

産業競争力会議 実行実現点検会合（第19回）

（テーマ：農業）

（開催要領）

1. 開催日時：2015年4月22日（水） 10:30～11:30
2. 場所：合同庁舎8号館特別大会議室
3. 出席者：
金丸 恭文 フューチャーアーキテクト株式会社 代表取締役会長兼社長
橋本 和仁 東京大学大学院工学系研究科 教授
三村 明夫 新日鐵住金株式会社 相談役名誉会長
日本商工会議所 会頭

大泉 一貫 宮城大学 名誉教授

近藤 一海 公益社団法人日本農業法人協会 副会長
農事組合法人ながさき南部生産組合 会長理事
笠原 節夫 公益社団法人日本農業法人協会 副会長
有限会社横浜ファーム 代表取締役
丸田 洋 株式会社穂海 代表取締役
有限会社穂海農耕 代表取締役

（議事次第）

1. 開会
2. 有識者ヒアリング（法人化の推進（農地の集積・集約化を含む））
3. 閉会

（高橋日本経済再生総合事務局参事官）

ただいまより第19回目の「産業競争力会議 実行実現点検会合」を開会する。テーマは、農業である。

本日は、法人化の推進、農業経営の改善、農地の集積・集約化に関する有識者ヒアリングを行う。本テーマでは、有識者として、公益社団法人日本農業法人協会副会長・農事組合法人ながさき南部生産組合会長理事の近藤様、公益社団法人日本農業法人協会副会長・有限会社横浜ファーム代表取締役の笠原様、株式会社穂海・有限会社穂海代表取締役の丸田様に御出席いただいている。

それでは、ヒアリングに先立ち、三村主査より御挨拶をいただきたい。

(三村主査)

お忙しい中御参集いただき感謝。

本日は、農業の成長産業化に必要な農業経営の法人化、農地の集積・集約化という問題についてのヒアリングを行う。法人経営体については、現在、足元で1万5,300法人となっているのを、5万法人まで拡大するというKPIが示されているところであるが、数だけではなくて、経営の質の向上というのも非常に必要になるのではないかと思っている。農地の集約・集積化については、農地中間管理機構がスタートしたわけであるが、新聞報道によると、貸し手が出てきていないという問題も聞いているところである。我々としても、何とか進めていきたいと思っているので、これに関する御見解もぜひとも聞かせていただきたい。本日は、忌憚のない御意見を聞かせていただきたい。民間議員からも色々な質問をさせていただくので、どうぞ充実した時間を過ごさせていただきたい。

(高橋日本経済再生総合事務局参事官)

それでは、有識者の皆様から御説明をお願いしたい。御質問、御意見等については、御三名の方々からの説明の後にまとめて行う。

(近藤日本農業法人協会副会長・ながさき南部生産組合理事)

我々は、雲仙普賢岳を頂点にした裾野に広がっている長崎県島原半島一帯に、現在141名の専業農家で構成する、事業高が昨年度事業年度で23億円の農事組合法人である。この他にも、株式会社を2社有しており、そのうちの1社は生産法人となっている。発足からちょうど今年で40年が経つ。その農事組合法人の会長理事ということで本日は出席をさせていただいた。40年前から、安全で安心できる食べ物を、農協とか市場を通さずに消費者に直接届けるということを事業の核にして組織を組み立ててきた。栽培方法は、有機栽培を含めて生態系を重視した農業を実践している。

後ほど笠原副会長から、日本農業法人協会の概要等については発言があらうかと思うので、私からは、食料・農業・農村政策審議会での発言や、日本農業法人協会での政策の取りまとめをした際、特に法人化、人材育成についての提言をしているので、本日のテーマである法人化推進と農地集積・集約化の課題について意見を述べたいと思う。

法人化については、特に日本の場合は家族経営に非常に偏っていて法人の割合がまだ少ないということで、今回でも5万法人を目標に今後進めていくということになっているが、法人化を推進するための支援体制は、ほとんど整っていない。したがって支援体制の整備は必要不可欠である。特に、地域農業をリードするリーダー

がほとんどいなくなっている。それを今後どうするのかということであるが、法人経営のアグリリーダーのような人たちを育て、地域の核にする必要があるのではないかと考えている。

本日の資料の別添1に単純な試算を出している。5万法人に増加させるためには、単純計算で年間3,540法人を育てなければいけないということになる。毎年対前年比の増加率で計算すると、毎年13.1%確保する必要があるという数字になる。力強い農業経営体を増やしていくことはもちろん当然必要であるが、この5万法人を達成するには、我々長崎県農業法人協会が、20年間かけて、現在の約60経営体まで拡大したことから見ると、単純に各県で毎年75経営体をつくらなければいけないという数字を考えたとき、かなりやり方を考えないと難しいのではないかと感じる。その目標を達成するために、法人化の設立あるいは運用に対する支援と推進のための組織をどのようにつくっていくかということが喫緊の課題になっていくのではないかと。できれば政府としても、ある程度の財政支出が伴ってでも、法人化をするという意欲のある農業者をぜひ応援していただきたいと考えている。我々日本農業法人協会としても、その推進の中核になってリードしていくつもりである。

そのための支援組織のイメージとして考えたものを、別添2の資料に記載している。中小企業向けの支援というのは非常にすばらしい体系ができ上がっていて、せめて農業者にとっても、商工会議所のような手厚いサポート体制や支援体制を強化してもらえれば目標に早く近づいていくのではないかと思う。そのためには、一般商工業と違って、農業の中には畜産から果樹まで専門性が違った分野が多々あるので、それぞれの専門家を各地に、できれば各県に配置をした上で、農業の法人の設立運用支援あるいは継承、M&Aも含めて、支援体制が整備されることが望ましいと思っている。

我々の2号法人は、農事組合法人であるが、これを協同組合と言わないで協業組織だという見方をする場合がある。法人化の推進をするに当たって、こういったところでの活動を通して、のれん分けやそれぞれの分野ごとに独立を志向する人たちを、家族経営ではなくて法人化をしていくというステップの踏み方も考えられているのではないかと。全国的には、こういった例が散見される状況もあるので、これに対する支援はどうあるべきか、ということも御検討いただければありがたい。我々の中でも141のうちには、有限会社であるが、会社化をして継承を図っているということも出ているので、1つの参考にはなるのではないかと考えている。こうした農協とは違った新たな協業組織をもっと育てていくような環境整備が求められていると思っている。

3つ目に、法人はあくまでも農業を行っていく上での手段であるが、その手段を達成するために人材育成の抜本的な強化が必要である。なかなか農業界では、特に法人の運営という意味では人材育成が進んでいないというのが実態であり、それぞれのランクごとの経営者や従業員の実態に合わせて、人材の育成がどうしても必要

になってくる。

農地政策については、既に農地中間管理機構が設立をされて大きな改革が進んでいるわけだが、まだ現場、特に出し手の側に浸透がなされていないといったようなことや、所有の意識がものすごく高く、土地を手放したくないというようなことがあり、まだまだ進んでいないということがあるが、私の実感から申し上げますと、まだ制度が動き始めて1年ちょっとだということがあって、徐々に取組としては進んでいくのではないかと思っている。ぜひこれを有効に生かして、さらに土地を集約して、そのことが法人化に結びついていくような形になっていけばいい。

先般、3月31日の閣議で決定した食料・農業・農村基本計画を策定した際の審議に参加させていただいた際、人材育成等についての意見も出させていただいた。法人等の従業員の育成、キャリア形成を含む研修体制の充実強化ということが欠かせない要件になってくると思う。

続いて、農地中間管理機構について述べたい。私のいる長崎県では、貸し手、借り手が約2,300haで大体バランスがよく、昨年1年間で達成した実績は550haとなっている。比較的初年度としてはうまくいった方かと思うが、1つ特徴があり、長崎県では県の農業公社を拡充して中間管理機構の業務を行っているということである。従来から公社と農業会議などが連携をして、諫早湾干拓の大規模農業者などに経営診断、助言を行ってきたわけだが、長崎県の農地中間管理機構がうまくいった一番大きな要因は、21市町村に中間管理の業務を委託する人材を28名配置したことにある、この人たちの活躍が非常にいい結果を生み出したということが言えるのではないかと思う。ただ、1点、難点としては、例えば農地を集積するに当たって間に挟まっている雑種地や林地などの一体的基盤整備をしないと、なかなか利用価値が上がってこないということがあり、この整備を弾力的にやる必要があるのではないかと思っている。

(笠原日本農業法人協会副会長・横浜ファーム代表取締役)

私は、横浜に本社を置き、採卵鶏、卵の生産販売の事業をしている。鶏の数は日本全国の1.5%ぐらいの市場を持っている。そういう中で、土地利用型農業や農地集積について、畜産業者からの目線で話をした方が余計理解をしていただけるのではないかという思いから、発言させていただく。

まずは、日本農業法人協会の副会長としてお呼びいただいているので、最初に日本農業法人協会の概要を簡単に説明させていただく。日本農業法人協会は、現在1,806会員の所属する公益社団法人である。私のレポートの後に法人協会の概要を添付しているのでご覧いただきたい。協会の事業としては、農業法人からの政策提言、調査研究といった業務や、農業法人等の担い手の経営改善に資するようなことを行っている。参考資料として、昨年6月に林農林水産大臣に提出した政策提言の資料も添付しているので、ご覧いただきたい。ついでに申し上げますと、林大臣から

は、我々の会のことを農業の経団連という表現でおだてていただいております、そういう会であることを認識して、引き続き前に進めてまいりたいと思っている。

本日の議論のテーマであるが、農地の集積・集約化というものは、農業経営の法人化について絶対にやらなければいけない大変重要なテーマである。農地の集積・集約によって全ての経営管理手法が高まり、効率的な経営を実践するためにも農地中間管理機構を力強く推進していくことが必要だと考えている。

そうした中で、機構については、長期的な視点で推進をしてほしい。すなわち、長期的というのは10年間程度、この仕組みをきちんと推進することが必要だろうと思っている。しかしながら、現在の基幹的農業従事者の平均年齢が66.8歳、約67歳であり、全てが年金をもらっている年齢であることを加味すると、ここ2～3年の間に農地の集積・集約化を強力に推進することが必要ではないかと思っている。特に、今年の米価下落や、今後の生産調整の見直しという米政策の大きな変化を見越して、今後農地の出し手は増えると思われている。そうした点からも、長期的に施策を維持しつつ、この2～3年間を施策の集中期間として、より強力に農地集積・集約化を進めることが大事だと考えている。

次に、農地の受け手への支援強化としては、農地の集積だけではなくて、担い手たる受け手への経営支援を行うことが重要ではないかと考えている。農地の集積が進めば、規模拡大に伴う設備投資も実施することが必要となる。しかしながら、規模拡大に伴う施設整備の補助金などは、どうしても農協に集中しがちである。もし、公平なルールに基づくとはいえ、結果的に受け手である担い手が十分な支援を受けられないようであれば、補助金のあり方を見直すことも検討すべきではないかと思っている。施設整備等への支援について農業法人が十分に活用できるような仕組みを強化すべきだと考えている。

また、次のステップとして、農地の分散錯圃、いわばばらばらになった農地を解消して効率よくするためにも、受け手である担い手間の農地の交換も円滑にすることが必要。その部分も機構がコーディネーター機能を発揮させることが特に重要だと思っている。

次に、出し手への制度の周知徹底についてであるが、機構での農地集積・集約化を考えた場合、出し手が安心して農地を出せるようにすることが必要だと考えている。一方で、農地は持っているが地域に住んでいない、いわゆる不在地主や、水路の清掃など昔でいう道普請などに参加していない農地所有者の場合、そもそも機構の存在や制度を十分に認識していないのではないかと思う。そうした農地所有者については、地域の集まり等にも参加していないことも考えられる。

また、所有者にとって、農地は、私有財産という意識がまだまだ強いというような雰囲気を持っている。特に、地元で息子が戻ってきたら農地を転用して住宅をつくるという考え方や、道路などが通ることによる転用期待を持っている農地所有者もいると思う。こうした農地所有者については、機構に農地を預けたら転用できな

いのではないかと考えてしまう人も数多くいる。本来の農地としての役割や税制面での支援については、きちんと考える必要がある。

最後に、機構のガバナンス、機能強化に向けた体制整備について指摘したい。各都道府県の農地中間管理機構の役員や評価委員に、法人協会の会員などの経営に関して実践的な能力を有する者をもっと就任させるべきだと考えている。また、国で各都道府県の農地中間管理機構の運営状況等をチェックして、適切な指導や予算、人員面でのサポートをすることが、特に短い時間で実行して成果を上げるには必要だろうと考える。例えば各地域の農政局などから各県の農地中間管理機構に人員を出し、権限あるいは責任を与えることも必要ではないかと考える。

次に、問題になっている経営の法人化であるが、法人化を推進できる経営環境の整備、これはまさしく農地中間管理機構を強力に推進し、法人化できる経営環境を整備することが大前提だと考える。まずは農地の集約・集積を進めることで、経営が法人化するための環境を整備するということである。

また、法人化は経営を高度化する手段であり、最終的な目的ではないと考える。個人経営を法人化することで経営を強化することは大変重要だが、誰でも法人化すれば経営がよくなるわけではない。法人経営では人材の育成、社会保障の管理費の増加など、高度な経営管理能力を有する経営者を育成することも特に重要となる。そのために、経営の質を向上させる取組が必要である。法人化推進とそうした経営者となり得る人材育成を行うことが大変必要である。また、既存の農業法人の経営者の中には、バランスシートを見て経営を行うことができない経営者も多々いるのではないかと思う。実感として、こうした経営体の経営能力を向上させる必要があると思う。

そうしたことを認識した上で、我々日本農業法人協会としても、法人化しようとする経営者を後押しする運動を展開しており、今後、さらに展開していきたい。当協会の会員は法人経営の中でも先進的な経営が多く集まっていると自負しており、先ほど申し上げた農業法人経営の質の向上をさせる具体的な取組として、税理士や中小企業診断士などの農外の専門家と、我々のような先進的な農業法人が、法人化する経営を先輩として後押しすることが力強い法人経営の育成支援になるのだろうと思っている。

(丸田穂海・穂海農耕代表取締役)

お話をさせていただくことに大変恐縮をしている。我々の会社の現状と、それをバックグラウンドとして今後起きてくると考えられることを含めて話をさせていただきたい。

我々の会社は新潟県上越市にある。私は、実は農外参入からの新規就農者であり、もともとはエンジニアでガスタービンの開発をやっていた。祖父、祖母、父、母とも皆公務員であり、全く何も無いところから平成17年に新規就農した。経営面

積としては、今年の経営面積として、一応100haを超えており、10年目で100haまで拡大ができてきたということになっている。

平成25年以降の規模拡大を見ていただくと、毎年10町歩近い規模拡大をしており、今年に至っては40ha、すなわち、皆が最終的に集約を目指す一経営体の規模よりも大きいような規模が集約されてきているというような、私たちが想像していたよりも早い形での集約化が進んでいるということになる。

次に、我々の栽培管理上の問題点について、これは本当に私どもの恥部で恥ずかしいのだが、計画へかかる時間が非常に大きくなっている。というのも、先ほどの40haのうちの25~30haぐらいは、実は3月の下旬になってから出てきたところであるので、作付の準備をする段階になってから拡大が一気に増えてきていることになる。しかも、紙で全部やりとりしなければいけないので、それをいちいちデータ化して地図に落とすというところだけに莫大な時間やコストがかかっているということになってくる。あとは、実際にできてきたものに関して分析も必要になってくるし、その労力も増大している。また、GAPと呼ばれる農業におけるISOのようなものの運用に関しても労力が大きくなってきているということになっている。

経営の方の課題については、これはどの生産法人も多分将来的にはなるのではないかと思っているが、人材育成の仕組みがなかなかつくれないということである。やはり今までは4~5人でできて目の届く範囲だったのだが、2桁になってくると、もう私の目の届かない範囲での育成がどうしても必要になってくる。そういった仕組みがどのようにするかということが問題になるが、我々としてはようやく去年あたりからカツモデルの活用や、いわゆる社会人基礎力をどうつけるかということを中心に考えてきているが、なかなかそれが実現できない。とともに、それをちゃんと導入するのであれば評価制度もセットでやらなければいけないということになってくる。

もう一つ、資金の調達非常に大きな問題である。先ほども申し上げたとおり、今年は60町歩から一気に100町歩に増えることになる。これは、民間議員の方々の会社の規模でいえば、600億円売り上げていたところが、いきなり1,000億円になるというようなことである。では、その400億円分売り上げるための資金調達をどのようにするか、施設に関して既に担保に入れている中で、どのように次の資金を調達してくれればいいのか、というところは非常に大きな問題になっている。これが現状で、我々に起こっている話になる。

これからどのような形で考えていけばいいのかということ、私なりに時間軸を置いて考えてみたのが、ステップを分けて考えるというところの図である。

まず、集約させるために最初に取り組むべき課題はどこか。1つは集約を推進させる方策というところで、やはりより大規模な農場にメリットが出るような対策が必要になるのではないかと思っている。担い手と言われた場合、私が実は農外から新規参入したときに、担い手というと30代ぐらいの若い人を言うのかなと思っています。

たのだが、70歳の人でも担い手なわけで、私は非常にショックを受けた。その中でどのような人に集めるのかといえば、しっかりとした生産法人に対して集めるべきだろうと思うので、それに関して、しっかりとした生産法人を評価する仕組みというのが必要になってくると思う。ただ、中小企業診断士や税理士というのでも、農業に対してそれほど詳しい方が多いわけではないので、先ほど副会長が二人とも指摘していたように、そういった方々に対する教育の場というのでも何らかの形で設けてもいいのかなと思っている。

もう一つは、農地中間管理機構は必ず利用されるべきだろうと思う。まだ1年、一作しか終わっていない状況の中で、全然進んでいないとよく新聞に出ているが、先祖代々引き継いでいる資産をすぐに見も知らぬ人に出すかと言われたら難しい問題だと思う。したがって、1年で評価すべき問題ではないと思っている。ただ、その機構の役割をどこが担うのかというところだが、JAだけではなくて行政等が窓口になることによって、JAとのつき合いがないような農家に対しても波及効果を持ち、より機構の活用がされるのではないかなと思っている。

集約させた後を見据えて取り組むべき課題については、経営者が必要になると思っている。というのも、大前提として、皆様がこういった会合の場で議論する際、多分農業者イコール経営者であるという前提で議論していると思うが、必ずしもそうではないのではないかなということも、非常に現場で感じている。先ほどもあったが、B/S、P/L、資本回転率など、そのようなことを話せる人がどれだけ農業者なのかということである。かつ、後でも出てくるが、人材を確保する農の雇用事業などの支援事業は色々あるが、それを2年使った後に、その人たちをまだ継続雇用するかというと必ずしもそうではない雇用主の人もいる。ということは、人材を育てるという意識そのものを持っている経営者が少ないのではないかなと非常に感じているところである。

次に、先ほどの我々の話でも出ていたが、急激な規模拡大は必ずや出てくるだろうと思う。集約させればさせるほど、一つの法人が20町歩から30町歩というところになってきて、高齢化で一気にやめていくという場合は必ず出てくるだろうと思う。そこに対してどのような資金援助をするのかというところが問題になる。金融機関から借りるということになると思うのだが、それに対して担保価値があるものが非常に少ないので、ITを利用して、その入力されている情報等に対しての価値を持たせて、例えば春作業の記録がここまでちゃんとされていれば、枠として1,000万持っているので、そのうちの300万実行してあげるといったような段階的な仕組みがあってもいいのかなと思っている。なので、その前提としてIT化というのが必要になってくると思う。これはただIT化ということを進めるのではなく、やはりIT化をしてデータを入力させることによって農家にインセンティブがあるような環境づくりが必ず必要だろうと思う。それが資金調達の仕組みであり、普及員とのやりとりであり、あとは助成金というのでも使えるところは使っていきたいと考えるのだ

が、その申請のために莫大な時間がかかるので、そのところをIT化されているデータのみですぐいけるようになるとよいと思っている。

これは入力の部分になるが、IoTを色々なところに活用するという話が出てきているが、例えば、我々には10人の社員がいて、10人に携帯の端末、スマートフォンを持たせると、月々運用費用だけで5～6万円かかってくることになる。であるならば、その地域どこかに1つのWi-Fiスポットみたいなもの大きなものを設けてあげれば、無料でそういったところにつながって、我々としては、端末の安い価格のみでデータの収集等ができるようになっていくということも考えられるので、非常に投資効率のいい、要はレバレッジがすごくかかるような仕組みができるのではないかと考えている。

集約をさせた後の取り組むべき課題の最後のところであるが、全ての手続きが紙で出てくるという問題があったので、データで出てくるといいなというのは非常に大きく感じているところ。

また、事業再生スキームの構築については、集約させてある程度の競争社会になってきたときに必ず潰れるというところが出てくるとしている。我々も、今回40町歩も増えているのも同じような案件の中で増えているのだが、やはりそこに対する昔の産業再生機構のような何らかの仕組みが必ずあったほうがいいのかと考えている。その受け手として、既に大規模な農家で第三者に評価されているような経営レベルの高い生産法人を登録させておいて、それが手を挙げてフォローしていくというような仕組みがあったらいいのかなと思っている。

最後、継続して取り組むべき課題のところは、これは人財育成であり、これに尽きると思っている。やはり規模拡大云々と言っても、最後に行きつくのは、もうヒト・モノ・カネのところのヒトではないかと思っている。1つの生産法人が100町歩になっても、従業員はたかだか10名しかいない。では、売り上げはどれぐらいかという1億円ほどでしかない。その中で、自社で人財育成の仕組みを持つというのは非常にコストがかかるため、現実的ではないと思う。そういったものを行政サイドや地域において、先ほど申し上げたようなカツモデルや社会人基礎力といったようなものをちゃんと設けて、それに対する育成の仕組みを提供して、私たち生産者が自分たちの人材をどう育成したいので、そこをつまみ食いしながら人材の育成を組み立てていくというような形の仕組みが、一般の皆さんのような会社から見たら甘いと言われることは重々承知の上だが、どうしてもコスト的なところでうまくいかないの、そういったものがあってもいいのかなと思う。

(高橋日本経済再生総合事務局参事官)

それでは、質疑、意見交換に移りたい。

(大泉名誉教授)

5万法人をどうやって実現するかという大きな課題がある。農業法人協会が当初できたときには、農業の経団連にするのだという崇高な目標があって、認定農業者制度と農業法人協会が経営者育成の2大柱だという旗を掲げたわけだが、認定農業者は御承知のように減ってきているという現状である。

そうした中で、農業法人協会はどうかということ、どうも元気がないのではないかと私自身は思っている。その理由は一体何なのだろうか。笠原さんは、御自身の経営は日本でもトップレベルのものをお持ちになっているが、農業法人協会になると陳情団体みたいになってしまっている。もっと言えば、自分たちでどういう日本の農業を法人でつくり上げるかという崇高な理念があったと思うのだが、そこがどうなっているのか、というのがこのごろ気になってしょうがないところである。

それは、1つは事務局の問題なのではないか。事務局がどうも農業界の常識に染まった運営をし過ぎていてのではないかという懸念がある。もう一つは、会社である。言ってしまうと笠原さんのライバルになるかもしれないが、イセファームや日本ハムといった会社は、インテグレートしているけれども、農業者なのである。こういうところがなぜ入らないのか。カゴメやカルビーなどを入れてもいいのだが、そういったところが、今後農業を引っ張っているリーダーになるのではないか。法人全体の中のリーダーが最近欠けてきているのではないだろうかという気がしてしょうがないところがある。だんだん内部だけでシュリンクをしているような気もしないでもない。

法人をやる場合には、データ化が非常に大事である。もちろん、会計関係のデータ化、すなわち、P/L、B/Sもそうなのだが、説明があったとおり、P/LやB/Sを読めない人は結構多く、読めないので分析もできない。ただ、そういったことは地道にやっていく必要があるのだろうと思うのだが、稲作については、これからずっと規模拡大をしていくのにデータ化しないといけないということで、農水省でも盛んに作業効率をよくするためにデータ化の研究をやっているが、まだ開発途上にあるのだろうと思う。法人協会では意外とデータに基づいた分析というのは、必要性は感じていてもなかなか取り組まれていないのではないかなという感じがする。

さらにいうと、現在、法人協会では、承継が問題になっているのだろうと思うが、そういう中でのM&Aも含めて、例えば1つの非常に生産性の高い経営が破綻企業を吸収するというのは、そのまま吸収して事業としては継続していくことになるため、継続型の破綻というようなことはあっていいのだろうと思う。そうすると、その業界全体が生産性の高いものに転化し、しかも雇用力の高いものに転化していくので、地域経済としてはますます成長するということになるのだろうと思う。法人協会の中でそうしたM&Aを積極的に考えるような部会のようなものも持っていていいのだろうと思う。そこで最初の話に戻るが、事務局でそういった発想が果たして出てきているのかどうかという懸念が若干あって、例えば日本政策金融公庫に事務局を置くとか、あるいは経団連に事務局を置くとか、こういうよ

うな大胆なことがこれから必要になるのではないかという気がしてしょうがない。

(橋本議員)

農地の集積・集約化で法人化を進めるということは、大変重要でありやらなければいけないところだと思ってきたが、そのためにはたくさん課題があり、単純に掛け声だけではだめで、色々取り組む必要があるということをつくづく認識することができた。そういう中で、丸田さんの説明には、大変感銘を受けた。丸田さんのような方が増えるということが、今、非常に求められている。大変素晴らしく、うまくいっていることの理由や、丸田さんのような方を増やすためにはどうしたらいいと考えているか、ぜひ率直にお伺いしたい。若者で農業に参画したいという人は随分いるという話をテレビで見るが、しかし、現実にはそれほどいないわけである。そういう中で、丸田さんがなぜ成功しておられるのかということと、どのように丸田さんのような方を増やしていくことができるかということをごぜひお聞かせいただきたい。

もう一点、人材育成が重要だと皆さんが指摘している際に、そういう人を育てなければいけないという中に大学の話が1つも出てこなかった。私は大学改革のテーマを担当しているが、大学は全く期待されていないのだろうか。大学は役に立たないのだろうか。ぜひ今やっている大学改革の中に、こういう農業の人材育成みたいなものを絡めることができたなら大変よいと思って、実はそれを期待しながら本日の会合に来たのだが、一言も出なかった。ぜひそれもあわせてお伺いしたいと思う。

(金丸議員)

有識者それぞれに質問させていただきたい。まず、近藤さんに対する質問で、141の経営体で売上高が23億円と説明いただいたが、利益というのはどのくらいになるのかということと、生産と販売を141の経営体がそれぞれ自身でやっているのか、あるいは141の経営体の中でコラボレーションがあって、生産が得意な人と販売が得意な人が分かれているのか、そのあたりをお聞かせいただきたい。

笠原さんに関しては、正会員1,806と書いてあって、賛同する農業法人と農業法人志向農業者等という合算なので、これは1,806名だと思うのだが、このうち農業法人の方は何名で、その他の人は何名なのかということをお聞かせいただきたい。

丸田さんには、いくつか質問させていただきたい。60町歩から100町歩に急速に拡大したと話があったが、なぜ丸田さんのところに土地が集約して出てきたのか。そのときに中間管理機構は絡んでいたのか。そして、収益性についてもどんなものなのか。また、資金調達の話が出たが、これからの資金調達は先ほども言われた課題があると思うが、今の資金調達先として、金融機関はどんなところを使っているのか。そして、TPPの交渉がどうなるかわからないが、新しいグローバルな競争時代に丸田さんはどんな認識で解決、挑戦していかれるのかということをお聞かせいただきたい。ま

た、先ほどの借入の話に関係するが、先ほどのお話は、いわゆる会計基準でいうと進行基準で、その進行基準の数値を明らかにして、金融機関に対してネゴシエーションして、資金繰りしていく。いわゆる完成基準ではなくて進行基準の考えではないか。実は当社も上場企業で最初に進行基準に移行したのだが、そういう意味で、そういうアプローチを御希望ということをお聞きして参考になったのだが、そういうことをおっしゃりたかったということによいかという確認をしたい。

(高橋日本経済再生総合事務局参事官)

では、これまでの民間議員からの質問、御指摘について、それぞれお答えいただきたい。

(笠原日本農業法人協会副会長・横浜ファーム代表取締役)

大泉先生ご指摘のとおり、まさしく日本農業法人協会の事務局体制については、人がいない、お金がない、役員といえども手弁当、という状況で、精いっぱいやっているのが現状である。経営局からかなり支援をしていただいているが、農業界というのは、突然農業政策から産業政策に変わったわけであり、その体制が、産業政策が何ぞやということや自己責任の経営だということ自体を理解するまでに、時間を有しているということは事実だと思う。そういう中で、我々のプロの農業者から情報発信あるいは指導を強力に進めていくということが必要ではないか。例えば大泉先生が御存じの農業アドバイザー制度の審査を見ても、その中身を見ると、公認会計士からいわば経営の専門といった方々が農業分野のそういう審査を受けているということは、非常に難しい。

金融機関の話を申し上げると、今まで農業所得という言葉があったが、これは台風が来た、その結果作物がとれなくなった、という、結果経営に基づくものである。それが、やっとここへ来て、自分の商品の価格を自分で決定したいという意識が法人協会を中心に前へ出てきた。しかし、未だに計画経営ができない。この辺の基本的な問題が法人化を推進し、自己責任で経営を推進するという事に全部絡んでくる。我々のように畜舎や施設で経営していれば、ある程度計画を立てて結果経営ができる。我々の業界で申し上げれば、40万軒だった養鶏家が今は2,300軒にまで減っているが、物価のエリートがやはり生産合理化をしたわけである。それで同じ面積に高度な施設をつくり、管理体制もIT化している。しかし、土地利用型農業では、そうはいかないのではないか。土地を広げ農地を集積しなければ前に進めない。しかし、農業法人の特質もあり、農業法人が高齢化になったから先祖代々の農地を隣の仲間に手放したり貸したりということは、ほぼないのが現状である。したがって、この中間管理機構へ農地を安心して預け、それで若い担い手に集積をすることを実現するためには、いわば農村文化や農業文化というものをきちんと認識した上で農地の集積とか経営環境を整えないと、前に進めないのではないかと思う。

人材育成の大学に関しては、例えば今年、私の会社でも、会社説明会に60名ぐらいの学生が来ているが、その学生と話してみると、やはり若い方なので、自分の将来をまずは考えるわけである。つまり、大学で農業経営ができる人材を育成するというよりも、その前の段階ではないかと思う。誇りを持ってやっている我々にとっても、せがれでも身内でも、例えば、将来高級車に乗れないと思ったら夢を持ってない。そのための環境整備を、農地中間管理機構などを通して集中的にやるのが、今言ったような大学の優秀な生徒あるいは農外から数多く我々の業界に入れ込むという第一歩だと思っている。

また、TPPIに関しては、例えば我々業界だと、為替が170円台から120円台になれば、競争力はつく。大企業、例えば我々の業界で申し上げれば、大手商社が我々の業界に30年前に入ってきたが、今では全て撤退し、我々に任せている。理由は、業種によって異なるが、やはり1年1年で決算して配当しなければならない大企業が撤退していくのは当たり前だと思う。我々農業法人はそれでは済まない。3年赤字だろうが、4年赤字だろうが、それを耐えて経営をしていく。日本の食料を安定させるという誇りを持っている。その辺を十分御理解していただきたいと思う。

(近藤日本農業法人協会副会長・ながさき南部生産組合会長理事)

金丸議員の質問に関しては、ながさき南部の役割は、それぞれの専門的な農家をコーディネートすることにある。要するに、販売先の要望に合わせて、品種や作型や出荷の時期などを、各生産者に役割分担して販売につなげていくということで、ここ20年来、大体契約栽培というのは98%が、事前に価格を決めて取引をして、農薬を減らせとか、有機がいいとかという要望に合わせて生産をしている。収益性という点でいうと、141名の中の約50名で全体の75%を売り上げている。残りの100人に対しては少量多品目で対応させようということで、院内食も含めて20店舗運営をしているが、この中身を見ても、上位50人の生産者に集中するという結果になっている。その理由としては、もう家族が養えるからこれ以上働かなくてもいいや、という農家の存在が考えられる。そういったことも含めて、私は法人化が必要なのではないかと考えている。事業として農業を考えていないというところが、一番日本農業の停滞につながっているのではないかという気がしている。傘下に2社会社を持っているが、そのうち1社は、今10人ほどの若者の雇用型の農業生産法人でやっている。ただ、これも穂海さんが述べられているが、初期投資が非常に大きいため、試算によると約8年間は赤字が続く見込みである。この間どうやって体力を維持し、人を育てていくかということが課題としてある。

(丸田穂海・穂海農耕代表取締役)

まず、橋本議員に御質問いただいた我々がうまくいっている理由については、自分たちが部外者だということを理解しているのが一番大きいのではないかと思う。

地域は村社会で、我々も20~30もの集落にまたがっているのだが、そこに溶け込もうとしない。ただ、その代わりに、集落の一つ一つには、4月の作の初めに一升瓶を持っていくなど、私たちのスタンスとしては「地主様」なので、その村という中に対して部外者としておつき合いをさせていただいている。だから、出しゃばったことはしないし、挨拶を必ずするのと、泥を落としたらそれを必ずすぐはくことと、田んぼに草を生やさないことを実行している。これだけもしやっていたら、多分どの地域でも必ず面積は誰がやっても増えていくと思う。あと自分たちの我を通さないということも重要である。最終的に集まったときに私たちの力が発揮できればいいので、私たちは将来的にはどれぐらいを見ているかというと、1,000haやりたいと思っている。しかし、1,000haといっても、売り上げは10億しかない。その力がどこにあるのかというのは、多分米に関しては売り上げではないのではないかと感じている。

金丸議員に御質問いただいた収益性は、多分今季は赤字だと思う。なぜかというところ、減価償却がどんどん重くなっているからである。しかも定率でやってしまっているから、規模拡大よりもどんどん先食いしていく。だから、場合によってはキャッシュアウトするときもあるだろうが、基本は、収益性は非常に低いと思っている。ただ、私たちが真価を発揮するのは面積を持ってからなので、これを数百町歩持ったときに初めて力を出せる。そのために今、本当に耐えて面積を集めていくというのが現状だろうと思っている。

ありがたいことに、我々のような存在をどのように増やすのかといったときの問題は、農業を選ぶ人たちがどうつくるかだと思う。例えば大学4年生で就職するときにトヨタ自動車に行きたい、ソニーに行きたい、というように皆さん具体的に就職先を選ぶことになる。でも、この農家に行きたいという人は誰もいない。農業に行こうかという言い方になる。そうではなくて、私たち生産法人がいかに魅力をつけることによって、穂海に行きたい、と言わせることが非常に重要なことなのではないかなと思っている。

ただ、事業規模としては、農業全体で3兆円しかない。富士通1社で2兆5,000億円、トヨタで25兆円であることを考えると、たかだか3兆円の世界に農業者として飛び込みたいのか、大学4年生の人たちが来たいのかということ、やはりそこも難しいところなのではないのかと正直思う。ただ、そのところの絵をどういうように描かせるのかということころは非常に大きな問題ではないかなと思っている。

あと、集積バンクについては、10町歩ぐらい使っている。ただ、今回、3月末に一気に増えており、そこも事業継続が難しくなったところの受けだったため、使っている時間がなかったから、直でやっているが、将来的には分散錯圏を解消するために、一回集積バンクに突っ込んでもう一回うちが受けるといえるようにするのもやぶさかではないと思っている。

今の金融機関について、メインバンクは、第一地銀である第四銀行である。系統

とか行政も関係ない中で勉強会も主催してバックアップしてもらったりしているので、非常に先端的な銀行だと思っている。長期の資金に関しては政策金融公庫を使っている。最近、JAからも声をかけてもらえるようになり、制度資金があるので、機械とかで使っている。

TPPに関しては、なるようにしかならないというところを私たちは思っているのが、将来的には輸出を考えている。私はコシヒカリを輸出するのが一番だと全く思っていない。現地の方々が食べたいものをつくる。要は、マーケットインと国内では言うのに、輸出に関してマーケットインという考え方を皆さん持たない。コシヒカリが一番で、世界のフラッグシップだから輸出がうまくいくと言うが、キューピーでさえ、現地で酸っぱくないマヨネーズをつくり、車だって現地で開発するように、米も多分そういうのがあり得るだろうと思っている。農水省がやっているオンデマンド品種育成事業とかも出てきているわけだから、そういったようなものを活用しながら、輸出をしていけば、世界で勝てる米になると思っている。ただ、海外に出すのはグレインとしての、片仮名としての「コメ」で、日本国内で売るのはうまい米、漢字の「米」で、そののところは私たち自身がいかに意識を変えてやっていくのかということで非常に重要なことになるとしている。

結果基準なのか、進行基準なのか、という点については、よくわからないのだが、多分進行基準という、融資枠だけ設定しておいて、ちゃんとここまでできたからそれを評価して、そのうちの何%を実行してあげるとというような形の仕組みができると、非常にありがたいかなとは思っている。

(金丸議員)

販売はどうしているのか。

(丸田穂海・穂海農耕代表取締役)

うちは販売会社を持っているので、そこで全部販売するために、有限会社穂海農耕から株式会社穂海に売っている。株式会社の方が県内の農家からも集めているので、大体1,000tぐらいの扱いになる。うちだけだとロットをつくれないので、ほかのところもまとめて、ロットをつくって大手の外食等に売るようにしている。

(金丸議員)

直接自身で販路を開拓しているのか。

(丸田穂海・穂海農耕代表取締役)

そのとおり。

(大泉名誉教授)

話を聞いていて皆さんに共通するのは、マーケットインの体制をつくろうとしているということなのかなと思っている。要するに、農業の世界は、先ほど笠原さんがおっしゃったように、つくってしまっただけで、あとは農協に任せて終わりというような、途中で自然災害に遭ったらしようがないな、という世界から、契約をして、それでどうしてもこれを出さなければいけないという世界に変わってきており、そこで多分頭を使う必要が出てくるのだと思う。丸田さんのところはそれで営業してということなのかもしれない。そうすると、生産過程の生産性だとか、あるいはどういうニーズがあるか、ということが、生産現場に反映してくるので、農業法人協会の一つの役割はマーケットイン体制をどうやってつくるかという話を会員全ての人にやっていくようにすると随分変わってくるような気がする。

(三村主査)

先ほどの近藤さんの話も聞いていて、商工会議所がどういう形で農業とコラボレーションできるのか。現在、農協には、商工会議所にたくさん入っていただいている。ただ、法人との関係がどうなっているのか気になっており、いろいろな中小企業の支援策というのがあるのだが、これが例えば農業法人の方はどういうスキームの中でこれを活用されているのかわからないので、この辺は自分たちとしても勉強してみたいと思っている。

今まで農業政策にどっぷりつかっていたものを、いきなり産業政策ということになって、農業従事者が非常に戸惑っておられるということは実感としてよくわかる話である。法人といえども長期的には産業政策の中で運営していかなければいけないので、それをどうするのかということが大きな問題だと思っているし、一方で、10年かけて機構の長期的な運営をしなければいけないのだけれども、この2～3年が勝負だという話も非常に切実によくわかるし、農業政策から産業政策への切りかえと、短期間で必要な政策を実施していくということはどうやって両立させたいのか難しい課題であると感じる。

とりわけ、農地中間管理機構の話の中で、貸し手がなかなかあられないということなのだが、2月、3月に非常に増えてきたという話も逆に聞いた。奥原局長にお伺いしたいが、先行きは、1つの希望が持てるのだろうか。

(奥原農林水産省経営局長)

3月末の数字は、現在、都道府県から集めているので、4月の終わりぐらいに県から数字が来ると思う。精査も必要なので、5月の中旬ぐらいまでにはきちんと整理をしたいと思っているが、国会から要請があって、12月末の数字というのをとりあえず出したのだが、それに比べれば3月はかなり増えているだろうと思う。

ただ、目標としているのは、この10年間で担い手の利用する面積を、現状の5割から8割に引き上げるということで、10年間で要するに140万haを担い手に移すこ

とが必要になる。1年当たりになると、平均で14万ha必要ということになっているが、それに比べたら、機構が扱う数字は、1年目はかなり低いだろうと思っているので、軌道に乗せるためには相当な努力と工夫がさらに必要だと思っている。

(三村主査)

本日は、いろいろなことで感銘を受けた。1つは、農業法人というのは経営を効率化させるための手段であり、目的ではないとのご説明も我々の考え方と非常に合っている。いずれにしても、三者の方々がそれぞれの形や立場でいろいろ苦労されているわけで、我々民間議員の立場も、その苦労をいかに皆の共有する苦労として、それを解決する手段を我々としてどう考え出すのかということが我々の役割だと思っている。本日は、我々にとって非常に意味のある話だったと思う。

(以 上)