

平成21年度 第3回

食料・農業・農村政策審議会果樹部会

平成21年8月21日（金）

農 林 水 産 省

午前10時00分 開会

○井内参事官 おはようございます。それでは、定刻になりましたので、ただいまから平成21年度第3回食料・農業・農村政策審議会果樹部会を開催いたします。

委員の皆様におかれましては、ご多忙中ご出席いただきましてまことにありがとうございます。

私、7月24日付で前任の田中を引き継ぎ、生産局の参事官に着任いたしました井内でございます。どうぞよろしく願いいたします。議事に入るまでの間、司会をさせていただきます。

初めに、本日お配りしております資料について確認をいただければと思います。

まず、お手元の配付資料一覧をごらんください。配付資料は、ここにあります資料1から資料5まででございます。落丁等ございましたら、事務局までお申しつけいただければと思います。

続きまして、本日の出席状況でございます。浦野委員、鈴木委員がやむを得ない所用によりましてご欠席をされております。本日は委員及び臨時委員13名のうち11名のご出席となっております。よろしく願いいたします。

それでは、ここからは甲斐沼部会長に議事進行をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○甲斐沼部会長 それでは、ここから私が議事進行をさせていただきます。

本日は、果樹農業振興基本方針の策定に向けて、果樹農業の課題と論点のうち、果実の加工・流通関係について議論を進めていきたいと思っております。また、前回、委員よりご指摘があった果樹共済の現状と課題についても、事務局より資料が用意されておりますので、この点についても説明させていただきます。

進め方ですが、まずは事務局からご説明いただき、その後、各委員からご質問を頂戴したいと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、事務局よりご説明お願いいたします。

○菱沼流通加工対策室長 それでは、事務局のほうからご説明申し上げますが、本日は、流通・加工、輸出の観点というのがメインテーマでございます。資料はA4横の資料2「基本方針をめぐる現状と課題」でございます。これに即しましてご説明させていただきます。

まず1ページでございますが、果実の流通ということでございます。1ページ目左のほ

うに生食用果実の卸売市場経由率が載っております。生食用の果実としては卸売経由率がかなり減少しております。依然として7割程度となっております。そういった中で、卸売市場における相対・せり取引の割合は、それが右の表でございますけれども、東京、大阪と違いはあるものの、せりの割合はかなり減ってきております。相対取引は、7割程度になってきている状況であります。

さらに、下の折れ線グラフの事業所数の推移ですが、売っている店舗の数でございますけれども、果実の小売業の方々はかなり減ってきている状況であります。さらに店舗の形態というところを見ますと、それは右の棒グラフでございますけれども、6割程度が食品スーパーといった量販店とに拡大してきている状況でございます。

続いて、2ページ目をめくっていただきたいと思えます。

先ほど卸売市場の経由というお話をいたしましたけれども、新たな流通の動きというところが果実の中でも出てきております。

例えば、中間事業者を介した流通経路が確立されてきております。これは、やはり近年増加する加工需要に対応するため、カットフルーツ業者の方々、搾汁業者の方々が、産地と最終の量販店や食品メーカーさんとのミスマッチがないようにマッチングをしようと産地と最終実需者の仲介に立ちまして、流通なり、ニーズを把握しながら、産地に対してはこういうような生産をしてほしいといったこと、さらに新商品開発に向けた企画・提案といったことを行っています。市場を通さないこういった動きが出てきているということです。

さらには、ITという形で、最近発達していますインターネットを利用した販売方法がございます。中山間地域でなかなか流通が難しい地域、2ページ目下に和歌山県の北山村をご紹介しますが、香酸かんきつ「じゃばら」をつくっております。これを楽天のインターネットに載せましたところ、生果もありますし、ジュースもあります。楽天の中で、ネットによるいろいろな口コミ、特に花粉症に効くんだといった口コミが広がりまして、この「じゃばら」が非常に売れました。市場を通さない新しい売り方があるということでもあります。

3ページ目をお開きください。

続いて、こちらも新たな流通の動きをご紹介しますが、左の棒グラフの近年の産地直売所での販売をごらんください。農産物全体を見ましても、やはり直売をするといった農家数がふえてきていることでもあります。そういった中で、産地直売所1軒あたりの地場

産果実販売額は、15年、18年の比較でありますけれども、ふえてきています。やはり一つの売り方として、産直というのが非常に大きな流通経路になってくるのかなと思っております。

さらに、私ども実証事業を行っております。やはり単に売るではなく、果実には健康機能性があるんだといったことを示しながら、実証実験をしていこうではないかとやっております。これはうんしゅうみかんでありますけれども、β-クリプトキサンチンが生活習慣病の予防に効くといった話がありますけれども、効能については、薬事法との関連もありますので、法律とうまくバッティングしないよう、脱法行為にならないよう、β-クリプトキサンチンが入っていますよとうたって売るということをございます。

販売経過といたしましては、コンビニの中では、定番商品というのは大体1日5個程度売るといった話がありますけれども、こういった健康機能性を載せますと、やはり売れる量もふえたとのこと。ほかにも、りんごにおきましては、ポリフェノールの実証をしております。やはり果実の販売におきましては、健康機能性をうたっていくというのが非常に大事になっていく状況でございます。

続いて、4ページ目でございます。

果実加工の現状ということで、非常に大きなテーマで、課題提起になっております。品目別に円グラフがございますけれども、生食用と加工向けの割合になっております。青く濃いところが加工向けであります。梅やパイナップルと申しますのは、もともと加工向けを前提に生産していくといったことができますけれども、やはり、うんしゅうみかん、りんご等ほかの品目におきましては、生食用をつくりながら、そのすそ物を加工用に仕向けることになっております。

さらに、最大のネック、大事なところと申しますのは、価格でございます。加工用原料価格、資料の爆発で書いてある赤いところがありますが、その中に価格差が出ております。かなり高くなってきている状況で、くりや梅を除いて、すべてのものにつきまして価格差が出ています。ここをどうするのがポイントになってくると思っております。

続いて、5ページ目をお開きください。

加工の中でも果汁は非常に重要な課題になっておりますが、特にかんきつの果汁工場が今どういう状況かをお示しした資料でございます。

資料の左のほうに現状・課題が載っておりますけれども、うんしゅうみかん1キログラム当たりの生産コストと販売価格は、農業経営費がキロあたり101円に対しまして、生食

用は150円。しかしながら、果汁用の販売価格は10円です。これを見ますれば、果汁用の生産をしない限りは、普通につくっていれば生産者の所得にはならないということで、つくっても、つくっても赤字になってしまうということでございます。

さらに、うんしゅうみかんの搾汁実績が長期的減少傾向になってきていまして、工場の稼働もなかなか難しくなってくる状況でございます。

さらに、参考ということで一番下の表の右のほうでございますが、11個の農協系統の果汁工場の規模が、5,000トン未満のところは6カ所で、非常に小さいところになってきています。

こういった中で、系統の果汁工場の経営も非常に厳しく、搾汁も赤字です。その状態でどうやって経営をしているのかと申し上げれば、飲料メーカーのOEM、他社ブランドの製品を製造するといったことで、補てんをして経営を成り立てているということでありませぬ。

系統工場への期待であります、これは表年の需給調整、たくさんとれた場合には緊急需給調整でジュースにしてほしいといった期待があります。

一方で、隔年結果への対策は、やはりすそ物対策、加工仕向けといったものではなくて、適切な摘果というのが大事であります。そういった需給調整をしていこうという摘果重視型へのシフトが大事ではないかという考え方があります。

そういった中での対応でありますけれども、今後は加工用の生産物や果物をつくる農業者の方々の所得を上げるためには、やはり専用園地の設置といった加工用の生産流通コストを下げるような新しい生産方式の導入が必要と考えます。それによって何とか所得を確保していこうではないかということでもあります。さらには、新商品開発で儲けていくことが必要ではないかということです。

さらには、果汁工場が11工場ございますけれども、やはり小規模なところや自県産のみでは対応できずに複数県から集めているといったところがありますので、ちゃんとした経営ができるように、果汁工場の再編・合理化を進める必要があるということでございます。

続いて、6ページ目でございますけれども、果実加工対策の現状ですが、現在さまざまな対策を講じているところでありますけれども、その中で主な3つをご紹介しますいただきます。

1点目が資料左側、原料価格が下落した際の価格補てんという事業でございます。対象となりますのは、なつみかん、はっさく、いよかん、もも、パイナップルでございまして、

これは保証基準価格をあらかじめ決めております。例えば、なつみかんであればキロ10.28円ということになっておりますけれども、これよりも平均取引価格、生産者に払うお金が下がった場合、その分の差額の9割を補てんするといった事業でありまして、これをあらかじめ造成しておきます。補助率2分の1とありますが、国が2分の1を出しまして、県が4分の1、生産者の方が4分の1を出すといった形で動いている補てん制度がございます。

さらに、2番目は資料真ん中がございますけれども、これは21年度から開始した事業でありまして、先ほど新しい流通形態ということでご紹介いたしましたが、中間事業者を介した流通経路というのがあります。こういったことをどんどんふやしていく必要があるだろうと生産者と中間事業者、食品メーカーさん、加工業者さんと一体となったサプライチェーンをつくるということです。そのためのソフト面、ハード面での支援に対して当初予算では56億円、補正予算では10億円で計上しているところでございます。

さらには、後でご説明いたしますけれども、やはり加工需要に対応するためには、新商品開発が大事なテーマになってくる。そういったところで、現場の方々、生産者、さらには食品メーカーの方々が一体となって、新しい形態での新商品、新商材を開発しようといったときには、定額の補助率（上限を200万円）で、試作品に対するの支援。さらには、そういった試作品をつくるための原材料をもっと生産流通コストを下げる新しい栽培方法を考えていこうではないかといったときの実証支援ができることになっていきます。以上3つの事業がございます。

今までは現状でありましたけれども、消費動向について、7ページで説明させていただきたいと思います。

果実の消費動向を踏まえた加工用への対応をすべきではないかということテーマにしております。7ページ左のグラフですが、前回にもお示ししましたが、消費量がどうなっているかということを示したグラフでございます。果実の消費量全体としては、横ばいで推移しておりますが、内訳で見ますと、青色のところは加工品でございますが、加工品は平成元年から比べるとふえてきている状況です。生鮮果実のほうは赤色でございますけれども、こちらは減少気味ということが見てとれると思います。

さらには、ライフスタイルの変化の影響があるのではないかとということで、右のグラフで、1人世帯割合を示しております。今後も1人世帯がかなりふえてくることが見込まれていると思います。

そういった中で、果実の需要割合のグラフを見ていただくと、加工割合は45%であります。徐々にではありますが、加工割合もふえてきています。やはりこれからの果実の生産流通体制の考えによっては、加工用果実は、非常に大事な分野になってくると思われま

す。次のページをごらんください。

最近の果実加工品の動きでございますが、左のグラフは、生鮮果実と果実加工品の購入度合いを各世代ごとに示したグラフでございます。その中で、20歳代の若い方々は、加工品と生鮮どちらも同じぐらい、あるいは加工品が主体という割合が、4割程度あるということになって

います。さらに、最近では果実加工品の開発で新しい動きが出ていまして、お示しのとおり、青森県では、カットりんごをつくる際の褐変防止のために、不活性ガス等を注入しております。このカットりんごが、東京のレストランのバイキングで使われているということでござ

います。一方、欧米でのカットフルーツの動きでございますけれども、下のほうに書いておりますが、欧州においても、市場の成長率がふえているということです。約1.3倍販売額もふえてきています。また、米国におきましても、カットりんご仕向量がふえております。しかしながら、全体の生産量は、りんごの場合はアメリカでは400万トンでありますので、そのうちカットりんごは5万程度で、約1%ですけれども、その程度でも、市場としてはふえてきているということでありま

す。売り方といたしましては、写真で出ておりますけれども、果物だけではなくて、イチゴとかメロンといったようなもの、果実的野菜も含めて、カットフルーツということで売り出しています。私どももそういった動きができないものかと思っております。

9ページ目でございますが、果実加工の役割の変遷と今後の課題であります。

左のほうにポンチ絵ですが、果実の消費・生産拡大のためにはということで、やはり健康機能性の多面的な理解が必要であり、さらには、新規加工品の創出が必要であるということ

です。果実加工の変遷がどのように行われたかといいますと、下のほうで示しております。昭和の高度成長期からバブル期に、生果の価格調整弁として使われました。しかしながら、今後は、高級生食用果実、さらには加工需要への増加に対応していかなくてはならないだろうということでありま

が必要だということ。品質の安定といったようなこと。生産者側といたしましては、企業とのマッチングがうまくいかなかったこと。加工に適した品種がないのかということ。生産コストの低減といったことが求められているという状況であります。

果樹農業の現状でございますけれども、10ページであります。

果樹の産出額であります、下がっている状況です。

さらには、下のほうで、農産物の生産・流通経費の現状を棒グラフで示しておりますが、米につきましては、生産者の受取価格が65%でございますけれども、みかん、りんごにつきましては、約4割でありまして、流通経費が6割程度かかっているというのが現状でございます。

さらに、右のほうのフローをごらんください。これは農林水産物全体であります、川上でありますところの生産現場では、農林水産物9.4兆円とありますが、川下では73.6兆円になるということで、大きな付加が入ってきていると、その付加価値額を何とか川上のほうに寄せることができないのかということが、我々の今の存念だと思っております。

11ページ目でございます。果樹農業の現状ということで、どうやって果樹農家の所得を上げることができるのかというところであります。これは $P$ （単価） $\times$  $Q$ （生産量） $-C$ （コスト）を基本として、販売価格の向上、販売量の拡大、コストの縮減ということが大事になっていきます。

販売価格の向上でいいますと、農家の庭先でつくったものがいくらで売れているのかが事前にわかることが大事でありますので、やはり契約取引とか直販というのが大事になってくると思います。さらには、高付加価値をつけた新商品開発といったこと。

販売量の拡大については、加工用につきましては、中間事業者を核とした原材料供給体制を構築すべきだということ。それから、新商品の開発。

コストの縮減におきましては、流通コストについては、段ボールではなくて通い容器を利用すること、生産コストについては、低コストの栽培手法を導入することで縮減すべきではないかと考えております。

こういった取組みができるのかということで、次に事例をご紹介させていただきます。

12ページです。青森県鮎ヶ沢町の法人が、「ふじ」ではなく、「紅玉」のジュースをつくっています。これはあらかじめ加工用専用の園地をつくりまして、栽植密度を低くして、無摘果、さらに着色管理の省略、さらには木を揺すっての一斉収穫を行っています。これによって、単収約2倍、労働時間約3割減。また、経営規模も拡大可能です。加工用の専

用園地を使って所得を上げるという事例でございます。

続いて、13ページ目でございます。こちらは、岐阜の恵那地域でございます。この地域の特産物として、非常にお土産物として人気の高い栗きんとんがありますが、何とか地産地消で、現場の栗でつくることができないかという話がありまして、超特選栗として大栗をつくりまして、加工業者へ契約出荷しています。生産コストの縮減というところでは、低樹高、超低樹高栽培により、低コストでのわい化栽培と省力的な栽培を可能にしました。安定した所得を確保できるといった事例でございます。

さらに、14ページ目は、和歌山県でございますが、これは、ゆずドリンクを外食産業と契約取引している事例でございます。先ほど、果実加工用については、原材料を通年供給しないとだめだという話がありましたけれども、逆にそのデメリットを逆手にとって、地域限定、季節限定として販売するといった形で、外食産業と地域フェア等を進めているということです。

さらに、15ページは、大分県日田市でございます。、高級リキュール「ゆめひびき」が、海外の梅リキュール品評会において非常に好評であったことを受けて、収量アップを試みようではないか、さらにつくっていかうではないかということになりました。加工業者のおおやま夢工房というのは、第三セクターでございますけれども、生産者協議会と連携するということで、契約取引をしています。省力化をしながら、家計消費の約2倍の単価で契約栽培しているといった事例でございます。

以上が、加工用の現状、課題でございます。

続いて16ページからは、果実の輸出ということでございます。

左のグラフの輸出額の推移を見ますと、これは農林水産物全体であります。2007年まで右肩上がりに伸びておりましたけれども、昨年秋の世界同時不況によりまして若干落ちている状況です。

その中で、果物の輸出はどうなっているかと申し上げれば、右のほうの円グラフでございますが、台湾に7割程度輸出している状況です。品目別にみますと下のグラフですが、りんごが7割。果実輸出については台湾向けのりんごが主流になっているところであります。

17ページは参考であります。輸出検疫でございます。どんどん輸出をしていかなければいけないという中で、アジアやヨーロッパ地域については、輸出検疫上、あまり問題なく、輸出禁止となっていないのですが、アメリカやオセアニアについては、17ページの表

にありますとおり、検疫上、輸出禁止となっているものがあり、うんしゅうみかん、りんご、なしについては、条件付きで輸出解禁しているといった状況でございます。これらについて、今後いろいろと考えながらやっていかなければいけないということでもあります。

18ページ目は、農林水産物全体の輸出戦略ということで、基本的な考え方として、輸出額を1兆円規模にしようという話がございます。そういった中で、輸出環境の整備、さらには品目別の戦略的な取組を情報発信していこうではないかということもございます。

そういった中で、果物はどういう取組を行っているかといいますと、19ページ目であります。広報資材として、果実においては、りんご、なし、うんしゅうみかん、もも、ぶどう、かきの6品目について、日本産果実の良さをパンフレットで紹介しております。これをJETROの関係者等に配付して、海外の見本市で活用しています。

さらには、日本産果実マークといった富士山を入れた統一ブランドマークを商標登録いたしまして、これをタイや中国向けの青果物に貼って売っているといった取組みをしています。

輸出も一生懸命やっていますが、課題があるということで、20ページでありますけれども、果実の輸出に係る課題でございます。

先ほど台湾向けのりんごが主力だというお話をしましたけれども、台湾向けのりんご輸出において、今年の1月にトリフロキシストロビンといった残留農薬基準の違反が見つかりました。これは20ページの表の隣に参考と書いてありますけれども、トリフロキシストロビン残留基準は、日本では3ppmでございます。国際基準は0.7ppmでありますけれども、台湾は基準をつくっておりません。ですから、日本では3ppmでありますので、出たものが0.025ppmであれば、国内の場合ではクリアするのですが、台湾では基準がないので、だめだと違反になるということです。

そういったところで、我々としては、国際基準が0.7ppmに設定されているのだから、ちゃんと早く設定してくださいといった働きかけをしております。一方、国内において、輸出に対応した生産体制の確立が必要ということから、出てはいけない農薬を使わない新しい輸出向けの防除体系をよ開発するための指導、助言等もさせていただいています。現在、台湾も0.7ppmで設定しようではないかとパブリックコメントをかけておりまして、しっかりとした基準を設定するという状況になっているところであります。

最後、21ページ、22ページでありますけれども、加工・流通の視点として、政策的視点を示しております。繰り返しになりますが、やはり川上に川下での付加価値額を寄せてい

くことが農業所得の向上を図るのではないかということ。

また、インターネット、産直、中間事業者を介した契約取引といった新たな販売形態が望まれているのではないのか、それについてどういうふうに支援をするのかということです。

さらに、果実の需要を掘り起こしするには、果実加工が非常に大事になってくるので、そのためにどんなことができるのか。例えばカットフルーツといったものがないのかということ。

さらには、今まで果実加工というのは生食用の需給調整の一手法と位置づけられてきたけれども、生食用と加工用に峻別した新たな生産流通の整備を図っていく時期に来ていると、事例もいろいろとありましたけれども、考えております。

さらに、果汁工場については、やはり経営が非常に厳しいということで、健全経営を目指した中で再編・合理化が必要であろうということを示しています。

続いて、22ページであります。輸出の視点であります。今後も私どもが決めました総合的な輸出戦略に基づいて進めていくわけですが、やはり一番大事なところといたしますのは、残留農薬基準違反への対応でございます。残留農薬基準が設定されていない農薬については、輸出先国に対して基準策定の働きかけを行うということ。さらには、輸出先国がどんな農薬を使ってよいのかを踏まえて、輸出に対応した生産体制をつくっていく必要があるということが、今大事だと思っております。

以上が、資料のご説明でございます。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

次に、果樹共済事業の現状と課題等についてご説明願います。

○木村保険数理室長 経営局の保険課の保険数理室長の木村でございます。

前回、果樹共済につきましてご発言ございましたようですので、この場をお借りしまして、果樹共済についてご説明したいと思っております。

資料としては、資料3-1と3-2、3枚ほど用意してございます。果樹共済事業の現状と課題のお話の前に、そもそも果樹共済はどういうものなのかということで、1枚めくっていただきまして、資料3-2の果樹共済の概要でご説明いたします。

共済事業というのは全部で5つございまして、農作物、畑作物、家畜、園芸と果樹共済の5つでございます。保険の仕組みを使いまして、農家の方が掛け金を払って、災害に遭ったときに共済金を支払っている業務でございます。

果樹の場合に対象となる品目は、資料に書いてございますように、うんしゅうみかん、なつみかんから始まりまして、りんご、ぶどう、なしと、国内でつくっている果樹のかなりの部分は網羅している、ということでございます。

どういう場合に共済金をお支払いするのかということでございますが、風水害等の気象上の被害。あと鳥獣害。このようなことで、農家が被害に遭われたときに共済金を支払うと、こういうことでございます。

もう一つは、収穫物だけではなくて、樹体、木そのものがやられてしまった場合にも対象としており、加入していただければ共済金を支払うということでございます。

非常に複雑な制度と言われておりますけれども、引き受けの方式が何通りかございまして、資料に記載のとおり主なものは4つございます。これが基本的な4つのパターンでございます。

一番上に書いてあります災害収入共済方式は、災害が起きたときに、単に収量が落ちたというだけではなくて、災害によって品質が落ちたことで価格が下がってしまったと、こういった場合にも補償することができる仕組みであります。そのかわり、これは査定するのに時間がかかりますので、災害が起きてから農家に実際にお支払いするまでにはかなりの時間がかかるということがございます。この場合は、農家単位で平年の生産金額に対しまして2割以上の被害が起きたときに、2割を超える部分に対して共済金を支払うという形になってございます。

2つ目に書いてあります全相殺農家単位方式は、収量に対しての補償でございます。価格の低下までは見ずに、災害によって果実が落ちて収穫量が減ったときに減った分に応じてお支払いするという形でございます。これも、農家の基準収穫量の2割を超えたときに、2割を超える部分に応じて支払うという形をとってございます。

3つ目にあります半相殺農家単位方式は、同じような形でございますけれども、上のほうの全相殺というのは、被害でやられなかった園地も含めて、農家全体でどれだけプラスマイナスがあったかをみますが、半相殺というのは、被害があった園地だけ見ます。半分だけ相殺というようなイメージですけれども、たくさんとれた増収園地については特段視野に入れずに、実際に被害があった減収園地だけ見て支払うという形です。ここがちょっと違うところでございますけれども、これは基準収穫量の3割を超える被害があったときにその分に応じて支払うという形をとってございます。

最後にあります樹園地単位方式は、そもそもの樹園地単位で被害があったかどうかを見

ていくと、農家全体でということではなくて、この樹園地が被害があったかどうかを一つ一つ追っていくという形になります。これはかなり手間もかかります。これは4割を超える被害があったときには共済金を支払うという形をとってございます。

また、オプションがいろいろございます。特定危険ということで、想定される被害が地域によって特性がございまして、例えば暴風雨だけ見てくださいという場合には、暴風雨だけを対象として共済に入り、暴風雨で被害に遭った場合のみ支払いを受けます。よって、例えば霜の被害に遭った場合には対象外となり、共済金は払われぬということでございます。これは霜に対応したものとか、雹に対応したものとかのほか、組み合わせでいろいろパターンがあります。そういう形で入りますと、確かに掛け金は多少安くなりますけれども、被害が特定されてしまうということです。

また、防ひょうネットなど防災施設を用いて栽培したときには、それに応じて被害の度合いが下がるはずですので、割引制度も講じられております。これが基本的な形でございます。

1枚めくっていただきまして、どういう期間をこの補償の対象にするかということになりますと、大きく2種類ございまして、一般的には、原則としてすべての期間、花芽の形成期から果実の収穫までを全部見るという1年半ぐらいの長い期間を対象にして共済をかけるパターンがあります。また、コアな部分、実際の開花期から収穫期までの半年程度、この間だけ入ることも認めております。ですから、一般と短期、この2種類がございまして、樹体のほうは、基本的に1年間という形で管理をしているため、1年間でみてございます。

実際にどれくらいの金額が支払われるかということでございます。補償限度額を共済金額と呼んでおりますけれども、これを最高どこまで支払うかといえば、満額ではなくて、基準生産金額（又は標準収穫金額）つまり平年的な収穫量から算出した額の一定部分を見るという形をとってございます。

これも共済の引受方式によって、8割まで見るとか、7割まで見るとか、あるいは限度いっぱいを見ないでもう少し低い水準でも結構ですという場合には、最低4割から6割まで下げることができます。これは農業者が自分で選択することになります。補償金額を高くしていくと、当然その分掛け金も高くなっていきますし、補償金額を低くしていくと、掛け金を下げることができると、こういう仕組みでございます。

これに対して、国としての支援としては、掛け金の2分の1を負担しているということがございますし、運営経費についても、相当部分を国が固定費で定額的に補助をしている

と、こういう制度でございます。

こういう果樹の共済事業でございますけれども、現在の状況は、資料を1枚戻っていただきまして、資料3-1の横紙をごらんいただきたいと思います。

最近の状況でございますけれども、平成20年産の果樹共済の加入面積は約4万5,000ヘクタールでございます。面積で見ると加入率は大体25.6%程度でございます。最近若干、ふえていることがございますけれども、ほとんど横ばい状態でございます。

前回もお話が出たようですが、加入率が比較的低い、なかなか伸び悩んでるということでございます。どうやって加入を促進していくかということで、1つは、平成19年からの果樹の対策の一環として加入促進を図っておりまして、いろいろな加入要件の緩和策をとってございます。例えば選果場という一つの組織単位で入ること。個々の農家で入るとどうしても高くなりますので、選果場として入って、選果場全体の中で被害が出た場合に払うという形の加入の方式を認める。あるいは先ほどの災害収入共済方式は販売額を把握しないといけないものですから、かなり手間がかかります。従来は系統出荷をしている者しか加入できなかったのですけれども、青色申告等の伝票でも販売額が把握できれば加入を認め、引受けの方式を緩和していく。あるいは農家さんによっては、被害が非常に多い人と少ない人がございます。被害の少ない人は掛け金が割高になるという不満等ございますので、人によって、被害の大きさによって掛け金に若干差をつけるということを導入しております。そういった形で、できるだけ現場の要望に添うように加入を勧めていきたいと取り組んでいるところでございます。けれども、なかなか加入が増えていかないところが、一つの大きな課題でございます。

引受方式など、非常にメニューはたくさん用意してございます。果樹の種類によって、それぞれの地域（産地）が進んでいく方向によって、メニューを選んで、取り組みを行っています。

資料3-1の真ん中の左のほうに、先ほどの災害収入共済方式の仕組みの図解を載せておりますので、ここでもう一度ご説明します。基準生産金額は平年の農家の方の収入ですが、その最大8割、要するに2割と下がっているところでございますけれども、この部分までを共済制度で補償いたしましよというところでございます。

実際に被害が出まして、資料右側のほうにあります、今年の生産金額と書いてある部分だけしかとれなかった場合には、8割部分との差額を共済金として支払うという制度でございます。これが災害収入共済方式でございますが、このように価格部分までみるか、単

に価格は当初契約したときの価格で、量だけみるか、あるいはそれを農家の単位でみるか、補償ごとにみるかと、いろいろ方式があるということでございます。

資料右のほうに加入率というのがございまして、品目によって若干違いますが、平均すると25%ぐらい。りんごとなしが若干高く、かきは若干低いということでございますが、大体2割から3割ぐらいの加入率でございます。

共済金の支払い状況でございますけれども、年によって被害が大きい年、少ない年がございます。最近比較的被害が多かった年といいますと、平成10年、11年、16年で、このときだと、大体全国ベースで100億ぐらいの共済金が農家に支払われている状況でございます。そのときの支払いの対象農家が3万戸ぐらいでございますので、1戸当たりになりますと、30万円程度ということなんです。

掛け金のほうは、例えば1戸当たりで見ますと、みかんでは大体5万円ぐらいの掛け金です。5万円ぐらい掛けておくと、被害があったときだと30万円ぐらい返還してもらっているということでございます。

平成19年の新しい加入促進対策が生まれたときに、ここで書いてございますように、系統出荷だけではなくて青色申告の関係資料等でも引き受けていくよと緩和していきました。掛け金率がずっと長い間共済制度であるということで、平等性というのを非常に重視しまして、実際に被害が発生した人も、発生しない人も平等に掛け金を払っていただく仕組みでした。けれども、農家さんによってご不満等もありますので、農家の集落内で、被害が頻繁に発生している農家とあまり被害が発生していない農家で、掛け金率に差をつけるということを導入できるようにしております。でも、これは、それぞれの農業共済組合が判断してやるということでございますので、実際に全国で今導入されているのは3割ぐらいでございます。残りの7割ぐらいは、まだ一律の掛け金率によっている現状でございます。

今の果樹共済の状況としては、以上のとおりでございます。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、ご質問やご意見等をお願いいたします。

では、お願いいたします。富士委員。

○富士委員 資料2の説明をいただきましたけれども、7ページですか、加工用果実の需要が伸びているということで、1人当たりの消費量でも25.2キロと30.9キロ、率で言えば45%と55%ということで、かなり近くなるような形で伸びているし、今後も果実加工品の需要が増加していくという予想でありました。1つ質問は、果実加工品といっても、品目

によってさまざまだと思うんですけども、ジュース以外にこういった品目を想定しているのでしょうか。

それから、意見は、21ページの今後の検討に当たっての政策的視点（案）でございますけれども、ここに書いてある視点は確かにそのとおりで、そういう視点からいろいろ今後検討していくということは大事だと思いますが、1点欠けていると思うのは、こういう加工用原料果実に対する直接支払いといいますか、原料果実に対する価格支援といいますか、経営安定所得支援対策といいますか、そういったものが抜けていると思います。そういう意味で、どういうことがあり得るのか、どういうことがやり得るのかというのはありますけれども、議論の論点としてはぜひ入れていただきたいと思います。

それから、加工用の専用園地を設定して低コストでやっていくということで、モデル園地とか、いろいろこれからやっていこうという論点、指摘はそのとおりだと思いますけれども、産地を考えた場合に、園地は加工用専用園地という設定をしてやっていくということでしょうが、産地として考えた場合には、加工用園地と生果用の園地と、そういうものを組み合わせた産地形成のイメージなのか。これも品種によって違うのかもしれませんが、産地形成のイメージというものをどういうふうに考えていらっしゃるのかお聞きしたいと思います。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

ご回答につきましては、何名かの方にご意見をいただいて、あわせていただくようにしたいと思います。

では、松本委員、お願いします。

○松本（香）委員 まず、加工に関してですけれども、昨年極早生が非常に余っているということで緊特事業が発動されまして、熊本は極早生をかなり絞りました。ところが、今それが売れないで退化していると。やはり緊特事業で補助金を出していただくということプラス国内のメーカーに国産の果汁を使ってくれるような指導ということ、そちらのほうにも国からの補助をいただいて、国内のメーカーも国内産を使っていただけというふうになると、果汁の量というのは一挙に減るわけです。でも、今のままでは、緊特事業が発動されてある程度補助が出たとしても、果汁はたまってしまうことになりますので、そこら辺を考えていただきたいと思います。

それからもう一つ、先ほどもおっしゃっていましたが加工用のモデル園地といいますか、加工用専用の園地というのが、果たして今のみかんに対しては経営が成り立つのか、多分

成り立たないだろうと思います。

それからもう一つ、共済制度ですけれども、共済の加入率が25%ということで、1回目のときに、価格保証制度は我が家では要らないというふうな話をしましたけれども、しかしセーフティーネットとして考えたときに、果樹共済というのが、以前の価格保証制度と合わさったような制度ができないかと私は考えています。

というのは、共済は掛け捨てです。うまい具合に経営をしている人たちは、共済を払いながら実際は共済金をもらえないということです。ですから、ちゃんと経営している人たちが入りづらいといえますか、たまにある災害のときに困ったことになるということにはなるのですけれども、以前にありました価格保証制度のときのようにお金を出しながらそれを積み立てていって、共済金として被害があったときにもらえるというような制度ができないものだろうかとは考えます。

私たちの産地では、主人も共済の評価委員というのをやっています、全員入らないといけないというようなことがありますので、入ってはいますけれども、毎年20万近くを払いながらもらえないことも多々ありますといえますか、ほとんどもらえない、すべて掛け捨てなんです。ですから、やはり入らない人が多いのはうなずけます。ですから、そこら辺を改善していただいて、もしものときの共済になるような、そういう制度を確立していただけないだろうかとは切に願っております。以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

では、平田委員のほうからお願いいたします。

○平田委員 今朝、ホテルで朝食をとりました。果物は、ヨーグルトの中にブルーベリーが3粒と、ももを小さく切ったものが3切れ入っていただけでした。どこのホテルに泊まっても、大体そういった具合で、果物はほとんど出ていないのが実情です。今後は、ホテルで使えるような供給体制を果樹生産者が自らつくっていく必要があると改めて思いました。

果樹の現状ということでご説明いただきました。これで見ますと、農家の所得というか手取り額というのは、米の場合、10キロあたりに換算すると3,348円、それから、みかんが2,468円、りんごが3,399円と、りんごと米がほとんど同じ金額です。米の場合は大型機械があつて、ほとんど手が要らないというような状況の中のものと、1年間かけて手作りした果物が、手取り額はほとんど変わりません。しかも、流通コストは、りんごの場合は米の倍以上かかっていますし、生産コストも、りんごの場合は50%ぐらいかかっているの

ではないかなと思います。この現状を見ても果樹が儲からないということは明白で、こういう状況下では、とりわけ若い担い手は、育たないなということを改めて思います。

それと、果樹の場合は初期に多額の設備投資が必要です。そういう点からも、今後の対策としては、既存の農家をいかに守っていくか、これが第1番だと思います。その辺の対策が現状では少ないと思います。

それと、開園初期の設備に多額の資金を必要とするわけですが、これに対する補助が充実しないと、50歳以下の生産者が15%しかいないというような状況の中を鑑みても、日本の果樹生産を維持することは困難だと思います。

それから、先ほどからお話がありましたように、気象災害についても、儲かっていない現状では、全面的に国が補償する形でないと、産地の維持は難しいのではないかと思います。

それと、果樹の販売形態が大型スーパー主体にシフトしていつているわけですが、今までは小売店が消費者に直接相対で販売して、「これはどこの商品だからおいしいのよ」とか、「どうしたらおいしく食べられるのよ」とか、そういった食育を行って販売を伸ばしてきたと思うのです。そういうものがなくなって、消費量が減少している可能性があります。そういった面から考えても、今後の販売形態として、我々生産者が直接、産直といった形で販売していく方向にシフトしていかないと、消費量をふやすというのはなかなか難しいのではないかなと思います。

それから、今、加工品の話が松本さんのほうからございましたけれども、販売先を考えなくて加工するという今までのやり方は、本来間違っていると思います。加工したものを買って下さいといった販売方法自体が本来おかしい話であって、明確な販売先が決まっていって加工する形態でないと、生産者は安値で買ったたかれ、加工品の在庫を抱えることになりかねません。

それから、加工品は安く買ってもいいという考え方そのものを、私は払拭すべきではないかなというように思います。加工品であっても、それはそれなりの十分な価格を保証すべきだというように思います。今までは、生果のすそ物を加工に回すということで、ほとんどただ同然で販売してきたという経緯がございます。そういうことで、生産量が少なくなるときの値段が高い、また豊作のときには値段が安いということで、どちらにしても生産者は儲かりません。そういったようなことを、ずっと加工については繰り返してきました。そういうことでは、今後日本の果実の加工生産を育てるといことは難しいのではないかな

なというふうに思います。

私どもも、今、長野でドライフルーツをつくっておりますけれども、これは外国産に比べたら、多分10倍以上の値段で販売していると思います。しかしながら、この商品に限られているとはいえ、たくさん買っていただいております。そういうことで、消費者に安心して安全な商品を販売するという日本の特性を生かした、こだわり商品というものをつくっていくということも、今後は考えていくべきではないかと思えます。

それから、日本の果実加工部門の育成については、加工専用品種の育成や、省力、耐病性品種の育成や、省力栽培技術の確立にも、もっと力を入れるべきだと思います。

それから、果汁ですけれども、あまりにも安過ぎると思います。すなわち、日本では、現在果汁、牛乳、ビールが水より安い現状にあります。適正な値段で販売して、なぜその値段になるのか、消費者に理解していただくための説明を充分に行って、納得していただき、生産者、消費者が共にウィン、ウインの関係を構築する努力が必要だと思います。

それから、海外の輸出の関係ですけれども、やはり、日本の場合は、HACCPだとかGAPの導入というのが非常に遅れています。特に果樹では遅れていると思います。農水省は、必要性を積極的にPRして、多くの生産者がGAPやHACCPを導入していくように進めていただきたいと思います。

共済制度ですけれども、先ほど松本さんからお話がございましたように、結局メリットがないから加入率が低いわけです。被害を減少させる努力に対する評価が少ないなど、基準が明確でないところに原因があるように思います。

それと、多分、共済には、大型農家ないしは大きな産地が入っていて、個人農家の加入は少ないと思います。大型の生産法人に対しては十分な配慮があり、個人農家では必ずしも充分でなかったように思います。個人でも入りやすい共済制度にするべきだと思います。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

松本委員、何かご意見ありましたら。

○松本（広）委員 あまり今日は発言がないですけれども、2つだけ。

4 ページの果実加工、これは果汁とか缶詰とかあるのですが、カット加工というのは新しいジャンル、今狙おうというような議論もやっていますよね。ただ、こう見ますと、くりは生食と加工との間で、これだけ国内産で価格的な落差があるという状況だと、やはりあまり生産現場、あるいは消費現場、流通もあるのですが、なかなか厳しいハードルの高い落差だなという感じがします、印象的に。このあたりをどう根本的にイメージチェ

ンジをさせるかという、そういう手を打たないと、先ほど平田さんがちょっと触れられましたけれども、なかなかこの打開策は出ないのではないかなという印象がありますね。

それから、共済ですけれども、そもそも最初的时候に、かつてあった経営安定対策を廃止して、それにかわるものとして共済制度があるので、このあたりの充実をとということをご提示されたわけですが、それが25%の加入率ということもご質問した経緯があるので、これは制度設計で、わかりませんが、例えば関係者が8割入ると、共済制度としてメリットを、例えば掛け金率を低くするとか、補填率をもっと拡大するとか、いろいろなメリットを加入率がよくなれば組み込めるものなのか、それは私は素人なのでわからないのですが、そのあたりを少し生産者にもはっきりと情報を伝えるというようなことが必要ではないかと思えます。

それから関連しますけれども、例えばこの図で見ますと、補填率8割ですね。物事は大体8割というのが基準になっているようですが、これが例えば何で9割じゃいかんのかと、あるいは95%では何でいかんのかと、そういう制度設計はできないのかと、金額の事情で、制度論としては8割であるというのはコンクリートなのかと、わかりませんが、そういう面の少し抜本的な制度設計について恐れずにやってみるということも必要ではないかなという感じがいたします。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

何かこう（座席順で）回っているようなのですが、石川委員。

○石川委員 皆様、こんにちは。

今までずっとお話を、もう3回目ですか、聞かせていただいております、議事録なども読みまして、今まで問題は3つぐらいあると思っております。農家の方々の経営と後継者の問題。それから、前にお話が出ましたように、毎日果物200グラムが全然浸透していないという問題点。それから、消費拡大がなかなか進まないこと。前回の議事録を、今朝、新幹線の中で読んでおりましたけれども、やはり安定した需要がなければ先に進まないということを感じておりました。

それで、今、また資料のチャートとか見ておりました。カットフルーツとか、あるいはお菓子になるような果物が好まれる可能性もあるということを考えておきますと、やはり前回、浦野委員が言っておられたように、LLPというような会社の形態といいますか、会計事務所なんかもLLPですけれども、農家の方々の団体と、そして企業の明治製菓さんとか、森永さんとかとのジョイントベンチャーによる、あるいはニチレイさんもいいと

思うのですけれども、二者を結ぶ団体があったらよろしいのではないかと思います。その団体が、カットフルーツをコンビニに売るとか、あるいはピザ屋に売るとか、あるいはサンドイッチショップに売るとかしていく。一番大きいのはマックだと思うのです。

最近マックにサラダがあります。20年ぐらい前からアメリカにはありましたけれども、ここに果物を入れても、ひょっとしたら食べてもらえるかもしれない。あるいは、コンビニでコンポートとして売っても、案外売れる可能性はあると思うのですね。ですから、と農家の方と、それから市場をつなげる、あるいはその販売会社とをつなげる企業のようなものがあればよいでしょうし、またその設立や運営のお手伝いを国でしていただければありがたいなと私は思いました。

それから、共済の点ですけれども、実は私どもは普通の地方企業ですが、地震保険を毎年1,000万円以上払っております。また、これは掛け捨てです。

先日、東京海上さんが参りまして、石川さん、一緒に食事に行きませんかと言ったのは、掛け捨てで10年ぐらい払っているものですから、向こうも相当いいお客さんだと思っているのでしょ。保険会社さんが私と部下を食事に誘ってくれました。そんなことで、共済をかけるというのは大変なことだと思いますけれども、企業のほうも、私なんかも骨身を削って働いて利益を出して、その中からこうした地震保険を払っておりますので、それは皆さんも同じではないでしょうか。一般の事情を少しご理解いただけるのではないかなと思いました。以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、江草委員、お願いします。

○江草委員 では、まず果物の加工という視点からですが、中間業者を配してサプライチェーンを確立するということで、とても取り組みとしてはよろしいと思うのですが、ここで安全性が不透明にならないように、仕組みをきちんと確立していただきたいと思っています。

それから、果実の加工品の消費がふえているということですが、私のイメージとしては、やはりカットフルーツ、生で食べる果物にかわるフルーツの消費がふえてほしいなと思っています。と申しますのが、やはり果物は太るというイメージがついておりまして、一生懸命、今それを払拭している最中です。ということで、ジャムやゼリーで食べることで果物の消費アップということになりますと、どうしても太るということと、太らないよというPRと相反してしまいますので、生で食べる果物の消費がふえるようにカットフルーツ

ということになるのかもしれませんが、そういう技術が出ていくとよろしいかと思えます。

そして、6ページの新商品開発等という図ですが、まさに今この下に会話がなされている、これが農家さんの現状だと思います。流通できない少しB級品のものを、実際どうやって売ろうかと皆さんそれぞれ意見を出し合って、農家さんの知恵を絞って、今、加工品として、ジャムなりソースなり、いろいろ出ていると思うのですが、ここにはやはりマーケティングの視点ですとか、ブランド戦略ですとか、そういった本当に基本のことが農家さんたちにはないですので、どうしても大手がつくる同じような商品を使って同じような加工品をつくっても、全然違う値段になってしまうということで、やはりせつかく補助金をここに充てるのでしたら、知識だとか知恵だとか、そういった部分ももっと補助として何かサポートに入れるような、そういうことも必要だと。農家さんだけの知恵に頼るのではなくて、もっと専門的なマーケティングができる方の知恵も導入していくことが大事ではないかと考えます。

次に、流通に関してですが、インターネットで、私も一消費者として時々果物を買わせていただきますが、買う理由としては、やはり産地が自分で選べる、そして生産者が選べるということ、新鮮なものが手に入るということ。果物は、意外と普通に買い物するととても重いので、インターネット、宅配で持ってきてもらうのも便利だということ。そして、野菜に比べると日持ちもするので、段ボール1箱買っても大丈夫かなということで買うのですが、どうしてもそのときに送料がかかってしまって、個人的には、この値段に送料がプラス1,000円かと思うと、二の足を踏んでしまうと。ついつい送料込みというのに惑わされて、そっちを買ってしまうこともあるのですけれども、一般の消費者がインターネットで買うときに、ハードルになるのは、やっぱりちょっと送料が高いかなというのを、主婦として感じます。ただ、進物用となりますと、どこで買っても送料がかかりますので、それはインターネットで進物用の果物は送るようにしています。

それから、先ほどマーケティングの視点と同じですけれども、やはりホームページを作成して、農家さんが産直のものをつくっているのをずらっと拝見しても、あまりにも差があって、写真1枚にしても、とてもおいしそうに撮っているホームページもあれば、もったいないなというのもありますので、こういうホームページ作成の知恵の補助といいますか、そういうところも少しできていけばいいのではないかなと思いました。以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、川田委員のほうからお願いします。

○川田委員 先ほどありました資料2の7ページ、ここで生鮮と加工という、先ほど意見がありましたように、それでは加工というのは何を指して加工ととらえるのかと。生鮮というのは、確かに生果で食べ得る形態のものを恐らく生鮮と言うんだろうと。

あと、加工のほうというのは十把一絡げでやっているわけですがけれども、実は果実の加工についても、まだこの辺をどうしていくのかというのが大きなテーマなんだろうと思うのですが、極めて広い意味で加工というふうにとらえたほうがいいのかと、こういうような気がいたしております。生鮮と加工というところで分けて整理する必要があるのかなと。

特に果物は、生鮮のほうで思いますのは、実は、今日、福士さんがおられるように、りんごの世界では、やはり売る期間を長期間に年間の中で延ばすことによって、ある意味では瞬間的な需給バランスの崩れというものをある程度緩和できる。生鮮という形の中で、そういった保存技術とコストの問題があるわけですが、そういった需給バランス、需給と供給のバランスがとれていくということ、これが青果の世界では今後の大きなテーマになるのかなというような気がいたしております。

特に一方のみかんのほうで一番問題になるのは、今年は表年ということで、恐らく供給過剰になるだろうということと同時に、時期的な供給過剰というものがやはり潜在しているということになってきたときには、加工も含めて100万トンぐらいはあるわけですが、これの生果と加工という整理と同時に、やはりこの辺の青果の長期的なもう少し長い貯蔵も含めたところを踏み込んでいく必要があるのかなと。そういうことによって、月ごとのバランスをとることによって、需給バランスを安定させていくという技術、こういったものが必要になってくるのかなと思います。

実は、私事なんですけれども、日向夏の系統で「はるか」という品種がございます。これを広島県では、通常比較的暖かいということで、大体2月中旬以降に採集させたものを、よそをかけて3月下旬から4月、5月と販売したいと取り組んでおるわけですが、実は、今年2月に氷温のほうで、鳥取の全農にお願いして氷温貯蔵したところ、6月、7月上旬まで貯蔵したわけですが、全く内容に変化がないというような結果が出ました。デコポンもふえてきた中で、販売利益が短い中でどのようにして販売していくかと、やはり価格変動が起こるという問題があるので、そうしますと、かんきつの世界でも、そういった期間を延ばしていく貯蔵技術等の開発をしていくことで、全体的な安定的な供給と安定的な価格というものが実現するのではなかろうかなと思っています。

もう1点、広島県の場合、最近レモンを見直しということで、十数年かけてやっと5,000トン弱ぐらいの生産量になってきたということで、ほとんどレモンについては、30年代の自由化の中で輸入物がほとんどウエイトを占めている、現在も主流はほとんど輸入物であることには間違いのないわけですが、国産での適地という瀬戸内の特性がありますので、それを生かしたものをつくろうということで、恐らく今後ふやしていこうということで、大体5年後ぐらいに1万トンぐらいにしていこうかなと思っています。

そうなったとき、やはりレモンもぱくぱく食べるものではないですし、もともとどちらかというと野菜的果実、アメリカではもう野菜というジャンルになっているみたいですが、やはり年間をどう安定的に国産のものを供給していくかということになりますと、その辺の貯蔵技術等も含めてやっていく。

そういった意味では、先般、ちょっと私もテレビでたまたま見たのですが、CASという冷凍保存の新たな技術がいろいろなところで注目されていると。どちらかというと、精肉の世界とか鮮魚の世界では、鮮度保持と同時にかなり中身の変化も少ないというようなことで注目されているようでございます。

この辺の分野を、ひとつ技術的に、どこの場面で取り組んでいくかという問題が出てくると思うのですが、生鮮ということで考えたときには、ある意味では、これは市場流通がどうのこうのという問題があるわけですが、やはり70%近い、例えば青果流通というのが市場というものを經由しておるならば、その辺にひとつストック機能なり、リスク回避機能、貯蔵機能を持たせることによって、全体的な需給バランス、例えば今野菜が少ないから曲がったきゅうりを出そうとかというような話も出ておるわけですが、その辺の季節変動のある、気象変動のあるものに対して、貯蔵技術等が確立していったら、コントロールできる場所が出てくると、ある意味では国民生活の中での消費の段階でも、安定的な価格の中で消費ができる。また、出荷するほうでも、契約的に価格を決めて動かしていけるというようなものが、最近の話の中では実現される可能性があるのかなということで、今後の考え方の中で、青果という中で、実は少なくとも長い期間での需給バランスをとる方法として検討していくということが必要だと思っています。

もう一方の加工というところの話ですが、これは極めて幅が広くて、奥が深くて難しい世界、難しいというか、非常に魅力ある世界だろうというふうに思っています。実は、みかんとかりんごとか、飲料という一つのくくりという、飲む世界というのがあると思います。もう一つは、やはり食品的な、例えばフルーツのゼリーにしたり、いろいろな菓子と

のコラボレーションをやったり、いろいろな形でやっているわけです。広島県についても、実はそば打ちという形で。はっきり言って、JA関係というのは本当に売るのが下手です。どう見てもあまりうまくないと思っています。つくるほうは何とかできるけれども、やはりいつも思うのは、売るほうとか、その辺のところは、もちはもち屋さんに任せたいほうがいいのかなと。お互いにその辺の連携を組んでどう売っていくかというほうにシフトしていったほうがいいのかな。地産地消で地場で売る分は、それはあまり問題ないですけども、やはり量的な拡大とか金額を伸ばしていこうということになってくると、もちはもち屋さんとの連携が必要になってくるかな。

でも、広島県では、そば打ちというようなことで、特に今年、広島市民球場が新規オープンしたということで、それに合わせてレモンとはっさくのそば打ちを広島カープ専用とか、いろいろ取り組んでいっています。それと同時に、先ほど機能性食品との、機能性というところとの関連で出てくるとするならば、例えば今はもう現実に出ている劣化した青みかんを育毛剤の原料にしているというのも1つ出てきています。広島県で取り組んでおるのは、実はツムラさんとタイアップして、これもナリンジンという体脂肪を燃やす効果が高いという成分が、夏場のいわゆる摘果する時期のはっさく、甘夏、冬ダイダイ、こういういったものに含有量が多いということで、今まで捨てていたものを乾燥させて、乾皮用の原料として実は供給しているということですから、加工というところは、今後非常に単なる加工としてとらえるのか、広い分野としてとらえるのかによっては、魅力のあるところではなかろうかなというふうに思っています。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、富永委員のほうからお願いいたします。

○富永委員 流通の面に関しては、一消費者から言うと、インターネットが便利ですが、やはり大量のものを大量に、例えば産地から遠いところで売ってもらわないと困るわけで、流通の面でそういう中間業者を入れる、卸売を入れるというようなことはもう十分に検討されているのか、無駄がないように検討されているのか、そういうところは一体どこが検討するのか、やはり農水なのでしょうか。私はよくわからないのですが。さっきおっしゃったように、低温で保存する、雪の中で保存するとか、そういうことは農水の研究所で十分できるはずであって、それはなさっているし、これからもしてもらわなければいけませんけれども。やはり本当に全然今まで食べたことがないものを違う場所で食べられるというのは、すごくうれしいことだと思います。そういう流通面をしっかりと検討していただき

たいと思います。インターネットで取り寄せるのはすごく簡単なことで、一個人としてはそれで済みますけれども。

それから、加工品に関しては、カットフルーツは確かに今後少し伸びていったいいものだと思います。給食とか食堂なんかで利用するなど、この間送られてきた資料を読みますと、アメリカでは伸びているとのことですので、日本でも、細かいところに気を配ったそういう加工というのは得意だと思いますので、カットフルーツはすごくあると思います。

それから、食べ物の特徴を生かした加工というのは、やはり生産するところがすごく考えて上手に加工すれば、例えば規格外のものを上手に加工する等、できるんだろうなと思いますが、先ほどおっしゃったように、やはりアドバイスをあげる人が必要だなとすごく感じます。本当は果物は生で食べるのが一番おいしいけれども、そうではない食べ方もあるということをややはり考えるべきかなと思います。そういう場合に、消費者と生産者と結ぶ仲立ちをしてくださる機関があればよいなと思います。以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、福士委員のほうからお願いします。

○福士委員 ここまで来ますと、大分皆さんの意見が、流通と他方の議論ですけれども、いろいろ重複するところばかりでございますが、加工の視点から考えてみますと、我々、りんごをつくっている産地では、りんごというのは特殊な果物、量的にも多いし、いろいろな種類も多いし、それに適合したものもあるしという、そういう条件下の中で、量的にはみかんと同じような形ですけれども、昔から生鮮果実として食べる。そして、加工と言えどとりあえずジュースだと、そういう形ですと進んできて、現在に至っては、いろいろなすばらしいカットフルーツなどの商品、それから高機能を生かしたそういう製品がたくさんあります。

それにお菓子などもたくさんありますけれども、特に昨年度の自然災害を踏まえて考えてみますと、やはりここであらうたっております加工対策のほうですけれども、1つここでお聞きしたいのは、この中間業者というところですが、これはどういったところを指すのか。例えばJAさんみたいなところを指すのかということですね。

それと、どこの産地でも各種品目の中で高齢化している。そのために廃園になるところもある。後継者がいなければ当然そうなるわけですけれども、それに伴って手間をかけられない。ちゃんとした生果としてのよい製品がつかれないといったことが出てきております。こここのところに関しては、加工専用園地をつくるとか、そういった形、それから生産

コストの問題もそうです。

そうすることによって、非常に手取り額のほうがプラスになってくるということで、我々も今、安定供給の形でモデル事業を今年から始めているわけですがけれども、ぜひこういったものを、うまい具合にシステムを稼働させながら、現場から加工まで、そして消費までということを考えなければならないと考えております。

ただ、今まで加工品として扱ってきたもの、これは平年ですと、いい品質のものをつくっていても、最終的には青森県の場合、約7万トンぐらいの加工というのが通常。昨年度は特別であったのですけれども、7月末で10万トン以上、10万60何トンですか、ちょっと細かいところは忘れましたが、そういったものすごい量の加工品が出てくる。そして、新たに加工専用の園地を設定していくということ、これは在来の加工品も同様に扱って、その位置づけというものを同時にやっていくのかということが、1つそれも聞きたいところであります。

加工品、加工に対しては、我々も非常にシビアな、毎年そういう気持ちでタイアップして、何か子会社さんとタイアップしてお話、交流会等々を行っているわけですが、やはりかつて12万トンも絞ったものが、現在では7万トンぐらいの量しか実際はないわけです。ですから、その辺のところ、昨年度絞ったものは平年の2.5倍。夏はこちらのほうは暖かいですが、我々のところでは寒くて、ジュースもちょっと飲めないような状態、そういう悪循環が続いております。一つ、いつも気持ちの中にはあるのですけれども、やはり前にも出ていたように、給食等々に使われていないという、これは価格高だからそうだと思います。

そういうことを各子会社さん、中間業者といろいろ話しをする機会がありまして、このたび、青森県だけの話みたいになってしまいますけれども、昨年度の被害果の果汁についての支援をさせていただいたわけですが、やはり消費されないと、幾ら絞ってもだめだということです。

ですから、例えば牛乳とジュースを比較した場合、牛乳は栄養価があり、価格が安いから給食に使っていただくと、そういう話になりまして、支援していただいた冷凍保存のお金、そういったものを吐き出してでも、安く値段を下げて給食のほうに回してはどうか、我々はそれにタイアップできるよという、地元の工場が値段を下げて消費できるのであればやるよという、これは単発的なことではなくて、これから原料を、また安定供給ということもありますから、そういった話でこういう指摘が、お盆前の話ですが、そう

いう話も出て、幾らか青森県の子会社の会長さんも変わりました、若い方が会長さんになりました、どんどん話を進めていくという考え方でおります。

ですから、このいろいろな総合的な意味で、加工専用の園地づくり等々を支援していただくということを私は賛成であります。事細かく検討していただけたらなと思います。

流通のほうですけれども、大分出尽くしてしまっていますけれども、一番産直がなぜ売れるかと。もちろん鮮度はありますけれども、やはり消費者、今、産直は農家の人たちがばかりではありません。いろいろな大きな町から来たりして、わざわざ朝早く起きて買いに来るのですけれども、そこには例えばこの商品に対しては事細かに説明してくれるし、栄養価、鮮度、いつとった、農薬をいつかけて、その間に何日あるとか、いろいろなトレーサビリティ的なものも教えてもらえる。そうすれば、それを新鮮だからただ買うというのではなくて、そのものを覚えるので、ですから、ぜひ例えばきゅうりの曲がったものでもここに来て買ったという、そういう人が多いです。

福岡のほうですけれども、去年の暮れに行く機会がありまして、市場回り、そして小売のほうまで回って、一番感心したのは、まだ小売さんが大分残っています。非常に売れているわけです。それはやはり安心して買えるということ。やはりそこには事細かい昔のいわゆる八百屋さんに教えてもらえるから安心だという。最近、日本ではそういうところが少なくなってきているけれども、そういう事例もあって、非常にこれに近いような考え方をもうちょっとしていてもいいのかな。それが、やがて消費にもつながることだなということだと考えております。

そして、最後に輸出ですけれども、去年は下がりました。今、いろいろな不況のこともあるだろうし。そしてやっぱり基準値のところが一番引っかけかまして、非常に困っております。今、1回目の薬剤散布が終わり、9月の初めごろで終わりですけれども、ようやく何とかいろいろな勉強をさせてもらって、暮れにはできるかなという、そういったところでもあります。やはり引き続きここにありますような対策等々を含めて気長にお話し合いしていただきながら、日本ではこれだけ皆さんが勉強しながら、安全なものということでポジティブリスト制度を施行して、一生懸命になってやっているわけです。本当に日本は安全だということですから、その辺も含めて気長に、気長ということではないのでしょうけれども、急ぐことだけれども、ぜひ努力していただいて、基準値を早く設けていただきたいなど、そのように思います。

そこには大きな微調整とか、いろいろな生産と消費のところのバランスをとるためには、

ここのりんごでもやっぱり2万5,000トンというのが製品としては大きいことですから、青果庫内に今あるのと、台湾のほうに輸出になるということは、非常に農家さんの所得に生果としての価格形成、そして所得につながるのだと考えております。以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、福元委員、どうぞお願いします。

○福元委員 今までのご議論にもかかわっておりますけれども、私どもは研究要素としてどういうものがあるかと思いつつ、伺っております。

1つ私どもが感じておりますこと、1点は、私どもはいろいろ研究を行いまして、成果を出して、それを発表して普及すべく、これまでもやってまいったわけですけれども、なかなかそれが現実には、この世の中には入っていかないという現状がありまして、特にこの流通なり加工という分野、これは私ども、先ほど川田さんもおっしゃっていましたが、けれども、もちはもち屋という考え方からしますと、なかなかもち屋じゃない部分、消費者なり民間企業ですね、そういったところとの連携なり対象となるということもありまして、なかなか難しいと。その辺のところを何かの形で仕組みをつくっていく、そういう努力をしっかりとやっていかなければならないかなという感じを持っております。

特に、流通利用の研究で言いますと、二十数年前に、流通利用研究をやらなければいかんということで、各研究機関で、流通利用関係の研究室が立ち上がったことがありました。実は、そのときに、私どもの試験場にも流通関係の部屋ができて、先ほどのりんごの褐変を防止する技術、これは実はうちも特許を持っています。そのころ、県やJAと連携をして、それを使った形でやろうかという試みをしたことがありました。残念ながら、あの時点ではまだ時期尚早だったものですから、プロジェクトとして採択されず、なかなか日の目を見なかったということがありました。

特に流通なり、加工の分野ではそういう部分がかかり出てくるのではないかとということで、私ども、独法化されまして、技術開発への力点がかかり強くなり、技術の成果の普及についても力を入れつつあるのですけれども、特に消費者なり民間企業等を相手にする場合、ノウハウ等も含めて、その辺厳しいところがあるという感じを持っております。そういったものをうまく吸い上げるような仕組みがあればなという感じを受けております。

研究の面からは、私ども三、四年前から流通利用をきっちりやっていかなければいけないという自覚がありまして、今、研究面、人材面も含めて強化しつつあるところであります。皆さん方の部会でのお話を伺いながら、それに合わせた形で研究体制をしっかりと

構築したいと思っております。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

いろいろなご意見をいただいたのですけれども、私も今、皆さんのご意見を伺いながら一番思いましたのは、毎日果物200グラム運動というのを、こちらに来て初めて知ったわけですけれども、前回も申しましたけれども、なぜ200グラムとらなければいけないかということをもう少し皆さんにアピールして頂いた方がよいかと思えます。先ほども果物は太るというイメージがあるとのことのご発言がありました。私自身もずっとそう思っていて、果物を食べ過ぎると太ると思っていたのですが、そうではないというご説明もありました。毎日果物200グラム運動という、200グラムとったほうがよいということであれば、給食の中でも位置づけて、小さいときから、果物を食べる習慣を身につけるような食育を行った方がよいと思えます。

また、カットの果物もいいですけれども、小学校で、最近は刃物とか鉛筆を削ったりするのも危ないからやめたほうがよいというようなこともありますけれども、やはりりんごの皮を剥いたりというのも、子供たちに剥かせてみて、そうすると、自分で剥いたものを喜んで食べたりするのではないかなというふうに思いました。

また、加工品ですけれども、カットフルーツのいろいろな加工品が出ているということでもありますけれども、例えばリンゴのチップというのは非常においしくて、私も好きなんですけれども、ちょっと割高であっても買ってきて食べるということもあります。私、つくばのほうですけれども、近所では売ってなくて、東京に出てきたときなんか、たまに見るぐらいですけれども、あれなんかももう少し、今ちょっと値段が高いですけれども、安くなると、自分のうちでお菓子感覚で食べられますので、いろいろな加工の仕方があるかなというふうに、その辺もいろいろ研究していただいたり、そういった研究に対して支援していただけたらいいのではないかなと思いました。

あと、非常に大切なのは、やはり担い手育成ですか。前回も果物1本の木を育てるのはやはり何年もかかるということで、一代だけではなかなかそういった果樹園を継承していくということは難しく、今、若い人たちがなかなか入っていけないと。そういったことも、先ほどのジョイントベンチャー等を立ち上げていったらよいのではないかなというようにご意見もいただきましたので、ぜひその辺、考えていただければと思っています。

いくつかご質問がありましたので、その辺についてご回答いただければと思います。

○菱沼流通加工対策室長 ご指摘いただきましてありがとうございます。

まず、富士委員の果実加工品、こういったところをターゲットにして想定していますかというお話がございましたけれども、果実加工品と言えば、皆さん一般的にジュースということでございますけれども、ほかにもカットフルーツ、ドライフルーツ、ゼリーといったものがございます。やはり最近の商品動向を見ますと、カットフルーツが非常に大きなテーマになってくるのかなと思っております。1人世帯の構造的な社会風土の変化、ご婦人の方が働くといったライフスタイルの変化がございますが、みかんやりんごを買いなと言っても、重くて買えないというときに、コンビニ等に行ってカットフルーツを買い、非常に楽でいいといったような話がありまして、そういったところを狙っていくのも一つの手なのかなと思っています。

ただ、今、事業で新商品開発という形でご支援しておりますけれども、そういった中でもさまざまな加工品が出てきておりますので、加工品をうまく販売といいますか、出していきたいと思っています。そういった中でも、カットフルーツというのは非常に大きな魅力のある商品なのかなと思っています。

さらに、専用園地ということでございますけれども、これについては、どういうふうにするのかというお話がございしますが、産地全体としての取り組みだと思っています。といいますのは、やはり青果物といいますか、果物といいますのは、生産して、最後に販売していくというのが一番大事なところでありますので、そういった中で、一つの大きなロットをどこにどうやって販売するのか。加工でいくのか、青果でいくのか、またインターネットに載せていくのか等、さまざまなことを考えていく、そういう産地全体の販売戦略の下で、ここは専用園地としてやっていこうではないかと、ここは青果のほうの園地としてやっていこうではないかと、そういったことを決めていただいて進めていく必要があるのかなと思っています。

こういったような考え方は、りんごにつきましては、かなり需給調整の関係で非常にやりやすいというお話もありましたし、実際、事例としても残っているところですが、松本委員ご指摘のみかんについては、専用園地のところをどうするのかは、いろいろとみかんの需給調整と絡めながら、やはり生産地のところでは、需給調整ありきの中での調整弁としての加工品というのがありますので、そこら辺のことをどういうふうを考えていくのかということ整理していかなければいけないと思っています。

また、平田委員からお話がありましたけれども、まさに販売先を見つけていかなければいけないということでございまして、生産、販売、生販一体としての生産振興というのが

望ましいと考えます。

輸出につきましても、今回、りんごの関係で残留農薬基準違反が出ましたけれども、一部ではトレーサビリティをしっかりとっておりましたので、どこの園地でどういうふうになったというのはすぐわかっておりました。ただ、わからないところもありました。したがって、輸出については逆もそうですけれども、トレーサビリティをしっかりと、こういった事故が起こったときに、ちゃんとわかるような体制をつくっていかねばいけないと考えています。

また、石川委員のお話にございました、本日お休みのところの浦野委員、ニチレイでございますけれども、野菜におきましては、ニチレイさんは生産者と生産法人といろいろとタイアップいたしまして、LLPをつくりまして、実際進めてきているという状況がございます。したがって、果物の世界でもそういったものできないのかなというふうに考えておきまして、やはり核となりますところは、食品メーカーの方々、さらには流通の方々の中間事業者の方々、そういった方が一体となって、自らどうやって物を売っていくのかと生産者と考えながら売っていく必要があるのではないかと。これは野菜のほうが先行していますけれども、果物についても考えていきたいと思っています。

江草委員のお話にございましたけれども、やはりカットフルーツというのは非常に魅力ある商品だと私どもも思っております。あと、マーケティングについては、やはり生産者の方々は、なかなかそういったところまで踏み込んでできないということなので、これは、やはり中間事業者の方々や食品メーカーとのコラボということで進めていこう思っているところであります。

あと、川田委員から長期保存という形での需給調整をうまくやるべきだろうというお話がございました。CASというお話がございました。我々も、CASといいますのは、鮮魚、お魚のほうでは随分出ていますけれども、青果物にも使えるのではないかとということで、いろいろなところで実証してみたところ、なかなかいけそうだとということになりました。今回の補正予算、21年度補正予算で20億円程度ですけれども、CAS全体ではなく、いろいろなものが入った中で、メニューとしてCASもできるという形で、実証事業を進めているところでございまして、現地のほうでいろいろとあるとなれば、ご相談いただきたいと思っていますところでございます。

それからさらに、富永委員からもお話がございましたけれども、流通の関係ということでありますので、卸、中間事業者のところは我々の所管でございまして、そのところ

をどうやって流通経費を削減してやっていくのかというのを考えていきたいと思っています。

あとは、福士委員からございました中間事業者とは一体どんなものだというお話でございますが、これは実際に機能といたしましては、産地とメーカーの方々をつないでミスマッチをなくして、量をちゃんと確保して、実需者に届けることであります。そういった機能を持っている方々でありますので、JAさんが自ら産地をちゃんと育成して、このロットでちゃんと納めるといったことになれば中間事業者になりますし、さらにJAさんが加工もして実需者に最終に売るということならば中間事業者になり得ますので、まさにそういった機能をもっと持っていただいて、販売戦略を一生懸命やっていただきたいな考えているところであります。

あと、輸出の関係ですけれども、殺菌剤については台湾側のほうで基準を設定するという状況になっておりますけれども、ほかにも殺ダニ剤等まだありますので、これも担当者を派遣いたしまして、今後とも詰めていこうということにしております。何とか間に合わせるようにという考え方でいきたいと思っております。

あとは、給食の関係でございました。給食につきましても、地産地消の関係で地場産の果物も含めて農産物を使ってやる場合には支援をとということで、補正予算で事業をとっておりますので、いろいろとご活用をお願いしたいと思っております。

以上でございます。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

○木村保険数理室長 農業共済でいくつかお話が出ましたので、簡単にお答えさせていただきます。

果樹共済という名前がついてはいますが、中身は保険制度ですので、仕掛けとしては自動車保険とか火災保険と同じ仕組みをとっております。だから、当然掛け金は掛け捨てであるのが当たり前でして、積み立てということはできないということです。

ただ、なぜ保険の仕組みをとっているかということは、どうしてもこういう農作物というのは、台風等いろいろな大きな災害が出ます。積立制度であると、自分が積み立てたお金でしか補償ができないので、保険の制度を仕組めば、掛け金に対して、大きな災害のときは大きな補償ができることから、保険制度として導入されているという仕組みになっています。

ですから、そういう仕掛けがセーフティーネットとして必要だということであれば、当

然そのことをご理解の上で入っていただくこととなります。大きな災害を負ったときはもういいと、家が潰れるような大きな災害が出ても、それは仕方がないということであって、それでも普段の細かなところということであれば、積立制度で対応できるということになります。やはりこれまでの長い歴史の中でも、大きな災害が何度か出ております。そういうときには、農家さんにとっては、例えば10万、20万円の掛け金だけれども、何百万円とかある程度の補償が出たりしております。ですから、そういう大きな災害に遭ったときに、農家さんが借金を抱えず済むために、この保険をやっているという仕組みです。そこをご理解いただいて加入いただくということになると思います。だから、例えば5年なりとか10年なりから掛け捨てになったといっても、10年に一度、20年に一度の大きな災害に遭ったときの備えで入っておくという、そういう制度であるということをご理解いただきたいと思います。

それから、松本（広）委員もおっしゃいましたけれども、例えば8割補償等を変えていくことについてですが、制度上、いろいろ設計は工夫すればできますが、保険であるという以上は、例えば入院給付をつける等特約をつければ、当然掛け金はその分上がるということになるわけです。けれども、例えば農家さんでも、多少掛け金が上がっても補償を充実させてほしいという意向のほうが強いのか、やはり掛け金をできるだけ抑えていきたいという意向のほうが強いのかによって、制度をどういう仕組みでいくかということになるかと思えます。

今までは、どうしても果樹というのは災害が多いので、掛け金が高くなる傾向にありましたので、掛け金を安くできる方法はないかと制度をいろいろ見直してきました。しかし、逆に経営体の方によっては、補償を充実させてほしいという意見が強いのであれば、そういう視点から検討していくことも、今後必要になってくると思います。それはまた世の中のいろいろな声を聞きながら考えていきたいと思っております。

あと、災害が起きなければ割引く等の自動車保険のような割引制度は、現実的にございます。あるいは、今、実施率が大体全国で3割ぐらいですけれども、これをもっと普及させようといういろいろ各地でお願いしております。被害を出さなかった人は、掛け金が安くなっていくという仕組みが現実にとってございます。

ちょっと自動車保険とは仕組みが違いますけれども、現実にはそういう仕組みがとれるようになっておりますので、まだ導入していないところは、ぜひ導入していくように、我々も共済関係の団体を指導していきたいと思っております。被害のない人が、少しでも

掛け金が安くなっていけば、納得、理解をいただけるのかなと取り組んでいるところでございます。我々も努力不足なのかもしれないですけども、保険の仕組みであるということをよくご理解いただいて、対応していきたいと思っております。

○甲斐沼部会長 どうもご説明ありがとうございました。

加入率が上がると掛け金が少なく済むことができるということですね。

○木村保険数理室長 そうですね。当然いくらかの手数料をみんなからいただきますので、加入者が多ければ、1人当たりの手数料はどんどん下がっていきます。制度的に薄くなったら難しいですけども、結果的に加入者がふえれば、1人当たりの負担が少なくなるということと言えます。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

○松本（香）委員 すみません、よろしいですか、共済制度に関してですけども。

今、全国で25%ということですけども、熊本の場合は、ここ数年間でまた5%ぐらい減っているという話を昨日も聞きまして、国からも事務費とか人件費とかをいただいておりますし、いろいろな国の補助があってこそ共済制度ができているわけですけども、実際には入る人がそれだけしかいないということは、皆さんに利益が回っていないといえますか、もちろん理解という面もあるかもしれませんが、これで私たちの経営のプラスにならないという感覚の人たちも多いと思うわけですね。ですけども、加入を促進することによって、皆さんが得られる利益というのももちろんふえていくわけですし、得られる人たちもふえていくわけですから、やはり加入を促進するためには、理解が得られる制度というのをつくり上げていくというのが大切だと思います。

私が提案したのは、以前にありました価格保証制度のときには、出したお金を積み立てというか、今年出した分で価格保証がなかった場合には次年度に繰り越せるという制度がありました。そういうのとプラスした形でできないだろうかという、セーフティーネットとしてできないだろうかという提案をしたわけですけども、急にそれができるとは思いませんけれども、将来的に若い人たちが果樹をつくって行って、もしものときにはそういう制度もあるということで、安心して農業に従事できるというほうになればと思いますので、将来にわたって考えていただきたいなと思います。

○甲斐沼部会長 そうですか。これからまた、いろいろ実際にそういう意見等も直接話し合っていて、昔は保険というのも、生命保険なども、日本の場合には、海外は結構掛け捨てが多かったですけども、満期になると幾ばくか返ってくるとか、そういう単な

る保険制度としてもあったと思うんですけども。

○木村保険数理室長 満期返戻金をつける場合には、その分掛け金に上乘せしているということになります。だから、日本の生命保険は外国より高いです。海外の保険が安いのは満期返戻がないからです。

○甲斐沼部会長 そうですね。最近、そういったほとんどのところで掛け捨てのほうが増えてきている。

○木村保険数理室長 先ほど、積み立てを繰り越していくという話がありましたが、皆さんが払ったお金が消えていっているわけではなくて、共済組合の中で大量に残っているわけです。一人一人が2年分、3年分と管理せずに全員分をまとめて管理し、どんどん繰り越しているというわけです。ですから、共済組合とか連合会、それから国の特別会計には、お金がある程度残っているわけです。皆さんが払っていただいたお金がどこかに消えていくわけではなく、一人一人が管理するのではなく、集団で管理していて、台風が直撃したとか、雹が降ったとか、大きな災害に遭ったときに、そこに対して貯めていたお金からどっと出すという形です。1年、2年ということではなくて、無期限で貯めていくということになっております。

○本川生産局長 20年に1回起こる災害にこれだけお金が要るとすれば、それを加入者で何十年分にわたって掛けるとこれだけになりますということをやっているのだから、積み立てていくものとはちょっと違うと思うのですね。ですから、また改めて。

○松本（香）委員 現場では、2年に1回、隔年結果をしてしまうと共済金がもらえるというような考え方で共済をかけている人もいるわけなんです。

○甲斐沼部会長 ですから、もう少し情報がわかりやすく伝えることを。

○本川生産局長 経営安定対策と共済は別にお考えになったほうがよろしいかと思えます。

○松本（香）委員 別に考えたほうがいいのかもかもしれませんけれども、経営安定対策と共済と、共済を発展させた形でそういうのができればいいのではないかという考えをしているものですから提案したわけです。

○本川生産局長 ちょっと難しいと思えますけれども、検討課題として。

○甲斐沼部会長 また、共済について、もう少しわかりやすい形で情報を提供していただくというようなことを考えていただければと思います。

それでは、時間が少なくなってきましたので、ご意見のほうはここで終わりにしたいと思います。よろしいでしょうか。

今回は、生産園地等に出向き、現地調査を行いたいということでもあります。その件につきまして、事務局よりご説明願えますか。

○井内参事官 それでは、資料4をごらんいただきたいと思います。果樹部会の現地調査についてという1枚紙でございます。

今お話しいただきましたように、現地調査を考えてございまして、時期は、9月下旬から10月、これをただいま委員の皆様方に日程調整をさせていただいている段階でございます。

実施回数につきましては、各1日ということで2回を考えてございます。

場所については、東北地方で主にりんご産地が1つと、それから中国・四国、あるいは九州地方で主にかんきつ産地のところで1カ所ということで考えてございます。

内容については、生産園地、それから加工工場等の調査ですとか、産地関係者との意見交換というものを考えてございます。

現地移動については借り上げバスにして、行程については日帰りが可能となるように計画をしたいと考えてございます。現在、日程調整中ということで、調整がまとまり次第、皆様方にご連絡をしたいと思います。以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、本日の審議は以上でございます。熱心にご議論いただきありがとうございます。

○井内参事官 では、本日は長時間にわたりご議論いただきましてありがとうございます。

本日の部会の概要につきましては、甲斐沼部会長にご確認いただいた上で、来週中に農林水産省のホームページに掲載する予定にしております。さらに詳細な議事録については、後日、委員の皆様にご確認いただいた上で、農林水産省のホームページに掲載したいと考えておりますので、よろしくお願いたします。

以上でございますが、何かご質問等ございますでしょうか。

○平田委員 先般、企画部会で東北地方を視察いたしました。そのときに、生産者の意見を十分聞きたいということで、予定していた時間よりも1時間延びました。そのために、私は事前に飛行機の券を買っていましたので、1時間延長した分はできなくてやむなく帰りました。ほかの委員の方は1時間後の新幹線でお帰りになりました。視察地は遠隔地になる場合も考えられます。委員の皆様も、北は青森県から、南は熊本県の方までおら

れます。視察計画には十分な余裕を持ったものにしていただくことと、チケットの手配も  
ございますので計画の連絡は、できるだけ早くお願いします。

○井内参事官 わかりました。

ただいまおっしゃっていただきましたように、内容もしっかり濃いものにしたいですが、  
皆様方のいろいろのご都合もあると思います。移動いただく場所も違いますし、時間の関  
係もあると思いますので、委員の皆様それぞれのご都合をしっかりと聞かせていただいて、  
その辺調整させていただきたいと思っております。

ほかにございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、本日はありがとうございました。今後とも引き続きよろしく願いいたしま  
す。

午後 0時00分 閉会