

資料 5

(参考)

平成 21 年度 第 2 回

食料・農業・農村政策審議会果樹部会

平成 21 年 7 月 7 日 (火)

農 林 水 産 省

午前10時00分 開会

○田中参事官 それでは、定刻になりましたので、ただいまから平成21年度第2回食料・農業・農村政策審議会果樹部会を開催させていただきます。

委員の皆様におかれましては、ご多忙中にもかかわらずご出席いただきましてまことにありがとうございます。議事に入りますまでの間、私、果樹部会事務局をさせていただいております生産局参事官の田中でございます。進行させていただきますのでよろしくお願ひいたします。

初めに、本日の配付資料について確認させていただきます。

お手元の配付資料一覧をごらんいただきまして、資料1から資料8という形でセットさせていただいております。よろしくお願ひします。

続きまして、本日の出席状況でございますが、石川委員、松本香代子委員がご都合によりご欠席されておりますので、本日は委員及び臨時委員13名のうち11名のご出席となっております。なお、浦野委員におかれましては、所用によりまして30分程度遅れて到着される予定でございます。

以上、よろしくお願ひいたします。

次に、一昨日の5日付で、食料・農業・農村政策審議会委員の改選が行われております。果樹部会所属の委員の皆様方は再任をされております。このことを受けまして、当部会の部会長を改めて選出していただく手続が必要となっております。資料8をご覧ください。一番最後ですけれども、食料・農業・農村政策審議会第6条第3項の規定によりまして、当部会の部会長の選出は、委員の互選により、委員というのは本委員の先生方になりますけれども、委員の互選によることとされております。つきましては、部会長の互選について、何かご意見がございましたらお願いをいたします。

○松本（広）委員 恐縮ですけれども、今、こういう審議中でございまして、引き続き甲斐沼委員に部会長をお願いしたらというふうに思いますのでご提案を申し上げます。よろしくご審議お願い申し上げます。

○田中参事官 ありがとうございました。

引き続き甲斐沼委員に部会長をというご提案が松本（広）委員からございました。このご提案について委員の皆様いかがでしょうか。

（「賛成です」の声あり）

○田中参事官 ご異論がないようでございますので、委員の互選により、甲斐沼委員が部

会長に選出されました。

甲斐沼委員、こちらの方においでください。

(甲斐沼委員、部会長席に着席)

○田中参事官 それでは、ここで甲斐沼部会長からご挨拶をいただきたいと思います。

○甲斐沼部会長 おはようございます。引き続き部会長を務めさせていただくということで、またよろしくお願ひいたします。

実は、私のほうは、こういった果樹に関しては素人で、大役を仰せつかって非常に緊張しているところでございます。

実は、私、温暖化のほうの専門でございまして、温暖化対策をずっと1990年ですから20年近くやっておりまして、1990年ごろには、もっと先にあらわれるとと思っていた影響というのが、もう既にあらわれてきたりしておりますので、そういったご縁で、農水省の審議会に参加させていただいて、こちらの果樹部会にも参加させていただくことになりました。

果樹というのは、健康にいいということでございますけれども、何かいろいろお話しを伺っていると、消費量が少し下がってきていると、ぜひ、おいしいものでありますし、安くたくさん食べていただけるような方策、あるいは、もちろん果樹栽培されている方にとつては安定的な収入の確保が必要でありますので、それらの関係についてご討論いただければと思います。私自身、そういったことを知らないところも多いかと思いますので、ぜひ皆様方の専門的なご意見等を拝聴しながら、今後部会を進めていきたいと思います。今年もどうぞよろしくお願ひいたします。

○田中参事官 ありがとうございました。

食料・農業・農村政策審議会令、資料8の第6条第5項の規定によりまして、部会長の職務を代理する委員につきましては、部会長があらかじめ指名することとなっておりますので、甲斐沼部会長より部会長代理の指名をお願いいたします。

○甲斐沼部会長 私からは、引き続き部会長代理には福元委員を指名いたしますので、よろしくお願ひいたします。

○田中参事官 ありがとうございました。

それでは、続きまして、果樹農業振興基本方針の年度末の策定に向けた審議の進め方についてご説明いたします。

資料2、新たな果樹農業振興基本方針策定にかかる審議の進め方（案）をご覧ください。

今回から、基本方針の見直しに向けた議論を開始いたしますが、本日は、果実の需要増

進、安定供給、産地経営について、主に生産現場から見た課題について議論をいただきたいと思います。

なお、果実の加工・流通関係の事項につきましては、次回ご議論いただくこととしておりますのでよろしくお願ひいたします。

では、ここからは甲斐沼部会長に議事進行をお願いしたいと思います。部会長よろしくお願ひいたします。

○甲斐沼部会長 それでは、ここから私が議事を進行させていただきます。

本日は、果樹農業振興基本方針の策定に向けて、果樹農業の課題と論点のうち、果実の需要増進、安定供給、産地経営について、議論を進めていきたいと思います。

まずは、事務局より資料が提出されていますのでご説明いただき、その後、ご質問、ご意見をいただこうと思いますがよろしいでしょうか。

(うなずく者あり)

○甲斐沼部会長 それでは、事務局より説明をお願いいたします。

○田中参事官 それでは、お手元の資料に従いましてご説明をいたします。

資料3から6まで続けてご説明をさせていただきます。

まず資料3でございます。

前回、第1回果樹部会のご意見の概要についてでございます。

簡単にまとめさせていただきましたけれども、まず総論としては、果樹産業の位置づけというものを決めて議論を進めるべきではないかと、海外に依存している状況について、消費者を含めたコンセンサスを得ていく必要があるのではないかというふうなご意見。

それから、担い手の育成・確保、経営改善等につきましては、果実における省力化・技術開発の遅れ。担い手、後継者育成確保の視点をもっと前面に出す必要がある。その中で安定した生活ができるということが重要だというようなご意見。

それから、果樹経営安定対策について、現状にかんがみて、もう一度議論してはどうか。これについては、後ほど資料をご用意しております。

それから、経営のセーフティーネットという観点、果樹はセーフティーネットに反応しにくいということとか、なじみにくいという特質があるのか、その辺について議論があるというようなご意見。

それから、この果樹部会の直接の議論の対象ではございませんけれども、中山間地域対策の充実を通じた果樹農業の支援といったものの充実ができないかというご意見がござい

ました。

新品種の普及については、国がもっとしっかりと役割を果たすべきという意見。

消費拡大につきましては、海外でのカットしない手軽に食べられる小さなりんごなどの販売の状況を踏まえたご意見。

現在行われております食育消費拡大施策について、手段が目的となっている、あるいは人づくりにつながっていないというようなご意見。

そういったことを踏まえて、果物200グラム運動の状況について余り機能してないのではないかということ。もっと消費拡大施策を具体的に考えていく必要があるんじやないか。その中で、果実の効用というようなものをもっとアピールすべきではないかというようなご意見がございました。

次回の議論の範囲に入りますけれども、加工及び流通に関しましては、りんごは世界中で作っておりジュースも輸入されている。もっと構造的な変化を与えるような力があれば、国産のジュースも生産拡大が可能ではないか、需要が伸びる可能性があるんじやないかという構造的な観点からのご意見。

それから、加工分野を伸ばすことの大切さ、生果の売り上げと加工の売り上げの違い、加工の売り上げの収益性をご指摘いただいた点がございます。

加工分野での食品以外の可能性、医薬品等への可能性。

カットりんごの流通のための新しい技術を活用すべきではないか。

流通の面で、ネットでの流通といいますか、ネット販売については情報発信が足りないのではないかというようなご意見。

最近における家族構成の違い、変化に対応した販売がよいではないか、こういったご議論がございました。

その上で、本日は、資料4という形で、基本方針をめぐる現状と課題をまとめさせていただきましたが、次回議論する流通、加工を除く消費者・需要、それから安定供給・需給調整、産地形成、こういった視点からご議論いただくための素材として幾つかの資料を用意させていただいたということでございます。

資料4を順次ご説明をさせていただきますけれども、便宜上、17ページ以降を開いていただきますと、今からご説明するような資料、あるいは資料5、資料6も含めまして、私ども事務局として、現在、政策的視点としてこのようなものが考えられるのではないかということを、前回のこの部会でいただいたご意見も踏まえながら整理させていただいて

おります。後ほど、ご議論をいただく時に参考にしていただければと思っておりますけれども、前回の議論の中でも事務局からご説明させていただきましたように、果樹の特性、特に嗜好性が強いというようなこと、あるいは消費のトレンドがかなり変化しやすい、多様化しているというようなことを考えますと、消費者起点、需要起点で政策的なアプローチをしていくということが非常に重要ではないかということです。この資料におきましては、消費者需要というのをまず第1番に置き、その次にその消費者需要に対応するような安定供給、それから需給調整の視点を考え、さらにそれを総合した形で産地というものをどのように経営として育成していくことが必要なのかということをまとめてみたということをございます。これを踏まえながらご説明させていただきます。

資料4の1ページをお開きください。

先ほどご説明いたしましたように、消費からアプローチしようということで、消費面からの幾つかの分析を載せさせていただいております。

まず、果実の最近における消費動向でございますけれども、果実の供給純食料、食料需給表ベースで行きますと、左上のグラフ、みかんの表裏ということの影響ででこぼこはしておりますけれども、最近横ばいで推移していると見ております。

生鮮果実の購入数量を家計調査で見ていきますと、減少する状況になっておりますので、加工品の購入数量がその反面で増加しているのではないかと推測しております。

果実の需要ということで左下に、これは食料需給表から当課で推計しておりますけれども、かつて生鮮が75%ほどあったものが、大体20年間で55%程度に落ちてきているというふうに見ております。

それから、世代別の摂取量、現時点でみると、特に20から40代で少ない状況にあります。右下の図を見ていただきますと、もともとそういう20代40代が少ないという状況はあったわけですけれども、それがどのように変化しているのかということを国民健康栄養調査の数字で見てみました。国民健康栄養調査というのは、数字のばらつきがかなり大きいものですから、そういうことを前提に見なければいけませんけれども、数字のばらつきを少しならすために、平成7年から9年の平均摂取量と平成17年から19年の平均摂取量を比べてみました。そうしますと、真ん中ほどにありますように、やはり20から40代は少ないわけですけれども、70歳以上を除いて摂取量が減少をしております。特に30代、40代の働きざかりの落ち込み度が非常に激しいということで、大体30から39を見ましても、20.9から66.3、3分の2ぐらいまで減っている。40から49もさらに減っているような状況でござ

いまして、ここら辺が消費構造としてはかなり変化している部分かなというふうに思っておりまます。

次、2ページをご覧ください。

果実の消費拡大ということで、多様な消費者ニーズへの対応の必要性という観点からまとめてみました。

生鮮果実を食べない理由について中央果実基金のアンケート調査がございます。ほかに食べるものがあるからとか、食べるまでに皮をむくなど手間がかかるからというようなことが多くなっております。そこで、食料支出に占める支出割合、デザート類と比較しておりますけれども、果物は減少する一方で、菓子類とか、飲料は増加をしているという状況です。

それから、年齢別に見ますと、右の上の表でございますが、若い世代を中心に果実加工品を好む傾向が強いということでございます。

どういうふうにしたら売れるのかというのは、左下の、これも果実基金のアンケート調査からの抜粋ですけれども、消費者は販売方法でありますとか、販売場所、情報等について多様なニーズを有していると。一番多いのはばら売りとか、少数、個売りの販売といったものを求めていること。それから、一番下から2番目ですけれども、店頭で試食ができるということ等々でございます。家族構成の変化でありますとか、味を含めいろいろな情報を得て購買行動をしたいということではないかと思っております。

それから、1回の学校給食の果物摂取量ということを見ますと、1回の学校給食で望ましいとされている果物摂取量、右下にあります青のグラフで書かれております、年齢別に30グラムから40グラムということで定められておりますけれども、その摂取量よりもかなり少ない状況になっていることがわかります。

次に、消費拡大のための活動でございますが、3ページでございます。

果実の消費拡大運動につきましては、平成13年から「毎日くだもの200グラム運動」ということで取り組んでおります。この運動につきましては、生産出荷団体を中心に、果物の正しい知識を普及することにより消費拡大を推進しております。最近では、真ん中の表の運動の推移を見ていただきますと、新しいところとしては、学校給食の栄養士さんを対象とした知識の普及をしていこうと、あるいは、最近の新しい流通、販売ルートでありますコンビエンスストア、POPによる販売を推進していくと、あと働きざかりの方の果物摂取量を高めるということで、企業の食堂の栄養士さんを対象にした知識の普及といった

ものを実施しております。

この結果ですけれども、なかなか評価をしていくのが難しい部分があるんですけれども、果物が健康によいという認知度は右の上にありますように、高まっておりますけれども、消費量自体はなかなか伸びていないという現状をどのように考え、この運動について、今後の方針性をどのように定めていくかということが課題になっているというふうに考えております。

次に、4ページで、今度は果実の流通の状況でございます。

輸入果実の増加とか、産直販売の増加などによりまして、年々卸売市場を経由する果実は微減傾向にありますけれども、国産果実だけを見ますと、依然として7割程度の卸売市場の経由率になっております。

食品小売業における国産生鮮果実の仕入れ割合ということで行きますと、右下の表になりますけれども、近年食料品スーパーのシェアが拡大しておりますと、平成17年では59.3%となっておりまして、平成14年と平成17年を比べますと小売における仕入れの構造にかなりの変化が起こっているということがわかると思います。

それから、左下の表でございますけれども、スーパーが増加する一方で、果実の小売を行っている果実小売業、あるいは野菜小売業も果実の販売チャネルとしてかなり果実が流通しておりますけれども、その部分も減っておりますので、この部分の大きな構造変化が起きているというふうにとらえられると思います。

その上で、果実の需給と価格形成について、5ページから8ページまでにまとめさせていただいております。その総まとめとして、5ページの上の黄色い四角の中に幾つかの点を書かせていただいておりますけれども、まず、うんしゅうみかんりんごにつきましては、現在も各産地が連携して計画生産・出荷に取り組んでいただいており、かつ、特定な時期におきます短期的な需給不均衡についても緊急需給調整措置を講じて市場価格の安定を図るという形となっております。また、昨年の青森のりんごの対応にありましたように、気象災害発生時の加工対策の実施等も一定の効果を発揮しております。

それから、うんしゅうみかんにつきましては、特に平成18年からの隔年結果の強まりが需給の不安定要因となっております。左下にありますように、予想生産量に対しまして黄色が実際の生産量ですけれども、18年産の84万トン、19年産の107万トン、20年産の91万トンということで、14年から17年あたりの安定した生産量と比べてでこぼこが生じ始めているということでございまして、ここが需給の点では課題になっております。

それから、特定の時期に果実出荷が集中して需給が緩む傾向がございます。特に資料を詳しくは載せてありませんけれども、例えば昨年ですと、括弧にありますように、9月の時期になしとか夏果実とみかん、りんごの出荷が集中しまして、果樹全体の価格低下が生じたというような見方ができるような動きがありました。これまででは、うんしゅうはうんしゅう、りんごはりんごという形で需給を見ていたわけでございますけれども、こういったことを踏まえますと、果実全体の量的なものを見ながら需給を考えていく。それぞれの産地も、果実全体の中の需給の中での当該産地の位置づけ、出荷時期等を選択していく戦略が必要なのではないかというふうに考えております。

後で見ていただきますが、価格形成における量販店の影響が増大するという状況、これは先ほど消費のほうでも見ていただきましたが、その中で、量販店と産地というものが次第に強く結びつくようになっていきまして、そうしますと、産地がだんだんと量販店サイドとの取り引きを進めることによって序列化が進行している。これが価格面にも影響してきているということがあります。

そういう状況の中で、産地としては出荷市場をどのように選択するのか、あるいは品目転換など、産地戦略をどう立てていくのかということが、価格形成力を産地として確保していく上で非常に重要となっているというふうに考えられます。

1枚めくっていただきまして6ページであります。

果実によっても、あるいはまた産地の戦略によっても、随分価格形成についてあり方が違うと思いますけれども、一般的なものとして、卸売、あるいは生産者団体からの聞き取りによって、うんしゅうみかんについてどのように価格決定がなされているかということを非常に大まかですけれどもまとめてみております。

ここで、大きく2つのポイントがありますが、1つは、小売店の段階において、仕入数量・価格調整のプロセスがあり、最終段階として、卸と仲卸の間で相対取引で、最終的な価格形成に至るという流れなんですけれども、先ほどから申しますように、非常に川下の影響力というものが大きくなっているということでございます。上にありますように、みかんの場合は、小売店のバイヤーが、出荷前の8月ないしは9月ごろに産地に出向いていろいろな情報収集を行うわけですけれども、そのときに、作柄とか、作況の確認、あるいは継続的な取り引き、生産方法等の要望、こういったものを産地に伝達する。具体的な契約行為までは行わないんですけれども、ここで産地と小売店との間で、その年の取り引きについて雰囲気づくりと言いますか、大枠の方向づけがなされるというふうに聞いてお

ります。

そこで、そういったプロセスを経て、1カ月以上前には、もう既にスーパーなどは過去の販売実績などを参考に棚割、販売仕入れにかかる数量価格を決定してしまうということで、ここでどの産地がどういう棚割をとれるかということがほぼ決まってしまうというような状況があります。したがって産地としては、出荷計画を1カ月ほど前にしっかりと小売りサイドのほうに情報提供していくことで円滑な販売につながるということになるということです。

小売価格と仕入価格の間で、小売はもうけをとるわけですけれども、大体その差というのは販売価格の30%程度ぐらいというふうに言われております。ただ、これは、特売とか、いろいろな戦略の中で20%から50%ぐらいの間で変動をするというふうになっているということでございます。

それから、相対取引、市場での状況ですが、仲卸は、まず小売店と交渉をして価格を決め、それから逆算して買入価格を卸と交渉するということで、川下から順々に価格が形成されていくということあります。時期的には、取り引き数量面では約1週間前に大枠が決定され、直前に最終的な数が決まる。価格については、前日のせり価格などの直近の市況を勘案して取り引きがされるということでございます。せりと相対というのがあるんですけれども、どちらが高くてどちらが安いということにはならないというふうなことでございます。

その関係を下に書かせていただきましたけれども、やはり小売店を出発点にして価格がだんだんと、結構時間をかけて形成されていくという。その中で、産地の評価等が決まっていくということになると思います。

そこで、7ページですが、先ほど申し上げました産地の序列化ということがございます。

ここで、序列化というのは、基本的には、生産量、高品質果実の安定供給量であります
が、ブランド力というふうに一方では書かせていただいております。質も含めた生産量
ということでございますけれども、その順位が卸売価格に反映して産地を序列化している
こと。それから量販店の取引産地も産地序列を反映した固定化の傾向にあるというよ
うなことでございます。

左の上に、平成19年12月における取り引き数量ということで、うんしゅうみかんについて県別の順番、卸売数量の順番にまず並べてみました。和歌山、愛媛がトップグループで、
その次が熊本、長崎、あとは広島、福岡という順番になっております。そこで、価格のほ

うを見ていただきますと、和歌山、愛媛というのが、大体トップクラスの卸売価格180円前後、その次の熊本、長崎というのが150円前後といったところで、広島、福岡が130円前後、それ以下は110円前後という形で、かなり割り切って分析すると、こういった生産量による序列化ということはあるのではないかということでございます。ただその中で、長崎とか福岡は少しいい値段をとっているという部分がありますが、この部分をもう少し分析してみると、左の下にありますように、生産量が少ない産地は、特定の地域市場への戦略的な出荷を行っている場合がありまして、例えば長崎県は北陸地域市場、福岡県は九州地域市場を主力に取り引きを行っております。その裏には、そこでの量販店との関係ということがあると思うんですけれども、そういった戦略の中で価格をとっていっているということでございます。

それから、あともう一つの軸の産地戦略につきましては、右にありますように栽培品目の転換がございます。うんしゅうみかんの収穫量につきましては、ごらんのとおり、愛媛、熊本、広島という形で減っておりますけれども、その中で、そのかわりとして中晩柑、愛媛、熊本県でありますと不知火、広島県でありますとレモンといったところがかなり今後の有望な中晩柑ということで収穫量が増加しているということでございます。こういった、産地戦略の中で産地が努力をされているということでございます。

うんしゅうみかん、りんごの需給安定対策については、参考までにつけさせていただきました。

前回、ご審議いただきました適正生産出荷見通しについては、8ページの右欄に書かせていただいております。

次に、9ページでございますが、果樹農業の担い手の側面でございます。

栽培面積とか、生産量は近年減少傾向でありますけれども、左上の図にありますように、減少傾向の主な要因は、うんしゅうみかんの減少でございます。農家数ベースでいきますと、農家の減少、高齢化が急速に進展しておりますので、2000年からの5年間で農業経営者数は16%減少、一方で60歳以上の割合は3.5%上昇ということになっております。

栽培面積につきましては、1ヘクタール未満が全体の2割強ということになっておりまして、現在の基本方針の担い手目標であります約2ヘクタールを達成している農家という意味では13%ということになります。

次の10ページでございますけれども、現在の産地育成という方向性としては、産地協議会の設立、それから、その産地協議会によります産地計画を樹立していただきまして、そ

れに基づいた主体的な産地構造改革の推進を図っていただくという枠組みで進めております。21年3月、今年の3月末現在で、産地計画の策定率は、みかんで8割、りんごで9割であります。449産地で計画が策定されておりまして、主要果実全体では約6割になっております。うんしゅうみかん、りんご以外の品目はまだまだ策定率が低い状況、左の表にありますとおりの状況になっております。

計画未策定の産地というのはどういうところかというと、果樹が地域の主要品目でないというようなこと、それから産地内の話し合いなどが不十分な場合が多いと見られます。

それから、産地では、産地計画の策定を契機に、新たな取り組みとか積極的な活動が始まっているわけですけれども、策定から数年たつておるということで、今後は、計画の点検でありますとか、評価による計画の見直し活動が必要になってくると考えております。

産地計画に基づいて、平成19年から経営支援対策事業を実施しております。現在の途中経過でございますけれども、経営支援対策につきましては、承認ベースで、実施面積が約1,600ヘクタール、件数で約1万件となっております。

その中で、主に改植、園地整備等の整備事業で活用いただいておるわけですけれども、その中で8,000件、970ヘクタールが改植、高接ということになっております。そのほか、小規模園地整備、廃園、用水・かん水施設等々ご覧のようになっておりまして、また特認事業という形でモノレールでありますとか、防霜ファン、防風ネットといったものが支援の対象になっているということでございます。

それから、作業の省力化と労働調整ということで、12ページ、13ページに書かせていただいているが、果樹生産につきましては、うんしゅうみかんを中心に傾斜地での栽培が多いということで、機械化が困難な作業や、剪定など、高度な技術が必要な作業が多くなっておりますが、非常に労働集約的な産業となっております。

左にありますように主要果樹の作業別労働時間ということがございます。これにつきましては、かきで大体200時間弱、みかんで200時間を若干超えるという状況、一番多いのがぶどうでございまして450時間ぐらいになっております。穀物、水稻などでいきますと、同じ比較でいきますと、10アール当たり20数時間となっておりますので、非常に果樹は労働集約性が顕著にあらわれているということになっております。

樹種によりまして、どういう作業に多くの時間が割かれているかということもここに分析されておりますので、その部分の対応が必要。例えば、日本なしでありますと、整枝・剪定の部分が非常に大きくなっています。こういうところを省力化するために、例えば

右にありますように、なしの樹体ジョイント仕立てということで、幹をつないで連続して仕立てるということで、骨格枝の早期確立とか、樹冠構造の均一化が可能となって、早期成園化、剪定の簡易化等々が可能となっておりまして、こういう技術を使いますと、整枝・剪定部分の労働時間が約4割削減されたということも紹介されております。

それから、13ページですけれども、労力の問題です。

かなりの場合、収穫時期等を中心に臨時的な労力の調達が非常に重要な課題になっております。ここでは、愛媛県の八幡浜市の真穴地区の例をご紹介しておりますけれども、真穴では、みかんの里雇用促進協議会というものを行政とJAが構成員となって作っております。ここで、平成6年から、真穴みかんアルバイト募集事業が実施されておりますけれども、実際、これは、東京とか大阪とかそういったところに、アルバイトの雑誌とか、携帯サイト、インターネットなどを募集媒体にしながら集めているということでございます。一時的な滞在なんですけれども、そこで非常に居心地がいいという状況をつくることによって、同じ方がもう一回次の年もリピートして作業に来てもらえるというようなことが実現しております。右の参考情報にありますように、今は募集人員の8割はアルバイト同士の口コミということでありまして、リピーターも約5割ということあります。それで、地域ぐるみで受け入れて、短い期間ではありますけれども、充実した労働・生活環境をつくり出すことによって、雇用としての円滑な導入というものを図っているということでございます。

それから、14ページについては、温暖化の影響についてでございます。

温暖化につきましては、最も果樹が影響を受けやすいというふうに言われております、私どもとしても、モニタリング調査などによって情報収集をし、また中央にも指導チームをつくって、対応できるような体制を整えつつあります。今後、温暖化に対する技術的対応というものが非常に重要になってくるだろうというふうなことが果樹においては特に言えるのではないかというふうに思っております。

15ページは、温暖化に向けた技術的な取り組みというものを幾つか紹介させていただいております。みかん、りんご、ぶどう、日本なしということで、ちょっと省略させていただきますけれども取り組み例でございます。

それから、16ページでございますが、果樹共済事業の現状と課題でございます。

果樹共済につきましては、平成20年産の果樹共済の加入面積が大体4万5,000ヘクタール、面積加入率でいきますと25.6%ということになっておりまして、前年並みの加入率と

いうことになっております。平成19年度からは、新対策の一環として、加入要件の緩和とか、個々の農業者の被害実態に応じた掛金率の設定、選果場単位での加入等の運用改善を実施しております。運用改善のさらなる活用を図って、より加入促進に努力することが大きな課題でございます。

17ページ以降は、先ほど申し上げました政策的視点でございます。簡単にポイントをご説明いたします。

まず、消費者・需要という第1点ですけれども、まず現状の消費トレンドというのが非常に大きな変化、多様化をしておりますので、いかに産地サイド、生産サイドがトレンドに対して的確に対応していくかということが必要でありまして、果実加工品も含めた対応を進める必要があるということでございます。

次の〇は、今度はむしろ、消費に対して積極的に働きかけて需要の維持とか、需要創出をやっていく必要がありますが、このときに、いろいろな議論がここではなされるわけですが、その原因は、こういった需要創出については、多様なアプローチがあるということあります。おいしさの点、それから栄養素、機能性の点、それから販売方法の点、それから、ちょっと具体的ですけれども学校給食の点といったものがあります。最近では、環境への負荷が少ない作り方をしていますというような、環境へのやさしさを訴えるなども有力なアプローチになってきています。

それから、こういったものを踏まえて、新たな消費拡大の取り組みということで、課題であります消費拡大、具体的な事業としての「毎日くだもの200グラム運動」というものをどういうふうな方向でやっていったらいいのか。それから、こういった運動推進にかかる人材といったものをどういうふうに発掘したり育成することが必要なのかということが課題であります。

それから、安定供給・需給調整の視点でございますけれども、これにつきましては、まず安定供給については、先ほど産地と、それから小売の間の関係というのは非常に重要なになってきて、そこをいかにマネジメントできるかが産地の価格形成力の分かれ目になってくるというふうに申し上げました。そのときに、どのように早く量販店に出荷情報とか、さまざまな情報を流していくかということが重要でして、そういう部分で安定供給のための出荷情報の伝達でありますとか、その情報が的確に迅速に伝わるようなそれぞれの段階のパートナーシップというものが重要ではないかということでございます。

それから、需給安定のあり方については、みかん、りんご、その他果実で、それぞれ状

況は違いますけれども、まずみかんにつきましては中期的需給均衡に向けて、先ほどありました隔年結果の是正でありますとか、あとは、今、極早生に非常に偏っていることが、価格形成に悪影響を与えていたり部分があるという点の改善、それから短期的需給均衡につきましては、適正摘蕾、摘花、摘果の推進、それから収穫時期の予測精度の向上と出荷量の平準化、貯蔵技術の開発といった問題があるのではないかということでございます。

それから、りんごに関しましては、中期的には、ふじに特化した品種構成の適正化などの問題、それから短期需給均衡の観点でありますと、冷蔵・貯蔵技術を活用した出荷時期の長期化・平準化といったもの。それから市場隔離の際には、加工企業対策といった課題があるのではないかということです。

それから、品目ごとの安定供給だけではなくて、果実全体での安定供給、あるいは需給の視点が必要ではないかというのを3番目に書かせていただいております。

それから、こういった消費、それから供給の視点を受けて、また次回議論します流通加工の視点も踏まえて、産地経営の視点というものをここにまとめております。

産地経営の視点というときに、私どもとして、産地の持続性を高める要素というものにある程度分解して議論してはどうかと考えております。ここにあります、まず産地の経営力向上の要素でございますけれども、この部分としましては、まず販売をする力ということで、市場出荷がメインになりますけれども、市場出荷以外の部分も含めた多様な販売チャネルが必要ではないかといったところ。

それから、生産技術力要素につきましても、生産技術の高位平準化によって、同じ品質でかつ高い品質の果実を安定的に供給する能力、それから、そういうものを体得して、産地を持続的に支える人材の育成力、特に消費の多様化、それから変化への対応が産地に非常に求められており、経営感覚のすぐれた産地リーダーを継続的に育成・確保していくというようなことが重要ではないかということ。

さらに、今推進しておりますけれども、産地計画というもので、産地の合意形成をして、ベクトルをそろえて、産地として取り組んでいく必要性の問題があります。

それから、経営力等からは少し外れてはきますけれども、持続性を確保するために重要な問題として、園地の円滑な継承でありますとか温暖化への対応と果樹共済への加入促進の問題等々がございます。

資料5につきましては、議論の参考のために個々の果実に関しまして、それぞれ価格、生産量等をグラフにしております。詳細な説明は省きますけれども、1ページめくってい

ただきますと、うんしゅうみかんでありますと、結果樹面積で見ますと、ほぼ目標に近いペースで減少しておりますけれども、平均価格については横ばい、表裏の変動がありますけれども横ばいということでありまして、あと隔年結果の問題が出てきているというようなことです。

それに対しまして、その他かんきつへの転換ということを図っているわけですけれども、うんしゅうみかんの減少に比べその他かんきつへの転換が必ずしも十分進んでいないという状況が、その次の2ページからは見られるということです。

りんごに関しましては、結果樹面積は微減傾向ということでありますけれども、わい化栽培などの普及によって、単収は増加しております。価格につきましては、昨年、20年産は災害の影響がありましたけれども、そこを除けば比較的横ばいで推移しているという状況がわかります。

ぶどう以降の果物については、ご覧いただければありがたいと存じます。

次に、資料6でございます。

前回もご議論が出ました、18年まで行っておりました果樹経営安定対策につきまして、資料として、これを廃止した経緯をまとめておりますので、簡単にご説明をいたします。

1ページ目を見ていただきますと、13年から18年に同対策を行うことを通じて、顕在化した課題について大きく2つほどにまとめております。

1つ目は、この果樹経営安定対策につきましては、高品質果実の生産・販売に努力している産地にとってのメリット感が少ないということで、高品質果実を生産している産地ほどその加入率も低下してしまうというような現状がございました。補てん基準価格は、過去の平均価格をもとに算定される価格ですけれども、卸売価格が県単位で把握されているということで、県単位で設定せざるを得ないために、県内の産地や生産者の格差が、補てん基準価格に反映されないという問題、それから、低品質のために、低価格で販売される果実も補てん対象となるために、どんどんそういう果実が市場に出てきてしまって、販売環境の悪化、具体的には値段の低下という形で販売環境を悪化させる原因となっているのではないかという形であります。

それから、2番目の大きな点は、対策加入者からも前向きな取り組みを行う生産者への助成対策の転換を望む声が多くて、17年3月に、現行の果樹農業振興基本方針を定めた際に、現行対策への移行を明記をしたということでございます。

下の欄を見ていただきますと、基本的な仕組みとしては、左にありますように、過去の

6年間の各年産価格の平均をもとに若干の変動係数を掛けて補てん基準価格を算定する。その補てん基準価格を下回った場合に、その差額の8割を補てんする仕組みということになっております。

例えば、県内産地の格差が反映されないというところにつきましては、真ん中にありますように、C県のA選果場では256円だったのが、B選果場では141円ということで、平均しますと補てん基準価格は175円という水準、A選果場からすれば非常に低い水準に設定されてしまうということで、A選果場の加入率を見ますと右にありますように29%にとどまり、逆にB選果場の加入率は99%ということで、このように格差が広がってしまうということでございます。

次のページは、実際、13年度から18年の最終年度までに果樹経営安定対策で補てん金が交付された状況をそのまま記載させていただいておりますけれども、これを見ますと、後で現行の基本方針を定めた果樹部会の検討資料にも書かれておりますけれども、気象の状況により価格が下がった場合に補てんを受ける県もあれば、毎年のように補てんを受けている県もございまして、そういう部分が先ほどのようなメリット感の少なさといったところにつながっている部分があるというような指摘がそのときもなされております。

次のページ以降は、現在の果樹振興基本方針を定めた際の当部会の資料より抜粋して参考までにつけさせていただいております。

ここで、(1) のところに、13年度からうんしゅうみかん、りんごを対象にやってきておりますけれども、今後は、生産量の調整と、需給調整の強化を前提に—今後というのは前回のときですけれども—需給調整をまず行った上で、なお価格が大きく低下しているときに経営安定対策を実施しているという状況を説明しております。

次のページですけれども、経営安定対策の現状ということで、卸売価格の低迷に加え、特定時期の出荷集中、気象条件による品質低下により価格が低迷して、うんしゅうみかんについては3年連続、このときには13、14、15年、りんごについては13、14年産について補てん金が交付されたということですが、気象条件によりやむを得ない品質低下により価格とか格差が生じた場合もありますけれども、反面、毎年補てん対象となる県もあるというような指摘が書かれております。

それから、次のページですけれども、果樹安定対策と果樹共済、現在は、果樹共済によって気象災害の場合の補てん、セーフティーネットを提供しているわけですけれども、その比較です。経営安定対策については、価格低迷による収入低下にこたえる上で一定の成

果を上げているとする一方、果樹共済は気象災害による品質低下や減収により収入低下した場合に収入減の補てんを行い経営を安定させるということで、両方とも、経営安定効果というのがあるのですけれども、中身を見ますと、経営安定対策のほうは、価格が下がれば気象災害があったかどうかにかかわらず補てんはされるわけですけれども、補てんの内容につきましては、右にありますとおり、果樹共済の場合のほうが単価の減だけでなく、収量の減についても補てんがなされるということで、より有利な制度になっております。発動の機会が気象災害に限られる点が狭いのに対しまして、実際発動されると、収入の補てんの内容は厚いというような状況になっております。

そういうものを少し次のページで分析をしております。

平均的な農業者モデルを前提として、その経営安定対策と果樹共済の両方を比較したものですけれども、比較しますと、うんしゅうみかんでは、広島県、愛媛県、佐賀県の3県では、経営安定対策の拠出金と果樹共済の掛金に大きな差はないということで、拠出ベースでは、この3県では差はないということになっておりますが、熊本県では、その差が大きくて、経営安定対策の拠出金のほうが果樹共済の掛金を上回るという状況になりました。それから、りんごでは果樹共済の掛金が経営安定対策の拠出金を若干ですが上回っています。

一方で、補てんをされるお金、果樹共済金の支払レベルで比較しますと、果樹共済の共済金支払いは、災害による収穫量の減収と、それから生産金額の減少が前提になりますけれども、広島県を除く3県では、経営安定対策の補てん金よりも多額の共済金が支払われていると。りんごについても同様ということで、これは制度設計上ですけれども、果樹共済のサポートのほうが充実している形になったということでございます。

最後ですけれども、品目ごとにどのような価格・経営安定対策が存在しているかということを簡単に表にまとめております。

ここでは水田・畑作経営所得安定対策以外の対策について並べさせていただきました。野菜につきましては、指定野菜を定めて価格安定対策を実施しております。

そのほか、さとうきび、でん粉原料用かんしょにつきましては、水田・畑作経営所得安定対策並びで品目別の経営安定対策の対象となっています。

それから、加工原料乳に対する安定対策、牛肉に関しましては、肉用子牛生産者に対する補給金制度として肉用子牛の価格が低落したときの対応と、あと肉用牛肥育経営安定対策事業ということで、収益性が悪化したときに対応するマルキン、あるいは補完マルキン

といった制度、それから、さらに21年度の対策として行われている特別事業というのがあります。

それから、豚肉、鶏卵についても、一定の経営安定対策が存在しておるということで、整理させていただいております。

以上、ちょっと駆け足で説明をさせていただきましたが、よろしくご議論のほどお願ひいたします。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

では、早速議論のほうに移らせていただきます。

あと1時間ほどの間に皆様方のご意見を伺うということで、本日、私を含めて11人いますので、五、六分をめどにお話ししていただければと思います。

果物というのは、嗜好品ということで、ちょっと高いといったイメージがございますが、健康にいいということをまだ十分アピールできていないような気がします。私自身も、こちらに来るまでに「200グラム運動」というのを知らなかつたのでありますので、いかにこういったことを周知して皆さんに買っていただくか、あるいは果物そのものを食べるというのもそうですけれども、デザートではいろいろな食べ方があると思います。私も、温めたりりんごがデザートに出てきてとてもおいしかったということがありました。売り方ですが、欧米なんかだと、自分で袋詰めにして、そこで目方をはかつて自分でシールを張つて売るといったやり方をしているところが結構あります。日本の場合は、単一に並んでそろっていて、それをそろえるのも結構手間なので、その分値段が上がるのかなというような印象を受けたりしております。

早速ですけれども、果実の需要、維持拡大、それから供給体制、産地の構造改革、担い手確保、皆さんのご意見をお伺いをしておくということでありますので、どの議題でも、どの項目でも構いませんので、お願ひいたします。

○鈴木委員 本日のご説明の中で、視点ということで少し気になった点をまず1つ申し上げますと、産地の価格形成力を高めるのには、スーパーの意向にいかに従うかということが重要であるというふうなイメージでお話しされたように思えるのですけれども、大きな見方で言えば、スーパーの力がある意味強過ぎることで、だんだんに産地に十分な取り分が回ってこないという現象が生じているのではないかという点をどうとらえるかというのが、重要ではないかというふうに考えておりまして、よく最近言われていますように、この15年で農業所得は半減しているわけです。だけれども小売の取り分は減っていないわけで、

今ご説明もあったように川下から価格が形成されると。だから所得減の大きな要因というのは、市場におけるプレーヤーの交渉力、パワーバランスが不均衡だという問題が大きくあるわけで、これは畜産なんかでも牛乳の価格の問題で昨年も大変問題になりましたけれども、そういうふうに考えますと、視点としまして、政策的にどれだけできるかというのは難しいことかもしれません、スーパーの存在を絶対的にとらえて、そこにどう従うかという視点だけでは、ここまで低下してきた農業所得をもう一度増やすという意味で問題があるのではないかというふうに考えておりまして、そのあたりも、確かに、なかなか政策的に取り扱うのは難しい問題なんですが、視点としてはちょっと考えていく必要があるのではないかというふうに感じました。

それと、ついでにもう一つ、経営安定対策のご説明ですけれども、資料6の1枚目の例示のところで見ますと、C県の例ということですが、これ補てん基準価格が平均で計算されて、販売価格はそれぞれのもので比較するということになりますけれども、実際の市場価格も、例えばこの県の平均とか、そういう形でとれば、その差額というのは高く売っていても支払いが生じるし、安くしか売れてないところは、差額が大きく出ていても支払いは少ししか生じないわけですよね。だから、そういうふうな制度設計になっていれば、モラルハザードが起きなくて、安く作って高く売るというか、いいものをつくる努力が報われるわけですよね。だから、制度設計に工夫があれば、ここ全然違ってくるのではないかというのを思いましたので、そのあたりはどんなふうに検討されたのかなということを教えていただければと思います。ちょっと話しが飛んで申しわけありません。

○甲斐沼部会長 ご質問につきましては、皆様のご意見を伺った後、まとめて回答していただければと思いますので、よろしくお願ひします。

では、松本（広）委員のほうから。

○松本（広）委員 鈴木委員に関連することで、飛んで終わりのほうなんですが、例の資料6の（3）の果樹経営安定対策、果樹共済の比較ということで、ご説明では、かつてあった経営安定対策よりは現行の果樹共済が現場にはメリットではなかろうかと、こういう趣旨の価値判断のご説明があったと思うのですが、であるなら、25.6%の加入率というのは改善てきておられると言いますが、果樹生産経営と制度との間の乖離が余りにも大き過ぎるのではないかという印象を持ちますので、そのあたりは、そういう価値判断があるのならどのような手当てがあり得るのか、このままでいいのかと、単なる団体と言いますか、組合が努力が不十分で25%でおさまっているのかということで終わるのかどう

かというようなちょっと感じを持ちました。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございます。

平田委員、次にお願いします。

○平田委員 まず、果物の消費が少ないということですが、日本では200グラムを目標にしています。しかし、現実はその半分ぐらいしか食べていません。特に年齢が20代から40代の若い世代で落ちています。消費が減少していますが、それで、これ、食べたくなくて食べてこないわけではないと思うのですね。原因としては、値段が高い、忙しい、買いにくい包装形態になっている、独身家庭が多いなどが考えられます。それと、もう一つの原因として、食育がうまく行われていないのではないかという気がします。特に、小学校の学校給食で、果実の消費は1日23グラムぐらいです。これでは、200グラムを目標としながら23グラムということでは、余りにも低過ぎるというように思います。値段が高いのか、学校給食に出す面での問題があるのか、もっと学校給食に利用しやすい方法を考える必要があるのか原因がよくわかりませんけれども、その辺の問題もあります。

私の農園は、ドイツから研修生が一人来ています。今度、フランスから8月に来られますが、ご存じのように、ヨーロッパの人たちは果物をたくさん食べます。見ていますと、ドイツから来た研修生は、朝は果物とヨーグルトしか食べません。それで、夕方にはいろいろなドイツ料理を作ってくれますけれども、料理の中にほとんど果物が入っているのです。ソースなんかにもほとんど果物が入ります。それで、食事の後はケーキを作ってくれます。ケーキにもふんだんに果物が入っています。フランスの学生も、男の子なんですが、お母さんとかおばあちゃんのレシピというのを必ず持ってくるんです。それで、デザートを果物で作ってくれます。子供たちの時代から果物になじむという、食育や生活習慣を培っておかないと目標の200グラムの果物を食べることは達成できないと思います。特に今大量消費をしているお年寄りの方はいずれいなくなるわけですから、今後ますます果物の消費は減ってくるということが予想されます。したがって、今ではちょっとおそきに失する感はありますが、果物の消費を増やすために果物の生産を食べやすい小玉の果実にするだとか、カットフルーツで販売するだとか、皮も種も一緒に食べるだとか、そういう食べ方の工夫も必要になってくるのではないかというように私は思います。

それと、この前もお話し申し上げましたけれども、日本の果物は値段が高いということの中で、省力化して生産コストを低くする研究が遅れていると思うのです。例えばぶどうで言いますと、全国平均は500時間ぐらいの労力になっていますが、私のところでは100時

間を切っています。ですから、販売方法が若干異なることもありますけれども、一般的な栽培に比べて、4分の1ぐらいの労力になっています。すなわち価格を安くするための努力をもっとするべきだと思っています。

それと、ちょっと長くなってしまいますが、担い手の育成に関して、果物の場合は、この前も申し上げましたけれども、設備投資が特に過大です。果樹栽培者は、60歳以上が6割以上に達しており、担い手の育成は緊急の課題なんです。したがって、そういうたった担い手をどのように育成していくかということについて、もっと強力な施策が必要であると思います。

それと、産地計画に関して、この前もお話し申し上げましたけれども、経営が安定するということで考えますと、一人で多品目、多種類の果物が植栽するという形に変化してきています。そういう状況下において、品目とか樹種を余りにも強く限定すると、なかなか経営がうまくいかないことになりかねません。すなわち過去のりんごとみかんで経験したように生産過剰、または減少を繰り返すことになります。すなわち、政策的に品種や樹種を誘導するのは、よくないのではないかなと思います。樹種別に見ても、自主性にまかせている樹種は需給バランスがとれて、経営的に安定しております。自立させるという形に政策を変更すべきだと思います。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございます。

どうぞ、江草委員。

○江草委員 私は学校給食の面と「毎日くだもの200グラム運動」の観点からお話しをさせていただきます。

学校栄養士の先生方と一緒に食育をしていますので、小学校に行って学校給食を食べる機会も多いんですが、岡山市での1食、子供たち1人当たり270円でしております。先生方に伺いますと、うち光熱費が30円でして、御飯が60円、牛乳が42円、それを引きますと1人当たり138円で副食を作っているわけです。その138円の中でも野菜と果物ということで配分していくので、私が食べました先日の学校給食では果物は出ませんで、ミニトマトがかわりに2つ出てまいりました。

というところから考えますと、138円の配分になるんですが、御飯が60円、牛乳が42円と毎日定まったものがあるとすると、ここで果物何円というふうにきちんと果物は別枠としての位置づけがなされるように、学校栄養士の先生方に考えていただけることが大事ではないかなと思いました。

まず高いという声が第一声に出てきたのですけれども、1回分を無償で提供していただけると、もう一度私たちはそこの産地を使おうと思います、という声も挙がりました。

それから、「毎日くだもの200グラム運動」に関してですが、私は、この運動のゴールがはどこにあるのだろうかというのがかねがね気になっておりました。もしこのゴールを毎日果物を200グラム食べることが健康にいいと知っている人を50%以上増やすということにあるとすれば、もう目標は達成されているわけとして、そうではなくて、200グラム作る人を、食べてもらうことが目標といえば、その200グラムというはかり方を、先ほどぶれが大きいと言われました健康調査ではかるのか、どうするのか、というところになってくるのですが。この運動の終着点はどこにあるのか、またそれをどうやって検証するのかというところが、私はちょっと見えていないので教えていただけたらと思います。

それから、いろいろ取り組みをされていらっしゃるのですけれども、果たして感想コンクールですか、保育園のミニイベントというのがどう消費動向につながってくるのか、果物を食べる人づくりにつながっているんだろうかと考えますと、もう一度この手段を洗い直してみる必要があると思います。

例えばですけれども、これがよいのかどうかというのではないのですけれども、例えばクラスみんなで取り組む皮むきコンクールをするとしますと、1年間で30人のクラスの子たちがむいた皮が何メートルつながるかというチャンピオン大会などをしまして、全国で競いまして、その一等賞になったところには1年間果物をサービスするとか、商品に出しますとかいう、そういう取り組みがあると一生懸命クラス全員がそのゴールに向かって学校栄養士の先生方、担任の先生方をもとに皮むきということの目標で頑張るわけとして、その途中にはもちろん家庭で買って、家庭内でもやれるでしょうし、何かそういう人づくりにつながるような手段がこれから運動には必要なのではないかということを強く感じております。もう一度、この目標と目的とその手段とを洗い直してみる必要があるのでないかと思います。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

では、富士委員お願いします。

○富士委員 1つ、消費需要面のことあります。平田委員と同じですが、私ごとで恐縮ですが、私の家では毎日果物を食べておりますけれども、子供は単身になった途端にほとんど食べなくなったようです。家では自分で皮をむいたり晩柑類をむいてくれたりしてくれたのに、単身になるとほとんど食べないという実態になっています。やっぱり、社会人

になって忙しくて、面倒くさいというのがあって、そういう意味で、若い単身世帯、それから高齢者の単身世帯をターゲットにしたカットフルーツを産地でやるなりして、生鮮並の安い価格水準でカットフルーツを提供するという取り組みが大事ではないかと思います。選果場の隣にカットフルーツの施設を整備するとか、そういう生鮮果実の消費拡大と言いますか、形から入っていかないと、頭ではものすごくわかっているし、食に対する要求が強いわけですけれども、そういう実態にあるということだと思います。

それから、2点目は、加工用仕向けをどういうふうにうまく仕組んで、自給率向上というか、外国産原料にとってかわっていくかというところをやっぱり真剣に考えていかないと、先ほどの需要実態でも加工が45%、過半に近づいていますよね。加工原料用仕向けの制度、仕組みをよく考えて、経営安定対策についても、加工仕向けの原料代は、外国産との比較や、すそもの価格と言いますが非常に安くて、生鮮との価格差は余りにも大き過ぎるということで、取り組みが前に進まないですが、そこにやっぱり大胆に政策支援をしてあげるということで、加工も取り入れた産地育成と言いますが、要するに2割ぐらいは加工用も常時出すというそういう産地の育成をやって、その中で需給調整なり、そういう価格変動をうまくやっていくという体系にして、それで国産の自給率も上げることに資するという意味で、加工に着目したそういう経営安定対策とか流通とか、産地形成とか、そういうものを考えていく必要があるのではないかと思います。

あと、3点目は質問ですけれども、先ほどありました卸売価格と小売価格との連動性ですか、ちょっとしたことでもみかん等の卸売価格が暴落するわけですけれども、小売価格はそれほど下がっているとは思えないので、卸売価格と小売価格の価格の連動性がどのくらいあるのか、わかつたら教えていただきたいと思います。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございます。

では、浦野委員。

○浦野委員 皆さんおっしゃったところとかぶる点もあるかと思いますので、ご了承願います。

私、生産のことはよくわかりませんので、需要面から少し考えてみたいと思うのですけれども、果物の競争相手って何でしょうということです。今まで話を聞いている限りではどうもデザートみたいなことで、ほかに食べるものがあると言ったときに、お菓子とか飲料とか出てくるのですけれども、本当にそうでしょうか、というところがやはりまだきちんと伝えきれてないのではないかなというように思うのです。やはり、果物の持つてい

る機能性という部分でいくと、やはり野菜とも穀類とも違うのですね。果物を食することは健康上必須と言われています。抗酸化作用や免疫活性等果物の効用は、単に栄養素の量だけでは測れないと指摘されています。果物を豊富な栄養素・非栄養素の有効な摂取源として食材の中での位置付を高めて行くべきだと考えます。ですから、もちろん競争相手になるものも一方でデザート類というのは強力な相手かもしれないけれども、それと違った土俵で戦っていくということをまず考えないと、どんどん縮小する一方だと思うのですね。そういう面から見たときに、もう一度消費の現場のTPOを変える提案をどんどんしていく必要があります。いろいろな商品、この消費のTPOの提案を変えることによって、ぐんと伸びた商品っていっぱいあるわけですね。それこそ食品じゃないにしても、例えば、古くは朝シャンとか、そういうことでシャンプーの需要が伸び、あるいは最近で食品でいえば、お茶漬けも従来であれば飲んだ後に食べるというのが中心だったのが別のシーンでの提案をするとか、要するにTPOをそれぞれ提案していかないと消費者の方々というのについてこれないと思うし、消費者にそれを考えろというのはやっぱり酷ですよね。我々がTPOを変えた部分で提案をしていくということだと思います。

そういう中でいくと、先ほど来いろいろお話し出ていましたけれども、まずTで考えると、朝、何よりも一番と、朝の食事の前にというような提案というのは一つ大きな理由になると思うのですね。機能性という部分に着目しても、朝一番に食事の前にというのが、先ほども平田さんがおっしゃっていましたけれども、非常に合理的なものだと思うのですね。あるいは、Pで考えたときに、これは消費の現場ということで考えると、我々昼はまさに時間をかけない食事を皆さんとっているのかもしれませんけれども、やはり昼も多少余裕を持ったことを考えると、そういう昼の外食とか産業給食とかいうところにもどんな形で売り込んでいいけるのか、これも非常に大事なことと思いますし、それからOで考えたときに、本当に、先ほど来出ているデザートと異なり、果物の機能性に着目すれば必須の食材という点を訴えていく必要があると思っていまして、ぜひ、このマーケティングという視点で、どこが主体になるかというのは難しいと思いますけれども、考え直していくかないと、細る一方だというふうに思いました。

それから、もう1点、加工の部分で、先ほど富士委員からも話しが出ていました、私もまさに加工というのは非常に大事なことだというふうに思っていますけれども、どうでしょうか、果実の生産者の方々が取り組むというのはかなりリスクが大きいと思うのです。もちろんりんごとか、ここに頂戴していますポンジュースとか、生産者の方がやっていま

すけれども、これ以上の加工という領域に入るとかなりリスクが大きいというように私は思っています。もちろん、成功事例が各地であるのも存じてはおりますけれども。そこで、この辺の進め方については、我々なかなか食品企業って農家の方から信じていただけないんですけれども、やはりきちんと役割分担の中で進めていく必要があるだろうなと。

例えば、こういう農業と加工食品メーカーの場合には、ＬＬＰの利用が非常に私はいいと思うのですよね。お金の出し方については、やはり企業のほうがリスクをとると、だけれども運営その他についてはイコールパートナーでやっていくんだというようなことで行くと、ＬＬＰの活用なんていいのは非常にいい方法だと思っていまして、学校給食なんてまさにその加工度をどう変えるかによって幾らでも使っていただけると思うのです。私たちの会社も、例えば、長崎のみかんとかびわとかを使ったゼリーみたいなものも、確かに高くなりますよ。だけれども特別のものということで何回か使っていただけるみたいな、そんなことをやっていると、付加価値の伴った形の中で消費も増えていくんじゃないかなというふうに思っていまして、ここのあり方については、ぜひ食品メーカーとの共存と言いますか、農商工連携みたいな中で考えていただければと思っております。

以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

福元委員、どうぞ。

○福元委員 今いろいろお話しが出た中で重複することもありますけれども、1つ、鈴木先生のスーパーの価格形成力が非常に強いということについて、以前、私どものほうで、スーパーからお話しを伺ったときに、先ほど甲斐沼先生のお話しにもありましたけれども、欧米では、もうそのままばら売りでやっていると。それを見て、コンテナをそのまま持ってきて、それでそこにかかる流通経費をカットして、それで価格を抑えて売る努力をしたと。それが実際にその後すぐにそういう形で出てきているのを実際に見たこともありますて、大きなスーパー等というのは、自分たちでそういう値段も含めて工夫をできるわけです。それを、小売なり、生産者も含めた一般の流通の中でどこがそういう形の工夫をやっていけるかというところを、これ我々研究機関も含めて、今後考えなきやいかんなという感じは持っています。特によく聞くのが、幾らいいものを作っても、スーパー等が非常に価格形成力が大きいものですから、なかなか努力が反映されないという産地の意見と言いますか、そういうお話しも聞くところでありますて、その辺、私どもとしては非常に研究面からやれるところがないのかということで常に考えているところです。

特に、例えば、私どもで、これまで取り組んできたフェロモンを使った農薬を低減させるような技術があります。ところが、例えば福島ののもも農家や農協で取り組むのですけれども、それがなかなか価格に反映されない。ただブランドイメージというのがあるので、価格には反映されないけれども頑張っているのだというふうになりました、そういう新しい技術をどううまくそこに取り込んでいく、そういう経営面の努力をどうしたらいいかというような、これも我々研究機関の能力を超えるところもありますので、その辺をこれから考えていく必要があるというふうに私どもも思っております。

あと、食育の問題が出ましたけれども、これは当然、そう思っています。私、西日本の出身で、実はりんごの研究をずっとやってきたのですけれども、今でも食べるのはみかんですね。これはやっぱり小さいときの動向があると思いますね、そういう経験というのが。

ただもう一方、最近ではお医者さんの中にも、果物は体に悪いよという人はかなりおられます。それについては「200グラム運動」も含めて、私どもの研究員も派遣して、その辺の誤解は解くべく努力はしているわけですけれども、これが多分先ほど200グラム運動は何をしているのかというお話しにもあったと、その一つかもわかりませんけれども、その辺の取り組み。子供だけじゃなくて、我々周りの大人に対する取り組みにも、もう少しやっていかなきゃいかんというふうに感じています。特に私も「200グラム運動」の推進協議会の一人のメンバーでもありますので、その辺、何とかならないのかという感じはしております。

省力化の問題、これは、確実に私どもにかけられている問題ですね。これについては、実はいろいろな形でやってはいるんですけども、例えば先ほどのなしのジョイント、10年くらい前に、なしの衰弱症の問題がありまして、これを現地研究会でやる中で、神奈川の研究員が発案したと思うんですけども、そういう取組みを県と我々独法と連携し、やっていかなきゃいかんと、それにどう行政がかかわっていただくな、今後私どもとしても検討していかなければならぬと思っております。

ちょっと長くなりますが、機能性の研究、これは農学だけではできない問題でして、医学なり、薬学なりとの連携が必要ということで、それがなければデータ自体が信用されませんので、私ども、平成8年から13年程研究をやっております。ようやく疫学的な、医学の研究者も含めて認知していただけたことになりましたので、その辺の長い取り組みに対するご理解をいただければ非常にありがたいと思っています。行政サイドから何かそういういったご支援があればありがたいと思っております。

あと、後継者の問題ですけれども、私ども、実は研修制度を持っていまして、あちこちで話しをしているんですけれども、明治39年から始まっているそうで、大体今卒業生3,000名を超えてます。かなりの人たちが、カンキツ産地等を含めて、相当現場で一生懸命活躍しています。この辺の力を、例えばうちの新品種なりの普及等とどうかわらせていくかということを検討しているところであります。私ども新規就業者等も含めた農業者大学校というのが農研機構の中にありますし、その辺との連携も含めて、消費サイドからの検討も今後していくかななければならないということを思っています。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

福士委員お願いします。

○福士委員 私は、栽培のほうを、現場の人間ですから、そういう観点からちょっと申し上げたいんですけども、皆さんが出していたご意見ともまた重複するところがあると思いますけれども、何とぞよろしくお願ひします。

これから日本の果樹農業栽培、各品目にわたっての安定した活力ある経営ということになりますれば、やはりこれから後継者もしっかりしなければならない。そしてまた、各方面での価格の問題、高いという声が一般的だと考えます。けれども、生産者のところから出るときには高いイメージがなくて、我々は幾らでも食べさせてもいいんじゃないかというそういう感覚であります。ちなみに、20年産のりんごですが、平均5月いっぱいまでの平均価格がキロ212円42銭という、そういう結果で終わったわけであります。生産者にかかるところの価格はその程度で終わったということで非常に生産者は生産価格を割ってしまっているのですから、大変な状況になっております。しかしながら、我々は生きていかなければいけないので、そのためにはどうすればいいか。また、上向きに進歩していくべきやいけないということから考えれば、とにかく産地が元気になることしかないし、そのためにどうすればいいかということをご議論されていると思いますけれども、まず、私は、流通とか、そういった消費者関係のことも素人ですけれども、1つは、生産者現場からの情報が消費者に届いてない。これが一番大きいと思います。中間のところまでは届くんですよ。我々、りんご協会にあっては、今8月25日ですか、全国の市場の関係者、荷受け団体を招待して、現場を説明し、今年産のものをよろしくお願ひしますと、そういう招待会を開催、毎年やっているのですけれども、そういったところから、たとえ地域、市場に何々の会とか、りんごの会とか、みかんの会とか、いろいろあると思うのですよ。ここが直接消費者に届く情報発信する源になっているのですよね。ですから、そういったこ

とをもう活発にやっていかないと、元気な産地がもう高齢化して廃園になっていく、このスピードというのは、すごく早まっていると思うのです。ですから、どうすればいいかということなんでしょうけれども、価格をとれなければ生産者はだめになっていく。そういうことがまずもろい形で崩れてきているのが最近速度が早いと思います。ですから、我々はこれからますますそういうことを気にしながら努力していきますけれども、食育関係もそうです、加工関係もそうです、どんどん進めていく案、私余りいい案は持っていないですけれども、皆さんからそういったことをお聞きしながら進めていかなければならない、そのように考えております。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

川田委員、何かございますか。

○川田委員 私も、実は生産者という方の立場だろうということで、私も25でみかんを作り始めて、今年57ですから、今年32回目のみかんの採取に入るということで、年に1回の採取品目ということです。恐らく40回とれるのかなという感じがしています。

特に常緑果樹というのは、1年生の苗木を植えますと、恐らく世の中に出していくような果実がなり始めるというのは大体5年ぐらい先になるということです。それからやはり経済性を考えますと、少なくとも10年ぐらいは経済栽培ができないと、なかなか合わない。ということになりますと、例えば、今年1年生を植えた方は、やはり15年先も少なくともそれで生きていくことのやっぱり仕組みなり経営を考えないと、もう3年後に切ってしまったのでは何のことかわからないと。世の中それだけ早く動いているわけですから、果樹の世界というのは若干そういった世界、やっぱり長期スパンが要るなど。それには、甲斐沼先生と同じで環境的な側面とよく似ているところもあるのですけれども、今気が付かないけれども、先で大変なことになっていくと。

これは1つには、やっぱり試験研究も恐らくその世界です。例えば、一昨年ですか出した、シャインマスカット、これも開発されたのは20年前です。やっと青系のぶどうで、非常に袋を食べるいいぶどうが開発されて、開発したのは20年前で世の中に出たのはやっと昨年ぐらいかなという育種と開発、それから技術的な裏づけ、商品性ということで、それが長期間かかると。また、果実の世界で見れば、当然みかんからデコポンなり、いろいろな新しい品種が出てくると。やはりこのことは、日本の消費者に非常にある意味ではバリエーションを持たせた、非常に果物としての世界に類を見ないような食生活なり、果物の消費世界を作っていったということは、これはもう間違いない事実で、そのことは、や

やはり日本という果物世界というのは誇っていい世界だと。それのもともと原動力になったのは、やっぱり国のある意味では地道な仕事なのです。育種なんていうのは、非常に表に出ない。しかしながら、10年後、20年後にやっとそれが開花すると。そうでなかつたら消費量が増えない。果物の世界というのは、どっちかというと、例えば品種が変わることによって新たな消費が生まれてきたという世界だろうと思っております。そういった意味では、ちょっとここ数年前ぐらいから、余りにも成果主義ということで、3年後に成果を出せというようなものについては予算はつけるが、先がわけのわからんものについてはほつとけというような風潮があったと。このことについては、再度こういった場を通じて、きちんと戦略的な要素が極めて地味であるけれども大きいと思いますので、これは特にお願いしておきたいということです。

それから、もう1個は、やはり温暖化というのは傾向的にはきていますので、もう1個は、やっぱり病害虫の問題も出てきておるようでございます。やはりこの問題は栽培ができるかできないかというような根源にかかるような問題も今後若干危険性を含んでおりますので、やはり早くからこの問題については、温暖化と同時にいろいろな影響、削減化の問題もあるのですから、病害虫の問題等もございますので、この辺はやはり長期的な視野に立って、早目にひとつ対処をお願いしておきたいと。これなかなか生産とか産地の方でできる問題ではございませんので、それに対する対応は当然産地の方でやっていくというスパンでいいのではなかろうかなと思っています。

今回、もう1点考えて欲しいなと思っていることは、つくづく思うことですけれども、やはり先ほどの物とか技術の開発なりというところの試練があったのですが、もう1つは、やはり人材をどういろいろな局面の中で作っていくかということが必要になってくる。時間のかかるここというのは、どうしてもお互い避けちゃうので、なかなか成果がすぐ出ないということで。実は私の方も、基本的には技術者の育成、それから販売のスペシャリストの育成、この2点が実は一番大きな仕事でございます。一番時間がかかるのは、やはり流通段階での販売を担当していく者の育成ということ、特に先ほどからずっとありますように、いろいろなチャネルでの販売方法、または消費経済は非常に変化していきますので、それに対応できる人材を育成していくことになりますと、まず若くて起動力があって、回転の早い人ということになってまいりますので、その辺を育成していくことは時間がかかるということ。産地形成の中で伸びてきたところは、やはり徹底的な差は（人材が）いたかいなかったか、やっぱりここは一番大きいと思っています。産地なり、

そういう新たななものに挑戦していくリーダーが強引なり、強引でもいいのですけれども、きちんとみんなをまとめて引っ張っていったところ、こういったところがやはり成功しています。こういったいろいろな場面でのマーケティングの部門とか、また技術の継承のこととか、また普及の部分を含めて、今後人材をどう確保、育成していくかという視点を盛り込んでいただけたらなと思っています。

以上2点です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

それでは、富永委員何か。

○富永委員 私は、やはり消費者の立場からしか余りお話しできないのですが、先ほど江草委員がおっしゃったように、給食で食べるようになればいいと思っておりましたが、本当に給食の現場の方は高くて使えないということをすごくおっしゃいます。それが、1つの問題だろうと思います。それで、規格外のものを給食に入れるとまた大小があってどうたらこうたらということになりますけれども、果物の消費を少し上げるということからも、とにかく給食の少し資金的な援助を入れることを考えてもいいのではないかと思っております。

それから、私は大学生をずっと相手にしておりましたので、やはり大学生も果物を食べません。私が自分で買っていって、昼食のときに食べさせればすごく食べます。それで、例えば、大学の生協、職場の売店などで一袋100円ぐらいのものがあったら買うのではないかと、特にみかんだと皮をむく面倒がりんごほど大変ではないので、少し工夫をして。カットフルーツも今は技術が進んでおりますので、そういう少量で買えそうな値段、若い方でも買えそうな値段にすることも一つの工夫ではないかなと思います。

それから、今の若い方はすごくインターネットを見ますので、農業組合の方が独自化して、ここの町のものはこんなんだというふうなことを宣伝なさるのも一つの道かなと思います。

以上です。

○甲斐沼部会長 どうもありがとうございました。

いろいろご意見ありがとうございます。私自身も、最初「200グラム運動」という話を聞いたときに、果物ってやっぱり糖分の取り過ぎで体に悪いのかなと思っていたのですが、そのときに、いやそんなことはないというお話を伺いました。しかし、「200グラム運動」というものの言葉だけだとなかなか必要性がわかりません。先ほどもお話し

がありましたけれども、200グラムとったらどうなのか、とらなかつたらどういう悪いことがあるのか、それでとつたらどんなにいいことがあるのかというのを、もう少しアピールしていけばもっと消費は伸びるのではないかなと思います。

バナナでもあるタレントの方が、これでダイエットに成功したと言つたら、瞬く間にスーパーの棚からバナナが消えたというようなことで、一過性ではありますけれども、そういうこともありますし、りんごは確かに体にいいと私自身思っております。ブルーベリーなんかも目にいいとか、そういったのがやはりあるのですけれども、一方で、何かすごく高いというイメージもあります。給食についてですが、以前お聞きしたときには、規格外のものは給食には出せなくて、こっちの人が小さくてこっちが大きかったら問題になるというようなことがあるそうですが、本当にみんな同じ規格のものを与える必要があるのか、今日は僕のが大きくて当たりだったとか、明日はあっちの人が当たりだったとか、そんなこともあっていいのかなと思っています。なかなか実行するのは難しいのでしょうか。最近ネット販売も増えていて、ネットを使って直接取り引きすることによって、値段も安く手に入る可能性が広がると思います。

私のことですけれども、子供が小学校のときに、オーストリアに滞在しましたが、そこは小学校は午前中だけで、12時とか1時に終わるので、給食がありません。朝早いので、10時ごろに食べるものを各自持参します。子供達はりんごとかちょっとしたものを持っていって、学校の休み時間に食べています。果物を食べている子が多かったように思います。おやつの果物を持参するとかいろいろ考えられることははあるかと思っております。

幾つかのご質問受けましたが、それについて回答していただけますか。

○田中参事官 質問の部分だけ可能な範囲でお答えをさせていただきます。

まず、鈴木委員からは、旧の果樹経営安定対策について、選果場ごとの値段の差についてもう少し制度設計上の工夫があるのではないかというふうなことでございました。この旧の果樹経営安定対策ベースでの事情を申し上げますと、補てん基準価格なり、それと比較する当該年産価格というものが県単位でしか把握できないというような事情がございまして、補てん基準価格が県ごとに県単位で定められてしまう。それによって、実際、選果場で、例えばここでいきますと256円で売れたということですけれども、これはある意味で公式に市場データとして把握するということがなかなか難しいという部分があって、どうしても画一的な制度になってしまい、産地の違いを制度に反映できないというような事情があったということでございます。

それから、松本（広）委員から、それでは果樹共済になぜ皆さん入らないのか、25.6%の加入率でしかないのかということでございますが、これはまた次回改めて担当の経営局とも相談しながらご説明させていただきたいと思いますけれども、やはり従来の果樹経営安定対策から今こちらの方にシフトして果樹共済の方の加入促進をしておりますけれども、仕組が複雑なこともありして十分にご理解いただいていないこと。それから、実際には、やっぱり気象災害ということなので、それに対するリスクヘッジの意識の問題もあると思います。気象災害が起こると、その後はその地域では果樹共済の加入率が高まるのですが、徐々にまた減っていくというようなことを繰り返しているというふうに聞いておりますので、どういう制度設計、わかりやすさ、それから、加入に向けた国の努力と、それから産地の努力と、こういったものをどう組み合わせていくかということが課題ではないかと思っております。

それから、江草委員からありました「200グラム運動」のゴールはどこにということですございます。やはり13年から行ってきている運動で、方向性というものが見えにくくなっている部分も確かにあります。むしろ消費全体、今日もいろいろ議論がありましたけれども、消費をどういうふうに、加工品も含めて盛り立てていくかというところとの連動がなければ、一般的に「200グラム」と言っても、消費者の消費行動にはねかえらないという部分があると思います。

それから、なかなか評価できないのですけれども、長期的に取り組むべき部分というのもやっぱり明確化して取り組む必要があると思います。ここら辺の部分について、さらにご意見をいただきながら、具体化してまいりたいと思っております。

それから、卸売価格、小売価格の観点の富士委員からの質問については、補佐からお答えします。

○秋葉補佐 お答えいたします。

富士委員からお話しのあった供給量が急に増えたときに価格がすごく下がっている状態で、店頭価格はそんなに変わっていないのではないかということで、これは、毎回我々も緊急需給を打つようなとき、産地の方からお話しがあるわけでございます。例えば、昨年ですと10月の下旬の極早生うんしゅうみかん、それから一昨年で申しますと、11月の早生うんしゅうみかんが非常に増えたとき、それから年末年始というところが、このような状況に当たっているかと思うのですが、前回の審議会のときにお配りした、果樹をめぐる情勢には、みかんの卸売価格、小売価格についてということで、リンクエージがどうなってい

るかというグラフをつけております。実は、これは週がわりで見ると、あるいは月別で見ると、ほとんどリンクしているというデータになっているんですが、短期で見ると、おっしゃるとおりで、かなり差が出てきているという状況がございます。これがどういう形で起こっているかということですが、本日の資料4の6ページに、果実の価格決定プロセスの例が聞き取りということで書いておりますが、ここに書けなかった、書いてないような情報でございますけれども、みかんの例で言いますと、仲卸と小売店で交渉して、その価格なり量というものを決めているということが書いてあるのですが、ここの部分がかなり実は硬直的になっているというところがございます。ここは鈴木委員からのご指摘にもあったとおり、やはり川下側のバイイングパワーというところのロットを多く持っていますので、それは確実に多くなって大きくなってきているということはあるかと思います。そもそも1カ月前あたりから、卸、あるいは小売と量なり価格というところをあらかた決めているような状況で、例えば1週間ぐらい前から急に入荷量が増えたということになると、仲卸の方が小売の方に持っていく量なり値段というものがほぼ決まっている状況なので、なかなか増えた量を持っていくということが難しい状況になっています。しかしながら、仲卸の方は卸との話し合いでとか産地との付き合い等々がありますので、買わなくてはいけないというような状況が生まれてくるというところがあるかと思います。従って、昨年、一昨年のみかんの需給がゆるんだところというと、要は量を多く確保するためにも、中間の流通業者としては、価格を下げてたくさん買い込んでいるという状況になっているというのが現実でございます。その上で、強い競争力を持っている産地ですと、ある程度棚が決まっている小売店のところに、例えば袋の中にみかんでしたら個数を増やす努力をするとか、あるいはこれは棚割とは関係ないのですが、5キロ箱ぐらいの箱を取り口の近くに積み上げて箱売りをするというような状況になっているということでございます。

そういう努力をしてもなお中間流通業者としてはもう売り切れない状況になると、もうそれはそのころの市場に行くとわかるわけなのですけれども、仕切っている日付が1週間も前のものが積み上がっている状況、これはどうなるかというと、廃棄します。したがいまして、昔の状況で言えば、果物店で臨機応変にある程度棚割を変えながら、いろいろ販売ができたという状況があるのですが、昨今の量販店主導の棚割で販売しているということになると、売り場も急に増やせない状況で、途中で抱え込まざるを得ないと、そうすると仕入れの値段も安くせざるを得ないということで、急に値段が下がってしまうという状況があるかと思います。そこは先ほど説明申しましたとおり、産地の対応という

こともありますけれども、今の流通の中で、どういうふうに売っていくか、どういう売り方を提案していくかというところに非常に今重要になっているかと思います。

以上です。

○甲斐沼部会長 どうもご説明ありがとうございました。

今日は、時間もございませんので、ここで終わりにしたいと思います。

次回は、果実の加工・流通関係の事項について議論を行いたいと思っています。

それでは、本日の審議は以上でございます。熱心にご議論いただきありがとうございました。

はいどうぞ。

○平田委員 ちょっとすみません。1点だけお願ひします。

○甲斐沼部会長 はいどうぞ。

○平田委員 今度、産地視察を予定されておりますね。日程調整がありますので、可能な限り早い段階で日程を決めていただければなと思いますので、よろしくお願ひします。

○田中参事官 はいわかりました。

○甲斐沼部会長 最後に、閉会を事務局からお願ひします。

○田中参事官 長時間にわたりありがとうございました。

本日の部会の概要は、甲斐沼部会長にご確認いただいた上で、来週の初めまでに農林水産省ホームページに掲載をする予定です。さらに詳細な議事録につきましては、前回同様、後日委員の皆様にご確認いただいた上で、農林水産省ホームページに掲載いたします。

次回の開催はお盆の前後と考えておりますが、日程については、追って委員の皆様のご都合をお伺いした上で決定いたします。

以上ですが、特にスケジュール等ご質問等ありませんか。

ありがとうございます。

本日は、まことにありがとうございました。次回も引き続きよろしくお願ひいたします。

午前11時59分　閉会