

食料・農業・農村政策審議会

平成31年度第1回畜産部会

第 1 回

食料・農業・農村政策審議会畜産部会

日時：平成31年4月22日（月）14：31～16：34

会場：三番町共用会議所2階大会議室

議 事 次 第

1. 開会
2. 挨拶
3. 委員紹介
4. 資料説明
5. 意見交換
6. 閉会

【配付資料一覧】

- | | |
|-----|----------------|
| 資料1 | 議事次第 |
| 資料2 | 委員名簿 |
| 資料3 | ヒアリング御協力者 一覧 |
| 資料4 | 伍協牧場 御提出資料 |
| 資料5 | 宮崎中央農業組合 御提出資料 |
| 資料6 | 牧舎みねむら 御提出資料 |

参考資料 1 畜産・酪農をめぐる情勢

参考資料 2 酪農及び肉用牛生産の近代化を図るための基本方針

午後2時31分 開会

○猪上畜産企画課長 それでは、定刻になりましたので、ただ今から食料・農業・農村政策審議会、平成31年度第1回畜産部会を開催いたします。

委員の皆様方におかれましては、本日はご多忙中にもかかわらずお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

私は、当部会の事務局を承っております畜産企画課長の猪上でございます。本日はよろしくお願いたします。

本日、枝元生産局長は所用のため遅れて出席することとなっておりますので、開会に当たりまして、富田畜産部長より挨拶がございます。

富田畜産部長、よろしくお願いたします。

○富田畜産部長 畜産部長の富田でございます。局長の枝元に代わりまして、一言ご挨拶を申し上げたいと思います。

委員の皆様方におかれましては、日頃から農林水産行政、とりわけ畜産行政の推進に当たりまして、格段のご理解とご配慮をいただきまして、大変ありがとうございます。

酪農及び肉用牛生産の近代化を図るための基本方針、いわゆる酪肉近でございますけれども、おおむね5年ごとに見直しを定めるということになってございますけれども、来年3月で前回から5年をちょうど経過することになります。また、現在、食料・農業・農村政策審議会の企画部会におきましては、基本計画の次期見直しを見据えて、農業者等からのヒアリングが実施されておるといところでございます。

そういった中で、この酪肉近につきましては、従来から食料・農業・農村基本計画と整合性をとって進めるということで、同じ時期に見直しをさせていただいているところでございます。この酪肉近につきましても、次期基本方針を視野に入れて、この畜産部会で、畜産農家を初め、関係する方々から現場のご意見を頂戴して、論点を整理してまいりたいと考えてございます。今後の酪農・肉用牛生産が目指すべき姿を、現場の声をお聞きしながら、しっかりと検討していく所存でございますので、皆様方の活発なご意見を頂戴したいと思っております。

本日は、どうぞよろしくお願いたします。

以上でございます。

○猪上畜産企画課長 ありがとうございます。

それでは、議事を進めていただく前に、部会長である三輪委員から一言ご挨拶をいただ

ければと思います。

○三輪部会長 皆さん、こんにちは。部会長を務めております三輪でございます。どうぞ本日はよろしくお願いいたします。

部長のほうからお話もございましたように、今、日本の畜産業界、酪農は非常に大きな転換期を迎えているというところだと思います。それに併せまして、先ほどご紹介いただきましたように、基本計画及び酪肉近を新たに作っていくというところでございます。まさに我々畜産部会の場は、畜産農家の方々、酪農家の方々に寄り添い、そして、素晴らしい畜産物であったり乳製品を消費者の皆様へ届けていくと、そういう非常に大きな使命とテーマの中、あるべき姿というのをこれから委員の皆様にも論じていただくという形になるのかというふうに思います。

本日は、約2時間という非常に限られた時間ではございますが、是非委員の皆様方から活発なご議論をいただきたいというふうに思います。

また、繰り返しになりますが、お時間限られている関係で、円滑な議事進行にご協力いただければ、幸いです。

それでは、大変恐縮でございますが、マスコミの方々のご退室をよろしくお願いいたします。

それでは、早速ではございますが、事務局から本日ご出席の委員の皆様方のご紹介、及び各委員のご出欠の状況についてご報告をよろしくお願いいたします。

○猪上畜産企画課長 私から、本日ご出席いただいている委員の方々を順にご紹介させていただきます。

部会長の三輪委員でございます。

○三輪部会長 よろしくお願いたします。

○猪上畜産企画課長 石澤委員でございます。

○石澤委員 よろしくお願いたします。

○猪上畜産企画課長 大山委員でございます。

○大山委員 よろしくお願いたします。

○猪上畜産企画課長 金井委員でございます。

○金井委員 よろしくお願いたします。

○猪上畜産企画課長 小谷委員でございます。

○小谷委員 お願いたします。

- 猪上畜産企画課長 里井委員でございます。
- 里井委員 よろしくお願いたします。
- 猪上畜産企画課長 須藤委員でございます。
- 須藤委員 よろしくお願いたします。
- 猪上畜産企画課長 知久委員でございます。
- 知久委員 よろしくお願いたします。
- 猪上畜産企画課長 藤嶋委員でございます。
- 藤嶋委員 よろしくお願いたします。
- 猪上畜産企画課長 前田委員でございます。
- 前田委員 よろしくお願いたします。
- 猪上畜産企画課長 松永委員でございます。
- 松永委員 よろしくお願いたします。
- 猪上畜産企画課長 ありがとうございます。

なお、他に有田委員、小野寺委員、釵持委員、築道委員、宮原委員におかれましては、所用によりご欠席というご連絡をいただいております。加藤委員につきましては、ちょっと遅れているという連絡を受けております。

審議会に関する規定では、委員及び議事に関係のある臨時委員の3分の1以上の出席がなければ、会議を開き議決することができないと定められておりますが、本日は全体で17名のうち11名の委員にご参加いただいておりますので、規定数を満たしていることを報告いたします。

- 三輪部会長 ありがとうございます。

本日の畜産部会の開催の趣旨でございますが、先ほど畜産部長のほうからご挨拶いただきましたように、現行の酪肉近を策定して来年の3月で5カ年を経過するということでございます。ということで、それを踏まえまして、次期酪肉近を視野に入れまして、農業者など畜産関係の現場の方々のご意見をいただきまして、論点を整理するということを目的といたしまして、本畜産部会としてヒアリングを実施してはどうかと考えたというところでございます。本日は、そのヒアリングの第1回目といたしまして、肉用牛関係者の方々からヒアリングを行わせていただければというふうに思います。

本日ご参加いただいております3名の方におかれましては、非常にお忙しい中、また今日はお暑い中ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日のヒアリング対象者の方々につきまして、事務局からご紹介をよろしく願いいたします。

○猪上畜産企画課長 それでは、本日お招きしたヒアリング対象者の方々をご紹介させていただきます。

ヒアリング対象者の選定に当たりましては、高齢化や後継者の問題が離農の大きな原因であること、労働負担の軽減や生産性向上等のためには、外部支援組織の役割や新技術の活用が益々重要になっていることなどを踏まえまして、担い手の育成、経営の継承、外部支援組織のあり方、新技術を含めた技術力の向上といった視点から、3名の方にお越しいただき、お話を伺うこととしました。

まず、お一人目は、岡山県の伍協牧場の花房尚徳様です。伍協牧場は、構成員3戸がそれぞれ自らの牧場も経営しながら、協業経営を行っている牧場であります。各構成員ともに3代にわたり経営を継承し、繁殖肥育一貫生産に取り組んでおられます。

お二人目は、宮崎県の宮崎中央農業協同組合の木下保洋様です。JA宮崎中央は、自ら畜産団地を整備し、新規就農者や規模拡大希望者に貸し付ける取組や、CS・CBSの設置・運営、さらには、管内農家における分娩監視装置等のICT機器の普及に努めており、担い手の育成や外部支援組織の充実、管内農家の生産性向上に積極的に取り組んでおられます。

三人目は、長野県の牧舎みねむらの峯村誠太郎様です。牧舎みねむらは、外部導入を行わない一貫経営を行い、肥育牛の一部を直売施設で精肉・加工品として自社販売するなど、家族主体で積極的な経営を展開されておられます。

本日ヒアリングにお越しいただいた方々の紹介は以上でございます。よろしく願いいたします。

○三輪部会長 ありがとうございます。

花房さん、木下さん、峯村さん、本日は非常にお忙しい中お越しいただきまして、誠にありがとうございます。こういうふうな会議の場のプレゼンというところを、非常に緊張される場所ももしかしたらおありかもしれませんが、普段の取組については是非お話をいただければというふうに思います。

それでは、続きまして、本日の配付資料について、事務局より確認をよろしく願いいたします。

○猪上畜産企画課長 それでは、配付資料の確認をさせていただきます。

お手元のタブレットPCをご覧ください。資料一覧、資料1から6の資料、そして参考資料1、参考資料2の計9つのPDFファイルが表示されているでしょうか。

もしも表示されていない場合、あるいは議事進行中に不具合がある場合には、お近くの事務局までお申しつけください。

○三輪部会長 ご説明ありがとうございます。

さて、これからの議事の進め方でございますが、先ほどご紹介申し上げました3名のヒアリング対象者の方々から、それぞれ約15分で経営の概況、経営の課題、そちらに対する対応、そしてご意見、ご提言等を賜ればというふうに思っております。その後、ご出席いただいております委員の皆様方から、ヒアリング対象者のお三方に対してご質問、ご意見をいただくと、そのような形で進めさせていただければというふうに思っております。また、最後に、全体を通して委員の方々にご意見をいただく時間を設けておるというところでございますので、よろしく願いいたします。繰り返しになりますが、全体で約2時間程度でございます。

それでは、早速でございますが、ヒアリング対象者の皆様方からのプレゼンに移らせていただきます。

まず、花房さん、よろしく願いいたします。

○花房氏 岡山県奈義町で肉用牛の一貫経営をしております農事組合法人伍協牧場の花房尚徳と申します。よろしく願いいたします。

この写真は、伍協牧場が毎年元旦に撮影している写真ですが、一番左が僕の祖父の代、初代のころ、昭和48年ごろ、それから、真ん中が二代目が就農した時代のものです。それから、一番右側が今年の写真になっています。

伍協牧場のある奈義町は、岡山県の北東部に位置し、中国山地を境に鳥取県に接しています。米や黒大豆の生産が盛んで、黒大豆は「作州黒」という特産品になっています。気候は温暖ですが、台風シーズンには中国山地から局地風が吹きおろすこともあり、年によっては農作物に大きな被害が出ます。そのため、局地風の影響を受けにくい畜産業が振興され、農業粗生産額の75%を占めています。

続いて、伍協牧場の経営の概況について説明します。

平成30年の飼養頭数は、肥育部門で和牛が409頭、F1が262頭、ホルスタインが310頭、繁殖部門で和牛と交雑種の成牛が280頭でした。

労働力としては、役員とその家族が7人、その他の従業員が13人の計20人体制で働いて

います。従業員は地元出身者を積極的に採用しており、9人が町内在住で、残りの4人も近隣の出身者です。

経営の推移について説明します。

伍協牧場は、名前のお通り、5戸の農家の協業から始まった経営です。1戸は出資のみで、1戸は離農してしまいましたが、46年間協業を続けてまいりました。経営開始当初は、構成農家に牛の払い下げを行ったり、発酵飼料の供給を担ったりしていましたが、採算性の面で中止され、その後は肥育専業として経営してきました。ホル雄の肥育のみから始まり、昭和60年からは産直協定を結び、生協へ出荷しています。その後も稲WC Sの給与や耕畜連携の取組を行っています。

こうした中で経営の転換点が3度ほどありました。

1度目は、平成3年の牛肉の輸入自由化です。これにより小売価格が下落してしまいました。安い輸入牛肉との差別化を図るために、平成9年にF1を増頭し、和牛も導入して、「なぎビーフ」というブランド牛の生産に乗り出しました。

2度目は、国内でのBSE発生による個体識別番号の導入です。市場でF1と和牛が区別できるようになることで、和牛の価格が上がると予想し、和牛肥育を強化しました。

そして、3度目は、近年の大きな問題である素牛生産者の減少です。繁殖農家の相次ぐ経営中止に対応するために、平成26年に離農する経営体より和牛の繁殖センターを継承しました。それまでは、ホルスタイン、F1、和牛とも肥育のみの経営でしたが、和牛繁殖部門も新たに加わりました。

今現在、取組中の事案として、素畜費の高騰に対処するために、全頭外部導入だったF1肥育の素牛の自家哺育・育成を進めているところです。

次に、伍協牧場と関係者の関わりを説明します。

まず、伍協牧場の構成員は、國富牧場、豊福牧場、そして私のうちである花房牧場の3農場です。各牧場から労働力を提供し、給料を受け取っている形になっています。この労働や給与は、全ての牧場に対して平等になるように割り当てをしています。

そして、経営スタイルは各牧場で異なっており、國富牧場は和牛とF1の両方を飼っており、頭数は3牧場の中で最大です。豊福牧場の6次化の取組は、情報発信を担っています。そして、花房牧場は、和牛肥育に専心し、全共4大会で優等賞を獲得してきた実績があります。

また、伍協牧場はJAと深いつながりがあります。伍協牧場からは、JAを通じて肥育

牛を出荷し、J A勝英からは、技術面や経営面の支援に加え、月1回のミーティングに職員が参加しています。

協業経営の一番のメリットは、技術を共有できることだと思っています。國富牧場は機械や施設の整備、それから豊福牧場は情報発信、花房牧場は肥育の技術というように、それぞれ得意分野があり、それらの技術を伍協牧場に持ち寄っています。

また、機械の共有という面でも協業が役に立っています。トラクターやホイールローダー等の大型機械やロールベアラーのような使用頻度の低い機械を伍協牧場で所有し、必要な際は構成員の各牧場でも使用しています。年末に使用料の精算を行っており、伍協牧場では機械の有効活用、各牧場では機械導入負担の軽減につながっています。

肥育部門では、和牛とF1のエサに30年ほどかけて改良してきた「なぎビーフ」専用の配合飼料を使っています。現在も飼料を改良中で、うまみ向上と脂質改善に取り組んでいるところです。これに加えて、出荷前の3カ月間には、特産品の黒大豆で作ったきな粉を与えています。黒大豆に含まれるポリフェノールの抗酸化作用により、免疫力や血流が改善され、ストレスの少ない健康的な牛に育てることができます。また、和牛全頭で定期的な血液検査を行うことで、ビタミンAが適切な量になるようにコントロールしています。こうしたこだわりのエサと管理により、うまみの増した肉になると考えています。目標として、26カ月～27カ月齢の早期出荷で、枝肉重量530キロ以上にしていきたいと思っています。

繁殖部門の特色を説明します。

肥育専業だった弊社が繁殖事業に挑戦した時に、キーポイントとなるのは、発情発見がうまくいくかということだと考えました。発情・分娩の管理には、目視に加えて、牛歩や牛温恵のICT機器を使い、繁殖の精度を高めています。分娩に関しては、従業員を含め、全員が近隣に住んでいるので、分娩の通知が来れば、すぐに駆けつけることができます。こういった機械は導入や維持にコストはかかりますが、使いこなせば確実に収益向上につながると考えています。

また、子牛は密飼いを避け、十分な飼育スペースを採るように心がけています。繁殖センターを継承後、5頭飼いだっただったスパンを2～3頭飼いに変えたことで、子牛の事故率が改善されました。

ふん尿処理は、完熟堆肥の製造から袋詰めまでを、全て伍協牧場内で行っています。袋詰めは、堆肥舎の横にある自動包装機で袋に充てんしています。製品の約9割をホームセ

ンター、残りの1割を地元の耕種農家に販売しています。年間の製造量は約5,400トンですが、ホームセンターからはもっと欲しいとの声もあり、今後増頭しても売り切ることができると思います。

こちらは地域の連携を示した図です。緑色の矢印がエサ、オレンジ色の矢印が堆肥の流れを表しています。ホルスタインは、安全なお肉が食べたいという消費者の要望に応え、生協と共同開発しブランド牛化しました。県内産の飼料米や地元奈義町産の稲WC Sを給与しています。和牛においては、県内産の稲わらを与えています。F1と併せて地域の特産品である黒大豆も与えており、高付加価値化を図っています。ホルスタイン、F1、和牛のふんは堆肥化し、稲WC S供給農家に販売することで、耕畜連携の取組も行っています。

経営の特徴をまとめると、協業経営と柔軟な飼養形態の2点です。協業経営がうまくいっている要因は、定期的に意見交換を行うことや、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だと思います。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たのだと思います。また、時代の流れに応じて、ブランド化や一貫経営を始めるといった取組が、今日の安定した経営につながっているのだと思います。

今後の経営の展開ですが、4つのことを目標に考えています。

1つ目は、繁殖部門の強化で、繁殖母牛の増頭を今進めているところです。安定的な素牛確保のためには、一貫経営の意義は大きいと考えています。また、F1の哺育にも取り組み始めています。

2つ目は、省力化です。規模拡大に対応するために、作業の効率化につながる大型機械の導入と畜舎の増改築を今考えているところです。

3つ目は、「なぎビーフ」のブランド力を向上させることです。生産者、JA勝英、奈義町からなるなぎビーフ銘柄推進協議会を設立し、加盟店の拡大や広報活動を行っているところです。伍協牧場としては、安心・安全なお肉を安定的に提供できるように努めています。安心への取組として、JAと協力してなぎビーフ安心パスポートを作成しています。出荷牛に添付することで、農家の顔が見える牛肉として、購買者にどんな人がどんなエサを使ってどう飼育しているのかが見えるようにしました。

4つ目は、組織体制の改革です。繁殖部門の開始により従業員が増えたので、福利厚生の実施を図るとともに、指揮命令系統の明確化と従業員教育を進めているところです。

今後の課題、提言として、大きく私からは2つのことをお願いしたいと考えています。

1つ目は、繁殖母牛の増頭推進です。近年、我々肥育農家では、飼料代等の経費の増大が顕著であり、中でも素牛が占める割合はとて大きくなっています。弊社としても、素牛コスト低減のために繁殖事業を拡大してきましたが、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ところです。繁殖牛の増頭のための資金的支援の拡充をお願いすることで、全国的な繁殖母牛の増頭の推進をお願いしたいと思います。また、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と思います。

2つ目は、和牛の輸出強化です。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ます。和牛消費の拡大は、輸出需要に頼るところが大きいのと思っています。そのためには、和牛を食す文化、すき焼きやしゃぶしゃぶといった日本食の文化の普及が重要になってくると思います。今までも様々な取組がなされ、輸出が増加していることには大変感謝しておりますが、さらなる拡大を是非お願いしたいと思います。

これに伴って、国際規格に則った生産が今後必要になってくると考えています。現在、弊社の属する肥育部会において、GAPの取得の取組を行っているところですが、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と考えています。

採算性の厳しい時代となっていますが、先代が築き、培ってきた飼養技術や協業の理念を継承しつつ、時代に合ったやり方で取組を続けて、頑張っていきたいと考えております。よろしくお願ひいたします。

以上です。（拍手）

○三輪部会長 花房さん、ありがとうございました。

それでは、続きまして木下さん、よろしくお願ひいたします。

○木下氏 どうもこんにちは。宮崎県のJA宮崎中央から本日は来させていただきました木下といいます。ちょっと場違いな場所に来てしまったのかなというような形で思っておるわけですが、私たちがやっておることの取組を本日お話しさせていただければと思います。参考になればと思いますので、よろしくお願ひします。

まず、宮崎中央農協というのは、宮崎市が管内にありまして、隣の国富町という所と1

市1町という体制を採っております。今、平成9年に合併いたしましたので、昨年が20周年ということで、まだ合併して21年目の農協ということでございます。

大きな販売物といいましたら、まずはやっぱり施設園芸が盛んということでございます。キュウリ、それからピーマン、そしてマンゴーというようなことで、畜産がその次ぐらいかなということで、園芸、それから施設園芸、それから畜産というような形を採っております。畜産においては、繁殖牛、子牛ということで、宮崎中央家畜市場ということで、子牛市場も年に今、10回開催をしておるところでございます。

そういう状況の中で、私たちが農協へ入りました頃は、田舎に行きますと、集落にはどこの家でも2頭か3頭ぐらい牛がいたと、牛が繋がれていたというようなことで、牛を飼いながらどこかに勤めて、建設業に行ったりとか、そういう兼業農家がほとんどでございました。

それが、私が入ったころ、25年前に入りましたけども、うちの管内で1,000戸を農家数は超えてました。1,200戸ぐらいあったわけでございますが、昨年で600戸を切りまして、今、560戸ぐらいに減ってきております。毎年20~30戸ずつやっぱりやめていくというようなことで、10年後のシミュレーションを行った時に、恐らく350戸ほどになるのかなというような予想を立てているところです。それがうちの管内だけじゃなくて、まだまだ南九州、鹿児島、宮崎、どこもやっぱり同じような状況かなというふうに考えております。

そういう状況の中での取組ということで、本日はご紹介をさせていただきたいと思えます。クラスター事業ということで、今、クラスター推進協議会ということで、生産者、農協、行政、NOSA Iみやざきで協議会をつくりまして、管内の畜産振興というような形で取組をさせてもらっているところです。

そういう状況の中で、うちの農協の施設をこの左側に整理をさせていただいております。キャトルステーションということで、子牛の預かり施設です。高齢者対策ということで当初は建設をいたしましたけども、これが今、2カ所、約600頭規模のキャトルステーションを持っております。高齢者ばかりが預託してくるのかなというふうに思ったわけなんですけど、逆に、若い方たちが、規模拡大をする方たちが今、どしどし利用をされてきております。常に今、満杯状況ということで、まだまだ作ってくれないかというような要望が出てきております。ここにつきましても、まだ安い価格で預かりをいたしております。1日550円ということで行っておりますが、若干やっぱり経営的にも厳しくなってきましたので、ちょっと見直しをせんといかんのかなというような感じでも思っているところでございます。

います。

それから、繁殖センターということで書いております。これにつきましては、先ほどもお話ししましたとおり、だんだんやっぱり牛が減ってきていると。戸数が減ってくる、牛が減ってくるということで、市場運営をしております。そういう状況の中で、元々はうちは合併農協ということで、それぞれ肥育センターということで肥育牛を持っておったわけなんですけど、肥育は御存じのとおり素牛高で厳しいというようなことで、やっぱり農協経営も考えんといかんというようなことで、家畜市場も動かさんといかんということで、もう肥育センターが約30年近く経過してきておりましたので、そこを全部壊しまして、繁殖センターというような形で取組をしたところでございます。

それから、入植団地ということで書いております。これにつきましては、農協が施設を整備して農家に貸しつけるというようなことで、人間のアパートを考えていただきたいと思いますが、農協が大家さんになりまして、あとは、自分で牛を持ってきて、エサも入れて、経営をしてくださいというような形で、今こういうのを4カ所作りしました。約20戸の農家が入っているということで、多いところは75頭規模、100頭規模というような形で作っておりますが、50頭の経営体を入植させているというような状況でございます。

それから、一番下が肥育センターです。元々ある肥育センターの充実ということで、子牛の買い支え、それからまた、肥育データをフィードバックして、収益増等に役立てているというような形で、事業を進めているところでございます。

そういう状況の中で、平成26年、母牛頭数が9,633頭ということでございました。32年度の目標は9,900頭ということで、農家戸数はだんだん減ると、そういう状況の中で目標を立てて取組をしてきたわけですが、平成29年現在が、目標9,900頭を大きく上回る1万1,000頭になったところでございます。これにつきましては、今お話ししましたような農協の施設整備等も大きな役割を担ったわけですが、一番の原因というのは、子牛価格が大変高くなったということで、後継者がものすごく最近増えてきております。そういうおかげもございまして、1万1,000頭の頭数が、平成29年で9,900頭を大きく上回る目標達成ができたというような状況でございます。30年も締めてみまして、やっぱり29年から比較すると、300頭ぐらいたまたまた母牛頭数が増えてきたのかなというふうに考えておるところでございます。

右下のほうに、関連施設と位置図ということで書いております。家畜市場を中心に、上のほうから第2国富畜産団地、それから国富畜産団地と、それから北部畜産団地、それか

ら左の下に西部畜産団地ということで書いておりますが、この4カ所が入植施設ということで、農協が整備しまして牛舎を貸しているというような形でございます。宮崎畜産団地、それからこの国富畜産団地の中に、別棟でキャトルステーションを設けて、子牛の預かりを行っているという形を採っております。私たち、事務局がこの家畜市場にありますので、20分ないし30分で全て行ける距離にあるという状況でございます。

それから、この表を見ていただきたいと思いますが、キャトルステーションの受入れ頭数ということで、今現在、2カ所の受入れを行っているということです。

それから、妊娠牛の供給実績ということで書いておりますが、頭数的には少なくなっておりますが、繁殖センターで導入した育成牛を農家に育成として販売したり、そういう取組をしているところでございます。

一番下が、繁殖センターから子牛を競りに上場している頭数を書いております。平成26年の頃は国富の繁殖センター1カ所で行ってございましたけども、今現在は、宮崎繁殖センターも含めて、平成29年は105頭、昨年度は200頭近い競り上場を行ったところでございます。

それから、右のほうに入植団地の取組というふうに書いておりますが、これが農協の賃貸料をいただいて施設を整備している事業でございます。この右下の写真がそれぞれ農家の方に入ってもらっているということで、堆肥舎、それから倉庫、それから牛舎2棟ということで、3つずつ5戸の方に割り振っているところでございます。一番上だけが、ちょっと長い建物がありますが、これが以前の肥育センターの牛舎を、まだちょっと新しかったものですから、ここだけ残して、ここにつきましては、一貫経営の方が入植を希望されましたので、その方に使っていただいており、全て網羅している状況でございます。

それから、牛舎整備の実績ということで、左のほうに書かせていただいております。29年度ということで、これはそれぞれ個人の方がクラスター事業を利用して、個人の土地に牛舎を建てられたという形で行っております。30頭規模が5戸、40頭規模が2戸と、それから、昨年度が50頭規模、40頭規模、それから肥育牛舎を1戸ということで、3件の施設を整備させていただいております。今年も今現在、4戸の方がクラスター事業で牛舎を整備したいというような申し込みが、今現在上がってきているところでございます。

それから、右のほうになります。宮崎のキャトル、それから国富のキャトルということで、子牛預託の取組ということで書かせていただいております。高齢農家の労力軽減、それから、規模拡大農家に対する、子牛を預けることによって空いたスペースで増頭しましょうという取組でございます。そういうことと子牛の斉一性の向上、それから早期離乳

による分娩間隔の短縮というようなことを目的に、稼働をさせてもらっているというような状況でございます。右の下のほうがキャトルの稼働率ということで、98.6%ということで、だんだんやっぱり預ける方が増えてきているという状況でございます。

それから、入植団地ということで左のほうに書かせてもらっています。中核的農家を育成し、生産基盤の強化を図るという目的でございます。賃借アパート方式での牛舎貸し付けということで、今、この施設の規模ということでここに書いております。入植者、繁殖農家が16戸ということですね。入植前は全ての方が合わせて360頭でございましたが、倍以上の773頭に増えたという状況でございます。それから、肥育農家が3戸ということで、310頭に増えているというような状況でございます。

そういう状況の中で、今、もう一カ所こういう入植施設を作りたいというようなことで、土地を探しているわけですが、なかなか土地が見つからないという状況でございます。

それから、右のほうでございますが、これは一例をここに出しております。息子さんが2人いらっしゃるEさんということで、29年度の個人の牛舎整備で、繁殖牛79頭でございましたが、109頭ということで、若い後継者の方が2人就農されたということで、恐らく今後まだまだ規模を拡大されていくのかなというふうに考えているところでございます。

左のほうが、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ということで、こういう施設を使いながら、農家のほうにいろんな技術の提供等をしていきたいなというふうに考えているところでございます。

全て離乳した子牛を4カ月から預かり管理をしまして、競り市の朝、競り場で農家の方に引き渡すという形です。農家の方は4カ月から1～2回、この自分の牛を見にいかれませんが、それまではノータッチというような形で、事業を組み立てているところでございます。

分娩間隔ということで、1年1産ということで取組を行っておりますが、なかなかやっぱりこの1年1産は難しいというようなことで、平成29年が415日という実績でございます。これも、今、獣医さんが繁殖検診ということで回るようになっております。そういう状況の中で、なかなか繁殖成績の悪い牛については、早目の治療、対応を行って、少しでも分娩間隔が短くなるような努力をしているという状況でございます。

それから、右のほうがICTの導入ということで、最近ではございますが、多頭化、特に若い人たちの管理には、この牛温恵というものが、分娩監視装置ですね、これがかなり普及をしてきている状況でございます。前日に「明日生まれますよ」という情報が入りま

すので、これにつきましては、大変農家の方が便利というようなことで、かなりのスピードで今現在、普及をしているところでございます。分娩事故もおかげで減ってきております。

それから、NOSA Iの獣医さんを経営の中に巡回をしていただいておりますというように、母牛の栄養改善から子牛の生産性向上に至るまで、関係機関が一体となって取組を行っているという事例でございます。こうすることによって、分娩間隔におきましては少しずつ、また、子牛の発育についても、右表にありますように、少しずつDGも増えてきているのかなというふうに考えているところでございます。

左のほうが、分娩間隔、それぞれこのグラフ化しておりますが、優秀な方はかなり1年1産をしている農家数は多いわけですが、やっぱりこれを見ていただきますと、430日以上の方が多というように、ここら辺が平均を上げているという状況になっているところでございます。

それから、自給飼料の拡大ということで設けております。うちの管内は、WCSの耕畜連携の取組が早い段階から進んでおります。これも多頭化になった一つの要因というふうに考えているところでございます。耕種農家が田植えをしまして、水管理から全てやりまして、刈り取りを畜産農家がするというようなことで、耕種農家におきましては、10アール8万円の助成金をいただいていると。畜産農家は無償でそのわらをいただきまして、刈り取りはもちろんするわけですが、それを家畜に与えるということで、これもやっぱり規模拡大には欠かせない要因になったのかなということで、今後もこのWCSの耕畜連携につきましては、うちの管内は特にでございますが、事業の継続をお願いしたいなというふうに考えておるところでございます。

そういう状況の中で、コントラクターということで書いておりますが、JAの繁殖センターを作ったということで、繁殖センターの近隣の耕種農家の方と契約をいたしまして、JAの繁殖センターで使う分だけを、うちの子会社でありますJAファームというところには、この刈り取りを今お願いしているということでございます。一つやっぱり問題が、それぞれ田植えをされる時期が一緒ということで、当然刈り取りも一緒になってくるということで、天気にも左右されることでございますので、非常に刈り取りが忙しくなってくるということでございます。今年度、31年度におきましては、このJAファームだけじゃなくて、建設機械のリース会社が管内にありますので、そこにこの機械を入れていただきまして、この建築機械リース会社とJAファームの2つの会社でこのコントラクター事業を

やっていたきたいなというふうに考えております。うちで1回様子を見まして、また来年以降、生産者に普及できればなというふうに今考えているところでございます。

これが、左のほうがその飼料用稲の刈り取りの状況でございます。

それから、もう一つ、優良事例報告ということで出ております。平成29年度の第4回全国自給飼料生産コンクールで、農林水産大臣賞を受賞された方でございます。100頭規模の繁殖農家ということで、SGSの生産・調製ということで、まだうちの管内では、残念ながらこの方が1件だけの取組ということでございます。なかなか、刈り取り機械もやっぱり入れないといかんというようなことで、費用もかかりますけども、自分で取組をされて、こういう農林水産大臣賞を受賞された方でございます。I夫妻の圃場をこういう形でやっております。

最後になりますけども、BLの正常化への取組ということで、牛白血病でございます。全国的に右肩上がりということで、どこかでやっぱり正常化へつなげなくちゃいけないというようなことで、まずは自分たちからやろうということで、子牛競りに出てくる雌牛をあくまでも生産者の任意で検査を始めました。陽性牛につきましては、競りに出さずに全てJAの肥育センターで買い取るというような形で、淘汰を目的としてJAで買い取りを行っております。子牛がそうであったら、母牛も検査しまして、母牛ももし感染してたらJAで預かりをいたしまして、その母牛も淘汰をしていくというような取組を行っております。

平成28年の6月の競りから始めましたけども、これ、下のほうがちょっとずれておりますけども、31年、今現在、当初は40%そこそこの検査率でございましたが、今、93%ぐらいですね。生産者の方が理解していただいて、淘汰への取組を行っているところでございます。

そういう状況もございまして、お互いが安心して子牛が導入できると、他人の子牛が安心して導入できるという体制整備を行ってきているところでございます。県内外からこういう取組をやっているというようなことで、非常にやっぱり購買者数も現在増えてきているというような状況でございます。

こういう状況の中で、生産基盤の取組ということで、いかに規模拡大をさせることで、今の戸数が、先ほど350戸と言いましたけども、10年後は私は8割ぐらいの戸数になるのかなというふうに予想しております。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ところです。

そういう中で、最近なかなか規模拡大しても堆肥が捌けなくなってきたと。園芸、施設園芸が盛んなうちの管内でございますが、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おります。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ますので、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というふうに思います。

ちょっと長くなりましたけども、うちの農協の取組ということで、先輩たちから取り組んできた形を本日ご紹介させていただきました。何かのお役に立てばと思いますので、よろしく願いいたします。どうもありがとうございました。（拍手）

○三輪部会長 木下様、ありがとうございました。

続きまして、3番目ということで、峯村様、よろしく願いいたします。

○峯村氏 皆さん、こんにちは。長野県からやってきました牧舎みねむらの峯村誠太郎と申します。私、こういう場所で話すのも大変不慣れなもので、わかりづらい説明もあるかもしれませんが、よろしく願いします。

演題は「家族と牛の「しあわせ」を目指して」ということで、以前発表させていただいた議題にはなるのですが、長野県は畜産県でもありませんし、牛肉消費量も毎年下から数番目という県でございます。その中で、両親から受け継いだ牧場をいかに経営していくかと。やはり毎日牛舎で見る牛たちの顔を、どうしたら幸せに導けるかということを常に考えて仕事に取り組んでいるという、一つの小さな牧場として、参考になればですが、発表させていただきます。

私の住む長野県の東御市というところは、軽井沢の西側、そして以前、大河ドラマであった上田市の中間ぐらいと申していただければ、大体想像がつくかなというところでございます。

東御市の畜産の状況ですが、乳用牛が8戸で300頭、肉牛が4戸で950頭、豚のほうも4戸で5,500頭と、本当はかなり年々少なくなっていて、これも市の合併があつての数字として、旧、私のいた東部町というところでは、もう現在では乳牛が4戸、肉牛は2戸、養豚はゼロとなっております。東御市は、玉村豊男さんという有名な方がいらっしゃるのですが、長野県、中心核となって千曲ワインバレーというものも構築して、ワイン産地として今、大変注目を浴びている地域でございます。

牧舎みねむらの経営の推移ですが、昭和57年の3月に両親が牛飼いになりたい一心で、

隣である上田市というところで、脱サラをして牛飼いを始めました。当初から、おじいさんが自宅の庭先にホルスタインがいたのですが、その牛舎を借りて経営を開始いたしました。

そして、私が平成13年に就農するのですが、中学校の頃には、上田市の牛舎があった場所を、工場の団地化によって、ちょっと借地だったもので、移ってくださいということで、現在の東御市という場所に牧場を移転して、そこから和牛の一貫飼育を本格的に開始してきた次第であります。

現在の経営規模ですが、和牛の一貫経営のみで経営を行っており、現在、繁殖雌牛が90頭、肥育牛が170頭の合計260頭を飼育しております。

こちらが家族ですけれども、父と母がいまして、妹はちょっと今、もう子供2人目生んだばかりなので、行っていて、ここ2～3年で、この発表した当時よりは大分牧舎みねむらも移り変わって、この後ろに見える直売所のみ法人化をして、今ではパート従業員さんと社員1名を雇うようになりました。

私が経験した苦難ということですが、両親が平成3年に輸入自由化を経験して、だんだんF1から黒毛和牛の一貫にシフトしてきた頃、就農する時にちょうど平成13年、BSEの発生ということで、私は就農したばかりなのでまだわからないことだらけでしたが、両親が頭を抱えている姿を今でも覚えています。だんだん相場が上がってきたかなと思うと、他にも食中毒ですとかリーマン・ショック、口蹄疫の発生があって、経営移譲する時は、東日本大震災が起これり、相場が一番低い時でした。経営移譲に当たっては、妻が非農家から嫁いできてくれて、経営に携わってくれていたのですが、もう先の見えない状況で、明日からどうしようかと、ここも本当に頭を抱えて苦しい状況でした。

そんな中、やはりこのままではいけないということで、繁殖雌牛の増頭と、これからは直接牛肉を届けなければ、経営にマイナスになってしまうだろうということで、地元JAさんに出荷した牛を買い戻して、6次産業の牛肉加工品の販売を経営移譲と同時に開始いたしました。

牧舎みねむらのこだわりとしては、牛にも人にも無理をさせない生産体制ということで、第一に、繁殖から肥育までの一貫飼育なのですが、無理をさせないというのは、やはり牛に負担をあまりかけない、そして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改善していこうという意識で、無理をさせないという言葉を使っております。

外部導入に頼らない肥育素牛の確保ということで、経営移譲してから今の価格になると

いうことはほぼ想像できなかつた次第ですが、一貫飼育を両親と作ってきました。私が就農するきっかけにもなつたのですが、父が大病をしまして、そこで就農を決意したのですが、その頃から一貫飼育というものを行つており、父がいきなり病気になって、労力が半分以上減つてしまつた中、母と一緒にその頃いた牛をまともに飼えなかつた状況が続いていて、病室へ行って父に「子牛でも販売していいかい」って相談をしたら、「だめだ。一貫飼育を貫け」ということで、現在に至つております。それは私が、これからどんな価格になろうが、どんな相場に追い込まれようが、一貫飼育は今後一切曲げずに経営していこうと思つております。

そして、ご紹介ですが、長野県では信州あんしん農産物ということで、信州プレミアム牛肉というものをブランド牛としてやっております。こちらは県が行う衛生基準、後にまた出てくるのですが、農場HACCPへつながつたのも、これがあつたからこそなんです。台帳記入からいろいろチェックされて、信州プレミアム生産農場として認定されて、さらに屠場でオレイン酸をある程度基準をクリアすると、信州プレミアム牛肉として認められます。

お次が堆肥舎ですけれども、やはり堆肥というのは、牛舎環境が粗悪になる一番の要因ですので、牧舎みねむらは定期的に畜産環境技術研究所へ堆肥のサンプルを送つて、堆肥分析をしております。喜んで使つていただける堆肥を作つてということに心がけております。高原野菜の産地でありますので、今のところは足りないぐらい夏から冬にかけて捌けている状況ですが、だんだん、最後にご紹介するのですが、堆肥も年々状況は変わつてきています。

そして、牧舎みねむらの牛を育てることに一番注力を注いでいるのが、稲わらの確保です。本当に小さな中山間ですので、300坪から600坪ぐらいの田んぼが点々とあるのですが、その中で本当に自分たちの努力によつて、今でもはぜかけという天日干しの稲わらを中心に集めております。しかし、こちらは今のはぜかけにかけた状態で水分量をはかれるので、昔は2～3週間干してからきちんと脱穀していたのですが、今は水分量で脱穀してしまうので、若干やはり湿り気が残つてしまい、ちょっとそこが苦戦している状況と、大型水稻農家さんのご協力によつて、より乾いた良質な稲わらをロールの形状で買わせていただいています。

こちらもちよつと家族写真が入つているのですが、昔ながらの農家の風景というのも残しつつ、頑張つております。

そういった頑張りの中、牧舎みねむらのこだわりの2番目としてご紹介するのが、安全・安心な牛肉のご提供ということで、直売所でやはり消費者と顔の見えるつながりというのが、一番私が経営移譲する中で注視してきたところでございます。一貫経営を作ってきて、やはりJAさんに出荷をして、エンドユーザーが見えなかったというところが、私の中で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次産業へ取り組みました。

こちらが直売所ですが、家畜伝染病予防法の改定前だったので、今では大分、牧場にやはり人を入れたくないので、直売所としての機能というよりは、ネット販売ですとか、そういう中継基地として使っております。おかげさまで、でも、自家産牛肉のみで製造しているの、なかなか数量が作れないので、やはりお客さんを呼ぶよりは、限られた方に付加価値を付けて販売するように心がけています。

そういった繋がりの中で、次に目指したのが農場HACCPへの取組でした。農場HACCPの取組に取り組んだ経緯としましては、輸出をしたいとかっていう経緯ではなく、やはり消費者との信頼構築、そして、地元のレストランのシェフの皆様ですとか、牛肉を枝で出荷した出荷先ですとか、幾ら自分が一生懸命仕事をしていますと言っても、なかなか伝わるのが難しいので、きちんと第三者の方に審査をされて、牛肉を届けられるというのは、取り組んだ一番の効果かなと思っております。

取り組んだことによって、4年間、書類のマニュアル作りやいろんな書類を作って、4年目に取得したのですが、その中でも、やはりHACCPチームとしまして、地元JA、地域の行政、そして管理獣医師など、チームを作って検討会を行うことによって、衛生管理や飼養管理の意識の向上が、よりレベルの高さに、枝肉成績ですとかに表れてきているかなと今では思います。今年の6月から夏・秋にかけて、3年目の更新審査へ向けて今、再度見直しを行っております。

次にご紹介するのが食育への貢献ということで、これも牧舎みねむらのこだわりとして、やはり生産者側もそうですが、「いただきます」と「ごちそうさま」のやはりその言葉の意味を伝えるということがまた一つの使命かなと思っております、おいしい牛肉がこうして育っていくんだよという、一貫飼育をしていると、タイミングがよければ分娩ですとかも見れますので、そういったことを小さい子供たちへ繋げていければなと取り組んでいます。

今後の目標、牧場の目標としては、やはり地域に根差した牧場経営の展開ということが一つで、ワイン産地として盛り上がっていく中で、何が一番赤ワインとかでメインに来る

かなという、やはり牛肉なので、そういった地域に来て、地域のお肉を食べて、地域のワインを飲む、そういった口の中で広がる里山を作っていければと思います。

それとともに、やはり畜産は地域循環型農業ということで、より若き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も、もっともっと広げていきたいと思っています。

自社ブランドの確立とありますが、ここは何かのきっかけになればという、東御市へ行きたいと思う一つのきっかけにもなればという思いで、なるべく周知されるように頑張っております。

そして、法人化による持続可能な経営の実践ですが、次の時代に繋がるよう、今は直売所のほうは法人化しているんですが、今後は牧場全体もきちんと法人化をして、次の世代へつないでいけるよう、取り組んでいきたいと思っています。

今後の経営上の課題と対応ということですが、やはり規模拡大、何が一番問題かという、雇用の確保であって、うちの奥さんも非農家から農業に携わるようになりまして、一貫飼育をしていると、哺育の子牛の時期が、出産をして3カ月ぐらいまでが一番大変で、標高900メートルぐらいありますので、冬場はマイナス10度ぐらいまで落ちたりして、自分の子供が全員インフルエンザになって、そのとき、ちょうど哺育の出産頭数が多くて、本当に手が回らなくて、バタバタと子牛を4頭ほど落としてしましまして、妻はその精神ショックで、もう牧場を出ていっちゃうかなと思いましたが、より勉強して、そこから子牛の下痢もなくなり、今では子牛の下痢での事故は2年、なくなりました。それに向けて、きちんと直売所を法人化して、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おります。

それに向けて、規模拡大に向けてもう一つが、やはり土地の確保と、規模拡大のチャンスがあった時にいかに自分が一歩踏み出せるか、それを考えていこうかなと思っております。近隣の農家さんも減っていく一方で、牛舎が空いてしまった所もあるのですが、そこを後から入りたいと言っても、近隣の住んでいる皆さんは「だめです」って言われてしまうので、牛がいなくなる前にいかにその牧場へ入れるかも考えていければと思います。

②で、安定した畜産経営を目指してということですが、やはり飼料価格の高騰や家畜伝染病予防、相場の経営に直接関わる問題を解決しつつ、これから牛が増えても人口が減ってってしまうので、需要と供給の問題ですとか、A5ランクのサシ離れなど、売るほう

になって感じることもあると思うので、いろいろ考えるんですが、一番やはり安心・安全な牛肉を提供するという心をかけて、これからも取り組んでいきたいと思います。

そして、堆肥の問題もいろいろあるのですが、今、おじいちゃん・おばあちゃんが家庭菜園や畑で使っている方も、僕らの世代に畑をバトンタッチすると、もう牛ふんなんていいやってなってくる畑も多いので、今は堆肥も回っているんですが、これから堆肥の問題は、堆肥の営業などもしていかなければいけないかなと感じております。根本的には、堆肥もしっかり捌かして、生産現場を良くして、安心・安全な牛肉を増やしていきたいと思っております。

最後に、こちらは政策に関する意見ということですが、やはり人材育成と雇用が一番の規模拡大への補助になるかなと感じております。新規参入者はなかなかもういないので、私の土地でもほぼ数年誰もいない状況の中、うちも非農家さんの女性パートさんを雇用している中で、やりがいと夢があるって言ってくれます。やはり牛がかわいくて、その牛が元気に育って、その牛が地域に帰ってきて、お肉で食べられるなど、すごい生き生きと働いてくれているので、こういったつながり、今、農業女子などもたくさんいますけれども、畜産女子も益々増えるような政策をお願いできればなと思います。

②としては、やはり和牛を世界へということで、私も一和牛の生産者ですので、和牛が世界に羽ばたけば、本当にうれしいと思います。そして、やはり今のこの和牛というものを創ってきてくれた先輩方、両親に感謝をして、また次の世代へきちんと血統から、技術から、繋いでいけるよう、頑張っていければなと思っています。牧場を一步出ると規模拡大をやはり考えるのですが、牧場に帰ると、生産現場では一頭一頭と向き合うことに精一杯になって、なかなか一步踏み出せないというのが私の今の現状です。それにつきまして、またいろんな方からアドバイスを受けて、頑張っていければなと思っております。

以上でございます。ありがとうございます。（拍手）

○三輪部会長 峯村さん、ありがとうございました。

それでは、改めまして、ご発表をいただきましたお三方にお礼を申し上げたいなというふうに思います。それぞれの営農に関しまして、非常に興味深いお話をいただきました。

それでは、今のプレゼンを踏まえまして、各委員の方々からご質問、ご意見等をいただければと思います。お時間の関係もありますので、いくつかご質問をいただいた上で、お三方からそれぞれご回答をいただくということで、2～3いただいてご回答という繰り返しにさせていただければというふうに思います。

それでは、ご質問、ご意見等ある委員の方は、大変恐縮でございますが、挙手をいただいてご発言いただければと思います。いかがでございますでしょうか。

金井委員、お願いします。

○金井委員

多分、皆さん共通していますのは、これまでの環境変化、牛肉の自由化とかBSEとか口蹄疫とか、さらには経済環境の変化、そういう大きな環境変化に対して対応しているというふうに思いますが、今、TPPとか日EU、さらに国際化の進展ということが大きな環境変化として挙げられています。今は発効したばかりですけども、これから年数をかけて様々な大きな変化が出てくるわけでありまして、そうしたなかで将来展望をどういうふうに描いているかというのが、共通の質問であります。

加えまして、お二方の農家の方には、経営指標とか技術指標などをお示しいただければもう少し課題や問題が明らかになるのかなというふうに思います。

また、花房さんについてですが、これから離農が増加していくなかで、どのように空き牛舎などを有効活用していくかという面で、どんな支援が必要なのかと考えています。一貫経営や早期出荷など様々なことに取り組まれておりますが、今後、全国的に離農者が増えている中で、どうやって規模を拡大していくかという知恵があったらお願いします。

峯村さんについてですが、安全・安心な優しい畜産というお話は、私は大賛成ですけども、一つ考えを教えてくださいたいのは、これからは安全・安心に対する意識の変化というのが出てくるのだと思います。HACCPもあります、アニマルウェルフェアが世界的にも非常に広まっておりまして、そういうことに対してはどのようなお考えを持っているのかお聞かせいただければと思います。

JA宮崎中央の木下さんについて思いますのは、JAによる外部支援が非常にうまくいっていることということだと思います。併せて、子牛が高いということもうまく合わさっているのだと思います。ただ、今後、こういう外部支援を行っていくうえで、様々なランニングコストがかかるわけでありまして、新たな外部支援の設立、さらにランニングコストについて、具体的にどのような支援措置があったらありがたいのかというのを、お聞かせいただければと思います。

長くなりましたが、以上です。

○三輪部会長 ありがとうございます。

金井委員からかなり盛りだくさんなご質問をいただきましたので、1回、それぞれ花房

様、木下様、峯村様からご回答をいただければなというふうに思います。

それでは、花房さんからお願いできますでしょうか。

○花房氏 まず、グローバル化に対してどうするかということで、私も峯村さんも同じように言われていましたが、やっぱり和牛は国際的に競争力のある品種だと思いますので、輸出の拡大、それはむしろチャンスになるのではないかと頑張ってるところです。

それから、経営指標の導入という部分のご指摘に関しては、これから勉強して、取り入れられるようにやっていきたいと思います。

あと、離農者、弊社の場合は、離農した農家の経営を継承した形で繁殖を拡大しましたが、もともとかなり大きな規模の経営でした。その経営を継承して、今、拡大を続けているところですが、そろそろ牛舎規模的にももう牛は入らなくなっているところですが、今後、離農者が増えたときにうちとしてどう拡大していくかという部分は、うちとしてはまだあまりないかもしれませんが。ただ、近隣で酪農家さんも離農の話が少しずつ出てきておまして、行く行くは乳肉複合経営を目指すような形で拡大していけたらなという、ほぼ夢のような話ですが、今思っているところですが。まさに肥育農家からすると、酪農経営というのは全く知らない分野ですので、そういった部分の技術支援なり等があれば、継承しやすいかなと思ったりしております。

以上です。

○三輪部会長 ありがとうございます。

続いて、木下さん、いかがでしょうか。

○木下氏 J Aによる外部支援、また子牛高というようなことで、子牛価格が高値で推移したことで、やっぱり若い後継者の方は、俺もやろうかというような形になってきたのが、ここ数年の状況でございます。そういう中で、J Aのランニングコストということで、やっぱりこれも非常に問題になっております。総合農協ということで、やっぱり金融が厳しい状況になってきているというようなことで、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、J A系統には厳しい状況にはなっておる状況でございます。

しかしながら、生産者がいないと農協じゃなくなるよというのがやっぱり私たちの考えでございまして、50頭規模の農家を育成すれば、ほとんどが後継者ができてきているのが今のこの現状です。

そういう状況でございますので、やっぱり年々厳しい状況にはなろうかと思っておりますけれども、生産者の育成というのは大事なことじゃないかなというふうには考えておりますの

で、行政を含めた中でそういう支援をお願いしたいなというふうには考えているところで、

○三輪部会長 ありがとうございます。

続いて、峯村さん、よろしくお願いします。

○峯村氏 まず、和牛のグローバル化ということですが、私も大変ここは悩ましいところですが、やはり和牛は販売価格がお肉になったときに高価なものですので、経済がしっかりとよくなないと、日本国内の需要ももっと上がってこないかなと感じております。その中で、消費者の方は、やはり今、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、そういった中で、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かなと思っております。

あと、アニマルウェルフェアですが、私もJGAP畜産版がHACCPを取った後に出てきたのですが、その中ではアニマルウェルフェアももちろん盛り込まれているんですけども、やはり牛に負担をかけないということ自体、牛が好きで、ゆとりある経営をするということが一番のアニマルウェルフェアかなと思うんです。無理な規模拡大、増頭して、密室で牛を飼養するとか、やはり牛をものとして扱うですとか、そういったことが、それは経営者の方針としてないように、しっかりとやっていきたいと思っております。

○三輪部会長 ありがとうございます。

それでは、他の委員の皆様方からご質問、ご意見等ございますでしょうか。

大山委員、お願いいたします。

○大山委員 大山と申します。どうも今日は非常にためになる事例、発表していただきまして、本当にありがとうございました。

私のほうから2つご質問させていただきたいんですけど、一つは、木下さんにお伺いしたいと思いますけれども、後継者については非常に順調に進んでいるということで、おそらくこれは事業継承される方が多いと、かなり増えてきたということかと思うんですけども、もう一方で、本当の新規参入者ですね、全く農業に経験がないけれども、やってみようということで入ってこられるような方という人が、実際にいるのかということと、それから、それを積極的に促進していきたいと思っているのかということと、それは逆に言えば、もう割と事業継承のほうで手いっぱいになっていて、そこまでちょっと手が回らないのか、その辺りのことを少し教えていただきたいと思います。

それと、峯村さんにお伺いしたいのは、畜産の分野では結構、いわゆる6次化とか、そ

ういった部分というのはちょっと遅れている、他の農業に比べて遅れていると思うんですけども、今回、その直売所を作られたきっかけについては、発表の中で非常によく理解したつもりなんですけれども、それをやる上での制度面での難しさというものがどういうものがあったのかとか、それともう一つは、牛肉に関して、最後におっしゃられたサシ離れということに関して、実際にそれはどういうふうに、消費者の方にどういうことを言われて、どういうものを求められているかっていうことがご意見としてあれば、少し教えていただきたいなと思います。

以上です。

○三輪部会長 ありがとうございます。

それでは、木下さん、いかがでしょう。

○木下氏 後継者問題ということで、新規参入というような形でご質問がございましたけども、言われるように、ほとんどがやはり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されてきたというのが、ほとんどでございます。そういう中で、宮崎の農業大学校に行かれて、牛が好きで、途中でやめられて、うちの直営繁殖センター、キャトルステーションに従業員として入られた方がいらっしゃいました。その方がどうしてもやりたいというようなことで、今、1人だけでございますけども、うちの入植施設を使って、自分で今、経営をされているという、まだ20代後半の方でございますけども、もう今、50頭規模の経営者ということで頑張っている方も、1人はいらっしゃいますけども、やっぱり新規で入るといのはなかなか難しい状況でございます。そういうお手伝いもできればいいのかなということで、この入植施設というのは考えているところでございます。

○三輪部会長 ありがとうございます。

続いて、峯村さん、いかがでしょうか。

○峯村氏 まず、6次産業化についてなんですけれども、やはり牛はと畜場から、加工業者から、中間業者が多いということと、自分で食肉加工場をとるにはあまりにリスクと、それこそランニングコストがかかってしまうということがありますので、6次産業、1次産業、2次産業、足す3次産業ということで、1、2、3を足して6次産業ということで、委託加工から全て始めまして、やはり生肉を扱ってしまうと、どうしてもそちらの営業で牛を見る時間がなくなってしまうということで、まずは完全冷凍のものからスタートをして6次化してきました。

それで、やはり牛たちの世話をおろそかにしないというもとに始めてきたものが現在につながって、今でもほぼ全冷凍でやっております。でも、今、だいぶ技術が進んでいて、冷凍しても全く問題ないってシェフの方たちからも言っているから、その辺はやはりいい加工業者さんと出会うというのもいいかなと思います。

あと、ビーフジャーキーとかも委託で作っているのですが、やはり信頼する、今、消費者の方もだいぶ、添加物のほうを気になさっているから、なるべく低添加物で製造していただいて、付加価値が付くように、自分も勉強して、委託製造・販売をしています。

そして、2つ目の質問、サシ離れですけれども、こうして顔の見える形で、直売所でサーロインですとか販売しているのですが、「こんなの、食べられない」って目の前で言われちゃうと、やはり育てた者としてはかなりショックなところがあるので、「いえいえ、脂のおいしさと赤身のおいしさの両方を食べ比べてください」とはお伝えしているのですが、和牛の輸出もそうですが、サシの強い部分の料理の仕方や食べ方なんかも一緒に提供していくのが大切かなと。でも、サシが入る芸術的な和牛というものは、それがやはり文化ですので、おいしい食べ方と、見てすばらしい芸術な枝肉をより広めていきたいなと思っております。

○三輪部会長 ありがとうございます。

続いて、他のご意見ございましたら、いかがでしょうか。

里井委員、お願いいたします。

○里井委員 里井真由美と申します。ふだんは食の情報を発信しながら、消費者目線で分析をしている者です。

今日は、意見というか、感想ということも含めてなんですけれども、本当にありがとうございました。なかなか、委員になって何度かこの会に出席させていただいておりますが、こうして3人の方から、また全国から忙しい中を直にこうして意見が聞けるといって、貴重な機会だったと思います。改めてお礼申し上げます。

その中で、何点か今、先ほど峯村さん、それから一番最初の花房さんからもお言葉が出たということのキーワードで、私なりの立場からちょっと簡単に意見を申させていただきます。

まず、花房さんがお話しいただいた最後のほうで、2つお願いしたいことがあるとの、素牛の自家育成をすごく力強く起点としてされてきたことにおいて支援が欲しいということ、それから、和牛の輸出の向上をお願いしたいというこの点、その似たご意見として、

最後、峯村さんから、「和牛を世界へ」という言葉のキーワードが出てまいりました。

整理させていただくと、その間には堆肥の問題ですとか、いろんな問題があったのですが、特にこの「和牛を世界へ」という言葉は、実は私がいる食の情報発信の世界でもよく言われることです。今、御存じのように、来年こうやって世界から、オリンピックが開催されて、いろんな方が日本に来て、おいしいものを食べるという中で、和牛というのは、食べ手側にとっても本当にブランド価値の高い食材ではあるんですね。もちろん、いろんな問題がある中で、この和牛を強い食材として国も、それから作り手の方も、それを調理する方々も、本当に意識を統一して、全部の意見が強いものだという意識が重なってこそ、世界へ出せるものであり、また、世界から来ていただいた方に、日本の伝統のある食べ物だと言えらると思うのです。

その中で、先ほど最後にもちょっと出ましたけれども、まず消費者というのは、もちろん添加物が入っていない、その地域でつくられた、その生産者さんという、いろんな背景があるけれども、まず、どうやって食べたらどんなふうにおいしいという、単純に思っている人が多いです。それがいい悪いではなくて、現実そういう方も多いですね。

そして、今日いらっしゃった3名の方はすばらしくいい体制で作っていただく、ある意味、理想である体系を今日伺ったのですが、それ以外にも一生懸命頑張っている方がいらっしゃるはずですよ。そこで、私、実は牧場自体に、農場自体には伺ってないですけども、宮崎にも東御市にも、それこそ先ほどお名前が出た玉村豊男さんのところにも何度も足を運んでおります。岡山にも何度も伺っております。そんな中で、やっぱり自分のところのこのブランドは他にはないんだよという、もっと食い込んだお気持ちをもっと欲しいというのが素直な感想です。

東御市、私、行って、感激しましたし、他にはないなという思いでチーズも食べ、ワインも飲んで、お肉もいただいてきた者の一人なんですよ。ですので、もちろん現地に行かれたら、きっとそういう思いで消費者さんに接してられるのかもしれないのですが、先ほどキーワードとして、わかる方にはさらに付加価値を高めて販売したいという、そのお気持ちをもっと全面的に、どう食べたらおいしいんですよ、サシ入っていますが、どうぞ薄くスライスしてしゃぶしゃぶにしてくださいよ、サシ入っていますが、和牛のおいしさっていうのはこんなふうにしたらおいしいんだっていうのを、英語で海外に来た人に言っていたような。

消費者の立場から申し上げますと、赤身、確かにはやってはいますが、実際に和牛に価

値を感じて、また和牛というものはこういうものだと紹介されるのは、必ずサシが入ったもので、すき焼き、しゃぶしゃぶ、日本の伝統の和食と結びついて紹介することが多うございます。若い方への傾向として、赤身で焼き肉、ステーキというものはあるのですが、どうぞいろんな傾向がありますが、SNSですとかホームページとか、いろんなメディアで実際に動いていることと、お金を出して価値を持って和牛を買っている人というのが、若干の本当のずれがあると思うんですね。

ですので、私自身も、ブランド化というのが本職といたしますか、和牛のブランド化をしていくことが本業に近いことですので、どうもこの部分、ちょっと熱く語ってしまったのですが、是非強い和牛というものは、輸出だけではなく、実は東京に来てくださった海外の方が、フードツーリズムという言葉もございます。地域に行って、東御市に行って、やっぱり現地で食べるのは全然違うと言わせたいですね。もちろん、おいしいお肉をこちらの東京に来ていただいて召し上がっていただくということもいいと思いますが、是非そうやって全国をおいしい和牛で人も動いていってほしいなという思いが強いので、私自身、世界へという気持ちもいっぱい応援、もちろんするんですが、和牛で世界から人を呼びましようという、今日ちょっととてもうれしくて感動しましたので、そういう思いで意見とさせていただきます。

今後ともどうぞご指導のほどよろしくお願いいたします。今日はありがとうございました。

○三輪部会長 里井委員、ありがとうございます。

今の里井委員のお話のところ、まさにブランド化だったり、情報発信で食べ方も含めてというところがあったと思います。

私のほうから少し1点、質問、里井委員と併せてなんですが、他の野菜であったり水産物などと比べて、それぞれの畜産農家の方々の特色であったり、もしくは地域のブランドづくりというところについては、なかなか難しい面もあるのかなと、以前にいろんな畜産農家の方々からお伺いもしたこともございました。血統的なところ、DNA的なところに非常に近いというのがありますので、例えば伝統野菜等を勝負するようなものであったり、地域の特産の果物、果樹で勝負するというのとはまた違った、地域の価値の打ち出し方というのがあるかと思うんですが、先ほどの里井委員のお話のようなブランド化、情報発信もしくは地域の売り出し方等を含めて、何かご意見あったらいただければなというふうに思っております。

まず、花房さん、いかがでございましょうか。特になければ、なしという形で構いませんので、是非ご意見ありましたらいただければと思います。

○花房氏 まさにブランド化ということで、我々若手が中心となって今、私の部会では動いているのですが、やはりよそとの差別化というのが本当に難しいのは、まさにおっしゃるとおりだと思います。一度、東京のほうからバイヤーさんを招待して、お話をいろいろ伺ったことがあるのですが、やはりそのときにも、地形だったりとか、あとは物に頼り過ぎるなど、人と人のつながりをブランド化にしろというようなアドバイスなんかもいただいて、あっなるほどと思うのですが、やっぱり自分で頑張っているのと、よそとの違いをしっかりと、簡単に言うと、よそのことをあまり知らないというのが、ちょっと一つの問題点なのかもしれませんが、差別化を図る方法はできれば教えていただきたいぐらいのほうでございませう。

確かに、サシ離れという話で、赤身肉がという話を聞きますし、時々お店のほうに立って精肉の販売のお手伝いをさせてもらうこともあるのですが、やはり同じような意見を聞くことは結構あります。確かにショックですが、食べ方を伝えることも必要だと本当に思っています。この発表の中で食文化を広めることが必要だという話をしましたが、これは実は受け売りでして、今までお話しした、大阪の南港市場の方とお話ししたときに、やはり食べ方を広めることで消費は拡大できると思うという話を伺ってございまして、海外にという話もありましたが、国内でも食べ方を、本当のおいしい食べ方を知らない方というのはいるんだなということがわかりました。

すみません、ごちゃごちゃしましたが、以上です。

○三輪部会長 ありがとうございます。

続いて、木下さん、いかがでしょうか。

○木下氏 地域のブランドづくりというふうなことではございますけれども、この肉、おいしいと、この肉、全然味がしないという肉がやっぱりあるんですね。やっぱり脂質とかよく言われますけれども、そのいい味、おいしさ、そこを追求した改良体制ということで、種牛造成から、母牛の選定から、そういう取組は改良面ではやっております。

それから、販売面にいきますと、JAのAコープというお店が管内にも7～8店舗あるのですが、そこでは、もちろん輸入牛肉はありませんけれども、扱っていません。よその産地の牛も全然入れてません。全てが宮崎産と、うちの管内の産地でつくった肉を全て販売しているということで、来て見ていただいたら、何でこんな田舎にこれだけ和牛肉が並ん

でいるんですかというぐらい、やっております。Aコープです。そのくらい、生産者部会を中心として、要は販売、消費拡大運動とか、そういう取組を行って、今現在では肉といったら和牛肉しか扱ってないお店になったところでございます。

○三輪部会長 ありがとうございます。

続いて、峯村さん、いかがでしょうか。

○峯村氏 やはり私も6次産業を始める前は、野菜農家さんが畑でとれたものを直接売っている姿がすごくうらやましかったので、そこから6次産業を始めたというのが一つのきっかけでした。私は地元で根差した販売ということを中心に心がけていて、地元で消費される牛肉ということで買い戻しを始めて、販売をしました。今は4頭出荷して4頭買い戻すときもあるのですが、やはり生産頭数が足りないという壁に今当たってきてしまったので、どうしても繁殖牛を増やして、生産頭数を増やしていく、そこが今の課題となっていて、それがもっと大きくなれば、先ほどの「和牛を世界へ」もそうですが、やはり世界の人口に比べると、和牛の頭数というのは、今はようやく繁殖牛は増えたところですが、これから減っていく一方と言われている頭数をいかに増やしていける規模をつくっていくというのが、大切かなと思っています。僕の地元ですらやはり生産頭数が少なすぎるので、きちんと人材育成ができれば、繁殖を200頭とかに増やして、地域の肥育農家さんに子牛でお渡しして、地域のお肉が市場に出回るようにしていければなと今思っております。

○三輪部会長 ありがとうございます。非常に貴重な意見で、勉強になりました。

金井さん、お願いします。

○金井委員 関連して峯村さんに少し申し上げたいのは、東御市という非常に良いところにいらっしゃって、6次化に取り組むのであれば、いわゆる自分だけの6次化ではなく、例えば東御の玉村さんのワインじゃないですけども、ワインとのマリアージュとか、地域の野菜とのマリアージュとか、さらには浅間山とのマリアージュとか、そういう地域を巻き込んだマリアージュもあって、東京からも世界からも人が来るような、幅を広げたマリアージュも検討してもらえればというふうに思います。

○三輪部会長 峯村さん、いかがですか、今のご意見に対して。

○峯村氏 玉村さんにも今年も10月にワイン会でうちの牛肉をメインにした食事会とかも開催予定ですけども、他県から来る中で、今まで信州には、皆さん販売ルートが、長野県というのは中心が京都市場へ行くんですけども、やはりいいものは地方に行ってお金を残すという文化ですので、地元消費が本当になく地域だったので、そこを変えたくて、本当

わずかなんですが、そこが6次産業をやってきてよかったかなという、そういった人たちのつながりもどんどん出てきたので、より頑張っていければなと思います。

○金井委員 マリアージュというのはやっぱり合わせないと。どちらを合わせるかですけれど。

○峯村氏 そうですね。

○金井委員 肉を合わせるか、ワインを合わせるか。

○峯村氏 ええ。でも、もうワインが盛り上がってくるというのがわかっていたので、そこで経営移譲するときに、ちょうど3社、ワイナリーができて、そこでやはり他県のお肉とそう食べられるというよりは、地元のお肉を食べてほしいなという思いで、少しずつ改善できているのかなと思います。

○三輪部会長 先ほど前田委員で、最後、小谷委員で、ちょっとこのお二方で、大変恐縮ですが、お時間ということでご質問させていただければと思います。

じゃ、先に前田委員、お願いいたします。

○前田委員 私は熊本で養豚と野菜をしていますけども、同じ生産者の立場で、今日はとても貴重な意見、ありがとうございました。

似たところがいっぱいありまして、人、土地、環境問題、6次化というふうに課題が似通っているんですけども、特に峯村委員の最後のプレゼンの中で、規模拡大に向けた雇用確保ということが挙げられました。私も全国の生産者とよく話をする機会がありますが、皆さん口々に人手が足りないという話は出ますけれども、皆さんにちょっと後でお聞きしたいのは、身近に、さっき宮崎、お話があった県立農大あるいは農業高校があります。けれども、聞きますと、就職担当の先生とか学校全体が、農業法人とか生産者ではなく、異業種のほうに学生さんが流れていっているって、担当の先生もそこに、まずそちらのほうには農業法人は最後みたいな考え方がちょっとあるというふうによく聞きます。

しかしながら、公費をつぎ込んで農業人材を育てているべき機関で、そこに何でミスマッチが起きるのかなと思って、例えばもっと交流があったらいいんじゃないかとか、もっとその辺で、多分10年前の認識で、法人はちゃんと福利厚生がなっていないとか給料が安いとか、ブラックなイメージが残ったまま——最近は本当に変わったと思うんですよ、社会保険、皆さんあるし。そういう変化にまだ気づいていただいてないのか、何が原因で、また、農業法人も足りないところいっぱいあるので、人を受け入れるためにはどういうことをすべきかというのが両方あると思うんですけど、何か皆さんそれぞれ、特に農業大学

校とかに期待されるものとか、要望があるのではないかなと思ひまして、質問でした。

○三輪部会長 ありがとうございます。

それでは、それぞれご回答いただければと思ひます。先に花房さん、お願いします。

○花房氏 うち、2～3年前から農業大学校、酪農大学校というところから、卒業生を2名来ていただきました。そのきっかけが研修の受け入れだったのですが、研修の受け入れをすることによって、できれば卒業後にうちにとこの話が実った形で、今その形で2人就職してくれています。

実は、それまではハローワークとかで採用していたのですが、やはり続かなくて、1年もたないとかいう人がかなり多くて、その点ですごく悩んでいました。研修受け入れという形で酪農大学校とのつながりができたのですが、もう既に酪農大学校に行く人は、行き先を決めてたりすることもありました。やはりさらにその一歩前の高校の段階で、うちの近くにも農業高校があるのですが、そういったところに私たち企業側がコネクションを取りに行くことがすごく重要なんじゃないかなと、今ちょうど本当に思っているところで、私たちとしてはそういうことをしていきたいと思ひますし、それに向けて皆さんからの支援がいただければ、すごくありがたいと思ひます。

○三輪部会長 ありがとうございます。

木下さん、いかがでしょうか。

○木下氏 おっしゃられるとおり、ここ数年、うちの直営施設も20数人、臨時雇用者という形で雇っておりますけども、なかなかやっぱり続かないというのが今の状況です。先ほど言いましたけども、自分のとこで牛を飼っていて、サラリーマンをやっていると。親父の後を継いでやりたいなという方がやっぱり来られるんですね、うちでちょっと勉強しようという形で。しかし、1年ぐらいたったら、もう親元に就農してしまうというような方もいらっしゃるんですけども、全く家では牛もやってないという方については、これだけ雇用の状況がよくなってくると、土日仕事をしなくちゃいけない、正月も交代で出なるといかなというような現場は、なかなかやっぱり難しい状況にはなっております。

それだけやっぱり賃金を払えるかっていったら、なかなか経営的にも厳しいというのが現状でございますので、外国人の労働者等もやっぱり和牛の世界ではなかなか難しいという状況がありますので、そこも含めた中で、この雇用体制というのを今後検討していただきたいなというふうには考えているところです。

○三輪部会長 ありがとうございます。

峯村さん、いかがでしょうか。

○峯村氏 雇用については本当に確保が優先かなと。もちろん牧場としての資金力もないとだめですし、そこまで到達するのを、規模拡大、どっちを優先するかという話にやはりぶつかっちゃうんですが、僕は、そうですね……。でも、今来ている人は、本当に非農家から来てくれて、一生懸命やってくれて、その分、子育て中のお母さんが結構多いんですけども、病気になったときにはなるべくサポートができる職場体制をつくって、働きがいがあって、雇用条件としてもなるべく改善できるように努力してはやっているんですが、その人たちがきちんと2年、3年と技術をつけてくれれば、ようやく、じゃああと10頭増やそうかなとかっていう話にしていこうかなと今思っております。

○三輪部会長 ありがとうございます。

それでは、最後ですが、小谷委員、よろしく願いいたします。

○小谷委員 ありがとうございます。

私、峯村さんのところ取材したことがあったので、さっきちょっと補足と思って一言言おうかなと思ったのですが、本当に自社でも6次化されてますけども、地域の横堰という地元で、米農家とか野菜農家と皆さん若手で一緒になって連携されている、すばらしい取組だなというふうに思って見てました。

そして、今日、皆さんのご意見で重なるのは、堆肥のことが改めて皆さんから同時に出たので、これから規模拡大と同時に、堆肥が過剰になってくるのだろうということです。宮崎の方で、畑まで持ってきたら使うよという話でしたけども、じゃあどういうふうにしたらいいのかっていうと、その運ぶ人材を補てんするということではなくて、もう少し堆肥を使う意義みたいな教育というのが、全体的に必要なんだろうなというふうに思いました。出たものを地域内で使っていくということが、農業において大事だなというふうに思いました。

それから、6次化についてなんですけども、やっぱり自社の農家だけでやるというのは、やれるところはいいのですけれども、やれない場合に、もう少し直売所をつくる以外の畜産の見える化というもののアイデアをもしお持ちなら、教えていただきたいなという、皆さんにそうですけれども、思いました。

その流れで、伍協牧場さんは、コープおかやまとの連携というのは、時々そういう農協と生協の連携ってあちこちでもありますけれども、恐らくコープおかやまのつながりが、伍協牧場さんの経営方針に、いわゆる消費者意識の高い人たちの意見で、牧場づくりが変

わってきたり影響されたことがあるのではないかなというふうに思いましたので、そういうことがあれば、何かこういうことを言われたとか、今までのつき合いの中でそういうことがあれば教えていただきたいと思いました。

それから、乳用牛と交雑の相対取引はやっていらっしゃるということでしたので、その延長で、逆に峯村さんのところに、地域の人たちに提供するお肉という意味で、F1とか交雑も考えているようなお考えはないのかなというふうに思いました。

それから、時間なくて申しわけないんですけども、宮崎の、今、子牛価格の高騰もありますけども、後継者が2人、3人だったのが11人になっているというのは、すごくハッピーな数字だと思うんですけども、それは子牛価格以外にも何かいろいろ教育の取組で、いいお話ですので、何か理由があるなら教えていただきたいと思いました。

すみません、以上です。

○三輪部会長 ありがとうございます。

それぞれご質問をいただきましたので、それではまず花房さん、いかがでしょうか。

○花房氏 生協さんとのおつき合いの中で、消費者交流会というのが大体、毎年1年に1回はありまして、親子で小学生ぐらいのお子さんとお父さんかお母さんが来てくださって、お話をさせてもらったり、意見を聞いたりというのがあるのですが、お客さんが来られるということで、牧場をやっぱりきれいに保たなければいけないという思いと、それから、堆肥にも関係するのですが、牛舎環境は牛床で結構変わってくると思いますので、うちは堆肥化がしやすく、販売もできているので、牛床の回転がすごく早くて、いただいた意見としては、他の牧場に比べて臭いが少ないねという話をいただいたりしました。やっぱりそういうきれいにするとか、クリーンな牧場みたいところが、生協さんとのおつき合いで変化してきたところではないかと思えます。

○三輪部会長 ありがとうございます。

それでは、木下さん、いかがでしょうか。

○木下氏 後継者対策ということでご質問だと思いますが、子牛価格が高値で維持してきたということが、まず第一かなと思います。親がお金を取って見せれば、やっぱり子供もやりたいなというような形かなと思うんですけども、うちの例をとってみますと、親父さんは親父さんの経営をされていると。息子さん2人にそれぞれ牛舎をクラスターでつくらせて、全て経営は1人ずつ管理をしているという形です。機械は、草取りとかわら取りの時期は、みんなでそれに取りかかって、機械も例えばロールベアラーは長男に買わせると、

ショベルローダーは次男に買わせるというような、うまい形をとられている農家もいらっしゃいます。それぞれお金の計算は、それぞれの子供たちに一経営として任せていると。

そういうのをやっていらっしゃる方もいらっしゃれば、今まで同様、一緒に経営をやつて、小遣いをやっているという方もいらっしゃいますけども、やっぱり今後においては、最初に言ったような形の経営というのを、非常にいい形かなというふうには今思っているところです。

○三輪部会長 ありがとうございます。

続いて、峯村さん、いかがでしょうか。

○峯村氏 堆肥についてもあれなんですけど、堆肥もいろいろ、先ほどの牛床の話じゃないんですけど、有機JASまで行くと、やはり牛床に敷く副資材までの化学物質、混入がないかまでたどらなきゃいけないくて、結構かなりハードルが高い。特に、うちもキノコかすなんかも使っていますけれども、やはりああいうのを使っていると、ある程度までは書類を提出してくれるのですが、確実な、うちもちょっと1カ所だけ書類が届かなくて、結局その方にはご迷惑おかけしちゃったんですが、そういった問題ですとか、海外乾草に入っている残留農薬で作物が変形しちゃうとか、そういった問題もありますし、今の若い方はやはり有機物を畑に入れるっていう感覚がなかなかないですね。有機農家さんも、もう今では自分で腐葉土をつくったり、牛ふんより鶏ふんだとか、自分で研究して、土壌検査して、いろいろやっているの、なかなか前みたいに、牛ふん入れれば土が良くなるっていう方が減ってきているというの、やはり現状ですね。

あと、F1、乳牛についてなんですけど、今、先ほどのアニマルウェルフェアにも引っかけちゃうのですが、飼養頭数が限界というのと、やはりF1、乳牛は飼い方が全然違っちゃうので、そこは多分、飼ってもその動物に迷惑かけるかなというところで、だったら繁殖牛をふやして、地域に子牛を提供したほうがいいかなという今、考えを持っております。

○三輪部会長 ありがとうございます。

皆さん、まだご質問、ご意見等おありかと思いますが、大変恐縮ながら、お時間となつてしまいましたので、本日のヒアリングをここまでとさせていただければというふうに思っています。

今日は、花房さん、木下さん、峯村さん、誠にありがとうございました。今回、お三方からいただいた現場の新たな取組及び皆様方の熱い思いを、我々部会としてもきちんと踏

まえて、今後の検討に活かさせていただければというふうに思います。

最後に、事務局から連絡があるということでございますので、よろしく願いいたします。

○猪上畜産企画課長 本日は、誠にありがとうございました。

今後の畜産部会ですけれども、夏頃まではおおむね1カ月に1回程度の頻度で、テーマごとに本日同様のヒアリングを実施してまいりたいと考えております。その上で、酪農及び肉用牛生産の近代化を図るための基本方針につきましては、秋頃を目途に諮問させていただくこととしたいと考えております。

次回は、5月中下旬を目途に、酪農についてヒアリングをさせていただきたいと考えております。日程についてはまた別途調整させていただければと思います。

以上でございます。

○三輪部会長 ありがとうございます。

ただいま事務局から今後の進め方についてご提案ありましたが、私といたしましても是非そのような形で進めていただくのがよろしいかと思いますが、委員の皆様はいかがでしょうか。

皆様方からご賛同をいただいたという形で、その形で進めさせていただければというふうに思います。

また、ヒアリングの対象者については、基本的には事務局でよくご検討いただくという形でよろしくお願いできればというふうに思います。

それでは、これをもちまして畜産部会を閉会させていただきます。

本日は誠にありがとうございました。

午後4時34分 閉会