

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6年9月

農林水産省 畜産局

ヒアリング協力者の一覧

令和5年度第4回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（酪農）（令和6年3月19日）

平 勇人	(株)ファームノート デーリープラットフォーム 代表取締役	北海道中標津町
青沼 光	(株)clover farm 代表	富山県富岡市
吉澤 克次	ニツ山牧場 代表	長野県南牧村
北村 篤	計根別農業協同組合 組合長	北海道根室地区

令和6年度第1回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（肉用牛）（令和6年4月12日）

上鶴 広己	(株)上鶴畜産 代表取締役	鹿児島県錦江町
野元 勝博	(株)野元牧場 取締役会長	長崎県壱岐市
高橋 勝幸	(株)蔵王ファーム 代表取締役	山形県山形市
岩崎 正典	(株)岩崎食料農業研究所 所長	東京都豊島区

令和6年度第2回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（流通）（令和6年5月24日）

迫田 孝	関東生乳販売農業協同組合連合会 代表理事常務	東京都文京区
藤本 涼子	(株)MMJ 取締役 事業統括本部長	群馬県伊勢崎市
本郷 秀毅	一般社団法人日本乳業協会 常務理事	東京都千代田区
森田 一弘	ながさき西海農業協同組合 営農振興部 畜産振興課長	長崎県佐世保市
廣岡 誠二	全国農業協同組合連合会 畜産総合対策部 次長	東京都千代田区

令和6年度第3回 食料・農業・農村政策審議会 畜産部会（輸出・小売）（令和6年6月25日）

川田 光哉	(株)イトーヨーカ堂 精肉部 総括マネジャー	東京都品川区
青木 郁雄	イオンリテール(株) デイリーフーズ商品部 部長	千葉県千葉市
宮城 昌弘	伊藤ハム米久ホールディングス(株) 食肉事業本部 国内食肉本部 輸出推進部 部長	東京都目黒区
齋藤 順子	(株)前田牧場 取締役・管理獣医師	栃木県大田原市

① 平勇人氏 (株)ファームノートーリプラットフォーム(北海道中標津町)

1. 発表の概要

- 経営の母体は農業IT事業を営む会社。IT化、搾乳ロボット等を使った機械化をベースした酪農経営により、生産現場の省力化と自動化を進め、生産性を改善し収益を向上。
- 具体的には、牛群管理ソフトや1頭ごとのウェアラブルセンサー、搾乳ロボット、牛群検定から得られるデータを統合・分析し、経営や牛群の状態、牛個体ごとの状態を可視化。
- 経営や牛群の状態を可視化することで、酪農経営の売上げやコスト等の経営の指標に基づき、現場作業と経営改善を結び付けるシステムを構築。また、適切な飼料設計の実現から飼料管理業務まで、適切な管理を可能とすることで、飼料費の大幅な削減も実現。
- 牛個体ごとの状態を可視化することで、牛の体調の変化、発情行動、分娩、牛が起立状態等をセンサーが検知・通知するシステムを活用。これにより事故率や繁殖成績を改善。
- 搾乳ロボットや牛舎内環境管理システムなどの自動化により、作業の効率化と従業員の負担軽減を実現。子牛の保育と搾乳牛の管理、給餌業務など、1日の平均総労働時間は2人で約20時間。
- 家畜排せつ物管理方法の変更によるGHGの削減にも取り組む。通常、酪農ではスラリーを、畑に散布するまで一定期間貯留する際にメタンが発生するが、固形分を分離し好気性発酵させることでメタンの発生を抑制。
- Jクレジット制度の下、搾乳牛130頭規模の牛舎から出るメタンをCO2換算で年間149トン削減・販売。また、飼料添加剤の活用によるメタン削減の取組も進行中。

2. 委員の質問に対する回答

- (環境負荷低減への取組の拡大に必要なことを問われ、) 環境負荷低減の取組について、設備投資して牛の飼養方法を変更するのは生産者にとってハードルが高い。このため、環境負荷低減の取組が乳価に反映されるなど何らかのインセンティブが必要。
- (配合飼料価格安定制度に対する評価を問われ) 配合飼料価格安定制度は、飼料の上昇局面においては非常に助かるが、高止まりの状況では十分に補填金が見られるか心配。

② 青沼光氏 (株)clover farm(富山県富岡市)

1. 発表の概要

- 第三者継承により新規就農。青年等就農資金等により、牛舎改築やミルキングパーラー等の導入を実施。またクラスター事業により牛舎、堆肥舎、飼料生産に必要な機械を導入。
- 地域資源を活用して生乳生産することが重要。このため、耕種農家等との連携、エコフィードの活用、水田放牧に取り組んでいる。一方で、放牧面積の拡大に当たり、なおの問題など、地域の理解が課題。
- 耕種農家から、従来すき込まれていた稲わらをロール1個につき1,000円支払い回収させてもらう一方で、堆肥を無償提供している。これにより水田からのメタン発生が抑えられるほか、地力増進の効果が期待。
- 地域計画を策定する中で、減反率が高い地域や山間の条件不利地でWCSの生産や草地化をすることで、草刈りや用水路の管理の手間を減らしていくことを検討中。
- TMR工場を誘致することで、地域で生産された飼料を全てその工場に買い取ってもらった上で、飼料生産を行えない地域や、高齢で新たな取組ができない農家に対して、国産流通飼料の製造拠点を作っていきたい。
- 富山県内は生乳生産が需要の6割程度しか行えていない現状もあり、インフラの維持が非常に課題になっている。このため、経産牛頭数の増頭に取り組む。
- 酪農だけを見れば集約化して収益性を上げるという考えはあるが、農村からまちに食料供給するだけではなく、まちで出る下水汚泥の飼料生産への利用などまちと農村を循環するシステムを作り、まち社会全体でコストを下げることが重要。

2. 委員の質問に対する回答

- (新規就農者へのサポートについて問われ、) 酪農家は搾乳や牛の管理を自動化すれば楽だが、牛を見られないと酪農経営を担う人材は育たない。地域で酪農が中長期的に存続していくためには、支援なくとも酪農家が自ら技術を持った人を育てることが必要。

③ 吉澤克次氏 ニツ山牧場(長野県南牧村)

1. 発表の概要

- ・高乳量を追求し、牛群平均乳量が1万kgを超えたが、事故が増加し支払いが増える。このため、初産は乳量を抑えて、2産目、3産目、徐々に食い込めたら絞っていく方針へ切り替え、治療費が下がった。
- ・また、こうした背景をきっかけに自家製飼料への転換し、自給率100%を目標に掲げる。山がちで天候が変わりやすい地域であり一定の面積で作業するため、モアコン、ラウンドベレー、テッター、レーキ等の機械を2台ずつ確保した上で、野菜農家などとも連携。
- ・特に野菜農家はトラクターに乗れるので、少し作業を教えればすぐに刈取等ができる。担い手の次世代の野菜農家さんが堆肥中心に使う一方で、飼料生産を手伝うことで冬や秋の稼ぎにもなるため、非常に協力体制が取れている。
- ・自給飼料の収穫と規模は、グループ内で草地が130ha。これを6月、8月、10月後半で3回刈ると、大体ロール500キロのものを2,700個程度、毎年収穫できる。
- ・自給飼料の収穫や堆肥の散布等、地域の親族間で共同作業により行っていたが、規模の小さい農家に不公平感があったため、料金体系を設定。結果、作業者のモチベーション向上。
- ・飼料用とうもろこしの栽培面積の拡大を考えており、牧草よりもデントコーンの方がとにかく乳が絞りやすく、作業についても種まきと除草剤の散布と収穫のみで、調製も楽。ただ、台風の暴風害のリスクは避けられない。
- ・鹿による放牧地や圃場へのピロプラズマやヨーネ病の持込みが課題。また、耕畜連携をすると畑の行き来が増えるため、テンサイシストセンチュウ等の伝染病の拡大も課題。

2. 委員の質問に対する回答

- ・（堆肥の料金について問われ、）10t車で25m³のものを35千円で近隣の農家に配達しているので、1ha当たり大体10万円程度から。春に撒くと濃度障害や窒素飢餓により根野菜を傷つけるという指摘が過去にあったので、秋に撒きすき込んで起こすようにしている。

④ 北村 篤氏 計根別農業協同組合(北海道根室地区)

1. 発表の概要

- JAけねべつの酪農家戸数は121戸で、積極的な新規就農者を受け入れており、その中の22戸が新規就農者で、9戸がTMRセンターを利用している。
- 当農協の乳量は9万1,600トン強で、耕地面積は1万1,000ヘクタールで、そのうちほぼ1万ヘクタールが草地。
- TMRセンターには4つあり、サイレージ用とうもろこしの栽培面積は900ha弱で、個人での栽培はほとんどなく、TMRセンターが中心。TMRセンターの加入率は27%で、生産の47.3%を占め、センターに加入する農家の乳量が全体の乳量に影響する現状。
- TMRセンターにはバンカーサイロが31本あり、育成センターも含めて各種作業を構成員が行う。餌の配送は自走式のミキサーフィーダーを使用し、構成員は餌やりを一切しない。
- 平成30年には乳量が1万キロを超え、出荷総量も増加。令和3年には過去最高の牛乳生産が記録された。令和4年は乳牛頭数を抑制し、計根別農協全体でも生産量の抑制が行われた。
- 播種から給餌までTMRセンターで行い、個人で機械を所有しないことで、機械の更新代や肥料費等の支出が平準化され、乳飼比のばらつきが抑えられる。
- スマート農業技術を活用し、牧草の管理や収穫作業の効率化、飼養管理の改善を行う。

2. 委員の質問に対する回答

- (TMRセンターで草地改良を行う際の場所の決め方について問われ、) TMRセンターの構成員の畑はみんなの畑という意識のもと決定される。

① 上鶴広己氏 (株)上鶴畜産(鹿児島県錦江町)

1. 発表の概要

- 繁殖牛240頭を飼育。昭和60年に就農、平成21年に指導農業士認定、平成30年に法人化。
- 牛の発情発見や牛の状態を確認し受精の適期を把握するため、夜を中心に牛舎の見回りを毎日実施。この情報は毎日記録・管理し、家畜人工授精師免許を生かし、自ら人工授精。
- 分娩まで毎日、夏も冬も牛舎まで往復したり、牛舎に泊まったり労力を要するので、現在は牛温恵の使用により、分娩前の体温変化をセンサーが感知し、分娩の兆候を確認。併せて、分娩監視カメラの使用により画像をスマートフォンで確認。こうした取組により繁殖成績は分娩間隔12.7か月と、年1産をほぼ達成。
- 100頭規模になったとき、自然哺乳では、哺育スペースが必要になり、母牛の繁殖機能の回復が遅れ、子牛の哺乳量が把握できず発育のばらつきが課題に。このため、人工哺乳を実施し、子牛を1か所に集めて哺乳し、母牛の発情回帰や子牛の発育向上という効果を期待。
- しかし、人工哺育は準備や哺乳作業、後片付けなどの担当者が必要で、規模を拡大し、哺育子牛が増えると手飲ませに限界を感じ、固定式哺乳ロボットを導入。
- 施設や機械のコスト削減、飼料の入札、耕畜連携の強化、子牛市場での価値向上により、高い所得率を実現。
- 中山間地で経営しているため、自給飼料の生産確保及び堆肥の畑地への還元が課題。現在は6～7割を堆肥センターを通し園芸農家へ供給。代わりに、WCSのロールサイレージを無償で交換という形で、耕畜連携の取組を実施。

2. 委員の質問に対する回答

- (規模拡大について問われ、) 規模拡大に関して、飼料費等の経費が上がっているので、家族経営で少ない頭数を飼養するのは今の時代にはあっている。
- (法人化について問われ、) 法人は信頼性などもあり、また、息子に経営を譲るときにも良い。その際の苦労については、会社立上げを支援する県の事業を活用したのでそこまでない。

② 野元 勝博氏 (株)野元牧場(長崎県壱岐市)

1. 発表の概要

- 元々は繁殖経営だったが、平成20年頃に飼料価格が高騰した際に、自分たちでできることは何かということで、一貫経営を開始。これにより、6か月からの肥育を始めたところ、肥育期間を短縮し20か月にし26か月で出荷することが可能となった。
- 壱岐は離島という特性から事故があるとすぐに出荷できないため、できるだけ早い時期の出荷を目指し、27か月齢前後での出荷が多い傾向にある。早期出荷のメリットは、起立不能や死亡などの事故が減少したことと、飼料のコストが下がったこと。
- 課題として、雌の枝肉重量がなかなか大きくならないことと、流通業者から、せめて26か月は飼ってくれと言われることがある。
- 経産牛の肥育のため、廃菌床やビール粕を給与している。結果、歩留まりが良くなり肉のうまみも向上。
- 農場HACCPの取得により、整理整頓をすることができ事故率が減少。また、その農場の従業員だけでなく会社全体の従業員の衛生管理に対する取組意識が高まった。
- 農地の利用や、畦畔の雑草除去などの受託作業、家畜の運搬事業などを行う会社を設立。農地中間管理機構の支援もあり、農地の集約が進む。
- 島外から壱岐に来たい人も多いが、住む家の確保に課題。空き家があっても、貸しながらない、売りたいがらないところもあるので、空き家等の利活用を進めてほしい。

2. 委員の質問に対する回答

- (枝肉の格付けやサイレージの給餌について問われ、) エコフィードや青刈りとうもろこしのサイレージの給与など、飼料費を低減しつつ短期肥育を行っているが、最近は種牛の能力が高いので、24ヶ月齢でもA5のBMS10番は出る。4等級以上が7割程度で、2等級はほとんどない。脂肪の色も問題ない。
- (短期肥育の牛の販売戦略を問われ、) セリでは買い叩かれるので相対取引を行っている。7

③ 高橋 勝幸氏 (株蔵王ファーム(山形県山形市))

1. 発表の概要

- 早期出荷のメリットは、同じ牛舎でも回転が速くなり、その分多くの頭数を販売できるので売上也上がる点や、一頭当たりのコストが下がる点。デメリットは、味にこだわったり、あるいはブランドを付けて販売したいなど肥育月齢を気にする購買者もいる点や、長く飼う方が脂の質も良い点。この解決に向け、環境への配慮等ブランド化し、生産者が流通業者や消費者を巻き込み連携することが必要。
- 交雑種は小売業者が取り扱いやすい価格帯であり、また消費者にも国産牛で味もそこそこおいしくて、買いやすいので今非常に人気。ただ、同じ餌を食べた黒毛和牛だと単価が2,000円台だが、交雑種だと1,000円台にしかない。また、酪農家が何を種付けするかで交雑種の頭数が決まるので、供給頭数が不安定。
- 肥育期間の短縮については、肥育期間が長い方が好まれることや枝肉重量が小さくなることから、販売価格が安くなるのが難点。
- 子牛や肥育牛の事故を減らそうとする中で、1頭当たりの面積を広くしたり、暑さ・寒さ対策、あるいは鼻環の廃止を実施。結果としてアニマルウェルフェアに配慮した飼養管理になった。一方で、JGAPや農場HACCPと同様に、消費者に知名度がないので、その価値を伝えることが課題。
- 脂が多いロースや肩ロースを海外に高値で販売し、残りの部位を日本で販売する戦略を取りたいが、輸出に対応したと畜場というのは特に東北では限られ、輸出が伸びない状況。県で建てるのは予算的にも難しいので、様々な国に輸出できるようなと畜場を、運営も含めてどのように造っていくかというところに国の関与があると、和牛の売り先も増えていくのではないかと。

2. 委員の質問に対する回答

- (消費者が赤身肉を求めることについて問われ、) 今はA5のBMS10番以上が付いているものが価格も評価も高い。霜降りが多いというのは、部位でいうとロースと肩ロース辺りで、その他のももや腕の部位でもA5の方が商品価値が高い。

④ 岩崎 正典氏 (株)岩崎食料農業研究所 (東京都豊島区)

1. 発表の概要

- 穀物需給の変動は、地球温暖化や戦争などの要因で影響を受けている。
- 昨年アメリカのとうもろこし収穫は過去最高になり、需給の動向は予想外だった。
- 穀物需給においては、①高値が高値を癒す（物が高くなると増産が促され、結果価格が下がる。）、安値が安値を癒す（物が安くなると増産意欲を失い、割安感から消費が喚起され、結果価格が上がる。）と言われており需給調整機能が働く、②3日天井に100日底（相場変動は、高値は短期間しか続かず、その後長期の安値低迷期が続く）、③1割2割はモノの変動、3割4割は人の変動（穀物の価格の形成は、収穫量の変動よりも市場心理の影響が大きい）、という3つの格言があり、今の状況をよく示している。
- 飼料穀物の供給には世界各地の生産地の時期差があり、需要と供給はバランスが取れている。
- 為替の変動が円安方向に向かい、飼料原料の価格にも影響を与えている。
- 農業の将来像において、為替の変動が畜産業に与える影響を検討する必要がある。
- 農業の生産性向上とリスク管理が求められ、経営計画やヘッジ戦略の構築が重要。
- 日本の畜産業における外国依存度が高まる中、自給率向上や経営安定化の仕組みが必要。
- 農業保険や所得補償型保険等、米国の制度を参考にしたリスクヘッジの仕組みが提案される。
- 農業の収益計算とリスク管理を重視し、持続可能な経営モデルの構築が求められる。

2. 委員の質問に対する回答

- （今後の穀物価格について問われ、）世界的には底値感も次第に出てくることが予想されるが、アメリカのドル高が影響して高騰している。
- （アメリカのトウモロコシが国の制度で守られていることについて問われ、）1996年にアメリカの農業法は大改造し、それまでの飴と鞭の減反制度から足を洗い、世界全体で農業に対する財政支出はもう持たないというのがコンセンサスとなった。ヨーロッパや日本も一部そういった流れを酌んで、農業政策を見直して、価格メカニズムにいかに関わせた形で自国の農業を改革するかというのが大ブームとなった。

①迫田 孝氏 関東生乳販売農業協同組合連合会(東京都文京区)

1. 発表の概要

- 牛乳の消費量は漸減傾向。一昨年11月、去年8月の2度の値上げにより、前年比5%の減少。需要減の主たる原因は値上げと考えられるが、プラントベースフードなどの代替需要や、少子化、給食費高騰を背景とした代替飲料への切替えによる学乳の低下も要因。
- 大手乳業者のNBと言われる商品から、低価格帯のPB、更に安い乳飲料などへのシフト。
- 需要期の需給調整では、加工工場に搬入予定だった生乳を飲用に振り向けるなど対応。一方で、地域内で対応できない場合は、全国連が行う他地域の生乳の移出入調整を行う。
- 飲用需要が低下する不需要期は、脱脂粉乳・バター、チーズ等を製造し対応。特に年末年始等の工場停止期間、小売店の休業期間の処理が課題。事前に生産者団体のCSの貯乳量を最低限に減らす、乳業者の工場の24時間体制での連続稼働で対応。全国連の調整による遠方の工場への転送も。
- 現在、飲用需要が低迷する中で脱脂粉乳とバターの需要格差も拡大した結果、脱脂粉乳の緩和状況が続く。令和4年度以降、脱脂粉乳の過剰在庫削減対策を継続。
- 長く続いた生乳不足により都府県の乳製品工場の閉鎖や縮小が相次ぎ、不需要期における残った工場への過度な集中、反対に需要期における稼働率の低迷の課題があり、工場の維持に懸念。
- かつて季節需給を勘案し、不需要期には消費地への流入量が調整されていた他地域の生乳が、現在は一年を通じて平均的に流入するようになった。結果、PBなどの形で都府県の飲用需要を先に消費するため、不需要期の都府県の生乳が「逃げ場がない」状態に陥る。
- 地理的な不利地への集乳や、不需要期のためのCSや工場、人の維持にはコストを要する。指定団体やこれに出荷する農家のみが負担することになれば、需給調整機能は維持できない。このため、酪農乳業関係者の全てに参加を求めるルールが必要。

2. 委員の質問に対する回答

- (需給調整について問われ、) 価格の安いPBの存在から、乳価交渉の際に乳業者を上げることに難色を示された。酪農経営は厳しく、コストに見合う価格にならないと生産基盤が毀損される。
- (牛乳の消費拡大について問われ、) 消費者の方に酪農経営の現状や、食料生産に要するコスト等を分かりやすく丁寧に説明し、合理的な価格形成することが重要。

②藤本 涼子氏 MMJ(群馬県伊勢崎市)

1. 発表の概要

- ・生乳の仕入れ販売・卸売業を主力とし、北海道を含む全国からの仕入れを行っており、数量規模は業界最大。乳製品の販売や輸出、自社工場での製造開始など、多岐にわたる事業を展開自社で生乳の品質管理や検査を行い、需要に応じて事業化。本社に検査室を設置し、生乳検査を行う。
- ・自主流通だが、過去5年で加工向け比率を増加させており、加工による需給調整が重要性を増していると認識。
- ・需給調整のための自社工場の建設や運営は大きな投資となり、維持管理コストが高い。規模拡大による対応が必要であり、小規模で自主流通を行う事業者の加工が難しいため、自主流通の余乳引受けに取り組み、公平性を確保するための努力を行っている。
- ・自主流通の生乳を加工工場に誘導するため、フリーズドライ牛乳の輸出増加など製品の高付加価値化に取り組む。また、飲用牛乳でも高付加価値化を行っており、小売チェーンとの協力によるPB開発や、A2ミルクの販売促進など、販売戦略の多角化を図っている。
- ・生乳流通における2024年問題への対応として、1台当たりの輸送量の拡大や輸送距離の短縮など物流の効率化、各拠点へのCSを設置による荷積み・荷下ろしの最適化に取り組んでいる。
- ・事業全体の展開において、需給調整や物流の最適化が重要であり、これらを通じて生乳の市場価値向上に貢献する取組を展開している。

2. 委員の質問に対する回答

- ・（需給調整の不公平感について問われ、）自主流通の事業者も脱脂粉乳対策に対する拠出金を負担すべき、というのは一つの御意見としてはあるが、問題は実際に自主流通の生乳を加工することでは解決しない。このため、自主流通の最大の事業者である弊社は、そういった自主流通の余乳を最大限引き受けていく。
- ・（牛乳の消費拡大を問われ、）消費者のニーズを的確につかんで、マーケティングの考えをもって消費者の求めるもの、おいしいもの、健康によいものの提案を愚直にやっていくことが重要。また、消費者とは異なるが、牛乳のB to Bにもまだ商機があると考えている。

③本郷 秀毅氏 一般社団法人日本乳業協会(東京都千代田区)

1. 発表の概要

- 今後は、世界の人口が増加する中で、環境規制の強化により主要輸出国を中心に生産の伸びが制約されつつあるので、生乳需給はタイトになる可能性が高い。
- 乳業の現状として、乳価引上げに加え、包材費、エネルギー費等生産資材コストが高騰しており、製品価格へ転嫁したところ、牛乳需要が減少。
- 2033年までにチーズの関税が段階的に引き下げられ無税となることから、結果的にプロセスチーズ原料用ナチュラルチーズの関税割当の効果がなくなることが見込まれ、約25万トンの生乳需給が危機的。
- 追加減産が必要となれば、特に北海道において酪農経営から肉用牛経営への転換が進む可能性。結果、消費地における最需要期の牛乳不足や年末のバター最需要期に向けた作りだめが困難になるなど、牛乳乳製品の安定的な供給が困難になるおそれ。
- 輸出については、東日本大震災後の2012年には27億円まで落ち込んだが、その後順調に回復し、2022年には脱脂粉乳の在庫削減のための輸出も重なり、319億円にまで拡大。
- 酪農の安定のためには、新商品や輸出等による需要確保・拡大、需給と価格の安定、需給調整や経営安定対策、生産者間の公平性の確保が必要で、酪農関連制度の運用見直しの検討が必要。

2. 委員の質問に対する回答

- (JGAPや農場HACCPなど個々の農家の取組と乳価の関係について問われ、) 生乳は合乳されて流通されるので、まとまった農家の取組として分離流通できればプレミアムを付けて販売は可能。

④森田 一弘氏 ながさき西海農業協同組合(長崎県佐世保市)

1. 発表の概要

- ・ 統合前の家畜市場は毎月開催でないため、日齢や体重、牛の統一性などのばらつきが非常に目立つという課題。また、繁殖農家の高齢化などもあり、頭数が減少傾向で推移したほか、市場施設の老朽化等も課題だった。
- ・ 統合により毎月開催できるようになり、出荷頭数が安定。
- ・ 子牛の日齢、体重等のばらつきがなくなることで購買しやすい環境となり、家畜市場の魅力が高まった。
- ・ 統合後は市場に来場する購買者が増加して、競りが活性化。
- ・ 家畜市場の施設維持・管理の運営面において、資源や投資を集約化し、効率的な市場運営につながった。
- ・ 出荷者・購買者等が情報を交換する機会が増加して、生産面においてもメリット。
- ・ 出荷者については毎月収入が入ってくるという面でメリット。
- ・ 一方、市場が遠くなる生産者にとって輸送経費や出荷の手間が増えることや、統合先の市場に受入体制ができているかが課題であった。
- ・ 輸送経費等に係る課題に対しては、出荷者に一律で徴収した負担金を財源に、遠方の地区への生産者へ補助することで対応。また、受入体制に係る課題については、市場にキャトルセンターを整備することで円滑な受入を実現。

2. 委員の質問に対する回答

- ・ (毎月開催により出荷月齢が早まることのデメリットについて問われ、) 農家ごとに出荷するタイミングが異なることで、良い牛であっても出荷月齢が早いために体重が相対的に軽い牛として貧弱に見られてしまう。このため、出荷月齢の足並みを揃えることを検討中。
- ・ (購買者の獲得のため市場が行っていることを問われ、) 毎月の市場開設前に、購買者誘致のための情報提供を実施。

⑤廣岡 誠二氏 全国農業協同組合連合会(東京都千代田区)

1. 発表の概要

- ・食肉は農産物と異なり、と畜加工の工程を経ないと食品として流通されないので、食肉処理施設は畜産食肉産業のサプライチェーンの中でも必要不可欠なインフラ。
- ・食肉処理施設は要員不足と施設の老朽化が課題。
- ・骨や余分な脂を除去する作業など家畜を食肉へ加工する工程は、手作業又は人の手による機械の取扱いによるものが中心であり、作業者に技術やキャリアが求められる。除骨を自動で行う機械も出てきているが、人手不足の解消には至っていない。
- ・施設の老朽化については、農協系統産地食肉センター37か所のうち創業から30年を超える施設が25か所。施設の建築費用は1か所当たり100億円要してきたが、最近は円安等の影響により3割程度値上がり。
- ・一方で、食肉処理施設の多くは収入源がと畜料、加工料などに限られており、また、集荷頭数に左右され施設の稼働率が不安定だといったような課題があるため、巨額の投資に対する回収が見通せない。
- ・こうした中、食肉処理施設の合理的な運営実現に向け、再編合理化は有効な手段。一方で、施設が遠くなる生産者の輸送コストの増大や、規模拡大に伴う技術者不足、自治体間の調整が課題。
- ・また、施設の更新に当たっては、輸出への対応による販売の強化が有効。一方で、輸出対応型施設への変更やそれに伴うコスト、疾病発生による出荷停止のリスクがある。
- ・食肉処理施設が単独で上記の課題を解決するのは困難なので、地域行政や国の支援が必要。

2. 委員の質問に対する回答

- ・（日本の牛肉の流通について問われ、）JA系列で食肉処理から販売まで一貫で行うところもあれば、内臓の取扱だけは別事業者が行うなど、流通形態はまちまち。流通形態も含め畜産バリューチェーン全体のなかで検討していく必要がある。

①川田 光哉氏 イトーヨーカ堂(東京都品川区)

1. 発表の概要

- 世界人口の増加や気候変動、情勢不安等から世界全体で食料不足であり、日本でも昨今の円安による原材料の高騰、人員不足等により物価高騰が加速しつつある。それら経済的な不安も後押しし、消費者は経済性を求めた消費行動にシフト。
- 消費者にとって、食肉分野は店頭価格が安定しているという認識が強いため、原料価格の上昇に比べ店頭価格への価格転嫁がスムーズに行いづらい。
- 店頭価格が上昇してきている輸入牛肉から、国産牛肉に消費がシフトしている。更に消費者の精肉購入は「牛肉→豚肉」、「豚肉→鶏肉」へシフトしている状況。
- イトーヨーカ堂では牛肉売場内の国産牛肉のスペースを拡大し、販促や売場の面出をしていく予定。また、顧客ニーズに対応するため大容量パックの拡充、ロングライフパックや冷凍肉によるロス削減、時短・簡便商品等の価値商材の安定供給等の施策を行っている。
- 消費者の価格ニーズがある一方で、安全安心や持続可能性等の付加価値が付いた商品の取扱いが販売店に求められており、各社は取組を徐々に強化している。しかし、その価値を消費者に伝えきれてないのが業界の課題ではないか。
- イトーヨーカ堂では生産者の事を知ってもらうイベントや、JGAPに理解を深めて頂く取組を行うほか、売上拡大策として、メニュー・レシピ提案の売場作りに取組んでいる。

2. 委員の質問に対する回答

- (消費者のニーズを捉えるために生産者が今後取組むべきことについて問われ) 若い世代の方がSDGs等に関心があり、持続可能性に配慮した取組は今後の購買行動にも影響してくると思う。
- (和牛の脂肪の質を向上する取組が小売段階で訴求ポイントになるか問われ) 消費者からの需要は高いと考える。
- (和牛肉の消費拡大のための取組と、国産牛肉の優位性について問われ) 需要がある週末やイベントに向けて販売を強化している。日本人は国産に対する思いが強く、輸入牛肉より多少高くても購入する消費者は多い。

②青木 郁雄氏 イオンリテール(千葉県千葉市)

1. 発表の概要

- 小売事業の収益性向上のため、PBの育成、諸効率の改善、EC事業の強化、デジタルシフトに取り組んでいる。
- 牛乳の購入率はここ10年で減少傾向。生クリーム、バターは横ばい、チーズは若干上昇傾向にある。牛乳の販売率の減少には乳価改定の影響も見られた一方で、二回目の乳価改定時には一回目ほどの減少は見られなかった。ある程度消費者の理解も得られたのではないかな。
- どの商品分類も、単価上昇により売上は好調だが販売点数が軒並み減少。点数の伸び悩みが小売業の課題。
- 牛乳の中で伸長しているのは、無脂肪乳、無調整牛乳、中容量、機能性（整腸・タンパク質・血圧・血糖値など）、北海道産。北海道産牛乳は戦略的に販売に力を入れている。
- A2ミルクやオーガニック牛乳についても販売価格は高いにも関わらず堅調に販売点数を伸ばしている。
- 牛乳消費拡大の取組として、ホクレンと組んで対面販売、酪農家を呼んでのイベント、消費が落ち込む時期のアプリクーポン配布、レシピの提案などを実施。

2. 委員の質問に対する回答

- （無調整、中容量の売上伸長の要因と、都府県産牛乳の売上を伸ばす方策について問われ）無調整は味が好まれる。中容量は単身世帯の増加と、1L牛乳が200円を超えてきているのが要因。都府県産は地産地消という面では有利。パッケージなど価格以外で差別化を図る必要。
- （消費者は生産経費上昇による価格転嫁を理解しているのか問われ）2回目の乳価改定時に1回目ほど販売点数が落ち込まなかったことから一定の理解が得られたものと考え。一方で、売価を上げすぎるとライバル飲料に消費が流れるリスクもある。適正な価格転嫁のためには消費者への丁寧な情報提供が必要。

③宮城 昌弘氏 伊藤ハム米久ホールディングス株式会社(東京都目黒区)

1. 発表の概要

- 国内市場規模が今後縮小していくことが見込まれる中、対照的に人口が増加し、たんぱく質需要が拡大する世界に向けて牛肉輸出を開始。現在は食肉事業の一翼を担うまでに成長。
- 牛肉輸出を拡大するため、食肉処理施設を新設し、現在輸出認定の申請中。これまで牛肉輸出の主力製品であった「ロース肉」に加え「ロース以外の肉」や「ポーションカット製品」の拡販をするために様々な取組を実施。新たな製品群で輸出相手国の多様なニーズへ対応。
- 海外において現地の販売網を強化するための戦略として、現地営業マンの雇用と現地企業等とのネットワーク構築を進めている。
- 畜産業界において、生産や製造の現場・施設での労働者及び後継者不足は深刻な問題。一企業の努力では解決できない課題。
- 牛肉輸出を次の段階に進めるためには新しいビジネスモデルが必要であり「シン・牛肉輸出ビジネスモデル」を創造。「海外顧客目線」での商品開発や製品ラインナップの充実、付加価値の創出、環境に配慮した流通へ対応。
- 輸出可能国の増加、通関手続きの改善、ハラール市場への円滑な参入、EU市場における各種規制等に対する交渉に期待。
- 常に変化する世界情勢を念頭に、時流に即した柔軟な長期目標の設定と施設整備等への継続的な支援が必要。

2. 委員の質問に対する回答

- (「海外顧客目線」について問われ) 我々が重要に感じていない些細なことに価値を感じてもらえることがある。文化の違い等をうまく取り込んでいくことが重要。生産者の取組もブランドとして価値を感じて頂けることも十分あり得る。
- (ブランド牛以外でも輸出のチャンスはあるのか) 一部有名和牛のブランド力は確かにあるが、飼養方法等の特色で価値を見出し、付加価値を認識して頂くチャンスは無限にある。

④齋藤 順子氏 前田牧場(栃木県大田原市)

1. 発表の概要

- ・ 地域の特性を活かし、地域資源や副産物を活用して畜産物生産を行い、堆肥を田畑に還元する、循環型農業を行っているが、近年メディアを介して「牛は環境に悪い」という風評を耳にする機会が増えてきた。
- ・ 飼料の多くを海外に依存している日本の牛肉生産ではGHG排出量も多くなると考え、今後胸を張って畜産を続けていくためにアミノ酸バランス改善飼料の実証実験を引き受けた。
- ・ 既存試験において、ふん尿の堆肥化時のGHG発生量が約半減することが確認されていたが、実証試験において、増体や肥育に影響は無かった。
- ・ この給与試験をきっかけに、現在もホル雄120頭にアミノ酸バランス改善飼料を継続的に給与し、「環境にやさしいお肉」を販売しており、みどり認定も取得。
- ・ 飼養頭数や流通時の価格帯、ホルスタイン種肥育であることがおそらく要因となり、飼料会社や精肉卸売業者には取組に興味を持ってもらえなかった。
- ・ 通常に比べて一割程度コストがかかっても、他の一般牛肉と同じ価格で取引されてしまっており、差別化が難しく価格転嫁は容易ではない。また、クレジット化も個人で取組むには金銭的メリットがなく難しい。
- ・ 環境負荷が大きいとされる畜産に携わる以上、消費者の理解を得るために環境に配慮した飼養方法を続け、取組に関するアピールを続けていく必要。

2. 委員からのコメント

- ・ 食肉市場に出荷することで、取組による付加価値や買い手や消費者が知りたい情報が欠けてしまっているのではないか。
- ・ 飼料メーカーとしても今後の畜産において環境への配慮は重要だと考えており、適正なCPレベルで環境負荷低減に資する飼料の研究を各社進めている。
- ・ 環境負荷低減により関心がある若い世代への情報発信がポイント。