HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	北海道における生乳調達のメリットと背景
Author(s)	茂木, 修一
Citation	フロンティア農業経済研究, 20(2), 32-39
Issue Date	2018-03-31
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/68762
Type	other
File Information	20-2_32-mogi.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

〔フロンティア農業経済研究　第20巻第2号　2018.3〕

［ シンポジウム報告 ］

北海道における生乳調達のメリットと背景

MMJ, Milk Market Japan　**茂　木　修　一**

初めまして、株式会社ＭＭＪの茂木と申します。

お騒がせしております。大体の人はご存知かと思いますけれども、本州では、私は牛乳を手がけて15年くらいになりまして、ＭＭＪをつくって12年が経過しています。その前は、肉牛の素牛をつくる牧場を30年以上やっているのですけれども、これが牧場の牛を並べたところです。当時、この場所で最初からずっとやっているのですが、育成牧場としては関東で一番大きくて、今でも最大規模かと思うのですけれども、1,400頭くらいです。酪農家からスモール(初生牛)を集める中で相談されて、先ほどから話に出ているアメリカの牧草を買い込んできたり、農家さんが、新しいＴＭＲミキサーができたと言えば、ヨーロッパに行って買ってきたり、酪農家の御用聞きみたいな仕事を随分やっていたのですけれども、その中で、前々回の生産調整のとき(平成2年)に、群馬では、規定量をオーバーすると、バルクの中に食紅を入れて、真っ赤な牛乳にして売れないようにされた経過があります。

その後、このことをきっかけに、私は酪農をやったことがないので知らなかったのですけれども、生乳の売買をやり始めて、それは組合の中で全然だめなことだという話になりました。買う人と売る人がいて、ちゃんと清算すれば商売としていいかなと思っていたのですけれども、なかなかそうではない世界があるわけです。

最初は昼間に行ったのですけれども、そのうちに夜も行くことになって、そのうち、トラックのナンバーを隠して来いということになりました。何をやっているのだという話だったのですけれども、そうした中で、言われても単価(農家の販売生乳価格)が良いので、量がだんだん増えてきて、いよいよ会社を創ろうかという話になりました。ただ、本業ではなかったので、今は本業ですけれども、なぜ群馬県でアウトサイダーが発生したかということです。2ページ目をお願いします。

当初は、私が関わっていない時代に、群馬県で3回ほどアウトサイダーが試みられたのです。1台売ったかどうかくらいの話ですけれども。その3回が、3回とも生産調整の時ですね。3軒、4軒の農家が話し合って、（組合が）捨てろと言うなら売ってみようということで、火事場から逃げるような話ですけれども、ほとんど無計画に、買うという乳業さんがあるから、みんなで売ってみようかという話だったんです。当然、団体の知るところになって、3回とも、1台売ったかどうかくらいで、没になったのです。その後に受けたペナルティーは、今考えると明らかに法律違反だろうということなのですけれども、ひどい場合は、1月1日から3月31日まで乳代精算をそのときの一番安い値段でということで、キロ当たり40円で仕切られました。

何を根拠にキロ当たり40円だったのはわからないのですけれども、当時、群馬の乳価が85円くらいはしていましたから、半値以下で、3カ月間半額以下で生産させられると、さすがに農家も家族農家が中心でしたが数百万円のダメージでした。

＊ Corresponding author：info@milkmarket-japan.com

それが、平成5年くらいの話だったのです。そうした経緯があって、アウトサイダーをやるのは大変なのだろうということで、成功するにはどうしたらいいかということで、2ページ3項目のラクテックスという会社を農家だけで創っていただいたのです。

私も、当時はずっと生乳に関わるつもりはなかったので、サービスのつもりで酪農経営の研究会をつくって、当初は13人のメンバーを各酪農組合から選抜して、規模的にも成績的にも各酪農協のトップに近い人たちを集めました。酪農をわからない私がなぜそんなことをするのかということもありますし、私が別に何をしゃべる、プレゼンなどするわけではないのですが、顧問会計士とか、当時はコンサルタント獣医がもてはやされてきたので、コンサルタント獣医を呼んでみたり、酪農研修をしたりということをやっていました。

1年半かけてやる中で、1軒だけ埼玉の農家がいたのです。群馬が12軒で、1軒だけ埼玉からです。皆さん胸を張って決算書なりを持ってきて突き合わせながら、先ほどの先生方の話ではないですが、生乳精算代金、堆肥処理費、自給飼料生産などに経営を分割してみました。そういうことをして、酪農の本業の中で比べたときにどうかという指標を出す中で、販売乳価そのものが７円違ったのです。7円違うと、経営とすれば何の特色もなくても、すごいピカピカの決算書になって、その農家100頭くらいだったのですけれども、7年の返済計画で近代化資金をかけて、フリーストール牛舎をつくりました。順調に返済ができたので、3年で完済し切ったなんて話をされて、何だそれはということで、決算書を見ましょうという話になりました。やはり、売り上げのところで7円違うと、集まっている皆さんが結構優秀な農家なのですが、個体乳量的にも、さっきの乳質的にも、自給飼料を作っているところもあるし、いろいろな経営体があったのですけれども、何をしてもこれはかなわない。だったら、アウトサイダーも考えてみたっていいのではないかということになりました。その研究会の後半では、全国、福島とか岡山とか、インサイダーの世界にいるとなかなかわからない、アウトで頑張っている人たちのところに行ってみようと。実際にどうなのだということで。福島も岡山も当時行ったときに既に20年たっていて、結構鼻息荒くいろいろな話をされていました。「インサイダーに戻るつもりはない。」という話をされていました。10年間やっていられるなら、俺たちだってやったっていいのではないかということで、研究会酪農家5軒でラクテックスを立ち上げました。

私は、ここにはかかわらないようにして、農家で独自にやってもらったのですけれども、農家は真面目なので、どうしても一社の乳業メーカーさんへ販売を始めたら義理堅く、そこだけに出していました。私は、肉牛のほうから入りましたから、そんな義理はかえって危ないと思い、次の年に、ラクテックスを補完する意味合いでMMＪを立ち上げました。立ち上げた直後に、群馬からMMＪに入りたいという農家が2軒現れて、その翌年には、岩手のアウトサイダーの人たちも入ってきて、さらに翌年には岡山の蒜山のジャージー組合というのが入ってきて、門戸を開いていると、やたらとあちこちからMMＪに入ってきました。やっぱり1軒の乳業さんとやっていると、どうしても乳価交渉ができにくいのです。その間に立って、うちが流通のところで徐々に徐々にネットワークに近いようなことを始めました。

そんなことをやっているうちに、大規模酪農を直撃した2006年（平成18年）の生産調整がありました。この時には、うちが扱っている量が一気に4倍、5倍くらいまで増えました。

北海道の農家さんにも呼ばれて、名前は言えないですけれども、今日お見えになってもらっている田口畜産もそのとき初めてお会いして、平成18

年のときに何回か買わせてもらって、それがきっかけで、北海道に来ると会ったりしていたのです。そんなことをやっていました。

平成18年の生産調整では、北海道の3軒の農家の集乳をしていました。毎日集乳していたところもあるのですけれども、さすがに組合の気づくところとなって、生産調整の最中に毎日24トン車で横づけして持っていきます。これ何としても組合として見過ごすわけにはいかないということで、課長、部長が毎日お見えになって、続けられたのは2カ月くらいでした。

その後は、農家さんも仕方ないということで、アウトサイダーとの契約を結ぶことなく、それ以降は北海道からの集乳は止まっていたのです。

この時は、岡山から栃木、東北、三重県、各地の生産県と言われている所は押しなべて生産調整がありましたから、そういったところから、買っては売り、買っては売りしてみたのですけれども、この年に初めて決算がマイナスになりました。通常、売っている部分の利益は上がったのですが、団体の生産調整下で頑張ってみましたが、蓋を開けてみれば2,000万円の赤字でした。赤字が出たのは、後にも先にもこの18年の生産調整のときだけでした。それで、会社の役員からは文句もちょっと出ましたけれども、こんな時に頑張らなかったらMMJをつくった意味がないということで、何とか理解してもらって、乗り越えてはみたのですけれども、「社長だけいい格好しているんじゃあねえよ。」なんて言われたこともあります。

図1、このグレーの2本の柱になっているのが生産調整です。ですから、平成18年、19年ですね。下の棒グラフは、脱紛とバターです。この赤がバターですね。北海道の方は、結構大型の酪農家がこの時期に規模拡大して、数百頭の農家も現れたと思います。実際に、中央酪農会議からアナウンスされたバターのも合わさって、倉庫に入り切らないから生産調整するのだと、北海道では3,000トン規模の廃棄の命令があったと思います。そのときのバター在庫が下にありますね。18年、19年の生産調整なのですけれども、実際見てもらってもわかると思うのですが、バターの在庫量というのは今とほとんど変わらないのですよね。何で生産調整したのかというと、前の段階のときに、何年か前に、どんどん在庫が増えてきたということで、農水と大手乳業の間で、さらに自給率を上げるには、チーズを生産する方向になった。市場としては関税化して、開放してしまっているチーズ。30%の関税を払えば誰でもチーズは入れられるという、このチーズは平成18年の前は、食品工場用のチーズも含めて9割が輸入だったのです。「ここのところに手をつけようよ。」というような相談がされたのではないか。そうした中で、計画自体は上がっていて、実際に実行するのかどうかというところで、酪農団体の有志からは反対運動が起こっていたのです。農家が何人か集まって、組合をつくって、チーズ工場反対運動というのをやっていたのです。その話を聞いていたのですけれども、反対運動が本格的に持ち上がる矢先に、各戸に突然ファックスが回って、今年の生産量はこれだけですから、それに合わせなさいということで、一気に生産調整に入ったのです。これは、栃木、群馬、北海道、九州と全部同じようなやり方でされました。

このときに、本当にバターがどうだったのか、後で倉庫の管理のほうから計算間違いでバターが半分しかありませんでしたということが発表されて、数字が修正されたのです。農家にすれば、「何だそれは。」みたいなことです。計画生産自体、前の平成5年あたりの生産調整のときもそうですけど、結局、農家が生産枠を超えた生乳を何トン廃棄しようと、そこのところは何の補填金や補償もなかったんです。私が聞いている範囲では見舞金の一つもなかったわけです。組合とすれ

ば、組合はそのときに何をしたかというと、計算しただけです。生産枠自体は組合の理事会で、今年の乳量は昨年の生産実績で決めましょう。組合によっては、前々回の生産調整のときには群馬が3年間の平均実績をとったのですが、平成18年のときは、1年間の全体量の何千トンとか何百トンという範囲で、年度の初めから末までの実績、「あなたの実績があなたの生産の枠です。」という決め方をされました。そして、余って捨てさせられた部分は全くの個人負担です。組合は、そのときに計算だけして、あとは個人負担ということであれば、団体として補助金をもらっている受け皿はやっているけれども、生産調整能力があるかというと、全く機能はしていない。当然、そこにいらっしゃる田口さんも計画書を出して、牛舎をつくって、牛を入れて搾り始めたという農家さんが、計画書を無視されて、要は昨年に戻りなさいという話です。牛舎を建てて牛もいるのに、戻れるわけがないだろうという状況の中で、「戻りなさい。」という話をされるのです。組織として計画生産をする能力が今の指定団体にあるかというと、「そこはない。」と言うしかないのです。余ったときに、農家に押しつけてということであれば、それは誰でもできますから、その辺で本当にどうなのかというところが疑問視されているのだと思います。

MMJが、立ち上がる成り行きを見てもらいました。MMJは何が違うかというと、私が会社を立ち上げて、皆さん酪農家の方々に何ができるのかと考えた時に、組合と同じことをやって組織を作ってしまったら、また組合と同じようなことになるだろうと考えたので、組合とは全く違うスタンスで牛乳の売買を始めました。生乳流通のシェアとすれば98%くらいは指定団体です。その他の2%が自主流通と言われているアウトサイダーです。MMJ自体は、全国の生産量からするとシェアは1%弱くらいです。でも、酪農家戸数で言うと、MMJの酪農家戸数は0.2%です。倍率で言うと、全国の平均的な飼養規模からすると、MMJの農家は比較的大きいと言ってよくて、単純に平均的農家の5倍くらいの量になります。指定団体は農家を選べないんです。入りたいと言うと、どこの組合も農家を拒むことはできないんです。指定団体として看板を掲げているところです。農家も出荷する指定団体を基本的には選べないんです。群馬などは指定団体とアウトサイダーが混在してしまっているので、毎年とは言わないですが、指定団体（イン）、アウトサイダー（アウト）を行き来はしているようなイメージになっています。一軒の農家でインとアウトの両方に半分半分で出している農家もあれば、両方に出したいけれども、MMJのほうが乳価が高いから、「MMJに何トンで、残りは団体に持っていく。」みたいな、一つのバルクから二つの問屋が持っていくという状況が起こっていますが、それでもいいのかなというところです。

MMJでは、採算に合わないところは買えないので、農家が幾らで持っていってくれと言っても、あんまり高いものは買えないので、乳業までの距離とか農家の飼養規模とか、あとは乳質などをいろいろ勘案しながら、買い取り値段を提示していきます。それでオーケーであれば集乳を始めるということです。

価格については、まだまだ98%のシェアを持っている指定団体に決定力はあります。プライスメーカーというと、そこしかないということで、MMJは指定団体組織の価格にスライドして買っています。基本的に団体よりも高い乳価で買っているのですが、法外に高いということではなくて、ちょっと高いのです。先ほどの7円高いだけでも、決算書が変わってくるということを考えると、10円、15円高ければいいかもしれないけれども、それはちょっとやり過ぎだろうということで、ちょっと高いという範囲でやっています。

組合での出荷は全量なのですけれども、MMJの場合は、契約書に書いてある数量をおおよそ出してもらいたいという契約です。価格については個別交渉で、岩手でも群馬でも2通りとか3通りの値段になります。それは、集乳条件とか、農家の立地条件とか、雪が降るとか降らないとか、いろいろな条件があるので、採算に合うところが落としどころというような感覚です。

3番目の販売先ですけれども、中小乳業が主流です。加工向け（脱脂粉乳・バター等）にしているところはほとんどないです。一部、ヨーグルトとか菓子になっているところもありますが、それはそれなりの値段で売っています。

団体は、先ほどの話の生産調整で戸別に生乳廃棄ということもされるのですが、MMJは特に国の制度には全く参画していないので、牛乳の輸出もするし、生産数量をオーバーしたからといって、あんたの枠はありませんよということもないから、生産調整もないです。

比較的に大きな農家が入ってくるという傾向がありまして、やっぱり団体だと押しなべて手数料は全てキロ当たりいくら幾ら、検査料までキロ当たり幾らということで徴収されるので、大きな農家だと億単位の手数料になります。アウトサイダーを選択するのも仕方ないのかなと、全国の比較的大きな農家が入ってきています。

ここにある補助金500億円ということで、酪農関係に農水が出している500億円ですが、農業補助金の10％に該当するそうですけど、今は農家が1万7,000軒ですから、単純計算で１軒当たり300万円くらいもらっているということです。ただ、農家に、10年、20年前のように、通帳を見たら年度末にえらい金額が入っているということが今はなくなってしまって、このくらいの金額だと余り恩恵はないかなと思います。これよりもさらに大きな金額を酪農組合に徴収されている感覚でいるのかなと思います。

これは、皆さんの資料にもあると思うのですけれども、全国のアウトサイダーと言われる主なところです（図2）。黒い字はＭＭＪの契約農家ではないです。青い字がＭＭＪの契約農家です。ただ、すまいる乳業とラクテックスというのは、ＭＭＪと提携していまして、牛乳はこの間でお互いにやりとりもしていますので、一つのグループとして考えたほうがいいと思います。

あとは、小さい乳業がいて、山梨の40軒ほどの組合で富士ヶ峰農協と言うのですけれども、一つの農協の中に二つのバルクがありまして、インサイダーの農家とアウトサイダーの農家が混在しています。牛乳は混ぜてはいないです。その組合は、「今年はインでいい」、「今年はアウトでいい」と農家が選んで集乳路線を変えていくという組合です。山梨のアウトサイダーも同居している組合というのが、今の不足払い制度、昭和41年にできた当時の原始の姿が富士ヶ嶺農協にはあるのかなと思うのです。全国、初めはそうだったと思うのです。全部がアウトサイダーだったわけですからね。国が制度をつくって、地域の半分以上の農家を掌握すれば補給金を出すから、皆さん賛同してくれということで、それに乗っかったのが今のインサイダーだと思うのです。最後までアウトサイダーも混在しながら残っているのは、国内ではこの農協だけではないでしょうか。今は、アウトサイダーの人たちが圧倒的に多くて、インサイダーを選択する農家は少ないみたいです。補助金が減ってきたからという理由が多いのではないでしょうか。

これは、ＭＭＪの会社を操業した時からの一つの方針なのですけれども、生乳生産者である酪農家に第2の販売手段を提供するということです。当時、群馬は酪農家の組合間の移動も認められず、県の理事会を経ないとだめで、当時、私が聞いている範囲で十何年間は移動が認められたことはないということでした。何故かというと、それ

は、組合が勝手に動かれるといろいろ困るからという理由だったらしいですけれども、本当に自由がない世界だなと思いました。農家が組合間を自由に動ければ、手数料は少ない、サービスのいいところに当然動くわけで、まずはそこがあって当たり前だろうと思うのです。幾ら委託販売でもです。それもないとなると、組合の合理化は進まない。群馬では、今でもなかなか組合の合併は難しいのですけれども、農家7軒だけの酪農組合も二つほどあるのです。7軒と5軒だったでしょうか、あるんですよ。ちゃんと事務局もいて組合長もいてです。もちろん常勤ではないですけれども、それでやっていけるのかという話です。乳業については、生乳を購入する乳業に第2の仕入れ先を提供するということです。これがネットに書いてあるプラットホームというものですけれども、自由な流通のネットワークを構築することを目標としています。これを言いかえると、「計画経済の社会主義国の中で自由市場をつくろう」というようなイメージですね。あくまでも相場で動くということの中でやっています。

図3、これは海外に輸出をしている輸出量です。生産量ではありません。海外に輸出した場合の輸出量の推移です。日本は生産調整を選択している時点で、輸出がほとんどないです。国内向けの生産調整ですね。ほかの国は、生産量が増えているのではなくて、輸入もしながら輸出もしているのです。そうした中で、MMJでは、アジアに向けて輸出を展開していこうということを今年の最大の目標として、私もあちこち行っていたのですけれども、非常に引き合いが強いです。特に、北海道の牛乳だったら幾らでも買いたいというバイヤーや問屋がいます。どうやって運ぼうかということで、今、工作しています。航空路線が非常に発達してきています。航空運賃も安くなって、今はアメリカの沖縄基地がなくなる中で、あの基地の空路を利用して沖縄を貨物便のハブ空港にしようということで、北海道から行っても非常に安い値段でアジアに届けられる。さらに、そこから積みかえて個配できるわけです。大型貨物機でとりあえず沖縄まで持っていって、そこから小分けして台湾とか香港とかいろいろなところに持っていくという路線が今は出来つつあります。そういう中で、MMJでも北海道の牛乳ブランドで売っていきたいと考えています。

どうもありがとうございました。

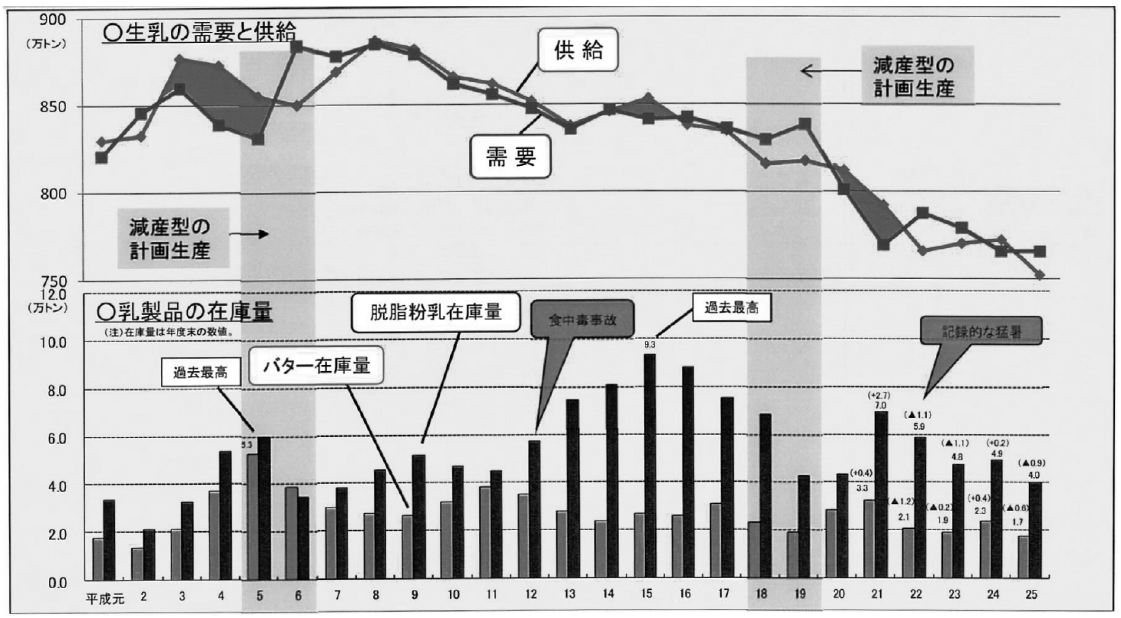


図1　生乳需給の推移

出典）農林水産省平成27年3月「牛乳・乳製品をめぐる状況」

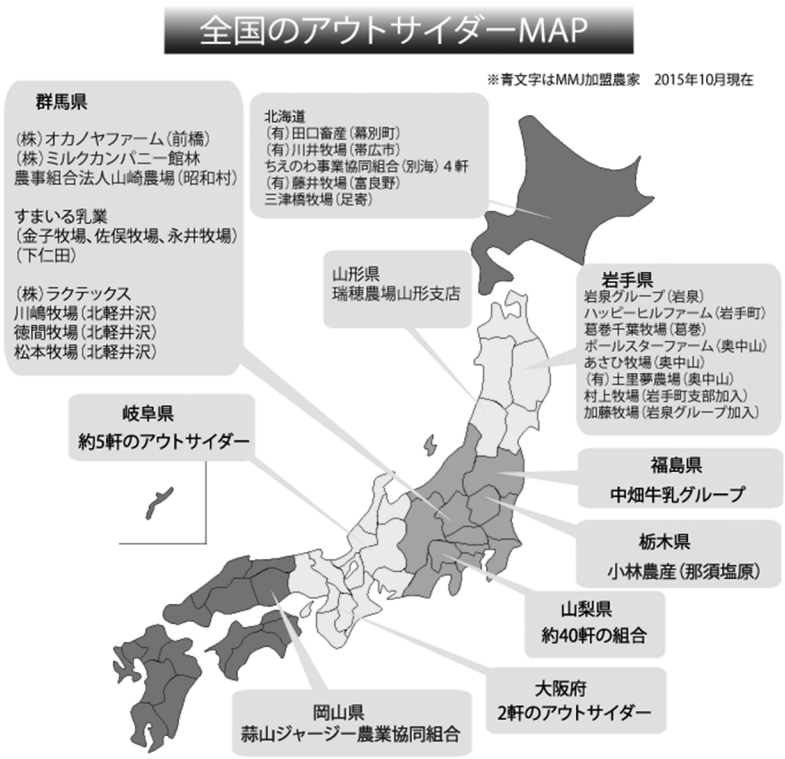
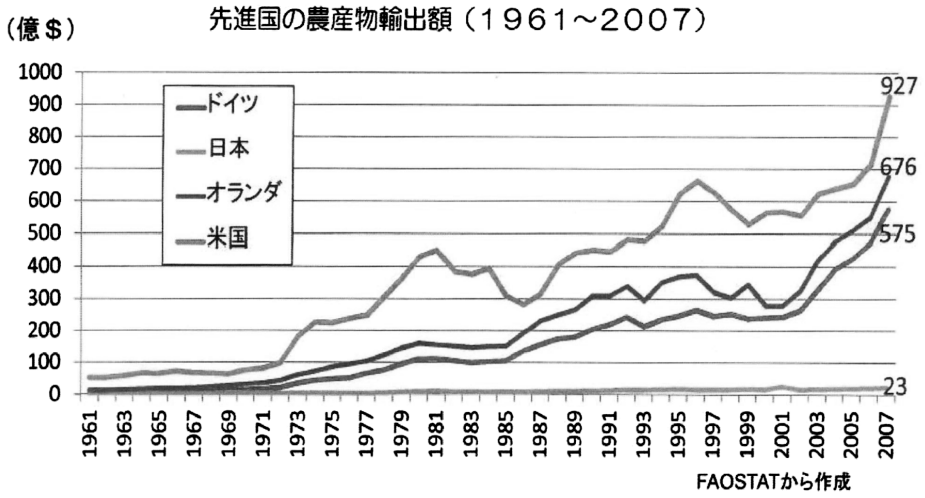


図2　全国のアウトサイダーMAP

出典）MMJのHPより



日本は1970年前後から世界の潮流から離れていった

図3　日本農業はいつから世界の動きと違ってしまったのか？

出典）農林水産政策研究所セミナー基調講演「目指せ東北農林水産業の成長産業化」レジュメより
宮城大学副学長　大泉一貫

（2016年4月21日受理）