

# 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意見

令和元年9月

農林水産省生産局畜産部

## ヒアリング協力者一覧

第1回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（肉用牛）（平成31年4月22日（木））			
花房	尚徳	農事組合法人伍協牧場 理事	岡山県奈義町
木下	保洋	宮崎中央農業協同組合 畜産部長	宮崎県宮崎市
峯村	誠太郎	(株)牧舎みねむら 代表	長野県東御市
第2回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（酪農）（令和元年5月30日（木））			
田村	英寛	(株)久慈平岳牧場 取締役会長	岩手県九戸郡
加茂	太郎	(有)加茂牧場 代表取締役	千葉県八千代市
山下	益雄	農事組合法人ノーザンスカイ 副代表理事	北海道大樹町
廣木	聖隆	(有)ファム・エイ 代表取締役	北海道中標津町
第3回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（食肉流通）（令和元年7月5日（金））			
北野	良夫	(株)ナンチクファーム 代表取締役	鹿児島県曾於市
小林	光士	飛騨ミート農業協同組合連合会 代表理事常務	岐阜県高山市
野須	昭彦	伊藤ハム(株) 食肉事業本部顧問	兵庫県西宮市
村尾	俊哉	(株)ゼンショーホールディングス 食品本部畜産部長	東京都港区
第4回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（生乳流通）（令和元年8月21日（水））			
瀧澤	義一	ホクレン農業協同組合連合会	北海道札幌市
隈部	洋	九州生乳販売農業協同組合連合会	福岡県福岡市
高橋	雄幸	有限会社那須高原今牧場	栃木県那須町
西尾	啓治	(一社)日本乳業協会 会長	東京都千代田区

## ① 花房 尚徳氏 伍協牧場(岡山県 奈義町 肉用牛一貫経営(協業法人))

## 1. 発表の概要

- ① 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。また、機械の共有により機械の有効活用、各牧場では機械導入負担の軽減につながっている。
- ② 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。こういった機械は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。
- ③ 協業経営がうまくいっている要因は、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、私を含め、後継者の育つ環境を作っている。
- ④ 繁殖部門の開始により従業員が増えたので、福利厚生充実を図るとともに、指揮命令系統の明確化と従業員教育を進めている。
- ⑤ 経費が増大する中、素牛費が占める割合はとて大きくなっている。素牛コスト低減のために繁殖事業を拡大してきたが、繁殖牛は投入した資金が回転するまでに時間がかかるため、資金繰りに苦慮している。繁殖牛の増頭のための資金的支援の拡充し、全国的な繁殖母牛の増頭の推進をお願いしたい。
- ⑥ 素牛高は、和牛だけでなく、ホルスタイン種や交雑種においても同じであり、搾乳牛の減少が要因の一つであると思うので、搾乳牛の増頭の支援も是非お願いしたい。
- ⑦ 国内需要の拡大も必要だとは思いますが、これ以上の枝肉単価の上昇は消費者離れが懸念される。
- ⑧ 和牛消費の拡大は、輸出需要に頼るところが大きいと思っている。そのためには、和牛を食す文化、日本食の文化の普及が重要になってくる。さらなる輸出拡大を是非お願いしたい。
- ⑨ 輸出拡大に伴い、国際規格に則った生産が今後必要になってくる。他の生産者とも連携して、日本ブランド和牛として海外に売り出せるよう、GAP等の取得の支援を是非お願いしたい。

## 2. 委員の質問に対する回答

- ① (農業高校等の学生が異業種に流れていることに対する見解として、)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、私たち企業側がコンネクションを取りに行くことが重要。それに向けての支援がいただければ、ありがたい。
- ② (消費者との交流による影響を問われ、)堆肥処理などを含め、牛舎をきれいに保つという意識が変化してきた。

## ② 木下 保洋 氏 JA宮崎中央(宮崎県宮崎市 キャトルステーション等外部支援)

**1. 発表の概要**

- ① キャトルステーションを当初は高齢者対策で建設したが、逆に、規模拡大をする若い方たちが利用。
- ② 預託料を安く設定しており、経営的にも厳しくなっているため、見直しの必要を感じている。
- ③ 繁殖雌牛が減少したため、農協の肥育センターを繁殖センターとしたり、農協が牛舎を整備して農家に貸しつける入植団地を4カ所整備するなどの取組を実施し、50頭規模の経営体を約20戸育成。
- ④ 繁殖母牛頭数がH26年の9,633頭から、32年度目標の9,900頭を大きく上回る1万1,000頭(29年)に増加。
- ⑤ キャトルステーションでは、実証された飼養管理技術を農家へ普及する取組を実施。個別の繁殖指導も実施。
- ⑥ 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。
- ⑦ 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を実施。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。
- ⑧ 現在の戸数(350戸)が、10年後には8割ぐらいの戸数になると予想。そういう状況の中で、いかにやっぱり今の一戸一戸の若い方たちを育てていくのが、私たちの仕事かなというふうに考えている。
- ⑨ 最近規模拡大しても堆肥が捌けなくなっている。園芸、施設園芸が盛んな地域ではあるが、施設園芸の方たちも、ハウスの中に散布をしてくれれば使うよというような時代になってきている。もうみんな、体はあんまし動かしたくないというのが現状かなというふうに考えており、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. 委員の質問に対する回答**

- ① (外部支援を行うにあたっての課題・必要な支援を問われ、)JAのランニングコストも非常に問題。固定資産への減価償却費等がかなりだんだん増えてきて厳しい状況だが、生産者がいないと農協じゃなくなるというのが私たちの考え。50頭規模の農家を育成すれば、後継者ができてきているのが現状であり、年々厳しい状況にはなるかと思うが、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 (農外からの新規参入者の有無について問われ、)親が牛を何頭か持っていて、その後継者ということで規模拡大をしてきたというのがほとんど。そういう中で、農業大学校を途中でやめて、直営繁殖センター、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るが、やっぱり新規で入るといのはなかなか難しい状況。そういうお手伝いも入植施設の目的の一つ。

**③ 峯村 誠太郎 氏 牧舎みねむら(長野県東御市 肉用牛一貫経営(家族経営))****1. 発表の概要**

- ① 牧舎みねむらのこだわりは、牛にも人にも無理をさせない生産体制。牛に負担をあまりかけない、人にも労力で苦しいところまで追い込まないということを改善していこうという意識。
- ② 一貫経営を作ってきて、やはりJAに出荷をして、エンドユーザーが見えなかったという一番不可解なところを解決したくて、経営移譲とともに6次産業へ取り組んだ。
- ③ 農場HACCPに取り組んだ目的は、消費者との信頼構築。出荷先に幾ら自分が一生懸命仕事をしていますと言っても、伝わることは難しいので、第三者の方に審査をされて、牛肉を届けるためであり、それが取り組んだ一番の効果。
- ④ 今後の経営上の課題は規模拡大。一番の問題は雇用の確保。直売所については法人化して、妻の負担を減らせるように、パート職員を雇ったりして、哺育が順調にいくようにより取り組んでいる。
- ⑤ 近隣の農家が減り牛舎が空いてしまった牛舎もあるが、規模拡大するために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。
- ⑥ 人材育成と雇用が一番の規模拡大への補助になる。新規参加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 堆肥は、牛舎環境が粗悪になる一番の要因。定期的に畜産環境技術研究所へ堆肥のサンプルを送って、堆肥分析を実施。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ということを広げていきたい。

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (TPP11等の国際化の進展を踏まえた将来展望について、)和牛のグローバル化について、和牛は高価なものなので、経済がしっかりとよくなると、日本国内の需要も上がってこない。その中で、消費者の方は、しっかり生産者の顔ですとか食べている物ですとかの情報について興味を持っているので、より安心・安全で付加価値の付く牛肉を作っていくことが大事。
- ② (消費者のサシ離れについて、)直売をしているとサシの多い部位から消費者が遠ざかっていると感じる。一方でサシの入った芸術的な和牛肉は日本の文化なので、料理方法等と合わせて提案していくのがよいのではないか。
- ③ (雇用の確保に対する見解として、)現在雇用している子育て中のお母さんの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。

#### ④ 肉用牛生産に関する委員からの意見

- ① 和牛は、消費者にとってもブランド価値の高い食材。赤身肉は確かに流行っているものの、実際に和牛の価値として紹介されるのは、サシが入った牛肉をすき焼き・しゃぶしゃぶ等の伝統の和食と結びつけてということが多い。SNS等のメディアで動いていることと、お金を出して和牛に価値を感じている人との間には、若干のずれがあると感じる。
- ② 牛肉を輸出するだけでなく、フードツーリズムなど、地域へ行って、その土地の良さと牛肉のおいしさを結びつけるような活動をしてほしい。
- ③ ブランド化について、差別化は難しいが、工夫して取り組んでいただきたい。
- ④ 規模拡大に向けた雇用の確保が重要とのことであったが、農業高校や農業大学校では、就職先は農業法人や生産者でなく、異業種に学生が流れてしまっているという話も聞いており、公費を使って農業人材を育てているのに、ミスマッチが起きていると感じる。
- ⑤ 堆肥処理について、堆肥を活用することの意義等の理解を深めていくことが必要。

## ① 田村 英寛氏 (株)久慈平岳牧場(岩手県九戸郡(大規模法人経営))

## 1. 発表の概要

- ① 高齢化、後継者不足による離農に歯ど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。
- ② 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。
- ③ 酪農ヘルパー制度については、県内では従業員を雇用している経営は少なく、多くは家族経営。県内の利用組合もヘルパー要員が足りない。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、最近はや育児、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。
- ④ また、酪農ヘルパーの待遇面、職業としての認知度不足、酪農ヘルパーという職業の将来への不安もあり、関係者内外に酪農ヘルパーという職業の認知度をもっと高めて、ヘルパー制度をみんなで支援できるような環境整備が必要。
- ⑤ 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、一番近くにいる息子や娘が後を継いでいない。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不安。非農家であれば後継者であれ、担い手として支援するという視点が必要。
- ⑥ 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。岩手県全体で見た場合、自給飼料が中心の経営。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。
- ⑦ 改正畜安法に関して、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。

## 2. 委員の質問に対する回答

- ① (担い手の就農支援のあり方について、)次世代人材投資事業は、新たに農業をやる方に対しては、非常に扱いやすい事業であるが、後継者である息子、娘が継ぐ場合に、酪農家であれば酪農を継ぐのではなく、新たな畜産、例えば肉牛を入れなさいとか、そちらのほうに誘導される。その部分を新規就農と同じような支援をしてもらえないか。
- ② (指定団体に期待することについて、)今まで通りの需給調整をしっかりとやってほしい。必ず必要な組織であり、絶対壊してほしくない。
- ③ (都府県酪農対策について、)高齢化や小規模農家が多いことを考えれば戸数はまだ減ると捉えざるを得ない。最終的にはいかに収益をあげるかということが一番の問題。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。

## ② 加茂 太郎 氏 (有)加茂牧場(千葉県八千代市(家族法人経営))

## 1. 発表の概要

- ① 非農家の出身であるが、サラリーマンよりも豊かな生活という目標達成のため、具体的な方策の一つとして、余裕のある生活を営む上では絶対に不可欠であり、高齢化していく両親のことも考えて、必ず将来は雇用を確保しようという目標を設定し、そのために必要な増頭等を計画的に実施。
- ② 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。エコフィードについては、コストが下がる反面、品質の基準が酪農現場の意識とはちょっとずれてしまう(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。
- ③ 自分の仕事であり、家族の生活の糧でもある酪農という仕事、自分でも素晴らしさに気づき、それがどれだけ素晴らしいのか、どれだけ社会に必要なのか、消費者の皆さんに知っていただく努力をしようということで活動。
- ④ 酪農教育ファームについて、現在は、酪農の関係団体等々の理解醸成の予算を充てていただいで運営をしているが、なかなか難しい現状。できればどの学校でも取り組めるようなご配慮をいただければ幸い。
- ⑤ 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。
- ⑥ 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お願いしたい。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。具体的には、農の雇用の拡充や条件の緩和、金利も低い資金調達、圃場施設のスムーズな継承等、ぜひお願いしたい。
- ⑦ 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。
- ⑧ 畜安法の改正について、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る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。



## ② 加茂 太郎 氏 (有)加茂牧場(千葉県八千代市(家族法人経営))

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (酪農教育ファームへの支援について、)現在はほぼ全ての活動に対して、ギャランティーをもらっている。プロとしてプロの仕事でお話を伺うのに、ボランティアではなかなか長続きしないだろう。
- ② (後継者の確保の支援策について、)例えば今、酪農牧場に就職をして、その後、牧場を経営したいというような、外部からの後継者については、ある程度経験をしてしまうと新規就農者ではなくなってしまう。いただける補助が、現場で働いているがためになくなってしまうようなこともあるやに聞くので改善してほしい。例えば認定の人材育成牧場的なものをつくるとか、そういう認定制度があったりするといいのでは。
- ③ (都府県酪農対策について、)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。同時に、そこで牧場を続けていく経営は、家族経営が基本なのでヘルパーは必須。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がらない。問題としては、身分の保障というのはすごく大きい。
- ④ (乳業者に期待することについて、)牛乳と酪農の価値を高めるような努力を、ぜひ生産者とともに行っていただきたい。消費者から見ると、みんな牛乳屋さんの仲間なので、同じ方向を見て一緒に進めていただけるとありがたい。
- ⑤ (酪農教育ファームについて、)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、仕事の価値や見ばえ、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。教育ファームをやっている牧場には、雇用も集まりやすいという実態もある。

**③ 山下 益雄氏 (農)ノーザンスカイ(北海道大樹町(協業(酪農・畑作)法人経営))****1. 発表の概要**

- ① 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、なかなか個人経営での投資ができないという形になっていた。みんなで固まって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5戸で立ち上げた。
- ② 法人経営立ち上げに際して、JAもその立ち上げに対して知識も持っていたので、心配はなかった。
- ③ 法人になってからは、投資の優先順位を決めることが一番の問題で、一番内部でもめること。しかしながら、役員間で話をすることによって、その理解が進んできた。
- ④ 畑作兼業で立ち上げた理由は、5人の役員のうち畑作の方が2人いたので、大樹町内でも畑作物の収穫のいい地域であったことから、畑作の人もぜひ続けてみたいという意向もあり、知識のあるものをうまく利用して経営の役に立たせなければならないという思いで畑作部門を残した。畑作を経営の一助にしていくモチベーションがある。
- ⑤ 今後の課題は、土地の取得が大変難しく、規模拡大が難しいということ。
- ⑥ ふん尿処理については、畑作部門を持つことで、小麦やてん菜などに堆肥の投入ができるという利点。
- ⑦ ふん尿対策について、もともとは、町の先頭に立ってバイオガスをやって臭気対策をしたかったが、送電線や変電所の絡みで、いまだにバイオガス発電はできていない。
- ⑧ 個人経営も含め、環境負荷軽減や国産チーズ事業の継続をお願いしたい。
- ⑨ 個人経営は、今は経営的にはいいが、後継者がいても営農させない。なぜさせないかといえば、やっぱり負債。これからの負債を考えると、なかなか息子たちには経営をさせられない。そのことによって、大樹全体でも施設の更新が進んでいない。老朽化が進んで後継者もいなければ、必然的に離農は進んでいく。後継者にうまく入ってきてもらうためには、やっぱりそういう政策が必要。

## ③ 山下 益雄氏 (農)ノーザンスカイ(北海道大樹町(協業(酪農・畑作)法人経営))

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (バイオガス発電について、)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である。再生可能エネルギーという法律がある中で、そういうふうには動かないのは、ちょっと自分たちのやりたい方向とうまくいっていないのではないかと感じる。
- ② (酪農経営における女性(妻)のあり方について、)今までの酪農経営は、単純に奥さんが労働力というふうに見られる時代だったが、我々は法人をつくって、普通のサラリーマンの奥さんと同じように、旦那さんが普通の酪農家でも、必ず酪農で働かなきゃならないとかという決めつけをつけることはしなくてもいいという感覚。
- ③ (酪農と畑作の協業のあり方について、)今のところは協業だが、機械も前の畑作時代に使っていた機械を今現在使っている状況であり、今後、問題がなく作付できるのであれば、機械等の更新等も考える必要。それによって畑作部門の売上げが上がってくれば、また別組織として考えることもある。
- ④ (酪農の周知・理解醸成について、)高校生の修学旅行生の食育絡みで、1泊で酪農の研修、修学旅行のスケジュールの一環として入ってきて、酪農の経験をさせている。それは、本州の高校の修学旅行の一環なので、なかなか牛を触ったことがないという子が結構大半で、こちらもそういう未経験の子を指導するのは難しい面はあるが、これも食育の一環だと思ってお手伝いしている。
- ⑤ (将来の北海道酪農について、)現在のところ、北海道の生乳は伸ばしているが、都府県と同じように、やっぱり離農がどんどん増えている。今後離農を考えていく中で、建物の老朽化、後継者問題等々ある。ただ、やっぱりこれから投資する上で、何か一助のものがあれば、少しでも負債の軽減ができるような方策があれば、自分の息子たちがそういう意識があれば、家に帰ってきてもらって経営をして、施設投資等々を考えられるような状況になればいい。ただ、現状は、大型にどんどん投資した酪農家がいって生乳を伸ばしているということだと思っており、これからどんどん離農者が増えるということになれば、北海道の酪農も生乳生産もそんなに伸びない、逆に衰退していく懸念。

#### ④ 廣木 聖隆氏 (有)ファム・エイ(北海道中標津町(酪農ヘルパー組織))

### 1. 発表の概要

- ① 昭和50年代、各農協で利用組合を組織しており、青年部を中心にヘルパー業務を実施。昭和63年、専門の酪農ヘルパーをつくってほしいという要望を受け、人材を確保するための方法として農家を離農している方々がいる清掃会社に当たり設立。
- ② 平成12年には、通常で65%、特別15%、傷病も9%、青年で11%、当時のヘルパー要員がいれば契約分以上はできていたが、平成30年を見ると、約8割については、契約の範囲内に終わっている状況。人が不足していることで、特別等是对応し切れないというのが現状。
- ③ 利用形態は、1名での対応が増えてきている状況。当地区も家族経営、約6割強は家族経営。家族の中で休みをとりたいということもあって、今申し込みはありますけれども、なかなかとれないというのが現状。
- ④ ヘルパー職員は、ピークの平成25年は43名だったか、それ以後については、新規就農、農場スタッフ、開業ヘルパー等により離職し、平成30年末は24名ぐらいにまで減少。
- ⑤ 需要はあるが人員がそろわないということで、現在、農業人フェア、学校訪問、各種イベントに積極的に参加しているが、酪農ヘルパーの認知度は低く苦慮。当社独自の就職に向けて、今、修学資金制度を考えている。
- ⑥ 地元にはヘルパー経験者や酪農経験者、そういう主婦の方がかなりいる。ただ、主婦の方も問題があって、時間が早朝、夕方ということで託児所的なものが、そういう預かるところがない。これを何とかやれば、そういう人たちも働いてくれるのではないか。
- ⑦ 社員の定着化について、早い子は何カ月、長くても十数年でほとんどがやめているという現状。給料を上げる場合には、農家の理解も必要。それからいくと、非常に難しい問題。今の状況でいけば、ヘルパーの休みも来年から働き方改革で変わるが、有休の消化をどういうふうにするかというのも、これからの問題。
- ⑧ 基本的作業内容の統一ということで、農家のやり方というのはさまざまである中、ある程度、部分的には統一していただくと、ある程度は基本があって、こうやればいいんだよというような、職員にも教えやすいと思っている。これは組合員さんの協力も必要であり、ちょっと時間は要するが、農協を通してやっていきたい。
- ⑨ 酪農ヘルパーを経験して、いろんな農場を見ることができるので、新規就農を目指す方については、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、広く酪農ヘルパーの認知度向上に努め、全国各地から多くの方を受け入れしていきたい。多くの移住者、また働くところがあるという安心感も含めて、人材確保に今後も努めてまいりたい。

## ④ 廣木 聖隆氏 (有)ファム・エイ(北海道中標津町(酪農ヘルパー組織))

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (酪農ヘルパーにおける労働力確保について、)元職員の女性で、牛が好きでヘルパーになった方がいるが、主婦でもやっぱり酪農上がりなので、ちょっと子供さえ見てくれれば働きたいんだという話をもらった。これも考え方によっては、労働力不足ですから、そういう人たちも半日でもいいから働いていただくと、農家のためにはなるかなという考えで雇用した。
- ② (酪農ヘルパーの待遇改善について、)待遇改善は非常に難しい。料金を上げるにあたり、当社の役員は農協の役員にしてもらっているので、組合員に周知するのは各4組織の役員さん方が協力していただき、昨年、乳価の上昇もあり、利用料金を上げた。それによって、社員のほうの待遇も少しは、改善して、社員については納得してくれた部分もあると考えている。ただし、3カ月間は無償で農家の見習いとして先輩ヘルパーがついて、見習いで行っている。その間は、いろんな経費もかかるので、待遇をすぐ改善してと言っても、なかなか難しさもある。
- ③ (酪農ヘルパーの休日について、)今も月8日間の休みをやっているが、もし有給で最低10日の半分とらせたりすると、まだまだ人員不足に陥る部分がかかり出てくる懸念。
- ④ (酪農ヘルパーの定着について、)定着化については、農協に合わせた給与体系をとれるかということ、なかなか農協に追いつくというのは非常に難しい。役職については副主任、主任、係長、課長、部長という役職はつくっており、二十数名のうち10名、役をつけて何とか励みを持たせている。それから私との面談は年2回実施し、いろんな希望や新規就農したいとか、いろいろなそういう相談を受けている。

## ④ 酪農に関する委員からの意見

- ① 改正畜産経営安定法によって、自由に出荷先が選べるようになったが、一方で無差別に出荷先が変わり、乳価の低下が起きないか危惧している。ルールを守るといって知恵を絞っていかなければならない。クラスターによる規模拡大、雌子牛の増大など、生産過剰になりつつあるが、2、3年後はどうなるのかわからない。
- ② 改正畜安法について、問題意識は同じであり、今後も共販体制や指定団体の機能維持は重要だと思う。
- ③ 生乳生産基盤の強化と需給安定が課題である。また、都府県の生産減少と北海道の生産のアンバランスも課題。
- ④ 生乳の需給安定のためにどうすべきか考えてほしい。
- ⑤ この国の食料をどうすべきか、どのくらい国内基盤をどのように整備すべきかということをつまえた議論をすべき。
- ⑥ 搾乳ロボットやえさ寄せロボット等の省力化の取組や糞尿処理等の環境対策は生産者と行政が一体で行ってほしい。
- ⑦ 酪農は家族経営が基本。飼料に見合った飼養管理を行うために草地管理が重要。
- ⑧ 酪農の理解醸成については、国や団体も行っているが不十分と感じる。日当なしにボランティアで教育ファームを行うことは大変厳しい。
- ⑨ 酪農教育ファームの取組は、子供のいる家族や牧場周辺の住人に理解してもらうためにも必要。酪農家は減少しているが教育ファームに取り組む酪農家数は減少しておらず、親が教育ファームに取り組むと子供が後を継ぐという話も聞く。生乳を搾るだけでなく酪農を伝えることで酪農家としての誇りも伝わるため後継者がつくのではないか。
- ⑩ 人材育成や労働力確保のためだけの教育だけでなく、誇りを持って農業ができるような教育にも力を入れる必要。
- ⑪ 事業継承についてのボトルネック(補助事業による譲渡制限、親元就農では事業が活用できないなど)がある。様々なパターンについて課題の整理が必要。
- ⑫ 自分のだけではなく、将来の後継者をどのように育てるか考えることが重要。
- ⑬ 投資への一歩を踏み出せない家族経営がある。家族経営が生き残るためにも建築基準法等の課題を農水省で考えてほしい。雇用やヘルパーの待遇改善が課題。ヘルパーにも農協職員並の待遇が必要ではないか。
- ⑭ 酪農ヘルパーについては名称変更や愛称などの検討が必要。ヘルパーの仕事などについての周知も必要。
- ⑮ 糞尿処理は大規模や都市部で課題となって
- ⑯ いる。バイオガスのような地元のエネルギーを使った電気を地元が買い取らないという状況は良くない。行政にしっかり考えてほしい。
- ⑰ 糞尿によるバイオガス発電は電気を安く使うというだけではなく、地力向上の役割を果たしていけるという認識が必要。

## ① 北野 良夫氏 (株)ナンチクファーム(鹿児島県曾於市)

## 1. 発表の概要

- ① 枝肉価格は高騰し、A4以上というのが8割を占め、非常に販売に苦慮。また、時に過剰在庫を抱えるというようなこともあり、経営的には非常に不安な状況が継続。
- ② 繁殖農場、肥育農場がそれぞれ安定した経営がなされない限りは、我々食肉処理場も安定した経営はできない。そのためには、国際競争力をつけるために、市場に左右されることなく、双方がwin-winの形を作り、そしてマーケットニーズの高い牛肉が生産できるよう、経営内ないしは地域内一貫経営を確立する必要があるのではないか。
- ③ 黒毛和牛の子牛を確保するために、F1の雌牛に黒毛和牛の受精卵を移植。子牛1頭の生産費は、市場価格の約半額ででき上がるために、経営的には有利な方法。
- ④ 現在、部分的な経営内関係が確立されており、肥育は生後24カ月の短期肥育で行い、A3ないしはA4を目指している。また分娩したF1の雌牛は、1産取りで肥育に移行。F1雌牛を用いたET技術による子牛を生産する繁殖農家が、マッチングにより肥育農家へ月齢、血統、衛生対策等を加味した契約に基づく、安価で安定的な子牛を供給する、いわゆるサテライトユニットを構築してはどうか。
- ⑤ このユニットに、コントラクターによる飼料の提供、そしてまた入札による濃厚飼料価格の削減により、子牛相場に左右されず、繁殖・肥育双方の経営の安定化が期待。
- ⑥ 繁殖農家は、市場に出すか、契約に基づき肥育農家へ販売するのかが選択でき、このシステムを地域内で展開し、肥育農家ではマーケットニーズの高い牛肉を作り、食肉流通をスムーズにすることが可能になると思料。
- ⑦ 食肉処理場はこのような繁殖・肥育ユニット、それから一般農家、それから自社関連農場と契約・集荷するとともに、また販売のほうでは流通業者への委託販売、一般小売、外食産業、輸出、6次化等々と契約し、生産・食肉処理・販売を全てインテグレーション化した形を作り上げることが重要。
- ⑧ 特に食肉処理場の再編の際は、この枠組みが整う施設に補助金等を交付して、長期安定的な食肉処理場の経営へと誘導すべきものと思料。
- ⑨ 食肉処理場は、今後さらに付加価値をつけるべく、部分肉比率を上げるとともに、スペック対応を図るべき。さらに輸出対応可能な加工施設を併設して、賞味期限の延長、あるいは国内外への販路拡大を目指すべき。
- ⑩ 今後とも輸出は避けて通れないものであり、国是としてしっかり取り組むべき。
- ⑪ 輸出に関する航空運賃は、日本・豪州間の例では8倍、10倍。輸出量を伸ばすためには、航空運賃の低廉化が不可欠。
- ⑫ 今後有利に販売を進めるために、J-GAPの取得を目指している。今後、オリパラだけではなく、農場段階での認定取得に関する意識啓発も含め、積極的な取り組みを目指す必要があることから、指導、審査、事務等が滞ることがないように、国・県も含め、関係部局の体制整備が不可欠。

## ① 北野 良夫氏 (株)ナンチクファーム(鹿児島県曾於市)

## 2. 委員の質問に対する回答

- ① (消費者は高いものは買わない一方、生産者は付加価値を上げて収入を確保したいとの乖離が出てきたのではないかとの質問に対して、)我々(生産側)で努力しないといけない部分は、経費削減というところではないか。濃厚飼料の入札等に関してまず生産者の段階で努力をすべき。
- ② (各県それぞれの銘柄は重要であると理解するが、国内は和牛での統一が必要との質問に対して、)差別化というのは本当に表に出して商売をしたいが、売れないと冷蔵庫の中に眠ったままの状況になって、最終的にはもう放り出すようなことになる。また、海外に行ったときに、鹿児島和牛と飛騨牛のどこがどう違うんだというふうに言われるときがある。突き詰めていくと、種牛が違うんじゃないでしょうかとか言っているが、ブランドとして詳しい説明だとかというのは非常に言いづらいところがあるのではないか。
- ③ (食肉処理場の再編整備に関して、誰が先導すべきかとの質問に対して、)BSEのときにどこかで乳牛を潰さないといけないということで、1カ所決めたことがあるが、そのときは県が音頭を取った。県の行政ということが一番ベター。
- ④ (ローマ字WAGYUが浸透している豪州での和牛の輸出について、)流通価格がオーストラリアから日本に持ってくるものの約8倍、10倍というのが流通業者の話によると非常に高く、現地価格は特にロースなんかは何万円というような金額がつくので、自ずととそういったものを食べさせるレストランということになる。ただ、どうしてもそれだけではなかなか商売にならないということから、Aの3等級やF1はもらえないのかといった話も出てきている。現地での販売量を拡大していくためには、流通経費を抑えられないかということを考えている。
- ⑤ (和牛遺伝資源の海外へ流出も含めて、日本ブランドとして和牛への危惧について、)中央畜産会で和牛統一マークをということでやってきている。これまでは各県が独自で走ってきてばらばらであったのを、和牛、ローマ字のJAPANで統一して売っているところ。そうしていくと、日本が外国に対して物を売っているという一体感がある。和牛という定義をしっかりと対外的に世界にアピールするというのが、日本としてはそれをやっていく必要があるんじゃないか。
- ⑥ (A3・A4といった販売のしやすいランクの生産について、)市場性を考えたときに売りにくいのはA5。A3については非常に市場回転が良いため、私どもはA5の12番は目指さない、29カ月、30カ月肥育せず、24カ月でとめて、A3、A4を作っていこうと努力をしている。そのほうが流通に回すのには非常に商売がしやすく、消費者も手にとって食べてくれると思う。海外でもそういうグレードダウンが起こってきているのも実情。



## ② 小林 光士 氏 飛騨ミート農業協同組合連合会(岐阜県高山市)

## 1. 発表の概要

- ① 1日当たりの屠畜頭数は、処理能力として76頭、そのうち部分肉加工できるのが40頭と、実質、現在の処理頭数が年間約6,000頭ということで、国内でも最も小さな規模。
- ② 年間約460万人以上の観光客のうち、インバウンドは、年間に約50万人以上。県や市の国内外のプロモーション等と相まって、飛騨牛の地元の需要効果を醸し出しており、インバウンドの効果は大きい。
- ③ フードチェーンということで、生産農家に対しては、職員が直接その農場に出向いて、清潔で健康な牛が出荷するための飼養管理の指導、消費者に対しては、衛生的に食べてもらうまでの食品の取り扱いをどうしたらいいかというような、食品安全のための啓発を実施。
- ④ 高校生が、全共や和牛甲子園で非常に活躍。後継者づくりについてもいい刺激が出てきている。生産者も一目を置くほどの肥育技術で高校生が高品質の雌牛を出荷するので、生産者にとっても生徒たちの取組が大変良い刺激。毎年新採用も、地元高校生を中心に希望者も安定して来てくれる。
- ⑤ 最近はおーストラリアやEU輸出も進展。輸出される飛騨牛というのは市場取引で、輸出業者が枝肉の競りの中から好みのもので選んで購買。割高になるが、この割高感については、高品質で安全な枝肉が買えるということで、十分理解。
- ⑥ 食肉センターの経営安定のため、飛騨ミートでは、地域のブランドを生かし、地域の観光と複合するということで、枝肉市場の価格は安定。食肉センターは儲からないという概念を捨て、自力で安定した経営ができるということ、儲ける工夫をするということが大事。
- ⑦ 肉用牛の取り扱い頭数の確保、市場価格が安定すれば生産者は魅力ある経営ができ、後継者も確保できる。今後は肉牛の生産頭数の拡大が必要であり、生産者が安定して生産ができるように、国の政策等の充実をお願いをしたい。
- ⑧ 消費者に対しての安心・安全な食肉の提供ということですが、やっぱり食の安全はどこから見ても誰でも理解できるような「安全の見える化」が大事。特に国の施策としては食肉を安全に消費するための消費者に対する知識の啓発、正しい知識と牛肉の栄養価の利点などの啓発もしてほしい。
- ⑨ 輸出認定後の維持管理にも多くの費用と人がかかる。残留抗生物質や残留農薬等のモニタリング費用や施設の維持・補修とにかにも多額の費用がかかるため、補助事業はこういう既存施設にも対応していただくと非常にありがたい。

## ② 小林 光士 氏 飛驒ミート農業協同組合連合会(岐阜県高山市)

## 2. 委員の質問に対する回答

- ① (地域ブランドを立ち上げて発展させ、維持・拡大していくための関係者の連携について、) 県内のそれぞれの地域に複数の地域にブランドがあったが、ブランドを作っていく中に、地域の統一と頭数を確保を図るといふ県の方針の下、生産者とも話し合っ、県で一つのブランドに絞った経緯。育種の面は、県・行政と生産者で進め、流通は食肉センターがやるという分担。家畜由来のO-157等の食中毒などを受けて、消費者の食肉の安全を確保しようと取り組んだことや観光客誘致によって食べに来てもらえる環境が整ったということで、今の飛驒牛については各方面、いろんなどころの力添えでできてきた。
- ② (教育、学校との連携について、) 学校教育については、特に我々の地区は岐阜県畜産研究所飛驒牛研究部や、肉牛肥育農場、飛驒牛の加工場、飛驒牛を食べるところがあるということで、学校教育特に小学校から大学まで定期的に教材提供できるところということ、ありがたいところ。
- ③ (ローマ字WAGYUが浸透している豪州での和牛の輸出について、) 当初、いわゆるWAGYUはオーストラリアが元で、日本が茶々を入れに来たのかというような評価。行ったときは、こんな脂の多いもの食べないし、オーストラリア国民のステータスとしては自国のものしか食べないということで、売れないと言われたが、食べてみたい牛肉ということで非常に伸びている。飛驒牛は、特にヒレとかロースという高級部位を中心に輸出、超高級部位は外国で食べていただいて、そして残ったバラとか肩ロースとかももとかについてはインバウンドで提供したり、地元消費者に販売するという、1頭全部輸出してしまうよりは非常に使い分けがいいというメリット。
- ④ (今の格付等級や表示の制度以外で、マーケティングやブランディングに必要な制度等はないかとの問いに対し、) 同じ県内の中でも確実に同じ血統でも飼育環境で微妙に味が違っており、そのところが今のブランドの中でちょっと問題になってきたところ。ですから、それぞれの特徴をしっかりと区別して、ブランドの中にもう一つブランド、消費者に分かり易いブランドが必要なんじゃないかというのが今の一つの問題。また、今さら赤身の肉を作るための品種改良などというものもなかなか無理なことがあるが、今後は牛肉の本当のおいしさは何か、国のほうでも研究して、科学的な根拠を作っていただければ、格付等級と味は全く違うんだよということも消費者に理解していただけるのではないかと。

## ③ 野須 昭彦 氏 伊藤ハム株式会社

## 1. 発表の概要

- ① バリューチェーンの目的は、収益の最大化と相場の変動等による収益の振れ幅を抑えるのが目的。枝肉相場が上がれば生産事業の収益が上がるが、販売網にとっては逆風で収益が悪化。逆に枝肉相場が下がれば生産事業の収益は下がるが、販売面で売りやすい環境になり収益が増大。このバランスで相場による収益の振れを極力抑制する効果を期待。
- ② 肉牛生産事業に取り組む理由は、安定した屠畜処理頭数を実行するために、屠畜場・カット場を回すということが生産事業の大きな目的。
- ③ 繁殖母牛が倍になったことにより、携わる人員も2倍。慢性的な人材不足が事業拡大スピードを抑制してきたが、休日や福利厚生等の待遇見直し、継続的なリクルート活動の成果もあり、近年定着率及び採用に明るさが出てきている。
- ④ 女性従業員の方々に農場内に女性専用の休憩室、トイレを設置し、働きやすい環境整備をしたことにより、女性従業員の就業率が向上していることも貴重な人材となっている。
- ⑤ 課題としては、牛を飼う場所がない、牛を飼う建物がない、牛を飼う人がいないというのが現実。この先、繁殖事業を広げていく手法として、地域の農家に繁殖牛を預かってもらう方法。この事業の核となるキャトル・ブリーディング・ステーションの建設を想定。
- ⑥ 和牛の育種改良・肥育技術の向上により、高級和牛の出現率が上昇しており、産地食肉センターで処理されるグレードと、食肉需要のグレードが合わないという現象に苦慮。自社グループでは、種の選別や肥育期間の短縮等で、多少はコントロールできるが、一般生産者においては優良牛を目指した和牛生産が主流となっており、この傾向は続く。
- ⑦ 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食肉事業者全体にとって収益に大きく影響しているというのが現状。
- ⑧ 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。
- ⑨ 大動物処理施設の多くは老朽化が進んでおり、今後求められる高度な衛生管理レベルに応えるためには、施設更新が必要となり、多額の投資が必要。運営に責任を持つ、力強い事業主体が求められ、屠畜処理単体事業ではなく、複合的な機能を構えたバリューチェーンを形成し、収益を集合させ、事業の継続を計画することが望ましい。
- ⑩ 食肉の流通は、卸、小売、消費者という流れから、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。

## ③ 野須 昭彦 氏 伊藤ハム株式会社

## 2. 委員の質問に対する回答

- ① (女性が働きやすい環境のための具体的な取組について、)牛の繁殖事業においては、生まれた子牛の離乳と保育、この段階については女性の持つきめや細やかな感性が非常に活躍できる。大きな肉体負荷もなく、女性に十分やっていただける。環境整備して女性だけの休憩室とトイレというのを農場に作るだけでも、やはり彼女たちも気持ち的な負荷が非常に下がって、安心して進めていただけるのが今の結果。
- ② (和牛遺伝資源の海外へ流出も含めて、日本ブランドとして和牛への危惧について、)和牛の輸出にはかなり力を入れており、それなりに実績。行政のほうも和牛が海外に出るときに、日本のピュアな和牛の本当のよさを啓発活動、ずっとされており、その努力には本当に敬服。私の認識では完全に海外の和牛と日本の和牛というものは全くもう別物。日本の種が確かに海外に行っているとしても、日本が長年培った肥育技術という上になって今の日本の和牛があるので、海外の方も日本の和牛というものについては一線を画しているような認識と感じている。
- ③ (流通上の苦労について、)和牛の今の種が持っている力で発生する比率に対した売り方を販売の方とよく話をして、その等級のグレードをいかにうまく売っていただくかを一緒になっていかないと、なかなか売りと買いの中の組み合わせがうまくいかない。季節的な部位の需要や、輸出ということで非常にサシの入る部位を海外に出したりとか、そのパーツの対応の供給をしたりとか、そういった販売される方々と協働して、いかに和牛をたくさん売っていくかということは進めていかなければならない。流通の価格がちょっと行き過ぎている。やっぱり売りが、販売される方が品質と価格とがマッチして、家庭内でも消費できるところの価格帯に要は素牛が下がればというところの結論に尽きるかもしれないが、合理化の目標の和牛の素牛価格になれば、少なくとも以前のような販売価格で末端もお売りしていただくことができるというのが願い。

## ④ 村尾 俊哉 氏 (株)ゼンショーホールディングス

## 1. 発表の概要

- ① チェーンレストランを展開していく中で、マジョリティーを占めるのは輸入牛。その中で国産牛、和牛を展開するに当たりまして、やっぱり価格差というものがあり、一番高いプレミアムのクラスで販売。
- ② 黒毛和牛弁当というものを展開の一つとして、ある1店舗で販売をスタートさせて、販売させていただいた中では、その1店舗という意味ではすごく好評。すき家へ横展開していった中で、課題として挙げられたのが、1つ目には数量の確保。。数量を確保するのにかなりの時間を要して、なかなか販売をスタートすることができなかった
- ③ さらに、実際に販売をしてみたところ、黒毛和牛弁当というものが1,080円という価格帯で販売させていただいたが、実際に横展開をして、その集めた数量を販売をしていこうとしたときに、なかなか同じような価格帯で同じような期待していた数量が売れていかないという問題が発生。このため消費者の求めやすい価格帯というところで落ちついて、最終的に販売した価格が790円だった。
- ④ 実際に物を買う際に、我々が仕入れをして、ある程度の一定の加工をしてレストランに送り込み、その商品を最終的な商品に変えていくが、その原料を買う段階での商品規格というものが、輸入品と比べてばらつきがある。
- ⑤ 同じ値段で、同じ名前でも物を入れても、そこに加工した際に歩留まりの差が出てくるであるとか、多少の規格の違いがあるであるとかというものが、それを一気に物を買うに行くという話になった場合には、1つずつ確認をしていかないと物が買えない。一方では輸入品であればある程度規格基準が定まり、名前と商品番号というものを伝えた場合には、海外のパッカーがそれを理解しまして、同じようなものが大きなぶれがなく、標準化したものが手に入る。そこに一つ大きな違いと、あと物を集める際の問題点というのが、課題というのがあるんじゃないか。
- ⑥ また、例えば箱の規格がまちまちであるとなかなか保管の融通性がきかない。または、ぱっと見たときに何ケースあるのかよくわからないというような形でというような問題も発生。
- ⑦ また、個体識別番号を管理することにより、箱数が増えるとか、パレットを変えてロットをとらなければいけないとか、そういったことが倉庫段階でも発生。使用量を増やそうとしたときに、お店の中でも管理というものが同様に発生しまして、その管理が煩雑になるなど、なかなかコントロールが難しいといったことも発生し得る。
- ⑧ 海外にお店を展開していく中で、日本からの輸出された牛肉というものは、チャンスがあれば売っていきたいという気持ちは常に持っているが、例えば豪州であるとか、米国から来るプレミアム品質の牛肉、これが一つの競合相手になってくるという状況になる。そこで価格的品质が規格化された状態で物が流通していく中で、日本からのものはどうなのかというところを常に考えて対策を踏んでいくことによって、今後より広く多くの国産牛、和牛が流通できるようになるんじゃないか。

## ④ 村尾 俊哉 氏 (株)ゼンショーホールディングス

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (需要とのミスマッチについて、)何をターゲットとするかということが非常にキーになってくるのではないかと。ターゲットというのは、売る、販売をする数量と価格帯。もちろんいいものを少量、いいもので高いものは売れる数にもやっぱり限りがあり、最終的に値段が下がってくれば、そこに対する需要というのは自然と高まってくる。あともう一つは、お客様が、消費者がどれぐらいの頻度で和牛を喫食されるのかというふうに考えるかということに関わってきて、そこにはやっぱり値段と品質というものが常について回ってくる。実際に我々がもっと和牛を展開して、例えばメニューの中に入れていきたいということを考えた場合には、もちろん今、発生頻度が上がっていますA4、A5という商品、グレードのもの、4等級、5等級というものに関しましては、価格帯的に非常に高価なものと感じられてしまうような現状というのは存在しているのではないかと。外食としてお客様、消費者のニーズはどこにあるのかという、その情報をやはりしっかり共有をさせていただいて、そこにターゲットを絞っての生産を行っていくという形も一つのあり方ではないかと。そこから消費者のほうからの声を上げていくというような形というのも一つ大切な一歩ではないかと。

## ⑤ 牛肉流通に関する委員からの意見

- ① 畜産物に限らず、プレミアム商品が売れなくなり、消費者が求めているものとのミスマッチ、乖離が生じている。また、生産費の低コスト化には、まだ課題が多い。特に牛肉は、素牛価格の高騰が続いているが、売る側の課題というよりは、全体的な課題があるように思う。
- ② 県ごとに牛肉ブランドがあり、同じ格付けでも品質は一様ではないと感じた。
- ③ 養豚では、プレミアムを付けることが難しいと感じている。5%にもならないプレミアのためにコストをどこまでかけられるか。ブランド化を続けるのか、それとも、コストを下げて利益を取るのか、判断が難しい。
- ④ 今や、肉用牛生産と酪農は車の両輪。メガファームや肉牛の将来を考えると、肉牛生産の現状として、遺伝資源の流出の問題があり、日本ブランドとしての「和牛」が危ないのではないかと危惧。
- ⑤ BSE以降、和牛価格が高騰。この間、消費者の嗜好は大きく変化し、消費者のニーズとの乖離が大きい。繁殖牛の価格の安定が一番重要。
- ⑥ 等級制度だけの食肉は、果物の糖度表示や機能性表示、あるいは、日本ワインの表示のように消費者に訴える要素が乏しく、その品質等を的確に伝えづらい側面がある。また、等級と美味しさが比例していない現実もでてきている。

## ① 瀧澤 義一氏 ホクレン農業協同組合連合会

## 1. 発表の概要

- ① 日本の生乳生産は平成8年度をピークにして減少が継続。本会受託戸数は25年で半減したが、規模拡大により生乳生産量は増加あるいは維持基調で推移。家族経営は戸数全体の8割を占め、生乳生産量の維持・拡大、地域コミュニティの維持に直結する重要な位置にある。
- ② 過去には生乳需給の緩和に伴う乳価の低落や減産型計画生産によって生乳生産基盤が弱体化し、その後の生乳生産への大きな影響があった。持続的な酪農経営の確立に向けては一定の所得水準の維持継続が極めて重要。
- ③ 需要に対し生乳生産が追いつかない状況が続いたが、様々な取組により、後継牛の増頭等、今後増産が期待できる環境となりつつある。酪肉近における地域別の生産目標および生乳需要の長期見通しについては、「展望ある酪農乳業の未来に向けて前向きで意欲的なものであること」、「酪農家の生産意欲の後押しとなるものであること」、「食の安全保障の観点を考慮すること」、「飲用向と乳製品向双方の国産需要に応える内容とすること」を踏まえた設定をお願いしたい。なお、国内における需給調整機能を確保していく観点からも検討を加え、生乳用途毎の目標を設定すること
- ④ 都府県の生乳生産量の減少が続く中、飲用向けの安定供給を図るため、本年、生乳移送の船舶を入れ替え、積載能力が23%増加した。しかし、ドライバー不足等、需要に応じた輸送は困難になりつつあり、都府県の生乳生産基盤の立て直しが重要。今後も生乳移送に取り組むが、関係者への理解醸成、輸送効率化に向け支援をお願いしたい。また、乳製品工場の稼働率の低下により、需給調整機能が脆弱化しつつあり、業界全体の課題として国には適切な関与をお願いしたい。
- ⑤ 生乳生産基盤の強化と中長期的な安定供給のためには、各酪農家がコンスタントに投資可能となる所得水準を維持・継続することが重要。過去の経験を鑑み、需給緩和時の出口対策の強化が必要。将来を担う酪農家が不安を抱かずに営農できるよう支援をお願いしたい。
- ⑥ 法改正後も指定団体の機能が発揮できるよう、また、生産者間の公平性が維持されるよう取り組んでいる。都合の良い部分委託等、個人主義的な動きが強まれば、指定団体の機能が損なわれ、国内酪農全体の衰退に繋がる恐れがある。国には、改正畜安法の目的に照らし、指定団体及びその機能を酪肉近に位置付けるとともに、機能拡充への支援をお願いしたい。



## ① 瀧澤 義一氏 ホクレン農業協同組合連合会

## 2. 委員の質問に対する回答

- ① (生乳生産量800万トンという目標設定について、)現状を踏まえて増産の大宗、500万トン以上を北海道が担っていくと想定すると、増産をしたときに所得の低下につながらないか、増産のために投資をした時に回収できるだけの所得が担保されるか、という点が酪農経営者の最大の心配事。
- ② (所得や乳価といった経済的指標以外で生産意欲をかき立てるために必要なことについて、)北海道に各メーカーの乳製品工場が進出し、乳製品加工をするという前提で北海道酪農は急速に生産を伸ばしてきた。今後もこれがしっかり維持されることが酪農家の意欲につながる。北海道という寒地で土地を利用しながら挑戦できたのが有畜農業。酪農家の生産意欲は、国民に食料を安定供給するというプライドである。また、今の経営者は労働時間を減らして所得を増やそうと考えている。労働時間の削減分を補完するのが安定的な販売価格や所得。法改正で自由な生乳販売ができるようになったが、指定団体では放牧、有機、無農薬等に取り組む生産者については、以前から個別にプレミアム乳価で販売支援をしてきた。
- ③ (気象条件が厳しくなっているが、望ましい生産環境とはとの質問に対して、)生乳生産は暑さに弱い。今年は北海道でも8月の盆前から生乳生産量が落ちた。乳牛は、マイナス25度よりプラス25度の方が、生産性が落ちる。
- ④ (北海道からの生乳移送の課題について、)物流については、ほくれん丸2船が毎日運行しているが、積載乳量当たり19円80銭。集乳経費は、ホクレン全体の受託乳量当たり1円85銭。クーラーステーションと工場間の輸送は、全体の受託乳量当たり83銭。関連費用を含めると受託乳量当たり4円87銭かかる。輸送管理費用は総額で187億円。
- ⑤ (後継者の育成について、)後継者教育について、北海道では「北海道酪農人材育成協議会」を昨年立ち上げ、「酪農経営管理者コース」を開設した。現場を熟知している方を集めてレベルを上げる塾となっている。

## ② 隈部 洋 氏 (九州生乳販売農業協同組合連合会)

## 1. 発表の概要

- ① 九州生乳販連の役割は、価格交渉能力の強化、輸送コストの低減、需給調整力の強化、安心安全の担保である。平成28年の熊本地震の際には、県内の工場が被災し生乳の受け入れが不可能になったところ、関係者と連携し、集乳車の手配や域外への移送等、需給調整機能が発揮された。
- ② 生産基盤強化の取組として、平成30年度から増産奨励措置を実施している。この取組により、対象期間中に生乳出荷を継続した生産者1,327戸のうち、半数を超える689戸が年間で増産を達成した。生産者のモチベーションの一つになっており、令和2年度まで継続することを決定したところ。
- ③ 熊本県酪連の取組としては、性判別精液・受精卵移植の活用への助成、乳用牛出生頭数や育成牧場の増頭に対する助成、自家育成奨励、供用年数の延長支援、優良乳用牛導入への助成、乳用雌牛の輸入・供給に係る助成を実施。この結果、平成30年には出生頭数は400頭以上、2歳以上の乳用雌牛は200頭以上増頭した。
- ④ 生産数量目標は、増産を基本としつつも現実的な数値に政策的な支援効果を含め決定する必要。
- ⑤ 需給緩和による減産や乳価下落への不安を払拭することが重要。このためにも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酪肉近に位置づけるべき。自分のことだけを考えた都合の良い部分委託をそのまま放置すれば受託量が減り、指定団体が果たしてきた機能が崩壊する恐れ。
- ⑥ 生産者が投資をし、安心して生産に取り組めるよう、例えば、乳製品の委託加工や、調整保管品の輸入品との置き換え、海外輸出等の出口対策や、需給緩和時にも生乳廃棄を生じさせないよう、国内乳製品工場の処理能力を維持すること等をあらかじめ位置付けておく必要がある。
- ⑦ 指定事業者が取り組む、広域的な生乳検査体制の効率化、集送乳車の大型化、バルククーラーの大型化による隔日集乳、貯乳施設の再編整備等への支援のさらなる拡充が必要。
- ⑧ 都府県の生乳生産基盤強化として、「持続可能な地域資源循環型酪農の推進」、「大規模化にあたってボトルネックとなっている家畜糞尿対策として、耕畜連携による広域での堆肥センター構築の取組への支援」、「育成牧場建設への補助」、「ヘルパー事業への支援対策の継続と拡充」、「ヘルパー及びコントラクターの要員確保への対策」、「新規就農者と離農者とのマッチングを全国で情報共有する等の対策」、「廃業農家の施設や機械等を継承する際の支援」等の支援が必要。

## ② 隈部 洋 氏 (九州生乳販売農業協同組合連合会)

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (生乳生産量800万トンという目標設定について、)現在、都府県の目標は320万トン。北海道で450万トン、都府県で350万トンと考えると難しいのではないかと。増産目標とするのは良いが、現実的な目標数量が良いのではないかと。
- ② (増産奨励対策の内容について、)増産奨励措置については、生産規模を大中小にわけて行っている。額としては総額400万円弱。熊本の農協はプラントを持っているので、そこで利益が出る。その利益で酪農家へいろいろな事業を実施し、刺激を与えている。
- ③ (所得や乳価といった経済的指標以外で生産意欲をかき立てるために必要なことについて、)若い後継者に魅力ある酪農にしていかなければいけないと考えている。休みを取るにはコストが掛かるが、休みの取れる酪農になれば若い人も参入してくるのではないかと。

## ③ 高橋 雄幸 氏 ((有)那須高原今牧場)

## 1. 発表の概要

- ① 平成6年8月に法人化し、チーズ工房は加工部門として、平成24年4月に国の6次産業化の認定を受けて開始した。現在、牛は170頭、山羊は33頭搾乳している。チーズ作りは、牛乳消費の低迷が長期化する中、付加価値をつけて経営の安定化したいと考えて始めた。
- ② 日欧EPAやTPP11等、国際化の進展により、初めは不安が募ったが、早い段階で政府から対策が発表されたことで追い風変わった。補給金・奨励金、チーズ工房の施設整備事業、品質向上対策、輸出へのサポート等の過去に例のないチーズ対策が打ち出されており、酪農・加工の双方で意欲が出てきている。
- ③ 補給金・奨励金制度は、事業開始時は事務処理が煩雑に思われたが、実際にやってみると日常的な事務処理で対処可能であり、奨励金も合わせれば経営的にも大きなプラスになっている。金銭的な支援だけでなく、生産者の意欲の向上にもつながっている。
- ④ 自身も北海道の共働学舎でチーズ製造の勉強をしたが、これまでは師弟関係の下で技術を教わってきた。しかし、現在ではインターネットを通じて独学で学んでいる人が多い。
- ⑤ フランスには国立乳製品学校があり、1トンの生乳を用いて研修を行っている。日本でも今年の4月から、宇都宮の調理師専門学校で「発酵醸造科」が開校し、チーズについて1年間を通して学べるようになったところ。
- ⑥ 海外コンテストで受賞した経験もあるが、更なる上を目指すには、海外からの技術者の招聘が必要。高品質なチーズを安定して出荷できることで収益の増加にもつながる。
- ⑦ 工房の中で指導を受けることが大事。当社では毎年フランスから来て頂き指導を受けているが、費用が大変かかる。家族経営レベルだと指導を受けたくても受けられないのが現状。
- ⑧ 生産者同士が切磋琢磨して情報発信をすることで、品質の向上、ロスの低減、利益の増加、販路の拡大につながる。
- ⑨ これからは、攻めの日本産チーズ。地元のホテルやレストラン、旅行者の気持ちに込えられるよう、生産を増やして販路を拡大していきたい。また、海外コンテストへ出品し、チーズの本場で勝負をしたい。海外コンテストでの受賞はチーズ生産者としても搾乳者としてもやる気が出る。
- ⑩ チーズ生産者の新たな組織として法人化を準備しているところ。生産者自ら品質の向上に取り組み、海外に出せるチーズ製造に向けて頑張ろうとしている。
- ⑪ 今後とも継続して国からの支援をいただきたい。海外からの技術者を招聘し、現場で指導を受け品質の高いチーズを作り、経営としても利益の残せるよう指導いただきたい。また生乳がなければチーズを生産できないので酪農家の基盤整備にしっかり取り組んでいただきたい。

## ③ 高橋 雄幸 氏 ((有)那須高原今牧場)

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (気象条件が厳しくなっているが、望ましい生産環境とはとの質問に対して、)生乳生産量は平均30kg/頭/日であるが、この暑さで29kg/頭/日前後に落ちている。定期的に獣医や飼料メーカー等と数字を出して個体管理を行っている。昨夏、栃木県内では70頭近くが暑さで死亡した。暑熱対策は1頭ずつ牛を見ていくことから始まるが、個人の農家では難しいところもあるので、引き続き国からの支援を賜りたい。
- ② (所得や乳価といった経済的指標以外で生産意欲をかき立てるために必要なことについて、)加工は、全部自分でやらなければいけないという大変なところはあるが、直接消費者に情報発信ができる。生産者が消費者に直接安心を届ける、高品質を届けるということを発信していきたい。

## ④ 西尾 啓治 氏 ((一社)日本乳業協会)

## 1. 発表の概要

- ① 世界の牛乳乳製品の消費人口は2050年には現在より約20億人増え、98億人になると見込まれている。一方、近年、環境に対する規制や水資源確保の問題、アニマルウェルフェア、SDGsへの対応等、生産の制約要因が増えている。
- ② 国内の生乳生産量は1996年の866万トンピークとして、20年以上減少し続けている。我が国には1200万トンの需要があるにも関わらず、また高品質な国産牛乳乳製品への強い需要があるにも関わらず、応えられていないことは残念。
- ③ 官民の協力で生産回復の芽がやっと出てきた。長期的には海外からの輸入がだんだん難しくなることも考えると、酪農乳業の未来に希望の持てる意欲的な基本方針を定める必要がある。
- ④ 酪農無くして乳業は存在できない。牛乳乳製品の需要は季節や嗜好の変化に応じて増減するが、生乳は牛という生き物を介して生産するため、需要の増減に応じて生産量を増減することができない。こうした中で酪農家が安心して生乳生産できるよう、乳業は生乳が余剰の時も不足の時も安定的に受け入れ、牛乳乳製品の製造、販売に努めており、乳業は酪農振興にも重要な役割を果たしている。
- ⑤ 酪農家が安心して生産するには酪農関連制度が安定して信頼できることが大事。新たな酪農制度の運用は生産者、乳業者の公平性が確保される仕組みとなっているのか。需給の安定、集送乳の合理化、安全性の確保など、指定団体の機能が維持される仕組みとなっているか。これらを検証して必要に応じて制度の運用改善を図ってほしい。
- ⑥ 生産基盤の維持・強化には、後継者、新規参入者が魅力を感じる産業であることが大事。労働時間等の課題を解決するには、搾乳ロボット等の新技術の導入、外部支援組織の活用が大事。廃業された方の施設が有効活用できるよう第三者への資産継承が円滑にできる仕組み作りが重要。また、肉用牛の頭数を需要に応じて増やすことで、乳用後継牛を確保できる仕組みにすることが大事。
- ⑦ 北海道の生乳生産量は着実に増加しているが、都府県は毎年減少している。一方、人口が多いのは都府県で飲用需要は堅調。北海道から都府県への生乳移送量は年々拡大し、ほぼ限界に達している。都府県酪農の生産基盤強化は我が国酪農乳業にとって最大の課題である。
- ⑧ 都府県の飲用需要へ生乳が仕向けられることにより、北海道の乳製品工場では、乳製品向けの生乳が確保できず、消費者から大変需要の強い国産バターを十分に供給できない状況。
- ⑨ TPP11や日EU・EPAの発効により乳製品の輸入が増え、乳用後継牛が今後増える中、何も備えなければ中長期的には需給緩和の事態も想定される。生産調整による対応が難しい中、こうした事態を未然に防ぐために対応の方向性を明確にしておく必要がある。

## ④ 西尾 啓治 氏 ((一社)日本乳業協会)

**1. 発表の概要(つづき)**

- ① 都府県の酪農家戸数は減少しており、地域の酪農支援組織も統廃合により合理化され事業の受け皿として十分に機能していない実態がある。国で事業が措置されても活用されていない状況もある。酪農支援のための組織の在り方や活性化の方法について検討する必要。
- ② 少子高齢化や外国人の増加により消費者の行動は変化している。こうした変化に対応して新商品開発等、乳の価値向上に努めたい。学校給食用牛乳では風味変化がしばしば問題になる。研修や食育活動を通じて発生抑制に努めたいが、国においては事案発生時には迅速かつ適切な指導をお願いしたい。
- ③ 「適正取引推進ガイドライン」、小売団体による「自主行動計画」を踏まえ、適正取引を推進し、適正な付加価値が確保されることが重要。引き続き、乳業者の自主的な取組への支援、小売側への働き掛けや指導をお願いしたい。
- ④ 国際環境の変化としてはTPP11等による輸入圧力の増大だけでなく、SDGsへの対応、アニマルウェルフェア、環境配慮等、様々な国際的なルールへの対応が必要。HACCP制度化に伴い、衛生管理水準の向上に努めることも重要。乳業工場の再編にも取り組み、牛乳乳製品の競争力強化や乳製品輸出など海外需要の拡大にも努めたい。
- ⑤ 生乳生産基盤の回復の芽を伸ばして生産回復を本格的な軌道に乗せる必要がある。これまでの基本方針の目標に沿って、乳業もチーズの生産能力を増強してきた。生乳生産の長期見通しは、国産牛乳乳製品に対する消費者の強い需要、生産意欲の喚起、生産が回復した場合の国産回帰にも配慮し、前回の水準以上の800万トンとすることが適切。20年以上減少し続けてきた生産を回復させることが次期基本方針のテーマ。

**2. 委員の質問に対する回答**

- ① (生乳生産量800万トンという目標設定について、)数量目標を現行の750万トンから800万トンへ引き上げることについて、高すぎる印象を持っている方もいると思うが、これまで国産がないために実需者がやむなく対応してきた需要については国産に回帰する可能性が高いと考えている。
- ② (乳製品の輸入量や国産需要の見通しについて、)また、液状乳製品や直接消費用ナチュラルチーズは需要の伸びが期待できる。乳業メーカーにはまだ活用されていないチーズの生産設備もあるので、増えた乳量の加工は十分に可能。20年で140万トン減った生産を、10年かけて半分の70万トン増やそうという目標が800万トン。乳業者としての需要拡大は、魅力的な商品の製造にもかかってくるが、乳業者の意欲も非常に旺盛である。

## ⑤ 生乳流通に関する委員からの意見

- ① 生産現場には需給緩和への根強い不安がある。生乳生産が拡大してもしっかり引き受けていただけるメッセージがあれば生産現場もより前向きに生産拡大に取り組める。国産牛乳乳製品の需要拡大については、生処一体となった取組をお願いしたい。
- ② 過去の生乳需給の逼迫と緩和の繰り返しの中で生産現場は懸念を持っている。万全な出口対策について農水省とも議論を深めて欲しい。
- ③ 飲用需要と乳製品需要に対し、どのようなバランスで応えていくかは非常に大きな問題。短期的な需給緩和時の委託加工や調整保管等に係るコストの負担の在り方などについて議論することが重要。
- ④ 畜産クラスターで規模拡大した方は多くいるが、技術が伴っていないために事故が増えたり、計画通り生産できていないなど、施設を活かしきれていない方をたくさん見かける。指導に力を入れるべき。規模拡大しなくても一頭当たり乳量を上げれば出荷乳量は増える。規模拡大が全てではない。
- ⑤ 後継者がいないために離農せざるを得なくなった人の施設を借りやすい環境を整えば、新たに酪農を始めようという人も出てくるのではないか。
- ⑥ 生乳生産、販売だけでなく、その先にある、高橋氏のような経営の選択肢を持ち得るということは酪農後継者にとって大きな魅力。大規模奨励だけでなく、小規模な多角経営を育成するような方向に政策誘導することが重要。
- ⑦ 酪農家のモチベーションアップが重要。リタイヤしていく人はお金ではない。そこをしっかりとリサーチして政策に反映してほしい。
- ⑧ 制度が去年変わったが、これまでの指定団体の役割は大変重要。しかし、一方的なルールや枠で酪農家の多様性を阻害するものであってはならない。
- ⑨ 補助金に頼らない楽しい酪農を築くための酪農教育をオールジャパンで構築することが今こそ大事。若い人同士がつながるテーブルをつくっていく必要。そこで新しいバターやチーズが生まれてくると思う。
- ⑩ チーズは消費者の中で大変流行っているという位置付け。特に北海道チーズのブランド力は高い。国産バターもみんな欲しがっている。しかし、食べているチーズが国産でなくても、特に気にしていないのが実情。チーズは消費者側から見ても明るい希望のあるジャンル。国産の食材を使ってフランスの技術者から研修を受けるといったのは願ったり叶ったり。牛乳やチーズの価値そのものは、まだまだ伸びると思う。
- ⑪ 自由な販売は否定しないが、これによって家族経営がつぶれるような流通形態はよくない。酪農家と乳販連が意思疎通を図り、流通を考えるべきではないか。
- ⑫ 糞尿をリサイクルするシステムを作る必要があるが難しい。関東においても増頭したくても糞尿処理ができない。これは行政と一体で考える必要。