委員

(事務局) 水田 正和 官房長、岩濱 洋海 危機管理・政策立案総括審議官、杉中 淳 予算課長、
前田 剛志 広報評価課長

(説明者) 【生産局】佐藤 紳 園芸作物課長、中山 知子 園芸流通加工対策室長、
高井 直人 園芸作物課課長補佐

○岩濱審議官 それでは、2番目の事業として、新しい園芸産地づくり支援事業について担当から説明をお願いします。

○佐藤園芸作物課長 新しい園芸産地づくり支援事業についてご説明いたします。

資料の1ページをご覧ください。

本事業では、実需者ニーズに対応した園芸作物の安定生産・安定供給を目的として、事業概要の1にある園芸作物転換促進事業、2にある加工・業務用野菜生産基盤強化事業により、既存の野菜産地における加工・業務用への転換と水田での新たな産地づくりに取り組んでいます。

予算額、執行額の欄をご覧ください。

本事業のうち加工・業務用野菜生産基盤強化事業は毎年度ほぼ全額執行していますが、29年度から開始した園芸作物転換促進事業の執行率が低迷したため、30年度予算額は29年度から8億円以上減額、31年度予算額はさらに減額をしております。

本事業のアウトカムですが、野菜の中でも特に重要な品目である指定野菜の加工・業務用向け出荷量を増加させる目標を設定しております。ただし、指定野菜にはピーマン、ホウレンソウといった比較的軽いものだけでなく、大根、タマネギといった重量野菜が含まれているため、単純に出荷量を指標とした場合、重量野菜の作柄に大きく引きずられてしまうため、出荷量そのものではなく、出荷量の増減率で見えています。30年度の成果実績は、目標である110%に対し100%にとどまっておりますが、これは園芸転換促進事業の執行率が低迷したことが一因であると考えております。

次に、本事業のアウトプットですが、2ページをご覧ください。

主な論点にもありますが、単位当たりのコストが前年度から増加しています。これは園芸作物転換促進事業について、初年度である29年度は合意形成や試験栽培などが中心であったところ、2年度目に機械導入やハウスなどの整備を行ったことにより事業費が増加したものであり、事業実施地区での野菜栽培の取り組みの進展、本格化を示すものと考えております。

本事業の必要性につきましては、少し飛んで恐縮ですが、12ページをご覧ください。

カット野菜やサラダの消費は年々伸びており、キャベツ、レタスなどの主要野菜で見ると、加工・業務用の比率は約6割まで拡大しています。家計消費はほぼ国産ですが、加工・業務用では7割、残りの3割が輸入となっております。この3割に国産野菜のフロンティアがあるというふうに考えています。

次に、13ページをご覧ください。

右下のグラフでは、加工業者や外食産業などの実需者の過半が国産原料を増やしたいとの意向を示しております。カット業者などの実需者は商品の欠品が許されないことから、産地に対し定時・定量・定価・一定の品質という4つの定を求めており、産地サイドが実需者、消費者のニーズに応えるためには、この4定を実現することが必要です。

14ページをご覧ください。

他方、野菜の生産現場では温暖化の影響などにより台風や豪雨被害の多発が常態化し、担い手の高齢化による土づくりの不備などと相まって生産が不安定となっており、実需者はリスク回避の観点から一定量を海外に頼っている状況です。国民の国産ニーズに応じていくためには、4つの定の実現のための作柄安定と国産野菜の供給力を高めていく必要があると考えています。

15ページをご覧ください。

増加する加工・業務用需要に対応するためには、まずは既存の野菜産地において家計消費からの転換を図る必要があります。加工・業務用野菜の実需者は定時・定量出荷を求めていますので、契約に基づく数量を確保するため、家計消費以上に個々の生育をそろえる必要がありますことから、土壌・土層改良を通じた念入りな土づくりや被覆資材を用いた生育調整が必要です。この事業で、加工・業務用野菜生産基盤強化事業では、これらの作柄安定技術の導入を支援しています。また、加工・業務用野菜の生産拡大を図るためには新たな園芸産地づくりが必要となることから、まとまった面積で新たな取り組みが可能な水田において稲作から園芸作物への転換を図るため、園芸作物転換促進事業では、産地の合意形成や技術確立、園芸栽培に必要なとなる機械・施設の導入を一体的に支援しております。

事業の実績は16ページに記載しておりますが、論点にもありますように園芸作物転換事業の

執行率は低迷していました。

17ページをご覧ください。

この事業は30年産から米の生産数量目標の配分がなくなることを踏まえ、その前年の29年度から開始したのですが、当初は様子見の地域が多く、初年度は14億8,000万円の予算額に対し執行額は4,000万円にとどまりました。このため、これまで園芸作物になじみの薄い地域でも事業に取り組みやすくなるよう、30年度に1地区10ヘクタール以上という面積要件を廃止したこと、また、年々高収益が見込まれる園芸作物導入の機運が高まってきたことから、30年度の実績は1億6,000万円、本年度は4月末時点で2億9,000万円を計画承認し、その後の追加の要望もいただいております、全額執行の見込みとなっています。

また、園芸作物の導入を検討しているが事業には取り組まなかった産地からは、排水条件の改善が先ですとか、面積の50%以上を契約栽培とする要件が厳しいとの意見を聞いており、次年度に向け基盤整備部局と連携した事業推進活動を行うとともに、契約栽培要件についても改善を検討したいと考えています。

事業の効果は18ページに記載しておりますが、加工・業務用向け出荷量は98万トンまで拡大しており、消費者の豊かなライフスタイルを満たしつつ、外食産業などの実需者にとってはビジネスチャンスの拡大、生産者にとっては収入向上などの実現が図られ、農業の成長産業化に資するものと考えています。特に農業経営上のメリットについては、19ページにキャベツの試算を載せておりますが、外観の規格が厳格な家計消費用では活用しにくい収穫機械の導入や収穫後の調整作業が簡略化されることなどにより、面積当たりの労働時間とコストが削減され、結果として規模拡大が可能となり、労働報酬の向上が図られ、農業経営の発展に寄与することとなります。このためロジックモデルでは、中期・長期のアウトカムに野菜作経営体の経営面積の増加、平均農業所得の増加を設定しています。

20ページをご覧ください。

本事業の目的は、加工・業務用野菜の出荷量の増減について設定していますが、出荷金額で設定すべきではないかのご指摘もいただきましたので、出荷量は統計で把握できますので、これに平均的な取引価格を掛ければ出荷金額が算出できると考えました。しかしながら、価格設定の方法・期間・考え方など多様な取引実態にあることから、現段階で平均的な取引価格を設定することは少し困難かなと考えておりまして、引き続きどのような工夫ができるか検討したいと思います。

最後に、21ページをご覧ください。

農業機械等のリース導入が可能な他の事業との関係でございますけれども、産地活性化総合対策は園芸作物が対象となっております。また、産地パワーアップ事業などは主に既存産地の強化策として実施するものであり、初めて園芸作物に取り組む場合に必要となります技術確立等のソフト面の支援策がないことから、目的・内容ともこれらの事業との重複はないものと考えております。

説明は以上でございます。

○岩濱審議官 続きまして、予算課長から論点の説明をお願いいたします。

○予算課長 本事業につきましては4点論点がございます。

まず、1点目でございますが、農業機械のリース導入等を支援する産地活性化総合対策事業や農業機械の導入等を支援する強い農業づくり交付金、産地パワーアップ事業など類似事業との重複はないかという点でございます。

2点目でございますが、執行率が低い点についてどのような改善を講じるのか、また、予算規模は妥当かという点でございます。

3点目でございますが、加工・業務用向け出荷量の増減率をアウトカムとしておりますけれども、事業目的との関係で妥当かという点でございます。

最後、4点目でございますが、昨年度よりも単位当たりコストが増加している点につきまして、どのような改善を講じるのかという点でございます。

以上でございます。

○岩濱審議官 それでは、ご質問、ご議論をお願いいたします。

上村委員、お願いします。

○上村委員 ご説明ありがとうございます。

まず、加工用野菜が非常に伸びているということなんですけれども、これはデータ上明らかなんです、こういうふうなニーズがあるんだったら、もうほっといてもいいんじゃないかと。市場に任せてもいいんじゃないかという議論もあると思うんですね。でも、先ほどの話を聞いていると、ほっといてもいわゆる外国産が入ってくるから国内のものを使いたい、そういう非常に国民的ニーズがあると。だとすると、今レビューシート上にあるアウトカムが加工・業務用向け出荷量の増減率になっておりますけれども、これじゃなくてロジックモデルで作っていただいて、長期のアウトカムのところで加工・業務用野菜の国産割合、これは新しく今出てきたわけなんですけれども、こちらをきっちりレビューシート上のアウトカムとして入れていくべきだというふうに思いますけれども、いかがでしょうか。

○佐藤園芸作物課長　ありがとうございます。

我々もこのロジックモデルを作る中で、本当にこの指標として何がいいのかというのを考えていった中で、結果としてレビューシートで前から設定していたものとは異なる指標を位置づけてしまいましたけれども、まさに我々が目指しているのは、先ほど輸入の３割の部分に国産野菜のフロンティアがあると申し上げましたけれども、そこをどんどん奪還していくということが事業の目的と言っても過言ではありませんので、まさにこの指標というのはロジックモデルを作る中で見出したということでございます。

○上村委員　先ほどの事業もそうですけれども、やはりロジックモデルを作っていただくということが事業見直しにつながるということが大分わかってきたということだと思います。

とりあえず以上です。

○岩濱審議官　金子委員、お願いします。

○金子委員　２点ありまして、まず１点目は執行率が低い部分等あるわけですが、17ページにもちらっと触れられている気がするんですが、要するに米のほうから園芸作物へ転換をするというところが低迷しているという話ではあるわけですが、そうすると、それは単純にこの事業だけの問題ではなくて、稲作への結果的に補助というか、農水省の事業がどうなっているか、そっちに引っ張られるというか、それとの相互関係で決まってくる部分があるというふうに今まで私も何年かこの仕事をやらせていただいていたと思うんですけれども、その辺はどうなっているのかなというのが１点。

やっぱり業務用野菜はまさに定時・定量とかいろいろございましたけれども、要するにスケールを大きくしなければ業務用対応はできないわけですが、そうすると、ものすごい家業ではなくて、もう完全にビジネス化していかないといけない。先般拝見したところなんかはもう完全にものすごいビジネス、この上もないビジネスという感じだったわけですが、そういう方に手を挙げていただくような事業内容、周知方法になっているのかなと。ちょっとその２点を教えてください。

○佐藤園芸作物課長　稲作への補助ということでいえば、主食用米に補助はないわけですが、水田ではほかの作物へお米から転換を促して、水田のフル活用をするという別の交付金事業はございます。ただ、その中でやはり園芸作物については高収益が見込まれる反面、排水対策などをしっかりしないと、例えば自分一人が野菜を作ったとしても、周りがみんなお米を作っていれば水浸しになってしまいますので、当然収量が上がらない。上がらなければ園芸作物をやっても儲からないということになってしまいますので、そうではなくて地域で一定のまと

まりを持って、しっかり野菜を初めとする園芸作物に取り組んでいただきたいということで、ソフト面、それから、機械などの支援を一体的に整備する、それによりまして、水田のフル活用というのも実現していくんだというふうに考えております。

それから、スケールの大きなビジネス化していくような方々にこの事業の情報をどうやって届けるかということでございますけれども、この事業につきましては、加工・業務用野菜の生産基盤強化事業はA L I Cを通じて実施しているところですが、A L I Cは野菜の価格安定事業とかそういった知見を持っておりますし、加工・業務用の実需者あるいは生産者も含めてネットワークを持っております。そういったところを通じて実施することによりまして、大きな経営体、ビジネスとして展開していこうとする方々に情報を届けるというようなことができているかと思っております。

○金子委員 では、今の前者の部分というのは、今年度はある程度執行できそうだというお話もありましたけれども、要するに単純にある特定の事業者が転換をしたいというレベルでは話がうまく進まなくて、ある程度まとまった地域で全体に水田から園芸作物に転換をしようという地域的なまとまりを持たなければ難しいと。ということは、今年度執行が見込まれている部分というのは、実態としてある程度そういうまとまって希望されている方が予定されているという理解でよろしいでしょうか。

○佐藤園芸作物課長 この事業を始めた当初は、お米の世界の大きな変革というものを前にして産地側も本当に様子見だったわけですが、1年、2年とこのお米の世界の目標配分がなくなるというのが定着していく中で、やはり高収益な作物を導入しないといけないという機運は本当に高まってきております。そういったところから、当初は様子見だった方々がやっぱり話し合いをして、地域の中である程度まとまった面積で園芸作物を入れていこうじゃないかという機運が醸成されてきております。その話し合いに時間がかかったかもしれませんが、そういった点からこの事業、予算額は全額執行できる見込みとなりました。

1つ付け加えますと、当初1地区当たり10ヘクタールという面積要件が厳しいという声があったので、これを廃止することによって、ある程度小さな面積でも話し合いだけでもやってもらえればいかなとも思ったんですけれども、実際出てきた、手を挙げていただいた地区を見ますと、やはり10ヘクタールを超えるようなところも結構ありまして、想定していた面積よりも要件は外したんですけれども、縮まなかったということもあります。その点は、やはり現場の皆様もまとまって取り組まないと園芸作物というのはうまくいかないんだというのは、これは強く思っていらっしゃるからだというふうに考えています。

○岩濱審議官 亀井委員、お願いします。

○亀井委員 ありがとうございます。

今回のプロセスとしていろいろと資料も作っていただいて、ありがとうございます。最初は出荷量と経営面積というところが中心だったんですけれども、だんだんと経営の改善というか、そういったところに視点を移していただいて、かつそういったところもいろんな数字の制約はある中で、多分こういう感じじゃないかというようなところも含めて数字を出していただいて、大変全体像がよく見える形になったなというふうに思います。先ほども上村先生からもありましたけれども、是非ロジックモデルをうまく使って引き続き進めていただければなと思います。

今回のプロセスでよくわかったことは、農業者の経営の把握をしておくことがすごく重要であるということだと思えますけれども、例えばこの支援事業を採択された場合に、農業者さんのほうで例えばそういう経営を報告するとか、そういった義務あるいはそういう業務フローというのはないのでしょうか。

○佐藤園芸作物課長 正直申し上げまして、そこまでのものは求めておりません。ですので、なかなか個々の、法人経営の大規模な方々であれば、そういった経営面のデータというのは当然そろえていらっしゃるでしょうけれども、この事業のユーザーとして農協さんの部会単位ですとか個々の比較的小規模な農家の方々の集まりというようなものもありますので、なかなかそういった面で経営上のデータというものの提供をしていただくというのは、今までちょっと考えていなかったところであります。

○亀井委員 なるほど。ありがとうございます。

先ほど前の事業がちょうど6次産業化の事業だったんですけれども、ここでは長期計画を求めているわけですね。多分長期計画はなかなか作れないのかもしれませんが、農業者もこれから経営マインドを持っていただくというのが農水省さんの大きな政策の方向性、これはこの事業にかかわらずですね。そういう中でしっかり稼いで、かつ人を雇える農業にしてくださいというのが多分大きな方向性なんだと思います。この事業も多分その方向性の中にあるならば、もちろんこれは現場の負担というところにも留意しながらなんですけれども、農業者の皆さんにも計画を作っていただき、実際のところどうだったのかということをしかりとっていただいて、これを農水省さんが把握されるというフローはもう少し考えてもいいのかなというのが今回の大きな一つ気づきじゃないかなと思います。是非そこはご検討いただきたいなというふうに思います。

というのは、この事業の大きな懸念というのは、いや、進むのはいいけれども、結果として

やっぱり購買者が強いから、パワーバランスがよくないから、結局購買者に買いたたかれて、経営面積が広がったとしても結果的には買いたたかれたり、あるいは手間も何だかというけれども、結果的には経営上マイナスなんじゃないのというところの疑念が相変わらずやっぱり拭えないんですよね。その部分の実態把握をどういうふうに進めて、やっぱり農業者さんは改善しているんですということを皆さんが、もちろん農業者さんが一番喜ぶことは大事ですが、皆さんがそこを実感として持ち、施策の改善を重ねていく上ではそういったことも必要じゃないかなと。ここはいかがでしょうか。

○佐藤園芸作物課長 事例的なものになるかもしれませんが、まさに経営が改善した、あるいは経営が発展したというような事例は収集をして、全国の推進活動ということでセミナーなんかを開催もしていただきますので、まずは事例的なところから始めているということをご理解いただきたいと思います。

その上で、今ご指摘のありましたように農家の方々の皆さんにそれぞれ経営マインドを持っていたくという観点から、もう少し単に作付面積がどうだったとか出荷量がどうだったというだけではなくて、経営上の何か指標を聞き取れるような仕組みというのにも検討したいと思います。

○亀井委員 是非聞いていただきたいのは、価格と、あと、どのぐらい人を雇えたかでもいいと思うんです。できれば例えば会計上の付加価値額だとか、そういうところに行くんだと思うんですけれども、それはありがたい姿なんです、そこから逆算したときに具体的に何ができるかという落としどころで結構だと思いますので、要はうまくいった事例はいいですよ。だけれども、うまくいかなかった事例があった場合に、進めていることにブレーキを踏まなきゃいけない瞬間というのはあるんだと思いますので、是非そういったところも含めての実態把握をどう進めていくかというところは工夫を重ねていただきたいと思います。これはお願いします。

以上です。

○岩濱審議官 小林委員、お願いします。

○小林委員 先日、視察に参加させてもらって非常に優良な事業者さんの話を伺うことができたんですけれども、そこで非常に強く感じたこととして、安定的な供給体制を確保するために労働環境をきちんと整備しているんだと。それで、若い日本人であったり、あるいは技能実習生が喜んで働いてくれている。その安定的な供給体制があるからこそ価格競争力とかもあって、セントラルキッチンから、輸入品からこちらへ転換するというような交渉が成功しているんだという話を聞いて非常にすばらしいなと思ったんですけれども、さっきの経営マインドの延長

で、やっぱりある程度規模を大きくして人を雇うということになったときに、その労働環境をいかにしっかりしたものにしていくかという視点は非常に重要だと思うんですが、これは好事例の横展開みたいな話でセミナーとかではそういうことも重視されているんでしょうか。

○佐藤園芸作物課長 労働環境の整備という観点では、なかなか今までまとめておりませんでしたけれども、働き方改革というのが唱えられておりますし、それから、産地側は労働力をどう確保していくかというのに非常に苦慮しています。ですので、これは他産業との競争にもなるわけでございますので、今ご指摘いただいたように、例えば園芸作物を導入した、加工・業務用に取り組んだ、それによって経営が当然よくなるということだと思いますけれども、環境整備を整えた結果、人もしっかり集められたので、規模拡大にも支障なく対応できたというような事例紹介なども今後やらせていただきたいというふうに思います。

○岩濱審議官 二村委員、お願いします。

○二村委員 事前の勉強会の際にいろいろ質問させていただきまして、それに対するいろいろ工夫をしていただきましたこと、感謝いたします。いろいろこれでわかってきたことがあるということで、まず先ほどの亀井委員のお話にちょっと近づくかなと思うんですが、実際に彼らの収入が増えたかどうかを、把握されているかどうかというのを伺いたいです。

19ページ、事前の勉強会の際にいろいろ伺ったのをこのような数字にさせていただいて、大変興味深い数字が出たと思います。これに関して1時間当たりの労働報酬が上がっているというのはわかるんですが、では、トータルでもって増えたか、実は時短でもって余裕ができたんだけれども、収入減になっていないかどうかというその部分をちょっと気にしました。その部分を教えていただきたいというふうに思います。

それから、17ページのほうでいろいろデメリットというか、本事業に取り組めなかった、ちょっと失敗してしまったというんですか、出してくれた産地の声というのも非常に重要であると思います。デメリットというものもきちんと開始する事業者さんたちにはお示しする必要があるんじゃないかというふうに考えています。

その中で2点目の実需者との協議会を組織することが困難、いわゆる出口戦略ですよね、一種の。こういうものに関するサポートというものは、本事業じゃなくてもどこかで行われていますか。それが2点目です。

すみません、3点目はほとんど感想なんですけれども、これは先ほどの金子委員のお話をちょっと伺ってありましたから、10ヘクタールの作付面積、そういうものを外しても大規模化していますということでそのような数字をいただいたんですが、どうもやはり大規模じゃなきゃ

いけないということになると、第一関門として合意形成がかなり厳しいのかなというふうに思いました。その合意形成のプロセスについて、何かひな形のようなものがありましたら横展開をしていくのもいいんじゃないかというふうに思った次第です。

以上です。

○佐藤園芸作物課長 まず実需者との協議会を組織することが困難ということで、実需者との事業に取り組もうとするところは今までお米が主でしたので、なかなか実需者との付き合いがないということでございますので、これはALICの別事業になりますけれども、ALICの独自の取り組みですけれども、マッチングセミナーを開催しております、実際に野菜を作りたい産地と業者側を結びつけるようなものを行っております。今年もやりましたけれども、大体100から200社ぐらい例年集まって、成約件数もかなりのものがありますので、そういったところでご紹介をしていくということはやっているところでございます。

それから、合意形成のやり方ですけれども、これは多分地域、地域によっていろいろ違うと思っています。ですので、この事業などを通じまして、まさに事例を収集して、この事業で全国のセミナーとかをやっておりますので、その中でこういう地域ではこのようなやり方で合意形成が図られたとか、あるいはもともと集落営農が組織されていたので、非常に合意形成が楽であったとか、集落営農が組織されていたんだけれども、やはり難しかったとか、そういう例も含めて事例を収集して発表するようなことをしておりますので、今後もそういった形で合意形成の横展開、そこを事例集のような形で進めていければというふうに考えております。

それと、収入については、今の事業の中で収入の変動というのはちょっと押さえておりませんので、なかなかそこを明かしてくれるかという問題の難しさもあると思うんですけれども、そこは何か別のやり方でも、先ほど亀井委員から価格というようなデータを把握したらどうかというご示唆もいただきましたので、どのあたりでそれが推計できるかということを考えていきたいと思います。

○岩濱審議官 引き続きご議論をお願いできればと思いますが、委員の皆様には大体10分後を目途にコメントを入力いただければというふうに思います。

ほかにご意見。

亀井委員、お願いします。

○亀井委員 ただ、現場の負担はあるんだろうけれども、やっぱりこれは税金が入っているわけですから、これは求めていくんでしょうね。ただ、そこをどういうふうに求めていくのかとか、あるいはどう作ったらいいのかみたいなことは、多分何らかのアドバイスをしていかなさ

やいけないから、それは市町村になるのかJAになるのか、あるいは都道府県、都道府県ではないでしょうね。恐らく市町村、JAレベルなんだと思うんですが、そのサポートが結構必要になってくると思いますし、これはなかなか手間がかかることだと思いますから、では、いきなり今年からとか来年からというのは難しいのかもしれませんが、ですから、だんだんととれるものをやっていかなきゃいけないし、現場もそれができるようにしていくというところのフローも考えていただく。単にお金を出してというところではなくて、そこからきちんと情報を吸い上げていくというフローも作っていく。お金と情報のやりとりのフローを再構築していただくということがすごく重要だと思いますので、現場の負担となると、これはなかなかいろんな抵抗があるんだと思うんですが、ただ、やはり税金を入れているんだというところの重みは是非受けとめていただきたいなというふうに思います。

○岩濱審議官 三浦委員、お願いいたします。

○三浦委員 私も皆さんと一緒に、農業者の経営の改善の効果を把握していただきたいなというふうに思うんですが、事前に見学させていただきました埼玉県生産者の方がおっしゃっていたのは、長野、群馬から集めて東京に運べるという立地というのがかなり事業においてよい効果をもたらしているということをお伺いしたんですが、地域差というものはないんでしょうか、経営に対する影響として。いかがでしょうか。

○佐藤園芸作物課長 今、物流がほかの産業も含めてかなりいろんな制約になってきているということがありますので、首都圏に近いところはその問題が比較的軽いということだと思いますが、九州ですとか北海道ということになりますと、その部分でボトルネックになる場合もあるというふうに思っております。

ただ、そういった中でも日本は南北に長くて、四季によって暖かいところから徐々に北のほうに産地が動いていって、それによって周年で例えばレタスにしろキャベツにしろ国産が供給できるというふうになっておりますので、確かに物流という観点でのネックはありますけれども、産地をリレーしてつなぐことによって、常に消費者の望む野菜が供給できるという点もありますので、同じ品目でも作る時期が違っている、そういったところから産地の立地というものが出てくるというふうに考えております。

○三浦委員 わかりました。そういう意味では、経営状況を把握されて1年中安定的に作物を供給できるように全国で計画を立てていただくことが市場ニーズにも合いますし、生産者のためにもなると思いますので、是非経営状況の把握をご検討いただきたいなと思います。

○岩濱審議官 小林委員、お願いします。

○小林委員 ロジックモデルのところなんですけれども、出荷量の増加が中期のアウトカムになって、その後、長期のところは加工・業務用野菜の国産割合というのがあって、そこはダイレクトにつながっていくと思うんですが、その次の野菜の食料自給率向上というのがこの事業だけで達成されるわけではない指標になっていくかと思うんですけれども、この事業でその目標を達成することによって、どの程度野菜の食料自給率の向上に貢献するというのが期待されているのか、その寄与度みたいなものを計算されていけば教えてください。

○佐藤園芸作物課長 先ほども申しましたように、主要野菜で見ればですけれども、キャベツやレタスのような類いは国内が不作にならない限り、家計消費用はほぼ国産で賄われておりますので、自給率を上げるという点でいえば、加工・業務用の中の国産比率を上げていくということが直接的に寄与するというふうに思っております。もちろん品目によりまして、例えばアスパラガスのようなものは1年中とれるわけではありませんで、日本でとれない冬の期間は南半球から入るというような関係はありますけれども、加工・業務用の野菜、これは我々指定野菜を中心に考えておりますけれども、重要な野菜ということで。このところで海外産のシェアが奪えれば、その部分、自給率には直接寄与していくというふうに考えております。

○小林委員 では、この上の国産割合の80%という目標が達成されれば、その後の自給率85%というのも自動的に達成されるという理解でよろしいですか。

○佐藤園芸作物課長 自動的とはいかないと思いますけれども、かなりの寄与にはなるんだというふうに考えております。

○小林委員 寄与度の計算はしていないということでもよろしいですか。

○佐藤園芸作物課長 申しわけございません。そこまで厳密にはやっております。

○岩濱審議官 金子委員、お願いします。

○金子委員 5ページのお金の流れを見まして、これを見ると、先ほどあったように園芸作物生産転換促進事業というほうは結果的に皆さんまとまって、場を外しても申請をされてきているというお話で、でも、なかなか個々の事業者を見れば、必ずしも大規模法人化しているとも限らないので、まだ結果としてどうなったかという所得把握まではできていないというお話もございました。

一方、この加工・業務用のほうというのは、見せていただいた実例に多少引っ張られているのかもしれないんですが、すごい企業マインドを持ってやらないと、要するに相手が会社、それももう上場しているような飲食チェーン相手にビジネスをしているということでしたので、ソフトというか経営支援的な部分というんですかね、それは先ほどもちょっと何度かお話が出

て、それは独法がやっているという部分があるという理解でよろしいんですか。そこを何となく周知していかないと、成功事例、こういう農業者がいて、こういう形でビジネスができているんだと。その方も同業他社とか周辺の競合する商社のこととかものすごい研究して、外食産業のところに行くとバッティングするというようなこともおっしゃっていましたので、そういう強烈な成功事例というのを知らせる部分がないと、なかなかそっちのほうはいかないのかなというのは思ったので、それはこの独法のほうにお願いしているというイメージがあるのかなと。

○佐藤園芸作物課長 この独立行政法人、ALICと呼んでおりますけれども、ここは野菜部門がございまして、いろんな野菜関係の情報発信を業務としております。その中で、加工・業務用への転換あるいは新しい園芸産地づくりによってこのような成果が上がったというような情報発信もさせていただいておりますし、そういった大規模の農業者の方々と実需者、大規模と限ったわけではないですけれども、先ほども申しましたように実需者の紹介というようなことも取り組んでいただいているところですので、ある意味この野菜の事業の情報発信のキーになるところという位置づけになろうかと思います。

○金子委員 そうすると、ちょっと久しぶりにこのことを言わなきゃいけなくなったんですが、独法等に大きな予算をばんと行っているような場合には、補足的にその当該独法がどういう事業体で、その中の今おっしゃった野菜の部門とか、その独法がやっていることというのを逆に少しご説明いただかないと全体像が見えにくい。本事業もよく見てみれば、予算のかんりの部分が独法にまず一回すんと行っている形になりますので、というのは、ちょっとすみません、それは気づいた点です。

○佐藤園芸作物課長 この事業に関して言えば、この独法が予算を受けまして、それで実際に生産をする農業者の方々に交付をしているということになりますし、その方々の事業計画が進捗しているのか、あるいは成果が上がっているのかというのを確認して、現地での指導というものもあわせて、都道府県の法人のところとの役割分担はありますけれども、進行管理をしていくというふうになっております。そこはそのとおり進んでいるという理解でおります。

○岩濱審議官 二村委員、お願いします。

○二村委員 すみません、今さらながらの質問なんですが、加工・業務用野菜というふうにした場合に、冷凍するようなもの、冷凍野菜になるようなものも含まれますか。

○佐藤園芸作物課長 はい、含まれます。

○二村委員 ということであれば、先ほどの字句で消費者に対するメリットというところに恐

らく野菜の高騰を防ぐというようなポイントが出てくるんじゃないかと思います。要は供給にどうしても季節の問題はありますよね。旬というものがありますので、要はおいしい野菜がお安くなるわけですから、それを冷凍によって需要と供給を一致させるというような一つポイントがあると思います。

ただし、あまり強調し過ぎますと、産地があまりお金をとれないというようなことにもなるかもしれませんので、あまり強調できないかもしれないんですが、消費者にとってはいいことだと思いますので、書き加えられてもいいんじゃないですか。

以上です。

○佐藤園芸作物課長 ありがとうございます。ご指摘いただいたとおり、業務用野菜の中には冷凍のものもあります。なじみのところでは、ハウレンソウなんかは冷凍ハウレンソウがあったりもします。豊作のときにはそれをストックして、平準化をしていくというようなことで価格の高騰を防ぐ、あるいは高騰時にそちらを選択してもらったりというようなこともありますので、そういった点も加工・業務用野菜を推進した上でのメリットとして我々も強く認識をしているところでございます。

○岩濱審議官 亀井委員、お願いします。

○亀井委員 今の二村先生のお話を伺いながら思ったんですけども、やっぱり生産者と消費者は、私は利益は一つなんだろうと思うんです。つまり持続可能な生産と消費なんだろうと思っていて、それを把握するためにも経営が安定的であることがやっぱり極めてだと。過剰に儲かり過ぎていないこと。というのも、今正直言って農業はこれをやったからといってそんなにばか儲かりはしないはずで、そういう意味では持続可能な状態であるか。雇用が継続できて、場合によっては様々な資材についても追加投資ができてというような健全な経営が行われているかということがやはりこの資金を投じて生産者にまずメリットをもたらし、ひいては消費者にメリットをもたらす。それはもちろん価格が安定しているというマクロの数字もそうなんだけれども、ミクロベースでやはり個々の経営が安定しているということを考えていくと、いや、もう今日の話はずっと聞きながらやっぱり思ったのは、経営を把握していないというのがこの事業のやっぱり問題であって、そこはもう不可欠なのかもしれないなと思います。

ただ、個別の経営ということについて見れば、それは極めて小さい団体で、実際にお金が渡されているところを見れば、その先というところはそれぞれ個別の農業者であるというところを考えれば、それは厳しいのかもしれないけれども、要は農業者がきちんと確保されているとか、確保が難しいわけですよね。それから、価格は安定的であるとか、そういったような

外形的に経営を皆さんが把握できるような状態というものをどういうふうに作っていくかというところは、ぜひそこは再構築をしていただきたいなというふうに思います。

結論は同じになるんですけれども、消費者の観点から考えても、単に価格が安定しましたというのではなくて、その先のところをぜひつかんでいただいて、ああ、なるほど、生産者から見ても消費者から見ても、だから、税金が投入されるんですねというような形にしていれば。恐らくそう考えてやっていらっしゃるんだけれども、その部分というのはいろいろと把握が遅れてきたし、なかなか現場もそうはいってもできないしというところで止まっていたところをやっぱりここは今日の話をつきかけにより進めていただくということなんじゃないかなと思いますので、そこは是非よろしくお願いしたいと思います。

○岩濱審議官 ほかの委員の先生方、ご意見ありますか。いかがでしょうか。

小林委員、お願いします。

○小林委員 純粋な質問なんですけれども、さっき言わせていただいた視察先での話の続きなんですけれども、もう一つ印象的だったこととして、最後にぼそっと6次産業化よりも農商工連携が自分は大事だと思うというふうなことをおっしゃっていて、なるほどなと思ったんですが、さっきの6次産業化のほうの過去の話のところで農商工連携の話が出てくるんですけれども、この事業では、そういう側面は意識して何かセミナーとかで話をしたりはしているんでしょうか。

○佐藤園芸作物課長 すみません、農商工連携という切り口ではテーマを設定したことは多分なかったかと思います。

○小林委員 要するにポイントは自分たちで加工・業務用野菜を作って、それをいかに売り込んでいくかというか、そのときの交渉力の話になるので、農商工連携と重なるところとそうでないところとあるかなとは思いますが、そうすると、交渉力というようにところで言ったときには、セミナーの中ではよく出てくることになるんでしょうか。

○佐藤園芸作物課長 すみません、そういったところではなかなか聞いていないかなと思っています。

○小林委員 現場の話として、要するに輸入用野菜が使われているところからダイレクトにシェアを奪いにいくという話だったので、そこは結構重要になるのかなと思ったんですが、あまり今のところは意識されていないということですか。

○佐藤園芸作物課長 ご指摘を踏まえ、確かにその点重要だと思いますし、今日のご議論の中で経営マインドというようなキーワードがいくつも出ておりますので、経営マインドの中には

やはり交渉力というのも入ってくるというふうに思いますので、それを磨くという観点も少し取り入れていきたいというふうに思います。

○岩濱審議官 それでは、結果がまとまったようですので、評価結果及び取りまとめコメント案について二村委員より発表願います。

○二村委員 新しい園芸産地づくり支援事業、評価結果を申し上げます。事業内容の一部改善です。

評価結果でございますが、事業内容の一部改善、6名全員でございました。

取りまとめコメントを申し上げます。

事業の課題や問題点に関しまして、米への補助金（えさ米）との関係性がよくわからない。水田の維持に何らかの補助金が出ているとしたら（これはイコールブレイキである）、園芸作物への転換を促す本事業（イコールアクセルである）と矛盾することにもなりかねない。

業務用ということは大規模化が不可欠なので、それに対応できる企業マインドを持っている農業者をどう本事業に応募してもらうかという視点が不明。

園芸作物を導入する際の実需者との協議会を組織することが難しいのは当然。支援方策を加える必要があるのではないかな。

単位当たりの収入増が示された。収入の絶対額は増加したかな。

出荷量及び供給量の増減は市場ニーズが高まっていることをあらわすと考えられるが、当該事業成果との関係が不明確である。

レビューシートの成果指標、加工・業務用向け出荷量の増減率は様々な要因が関係しており、本事業の純粋な成果を測定するためには十分でない。

中期アウトカム（出荷量、経営面積）と長期アウトカム（平均農業所得）との関連性は、本日の説明によってよく理解できた。ロジックモデルを作ることを通じて、事業の見直しの方向性が見えてきたと思う。今回のプロセスを通じて、農業者の所得等の実態把握に取り組んだことは大いに評価できるが、これまで把握し切れていなかったことは課題。

安定的な供給体制を確保するために労働環境を整備するという視点が欠けているのではないかな。

ロジックモデルの長期アウトカムで加工・業務用野菜の国産割合と野菜の食料自給率向上が掲げられているが、両者の定量的な関係性が不明確。

これに対しまして、事業の改善の手法や見直しの方向性です。

執行率が低いので、成功事例の分析周知の方法等工夫する必要があるのではないかな。

独法の果たしている役割を明確化してほしい。

他の主体が実施しているとのことであるが、補助事業を行っている主体として状況の把握が必要。

園芸作物転換については、合意形成が第一関門であると思う。このプロセスの事例の横展開も必要ではないか。

加工・業務用野菜への転換が生産者の経営にいかなる影響・効果を及ぼしたか把握することを検討していただきたい。

加工用野菜のニーズがあるならば、本事業を行わなくても市場に任せればよいとなる。ロジックの作成を通じて本事業の目的が輸入品からのシェアの奪還にあることが明確になったのであれば、レビューシートの事業目的も書きかえが必要である。

レビューシートの成果指標に「加工・業務用野菜の国産割合」を追加する必要がある。

園芸作物の生産拡大によって農業者が所得を改善し、関連する雇用をふやしていくことが事業の大きな目的であることを踏まえれば、経営の改善（単に利益ではない）、付加価値額の向上（人件費を含む）等があるべきアウトカムとして適切ではないか。

セミナー等で好事例を紹介する際に、労働環境の整備という視点も盛り込むべき。

加工・業務用野菜の国産割合の上昇が野菜の食料自給率向上にどの程度寄与するのかを明らかにしておくべき。

評価結果を改めて申し上げますが、事業内容の一部改善ということで満場一致でございました。

以上でございます。

○岩濱審議官 以上で本事業につきまして議論を終了いたします。ありがとうございました。

休憩を挟んで、次の事業は11時5分から再開いたしたいと思います。