

「論点 2：消費者ニーズに対応した食品供給システムのあり方」
「論点 4：農林水産業の成長産業化のあり方」
に関する幹事会等での議論

経緯

◎ 3回の幹事会を開催

1月28日 第5回幹事会（ヒアリング）

- ① 川満 長英 沖縄県宮古島市上野地区
さとうきび生産者組合長
- ② 原井 松純 酪農家（JA道東あさひ代表理事組合長）
- ③ 松延 利博 JAふくおか八女代表理事組合長
- ④ 佐々木 明久 日清製粉株式会社取締役社長

2月4日 第6回幹事会（ヒアリング）

- ⑤ 高島 宏平 オイシックス株式会社 代表取締役社長
- ⑥ 川野 幸夫 株式会社ヤオコー 代表取締役会長
- ⑦ 弓削 忠生 弓削牧場 代表
- ⑧ 井上 篤博 日本合板工業組合連合会会長
- ⑨ 長屋 信博 全国漁業協同組合連合会常務理事

2月23日 第7回幹事会（幹事会メンバー間で意見交換）

◎ 第26回食料・農業・農村政策審議会企画部会（1月31日）

資料

- ・ 消費者ニーズに対応した食品供給システムのあり方に関する有識者ヒアリング等における指摘事項の整理 2頁
- ・ 農林水産業の成長産業化のあり方に関する有識者ヒアリング等における指摘事項の整理 5頁
- ・ 有識者ヒアリング等における指摘事項整理表 9頁
- ・ 有識者ヒアリングの概要 13頁

論点2 「消費者ニーズに対応した食品供給システムのあり方」 に関する有識者ヒアリング等における指摘事項の整理

1. 食品供給システムのあり方

川上の生産部門と川中・川下の加工・流通部門が連携して、我が国の農林水産物・食品の安全・安心等の競争力を最大限に活かし、効率よく、付加価値の高い形で、内外の消費者に提供していく必要がある。

そのため、各部門において、以下のような論点があるのではないかと。

(1) 畑作物と食品製造業

土地利用型農業のうち、小麦、さとうきび・てん菜等は、そのままでは食べることができず、必ず加工工程が必要となる。これらについて、国内各地域の食品製造業（製粉、製糖工場等）との関係をどのように考えるべきか。

原料の国境措置が原料作物の国内生産を維持しているのみならず、製品（小麦粉、砂糖等）の国境措置が食品製造業を通じて原料作物の国内生産を維持していることや、原料の安定供給等の観点から国家貿易制度等が重要な役割を果たしていることに留意すべきとの意見があったが、これをどう考えるか。

(2) 施設園芸

生産部門においては、高付加価値化、GAP（農業生産工程管理）への取組等が進められており、流通部門においても、産直等、このような川上の取組を含めて、川下との間をつなぐ様々な活動が進められている。

(3) 酪農と乳業

酪農の生産物である生乳も、必ず処理・加工工程が必要であり、乳業との関係をどう考えるべきか。

バター、脱脂粉乳等の乳製品の国境措置が、乳業と都府県を含めた我が国酪農を維持していることに留意すべきとの意見があったが、これをどう考えるか。

また、捌ける生乳の数量には限界があるものの、酪農家自らがチー

ズ等への加工に取り組んでいる事例もあり、消費者ニーズの掘起し等の視点から乳業メーカーを補完する役割を果たしているとの意見があったことについて、どう考えるか。

一方、酪農の生産部門においては、年間 3,000 時間に達する厳しい労働時間、後継者不足、飼料価格高騰、経済不況等を背景に、都府県を中心に酪農家の離脱が進んでおり、生乳生産を将来にわたって維持することへの懸念が示されたことについて、どう考えるか。

(4) 部門別、地域別の政策

部門、地域ごとに政策が違ふことと、実態のデータを出しながら議論すれば、国民に理解される政策になるとの意見があった。

(5) 地域における農林漁業と食品産業との連携

食品や食料の安定供給は、農林漁業と食品産業が連携して初めて実現するものであり、食品産業まで含めると GDP は相当大きく、とりわけ、地方における意義は大きいとの指摘がある中、地元の農産物がなくなった場合における食品産業の地域への立地継続可能性について、どのように考えるか。

2. 流通機能のあり方

川中の流通部門については、単なる物流機能にとどまらず、安全・安心などの価格以外の魅力の伝達、その食材の食べ方を含む生産者情報の伝達、更には、消費者ニーズの産地への伝達、環境保全や産地に対する消費者意識の向上といった機能が求められている。

そのため、以下のような論点があるのではないか。

(1) 農協

量販店等への直接販売や、首都圏の業者を生産地での研修に参加させる等による生産と消費の連携強化に取り組んでいる事例もあるものの、全体としては、消費者情報を生産者に伝えるという役割が十分に果たされていないとの意見があった。これについて、どのように考えるか。

(2) 卸売市場

直接販売で全量を捌ける訳ではなく、卸売市場の機能は重要であるが、現状では、荷が集まりさえすればよいという感覚であるように見受けられるとの意見があった。これについて、どう考えるか。

(3) 流通改革

① 流通改革は、マーケットを理解している者の中間流通への新規参入や、地域によって異なる高度化・多様化した顧客ニーズへの対応した販売努力など、業者間の競争を通じて進めていくべきとの意見があったが、このような自助努力を後押しするためには、どのような政策が必要と考えるか。

② 農家の中にも、販路を求め、インターネットを使ったり、直接出会ったり、自分たちの作った物のイメージ戦略を考える等、一生懸命努力している者もいて、新たな流通チャンネル確立等、流通政策にもっと力を注ぐべきとの意見について、どう考えるか。

3. 生産現場と国民の連結

(1) 消費者と生産現場の連結

国土保全や癒しの機能もある農業について、消費者が生産現場とより緊密な関係を築けるよう、地産地消、農業体験、学校給食、食育等の取組を進めていくべきではないか。

そのため、例えば、中山間地域で生産されたコメについて、それを購入する消費者に対し、工業製品のエコポイントのような優遇措置を付与するような政策が考えられないか。

(2) 企業と生産現場との連結

韓国、静岡県等での「一社一村運動」のような企業と農山漁村の間での協働活動を促進すべきとの意見がある一方、一般企業は利益が上がらなくなるとすぐ撤退する傾向にあり、そのような取組で産地や農業者が本当に守られるのか疑問とする意見もある。このことについて、どう考えるべきか。

論点4「農林水産業の成長産業化のあり方」に関する 有識者ヒアリング等における指摘事項の整理

1. 六次産業化

- ① 都府県酪農において、自ら英語の原書を翻訳し、独学でチーズの製造を開始し、販売及び発信拠点として農家レストランをオープンした事例を紹介しつつ、地域ごとに、乳業メーカーではできない部分を補完する取組を行っていくことが重要との意見があった。また、都市化の進展や環境面への配慮から、家畜糞尿やサトウキビを活用したバイオマスエネルギー生産の取組が進められている。

このような取組を広げていくため、どのような方策を講じるべきか。

- ② 一方で、以下のような意見もあることについて、どう考えるか。
- 付加価値を付け、所得を増大するといっても簡単ではない。10年以上前から味噌加工、加工レタスをはじめ様々やっているがなかなか収支がとれていない。
 - 加工・直売は難しい。経済界との連携なりを模索するような形を考えていくべき。

2. 市場拡大

(1) 国内市場の拡大

品質に幅がある品目（トマト等）は、高品質なものが高く買われるので、生産者による高付加価値化の取組が消費者に伝わるようにできれば、農業者の収益増加につながるのではないかと意見がある中、例えば、以下のような施策について、検討していくべきではないか。

- フランスのワインのAOC制度を参考にしつつ、製造過程のみならず、できあがりの品質で評価する認証制度（国の認定する第三者機関がテイスティングまで実施）。
- 店頭でも一目で分かるマーク等の添付
- コメについて、消費者に分かり易い選択肢の提示

(2) 米粉用米、飼料用米

水田を最大限活用するためには、飼料用米や米粉用米等の新たな需要を拡大していく必要。しかしながら、米粉については、その特徴を活かせば需要が伸びる可能性があるものの、取組が始まったばかりであり、企業側としてはビジネスとしての数量規模がまだつかめていないとの指摘がある。これについて、どのように考えるべきか。

(3) 国外市場拡大

- ① 我が国の農産物の品質は日本の消費者の厳しい要求水準に応えるものであり海外との競争にさらすことも必要、日本の農業者の技術力に問題はないので、市場開放による需要拡大が重要との意見について、どのように考えるか。
- ② 海外での需要拡大のためには、食材だけでなく「食」を輸出する発想が必要との指摘がある中で、例えば、以下のような方策を考えていく必要があるのではないか。
 - 「sushi」等を活用したジャポニカ米の美味しさのプロモーション
 - 緑茶にあう日本の水と一体化しての欧州等での緑茶販売

(4) 輸出促進

- ① 我が国の農産物は、現在、海外で高値で販売されているが、「初モノ」として買われているだけであり持続的でない、マスマーケットで継続的に販売するためには、通常 $1.5\sim 2$ 倍程度の値頃感ある価格で日本の農産物が売れる状況をつくっていく必要があるとの意見がある中で、例えば、以下のような方策を考えていく必要があるのではないか。
 - 差別化されたポジショニングによるブランドの確立
 - 生産・流通コスト管理
 - 輸出体制の構築(コメを中心とした輸出促進のための組織体制)
- ② また、価格以外の面でも、実際に輸出を行う場合の困難性として以下のような指摘がある中で、どのような方策を講じていくべきか。
 - 商標の問題
 - 植物防疫措置での長期間の留め置き
(デリケートな農産物の品質維持が困難)

3. 参入促進

(1) 若者の農林水産業への参画

より多くの若者が農林水産業に参加できるようにするため、例えば、以下のような方策を検討すべきではないか。

- 外国での研修（1年程度）など、若い農業者に多くの異文化を学ばせる仕組み
- 若い農業者が躊躇せずに投資できるような一貫性ある政策の遂行
- 経営感覚を身につけさせるための研修や教育システム

(2) 他産業の農林水産業への参入

他産業の農林水産業への参入を促進するため、農地制度や運用についての検証・検討が必要ではないか。

4. 事業革新

(1) 事業の拡大、経営の高度化

- ① 経営規模、売上高、債務償還額が大きい北海道酪農においては、会計事務所との契約や農協による税務指導等の取組が進んでいるが、このような取組を広げていくためには、どのような方策が必要か。
- ② 沖縄のように、台風被害や、土壌条件等、自然条件の制約により経営の多角化・高度化が困難な地域について、どのように考えるべきか。

(2) 研究開発・普及

我が国の現在の良好な食料事情は農業技術の発展の寄与が大きい、国産小麦の使用量を大幅に増やすためにはパンや中華めんに使用可能な品種の開発が不可欠、等の指摘がある中、10年程度後の我が国農林水産業のあり方や将来の食料供給の担保を見据えた研究開発・普及を抜本的に促進するため、どのような方策を講じるべきか。

(3) 新技術の導入加速、事業革新

- ① 日本の熟練農業者の経験と感覚に基づく生産技術（暗黙知）を、作物を育成させながら 24 時間モニタリングする手法により分析・説明するというプロジェクト等、民間ベースで進められている革新的取組を活用していくため、どのような方策が必要か。
- ② 開発、生産、流通、販売、サービスそれぞれのステップにおいて、人・モノ・金・仕組みについて課題を「見える化」し、国、農業界、産業界それぞれの役割分担を明らかにした上で、農業の競争力強化に取り組んでいくべきとの意見についてどのように考えるか。
- ③ 我が国の農業技術を海外で活かすとの視点も必要との意見について、どのように考えるか。

食と農林漁業の再生実現会議幹事会：有識者ヒアリング等における議論の整理表
 (論点2：消費者ニーズに対応した食品供給システムのあり方)

注：表中細字は、論点1「持続可能な経営実現のための農業改革のあり方」についてのヒアリングの際の意見のうち、論点2とも関係が深いものの抽出である。

	分野横断的事項	土地利用型農業（稲作、畑作）	施設園芸分野（野菜等）	酪農・畜産
1. 食品供給システム	<ul style="list-style-type: none"> GAP（農業生産工程管理）は、内容的には、当たり前なこと、簡単なことではあるが、意識をもちながら生産を行うという意味において重要。 フレンチのレストランと取引しているが、こちらから売り込んだのではなく、先方からオファーがあったもの。生産者は、しっかりしたモノをつくることが重要と考えており、農家ならではの役割の中で、どう展開していくかを考えることが必要ではないか。 地域ごと、品目ごとの政策が変わるのではないか。現象に対するデータを明確に出して議論していただければ、国民にも理解してもらえる政策になるのではないか。 食品や食料の安定供給には、農林漁業と食品産業が連携して初めて実現する。農業のGDPはかなり低いと言われているが、食品産業も含めると相当大きい。地方に限定して考えるとより一層意義は大きくなる。地元の農産物がなくなったとき、立地し続けられるかは疑問。相当の輸入原料を使っているが、コアになるような原材料、農林水産物が鍵になってくる。 	<ul style="list-style-type: none"> 小麦はコメとは異なり、粒のままでは食べることができず、必ず加工工程が必要。幅広い用途に使われ、安定供給確保が重要なことから、国家貿易で輸入され、17円/kgの売買差益（マークアップ）を上乗せした価格で、製粉企業に売り渡されている。 小麦について、国家貿易が維持できず、民間企業が個別に輸入する仕組みとなると、現在の世界の貿易状況下では、小麦の安定的な供給は困難になると考える。 原料と製品の国境措置の整合性確保が必要。原料小麦の国境措置を守ったとしても、小麦製品の関税が撤廃されれば、製品輸入が増大し、国産小麦を使っている国内の加工産業の競争力が失われ、衰退する。 国家貿易は必要だが、製粉企業の立場からは差益（マークアップ）は低い方が望ましく、その引き下げを希望している。 さとうきびは、農業生産にとどまらず、17製糖工場、7含みつ糖工場の原材料となっており、雇用創出機能も有している。 さとうきび農家の所得は一戸当たり平均約150～160万円であり、輸入糖から徴収した調整金を原資とする交付金により安定的に確保されているが、例外措置を認めない経済連携協定により関税や調整金が撤廃されれば、さとうきび生産を維持することはできなくなる。地域経済の基盤が失われてしまう。 	<ul style="list-style-type: none"> 農薬、化学肥料に頼らない有機野菜づくりに取り組み。 	<ul style="list-style-type: none"> 飼料価格の高騰等により、売上げに対する所得率が従来の3割から2割程度にまで落ち込んでおり、設備投資額の大きい大規模経営ほど厳しい状況。一方、酪農家の離脱は、都府県で著しい。最近では、約70万トンを用向けに都府県に出荷し、うち36万トンは輸送コストを自己負担しつつ輸送している。 酪農は、強い経営体が生き残ってきた分野。朝晩の搾乳作業をはじめ、労働時間は年間3,000時間に達し、若い人がいないと成り立たない。後継者不足と経済不況により、都府県中心に酪農家の離脱が進んでいるが、2万戸を下回ると、現在の800万トンの生乳生産は維持できない。 北海道の生乳の品質は、世界最高水準と自負している。トレーサビリティも確立している。そうでなければ、都府県には出荷できない。 酪農は、乳業メーカーがないと成り立たない。酪農家自らがチーズ等への加工を行うことができる数量は限られる。酪農家は、地域ごとに、乳業メーカーができない部分を補完するような取組を行っていくことが重要。

<p>2. 流通機能</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 出口たる販売先を見据えての生産活動が重要。流通の機能は消費者に「物語」を提供することであり、首都圏の業者に生産地での研修に参加してもらう等により、生産と消費の連結強化に努めているところ。 ・ 消費者ニーズに合った商品の提供が重要。農協や市場が、消費者情報を生産者に伝えるという役割を十分に果たしていない。マーケットを理解している者が中間流通に新規参入すべきと考える。 ・ 流通改革は、業者間の競争を通じて進めていく必要。かつては、規制に守られ、問題意識を持たなくてもやってこられた側面があるが、顧客ニーズの多様化、高度化によって状況が変わった。顧客ニーズは地域によって異なるので、売る側もコンセプトを持って取り組むべき。 ・ 農家の中にも、販路を求め、インターネットを使ったり、直接出会ったり、自分たちの作った物のイメージ戦略を考えるなど、一生懸命努力している者もいる。新たな流通チャンネルなど流通政策にもっと力を注いでもよいのではないか。 		<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成8年度から、量販店等への直接販売に取り組み。直販で全量を捌ける訳ではないので卸売市場の機能も重要であるが、卸売市場と仲卸の関係が現状のままでよいのか等の問題意識。 ・ 公設の市場は、荷が集まりさえすればそれでよいという感覚であるように見受けられる。消費者ニーズの産地への伝達や、その食材の食べ方を含む生産者情報の伝達が、流通の役割と考える。 	
<p>3. 生産現場と国民の連結</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ いわゆる「一社一村運動」については疑問もある。一般企業は、利益が上がらなくなるとすぐに撤退する傾向にあり、そのようなことで、産地や農業者が本当に守られるのか疑問。 ・ 農業には国土保全や癒しの機能もある。農業を支える仕組みが必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中山間地域で生産されたコメは、味は良いが生産規模が小さいので、エコポイントのような消費者への優遇措置が必要ではないか。 ・ 差別化したコメを販売すべく、自治体と農協が一体となって大手流通業者に売込を実施中。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地産地消を柱に、直売、加工、学校給食、食育等に取り組み。販売データや温暖化傾向を踏まえながら、栽培品目・品種や出荷時期を選定している。 	

食と農林漁業の再生実現会議幹事会：有識者ヒアリング等における議論の整理表
 (論点4：農林水産業の成長産業化のあり方)

注：表中細字は、論点1「持続可能な経営実現のための農業改革のあり方」についてのヒアリングの際の意見のうち、論点4とも関係が深いものの抽出である。

	分野横断的事項	土地利用型農業（稲作、畑作）	施設園芸分野（野菜等）	酪農・畜産
1. 六次産業化	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値を付け、所得を増大するといっても簡単ではない。10年以上前から加工レタス、味噌加工をはじめ様々やっているがなかなか収支がとれていない。 加工・直売は難しい。経済界との連携なりを模索するような形を考えていくべき。 	<ul style="list-style-type: none"> 環境面については、さとうきびを活用したバイオ燃料の取組を進めている。 		<ul style="list-style-type: none"> 今から26年前に酪農家の生き残りをかけて、自ら英語の原書を翻訳し、独学でチーズの製造を開始し、販売及び発信拠点として、今で言う農家レストランをオープン。 都市化の波の中で、新たな酪農業のあり方として、家畜糞尿を活用したバイオマスエネルギー生産を検討しているところであり、循環型都市型酪農を目指している。
2. 市場拡大 (輸出)	<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値化の取組が消費者に伝わり、農業収益につながるよう、フランスのワインのAOC制度も参考に、製造過程のみならず、できあがりの品質で評価する認証制度をつくるべき。 インターネットでは情報提供し易いが、店頭では難しい。一目で分かるマーク等が付けられないか。 農産物の品質について、現在はユーザーの判断基準となる共通の指標が存在せず、消費者は、販売業者で選んでいるという状況。国が認定する第三者機関が、生産工程のみならず、テイastingまでやって、品質を評価する仕組みができないか。 我が国の農産物の品質は、日本の消費者の厳しい要求水準に応えるものであり、同様に日本産品を海外との競争にさらすことも必要。現行の国境措置を前提とするのではなく、国内改革・競争力強化策と並行して国境措置が減る前提で議論すべき。 日本の農業者の技術力に問題はないので、市場開放による需要拡大が重要。需要が決まれば、担い手や農地の問題は、それに伴って決まってくる。 	<ul style="list-style-type: none"> コメも、消費者に分かり易い選択肢の用意が大切。 米粉については、その特徴を活かせば需要が伸びる可能性があるが、取組が始まったばかりであり、企業側としては、ビジネスとしての数量規模はまだつかめていない。 	<ul style="list-style-type: none"> トマトなど品質に幅がある品目は、高品質のものが高く買われる。 	

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通常の1.5～2倍位の価格でないとマスマーケットで継続的に売ることができない。ブランドとして確立するため、差別化されたポジショニング、生産・流通コスト管理と輸出体制の構築が必要。 ・ 我が国農産物の輸出について、現在は、「初モノ」として買われているだけ。持続的でない。値頃感のある価格で日本の農産物が売れる状況をつくっていく必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「sushi」等を活用したジャポニカ米の美味しさのプロモーションによる海外需要拡大等の施策が必要ではないか。 ・ 現状では、海外でコメが高値で売れても、農家自身の手取りは、国内で販売するケースと変わらない。輸出促進のモチベーションを高めるためには所得向上につながるような仕組みが必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本の農産物の品質は世界トップクラスだが、実際に輸出を行うのは難しい。植物防疫措置で1週間近く留め置かれると、イチゴなどのデリケートな農産物の品質は維持できない。 ・ 緑茶の欧州への輸出に取り組んでいるが、現地に緑茶に合う水がないこともあり、需要を広げていくのはかなり困難。日本の水と一緒に取り組んだらどうかと考えている。 	
3. 参入促進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 40年前に国際農業者協会の導きにより、米国で1年間研修を行ったことが、後になって多面的に生きてきたと感じている。若い間に多くの異文化を学ばせることが新たな担い手を作り出すのではないか。 ・ 政府の政策に一貫性がないため、現場では、若い農業者が投資をためらってしまっている。 ・ 若い農業者は、栽培技術よりも経営感覚を身につけたがっている。自分の身の丈に合った作物の栽培、経営内容を求めている。 ・ 若いフリーターと50歳以上の他産業経験者という人材を農業分野に流動できないかとの思いから、これらの者に地域の農業者を加えて農業を行う取組を支援している(チャレンジファーム)。経験を持った農業従事者に、IT、加工等の他分野の発想・知識を持った人材を送り込むことで、農業全体を活性化し、農業分野のみならず周辺産業まで含めた雇用創出を目指したい。 ・ 新規就農者への奨学制度をつくれないうか。 			
4. 事業革新	<ul style="list-style-type: none"> ・ 我が国の農業技術を海外で活かすための改革も必要。 ・ 科学技術の軽視は我が国の将来を否定するもの。我が国で腹一杯食べられるのは農業技術の発展の寄与が大であり、食料を担保するためには研究開発も忘れてはならない。 ・ 日本の熟練農業者の経験と感覚に基づく生産技術(暗黙知)を、作物を育成させながら24時間モニタリングする手法により分析・解明するというプロジェクトを実施中。 ・ 農業をものづくりと考えるなら、自動車と同じ。開発、生産、流通、販売、サービスそれぞれのステップにおける課題を皆で議論して、オールジャパンで解決していく方策を見つけていくことが重要。オールジャパンで農業立国日本をつくる。農業が強くなれば競争力が生まれる。人・モノ・金・仕組みについて課題を「見える化」し、それぞれの立場で役割分担して進めていけば、大いに可能性はあると思う。国・農業界・産業界の役割分担を明らかにした上で取り組んでいくべき。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国産麦も大切な原料であり、更なる品質改善をしてもらいながら、できるだけ使っていくようにしたいと考えているが、大幅に使用量を増やすためには、パンや中華めんに使用可能な品種の開発が不可欠。 ・ 沖縄では、温暖な気候を活かし、時期をずらした野菜栽培など経営多角化に取り組むべきではないか。 ・ 台風、干ばつ、年間通しての病害虫の存在という沖縄の厳しい環境下では、さとうきびを主体とせざるを得ない。野菜や果樹の栽培にも取り組んでいるが、土壌条件の制約があるほか、台風等の被害も受けてしまう。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農業経営者にビジネスセンスを持ってもらうことが重要との考えから、農業ビジネススクール、農家経営塾、独自の資格認定制度(アグリMBA)等を行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 北海道酪農は、経営規模、売上高、債務償還額等が非常に大きいため、営農支援システムを構築。生産面の飼料生産コントラクター、酪農ヘルパーに加え、経営面でも、約半数の農家が会計事務所と契約。農協による税務指導も行われている。

食と農林漁業の再生実現会議幹事会における
有識者ヒアリングの概要

平成23年2月

第5回幹事会（平成23年1月28日）の概要

1. 有識者ヒアリング出席者

○ 川満 長英 沖縄県宮古島市上野地区さとうきび生産者組合長

製糖会社に勤務し、農家への技術指導を行うとともに、自身もさとうきびを生産。平成16年の退職後は専業農家となり、環境に配慮した土づくりを推進。2010年第49回農林水産祭において内閣総理大臣賞受賞。

○ 原井 松純 酪農家（JA道東あさひ代表理事組合長）

広大な自給飼料基盤を活かし強固な酪農産業を確立し、酪農経営の安定化を図っている。

JA道東あさひは、生乳生産量37万t/年でJA単位での生乳生産量では全国で1位。北海道全体の生乳生産量の約1割に相当し、日本で最たる酪農専業地域。

○ 松延 利博 JAふくおか八女代表理事組合長

水田・果樹に加え、施設野菜・花卉・茶の生産が盛ん。生産履歴記帳やGAPへの取組みによって安全・安心の強化を図るとともに直販に取り組むことで市場を開拓。みかんやいちごの海外輸出にも取り組んでいる（カナダ、香港等）。

○ 佐々木 明久 日清製粉株式会社取締役社長

2008年6月日清製粉社長に就任。日清製粉は小麦粉、ふすま、ベーカリーミックス等を製造・販売。国内の小麦粉製粉業界における最大手。海外でも製粉会社を経営。

2. 各有識者の説明概要

(1) 川満長英（生産者（さとうきび））

- ・ 沖縄の離島にとって、さとうきびは、他に代替の効かない基幹作物。沖縄の農家の7割、農地面積の5割、農業生産額の2割を占めている。
- ・ さとうきびは、農業生産にとどまらず、17製糖工場、7含みつ糖工場の原材料となっており、雇用創出機能も有している。
- ・ さとうきび農家の所得は一戸当たり平均約150～160万円であり、輸入糖から徴収した調整金を原資とする交付金により安定的に確保されているが、例外措置を認めない経済連携協定により関税や調整金が撤廃されれば、さとうきび生産を維持することはできなくなる。地域経済の基盤が失われてしまう。
- ・ 国土保全の観点からも、離島における安定した地域社会の維持が必要。離島に人が住み続けられる条件・基盤の確保をお願いしたい。

(2) 原井松純（生産者（酪農））

- ・ 北海道の東に位置する根室地域は、冷涼な気候から酪農しかできない。現在1,300農家が、80～100ha規模で、我が国の生乳生産量（800万トン）の約1割を生産している。
- ・ 北海道酪農は、経営規模、売上高、債務償還額等が非常に大きいため、営農支援システムを構築。生産面の飼料生産コントラクター、酪農ヘルパーに加え、経営面でも、約半数の農家が会計事務所と契約。農協による税務指導も行われている。
- ・ 飼料価格の高騰等により、売上げに対する所得率が従来の3割から2割程度にまで落ち込んでおり、設備投資額の大きい大規模経営ほど厳しい状況。一方、酪農家の離脱は、都府県で著しい。最近では、約70万トンを飲用向けに都府県に出荷し、うち36万トンは輸送コストを自己負担しつつ輸送している。
- ・ 世界経済の減退により、所得補償を行っているEUにおいても、乳価は大きく下落している。グローバル化した経済の下では、所得補償政策でも経済変動に耐えられず、一定の国境措置が必要。

(3) 松延利博（単位農協（福岡県八女市））

- ・ 平成8年度から、量販店等への直接販売に取り組み。直販で全量を捌ける訳ではないので卸売市場の機能も重要であるが、卸売市場と仲卸の関係が現状のままでよいのか等の問題意識。

- ・ 出口たる販売先を見据えての生産活動が重要。流通の機能は消費者に「物語」を提供することであり、首都圏の業者に生産地での研修に参加してもらう等により、生産と消費の連結強化に努めているところ。
- ・ GAP（農業生産工程管理）は、内容的には、当たり前のこと、簡単なことではあるが、意識をもちながら生産を行うという意味において重要。
- ・ いわゆる「一社一村運動」については疑問もある。一般企業は、利益が上がらなくなるとすぐに撤退する傾向にあり、そのようなことで、産地や農業者が本当に守られるのか疑問。

(4) 佐々木明久（食品加工業（製粉））

- ・ 小麦はコメとは異なり、粒のままでは食べることができず、必ず加工工程が必要。幅広い用途に使われ、安定供給確保が重要なことから、国家貿易で輸入され、17円/kgの売買差益（マークアップ）を上乗せした価格で、製粉企業に売り渡されている。
- ・ 各国との経済連携協定の動向を注視している。国家貿易が維持できず、民間企業が個別に輸入する仕組みとなると、現在の世界の貿易状況下では、小麦の安定的な供給は困難になると考える。食料安全保障面での支障がないかどうか十分な検証を行って頂きたい。
- ・ 原料と製品の国境措置の整合性確保が必要。原料小麦の国境措置を守ったとしても、小麦製品の関税が撤廃されれば、製品輸入が増大し、国産小麦を使っている国内の加工産業の競争力が失われ、衰退する。

3. 意見交換

- ・ 沖縄では、さとうきび以外の作物の生産も考えていくべきではないか。さとうきび単一栽培では、さんご礁への赤土流出などの環境問題もある。温暖な気候を活かし、時期をずらした野菜栽培など経営多角化に取り組むべきではないか。
- ・ 台風、干ばつ、年間通しての病害虫の存在という沖縄の厳しい環境下では、さとうきびを主体とせざるを得ない。野菜や果樹の栽培にも取り組んでいるが、土壌条件の制約があるほか、台風等の被害も受けてしまう。環境面については、さとうきびを活用したバイオ燃料の取組を進めている。
- ・ 最近の酪農家の離脱について、どう考えるべきか。

- ・ 酪農は、強い経営体が生き残ってきた分野。朝晩の搾乳作業をはじめ、労働時間は年間 3,000 時間に達し、若い人がいないと成り立たない。後継者不足と経済不況により、都府県中心に酪農家の離脱が進んでいるが、2 万戸を下回ると、現在の 800 万トンの生乳生産は維持できない。
- ・ 我が国の農産物の品質は、日本の消費者の厳しい要求水準に応えるものであり、同様に日本産品を海外との競争にさらすことも必要。現行の国境措置を前提とするのではなく、国内改革・競争力強化策と並行して国境措置が減る前提で議論すべき。
- ・ 北海道の生乳の品質は、世界最高水準と自負している。トレーサビリティも確立している。そうでなければ、都府県には出荷できない。
- ・ 日本の農産物の品質は世界トップクラスだが、実際に輸出を行うのは難しい。植物防疫措置で 1 週間近く留め置かれると、イチゴなどのデリケートな農産物の品質は維持できない。
- ・ 緑茶の欧州への輸出に取り組んでいるが、現地に緑茶に合う水がないこともあり、需要を広げていくのはかなり困難。日本の水と一緒に取り組んだらどうかと考えている。
- ・ 製粉企業にとって、日本産の小麦は必要なのか。企業の立場からも国家貿易や国境措置はあった方がよいのか。
- ・ 国産麦も大切な原料であり、更なる品質改善をしてもらいながら、できるだけ使っていくようにしたいと考えているが、大幅に使用量を増やすためには、パンや中華めんに使用可能な品種の開発が不可欠。
- ・ 国家貿易は食料安定供給確保のために必要だが、製粉企業の立場からは差益（マークアップ）は低い方が望ましく、その引き下げを希望している。
- ・ 米粉については、その特徴を活かせば需要が伸びる可能性があるが、取組が始まったばかりであり、企業側としては、ビジネスとしての数量規模はまだつかめていない。
- ・ 政府の政策に一貫性がないため、現場では、若い農業者が投資をためらってしまっている。
- ・ 一貫性のない政府の介入による弊害があるのではないかと。むしろ、単純な価格メカニズムの方が、我が国農業を持続的なものにするのではないかと。

- ・ 若い農業者は、栽培技術よりも経営感覚を身につけたがっている。自分の身の丈に合った作物の栽培、経営内容を求めている。
- ・ 日本の農業者の技術力に問題はないので、市場開放による需要拡大が重要。需要が決まれば、担い手や農地の問題は、それに伴って決まってくる。
- ・ 関税を撤廃すると、同じ品目を巡っても国内の違った利益が表面化する。国境措置をなくした場合にどういった問題が出てくるかについてもヒアリングすべきではないか。
- ・ 農業には国土保全や癒しの機能もある。農業を支える仕組みが必要。

第6回幹事会（平成23年2月4日）の概要

1. 有識者ヒアリング出席者

○ 高島 宏平 オイシックス株式会社 代表取締役社長

有機野菜のインターネット通信販売事業を展開。「一般のご家庭での豊かな食生活の実現」を企業理念とし、生産者の論理ではなくお客様の視点に立った便利なサービスを推進。日本の高品質な生鮮食品を香港にも輸出。

○ 川野 幸夫 株式会社ヤオコー 代表取締役会長

埼玉県を中心に関東地方で食料品を中心としたスーパーを展開。多様化、個性化、高度化する消費者ニーズに応えるため、「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」を目指し、魅力ある店舗づくりを実施。

○ 弓削 忠生 弓削牧場 代表

神戸市の市街中心部から車で20分のところに位置する牧場において、ホルスタイン飼育、チーズづくりを主体とした酪農を経営。西日本で初めてチーズづくりに着手。牧場内のレストランで提供するほか、百貨店等において販売。

○ 井上 篤博 日本合板工業組合連合会 会長

国内で使用される合板の約60%が外国産である現状を踏まえ、日本の森林資源の有効活用を通じた我が国の森林再生のため、日本の針葉樹を主原料とした合板の製造販売の拡大を推進。セイホク株式会社（宮城県）、秋田プライウッド株式会社（秋田県）、ホクヨープライウッド株式会社（岩手県）代表取締役社長。

○ 長屋 信博 全国漁業協同組合連合会 常務理事

各都道府県にある連合会や浜に密着した活動を行っている全国の漁協（約1000）を中心に組織され、傘下漁業者のため、指導活動に加え、販売・購買等の経済活動を実施。

2. 各有識者の説明概要

(1) 高島宏平（流通（インターネット販売））

- ・ 「第三の開国」をチャンスに変えるべく、高付加価値化を進める必要。高付加価値化の取組が消費者に伝わり、農業収益につながるよう、フランスのワインのAOC制度も参考に、製造過程のみならず、できあがりの品質で評価する認証制度をつくるべき。
- ・ トマトなど品質に幅がある品目は、高品質のものが高く買われる。インターネットでは情報提供し易いが、店頭では難しい。一目で分かるマーク等が付けられないか。コメも、消費者に分かり易い選択肢の用意が大切。
- ・ 香港で日本のリンゴが1,500円の高値で売られているが、ニッチマーケットとの印象。通常の1.5～2倍位の価格で販売できないとマスマーケットで継続的に売ることができない。ブランドとして確立するため、差別化されたポジショニング、生産・流通コスト管理と輸出体制の構築が必要。
- ・ 貿易自由化を進める際、我が国のコメの問題は特殊な位置付け。中山間地域で生産されたコメは、味は良いが規模が小さいので、エコポイントのような消費者への優遇措置、「sushi」等を活用したジャポニカ米の美味しさのプロモーションによる海外需要拡大等の施策が必要ではないか。

(2) 川野幸夫（流通（小売業））

- ・ 社会保障不安、長引く不況等を背景に、消費者はお金を使うことに慎重。将来への安心の確立、経済の活性化が、農業者の収益にもつながる。
- ・ 消費者ニーズに合った商品の提供が重要。農協や市場が、消費者情報を生産者に伝えるという役割を十分に果たしていない。マーケットを理解している者が中間流通に新規参入すべきと考える。
- ・ 我が国農産物の輸出について、現在は、「初モノ」として買われているだけであり、持続的でない。値頃感のある価格で日本の農産物が売れる状況をつくっていく必要。我が国の農業技術を海外で活かすための改革も必要。

(3) 弓削忠生（生産者（酪農））

- ・ 戦前より、先代が農業の法人化を進め、今から26年前に酪農家の生

き残りをかけて、自ら英語の原書を翻訳し、独学でチーズの製造を開始し、販売及び発信拠点として、今で言う農家レストランをオープン。

- ・ 40年前に国際農業者協会の導きにより、米国で1年間研修を行ったことが、後になって多面的に生きてきたと感じている。若い間に多くの異文化を学ばせることが新たな担い手を作り出すのではないか。
- ・ 目下、都市化の波の中で、新たな酪農業のあり方として、家畜糞尿を活用したバイオマスエネルギー生産を検討しているところであり、循環型都市型酪農を目指している。

(4) 井上篤博 (林業関係 (合板製造業))

- ・ 戦後の植林により森林資源の蓄積が増大し、この有効活用のため、合板への国産材の利用は、2000年の14万m³から昨年の250万m³へと10年で18倍に増加。他方、我が国で使用される合板の半分以上は未だに熱帯雨林由来。地球環境保護の観点からも自国の植林木を使っていくべき。
- ・ 森林・林業再生プランの策定に感謝。耐震性の高い厚物合板の生産などにより、木材自給率の向上に取り組んでいるが、国や地方公共団体の木材住宅支援策の対象に、国産材合板も含めて欲しい。
- ・ 合板の関税撤廃が行われると大きな打撃。地域経済、雇用等の森林の持つ公益機能、多面的機能に悪影響が生じないように、現行国境措置の維持を望む。

(5) 長屋信博 (水産関係 (漁協))

- ・ 漁業者の高齢化、漁船の老朽化という「2つの高齢化」は、待ったなしの課題。これらを乗り越え、強い水産業づくりに取り組んでいく必要。
- ・ 水産経営コストの2～4割を占める原油価格が乱高下し、漁業者のコスト削減努力を無にしている。来年度から、資源管理・漁業所得補償対策がスタートするが、これによる収入安定に加え、コストの安定対策が必要。
- ・ 水産物は再生可能な有限資源であり、経営対策と資源管理対策の整合性確保が必要。我が国は近年、資源量が増加に転じているが、自由化の進展によって資源管理対策が十分でない途上国による外貨獲得のための乱獲が進むことを懸念。
- ・ 水産物の関税水準は既に大幅に引き下げられ、現在平均4.1%。円

高の進行と相まって、大量の水産物が輸入されている。国境措置撤廃は、国内生産額 4,200 億円減少につながると推計。

3. 意見交換

- ・ 農産物の品質について、現在はユーザーの判断基準となる共通の指標が存在せず、消費者は、販売業者で選んでいるという状況。国が認定する第三者機関が、生産工程のみならず、テイスティングまでやって、品質を評価する仕組みができないか。
- ・ 流通改革は、業者間の競争を通じて進めていく必要。かつては、規制に守られ、問題意識を持たなくてもやってこられた側面があるが、顧客ニーズの多様化、高度化によって状況が変わった。顧客ニーズは地域によって異なるので、売る側もコンセプトを持って取り組むべき。
- ・ 公設の市場は、荷が集まりさえすればそれでよいという感覚であるように見受けられる。消費者ニーズの産地への伝達や、その食材の食べ方を含む生産者情報の伝達が、流通の役割と考える。
- ・ 酪農は、乳業メーカーがないと成り立たない。酪農家自らがチーズ等への加工を行うことができる数量は限られる。酪農家は、地域ごとに、乳業メーカーができない部分を補完するような取組を行っていくことが重要。
- ・ フレンチのレストランと取引しているが、こちらから売り込んだのではなく、先方からオファーがあったもの。生産者は、しっかりしたモノをつくることが重要と考えており、農家ならではの役割の中で、どう展開していくかを考えることが必要ではないか。
- ・ 日本の農産物は輸出で大きなチャンスがあることを改めて確信した。
- ・ 農業政策の方向性について、骨格をできるだけ早く議論することが大事。
- ・ ドイツの合板にはホルムアルデヒドが使われていないという特徴があると承知している。日本の合板の強みは何か。輸出促進を考えていくべきではないか。
- ・ 日本の合板のホルムアルデヒドの放散基準は世界で 1、2 を争う程の低レベルであると認識。
- ・ 木製のガードレール等、国内の木材需要の増加に取り組むべき。

- ・ コンクリート型枠やフロア一台板、道路建設現場の敷板や建築現場の仮囲い等に国産材合板を使用することは、需要拡大のみならず、環境負荷の低減の観点からも有効。
- ・ 木材分野の流通は総合商社が担っている。総合商社は、輸入材と国産材を使い分けながら対応している状況。合板製造業としては、今後、エンドユーザーとの結びつきを強化することが重要と考えている。
- ・ 木材自給率向上のためには、林業者に対する所得補償という考え方もさることながら、日本の木材を利用する製造・加工業者への支援が必要。
- ・ 我が国林業の競争力強化のため、山の傾斜が厳しい等の自然条件や林業労働力の減少・高齢化に対処すべく、高性能林業機械の普及や林道等の路網の整備が必要。切り捨て間伐は二酸化炭素の放出につながり、環境面からも適切ではなく、間伐材等はカスケード利用して有効に活用すべき。
- ・ 水産物の資源管理については、我が国の漁法に問題があるのではないか。ノルウェーのように漁業権を集約するといった方法は考えられないのか。
- ・ 我が国沿岸漁業は多数の魚種を対象としており、漁獲数量ベースでの資源管理を主体とすることは困難。複数県の漁業者が協力し、産卵期を踏まえて漁期を設定する、大きな目の網により稚魚を逃がす、といった我が国の資源管理手法は、世界に冠たるものであると自負。
- ・ 原油価格高騰は各国共通の課題であり、我が国漁業の国際競争力の議論とは直接関係しないのではないか。
- ・ 量的に漁獲効率の高い漁法を採用している国と異なり、日本は資源に優しい獲り方を採用しているため、原油価格高騰の影響がより小さくなる。