

「農業者所得補償制度を中心とする農政の展開・検証と国際交渉の帰趨」研究会

第4回研究会(平成23年12月19日)

テーマ：(株)千葉・「大地の恵み」の事業活動と営農活動
―戸別所得補償への対応・評価を含む―

報告者：(株)大地の恵み 農宮真平 代表取締役

古谷正三郎 取締役・事務局長

コメンテーター：谷口信和 東京大学大学院農学生命科学研究科教授

<報告者・コメンテーター以外の出席者>

岸 康彦 日本農業研究所理事長

田家邦明 日本農業研究所研究員(専務)

小沢健二 日本農業研究所研究員

服部信司 日本農業研究所客員研究員(主査)

李 侖美 日本農業研究所研究員

大賀圭治 日本農業研究所客員研究員(日本大学生物資源科学部教授)

谷 康裕 日本農業研究所総務部長

○服部委員 きょうは、株式会社大地の恵みから、代表取締役の農宮さんと、取締役で事務局長の古谷さんのお2人におこしいただきました。

大地の恵みと日本農業研究所の関係を簡単に話させてもらいますと、去年10月に関東農政局の千葉農政事務所の紹介をいただきまして、茂原市の農政事務所にお2人に起こしいただいて、そのときにはもう1人いらして、3人にお話を伺いました。そのときに私と岸理事長と小澤さんの3人で伺っているいろいろと話を聞き、質疑応答もさせてもらいました。

たしか2009年からですか、生産調整に参加されてこられた。それまでは政策に入っておられなかったということで、大規模な稲付けをやっておられ、大地の恵みという販売会社をつくって事業活動をされているということでもあります。

そういう縁があってお2人から話を聞くことができたので、きょうは、さらにこの1年間経過してどのような事業活動をやっておられるのか、あるいは政策をどのようにみておられるのか、そういう点でお話を聞ければと思い、大変お忙しい中、お2人に来ていただきました。

I 報告(1) 農宮真平 (株)大地の恵み代表取締役

最初に、代表取締役の農宮さんと古谷さんからお話をいただいて、それをもとに質疑応答、意見交換をしていきたいと思います。

きょうは、コメンテーターとして東京大学の谷口先生にお願いしております。

それでは、よろしく願いいたします。

○講師(農宮氏) では、私から。初めての方が多いのでありますけれども、株式会社大地の恵みの代表取締役を仰せつかっております、農宮真平と申します。よろしく願いいたします。

弊社は来年の4月で丸3年になるわけなのですが、その間、今は戸別所得補償ですけれども、その前は経営所得安定対策にも1年乗せていただいて、計3回制度に乗せていただきました。詳しい話はまた後で古谷からあると思いますけれども、おかげさまで我々の下に30名ほどの生産者がぶら下がっておりまして、経営もとりあえず黒字を計上しております。3年ということでございますけれども、順調といえますか、役員の皆様方の協力をいただきまして、特に古谷にほとんど任せきりみたいな状況ですけれども、そんなことで経営のほうはどうかこうにか順調に推移をいたしております。

それこそ初年度は検査体制とかいろいろ細かいところではトラブルもありましたけれども、それも徐々に解消しつつあるといえますか、倉庫事情等もありまして、そんなこともあってちょっとトラブルはありましたが、現在は倉庫を2つお借りしまして、加工米で1万数千俵からですけれども、それから新規需要米の米粉で少しということに取り組んでおります。

戸別所得補償に乗せていただいて、我々、今まで余り、特に千葉という地域の特性もありまして、そういう制度にはほとんど乗ってこなかったわけなのですけれども、加工米に取り組むことができたということでこの制度に乗せていただくことになったわけなのですが、とりあえずは補助金のありがたさというものを実感できたというのは初めてではないかなと思っております。この制度についてはいろいろ問題はあるかと思っておりますけれども、

とりあえず我々としてはそういうところがございます。また、細かいこと等については後でさせていただきたいと思っておりますけれども、とりあえずはそんなようなことで、ありがたい制度であると評価いたしております。

簡単ですけれども、その辺で。

Ⅱ 報告（２）古谷正三郎（株）大地の恵み取締役・事務局長

○講師（古谷氏） では、次に、株式会社大地の恵み取締役である古谷正三郎です。よろしくお願いたします。

私は、会社において庶務全般ということで、事務の管理総括をしております。そんなことをいいながらも、私も百姓のおやじですので、何もわからないまま、農政事務所の方の指導でどうにかうまく会社は回っているかなというところにあります。

ここに「セイダイ農場」とありますが、個人的には屋号が「清太夫」という名前でありまして、その「セイダイ」をとりまして「セイダイ農場」としております。私で約17代目のような形で、家としては 400年弱続いているようであります。

まず、私の簡単な自己紹介から入らせていただきます。こちらの紙にもありますが、こちらをみていただいて、私も平成元年、就農と同時に個人的に産直を始めました。本当においしい米をつくっているなど私は常日ごろ思っていたので、なぜこれを自分で売らないのかななんておやじにいいながら産直を始めたわけです。その当時は、ヤマト運輸でお米を送るにしましても、中に米が入っていると何だかんだと文句をいわれた時代でした、それから数年、なかなか思うように売りづらいところもございましたけれども、どうにかヤマトさんも目をつぶってくれながらお米を配達してくれたという時代であります。こういう話をしますと、今では信じられないと。けれども、個人的というか、ほんの20年ちょっと前にはそういう時代だったというのが現実でございます。

それから、私自身、平成5年の大凶作を経験して、不作の怖さ、お客様に自分のお米を届けられないという悔しさというか、その辺も経験しました。本当に自分がつくったものが産直で売れるということの喜びは、常にお客様がおいしいよといってくれることが我々の喜びでありまして、農協出荷では得られない喜びがここにあったわけです。

顧客は 100から 200とだんだんふえていくのですけれども、自分の経営の中でどうしても大手というチェーンの中もおもしろいかなと思っていた矢先に、近所で野菜を納めていた大手外食チェーン——ここであえて言葉として出していいのかわからないのですけれど

も、記事に出ることはないということを前提に、今、モンテローザさんという居酒屋チェーンのに出しております。その居酒屋チェーンにおいてもいろいろトラブルもございました。自分の米の中に異物が入っていたということで撤収を命ぜられたことがございまして、そのときに自分個人でやることの恐ろしさと、こういう大きな会社を相手にしたときの冷たいというか、冷酷な冷めた対応にはこちらも非常に、こんなものかなと。それが企業とのつきあいであることも実感しております。

そんないろいろあった中で、盆暮れや春の彼岸とか、みんな来ていてくれるのですが、うちのおじが病気になっていて、そのときからいろいろな自由化とかいうことがどんどん進んでいる中で、医療とか食料とかは国が最後まで面倒をみるべきであろうというスタンスをおじが思っていることを聞いて、そうだよなど。確かに医療とか食料とか、弱いものは最後に国が面倒をみるものではないかななんて自分なりに思うようになりました。

そんな中で、私も本当に一方的に、自分自身は減反政策に真っ向から反対してしまして、テレビの取材を受けて減反政策反対の立場で私が出てしまったのですが、ここにも書いてありますが、そのテレビ放映後10日後ぐらいに、全国の稲作経営者会議という組織の中の友達に、お前もある程度の価格で同じように米をつくって、それが生産調整になるのであれば今度生産調整をやってみたらということを持ちかけたのです。我々、転作できないという地域にあるので、その地域において同じように米をつくってそれが転作になる。ああ、それはすごくいい話だなということをおぼたつたわけです。同じように米をつくりながら転作できて、それなりの価格で売れるということであれば、我々もあえてそれを否定する必要もございません。それで、自分たちのベースがそこでつくれば非常にありがたいということをおぼたつたわけです。

そこで、私、常日ごろ大変お世話になっているここにいる農宮に相談しましたところ、それはいい話であろうと。では、やってみるべという話になりまして、そこからのスタートが2009年4月16日でございます。

「食料自給率の向上は図るため」とか、こういう文はありますが、いずれにしても我々は経営として制度に乗ってもどうにかうまくいけようという雰囲気をおぼたつたので、ここで水田フル活用元年と同時に、当社としてはこれから制度をフル活用して、もらえるものはもらおうと、そのように図々しく立場を変えてこの会社設立に至ったわけです。

私自身、テレビに出させていただきながら、自分の地域でそんなものはできないよなん

て散々いっていながらころりと変わってしまった自分が非常に情けないのですけれども、ただそれは経営者としてのその時々を取捨選択で、それは当然あるべきであろうなということも考えております。

当初、8人で設立して、現在は7名、ことしの23年度より農業生産法人としても活動を始めつつあります。現在、会社としては、我々取締役から数反歩、約1町歩弱を借り受けながら、会社としてこれから発展していこうかなというところにあります。

先ほど農官から説明があったように、我々会社としては、初年度21年は加工用900ヘクタール、米粉用19ヘクタールの取り組みをしました。これはすべて我々取締役の中の取り組みでありまして、初年度としてはまずまずかなというところでありまして、大手の個包装をつくっているモチ加工屋さんが我々をバックアップしてくれましたので、それで我々の取り組みがうまくいっているというのが現状でございます。

先生方もご存じのように、米粉用に関しては今も非常に苦しい状態であります。あの8万円というもののありがたさがゆえに加工米等に組みづらいつらいということもございまして、本当に8万円があつて助かっているという地域もございまして、あの8万円という金額が適当なのかどうかということも今後見直すべきではないかなという気もしております。

21年から始まって、ことしで3年目。平成23年の実績は、ここにも出ていますが、我々も自分でやっていて信じられないのですけれども、大体生産者32名で1万数千俵の加工米を出荷していただいております。本当にありがたいことに、大型農家が我々を支えてくれておりますので、加工米167ヘクタール、米粉用に関してはうちで16ヘクタール、ことしは珍しくモチの米粉ということで3.3ヘクタール取り組みました。この中で本当に金になるのはモチ粉といわれるところで、これだけ小さいのですけれども、実は来年はもうちょっと——もうちょっとといわず、ここをふやしたいなということで検討・研究しております。弊社の取り組みとしては、ニッチなところのモチ米にこだわっているわけなので、どうしてもモチ米からは離れたくないということがございまして、先ほど、8万円を否定するようなことをいっていますが、実は8万円プラスそれなりのキログラム単価が出ますと、ここが我々農業者においては一番手取りが多いのかなというところがあるのは現実でございます。我々、実はこうやって制度に乗りながら補助金とかそういうもののありがたさを実感しておりますが、そのほかにおいてはきちんと自己完結の姿で産直とかに組み込みながら、主食用米においてはきちんと自分なりの経営をしております。それはあくまで

もベースですので、これに頼るような経営をしてはいけないと常日ごろ思っております。

ここで、来年度の取り組みといいましてもことしとほとんど変わらないのですが、ヒメノモチというモチ米を作付けし、生産しておるのですけれども、その中においてもやはり特別栽培米、いわゆるエコ米とか、有機まではいけないけれども、加工用米を特別栽培米でやろうということにこだわっております。加工用米だから何でもいいのでしょうか、そういうつくり方では困るので、我々としてはエコ米・加工用米でありながら特別栽培米に力を入れています。

米粉用においては、うるちのほうはご存じのように小麦の代替としてまだ大手の製粉業者が使ってくれないところがありますので、販売単価も20～30円がいいところですから、生産者に実際に行くお金が15～20円という本当に寂しい金額でございます。ここに書いてあるように、我々も学校給食とか関係機関がもうちょっと積極的に使うようなことを考えていただければなと常日ごろ思っているのですが、思ったような動きがないというのが現状でございます。ここにも書いてありますが、モチの米粉用に私は可能性を感じております。

あと、農業法人として、やはりコスト低減への取り組みということで、農薬、肥料、その他資材の流通マージンを徹底的に見直して、それを販売すると。我々グループの仲間の生産に少しでも寄与できるように、コストを徹底したものを安く提供する。幸いにして、農薬等に関しては卸が弊社とつき合ってくれるようになっておりますので、ほとんどマージンをとらずして我々生産者にお渡しすることができていることになっております。

世の中、今、国では6次産業化に向けてということで非常にいろいろな助成制度もできつつありますが、先生方はことしの天皇賞受賞農場はどこかを知らないか知っているか知りませんが、長野県の永井農場というところが天皇杯をとりました。日ごろ、その社長とは長いおつき合いをさせていただきながら、彼が20歳、私が30歳のときから約20年、ずっとつき合わせてもらって、地元の友達より長く、最近は新橋周辺でよく飲むこともあります。彼は若くして、若いゆえにいろいろな情報を取り入れ、素直な気持ちで人と接することによって、全国の仲間に支えられ、この年の受賞に至ったのかなという気がしております。要は、最終的に何が大事なかなというのは、おわかりのように人と人のつながりですので、我々農業ですが、地元は地元、仕事するところは田んぼですが、それ以上のところは人。人のつながり以外何もございませんので、これを大事にしたいと常日ごろ思っております。

人はよく勉強会等に行くと、「ああ、きょうはいい話だった」とか「何かいい話ねえかな」なんていって出かけることが多々ございますが、やはり勉強会等に出て、10年に1回いいことがあるかどうかかなという気がしております。そんなに一朝一夕に自分の求めること、そんなにいい話が転がっていたら、それはいい話ではなくなりますので、本当に自分の足元をかためながら前に進むしかないなという気がしております。

先生方もいろいろな現場に行かれるでしょうけれども、土地利用型というのは、畑にしても何でもそうですけれども、面積をこなす限界がございますので、右から左にやろうぜ、うまくいったねというわけでもございません。最後は天候というところで、最後の収穫で泣かされてしまうことが多々ありますので、収穫を終えるまで我々はほっとできないというのが現状でありますし、最後の最後でやはりお金にならないとほっとできないのかなというところもございます。

戸別所得補償制度モデル対策。これは、「モデル」というのはちょっと古い、昨年につくったものですからこういう形になっておりますけれども、この辺は先生方はよくご存じでしょうから割愛させていただきます。

簡単に、戸別所得補償制度に乗るメリット、デメリットをまとめてみました。

メリットとしては、自由に販売するメリット。自由に販売するメリットというか、自由に販売した場合は本人が気持ちよく、おれはこれだけ売っているよという実績を農家にPRできることがうれしいだろうし、国の世話にならないということは、自分がやっていたときも、これだけやっているのになというところはありますね。1人で頑張っても国からの賞は絶対もらえませんけれども、別に我々はそういう賞をもらうためにやっているわけではないので、それはそれかなという気がしております。本人が自由精算していると単価は秋に決まって、販売先開拓には本当に時間が割かれてしまう。現場がおろそかになってしまうのも現実にあります。今回のように我々が取り組んでいる——「生産調整」とは今はいわないのかな、いわゆる戸別所得補償制度に乗りますと販売計画が春に決まって、将来の価格下落時に国の補てんが受けられる。我々はここを目指したわけで、大規模になればなるほど、ベースの部分が下落すればするほど、経営に非常にきいてきますので、大規模になったときの本当のベースをどこに置くか。世の中1万円になるよとか、1万円を切るであろうとかいう話がありますので、そうなったときにそれがどこまで落ちるかわからないよりも、加工用米でそこそこの値段で国の補てんがあるところに魅力を感じたわけでございます。

しかし、この制度に乗ると、「翌年3月にならないと最終的な精算が終わらない」と書いてありますけれども、ことしのように変動部分が出ないとなると、多分ことしはもう12月で精算が終わるので、まあよしと。逆によしとしないといけないのかなという気がしております。あとは、会社としては需要者との契約が必要で、いろいろなプロの需要者様ですから、その人たちとの契約は我々素人には非常に苦痛ですし、ストレスを感じております。しかし、やらなければいけない、我々の下にぶら下がっていただいている生産者のために少しでも有利な条件で契約しなければいけないという、本当にみんなのためにといいところがないとやっつけられない。きれいごとかもしれませんが、そういうところがございます。

ことしも、私どもも3月11日以前までは、昨年まで取引していた業者さんに約2,000～数千円の値下げを要求されました。非常に苦しい中で、「いやあ、それはないでしょう」というところではあったのですが、3.11以降、急に空気が変わって、我々の契約締結時においては追い風になったかなというところもありました。それを本当に一概に喜べないのですけれども、我々はあくまでもベースづくりなので、単年度契約は今後余りしたくないなど。できれば複数年契約を3年ぐらいでやればよいなと思っております。先ほど出てきたモチの個包装をやっているところは実は3年契約をしてくれていまして、ことしでその3年契約が終わりましたので、来年以降また3年契約をしたいなと思っておりますが、今、国の情勢が余りにもわからないので、ちょっとそれをのんでいただけるかどうかはわからない状況であります。

いろいろやっていると、農業者は何もわからないことばかりなので、我々大地の恵みとして、農業者にこういうことができるよ、とも補償ということもあるけれども、我々がやるからあなたたちも参加してみませんか。そのかわり、もらった戸別所得補償の1万5,000円の一部は私たちに少しく下さいねというスタンスで友達たちに声をかけておるのも現実です。他県においては、本当に自分たちのお金を出資というか、自分のお金を払いながら、とも補償という制度をつくって人にお金を払って、そのかわり自分は自由につくらせてもらうという地域もあるようですが、千葉においてはちょっと今そこまでは無理なので、1万5,000円がある時期はもらえるかなというところがございます。

我々、問題点としてここにまとめてみました。ご存じのように、TPP参加時の変化。変化ということは、何が変わるのかもわからないので、非常にそこが今は不安であります。政府というか、国のやることはほとんどいつも我々を苦しめることばかりという気はして

おるのですけれども、我々の全国稲作経営者会議の会長である佐藤が、あるテレビで、まるでTPPを受け入れたかのようなコメントをしてしまったというのも事実あったようですが、それもやはり報道の中でいいようにいいとこどりをされて、必要などころもちろんと一緒にいってくればよいのですけれども、そこだけを取り上げられて、まるで賛成したかようになって、非常に今、佐藤氏も苦労しているようです。TPPについては、後ほどここにご列席の先生方に、こうなるのではないかというシミュレーションでもあったら逆に教えていただければありがたく思います。

次に、とも補償をする上で、例えば私、山武市というところに住んでいるのですが、山武市において過剰作付け、いわゆる転作を多くやったから隣の市の友達にその権利を譲りましょうという、非常に難しいのですね。各地の協議会を通していかないと、とも補償自体に乗れなくなってしまうのです。市内で完結する、自分の地域の協議会の中で完結するには非常に楽なのですけれども、市を越えたある特定の友達、例えば極論をいうと、私は千葉に住んでいるけれども、茨城の友達のために過剰作付けするよといっても、なかなかそれはやりづらいし、やれないというのが現状であります。その辺がもうちょっとペーパーで簡単にできるようになればよいのかなという気がしております。

ここにも書いてありますが、私、3.11前に、あるどんぶり屋チェーン店のバイヤーのところに行ったのです。そうしたら、3.11前には、「200円を切るお米を我々は使っています」と。「白米で200円。そんな米がよくあるんですね」と聞きながら話をしていましたけれども、「では、うちのほうはあれなので、また何かありましたら」ということでその場を下がってきたのですが、それ以後、その会社はどうしたのかなと思いましたが、震災後は中国産も使用開始したと。なぜかというのがきちんと理由がございまして、そのお店が開店してから数年経過したのだけれども、お客から一度もお米の産地を聞かれたことがないと。ならば、どんぶりなので、どうせ下に入ってしまったので何でもいいたろうということ——何でもいいというのもあれかもしれませんが、いずれにしても価格遡及を徹底していくと最後には中国産になってしまったということであるようです。

実は我々はこれが一番怖いと思っていまして、消費者がどんぶりだから何でもいいとか、そういうふうに思ってしまうと、この米はどここの産地だとか思わないと、これから我々が生きる道はなくなってしまうかなと。実は先週、私、日・月・火・水と香港に行ってきたのですが、そのときに吉野屋の牛丼を食べてまいりました。私どもが食うと、肉のは味も全く同じです。ところが、下にいったときに何となく変なおいがするのです。いわゆる

変な香りが。短粒種でありながら、独特な外国米の米があった。多分こんな香りなんかもこちらの国の人は気にならないのだろうなということで食べてきましたけれども、実際はあれも慣れれば多分食べれてしまうのだろうなと。香港ドルで30ドルちょっとでしたから、今は香港は簡単に10倍すればよいので、やはり 300円はするのですね。そうすると、日本とほとんど同じ値段なのですよ。吉野屋は多分香港でもうかっているのだろうなという気がします。

あと、今後、過剰米に対する米価下落。これはいつもそうですが、これも我々の生産現場とすると、どうしても規模はいや応なしにふえつつあります。千葉においてはまだ急激にふえないのですが、我々の友達である滋賀県琵琶湖のほとりは1軒やめると大体、大型村と同じように15~20町歩単位でふえていくらしいのです。ああ、ことしも20町歩ふえてしまうよと。それで今、100~200町歩経営しているのがぼんぼんいるらしいので。そういう友達と先日の香港で一緒だったものですから、「この時期には土地なんて買うんですか」と話を聞いたら、「いや、頼まれれば買うよ」と。「だけど幾らなんですか」と聞いたら、「うーん、30万切らないと買えないな」と。「1反歩30万ですか」と。我々千葉ですと、現在、現実80万円ぐらいというところで頭を置いている友達も多いのですが、現実そうやって土地がぼんぼん集まり、経営者としてそろばん勘定をきちんとやりますと、大体1俵当たりの生産コストもきちんと出ているようですし、人から1反歩1万円で借りたほうがよほど自分の経営の役に立つことがわかっているようです。だから、ここでむやみに土地を買うこと自体、我々も自粛しなければいけないかなと思いますが、制度に乗りますといろいろな言葉がありまして、この後も出てきますけれども、「積立準備金」とかいうものでお金を積んでしまうと何に使おうかなというときに、土地を買うのが一番有利らしいので、つい土地を買ってしまうという我々の仲間もいます。そういう人はその人の経営感覚ですので、それはいいと思いますけれども。

いずれにしても、米価下落。米価下落というよりも、国民が国産のお米をどこまでおいしいと思ってくれることが続くのかなという不安ですよね。外国で同じようにものができる、同じような香りがして、同じようにおいしければ、別に外国のでいいと僕も思います。ただ、人の食べるものというのは、自分の生まれたところ、生活しているところから4キロ四方のものを食べるのが健康に一番よいと昔からいいますので、そういう考えでいてくれる人がいることが我々の励みになるのですけれども、いずれにしても大規模消費地の東京の人たちがどう思うのか、その辺が今後の課題かなと思います。これだけ日本が寂しい

というか、所得もどんどん下がってきますと、その辺が一番の不安ですね。外国の人が、今は香港なんかも元気ですけども、久々に私も朝8時半に電車に乗ったら、まさか香港でラッシュアワーの電車に乗るとは思いませんでしたけれども、そういうものに乗って、ああ、香港って狭いし、この人たちがまとまって動けばすごい力があるなという気がしました。700～800万人という人口らしいのですけれども、なかなかパワーを感じました。

次に、地域再生協議会へのかかわりということで、実はこれは24年度に向けてこういう協議会をつくって、「新規就農地域農業再生協議会」「青年就農給付金」「農の雇用」「経営転換協力金」「分散鎖圃解消協力金」とありますが、この辺はいろいろ土地を拡大しようとか、やめる人にもお金を出そうとか、いろいろな制度を国は今考えているようですが、それにおいても最終的には戸別所得補償に乗っている人が対象であるらしいのです。我々もここを事細かに今勉強中なのですが、先般農水の課長さんにいろいろレクチャーを受けましたけれども、まだ理解できないし。実はこの地域再生協議会というのには我々もメンバーに入っているのです。入っていながら、我々地元の協議会はまだ何も機能していないというのが現実でありますので、これをうまく我々の思ったような方向に方向づけたいなと今は考えております。

こういう制度で我々が一番ありがたいのは、農地集積に対する協力金。これは規模拡大とかいうのもあるし、いろいろなこともありますし、我々大規模にする上で農地が集積していることが最大の利点です。1反歩の区画の田んぼでやるより、2～3町歩の区画の田んぼでやるほうがよほど効率がいいのはだれでもわかる話ですし、我々のグループには今、ラジコンヘリをもちながら肥料の追肥や農薬散布など、自己完結でやっている生産者がおります。そういう生産者に私の経営も常日ごろ手伝っていただいておりますので、いずれにしても我々は農地集積にどうかかわれるのか、今これが私どもの最大のポイントかなと思っております。

「地域農業の活性化や6次産業化に女性の能力を積極化活用」というのは国がいつている言葉ですけども、我々農業者においては、農業経営は大規模になれば会社となります。会社となるとその中に従業員が入ってきますので、男だけでも完結できるのですけれども、まだまだ千葉においては、父ちゃんトップで母ちゃんがいて、その下にせがれがいて嫁がいてというスタイルで経営しているところがほとんどでございます。いずれにしても女性の能力なくして我々の経営は成り立たない。国がいつていることと多少ずれてはおりますが、女性はいつの時代も必要であります。

加工用米というものに取り組んでいますと、「全国流通」と言葉がございます。先生方ご存じのように、全国流通というくくりの中には、全農、全就連が入っていると、先般私は確認しました。この全国流通というのは、加工用米などはまず集められるだけ集めましようというのが全国流通のやり方だそうです。その結果、ことしの春先までそうだったのですけれども、売り先がない。となると、幾らでもいいから買ってくれやという話を実需者にもっていくことになるらしいのです。実際、全国流通の米をどうにか売るところはないですかという話が我々地域流通のところに来ましたので、事実だなというのを実感しました。そういうことをすることによって、当然、幾らでもよいのだから価格下落の要因になるのはみえみえでございます。

一方、我々地域流通においては実需者との、実需者大手でも小さい業者でもいいのですけれども、契約がなければこの制度自体が成り立たないということになっております。こちらは契約時に本当に価格まで当然決めますので、我々としてはまずまずの価格維持が行われるという状況にあります。

ここで何をいいたいかというと、全国流通というのは規模がでかいから、後で集めるだけ集めて販売先を決めればよい。これは国が許しているからそれでいいのかもしれないのですけれども、やはり常にいつの時代も、農協さんとか大きいところと我々小さいところは何らかの立場でけんかをしなければいけないことになってしまうので、実はそういうのをやめたいので、いつも同じ土俵に乗せていただければなということを常日ごろ考えております。

あと、先ほども出ましたけれども、ここに「積立準備金の有効利用」とあります。これは先生方ご存じのように、国から出てきた補助金に関しては5年間積み立てができるということでありまして、この積立準備金は税金の対象外になりますので、5年間積み上げて土地を買ったり、一気に建物をつくるとかいうことに利用すれば有効なお金のようなのです。ただ、減価償却の対象になりませんので、その辺は注意しなければいけないということでもあります。

この辺、土地改良問題や共済問題とか、いろいろあります。この土地改良問題と共済問題については今後、私個人的には、TPP交渉をもしも受け入れることになったときは、この土地改良費や共済費は全部国に面倒をみてもらいたいなという気がしております。そのぐらいいって生産コストをどんどん下げていかないと我々農業者は本当にやっつけられないので、資本主義国家である日本においてそんなことまでする必要はないのではないかと

という気はしますけれども、では、こういうところを別に助成しなかったら、最終的に私が考えているのは、もうちょっと農業者においての何らかの非課税制度を。所得税という言葉で我々は税金を払っていますけれども、今は一生懸命やればやるほど、税金が本当に思わぬ方向でかかってまいります。自分のお米を販売しているだけであれば、事業課税というものを売ったときの県の課税はかからないのですけれども、いざ自分の米がなくなり、友達とかの米を集めながら販売すると、そこで事業税と事業課税とい課税がかかってしまうことを最近聞きました。利益の中の5%ですけれども、5%上乗せの課税になってしまいうということ、やればやるだけ、何かまた今後6次産業化なんかになれば当然ものを仕入れたりもしてやらなければいけないところがあるにもかかわらず、そうすると事業になってしまうと。そうすると事業課税者になるので、5%もっていきますよということ、非常に私は今憤りを感じております。一生懸命やればやるほど税金をもっていく世の中になり、何もやらないで生活保護を受け、そういう人が200万人を超える世の中であって本当にいいのかなと。まじめに年金に入っている私のおふくろも、今手取りは半分しかもらえないと。高齢者が引かれる介護とかを全部引くと、今は半分。それで、うちのおふくろはたまたま、私が払ってもいないお金をもらったようになっているので、病院にかかっても保険料が3割負担になっているのです。普通は1~2割ですけれども、そういったことがありまして、今はダブル、ダブルのトリプルですか、あるところからどんどんとれという国の方針もあるようですので、我々も国からいかにしてもらおうかということ。私も、そういうことがあると何か頑張って制度を勉強しようかなというところがあるのも現実でございます。

それで、いつの時代でも配分——我々も来年度1%以上の配分強化になってしまうようなのですけれども、毎年やっている人間と新規にやる人間が今の制度では配分が全く一緒である。それはそれでいいのかもしれないのですけれども、この間も農水の課長にいったのですが、1年目から取り組んでいる人にいわゆるポイントを加算して行って、何かの助成制度が出たときはその人たちを優先で対象にしてくれませんかと頼んでみました。そうしたら、「それはその部署にいてみましょう」ということでしたが、どうなることやらです。戸別所得補償制度をつくった担当課長でございますので、千葉の実情も本当によくわかってきていましたし、農水の中の人たちも今、地域地域の現状を本当によくわかってきている現状のような気がしております。

制度に乗る、乗らないというのは、経営者の本当に自由な選択の制度ですが、我々は常

日ごろ不安をもった経営をしたくないということでこの制度に乗っているのは冒頭申したとおりでございますので、今後もこの制度自体がどんなに形が変わっても、農業者への直接支払い、価格補てん的な意味合いであってよいのかなど。WTO関係においては米の輸出物に関する価格補てん的なものになると非常に問題があるらしいのですけれども、形を変えて我々には直接支払っていただければ、目にみえた形ですので、それは本当にありがたいと思っております。

話としては、私ども、実は制度があって成り立っている会社であります。この制度がないと、加工用米制度等の制度がなくなると同時に弊社としては多分つぶれるでしょう。そういった、つぶれることを毎年この時期は覚悟しながら、来年の制度はどうなるのかなと思いつつ今取り組んでいるのが実情でございます。

我々千葉県において、実は先ほどモチで加工用米に取り組んでいる数字をいいましたが、この間新聞をみましたら、千葉県の90%ぐらいの数字を我々がまかなっているという感じでございます。農協等において加工用米はすべてうるちばかりやっていますし、生産者に少しでも有利なものを……

○谷口委員 何の90%ですか。

○講師（古谷氏） 加工用米制度で、千葉県の売上の9割は我々です。モチです。

何をいいたいかというと、いずれにしても農協とかが生産者に有利なモチを勧めないところ、非常に我々は何でだろうという気がしております。単価的には？,000～？,000円は必ず違いますので。まあ、自分たちが面倒くさい。全農〇〇においても、全国に流す——全国に売ることかな、その辺の流通はいまいちわかりませんが、いずれにしても無駄な手間をかけたくないということでうるち一本に近いことをやっているようでございます。まあ、そういうことをやってくれていますので、弊社は大地の恵みとして生きる道があるのかなという気がしております。

あくまでも我々はニッチなところ、すき間産業的なところを生きていくわけですので、これからもいろいろな制度のすき間を研究しながら、地元の農業者に少しでも有利なことを提案できればよいかなと思いつつ会社経営をしております。

以上、簡単でございますが、説明とさせていただきます。ありがとうございました。

○服部委員 ありがとうございました。

Ⅲ コメントーターによる質問・コメントと報告者による回答

コメンテーター：谷口信和 東京大学大学院農学生命科学研究科教授

では、最初に谷口先生から質問とコメントをきっかけとして出してもらいますので。お願いします。

○谷口委員 今初めて聞いて、実は実態がよく私にはわからないところが多いので的確な質問ができないところですけども、あえて質問する役割ですので、わからないところをむしろ聞くことと、私の意見もあわせて話したいと思います。

2つ大きな内容があって、1つは、会社の性格をどうつかむかということです。

2点目が、戸別所得補償自体をどのように考えて、皆さんのところでどのようにそれが実現していて、問題点を抱えているかという点です。

まず、1点目は、会社の性格がちょっとよくわからないということですが、結局は日常用語でいうと、お米を集荷する業者ということで会社をつくったと考えればよろしいのかどうか。

○講師（古谷氏） そのとおりでございます。

○谷口委員 そして、それを市町村を越えて組織したと。生産者が出資をして組織したということではよろしいのですか。

○講師（古谷氏） そうです。千葉県において単協というのはいくつかありますけれども、それはあくまでも地域が限定されている。それを越えてしまったというところで。

○谷口委員 むしろ、生産者のうちの大規模な方で、志を同じくする方々が、農協という地縁的な形で組織されているものの枠を越えて自由に結びついて、生産者が実需者とより緊密な関係をつくりたいという希望でやっている。

○講師（古谷氏） そうです。

○谷口委員 簡単にいうと、農協がていたらくなのでとても任せておれないとはいいませんけれども、そういう気持ちでやっていると考えてよろしいですか。

○講師（農宮氏） 最初は8人でやったのですけれども、ちょっと都合で1人はやめてしまったので現在7人なのですが、もともと自分で販売先をみつけたりとか、何かそういうことで農協とのつながりは残っていますけれども、どちらかというところちょっと薄いように感じる場所なので。

○谷口委員 それで、広い範囲でやったほうが多分ロット大きくなって実需者と交渉なんかもしやすいだろうから、1人でやるだけでは限界があるので、さあ、この指とまれとってやったということでしょうか。

○講師（古谷氏） まさにそのとおりでございます。

○谷口委員 そうすると、例えば出資なんかはどんなふう考えたのか。どの範囲まで広げればよいのかという見通しをどう立ててやったのでしょうか。つまり、千葉県下全域でもいいし、極論すれば茨城までいったってよいわけですね。でも、何かあって範囲を決められたと思って。

○講師（古谷氏） その範囲の特定は、県外までいってしまうとそれこそまた、先ほどいったような全国流通みたいな話になってしまうので、ちょっと難しいところが。それは農政事務所との相談においても非常に難しいところもあったように記憶しておりますが、県下においては今は千葉県農業協会というのがございまして、社団法人で全国でも珍しいのですけれども、この農業協会稲作部会というので常日ごろ、年に数回の勉強会で会っていたのです。その中で当然意気投合する人はいるわけで、岸先生もご存じの柏のソノ氏も我々のグループに入っていますが、そういう大規模な人がたまたま私どもの志に賛同してくれてというところがございます。

○谷口委員 そうすると、地域的には連坦していません。飛んでいますね。

○講師（古谷氏） 飛んでいます。

○谷口委員 東金があつて、山武成田は近いけれども、柏は完全に離れていますね。そうすると、離れていることに伴ういろいろな不都合はないのでしょうか。つまり、生産調整やいろいろなことに対応する点で、市町村ごとに違う。市町村が違ってJAが違うということだと思えますけれども、流通業者としてやる場合の問題点というのはあるのか。ちょっとそこが知りたいのですが。

○講師（古谷氏） 業者としての問題は特にございませぬ。幸いに今は分流も安定した、景気も悪いですから物流業者においても結構安い値段でものを運んでくれる契約もできますし、我々にとっては今は追い風な部分もございませぬ。

○谷口委員 そうすると、流通を担当する会社が農業生産法人の資格をとるというふうにした理由は何なのか。つまり、ここは生産に少し入ろうと、あるいは生産のところについて何か発言権とかさまざまな権利を取得できる組織に内容を変えようとしたのですね。いわば農協が出資法人を作るとか、農協直営を行うのと似たような発想になるのですけれども、そういうふうにした理由は何ですか。

○講師（古谷氏） これは、7名の役員全員で決めたわけではございませぬ。私の先行的な考えでやっているといわれても仕方ないかもしれません。実は、農業法人にこだわっ

ているのは、私は今現在50歳、女房は数年前に病気をしまして現場を今はやっていません。やればやれるのですけれども、生産現場には余り携わっていない。女房が手伝っていないかわりに地域のシルバー人材的なものに助けていただいているというのが実情でございます。この7人の中で私が一番生産規模がなく、17町歩ぐらいしかございません。私自身、実は将来に不安を感じております。何の不安かという、当然、先祖からやってきたこの農地を私の代で——実は一人娘が今10歳で、小学校5年生であります。5年生であるがゆえに私の将来の不安というのはどうしてもあるわけで、その中で、私の田んぼをどうにかだれかに管理してもらおう。そういうことを考えたときに、もう私はこの大地の恵みに頼りたいなということで、勝手に農業生産法人にしたようなところもあるのが現状でございます。当然、代表の農宮には相談をしておりますが、本当の細部の志というか、1人が全部委託し、私が仮にその中の労働者になっても、それをまた引き継いでやってくれる本当の意味の農業生産法人となれば、それは私にとってすごい、また私の農地が将来に有効的に使われるのであればうれしいなと本当に思うのです。だから、その辺で、仲間である6人に助けてもらうのも1つであろうし、会社になればそのうちいろいろな人も入ってきて、スペシャリストがいて、その人がいろいろな現場を手伝うというスタイルになっていってもよいのかなど。私が今現在そういうスタイルでシルバーの人に助けてもらっていますので、忙しい時期だけこちらの農場にと、そのスペシャリストに行ってもらおうような方向づけができればみんながうまく回っていくのかなという気もしないでもないですから。あと、生産法人にすることによって国の助成は特に厚くなりますので、その辺が1つでございます。

○谷口委員　　ことは生産法人として作付けしたというわけではないのですか。

○講師（古谷氏）　　生産法人としてやりました。

○谷口委員　　面積は、1ヘクタール……

○講師（古谷氏）　　弱ですね。

○谷口委員　　それは個人の方からこの生産法人に農地を貸し付ける形で、生産法人も自分で自分のところをやるということですね。

○講師（古谷氏）　　今のところそうです。自分で自分のところをやっています。それをして。たまたま私の住んでいる山武市の助成が千葉県においては実は一番手厚いのです。だから、極論をいうと、山武市に7人の土地が全部来ると、山武市の担当者はやめてくれと。加工用米の助成金もそんなに出せなくなってしまうので。ということをいわれている

ぐらい、我々の市は手厚い助成を出しておるのが現状です。

○谷口委員　まさにそこに最初の質問が絡むのですけれども、転作等は地域別にやるけれども、この組織には人で集まりますよね。そうすると、転作地の位置と経営主体の立地にずれが生じるわけです。転作地の地域的な調整はするけれども、地域を飛び越えて転作地が集まった場合、地域ごとではなく経営ごとに申請していくという構図があって、こうしたことが広い範囲で起きてくるとどうやって調整するのかなという問題が発生すると思っ
て最初に質問したのですけれども、今のところはまだないのですね。

○講師（古谷氏）　　ないです。

○谷口委員　　でも、将来起きる可能性はあり得るわけですね。

○講師（古谷氏）　　そうですね。

○谷口委員　　30人の方の面積を合計すると 183ヘクタールぐらいの転作の面積になります。

○講師（古谷氏）　　そういうことです。

○谷口委員　　これ以外のものも合わせるとどのぐらいになりますか。つまり、どのぐらいの生産者がこの「大地の恵み」に集まっているのですか。

○講師（古谷氏）　　その面積が30%ぐらいの面積ですから、それを単純に2倍した数字が主食用米になりますので。その数字が3割なので、残りの7割が……

○谷口委員　　転作面積ということですか。

○講師（古谷氏）　　転作面積がそれですから、単純に言えば、そのかける2倍ちょっとが主食用になるわけです。

○谷口委員　　だから、全部合わせて 600ヘクタールということでしょう。そのうち3割分が転作をまとめて加工用米とかをつくって扱っているけれども、皆さんは食用米を売っているということですね。

○講師（古谷氏）　　米粉とこれを単純な話として 200ヘクタールとすると、あと 400ヘクタールが主食用ということですから。

○谷口委員　　つまり、600ヘクタールぐらいの経営面積が大地の恵みの下にぶら下がっていて、そこでは食用米を扱っていないということですか。

○講師（古谷氏）　　主食用米は今は扱っておりません。

○谷口委員　　そこがまたおもしろいですね。つまり、転作にかかわるところの組織ができていて、主食用本体の部分は主としてまだ個人で売られているということですね。

○講師（古谷氏） はい。

○谷口委員 そうすると、最初の問題に戻りますけれども、やがて主食用米の部分も含めて、この組織が流通過程全体をカバーするようなものに発展するかどうか。つまり、食用米は自分で売れるから別にこんな組織に頼らなくてもいいという生き方なのか、いや、そうはいつでも米粉をやっているところはほかにはないので、食用米と米粉用米をあわせてやることによって商圏が広がるということはあるわけですね。

○講師（農宮氏） あるかもしれないですけども、今のところ集客部分についてはある程度個人でできているし、それなりの価格で対応ができているというのが実態なのです。

○講師（古谷氏） あと、一番は、過去においてずっと自己販売をやって、それを楽しみにしているのです。そこまでやると、お前のところはうるせえやという雰囲気もなきにしもあらずなので、余りうるさいことをいうと生産者に嫌われてしまう。その辺は非常に難しいところです。

○谷口委員 ということは、皆さんが苦手なところをこの組織でやろうと。得意なところはそれぞれやればよいというふうに考えているということですね。

○講師（農宮氏） そうですね。私なんかも現在約30ヘクタールを経営しているのですが、その半分は加工用米を生産しているのです。残り半分はそれなりの価格で小売店とか直売部分があってできているわけなのです。半分の約50%が、出来秋にもう30ほどとか、そういう仲介業者だとかが秋に買ってくれるお米、いわゆる産地集荷業者でもっていったのですけれども、それは秋の価格に非常に左右されて、それも最初の1週間ぐらいはある程度の相場はあるのですけれども、週が変わるごとに急激に500円、1,000円と下がってくるのです。そればかりはどうにもならないので。しかも、その在庫を抱えているわけにはいかないのですよね。次から次へと廻りをやって出てくるので、処分していかなくてはいけないということがあったので、これが来たときにいいなと思って参加したわけです。

○講師（古谷氏） やってみて、農宮氏が今いったように、生産・販売する上での流通形態が変わりつつあるのです。というのは、我々は今、フレコンという大袋で売れるということになりましたので、その辺の経費や手間暇のかからない流通形態になりつつありますし、その辺が私ども、今自然におのずと相手の実需者の要望で変わっているわけなので、非常によい方向に回っているかなという気はしております。

○谷口委員 そうすると、もうちょっと戻って、最初の企業の性格のところでは最後の質

間ですけれども、30経営で600ヘクタールぐらいですから、水田経営面積で単純に平均20ヘクタール規模の経営者が集まっているようですけれども、一番小さい方と一番大きい方はどの幅になりますか。

○講師（古谷氏） 一番小さいのは2～3町歩からです。

○谷口委員 2～3ヘクタールがいらっしゃる。一番大きい方は。

○講師（古谷氏） ソヤさんですね。岸先生はよくご存じだと思いますが、100町歩ちょっとですかね。

○谷口委員 そうすると、かなり大きいですね。

○講師（古谷氏） 大きいです。

○谷口委員 わかりました。ありがとうございました。

そうすると、これだけ幅が大きいと、簡単に1つの生産法人にまとめてしまうなんていうのはそう簡単にいきそうもない印象ですね。

○講師（古谷氏） はい。それは無理です。

○谷口委員 もうちょっと地域と人を広げていくことを多分考えられていると思うのですが、問題はおそらく取り組むものがある程度限定されていて、それをニッチなところで勝負するという路線とかかわっていると思いますので、2番目の戸別所得補償にかかわる論点について少しお話ししたいと思います。

すばらしい問題提起だと思います。自給率向上というにしきの御旗を掲げながら、米粉用米といういわゆる転作の戦略作物に取り組んでいるということだと思うのですが、他方で、生産調整への参加はどうなのかなど。戦略作物の作付と生産調整の関係が切れているのが今回の政策の特徴で、これはこれで自由にやれるわけですよね。他方で、米本体の割り当てで来ている面積のうち、どのくらいを実際はこちらに回しているかという。つまり、回している率が全部なのかどうかということです。

○講師（農宮氏） 切れているけれども、結局100%達成しないともらえない部分というのはあるわけですね。別々でもよいのですけれども、結局……。

○谷口委員 そうすると、自給率向上をこの2つでいくというふうにした理由は何ですか。ニッチだということはわかるのですけれども、実需者との関係が必ずしも明確でないところに国がかなり大きいお金を出してしまったという印象があるのです。もう1つは、新潟のように早くからモチ米をベースにしつつ、モチで勝負する加工、こうした6次産業化は新潟県のメインになっているし、加工業者だって日本有数の大規模なものが新潟に集

中しているわけですね。そうではないところで大面積の加工用米をつくった場合、地域でローカルに処理できるのかという不安が初めからあったわけです。その点はいかがですか。

○講師（古谷氏） 当初は、県内のそういう生産者からのものでないとしたものではなかったですか。それを我々千葉県のものがたとえ新潟に行ってもオーケーということになりましたので、その辺で我々も取り組みやすくなった。当初から、先ほどいいました全国稲作経営者会議代表である佐藤氏の話を知っている中で、ぜひやってみようなど。ただ、我々千葉県にはそれだけ大手の米菓業者もないし、モチ業者もないし、買ってくれるところがないからしょうがないですねと終わっていたわけです。話を聞くたびに、「やりたいのですけれどもね」ということばかりはいつも言って、農宮氏ともたまに車で一緒に帰るときに「できればいいよな」なんて言っていたのが実情ではあります。

実は我々はそれをクリアしているのかもしれない。実は、三者契約だったかな、販売契約とか、何か闇のやつでもちゃんと、当初は共済に金を払うことによって我々がやっていることになるしということで、ちゃんとクリアしているのです。

○小澤研究員 先ほどの、とも補償は関係ないのですか。

○谷口委員 とも補償とはそもそもどうしているのかちょっとよくわかりませんが。

○講師（古谷氏） とも補償を単純に、例えば農宮氏の割り当てが10町歩のところ20町歩やりましたと。20町歩生産調整の加工用米をつくりましたと。超過10町歩できるわけではないですか。10町歩超過した分をだれかに回すわけです。そうすると、回した人は全部作付けして戸別所得補償を全部もらえるわけですよ。だから、その人のお金を少し、我々会社としてはそれを「コンサルタント料」と言っているのですけれども、コンサルタント料をもらって、会社は生産者にとも補償という形でお払いしている。

○谷口委員 権利の売買契約ですね。

○講師（古谷氏） そういうことです。だから、合法的なもので、口の悪い人には「あの会社は詐欺している」とかいわれてしまうのですけれども。

○谷口委員 そんなことはないですね。

○服部委員 その「中の」とも補償なんですか。

○講師（古谷氏） そうです。

○谷口委員 わかりました。そうすると、千葉県は今転作率が30%ですか。4割はいつ

てない。

○講師（古谷氏） 　　いっていません。

○講師（農宮氏） 　　いろいろなんです。

○谷口委員 　　地域によって、市町村によって水田面積率が違うからですね。それで、全体で聞くと2倍とおっしゃったのだけれども、つまり、3分の1、30%ですよ。ごく一般的に言って、日本全体でみるとときには大規模水田農業経営者というのは、簡単にいうと総体的には転作を多く引き受けているのですよね。というのは、小規模な方はそもそも転作なんかできないから。面倒くさいことをやれないから、自家用米を中心にしかつくりたい。そうすると、一般的には大規模経営は転作率が高くなるのですよね。ここでいう米粉とか加工用米だけではなくて、飼料用米、麦、大豆とか、いろいろなほかのものをつくりますから。転作率は、日本全体で40%とすれば、第経営は50~60%ぐらいやっているという例が多くて、ことしの天皇杯をもらった方は青森の方で、意外と率は高いのです。それに比べるとは全体として積極的に転作を余計に引き受けているという感じにはなっていないということですね。

○講師（古谷氏） 　　千葉はないですね。

○谷口委員 　　このグループに参加する皆さん、あるいは生産者の方は。

○講師（古谷氏） 　　ないです。

○谷口委員 　　そうすると、標準的な量を引き受けていると考えればよろしいわけですね。そういう生産者が集まっていると。

○講師（古谷氏） 　　はい。

○谷口委員 　　最後に質問があるのですけれども、こういう組織がふえてくることは私は好ましいと思っていますが、地域農業をどうするかという話になると、やはり皆さんは「点」の存在だと思うのです。小さな点ではなく、大きく、目立つような点ではあるのですけれども、「面」として地域農業をおさえられているわけではない。ところが、先ほど申し上げたように、面として生産調整に取り組まなければいけない側面があって、米にかかわるもの、つまり、飼料用米、WCS用稲、米粉用米とかの新規需要米、このカテゴリはしょせんは米生産だからやりやすいのです。ところが、ほかの畑作型転作作物になった瞬間にこの方式ではいかないですね。そうすると、そういうものを含めて自給率向上に頑張してほしいなと国は多分いっているわけですね。そのところと皆さんの路線は必ずしもぴったりとは合わない。つまり、国や農政の狙いと生産現場の実態にはちょっとずれが

生じていることになります。

○講師（農宮氏）　やはり千葉というのは本当に特殊なので。我々は田んぼで稲をつかってお米をつかって生産調整として認めてもらえればありがたいということでこれに取り組んでいるわけなのですけれども、現実問題としては、米をつかって生産調整になるということを一生懸命説明しても、取り組む方は少ないのです。本当に、特に22年産については価格がこうなってしまったので、変動部分も出て、我々はそれこそありがたかったのですけれども、3月11日以降はまるきり構図が変わってしまって、ことしの場合なんかはやらなくてもいいという。来年に向かっては考慮中とかいう人も出てきている状況なので、なかなか畑作物なんていう話は難しいですね。

○谷口委員　難しいですよ。実は、7月には多古町に行って、千葉県でも一番生産調整をやっていないような人ばかりのところまで話をしてきたわけですが、やっている人は町で数人しかいないのです。全く取り組んでいないとってよいぐらいのところなのです。それには米が売れてしまうという現実があるわけですね。千葉県ですが、銘柄米になっていて、価格もかなり高い。

最後にちょっといやらしい質問をしたいと思います。私にはそのままいけるのかなという心配があるわけです。つまり、米だけつくってということになると、そう簡単に食用米自体の過剰状態が解消されないのではないかと。どうしても食用米以外の部分、皆さんが今おやりになっている部分というのは自給率向上にとっては非常に重要ですよ。だけれども、それは恐らく小麦とか何とかを代替するということで初めて重要性が出てくるのであって、食用米をモチ米に変えているだけでは、つまり米を米で代替したのでは意味がないのです。そういう意味では、恐らく広い意味での米の生産拡大というのは大事なのですけれども、同時にほかの部分も必要かなと思います。それを皆さんのような大規模生産者となる方がどこかで考えていかないと、結局、いつでも価格変動がある中で、転作が持続しないのです。つまり、いつもあしたの様子をみてどちらにしようかなと考えているだけで、5年先とかを考えてつくっていない。それでもって先ほどおっしゃったように農業生産者の所得が安定してやっていけると見通せるのだろうか。後継者の人の中には価格が少しぐらい低くても5～10年ぐらい安定しているほうがいやという考えも芽生えているように私はみているのです。そういうことからすると、やはり生産調整のきちんとした達成というものがあっても大規模生産者がもたないのではないかと不安があるのです。一番悩ましい質問をしてしまったのですけれども。

○講師（古谷氏） 実は、先生ご存じかもしれませんが、農業において稲作農家というのは、実は一番横着者がやっているのです。稲作農家というのは、米しかつけれない、本当にばかなんですね。正直なところをいうと、本当に横着なのです。春先に一気にどどっとやって、秋にどどっとやって、あとは少し土づくりをやって。あとは、プロ野球選手のようにオフシーズンを送って楽しんで生きていきたいというのが現実なのですけれども、ただ、それではいけないということも自分たちの中ではどこかわかっているし、また、大規模経営になれば雇用というスタイルが発生してくるので、雇用があれば、そのあいている時間に何かしなければいけない。何かするために、果樹をつくったり野菜をつくったりという。それは、我々の全国の仲間をみればおのずとわかります。サカタニ農産もしか、先ほどいった滋賀のフクハラファームにしてもしかりですね。おのずとそういうスタイルになってくるのですけれども、我々もまだ自己の米販売で、つくったものの先に求められているものはまだ多々ありますので。または、我々の次の一手としては海外輸出も考えていますので、あくまでも最後まで米で頑張っていきたいというのがあります。それ以上のことを考えるとろくなことがないですから、絶対いいことがないですから、我々はばかでもいいので——というところですよ。

○谷口委員 そうすると、最後は自分たちは東京に近いし、大都市に近いし、需要に見合った生産もできる条件にあるし、輸送コストも安いし、総体的にはニーズがいろいろあるのもわかるわけですよ。だから、そこは重点的に米をつくる方向にさせてもらいたい。そのかわりほかのところは転作をやってくれという地域間のやりとりみたいなものをもっとあって、例えば価格を媒介にして権利を売買するような方向が、今は県間調整という形でありますけれども、ごくわずかしかやっていませんね。それが広がっていくことが皆さんにとっては非常に大きな希望になるのですか。

○講師（古谷氏） そこまで我々も考えたことがないのですけれども、実際のところ、本当に他県の人にまで迷惑はかけたくないというのがありますし、自分たちのつくったものを、別に東京だけが商圏だとは今思っていない。いろいろ考えれば考えるほど、海外ニーズもあることの確認もできていますので、その中でいかに我々は先手を打って有利な販売をできるかなというところで今模索中であるのも現実です。その中において、今、日本のJETROの役割はもうちょっと重要だと思うのですけれども、彼らも数年たったら日本に帰ってきたり、また違うところに行ってしまうというところで、あの組織自体に本当にやる気を感じないのが実情なので。あれこそ、切るものを切って再構築していただき

たいなど。JETROにもいったのですけれども、本当にやる気のなさを痛感しております。彦坂さんという女性の方が1人頑張ってはおりますけれども、日本のJETROにしても何か眠ったような人ばかりで、時が過ぎればいいのかなというところで、本当に我々の力になってくれている。本質のところ、最後には我々はそのまではできませんというところで逃げられてしまうのが実情でありますので。だから、先般も香港に行ったときに、JETROの担当者に「もうちょっと我々のコーディネートをして、これだけの発注があるので送ってという、そこぐらいまでやってくれてもよいのではないですか」といったのですけれども、絶対それはやりたくないのはわかるし。だけど、我々もただ単に遊びに行くことばかりではしょうがないので、結果として経営にプラスになることをやらなければいけないので、「少しは提案してくださいよ」といつてきたのですけれども。

○谷口委員　　ありがとうございました。かなりいいたいことをいって失礼を致しました。

IV 質疑応答・意見交換

○服部委員　　では、あとは全員の自由な意見や質問を。

私と小澤氏たちで去年お邪魔させてもらって、まず、その人たちから何か質問があったら出してもらおうと思います。

○小澤研究員

いろいろありがとうございました。去年農宮さんと古谷さんから聞いた話を思い出しつつ加工用米の販売量が増加してよかったなと思っています。去年の古谷さんなどの話は非常に刺激的でした。もう1人、増田明美さんのおじさんが参加していて増田さんの場合には、非常に多様なルートで販売しており、販売に伴う輸送や営業活動を全部個人でやられており、大変なコストを要するだろうなと思っていました。きょうの話も伺って、ここに集まっている人たちは、米価が下がらなければこういう戸別所得補償政策に入る必要はなくて、ある一定の価格では自由に生産・販売をする対応をとられると思います。米価が下落するなかで、こういう制度の枠組みをこの機会に最大限活用しようとする、そこが本音とは思われます。その上で、特に増田さんの場合には、増田さんが減反政策に参加してこなかった割には、過大な割り当て面積というか、作付面積を確保できている。このことは、地域の自治体などが増田さんなどに配慮しているということですか。

○講師（農宮氏）　　増田さんに配慮しているということではないと思うのですけれども、地域の差というのは非常にありまして、あそこはいすみ市というところなのですから、

あそこは非常に低いのです。というのは、何かやはり山間やせた部分があつてつukれない部分があるから、そういうことなのかどうかちょっと僕はわからないのですけれども、私らもその辺は非常に不満というか。というのは、私のところは、均等割りにしてしまうと来年は4割になってしまうのです。こんなことをいっては申しわけないのですけれども、隣の山武市は三十数%だと思うのですが、だから、その辺のところは何でそういう差が出てくるのかがはっきりとはわからないのです。そうすると、生産調整の割当が多いということは、逆にいうと戸別所得補償でもらえる部分というのが減ってきてしまうということなので、その辺のところはまだ納得していない部分もあるのですけれども。増田さんの地域は非常に低いですよ。その辺のはっきりした理由はわからないのですが。私は東金なのですけれども、東金は傾斜配分を多少していたのです。担い手であつて、借地部分ですよ。利用権を設定した部分については、前は1割幾らとかいって余計に配分してくれていたのです。それが、平均にしなさいという国の政策による指導があるらしくて、年々半分に減らされて、来年はそれがゼロになってしまつて、もう全部一律にしなさいということになった。

○谷口委員　過去の蓄積がなくなる。恩恵が。

○講師（農宮氏）　そう。恩恵がなくなつてしまつて、そうするともう、大体4割にきてしまうのです。それで、この間、何人かで、これをやられると非常に困るから何とか考慮してくれということで市役所にも行つてきたのですけれども、ちょっと無理かなとは思っているのですが。何でそういう差が出てくるのか、ちょっとまだよくわからないのです。

○谷口委員　作付面積を耕作放棄地でカウントするか、農地でカウントしておくかという差が実はきいてきているのですよ。だから、農業委員会は耕作放棄地にしてしまうと農地から外れてしまうので、これだけ不作地をしていますよというのをとっておいた方が得だから、申告が少ないのですよ。耕作放棄地は実態をあらわしていないのです。

○講師（農宮氏）　そういうことだと思います。

○谷口委員　こんなことをいっていいのかわかりませんが。

○講師（農宮氏）　全くそのとおりなのです。

○小澤研究員　それとの関係で、前回の研究会で山形県の話によると、山形県では地域協議会が実際のコーディネートの役割を、その地域協議会はJAが主体になっているとのことでした。千葉は山形と事情が違ふでしょうが、農宮さんや古谷さんたちのJAとの関係は微妙でしょうし、そうすると地方自治体との関係が重要となるのでしょうか。

ここで書いてある地域農業再生協議会は地域協議会とは違う新しい独自の理念の組織だと思われるのですが、いずれにしても戸別所得補償政策に参加する場合に地域協議会との関係をどうするのかをお聞きしたい。

もう1つは、加工用米を非常にふやしたことは古谷さんたちの相当の努力の成果でしょうが、新潟のモチ関係では一番大きいのが佐藤食品、その次が木村で、多分木村さんへの販売が大きいだろうと思います。こうしたモチの加工用に業者と契約するときに値引が強く要求されると思われます。それは新潟県内でも加工用の販売を県が全面的にバックアップして推進しているからです。あと、新潟の米菓で大きいのは亀田製菓か、長岡にある岩塚と、私、最近知ったのですが、三幸の加工用米の取扱量が伸びていて、それは三幸が安値で米菓を販売している結果であると聞いておりますが・・・。

○講師（古谷氏） 外米で。

○小澤研究員 ああ、そうですか。三幸の販売量が増えているというのは、一たん市場条件に変化が生じるとディスカウント競争にならざるをえず、そこが加工用米の非常に難しいところではないかとおもわれます。

それとの関係で、全国流通と地域流通ということを古谷さんがおっしゃった。全国流通の場合には全農もあるけれども、多分全集連の神明とか、そういった大きな卸が有力な農協とタイアップしながら、主食用と加工用あるいは新規需要米を取り込みながら販売量を増やしている。それが必ずしも実需者と結びつかないから価格を引き下げるように作用するということが古谷さんはいわれたのではないかと思います。だから、古谷さんや農宮さんたちのような場合には、いかにニッチの地場流通というか、地域の流通をきちんとつくっていきけるか、その点でモチ米粉が伸びていくことを非常に期待しています。全国流通の場合には、全農よりも大手卸のほうが古谷さんたちの競争相手としては手強く、それが重要な問題であると思えます。要するに、今は3.11で市場が一たんは反転しましたが、加工用米は2万円の政府助成があって成り立っており、契約の単価が相当に引きさがるかどうかのように対応するかが非常に大きな課題になるはずで、全国流通と合わせて、もし何か補足して教えていただけたらと思います。

○講師（古谷氏） 特に先ほどしゃべったことがすべてになってしまうので、小澤先生の今の件については特に何もありませんけれども、いずれにしても、全国流通と地域流通のスタンスの違い、その辺を我々は制度の中で変えようがないので、それをうまく取り入れながら本当に。我々思っていることは、この会社が続けるのは制度があるからなので、本

当に制度がなくなったら終わりと常に思っていますから、その中でどうやってニッチなものをみつけていくか。制度のいろいろな勉強をして、先ほどからいうように本当に制度を勉強しながらすき間を探すということに尽きると思っております。回答にならないかもしれませんが。

○服部委員 理事長、何かありますか。

○岸理事長 1つだけ気になったことがあります、それは米粉のほうです。今、小澤さんが加工用米と米粉にちょっと触れられて、米粉のことで、あのときに県内に業者がないから売り先がないのだということをおっしゃられた。つまり、群馬製粉が最初にやったけれども、逃げてしまったとおっしゃったでしょう。それは解決したのかということが1つ。

それと、今度は加工用が物すごく伸びていますよね。米粉が必ずしもそんなに伸びているとはいえない状況ではないという気がしませんか。合計して15～20ヘクタールですか。その辺の感触をちょっと教えてください。

○講師（古谷氏） 実は、平成21年と23年はここに書いてありますが、22年産を説明しますと、実は米粉はゼロでした。

○岸理事長 やはりそうだったんだ。

○講師（古谷氏） ゼロでしたので、我々にとっては米粉というのは非常にやりづらい。やりづらいというのは、いわゆる実需者がいないというところで、ことしまたこれが戻ったのは群馬製粉さんがあって戻ったわけで、多少はふえる……。

○岸理事長 ちなみに、22年は加工用ほどのくらいですか。

○講師（古谷氏） 大体ヘクタール 130ぐらいですか。

○岸理事長 一挙にふえたわけですね。

○講師（古谷氏） はい。

○岸理事長 でも、米粉はゼロだった。

○講師（古谷氏） ゼロです。

○岸理事長 わかりました。

○講師（古谷氏） だから、面積がふえて、今も先生方にすごいなといわれましたが、確かに地元の銀行にも驚かれまして、つき合っている業者も何でこんなところがあるのという感じで、先ほど先生がいった業者はほとんどありますので、本当に驚かれていたのが実情でありますし、私もよくこんな業者とつき合えたなと思うのも、常日ごろ、私たちが

20年間外を遊んでいた人脈がようやく実を結んだかなというところを感じております。

○岸理事長　今年度については、群馬製粉の問題は解決したわけですね。

○講師（古谷氏）　解決したというか……。

○岸理事長　つまり、米粉をどこへ売っているのですか。

○講師（古谷氏）　〇〇製粉ですけれども。

○講師（農宮氏）　何で〇〇製粉かというのと、〇〇製粉は地元のお米を使っただけですけれども、たまたま端境期に〇〇製粉は足りなくなっただけなんです。千葉のやつはちょっと早いので、〇〇が出てくるのは12月ですから。

○岸理事長　能力に余裕があるという理由でしょう。

○講師（古谷氏）　いずれにしても、〇〇製粉はたまたま売れていたらしいのです。前倒ししてどんどん売れてしまったから、8～11月ぐらいはちょっと千葉でやってくれやと。まあ、解決したことにはならないのですが。

○谷口委員　戻ったのでしょうか。

○講師（古谷氏）　はい。だから、少しは戻ったのですけれども、ただ、いずれにしても、日粉あたりが頑張ってくれれば。

○講師（農宮氏）　20円や30円の世界なので。

○谷口委員　小さいですね。

○講師（古谷氏）　世界の山パンが頑張ってくれるような制度にしてくれればよいのですけれども。

○服部委員　私も去年行きましたので、関連して1つだけ。去年伺ったときに話を聞いていて、やはり加工用米の実需先が確保できるのかどうか、そこを一番いわれていたという印象があるのです。だから、私としては本当に維持できればいいなという気持ちで聞いていたのだけれども、もうきょうお話を聞いたら、維持どころかはるかに上回ってしまっているわけですね。それで本当に私はびっくりしながら聞いていたのだけれども、当然それは実需先が確保できたからふえて、なおかつ、ふえたから大地の恵みに参加する生産者もさらにふえたということですね。

○講師（古谷氏）　そうですね。おかげさまで。

○服部委員　その実需先がふえたというのは、それは文字どおりの大地の恵みの販売努力の結果ふえたのだと理解してよろしいのですか。

○講師（古谷氏）　ありがとうございます。代表は農の神様ですから、いざとなると神

様がおりにてきてくれるので（笑声）。

○講師（農宮氏） 生産者と両方ないとまずいから、非常に厳しいですよ。生産者は少しでも高く売りたいと思うし、メーカーさんのほうは少しでも安く。その辺のところは非常に。

○講師（古谷氏） ただ、先生が今おっしゃってくださいますように、これは我々が右から左で流すだけで、国の助成金がなかったら絶対無理な話ですから。本当にこの民主党政権のやっていることで唯一残っているのがこの戸別所得補償ぐらいなので、これはどうにか。自民党もちょっと心もとないし、次の政権がどこになるかわからないですけども、いずれにしても政権と食料の部分はもう分けて考えてもらわないと困るなと思うのです。

○服部委員 超党派でやってもらわなければ困るな。

○講師（古谷氏） はい。本当に。

○服部委員 自分のところの営農もあるわけですよ。それでこれだけ実需先をふやしたことは相当な努力の結果でね。

○講師（古谷氏） そういつていただけるのは先生ぐらいです。本当にありがとうございます。社内ではそんなことを一切いわれませんから（笑声）。

○服部委員 だけど、そこでみんな苦勞しているわけでしょう。

○講師（古谷氏） 幸い、私は一番暇人なので、暇な人間はどうにか動けますのでね。あと、先ほどからいうように、全国の仲間、その人たちがいろいろな情報をくれますので、ピンポイントに私も動けるとというのが1つのネットワークのありがたさです。本当のゼロからではなくて、いきなり7～8のところからスタートできているのが実情なので。だから、正直な話、ことしが正念場ですね。

○服部委員 去年もそういう話だったですよ。

○講師（古谷氏） いや、本当にいつも緊張感をもっているのです。

○服部委員 ちなみに、実需先は何社ぐらいあるのですか。

○講師（古谷氏） 新潟は今、先ほど出たせんべい屋さんモチ屋さん2者、県内が1社と、ちまき屋さんが1社と、5～6社ですね。おもしろいことに、こういうちまき屋さん、中華ちまきとかがあつて、あれを昔は外米みたいなのを使っていたらしいのです。そうしたら、同じ10キロでも歩どまりが全然違って、全然うちのほうは歩どまりがいいから、何か同じキロ数で結構とれてしまう。個数がつくれてしまうので、助かるようなこともいわれています。おせんべいはおせんべいで、これはたまたま千葉というところで、早場米

ですから新米制度にぶち当てたいというところでことしまではおつき合いしていただけていました。来年からはこの新米制度をどうするかなということで、相手の会社も今検討中であるようです。また、ここの包装モチ業者に関しては、我々ヒメノモチというもので対応しておるのですけれども、違う品種でもいいよということをおっしゃいます。というのは、彼らもいかに安く買いたいかということだと思ってしまうので、その辺をうのみにして、違う品種がつかれるからうれしいなと思ってもいけないし、ジレンマも多少あります。白玉は地元で、岸先生のほうでも白玉粉をつくっているところがありますよね。そういうところにお世話になって、こちらもことしの3.11までは——ここはどうなるか本当に、昨年ベースからみると3,000円ぐらい安くしてくれという話だったので、1俵当たり3,000円はちょっときつ過ぎますので、前年対比ほとんど同等の金額で数量もこちらのお願ひする数量でやっていけたので、本当に助かっています。いずれにしても、この包装モチの業者が我々の最大のお得意様であるのは間違いないので、これが年内にちょっとある方向が出るかなと思っていますので、ここをちょっとうまく乗り切りたいなと思っています。

○服部委員　もう1点は、大地の恵みに参加する生産者もふえたわけですよね。その新しく入ってこられた方というのは、大体同じような考え方というか、転作作物として加工用米がつかれることにメリットを感じて、他方では主食用米に関する所得補償があるという、そこで入ってこられたわけですか。

○講師（古谷氏）　いわゆるロコミ的な感じですか。我々は何も宣伝してあるわけではございません。

○服部委員　では、向こうから。

○講師（古谷氏）　はい。会社に来てもらうとわかるのですけれども、大地の恵みというのは看板しかないのです。だから、通る人は「何をやっているの」と。あるとき、看板を掲げた当初は、おばちゃんが1人来まして、「何か産直の野菜でも売っているの」と寄ってくれた方がいるぐらい、そんな雰囲気のところ、わざわざ何も看板を出していません。私自身は、農薬販売とか肥料販売とかと掲げたいのですけれども、代表等がみんな余り戦略的に強気なところがないですから、近隣からターゲットにされるのが非常に嫌なものですから、あえて看板を掲げない、看板がないという業者でございます。

○服部委員　では、話を聞いて、相手から。

○講師（古谷氏）　そうですね。それは本当にありがたい話です。

○講師（農宮氏）　やはり何人かの生産者は、22年産は非常によかったのですけれども、

23年産の3.11の後で契約する段階になったらちょっと見合わせるといふ人も何人かありました。でも、それと同じぐらい入ってきてくれた人もいたということなので。

○講師（古谷氏） 実際ことしは、僕もいろいろ試算していくと1万5,000円ぐらいの米価で一般米が売れば別に何もやらなくてよいわけですね。この辺がボーダーラインというか、あれですから、ことしは千葉において乗っても乗らなくてもどちらでもよかったのかなという感じはしております。それは当初から、私なりには読みとしてはそのぐらいかなと。1万8,000円になることはないだろうなというのありましたので。読みどおりといえば読みどおりですし、ただ、我々にぶら下がっている生産者にとっては私どもの苦勞は何もわからないので、やめてしまおうかなとかいう話ですからね。本当は続けることに意味があると思っているのですけれども。

○講師（農宮氏） 来年こそまた継続して参加してもらったほうがよいかなとは思っているのですけれども、なかなか生産者の立場になると。何か、米が暴騰した後に値下がりするのが過去の経験としてわかっているんで、ことしは暴騰したわけではありませんけれども、いずれにしても過剰なあれは急に解決するものではないと思いますから。

○講師（古谷氏） これは先生、民主党政権のやった戸別所得補償制度、いわゆる自民党はどう評価しているのですか。

○服部委員 自民党は、政争の手段として考えている面が強いですよ。戸別所得補償のことを絶対よくはいわないでしょう。それでも最近ちょっとトーンが変わってきましたね。前のようにくそみに批判することはなくなった。それは生産者が支持しているからです。生産者がいいと思っていることが、わかってきたわけだ。比較してみると公明党のほうが客観的なことをいっている。私はそんな感じに思っています。

○講師（古谷氏） 本当に、ばらまきはよくないと我々も現実には思います。

○服部委員 だけど、全生産者を対象にしたら、ばらまきだという批判にはならないと思うのです。アメリカやEUは全生産者が対象です。だれもそれをばらまきだと批判しない。

○岸理事長 香港に行かれたということは、輸出を視野に入れているということでしょう。輸出ということになれば、主食用米でしょう。

○講師（古谷氏） 輸出ですから、新規需要米です。枠としては非主食用ですよ。

○岸理事長 枠としては、もちろんそのとおりですけれども。

○谷口委員 要するに、国内に回らないということですね。

○岸理事長　つまり、売る米としては粉ではないですよ。そうすると、いずれやはり主食用の流通業にも参入していくことになりますか。

○講師（古谷氏）　当然それは、国内に閉塞感があって価格が、僕はどこかで逆転するような気がするのです。当然ある一部ですけれども。

○岸理事長　逆転というのは。

○講師（古谷氏）　海外のほうがよくなってしまふ。それはなぜかといえば、海外の富裕層をターゲットにすればどうにか価格維持できるのではないか。日本がこれから、多分もうちょっと公務員の方にも給料を下げてもらって、みんながもうちょっと貧乏になって、我々農業者も当然貧乏になりながら、その中で富裕層をターゲットにしていけば、絶対海外のほうがいいと思いますね。我々はまだその輸出ノウハウがないので非常にこれは苦勞していますけれども、絶対できるという確信は僕はどこかであるのです。

○服部委員　では、専務と大賀さんから。

○大賀研究員　少し話がマクロ過ぎるのかもしれませんが、きょうお話を伺って、「大地の恵み」が成功してきたのはやはり何といても販売努力が大きかったのではないかと感じました。しかし、全国的にみると加工用全体の需要がそう大幅にふえているわけではないのではないのでしょうか。従来供給の一部が置きかわっていて、競争力があって、販売努力があつて置きかわっていった。特に加工用はもともとかなり大きな需要先があつた分野だから今後もまだ伸びるかもしれませんが、米粉用というのは政府が一生懸命たいこを叩いていても、食生活というのはそう大きく変わるものではないように思います。小麦粉にかわるなんていうのは容易なことではない。私たちの食味や習慣というのは長い年月をかけて形成されたものなので、米粉は伸びるにしても、限定されるのかなという印象があるのですけれども、そこら辺をどうみているのでしょうか。

お話の中で、においのするお米とおっしゃったのですけれども、タイではもともとある程度においがある米が好みなのです。香り米といわれているのが最高級なお米とされていて、かなり高い値段で取引されている。それで、香り米の香りが出てくるのは一定の時間がたたないとだめで、新米ではないのです。従来米にも多少そういう品質的な要素があるのか、日本でいうと古米になったぐらいのレベルで結構においがついてきて、それをよしとしているのです。日本でかつて米が足りなくなって輸入したときに、外米には日本ではにおいがあると言われましたが、タイの人たちからいわせたら、自分たちにとっては最高級のお米を送ったと言っているのです。少し古いお米、日本からいうと古米が送られ

た。日本ではけしからんという発想でいるのに対して、向こうは一番よいお米を送ったのだと言っている。米についての嗜好性は、我々が新米がよいというのに対してあちらは多少の古米がよいという、これはまた全然違う。日本人もある種のおいしさについて長い時間をかけて形成されてきたおいしさのイメージがあると思うのです。そういう問題があってもなかなか難しいなという印象があります。

それから、日本の米の輸出の展望について、ジャポニカ米を食べている人たちの中では、中国では品種改良が多収性一本槍できたために、日本の米を食べたら非常においしいという評価がある。留学生に聞いてみても、日本の米を食べ始めたら今まで食べていた米は食べられないと言います。ただ、このような評価の多くは北部の出身者によるものです。中国から日本への留学生とは旧東北出身者が多いのです。だから、これが中国全土の考え方だといったら必ずしも当てはまらなくて、圧倒的多数はインディカ種を食べています。インディカ種を食べている人たちの米に対する評価は、先ほどいったにおいについて日本人とは逆です。香港に行ってあんなにおいの米が食べられるかと言う人がいますが、日本人が長粒種の米をそもそもあんなもの食えるかといっているのと同じです。

米粉というのは小麦粉と似た粉の形をしているから代替するという、そんな単純ではない。恐らく皆さん、パンにかなり親しんだ人たちだと、やはりパン用のものについての評価があって、これが米にそう簡単には置きかわらないと私は思っているのですけれども、そこら辺の展望について加工用と米粉用でどんなふうにお考えでしょうか。

○講師（古谷氏） 実需者の方と話すときは、最後は常にコストになりますので。米粉と小麦粉の価格が全くイコールであれば、彼らは使ってくれそうなどころがありますよね。ただ、本当にイコールになれない。小麦の価格が幾らかというのは我々も本当のところではよくわからないのが実情なので、その辺で私も山パンの社長のところに行ってちょっとお話ししたかったですけれども、なかなか行く機会がなくて。本当に価格だけのところに来ているのは事実らしいです。ただ、本当に、30円でもまだ高い。群馬製粉が今すごい生産量を伸ばしているのは、製品としての粉の価格をべらぼうに安くして売っているらしいのです。それでそこそこ売れるようになっているらしいので、そこに少しは期待をしているのですけれども。だけど、あの8万円を余り伸ばされても、今度は加工用米をやる人がいなくなってしまうし、非常に難しいところではあるのです。だから、制度の中でどういう位置づけにしていくかということでは難しいですね。ただ、先生おっしゃるように、ものが違うけれども加工の仕方によっては技術的に今ほとんど小麦粉と同等の雰囲気を使

えるらしいので、その辺は期待をしております。要するに、小麦が日本国内に入ってこなくなれば一番早いと思います。そんなことをいったら怒られますけれども。

○服部委員 専務はいかがですか。

○田家専務理事 2点だけ。その他の取り組みで、みずから独自産業で2次の世界にも進出したいというご計画をお持ちなのですから、具体的にどのような準備をされているのですか。

○講師（古谷氏） 具体的にはまだないです。けれど、構想的には、プライベートブランドをつくりながら、いわゆる今は地元で道の駅的な産直のものが結構ありますので、まずそういうところで認知されて、大地の恵みの取り組みもわかってもらえるようなシステムをつくっていききたいなど。我々がつくるのもそうだし、つくってもらうのも1つの方法ですから、まずは方法論としてはPB・OEMでつくってもらうということを今検討中です。おせんべいなり、モチなり、全部その辺です。

○田家専務理事 もう1つは、ちょっと個人個人の対応として、古谷さんの場合、主食用は小売のほうに直接売られているのですか。

○講師（古谷氏） 私の生産物のほとんどは、小売ではなく個別のお客様です。

○田家専務理事 消費者ですか。

○講師（古谷氏） はい、消費者です。直販です。残った部分と、あと仲間の残ったのを少し集めて、それはそれでまた外食チェーンに使っていただくということもしております。

○田家専務理事 というのは、去年山形で古谷さんと同じように生産組合をつくって、農協を通さずして出荷されているところに行ったら、系統の概算払いとの関係で非常に苦労しているという話があった。系統が概算払い水準を設定すると、卸はそれ以上に取引価格を上げようとしなない。全国的には系統の扱いが5割を切るようになったのだけれども、まだまだ系統の影響力があるなどその話を聞いていました。千葉の場合はどのような状況でしょうか。

○講師（古谷氏） 幸いにして、千葉の系統は静かに見守ってくれています。ありがたい地域でございます。農宮氏のところでは、身内に農協職員が最近いるらしいので、家族がふえた中でな仲よくしないといけない実情もあるらしいのですが。

○田家専務理事 どうもありがとうございました。

○服部委員 ほかにいかがでしょうか。

○谷口委員　最後に1つ。手数料が幾らかということと、全体の販売額との関係で役員報酬なり、皆さんの仕事はどういうふうに評価されているのかという点についてアバウトで結構ですけれども、教えていただければと。

○講師（古谷氏）　難しいな……。実は、報酬に関しては、我々取締役の生産物と30弱の生産者と、いわゆる入れ値は全部一緒です。当然一緒です。そうしないとちょっと厄介なことになると思うので。その中で販売額は、例えば1万2,000円でないと仮にしますと、そこに仕入れとの差がありますので、この部分をほとんど取締役の報酬にするというシステムにただしているだけです。自分の生産したものは本来売れる価格で売ると同じで、米としての精算額ではなくて、それを報酬でもらっているだけにすぎないです。多少、30何戸の家にも少しは利益がありますから、それがあと倉庫代や事務員経費や社長手当に多少消えます。だから、多いと形としては60～70万円という形になりますけれども、それはほとんど、米を本当に売っている値段のお金を、ただ報酬でもらうか米代でもらうかの違いにすぎませんので、うまくその辺はやっております。

あと、手数料に関しては非常に難しいところで。手数料についてはどう説明したらよいのでしょうか。非常に難しいところで、我々運営できるだけのお金をもらわないといけないので、適当に。ご想像に任せます。

ただ、弊社の去年の売上が数億円を超えましたので、3年で数億円を超える会社はめったにないと思います。銀行には称賛されて、このご時世ですから、銀行のほうから金を借りてくれと、うるさいぐらいに。

○谷口委員　貸し付け先がないからですね。

○講師（古谷氏）　実は社長が個人保証になっていますので、社長はいつもびくびくしながらサインをしてくれてはおります。

○谷口委員　実態としては、農協なんかの手数料率よりも低くなっていますか。

○講師（古谷氏）　手数料ですか。

○谷口委員　率として考えたときに。手数料率という考え方で。

○講師（古谷氏）　いや、申しわけないけれども、農協より高いでしょう。

○谷口委員　価格が高いからということですか。

○講師（古谷氏）　そうです。当然販売が。

○谷口委員　率でみるとどうですか。

○講師（古谷氏）　農協の率というのは幾らとっているのですか。

○谷口委員 率というと色々ありますけれども……。

○講師（古谷氏） ただ、我々も実はこの販売会社はいろいろありますけれども……。

○谷口委員 買い取りなんですよ。先ほど申し上げたように、買い取りと販売価格の差額を会社がいただくということだから、実際的には幾らになっているかという意味の質問です。計算してみると何%になりそうかなと。

○講師（古谷氏） 数字としてははっきりした数字をいうのは簡単ですけども、ここを今ぼやかすのが非常に大変なので。

○谷口委員 いや、それで結構です。

○服部委員 もういいでしょう。

○講師（農宮氏） まあ、ある程度はもうけさせていただいています。ただ、非常に、先ほどもありましたけれども、厳しいわけですよ。こちらからは安く、こちらからは高くということで、22年産については決算したらやはり利益が出てしまいそうだったので、22年産もやってくれて23年産にも取り組んでくれた人には1俵 数百円バックしたということもあるので、23年産はちょっと安くなるだろうという見通しのもとで、それをある程度税金で払うのだったらそのほうが喜ばれるだろうということで、そういう取り組みをしています。

○講師（古谷氏） だから、買い取り価格を去年ベースでいわせてもらえれば加工用米のところで1万 500円になっていますので。数字をどこかに出すことはないということを信じて今いっていますが、生産者は1万 500円になりながら2万円の上乗せと市単の部分と県単がついてきましたので、去年の1万 3,000円以上には優位になっているし、主食用の1万 5,000円と変動部分まで入れればすごい金額になってくる。

○谷口委員 だって、去年なんかは1万円そこそこという価格だったのですから。

○講師（古谷氏） そうです。それより加工用米のほうがよかった。

○谷口委員 そうすると、もうけは加工用米のほうが大きかったと考えてよいわけですか。

○講師（古谷氏） そうですね。

○谷口委員 それは変動部分を入れてもですか。

○講師（古谷氏） 入れても入れなくても、どちらでも大丈夫です。

○谷口委員 よかったかという意味でいえばどうですか。

○講師（古谷氏） 全然いいですよ。

○谷口委員 3万円足さなくてははいけないでしょう。だって、もらえるのだから。こちららは8万円もらえているわけだから。

○講師（古谷氏） だけど、主食用米や加工用米をやるからもらえるので、我々は逆に加工用米のほうにそれも乗せてもらうのですよ。

○谷口委員 難しいな。そういうふうを考えているんだ。

○講師（古谷氏） 論理的には逆になってしまうかもしれないですけども。

○谷口委員 知っていることはわかります。

○講師（古谷氏） だから、戸別所得補償をやることによって、1万5,000円と1万5,000円で3万円と2万円、5万円が加工用米に乗るのだよということを僕らはいいたい。

○服部委員 なるほど。

○講師（古谷氏） 僕らはですよ。生産者はどう思っているか知りませんが、我々がそういうふうにいわないと、わかりやすいのはそうではないですか。

○服部委員 そうですね。

○講師（農宮氏） だって、取り組まなければ出ないのだから。

○講師（古谷氏） 加工用米、実は5万円乗るのですよ。先生方もぜひそれをいってください。

○谷口委員 結局、生産調整の話在先ほどくどくどいったのは、米をつくっているのが小規模生産者で、大規模の方が生産調整を全体としては実施しているのです。だけどそれは、小規模生産者が転作を大規模生産者にお任せしているという現実があるから大規模な方が生産調整の面積をまとめてやる状態が生まれているので、小規模生産者に米を作るなということをしてしまうと地域の生産調整はうまくいかないという現実があるというのが私の意見なのです。

○講師（古谷氏） そうなのですかね。

○講師（農宮氏） それを排除しているということはないのですけれども、特に千葉県は特殊で、声をかけても、小さい人はそういう気がほとんどないです。その辺がちょっと。

○谷口委員 千葉ではちょっと違うということですか。

○講師（古谷氏） まあ、我々が会社をつくったときに7人が全部思ったわけではないでしょうけれども、私は個人的に、今まで転作をやっていない県ですから、我々の会社としては追い風だなと本当に思っていたので。これで変わってくればすごい面積ができるのだろうなと思って。それがこの3年目の数字に来ているので、これはある意味当然とい

うか、想定範囲内かなという気はするのですけれども。

○田家専務理事　古谷さんの取り組みと似たような取り組みをされている方はぼつぼつふえているのですか。

○講師（古谷氏）　千葉県にはいないです。いわゆる地域流通的にやっているのは我々だけですから。

○田家専務理事　あるいは、個別に大きく結びついている人はいるかもしれないわけですね。

○講師（古谷氏）　そうですね。目立たないけれども。自己完結でしょうから、大きくはないでしょう。当然地域流通というのは個人でできますので、自分が認定方針作成者になればなれるので、それはゼロではないけれども。

○田家専務理事　では、今のところはいろいろな助成金も結構、市町村単位の競争率が低いものはいただいているという。今後ふえると大変だと。

○講師（古谷氏）　そうです。薄くなってしまいますので。

○小澤研究員　でも、おもしろいですね。戸別所得補償に対して主食用米が市場価格で販売し、政府からの給付金の部分はすべて加工用の生産販売用に活用するという、その発想がやはりおもしろい。

○講師（古谷氏）　そうですかね。

○小澤研究員　いや、非常に興味深い視点です。だから、10アール当たり1万5,000円プラス変動部分プラス2万円が戸別所得補償だと考える。主食用の生産・販売はそこをもう全然カットしてから考えるというように制度を位置づけていられる。

○講師（古谷氏）　去年は4万5,000円ついて、加工用米の2万円で6万5,000円ついたということですよ。——だと、僕は勝手に思い込んでいます。詐欺師かな（笑声）。

○谷口委員　いや、そんなことはないです。

○服部委員　もしほかになければ、時間も過ぎましたので。

本当にありがとうございました。

——了——