

# 産業競争力会議 実行実現点検会合（第43回）（テーマ：農業）

## 規制改革会議 農業ワーキング・グループ（第37回）

### 合同会合

#### （開催要領）

1. 開催日時：2016年4月12日（火）14:00～16:00
2. 場 所：中央合同庁舎4号館共用第1特別会議室
3. 出席者：

三村 明夫	新日鉄住金株式会社相談役名誉会長・日本商工会議所会頭
橋本 和仁	国立研究開発法人物質・材料研究機構理事長
金丸 恭文	フューチャー株式会社代表取締役会長兼社長 グループCEO
滝 久雄	株式会社ぐるなび代表取締役会長
長谷川幸洋	東京新聞・中日新聞論説副主幹
林 いづみ	桜坂法律事務所弁護士
北村 歩	株式会社六星取締役
本間 正義	東京大学大学院農学生命科学研究科教授
松本 武	株式会社ファームアライアンスマネジメント代表取締役
渡邊 美衡	カゴメ株式会社取締役専務執行役員・経営企画本部長
大泉 一貫	宮城大学名誉教授
神出 元一	全国農業協同組合連合会代表理事専務
岩城 晴哉	全国農業協同組合連合会常務理事
山崎 周二	全国農業協同組合連合会常務理事
高木 宏壽	内閣府大臣政務官

#### （議事次第）

1. 開 会
2. 生産者の所得向上につながる生産資材価格形成の仕組みの見直し及び生産者が有利な条件で安定取引を行うことができる流通・加工の業界構造の確立に

ついて

### 3. 閉 会

---

（広瀬日本経済再生総合事務局次長）

ただいまから「産業競争力会議実行実現点検会合（第43回）（テーマ：農業）・規制改革会議農業ワーキング・グループ（第37回）合同会合」を開会させていただきます。まずは高木大臣政務官から御挨拶をいただく。

（高木大臣政務官）

民間議員の皆様、全国農業協同組合連合会の皆様をはじめ、お忙しいところお集まりいただき感謝。

本日御議論いただくテーマは、農業の生産資材、流通構造の課題についてであるが、こうした分野は生産者の努力だけでは対応できない分野でもある。今年の2月から産業競争力会議と規制改革会議の合同会合において検討を進めており、今回で3回目の合同会合となる。

これまでの会合では生産資材、流通構造の課題について関係省庁、事業者の方々から御説明、御意見を伺い、この会合で御議論をしてきた。本日は前回に引き続いて全国農業協同組合連合会から御説明をいただくとともに、これまでのヒアリングの結果などを踏まえて、課題の整理と対応の方向性について御議論をいただきたいと思う。

本日も皆様の忌憚のない御意見をよろしくお願いしたい。

（広瀬日本経済再生総合事務局次長）

それでは、議事に入らせていただく。本日は全国農業協同組合連合会から前回に引き続き、農協系統の取組などについてお話を伺った後、これまで実施してきたヒアリングなどを踏まえた議論を行う。

それでは、まずは農協系統の取組について、全国農業協同組合連合会の神出代表理事専務から御説明いただく。事前に御提示した質問への考えを中心に話しいただきたい。

（神出全国農業協同組合連合会代表理事専務）

進め方であるが、あらかじめ4つの設問をいただいているので、それを念頭に置いて机前にお配りされている前回30日に合同会議に私どもが提出した資料をもとに4つの設問を念頭に置いて、資材担当と園芸担当の常務から説明をさせていただきます。

それから、設問の3番目の株式会社の云々。これについては最後に私のほうから説明を申し上げるので、よろしくお願ひしたい。

では山崎常務理事から願ひする。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

前回の資料で参考資料1について。前回御説明したのでページは飛んで1ページが年表。2ページは流通の実態。

3ページも前回、御説明申し上げたが、まず国内の肥料業界の現状。ここは日本の肥料メーカー、メーカー数、工場数も多く、銘柄も多いということを行っている。

2番目、右のほう仕入れの現状。現在、同一銘柄、全国一律価格、県域拠点渡し、全国運賃プールということで、同じものであれば全国同一価格を基本にしている。JAも同様に管内の生産者には、大口の方も少量の引き取りの方も同じ価格である。ただ、早目に予約をしてくれたら予約の奨励金をつける。また、早期に引き取っていただければ早期の早取りの奨励金をつける。また、大口でとっていただけたら大口奨励をとということで、実質、差をつけている。こういうことはJAは生産者にきちんと実質幾らになるのかを説明する必要があるということである。それが伝わらないと生産者にはわかりにくい価格ということになるかと思う。

また、御質問のメーカー側から奨励金などを得ているかという話である。メーカーと価格を決め、さらに生産者へ還元するために、例えばJAで予約を取りまとめしていることに対する奨励金、メーカーと約束した量を引き取った、その達成した分の奨励金、あるいはスケールメリットの奨励金など、JAにかわってメーカーから受け入れている。そして、それをJAを通して生産者に還元するようにしている。JAはそれを先ほど言った予約奨励金や大口奨励金の財源に充当している。一部は価格に反映しているというのが現状である。

③仕入れ強化の方向。今後さらなる取り組みについてという御質問にお答えする。いわゆる先ほど申し上げた全国一律価格の見直しを図りたいということである。今後はいかに生産者の価格を引き下げるかという観点で、例えば銘柄を絞って入札などでコストの安い工場から集中的に引き取る。また、届けではなくて工場の置き場で買う。そのようなことを取り組みたいと思っている。

先ほどのように一律価格と後戻しの奨励金ではなくて、一定の条件のもとで価格そのものを下げる。そういう取り組みをして生産者にわかりやすい価格を提示することに取り組みたいと思っている。

輸入肥料も価格を引き下げる有効な手段だと思っている。もう既に30年以上前から韓国などから全農でも輸入はしているが、品質が悪くて伸びていないの

が現状。ただ、ここにも書いてあるとおり、使いこなせる生産者の方はいらっしやるので、ぜひ積極的に推進をしていきたいと考えている。

原料のところ4ページは飛ばさせていただきます。

5ページも前回御説明したが、もう少し補強する。ここで言っているのは施肥量の低減ということを行っている。つまり生産者の肥料をまく量を減らす。言ってしまうとメーカーから買う数量を減らすということ。①のように平成20年、2008年、全ての原料が高騰して、全農は土壌分析を実施して、無駄な肥料をやらない。肥料を減らすという運動を展開してきた。その結果が右のグラフである。平成7年と8年、がくっとこの緑の棒グラフであるが、ここが我々全農の買い取っている量だが、30万トンを減らしている。みずからメーカーから買い取る量を減らす、生産者がまく量を減らすという運動をしていたということである。

ちなみに前回は申し上げたが、この系統シェアという折れ線がある。平成8年に急カーブで上がっているが、このときホームセンターの店頭から肥料が消えたという時期である。

6ページ、肥料価格の低減、今度は安い銘柄を使うということである。ここでも日本の土壌のある肥料成分のグラフがある。要はリン酸とカリが日本の土壌には豊富にあるということで、リン酸とカリを下げた安い銘柄をつくる。しかも国内地域資源である鶏ふん燃焼灰などを原料にして、さらに安い銘柄をつくるということである。

③系統BB肥料。これが御質問の肥料などは関連企業含め、全農がまさに供給者ではないかということであろうと思う。化成肥料というのはここに図があるけれども、NPK、窒素、リン酸、カリが1つの中に入っている。原料を溶かして粒状にして乾燥するという工程。BB肥料というのは単に原料をまぜるだけである。これを我々全農、経済連が工場をつくっているということである。昔、いわゆる化成肥料が出る前は、農家が自分の庭先で単体の肥料を買ってきてまぜていた。このBB肥料のコンセプトは、農家にかわって安い単体の肥料をまぜる。そういうコンセプトがこのBB肥料である。製造コストも安く、また、農家が希望する銘柄をつくれるということである。

あとは物流の話。肥料は重量物資であるため物流コストの低減が必要だということ。

次は農薬。7ページ、8ページは飛ばさせていただきます。

9ページ、国内外の農薬業界の現状。これも御案内のとおりである。左の(1)が日本での農薬メーカーの出荷金額の多い順番。参考が世界。この円グラフにあるシンジェンタからデュポンまで、これが俗に言われるビッグシックスである。このビッグシックス以下のメーカーが下の表にある。ごらんのとおりジェ

ネリックメーカーと原体開発力のある日本のメーカーとなる。

仕入れの現状。農薬も肥料と同様、同一銘柄全国一律価格を前提にしている。それと農薬では今、後ほど申し上げるが大型規格というものをつくって、価格を何とか引き下げていきたいということで取り組んでいる。

③今後の仕入れの強化の方法。先ほど世界の農薬市場を見ていただいたが、いわゆる農薬メーカーというのは世界的に展開している。多くの原体が世界で流通をしている。よって諸外国の農薬価格の徹底調査。これが価格引き下げに有効な手法だと思っている。いま一つはジェネリックが有効な手段ではないかと思っている。

参考で、我が国のジェネリック農薬とオリジナルの登録に関する費用を載せている。前回も申し上げましたが、ジェネリックの普及率は日本では1.7%、医薬品のように普及していない。

10ページ、ここは全農の取り組みである。水稻や果樹についての農薬の世界の市場規模は小さい。大手メーカーは例えばトウモロコシ、大豆、そういう世界の大きな市場の農薬の開発を優先させる。そのため日本の現場に必要な農薬について、こういうビッグシックスといわゆる共同開発という形とか、権利取得というものをやっている。さらには表の下2段だが、ジェネリックも全農が開発している。それぞれオリジナルと比べて17%、15%の価格引き下げを行った。その結果、オリジナル品も下がった。ということで、ジェネリックというのは有効な手段ではないかと考えている。

11ページ、ここは先ほど申した大型規格。この写真にあるとおり今は、普通の農薬は10a相当が1キロである。1ha相当の10キロ規格というものをつくった。最近では5ha規格、50キロである。これを工場から農家へ直送する。そして、こういう農薬があるということを生産者にきちんと伝えることが必要だろうと思っている。

12ページ、農薬も肥料のような重要物資ではないが、1軒の農家で使う農薬は種類が多い。ピッキングの作業が要するため、こういう物流合理化にも取り組んでいるということである。

13ページ、14ページはこの間もお示しした。14ページは特に重要だと思っている。この14ページのグラフは農水省の意向調査である。規模が大きくなるほど農協を利用したいという方が少ない。減っている。ここが問題だろうと思っている。資材の価格なのか、サービスなのか、また、販売面も含めた対応なのか、ここにきちんと対応することが我々に課せられた課題だと考えている。

農機事業。15ページは年表、16ページは流通実態である。

17ページ、農機業界の現状。寡占化が進んでいる。また、国内メーカーの海外の売り上げの比率が高くなっている。これは農薬と同様である。

農機価格の引き下げ、現状の取り組み。韓国農機の輸入をてこに国内メーカーに対して安価な農機開発を要求した。そのことによってJAグループ独自型式、いわゆる最小限の機能、余分な機能を外したものの、そういう取り扱いを開始して推進をしている。農機は年に1回、農機の展示実演会というものがある。そこで農家の方にそういう農機を実際に見てもらって、乗ってもらって推進を行っているということである。

今後の方向。先ほどの農薬と同様である。海外市場を徹底的に調べたい。そこで引き下げを図りたいということである。それと実際に大規模法人とともに、このぐらいの機能でいいんだという仕様をつくって、これも肥料と同様であるが、入札のような形で仕入れる方式に取り組みたいと思っている。

18ページ、これは我々の取り組みである。所有から共同利用への転換と書いてあるが、要はメーカーから買う農機を少なくする。農機を余り買わない。端的に言えばそういうことである。この真ん中に参考がある。コンバインは非常に高価な農機である。これの今の1台当たりの平均利用面積は年間3.4haである。農水省が示している過剰投資にならない目安は10haである。韓国では11ha使っている。そういうことで上のようなシェアリングリース、担い手が何軒かで共同で使う。作業時期をずらす。そういうことに取り組みたいと思っている。

(2)、下のほうの写真はレンタル。これも買わないでレンタルするということである。

19ページ、アフターサービス体制の効率化と書いている。要は修理整備をして買いかえまでの期間を延ばす。これも同様にメーカーから余り農機を買わない。そういう取り組みである。農機は大型化、高性能化しているので、ここでは重整備センターと言っているが、このような大きい機械ができる整備センターを全農みずから持っている。それと修理に必要な部品のセンターも全農が運営しているということである。ちなみに農機の部品の共通化は価格を下げる有効な手段だろうと思っている。

(岩城全国農業協同組合連合会常務理事)

続きまして、追加ヒアリング事項の中で2点、園芸担当として説明させていただく。

1点目は、2番目の8割以上を卸市場経由で販売しているというのは、単に物流事業者になっているのではないかという事項である。

2点目は、第4項の中の農産物の販売の面で全農のさらなる取り組み事例、方針について説明させていただく。

まず1点目であるが、販売額を伸ばしている農協というのは、販売戦略を持って卸売市場は販売先の1つであると捉えていると考えている。例えば私ども

青果センターでも、全国500JAと取引があるが、JAを分析していくと20億レベルのJAは直販志向である。30億以上になってくると直販プラス卸売市場中心。50億以上になると卸売市場の販売戦略を持たれている。

いずれにしても、そういったJAは、例えば販売額の6割は卸売市場、2割は直販、1割は直売して、残り1割は業務加工向けというように業態別の販売シェアを決めて販売されている。この場合、生産者ごとに当てはめる場合と、農協が一旦集荷して販売する場合があるが、その品目によって異なっている。

資料の23ページを開いてほしい。前回説明したJAのブランド化事例の中に、孺恋村がある。例えばこのJA孺恋村だが、27年度夏場のキャベツの販売実績は生産者400人足らずだが、190億だった。そして、このJAは生産者一人一人に作付面積の30%を事前相対予約分として割り当てている。その30%のキャベツというのは業務加工用に販売されたり、特定スーパーに事前値決めで販売されている。事前相対予約分を1つの保険としての販売戦略。そういうのもってこういうブランドをつくり上げたという事例である。

また、22ページは卸売市場の現状ということで、前回ここで説明不足だったので説明すると、例えば22ページの資料で右の図。これは都中央の平成2年と平成27年の金額推移をグラフ化しているが、上段の囲みの中の4つ目の○、営業力の差により取扱高の市場間格差は拡大していると書いている。実はこの図の平成2年全体で7,140億の取引額があった。それが27年度は赤のほうだが、合わせて5,800億と平成2年比80%に落ち込んでいる実態がある。しかし、この大田市場だけが前回、川田社長がおられたけれども、そこは2,500億が2,900億、これは大田市場全体で113%、400億伸ばしているという実態である。実は市場も淘汰されているということである。産地から見ると、産地は市場を自分たちの販売戦略のもとで選択して物を出しているということである。単なる物流事業者ということではなくて、こういう戦略の中で伸びている市場に対して物を出し、そこで商品戦略の提案をもらっている。そういった取引関係だと思っている。

もう一つだが、ここで左側のほうに85%の重量ベースでの卸売市場経由率というものがあるが、仕入れ側から見ると、金額ベースで見ると多分、私どもにしたら70%ぐらい落ちるのではないか。重量品目は卸売市場をたくさん通るけれども、果菜の品目は直で市場を通さない販売もふえてきていると思うので、70%台になるという試算もしている。

次に、第4項目の2点目。今後のさらなる取り組み、販売面の戦略を説明する。前回説明しなかったこの資料の28ページ、最後のページである。2つ目の○でアンジェレというトマトを紹介している。この商品は平成25年から取り扱って、初年度で3haで1億ぐらいの商材だったが、27年度では30haの11億、56JA

でつくっていただいている。

30年には24億まで伸ばす計画だが、この商品、産地とは年間価格、月別で決めている。1、2月は七百何円とか、最低は600円だと思うが、それでもって販売は全て全農が担っているということである。青果センターの場合でも、トマトは昨年年間実績で220億の販売があるから、その販売力をもって有利販売をしていく戦略である。産地はキログラム単価が決まっているから、生産努力で反収が上がれば手取りがふえる。また、生産コストを抑えても手取りアップということで、また、種子も全農が供給するクローズの買い取り販売である。このような取引形態をふやして産地をつくり、農家の手取りアップを図っていきたいということで、ここに掲載している。

また、前回説明したように、産地は市場流通がセリ取引から相対取引になっても高く売る努力はし続けているが、産地みずからが価格を決められないという課題に対しては解決していない。こういった課題に対して買取り販売、クローズの販売、種子から供給して生産者が再生産価格ができるような価格を保証する。こういったことも買い取りのときの特徴だと思っている。

また、全農の全体の販売戦略ということでは25ページを開いてほしい。右側に直販機能の強化戦略として、現状の首都圏でのネットワークを近畿、福岡圏に拡大して、今の取り扱いは3,000億あるが、今後の3年間で4,000億まで拡大していくという計画である。内訳は近畿と福岡ネットワークで500億ずつ。それと27ページを開いてほしい。こういった加工業務用のニーズである。こういった対応で500億ということで4,000億を狙っている。このマーケットは2015年、暦年の生鮮の輸入野菜、冷凍野菜マーケットが200万トン、3,000億あった。これは通関統計の数字である。このマーケットを品目的に検証しながら、国産に置きかえて野菜生産という産業を伸ばして行って、結果として必ず生産者の手取りアップにつなげていくという確信のもとでやっていくものである。

品目的に検証というのは、具体的には冷凍のブロッコリー、生鮮のブロッコリーとか、パプリカとか、冷凍ホウレンソウ、冷凍枝豆、一個一個の品目の産地事情なり、それをつくれるかどうかとか、そこには冷凍野菜、冷凍工場をつくるという投資も含めながら、そういう戦略で少なくとも3,000億のマーケットに対して国産に置きかえていこうということで考えて、生産者の手取りをアップしていこうということである。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

それでは、最後になるが、3項目めの株式会社論、ケンタウロスはどのようなものか等々のところについて説明する。

今、岩城常務が説明をした資料の25ページを開いてほしい。まずは全農は今、

既に個々の25ページの右にあるように、これは園芸の青果センターの例だが、首都圏なり近畿圏を中心に既に販売事業関係は株式会社になっている。これは野菜のことなので青果センターか、あるいは食肉関係であれば全農ミートフーズ、卵は全農たまご、お米の精米、炊飯については全農パールライス等々、販売5社、これで恐らく6,400~6,500億の売り上げをしており、このところ順調に伸びている。我々の販売事業が伸びるということは農協、農家の手取りが伸びるということである。

こういった大きな販売事業の外出しをして、この会社と本体である我々との間では機能分担をしていて、基本的には販売事業そのものは一切この会社が自己完結をする。ただし、行政の対応だとか、いろいろなホールディングとして対応しなければいけないコミュニケーション、意思決定、意思反映あるいは会社の投資といったことについては、我々本体が協同組合の考え方なり理念に沿った形で組織の対応をしていく。

一方、外出しをした販売事業会社は社会と伍してきちんと闘って販売を強化するという、その2つの形態が1つの形で動いていることを成清理事長はケンタウロスと言ったのではないかと思うが、下のほうが馬力を持った馬のような形で株式会社として機動的に営業なり推進をかける。上の人間のスタイルをとっているところがいわば協同組合の理念を持ちながらいろいろな対応をする。そういうことではないかと思うが、詳しくは本人に聞かなければわからないが、そのようなことで少なくとも現在でも事業上、必要なものについては、株式会社化したほうがいい事業については株式会社になっている。やはりこれは組織として本体が運営したほうがいいという分野については本体に残している。こういう現状で今、既にもう数十年前から動いている。

ちなみに、今、首都圏だけの話をしたが、海外においても株式会社形態でも10社の子会社を持っているし、国内ではこういう販売事業以外で約50社ぐらいの会社を動かしているということである。

この次の設問に、しからば株式会社そのもの、本体の株式会社化についてのメリット・デメリットはどうかという設問がある。一昨年6月に政府与党の枠組みができて、全農については農業所得、農家の所得増大に向けて事業戦略を明確に立てて、それをきちんと実行しなさい、そのことを実行するに当たっての手段として、株式会社というのは1つの手段として結果的には準備をしていただいたわけだが、そののところについても検討してくださいよといったような投げかけをいただいたと思っている。

そこで全農なり、あるいは経済連、主要なところと言えばホクレンなり愛知経済連なり鹿児島経済連、主要な経済連によって我々連合会が株式会社になるということについての功罪というか、そういう議論も一定した。

結論から申し上げますと、まだまだ議論は深めていないが、少なくとも冒頭にケンタウロスの話をした。今ですら全農はこういう株式会社形態をとりつつ、組織として動かしている。これ以上に本当に生産者にとってメリットが出るという、そういった機能強化の方向が見出せるのであれば、それはそれで1つの検討の入り口として入っていてもいいのではないかと思っているが、何せ現在、我々の検討の中では例えばメリットと捉えられることを考えれば、例えば株式会社になれば今の全農でやっている事業の範囲なり領域が拡大するかもしれない。ただし、商社のように何でもかんでも扱って拡大することになるのかどうかという問題もある。それから、単に事業領域が拡大しても、それがきちんとメリットとして生産者なり会員に還元できるような道筋が見えるかどうか。これが最大のポイントであるので、そのことを念頭に置いて、しいて言えばそういうメリットの捉え方もあるなど。

一方では、農協出資の限定された株式会社を組成することになるので、いわば現在は農協、会員から我々は出資金を預かっているわけである。これが資本金に変わるわけであるから、したがって、現在は全農はけしからんから全農を脱退したいと言えれば会員には出資金をお返ししなければいけない。これを資本金に変えるから株式会社。そうするとお返しするどころか現金を出す場合は、どこかに株式を譲渡して現金化してやらなければいけない。こういう出資金と資本金の転換への抵抗の問題なり、なぜ本体で残しているかということ、協同組合としての意思範囲、意思決定をきちんとやりながら、事業は業界と伍して頑張ろうというスタイルをとっている中で、今は協同組合であるから会員1人1票制である。ところが、株式会社になると1株1票になるから、こういったような問題をきちんと生産者なり会員にも説明をし、かつ、財務なり経理なり会計なりの事務の関係も全部ごろっと変え、現在、全農としての取引先のいろいろな契約等も全部やり変えていくような膨大な作業と、それから、作業はいといたしません、会員なり生産者へのそういった大きな荒仕事をしてでも、皆さんにメリットがあるというものが見いだせない限りは、これを無理やり展開することにはならないし、ましてや今の我々が取り巻く時局は今日のこういった会議でもひしひしと感じているが、一刻も早く所得向上なり事業拡大なり、そういったことにいそしむための取り組みなり闘いをすべきであって、膨大な議論と作業といったことが許されるのかどうか。今後この門戸を閉ざすわけにはいかない。国として法的措置をしていただいたので、そういったことも念頭に置いて今後も検討していくことになろうかなと思っている。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、これまでの説明を踏まえて民間議員、民間有識者からの質疑応答

を行う。

（林委員）

まず奨励金の仕組みについて教えていただきたい。

先ほど全農から、一律価格と後戻しの奨励金を改めるという発言があったが、具体的に全農と農薬のメーカーとの間の契約では、どういうときに、どのような計算で奨励金が払われるのかというのが質問の1点目。

質問の2点目としては、その奨励金が果たして生産者に還元されているかどうかを全農はどのように確認しているのか。

（山崎全国農業協同組合連合会常務理事）

先ほども御説明したように、1つはメーカーからの達成奨励のような形。その品目で例えば何ケース行ったら、それはこちらも努力しなければいけないので、そういう達成したときの奨励金。そういうとり方をしている。あとは重点品目だとか、農協が生産者に、私どもはJAに奨励金の財源をお返ししているが、農協においてはそれを一定組みかえて、そして生産者に出していると我々は理解している。組みかえているので、正直きちんと全部を調べてはいない。

（林委員）

前回会合における発言の中で、「出荷奨励金の使い方は、農協の部会で決めており、全農がその部分で手数料をとっているところは、私のほうではまだないと思ってやっている、というのが現状。当然、経営を考えたら普通はなくしたい。」というようなことをご説明されていたが、この趣旨はどういう意味なのか。

（岩城全国農業協同組合連合会常務理事）

1,000分の17というランクがある。市場からもらう出荷奨励金である。例えば100億以上出したら何パーセント、50億以下だと何パーセントとか、市場でランクをつけている。そういうお金の使い方というのは、例えばとして茨城の事例で言った。茨城の事例で言うと、まず部会で1,000分の17をのどのようを使うかということを確認して明文化する。そこでもって茨城で使われているのは、実は一番多いのはJAで使われている商品の消費宣伝の経費に使うもの。もう一つの大きな使われ方は、新しい作物をつくる作付けのところでこういう品種をつくってみるのだけれども、その試作を行ってもらう農家に対して必要な経費をそのお金から支出している。そのようなお金の使い方をしていてということでは我々は調べている。

一方、市場のほうは当然1,000分の17よりも下げたいという気持ちがある。市

場からもらうお金であるから、川田社長の1,000分の17を下げたいという経営感覚と、こちらは1,000分の17をもらってそのように部会で使いたいという二者でお互いに綱引きしながら決められるというのが出荷奨励金の中身だというお話をした。

(林委員)

最初に山崎様から御説明いただいたのはメーカーからの奨励金の話で、前回、岩城様からお話いただいたのは市場からの奨励金と理解している。

まずメーカーからの奨励金については、今の説明によれば、メーカーから見て、ある一定量を販売したときに奨励金が出るとか、メーカーから見て、ある一定の品目がある程度売れたら奨励金が出るというような仕組みのように思われる。そうであるとする、これはむしろ全農の役割というのは供給者サイドとして奨励金を得ているように見えるが、これは農家サイドの共同購入者として奨励金が出ているものなのか。どうも仕組みにおいて逆になっているような気がするのだが。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

我々はあくまでも生産者サイドで、生産者の取りまとめをJAがして、それをJAが私どものほうに上げていただく。したがって、そういう取りまとめをしている会員のJAにかわってメーカーから奨励金を受け入れて農協にお返しする。そういう仕組みである。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

少し補足する。メーカーから見ると全農経由、農協に売ろうが商系に売ろうがどこに売ろうが、メーカーの工場の操業度が上がる。利益がとれる。これが一番いいわけだから、そうすると我々は生産者に対して農協生産者と農協と全農の関係で言うと、こういう肥料をこれだけのものを必ず使おうということで予約をとる。その予約をとった数字をメーカーにぶつける。そうするとメーカーとすれば一定のボリュームが一定の時期に必ず全農経由で使われることになると、メーカーとすればそこで計画製造、計画生産、原料の手当てからサプライチェーンがつくれるから、その操業のメリットを農家に成りかわって我々が交渉の中で勝ち取って、それを生産者に、直接生産者に全農がということはできないから、農協にお返しをして、これを農家の予約奨励の形で組みかえて、農家に払ってくださいよという仕組みを要領化してずっとやってきているわけである。したがって、あくまでサプライサイドというより、仕入れサイドから見てメーカーの操業度を上げるとか、メーカーにとってメリットが出るような

形で我々は交渉するというのは、これもいろいろな商品では当たり前のことではないかと思う。

（金丸座長）

なかなか違和感がいっぱいになってしまう。例えば我々の会社は顧客に対して100%コミットして、顧客側に100%ついている。つまり、我々が最適なコンピュータの技術などを決めて、それをお客様が購入するのだが、そのときに、我々は、それを選んだことや、それが最適だったということを正当化するためにも、利益相反にならないように、コンピューターメーカーからバックマージンみたいなものをとるということは一切しない。だから、いろいろな商流でバックマージンを取ることが当たり前とおっしゃったのは間違いかなと感じる。

それはなぜかという、メーカー側から見ると、販売のチャネル戦略のうちの1つの柱が例えば全農であったり、商系であったりする中で、メーカーの売上げに協力したことについて、奨励金を出しているという構図である。つまり、誰が何を奨励していることに対する奨励金かという、メーカーが、全農がたくさん買ってくれた、あるいは売ってくれたことに対して奨励金が出ているということなのではないか。

これは、還元の度合いにもよると思う。つまり、奨励金がスルーで全部JAに還元され、JAも農業者に100%還元したというのであれば、ニュートラルポジションをキープできると思う。奨励金はJAにお返しになられたとすると、JAに関しては合計金額とメーカーから受け取った奨励金に差はあるか。それも100%JAに返しているのか。JAに返しているとする、JAは今度農家に対して100%返しているかということが問題になる。返していないのだったら利益相反と言われかねないのではないかと、これが我々の問題指摘だと思いが、いかがか。

（山崎全国農業協同組合連合会常務理事）

全農からいわゆるJAへ、それは出し入れでいけば我々のほうは100%、ちょっとそれを超えるぐらい出しているという認識はしている。

（金丸座長）

100%を超えるのもおかしいと思う。

（山崎全国農業協同組合連合会常務理事）

それは、うちの手数料からも出しているため。

(金丸座長)

それは御自身が販売にかかわって、いただいた手数料のうち、そこからも何か一定の条件を超えたら還元しているという意味なのか。だからそれはどちらとも、供給サイド・メーカーサイドについているように聞こえるのだが。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

農協と生産者の関係でいくと、そういう肥料の奨励金のレベルをはるかに超えるいろいろな生産振興なり農家対応の財源をJAとすれば予算を持っていて、その中の一部にそういう奨励金があって、それを生産者にダイレクトに価格反映をする場合もあるし、その一部を特に今年は新しい作物を展開しなければいけないから、こういうものの種代だとか、あるいは技術料とかそういったことを一々細かく農家から徴取するのではなくて、これは部会なら部会のところで使おうというときに、農協の財源を持ち出しながらそういう奨励金も充当して、奨励金だって大したお金ではないから、大きな活動費のうちの十数分の1みたいなものなので、それは今の段階ではJAの判断に我々は任せている。だからそれが利益相反ということになると、それは我々も検証しなければいけないが、そういうことになるのかなという気がする。

(金丸座長)

大したことの無いお金だとおっしゃるなら、そんなものを懐に入れて、どんぶりにして、込み込みではちゃんと貢献していると言われたところで、違和感はぬぐえない。要するにダブルポケット、ダブルからもらうということになっている。農家から手数料をもらっておいて、こちらからリベートみたいなものをもらっているということをおっしゃっている。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

手数料をもらう、奨励金をもらうのは、どちら側から誰がもらおうが、機能があるところに必ずそういう対価がついているわけである。機能も何も無いでそんなお金が動くはずがない。

(金丸座長)

機能のことは言っていない。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

奨励金というのは、先ほどから言っているようにきちんと予約をとったものを、それなりに一定量を購買するという意思をすることに対するメーカーが、

それに対する対価。それはいろいろな業界の中でも行われている。

（金丸座長）

今の話は予約なので、前もって注文することでリードタイムをあげているから、それはその対価だと言うのだったら、まあまああり得る。

（神出全国農業協同組合連合会代表理事専務）

予約と先ほど書いた達成という、その奨励金。柱はこの2つである。

（金丸座長）

達成とまで言われてしまうと、誰が何の目標を誰のために達成したかという話になる。

（神出全国農業協同組合連合会代表理事専務）

達成をすることによって対価を得ることで農家に還元することはいい。

（金丸座長）

還元しているかどうかはまだわからないとおっしゃったが。

（神出全国農業協同組合連合会代表理事専務）

わからないというか、JAに還元しておれば当然JAはいろいろな形で農家に肥料どころか生産振興全般に還元している。

（金丸座長）

達成したのは農家であって、農家の人たちの小刻みな注文がマスで集まって、その合計で達成できたわけだから、農家の人まで奨励金がきっちり還元できているというのだったら、ニュートラルポジションを保てるかなと理解できるが。

（神出全国農業協同組合連合会代表理事専務）

農家と農協の間の予約奨励金というのはある。

（金丸座長）

予約奨励金は除いてほしい。

（神出全国農業協同組合連合会代表理事専務）

まず予約奨励金がわかりやすいから、そこで今、話を展開しているわけであ

る。きょうは持っていないけれども、農協の恐らく注文書だとか農家向けのものについては、そういう項目があって、先ほど山崎常務が言っているように、そこがもう少しわかりやすくなければいけないなというものはあるにしても、必ずそういう要領というか農家向けのものがある。その中にはいついつまで肥料を予約してくれたら何十円か予約奨励金がつきますよというものがある。中身が。

(金丸座長)

それは予約奨励金というか割引みたいなもの。値引きにあたる。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

早目に6カ月後に必ずこの肥料を買いますよというオファーを出すわけであるから。

(金丸座長)

でもそれは値引きになる。基本的に。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

実質的には値引きになる。

(金丸座長)

実質的にというか、それは値引きでないといけないと思うが。

(林委員)

ぜひこの点は、全農とメーカーとの間の契約書、関係書類をぜひ資料として御提出いただきたいと思う。込み込みの形で、トータルで収支が合っているという御説明は到底納得できない。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

そんなことは言っていない。メーカーとの間できちんとリベートだとか価格交渉をして、いろいろな決めごとをした後はきちんと契約を結んでやっているし。

(林委員)

では、その契約書を出していただきたい。別に出して困ることはないはずである。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

一応承るが、後で相談させていただきたい。

(浦野座長代理)

先ほど農協と個人の組合員の方との間に、予約奨励金あるいは早期引取りとか大口契約に対する特典があるとご説明いただいた。それは、ある意味、農協と個人の組合員の間では当たり前のことだと思っていることなのかもしれないが、その金額と、メーカーから全農を通じてJAに行く奨励金が量的にぴたっと整合しているかどうか、ということ为先ほど金丸さんとか林さんはおっしゃっていたと思う。要は、今の神出専務の説明は、それプラス農協が一般的に組合員のためにいろいろなサービスに使う部分と両方で整合しているという話だったという理解でよいか。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

そう思う。詳しく調べていないから。

(浦野座長代理)

また、農協がメーカーから奨励金があろうがなかろうが、組合員が予約とか早期引取りとか大口契約でやっている場合には、奨励金を出しているということだった。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

むしろ農協は上乘せしているところもあると思う。

(浦野座長代理)

そうであれば、その部分のデータとメーカーから来ている奨励金のデータと突き合わせるといえるか、そこが合えば問題ないと思う。農協が組合員に対して出している奨励金の額みたいなデータがもしあれば、そのまま出していればと思う。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

1つ、流通図でも出したとおり、農協は例えば肥料なら大体農協の仕入れるうちの7割が全農、3割はよそ。農薬と農機については6割ぐらいがうちで、4割が外。そういう関係に1つはある。したがって必ずしもイコールには多分ならないだろうと思う。

(浦野座長代理)

もちろんイコールにはなると思っていない。先ほどからおっしゃっているように、全農に来たものがJAにそれぞれ振り向けられる奨励金というものについて言うと、それ以外の使い方もあるわけだから、イコールになることを証明してくれと言っているわけではなくて、どのようなウエートになっているかということがわかればよいと思っている。

それ以外の質問だが、例えば農薬は実際に全農が研究所も持ちながら開発している部分があったり、肥料について言うと世界のメーカーと契約したりというお話を伺ったところであるが、そういった部分の全農の研究コスト、開発コストはどのように評価されているのか。価格交渉とか共同開発した結果について、影響度というのはかなりあるように思うのだが、それをどのように計っているか。例えば、10年前と比べるとこのような共同開発があって、これだけコストが削減されたというデータがあり、これは確かに購買の代理者としての全農が商品にまでしっかりした踏み込みをしているということが言えると思うのだが、そここのところを少し教えていただきたいのが1点。

2点目は、物流コストについて、かなり努力をされているような気もするのだが、一方で全農が携わる物流としては、生産物の物流についても相当なことをやっていると思う。そうしたトータルでの本当の物流の稼働率というか、そういうことがどこまで行われているかという意味で、これも例えば10年前と比べたときに生産物の物流がこうなっている、あるいは購買に関する物流費はこう削減しているというようなことがあるとよいのではないか。物流コストは全体の中で非常に私は大きいと思っている。だから、その努力の跡が見えるようなデータがあると、今後の納得性も出てくるかと思う。そここのところは、きょうの資料の中では少し抽象的な表現だったので、いかがだろうか。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

多分おっしゃったのは10ページが農薬でいけば共同開発、ジェネリックのところだと思うけれども、数値としては一応持っているのだが、きょうは持ち合わせていない。

例えばであるけれども、AVHというのは水稻なのだけれども、いわゆる抵抗性雑草というものが、要するに農薬の効かない雑草というものがたくさん出てきて、そういうものに適用するために開発している。MY-100というのは価格を少しでも下げるために開発をしている。

あと、デュポンとやっているのは西日本中心にウンカが飛んできて、これが非常に困るということなので、これに有効な剤ということでやっているという

ことである。

スプラサイドというのはかんきつとか、そういうところに使うカイガラムシというものがつくのだが、それがシンジェンタ、これは中国に買収されて有名になったけれども、シンジェンタが世界的売上げが足りないのもうやめるといって話になって、日本では必要なものなので買い取ったというものである。

ジェネリックは先ほど申し上げたとおりのものである。

肥料では説明を省いたけれども、肥料の1ページの下の方に系統の取り組みというところで、赤い帯で海外対策というものがある。それをずっと右のほうに追ってもらおうと平成4年、日本ヨルダン肥料の設立というものがある。国内で肥料価格がなかなか我々としても下げ切れないというときに、中東のヨルダンに肥料工場をつくった。そこで我々が製造して安いものを輸入してくる。そのことで国産の肥料もそれに引っ張られて少しでも下げる。そういう目的でこういうものをつくった。残念ながら2008年の高騰があって、資源国のナショナルリズムもあって撤退を余儀なくされたが、常にそういう1つを入れて回りも下げる。これもきょうは持っていないが、影響額は出している。

(神出全国農業協同組合連合会代表理事専務)

私のほうから物流のところを少し。浦野委員から言われたので、全農はこういう生産資材もそうだけれども、餌もあり、お米があり、園芸があり、ガソリンなり油なり、物すごい物流を動かしている。それがこの過去、現在、未来に向けてどのように物流を合理化してやってきたかという成果を出しなさいという話なので、これは改めてするが、1つの例として先ほど説明を省いているけれども、12ページを開いてほしい。農薬のことだけ言っているが、12ページで日本地図が真ん中にある。それで実はこれに色がずっと塗ってあり、右側に、これはグリーンとかあるが、これはどういうことかということ、今まで組合員への物流、農協の支店、本店、極端に言えばメーカー、全農、農協本店、支店、農家と4段階、5段階になっていたスタイルを、すぱっと2段階にした。そのカバー率がどこまでなかったかという色づけで70%以上が一番濃い緑であるが、県ごとにこのような色分けになってきている。この間で上のほうにあるけれども、36県域156農協で物流の2段階ができて、それが大体約45%のところ相相当のコスト低減になっている。

それでこの九州北部のほうを見ていただくと、70%以上、黒になったので、ここのところは物流の2段階どころか全農が農家に物流をかけている。だから農協も県域もなし、全農が直接農家に物流をかけている。というのは、これだけ北部九州というのは7割以上の2段階が進むと、県とか農協の垣根を越えてブロック全体を最も合理的な物流のスタイルになるというような取り組みをず

っとやってきて、色が塗れたところは県概念、JA概念を外して生産者とダイレクトに受発注と、したがって情報システムも完成している。相当のオペレーションを回せるシステムを持っていて、農家の購買履歴、それから、いついつ、どういうものをもらいたいかというものが全部管理できるので、今度は購買力にこの力が発揮できる。それから、在庫の削減にもなるし、農家サービスにもつながる。北部九州の一例であるけれども、このようなスタイルを色が濃くなっているところから、もちろん各県努力している。濃くなっている地帯から例えば中国ブロックをばっと円で囲む、関東をがばっと囲む、東北をがばっと囲む、こういうことを全国で5、6ブロックできれば相当物すごい物流の改革になるし、生産者のメリットが出てくる。

それから、きょうの議論で販売のほうは物流ももちろんだけれども、農業倉庫だとか選果場だとかああいう施設のところの整備をしっかりやって、だから農協単位でつくるのではなくても、広域ブロックでそれなりのきちんとしたターミナルの倉庫をつくって、そこから生産者の集荷したものはそこに持ち込んで検査をして入れるみたいに、そうすると保管コストが相当浮く。それから、それを拠点にして物流の配送網をトラックなり船なりを組み立てれば、またこれはこれで浮くという、そういうことをずっとやってきているので、それはまた別の機会に、きょうは肥料の話をするが、油しかり、全てしかりである。

(浦野座長代理)

今ご説明のあったことについては、物流はまさにそのとおりだと思っていて、ぜひこの濃い部分が増えていくことを期待したい。そのことが結果として手取りの増加につながると思う。

先ほどの山崎常務の肥料、農薬に関する説明をもう少し確認したいのだが、要するに日本の農家に合ったものをいろいろ開発し、安くつくれるような努力もしたけれども、結果として今までの研究開発あるいは投資のコストが現実にはどうつながっているか、普通の企業で言うところの投資成果分析のようなものが見えないということで、いろいろな疑念が出てきてしまうと思う。したがって、今やっておられるそういう研究開発とか投資に対するリターンをどのように考えているか。そのことが肥料価格に反映しているか。そうなったときに残る海外との差というものが、海外とそれぞれ使っている農薬が違うとか、使っている肥料の組成が違う、といったような合理的な説明がつけられるかどうか。その点が本日のデータの中ではないので、定性的な説明としてはわかったが、できれば、そういったようなことを含めて海外との価格差等々が合理的に説明できるようにお願いしたい。

(三村主査)

これまでは、全国一律価格であって、事後的にいろいろ調整されたものが最終的に農業者に渡された。こういうシステムだのご説明いただいたものと理解している。しかし、これからはこれを変えたいということであった。そういうことであれば事前に、例えば数量割引のように、メーカーにとってというよりも農家にとって好ましい何らかの価格体系をこれからつくっていただく。しかし、それは農家にとって合理的であるだけではなくて、メーカーにとってもある程度合理的でなければいけないわけなので、全農が農家の立場に立って、メーカーにこれからいろいろな価格体系をつくってもらうようにする。先ほどおっしゃったことは、このように考えてよろしいか。

メーカーと農家の立場というのは、常に対立する側面がある。その場合には、全農が農家の立場に立って強かにサプライヤーとネゴしていただきたいと思う。どういう項目について、どういう形でこれをやるのか。どのくらいのタイムスケジュールで新しい1つの価格体系をつくり上げようとしているのか。その中で、置き場渡しに変えたいとおっしゃったが、それが良いのかどうか。先ほど全農の役割というのは物流にとって非常に優秀なものを持っているとおっしゃったわけだが、例えば置き場渡しにすることが農家のために本当に良いことなのかどうか。少し概略でも教えていただければと思う。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

まず肥料は先ほども言ったように銘柄が多い。現場のニーズ、農産物の差別化のためもあると思う。例えばある茨城の大型法人は元肥は全部鶏ふんである。化学肥料を使わない。ただ、追肥で少し化学肥料を使う。そうやって皆さんすごい工夫されてコストを下げようとしている。そういう使いこなせる人たちは着実に今ふえていると思う。こういう銘柄であれば、品質も十分だ。そういう方たちと話をして、それで一定の銘柄を決めて、全部は無理だが、メーカーに例えば5,000トンつくるのであれば幾らでできる。つくったらすぐ引き取る。経費はメーカーは負担しなくていい。そういう仕組みのものをつくっていきたいと思っている。

あと、農業機械も同じようなことである。多分、農業機械もトラクターの同じ型式のものだけを流して、製造している訳ではない。生産者の声を聞いて、直接そういうニーズを引き出せるような部署もこの4月1日につくった。生産者がこの機能だけでいいというものをまずつくって、それを寡占化はされているにしても、何社かにぶつけて幾らでできるんだ。そのような取組をこれからしていきたいと思っている。まずはそういう切り込み方をしたいと思っている。

(三村主査)

具体的にそういう中身が非常に意味のあることだと思うので、どういう項目にして、どのようにやろうとしているのかというのを後でまた教えていただければ非常にありがたい。例えばブランドの集約というのはされるおつもりはあるのか。ブランドの数が余りにも多過ぎるといふ指摘がある。銘柄集約ということもなされるおつもりはあるのか。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

それはある。これは、きょうここには書かなかったけれども、今、肥料で各県行政が施肥基準を持っている。この作物とこの土壌には、窒素、リン酸、カリは何キロがいい。それが例えばお米だと品種ごと、それと土壌ごと、すごい細かくつくって、それに合った銘柄を実際はつくっている。したがって、我々は民間として銘柄集約は生産者に訴えるが、行政の協力が非常に必要である。このぐらいの銘柄であればいい、このぐらいの成分であれば十分使える。アメリカやヨーロッパのいわゆる施肥基準というのは割と大ざっぱである。日本はすごい緻密につくっている。やはり行政の協力は必要なので、行政の協力を得て、このぐらいのゾーンで、例えば15-15-15とか14-14-14というのだけれども、2～3%違って大丈夫ですよというようなことを行政のほうからも協力してもらって銘柄集約をしたいと思っている。

(三村主査)

いつごろまでにやっていただけるのかを聞きたい。やる予定であるのはわかるが、いつごろまでに何をするか、実行されようとしているのか、そういう話を聞きたい。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

全部はできない。年内にはそういう銘柄をつくりたいと思っている。

(金丸座長)

何か数値目標みたいなものはあるのか。例えば品目が1万数千あるみたいな指摘に対して、それをいつごろまでにどれぐらいの数量にするのか、また、そのリーダーシップは誰が取るのか。先ほどのお話だと、農家のリクエストベースという話になると、それをうまく集約していかなければいけないが、それを誰がやるのか。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

それは我々もやるし、ただ、誤解があるかもしれないが、我々は上部組織ではないので、JAの理解を得るといふことしかできない。JAが100%我々の言うことを聞いてくれるわけではないので、そこは行政と一緒にやらなければいけないなと思う。

(大泉名誉教授)

資材に関しては、供給サイドでの競争の活性化が必要だと思っている。全農・経済連は言ってみればホールセラー、卸だと考えている。ホールセラーは、メーカーに対して一定の物が言えるような立場にあり、競争条件としては、ほとんどの人たちが全農等の話を聞いて、それに従うという構造になっているのではないのかという心配が1つある。それと同時に、ユーザーである生産者をまとめて、それで意見を物申すのだという話があったが、それは一人一人のユーザーの意見というよりも、JAがこうしたいというニーズ、あるいは、全農のニーズを反映したものかもしれない。そういった現在の仕組みでは、資材価格に敏感な農業者、ユーザーが出てこないのではないかという懸念がある。

今までは兼業農家ばかりだったからそれでもよかったのだろうと思うが、現在、経営者がいろいろ出てきており、しかも、兼業農家をターゲットにして業界をつくり上げていたために、兼業農家がほとんど使わなくなったから業界がもう沈没し始めているという状況なのだろうと思う。やはり資材価格に敏感な経営者、その人たちのニーズをどのようにつなぐかというシステムを構築しなければいけないのだと思う。共販あるいは共同購入というコンセプトだと、計画経済、団体交渉で何かやる、というイメージなのだが、もっと市場を信じたらどうかというような気がする。むしろ、メーカーあるいはホールセラーもリテーラーも、競争条件を確保することによって、価格もオープンにして、農協や、個々の経営者がそれを見て判断する、そういった構造にしてほしいと思う。その際に全農の物流システムを使うというのは大いにありだと思う。だから、そういうシステムがどうも協同組合の共同購入というものでプールしてしまうので、何かよくわからない状態になってしまうのではないだろうか。それで、本日の話も、全農がサプライヤーなのか、あるいは購入者なのか、利用者なのかという立場のようところが1番目は結果としてよくわからなかった。

2番目の項目については、流通の仕組みが悪いのではなくて、個々の農協の戦略構築でいいところをやっているのだから、結局農協がしっかりとした販売戦略をつくっていれば、今のシステムが問題ではないのだということをおっしゃりたかったのか。そうだとすると、これは違うのかなという気がする。

3番目の全農の株式会社化については、私は株式会社にしたほうがいいと思っている。農協も営農販売部門に関しては、営農販売会社みたいなのを株式会

社でつくったほうが、はるかに皆さんおっしゃるように馬力があって経済活動が活発化するのではないかと考えている。協同組合理念を維持しながらおっしゃるが、協同組合理念が果たして今の経済活動の中にどういった形で出現しているのか、エビデンスが見当たらない。先ほどの奨励金をプールするとか、あるいは、米が一番典型的だが、共同計算、プール計算をやって、それでどの農家も同じ値段だとやるのが協同組合精神なのかどうか。とすると、むしろそういう協同組合精神というのは、これからの全農の経済活動にとっても農家にとっても余りプラスにならないのではないかと私は思うが、何か御意見があったらお願いをしたい。

(本間専門委員)

本日の日経新聞にレクサス農機などという見出しで、オーバースペックを含めた農機具の問題点の記事があったのだが、資料の18ページに示されているように、コンバイン1台当たりの利用率が3.4haだということで、説明の中では確かにシンプル化だとか、さまざまなリースだとか含めて取り組まれているという話だった。基本的にはこれは全農の話というよりも、ローカルなJAの営農指導の話になるかもしれないが、投資効率についての概念をきちんと徹底させていくこと、すなわち、例えば今1,000万円のトラクターを投資したらどうやって回収するのか、といったことの教育の徹底がなされていないのだと思う。

私もあちこちを回っているのだが、言葉は悪いが、まるでおもちゃのような感覚で、つまり、投資財ではなくて家具ないしは消費財のような形で、農機具を自慢される方もたくさんいる。生産にいかに関わりついていくかということに関しては、単に、シンプルなスペックでいいとか、リースでいいということではなくて、投資効率、投資に対してどれぐらいの利益がなかったら回収できないのだよというような徹底した教育を現場レベルできちんとやっていただきたいと思う。

もう一つは、中古市場がそれに関連して非常に重要だと思っているのだが、リース、レンタルのことは書かれているのに対し、中古市場について全農で何か計画あるいはお考えのところがあるかどうか、お聞かせいただきたい。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

我々は農家サイドでなければまず存在意義がないと思っている。JAは我々に出資しており、出資者のサイドではない仕事をするのなら、多分彼らは出資を引き上げていくのだらうという危機意識は持っている。

(大泉名誉教授)

理念としてはそうだと思うが、実際のビヘイビアとしてはどうなのか。供給サイドの業界は全農を見て、全農を中心としながら回っている構造がどうも見え隠れする。そのことが、なかなか供給サイドの市場の活性化が進まない要因なのではないかというような見方もあると思うが、どうお考えか。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

我々はひたすら、いかに安く資材を生産者に供給するか、生産者の代表としてということだけだと思う。ただ、あと業界業界で置かれた状況は違うと思う。だから、例えば農機だと我々は、国内の3割しかやっていないし、彼らはもっと世界があるので、そのメーカーの売り上げの中に占める全農の割合はもっとも小さいのだろうと思う。ただ、そこに負けれないので、なるべくプレッシャーをかけていろいろなことで下げさせていくということが我々の使命だとは思っている。

(大泉名誉教授)

メーカーサイドといろいろな連携をしながら供給するというようなことが一般的にはあり得るのではないかと。要するにそこでは、個々の農業経営者のニーズ、こういう肥料が欲しいという話は出てこないのだろうと思う。農家の都合ではなく、農協や全農の思惑や都合で、こういう肥料を農家に供給したいので、メーカーに対して要望しよう、といった供給サイドのロジックで動いているのではないかという問題意識を持っている。そうでなければそうではないと言ってもいいのだが。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

生産者はきちんと選択されていると思う。

(大泉名誉教授)

兼業農家一人一人が選択をしているのか。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

いろいろな多様な方がいらっしゃる。

(金丸座長)

農業者の北村さんからご発言いただきたい。

(北村専門委員)

先ほどからいろいろお答えいただき感謝。ただ、農家サイドとしては、全農は、あくまでも、農協の購買、販売のトップであり、系統の三角形の上におられるというイメージを持っている。下からの要望で動いているという説明もあったが、基本的にはそうだと思っている。そういう理解はどういう農家でも持っているのではないか。

そういう面において、どちら側についているというのが一番大事な問題。やはり農家のサイドとして一円でも安く仕入れたいなら、生産者の生産物は米も含めてほぼ委託販売。農家が委託して販売していただいているというのが基本になっていると思う。仕入れの逆の立場のメーカーから農家に渡す、そこはメーカーサイドから委託されているわけなので、手数料だけもらっている。普通の商業取引ということで考えればいいのか。資材を我々に提供してもらうときには、メーカーとの話が先にできていて、予約をとったり数量を限定したりというのをすると、メーカーサイドは欲しい量しかつからない。そうなれば単価は下がるわけがないので、そういうところは必要なものをその都度買うというような普通の流通を考えた場合は、農家サイドにはプラスにならないのかどうかというのは私たちも疑問に思っている。また、奨励金等はいろいろ御苦労なさっているように思うが、奨励金が単協まで来ると、それが農家サイドにどういう形で還元されているかというところは、各農協に任せているという話を先ほどからおっしゃっているが、正直言って、せっかく得られた成果が農家には伝わっていない。極端に言えば部会運営費に使われているような形では、農業者の所得は上がってこないというようなことを考えると、本当にそれは必要なのか、そういうことよりは、一円でも安く仕入れて、一円でも安く提供していただくというのが大切なのではないかというように思って先ほどから聞いている。

資材を下げる手法としては、予約を先にすれば安くなるというのは当たり前の話で、在庫が要らなくなれば安くなり、あるいは、流通が一括すれば安くなるというのは、努力でも何でもない。交渉でもないと思う。それを越えた価格低減に向けた努力を是非していただきたいというのが実感。はっきりと農家の所得に結びつくようにしてほしい。単なる部会の運営費に奨励金を充当しても、その部会に属した人しか還元がないというようなことでは、やはり価格の下げの役割は果たしていないのではないかというような危惧を持っている。

(金丸座長)

それでは、最後に総まとめでお答えいただきたい。

皆さん、項目の1番に対しては、まだ疑問が解けず、ぜひ今後も含めてクリアにしてほしいと思っている。また、先ほど大泉先生の株式会社化についての

指摘や、本間先生からの2つの指摘についてもお答えいただきたい。

(山崎全国農業協同組合連合会常務理事)

本間先生の農機の話、そのとおりだろうと思う。投資効率をきちっと考えるということは必要だと思う。いろいろな方がいらして、言葉は悪いけれども、兼業の方は農作業をしている奥さんにいい農機をみたいなのも正直片方にはあるし、ただ、きちっと生産コストを下げていきたいという農家のほうも圧倒的にもあるので、そこは生産効率のところを現場レベルで、農協のJAの営農指導員がきちっと対応できるようにすべきだろうと思う。

あと今回出していないけれども、中古農機は大事だと思っている。今、中古農機のマーケットを整備したいということで、例えば中古査定士だとか、自動車のような中古市場を早急に整備したいと思っている。今、中古の販売率というのは大体3割ぐらいである。これを何とかもっともっと上げていきたいと考えている。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

まだまだ論点は尽きないところであるが、これで質疑応答を終了させていただく。全農の神出専務はじめ、皆様方には感謝。本日の意見交換の内容については、この合同会議での議論に反映してまいりたい。

それでは、全農の皆様方におかれては、ここでご退室いただきたい。

(全国農業協同組合連合会関係者退室)

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、引き続き、これまでこの合同会合で行ってきたヒアリングなどを踏まえ、議論を行いたい。

まず、農水省、経産省、公取から、コメントがあればお願いしたい。

(佐藤農林水産省大臣官房総括審議官)

生産資材全般については、農業者の所得向上に向けて、農業者が少しでも有利に調達できるように選択の幅を広げていくということは重要だと考えている。したがって、農業者が生産資材の価格等に関する情報をより広く知り、比較できるような環境の整備を進めていく必要があるというように農林水産省としても考えている。

肥料について、価格、品質、あるいは肥料の効果などを総合的に勘案して、農業者の経営判断で選択がなされているというところであるが、今後とも一層

のコスト低減に向けた取組が重要だというように考えている。

飼料について、今後、関係者との議論を深めていく必要があると考えている。

農薬について、ジェネリック農薬を含め、マーケットインの視点から何ができるかということを検討してまいりたい。

卸売市場について、大消費地への生鮮食料品の安定供給、指標価格の形成など、重要な役割を果たしていると考えているが、さらに関係者から幅広く御意見を伺い、農業者の経営改善、消費者の選択の幅の拡大に資する市場流通について議論してまいりたい。

米の検査規格については、毎年、流通、生産等の関係者から規格設定、変更等の要望について意見を聞いているところであるが、この会議で議論があった水分規格について特段の要望はなかった。

農協系統における集荷販売については、まさに農協改革で整理された内容そのものであるというように理解しており、全農の改革を含めて農協改革が進むように、農水省としてもしっかりと指導していく考えである。

(若井経済産業省大臣官房審議官(製造産業局担当))

農業機械、肥料のメーカーの所管という立場でお話を申し上げる。議論があったように、いずれにしても生産資材のマーケットにおいて、いかにマーケットメカニズムが適切に働くようにするのか、その環境を整備することが重要であるというように考えている。したがって、価格の「見える化」ということについては、経産省としても賛成である。

もとより輸入品が市場から排除されているわけではないため、その意味においては、そういったものとの比較が明確に行われる中で、各メーカーが、十分に努力をしていく余地もあるというように考えている。

農機については、部品の共通化の部分について指摘をいただいている。もちろん、物理的な仕様・寸法や、給電・通信というようなところについては、かなり共通化が進んでいるわけであるが、委員からの御指摘もあったように、個別の機器については、確かに共通化されていない部分もある。ただ、メーカーからすると、そこは競争領域なのか、協調領域なのかといったところで、難しい部分があるので、まさにそこを競争力の源泉とするような場合をどういうように取り扱うのか、よく整理をしながら検討を進めたいと思っている。

肥料の関係であるが、生産の合理化についての御指摘をいただいている。累次進んでいるわけであるが、当然、これは各企業、グローバルに展開をしている企業ばかりであるため、グローバルな競争の中において経営革新をすることは当然である。したがって、今後も当然進んでいくものと考えているが、ただ、需要が減少する中で、供給者だけで問題が解決するというような構造で

は必ずしもないと思っている。

先ほど全農から鶏糞など有機の利用という話もあったが、これについては、全体の中の需要、輸入品との競合という中において、より生産の効率化というものが図られるということではないかと思っている。

そうした中で、日本の肥料メーカーが生き残る道としては、前回、ジェイカムアグリ社のプレゼンテーションにあったように、コーティング肥料のような高付加価値なものをつくっていくことによって競争力の強化を図るということが重要であろうかと思っている。これは生産コスト低減という全体の中で言えば、施肥量やそれに係る労働的なコストも勘案をして、総合的にコストを下げるということになるので、単体の肥料だけというよりは、恐らくそういった観点が重要なのではないかと思っている。銘柄集約、施肥基準というような指摘が先ほどのヒアリングでもあったが、ぜひそういうところをしっかりと明確にすることによって、より競争的な環境をつくるという必要が重要ではないかと思っている。

あわせて、輸入品との競合や成分の安定ということを図る上において、肥料取締法の運用等々についても少し幅広く御検討いただいたらよいのではないかと考えている。

最後ではあるが、営農指導に関する計量法についても指摘をいただいている。これは経産省の所管であるが、農水省とよく相談をしながら、実際の問題がどの辺りにあるのかということをよく詰めて、しっかりと前向きに対応したいと考えている。

(藤井公正取引委員会調整課長)

ガイドラインの充実については、事例がある程度今後充実していくことになるかと思うので、そういったものを踏まえてガイドラインの見直しを検討することも考えたい。それに当たっては、末端の情報というのは農水省にもたくさんあるかと思うので、公取とも協力していくという話が前回会合でもあったが、その点について、よろしく願いできればと思う。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、ここから民間議員、民間有識者の皆様方から御議論をいただきたい。

(橋本議員)

本日の話を伺っても、やはり全農の意識を変えていただくということが極めて重要だということを感じたが、一方で、全農は、当然自分たちが今やってい

ることは正しいと思っておられるので、そう簡単に変わるわけではないという気もした。しかしながら、大分プレッシャーを感じているということが感じられたのは、特に最初のほうの説明の中で、こういうことを変えていく、あるいは、こういうことを検討する、という言葉があった。ただ、これは金丸座長も三村主査も指摘されたが、言っているだけでは、ああいった話は進まないと思う。したがって、言うだけではなくて、具体的にいつまでにこういう問題をどのように検討するのかについて、本当はロードマップを書きこむことが望ましく、しっかりとまとめることが必要だと思う。

（松本専門委員）

私がかもしも農水省の人間だったら、このような議論がなされていることは、極めて残念に思うだろう。我々は、現場にいて、いろいろ農業の問題についても積極的に出している。しかし、こういうように、多種多様に指摘を受けてしまっているということ自体に、農水省の皆さんの意識改革については、ゼロベースで求めていかないといけないのではないだろうか。これは全農、全中だけの問題ではなくて、例えば先ほど卸売市場の問題も出てきたが、現場と農水省との意識の間にかかなり乖離があると思われる。それと、あまりにも情報を取りに行けていない。物事がややこしくなってから農水省は情報を取っているようにしか、現場の人間からは見えない。

霞が関で物事を考えて解決しないのだったら、もっと現場に出て、もっと現場の情報を取っていただきたいと思うし、公正取引委員会に関しても、農水省から情報をとるよりも、現場に出ていただいて情報をとっていただいたほうがよりリアルな情報になると思う。

こうしたことを議論するということ自体、私は極めて残念であると思う。

（本間専門委員）

今後の検討課題を一点述べたい。これまで出てきていなかった議論として、飼料としてトウモロコシを並行輸入する場合に、加熱圧ぺんを確保する必要があり、このコンスターチへの横流し防止のための処理に20%ほどのコストがかかっているという指摘がある。加熱圧ぺん以外の横流し防止ということが方法としてないのか、農水省にお伺いしたい。もう少し簡便な横流し防止について考えていただき、トウモロコシを中心に、単体で個人が並行輸入、あるいはグループが並行輸入できるようなシステムが必要なのではないかと思う。

（今城農林水産省生産局長）

並行輸入というか、承認工場制以外で、個人で輸入して自家配をするという

形態を進めてはどうか、というお話と理解している。現実において、ものすごい数量で輸入されているというのは御承知されていると思う。飼料工場において確実に処理されるという前提で輸入の税関の手続きができ上がっているというところがあるため、それがどれぐらいの量かによるものの、（現行の承認工場制の下で処理されている数量と同じものが処理されると仮定した場合は）個々人の輸有した原料の行き先まで税関で確認をとるということはなかなか難しいという手続面のことがあると思う。（承認工場制度と全く同じ仕組みにしようとした場合は）税関当局が自家配でどこまで追求できるか、水際で輸入したものがどこまで追求できるか、ということになるのだと思う。にわかになかなかお答えするのは難しいが、そういったところの問題なのではないかと認識している。

（大泉宮城大学名誉教授）

並行輸入もさることながら、農水省で輸入して承認工場に行く前に農家が個々に餌工場をつくることを支援するといったことはやらないのか。例えば畜産農家がグループを組んでやるとか。これで恐らく配合飼料が1割以上は安くなるのではないかと思う。現実に群馬あたりでは自家配合工場、飼料工場をつくってやっている畜産農家が多数あるが、こういったことに対する支援というのは農水省で意外と行っていない。だから、今の飼料メーカーを中心とした流通に依存して流通しているだけであって、農家個々人の意欲に基づいた餌工場への支援というのがあってもいいような気がする。

（今城農林水産省生産局長）

少し話がずれるかもしれないが、現在、北海道などで非常に進んでいるTMRセンター、要するに配合飼料の形ではなくて、そこで混ぜて、あといろいろなビタミン類を加えた上で供給する牛の給食センターのようなところへの助成はやっている。こうした地域で効率的に酪農を行うために、そうしたニーズがあるところに拠点整備の支援をしているというのは現在進めているが、なかなか都府県まで含めてそのような畜産側の動きが進んでいくのか、手が行き届くかどうかというのはまた検討課題かなと思っている。

（渡邊専門委員）

先ほどロードマップについて言及がなされたが、ロードマップの一つのゴールイメージとして、私は、農水省の本日の参考資料3-6の19ページ目というのが、参考になるのではないかと考えて拝見していた。要は、縦にコスト構造があって、横に流通チャネルがある。例えば今の市場流通であれば、生産者の

利益が17円しかない。これが直売流通だと52円になる。こういうマトリックスで考えていって、どうやって生産者利益を大きくしていくか。そのためには、例えば高く売る、流通経費を下げる、生産経費を下げる、それぞれ幾つかとり得る手段が考えられる。あるいは流通のチャネルについても、市場流通のほかにも例えば契約栽培もあれば、全農からの説明にあったように、加工用、業務用のように様々な売り方が考えられる。それをそれぞれどういう割合でどういう手段を講じていくと生産者の利益が最大化できるのか。そのためにとらなくてはいけない手段はどういうことがあるのか。それを考えていくことが、すなわちロードマップにつながるのではないかと感じている。

(林委員)

農水省にお伺いしたい。農水省としては、資材調達における全農の役割は、資材供給者サイドとお考えなのか、農家サイドの共同購入者とお考えなのか、どちらなのか。

(佐藤農林水産省大臣官房総括審議官)

基本的には農協は農業者の協同組合ですので、農業者の所得向上に向けた生産資材の有利調達に最重点を置いて成果を上げていくということが何より重要だと思う。したがって、農協が生産資材を全農・経済連とほかの調達先との間で、価格や品質を徹底的に比較して、最も有利なところから調達することが必要であるというのが農協改革の趣旨であり、農協改革の本質の一つではないかと思う。

そういう意味からいくと、この資材調達については、供給者というよりは、農家サイドということになるのではないかと思う。

(林委員)

そうであるとすると、なぜ販売についての手数料を農業者側が負担する構造になっているのか。

(佐藤農林水産省大臣官房総括審議官)

そこは全農に聞いていただいたほうがよかったかもしれないが、農協担当課長が来ているので、もしよろしければ発言させていただく。

(小林農林水産省経営局協同組織課長)

手数料は、今の話は購買のほうの話だったかと思うが、間違いはないか。

(林委員)

資材に係る手数料についてお願いしたい。

(小林農林水産省経営局協同組織課長)

資材の方は、共同でやっているということもあり、その部分の手数料を各単協なり農家なり、今は一定程度支払っているという仕組みになっているわけだが、全農も農業者側に立って何か業務をやる場合でも、全く手数料なしということでは、人を雇うような一定の行為ができないので、農家のための業務をやるのに必要な分を手数料として集めているというのが今の構造である。

(林委員)

この流通の流れを見ると、先ほど大泉先生もおっしゃったように、全農の役割は卸としての手数料を取っているように見え、それは共同購入者という位置づけとは矛盾するように思われる。実態としては、やはりサプライヤー側に立って手数料を取っているのではないかというように思うのだが、農水省として、この点について、契約構造など、資料を監督官庁としてお持ちだと思うので、全農から出てこない場合には、ぜひ農水省を通じて関係の契約書などを出していただければと思っている。

1点、先ほど有利調達に向けた活動をすることが農協の役割だということの説明があったのだが、現在の農協の仲介のあり方は、調達コストが1円上ろうが下がろうが手数料は取れるということで、資材メーカー側が売りたいブランドを売りたい量で売れば売れば手数料はもらえるという構造になっているのではないかと思う。したがって、形式的な共同購入者側であるという位置づけと実態とはかなり矛盾した形になっているのではないかと思う。

(三村主査)

総合農協の仕入れに占める全農・経済連からの仕入れの割合は、驚くほど一定である。したがって、本来であれば、いいところ、安いところから毎回仕入れられるということであれば、これは大幅に変化していなければいけないと思うのだが、驚くほどに一定で推移している。これは何かおかしいと思っている。

農業生産者にとって、「選択する自由」を確保するという点については、全面的に賛成である。そのためには、商品情報の「見える化」が必要であると同時に、やはりその地域の「つながり」を優先しているような事実が恐らく実際には相当あるのではないかと思う。ここに公正取引委員会の活動に大いに期待するものがあるので、よろしくお願いしたい。

また、生産者の手取りが極めて少ない一方で、農業生産物の販売価格はそん

なに低くない。つまり、農業者以外の占める割合が高く、農業者以外の誰かがこの分を、言ってみれば収入として得ているという状況がある。したがって、農業者以外の方々は、なかなか現状に対して危機意識を持たないということになってしまうということだと思う。そうなると、我々のやる一つの目標は、いわゆる大規模で、意欲ある農業者をより優遇して育てる対象として持つてくるということである。彼らが活動をふやせば、それに伴って農協あるいは全農のシェアが減ってくる。これによって危機意識を持たせるということではないかと思う。どのようにするかは別にして、こうした考え方は必要なことだと思う。

（金丸座長）

今日は全農の方に再びお越しいただいてヒアリングをしたわけだが、農業者の国際競争性もさることながら、それを取り巻く民間の各業界の方々も国際競争性にはクエスチョンマークがついている状況であった。業界再編まで持つていくためにも、本来なら全農の共同購買力がレベルアップする必要があるが、今日の全農の認識と説明では、迫力もない。これでは、民間の営業のほうで全農の購買の人にも勝るに違いないという気がする。というのは、取り巻く民間の業界のほうは、市場が小さくなって行って、必死度が上回るのではないかなと思っている。そういう意味では、全農の改革というのは息の長いというか、農水省とも諦めないで粘り強くいろいろな角度から働きかけをしなければいけないのではないかとすることを再認識した。

全てのしわ寄せというか、解決できないことを公正取引委員会に全面的に委ねるとするのも無茶で、割とファクトベースでしか動けない組織であることなので、我々も含めて現場からどれだけ有効なファクトを農水省とともに集めて、かつ、公正取引委員会もずっと霞が関にではなく、時々現場に行ってもらっていただき、もし郷里が田舎であったら、そちらの農業の現場にも御関心をいただければ、クオリティ高い情報が集まるのではないかと思う。このチームで引き続き連携して、この課題に取り組んでまいりたいと思う。

（広瀬日本経済再生総合事務局次長）

それでは、本日の会議は、これで終了させていただく。