

2. 討 論

司会 4人の方々のご報告について、より理解を深めていくために質問を出してそれに答えていただき、最後に4人の方から研究機関なり、行政の方に対してこういう点を訴えたい、こういう問題について一番困っているというような点についてご発言をいただきたいと考えております。まず的野さんへの質問から始めたいと思います。

○ ゆとりを持って省力化を図っていくということからフリーストール、ミルクキングパーラー方式の導入が言われていますが、多頭化の方向で進んでいった場合畜産環境問題になりはしないかということで、ふん尿の処理がどういうふうになされるのか。その還元できるような田畑なり、あるいは域外流通等の仕組みまで考えておられるのでしょうか。

的野 フリーストール、ミルクキングパーラーによる規模拡大だけでなく、多頭化になれば、当然ふん尿処理という問題が発生することは、頭に置いております。今の状況でも、ふん尿を堆肥にする作業が十分うまくいってはおりません。

報告でも述べましたように、20～27ヘクタールの畑を、4団地、5団地で遠距離で持っていますと、堆肥になる前の生のふん尿すら全部の畑に持っていけない状況です。ですからふん尿が邪魔になる。野菜地帯から見れば、非常にうらやましい話と言われるんですけども、それが悩みなのが事実です。

この解決には、方向が二つあると思います。一つはふん尿をきちんと堆肥にする施設がどうしても必要になる。技術的には水分調整と温度管理の2点だと言われているんですけども、これをどうやってシステム化するかが課題です。

それから流通の方向です。農業新聞に「黄金産業」という連載がしばらくされてたこと

がありますが、それを見ますと、ふん尿も新しい角度からとらえる必要があるのかなと思います。北海道の小清水町でも、ふん尿を非常に有効なビジネスとしてとらえて、お金にかえているという事例も報告されています。企業秘密でなかなか中身まで教えてくれないんですけども、そういう角度からとらえる必要がある。ふん尿を堆肥にして単に畑に還元するだけでなく、ご質問にあるように、流通させる形に変えなければ、コスト負担は農家ではできないと考えています。そういう角度からのアプローチをしてみたいなと思っているところですが、現状はほとんど手が打たれていません。

天北地方では肥培かんがい（ふん尿を固液分離し、液部分を発酵・撒布する）を、開発事業で大きな処理施設をつくって行っていますけれども、そのような方向ではコスト的に合わないと考えます。道南は、函館近郊に行けば野菜地帯もあるし、ふん尿の流通の可能性は存在していると思いますので、そういう方向を考えて情報を集めて組み立ててみたい。組合長からは、環境問題は絶対に問題になるから早く何とか手を打て、と言われていたんですけども、何せ情報と手がありませんので、ちょっと待ってくださいと言っているところです。

環境保全型ということではいろいろな事業が仕組まれるようですので、興味深く思っていますし、また酪農集団の新しい生産システムへの行政のバックアップも今年から出てきたと聞いていますので、そういうのをテコにしながら考えていきたいなと思います。

○ 投入コストの低減、特に飼料価格の問題ですが、経済連との関係で農協は体制上の問題があるのではないのでしょうか。それを含めて、飼料価格低減のための農協としての考

方、方策はどうでしょうか。また、個体販売では、価格の低下自体への対応策は難しいでしょうが、販路確保をあわせて方策はあるのでしょうか。

的野 八雲農協では、飼料については全部入札方式をとっています。北海道内にはホクレン、雪印、日配の3メーカーあるんですけども、入札方式で一番安い価格を出したところの飼料を使います。肥料も同じ体制をとっております。こうした当たり前のことが、なかなかできなかったところに、ご質問の意図の「体制」という問題——外から見ではなかなかかわからない要素があるのかもしれませんが——があるでしょうが、八雲町農協では入札をやりました。おかげさまで、ホクレンの体制も変わってきまして、大幅値下げを昨年秋に実施したため、ほかの商系メーカーも慌てて追随して下げた。その下げ幅が一番大きかったのがホクレンでした。ホクレンはそれだけの組織力、流通量を持っているのだから、やればできるということがわかりまして、今はホクレンのえさのシェアが高まりつつあります。

そういう意味では、オープンにすればできるのではないかな。肥料については、肥料のもとになるものに見えない部分があり、農業ですと原体が独占状態にあるので、なかなか効果は見えてこない。私どもの農協では今年度事業計画の中で、一般資材も含めて入札方式をとるという基本方針で対応していきたい。先ほど報告で申し上げたように、それ以上に安いものが、農業機械等で出ているので、何とか情報力を強化して対応できる体制をつくらうということです。それによって系統組織の力が発揮できれば、一番いい形じゃないかな。

私どもでは素人の部分もあります。農協ではルーサンヘイを直輸入しようと思い、色々調べてみたんですけども、安くならない。農協ではどうしてもロットが小さいというこ

とで、仕方なく一般の総合商社との直接取引で何とか今入れています。これで価格が15%ほど安くなりました。けれども、もっと安く入っているという話も聞いています。どうしたらそうなるのか、今調べているところですけども、そういう対応をしていきたい。

それから個体販売の販路確保については、府県の酪農地帯との結びつきの中で直接に初妊牛を販売したり、地元の畜肉処理業者と提携して販売しています。この部分では、新しい形態を模索するのは難しい問題です。特に肉の場合は流通経路が非常に複雑で、私どもも解らない。とくにこれだけ牛の値段が下がっているのに、店頭肉の価格はほとんど下がらないのはなぜなのか。生産者が一番文句を言うのはそこです。

また、先ほど「みるくたうん」のお話にあったように、自分のところで生産した肉を自分のところのAコープで売ろうということで、少しずつ準備しているところです。

○ 牛肉輸入自由化のアフターケアとして、子牛価格の不足払い制度が設けられ——その具体的な制度の仕組みはよく存じませんが——ましたが、八雲では農家や農協が加入しているのか。もしかかわりがないのであれば、制度的にどうすれば良いと考えるのか。きのうの朝日新聞にも出ていましたけれども、乳用牛の場合には3カ月か4カ月間飼育しないと不足払いの対象にならないが、実際にはその前に販売するから、対象にならないものが多い。その辺の実態と考え方についてお聞かせ願いたい。

的野 牛肉の輸入自由化対策絡みで、肉用子牛の不足払い制度ができています。仕組みは——八雲には肉専用種はほとんどいないので、乳用牛しかわかりませんが——、乳用牛については個体ごとに加入をし、今話されたように4カ月間飼育して、十数万円の基準を割り込めば、その分差額が出る。しかし八雲の酪農家はそういう素牛をほとんど

飼っておらず、1週間から10日以内の飼育のヌレ仔で全部販売しますので、この不足払い制度には加入しておりません。酪農家からヌレ仔が出荷されて、6カ月の肥育素牛になり、それを肥育農家を買って18カ月でほしい750キロに仕上げて、つぶす。これが肉牛の流通です。

成牛の売りが安くなったために、当然すべての段階の価格が安くなる。そこでその中間に、国が不足払い制度を設けたんだから、ヌレ仔の価格も安定するだろうと、私どもも期待しました。しかし残念ながら、酪農家の販売価格にまでは影響しておりません。昨年会計検査が来たときに、検査の後で、ここをもっと何とか改善してほしい、と私も言いました。告示価格が全国108ヶ所の市場の平均価格のため、北海道の場合は輸送コストの問題もあって、北海道の実勢価格と告示される価格との差が相当大きく開いております。

素牛農家が不足払いでお金をもらったとしても、ヌレ仔の方にまでは回ってこない。私どもとしては、酪農家の所得を保障する上で、この制度が何とか機能するようにしてもらえないものか、と考えているところです。○きのうの朝日新聞にも出ていましたけれども、肉用子牛の不足払い制度は、今60%ある牛肉関税からの約1,000億円を特定財源にして、肉用牛の振興を図っていくことが目的です。基本的には保障基準価格とその下の合理化目標価格とがあり、両者の間の差額は国が全部払うという制度です。

ヌレ仔については、いろんな経緯があって払わなくなったんですけれども、乳肉複合経営等で、数カ月間飼っていただければ不足払いの対象になる。いまおっしゃられたように、6カ月ぐらいのものは不足払いをしますもので、ヌレ仔の価格も基本的に下がらないであろうという認識でいたんですけれども、その点では齟齬が生じております。

保障基準価格と合理化目標価格との間の部

分は、国が不足払いをしますが、価格がその合理化目標価格をも下回った場合は、国と都道府県とそれから生産者が積み立てたお金で、その部分の不足払いをする。

ヌレ仔は対象になりませんが、何カ月か肥育していただければ、2段階形式で不足払いを受けられるということです。乳用種についてはもう発動していますので、乳用種のヌレ仔についても、個体でどんどん加入するように誘導していただきたいと思います。

実は現在、乳用種は合理化目標価格を下回っている状況にあり、全国で肉用子牛価格基金安定協会は30億円も赤字になっていて、問題になっている。生産者も都道府県も不足分を支払わなければならないという段階です。その辺も含めて上層部の方では検討しているようです。

司会 次の島添さんの方に移らせていただきたいと思います。島添さんの方に対してご質問がありますか。

○株主への利益還元方法を教えてください。配当はしていますか。それ以外の特典はあるのでしょうか。それから、配当についての限定があるのでしょうか。あるとすれば規定はどういうふうになっており、考え方はどのようなものなのでしょうか。

また、みどりの風協同組合の個人組合員というのはどういう人でしょうか。船方総合農場の農地の所有者はだれになっていますか。給与の決定方式はどのようにしているのでしょうか。

島添 株主への利益還元の方法についてですが、船方総合農場は農業生産法人で出資者イコールそこでの従業員という考え方をします。株式という形ではございません。有限会社です。

“みるくたうん”と“グリーンヒルATO”ですが、“グリーンヒルATO”が昭和62年に設立しましてから、やっと5年から6年ぐらいなんです。やっと今年何とか累計で黒字

が出るような感じです。赤字を抱えたままで株主に配当するというのは、これは商法違反ですので、何とか来年度株主さんへの配当ができるかなという形ですけれども、“グリーンヒル ATO”の株主さんというのは半分は地元で身内みたいなものですし、それから都市の方々もグリーンヒルの社長と近い方々ですので、余り問題がないんです。

問題は“みるくたうん”でして、“みるくたうん”は今年で3年たったわけですが、平成2年に会社を設立して加工場が完成したのが3年の6月と書いてありますけれども、8月20日までずれ込んでいるんですね。ですから、会社をつくってから1年半は売物がほとんどなく会社の許認可をとるですとかそういうものの整備に追われたこともあって、その分の赤字をかなり抱え込んでおります。単年度で見ましたら、平成4年度、うちは1月の末が決算ですので、去年の2月から今年の1月までの単年度で、若干赤字か何とかとんとで行けるんじゃないかという感じなのですが、それ以前の赤字がありますので、会社設立から5年を目途に——この中にも株主さんがいらっしゃいますので、なかなか言いづらいところはあるんですが——累計の黒字が出せたらと考えております。累計の黒字が出ましたら、まず最低限でも、出資額の5%をお返しできないだろうかとは考えております。

そのほかに特典はありますかということですが、精神的な部分の特典というのは、その方々それぞれの判断でございます。物理的には、毎年株主総会の前ぐらいになりますと、社長がおろおろし出しまして、シクラメンの1鉢でも送ろうとか言い出すんです。農産物を私どもでつくっておりますので、例えば夏のトマトとか、それから私どもでつくっている牛乳でもそうです。お送りしたいと思うんです。その部分では可能なんです、一番障害になっているのは、宅配料です。私ども

の出資というのは、1株から10株までという形で制限させていただいていますので、最大出資なさっている方でも50万円です。1株の株主さんが大部分です。5万円の5%といったら、ほとんど宅配料でなくなってしまうわけですね。その辺の問題がありますので、まだまだというところです。ただ、親戚づき合いをさせていただいていると私は信じております。あと配当について限定はありますかということですが、これは商法に従うだけです。

みどりの風の個人組合員はどういう人ですかということですが、これは町内の農家です。半分ぐらいはうちの社員です。“みるくたうん”で働いている者も、船方で働いている者もほとんどが自分のところで土、日に田んぼをつくりながらの兼業で、残りは専業農家でやっていらっしゃる方で、阿東町で養蜂、ハチミツですね、そういう方なんかが入っていらっしゃいます。地元の農家の方々と思っていたらいいと思います。

それから船方総合農場の農地の所有者については、これは法人ですので、船方総合農場が持っています。

それから給与の決定方式はどうしていますかということですが、最低賃金を割らないようにというのがまずあります。大卒の初任給が手取りで12万円ぐらいしかないんじゃないですか。一応年功序列の形にはなっていますが、一番上のクラスでも手取りで20万円もらっている者はいないと思います。そんな感じです。だから今からどんどんもうけて株主さんに配当が出せるようになったら株主さんの配当も従業員の給料もというところですね。

司会 これに類似した問題で、何か質問等がございますか。

○ 私も株主になろうと思うんですけれども、株主になったら、遊びに行ったりできるのかということと、それからこの株が、取締

役会の譲渡がないと承認できないような制限になっているんですか。

島添 株には制限はかけております。取締役会の承認がないと譲渡できない形になっていますが、これは何のためにかけているかといいますと、要するに“みるくたうん”をつくるといったときに、企業として出資したいというのがものすごく集まったんです。お金は欲しいし、いろいろ悩んだんですけども、最終的には企業として出資したいという方も社長さん個人のお名前でお願ひしますということで、しかも50万円の枠を設けさせていただきました。私どもが農水省から事業を受けて、長いことかけて20億円とか30億円とかの事業をしますよね。一生懸命やるんだけど、大手の資本が入ると200億円でもボンと出すんですよ。出してしまったら、もうだめです。私たちの手に戻ってまいりませんので、そういう企業の法人としての株式所有をしてほしくないというところから譲渡制限をかけています。だから、現実に株式の譲渡は起きています。中には、定期預金の方がよっぽど利率がいいから、金を返してくれという方もいらっしゃいましたし、そういうのは取締役会の中で役員が引き受けることになれば引き受けますし、ほかに株主になりたいという希望者がいらっしゃればそちらの方へという形になっています。

それと株主さんは、もう私どもの親戚でございますので、頻繁にいろいろな形で電話がかかってきます。「HOT!みるく」という情報誌を出しているんですけども、“みるくたうん”と株主さんだけのつながりじゃおもしろくない、株主さん同士でお友達になっていただいてもいいんじゃないかということで、この中でその株主さんにいろんな自己紹介をしていただいています。全国にいらっしゃいますので、先月号を見て滋賀県に遊びに行ってきましたというようなお話でお電話くださる方もいらっしゃいますし、先ほど言

いましたように、うちの株主がやっと小学生になりましたといって、おハガキをくださる方もいらっしゃいますし、もちろん商品の購入についてもご相談に応じますし、それから津和野、萩が近いですので、そういう観光なんかのルートとか、宿泊先についてもご相談に応じています。

○ ここの従業員ですけれども、この船方総合農場と“みるくたうん”と“グリーンヒルATO”、実際はそれぞれ総合的にこの従業員が配置されるという形なんでしょうか。

先ほど“みるくたうん”の方から総合農場の方に若い女性に移れたという話もありましたけれども、そういう従業員の配置とか、その辺はどこかである程度総合的に人事配置をやるような形になっているのでしょうか。その辺とみどりの風協同組合の調整機能というんでしょうか、その辺のところをちょっと教えていただければと思うんですが。

島添 基本的には、人事に関しては個人の希望です。(有)船方総合農場の中では余り長いこと1部門にはりつけないということで、園芸の専門家であっても肉牛も何年か体験するし、堆肥の方にも行くしという形で回っているんです。その中で特に本人の希望が強い場合、今回の女性みたいに、どうしてもという場合には担当の部長クラスと社長を入れての協議で、基本的にはトレードです。今回、“みるくたうん”から女性が1人降りましたので、船方農場から“みるくたうん”の方に男性が1人上がりました。それも本人が“みるくたうん”の加工部門で仕事をしたいという希望がありましたので、折り合いがついてということです。

みどりの風協同組合というのは、実質的に事務をやって電話をとるのはうちの主人1人でして、あとはそれぞれの法人からの総務関係で理事会を開きまして、物事を決定していきます。そういう中でも人事についても出るとは思います。

○ 先ほどの給料の決定の仕方、あるいは考え方なんですけれども、お話を伺っていると、働いておる方々の一種の協力的な組織、集まりのような印象を受けるわけですが、一番肝心なのは、働いたことの労働の対価の決定の仕方、その考え方といいたいでしょうか、どうも大変安月給のようですから、今の段階はそれほどとかく言うことではないのかもしれませんが、例えば新しくだれかが入ってこられる。そのときの給料は、それなりにみどりの風協同組合の理事会のようなところに諮って決めるのか。そうではなくて、大体そこいらですねという感じで、坂本さんを中心に決めていっておられるのか、お伺いしたいんですけれども。

島添 年齢によって、一応基本給は何段階かあるわけですね。それに例えば通勤手当とか、家族手当、そういうのも船方農場の30年の歴史の中ででき上がってきたものがありまして、それに沿って決めております。基本的には能力給というものはありません。ただ、手当として特別につくのは、乳搾りの朝晩ですね。それが時間外でつきます。それからあとは加工の方の乳加工が、朝の6時に下から上がって来る牛乳の処理に早くから出ますので、そういうことだけです。あとは何時間残業しようが何しようが、残業手当は一切なしです。なしというよりも出せないわけです。ただ、通勤手当、家族手当、そういうもろもろの手当をみんなでかっちりそれなりに事情に合わせて分配してということで、みんな貧しい(?)ですから、余り不満は出ていません、そういう形です。

だからみんな入って来るときに、大卒で何歳だから幾らぐらいですよと言われて、給料の安さにおののいて来なくなる人もいます。それから私たちなんかは、夢3分の2、給料3分の1ぐらいで働いていますので、みんなもそういう感じじゃないですかね。

○ 育成牛と子牛とビーフ部門がありまし

て、これは産まれた子供の牡はほとんどビーフに回しているんですか。

島添 そうです。

○ 先ほど見島牛でF₁とF₁Xとありましたけれども、これにはかなりの肉牛との格差がありますよね。多分キロで10,000円以下から20,000円のものが出ると思うんです。その場合、売るときにはここで販売するときに、和牛の値段とホルスの値段でかなりの格差をつけて販売していますか。

島添 精肉は100g 230円ぐらいから始まりまして、上は時価まであります。ヒレ肉で普通ですと、100gが1,200円から1,500円ぐらいです。特選の和牛で見島ということになりますと、買いたい人が出たときに売るという感じですので、だからもちろんホルスタインもおりますし、ホルスタインもやっぱり肉にする部分があるわけで、そういう意味で、安い物から高い物まで幅広く消費者の方に提供できているかなとは思っています。

○ ということは、屠場に出した場合には、格づけは屠場でしてもらうんですね。

島添 屠場でというよりも、生きている段階で何番の牛を“みるくたうん”がもらいますという形です。

○ じゃ、当たり外れもかなりありますね。

島添 かなりあります。

司会 ほかにぜひお聞きしたいということがございましたら。

○ 船方農場に参加するようになったきっかけなり、それから参加に当たっての考え方はどうでしたかということで、今お話の中で多少伺えたんですが、ごく簡単をお願いします。

島添 ごく簡単にと言われても、この話がまた長くなるんです。

私は、大学は工学部の出身です。学生時代は染料化学をやっていたまして、趣味で編物とかブラウスをつくったりとか、そういう手工芸が好きでしたので、そういうものの基本か

らやりたいということで——女子大だけは行きたくなかったの——染料化学をやっているところで、京都工芸繊維大学というところの工芸学部に参りました。染色助剤で界面活性剤というのがあります。染料を均一に分散させる分散剤なんですけれども、その界面活性剤の合成をやっていました。将来は資生堂かカネボウか、そういう化粧品関係の研究室に入りたいと思っていたんですが、ちょうどそのころに琵琶湖の水の問題、合成洗剤の追放問題なんかを持ち上がりまして、つくっている側としては別に毒をつくって流しているつもりはありませんので、どういうことを考えてそういうことを言っているんだろうと思って、運動しているところに聞きに行ったんです。行ってびっくりしたのは、化学知識のある方は皆無に等しいわけです。化学記号のCもHもOも全然わからない方たちと、それから片や洗剤メーカーの研究室にいるバリバリの研究マンとの話が、同じことを言っているもすれ違って、ものすごい。お互いに対立だけが深まっていくみたいな構図をそこで目の当たりにしまして、私はせっかく化学を勉強したから、そういう知識だけは持っているから、生産者と消費者の間の通訳になれないだろうかとそのときに思ったんです。ちょうどそのころに強いアルカリのカビ取り剤の洗剤が出まして、自分もそういう関係をやっていますから、早速買ってきて使ってみましたら——ユニットバスの中でカビを落としていたんですが——のどが痛くなりました。自分は実験でやったことがありますから、ああ、塩素だとすぐにわかって窓をあけて大騒ぎしたんです。「これは絶対死人が出るわ」と言っていたら、徳島の方で奥さんが亡くなって、その事件をきっかけに私は絶対にそういう方向に進もう。生産者と消費者の間に立った人間になりたい。通訳者になりたいと思いました。

ちょうど男女雇用均等法の1期生ですので

すぐ就職がよかったんです。でも結局、親に内緒で就職もしませんで半年ぐらい遊んでいまして、いろんな地域の消費者運動ですとか、それから大学の先生と組んで自然環境なんかのシンポジウムを開催してみたりとか、そういうことをやっています、そういう中で地元の防府市の消費生活のグループと一緒に船方農場を見学する機会がありまして、今視察に来ていらっしゃる方々と同じ立場で私も社長の話を聞いたわけです。その中に、消費者の誰も、真っすぐに水っぽくて、匂いのないキュウリは望んでいない。生産者の誰もそんなおいしくないキュウリを出荷したいとは思っていない。どこがどう間違っただけでキュウリはみんな真っすぐに水っぽくなっちゃったんだろうというような話が出てきまして、「ああ、農業の中にもそういうものがあるんだな」というのを思ったわけです。

思って、そのときはそのときで帰ったんですけれども、そういう消費者問題なんかを一生懸命やっていまするグループというのは、大体が40代から50代ぐらいのおばちゃんです、その中にミニスカートをはいたのが1人ポツンといたものですから目立ったんでしょうね。後から自宅の方に電話がかかってきまして、ちょうどチーズの試作を始めたころで、その販路拡大の評議会をいろんな人を招いてつくるから参加しないかということで、月に2回ぐらい船方農場に通うようになりまして、その中で今の“みるくたうん”構想の前身であります山口のスイス村構想とかが出てきまして、株式でやろうといったときに、あんたは消費者の代表で参加せんかという声がかかりまして、生産者の側に立つけれども、消費者との対話の窓口として私は仕事ができるんじゃないだろうかと思い参加しました。現実には、今私どもがつくりましたこの商品のパッケージから、こういうパンフレット類から、それから消費者の皆さんに対する情報発信から、それから売り上げのデー

タ集計まですべて私がやらせていただいていますので、工業から農業ですけれども、自分のやりたいと思った道にぴったり合ったところが見つかったので、社員になってもいいかなという感じで、そのときにつき合っていた彼と結婚して、彼も引っ張り込んだんです。というところですけども。

司会 どうもありがとうございます。それでは、次の料所さんの方に移りたいと思います。

○ 先ほどの有明町の合併問題とも関連して、私たちのところも広域合併をして4カ月過ぎているわけですが、やはり見ていきますと、今までの単協がかなりいろんな面で努力していたわけですから、合併をしてからのスケールメリットが出にくくなっているんじゃないかと思います。そういう中で、どういう形で営農指導を展開していくお考えを持たれているかをお聞きしたいと思います。

また、やはり私のところと同じように海辺から山の方までというかなり広域の農協になっておりますので、例えば1カ所にライスセンターをつくって、そこへ全部集めるよという構想は、確かに卓上では合併の準備のときにいろいろ考えたわけですけども、実際にそこまで運ぶ労力というものも含めたときに、果たして1カ所でそういうことが可能かどうか。やはり今までの旧農協の枠の中での営農センター構想的なものも必要ではないかなという感じを持ちます。

料所 合併問題のいわゆる核心に触れた質問だと受けとめております。確かに今の農協の姿からすれば、そのままの形で合併をしていけば、おっしゃるように農協としてのメリットがないから営農関係は置き去りにされるというのが普通の姿だろうと私は思っております。

ただ、私としては、やはりこれからの農協というのは、当然営農指導に重点を置く、組合員の所得なり、生活向上につながらなければ、

いわゆる農協設立の本来の目的に反すると理解をいたしております。ところが現実には、先ほど、船方農場の方にも出ましたように給料の問題だとかいろいろございまして、そういうものを維持確保するためには当然収益の上がる信用事業なり、共済事業なり、そういうものにウエイトを置いてきたのが実情だろうと思うんです。ところが、私は、基本的には農協の中では販売事業、購買事業が上がって、特に販売事業が上がって初めて信用事業なり、共済事業もうまく進む、それが農協の本来の姿じゃないのかということを強く指導しておるわけです。

私のところも小さい農協で販売額約60億円でございますが、耕地面積なり、組合員戸数なり、そういう面からいうならば、田んぼ1,100ヘクタール、畑3,300ヘクタールで、3,000人の組合員ですので、少なくとも100億円は超さなきゃおかしいんじゃないのかと、組合員にも職員にも強く要求しております。農業は天災にも左右されますし、いろいろございますが、少しずつは収益も上がりつつあります。これを忘れての農協は私は成立しないと思っております。

ですから、全中にしろ、全農にしろ、県中なり、経済連にしろ、やはりそこらあたりを基本にした全農のあり方、経済連のあり方というものをきちんとしなければならぬと思います。昨年全中が、合併に伴って2段階方式を打ち出しましたが、県連はそれをそのままともに受け取るかという、絶対そういう方向じゃありません。自分の身を保全するために、文句では何とか2段階方式に近いような文句を並べておるけれども、現実にはそうでないと私ははっきり申し上げておきたいと思います。そこらあたりに問題があって、そういう面から営農指導の強化をこれから強く推し進めていかないと、既におっしゃったとおり、昨年3月合併した農協でもそれなりの営農分野におけるメリットが出さ

れておりますけれども、しかし、そのメリットというのは、最初申し上げましたように2年や3年で出るものじゃないと思うんですよ。しかしその基礎は、今のうち、合併を始める段階でつくっておかなければならないんじゃないかろうかということで取り組んでおるのが実情でございます。

もう一つの問題は施設の合理化の問題でございます。これは、一つの例として私のところを申し上げましたが、今回合併すると郡内7農協が一緒になります。それで、一つでいいかということ、そういう意味ではございません。私のところは、隣の松山なり、輝北の町は、実は組合員数も1,000戸そこらなんです。輝北も1,100戸ぐらい、松山が1,200戸ぐらいなんです。耕地面積も1,000ヘクタールかそこらしかないわけなんです。そういうところで、それじゃ、ライスセンターなり、選果場なり、新しくつくることが是か非かということになると、とてもじゃない。そのかわり、先ほど申し上げましたように農業管理センターなりをつくって、そこにトラックなり何なりを置いて、その分を集荷していくという方法の方が、何億という金を投資するより組合員のためにはまだメリットが出てくるんじゃないかという意味合いでございます。

ですから、今のライスセンターにつきましても、先ほど申し上げましたように南部、中部、北部とありますから、南部、中部、北部に拠点施設としてそういうものをつくっていく。もちろん、今、各農協とも選果場なり何なりつくっておりますが、やはりここらあたりも合併しますとそれなりに規模が大きくなりますから、どこかを拠点選果場のような中央的なものに当然していかなくないだろう。やっぱりそういう意味での施設の合理化を今後はやっていかなければ、単協だけで投資をしていくのは、組合員に逆に負担をかけていくことにつながるのではないかと思います。

○ 先ほど郡連の組織が、畜連にしる、果実連にしる、残っておられるということでしたが、有明はそこら辺の問題で、非合併で、あと継承問題はあると思うんですが、ここら辺、経済連なりとの関連はどんなふうになっておりますか。

また、うちの方はちょっと特殊な例があったわけでございますけれども、農協が大型合併になれば、先ほどもちょっと出ましたように、連合会自体よりも農協が直に市場へ物を持っていきなり、直売するなりという形での、要するに中間的なマージンの削減といったことも必要だと考えるわけですが、この点について、お考えをお聞かせいただきたいと思います。

料所 実は、特に畜産関係につきましては、郡畜連で市場をやっておるわけですが、鹿児島県では市場権は経済連が持っているわけでございます。これにも問題がある。法的に見ても独禁法に違反するんじゃないかと、いろいろ組合員自身がそういうことをよく知っておるわけです。そういうことから、包括継承できたら、当然市場権も合併農協で取得してやるべきじゃないかという前提で、今、経済連とも話を詰めております。

ただ、行政面から言うならば、鹿児島県の肉用牛は全国一でございまして、それなりにブランドも確立いたしております。ただ、農協が広域合併したからといって、それぞれの地域の市場がそれぞれの単協、いわゆる広域合併農協で進められるとなると、手数料の問題、また品質規格の問題、いわゆるブランドそのものが壊れる可能性もあるんじゃないかという議論がされておりますが、やはり基本的には、はっきり申し上げて曾於郡の場合、経済連が取っている手数料だけで約900万円でございます。ペーパーマージンです。もちろん職員は3名派遣しておりますが、それが返ってきますと年間ですから、これは相当大きいと思います。そういう問題等もござ

います。そういうことで、これは果実連にしる、郡畜連にしても、やはり今後広域合併になったらそういう方向で取り組むべきだということを、我々は今主張もいたしております。

取引の問題にしても、先ほどの野さんからございましたとおり、やはり広域合併してそれなりに力がついてくれば、当然直が考えられる。これは、購入の部分についても販売の部分についても、当然起こり得ると思います。私は極端な表現をしておるんですが、特に先ほど出ましたように飼料、肥料というのは、現在は経済連が取り扱っておるのは高いものの方が数が多いわけなんです。

やはり全農にしる、県農にしる、もう少し官僚型というのを考え直していただかないと、今の状態の中ではとてもじゃないがやっていけない。ご承知のように、うちには志布志湾に飼料基地ができております。十何社の大きな飼料会社が20分もあれば行けるところにあるわけです。我々はそれを全部経済連を通じて購入している。1俵に対して400円価格が違う。普通のもので200円違うわけです。はっきり言って、そこから直接とった方がずうっと農家のためにプラスなんです。

やはりこれからは取引、いわゆる販売にしる、購買事業にしる、当然直でやっていきたいと私は思っておるし、今の計画の中でも、当初の段階では大阪に駐在員を置くようにしております。2年目から東京と福岡に置くことにいたしております。そうなりますと、失礼ですけれども、経済連は通らないことがあり得る。やっぱりそれぐらいやらないと、合併のメリットは本当を言って出せないんじゃないかという考え方でございます。

司会 当初予定の時間を超過しておりますが、まだもう1人、松田さんの質問が残っておりますので、進めさせていただきたいと思っております。

○ 農地の貸借なり、農作業の受委託の動きがあるのかどうか。その場合の借り手なり受託者はどのような人だろうかという点をお伺いします。

松田 農地の貸借ですが、利用権設定面積は平成3年度末で9.5ヘクタール、約2%しかないんです。借り手としては稲作の経営農家、あるいは連作障害の予防のために借りるトマト農家が多いんですが、最近では、借り手が転作の保全管理を行っているケースが目立ってまいりました。

農作業の受委託ですが、私の村に若手の農家5人のつくっている機械化営農組合がありまして、延べ80ヘクタール、実面積で50町歩ぐらいを、毎年、作業受託しております。○ 各種事業補助金等で施設ができていますけれども、その維持管理費は負担にはなっていないのでしょうか。

松田 予想したというか、心配していた質問が出たんですが、物事すべてうまくいくとは限りませんで、いろいろなケースがございます。上宝村の場合、生産施設はもちろんですし、環境施設についてもほとんど地元で管理委託をしているケースが多い。農協生産施設については農協、森林組合に管理委託をしています。国、県の補助金を入れて村でつくりまして、森林組合、農協へ無償で貸し付ける。そうして何とか特産品興しを推進しているという状況です。農協、森林組合が頑張っただけで何とかなるんじゃないかと思っております。

観光農業施設については、一部地元の観光農業組合を組織しまして、こちらの方が事業主体となって事業を実施しております。一見、借入額が大きくなって、毎年金利の分が赤字というケースがございますが、これは福地温泉という観光地につくった施設でございます。福地温泉の入込みが57年当時4万人、うち半分の2万人が泊まりでしたが、現在は12万6,000人ほどの入込みに増え

ておりますから、観光経営の方でペイしているんじゃないかと思っております。

○ 観光業でかなり客を誘致していますが食材とか、その他地元産品をどの程度利用しているのか。それが、さらに今後の可能性としてはどうなのかを伺いたい。

松田 旅館の食事材料というのは、15%使うともうけが薄い。12%前後じゃないともうからないと言われております。村の宿泊施設関係の観光消費額が100億としますと十二、三億円あるんじゃないかと思うんですが、このうち実際に地元の商店、あるいはAコープなどで供給している部分は約3割と見られています。そのほかは、地元以外の村外、県外などから入っている。特に長野県、富山県。富山県からはコシヒカリを旅館に持ってきて、どうだというような話があるようですが、そういった県外とか高山市の方のサービスが非常にいいということで、しかもAコープとか、地元商品についても高山の市場経由ですから、直接地元産のものが旅館に入っているケースはほとんどないんじゃないか。

したがって、その辺を何とかすることが一番の課題だと思うんです。旅館の台所へ食い込んでいくには、板前との結びつきとかいろんなことがありまして、なかなか難しいのが現状ですが、極力伸ばしていきたいと考えております。

土産品も村外が90%以上あるわけですが、これを何とかできないか。先ほど言いました加工場、あるいは民芸品の研究所とか、そういったところで村の特産品をつくりまして、それを旅館なり売店へ出して、何とか村の産品の消費拡大をしたいと考えております。

司会 どうもありがとうございました。最後に、今日ご報告いただいた皆さんから我々研究機関なり、行政等の方に対しての注文なり、ご意見等をお願いしたいと思います。最初に料所さんから、それから後、的野さん、

島添さん、松田さんをお願いしたいと思います。

料所 今回の会議は「転換期にある農業・農村振興の課題」というテーマであったわけですが、特に農業の振興にしろ、農村の振興にしろ、要は、やはりその地域の住民または農家が、それなりのやる気を起こし、いわゆる合意形成をいかに進めていくかが大きな課題だろうと思います。私は、昭和55年に現役を退職してから、約7年間ぐらい村づくり関係の仕事を県の委嘱を受けて進めてまいりましたが、今考えてみますと、やはり村興し、農村振興というのは、人づくり、組織づくり、いわゆる物づくり、ふるさとづくりということがテーマになると思います。けれども、これを進めるためには、何といっても地域のリーダーが非常に大事です。

構造改善局からも来ていただいておりますけれども、やはり今後私のところの畑作地帯においては、畑灌がまず大事だと思います。それから、それを担っていく生産団地、食糧供給基地としての役割を果たすためには、当然それぞれの農用地利用改善団体だとか、地域営農集団だとか、または集落農場だとか、いろいろなそういう組織の受け皿をきちんとつくっていかない限り、とてもじゃないがやっていけないであろうと思っておるわけです。そういう組織の受け皿をつくるために、やはり国といたしましてもそれぐらいの事業は、新農構にしろ、活性化にしろ、何にしろ、事業はたくさんございますけれども、もう少しソフトの、いわゆる農家の方々の合意をいかに促進していくかというソフトの面の事業をやっぱり組み込んでいただきたいというのが、実は本心でございます。合意性を確保するためのソフト事業を考えていただく必要があるのじゃなからうか。これが第1点でございます。

第2点は、やみ米の問題でございます。実は、私のところは早期地帯でございまして、

8月までで終わるんですが、特に一番早いのは7月20日から米は出ますけれども、7月の末から8月の初めにかけてのやみの広さは目に余るほどでございます。ただ、残念ながら農協の組合長であっても、食管法にもある程度ありますけれども、それを取り締まることはできません。私も昨年2回ほど見ておりますけれども、同じ組合員がやっていることについて、おまえ、何、やみをやっているかといって取り締まるわけにはいかないんですね。出ていくところはわかっているはずですから、やっぱりそこらあたりをきちんと法的に取り締まる方法を考えなければならないと思います。年に2回ぐらい警察、県、普及所、農協、役場一緒になって検問をいたしますけれども、検問は事前にばれちゃって、業者はちゃんと抜け道を抜けて流通しておるのが実情でございます。

ちょっと長くなりましたが、そういう事態が起きておるということを承知の上で行政そのものも進めていただきたいものだと思います。

的野 報告の中でも述べたので多くはないんですけれども。農業には多面的な機能があるようですが、しかしお金になるのは国民の食糧生産の面だけです。国土保全とか、心のふるさととか、国民の保健機能とかはなかなかお金にならない。そうした機能については、結局最終生産物を迂回的にお金に換算しなきゃなりません。その機能を計量化できないものか。そしてそこにこそ補助事業や融資を、国民的な合意をつくって行う必要があると私は思っております。そういう部分での調査研究があってもいいんじゃないかと思います。

国の補助金については、産業振興という観点に立って組み立てられないのか。例えばフリーストール牛舎をつくる。でも補助事業の場合、牛しか入らないのに建築基準法が適用される。牛は個人のものでですからここに国民

の税金を使わないで、融資を充実してもらえば、かえってその分だけ安くできるという事例はたくさんある。しかも北海道でフリーストールを造ればつくるほど、年々単価も安くなっている。

私どもは農協の職員ですから、農家が少なくなると事業の扱ひ量が減れば、あとは人減らししかない。農業がなくなっていったんでは私どもの仕事は成り立たなくなってくるわけです。きょうの演題の中には「八雲酪農の可能性」とかなり格好いいことを書いたんですけれども、可能性がなかったら、私は農協をやめなければならなくなるわけです。這ってでもずっとでも発展をしていかなきゃならない。実際にお金になる部分については、それは自分たちの商売ですから、やっていかなきゃならないんです。ですから政策は、お金にならない部分についてきっちりと支援をしていただきたい。

最後に具体的な話ですが、先ほど酪農は総合科学産業だと話しましたが、じゃ、地域で誰がそれを支えているか。もちろん農家なんですけれども、それをモニターして、きちんとさせる重要な役割を果たしている方に、農業共済組合の獣医さんがいます。獣医の世界もお医者さんと一緒に、切って、注射を打って、薬を売っていくらの世界です。しかし今必要なのは転ばぬ先のつえとしての予防です。ところが予防ばかりでは、共済の診療点数はほとんどない。ということは共済事業が倒れます。ですから、農協では共済組合と技術料を契約して、お金を出して、予防事業をやってもらっています。しかしその金では獣医さんの人件費どころか残業賃にもならない。地域にある技術力をどう結集させるのか、農業共済制度で蓄積された人材をどう使うのか。これは農業共済制度の見直しの中からは生まれないのかもしれないけれども、そここのところの手当てができないものかと考えているところです。

島添 私は、また消費者交流の方の関係になるんですけども、地元に住んでいる方、いろんな事業をなされる行政の方もそうなんです、どうも地元というか、地域というか、そういうとらえ方が現実の地元とか地域からずれているような気がするんです。特に、消費者交流を促進しなさいというような形の事業なんかで、例えば徳佐地区の阿東町——阿東町は大きく分けて五つ地域があるんですが——その中の徳佐地区の振興をしなさいという形でもらっても、私たちが相手にしている消費者は、いわば山口県内の方々です。山口県というのは、人口10万人ぐらいの都市が、8つから10ぐらい分散している分散型の地域でございまして、私どもの農場から車で1時間で行ける半径内に10万人規模の都市が4つ、1時間半で8つございます。そうしますと、そのあたり——徳山とか、下松とか、小野田、宇部あたりの都市部に住んでいらっしゃる方からすると船方農場は地元なんですよ。もうちょっと行きまして、2時間ぐらい行きますと下関、それから岩国まで参ります。下関、岩国というのは、地理的に岩国は広島の商圏に入っていますし、下関は福岡の商圏に入っております。そうしますと、広島、福岡の消費者の方たちを、下関、岩国の方たちが牽引して引っ張っていらっしゃるという現象も起こりました。現実には広島とか、福岡の株主さんは結構人数が多いんですけども、お隣だからねというような感覚で随分近い感じで言うてくださるわけです。そういう方たちが、大きくとらえれば福岡から広島あたりの人たちが地元だからととらえてくださる私たちの農場が、片や地元の人間、もしくは農水省の事業の縦割りできますと、あの小さい徳佐という地区になってしまって、このギャップは埋め切れるほどのものじゃないわけです。

じゃ現実にはその中で進めていくと、どんどんこれは合わないから外してということに

なってしまって、現実にはお客さんは地元だからという感覚で来てくださいますので、どんどん入っていらっしゃる。受け入れる側の地元は意識的にそれについていけませんが、巻き込まれているうちに何となく変わっていくかなとは期待はしていますけれども、そういう部分がありますので、行政区割りも必要でしょうし、市町村の線引きも必要な部分というのはあるんでしょうが、ただ、消費者交流をメインに乗せられたときには、行政区割りよりも何よりも、人の流れとお金の流れを基本に地域の選定なりをしていただきたいと思います。そうしないと、本当にもうかる農業みたいなものは難しくなってしまう。その辺をお願いしたいと思います。

松田 私の方からも国の補助金施策について一言申し上げたいんですが、例えば山村振興に対する補助事業は農水、林野、通産、国土、文部、厚生といろいろあるわけですが、私どもの村の要求と何となく合わなくなっているような感じがするんです。例えばコンベンションというふうにして建てたいんですが、規模的にとか、いろんな規制があつてなかなか採択できない現状があります。

私の方で平成2年にやった過疎対策、起債ですけども、過疎債を借りてやりますと、充当率が90%、そのうち7割が交付税歳入されます。したがって、7×9で63%が補助金という形になるわけです。

もう一つ、過疎債の場合は非常に書類が簡単で、実施設計書と簡単な利用計画、実績報告だけで済むわけです。計画書づくりとか、そういったものは全然必要ないんです。

そういった過疎債的な補助事業をひとつ省庁を取り払っていただいてできないか。そういった山村対策の特別な補助事業ができれば非常にありがたいと考えております。

司会 どうもありがとうございました。

早朝から長時間にわたりまして、非常に内容豊富なお報告をいただき、また活発な討論

をいただきまして、まことにありがとうございました。時間が超過しておりますので、これでやめさせていただきたいと思います。ご協力、どうもありがとうございました。

島本（農業総合研究所） 大変長時間ありがとうございました。これで本日の会議を終了させていただきたいと思います。

所 外 出 席 者 名 簿

駐村研究員			的島料松大佐岡白	野添所田場藤田川	敏美奈広茂源建悦	夫葉須昭男 子夫 史男
大臣官房	企画室	参事官 調査官 室長補佐(地域政策班担当)	井梅岩高吉黒仁	上津村橋澤田平	隆準和博裕 実夫	昭士平人之 夫
畜産局	調査課 畜政課	調査専門官 専門官				
構造改善局	農地業務課	入植係長				
農林水産技術会議事務局		研究管理官室研究調査官				
全国農業構造改善協会						
農林漁業金融公庫	総務部調査情報課	総務部長 指導第二部調査役 課長 副調査役 次長 専務理事	増小戸細青西須榊田	井野塚田柳原川原口	和重尚晃高和淑正 男充正夫一 比古友幸	夫男 充正 夫一 比古 友幸
21世紀村づくり塾	統括本部					
中央酪農会議						
JA 全中	営農生活部営農課	調査役				
JA 遠州中央	総合企画室	主幹				
日本農業新聞		記者				