



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	総合討論
Author(s)	荒木, 和秋; 志賀, 永一
Citation	フロンティア農業経済研究, 20(2), 53-64
Issue Date	2018-03-31
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/68766
Type	other
File Information	20-2_53-sogotoron.pdf



総合討論

座長 荒木 和秋 (酪農学園大学)
志賀 永一 (帯広畜産大学)

志賀：

それでは質問をお受けいたします。どなたからでも結構ですので宜しくお願い致します。はいどうぞ。

北村：

会計事務所オーレンス総合経営の北村と申します。石橋組合長へご質問させていただきます。私の実家は実は中標津町で農家をしておりまして弟が継いでいるんですが、平成18年の計画生産以降ですね、やはりうちの弟が言うにはですね、組合長のお話にあった通り乳牛が140万頭を切ってこれで搾れ搾れと言われていた状況でも、一部の大規模農家を除いてはもう搾るということに疲弊してしまっているんじゃないかというような話をよく兄弟で話をすることがあります。まあ、頭数にしても設備投資をするにしても、もうある意味では限界なんではないのかなっていう風に言っている中で、組合長がもしかしたら130万頭を切るかもしれないって言うておられる状況の中、生乳生産量は確保しなければいけないわけであって、そうした場合には牛がいないとそれは確保できないわけですから、組合長のお考えになる乳牛を確保するためにはどうしたらいいかっていうことで、何かお考えがあれば教えていただければと思います。

石橋：

これは牛を増やすためのインセンティブ政策をとるということに尽きるんですね。でそれを今、ホクレンがですね、今年の4月1日から来年4月1日

で経産牛が増えたら2万円出しますっていうね、あんな姑息な手段ではだめなんですよ。あれはね、1頭5万円、しかもね、それは経産牛じゃないんです。これから生まれるメス牛に5万円つけるよと、でホクレンが5万円出したことで、でメーカーにも1万円出させる。6万円の原資を作ってそれを農水に持ち込んで、我々6万円用意したから国が6万円出せと。そして1頭12万円つけた。みんなF1じゃなくてメス牛をつくりますよ。そうしなければ牛は増えません。ですからね、ホクレンは本気で牛を増やそうと思ってませんから。あれだけ巨大な組織になって金が余ってきてるのにその金の使い方を知らないのが農協組織なんですよ。だから先ほど七戸先生がおっしゃったように、身銭をきってでも農協がやらなければならない。人を育てることをやらないで集まった金を全部農林中金に預けてリスクが一杯のアメリカの国債買うみたいなおかしな話になるんです。私はそう思います。

志賀：

他にご質問ありましたらお願いします。一元集荷とか共販問題とかが出ておりますし酪農関係の方とかおいでいただいていると思われます。よろしいですか？皆さんからないようでしたら質問票を含めまして、久田さんそれから七戸先生からのコメントを含めてですね、4名の方にまず簡単にお答えいただくというということのをさせていただいてもよろしいでしょうか。それではまず清水池さんから入札制度の評価、札幌大谷大学の

中原先生、それからJA士幌の西田さんからも共販体制が生まれた背景をどのように考えているのかという質問、それから酪農学園大学の井上先生からも質問が来ておりますのでお願いいたします。

清水池：

はい、ご質問ありがとうございます。いくつかありますので端的にお答えしていきたいと思います。まず入札制度に関してですけど昨日まとめが報告されたかと…国で議論している内容が出てきましたけれども、実際会議に出ていた業界関係者の話を聞きますと、本当に必要なのかという業界の方からの意見も出てきています。多分に政治的な必要性があって今回議論したというような要素もありますが、そのうえでちょっと前向きな話をしますと、私自身は入札制度は需給ひっ迫の際にはやる意味はあると思っています。それは、需給を反映した価格形成をすべきというよりは、需給ひっ迫時にメーカー間でどうやって分配するかということがすごく問題になるんですよね。要はヨーグルトにする生乳とバターにする生乳どっちが大事ですか、みたいな話になっているわけなんですね。生乳が限られている中で分配するわけですから。ホクレンもですね、生クリームとかチーズ向けの必要量で優先分配するんですけども、どちらも抑制してバターにも回していたんですけども、それでも限界があった。そうすると削られたメーカーからすると納得できないしもっと欲しいメーカーも納得できない。そういう利害調整をする上で入札というのは一つの解決手段としては意義があるんじゃないかなと思います。ですから、多少バター不足の解消という面でも役に立つという側面はあるのかなと思います。他には、北海道が出発となった共販体制の生まれた背景ですけども、私は歴史を詳細に把握していないんです、不足払い制度成立直前の北海道の状況を見ま

すと北海道は新興産地でしたので、元々雪印が大きなシェアを持っていた中で、本州から商系メーカーがいっぱい入ってきて集乳合戦が非常に激化していた側面がありました。集送乳の関係が錯綜して複雑な関係になっていましたし、そういうのがあって合理化する必要性、一元集荷する必要性がありました。乳価ですが、乳製品の問題がありましたので牛乳を作っているところもあれば乳製品つくっている工場もあるということで、乳価の差の問題があったのでプールというような話にもなっていたのかなと私自身はとらえております。指定団体制度、アウトサイダーに関しての考え方、そしてその相互関係をどのように考えるのか、という質問をいただきました。私は、指定団体制度が仮になくなったとしても、ホクレンの共販率は大きくは低下しないと思っております。ですから生産者としてはホクレンに出荷する意義というか、ホクレンに出荷した方が有利だと考える生産者がそれなりに多数だと私は思っておりますので、なくなっても共販率は大きくは低下しないと考えています。あと、井上さんからですけども、アウトサイダー化ですが、農協が総合事業のメリットを発揮して営農指導とか資金融資とか生産強化を行えば離脱しないという可能性はありますかというご質問なんですけども、これは可能性は当然あると思いますが、そういうのを受けつつアウトサイダーになるっていうケース、選択肢も当然あると思います。仮にアウトサイダーになると農協がそういうのをしてくれないとすれば、それ自体で問題あると思いますが、それでもアウトサイダーになるという生産者がいるのも確かだと思います。以上です。

志賀：

またご意見は受け付けますので次三宅さんお願いします。

三宅：

私の方にいただきましたのが、同じく井上さんからの質問で清水池さんと私向けということで、回答させていただきます。今話がありましたように北海道の場合、総合農協が多く見られているということで、営農指導だとか営農サポート、資金融資といったところが連携していくことによって離脱していかないというような話があったかと思いますが、これは私もそのように考えています。先日日本農業経営学会でも、地域シンポジウムの際にJA岩見沢にお答えさせていただいたんですけれども、これからは営農指導の人員を増やそうといったことが非常に重要になってくるといった話があり、うろ覚えなんですけれども確か三十何人くらい改善したいとかお話があったと思います。こうした生産関連の改善を図るといったことも現地の方たちの中では重要視されているといったことがありますので、我々の方としてもこういうことにかかる研究というのは進めていく必要があると思っています。また、ちょうど昨日の午前中に十勝のJAの営農指導の方の研修に参加させていただく機会をいただきました。畑作の方が多かったということはあるんですけれども、まさに井上さんのご指摘にもあったように、営農指導と資金融資とが連携していかなきゃいけないだろうと、極端な話だと営農指導、技術指導をしている担当職員がその家のクミカンがどうなっているのか知らないことがあったりして、そうすると結局、畑作のように複数品目の中でどこを狙っていったらいいのかということがわからない、単純に経済で解決していけばいいよね、といったことがあるという話は昨日たくさんの方からありました。そこは総合農協として指導もあってお金も貸せて資材も提供できるという情報共有、ということを進めていくことで、まだまだ自分たちにできることがあるのではないかなというような話をいただき、私もこういった可能性があるのではないかと

と思います。ただ合わせてですね、先ほど志賀先生から色々ご意見をいただいたんですけれども、私はそういうふうを考えておりますのでアウトサイダーしかないという風に考えているわけではなくて、お金の面から見るとやっぱり高い乳価であったり、惹かれる部分というのはあると思うんですけれども、一方で管理のところを見直していくことで、まだまだやれることがあるだろうと、そういう風に考えております。

志賀：

ありがとうございます。続きまして茂木社長の方に札幌大谷大学の中原先生からアジアへの輸出の可能性、JA士幌の西田さんからの逆に色々やるとかえって共倒れにならないか、という質問へのご意見をお願い致します。

茂木：

質問を色々いただいたんですけれども、順を追って…アジアへの輸出なんですけど、今考えているのはLLとですね、液体の牛乳の場合は、冷凍を考えているんですね。冷凍技術っていうのは非常に進みまして、午前中もそんな話で私たちのグループのメンバーのところに行ってきました。それから東京の冷凍器具機材の業者の人とは来月を予定していますけども、もう素人考えでは及ばないところまで技術は進んでいますね、冷凍も解凍も含めてですね。通常、北海道ではありませんけど、本州で食べているマグロだとかの例を見ればわかるんですけれども、昔のマグロとは随分違うと。ほとんど9割以上は冷凍だと思うんですけれども、冷凍技術は凄まじく進んでいますよね。そういう中で実際に試飲してみても味もそんな色ないということを確認しています。それから液体だけではなくて粉乳、例えば赤ちゃんの粉ミルクですよ、それもアジアでは非常に多くのニーズがあってですね、一人2個まで制限がかかるほど注

文があります。高いと1,500～1,600円で闇に売られるというようなことも聞いております。そのぐらい日本の製品というのは安心していられると、特に子ども赤ちゃん向けについては親の信用ですね、安心した製品、自国のものは信用できないから、というところからきているかなと思います。それと農水さんとかがバター・脱脂粉乳について国内乳製品がとんでもない国際価格にさらされると大変なことになるという、TPP前はそういうことでアナウンスしていたかと思うんですけど、私はそうは思わないですね。北海道にバター工場っていうのは全国の9割が集中しています。そういう中で配乳権をホクレンさんが持っている、生産する前にですね、実績で今月の配乳のうちバター何トン、飲用何トンって決められてしまっているところがあって、買っている側の業者にして見ると、どれだけいっても前年実績を突きつけられると、前年これだけあなたのところは買いましたから今年のバターは95%ですと言われちゃうと、それは酪農家の生産調整と同じで、足りなくなったら去年に戻れみたいな話で、余ったらいくらでもやるよと言われたらこれは市場を全く無視していますよね。足りなくなった時こそ売る側は新しい市場を開拓しようとしてますよね。MMJ、ラクテックスも立ち上げる時にはそういうタイトな時期に会社を立ち上げようと、過去3回群馬の酪農家は全て生産調整の時、牛乳が余った時にやってるわけですよ。余った時に商売しようとしても、これは世間余っているわけですから、いい売り先なんてないわけですよ。足りなくなった時こそ高く売れるわけで、そういう時こそ新しい市場に展開していくべきなんですけど、それができない制度になっていると、今は。だからバター業者も現れないし、それは買って売るのはありかという、うちも問屋なんで買って売んですけども、買って売ることによって両方の側に対して市場原理に従った供給ということで伸びる会社には伸びてもらいたい

と。そこの原理が全く働かないのが今の加工原料乳に関してはありますよね。バターを主に使う菓子メーカーの方だとか、クリームを主に販売している問屋さんとかっていう会社、とんでもない金額で私の会社の規模なんかはるかに超えた売り上げを持っている会社さんですけど、そういうところがバターの供給に関しては明治・森永・メグ・タカナシと4社から買っても足りない時には4社ともいっぺんに足りなくなると、いっぺんに供給が細くなると。これではどうにもならないということで、よくよく調べてみれば元はホクレン1社だということで、これはどうにもならないな、ということで多少高くても飲用価格でもいいからなんとか、うちに供給できないか、というような話が来ている。ただそれは制度の中の問題であって、そういう菓子メーカーとか問屋さんに聞いて見ると、じゃあ今の状態でTPPで開放したらどうなるんでしょう、いやうちは国産のバターを買いたいと、今は市場の中にニュージーランドのバター、オーストラリアのバターはないですよ。国産バターはニュージーランドの3倍します、4倍します、でも菓子メーカーとすればともニュージーランドのバターも入札で5,000t、1万トン緊急輸入し、それを競り落としてみた。でも試作品を作ってみたらニュージーランドのバターではとてもうちは使えないということで、150t倉庫に眠ったままらしいんです。もともと食べている草が放牧酪農の場合は全部草しか食べてないんで全然国内のバターとは違う風味なり、味なりが出てしまうため使えないそうなんです。それと安心して使えるということであれば、いくらかでも高くても構わない、そのことが菓子の一つのブランドにもなる、国産の乳製品を使っていますということになると思います。全てが国際価格に引っ張られるということではなくて、逆に輸入開放した場合には商店に並んだ時にですね、片方、例えば四つ葉のバターであれば400円だった

と、ニュージーランドのバターであれば200円だとそれを選ぶのは消費者であって、その時点では農家の収入は変わらないんですよ。もしかすると今以上に高いかもしれない。買えない業者は買わなければいいんですから。買えない業者はニュージーランドのバターを使えばいいんです。同時に輸出していれば中国・ベトナム・タイといった日本の乳製品を輸入して菓子を作りたいという業者は日本だけではないので、日本のバターが欲しいとそういうところに輸出していけばいいと思います。当然、高いとニュージーランドの3倍、4倍しますということで売ればいいんです。買えない人は買わなければいいんです。向こうの人口は20倍以上いますから、例えば5%とっても日本の人口と同じですよ、で、その中のさらに1%の人が買ってくれば十分北海道のバターは捌けると思いますので、そういうフレキシブルな対応をするには、今の制度はあまりにも国内向けにいなっていて、平成18年の生産調整の時に生産者が何を言っていたかという「バターが倉庫に入りきらないなら輸出すればいいじゃないかと、俺たちは毎日牛乳を捨てているんだ。畑に捨てたらタダだから。でもバターを輸出したらタダってことはないだろう」ということで、農家さんの一部の役員の方はホクレンにかけあつたらしいんですけども、結局当時10円ちょっとくらい補助金がすでにバターの中に入っている、それは何のためかという国民に安定的に安い乳製品を、安くはないですけど、安定的に乳製品を供給するためにあるんで、中国人が日本の補助金で食べるわけにはいかない。中国人にあげるのに補助金をつけているんじゃない、ということで輸出はまかりならんという返答だったんですよ。それを考えても今の不足払い制度っていうのはあくまでも内需、50年前に作られた法律ですから足らない騒ぎで安定的にかに市場に供給するかというために作られた法律な訳です。生産者の生産量のグ

ラフ見てももうピークは過ぎてこれは下り坂になりますよね。人口も減るんだからこれも下り坂にならざるをえないんです。それに対応した制度設計をするのが本当に根本から皆さんも考えて、今の制度は守るかどうかではなくて将来の日本にとって、輸出も考えて制度をどうやって組み直したらいいかっていうことは真剣に考えていかなくてはいけないかなとは考えます。

志賀：

ありがとうございます。それでは引き続いて石橋組合長さんに畜産クラスターのことでどうか、本当にどういう姿をしたらいいのか、それから清水池先生からも人材育成に関してのご提案をいただきましたけれども、それらを含めてご意見をいただきたいと思います。

石橋：

酪農学園の井上さんからの農協が総合事業のメリットを発揮しているか、他の農協はどうなんだろうという話がありましたが、私は農協は地域の一番手になるべきと考えます。これは生産資材であれ、何であれ。営農指導にしても、金融にしてもですね、それを目指して仕事をしていくべきだと私は思っています。ですから例えば営農指導のところで、先ほど七戸先生がおっしゃられました。親の背中を見ていて酪農経営を継承できるかということ、もうそんな時代じゃないんです。だとしたら、私どもはきちんとデータで示してあなたの畑の状況、草の状況、牛の状況、ミルクの状況、全部データで示して、うちの農協の平均値よりあなたこんなに低いよ、だからエサ変えましょう、土変えましょう、牛もちゃんと飼いましょう、と言えるんですよ。そういうことを示していくことによって、私はきちんと地域の酪農家を守っていくことができるという風に思っております。ちなみに、私のところの牛の餌、地域では飼

路根室管内では一番安いところですよ。肥料も一番安いですよ。商系のセールスさんが浜中農協の組合員価格で仕入れて、ほかの農協に持って行って商売できるって言ってますから。そういう価格設定をすればいいだけの話なんですよ。やればできるという風に私は思っております。それから、札幌大谷大の中原先生から、人づくりを欠いていることからクラスターを評価できないと私はその通りだと思っております。要するにハードに偏り過ぎてますよ。機械だとか建物だとか本来的に言えば人をつくる、そうしてちゃんと牛もつくり数を増やし、そうすることで機械も入れて大きくして行こうという風になるじゃないですか。人も牛も増えていないのに機械だけ増やしてどうするんですか。そんなチグハグな政策は私はダメだって言ってるんですよ。次にJA土幌の西田さんから、安心して生乳生産できる理想的な姿はどうなんでしょうと、私はせっかく酪農やるんですから、酪農に自分の人生をかけるわけですよ。だとしたら自分の納得できる人生を送るそのために、俺酪農やってるんだっていう酪農に一生懸命努力すべきだと思いますよ。それで一番その時に考えなきゃいけないことはやっぱり家族の幸せでしょう。奥さん含め、子供達含め、そして言ってみれば酪農といえば北海道では大方田舎でやってます。だとしたら地域貢献できる酪農とはどんなものか、俺は酪農をやることによって地域にどういう貢献ができるかって、ことですよ。大きく言えば、地球環境にも貢献できる酪農経営をどうやってすればいいのかを考えていく、ということが必要だと思います。最後は牛も幸せになれるような酪農経営ってどうしたらいいかなって、いうことを考える。先ほど先生がおっしゃられましたね、カウウェルネスの問題っていうのはそういうことですよ。ですから、せっかく酪農経営やるなら、俺も、家族も、地域も、牛も、みんな幸せになるにはどうしたらいいのか、それを実現するこ

とによって俺の人生間違ってたって思える、そういう酪農経営を目指したらいいんじゃないですかね、私はそう思っています。

志賀：

どうもありがとうございました。今みなさんから出していただきました質問にお答えいただいたんですが、再確認ですとか他に質問ございましたらお願いします。

茂木：

JA土幌の西田さんですかね、今の不足払い制度がなくなってしまったら、という意味合いで書いてあるんですけども、制度自体がなくなってしまうと組合が崩壊するかということ、そんなことはないですよ。他の農産物の場合は、コメは内地では半分がJAは通っていないですね。北海道でも3割くらいのコメが自主販売されているという統計を見ました。じゃあ組合の役割がないかというところではなくて、やっぱり組合というのは、全部オールインワンタイプでやんなきゃいけないかということそういうわけじゃなくて、金融は金融、飼料供給は飼料供給それぞれ分担してやっていくべきだと思うし、ただ今までJAの場合は、分担するはいいいけど餌の担当は餌の販売を頑張れと、金融担当は一生懸命貸付をやると、牛乳を集乳して売る方は一生懸命昔はインサイダーを増やししながら自分たちのテリトリーを広げようとした。その結果、酪農家の戸数は限られているのに、非常に高泌乳を目指す、地域に関係なく餌を売り、資材を供給し、一軒の出たり入ったりするお金を、さらにさらにあげるということで、じゃあ農家は残っているのかということ、金と物資だけ振り回されて何も残らないというのが今の姿になっているのかな、と思います。そこで、少し見直そうという話が出てきているとは思っています。それで、必要とされることをやってくれ

ればいいのかなと思います。それと、不足払い制度の中でバターを誰が供給するんだということになるんですけども、一物一価ということを掲げ直して、一物一価でスッキリした形で生産していくことをシミュレーションされたのかなと、特に酪農学園大学の色々な研究課題として、一物一価にして市場を形成した時にどうなるのかと。もちろん市場といっても牛乳を持ち寄るわけにはいかなないのでWEB上でやるんですけども、半年先、1年先の先物取引的なものを取り入れながら市場を形成していく、市場というのは全量というより、1割か2割くらいの量を市場に出してその市場価格を元に全国の価格を決定するでいいと思うんですね。高ければ集まるし安ければ市場から引いていくんですから。実際、肉牛の中では北海道のホルスタインは全国のかんりのシェアを占めますけど、ホルスタインの肉が市場に見えるかっていうと、市場にないですよ。ほとんど相対取引でやってるんですけど、でも市場はある。市場価格が基準でホクレン価格が決まってホクレン価格を見ながらみなさんが相対取引をしているんです、全国で。そういった市場をどこかに形成して、一物一価にして、下がった時に今出している500億を、まあこれから500億を出し続けてくれるかという、500億というのはとんでもない金額で、下がった時のセーフティーネットをその500億で賄ってもらえれば、生産者とすれば要は手取りですから今まで消費者が乳製品に払っていた金の集合体でしか皆さんの所得ってないんで、そのことに変わりはないわけですよ。そこに補給金がどう入るかというだけの問題で、大きな心配をする必要はなく、もう少しスッキリした形でやれば中間の職員だとか集荷のいろんなコストというのがなくなってきた、最終的に手取りが増えていくのかなと思います。

志賀：

みなさんから他に質問はございませんでしょうか。

長尾：

無職の長尾と申します。石橋組合長さんにご質問したいと思いますが、人材を育成する、地域を動かすのは農協が真剣に地域の酪農家のためにやらなければならないと、そういう思想は大変共感しています。私は昔、道立農試にいた時、それから釧路公立大学いた時、浜中農協を訪れた時、いつ見ても組合長は石橋さんなんですね。確か3代目の単協の組合長っていうのは北海道には石橋さんしかいないんじゃないのかなと（周囲；いやもう一人います）。そういう方が農協も若い地域に変わらないと、なんぼ優秀な酪農家、その優秀な酪農家はどれぐらいかよくわからないんですけども、ただ乳搾りってわけではないんですね。地域に貢献して地域振興に関わる酪農家を育てるっていうのは、それはなかなか有意義だし、そういう人たちが組合に参加して地域を活性化することなんで、どうして石橋さんだけが長い間思う存分ホクレンと喧嘩して今日まで生きていけるのか簡単でいいのでお聞かせいただければと思います。

石橋：

私はホクレンと喧嘩しているつもりはさらさらないですね。我々の要求が通らないからちゃんとやれよ、という文句を言ってるだけなんです。実は私は3代目なんです、初代2代とやってきて、大体みなさん8期、8期やるんですよ、24年です。私はそろそろその域に達しましたのでもうやめようかと思っていますが、ある意味では初代がきちっと土壌を作って、2代目がその上にレールを敷いて、私が3代目として今、汽車が走っている最中なんですね。で、そろそろ降りな

きやいけない時期にきましたけれども、ある程度農協の組合長は地域のために何かをやるという時には、それをやるためには少なくとも3期9年、私はやるべきだと思いますね。1期、2期で自分の思うことが実現できることはまずないですよ。私はいろんなものを作ってきましたけれども、大体基本3年かかります。酪農技術センターだってそうです。研修牧場作る時だってそうです。酪農王国作る時だってそうです。いろんな議論をやる時には大体3年間議論するんです。その議論した後、きちんとそれをプロジェクト作って具体的に詰めていくためには、ある程度時間が必要だと私は思いますね。うちにも大変優秀な組合員がたくさんいます。町会議員を筆頭に、町のいろんな事業、例えば森林委員とか、教育委員とか、まあ農業委員はみなさん農家がやっていますけれども、そういうことで地域のために農業だけやってるんじゃないつまないだろうと、地域のためになんかやれよと私はいつも言うんですよ。そういうことが絶対に必要だと思いますね。そうして地域がみんなで元気を出して自分たちのお国自慢ができるようになればいいじゃないですか。浜中の酪農家は全国を旅行しても土産を用意する必要ありません。現地で調達できるんですよ。ハーゲンダッツのアイスクリームをコンビニで買って、「はい、うちの牧場の牛乳で作ったアイスクリームだよ」って持っていけるんですよ。そういうふうになればいいじゃないですか。それを地域の皆さんが特別なもの、「俺たちも何か作ろうよ」とやれるようにしていく、それと、ホクレンにもきちんとものを言っていくということが、私は大事だと思いますね。

志賀：

他、いかがでしょうか。

小林：

北海道大学の小林です。MMJの茂木社長にお伺いしたいんですが、実際、十何年以上生乳を扱う仕事をされていて、これまで契約して買い取った生乳が売れなくて困ったという事情はあるのか、あるのであれば、それは企業秘密なのかもしれませんが、どうやって余った生乳を販売していくのか、というコツがあれば教えていただければとありがたいと思います。

茂木：

売れなくて実際に捨てたっていうのは、先ほどの平成18年の生産調整の時ですね。輸送が間に合えば当時は計算も何もできないほど集まってしまったので、とにかく買えと、やばかったらキロ50円でもいいからお金を置いてこいということで、確か田口さんもキロ50円で仕入れさせてもらったかと思うんです。そんな状況で集めてみたけど、いくらなんでも乳業ももういいよと、ただでもいらねえよという状況になりまして、畑に捨てました。それでも当然、農家にお金だけは払ったんですよ。当然、売り上げがないんで2,000万円の赤字になった。当時、うちの牧場のすぐそばの赤城酪農という群馬で2番目の組合ですけど、その決算書見せてもらったら3,000万の黒字なんですね、平成18年が、私は普通に2,000万円の赤字でまあしょうがないといえしょうがないんだけどちょっと悔しかったんで、じゃあ、この時組合はどうしているんだと、ちょっと愕然としました。前年度よりももっと利益が上がっているんですよ。遠くへ運んだからその分リベートがあるみたいで、どこまで運んでも運賃は農家からもらえると、無駄にはしないわけだから当然売り上げはありますよね。農家の手取りは減るんですよ、遠くへ運んだ分運賃は引かれますから。何だ、これはとすごいシステムだなと思いましたね。農家は食糶入れられて捨ててるのに、組合は

利益は上がるんです。栃木ではちょっと勇ましい人がいて契約書第1条に全量出荷しろと、その場合、組合は全量引き取ると書いてあるんだから引き取れと、結局引き取ったらしいんですね。ただ、その枠を超えた分は引き取るとは書いてあるけど買い取るとは書いてないと、ということで、逆にゴミ処理料を請求されて、あれ二十五円くらいかかるんですよ、ゴミ処理場に持っていくと。ということは畑に捨てたほうがいいなということになって、結局、農家は泣き寝入りだったということなんです。実際、無条件委託販売というのはまことに組合にとっては都合のいい制度だなとは思いますが、ホクレンのお金の話なんですが、せっかくこういう機会ですので、ホクレンの内部留保っていうか、私も見たわけではないですけど、ある記事に出ていたのは、6兆円あると。どう考えてもそのうちの1兆円くらいは酪農家の稼ぎじゃないかなと思うんですよ。6分の1の1兆円を北海道の農家、ざっと1万軒と考えて割り算するとざっと1億円なんですよ、ね、農家一軒当たり。ホクレンは1kgの牛乳も生産していないんですから、その1兆円、例えば酪農家が稼いだものであったとすると、これは組合なんでもうみたいな買取じゃないですね、委託販売の結果、10年かかってみたら酪農家は1兆円の利益をホクレンにもたしました、ということならばそれは早いうちに酪農家に返してもらおう段取りをしてもらったほうがいいですね一軒当たり1億円ね。なぜ農協改革と言っているかという、内地の農協なんてほっといたってなくなっちゃうんですよ実際、もうATMだって増えないし農協も数減ってるし金融使う人だっていないし、まあ群馬は例えば農協にくっついてる農家なんて、もういずれなくなる農家しかくっついてないですから。ということは農協自体は、街の農協は金融機関でも保険屋でもプロには勝てないんです。昨日までフォークリフト乗ってたやつが、明日から保

険の外交やってできるわけないですよ。そういう農協だから、本当言うとなくなっちゃうんですけど、彼らの名残はやっぱり首都圏、大阪圏の元の地主さんの方々が土地売った金を農協に積んでおくと、それで金融資産のもうけがあったりはしますけど稼ぎは少ない、2兆円しかないんですね。農協解体の一番のターゲットは多分ホクレンのことですけど、何年かのうちにいろんな制度改革がされると、中央会の引き剥がしとか、色々考える中でその6兆円というのが、農家に戻らずに国に持っていかれるという心配も当然あるので、農家とか浜中の組合長には頑張ってもらって、せめて1兆円くらいは酪農家さんに取り戻してもらったら、戻す方法はいくらでもありますから。みなさんで頑張って戻った金を無駄に使ってしまうんじゃなくて、新しい市場開拓とか海外への輸出だとか、そういう意欲的にやってですね、そういう面で制度改革はすべきで、TPPありきで。それから先、5年、10年先に俺たちはどういう酪農を築くんだという未来構想を、金の出所なんていくらでもありますからね、そういう考え方でポジティブに考えてくれたらなあとは私は希望的観測をしています。

志賀：

どなたも聞かれないので、茂木社長に数年以内に北海道からあとどれくらい量を増やして持っていくのか、事業計画を考えているのか、輸出戦略とかを含めて、皆さん遠慮していて誰も聞かないので代わってお聞きします。

茂木：

今までのうちの売り上げをここまで増やそうという事業計画を私は立てたことはないです。事あるごとに、生産調整であったり場所によつての過不足の中で、いろんなことが起こるんで、乳業と農家をつなぐアポ取りみたいな役なんでね、ス

トップできないものですから出したい農家があれば近くの乳業に掛け合う、欲しい乳業がいれば近くの農家に掛け合う、その繰り返しなんです。そういうわけなんで計画として量を増やすことはできないんです。うちの会社自体は1キロも牛乳を生産しているわけではありません。そういう会社なんで、じゃあどこまでっていうことになる、今が日量で170tくらいですね。年間にすると7万トンくらい、そうした量なんですけど、売り上げベースでいくと70億くらいになるんですけど、それが100億を超えて200億を超えて300億という規模になってきますと、いろんなところから資本もありますし、業者もありますし、おそらく大手乳業も黙っているわけにはいかない、指定生産者団体も困ったものだなとなる。今も農水じゃない省庁から不足払い制度をコメのように直接支払いにしたらどうなんだろうかと、と国の方から打診されてはいるんです。タダほど怖いものはないんで、「ああそうですか頂きます」とは言っていないですけど、それを受けるか受けないかは別の問題ですけれども、それにしても大きく変わろうとしているのは間違いないです。そうなった時にインサイダーが持ちこたえられるかという、それは非常に何とも言えないところですけども、ホクレンがアウトサイダーが一人出るたびに手取り乳価が上がるという話を聞いてまして、この前も猿払の知り合いの酪農家から「いやあ茂木くん頑張ってくれるんでありがたいわ。また乳価が上がったよ」なんて話を聞きました。やっぱり外から戸を叩いて頑張れ、頑張れと叩くにしろ、私の叩き方は足を蹴っ飛ばしているかもしれないですけども、ちょっと乱暴なやり方かもしれないですけども、内部改革でいくら氣勢をあげようとしなかった組合が、これは群馬でも同じなんですけれども動き出したと、今まで何をしていたんだっていうような記事がこの間も出ましたけれども、ホクレン丸の価格交渉をしてホクレン丸のコストを

下げたっていうようなことを言っていましたけれども、なぜ下げたかってそれはアウトサイダーをいれたからです。そういうところを、少しずつ外からと中からと両方から改革していった、最終目標はやっぱり1兆円くらいは酪農家さんに戻そうっていうところを目標の一つ、手段といってもいいかもしれないですけど、農家再生の一つの方法として考えてもいいのではないかと思います。

志賀：

どうもお答えいただいてありがとうございます。まだみなさんから質問をお受けしたいんですがそろそろ時間になりましたので、ここで座長の荒木の方からまとめということを含めて発言をお願いしたいと思います。

荒木：

取りまとめというよりも、今回は様々な問題提起をしていただいたのではないかとというまとめです。私は18年くらい前にニュージーランドに行きまして何を見たかという、いかに国際競争が進んでいるかということであり、ニュージーランドを日本と対比して、10年ほど前に本を出しています。日本は国家戦略がなかったのではないかと、思っております。国際競争力という使い方がいいかどうかはわかりませんが、少なくとも国際化に対応した酪農政策がされてこなかったのではないかとこの感じがします。そういう意味ではまさに今日、国家戦略に関わるようなことを石橋組合長、茂木社長、七戸先生、久田さんからも提案がありました。私にもいくつか共通する点がありまして、七戸先生から継ぎ接ぎだらけということがありましたが、これは農地制度、技術がまさにそれで、ニュージーランドの場合はもう50～60年前に酪農のスタイルが確立しており、それをどう磨いていくか、国際競争力が培われてきたわけです。

それから石橋組合長、七戸先生からも話が出ましたけれども、向こうの酪農経営者になることは全て認定制度になります、国家登録ですね。これはたんに酪農者だけじゃなくて葬儀屋さんとかいろんな職業が国家登録になっています。そういうレベルアップを図っていくシステムが出来上がっているんです。そういうことと、もう一つ、先ほど七戸先生の提案でモデル農場というお話がありましたけれども、非常に似たようなケースがありました。ニュージーランドで生産量が非常に増えているのは南島で大規模農場がどんどん出来上がって、私が行った時には投資会社が500頭、1,000頭規模の農場を綿羊牧場からどんどん変えていくことがありました。そこに優秀なシェアミルカーをいれて運営していく、計数管理もしっかりやっています。これも詳しくは本に書いてありますので読んでいただければと思いますけれども、そういう継ぎ接ぎだらけじゃないモデル農場、これを早く育てていくべきだと言うことで、まさに七戸先生のは緊急提言だと思います。ホクレンと道内のそういう団体が全てこういう対応できなければ存在意義がないんじゃないかとおっしゃいましたけれども、まさにTPP対応に関してはそういうことが言えるのではないかと思います。それからもう一つ、石橋組合長から日本の消費者に選ばれる時代じゃないかという、そういうことで、去年、よつ葉の消費者が要望しまして放牧生産者指定ノンホモ牛乳がつけられました。これは何かと言いますと、よつ葉は共同購入のグループを作っているんですね、約3万世帯を持っております。東京、大阪、名古屋、四国に。過去10年くらいにわたり消費者が北海道に来て、こういう牛乳を作ってくれ、こういう働きかけがあったわけです。結局、今までの酪農に何が欠けていたのかというと、消費者に対してどういう牛乳を作って、売っていくのかという姿勢が欠けていたのではないかと思います。それに対して消費者が北海道にまで来て相

談していたということがあります。これにつきましてはノンGM、放牧、家畜福祉、72℃15秒殺菌のパスチャライズ、ノンホモ牛乳と、多分、明治のオーガニックもありますけれどもかなりレベルの高い牛乳が使われているんじゃないかと思います。ですから、TPPの問題もありますけれども北海道の酪農は消費者に向けた活動をやっていないと厳しいんじゃないかと思っております。他にもこの学会に対して茂木社長からも一物一価のシュミレーションの話が出ました。久田さんの方からもTPPの影響がどうなんだというこの学会にですね要望が出されました。北海道農業経済学会が、その社会の要望に対して答えていくことが、今我々の役割に問われていることじゃないかと思っています。長くなりましたが、今日は非常に刺激的内容が出され、また前向きな提言がたくさん出されたのではないかと思います。学会としては大成功だったのではないかと思います。長くなりましたがこれで終わらせていただきたいと思います。本日はありがとうございました。

齋藤：

報告者の皆様、コメンテーターの皆様、並びに座長の皆様、長い間ありがとうございました。ご準備も含めて大変だったと思いますが、会場の皆様、今一度大きな拍手をお願いいたします。最後に閉会のご挨拶を北海道農業経済学会副会長の北海商科大学の阿部副会長よりお願いします。

阿部：

時間もおしておりますので手短に最後のご挨拶をさせていただきます。今日のご報告の先生方、それからコメンテーターの先生の皆様、そして座長の荒木先生、志賀先生、本日はどうもご苦勞様でした。今日のテーマですが、岐路に立つ地域農業ということで、特に副題には生乳流通が一つの課題となっておりますけれども、この課題という

のは志賀先生も先ほど申しましたように様々な岐路に立つ問題があると思います。そうした意味では、今日が始まりということではございませんので、これからもこのテーマ継続していけるんじゃないのかなという風に考えております。明日は9時半から個別報告がございますので、そちらの方でも活発な意見が出るかと思われしますので、会員の皆様におかれましても、是非日曜日ということではございますけれども、ご参加頂きたいと思っております。本日は、本当に長い時間お付き合い頂きまして誠にありがとうございました。