

# 食料・農業・農村政策審議会畜産部会での ヒアリングにおける主な意見の概要について

令和元年9月  
農林水産省生産局畜産部

# 1-1 酪農の生産基盤強化・競争力強化に関する意見

## (1) 担い手(経営・従事者)の確保・育成に関する意見

1. 新規就農者等、また第三者継承時の負担軽減等は、国や関係機関から多くの支援があるが、酪農家の息子や娘が継ぎやすい環境に向けた支援策が何かあれば、大変助かるのではないかと。非農家であれ後継者であれ、担い手として支援するという視点が必要。
2. 後継者の問題について、親子間継承に頼る時代はもう過ぎ去ったと認識。第三者への経営移譲のハードルを下げる政策をぜひ願いたい。居抜きでの運営譲渡は、急を要する場合はほとんどだが、それを受ける側の人材の育成確保は、一朝一夕ではできない。
3. 既に都府県では新規の牧場をつくるということは、なかなか難しい中、今ある牧場そのものが資源であり、それをうまく家族内継承に限らず、広く継承できるような仕組みが必要。
4. 教育ファーム活動を積極的にやっている全国の仲間のところには、ほぼ100%の確率で後継者がいる。たくさん牧場に人が入ってくることは、自分たちの仕事を見てもらうということで、仕事の価値や見映え、そういうことも含めて向上させようという気概は大きくなっていく。
5. 協業法人を立ち上げた経緯は、規模拡大による労働力不足、建物の老朽化、後継者の年齢的な問題による施設投資をしたときの負債償還といった問題を考えた場合、法人を立ち上げることによって、なるべく投資を抑えるような考えでまとめ立ち上げた。
6. 高齢化、後継者不足による離農に歯止めがかかっておらず、労働力の確保は深刻な状況。3回搾乳するための8時間ローテーションが組めるだけの体制が組めず、乳量にも影響。
7. 家族以外の人たちにも安心して働いてもらうには、労働環境の整備が必要。
8. 若い新規就農希望者では、確実な堅実な運営をしていくのは正直難しい。既に実績のある酪農家が中間に入ることで、外部からの新しい後継者を有効に業界に招き入れることができるのではないかと。このことは同時に、牧場に就農した労働者のキャリアアップの一つにもなるのではないかと。
9. 都府県の平均的な40頭搾乳というところでも、厳しい労働環境にあるという実態。今の労働基準では、40頭程度の家族経営では最低1名以上の雇用は必要と実感。多くの酪農家が雇用できるレベルになるために、所得向上の方策をお願いしたい。

## (2) 生産基盤強化のための方策に関する意見

### 《外部支援組織》

1. 家族経営を維持するにはヘルパー制度は重要な役割。傷病時だけでなく、育児、介護による利用の増加、酪農家の休日への意識も変化しており対応が必要。待遇面、職業としての認知度不足や将来への不安もあり、関係者内外に認知度を高めて、みんなで支援できるような環境整備が必要。
2. ヘルパーは人材不足ではあるが、旧畜産学部系の大学がたくさんあるし、私も教育ファーム関係で学生との交流もたくさん持っているが、その大学生たちがヘルパーを目指すということは残念なならない。問題としては、身分の保障というのはすごく大きい。
3. 地元にはヘルパー経験者や酪農経験者の主婦の方がかなりいる。ただ、時間が早朝、夕方ということで託児所的なもの等があれば、そういう人たちも働いてくれるのではないか。
4. 農家のやり方が様々である中、ある程度基本的作業を統一してもらえると、職員にも教えやすい。これは組合員さんの協力も必要であり、時間は要するがやっていきたい。
5. 酪農ヘルパーから新規就農を目指す方もおり担い手創出にも力を入れて地域貢献したい。そのためには、一部の関心事ではなく、広く認知度向上に努め、全国各地から多くの方を受け入れたい。
6. 待遇について農協並みの給与体系にするのは難しいが、副主任から部長まで役をつけて何とか励みを持たせている。面談は年2回実施し、いろんな希望や新規就農したい等の相談を受けている。
7. 規模拡大しても技術が伴っていない人が多く、技術面でのサポートも必要。

### 《飼料の生産・確保》

1. 頭数を増やしたときの一番の課題は、ふん尿処理であり、還元先が必要。草地造成に関して、酪農の多面的な機能、国土保全という価値をもっと国民に宣伝し、作業効率のいい飼料基盤の確保、拡大しやすい環境づくりへのさらなる支援を期待。
2. 都府県酪農対策として、若い後継者の育成と草地基盤の確保により安定した経営に持っていくといった長い目での投資が必要。
3. 牛の健康を損なわずにコストを下げるために、自給飼料の増産はもちろん、エコフィードを有効に利用。エコフィードは、コストが下がる反面、品質の基準が酪農現場の意識とはずれてしまう(水分が安定しないなど)ということが多々あり、長期に安定的な取引を行うことが難しい。

### 《家畜排せつ物処理》

1. ふん尿処理については、畑作部門を持つことで、小麦などに堆肥の投入ができるという利点。
2. バイオマス発電は、FITで売電して収入を得るという目的ではなく、本当の目的は臭気対策。

## 1-2 生乳の需要に応じた生産・流通に関する意見

### 《生乳の需要》

1. 国産乳製品に対する需要は強い。特にチーズはまだまだ需要拡大の可能性がある。
2. 消費者の視点では、チーズは食品業界ではやっており、希望のある食品ジャンルであることは間違いない。

### 《需要に応じた生産の在り方》

1. 生産基盤回復の芽を生産回復へつなげるために、生産目標は前向きで意欲的なものとするべき。
2. 酪農家の生産意欲を減退させないために、需給緩和時の対策を予め検討するべき。
3. 都府県酪農の生産基盤強化が最大の課題。都府県酪農の生産基盤強化のためには、酪農家の働き方改革につながる外部支援組織の充実、離農跡地等の経営資源の継承等が課題。
4. 目標実現に向けて、家族経営などの支援をどうするかが大事。  
※ 生産基盤強化の具体的な方策については、「1-1酪農の生産基盤強化・競争力強化に関する意見」の整理を参照。

### 《需給調整機能の在り方》

1. 取引価格や需給調整に関して指定団体が果たす機能の重要性を位置づけるとともに、集送乳合理化に向けた取組をさらに進める必要。
2. 需給調整の視点からも、個人が好き勝手に生乳を売ることが安売りの助長につながるのではないかと不安。「いいとこ取り」については、検証して、是正すべき点は是正してほしい。
3. 一定の条件で製品を自由に売り先を選ぶことができるようになったことは納得できる部分がある一方、将来、需給関係に問題が生じるなど牛乳が販売しにくい状況になったとき、団体の交渉力の低下につながらないのかなという漠然とした不安。業界全体の団結力が失われないように、不公平というものが起きないように、出荷先に関するルール等々を明確化して、きちんとした形で運営いただけるようにご配慮いただきたい。
4. 指定団体の役割はなくすわけにはいかないが、生乳の自由販売を含めて、酪農家の多様性は阻害されるべきではない。次世代の酪農家にとっては、経営に選択肢があることが魅力となるのではないか。

### (1) 担い手(経営・従事者)の確保・育成に関する意見

1. 繁殖センターの整備や、農協が牛舎を整備して農家に貸しつける入植団地を整備するなどの取組を実施し、50頭規模の経営体を育成。50頭規模の農家を育成すれば、後継者ができてきており、生産者の育成というのは大事なことから、行政を含めた中でそういう支援をお願いしたい。
2. 規模拡大に向けて、近隣で牛舎が空いてしまった牛舎もあるが、そこを後から入りたいと言っても、近隣住民の同意が得られない。牛がいなくなる前にいかにその牧場へ入れるかも考える必要。
3. 親が牛を何頭か飼っている後継者が規模拡大をしてきたというのがほとんどで新規で入るのは難しい。そういう中で、農業大学校を途中でやめて、キャトルステーションに従業員として就職し、現在は入植施設を使って、自分で経営している例はあり、そういうお手伝いも入植施設の目的の一つ。
4. 協業経営の一番のメリットは、技術の共有。各牧場が得意とする機械や施設の整備、情報発信、肥育技術というそれぞれの得意分野を持ち寄っていること。定期的な意見交換や、各牧場の技術を惜しみなく教え合うこと、それから公平な給与の分配や労働を課すこと。このような切磋琢磨し合う牧場経営が、後継者の育つ環境を作っている。
5. 研修の受け入れをきっかけとして、農業大学校等から卒業生を2名雇用。それまではハローワークで採用していたが、続かなくて悩んでいた。高校の段階で、私たち企業側がコネクションを取りに行くことが重要。
6. 人材育成と雇用が一番の規模拡大への補助になる。新規参入者はなかなかいないので、うちも非農家の女性パートさんを雇用しているが、やりがいと夢があるって言ってもらえる。畜産女子も益々増えるような政策をお願いしたい。
7. 現在雇用している子育て中のお母さんをサポートできる職場環境を作ることで、働き甲斐のある職場にすることが大事。2～3年経って技術が身につけば、経営としては増頭にもつながる。

## (2)生産基盤強化のための方策に関する意見

### 《外部支援組織》

1. キャトルステーションを高齢者対策として建設したが、逆に、規模拡大をする若い方たちが利用。
2. キャトルステーションで実証された飼養管理技術を農家へ普及する取組を実施。
3. 繁殖センターの整備や、農協が牛舎を整備して農家に貸しつける入植団地を整備するなどの取組を実施し、50頭規模の経営体を育成。

### 《スマート畜産》

1. 繁殖部門でキーポイントは、発情発見がうまくいくかという点。発情・分娩の管理には、目視に加えて、発情発見装置等のICT機器を使い、繁殖の精度を向上。導入や維持にコストはかかるが、使いこなせば確実に収益向上につながる。
2. 多頭化が進み、特に若い人たちの管理には、分娩監視装置が普及してきている状況。大変農家の方が便利で、かなりのスピードで普及しているところ。分娩事故も減少。

### 《飼料の生産・確保》

1. WCSの耕畜連携の取組が早い段階から進展。これも多頭化になった一つの要因。耕種農家が田植えをし、刈り取りを畜産農家が実施。畜産農家は無償でそのわらをもっており、規模拡大には欠かせない要因。

### 《家畜排せつ物処理》

1. 規模拡大しても堆肥が捌けなくなっている。この堆肥の利用をいかに考えていくかも、規模拡大に阻害にならないような仕組みづくりを行っていただきたい。
2. 堆肥は、牛舎環境が粗悪になる一番の要因。喜んで使ってもらえる堆肥を作るということを心がけている。畜産は地域循環型農業ということで、より若い高原野菜の農家とも連携をして、良質な堆肥で良質な野菜を作っていただくことを広げていきたい。

### 《牛肉の需要》

1. 枝肉発生率の高い高級和牛が売れ残り、需要のあるグレードの牛が不足するというミスマッチが発生していることに苦慮。
2. 健康に対する意識変化や赤身嗜好に加え、近年、国産肉牛の枝相場の高水準は、消費動向に変化を来し、特に和牛の家庭内需要が縮小傾向にあると感じている。家庭内需要を呼び戻せる水準の流通価格帯での商取引が行われ、かつ畜産生産に関係する方全体が事業を継続する意欲を失わない、安定収益が得られる環境に戻ることを切に願う。
3. 輸出事業で海外に送り出す商流や、ふるさと納税のように消費者に直接販売するという商流等、従来型の国内食肉流通ではない商流が需要の一部を支えるようになっており、あまりにも偏った需要では、国内での疾病等で輸出が停止した場合、反動が大きく影響することを懸念。今後も輸出事業、ふるさと納税需要等を期待しつつ、インバウンド需要を含めた幅広い外食分野の消費拡大も期待。

### 《需要に応じた生産の在り方》

1. 畜産農家・食肉処理施設・食肉流通事業者が連携して、生産、食肉処理、販売の全てをインテグレーション化することが重要。食肉処理施設の再編の際には、この枠組みを支援すべき。
2. 牛を飼う場所・建物がなく、飼う人がいないことが肉用牛生産の課題。対策としては、地域の農家に繁殖雌牛をリースするスキームにより、繁殖農家で最も負担となる分娩から離乳・哺育を解消し、牛白血病浄化の役割を持つキャトル・ブリーディング・ステーションが必要。
3. 国産牛肉については、規格が均一化したロット数量の確保、消費者の求める品質・価格との乖離が問題。
4. 生産者の段階において、濃厚飼料の入札など飼料費の削減といった努力をすべき。
5. 市場性を考慮し、売りにくいA5・29～30ヶ月ではなく、A3、A4の牛肉を24ヵ月肥育で生産できるよう目指しており、消費者のニーズともマッチしている。海外でもグレードダウンが起きている。
6. 合理化目標の和牛の素牛価格になれば、以前のような家庭内でも消費できる価格帯で末端も売ることができる。
7. 外食産業が消費者ニーズを共有し、生産者がターゲットを絞って生産することも一つの手ではないか。

### 《輸出》

1. 輸出先の現地価格は高く、高級レストラン等の取引先が主となる一方でA3やF1の需要もあるため、現地の販売量拡大に向けて、販売価格をどう形成していくか、流通コストをどう下げるかが重要。
2. 和牛統一マークにより、日本が外国に物を売っている一体感を感じている。和牛という定義をしっかりと世界にアピールすることが必要。