

(2016年2月17日講演)

## 10. 「日本の農業の為に 地域農業を変えれば？変えるには？」

嶋崎委員

最近では TPP や全中の監査権限、全農の 5 年後の株式会社化などの問題も一段落したとか、輸出が 7,000 億円を超えて順調だとか言われるが実態はどうなのか。それよりも大きな問題は日本農業のベースがどうなっているかではないか。志田委員が先日の日経新聞に漁業者の人口減について書かれていたが、農業者も同じである。地域農業の将来を考えた場合には、やはり生産をする環境づくりが一番大切だと思っている。その環境は誰が作るのかについてや、人材育成等についてもこの後話をしていきたいと思う。

農業センサスによれば農業人口は 209 万人と出ていた。この 209 万人の中身についてだが、米農家においては中間規模の生産者が一番厳しい状況である。小規模な生産者は、来年で 7,500 円の補助金がなくなっても、米作りをやめない。昨日、全国農業法人協会の会長会議があり、私も長野県の会長をやっているので出席したが、新潟や富山などの米どころの大きな生産者からは、農林水産省がキャラバン隊を組んで飼料米を作るのを推奨すると、やめるべき人がやめなくなるという意見が出ていた。ことしの米価はおとしよりも若干上がり更に補助金も出るとなると、やめるべき農家がやめない。「日本農業への思い」というのは、この辺のことを書いている。国をはじめ農業政策がいつ米から離れるのか食えない農業者をいつまで支援するのか、10 年、20 年先の需要・供給のバランスが輸出・輸入という問題を含めてどうなるか個人的には楽しみである（資料 P1）。

先ほど言った日本農業のベースを作る環境であるが、農協は農協法ができてから約 70 年たつが、農協法の基本を忘れて農協のための農協になっているとか、与えられたことしかやらないとか、金太郎飴のようにコピーになっていると言われている。コピーも、一回は良いが、二回、三回とコピーしていくとだんだんぼやけてきて何をコピーしたのか分からなくなってしまう。当社には農協の組合長から推薦してもらった 60 歳代の農協 OB が 3 人いるが、彼らも今の農協の職員、特に営業職は困ったものだと言っている。先週の土曜日にリクルートが企画した人材募集のイベントに群馬の JA 邑楽館林の部長が来ていて同じことを言っていた。JA 邑楽館林はかつてキュウリの売上が日本一だったが今は当時の半分で 2 位か 3 位だそうである。これ以上順位を下げるわけにはいかないということで、行政と JA が手を組んで協議会を作りに取り組んでいるそうである。そのように農協にも良い農協もあれば、何もせずに市場に丸投げしている農協もある。農家も二極化しているが農協も同じである。これは JA の体力が落ちたのではなく、農協の職員の能力が落ちているのである。当社の OB3 人も嘆いている。先ほどの JA 邑楽館林の部長も、若い農協職員、特に若い指導員を教育しないと何を考えているのか分からないと言っていた。県の普及所の職

員もレベルは低い、農協の指導員のレベルもひどいというのが現状である。かつての三公社五現業も、国鉄は JR に変わったし、小泉元総理が騒いだ郵政事業等も、民間になると大きく変わる。JA も株式会社化すればよいかは分からないが、今後は変わる必要はあると思う。当社は JA とは非常に仲の良い法人で有名である。仲が良いゆえに文句も言うし、また、アドバイスももらうという立場で JA と話をしている。昨日の法人協会の会長会議でも、農林水産省の審議官が「JA と法人協会は仲が悪い」という話を挨拶の中でしたが、農林水産省の人が「農協と法人協会が」等と言っているレベルでは、お互いの関係は良い方向に行かないのではないかと心配している。当社も以前は農協といろいろけんかをした。「法人は農協の下にいればよいのだ」という発言があったり、市場と手を組んで法人に圧力を掛けるといったことを行っており、最近でもその傾向は長野県や北海道は強い。しかし市場法の改正や市場の合併が続く中で市場も危機感を募らせ、法人と手をつないできている。だから法人としてはチャンスである。

JA の中央会の総会の中で、人を育てようという項目を挙げているが、実際全国を見ても、JA グループが人を育てているというのは聞いたことがない。自給率と同じで、国も人材育成をしようと言いながらとんでもないことをやっているだけで、JA も国も人の育成はできていないというイメージがある。農産物も指導できない JA 職員という、誤解されるかもしれないが、JA 職員は規格品を作らせることはできる。しかし、加工業務野菜が 20 年近く前から 50%を超えている中で、加工に向いている野菜を作るべきだとか、安定供給をするべきだとかいうことに対して、農協の指導員は意見が言えない。

それから、農協は、農家の所得を上げる努力を一切していない。一切と言うと少し語弊があるが、農協の職員や指導員に、「あなたのやっていることで農家が豊かになるのか」、「農家の所得が上がるのか」と聞いても、自分たちのルールでしっかりやっていると言うが、根本的な所得アップや豊かさにはつながっていないと言わせてもらいたいと思う(資料 P2)。

ただ、中には非常に良い JA の例もある。全農千葉とは、本部長や部長クラスと昔から個人的に仲が良く、今でも JA きみつ、JA 千葉みどり等幾つかの単協とはお付き合いをさせてもらっている。JA きみつは当社の若者が 4 人お世話になっていることもあり、今でも全農の部長クラスもしくは副本部長クラスと会うと、もっと卒業生を送り出してくれないかと言われるが、当社にも事情があるので「JA きみつにばかり出せないよ」と冗談が言える仲である。

淡路島では JA あわじ島と JA 日の出を合わせて、兵庫県のタマネギとレタスの 80%～90%を作っている。また 3 年ほど前に私が JA の講演に行ったときに聞いた時、農家の平均年齢が全国の平均プラス 3 歳くらいだった。あれだけの産地でありながら平均年齢が高く、且つ後継者がいたのが、講演に来てくださった 100 人中、5、6 名だった記憶がある。それは橋を渡って兵庫、大阪に若者の多くが行ってしまうという現状で、「素晴らしい産地でありながら、今後どうなるか」と森組合長も非常に危惧していた。全国には農協が 100%

出資している法人が当時 260 ぐらいあった。JA あわじ島の子会社である、アグリアイランドという農業法人も赤字である。ただ、森組合長は、もともとは建設会社の社長や町長をやった方で民間企業の経験があり発想は良いが、その組合長でもなかなかうまくいかないのが現状である。また、私は直接関与しないが、来年当社も南あわじ市に法人を作る方向で支援に動いている。

JA 信州諏訪はセロリが有名で、夏場のセロリはこの小さな農協だけで全国の 8 割以上のシェアがある。去年の 12 月に組合長のところへ挨拶に行ったとき、組合長が次の様な事を言っていた。「JA の仕事は農家の所得を上げることである」とか、「自分達で 1 本 50 円で売れる花を、JA では 40 円でしか売れないのに全農や農協が出荷しろと言ったら断れ」と言っていた。全国には JA が約 670 あるがこういう組合長はあまりいない。逆を言えば組合長はそういう考えでも、常務をはじめ部長・課長はまるっきり逆である（笑）。JA は組合長で決まるのでこの様な組合長がいる間に何とかしないといけない（資料 P3）。

追加で配布した資料は農林水産省の資料の一部である。農林水産業の成長産業化のためにどういうことをやるかが書いてある。書いてあることは確かにすごいと思うが、一行目の人材力を強化すると言っても、ろくでもない就農助成金を出すなどたいした施策ではない。また、二行目に生産資材価格形成の仕組みの見直しとあるが誰がするのか。国にそのような力はない。三行目に流通・加工の業界構造の確立とあるが、既に加工業界の時代が変化しつつあるのに、今ごろになって加工業務を進めようと言っている。

八行目の収入保険制度などは平成 29 年度の国会には申請したいと農林水産省は言っているが、あまりにもばからしい内容で誰が加入するのかという結論になった。例えば当社の売り上げが 10 億円だとすると 5% が掛け金として掛け捨てになる。売り上げが 8 億になると 1 億円の補てんを言う。10 億の 5% は 5,000 万である。国が半分負担しても自己負担は 2,500 万である。1 億円以上売り上げのある農業法人になると、売り上げが 2 割減ることはない。掛け捨ての掛け金で会社がつぶれてしまうとよければ、何% なら良いと思うかと言うから、私は 0.3% かそれ以下でないかと言ったら笑っていたが、農水省の予算案のレベルが低すぎて私が笑いたかった（笑）。収入保険をやるのであれば、最低でも畜産、花卉、果樹、野菜、米等種類ごとに分けてやるべきである（補助資料）。

資料に戻って行政についてである。非常に良い方も多いがレベルの低い方もいる。問題なのは我々が求める環境を作らない、作れないということである。いい案だと思うと足かせが強かったり、敷居が高くて応募できない。想像であるが農林水産省と財務省で話をして、農林水産省のレベルで農業支援環境を作るので、我々から見ると非常に使いづらい。例えば畑で乗用車などは入れないのに、我々が必要な軽トラでなくて値段が同じだとかの理由で乗用車を持って来る。畑へ入る時は四輪駆動でないと動かない。ところが彼らが用意するのは二輪駆動の軽トラである。ないより良いかと思って二輪駆動の軽トラを補助金で買うが、使ってみたら非常に使い勝手が悪いなどの結果となる。行政はまだ米中心的発想で、農林水産省は今年もキャラバン隊を組んで頑張るようであるが、いつまでこのよう

なことをやっているのかと思っている。一番下に「老若男女」と書いてあるが、農家はみな一緒ではない。先ほど言ったように、分野も畜産、野菜などいろいろあるし、農業者ごとに年齢も関心も違うから、民主党時代の所得保障制度のように一律 1 万 5,000 円出すような補助金は最低である。であるから補助金による支援をするのであれば、おじいちゃんにはおじいちゃん用の、お孫さんにはお孫さん用の補助事業をやってもらおうとありがたいなど。それが我々の求める環境だということである（資料 P4）。

農林中金が創設したみらい基金という制度がある。当社は 1 回目の時に「富士見みらい農業プロジェクト」で応募した。早くに情報を入手できたおかげで競争率は 20 倍だったが選ばれた。120 社中 6 社が選ばれたが農業法人は当社だけだった。2 回目の採択結果を見ても、当社のような法人は入っていない。いかに当社は運が良かったかである。

富士見みらいプロジェクトは何をするかという、町と JA と当社が主体となって、一緒にその地域農業を活性化するということである。青山委員がこういう JA を訪問して、ぜひその取り組みを PR して日経に載せてもらいたい（笑）。自民党の農林部会長の小泉進次郎氏も部会長を外れれば農業とは関係なくなるので、在任中にいろいろ発言してもらった方が良い。先日の会議でも農林中金の問題などで騒ぐ方々が大変多かったということをつけ加えておく（資料 P5、6）。

資料 P7 が富士見みらいプロジェクトの作付面積の計画と実績である。2014 年は 33.6 ヘクタール、2015 年は 42.7 ヘクタールで 9.1 ヘクタール増えた。

資料 P8 は 2016 年の作付面積の目標で約 15 ヘクタール増の 58 ヘクタールである。これは作付面積であるので、ちなみに 2 回転していれば実質面積はこの半分である、1.5 回転なら 0.66 掛けになる。富士見みらいプロジェクトとして町が遊休農地等を優先的に持ってきてくれるために、これだけの畑が広がった。

資料 P9、10 は出荷ケース数の実績と計画である。今年度は 26 万ケース、売り上げでは 3 億円を目標としている。問題は人である。土地はあるし、売り先も正直言って困っていない。経営者もいる。ところが、ワーカーがいない。けさも顧問を 3 人呼んで人の手当てを頼むという話をしてきた。当社の目標はアルバイトがいてできる数字で、いないと 3 割減になる。そうなると、お得意さんにも断らなくてはならない。資金面も TPP の関係で日本政策金融公庫等が積極的に対応してくれるし、国の補助事業でも金利などが優遇されているが、人がいない。外国人問題もあるが、それ以前にパートがいない。先週、福島の知り合いの農業生産法人に聞いたら、伊達市では、原発のほうが給料がいいので、時給 1,000 円でも農業には来ないそうである。これは非常に大きな問題で、当社も今年から一部時給を 900 円に上げている。飼料代や農薬代が上がったとか言う前に、人件費が上がったら、いかに人を効率よく使うかが問題になる。窒素は 1kg 入れれば 1kg の効果が出る可能性が高い。人は 10 人雇えば時給が上がった分コストも上がる。その 10 人をいかに効率よく使うかも人間である。機械をいじるのも、人をいじるのも人間だということ、いかに人間が大切かである。肥料や資材、パソコンなどを効率よく使うのも、すべて人間である。こ

のような問題が出てきたのはここ数年の事である。農林水産省は TPP や輸出を云々する前に、人の問題に手を付けるべきなのに、まだ 10 年前、15 年前のようなことをやっていて見る目が遅い。農林水産省の審議官に日本農業法人協会の会長会議で富士見プロジェクトの話をしたら、非常に良い案だが、将来性がある程度見えないと国は支援はできないと言っていた。最初は民間でやってほしいというのは分かるが、それでは、輸出もそうだが、攻めるにせよ守るにせよ駄目だと思うので、能力のある行政の方が出てくれると農業界も変わるのかなと個人的にはおもっている。

資料 P11 は 2016 年の品種である。農林水産省は加工業務をやれと言いながら支援が十分ではない。先日もタキイ種苗の営業に、農協が求めるきれいな形ではなく、加工用野菜であれば形が悪くても大きければよいのではないかと言ったら、それをやるにはとてつもない金が掛かるので、国の支援がなければ農協が求める中心等級、L なら L しか作らないと言っていた。費用面で民間ではできない。加工用野菜を作れと言うのであれば、そういうところにも支援してもらう必要がある。加工業務というのは歩止まりと安定性が重要なのでそういう点も考慮してもらいたい。日本の米に関する技術は世界でトップクラスだと思っているが、今迄は反収を上げるのではなく、おいしい米に走って来た。カット野菜においても、次亜塩素酸ナトリウムで洗ったりして、カット野菜が増えている。ようするにレタスを生で食べる人はあまりいない。もともとレタスは糖度が 2 度から 5 度しかなく洗えば糖度が下がりドレッシングをかけなければ食べられなくなる。そういう状況なので形などにこだわるのではなく歩止まりを高めていくべきである。

富士見町は 90% が田なのでそれを畑にするのに苦勞をしている。富士見町は全国でも一番早く構造改善を行い、1 枚当たり 2 反から 2 反 5 畝ぐらいにした。土地は非常に良いのだが段差がきつい。大きいところでは 1.5m くらいある。水がたまと畑にできないので明渠を掘ったが厳しい。さらに石が出てくるのでストーンピッカーを 2 台購入した。資料 P12 の右下の写真をご覧いただきたいが一つの畑でこれだけの石が出る。ところが、半年くらいして雨が降るとバスケットボールぐらいの石が雑草のように出てくる。手では持ち上げられないような石である。別に苦勞話をしているわけではないが、国の補助金をもらえるように請願しているが、現状は厳しい。

富士見町は場所によっては段差が 1.5m くらいあるが、昔は 5 度ぐらいの傾斜を削って構造改善した。これをもう一回、スクラップ・アンド・ビルドではないが、斜めにして畦畔を取って畑にしてもらいたい、県や農林水産省に確認したところできないと言われた。ルールは変えるべきだと思うが、これは私の手にはおえない。全部の畦畔を取ってはダメなので、一部の畦畔を取って見たが、平らの土地が変わらないで、暗渠（あんきょ）で一部の水が流れるだけである。農林水産省は田を田で使うことを進めているが私は田を畑として使うことを提案したい。サブソイラーで田の硬盤を削っても良いが、水がたまるような状態に維持しないといけないと行政は言う。そうすると、水がたまるようになるという事であり畦畔を取れないわけである。飼料米で米の裏作を進めるのが悪いとは言わないが

野菜に転換していくのも良いのではないか。

1月に経済同友会の方と十勝へ行ってきて驚いた。十勝地域の今年度の売上高は3,200億円で、戦後最大で畜産をはじめ全ての分野が黒字だそうである。北海道の法人協会の会長に聞いたら、今年度、十勝では納税額が1億円の人が何人かいるそうである。納税額が1億円ということは法人税で考えると2億数千万の所得。また、中標津地域もほとんどの農協が過去最高の売上高だそうである。長野県でも、当社の近くの農協は、野菜においては戦後最高の売り上げだそうである。しかし中身が違う。去年は天候のせいで野菜不足となり需要と供給のバランスが崩れて暴騰した。ところが北海道は畜産が大変儲かった。小麦粉は豊作であろうが不作であろうと値段はほぼ一定である。去年は1反歩当たり14俵ぐらい採れたらしい。よって豊作だと利益は大きい。日本は米にしても小麦粉にしても、作ればよいみたいなどころがあるのかなと感じる。少なくとも北海道をはじめ大変景気がいいところが多く国が言っているのと非常に違うというのが個人的な感想である。ある大阪のカット野菜工場は全農長野からレタスなどいろいろ買っているのだが、今年の契約はどのような状況か当社の部長が聞いたら、全農からは契約数量は去年の半分で、価格を上げてくれと言われたそうである。長野県は準高冷地と高冷地があるので3月と5月の2段階で契約をするが、今のところなかなか予定が決まらないということである。少なくとも産地は、業務用はやらない方向になってきている。全農も他人のふんどしで相撲をとってきたが、単協の農家が契約しないという状況は厳しい。群馬のJA孺恋のキャベツも去年は値上げをしなかったが、さすがの孺恋も、とうとう値上げと、加工用に対しては、軽くても文句を言わなければ契約すると言ってきたそうである。今後加工業務については当社も方向転換を迫られると思う。

野菜の転作であるが、2回転したという計算をしてみると85:15、実際にはパレートの法則と同じで80:20。100町歩あると、80町歩を米にして、15~20町歩を野菜にすると、野菜の売り上げのほうが多くなる。これは単価の安いキャベツの場合である。高い単価の野菜だともっと差がひらく。キャベツは1反歩当たりの売り上げが大体32万~40万の計算である。愛知県のように海拔が低いところは、伊勢湾台風のときなどは水害がひどかったが、そういう地域でも限度はあるが、飼料米を推進するのではなく、野菜を推進すべきではないか。1つ問題なのは大きな米農家はもうかっているので、100町歩あると、1町歩から3町歩ぐらいで野菜を作る。しかし、あくまでも遊びである。しかも大学を卒業したばかりの若い人にやらせたりする。普通キャベツとかは加工用で6トン~8トン/反である。製品は5トンである。それが3トンでももうかるから良いかとなる。要するに兼業農家、自給の農家の延長のようなことをやっている米農家が多いが、やはりプロはプロらしく、米でももうけ、野菜でももうけるという経営でなくてはいけないというのが私の考えである。

昆講師のモロコシの話は、私は面白いと思ったが、カルビーの松尾元社長が長野県の阿部知事の後援会のときに講演で「全国の遊休農地に全部ジャガイモを植えればよい」と言

っていた。失礼ながらこの人は本当に農業を知っているのかと思った。遊休農地になっているところがどういふところか皆さん分かると思う。田んぼにジャガイモをと言うが、田んぼにジャガイモを作って、もし水害にあったらどうなるか。全滅するのではないか。ジャガイモはスティックや粉であれば良いが、そのままでは検疫の関係で輸入できない。カルビーは、ジャガイモが輸入されないという特権を利用しているのではないか。メイクインだとか男爵みたいなものではなく、きちんとしたポテトチップス用の物を作るが、こういう方があちこちで話をすると、その話を聞いて一部の行政は喜ぶ。長野県でも全県挙げてジャガイモを作ってみようなどと、意味の分からないことを言い始めるわけである(笑)。場所によって条件は違うが、8:2の割合、85:15の割合で売り上げが逆転するのだから、農林水産省は一部でも試験的に始めていくよう進めていき、米農家が遊びで米の代わりに野菜をやるのではなく、米農家が米は裏作で野菜が本業だと言えるような時代が来て欲しい(資料P13)。

農事組合法人については株式会社化するのが一番良いと思う。まず5万件の法人を作るという施策が間違いである。5万件の法人を作るなら一法人当たりの売上高の目標を決めるべきである。1,000万円売り上げ目標であれば、5万件で5,000億円の売り上げを目標になる。2,000万円なら1兆円の売り上げを目指すを書いてくれないかと農林水産省の担当者と言ったら、それは意味がないからできないと断られた。個人でも1,000万円ぐらいが当たり前であるから、法人であれば2,000万円を目標にして1兆円を目指すを書いて欲しい。5万件で1兆円が達成できれば、次に7万件にしていこうかとなる。認定農業者がそうである。認定農業者は5年間の目標を設定するが、目標を達成しなくても5年が終わるとまた役場は5年間の目標を設定する。目標未達成なのに、また登録したいのでやるわけである。この様に意味のない、形骸化された認定農業者と同じように、ただ5万件作ればよいというのは、農林水産省の考え方としてはおかしいのではないか。経営者の数ではなく、法人の数があればよいということになってしまう。

農事組合法人には経営者がいない。会社で言うと社長がいないわけである。簡単に言うと、社長がなくて取締役だけが10人いるわけである。代表理事はいるが、ある案件を理事会で相談することになっても、代表理事も取締役も経営者ではなく普通の農家の人が持ち回りでやっているのだから決まるわけがない。社長がいない会社で伸びた会社はない。稲盛氏の本にもそう書いてあった(笑)。農事組合法人を株式会社化すればこういう良いことがあると言ってエンジンをぶらさげるのが農林水産省の仕事である。なぜかというと、例えば広島県の世羅にファーム・おだという農事組合法人があるが、ここの代表理事はもともと県の職員だった。こういうリーダーがいたら、右か左かを判断できる。この農事組合法人は合併してできた組合だが、当時農家の人が持っていた機械を新品の時の価格で計算したら5億円だったそうである。ところが合併の際にコンバインなどの機械を更新したら7,000万で済んだそうである。この代表理事が正しい判断をしたから7分の1になった。いかに日本の農家は機械メーカーにだまされていたのかが分かる(笑)。

6次産業化を進める中で一番多いのは、農業だけやっていたらいいものを、直売所や民宿などを作ったためにランニングコストが掛かり、組合が赤字になってしまうケースである。以前もこのようなケースを相談されたので「私に聞かれても困るがやめたらどうか」と言ったら、補助金をもらっているのでやめられないと言っていた。ところが県は6次産業化でいろいろなことを勧める。だから、それは県に聞いてほしいと言っておいた。最近6次産業化もブームが去ったのでよいが、どこかのケースのように単なる箱物を造るよりはましかがこれが現状である。農事組合法人は株式会社にするべきであり、6次産業化で50%の補助金をもらっても意味がないと思う（資料P14）。

農業の人材育成については、ドラマと同じイメージで見てもらえばよい。主役がいて、脇役がいて、エキストラ、これは簡単に言うと先ほど言ったようにアルバイトとかパート、ワーカーなどの労働者の方である。主役というのは経営者である。問題は主役とエキストラがいても、それを支援してくれる裏方の行政の方がいなければうまくいかない。ただ、主役をやりたいと言っても、素人がやったらそのドラマは売れないわけで、経営力のある方が主役をやらなければということで、やはりプロの育成が必要になる。そうすると、農林水産省の青年就農給付金ができて今年で5年目になるが、経営開始型だと5年間150万の補助金がでるが、所得が250万以上になったら補助金がでない。要するに怠けていけばくれるという、貧困層というか生活保護農家を作っているのが農林水産省だと私は言っている。本当にこの仕組みはやめてもらいたい。要するに農林水産省は、経営局にしても生産局にしても就農女性課にしても、自分たちが作りやすい環境を作るだけで、我々が求めている環境を作っていないということである。

もちろん、原作の出来も重要だが、裏方である行政は出演者である農家が活躍できる環境を作ることが大きな意味での人材育成である事を認識して頂きたい。

地方に目を向けると、こと京都の山田氏や和郷園の木内氏、野菜くらの澤浦氏、サラダボールの田中氏など、活躍している方が日本中でたくさんおられるわけである。何をやるかは別として少なくとも経営能力が必要である。そうすると必ず地域農業は変わってくる（資料P15）。

若者を具体的にどのように指導するのだが、よく「今の若い者は」と言う方がおられるがこれは間違いで、2500年程前の『論語』にも「今の若い者は」という言葉を使っていることが書いてある。今の若者はハングリー精神がないと言われるが、二十数年前の4コマ漫画にあった話で、「社長が若者に社長をやれと言ったら、本人が辞める」と言う話を今でも覚えている。要するに当時から上に立っての仕事はやりたくないという若者はいた。今後更にそういう若者が増えるのは覚悟してほしい。ただ共同生活により環境を整える必要はあると思う（資料P16）。

私は『儲かる農業』という本を書いたが、少なくとも儲かるとは、給与収入で農業を始めて5年までなら500万円、それ以降は800万円以上だと思っている。もちろん稼げなくてもよい。別に500万円、800万円が絶対ではないが、少なくともドラマに出たいとか、

甲子園に出たいとか、県大会で勝ちたいとか思ったら、500万円、800万円というのが農業経営の基本である。先日当社にいた上村君が独立2年目で所得が1,000万円だと『週刊ダイヤモンド』に出ていたので、彼に私にも小遣いをくれと言ったら、「いや、ちょっと待つてほしい」と言われた（笑）。また彼の一期先輩の久保君も、1,400万円に少し欠けるくらいだったと言っている。彼は当社に来るまでパチスロで食っていたプータローだったのだが。当社の若い連中はそういう先輩という目標があるので頑張っているというのもある。ただ、少なくとも子供を大学に行かせるとか、結婚してなどと考えると、500万円、800万円というのは妥当な数字であるし、そのような夢物語をと農林水産省の方は言うが、実際私はそういう人材をたくさん育ててきた。当社の従業員ではない子も育ててきた。実際にこれが基本の数字である。私は自分でやったこと以外は書いていない。それだけご理解願う。やり方は別である（資料P17）。

先ほど国は加工業務進めていると言ったが、なぜかという、野菜は契約栽培をすることによって自分で値段を決められる。しかし、畜産や、花卉、果樹、米などは、一部は契約栽培もあるが、流通に任せてしまい値段を自由に決められない。基本的には野菜は相場の影響もあるが契約栽培ができる。メリットを受けるために何が必要かについても資料に書いた。デメリットとして我々の提案価格を1,000円だと言っても、提案価格（納品価格）を800円でも、700円でもよいと言う人が出てくるという事がある（資料P19）。

契約販売についてだが、これもメリット、デメリットを書いているが、メリットとして、納品値段が安いところは断れる様な時代になってきた。レタス、キャベツ等については、限度はあるが売るところは幾らでもある。さらにキャッシュフローや売り上げが見込める。

デメリットは、一世を風靡した山梨県のイズミ農園の梅津社長という有名な方から聞いた話だが、モスバーガーやスカイラークなどの契約単価が当時の大体3分の2になってから元に戻らないと。それから一番問題なのは、契約販売かどうかに関わらず、運送状況が大変不安であるが、流通に対し農林水産省は一切関与しない。流通と言うと農協流通を使うとか意味の分からないことを言う。当社の運送を担当している名古屋鉄道系の運送会社には従業員が100人ほどいるが、50歳代は1割いない。ヤマト運輸や佐川急便はいる。なぜかという、ヤマト運輸や佐川急便は仕事は厳しくてもその日のうちに帰れる。給料は働けば働くほど金になる。名鉄系は給料は同じでも帰れない。そのため若い人に人気がなく、特に大阪は小口配送ができないといわれはじめている。運賃を上げればよいという問題ではない。日本フードサービス協会の会員は定期的に全国を回っているが、3年ほど前に当社に来たとき驚いたのが、今のバイヤーは現地を知らない。昔はスカイラークやセブンイレブンなどいろいろなバイヤーの担当者は、現地に来て、見たり、話したりしながら交渉していた。今のバイヤーは畑に来たこともなくすべて仲買に丸投げで、たまに条件の悪いレタスがあると、何でこのような変なレタスしか来ないのかとクレームをつけるので、仲買人が泣いている。流通の担当者もレタスだけではなくあらゆる物を扱っているから忙しいのは分かるが、既製品のようなイメージで農作物を考えているので非常にやりづらく

なってきた。だから一度全部市場流通に変えてしまい物のなさを感じてみろと言いたくなるような時代になってきた（資料P20）。

企業参入についてである。経団連の関与もありパナソニックや住友化学など、いろいろな企業が当社に来られるが、以前パナソニックが今後 700 人ぐらいの人材が余ってくるので、何とかならないかと言うから、当社の知り合いも入れて話したが無理であった。無理な理由は労働条件と人件費である。これは住友化学もそうである。労働組合が強過ぎて働けない。給料は 700 万円くらいもらえればと言う。経営者なら先ほど言ったように 500 万円、800 万円というケースもあるが、ワーカーまでそのような給料の会社は農業業界にはない。彼たちは分かっている。農業関連事業が中心の住友化学の大分農場も赤字である。先日、住友化学が出資しているサンライズファーム西条に行ってきたがあれは農業ではない。本体はもうかっているからよいにしても、ファームは企業としてはまず儲からないだろう。特に露地栽培は。労働組合、給与収入、福利厚生面で地域農業への企業参入が難しいならば、植物工場がよいのではないか。ドバイなどの海外で植物工場を造ってハウス栽培をやれば儲かるのではないか。私は国内では植物工場はもうやめるべきだと思っている。先日、千葉大学の先生と話した時に植物工場の可能性を聞かれたから無理だろうと答えた。植物工場のみらいの社長も、初めて私が野村証券で会ったときに、なかなかいい青年だなと思ったら、去年つぶれてしまった。業務を広げ過ぎて技術者がいなかったのではないか。企業参入は考え方を変えないと、土地利用型農業は経営が難しい。企業といえども時給 2,000 円のバイトは使えないだろう（資料P21）。

輸出についてだが資料には円安とあるが、今は若干円高になっている。それでも百十円台である。ミラノ万博で日本産のかつお節が使えなかったという記事が新聞に載っていたが、輸出についての問題は、GAP 等含めたヨーロッパの基準と日本の基準ということを考えて、ヨーロッパや海外へ輸出するときに、そういう基準の物を作れる農家がいるかどうかである。福永委員たちのような企業はグローバル GAP をやってもいいと思うが、当社は J-GAP やマクドナルド GAP 位しか取れない（取らない）。農協も GAP をやろうとしたがやめた。農協の集合体ではできない。では、2020 年の東京オリンピックはどうなるか。人、組織、環境をしっかりと作る必要がある。そうでないと、オリンピックの後にもいろいろなイベントが来る、そして輸出もすると言った時に、米も野菜もあるが輸出できないと言う状況になる。関税は下がったとしても、検疫などのルールで輸出が変わってしまうというのが、私のイメージしているところである（資料 P22）。

20 年後に対して今出来る事を 7 項目にまとめた。下から 3 行目だが、4 兆円弱と言われている農家の手取りが 40 兆円から 70 兆円に化けると言われている。東大だとか京大だとか有名大学を出た能力ある人たちが、いかにコストを下げていくか。コスト問題はスムーズに流すようなシステムを作れば、一つの産業として成り立ち儲かる。コンサルタントだとか、コーディネーターだとか、ああいう詐欺まがいのことはやめてもらいたい（笑）。というのは、実際にコストを削るときに、何でも市場流通を飛ばして直接やるという人達

がいるが、私から言わせるとそういうのはコストダウンではない。重要なのは無駄をなくすことである。だから、当社では、100件の売り先があるとすれば、直接やっているのは2割しかない。8割はどこかを通してている。東大、京大を出て流通のコストダウンを行い、儲け、年収2,000万、3,000万、4,000万の人たちが出て来る。私はこういう職業に就きたいと言う若者をたくさん育てることが私の希望である。現在私は動き始めているのであるが、なかなかそういう方と巡り合わないのが現状である（資料 P23）。

最後に、農業は人によって作られて、変えられる。時代に対応できない組織、産地は、淘汰される。ダーウィンの進化論である。私の会社の経営理念は、農業で幸せになることであるから、農業で幸せになれなければ「是も非もない」これは安岡氏の言葉である。最終的にどうすればよいかという答えをまとめると、第1次産業の現場から見れば、できる農家、できる農業経営者、我々のようなできる法人、できるJA・行政が増え、そして流通を含めて、いろいろな研究者などの支援者が増えれば日本の農業は変わるだろうというのが私の個人的考えである（資料 P24）。

第1次産業の現場から見た意見を個人的に言わせてもらったので、間違った数字だとか、個人的感情があったかもしれないが、委員の皆さんで議論して頂いて勉強して帰りたいと思う。ご清聴ありがとうございました。（拍手）