

3/7 未来投資会議構造改革徹底推進会合

「地域経済・インフラ」会合（農林水産業）（第8回）

（開催要領）

1. 開催日時：2018年3月7日（水）7:57～10:05
2. 場所：合同庁舎第4号館11階 第1特別会議室
3. 出席者：
越智 隆雄 内閣府副大臣

三村 明夫 日本商工会議所会頭
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

柴田 康宏 豊田市産業部農林振興室卸売市場場長
細川 允史 卸売市場政策研究所代表
堀内 達生 株式会社ファーマインド代表取締役社長

（議事次第）

1. 開会
2. 食品流通の構造改革について
3. スマート農業・水産業の実現に向けた取組方針について
4. 閉会

（配布資料）

- 資料1：農林水産省提出資料①
資料2：豊田市公設地方卸売市場提出資料
資料3：株式会社大田花き提出資料
資料4：株式会社ファーマインド提出資料
資料5：農林水産省提出資料②
資料6：農林水産省提出資料③
-

（広瀬日本経済再生総合事務局次長）

ただいまから「未来投資会議 構造改革徹底推進会合『地域経済・インフラ』会合（農林水産業）」の第8回を開会いたします。

本日は、越智副大臣に御出席いただいておりますので、まずは御挨拶をいただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

（越智副大臣）

皆様、おはようございます。朝早くからこうしてお集まりいただきまして、心から感謝を申し上げます。

本日の会合では、食品流通の構造改革とスマート農林水産業の社会実装について取り上げる予定でございます。このうち、食品流通の構造改革につきましては、2年前の平成28年2月から検討が始まりまして、いよいよ関連法案が閣議決定されるところまで進んできたところでございます。今後は、この法案が早期に成立することを期待し、お願いすると

ころでございませう。改革の趣旨を生かして、食品流通の構造改革を現実のものにしていかなければならないと考えております。

今日の会合では、農林水産省では法案の概要を伺うとともに、市場の内外で先進的な食品流通に取り組みされている方々に改革に対する御意見や期待を述べていただき、今後の施策の進め方について御議論いただきたいと思ひます。今日もぜひとも御出席の皆さんの忌憚のない御議論をいただきますようお願ひして、冒頭の御挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願ひします。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございます。早速、議事に入らせていただきます。

本日は、食品流通の構造改革、スマート農業・水産業の実現に向けた取り組み方針について御議論いただきたいと思ひます。

まず、最初の議題「食品流通の構造改革について」でございませう。最初に、農林水産省から、現在国会提出に向けた準備が進められております卸売市場法及び食品流通構造改善促進法の改正案について御説明をいただきたいと思ひます。その後、卸売市場制度の改革への期待あるいはICTの活用による流通改革の加速化につきまして、有識者、市場関係者、民間事業者の皆様方から御紹介いただき、その後自由討議とさせていただきます。

まず、農林水産省から御説明をお願いいたします。

(井上農林水産省食料産業局長)

食料産業局長の井上でございませう。よろしくお願ひいたします。

資料1、法案の概要について御説明させていただきます。

今回の法律案の内容でございませう。昨年12月に政府の本部で決定いたしました農林水産業・地域の活力創造プランで決定された卸売市場を含めた食品流通構造の改革、その取りまとめの内容に沿った法律案を作成したところでございませうして、昨日、閣議決定をし、国会に提出をさせていただいたところでございませう。

資料真ん中あたりからの「法案の概要」です。

まず、「1 卸売市場法の改正」につきましては、農林水産大臣が、卸売市場の業務の運営、施設に関する事項等を内容とする基本方針を定めた上で、中央卸売市場、地方卸売市場については、従来の認可、許可制から、今後は認定制ということでございませうして、認定を受けようとする市場については、①～⑥にありますような差別的取り扱いの禁止等々共通の取引ルールを全て満たしていただく必要があるわけでございませうけれども、こういう共通のルールを遵守し、公正・安定的に業務運営を行える卸売市場を認定する仕組みとしてございませう。今回、認定制に移行するに際しまして、従来、地方自治体しか開設ができなかった中央卸売市場について、こういった要件を満たせば民設も可能になるということでございます。今回、従来、国が一律に原則禁止としておりました取引規制、※に書いてございませう第三者販売の禁止、直荷引きの禁止、商物一致等につきましては、今後は卸売市場ごとに定められるということでございませうして、卸売市場ごとに独自にルールがつけられるわけでございませう。その際には、市場の取引参加者といった関係者の意見を聴いて定めるといった公正な手続を踏み、また、市場独自のルールを定めた場合には、理由とともに公表していただく仕組みとしてございませう。なお、市場の業者としての参加要件等々の実務的ルールについても、市場が定めた場合には、理由とともに公表していただくことを予定してございませう。また、認定を受けた卸売市場につきましては、今後とも国として施設整備への助成は継続していく予定でございませうけれども、特に公共性の高い中央卸売市場であつて、後で申し上げます食品流通構造改善促進法に定める合理化計画認定を受けて

いるものにつきましては、いわゆる法律補助でありますけれども、卸売市場法の法律の規定にのっとり、その費用の10分の4以内を国は補助できることにしております。

次に、「2 食品流通構造改善促進法の改正」でございます。後で申し上げます内容の変更に伴いまして、この法律の題名自身、「食品等の流通の合理化及び取引の適正化に関する法律」に変えさせていただく予定でございます。この法律につきましては、農林水産大臣が流通の合理化に関する基本方針を定めるということで、流通の合理化として特に今後促進していくべきものとして、流通の効率化、品質・衛生管理の高度化、情報通信技術等の利用、国内外の需要への対応でございます。特に「物流」という言葉が法律用語にないということで「流通の効率化」と書かせていただいておりますけれども、この中には輸送・保管が含まれるものとして、特に物流の効率化については促進していきたいと考えております。こうした基本方針を農林水産大臣が定めると、事業者、流通業者等において、この方向に沿った事業を行われる場合には、その計画を農林水産大臣が認定いたしまして、認定を受けた流通合理化計画については、A-FIVEの出資、日本政策金融公庫の低利融資等の支援を受けられることにしております。また、(4)が今回の新設でございますけれども、特に生鮮食料品等につきましては、早く売り切らなければいけないということもあり、不公正な取引が生じやすいということで、食品等の取引状況について、農林水産大臣が調査を行い、その調査結果に基づいて指導・助言等の必要な措置を講じるとともに、不公正な取引があると思料する場合には、公正取引委員会に通知をするといった規定を新たに設けさせていただいております。

簡単ではございますけれども、法律案の概要は以上でございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。続きまして、プレゼンテーションをいただきたいと思っております。

本日は、3人の方にお越しいただいております。豊田市公設地方卸売市場から、柴田康宏場長。卸売市場政策研究所から、細川允史代表。株式会社ファーマインドから、堀内達生代表取締役社長の3人の方にお越しいただいております。

なお、卸売市場制度の改革への期待につきましては、株式会社大田花きの磯村信夫代表執行役社長にも御説明いただく予定でございましたけれども、急な御事情により御欠席となりました。このため、磯村社長に御準備いただきました資料につきましては、磯村社長の御意向も踏まえまして、細川代表にあわせて御説明いただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

まず、豊田市公設地方卸売市場の柴田場長から、卸売市場制度改革への期待について御説明いただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

(柴田豊田市公設地方卸売市場場長)

おはようございます。豊田市公設地方卸売市場場長の柴田康宏と申します。身分は豊田市の職員でございます。本日は、貴重な機会をいただきまして、ありがとうございます。今回は、地方卸売市場の中でも、公設地方卸売市場の現状と卸売市場法等改正後の活性化策等について御紹介させていただきます。

2ページ、豊田市は全国61の公設地方卸売市場開設者で組織します全国公設地方卸売市場協議会の会長市を務めさせていただいております。私はその事務局長を仰せつかっております。この組織で、農林水産省さんもまじえて、情報の共有を図り、各公設卸売市場の運営や活性化等について前向きに検討を行っております。

3ページ、御存じのとおり、卸売市場には中央卸売市場と地方卸売市場があります。公設地方卸売市場は、地方卸売市場全体の中では1割未満の少数派となります。自治体の首長が開設者になり、施設整備経費や信用の点ではメリットがありますが、職員が人事異動

で定期的に変わるため、ベテランの場内事業者に経験・知識の部分で太刀打ちができないところがあります。

4 ページ、現在の市場活性化の取り組みについて、当市場を初め各市場では、既に活性化策として、頻度は異なりますけれども、一般開放、市場まつりなどを開催しています。また、食育教室や市場見学会も実施しております。ホームページやSNSによる情報発信を行っているところや、数は少ないのですが、輸出に注力をしているところもあります。グラフは当市場の一般開放入場者数の推移です。平成23年度から始まりまして、23年度は1回だけの施行ですので少ないのですが、各年間5回行って2万人弱という推移で入場していただいております。入場者数が頭打ちになってきているところで、これも次の一手を考えなくてはならない時期に来ていると思っております。

5 ページ、豊田市公設地方卸売市場は、開設者がほぼ毎日Facebookで情報発信を行っています。恐らく地方卸売市場では全国唯一と自負しております。お手元に配付いたしました「資料」というところですが、これをまた後ほどご覧いただけたらと思います。これは担当市職員のOJTとしても取り組んでおりまして、場内事業者も、少しずつではありますが、意識改革が進み、積極的に情報の提供を行ってくれるケースも出てきております。本来、市場発の情報は産品情報に詳しい卸売業者が発信すべきだと思っておりますけれども、忙しくてできないということでございますので、開設者である職員が交代で投稿しております。それはそれで話す機会ともなり大変勉強にもなるものですから、場内事業者とのコミュニケーションツールにもなっております。ここにはございませんけれども、仕入れの魚の写真を撮って、売買参加者のライングループに配信して注文をとっている魚の卸売業者もおります。ただ、残念ながら会社全体としての取り組みにはまだないところがあります。なぜかといいますと、まだまだ会社で使っている携帯がガラケーのままに対応できないという人が多いという現状であります。

6 ページ、地方卸売市場は、その規模のせいで中央卸売市場に比べてどうしても集荷力が弱くなります。その弱点を補うために、一般開放時に産地と消費地を結びつけるイベントを開設者が誘致しております。例えば、青森県弘前市が行っていますリンゴのPRイベント「パワーアップ！」というものが年間に数回あるのですが、これはほとんどが政令指定都市の中央卸売市場で開催されており、地方卸売市場では当市場が全国唯一でございます。これは弘前市との行政のつながりをお願いして実現しております。このほかにも、一般開放時に地元のJAの協力を得まして、地元産フルーツの大宣伝会を行ったり、試食等により産品のPRを行ったりしております。

7 ページ、先ほど井上局長からもお話がありましたけれども、卸売市場法改正後の活性化にはどんなことがあるのかということで、全国協議会会員の市場にどんなことがしたいですか、どんなことを考えたいですかということで伺ってみました。ご覧いただいておりますが、道の駅などのスペースの設置、卸売会社の共同のパック詰め・配送等、一般対象の「市場飯」食堂の誘致、給食センターの併設、大規模保育所の誘致、障害者作業場所の誘致、食育教室が可能なスペースの設置、入場制限の撤廃、つまりいつでも誰でも入っていいよという形にするということでございます。大きくくくりますと、小売スペースの併設や機能の充実、全く違う分野の施設の設置などでございます。入場制限の撤廃につきましては今後利害関係者との綿密な調整が要るとは思いますが、こんな意見が出ております。

8 ページ、7 ページで言いましたことが果たして実現が可能なのかということなのですが、市場活性化のために機能を充実したり多角化を行ったりするのにネックが2つあると感じております。1つ目は、都道府県の監督の考え方です。卸売市場法改正により、地方卸売市場は都道府県知事の許可から認定に変わります。それでも旧来の指導を都道府県が行う可能性も少しあるかと思っております。一例を挙げますと、既に民間地方卸売市場で行われ

ています市場内食堂の常時の一般開放です。どなたも来てくださいということで看板を掲げて営業しておられるところがあるのですけれども、同じことを公設市場としてやってみたいと言ったら県からだめだと言われました。これが次はよくなると期待しております。2つ目が、これが一番大事なことだと思うのですけれども、他法令による制約です。卸売市場は、都市計画施設としてどちらかというと迷惑施設に分類され、立地をするときにはこれで計画決定をしなくてはいけない施設です。都市計画法、建築基準法、流通業務市街地の整備に関する法律などにより、せっかく卸売市場法改正でいろいろな制限がなくなっても、他法令で制限を受けて、多様化をしようとしても阻害されてしまうおそれがあると思っています。

9ページ、そうとはいえ、今後、地方卸売市場が生き残り活性化していくためには、他の機能を併設する多機能性は欠かせないと思っています。また、卸売市場を舞台にして、産地、場内事業者、売買参加者との連携も大切でございます。このような中で、先ほどありましたけれども、施設整備への国の支援に加えて、多機能化、連携をキーワードにしたソフト事業にも国の御支援をお願いできたらと思っています。

10ページ、ここは「生き残り策」と書いてありますけれども、生き残っていかなくてはいけないと思っています。公設地方卸売市場は、その地域の拠点になっているところばかりであります。万が一なくなってしまうと、地域の農業、商業に大きな影響を与えてしまいます。生き残り策として、表記の部分、情報発信の継続、場内事業者のやる気の喚起、産地との信頼関係の構築、近隣他市場との連携、効果的な施設整備、指定管理者制度導入等による経営改善を掲げていきたいと思っています。一番大切なことは、その市場ならではの工夫を各市場がしっかり行っていくことかと思っています。現在、当市場も経営展望を策定しております。この経営展望をもとに戦略プランをつくり行動を起こしていきます。私は、環境保全の分野が長くて、いきなり市場へ行きなさいということで異動してきて5年を迎えております。5年間でできたことは、市場内の風通しをよくして自由に意見を戦わせることができる土壌をつくることのできた程度にとどまってしまふところが反省ですが、公設地方卸売市場の卸会社は、ともすると開設者である市に頼り切る部分が見受けられます。先ほども言いました指定管理者制度等導入による経営改善の話をする、市が見捨てるのかということで話がそこでとまってしまふのですけれども、運営方法を変更していかないためですよということで、今、話を進めているところであります。

これらのようなことを踏まえて、新制度のもと、特徴ある市場づくりを開設者として関係事業者と協調しながら行っていきたいと思っています。

以上、ありがとうございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

柴田場長、ありがとうございました。続きまして、卸売市場政策研究所の細川代表から、大田花きの磯村社長の資料も含めて御説明いただければと思います。よろしく願いいたします。

(細川卸売市場政策研究所代表)

それでは、磯村社長の資料を横に置きながら、御説明したいと思います。

今日御提起したいのは、卸売市場における新陳代謝の重要性です。現在の卸売市場は、特に平成3年のバブル崩壊後、ほとんどの市場が取り扱いをかなりの程度減少させています。一部減少させていない市場もあるのですが、その比較も含めて、本当に一部を除いて、特に公設市場の減少が、衰退まではいかないのだけれども、かなり目立つ。最近では減少なりに横ばいになってきているのですけれども、その病根は何かということです。

多くの市場にこれまでずっと長いことかかわってきた中でいろいろ把握したことなの

ですけれども、1つは、特に公設市場においては仲卸業者の数が非常に多いです。民設市場の場合は、非常に大きな民設卸売市場でも仲卸業者の数は非常に少ないのです。なぜ公設でそんなに多いかということについては長くなるのですが、新陳代謝の仕組みが全くない、経営力がない卸売業者も結構多いという、それらのことが病根かと思っております。

大正12年にできた中央卸売市場は厳格ですけれども、非常によくできた制度だったわけです。ヨーロッパの話題をちょっとだけお話ししますと、問屋さんだけですと、割と規模の小さい問屋さんがたくさんいて、それが自分で荷物を集荷して自分で販売するという仕組みです。特に最近は大スーパーが中心になっていきますと、取引の相手先としては問屋さんのほうが規模は小さいのです。ですから、ヨーロッパの場合は、有名な市場は結構あるのですけれども、大手スーパーは余り相手にできないというか、大手スーパーが自社で集荷したり、スーパー専門の集荷の企業があったりして、それが大きなシェアを持っている。イギリスなどはそうなのです。ですから、ヨーロッパでは卸売市場のシェアは非常に低いです。それは個々の問屋さんの集合体だからそうなっている。いわば仲卸さんしかいない市場という感じです。日本の場合は、卸売業者という、少数だけれども非常に集荷力がある企業がある仕組みで、これは世界でも珍しいのですけれども、それが今の日本市場の特徴です。ですから、卸売業者の集荷力があるので、スーパーも注文してちゃんと品物が受けられるというのが日本の市場の特徴で、日本の場合は卸売市場のシェアが、いわゆる市場経由率と言っていますけれども、非常に高いのですよね。だんだん減ってきてはいますけれども、それでも、花が一番高く、80%ほどを持っていますし、青果でも70~60%、水産も60%ぐらいということで、半分以上はシェアを持っています。それが日本の市場の大きな特徴です。

しかし、だんだん経由率が下がっているということで、何が原因なのかといいますと、流通の変化で生鮮食品の小売形態が、スーパーが約7割、一般小売商が約1割、その他2割というシェアになっているのですけれども、それが中央卸売市場法の時代とは大きく異なってきている。だけれども、それに卸売市場がついていけないということが一番大きな原因です。それは、先ほどお話ししました、今の法律だと卸売業者は仲卸業者と売買参加者に販売することが原則基本になっています。その仲卸業者にこのスーパーに対応する力があればいいのですが、一部の市場ではそういう規模のところがありますけれども、大体はなかなかその規模にいかないで、スーパーが独自に集荷をしたり、また、資格はないのだけれども、卸売業者に直接取引したいという、第三者販売というのですけれども、それを要望したりするので、それが例外ではあるけれども、だいぶふえてきているという現状があって、今の法律とマッチしなくなってきたという現状があったわけです。

ですから、結局、仲卸さんの数が、しかも公設の場合は非常に多いのですけれども、問題は、仲卸業者は開設者が許可する業者なのですけれども、一回許可を受けて市場の中に店を持ちますと、退場させる仕組みがないのです。だから、規模が相当小さくなくても、極端なことを言うと、施設使用料を払っていただければいいということになってくる。結局、全体の流通とのミスマッチで、卸売市場の力が落ちていっている。その現状をなかなか改善できないということが最大の問題になっていたわけです。

今回、認定制になったことによって、第三者販売ということについては各市場であり方を決めてくださいということになったので、原則禁止という今の考え方からすると、各市場の実情に合わせてできるということで、この点は非常に現実に合わせられたと評価しています。

ですから、あとは各市場でいろいろ考えるということになるのですが、ただ、新陳代謝の仕組みとなると、各市場で決められるとはいっても、まずはそういう発想そのものが難しいので、こういうことも提起したらどうかという御提案という形で、2に入りたいと思うのですけれども、この新陳代謝を図るということは、要するに、余り機能していない業

者に退場してもらって、非常に活力のある業者に入ってもらって市場の活力を増すというやり方です。

それについて、磯村社長の資料の3ページに「経営状態の仲卸の買収、別業者の新店舗入場をうながしてきた」とあります。結局、仲卸事業者の経営状態が悪く、経営者も手放したいとかやめたいとか思っている場合、普通は開設者にこの仲卸の許可を返上して新規募集をかけるというのがルールなのだけれども、そうしないで、その仲卸業者のいわば営業権があるかどうかわからないのだけれども、会社を買収するといいますが、営業譲渡と言っていますけれども、そういう形で経営者が変わるということがあるかどうか、磯村社長に伺ったところ、そういう事例があった場合に、活力のある業者を紹介して、そちらに経営を変ってもらおうということは何回か例があるようです。それによって市場全体、仲卸業者が元気になりますと、どんどん売れるものですから、結局、卸売業者も集荷した品物がどんどんさばけるという循環になるわけです。このような例を、幾つかお持ちだと伺っております。

これは現行制度でもできる話ではありますが、確実ではないのは、やめたいという人がいないとできないということですね。強制的に、買いたいといって会社を買収するというのはできないわけではないけれども、なかなか事例として少ない背景には、特に公設市場の場合、使用料がそう高くないということがあります。使用料を払っていただければいいということになると、それだけでは、経営の緊張感その他が少し不足してくるのではないかと思っただけが、私にもありました。

ですから、確実に新陳代謝を図れる仕組みとして提案したいのは、各市場の設定という中で考えていただく話になるのですが、その市場への貢献度という概念を導入することです。非常に買う額が少ない場合、また、例えば、代金の支払いがすごく悪く、卸売業者のほうは出荷者に先に代金を払ってしまっているものですから、買い手側から代金を払ってこない、これはそのうち卸売業者の経営にも影響するわけです。ですから、そういうものは余り貢献度がない。結構たくさん焦げついている市場が現にありまして、卸売業者も大変困っている。それでは貢献度がないから、貢献度が低いところは、退場させる仕組みがちゃんとないと、もし強制的に退場させた場合に、裁判をするときに根拠がないと負けてしまうのです。それで手をつけられないという実情が結構あります。逆に卸売業者も非常に経営がよくないし、経営能力、意欲も少ないという場合には、入れかえができる仕組みが必要なのです。

これは法律で決めるというよりは、各市場でそういう実情に応じて内容を決めていけばいいのだと思うのですけれども、以下3つの方法を提案したいと思っています。

第1は、入場資格の期限制です。認定制になっていることによって、これまで卸売業者は、中央卸売市場の場合は農林水産大臣の許可、地方卸売市場の場合は都道府県知事の許可があったのです。開設者が及ばないところで国や都道府県知事の許可で既にお墨つきができてしまっていたのですけれども、今度はそれがなくなります。ですから、私が考えるには、開設者が認定する先、中央市場の場合は国、地方の場合は都道府県ですが、そこに認定申請をするときに、市場運営体制の資料をつけなければいけません。市場運営体制の資料の中に、当然卸売業者は何という会社かという会社の名前と、そのほかの組織もあるかもしれないけれども、あとは仲卸業者の名前、社名等も当然入ってくると思うのです。その社名に名簿登載することによって、開設者がこの会社は卸売業者に、「認定」という言葉かどうかかわからないけれども、認めました。この業者を仲卸業者として認めましたということになるのだらうと思っております。ですから、今度は開設者の考え方でできるわけですね。名簿登載しなければ、要するに、その市場にいらなくなるということで、私はそういう解釈をしております。ですから、貢献度という概念の導入という中で、期限制を取り入れる。つまり、名簿登載するけれども、例えば、10年とか15年とかたったら、も

う一回、その市場への貢献度という基準を細かく決めないといけませんけれども、それによってまた審査をしますと。貢献度が低ければ、この名簿から外しますと。外されたら市場から退場しなければならないということです。

2番目は、取引契約を交わすことを義務づける。今、仲卸業者の場合は、開設者の許可の場合に取引契約を交わす必要は特にないのです。開設者が許可していますから当てがいぶちになってしまうのだけれども、取引契約を交わすときにそれを条件にすれば、与信審査はやりますから、そのときに退場させることも可能になる。

3番目ですけれども、卸売市場経営の活性化として、今は面積が基準となっている使用料の仕組みについて、卸売業者の場合は売上高割もありますけれども、売上高割に変更することにする。つまり、売り上げの低い企業は払う使用料が少なくなるわけですね。そうすると、卸売市場の開設者にとってみると収入が減るから、そういうところは退場させて、もっと売り上げの多い企業に振りかえるという動機が生まれます。デパートの食品売り場は老舗がいっぱい並んでいますけれども、あれも同じ仕組みなのですね。売り上げの悪い店舗があるとデパート側の収入も減りますから、時々入れかえていますよね。そういう動機だと思います。そういうことができるようにする。つまり、今は特に公設卸売市場において、開設者に経営的な視点が欠けている。ですから、これは卸売市場自体を経営としてどうするかということをもっと真剣に考えていかないと、公設の場合は公金を使っているわけで、赤字になったら一般会計から補填すればいいというものではないと思うので、そういうことも今後は必要ということで、3点提起させていただきました。

時間がありましたらまた追加いたしますけれども、こういうことによってかなり活性化が図られるのではないかと考えております。以上です。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

細川代表、どうもありがとうございました。

続きまして、株式会社ファーマインドの堀内社長から、ICTの活用による流通改革の加速化について御紹介いただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

(堀内(株)ファーマインド代表取締役社長)

当社は青果流通専門の会社でございまして、30年以上、この会社を運営しております。この会社は、今までの青果の市場とか一般的な青果流通という概念から離れたところで、日本の青果流通はどうあるべきだろうかという仮説からつくった会社です。ですから、今、日本の市場の中で当社に代わるあるいは当社と同じような会社は存在していないと思っております。

どういう仮説かということですが、まず、生産者が作った良い商品が、良いまま小売店のお店に並ぶという仕組みが絶対に必要だということです。それには何が必要かというと、所謂コールドチェーンというのはマストの仕組みであることになります。日本の市場を見ると、今は大分コールドチェーンの整備もされてきていますが、基本的には屋根があって大きな荷さばき場があるというのが日本の青果流通のほとんどの実態だったわけです。一方、欧米に行くとコールドチェーンは必ずマストです。アメリカであれば、カリフォルニアで作って、イーストコースト、ニューヨークで売らなくてはいけないといった必然性から生まれてきた仕組みあるいは考え方ですが、それを日本の中に導入しなくてはならない、そのため良いものを良いまま消費者に届けることを目指して、まず、物流インフラをつくってまいりました。全国に15拠点、日本全国を200キロ圏内で全てカバーできる、どの青果物もそれに合った温度帯で運び切る、扱い切るという仕組みをつくってまいりました。総額にして約1,100億円の投資を今までしてきております。

それと同時に、青果物には生産者の想いがあります。生産者の想い、生産者からのメッ

セージを消費者と正確にマッチングするという事は、より良い、より多くの消費を生み出すことにつながっていくのだらうと思います。そのために何が必要なのかとなると、これは非常に精度の高い情報システムが必要になります。私はこの業界に45年ぐらいいるのですが、一般的な日本の青果流通においては、生産者あるいはJAから発した情報は、消費者に行くところまでに多くの利害関係者が中間に存在しており、ほとんどが非常にオールドファッション、アナログな情報の伝達方法を使っています。電話で情報を伝えていく伝言ゲームに非常に似ています。一番左から流すと、一番右では違う話になっているということがしょっちゅう起きております。これでは、生産者のメッセージが消費者に伝わらない、あるいは消費者からのメッセージが生産者に伝わらないことになります。この情報インフラは、口で言うのは非常に簡単なのですが、青果物の場合は非常に複雑でございます。先ほどいった物流インフラは、投資金額は非常に大きくなりますけれども、設計自体は非常に簡単です。

情報インフラの件に戻りますが、青果物には大きな特性がございます。例えば、ここにサントリー「南アルプスの天然水」というものがサントリーの工場で作られて、これが量販店の店頭に並んでいます。これは工場で作ったものとお店に並んでいるものが全く変わらない状態です。例えば、アサヒの「スーパードライ」というビールが工場で作って、消費者の前に並んでいます。消費者はアサヒの「スーパードライ」といえばこういう味だということはその時点でわかっているわけで、生産者と消費者はその味をもってつながっているわけです。それが好きか嫌いかというのは別にして、そこにメッセージがはっきりと乗せられて、それがブランドになって伝わっているという状態になっています。青果物ではそういうことが起きないのです。例えば、バナナが、ある店に行くと真っ青です。ある店に行くと星が出ています。それには同じブランド名がついています。これでは消費者にメッセージが伝わったとは言えないわけです。ですから、どこのお店に行っても、良いバナナですねというバナナが並んでいるという状態から初めて加工食品というマーケティングのロジックが使えることになるのですけれども、青果物ではなかなかそれができない。

繰り返しになりますが、それをするためには、絶対的な物流インフラ、コールドチェーンが必要だということで、昔はローカルな量販店で、それがリージョナルになって、県をまたいで、それがまた合併をしていく、ナショナルな量販店になっていく。あるいは、5年前までは青果物を扱わなかったコンビニエンスストアが今は扱い始める。今まで薬を売っていたドラッグストアが青果物を扱い始めるということで、量販店サイドはどんどん広域になっていっています。ですから、それに対応する物流システムあるいはロジックというのは、基本的にネットワークになっていなくてははいけない。日本を面で捉えていなくてははいけないという仕組みです。

グローサリーの問屋さんを見ていただくとよくわかると思うのですが、全てナショナルホールセラーという形態になっていっています。グローサリーは、生産サイドがかなり寡占化をしています。マヨネーズであればキューピーと誰かとか、ビールであれば何社であるとか、非常に寡占化が進んでいまして、農産物に比べて、どちらかが寡占化をすると中間流通は一気に寡占化が進みます。青果物は、残念ながら生産サイドは極端に分散、日本の小売業は、御存じのように、若干動き始めましたが、全く寡占が進んでいない状況であるわけで、両方が散らばっていて、N対Nの母数が多ければ多いほど中間流通は非常に複雑になっていくのです。そういう意味で、中間流通の寡占化は全然青果では進んでいない。それから、近海ものの魚でも進んでいないということになっています。

若干テクニカルな話になるのですが、先ほどの青果物の情報システムは、このサントリーの情報システムと何が違うのですかということ、加工食品の場合は工場から出たものと消費者の口に入るものが同じです。これを我々は「定貫」と呼んでいます。これは我々の言葉なのかどうかわかりませんが青果物は「不定貫」の商品として、システム開発にお

ける要件定義をしまりました。

それでは、不定貫とは何なのですかということ、産地でキャベツを10キロの箱に入れました。お店に並んでいるのは、それが4分の1にカットされています。それは産地でカットされているのではなく、流通段階でカットされている場合もあれば、お店のバックヤードでカットされている場合もあります。言いかえると、畑からお店までの間の中でいろいろな形態に変わっていきます。これを「不定貫」と呼んでいます。このシステムの実要件定義は定貫の商品の要件定義と全く違うということで、このシステム開発ができていた会社は多分うちの会社を除いてないと思います。この要件定義にもものすごく苦労をしてきました。ただ、現時点では、そのシステムは大なり小なり含めて全てそろっている中で、先ほど言った伝言ゲームからは脱却できたなというのが当社の今の実態でございます。

先ほど言ったように、青果のあるべき姿とはどういうことかということで、物流システムと情報インフラを構築してきたわけですが、その間に、今までの青果流通とは全く違うところでのアプローチをしてきたということもあって、当社は青果業界ではかなりアウトサイダーとして見られてきました。今でも市場流通が主たる流通の形態として青果の流通を担っているわけですが、それはどういうことなのか、インサイダーになってみようということで、地方卸売市場1社、中央卸売市場1社、仲卸9社をこの10年間で買収してまいりました。中に入ってみると、自分が想像した以上に効率的な市場もあれば、非効率的な市場もある。効率的な仲卸もあれば、非効率的な仲卸もある。ただ、一般論として、本当に生産者と消費者をつないでいくのだというメンタリティーを持った業者の方はほとんどいなかったということが実態です。

買収した以上、経営をしていかなくてはいけないので、当然収益を上げていかなくてはならないということで、何をしたかということ、まず、その中にある情報システム、先ほど言った不定貫の情報システムではなくて、会社の中の情報システムを大幅に変えました。どのように変えたかということ、卸の情報システムと仲卸の情報システムを一体化しました。業務分析をすると非常に明快なわけですけれども、卸の中で事務作業量が非常に短時間の間に膨大になります。それに合わせて人をそろえています。その時間を過ぎると急に暇になるということなのです。全部卸と仲卸が一つの情報システムで動いたときには、両サイドが全てペーパーレスになります。当然、JA、出荷者とのインターフェースもそこにはなくてはならないとなると、少なくとも情報システムで卸と仲卸、生産者がペーパーレスとなった時点で、事務量はコストとして激減するわけです。それがまずは1つ。

同時に、そこには嘘がなくなっていくということです。生産者と卸と仲卸の間で、かけらの嘘もない。情報システムですから、全部ありのままに伝わっていくということで、結果論として非常に生産性が上がります。買収した卸は、地方卸売市場で売り上げが70億ぐらいの会社なわけですけれども、これは産地型の市場ではなくて販売型の市場で、利益を1億ぐらい出しますから、経常利益率が売り上げの1.2%、1.5%ぐらいをコンスタントに出せる構造になっています。もう1社は、広島中央市場で、これは50億ぐらいなわけですけれども、仲卸とはまだ完全なインターフェースができていません。それが故に、生産性が若干低いわけですけれども、自分の中のシステムだけは完全にペーパーレスになっているということで確実に利益を出しています。売上は50億ぐらいですけれども、1,000万、2,000万の利益を出すということになっています。

卸売市場は、簡単に言うとバランスシートのない企業です。施設は全て地方自治体に提供していただいているということで、バランスシートがないので、投資効率という意味では非常に高い。運営だけをしっかりとすると、ROA、アセットに対する利益が極めて高い企業になり得るということです。何が言いたいかというと、売上が50億でも利益は出せますよ、売上が40億でも利益は出せますよということで、これからの卸売市場のあり方として、量販店が大きくなる、大都市部の卸売市場は、それなりの規模と集荷力があるので、当然

生き残っていけるでしょうと。一方で、地方に行った卸売市場は、売上が本当に落ちて、効率が悪くなれば赤字になって企業として成り立たない。ところが、地方に行けば行くほど、その卸売市場の公共性は極めて高いということがあって、売上が30億でも利益が出る会社だとすると、その地区に対する公共性が担保できるということにつながってくると思います。そんなことをして、全体の効率化を図ってまいりました。

一方で、仲卸9社を買収したのですけれども、強引に9社を合併させてもらいました。東京2社、千葉、埼玉、神奈川、広島、福岡にある仲卸ですけれども、全部でもともとは9拠点、それぞれ地方自治体からの認可を受けなくてはいけない仲卸なのですけれども、それぞれの地方自治体をお願いして、強引に合併をさせていただきました。皆さんに賛同いただきまして、無事に合併することができて、極めて効率が上がりました。そういう事例もございます。

あとは、先ほど言ったようなシステムの延長線上で、生産のほうへの参入ということで、今、まさしくデューデリジェンスの途中なのですけれども、日本で最大の露地生産、ブロッコリーの生産をしている、1,000ヘクタールの畑を全国に5法人を持って、通年で供給している生産法人が当社の傘下に入ることになりました。これは極めて収益性が高い事業です。規模が、ある程度、500ヘクタールを超えたぐらいから収益性が極端に上がってきています。だから、大規模農法がこれからいろいろなテーマに挙がってくると思いますが、この話はまた別の機会にお話しすることができれば良いと思っております。

そんなことをしている会社でございます。お時間のようなので、失礼します。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。それでは、これまでの農林水産省からの御報告と3人の方からのプレゼンを踏まえまして、御質問、御意見をいただければと思います。よろしく願いいたします。金丸副会長、お願いします。

(金丸副会長)

貴重なプレゼンテーションをありがとうございました。

まず、井上局長に確認したいのですが、御説明いただいた資料の1ページのところで、今回の「1 卸売市場法の改正」の(3)で「2(2)の食品等流通合理化計画に従って行われる中央卸売市場の整備に対し、予算の範囲内において、その費用の4/10以内を補助できる」と。これは、先ほどのお話ですと中央卸売市場に対してこの条項が記載されているのですが、食品流通構造改善促進法の趣旨は、中央卸売市場、地方卸売市場に限らず、2(1)の流通の効率化とか、品質・衛生管理の高度化とか、先ほど来ファーマインドの堀内社長から御説明いただいたITの活用とか、こういうことに対応する地方卸売市場においても、この食品流通構造改善促進法から支援されると。だから、支援をするという対象先においては、中央卸売市場と地方卸売市場には差がないという理解でよろしいでしょうか。確認させてください。

(井上農林水産省食料産業局長)

さようでございます。さらに申し上げさせていただくと、今回改正する食品流通構造改善促進法のもとで、先ほどのお話との関係で申し上げれば、例えば、情報通信技術の活用ということで、情報システムを入れるような場合に、当然、中央卸売市場、地方卸売市場とも対象になりますし、また、その際に、開設者と市場に関係する業者の方で主体が違う場合はあるわけですね。その場合には連名で出していただくと、例えば、1本の認定でITの導入みたいなことができるので、チェーンとしてつながってくるという取り組みも、これによって促進できる仕組みにしたいと思っております。

(金丸副会長)

ありがとうございます。それでは、もう少しお願いいたします。

先ほど、柴田さんから、今回の市場法の改正があったとしても、先ほどの懸念としては都道府県の介入とか他の法律との兼ね合いという問題提起があったのですが、そこも局長はどんなふうにお考えなのか。それから、細川先生の御指摘で新陳代謝が必要というお話がありましたけれども、要するに、今回、市場法が変わり、いろいろなことが自由にできるように決めることができるのだけれども、決められないのではないかとか、変わらないのではないかと。特に懸念するのは、この法律の文言の中に、関係者の意見を聞くというのが入ったので、関係者の意見をずっと聞いていれば、皆さん、現状維持というか、その声のほうが多いでしょうから、その「関係者の意見」の「関係者」の中には、新規参入者の候補なども入るのかも確認させてください。

(井上農林水産省食料産業局長)

まず、他法律との関係なのですけれども、これは現行法においても認可・許可をする際の要件に入っていますが、今後も認定の際の要件に法令に違反しないことは入れさせていただいておりますので、その意味では、食品衛生法、建築基準法、土壤汚染対策法等々の法令に違反しないこととなっております。このため、それ自身は今回の改正によって解決する問題ではありませんけれども、個別にこういう事業展開をやりたいのだけれどもこの法令の制度・運用を見直せないかという声があれば、それは別途検討させていただきたいと思えます。

それから、新陳代謝の関係ですけれども、今回の卸売市場法の改正に当たって、先ほども細川さんからお話がありましたけれども、今まで国が卸売業者の許可まで子細に直接規制を設けていた部分につきましては、今回、なくしておりますことと、もう一つは、仲卸業者については、これも従来は法律で開設者が許可する等々のいろいろな手続、規制があったわけですが、今回、その規定については削除するというようにしていますので、ある意味で市場においてそれぞれ御検討いただいて定められるということでもあります。

定められることになっているけれども実際には変わらないのではないかとということもございますけれども、これに関しましては、先ほど冒頭の説明でも少し申し上げましたが、市場において定められるさまざまなルールについては理由を含めて公表していただくということにしておりまして、ある意味、出荷者の方とか、市場から買う買受人の方から評価をされるというような透明性の仕組みを入れさせていただいております。

関係者の意見を聴くということでもありますけれども、法律上は取引参加者の意見を聴いて定めることという、市場独自のルールを定めるに当たってそれでも守っていただくこととして、取引参加者の意見を聴くということにしているのですけれども、これは卸売業者、仲卸業者だけではなくて、出荷者や仲卸業者から買う事業者等も含めて聴くことにさせていただいているところであります。

(三村会長)

堀内さんの話を聞いて、新規参入が、参入者にとってもマーケットにとってもこれほど大きな刺激を与えるものだとことを非常にうれしく思います。

細川先生にお聞きしたいのですが、我々からすると、新規参入者が新しいアイデアをマーケットに取り入れるのは当たり前の話ですよ。市場経済の原則というのはそういうことで成り立っているわけですが、なぜ市場関係者は今まで何もしてこなかったのでしょうか。まず、そこをお聞きしたいです。

柴田さんに対しては、細川代表が新陳代謝を促進するためにいろいろな制度を導入する

べきだとおっしゃっておりますが、例えば、柴田さんは、これを地元に取り入れることについて可能かどうかをどう考えておられるのか。これもお聞きしたいと思っております。

堀内さんは、非常に閉鎖的な卸売市場を買収したということですね。ある意味では、新規参入ですよ。これは、既存の企業を買収して、メンバーシップが変わらないから、許されたということでしょうか。

(堀内(株)ファーマインド代表取締役社長)

最初は卸売市場の買収なのですけれども、新筑豊青果という飯塚にある卸売市場は、単体で、これからネットワークをつくっていかないと生き残っていく方法はないというのが当時の経営者の発想で、うちのグループの中で入れてくれということで話が合ったものです。

(三村会長)

向こうから言ってきたのですね。

(堀内(株)ファーマインド代表取締役社長)

はい、向こうから言ってきたのが最初のきっかけです。

(三村会長)

そういう人がいれば、今の制度の中でも何とかできるということですね。

(堀内(株)ファーマインド代表取締役社長)

そういうことです。

(細川卸売市場政策研究所代表)

仲卸業者が廃業して空き店舗が出た場合、公設卸売市場では募集をかけるのが一般的です。応募した業者が非常に有力である場合、入場している仲卸業者が脅威を感じて、対抗馬を立ててくるという例があったようです。開設者にも強力な申し入れをするなど、既得権的な動きもします。これに配慮すると、既存の仲卸業者は当面の影響は避けられるかも知れませんが、卸売市場全体としては戦闘力がそがれてしまいます。民設卸売市場では卸売業者がオーナーであることがほとんどなので、このようなことはまず起きません。このようなことも、公設卸売市場の病根のひとつの例です。

要するに、一度入ると守りに入ってしまうのです。公設だと、行政はそんなに厳しくやりませんから、公平、平等に見てしまうというところはあって、迫りに欠けるので、金丸さんが言われたように、確かに現状維持というか、私の経験上、開設者といっても自治体の場合はいろいろな声に対立した場合にまとめられないのではないかという気がするのです。それは非常にあると思います。

一方、今回、民設の中央市場が認められましたけれども、民設の場合は、一般的には土地と建物自体は卸売業者というか、卸会社が自分でつくりますから、民設の場合は開設者でもあるわけです。開設者でもあるから、仲卸のいれる・いれないも卸売業者自体が決めるわけです。だから、気に入らない仲卸業者を退場させることは通常のお話です。ですから、まずそういう問題は起きないのです。卸売会社が優位に立つという立場で問題が起きない。

公設の場合は、全部平等、対等ですから、非常にまとめは大変です。認定制になるということは、公設制、今のままの公設・公営で市の職員がやるという体制は、施設の維持管理はできますけれども、こういう市場全体を引っ張っていくということは、私の経験上、

ほとんど難しいのではないかと思います。

将来的には、公設制のよさは、先ほど言われたように、資金がなくても、使用料さえ払えば中にいれるのですよね。それはそれで市場の公共性はすごくあるから非常にいいことなのだけれども、そのマイナス点としては、みんなが平等、対等にいると済んでいるうちはいいけれども、それが市場全体としてのまとまった経営戦略とかを立てるとなると、個々ばらばらですから、まず、経営戦略が立ちませんね。いろいろな市場がやっているのだけれども、本当にオブラートに包んだものしかできないです。というのは、みんな中でも競合しているから。ですから、その辺が一番の課題です。

そうすると、ほかの市場との連携といっても、企業だけの連携は可能だけれども、市場同士というと自治体同士の話し合いになりますよね。自治体同士が話し合っ、例えば、荷物の供給をやるなどということは、今までやった試しがないですね。第1に、行政自体はそういうことに向かないですよ。ですから、これで一番大きな課題は、これから認定制になった後、公設制がどういう形で今後は変わっていくかということも含めて考えていかないと、私は今のままでは難しいと思います。

(柴田豊田市公設地方卸売市場長)

会頭がおっしゃられたように、私も異動したときには度肝を抜かれたというか、豊田市は設立から36年たっておりますけれども、タイムカプセルの中に入っていたのかなという感じで、システムから人材まで非常に昔のままです。そういう中に入っているものですから、これはある意味、公設で、保護と言っははいけませんけれども、行ってきた弊害なのかなと思っております。

そんな状況なので、例えば、豊田市で仲卸にあんたは出て行ってねとやったときには、次に入ってくる人がいないので、出て行ってもらっては困るのではないかという話が出てくる可能性もありまして、そこをどうしていくのか。

今、細川先生が言われたように、やる気のあるというか、すごい強敵だぞみたいのところから仮に話があったとすると、みんなて寄ってたかって入れないようにするという土壤は確かにあります。全く活性化しない状況は昔ながらのものをずっと続けてきてしまっているということですので、これは問題が多いのかなとは思っております。

以上です。

(三村会長)

自動的に新陳代謝が進むということはない。数々のバリアはあるということですね。

農水省にお聞きしたいのですが、いろいろ補助金を出しているわけですよね。そうすると、補助金のあり方なども、新陳代謝を制度化している市場には補助金を出す、そうではないところには出さないとか、何か新陳代謝を促進するような補助金の出し方はないのですか。

(井上農林水産省食料産業局長)

事業者をいれる・いれないの運用のところをどう国の仕組みで見ていくかというところについては、今回の仕組みにおいては、どういう業者の方を参加させますかというところのルールを理由とあわせて公表するという仕組みを導入させていただいています。新陳代謝と直接つながるかどうかというところはありますけれども、市場において前向きな取り組みをされるという意味で、流通構造改善促進法で国内外の需要への対応といった方向性に沿って取り組みをされるような市場については、そこは認定を受ける、支援が受けられるという仕組みにさせていただいていますのと、先ほど申し上げました法定補助ということで、通常の予算補助の場合には3分の1以下の施設整備への補助なのですけれども、10

分の4、高率の補助の法律の規定を置かせていただいている。これも中央卸売市場なら何でもいいですよということではなくて、先ほど申し上げた流通構造改善促進法の流通の合理化に向けた取り組みを行われる認定を受けたものについてはとさせていただきますのは、そういう取り組みを後押しするということで今回入れさせていただいている部分でございます。

（三村会長）

もう少しいろいろ国としても動かないと、今のままだったら好ましい方向に行くのはなかなか難しいのではないかと思います。

堀内社長のお話には非常に感銘を受けました。言っていることは一つ一つもっともですし、自らが批判するだけではなく、買収することによって改革を持ち込もうとされていること自体も非常にすばらしいことだと思っております。今のお立場で、今回の法律改正によって卸売市場はどのように変わっていくべきなのか、どういうことができるものなのか、御自身の経験も踏まえて教えていただけませんか。

（堀内（株）ファーマインド代表取締役社長）

卸売市場は公設であれ中央であれ、企業であるわけですから、当然永続的に利益を出していかななくてははいけない。同時に、今の農家の所得は極めて低いわけで300万に届かないという実態で、これが故にまさしく日本の農業の衰退を導いているというところにもつながっていると思いますが、中間流通は目いっぱい効率化を図っていかななくてははいけない。先ほど言ったように、小売店が非常に広域の量販店になっている以上、それに対応する中間流通も広域にならざるを得ない、なっていかななくてははいけないということは、市場間での合併も非常にたやすくできるようにするべきだと思います。

仲卸は、自治体の御理解を得て、東京に本社を置いて全国の仲卸を合併しました。これはできました。ほかに卸を2社、先ほど言ったように、福岡の地方卸と広島の中央卸を持っているのですが、これの合併の申請をして却下されました。というのが、実態で、施設をつくっているのはそれぞれの自治体で、その中の運営をしている会社が合併をするということはけしからぬということになるわけですね。こういうことがどんどん簡単にできるようになると、ネットワークができるのです。量販店がネットワークになっているのですから、それを納入する業者がネットワークになっていなければ、そこに効率性はとても望めるものではないですよ。これは常識だと思います。

ですから、卸間の合併をより促進するような施策をされたほうが、日本の国のためにはなるのではないかと、あるいは、生産者のためにはなるのではないかと思います。うちの会社のためになるかというところと反対なのですが、すなわち、遅れたまままでいてくれたほうがうちは大きくなれるなと思っていますけれども、そういうことではないかと思っています。

（金丸副会長）

今回の法改正で、その気がもしあるかどうかですけれども、多分堀内社長のところはいかようにでもなれるということだと思います。今の挑戦でいくと、真ん中をコールドチェーンで、しかもITで武装されて、面でとられて、ネットワークでとられて、これは世界の潮流だと私は思っているのですが、いわゆる製造小売にどんどんなっていくわけですね。

一方で、製造小売を効率よく仕入れしようと思うと、新しい形の中央市場の開設も、堀内社長なら何か考えつくのではないかと。それは従来の発想ではない。だって、都道府県単位に「中央」という名前のあるものがあるわけですよ。私は大手小売サイトのITのデザインをしているものからそう感じるのですが、中央銀行は国に1つなのだけれども、都

道府県に1個ずつぐらい中央というものがあつたところで、その中央市場をネットワーキングしないことには、こちら側でやっていることと仲卸・卸の市場の業務プロセスとITの武装化とを比べたら、それは話にならないのですよね。その先には、先ほどおっしゃった生産者がいらっやって、生産者さんはそういう複雑なところのことは、一切とは言いませんけれども、それは運命を委ねた形で御自身はいい農作物を熱心につくっていらっやる。

だから、誰かがこの構造全体を変えなければいけないということで、今回、政府は流通構造の改革を、農水省さんも、ずっと生産者の立場から推進するというをやっています。だから、先ほど相当ヒントはいただいたと思うのですが、仲卸と卸の、1社になるかどうかは別にして、協同のシステムができて、その中が少なくともペーパーレスになって、リアルタイムになって、キャッシュの支払いまでスムーズに行えるような真ん中をとらない限り付加価値は生まれません。今日は大いにヒントをいただいたというか、いい御説明をいただいたと思っています。

柴田さんの御説明については、公設市場の未来もそんなに明るくはなさそうですが、いずれにしてもメニューをふやしたり挑戦をされなければいけないので、その際、先ほどのほかの業法との兼ね合いがもし出てくれば、また新たに申し出ていただければと思います。それは規制改革推進会議で取り上げて構いませんし、農水省とも一緒にチームを組んでほかの業法の改正に行ってもいいので、全国の公設市場100のリーダーシップ、まずはその100のネットワーキングを、堀内さんのヒントを得て、がんがんやっていただければいいのではないかと思います。何かハードルにぶつかったら、ぜひこちらにまた申し出ていただければと思います。ありがとうございます。

(柴田豊田市公設地方卸売市場長)

ありがとうございます。

(三村会長)

堀内さん、細川先生のおっしゃっていることは、私どもから見ると当たり前の話だと思ふのですよね。これをどのようにして、できるだけ普及するようにするかということを考えないと、せっかくのアイデアが埋もれてしまいます。今おっしゃっている話を実行するにおいて、何が一番のネックになりますか。

(細川卸売市場政策研究所代表)

要するに、堀内社長の場合は、卸売市場自体が民間企業ですと、その論理でやるからできたのですよね。今でもできますよ。けれども、公設というのは極めて平等性が高い。それはそれで大事なことのだけれども、結局、市場全体のまとまりができないわけです。企業が違うから。それが問題なのですよね。それについては、各府省で話し合うというだけでは解決しない。

先週、老朽化しているある公設の地方市場の将来性を考えるということで呼ばれて行って、1年間かかわることになりました。その際に提案したのは、認定制になったことを最大限活用しようということです。しかし問題があるということです。

今いる場所は、いわゆる都市計画法では工業地域なので小売行為ができないという規制がある。それを解除させるのは大変ですし、場所もあまりよくないので、もっと狭い場所でもいいから市の土地で適当なところを探して、最初からその市の市民、消費者が自由に入りできるだけでなく、その人たちに役に立つ機能をつけることができる。つまり、今度は多機能化ができるわけですから、卸売市場だけではない、ほかの施設もつくっていいわけです。

また、その市場は空港に近いのです。結構大きな空港なので、それを活用すれば輸出その他の対応もできます。このため、例えば、航空会社にも出資してもらって、輸出関係の取組も取り入れるとか、そういうことを考えて、公設という看板は当面は維持しながら、できる限り企業化していこうという考えを提案し、今まで完全に頭打ちだったものに光明が見えてきたような感じになっています。公設制をすぐに外すと不安な人も多いし、すぐはできない、やらなくていいにしても、企業化という方向はどうしても入れていかなければならない。

卸売業者がたくさんいる場合には、みんなそれぞればらばらというか、みんなが互いにライバルですから、一緒になれというのは無理ですよ。ですから、他と合併するというのも一つの方法ではありますが、最近、施設が自由化というか、いろいろできるようになりました。これが、例えば、卸売市場を経営したいと思っても、今までは市場がもうからないと思ってやらなかった別の業者、もっと大きな規模の企業が、市場経営に乗り出してくる契機になる可能性もあると見ているのです。

そうしたら、卸売市場だけではなくて他のいろいろな機能で総合的な利益を上げていくことはできるようになってきたということで、既にそれに近い事例が出ているのですよね。公設だったのだけれども、市はやめる気になっていたところを、土地を借りて卸売機能を小さくつくって、本体のところは壊して全部物流センターにして、物流センターを大手の物流企業に貸した。使用料収入は莫大な使用料が入るものですから、それで市場経営は安定する。けれども、全体として市場の機能も維持はされている。そういうことも既に現に事例があるわけですがけれども、今後、そういうことがかなり現実化するのではないかと思うので、そういうことを考えると、今の業者だけではない形でできるような展望もあると思います。認定制になりますと、そういうことも将来は出てくると思います。

(三村会長)

ひとつ、中小企業のおやじの立場でお伺いしたいのですが、先ほどすばらしいICTを導入したということでしたが、中小企業にとってICT化というのは非常に難しい。まず、経営者がよくわからないし、技術者もいない。今のお話だと、まだ非常にプリミティブな状況だということですが、そういうところにICT技術を導入するためにはどうしたらいいのでしょうか。我々が常々要請しているのは、彼らにとっても導入しやすい、身の丈に合ったICTやIT、そういうものを開発してくれということを行っているのですが、いかがでしょうか。

(堀内(株)ファーマインド代表取締役社長)

私が一番苦労したのはこのシステム開発で、当社でこの30年間、本当に累計100億近く資金を投下して、この不定貫の仕組みをつくってきました。今、卸売市場の中でその投資をしていけるのですかということ、そんな体力はもちろんないわけですし、全国に数限りなくある市場がそれぞれでやっていくというのは余りにも非効率的ですよ。ということになると、例えば、我々が持っているようなシステムをASPとしてクラウド化して提供する、使う方は全部変動費として使っていくということは、極めて現実的な方法だろうと思います。

私は、遅かれ早かれそういう方向に動くと思いますし、今の市場が自分たちで投資する余力、開発する余力、要件定義をしていく能力があるとは思えないので、必ずそういう方向に移っていくだろうと思います。

(三村会長)

ありがとうございます。希望もあるし、課題もあるということですよ。

卸売市場の活性化のためには、都道府県の意識転換は非常に大事ですね。そのために国も相当程度動いてもらわないといけません。新陳代謝のルールづくり、さらにはルールを定着させ、それによって現場を変えていくという事は非常に重要であります。

卸売市場は日本にとって絶対に必要なインフラストラクチャーですから、これをいかに活性化するかということを考えなければいけないわけです。今回の法改正はそのためのいきっかけになると思いますが、農水省においては、年央の成長戦略の策定に向けて引き続き具体策の検討をすすめていただくことをお願いして、このセッションを終わらせたいと思います。ありがとうございました。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。それでは、議題の1番目はここまでといたしまして、2番目の議題に移りたいと思います。「スマート農業・水産業の実現に向けた取組方針について」でございます。プレゼンテーションをお願いした3名の皆様方には、引き続き御参加いただければと思います。

農林水産省から、2月13日のこの会合で三村会長から御指示をいただきました指示を踏まえまして、スマート農業・スマート水産業の実現に向けた今後の取組方針について、まずはそれぞれ御説明いただければと思います。よろしく願いいたします。

(別所農林水産省技術総括審議官兼農林水産技術会議事務局次長)

農林水産省でございます。

まず、今ほどございましたとおり、2月13日に整理いただきました課題につきまして、現段階で推進を図っております取組を中心に取りまとめさせていただきました。資料5でございます。私から全体の概括を説明させていただきますが、本日は、関係部局からもそれぞれ出席させていただいておりますので、質疑の中で御説明などをさせていただきますと思います。よろしく願い申し上げます。

まず、前回いただいた資料、課題の中で、「社会実装を見据えた効果的な研究開発あるいは異なる製品・サービス間でのデータ連携を可能とする統一プラットフォームの確立」というものをいただきました。これらにつきましては、研究開発プロジェクトへの農業者あるいは関係企業の参画を積極的に促進する、あるいは、オープンイノベーションの場を整備して進めてきております。

特に資料の1ページ目に整理いたしましたが、データの利活用がこれからの取組の推進の鍵になると認識しております。これにつきましては、先般の会合で神成先生にも御説明いただきましたが、内閣府のSIP事業等を活用いたしまして、農業データ連携基盤、WAGRIの整備を進めておるところです。1ページ目でございますように、今後につきましては、データ駆動型スマートフードチェーンシステムの確立ということで、現在、生産分野を中心にデータの共通化等々を進めていますけれども、流通・加工、あるいは販売・輸出・消費等のフードチェーン全体をカバーするものにしていくことを目指してまいりたいと考えています。さらには、左下のほうにございますけれども、林業・水産業、それぞれにつきましても、こういったデータの基盤となりますシステムの構築を進めてまいりたいと考えておるところです。

2ページ、農業関連施策における能動的・積極的な取組について、今、スマート農業の実現に向けた課題と対応につきまして概括的に整理をさせていただいております。それぞれ項目がございますが、各項目について以下のページで簡単に1ページずつ整理しておりますので、そちらで御説明申し上げます。

4ページ、ロボット技術を活用した自動走行が可能な農業機械、そういったものを現場実装していく前提といたしましては、安全性をきちんと確保しながら導入していくことが

重要でございますので、そのための安全確保ガイドライン等のルールづくりを進めてございます。既に2台同時走行型のガイドラインをつくっておりますけれども、今後、遠隔監視下での自動走行への対応といったものを進めてまいりたいと考えています。

5ページ、それぞれICTシステム等の普及を進める上で前提となりますのは、データの保護あるいは適切な利活用が図られる環境が整備されることですので、こちらでは、ITベンダーと農業者間での契約といったものについてのガイドラインの策定、あるいは、農業関係の作業名とか、作物名とか、さまざまな農業関係の要望がございますので、そういったものの標準化などを進めておるところです。また、標準化に当たりましては、JAS規格化も含めて検討を進めておるところです。

6ページ、土地改良分野における取り組みでございます。既に水利施設のいわゆる遠隔監視可能なICT化などの技術もできてまいっておりますので、そういった技術やロボット農機が導入可能なわちロボット農機が稼働するベースとなる大区画化された圃場の整備などの基盤整備を現在は積極的に進めているところでございます。

7～9ページの3ページにわたりまして、各作物分野、米などの土地利用型作物、施設園芸、畜産といった、それぞれの各分野で既に実用可能な技術、ICTシステム、センシング技術、ロボット技術など、そういった現場実装段階に移りつつある技術について、補助事業なども活用いたしまして、実証等の形で現場への普及を推進しておるところです。そういった中で導入効果の検証とか、あるいは技術の横展開なども進めておりますが、水田につきましては、例えば、営農管理マップや自動操舵システム、あるいは、先ほど申し上げました水管理システムなど、既に使える技術がさまざまに開発されておりますので、そういった技術の実証段階に移ってきているということでございます。

10ページ、今ほどとは若干毛色が変わりますが、AIなどの技術を活用いたしまして、いわゆる熟練農業者の方々の経験に基づくさまざまなノウハウを形式知化いたしまして、それを新しく農業に参画される方などへ継承するといった学習システムなどの開発にも努めておるところです。特に園芸、果樹等の分野におきましては、そういったノウハウが非常に重要になってまいります。熟練農業者のノウハウがなかなか効果的に継承されないという悩みがございましたので、そういったものをクリアするものとしてこういう学習支援システムで新規就農者に学んでいただくということに取り組み、人材育成などに活用され始めてございます。

11ページ、農商工連携のもとで農業者と中小企業の連携したスマート農業の取り組みに対する支援の実例を掲げています。

12ページ、オープンイノベーションによる研究開発を進めるということが非常に重要ですので、私どもは知の集積と活用というオープンイノベーションの場づくりに努めています。産学官連携協議会、研究開発プラットフォーム、研究コンソーシアムという3段階、3層構造の場をつくっています。基盤となります協議会には、多様な分野の方々から2,300を超える企業、研究機関、農業者の方などに参加いただき、プラットフォームに参画いただいたり、コンソーシアムでの研究に携わっていただいたりということを進めています。

13ページ、冒頭に申し上げましたが、研究開発成果を現場に速やかに実装するというところで、生産者あるいは企業等が研究開発の段階から参画していただくような技術開発を進めているという説明です。

14ページ、最後になります。次世代の農業経営者といいますか、担い手の姿につきましては、ICTを実装いたしまして、それに基づいて創意工夫に基づく経営発展をさまざまな方々とネットワークを組みながら進めていくという姿と捉えておりまして、そのための環境整備を進めています。

資料については以上ですが、このほかにも「スマート農業関連事業者のさまざまな課題

への対応」という課題もいただいております。ただ、これにつきましては、農業データの保護、利活用についてのルールづくりに現在は取り組んでおるところでございますけれども、例えば、国ごとに異なる無線認証への対応あるいはGPS製品輸出の規制への対応等々、当省の所管を超える課題が多くございます。この辺につきましては、内閣官房の御指示もいただいた上で、関係省庁における検討が必要ではないかと考えておるところです。また、最後の課題、4番目の課題として、「推進体制の構築・ビジョン、工程の明確化」ということで課題をいただいております。この辺につきましては、関係府省の部局間との連携調整につきましても今後よく検討してまいりたいと考えていますので、引き続き御指導をよろしくお願い申し上げたいと思います。

以上でございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございます。それでは、水産庁からお願いいたします。

(長谷水産庁長官)

水産庁長官の長谷でございます。

資料6をご覧ください。

1ページ、水産業の成長産業化を実現するためには、各種データをフル活用することが不可欠であると考えております。今後の水産政策は、資源管理の強化、漁業の効率化、流通構造の改革が必要でありまして、その政策を実現するためにはICTやIoTを活用して、さまざまな段階でデータを収集、蓄積し、これを資料の真ん中にありますデータプラットフォーム、仮称ということで「スマート水産データベース」としてありますけれども、ここに一元的に集積し、多様な形で活用できる体制をつくることが重要と考えております。具体的な活用場面については、前回にも御説明いたしました、2ページ以下に記載しております。

2ページでは、漁業・養殖現場での取り組みを記載しておりますけれども、左上のところで、沿岸の漁業者からスマホ等を使って漁獲データや水温等の海洋データをリアルタイムで収集できるようにいたします。沖合や遠洋の漁船からは漁獲した魚の量や種類などの漁獲データを船上から送信し、漁獲割当、船ごとの割り当ても今後の水産改革の中で推し進めていきたいと思っております。この数量割当を守っているかどうかを確認するとともに、右上の漁協での水揚げ情報として流通業者が使えるようにしたいということでもあります。養殖のデータも含めまして、これらを一元的に集約するシステムを構築することで、右側の欄にあるように、各対象魚種、漁獲割当量による資源管理対象魚種を追加していきます。定量・出荷が可能な養殖管理、魚のいる漁場に直行することで燃料費のコストを削減することができ、ひいては、水産資源の増大、漁業者の所得向上、経営感覚を持った担い手の育成につなげていくことが期待されます。これらの取り組みにつきまして、2020年までにプラットフォームを目標としております。

3ページ、加工・流通段階における取り組みといたしましては、生産・加工・流通の関係者がICTを活用してバリューチェーン全体で低コスト化・高付加価値化を図ることが必要と考えております。このため、電子化された情報を活用できるよう、水産物商品の標準コード化を進めるとともに、市場外からの買参人など、新たな取引形態の導入を促していきたいということでもあります。加工場におきましては、人手不足の中で、AIやロボット技術も活用いたしまして、省力化や高付加価値化のための機器の開発・導入を行うとともに、物流チャネルにおいても最新の冷凍技術によって鮮度を保持しながら効率的な物流を実現していくことが必要と考えております。このような取り組みを促進するため、バリューチェーン全体を巻き込んだモデルの構築を図っていきたいということでもあります。これら

により、「効果・狙い」のところにありますように、流通業者や消費者のニーズに応えた商品を提供するとともに輸出促進にもつなげていきたいと考えております。

最後に、4ページ、以上の取り組みを通じまして、1番目には新しい技術を実装した効率的・先進的な水産業への転換を進めていくということでありまして、2番目といたしましては、それだけでなく水の上、水の中でのことなものですから、国民の目が届きにくい、漁業の実態がわかりにくいということがあると思います。そういう今までなかなか表に出てこなかった、見えにくかった漁業の実態を見える化して、国民に理解される水産施策を展開していくことが重要だと思っております。3番目に水産バリューチェーンの構築による水産業の成長化を図っていきたいということでございます。

以上でございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

以上、農水省、水産庁からの御説明を踏まえまして、質問、コメントをいただければと思います。よろしく願いいたします。

(金丸副会長)

ありがとうございます。スマート農業とスマート水産業、農林水産省別所局長、長谷水産庁長官からも御説明いただいた方向性は、すごく将来性のある方向性を打ち出していると思っております。

ただ、このスマート農業なども、各ページごとに関係部局がそれぞれ書いてありますが、システムは結構横断的で共通するものですから、これを全体でITの推進を統括する責務を担っていらっしゃる部局があるのか、ないのか、それはどのようにお考えなのか、お聞きしたいと思います。

それから、これはスマート農業も水産も一緒なのですけれども、方向性を打ち出して取り組んでいただいている内容は御紹介いただいているのですけれども、これをいつまでに何を実行していくか、できれば両分野において、1枚のA3の用紙ぐらいの、一覧性がある、左側にアクションアイテムが書いてあって工程表があるみたいなものがあると、わかりやすいのではないかと思います。

堀内社長は、魚には御関心はないのでしょうか。

(堀内(株)ファーマインド代表取締役社長)

基本的に一緒だと思っております。

(金丸副会長)

そうすると、漁業改革も流通改革を打ち出そうとしておりますので、ぜひ御関心を持ってまた新たな挑戦をしていただければと思えました。以上です。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

今の全体のICT戦略を統括する部局があるかというところについて、お願いいたします。

(別所農林水産省技術総括審議官兼農林水産技術会議事務局長)

私が、いわゆる研究開発を担う技術会議の事務局長であると同時に技術総括審議官を兼務しておりますので、そういう意味では全体を見る立場におります。

今まで、私どもは組織の反省といたしまして、どちらかといいますと、技術会議において研究開発を進めている一方で、開発された成果がきちんと実装されるのかというところ

について、その取り組みが弱いという反省がございました。今、どういう改革を進めているかといいますと、私ども技術会議の職員が、生産振興部局に籍を移し、実装をやっていたところと日々顔を合わせながら、研究開発のあり方、進め方、あるいはその成果を議論してもらうような体制をつくり、研究と実装の融合を図るといふ組織内での業務のとり進め方に転換してきております。そういったものが、今後、さらに効果をもたらしていくのではないかとということで推進しているということでございます。

(三村会長)

今のご回答で、方向性はよくわかりましたが、例えば、WAGRIという一つのプラットフォームが今はあるわけですね。それを積極的に活用して、自分の部局の仕事に具体的に活用する方向で各部局とも検討を進めているのかどうか、お聞かせいただければと思います。必ずしもWAGRIを積極的に活用しているという資料にはなっていないとも見えるのです。そう思いませんか。お答えいただければありがたいです。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

各部局からも、恐らく、ICTをちょこっと活用しようとかというのではなくて、そもそも各部局の仕事の中にWAGRIをどう活用するのかとか、ICT化を使った農業にどう展開していくのかということがビルトインされるような政策にどうしていくのかという御質問だと思います。それについては、各部局、それぞれどんな取り組みあるいは意識でやっておられるのかということをお聞かせいただけますでしょうか。

(岩濱農林水産省政策統括官付農産部長)

私は、政策統括官組織において、土地利用型農業である稲作等の水田政策を担当しております。稲作については、大臣から米の輸出10万トンを目指すということも挙げていただきました。我々の資料でいいますと、7ページを見ていただければと思うのですが、WAGRI等の農林水産技術会議事務局で開発されているようなデータについて、現場では実装に向けて動いております。

しかし、こうした取組はまだ一部のため、稲作等の土地利用型農業では、まさに大規模な経営を目指していく中で、営農管理システムや、GPSガイダンス自動操縦システム等の実装展開を広く推し進めていこうと考えています。その上で、先進的な経営のデータを、いわゆる農業データ連携基盤の中で、他の農家へ横展開を図ってまいりたいと考えております。

特に稲作については、担い手のコメの生産コストを2023年までに2011年全国平均比4割削減し、9,600円まで下げていくという目標達成に向けて、ICTを活用した低コスト化を目指していきたいと思っております。こうした技術の活用によるコスト低減により、輸出等のマーケットの拡大を図ってまいりたいと考えております。

(鈴木農林水産省大臣官房生産振興審議官(兼生産局兼政策統括官))

生産振興審議官です。

私どもでいうと、14ページ、当然ながら全体としてこういう形で農業の担い手が実装をしていろいろ自由にやっていける。これを将来の当然の姿として、これに対して畜産とか園芸というのは、個別ではまっていますけれども、そういう個々のサービスが事業者によってきちんと行われて提供されていくようなものを基本的な目標として、我々としては、例えば、各開発されたものを、そこは広く農業者の人は理解できるように情報提供をしていくとか、そういう形で全体としては進めていくということで、当然、全体としてイメージが一致した形で我々の部局も取り組んでいくものだと考えております。

(奥田農林水産省農村振興局整備部長)

農村振興局でございます。

私のほうは、資料5でいうと6ページ、土地改良の部門でございます。1点は、当然、担い手の方、農家の方が情報をしっかりと使えるということで、こういった場面でそれが出てくるかということ、左側の水管理です。農家の方のいろいろな作業の中で水管理は非常に時間もとっているのです、そういった農家の方が水管理にかかるデータをちゃんと使っていけるようなことを考えてございます。

もう一つ、右側で、ロボット農業機械といったものがちゃんと圃場において機能できるような基盤整備もどんどん進めていくというところでございます、こういったところについては、しっかりとそういった部局と連携してやっていくところでございます。

(三村会長)

水産については、平成30年の夏ぐらいまでに具体的な計画をつくると、2020年までではない日程が提示されています。内容的にも前回伺ったよりも随分進歩しており、非常にいい内容だと評価しております。

ほかの部局は、2020年までと言うのですが、随分長いですね。先ほどもありましたが、例えば、社会実装は具体的にどういうものをいつごろまでにやるかという工程表も出していただかないと、我々としても納得できるものではないという印象があります。

もう一つ、ICTの活用においても、農業の大規模化が進まないとなかなか効果的に活用できないと思うのです。これは別のテーマですけれども、農業の大規模化はどう進んでいるのかについても非常に興味を持っております。

最後に、サプライチェーン、流通チェーンを一貫で結ぶためには、ICT化が必要であり、それによって無駄やうそがなくなるというお話を先ほど伺ったのですが、例えば、卸売市場のICT化についてさらにどう進めていくのかについても教えていただけますか。

(別所農林水産省技術総括審議官兼農林水産技術会議事務局長)

先ほど、アクションアイテムと工程表の全体を整理すべしというお話もございました。また、今ほども工程が不透明という御指摘もいただきました。これについては、さらに再度整理させていただくようなことをやらせていただきたいと思います。

いずれにしても、1つの技術がどの作物にでも適用できるというものでもありません。一方で、1つの作物であれば、その品種、種苗のところから収穫・流通まで、全体の体系を一気通貫で整理した上で何がはまるのかということをごきちんと考えていかなければいけないので、そういったことも含めまして全体を整理させていただきたいと思います。

また、当然のことながら、御指摘のとおり、この技術を使うという方は、大規模経営や高度な経営をされている担い手の方だと理解していますので、特に土地利用型につきましては規模拡大がまさに重要だと思っております。そこについては、御指摘のとおり、中間管理機構等を通じまして、農地の集約化、特に分散作圃状態も解消しつつ、経営規模が拡大し効率化していくような方向で構造政策を進めております。それらの取組におきましても、例えば、農地ナビ等々のICTのシステムを活用した形で、構造政策も進めておりますし、そこは表裏一体のものとして、ITの普及と構造政策が相乗的に加速化するような形で政策推進が重要だと認識してございます。

(井上農林水産省食料産業局長)

先ほどの御説明と重なるところはあるのですが、流通構造改善促進法で、従来、支援対象としてこういうものということで挙げていたものは、卸売市場の近代化のための施設整

備とか、流通業者同士の共同の施設整備とか、サプライチェーンの中でのあるフェーズの部分での連携や共同化ということだったものを、今回は先ほど申し上げたような物流の効率化とか、ICTの導入、ある意味、サプライチェーンを通してつないでいくような、かつ、関係の業者がみんな入っていくような、こういうものを支援対象として明示する形にして、今後は認定をして、これまでは支援のツールとしていなかったA-FIVEの出資等も含めて支援していきますが、それを待たずに、今、流通の効率化につながる実証事業みたいなものはICTの導入の部分でもありますし、あるいは物流の部分でトラック予約システムみたいなものとか、こういったものも含めてスタートはさせていただいているということでございます。

それから、冒頭の御質問との関係では、私どもの局は食品産業、主に加工業を所管しているわけですが、技術の導入に関しては2つの観点で進めていく必要があると思っております。一点目としては、既に開発されている技術の導入が遅れているところがありますので、技術を持っている企業とのマッチングの対応をスタートしたところです。また、二点目としては、先ほど技会事務局長からも話がありましたが、食品産業にとって実装が将来必要であると考えられるような革新的な技術について、技会事務局へ食料産業局側からニーズを伝えて、そういうものの技術開発を進めるような予定としています。

(金丸副会長)

今日の議論の中心も、ICTとか、流通改革とか、それぞれの組織の経営みたいな話も多かったと思うのですが、そういう意味では、農林水産を取り巻く現場は、今、相当変わろうとしていると思うのです。

そういう中、ちょっと気になるのは、将来を担うであろう農業高校の教育とか、水産高校の今の教育とか、大学の農学部教育は、中身は将来に対応できるような状況になっているのかという点です。これはもちろん今日でなくてもいいのですが、今、政府は工学部の改革とかをやろうとしています。農林水産を取り巻く教育の改革なども先んじてやらないと、5年後、10年後は、それを担う人たちはそういうところから専門性を持って現れてくれた方がいいのではないかと思います。

それから、農林水産から発生するデータを分析するというのは、レベル的にもものすごく高く、技術屋としてはやりがいのある分野なのです。それは、全て自然環境の中で流動するデータと対峙しなければいけない。例えば、水面の中でも魚は常に動いているわけですから。そういう不確実なものデータを収集しながら、分析をして人工知能を使って何かをやっていく。それから、農作業等もいろいろな作業があると思うのですけれども、センサーを配備して、効率を生み出す。ロボット、機械工学、人工知能とかをうまく組み合わせをして、新たなものを開発するというのはすごくやりがいのあることなので、そういう分野で今、変わりつつあるということで、農業高校とか水産高校とか農学部の若い人たちの傾向が変わっていくと、いい循環になるのではないかと思います。これはまた改めて検討課題にできればと思いました。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

今、金丸副会長からお話があった人材育成の話と絡めて、一言だけ申し上げます。

前回、WAGRIの議論をしたときに、WAGRIが導入されると、例えば、現場は現場でも都道府県にいる普及指導員の方の役割も変わってくるのではないかとということがありました。どこで肥料をあげると良いか、というのはかなりデータが語るようになってくる一方で、むしろこれからどうやってICTとかを入れて経営効率を高めていくか、そっちのほうの指導ができるように指導員がなっていくかといけないという指摘がございました。

例えば、恐らく生産局だと思っておりますけれども、14ページのところの右上に地域のアド

バイザーが「アドバイスを提供」とふわっと書いてありますが、実際に指導員がこういう指導をできるようにするために、農水省でどういう施策を講じるのか、施策をどう変えていくのか、これに限らず、具体策でどうしていくのかということで、ぜひ具体化を進めていただければと思っております。

他はいかがでございましょうか。最後に、三村会長からありましたら。

(三村会長)

前回から引き続いて、ありがとうございました。可能性は非常に大きいということがよくわかりました。

提示されている方向性はいいと思います。一方で、できるだけ早く実装を図ることによって、問題点はもっとクリアになると思うのです。そのクリアになった問題点をさらにどう解決するかという形でどんどん回していく。それで一つの実装が他の実装を呼ぶという形で全体が組み上がっていくということになると思うので、2020年までと言わずに、実装に向けたもう少し具体的な工程を明確にして出していただければ非常にありがたいと思っております。引き続き、省を挙げて、連携して取り組んでいただきたいと思いますと思っております。よろしくお願ひします。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

最後に、越智副大臣からまとめの御発言をいただければと思います。

(越智副大臣)

朝から本当に熱心に御議論をありがとうございました。特に、今日いらしていただいた、柴田さん、細川さん、堀内さん、ありがとうございました。今日お話を伺って、極めて立体的に把握、理解させていただくことができました。市場長としてお取り組みになっている実績、また、御苦勞もありましたし、細川先生は、分析者、研究者としていろいろとされている。その上で、堀内さんのところは、市場も含めて新たにコールドチェーンをつくられてきているということ、また、スマート農業のところはそれも含めて、これからの全体像ですね。そういう意味ではよくわかりました。

受けとめを3点申し上げますが、1つ目は、堀内さんのお話を伺って、私が刺さったのは、マーケティングが可能か可能ではないかという点です。要は、物が出荷時と購買時とで変わってしまうのだと。先ほど「ていかん」と「ふていかん」というお話がありましたが、どういう漢字を書くのでしょうか。

((株)ファーマインド随行者)

「不」はならずで「定」めるに「貫」くださったと思います。

(越智副大臣)

「貫」ですね。いずれにしろ、川上から川下まで不定貫のものを定貫的なものとしてどう扱うかあるいはどう修正していくか、それをICT化でやられていて、大変感銘を受けました。

柴田さんと細川さんのお話を伺いながら、新陳代謝には新規参入者が必要だということがよくわかりました。そういう人たちが来てくれるために市場をいかに魅力的にするかということと、これは堀内さんの話とも絡みますけれども、新たな新規参入者が生まれてくる。そういう中で何か連携してくるのではないかと思います。

もう一つ、農水省さんに申し上げたかったのは、三村会長から御指摘がありましたけれ

ども、例えば、こちらで堀内さんがやっている取り組みに合わせた形でデジタル化が考えられているかというところです。先ほど卸売市場でのICT化という話がありましたけれども、今日のプレゼンは主に生産サイドの話でしたけれども、一気通貫でないといけなくて、皆様の資料にも商品に合わせた生産のカスタマイズ化や流通の効率化を実現したいと書いてあるわけですから、その辺はもう少し一体的なICT化のイメージを私は見せていただきたいと思いました。

以上が受けとめでございます。

最後に、いよいよこれから法律案提出がされて国会審議をされていくので、その中で、今日、有識者、事業者の方からお話を伺ったので、期待を裏切らないような形で法律を成立させて、その上でこの施行に向けて取り組んでいただきたいし、スマート農業の社会実装に向けてもしっかり取り組んでいただけることを農水省にはお願いしたいと思います。

いずれにしましても、大変充実した議論をしていただきましたことに、心から感謝を申し上げて、私からの締めくくりの御挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

ぜひ農林水産省でも流通構造の構造改革、スマート農業・水産業につきまして、具体策の検討を加速していただければと思います。

本日の会議の中身につきましては、この後、プレスにブリーフィングを事務局からさせていただきます。後日、発言者の確認を経た上で議事要旨を公開したいと思いますので、御協力をお願いいたします。

それでは、本日の会議をここで終了いたします。どうもありがとうございました。