総合討論（２日目）

司　会：　JC 総研理事　松岡公明
回答者：　JA-IT 研究会副代表委員・農政調査委員会理事長　吉田俊幸
JA えちご上越営農生活部園芸畜産課課長　岩崎健二
JA 糸島営農経済担当常務理事　山﨑秀夫
総　括　　JA-IT 研究会代表委員　今村奈良臣

松岡：ご質問はどこからでもどうぞ。

質問者Ｄ：糸島のお話を伺い、「稲作経営研究会」といろいろ付き合いがあるとのことだったが、なぜ農協との付き合いに我慢しているのか。どういうメリットがあって大規模農家が農協と付き合っているのか具体的に伺いたい。米の直売をやっているのでかなりメリットがあるから、ということなのだろうか。

山﨑：想像だが、「稲作経営研究会」を運営するのに若干農協も補助金を出している。それだけではないと思うが、稲作研究会は技術だから、我々が普及センターと一体となって会員の圃場の調査などいろいろなことをしている。そういった技術支援も大きいかと思う。あとは会長の考えかと思う。「稲作経営研究会」の会長の存在は大きく、会長が「こう」と言うとその通りになるような組織だ。

松岡：農地集積も結構効いているのではないか。

山﨑：農地集積もやっている。ただそこは稲作研究会とはなっていない。

松岡：なっていないが、昔から早めに取り組んできたのでその辺が影響しているのではないか。今まで大規模法人、特に稲作研究会の会員の多くは個別相対で集積して規模拡大してきたが、ここは農地保有合理化事業として農協でやっていたので、その辺で農協の役割も見えてきたとも言えると思う。

山﨑：ただ、私はいいところばかりを紹介したが、「なんで農協とやるのか」という意見や、「直接やったほうがいい」という意見も一部にはある。

今村：これは私見だが、補足すると、集落営農で法人化した、あるいは個別で法人化した大規模経営で非常に優れたものはある。米だけではなく、野菜でも 8ha や 10ha からやっている経営者もいるのだ。

それは前組合長が今は福岡県農協中央会の会長だが、営農担当としてものすごく勉強され、農協は極端に言うと「ああいう人物、人材がいるから農協」という意味合いもあるのだ。ロクな組合長でなければ皆逃げて行く。

質問者Ｅ：吉田先生にお聞きしたい。うちも米の政策については今週組合長会議をした。内容はだいたい想定のとおり、「国の責任だ」という話ばかりで、当事者意識になっていない。農水省の資料も配布されたが、吉田先生が挙げられたような、農協に危機意識を持たせるような情報は出していないと思う。全農や中央会がこういった情報を出して議論をしていかないと、当事者意識は生まれないように思う。今後経営責任者である組合長や常勤役員は、どのように意識を高めていけばよいのかを伺いたい。

吉田：今回の問題は、確かに制度が変わったからどうするかという問題はあるが、構造問題から流通を含めて全体が変わらなければいけない時代になり、変わるための一つの重要な契機なのである。確かに米の価格がどうなるかという不安は出てくるだろう。しかし現実論から見たら、農協という組織が生産者手取りを優先して、米地帯で米ばかり作ってもしようがない時代に来たのだからという見方もあるし、JA 糸島のような形でいろいろやることもできる。農協の米の事業は共販が前提になっているが、共販も多様性の時代になったと全農も認めている。だからいろいろな売り方をどう作っていくか、これは農協が担い手づくり、販売、産地戦略をどうやって総合化するかという時代にいよいよ入ったということであり、その契機だ。

戸別所得補償が 1 万 5000 円だった時代には、農協の出る幕はなかったが、多面的機能と農地中間管理機構はやりようによっては農協ができる。ここをどう考えるか。問題の 7,500 円が 5 年後になくなることは初めから決まっていたこと。5 年間といっても猫の目農政だからこの先はまたどうなるかわからない。

「収入保険制度」を農水省も自民党も言っているが、アメリカの保険制度は直接支払とローンレートを前提とした収入保険制度だ。収入保険を選択する場合はローンレートを何割か下げる、などしており、裸のままの収入保険など成り立たない。一定の価格安定なり岩盤的措置がなければ無理なので、そういうことは皆さん方も少し考えなければいけない。安易だと思うが、今は一応 7,500 円の歯止めが残ったということなので、もう少し長期展望しないと水田地帯の農協は危ないのではないか。畑作地帯はなんとかなっているが、水田地帯は米が終わったら他に何もないというのでは大変ではないか。そういう意味では、今日の二つのモデルと昨日の二つの報告が参考になる。

松岡：カナダもアメリカも収入保険をやっているが、収入保険をすると、米だけでない複合経営全体で収入が減った部分を補てんする仕組みとなる。カナダでは、自分で口座を管理して引き出せるという口座管理。そうすると前提は簿記会計。自分の収入を簿記上で表せるということが前提となる。25 年度の米の直接支払は 1 万 5,000 円で 102ha1,500 億円、今度は 7,500 円で 750 億円、残りの 750 億円から日本型直接支払とかの財源に振り分ける。米の直接支払いの 750 億円も 5 年後になくなる。それが収入保険の財源に流れていくような政策のフレームになっている。5 年後を見据えて、足元の基盤をきちんと作る、政策が変わってもしっかりした受け皿づくりでお金は地域に落ちるというようにしておかないと、2 階建て部分ばかり見て振り回されていては、本当に地域はダメになる。もう一度、1 階部分をきちん

と作るということが大事だと思ってほしい。

質問者Ｆ：2 つの農協とも直売所をがんばっているが、直売所の内容も説明していただきたい。特に、米とつなげての説明をしてほしい。地域の稲作振興の見直し、直売という切り口も加味していると思うが、米との関わりでどういう品目展開や品揃え、米に関わる加工などにどの程度意識されて取り組んでいるのか。例えば 35 億の売上げの中で米に関する分類の売上げはどうなのか、「あるるん畑」の米に関する売り上げはどのぐらいあるのか。昨日、たまたまテレビを見ていたら札幌すすきのにある夜も営業するおにぎり屋の話を放映していた。その店は売上げを上げていて、若い人達が仕事が終わった後、おにぎり屋に寄っておにぎりをほおばって帰る姿が映し出されていた。それを見て、コンビニだけじゃない、おにぎり屋で商売ができる時代が来たのだと感じた。そのおにぎり屋は 24 時間営業。早朝 3 時や 4 時に水商売の人が仕事帰りにおにぎりを食べて帰る姿もある。買って帰ってもいいし、そこで食べることもできる。そういうおにぎり屋が大変繁盛しているというのを見て、米消費と米に関わる問題は直売所を通じて何かできないのかなと思った。お二人にどう考えるかを聞かせていただきたい。

山崎：率直に申し上げて、直売所と米の関係については私は失敗したなと思う。「伊都菜彩」も私が担当しているが、ちょっと特別な袋に入れたりした個人の米が多くなってきている。私が見に行っていた頃は「農協の売るものが少なくなっているじゃないか、個人の方が多くなっている」と言ってはいたのだが、今にして思えば、農協だけの米の販売をしておけばよかった。なぜかというと、ブランド米会計という、白米にする米については仕入れた形で高く買い、カントリーに入れるときには高く買って、できるだけ利益を取らないでやるという、出荷組合員にとって手取り向上となるシステムにしているから。

1,000 俵くらいはそこでやっている。特別な直売所と米の関係はない。一部ミルキークイーンというもちもちした米は非常に引きが強い米のため、「伊都菜彩」で契約栽培している。

岩崎：あるるん畑の米販売は「今擦り米」のコーナーを立ち上げている。当初は、自分で精米する農家の米も扱ってくれと言われたが、異物混入などの危険もあるので個人で精米したものは売らないと最初から決めていた。玄米で持って来てもらい、米櫃に入れて「今擦り」で売るやり方をすることにしている。米を（自分で）売る農家は多く、中には数十町歩と作って売っている人もおり、そういう人たちから売りたいという希望があったが、それをＯＫすると沢山の米を扱わざるを得ない。そのため、検査した JA 米の一等米は持ち帰らずに倉庫に入れておき、1 俵 1,100 円で預かるという、JA の米あずかり制度を活用（自己取販売米契約）している会員農家の米のみ対象として販売している。農家でも米を保管するスペースは限られているし、低温倉庫だから、そこに預けた米だけしか扱わないというルールにしたら、今は 10 人ぐらいの農家が直売してほしいと米を納めてくれている。販売額は全体の 5%ぐらいで 3,000 万円前後の米の販売がある。会員農家の米販売単価は農協のブランド米より少しお手頃価格で設定し、玄米を 1kg から量り売りしている。

質問の米と直売の関わりとか戦略だが、最初は特に謳ってはいなかったが、結果的に米の農家は自分で売るということにやる気が出てきたというところで、変化はあるが戦略的にやってはいない。米粉も出てきた。米粉にしてクッキーにするなど、6 次産業化は米粉の活用の多様性を出すということで取り組む農家も出てきた。

松岡：米の販売について、「おうみんち」は何かあるか、弁当や給食を考えられているとか。

新野（JA おうみ冨士）：JA おうみ冨士の直売所「おうみんち」では、売上げの一割、1 億 3,000 万円ほどの米を売っている。うちは全量農協から仕入れている。それは助かったなと思っている。レストランを持っているので、いま弁当需要が多くなってきている。今後は、厨房を増設して弁当にも力をいれていこうという動きがある。米づくりがしっかりしているので、安心していいお米を売っている。

質問者G：JA えちご上越の岩崎さんにお伺いしたいのだが、雪下野菜は 1 月～3 月の雪の多いときに雪を掘って出荷されるのか、あるいは雪解け時期のものをという考え方なのか、お聞かせいただきたい。

また JA 糸島も JA えちご上越も、カントリーあるいはライスセンターをお持ちだと思うが、副産物として出るもみ殻は、畑作があれば土に還元して利用したり、堆肥等を製造されたりしているか。というのは私どもも、基盤整備の暗渠関係が終わったら、新規需要米を増やすためだ。利用率 100%を超えるようなカントリー・ライスセンターの施設もあり、それは裏返すともみ殻の処理に困っているという状況でもある。今年はなんとかして処理を賄おうとしているが、来年は飼料米が相当増えるのではないかと予測しているため、そのあたりの利用方法をお聞かせいただきたい。

岩崎：雪下野菜は、雪が解けるまでは待っていない。売れる時期が、野菜のない 1 月、2 月が中心になるから、手は掛かるが畑が近いので、お母さん方がスコップで掘り下げに行って収穫してくる。家の近くで雪室状態にして雪をかぶせて寝かせ、ところどころ掘り出して定期的に売って棚を埋めていくという形を取っていたりもする。「雪下」の定義は特には無く、「雪下野菜」を言い出して 3 年ほど経つが、行政から「来年は『雪下』を使った冬場の野菜振興に補助を出す」と言われたりもしている。県知事からも「雪を活用した園芸振興」として各普及センターに指示が出ている。こうして、「雪を切り口にした園芸振興に変えていく」という新潟県上げての動きが出てきた。今年 11 月から農協観光のNツアーが産直品通信販売のパンフレットに「雪下畑の仲間たち」を入れてくれることになった。DMを 2 万 3,000 軒に出すのだそうだ。この 2 月に注文をとりまとめ、いよいよ全国デビューする。段ボールに 5 品入れて 3,000 円以内なら売れると見込んで値付けする予定。これも「雪下畑」シリーズの拡大につながったと思う。

カントリーのもみ殻の処理については、堆肥で使うところは、堆肥舎が満杯になるぐらいまでもみ殻堆肥を作り、残りは業者に処理してもらっている。今後カントリーの利用率が上がってくると、堆肥舎を増やすか業者にどんどん運ばせるかしない。擦る米が擦れない状況になるので、もみ殻処理はやはり大きな問題だ。

農家のもみ殻は野焼きが禁止。そのもみ殻を使った園芸振興として、もみ殻に環境菌を混ぜてもみ殻堆肥をつくるよう指導している。環境菌は埼玉の会社から「B パワー」という名前に変えて仕入れ、元

菌を培養したボカシを農家に配っている。大体 10a100kg のもみ殻に対して菌を 7%ぐらい入れるが、農家が自分で作って約２か月後には畑に還元できる。好気性発酵菌類ですから、使った方の話では病害虫対策になった、あるいは嫌地連作障害の対策になった、品物の日持ちが良くなったといったデータがあり、これは直売に使えるということで B パワーを使った野菜のコーナーを作りたい。また、他の直売所との差別化に使いたい。今は農家が作っているが、農協が作って農家に売ったり、それを使って栽培した野菜の販路も直売を中心に考えていきたいと思う。

山﨑：一時は業者がもみ殻燻炭を作るのに取りに来ていた。うちは畜産、肥育が６億、イチゴが 14 億円ぐらいあり、今は畜産農家、イチゴ農家で、なんとかもみ殻を回している。

吉田：産地の直売所は、米をどのように売るか。都市近郊にはたくさんの農協直売所がある。そこで、もう少し農協間連携をして、こうした都市近郊の直売所も一つの販路としてお考えになったほうがいい。かつては農協の米小売事業は結構大きかったが、今は下火になってきているので、直売所をねらったほうがいいと思う。また、姉妹都市提携しているところの学校給食に卸すのもいい。JA 鶴岡は、すでに東京都江戸川区の学校給食用に、米をかなり入れている。

松岡：JA みやぎ仙南と目黒区とか。

吉田：こうしたことを一つひとつ開拓していく時代に来たという気がする。米産地の野菜の導入を見ると、北海道はキャベツや白菜、タマネギが相当入っている。これはホクレンがきちっと野菜の売り先を確保しているためだ。米産地での野菜の販売先は直売所できちっとやれればいいのだが、そうでないなら業務用の契約もやっていかないと、いきなり市場出荷ではたぶん難しいだろう。数量と価格が決まっている契約栽培的な方向を考えたほうがいい。米の産地はすぐに大きなことを考えるが、一つひとつの積み上げが重要だ。

もみ殻処理については、最近私も関心を持っていくつか調べている。堆肥化することが一番安易だが、燃料化も技術的には可能性がある。『里山資本主義』というベストセラー書籍の中でもみ殻を燃料化する話があるが、これは水田地帯版システムの可能性もあるのではないだろうか。もみ殻を棒状にして炭やペレットにする、燃やした後はケイ酸分の多い灰になる。これは一つの営農システムにすることが可能だ。ヒアリングした限りだが、新潟の JA 中条町はペレットをガス化し発電している。カントリーの電力を全部まかなって、更に余っているようだ。こうした里山資本主義の水田地帯版のいろいろな技術が出てきて、新しいもみ殻の利用方法をシステム化すれば、上手く処理できる可能性がある。この辺も農協がいろいろ考えるといいのではないかと思う。カントリーなら集めることは考えなくてもいいから、使い途に可能性はあると思う。

松岡：ふるさと納税で、「ふるさと納税すれば米を 5kg プレゼントします」といった取組みをする自治体がある。そういうところでは、米以外の農産物ともいろいろ結びつきを作っていく必要がある。プロ野球に喩えて言えば、今は清原のように大振りをしてもホームランは打てない。イチローのように内野安打でいいからコツコツやっていく、そういう戦略も農協の販売戦略の一つとして考えていく時代にな

ってきたのではないかと思う。最後に、今村代表委員からどうぞ。

今村：私はかねてより「日本型農場制農業」をつくろうと言ってきたが、どうやらいま一つのチャンスが来たように思う。なぜ日本型農場制農業と言っていたか――。今から 54 年前に、私どもの先生であった東畑精一先生が、前の農業基本法を策定する委員長をされていたことがある。今から 54 年前の暮れも迫った頃、審議会が終わって帰ってこられた先生は、私のいた東大の大学院の部屋にフラッとやって来て、くたびれた、しかし真剣な顔でこう言われた。「時計の針を止めずに分解修理しなければならない、これは難しいことだ」と。構造改革を進めなければならないという命題が提起されており、イギリスもアメリカも農場制農業が支配していると言われているが、農場制農業を権力的に作るわけにはいかない。つまり政治的には民主主義を前提にし、経済的には市場原理を前提にするという、民主主義と市場原理の両方を前提にしながら作る、これが時計の針を止めずに分解修理するという意味だ、ということが私にはわかった。

改めてイギリスはどうだったかを考えると、産業革命の時期にエンクロージャー（囲い込み）をやった。法律を作り小作人や農業労働者をたたき出して、100ha、500ha、1,000ha の農場を作っていった。そのたたき出された農民や小作人などの農業労働者は、みな産業革命の労働者になった。イギリス資本主義が発展していったのは、その喰うや喰わずの労働者がイギリス資本主義の創世期の労働力になっていったからだ。このようにイギリスの農場制農業は、民主主義的にではなく権力で作り出していったものだ。いまイギリスの農場制農業は立派なものだと言うが、歴史を辿れば、あれは血とムチで作り出された農場なのである。

一方、ライフルでインディアンを撃ち殺して、例えば「この１マイル四方は俺の農場だ、この境界から入ったらライフルで殺す」といったやり方でできたのがアメリカの農場だ。これは、その後連邦法で認められた。もちろん今の農場は違うところもあるが、こうしてアメリカの農場制農業の原点はできたのだ。

東畑先生は当然こういうことが頭の中にあって、「時計の針を止めずに分解修理しなければならない、これは難しいことだ」とおっしゃった。これは皆さんも覚えておいてほしい。

そういうことを農協の皆さんに話してもなかなか受け入れていただけなかったが、ある意味では機が熟してきた。民主主義を前提として、それから市場原理。こうした原理原則と日本のおかれた現状を考えながら、これからどうやっていくかを考えることが、農協の組合長あるいは幹部、地域リーダーの本当の役目だと私は思っている。

もう一つは、農地についての三段重ねの思想だ。耕作している上の耕土は、耕す人である個人、集団、法人などが良好に耕作するが、中土、つまり耕土の基盤にある土地の、水利や土手、堤防などはムラの人たち、地域の人たちが管理していると思う。そして一番下の基盤、これは日本の国民が持っている、日本の国のものだ。こういう農地についての三段重ねの思想のことを考えていただきたい。そのことを別の表現で言っているのが今度の環境支払いである。農地の維持管理や景観の保全に助成しようということにも関連してくる。

「時計の針を止めずに分解修理」するための一つの方法として農地の中間管理組織、これが今回の農政改革で出ている。農協は、「あれは農業委員会がやるものだ」とか「市町村がやるものだ」という発想ではなくて、自分たちもやらなくてはならない。どういうふうに自分の農協管内に農場制農業をつく

るか、合理的な農業が行なえる日本型農場制農業を作ることを、本気になって考えていただきたい。

そうしたことをやる機会はないかと考えている青年は各地に大勢いる。農民塾をやっているからわかる。なぜ市役所も農協もそういうことについて手助けしてくれないのかと思っている人はたくさんいると思う。今の若者は、社会的意義があること、あるいは経営者として評価されるということにはやる気を出す。いろいろ考えている若者はたくさんいると思う。いま都会で企業に勤めているより農業をやるほうが、はるかにおもしろいと思っている人もたくさんいる。この条件・入れ物をどう作るかを、皆さんが考えてほしい。農業が嫌いで都会へ出て行ったのではなく、やる条件がないから出て行った人はたくさんいると思う。

3 番目としてはエサ米を作ること。エサ米には助成もかなり出るようになったが、明確な目的意識を持って作らないとダメだ。例えば私が酒田で農民塾をやって指導した人たちは、「特定農業生産法人（株）和農日向」を作った。鳥海山麓で酪農経営のグループと直接取引をし、ホールクロップサイレージを作っているが、そのホールクロップサイレージの梱包の中にどういう乳酸菌を入れたらよいか、日本中を歩いて探し、研究している。乳酸菌によって、エサ米の価値は違ってくる。しかも成牛用、育成牛用、といろいろ違いがある。エサのつくり方に至るまで、米を作っている人たちが研究しているのである。

もう一つの例は、酒田にある日本有数の豚の農場、平田牧場である。平田牧場は、以前は普通の輸入飼料でやっていたが、これに米を入れようとし、何％いれたらよいかを試行錯誤してきた（今は７％ではないかと思う）。この米育ち豚が非常に評価されてきている。市役所と農協の双方がこの飼料米を作らせ、その成果がでている。私は平田農場の社長と親しいので、社長に「地産地消という路線だけではダメだぞ、地産都消（都会の消費者にその価値を売る）をやれ」と言ってきた。とにかく平田牧場の米育ち豚は爆発的な人気となった。

つまりエサ米を作ったら終わりではなく、その先まで目を向け、トータルで循環の中で地域の農業を考えることが必要だ。その中で農協はどういう役割を果たすかということに、真剣に取り組んでほしい。

それから私の言った４ポリス構想で、「環境保全」を本気で考えていただくこと。４ポリス構想の中には６次産業化も入っている。高齢化社会の中で介護のシステムをどうするか、これは厚生連などと連携を取りながらやっていかなければならない。佐久総合病院の活動などを見て、もう少し広げていきたいと思っている。こうしたことを含めて、農協のやるべき課題は米を起点として非常な広がりがある。人づくり、地域づくり、環境づくり、食糧づくり、そして豊かな農村社会づくり等々あると思うので、そういうことを頭に描きながら農協のあるべき方向を、皆さんに考えていただくようお願いします。

松岡：今の今村先生と吉田先生の話にあったが、一方では経済性を追求しなければいけない、あるいは今回の直接支払、多面的機能ということで、農協自らも経済性とともに社会性も追求しなければいけないと、経済性と社会性の追求はお互いトレードオフの関係にある。ジレンマの関係にあるのだが、そのお互いのトレードオフを克服する、アウフヘーベン（止揚）していくのが正に協同活動、協同組合だと私は確信している。社会性と経済性を同時に実現できる、そこに協同組合がある、農協があるということをお互いに確認し合って閉会としたいと思う。