

9/20 第 1 回未来投資会議構造改革徹底推進会合

「ローカルアベノミクスの深化」会合・

第 2 回規制改革推進会議 農業ワーキング・グループ合同会合

(開催要領)

1. 開催日時：2016 年 9 月 20 日（火） 14:00～15:30
2. 場 所：合同庁舎第 4 号館 11 階第 1 特別会議室
3. 出席者：
石原 伸晃 内閣府特命担当大臣
山本 幸三 内閣府特命担当大臣
越智 隆雄 内閣府副大臣
松本 洋平 内閣府副大臣
武村 展英 内閣府政務官
務台 俊介 内閣府政務官

- 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
長谷川幸洋 東京新聞・中日新聞論説副主幹
野坂 美穂 中央大学ビジネススクール大学院戦略経営研究科 助教
齋藤 一志 株式会社庄内こめ工房代表取締役
藤田 毅 有限会社藤田ファーム代表
本間 正義 東京大学大学院農学生命科学研究科教授
三森かおり 有限会社ぶどうばたけ取締役
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

(議事次第)

1. 開 会
2. 生産資材価格形成の仕組みの見直し及び生産者が有利に取引できる流通・加工の業界構造の確立に係る取組に関する農林水産省及び経済産業省からのヒアリング
3. 閉 会

(配布資料)

<農林水産省提出資料>

- 生産資材価格の引下げに向けて（概要）
- 生産資材価格の引下げに向けて
- 生産者に有利な流通・加工構造の確立に向けて【流通・加工総論】
- 生産者に有利な流通・加工構造の確立に向けて【米卸売業】
- 生産者に有利な流通・加工構造の確立に向けて【製粉産業】

<経済産業省提出資料>

- 生産資材（肥料・農機）の現状について

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ただいまから、「第1回未来投資会議構造改革徹底推進会合『ローカルアベノミクスの深化』会合・第2回規制改革推進会議 農業ワーキング・グループ合同会合」を開催する。

本日は、石原経済再生担当大臣、山本規制改革担当大臣、越智副大臣、松本副大臣、務台大臣政務官、武村大臣政務官に御出席をいただいている。

まず初めに、両大臣から御挨拶をいただきたい。

(石原大臣)

本日は、御多忙の中、お集まりいただき、感謝。

構造改革の総ざらいを行い、成長戦略をさらに発展させていくために、このたび、新たな経済の司令塔として、未来投資会議を設置した。そこにおける専門的な検討を深める主要分野に、構造改革徹底推進会合を設けた。その主要課題の1つである、ローカルアベノミクスについて、金丸議員に農業分野を担当する副会長をお願いしたところ。引き続き議論のリードをお願いしたい。

農業はTPPの大筋合意を契機として、より生産性が高く、より競争力もある産業に成長していくチャンスがあると思っている。今日おいでの山口審議官と、外に対して日本の農林水産物をどのようにして売っていくかという会議も、私が主査をさせていただいた。農業者自らが生産性を高めるための創意工夫を重ねていただくことが重要であるということは、そのヒアリングの中でも明らかになった。また、現実にそういうことに取り組んでくださっている、若い農業家の方々に大変力づけられたことを覚えている。そんな中で、1円でも安く生産資材を調達でき、そして、1円でも高く農産物が販売できて、そういうものに志を高く持っている農業者の手取りを増やせる環境の整備が、極めて重要であると考えている。

本日は、農林水産省並びに経済産業省からヒアリングを行わせていただくが、委員の皆様からは、忌憚のない御意見を聞かせていただき、また、役所にとって、示唆のある御発言をお願い申し上げ、簡単ではあるが、御挨拶とさせていただきます。

(山本大臣)

規制改革担当大臣として、一言、御挨拶を申し上げます。

農業の競争力強化は、経済成長、地方創生のための重要課題。12日に開催した、第1回規制改革推進会議で、総理から、攻めの農業の実現を加速することが、安倍政権の最重要課題であるとの力強い発言があった。早速、農業ワーキング・グループを設置し、金丸座長のもと、新たな体制でキックオフしたところ。

農業の競争力強化のためには、関連の規制制度を時代にふさわしいものへと転換させることに加え、生産資材の製造や流通、農産物の卸、小売、物流を担う関係業界や、農協をはじめとする関係団体の変革も重要。

本日は、未来投資会議との合同会議の初会合であり、互いの知見を生かすことで、より包括的に課題を捉え、農業を成長産業にするための方策を見出していきたいと考える。委員の皆様への積極的な御議論を期待する。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、ここからは「ローカルアベノミクスの深化」会合の副会長であり、農業ワーキング・グループの座長でいらっしゃる、金丸様に司会進行をお願いできればと思う。

(金丸副会長・座長)

本日は、生産資材価格形成の仕組みの見直し及び生産者が有利に取引できる流通・加工の業界構造の確立に係る取組に関し、農林水産省及び経済産業省から検討状況をお聞かせいただく。

本件は、本年2月より、両会議の前身である、産業競争力会議と規制改革会議において議論され、日本再興戦略及び規制改革実施計画で、本年秋までに具体的施策について検討し、結論を得る旨、閣議決定されている事項。

本日は、本件の所管省である農林水産省と経済産業省から、閣議決定に基づく検討状況について、御説明いただく。両省の御説明後、皆様と意見交換をさせていただきたい。

それでは、農林水産省からお願いしたい。どうぞ。

(枝元生産局長)

私から、生産資材価格の引き下げについて、今、座長からも御指示があった検討状況について、御報告を申し上げたい。

資材と申しても、多々あり、また、資料も大部なので、まとめた1枚紙の資料1を使いながら、資料2で補足をしながら、御説明をさせていただきたい。両方の資料を御用意いただければ幸い。

大きい紙は、概要と書いているが、それぞれ、肥料、農薬、段ボール等について書いてある。

1点目としては、稲作が中心で、例えば肥料とか、飼料の原料もほぼ輸入に頼っている韓国を取り上げ、その価格の差等について、事例的に比較をした。肥料は約1.7倍から2.1倍、農薬は約0.7倍から3.3倍、以下、このようになっているけれども、もとより、経済状況が違うので、これが全て差だということでもないが、こういう価格の差があることをちゃんと認識し、なぜ日本でそういう差が出てくるのか、そういうことを含めて、いろいろ課題を整理したのが、この資料になっている。

課題としては、業界の構造の側面、規制等の側面、この2つに大きく分け、分析をしているところ。

肥料について、御説明したい。資料2の4ページだが、肥料だけ、ここを御説明しておく。韓国との価格の比較だが、日本と韓国製の肥料の類似成分のものについては、表に載っているように、日本の場合は、予約注文書の掲載価格、韓国は肥料年鑑の価格で比較をし、先ほど申し上げたような差になっているところ。

以下、農薬等もそれぞれこのような形で分析をしている

大きい紙の肥料の業界構造等の課題だが、一言で申し上げると、過剰供給構造による低生産性が課題であろうと考えている。

1点目は、メーカーが非常に乱立をして、工場が各地に点在をしているということで、その状況は、資料2の5ページである。地図を見ていただくと、日本の場合は、全国各地にわたって、中小規模の工場が点在をしているという状況。韓国のほうは、肥料の原料を輸入する大きな港に、非常に大きな工場があるということで、その結果として、左下の表だが、韓国の手と日本の大手3社の比較をしても、生産の能力、1銘柄当たりの生産量、このように、非常に差があるという状況である。

このように、なぜ差が出るかというのが、2点目の課題だが、日本の場合は、多銘柄を少量ずつ生産している状況がある。資料2の8ページだが、日本では、現在、銘柄数が約2万銘柄ある。韓国は約5,700ということになり、結果として、日本の場合は、1銘柄当たりの年間生産量が非常に小さくなっているということであるし、また、銘柄が多くなることによって、製造のコストだとか、包装資材のコストだとか、在庫管理のコストが増加する要因になっていると考えられるところ。

それでは、なぜこういうふうになっているのかというところだが、資料2の10ページに1つの要因がある。下のほうだが、例えば全く同じ肥料であっても、系統向けと商系向けで銘柄を変えるとか、合併しても、特に整理しないとか、用途別に別々の銘柄にするとか、あと、生産する工場別に別々の登録をとる、このような生産サイドのある意味での販売戦略的な側面がある。

あと、法規制等のところに整理しているが、11ページで、施肥基準等の問題もあるのではないかと考えている。日本は、各都道府県で、真ん中にあるような、施肥基準というものをつくっている。これは例えばコシヒカリを砂質のところで作るのであれば、窒素、リン酸、カリをこういう配分に入れるべきだという基準である。

これをもとにして、JAの栽培暦というものが下にできており、より具体的に、10アール当たり何袋ぐらい使いましょうということが書いてあるとともに、上にあるが、推奨銘柄ということで、そこにこの銘柄をどれだけ入れるということが、暦に書いている。

実際に推奨銘柄というものが、例えば〇〇市コシヒカリ専用とか、JA何とかコシヒカリとか、何とかコシヒカリ化成という格好になっており、大きい紙の右の法規制等の2点目にあるが、JAの予約注文書に掲載されている銘柄の約半数は、1JAのみが取り扱う独自の銘柄ということで、成分としては、そう変わらないけれども、地域ごとにさまざまな銘柄が取り扱われている。こういうことによって、日本は非常に銘柄が多くなり、その銘柄を非常に多くの生産業者で作る中で、過剰供給構造によって、低生産性と多銘柄によるいろんなコストが上がっていると分析をしている。

そういう中で、資料2の14ページだが、韓国なども相当普及している、オーダーメイド型配合肥料ということで、これは土壤診断をした上で、窒素、リン酸、カリ、どこの部分が足りないのかということ踏まえて、バルクブレンドでもってきて、その土に見合ったものを、ある意味、単肥の組み合わせだけで入れるという格好。これだと、コストも安くなるということで、日本でも一部そういう取り組みが進んでいるが、なかなか進んでいない。こういうものも進めていかなければいかぬと考えているところ。

資料2の15ページは、原料がどのように調達をされ、それが農業者にどのようなルートでいっているかということ、資材ごとに、最後のページにつけてあるところ。

続いて、大きな紙の2点目の農薬について。

業界構造等の問題としては、過剰供給構造による低生産性という課題があるのではないかと考えている。この点は、肥料と同様だが、いわゆる銘柄という観点では、農薬についての課題はさほどないのではないかとと思われる。

1つ目の問題として、資料2の18ページの右下。事実認識としては、日本の場合、ジェネリック農薬の普及がおくれている状況がある。ここについては、後ほど御説明したい。

今、業界構造等で申し上げた、メーカー数が多いというところについては、19ページをご覧いただくと、日本は約4,000億円の農薬市場があるけれども、上位7社で約5割、最大手でも1割に満たない状況。韓国の場合は、市場規模は非常に小さいが、上位7社で8割シェアということで、日本の大手とも遜色ない水準ということで、日本はメーカー数が非常に多くなっている状況がある。

あと、大きい紙で、法規制等がある。1つには、農薬登録制度についての運用面での課題があるのではないかと考えているところ。当然農薬なので、安全性が大前提。日本、欧米、韓国は、同様の登録制度になっているけれども、運用面で課題があるのではないかと考えている。これは、先ほど石原大臣からも御指摘があった、農産物の輸出という観点からも、1つの課題だろうと考えている。

わかりにくいので、資料2で、3点御説明をする。

1点目は、23ページ。登録に当たっての⁴運用の1点目として、いわゆる作物群という

ものの導入の観点がある。アメリカ、EUのところを見ていただくと、商業生産されている全ての作物を対象として、例えばリンゴとか、梨とか、ビワとか、そういうものを作物群に指定して、これに対して、作物残留とか、薬効試験を行えば、リンゴにも、梨にも、ビワにも農薬として登録できるということだが、日本の場合は、一部こういうこともやって、基本的には作物ごとにしている。これを作物群という形にすると、当然ながら、時間的なコスト、また、金銭的なコストが小さくなるということで、作物群を導入していく必要があると考えている。

2点目は、24ページ、ジェネリックの関係だけれども、アメリカとEUのところを見ていただくと、アメリカ、EUは、農薬の有効成分と悪さをする不純物の組成が一緒であれば、例えば毒性試験とか、残留試験は、組成が一緒なので、不純物の悪さも変わらないということで、試験が不要になるわけだが、日本の場合は、現在、有効成分と製造方法という形で管理をしており、結局、既存の農薬の製造方法とジェネリックの農薬の製造方法で行っている。製造方法というのは、ある意味、企業秘密の部分もあるので、そういう管理の仕方をすると、結局、ジェネリックとして登録するに当たって、既にある農薬と同じ試験が要求されるという結果になっている。

これをアメリカ、EUのように、組成で管理するようにできると、下のほうに載っているとおり、とりあえず今年度やれるところはやるということで、試験費用1農薬当たり約14億が、約6億に減少すると見込んでいるし、米国、EU並みに全てそういうふうにできると、約1億円まで試験費用が低減できるのではないかと思っている。こういうものを進めていくべきではないかと考えている。

3点目は、26ページ。農薬は各国ごとに登録をとると、日本で登録をとっていても、アメリカで登録されていなければ、輸出できないという格好になる。グローバルジョイントレビューということであれば、例えばA国で人への影響、B国で環境、C国で植物代謝について、それぞれ試験をして、評価し、それが各国共通で登録できるということで、先ほど申し上げたような、輸出促進という観点からも、非常に有効。このようなことも、やっていかなければいけない。

大きな紙に戻り、法規制等の下のほうだが、もう一つは、防除基準という世界がある。各県で防除基準を定めて、JAで防除暦をつくっているけれども、登録されているので、非常に安全な農薬だということは、証明されているのだが、実際、自分の現地、自分の県、自分の農協で使うときには、やはり心配だということなのだろうと思うが、追加の試験を求める例も多々ある。このあたりも、コストを高めているということで、直していく必要があるのではないかと思っている。

続いて、3つ目の農業機械について。これは今までと違い、いわゆる寡占状態による競争性の欠如ではないかと思っている。

資料2の33ページと34ページをあわせて見ていただくと、大手4社があるが、国内の企業のシェアがほとんど動いていないというのが、33ページのグラフであり、また、34ページは、外国の機械を輸入しているけれども、この輸入は、競争に働くというよりは、各大手企業が提携もしくは代理店という形になって、ここも非常に固定化をしているということで、そういう観点から、寡占状態によるシェア固定というところで、問題があるのではないかと考えるところ。

また、制度的には、35ページ、36ページだが、昭和28年に日本の農業の機械化を進めるということで、促進法というものをつくっているが、型式検査なり、鑑定は、全て任意であり、今、技術が進んでいる中で、どの程度必要性があるか。ただ、鑑定については、補助事業なり、金融支援の要件にしているの、そこがある意味、固定化させている部分ではないかということで、このあたりを改善すべきではないか。

36ページは、右の現状の〇のところ、⁵担い手の声がある。正直、この法律に基づく

機械化の試験研究等は、米に相当シフトしてきたという事実がある。農家からは、過重労働になっている野菜とか、そういう分野の機械化をすべきだとか、あと、特に低コスト化なり、耐久化、機能装備の選択化ということで、日本の場合は、例えばGPSとか、いろんなセンサーがついている、いわゆるフルスペックの機械しか売っていないという状況。韓国は、そういうものを取っ払って、単純な機械があって、必要があれば、それにいろんなものを付加していくという形態になっているということで、このあたりは、メーカーのほうに、農家の担い手のニーズに合わせて、選択できるような仕組みが必要ではないかということが、1つの課題になるのではないかと考えている。

続いて、4点目の配合飼料。

業界構造等として、過剰供給構造による低生産性が問題ではないか。これは肥料と同様、工場が各地に点在をし、多銘柄を少量ずつ生産するということ。

具体的には、資料2の44ページの下の表を見ていただくと、日本と韓国を比較しているが、製造量と製造能力がある。それに基づく操業率を見ていただくと、日本は93%、韓国は237%ということで、韓国はフルに設備または工場を使っているという状況になっている。

工場数についても、日本の場合は、115工場ある。

特に銘柄だが、日本は約1万6,000ある。韓国は、全ては分かっていないけれども、韓国の系統分で1,490ということで、この結果として、1銘柄当たりの製造量は、日本は非常に少ないということで、このあたりは、肥料と同様に、様々なコストを上げているのではないかと考えている。このあたりをどう改善していくかということが課題。

続いて、資材の種は飛ばさせていただき、農業用温室から御説明をする。

温室については、真ん中にあるとおり、資材メーカー等が兼業でやっているものが大部分であるが、日本では一般的なパイプハウスについては、規格がなくて、注文生産のために、大手1社だけでも、50種類以上の型式がある。

制度的な側面として、強度の基準という側面があるのではないかと考えている。

資料2の51ページをご覧くださいと、当然台風とか、積雪があるので、日本のハウスというのは、強度が非常に求められるのだが、2つ目の○に書いてあるとおり、国庫補助事業の対象となる低コスト耐候性ハウスについて、耐風速50メートル秒以上を基本として、地域で弾力的にやってくださいということになっているのだが、現実には、日本全国で50メートルになっているという状況がある。

また、これを前提として、業界のほうで、安全構造基準をつくっている。これは極めて専門的過ぎて、右の下にあるけれども、農業者にはわかりづらくて、結局、メーカー任せになっている部分がある。このあたりは、こういう基準を見直すというか、考え直すことによって、地域の実態に応じて、よりコストの低いハウスがつけられるようになるのではないかと考えているところ。

資材の一番下の段ボール。

業界構造等については、我々が対象とする野菜とか、果実用の段ボール自体は、全体の段ボールの約11%で、あとは、工業製品だとか、加工食品、そういうことになっているけれども、そのメーカー数は、約2,400だから、青果用の段ボールだけをつくっているところはない。このあたりは、規格が一番の問題だろうと考えている。

58ページについて。段ボール箱は一般的に受注生産で、例えばJAの生産部会等から、こういう段ボールをつくってほしいということがある。

その結果として、2つ目の○にあるとおり、例えばキャベツは273JAで338規格、大根は263規格と、多数の規格を設けているという、まちまちの実態。

また、58ページの下を見ていただくと、ある県にける、かんきつ用の段ボールだが、例えば真ん中のあたりの41番から60番ぐ₆らの表を見ていただくと、長さ360のもの

に対しての幅、高さ等々があり、ミリ単位でこうなっている。このあたりは、当然、輸送の際もいろいろあるし、コスト高になっているのではないかと。

このあたりの肥料だとか、餌だとか、段ボールで、規格なり、銘柄が多いというのは、販売メーカーの戦略もある。一方で、産地がこういう肥料を使う、こういう餌を使う、あと、少しでも流通にうまくのせるように、こういう段ボールを使うという、いろんな努力の結果でやってきたという面もある。そういうことによって、いわゆるブランド化とか、差別化という側面もあろうかと思うが、肥料などは、ある意味、同じ成分のものがある、餌なども、本当にそこまで細かい必要があるのか、段ボールも結果としてこうなっているけれども、本当にこういうことがいいのかということ、1回立ちどまって、産地サイドも含めて、どこまで有利販売につながるのかということ、もう一回、チェックすべきではないかと思っている。

最後に種子（稲・麦・大豆）について、資料2の63ページで御説明させていただく。稲、麦、大豆という主要農作物の種子については、主要農作物種子法という法律で、その生産及び普及を促進している。円グラフのうち、稲の普及品種の開発者については、県、国、民間企業となっているが、法律に基づくいわゆる奨励品種は、県が決めるが、国、県が開発したものだけが採用されている。

他方、64ページは、みつひかりという品種だが、大手の牛丼チェーンが単種の高い品種を使っており、真ん中の左にあるとおり、非常に多くの県で、多くの農業者がつくっているが、奨励品種には指定されていない。このように、ある意味県が自ら種子を開発している側面等もあり、民間の種子産業への参入をしにくくしている部分があるのではないかとということで、種子については、こういう制度的な課題があるのではないかと

（井上食料産業局長）

資料3で、流通・加工構造の総論の御説明をさせていただく。後ほど個別の分野である、米の卸と製粉については、別途、御説明させていただくが、まずは全体像。

ページの1、2が、食品の流通構造全体の現状を示したもの。国内で生産された食用の農林水産物9.2兆円に、輸入品を加えた10.5兆円の農林水産物が、中間流通、小売の流通を経て、最終的には、約76兆円の国内市場になっている状況。

最近の傾向としては、消費者に至る76兆円の中で、生鮮品のまま流通されるものが、現在、24%だが、年を追うごとに、生鮮品のまま消費者に届くものが下がってきていて、加工された状態、あるいは外食産業を通じて、消費者に届いているものがふえている。

そういう中で、後ほど申し上げる卸売市場、基本的には、生鮮品を右から左に取引していく市場については、ここを通さないものが増えているわけだが、それでもなお、現在、生鮮食品のうち、食肉については10%ぐらいしか、卸売市場を通過していないが、青果物については、6割ぐらいのものが、卸売市場を経由して流通している。ただし、残りの4割は、卸売市場を通さずに流通しており、卸売市場を通さないものが、近年増えてきている状況。

なお、国内の76兆円という市場は、人口の減少に伴って減ってきているけれども、この外には、海外の市場という、これからもさらに拡大する市場があって、こういうことも念頭に置きながら、流通構造の見直しが必要だと考えている。

生産者の手取りをいかに確保するかということが、今回の検討の1つの視点なので、3ページから4ページにかけては、小売の価格の中で、生産者に帰属するものがいくらかで、中間流通、最終流通のところに、どれだけ帰属しているかということ、試算したものの。小売価格のうち、3割強が生産者に帰属をし、その後、中間流通以降のところ、

かなりマージンがのっている。

3割強が本当に生産者の手元に残るということではなくて、4ページの左側が、卸売市場を通過して消費者まで届いたキャベツの例。3ページとは別の統計を使って試算しているので数値は一致しないが、左側の下の赤と青のところが、生産者に残る部分になっているわけだが、このうち、赤の部分は、生産の経費、コストとして、実際には資材等に支払われていくということで、この意味でも、最終的に生産者に残る手取りを考えた場合には、資材コストの引き下げが、重要なテーマになってくる。

5ページだが、最近の食品流通の動向。

左側に2つ折れ線グラフをつけさせていただいているが、一番上の黄緑色のところにチェーンストア、これはスーパーマーケットが該当するわけだが、量としては、スーパーマーケットが扱っている量が多いということであるが、左から2番目に、最近の伸び率がわかるグラフをつけさせていただいている。、いわゆるスーパーマーケット、一番下のチェーンストアの黄緑の部分については、ほとんど伸びていない一方で、一番上の赤い線は、特に伸びている通販で、食品の関係でも、通販が伸びている。また、通販以外にも、コンビニ、直売所での販売、あるいは宅配といったものは、ある程度の伸び率を示している。

もう一つは、小売業者の売上高、営業利益率ということで、5ページ目の右下のところをご覧くださいと、大手量販店は、食品の小売として最も大きい位置を占めるわけだが、この利益率をご覧くださいと、0%台ということで、非常に低い利益率。ある意味、安売り競争をしつつ、仕入れについても、品質のいかに関わらず、安く仕入れざるを得ないような、厳しい競争環境下にあるのではないかと。

次のページはとばさせていただき、7ページ以降は、規制改革推進会議からも、卸売市場を現代の状況で見たときに、この制度の意義、あるいは規制のあり方というのは、今のままでいいのかという御指摘をいただいているが、卸売市場については、大きく2つのタイプがあり、中央卸売市場、大消費地を対象にした、比較的大きな市場、これは全て自治体が開設者。このほかに、地方卸売市場という、比較的小規模な卸売市場があるが、これについては、既に開設者の約8割が民間になっているということである。

なお、卸売市場法の対象になっていない、実質的には、卸売市場と類似の機能を持っているようなもの、法律で許認可を取っていない、卸売市場と類似のものも、全国に500以上存在している状況。

卸売市場について、生産者の目から見たときに、どういう意味があるのかということで、8ページだが、卸売市場を通じた流通の場合の1つの特徴としては、卸売業者から出荷者に対して、3日程度で代金の決済がなされるということで、これは一般の中小企業の取引などと比べると、かなり早く決済がされるという点が1つある。

もう一つは、生産者にとっていくらで売れるかというところの保証がないという前提であれば、委託集荷という集荷の仕方がある。これは全量を引き取ってもらえるということで、早く代金決済がされ、また、必ず全量を引き取ってもらえるという意味で、生産者にとっては、安心感のある取引の形態だと言えようかと思う。

9ページ目以降は、卸売市場の最近の動向と課題だが、先ほども申し上げたように、卸売市場を通すのか、通さないかは、もともと出荷者の自由であり、多様な流通形態が進展する中で、もっと有利な条件で買ってもらえるようなところを選ぶ生産者がふえてきており、卸売市場を経由するものの率は、下がってきている。

こういう中で、卸売市場として、維持ができなくなってきているようなところについて、地方では再編がされたり、あるいは中央卸売市場だったものが地方卸売市場になるといったものも多い。

10ページだが、先ほど申し上げた、全量を引き取ってもらえるという委託集荷の

ほかに、買付集荷という集荷の仕方が卸売市場にあり、これはあらかじめいくらで買ってもらえるという交渉をした上で、卸売市場に投入するものである。買付集荷については、国のほうで、集荷方法を自由化して以降、増加をしており、現在では4割程度ある。あらかじめ価格等の条件交渉をした上で、卸売市場に入れていくものが増えてきている。

また、よく指摘される問題として、卸売市場の手数料等の問題がある。この点は11ページだが、卸売市場に出荷するときには、それを受託した卸売業者が、商品の卸売代金を出荷者に支払う際に委託手数料を差し引く形で徴収することになっている。地方卸売市場については、従来から手数料率は自由化をしていたわけだが、中央卸売市場については、平成21年まで、国のほうで、料率について規制をしており、現在は自由化をしているのだが、自由化をして数年たっても、中央卸売市場については、野菜は8.5%、果実は7%と、従来、国が上限として規制をしていた手数料率に、はりついたままになっている。これについては、本来、卸売市場が果たす機能、サービスに応じて、料率というのは決まっていくべきではないかという声がある。

また、出荷奨励金という、卸売業者が出荷者から一旦手数料を取った上で、出荷してくれた人に、出荷奨励金という形で払うという商慣行があり、多く出荷してくれた人には、より多く出荷奨励金が払われることになっているのだが、これも出荷団体を通して出荷する生産者から見ると、出荷奨励金が出荷者には戻ってきているのに、自分のところにはそのメリットが還元されていないということで、こういう仕組みがなぜあるのかということについて、見直しを求める声がある。

以上が中間流通に関連するところだが、12ページ以降は、食品の小売。

食品の小売においては、スーパーが最大のシェア、次にコンビニということになっており、13ページに最近の動向を整理させていただいている。

下の左側のグラフをご覧いただくと、上の2つ、食品専門店、食品中心店は、いずれも中小の、食品だけを扱っているお店、食品を中心に扱っているお店の数ということで、八百屋さんとか、魚屋さんなどもこれに含まれるわけだが、これについては、近年、急激に数を減らしている。一方で、唯一数を増やしているのはコンビニ。

それから、下の2つ、大手の、食品スーパーと総合スーパーについても、少し数を減らしているが、それでもなお全国に一万数千あって、最近、特に総合スーパーについては、食品以外のものが売れにくくなっているということで、食品のウエートを高めてきている。今後は、左のグラフの下の2つの中での激しい競争が続いていくことが見込まれる。

実際、数字で見ると、14ページの右側に日本地図が2枚ある。1999年と2012年で、都道府県ごとにあるスーパーの中で、上位3社がどれだけのシェアを占めているかというものであり、白が上位3社への集中度が低いもの、茶色でつぶつぶと入っているのが、上位3社の集中度が高いものだが、明らかに地方を中心に、スーパーの再編が進んできている状況がある。

こういう中で、もともと大手量販店が食品の買い手としての地位が非常に大きい中で、買ったとき等の事例も出てきており、15ページにあるように、公正取引委員会がこれを監視しているが、大手量販店の不公正取引の事例ということで、排除措置命令までいった事例も出てきている。

そのほか、流通に関連する問題としては、16ページ、17ページに、物流の効率化が重要であるという点、それから、野菜等について、JAごとにばらばらの規格を定めていることが、流通の非効率をもたらしている、あるいは生産者の負担をもたらしているといった指摘もある。

次に食品加工について、18ページから。g

食品加工業、食品製造業と申しても、非常にたくさんのもがこの中にある。小麦粉、牛乳・乳製品から、パン、お菓子、麺類、冷凍食品、あるいは清涼飲料水といったように、非常に多くの業種がこの中にあるわけだが、1つの特徴としては、中小零細企業の比率が非常に高く、また、ほかの製造業と比べると、輸出額の割合が極めて低いということ。

19ページだが、他方で、国内の農林水産業から見ると、6割の納入先が食品加工業であるということ、また、食品加工業・製造業の側から見ると、7割は国産の農林水産物を仕入れているという意味で、農林水産業の成長産業化という意味では、食品製造業、食品加工業がしっかりしていることは、非常に重要だと思う。

その際に、いろんな業種があるわけだが、大きく分類すると、基礎素材型の食品加工業と最終製品型の食品加工業があって、前者はそのまま消費者にいくのではなくて、それがまた次の食品加工業にわたって、最終製品になるという意味で、自分の企業だけではなく、ほかの食品製造業にも影響を与えるという意味で、基礎素材型の食品製造業のあり方というのは、1つ、注目して見るべきポイントだと考えている。

20ページだが、基礎素材型も含め、食品製造業の経営状況は非常に厳しく、ほかの製造業に比べても、収益性が低い状況がある中で、いろんな形の再編が進んでいる。

20ページの左下にあるが、基礎素材型の食品製造業の代表例として、3つを挙げさせていただいているが、一番下の食用植物油脂をご覧いただくと、数年間で上位10社のシェアが61%から96%といったことで、再編が進んでいる一方で、上の2つ、小麦粉等については、むしろ上位10社がシェアを下げているということで、依然として、非常に多くの会社が競争をしている状況。

以上のような事実の分析に基づき、21ページから、今後の見直しに当たっての課題と論点を整理させていただいている。主なポイントだけ、御説明をさせていただく。

1つは、国内の市場が縮小する中で、拡大する海外の食市場をどう獲得していくかということが重要。

生産者の手取りを増やすためには、卸売市場だけを見直すのではなくて、小売まで視野に入れた、流通構造全体を見直していくことが必要であろう。その際に、生産者が流通のルート、あるいは価格決定方法について、自分に有利なものを選択できるような環境の整備が必要で、選択ができるようにするためには、そもそもそれぞれの流通ルートを通ったときに、どういう取引条件になっているのかということが、見えるような状態になっていくことが必要で、現在、卸売市場について、価格情報だけは公開が義務づけられているのだが、それぞれの流通ルートが提供するサービスも含めて、見える化をしていくことが必要ではないかと考えている。

また、資材価格の引き下げであるとか、流通の効率化をやっても、その分、そのまま生産者に残らず、どこかに持っていかれるということがあるので、価格引き下げ圧力についての生産者の価格交渉力を強めていくような取り組みも、必要ではないかと考えている。

卸売市場については、21ページの下から2つ目の○以降だが、もともと米騒動の後の売り手市場という状況の中でできた制度が、現在では買い手市場になっている中で、卸売市場の位置づけというのは、相対的なものになっていて、相当な見直しが必要ではないか。その際、生産者にとっては、先ほど申し上げたように、全量を引き取ってもらえとか、迅速に決済がなされるというメリットがあって、ある意味、選択肢の1つとしては、重要な位置づけではあるわけだけれども、ほかの流通ルートも選べるような、相対的なものとして、制度設計を考えていく必要があるのではないかと考えている。

実際、卸売市場の中には、空港、港湾近くの輸出拠点としての機能を発揮できそうなところもある一方で、実質的には、物流セ₁₀ンターに近いようなものになっているとい

うことで、このように多様なものがある中で、いろいろな取り組みができるような形への規制の見直しが必要ではないかと考えている。

また、手数料、出荷奨励金等については、国は規制していないが、透明性の向上、提供するサービスについての情報も見せていくといった取り組みが必要だと思う。

小売については、今後、大手量販店の中での厳しい価格競争が行われ、そういう中で、再編についても進んでいくと見込まれるが、どういう形で政府として関与していくのかといった問題に加えて、個別具体的な取引等については、公正取引委員会ともしっかり連携して、買ったたきがないような監視が必要だと考えている。

最後に、23ページで、食品加工、食品製造業のことを書かせていただいている。いろいろ書かせていただいているけれども、構造というところで申し上げさせていただくと、3つ目の〇のところ、特に基礎素材型の食品製造業については、それぞれ業界構造の特性はあるが、いずれにしても、この分野の生産性の向上に向けた取り組みを促していくことが、必要ではないかと考えている。

以上が、駆け足だが、流通・加工の総論である。

(柄澤政策統括官)

資料4と資料5で、各論である米の卸売業と製粉産業について、ポイントを絞って御説明申し上げます。

資料4の1ページ目。米の卸売業については、食管法の長い歴史の中で、厳格な流通規制が講じられており、許可業種であった。今日では、累次の規制緩和の結果、米の流通規制は原則撤廃され、完全に民間流通になっているが、過去の規制を引っ張るような形で、現在でも多数の業者がそのまま存続しており、業者数が非常に多いという状況となっている。

2ページ目。一般的に卸売業が持つ機能と呼ばれているものを、左側に3つほど分類している。青果物や水産物を考えると、品揃えをし、大口のものを小口に分化し、一部加工をし、販売をし、価格形成をし、決済機能を持ち、情報発信をするという機能が一般的に言われている。米の卸について、右側を考えてみると、単品、アイテム数が1つということで、品揃えとか、分化という機能は、もちろん精米をして、小袋に入れるという点はあるが、このような業種の機能を、米についてどう考えるのか。

加工についても、精米というのは、非常に単純な工程であるし、販売についても、基本は産地が自ら売るといふこともあるので、このような諸々の機能について、どう考えるのかということが、課題であると考えている。

3ページにあるとおり、実態として、従来の経緯もあり、現在、4,000トン以上の業者だけでも263社あり、全国に散らばっている。そのうち、半分ぐらいが1万トン未満となっており、零細な業者が多い一方、右側にあるように、最大手でもシェアは8%、トップ10でも35%となっている。全体として、非常に多くの業者が偏在している状況である。

次に4ページだが、そういった中で、玄米を仕入れて、精米をして、小袋にして売るといふ、ある意味、付加価値が生み出しにくい業態である。薄利多売ということで、いろいろな外的な環境に左右されやすい、経営が安定しないということ。

左下の表をご覧くださいとも、全体の2割から4割が経常欠損を出しているという非常に厳しい状況が見てとれる。

精米工場の稼働率を5ページに記載している。多くの業者は、精米工場を持っているわけだが、稼働率は52%ということで、こういった設備の面でも、なかなか厳しい状況となっている。

6ページ目は、とう精能力50トン/日₁₁以上の工場を表しているの、ご覧ください

きたい。そういった中で、7ページだが、日本の米の流通形態は、左側。流通は全く自由であり、多くの米がこのように流れているという内容だが、生産者から単協、JAが集荷したものを全農に委託し、全農から卸売業者に販売され、そして、小売、消費者という、多段階に流れている状況。

一方、韓国の状況を調べてみると、韓国においては、産地にRPC、Rice Process Complexというものがあり、日本でいえば、カントリーエレベーターのようなところで、一気に精米から袋詰めまでやってしまうという形態なので、RPCから小売に至るまでの間に、日本のように、とう精して小袋に入れるという卸売業の業態がないようである。極めてシンプルな形態となっている。もちろん米の品種とか、数とか、消費者の志向などが日本と韓国では異なるので、一概には比較できないが、こういうシンプルな流通もある。

これらのまとめを9ページに記載している。現在の卸売業は、中小零細が多く、経営が厳しい。流通全体が多段階になって、コストがかかっているという状況。本来、生産者から見ると、卸売業が安定すると、卸売業者がバイイングパワーを持っている量販店としっかりと価格交渉をして、適正な価格で売って、その果実を生産者に還元するということになるが、卸売業に体力がないと、そういう相手になりにくい。一方、生産サイドも自分では売る力がないという状況もある。

したがって、今後の方向としては、生産者やJAなどが、自ら販路を開拓して、流通を合理化する中で、自ら実需者と事前契約などをして、売っていく、安定取引を構築する必要がある。その際、必要であれば、自らとう精する、あるいは新商品を開発するということになれば、生産者や消費者にとって、より望ましい状況になるのではないかと整理をしたところ。

以上が米卸であり、続いて、製粉産業について御説明する。

資料5の1ページ目をご覧ください。小麦については、年間大体500万トン輸入しており、国内では100万トン程度生産されている、約1対5の関係。

輸入されるものについては、国家貿易であるため、一元的に農水省が輸入をし、製粉企業に売り渡している。その際、いわゆるマークアップというものをいただいて、それを原資にして、一部国費を足し、国内の生産者の経営所得安定対策の財源に充てている。

小麦は、輸入のものも、国内のものも、粉に挽かなければ、食べられないので、全て製粉企業で粉にして、多くのものは、麺のメーカー、パンのメーカー、お菓子のメーカーなどに流れていくという流通形態となっている。

製粉企業の現状、2ページだが、製粉企業の場合には、大手と中小零細の差が極めて大きいという特徴があり、この図では、赤丸あるいは赤四角の大手4社、あるいは準大手というところは、非常に効率のいい、稼働率が高い操業をしているが、他方、緑色の中堅以下のところについては、生産量も少ない、稼働率も低い状況となっている。この差が極めて大きいというのが、この業界の特色。

3ページ目に、今、申し上げたミクロの話で、コストの差ということがある。特に加工流通のコスト、販売経費のコストなどが、大手と零細・小型でかなり違ってきている。この関係で、右側にあるように、営業利益率についても、大手と中小の差がある状況となっている。

4ページは、その内訳であるため、省略させていただく。

5ページは、韓国との比較である。韓国については、国内に小麦の生産がわずかであるため、ほとんどを輸入に頼っている状況。このような中で、全ての製粉工場が大きな船が着く臨海部に設置され、非常に効率がいい。我が国においても、大手を中心に、臨海部に大規模な工場がたくさんあるので、そういうところは効率がいいが、中小の稼働率は、右下の表にもあるように、大分低く、差が大きくなっている。

それでは、中小製粉はなくなってもいいのかということになると、6ページにあるが、必ずしもそう言い切れない部分がある。現在、国内生産は100万トンあり、製粉企業がないと、小麦の生産は成り立たない。

例えば九州のラー麦という、博多ラーメン屋の専用品種を地場の製粉会社が挽いて、地場のラーメン屋さんにご卸すとか、四国のさぬきの夢も、地場の製粉会社がうどん屋さんにご卸すということで、こういうところがないと、国内の生産が成り立たない。必ずしも臨海部の大きい工場だけがいいというわけではなく、他方、こういう特色がある経営、商品開発ができるような、中小企業が求められているということも言える。

7ページにあるが、中小といっても、色々な規模があり、あまり小さいところだと、現状を見ると、右側のように、投資額も非常に少なくなっており、できれば中堅以上のしっかりとした中小企業が、主要な産地ごとにある状況が一番望ましいと考えられる。

以上を総合すると、8ページ。製粉企業が体質強化を図られることになると、右側にあるように、製粉業界にとっても経営が安定する、消費者にとっても多様な製品が手に入る、生産者にとっても、作った麦の行き場がしっかりと確保されて、特色ある生産ができる。このような効果がそれぞれに期待できるということ。

最後に9ページ、韓国との比較になるが、韓国は臨海部の効率がいいところだけなので、黄色の線の生産量が非常に多いライン。日本は、平均で紫、中小だけを見ると、緑のラインとなるので、韓国の水準を1つの参考にしていったらどうかと、整理をさせていただいた。

(金丸副会長・座長)

それでは、続いて、経済産業省にお願いしたい。

(佐藤大臣官房審議官)

資料6で、御説明させていただく。

前回、肥料について、私どもから規制緩和の重要性、皆さんから小規模のメーカーが乱立しているという御指摘をいただいたかと思う。

また、農業機械については、私どもから競争の促進のためには、低価格モデルの販売促進と標準化が重要ではないかという御指摘をさせていただいたので、それらを踏まえながら、御説明をさせていただければと思う。

1ページをご覧いただきたいと思うが、化学肥料の製造の実態を調査したところ、実際に化学肥料を作っているメーカーは、左にある、約250社である。先ほどの農水省さんの御説明では、3,000社とあるが、その他様々な肥料を作っている社を含めて3,000社、化学肥料製造については、250社ということになっている。

その中で、大規模な専用設備を保有しているのは18社で、そこで95%の製造をしているのが、現状。

18社については、私どもで調査をさせていただき、稼働率は70~80%、実際には76%であったが、この辺がもうちょっと改善できないのかという御指摘もあったが、銘柄を色々作っているの、切りかえの段取りなどを入れると、90%以上を動かしている、あるいは手をつけているという状況であり、今の段階でも稼働率はかなり高いということだが、先ほどから御指摘があったとおり、銘柄の問題が1つの大きなポイントになると思っている。

一方で、メーカーは、前回、御指摘いただいたが、今までも再編が進んでおり、さらに再編を進めたいと考えている会社さんも、多くのメーカーであるというのが実態。

そのヒアリングの結果を2ページに簡単にまとめているが、コストの6割を原料コストが占めており、そのうち、未利用資源等¹³のほかの資源を利用したいという方々もい

るが、技術面あるいは調達面で、なかなか難しいということ。

原料についても、なるべく安く輸入するために、共同輸送を行っている会社もあるというのが実態である。

先ほど御説明したとおり、実際には銘柄数を増やしたくないのだけれども、ニーズが多いので、どうしても増やさざるを得ない。右にあるとおり、50%のメーカーで、銘柄数はむしろ増加傾向にあるのではないかという御指摘をいただいている。

生産性向上については、下にあるとおり、3分の1ぐらいの方々が検討したいと言っており、実際に、低稼働率の設備の休廃止を3分の2ぐらいの方は取り組むと言っているので、こういった設備の休廃止、共同利用、あるいは省エネの設備への投資といったこと、同業者との事業統合をこれからも進めていくことが、非常に重要だと思っている。

また、肥料個別の問題は、その他というところで書かせていただいたけれども、高機能肥料などを活用すれば、2回肥料を行わなければいけないところが、1回が済むといったこともあるので、こういったコスト削減の方法もあるのではないか。これはヒアリングから出てきたこと。

そういうことで、3ページに、今後の取り組みのポイントとして、2つほど挙げさせていただいている。

1つは、今まで申し上げたとおり、業としての生産性の向上が非常に重要になるだろうと思っており、このためには、事業の再編、あるいは設備の統合、省エネ化といったものが重要だと思っているが、2つ目のパラグラフにあるが、省エネの補助金などがあるし、また、3つ目に、産業競争力強化法に基づく再編計画に対するさまざまな措置がある。しかしながら、実際には、使われていないのが現状なので、この辺については、引き続き周知し、生産性を向上するというのを、具体的な相談を通じて行っていきたいと考えているところ。

2つ目だが、前回、規制緩和を私どもから御説明したが、そのうちの計量法については、6月に運用の明確化を図っている。

○の4つ目にあるが、土壌分析をするために、計量法107条に基づいて、都道府県知事の登録を必要とする、具体的には、環境計量士を使わなければいけないということになっていたのだが、これが不要ないということで、整理をさせていただき、こういった人件費、コストが下がるということをやっており、こういったことを通じて、土壌分析コストの低減が図られることを期待しているところ。

4ページは、先ほど御説明した、全肥料社3000社のうち、化学肥料は250社、そのほかの2,800社については、有機や配合肥料などのメーカーであるという御説明。

5ページは、化学肥料の製造工程には、こういった大型の機械を使うものと、配合式といったものがあるということの御説明。

6ページだが、前回、御質問があったので、つけさせていただいているが、再編はこれまでも進んできている。現在の上位4社は、15年前は16社であったものが、こういった再編が進んだ結果だが、申し上げているとおり、これからもこういった再編については、できる限り支援をしていく必要があると思っている。

7ページだが、農機について、簡単に御説明するが、標準化については、既存のトラクターなどの機械と、例えば施肥や農薬をまくようなモジュールといったものは、組み合わせ次第で、うまく使えるようにすることができると、それぞれを買えかえれば良いといった形になるかと思うので、こういった標準化をしっかりと進めることで、業界団体として、ことし前半、2月以降に、分科会を10回以上開催しているところ。

また、廉価モデルについても、皆さんに知っていただきたいということで、農家が知る機会というところにあるとおり、農協、全農さんをはじめ、各メーカーさんで展示会等を行っているし、ここでのポイントは、¹⁴製造の違いと価格をわかりやすく掲示する

ことが必要だと思っているので、価格の見える化を進めるようなことも行っている。
また、機械については、海外市場に出すことによって、ボリュームが大きくなれば、少し低減できるのではないか、あるいはシェアリングをすることによって、1つの機械を複数の方で使うことができれば、コストが下がるのではないかということで、こういった取り組みも進めているようなので、この辺を支援していきたいと思っている。

(金丸副会長・座長)

それでは、両省からの御説明に関して、意見交換をさせていただきたい。

(渡邊専門委員)

井上局長に御説明いただいた、食品の流通構造から見た国内の生産者の方々に、いかに価格交渉力を高めていただくかという、このあたりについて、意見を述べさせていただきたい。

井上局長さんに御説明いただいた中で、今後のヒントになるような手がかりがたくさんあった。特に食品産業を基礎素材型と最終生産型に分ける、ここのところが、今後の突破口になるのではないかと考えている。

2ページに、国内のアウトプット9.2兆円、これに輸入の10.5兆円を合わせて、最終的に76.3兆円までなっていく。食品製造業のところで33兆円だから、生産から食品製造業までで約20兆円の付加価値、それ以降で、40兆円の付加価値がついている。後半の40兆の付加価値をいかに国内の生産者側に取り戻していくか、そのところにヒントがある。したがって、そういうふうにと考えると、卸売市場を通す、通さないの問題ではなくて、どこに卸売市場を位置づけるかということが、今後、農家が儲かっていく、成長産業になっていくための一番大きなヒントがあると思う。

結論からいうと、基礎素材型の食品加工業を農業に取り戻すというか、そういう形、いわゆる一次加工をやって、バルクの産業素材となるようなところまでは、農業側につけていく。例えば野菜であれば、全量をそのまま生で市場に出荷するのではなくて、IQFをかけて、そこで需給を調整して、価格決定力を少しでも農家側に取り戻すとか、そういった産業構造の変化を、農業側で工夫できることをどれだけ工夫していくか。

御説明にあったような、小売業の構造が過当競争だから、そこへの働きかけというのは、ものすごく時間がかかると思う。まず農業として付加価値がとれるところに進出していったら、需給調整力を自分たちで持って、今、市場でのプライステイカーとなっているところを、いかに供給能力をコントロールしながら、プライスメーカーへ立場を変えていくか。こういうところで、今後の成長産業経営の足取りを考えていただければと思う。

特に今の委託集荷のメリットとして、資金決済が早いとか、全量を引き取ってもらうことができるとか、こういうところを少しずつ変えていくことが大事だと思う。要は農林系等にはあれだけお金が余っているわけだから、資金決済が多少遅くても、ファイナンスを系統でつけるとか、いろんなことが考えられるのではないかと思った。そういった農業側でできることをもっと進めていく、これが今後のヒントだと考えている。

(井上食料産業局長)

まさに御指摘のところは、重要だと考えており、そのあたりは、先ほど論点を御説明するところで、とばしたのだが、23ページの1つ目の○、2つ目の○のところは、まさに、今、御指摘があったような、国内の農林水産物の利用が訴求されるようにしながら、付加価値の向上につながる加工食品を製造していく。それを誰かにやってもらって、全部持っていかれるのではなくて、2つ目₁₅の○のところにあるような、食品製造業と

の連携も促進して、産地サイドにおける加工用途向けの生産体制も、非常に重要な論点だと思っている。

(藤田専門委員)

同じ点なのだが、21ページの件で、先ほど言った、出荷を必ず全量引き取ってもらえる委託出荷とある。この仕組みだと、今、うちの周りであるものに関しては、価格決定権がないので、ほとんど下がるという現状にある。逆にいうと、農家側で出荷量を調整できるような力を持たないと、価格を上げるというのは、難しいというのが、現状なのだと思っている。

(大泉名誉教授)

流通のところなのだが、ここの論点で、生産者の手取りを増やすには、小売まで視野に入れ、卸売市場以外の流通も含めた、流通構造全体の見直しが必要ではないかとある。これはこのとおりで、4ページのコスト分析からも、流通面で、選別、包装、荷づくり、運搬のコストをどれだけ圧縮するかということが、重要だと出ている。私は、農業改革の1つとして、よく農業経営者には、マーケットイン型の農業をいかに作るかということをお願いしているが、マーケットイン型の農業を作るためには、消費者のニーズを的確に把握して、生産に反映しなければいけない。これはある種のフードチェーンをつくらなければいけない。

ところが、今の卸売市場だと、出荷するところが、市場のところで途切れてしまう。レストランやスーパーマーケットも仲卸さんへいろいろ言うけれども、産地のところへ直接その情報はいかない。実態はそれを乗り越えて、今、盛んにやっているわけなのだが、そうしたフードチェーンを進める、あるいは契約生産による直売を進めるといった場合、今の卸売市場法がそれを阻害しているといった側面があり、これを改正しなければいけないところが、結構出てくるのではないかと。だから、農業者の所得を向上させるといった場合、何次にもわたって、さまざまな卸売市場改革をしてきたのだが、そろそろ抜本的な改革が必要な時期に来ているのではという気がする。

例えば第三者販売の禁止だとか、仲卸業者が仕入れ先を卸売業者に限定されているとか、商物一致の原則とか、様々にあるわけだが、こうしたことの改革をこれから進めていくことが、農業者の手取りというか、新たなビジネスモデルの構築に役立つのではないかとということが1つ。

もう一つ、今日、資材に関しては、色々方向性が出てきていて、そろそろ落としどころに近づいている感もあるのだが、1つ、意見なのだが、私どもが求めなければいけないのは、かつて国家の統制的な流通、あるいは資材の供給、物の流通だったものが、自由に流通になってきて、そこが効率性を担保するという前提で、民間流通が出てきていると思う。だけれども、それが過剰な状況になって、過剰な企業が存在して、生産性が低下しているというのも事実だろうと思うのだが、そこで、業界改革が必要だということも分かる。だが、下手をすると、例えば先ほど米の卸売業者の集約があったけれども、卸売業者をどんなに集約しても、実態は、川上で全農が2割近い手数料やら流通料を取って半ば独占状態にある状況は変わらない。そうした中で、果たして卸集約による効率性の担保という目的が実現するのかはなはだ疑問ではないか。全農の独占だけが残り、川上サイドの独占を強くすれば、流通が合理的になるのか、これではかつての国家統制的なところに戻るような話になってしまわないか、私は気になる。

肥料のところでも、肥料の業者さんは、非常に集約されてきている。ただ、原料の半分は、全農が海外から持ってきて、工場に渡して、それを全農が買うという構造。その構造をそのままにして、肥料業界の集約など¹⁶の話になってくると、全農統制強化、国家

統制的なところへいってしまうのではないかという懸念を持たざるを得ない。その辺は十分に注意して、改革をやっていただきたいというお願いである。

(枝元生産局長)

流通のところは、それぞれ資料を出しているけれども、当然ながら、農協の買い方、単協の買い方、大規模農家の方の買い方と、作っていくところがあるので、例えば餌などは典型的なのだが、ある意味、原料調達から系列化されている。例えば系統組織であろうが、製造企業であろうが、安いところから原料を買うということが、必要なのだろうと思っている。そういう意味からすると、原料を調達するとき、例えば入札でちゃんとやっていくということも含めて、今度は、買う方も、農協も単純に系統から買うのではなくて、より安いところから買う。そこを組み合わせることが必要なのだろうと思っている。

国家統制に戻すという気はないので、また御指導いただきながら、やりたいと思う。

(本間専門委員)

肥料にしても、配合飼料にしても、メーカーが乱立だとか、銘柄が山ほどあるとか、非常に不思議な業界だという気がする。通常であれば、同じ製品を生産しているのであれば、どこかに集約していったって、競争の結果、効率の悪いところは、淘汰されていくというのが、自然だと思うのだが。一方で、多くの品目が残るといふ例があるとすれば、いわゆる商品の差別化。しかし、どう見ても、そんなに差別化しているようには思われなくて、結局、業界自体がある種のすみ分けをやっているのではないかという気がする。そのすみ分けの源泉というのは、何かといたら、それなりの高価格に支えられた肥料産業、配合飼料産業という業界構造にあると判断をせざるを得ない。

その元凶は何か。色々あるのだろうが、資料3の21ページの課題と論点に書かれているように、結局、流通ルートとか、価格決定方式で選択の余地がないこと。特に農家サイドにおいて、選択の余地がないというのは、最大の問題ではないか。突き詰めて言えば、JAだけではなくて、商系もかなり流通しているわけだが、基本的にJAから買うとしても、ひとつのJAしか選べないという、つまり地元のJAしか選べないというところに、問題があって、それは今でも定款を変えれば、複数の地域で重複して営業ができるわけだが、生産者にとって、うちはJAはここしか使えないという形での選択の余地のなさが、問題ではないか。

つまりあちらの農協、こちらの農協、どちらが資材を安く売ってくれるのかということが選べるようになれば、生産者のほうで、価格意識を持つことができる。地元農協から言われた価格が普通だと思ってしまうような環境に、今、あるのではないかという気がする。したがって、生産資材の問題と農協改革というのは、ある意味表裏一体の問題であると認識して、農協同士の競争条件の導入というか、農協同士が競争できるような環境を作っていくことが重要なのではないか。意見として申し上げておく。

(越智副大臣)

今、本間先生のお話を伺いながら、私も同様のことを感じているのだが、資料2を見て、私もこの議論に参加するのは、今回、初めてであるが、各資材についての流通構造というグラフがそれぞれあった。例えば15ページでは肥料があって、74%は農協から買っているということであり、農協関連から生産者が買っている比率というのは、ざっと見ていくと、74、60、50、25、70、80と、かなり高い。本来であれば、普通に考えたら、農協が生産業者に対して、価格決定権を持ってもしかるべきところを、それを持っていないというところに、何かの原因があると¹⁷思う。今、本間先生等から御指摘があった

ことは、また教えていただきたいと思う。

(枝元生産局長)

本間先生、越智副大臣が御指摘のとおりだろうと思う。2つステージがあって、1つは、農協が資材を仕入れて、農家に渡すという部分。一部の農協では、いろんなことをやっているという事例はあるのだが、基本的には、系列化されて入ってきているということで、農協が安く買うということが、非常に重要だろうと思っている。これは農協だけではなくて、最近では、大規模農家の方だと、御自分で買われたり、いろんなことをされているので、そこをちゃんと見える化していかないといけないと考えている。

これまで、農水省は、正直、この世界は、そんなに数字なども把握していなかった部分があるので、これからの議論ではあるけれども、国としては、例えば韓国などは、肥料年鑑を出して、そこに年に1回、価格が出ているので、そういうことだとか、あと、各国との比較みたいなものを、国としてやっていく必要があるだろうということと、どこまでできるか、自信はないだが、ある意味、価格ドットコム的な世界で、できる資材については、様々な選択肢が選べるように、それも単純にあればだけではなくて、こういう条件のものが欲しいといったら、ぱっと出てくるとか、今、ITが発展していて、いろんなことができるので、そういうものを、今、いくつかの企業と御相談している。

もう一つは、農業と農業者との関係で、農業者に対して、自分の肥料というものは、単純に価格だけではないと思うので、いろんな割引だとか、品質だとか、そういうことも含めて、この肥料をどういう価格で、どういうふうに買って、これが最も合理的だということをちゃんと説明することが、これまで必ずしもうまくできていなかったと思う。そこについては、系統のほうも、この前、改革の初段を出されて、組合員に対する見える化を進めていくという形で、やっていきたいということが出ているので、我々としては、今後、彼らの自己改革を進めるように、やっていきたいと思う。そこは注視していきたいと思っている。

(齋藤専門委員)

肥料のほうだが、韓国は、以前、販売業者がいっぱいあったそうだが、今はほぼ100%、農協から農家は買っているという答えだった。なぜかと聞いたら、簡単で、安いからということで、ほかの資材販売店も、日本から輸入の特殊な肥料は販売しているけれども、一般的なものは、JAのほうの方が安いということで、全農家がそちらから買うそう。日本も74%は農協が扱っているわけなので、農協が一番安いのが当たり前だと思う。

うちもいろんなメーカーさんから買っているけれども、メーカー直のほうの方が、ずっと安い。すごく不思議。1つ言えることは、メーカーさんであっても、JAさんが一番のお客様、取引先であるということ。だから、よほどのことをしない限り、メーカーから直接仕入れても、我々には安く提供していただけないということが、実際にあるので、肥料の場合は、結局、農協の問題だと思う。農協の努力によって、ある程度の価格の引き下げというのは、実現するのではないかと思った。日本で販売される4分の3も扱っているところが、高いというのは、そんな不思議な話はないから、その辺は、もう少しJAグループに要請したらいかがかと思った。

(金丸副会長・座長)

越智副大臣及び齋藤専門委員から御指摘もされたわけだが、議論の中心の論点というのは、生産者が、農作物の販売を委ねて、販売代行してほしいとJAに頼む。その販売力がいかなのか。その販売力は、決して強くないのではないか。一方で、購買もお願いしている。購買力も疑問だ。これは、双方¹⁸で、課題があるのではないかと考えている。

枝元局長に質問させていただきたいのだが、韓国との比較を、飼料だとか、肥料だとか、農薬だとか、あるいは農業機械などでやっているのだが、一方で、日本の肥料とか、あるいは農薬とか、農業機械というのは、品質が高いので、値段が高いという意見が今後も出てくると思うのだが、そこについて、品質の評価はどうお考えなのか。今日現在、お考えはあるか。

(枝元生産局長)

十分に分析できていないが、例えば肥料でいうと、韓国から毎年3万4,000トンから3万5,000トンは輸入されているので、現場ではいろんな話がある。今度、全農が大ロットでやるが、あれもちゃんと日本でも登録されている肥料なので、安全性という面では問題ないが、水分が若干高いということ。韓国の肥料も、これまで相当の量が輸入されているので、使えるものはちゃんと使えるということだと思う。ただ、一発肥料みたいなものは、さすがに日本の技術はすごいと聞く。

あと、農薬は、業界の話でしかないけれども、日本の農薬というのは、非常に質が高いということと、御説明しなかったが、日本の場合は、原体を自分で開発する能力を持っていて、韓国は、原体を輸入して、製剤にする。原体については、日本で使っている以上に輸出をしているので、日本の農薬メーカーというのは、技術的に非常に強みを持っている、そこはまた伸ばさなければいかぬということだろうと思う。配合飼料については、価格差は、ほとんどない。分かるとおり、全てが原料輸入なので、日本の場合は、それぞれの畜産農家がこういうものを作ってほしいという要望に応えた結果としての銘柄の多さなので、ここは、それをどういうふうにやっていくかということではないかと思う。

あと、機械は、先ほどもおっしゃったとおり、齋藤さんはよく御存じだと思うのだが、日本の機械が韓国などに輸出されているが、それはいわゆるフルスペックではないものなので、ある意味、日本の中での売り方を、まず機械メーカーにいろいろ考えていただく必要があるのではないかと考えている。

(三森専門委員)

御説明感謝。

私は、果樹という視点で、少しお話をさせていただく。

農薬問題がある。果樹は、特に私の作っているブドウは、輸出ができる国、できない国がある。これは先ほどの問題で、農薬とおっしゃられた中で、どこの国がどういう対応をしているのかまでも考えていただいて、日本の国は、農薬を選択していただきたい。

農薬に対するものに関しても、日本の市場だけではなく、世界の市場を見たときに、この農薬は、実際に輸出に耐え得る農薬なのかということを考えていただければ、果樹の輸出もどんどん進んでいくのではないかと考えている。

それと、最後の資料3の論点、たくさんある。まさにここが今回の問題点だと思っているが、この中で、今回、どこまで行うのか、やるのか、できるのかということと、あと、とても複雑な構造になっている原点をまず回避していただかないと、何が一体問題なのか、わからない。流通にしろ、いろんな問題が、日本の農業の中であると思うのだが、この構造になった原点をもう一回見直していただかないと、いくら風下、風上という中でも、構造自体の問題もあるのではないかと、私は強く望ませていただく。

この中で、いつも思うのだが、主語がとても少ないので、例えばこういう環境整備が必要とか、見える化が必要と書かれるのだが、ここは、国が、政治家が、そして、私たち農業者がやるべきものなのかというこ₁₉とを、もう少し分かりやすく書いていただ

くと、もっと改革が進んでいくのではないかと考えている。JA自体の問題も多岐にあるかと思うのだが、私たち農業者、一般農業、もちろん法人を含めて、現場サイドがやるべき課題と、具体的に分けていただく方が、今回の規制改革は進んでいくのではないかと考えた。

(金丸副会長・座長)

本質的な解決をしてほしいという御意見だった。

きょうは、多岐にわたる課題と論点について、御説明をいただき感謝。

時間になってしまったので、引き続き、農水省、経産省の皆様におかれては、今日、各委員から出た意見、及び今後いろんなファクトデータが集積されてこられると思うので、縦割りではなくて、横連携で、農業分野を成長産業にするという視点で、今後も御活動いただければと思う。