

農林水産委員会会議記録

農林水産委員長 後藤 慎太郎

1 日 時

令和3年11月22日（月） 午後1時30分から
午後4時50分まで

2 場 所

第3委員会室

3 出席した委員の氏名

後藤慎太郎、阿部長夫、古手川正治、元吉俊博、成迫健児、守永信幸、尾島保彦

4 欠席した委員の氏名

な し

5 出席した委員外議員の氏名

吉竹悟、清田哲也、今吉次郎、森誠一、藤田正道、小川克己

6 出席した執行部関係者の職・氏名

園芸振興課長 牛島裕美 ほか関係者

7 出席した参考人の職・氏名

- (1) 全国農業協同組合連合会 大分県本部 県本部長 藤田明弘
副本部長 佐土原斉
- (2) ウーマンメイク株式会社 代表取締役社長 平山亜美

8 会議に付した事件の件名

別紙次第のとおり

9 会議の概要及び結果

- (1) J A全農おおいたの取組について、参考人から意見聴取を行った。
- (2) 女性が輝く農業経営について、参考人から意見聴取を行った。

10 その他必要な事項

な し

11 担当書記

議事課委員会班 主任 飛鷹真典
政策調査課政策法務班 主幹 清水恵子

農林水産委員会次第

日時：令和3年11月22日（月）13：30～

場所：第3委員会室

1 開 会

2 参考人からの意見聴取

13：30～15：00

(1) 「JA全農おおいたの取組について」

参考人：全国農業協同組合連合会 大分県本部

県本部長 藤田 明弘 氏

副本部長 佐土原 斉 氏

(休 憩)

(2) 「女性が輝く農業経営について」

15：30～16：50

参考人：ウーマンメイク株式会社

代表取締役社長 平山 亜美 氏

3 閉 会

会議の概要及び結果

後藤委員長 ただいまから、農林水産委員会を開きます。

本日は、委員外議員として吉竹議員、清田議員、今吉議員、森議員、藤田議員、小川議員が出席しています。

まず初めに、私から御挨拶を申し上げます。

全国農業協同組合連合会大分県本部の藤田本部長、佐土原副本部長には、大変お忙しい中にもかかわらず本委員会に御出席いただき、誠にありがとうございます。

委員会を代表して、厚くお礼申し上げます。

さて、本県の農林水産業は、地域における重要な産業となっていますが、近年は、農業産出額や農業経営体数が減少し、今年3月には大分県農業非常事態宣言が発出されるなど、本県の農業は危機的な状況となっています。

現在、県と関係団体により大分県農業総合戦略会議が設立されており、10月には農業システム再生に向けた行動宣言として、今後の基本的な方向性や具体的な取組がまとめられました。

本日は、県内農業に関する取組についてお聞きするとともに、本県農業の再生に必要な施策等について、御意見を伺いたいと考えています。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、委員及び委員外議員の皆さまから自己紹介をお願いします。

〔委員、委員外議員の自己紹介〕

後藤委員長 それでは、参考人から自己紹介と、引き続き、御説明をお願いします。

藤田参考人 皆さんこんにちは。ただいま御紹介をいただきました、全国農業協同組合連合会大分県本部の藤田です。

まずは、大分県議会農林水産委員会の皆さまには、農業の振興と地域の活性化に向けて、山積する課題への対応に日々御尽力いただき、感謝を申し上げます。また、本日は私ども全農について本委員会場で説明する機会を頂戴し、あわせて深くお礼を申し上げます。

私ども全農は金融事業や共済事業など、いろいろな事業を営むJAグループの中で、農畜産物の販売、生産資材、生活資材の供給等を担う団体です。会員であるJA等と連携して、スケールメリットをいかした競争力のある事業活動を展開しながら、農家の所得の向上、農業生産額の拡大を支援し、こうした活動を通じて国民の皆さまへ食料を供給していく、これが全農の役割です。

本日は、具体的に全農としてどのような事業を展開し、その中でどんな機能を発揮しながらこうした役割を果たしているのか御説明します。つたない説明となるかもしれませんが、その点については御容赦を賜り、どうぞよろしくお願いいたします。

佐土原参考人 副本部長の佐土原です。出身は佐伯市です、よろしくお願いいたします。

藤田参考人 では早速、御説明します。

本日の説明で使う資料は3種類あります。一番最初に「ZEN-NOH REPORT 2021」とある厚い資料、続いて「JA全農おいた事業案内」、最後に「事業計画に基づく主な取り組み紹介（令和3年度）」というカラーコピーの資料の3種類です。

それでは早速ですが、一番最初にZEN-NOH REPORT 2021から説明します。このZEN-NOH REPORT 2021は全農のディスクロージャー誌的な資料で、全農全体の事業等について御紹介するものです。

まず、表紙をめくっていただくと、2ページに全農の経営理念があります。

私たち全農グループは、生産者と消費者を安心して結ぶ懸け橋になるという基本理念があります。安心については、一つ目が、営農と生活を支援し、元気な産地づくりに取り組むこと、二つ目が、安全で新鮮な国産農畜産物を消費者にお届けすること、三つ目が、地球の環境保全に積極的に取り組んでいくこと、この三つの視点

で考えながら、懸け橋機能を発揮していくこととしていきます。

この経営理念について、現在はコロナ禍で中断していますが、朝の始業時間や各種内部会議で必ず唱和し、職員への浸透定着と事業への反映に努めています。

続いて、次の4ページと5ページをお開きください。

まず、5ページに全農の菅野会長と野口理事長の写真を掲載していますが、菅野会長は愛媛県出身で、地元では全農愛媛県本部の運営委員会の会長です。野口理事長は学識経験者で、全農職員からの就任です。

4ページの左の一番下から、五つの最重点事業施策として、令和元年度から3年度までの3か年計画で、全農全体で重点的に取り組んでいる項目を記載しています。

まず、一つ目は生産基盤の確立です。二つ目は食のトップブランドとしての地位の確立、三つ目は海外戦略の構築、四つ目は元気な地域社会づくりへの支援、そして五つ目がJAへの支援強化です。詳細については資料の中で出てくるので、そこで御説明しますが、こうした重点施策に基づき各事業で具体策を決定し、取組を進めています。

5ページの左下ですが、全農は1972年3月30日に創立されました。

来年の2022年3月31日をもって、創立50周年を迎えます。過去、関係者の果敢なチャレンジもあって今の50周年があるので、次の50年もなくてはならない全農であり続けるために挑戦していくことを、メッセージで発信しています。

続いて、次のページからは全農の概要を御紹介していますが、16ページをお開きください。

ここに、数字で見る全農として、全農の概要を主要な数値でお示ししているのです、こちらで全農の概要を説明します。

まず、設立はさきほど紹介したとおり、1972年です。職員数は全農本体で約8千名、グループ会社等を合わせると約2万7千名です。

全国の事業拠点ですが、県本部等を合わせて

930拠点、国産農畜産物の輸出やその肥料、飼料等の輸入を行っているのです、海外事業拠点は、現地法人と海外事務所を合わせて26か所あります。

2020年度の取扱高は全農本体で4.3兆円、グループ会社全体で6.2兆円となり、世界の農業と食品産業部門の協同組合の中では第1位です。

そのほかに、配合飼料や肥料等取扱数量も記載していますが、こちらはまた後ほど御確認いただきたいと思います。

17ページは、全農の子会社等の一覧表ですが、全国で131社あります。

18ページから21ページにかけて、その子会社を一部抜粋して御紹介していますが、これもあわせて御確認をお願いします。

続いて、23ページから、食と農を取り巻く環境について紹介していますが、こちらも説明は割愛するので、お時間があるときに御覧ください。

28ページからですが、全農の令和3年度事業計画概要について記載しています。

まず、28ページには中段に5年後、10年後を見据えた全農の目指す方向として、農業産出額の計画的・段階的な拡大について記載していますが、さきほど委員長の御挨拶であった大分県農業非常事態宣言の発出に象徴されるように、本県でも産出額の拡大は非常に重要なテーマです。全農では、産出額の拡大を作物別・品目別に戦略を策定して進めています。

資料の中段に、食料需給表があります。数字が小さくて申し訳ありませんが、農畜産物の国内消費の仕向量は合計で約8,700万トンです。現状、国産と外国産がおおむね半々となっていますが、これを品目別に見ると、米と鶏卵は国産でほぼ自給ができており、野菜は国産が約8割、果実が約4割、肉類では約5割となっています。

こうした状況から、その需給表の左側にあるように、米・鶏卵等の国内生産力の高い品目の完全自給を引き続き目指していく。麦、大豆等の需要に対して不足する品目は、国内での生産

拡大に取り組む。野菜の中でも輸入量の多いブロッコリーやかぼちゃについては、国内生産を増やして国産への転換を図ります。さらに、国際競争力のある高品質の和牛や果実については輸出拡大に取り組む。こういった戦略の下で産出額の拡大を目指しています。

30ページをお開きください。

こちらから43ページにかけては、さきほど御紹介した五つの最重点事業施策について、具体的に記載しています。

まず、30ページの生産基盤の確立です。

農業現場では、農業者の高齢化や地域の人口減少によって労働力不足が大きな課題となっています。この課題に対しては、労働力支援や、その担い手確保の取組を進めています。

特に労働力支援については、私ども大分県本部の取組が一つのモデルケースとなり、現在では、JT B等の企業と連携した取組など全国各地で多様な取組を展開しています。

資料の右下ですが、農福連携の取組も積極的に行っており、昨年は農林水産省初の取組であるノウフク・アワード2020で、私どもの取組が評価され、審査員特別賞を受賞しました。写真は、農福連携によって加工用のかぼすを収穫している風景です。

そのほかにも、31ページの革新的な技術や資材の導入、32ページの高収益経営モデルの構築と普及に向けて、ゆめファーム全農という実証農場を全国3か所で展開しています。この農業では、収量面では顕著な成果を示しています。

また、物流合理化や、33ページに記載しているように、各種生産資材の低コスト化による農家手取りの最大化などに取り組んでいます。

次に、35ページをお開きください。こちらには次世代育成の取組として、大分県本部の事例があります。

上段の右側ですが、2017年に私どもは、久住高原農業高校と次世代の人材育成に関わる協定を締結しました。これに基づいて、農業人材育成プログラムをつくり、県本部職員による出前授業や研修会を毎年継続して実施していま

す。

次の36ページは、食のトップブランドとしての地位の確立についてです。

こちらでは全農の新商品開発、グループ会社との共同営業などの取組を御紹介しています。

37ページを御覧ください。こちらにはコロナ禍で改めて注目されるようになったeコマース事業を紹介しています。

全農では、JAタウンというインターネットのショッピングモールを運営しており、JAグループらしい各産地の農畜産物を主体に品揃えを行い、消費者に販売しています。

開始から今年で20年が経過し、現在の会員数は59万人です。昨年度、コロナ禍に苦しむ生産者対策として、大分県からおんせん県おおいたWeb物産展事業の御支援をいただきました。そのWeb物産展を展開したのが、このJAタウンです。

続いて38ページですが、こちらには全農の新たなブランドであるニッポンエールの商品と、従来からある全農ブランド商品、エーコープマーク品を掲載しています。

資料中段の左側は、飲料分野の商品ですが、宮崎県産日向夏をニッポンエール商品第1弾で発売しました。第2弾が大分県産の完熟かぼすで、10月から販売を開始しました。本日、お手元に御用意したこの商品が、第2弾の全農ニッポンエール商品です。

また、39ページの右下に、大分のかぼすの商品が載っています。

他企業との共同開発を通じた食品ロス削減の取組と題していますが、セブン-イレブン・ジャパンと国分グループ本社株式会社と共同開発した完熟かぼすサワーと、完熟かぼすのコロロというUHA味覚糖との商品もあります。

完熟かぼすサワーは、消費者にも非常に好評をいただいております。これを契機としてセブン-イレブン・ジャパンも積極的に各産地の特産品を活用した商品の開発や販売に取り組んでいると伺っています。

続いて、40ページに海外戦略の構築として御紹介しています。

中段に世界地図がありますが、国産農畜産物の輸出拡大を進める全農グループの海外拠点を示した地図です。本所の輸出対策部と子会社である全農インターナショナルを中心に、高品質な農畜産物や加工品の輸出に取り組んでいます。

資料の下段に記載していますが、特に、和牛に関しては、アメリカに和牛のスライスと包装、加工、販売を行う会社を現地の企業と共同で設立しています。スライス肉を食べることの少ないアメリカに、すき焼き等の食べ方の提案を含めて需要の拡大に取り組んでいます。

41ページは原料の輸入ですが、全農としては飼料、肥料、農薬の原体、こうした輸入に頼らざるを得ない原料の安定確保にも取り組んでいます。

飼料に関しては、アメリカに全農グレイン株式会社という子会社を立ち上げ、飼料原料となる穀物の集荷と日本向けの輸出を行っていますが、この全農グレインの輸出エレベーターは年間約1,800万トンの船積能力があり、世界最大の施設となっています。その他、ブラジル、カナダなどを含めて飼料原料の安定調達に努めています。

次の42ページをお開きください。元気な地域社会づくりへの支援についてです。

組合員の生活に欠かせないインフラとしてAコープ、JA-SS、JAでんきなどの取組を行っています。地域の人口が減少する中で、経営が厳しい拠点多々ありますが、こうしたインフラは組合員の営農と生活はもとより、地域社会の維持に欠かせないものなので、全農としてはJAグループ会社と連携して、事業継続に取り組んでいます。

43ページがJAへの支援強化です。

JAが抱える課題の解決に向けて、本所に専任部署を設置し、他の連合会とも連携してJAへの改善提案とその実践、優良事例の全国展開などに取り組んでいます。

特に、本県のJAおおいたでは、現在、経済需要回復に関して、営農・経済事業の成長効率化プログラムに取り組んでいます。これに基づいて改善を進めていますが、私どもも連携して

JAグループ大分として組合員への事業機能の強化を目指しています。

44ページには、全農と企業との連携について紹介していますが、ここでは外食チェーンと総合商社、製粉メーカー、コンビニを事例として掲載しています。

多様な企業とアライアンスを組むことで、事業環境の変化にスピーディーに対応できるよう、また、その事業展開を進めています。

続いて、49ページをお開きください。ここからは、全農が取り組んでいる各種事業について紹介していますが、こちらの説明は割愛するので、後ほど御覧ください。

続いて、66ページをお開きください。ここに、全農の研究開発部門を紹介しています。

営農・技術センターであったり、飼料畜産中央研究所、家畜衛生研究所、ET研究所といった研究機関を紹介しています。こうした研究開発部門では、農業の生産性向上につながる研究開発を行っていますが、詳細についてはこちらも割愛します。

69ページからは、県本部の取組について個別にトピックを紹介していますが、私ども大分県本部に関しては、74ページの右下にある大分青果センターの取組を紹介しています。この青果センターについては、後ほど大分県本部のところで御紹介します。

76ページからは、全農の社会貢献活動として記載していますが、参考までに御紹介します。

夏の東京オリンピックでも活躍があった、卓球の石川佳純選手は全農の所属です。スポーツ支援としては、カーリングのスポンサーだったり、少年野球教室を開催しています。

その他、大分県では食農教育として田んぼの生きもの調査なども生協と一緒にしています。

全農がこうした取組を行うのは、資料76ページの右上ですが、日本の未来を担っていく子どもたちに食と農に対する学びを深めてもらう活動、そして、福祉・文化活動等の多様な取組を通じて、地域社会の未来を育むことに貢献するという趣旨です。

私ども全農は、国民に対する知名度と発信力

がある石川選手などがスポーツイコール健康、健康イコール安全・安心な国産農畜産物というイメージを発信することで、国産農畜産物の消費拡大に対する国民的理解の醸成につなげることができると考えています。

82ページ以降は組織概況なので、こちらは後ほど御覧いただければと思います。

以上、ZEN-NOH REPORT 2021の説明を終了します。

次に、カラー刷り資料の事業計画に基づく主な取り組み紹介（令和3年度）を御覧ください。表紙をおめくりいただくと、資料の上段両端にページ数を振っています。

まず2ページですが、さきほど少し触れた大分青果センターの紹介があります。

大分青果センターについては、目的のとおり物流業界のドライバー不足、輸送コストの上昇が農業でも大きな課題となっている中で、そうした課題の対応を目的に、令和元年に大分市の大分地区に設置しました。青果センターの機能については、大きく3点記載しています。

まず1点目が、積載効率を高めた効率的な物流体制の構築で、青果物のストックポイントとしての機能を発揮することにより集出荷トラックの積載効率を高めることで、運賃コストの増嵩の抑制を図っています。

二つ目は、コールドチェーン化による鮮度保持の実現です。青果物を当センターに入庫後、12時間以上予冷し、品温を下げることで消費地までのコールドチェーン化を実現し、鮮度を保持し、商品性を向上させることができています。

三つ目は、正確な出荷情報の提供による販売機会の創出です。センター稼働に伴い、出荷日から数えて3日目の販売に移行しました。従来は2日目を3日目に変えたことで、卸売市場に対して正確な出荷情報を事前に提供できるようになりました。この結果として、卸売市場や仲卸業者に対して新たな販路やエリアの開拓が可能となって、需要の機会創出につながっています。

中段の写真の下に施設概要がありますが、冷

蔵施設面積は1,023平方メートルで8度帯と3度帯の2区分に分かれています。最大収容能力は1.1メートルパレット400枚で、10トン車で換算すると、25台相当です。

その左側に、令和2年度の取扱実績がありますが、取扱数量は1万4,732トンで、県本部が取り扱う全青果物の31%を占めており、出荷先及び集荷先ともに約40か所となっています。

一番下に、今後の展望とありますが、大在港に現在、RORO船が就航しています。輸送コストのさらなる削減のためにはモダリティシフトも不可欠なので、関東圏向けにはこのRORO船を活用していきたいと考えています。そのために、この2ページの上段にある冷蔵トレーラーを、県の補助をいただいて今年3月に3台導入しました。

また、3ページにあるように白ねぎ、ピーマンは系統共販の拡大や作付面積の拡大が既に進んでいるので、当該品目の青果センターの取扱いも急速に増加しています。

現状、既にこの青果センターのキャパシティも限界に近づいており、今後の生産拡大を見据えると、当センターの規模拡大も急務になっています。このことについては、先般の大分県農業非常事態宣言を受けた農業総合戦略会議の最終とりまとめにも方向性が記載されています。

現青果センターについては、全農の自己資金での設置でしたが、当センターの機能拡充は県農業の振興のためにも不可欠なので、拡充にあたっては、ぜひとも県行政の力もお借りしたいので、どうぞよろしくお願いいたします。

続いて4ページです。

eコマースについて御紹介していますが、私ども大分県本部は2007年にさきほどのJAタウンにショップを開設しました。その後、eコマース市場の拡大に伴い、2015年頃から本格的な取扱アイテムの拡充を図り、328アイテムを数えています。本県産の農畜産物や加工品の販売窓口として、販売拡大に取り組んでいます。

こうした事業を支えるインフラとして御紹介

していますが、県本部敷地内に食肉加工を行うミートセンターがあり、商品の梱包、発送を担うギフトセンターを設置しており、それぞれが連携しながら注文に適切に対応する体制を整えています。

下段に、令和2年度の実績を記載しています。まず、大分県の御協力をいただいたおんせん県おおいたWeb物産展の取扱高は4,550万円でした。非常に好評で、短期間で終了しました。

また、畜産農家や流通関係者支援として、私ども全農が窓口となって初めてのクラウドファンディングにも挑戦しましたが、これは支援者507名、支援金額約600万円と多くの御支援をいただくこともできました。

さらに、ふるさと納税ですが、各市町の返礼品として県産農畜産物を御提案していますが、2年度の実績は2億800万円でした。

eコマース市場はまだまだ成長しており、コロナ禍で非接触の商品購入市場も依然としてあるので、引き続き、県産農畜産物等の加工品の販売の窓口として、しっかり販売拡大に努めたいと考えています。

続いて5ページに、労働力支援として御紹介しています。

私ども全農大分県本部は、本県で農業従事者の高齢化が他県よりも速いスピードで進行している実態、農業現場での労働力不足が大きな課題となっている実態などを踏まえて、平成26年から他県に先駆けて労働力支援の取組をスタートさせました。

周年栽培が可能な品目については、外国人の技能実習制度を活用して労働力を確保する方法もありますが、本県は夏秋野菜の比重が高く、そうした生産者は通年作業があるわけでもないので、技能実習制度だけでは課題解決はできないと考えています。

そうした中で、パートナー企業である株式会社菜果野アグリと連携して、必要な時期に必要な労働力を提供する仕組みづくりを行いました。令和元年度には、2万1千人を超える現場支援を行いました。令和2年度はグラフを見て分か

るとおり、コロナ禍で若干の減少となりましたが、引き続き底堅い需要があり、また、昨年からは農業だけではなくて水産の分野からも支援要請を受けるようになりました。

それと、労働者支援の一環として農福連携も御紹介しましたが、障がい者等でもできる作業については、福祉施設に依頼する仕組みもあわせて構築しました。

そうした大分県本部のコーディネイト機能が評価されて、さきほど御紹介した、昨年の農林水産省のノウフク・アワード2020で審査員特別賞を受賞しました。

6ページをお開きください。新規就農者支援の取組を御紹介しています。

3点ほど記載していますが、まずは、大分県の久住高原農業高校との取組です。さきほど御紹介した事例ですが、育苗用のハウスの提供や県本部職員による出前授業等を通じた農業、流通の現場に則した学習の支援をしています。

続いて、臼杵市アグリ起業学校との取組です。臼杵市には市外から新規就農者を募りながら、特産品であるピーマンの生産拡大と、当該就農者の定住促進に取り組んでいます。当起業学校の開設当初から、私ども大分県本部は職員を講師としたカリキュラムの提供やハウス建設の支援を行ってきました。この学校の卒業生の定着率、生産性は非常に高く、県下多くの就農学校がありますが、非常に効果の高いモデルである学校と認識しています。

そして三つ目は、企業参入による産地振興の取組です。右下にある小川香料株式会社と南信州菓子工房株式会社の両社が、佐伯市で国産レモンの生産を開始しました。私どもは、この両社が現地法人を立ち上げる際に全面的にバックアップし、補助事業の活用や苗木、資材の導入の際には、行政やJAと連携しながら支援を行いました。今年の9月にレモン苗を2,200本ほど植栽しましたが、この際にも県本部から職員が出向いて社員の皆さんと作業を行っており、来年の春には残る園地の植栽を行う予定です。

次に7ページです。こちらは畜産事業の取組

ですが、流通のフロー形式で御紹介しています。

生産面では、私ども全農の子会社のジェイエイ北九州くみあい飼料株式会社が飼料の製造・供給を担っています。

同様に、JA北九州ファーム株式会社がありますが、こちらは牛、豚の農場を運営しており、県内では国東市の安岐農場において桜王ブランドのSPF豚の運営をしています。

また、大分県本部は県内3か所で家畜市場を開設していますが、子牛、素牛、成牛の競りを毎月開催しています。

集荷・販売面ですが、株式会社大分県畜産公社の中に犬飼事務所を設置し、牛、枝肉の相対取引を行い、県本部内では食肉販売課、グループ会社ではJA全農ミートフーズ株式会社が食肉加工とAコープや量販店等への供給機能を担っています。

輸出については、ZEN-NOH REPORT 2021で御説明したとおり、本所の輸出対策部と子会社の全農インターナショナルが窓口となって、拡大に取り組んでいます。

このように、全農では生産から販売に至るまで、グループ会社を含めた一環した事業展開を行っています。

8ページから9ページにかけては、県産農畜産物の販売に関わる特徴的な取組を御紹介しています。

まず米ですが、現在、需給調整が大きな課題となっていますが、コロナ禍を除くと外食、中食の需要が拡大の基調にあるので、そうした需要への対応として多収性品種の契約栽培を進めています。単価面では一般食用米よりも安い設定ですが、生産者には収量が上がるため、食用と遜色がない収入を確保できるメリットがあります。

続いてかぼすです。大分県の特産品となるかぼすですが、新たな需要創出のために加工用かぼすの集荷、それを搾汁した果汁の販売等、商品開発などにも積極的に取り組んでいます。令和2年度は、3千トンを超える集荷を行いました。資料に掲載のとおり、つぶらなカボス、かぼすハイボール等の原料として多くの果汁を供

給しました。

各企業とのコラボ商品については、さきほど御紹介したとおりですが、この完熟かぼすサワーは好評いただいておりますが、第2弾まで書いていますが、今年の夏に第3弾の販売を行いました。

9ページの上段には、精米や炊飯した御飯の販売業務を担う全農パールライスの子会社の米穀事業を紹介しています。

従来は、パールライス大分経済連として県内で事業を行ってきましたが、一昨年前に全農パールライスと統合しました。昨年12月には、福岡県の筑後市に最新鋭の精米工場を設置しました。

中段には、県産農畜産物の輸出について御紹介しています。昨年はコロナ禍の影響で輸出量が減少しましたが、グラフにあるように年々増加の傾向にあります。

下段は大分県本部県外事務所の紹介ですが、東京と大阪、福岡の3か所に事務所を設置して、消費地情報の産地へのフィードバックや消費地での販売促進活動を行い、本県産農畜産物の販売拡大に取り組んでいます。写真は各消費地での各種販促イベントの様子です。

10ページから11ページですが、生産資材コストの低減や生産性の向上につながる多様な取組について御紹介しています。

最初に農薬担い手直送の規格がありますが、これは文字どおり、担い手向けに大型規格を設定し、さらに直送することで2割から3割のコスト削減を図る商品です。近年では生産者に浸透して、グラフにあるように取扱いは顕著に拡大しています。

また、中段のピラキサルト剤ですが、ウンカ防除に適した薬剤です。本県では元年、2年と続けてウンカの大きな被害を受けましたが、このときにピラキサルト剤の効果が顕著であったため、3年産計画では8,500ヘクタールとしていますが、実績では1万2千ヘクタールまで拡大しています。

そして、共同購入トラクターですが、これが全国1万人以上の生産者とJAの関係者の声から生まれた低コストのトラクターです。同クラ

スのトラクターよりも2割から3割の価格引下げを実現しました。第1弾として、60馬力の大型トラクターを発売しましたが、全国1千台の計画に対して2,200台を超える実績で、非常に好評でした。現在は第2弾として、33馬力の中型トラクターの販売を行っています。

11ページの上段ですが、農業機械は生産コストに占める比率が非常に高いため、そのコストの低減に向けて県本部では農業機械のレンタルを行っています。

その下に、本県産農畜産物の取引を行っているコープおおいたや、県内企業との連携について御紹介しています。

まず、コープおおいたです。産直米や産直牛の取引を行っていますが、昨年になされた取組としてベリーツフェアを展開し、2日間で2千パックを販売できました。今後もしっかりと連携して県産農畜産物の販売拡大に取り組みたいと考えています。

企業間連携としては、皆さんもよく御存じと思いますが、Kudamonocafeや県内のお菓子の菊家と県産果実を使用した商品の開発にあたり、原料供給面で協力しています。

資料の最後に、私ども全農県本部が県産農畜産物の消費拡大を目的に設置しているカフェ&ダイニングみのりみのるアミュプラザ大分店の紹介です。

店舗は大分駅の南北通路沿いであって、大分県産の食材を利用した多様なメニューを提供しています。さきほど御紹介した全農パルライスを通じて、おいしい県産米を定期的に銘柄を変えながら仕入れ、提供していますが、御飯がおいしいという声も非常に多くいただいています。また、ハンバーグ等の各種のメインメニューから添えられる野菜、デザートに至るまで大分県産の食材がメインです。お客様からも非常に高い評価をいただいております。ここでは県産農畜産物の情報発信拠点として、新米フェアとか季節のデザートメニューの提供を通じて、おいしい大分県産農畜産物の情報発信にも努めています。ぜひ、お店を尋ねていただけれ

ばと思います。

以上、私どもからの説明を終わります。

ありがとうございました。

後藤委員長 本部長、ありがとうございました。

以上で説明は終わりました。これより質疑に入ります。どなたか質問等があれば、お願いします。

尾島委員 生産資材の供給、農畜産物の販売と様々な事業に取り組まれていることに敬意を表します。

私も中途半端な生産農家ですが、今水稻を3ヘクタール、大麦若葉を3ヘクタールやっています。以前から、農家全体として生産者が非常に気にしていることを申し上げます。

全農はJAとは一体だと思えますが、例えば、農業資材を購入する際に、どうしてもJAが窓口になって購入するのが一般的な手続と思いますが、以前から、全農が入るとどうしてもコストが高い。

例えば、肥料だと民間業者、量販店もかなり積極的に売り込みをして当然営業にも来るし、必要な時期にタイムリーに搬入するサービスを行う中で、かなりJA離れも進んでいる気がします。

私も実は、大麦若葉は一昨年前まではヤクルトとの契約で、多いときには200万円ぐらいの肥料を取っていましたが、JAに変えました。最近ではJAも非常にサービスが良くなったと言うか、単価の面ではヤクルトを通じてなのであまり直接交渉はしないですが、さっき言った資材が、必要なときに小分けしてタイムリーに搬入してくれる。肥料を置く場所や圃場が何か所も散らばっているから、最近だとフォークリフトを使って、トン袋でどんどんまきます。そこを考えると、一遍に入れて小分けでまくのは大変だから、必要な散布量だけ納入してくれるサービスがあったので、昨年から変えました。

さきほどの説明の中でもあった、コストの削減を非常に頑張っていたいただいていると思いますが、冒頭申したように、以前から持っている全農が入ると高いというイメージは、どの程度払拭されたのかをお聞きします。

佐土原参考人 ふだんから、全農に関しては厳しい声をいただいています。それは皆さま御承知のとおり、J Aを通じて全て供給させていただくので、基本的に価格面についてはJ Aとの交渉になります。最終的にはJ Aが購入する単価を決めて販売します。今、尾島委員からあったとおり、やはり市況は必ず発生します。

これは別に、農業資材に限った話ではないと思います。皆さん御承知のとおり、大きい量販店も入ってきているので、そういったところの競争があるのは事実だし、認識もしています。我々が、その場合に提案しているのは、必ずJ Aに情報をあげていただくことが一つです。そこで正確な情報をいただくようにしています。どういった品質、成分が入っているかとかを比較したときに、確かに我々の方が少し高いときもあります。

ただ、大口の農家に確認したときによくあるのが、我々のこの赤いマークが入っている場合ですが、品質的にはまず間違いがないということです。

機械を使って散布するときに、詰まることがよくあります。農林水産省も量販店の肥料を定期的に取り確認していますが、やはりJ Aグループ以外のものに関しては、そういった品質——成分が足りないといったケースもたまにあります。我々の肥料は、基本的にそのようなことがあってはならないので、きちんとした成分保障のもと、メーカーに協力をいただいて作っています。

そういうことも多々あることも事実です。その上で、生産者に評価をいただきながら、どちらを使用するのかを決めていただいています。

ただ、サービス面についてはさきほど委員からあったとおりです。やはり多くの皆さんから声をいただいて、J Aにこうやってほしいというところを、我々が確認しながらサービスをやっていきたい。さきほど大麦若葉のヤクルトとの関係がありましたが、全農からかなり供給できていると。そういう情報をいただきながら推進し、価格を含めてそれにふさわしいものを提供しています。

当然全てが勝てるわけではないですが、品質面などを踏まえて評価いただき、声はどんどんあげていただければと思います。

尾島委員 農家の一般的な声として、品質の面で、場合によってはJ Aに劣るケースもあるけど、やっぱりずっと使ってくると、民間の肥料でも除草剤でも間に合えば、そちらにどうしても流れてしまいます。

個人的に熱心なJ Aの営業がいるから、最近ほとんどその人をお願いしていますが、場合によっては大規模な農家がどっと逃げて、その損失は相当大きいと思います。そういうところを呼び戻すのも、コスト面とサービス面で、ぜひ頑張ってくださいと思います。

藤田参考人 少し補足させていただくと、委員から話があったとおり、価格が高いという話をいただくケースが結構ありました。そこには、お互いの情報共有もやっぱり足りなかったんだろうと、近頃は未利用とか低利用の農家の皆さんに対して、J Aと一緒にアプローチしています。そこで、しっかり情報提供してやっていくと、J A系統を使っていただけの状況になるので、現実的にはそれほど大きな価格差になっていない可能性が高い。

それと、品質面を含めて総合的な判断をいただいていると思うので、これからもしっかりJ Aと一緒に情報を御提供して、納得いただくように事業を進めます。

尾島委員 もう1点、SDG sの取組も書かれていますね。これはなかなか民間の企業はやらなくて、そういう袋は処分してくださいということなので、そういったJ Aのサービスも私個人としては評価しています。ぜひ、続けていただきたいと思います。

佐土原参考人 現実的にそういった資材をまた活用する方向で動いています。極力20キロ袋のような備品の袋をやめ、大きな方にはトン袋で提供し、それをまた回収していく。それをまた使うことにより、そういった取組ができるので、御意見として承り、引き続き拡大していきます。

守永委員 尾島委員からの質問の関連ですが、以前と比べて大規模農家の資材取扱率、状況の変化は何か数字として捉えていると思います。

尾島委員のところには、積極的にセールスに伺っているということでしたが、多分、そのエリアについては全域的に、全ての大規模農家にお訪ねしていると思いますが、そういう資材供給に係る営業スタッフの人員そのものは、以前と比較してどういう状況になっていますか。

とにかくコストを意識すれば、人員を削減せざるを得ないところもあるし、かといって、サービスがきちんと行き渡らないのでは、販売の拡大はできないから、その辺のマネジメントはどのようにされているのでしょうか。

佐土原参考人 大規模をどう区分するかによっても違うと思いますが、我々にそういう区別の仕方は、実績的にはありません。

また、さきほど事業計画に基づく主な取り組み紹介（令和3年度）の10ページに、大型規格があったかと思います。大分は中山間地が多いので、正直言って面積的にはまだそういったことにはならないですが、全国的にはもっと拡大している。ただ、大分についても集落営農法人が増えているし、法人化も増えています。一緒にやらないかと言う方々も増えているので、そういった方々に対して、こういう何ヘクタール用の肥料とか、そういった農薬を使うことで、コストを下げながらやっています。

そういったものを組合の皆さんにどうやって情報発信していくかですが、我々には今、資材部があり、特に肥料・農薬ですが、JAおおいたで言うとエリア事業部ごとに1人を配置しています。また、JAは今、TACというのを設けており、そういった職員と一緒に農家組合員のところに回っていく。我々がその情報提供をきちんとやる一方で、直接的に農家の生の情報をいただいて、事業に反映させていく仕組みとしています。

実は十数年前から始まりましたが、その前までの推進はJAの職員しかやっていませんでした。全農の職員は、ものの供給と価格をJAに提供するだけでしたが、我々の事業にストレー

トに組合員の意見を反映させようと、どういうことを望んでいるかを直接JAの職員と聞く体制に変えたのが十数年前です。それ以降、今6人ぐらいの体制で、必ず農家のところにJAの職員と一緒に回る形で情報収集を行いながら、推進もしています。

阿部副委員長 私は農業者の一人です。家が昔から農家だから、そういう形で今も農業生産に関わっていますが、親や祖父、祖母からずっと聞いてきたことは、肥料、農薬は高い。売るときは手数料が高いということです。

今、経営体が随分と変わってきて、昔は個人事業者がほとんどで、農家も個人だったからJAに頼らざるを得ない。仕入れも、販売も全てJAだったんですね。今は集落だったり、法人が農業参入して、資材とか肥料、農薬等はいろんなところから仕入れて、JAから少し離れている。販売も直でやっている部分もあるかもしれないが、まだまだJA、全農頼みのところがあります。

そういう中で、私のところはみかんが多いですが、農林水産部から資料をいただいた中で、販売手数料を見たとき、いろんな手数料の科目が小分けで、例えば、輸送コスト、輸送賃、段ボール——純粋な販売手数料などをトータルすると、みかんの場合は確か23%ぐらいありました。今、ここに資料はないですが、販売手数料がそれだけかかって、ハウスみかんをやる場合には重油代、肥料、人件費、農薬等を入れたときに、ほぼ残らないと思います。販売手数料だけで2割を超します。1円でも高く売ってもらい、1円でも安く資材の供給を受けたいのは当然だと思います。

冒頭、農家所得の向上と言われました。JAや全農は組織が肥大化し、組織の運営費、管理費に相当なお金がかかるのは当然だと思いますが、原点に戻って、やはり農家所得の向上を真剣に考えてもらわないと、本当にやる気を出して農業に取り組む人がますますいなくなると思うので、この辺の考え方をお聞かせください。

藤田参考人 ありがとうございます。いろいろ控除項目が多く、その分農家所得も下がってい

るのではないかと御指摘ですが、販売手数料を除くと、生産段階で引かれる控除項目はほぼ実費です。

資材コストにしても、段ボール、包装資材、運賃もそうですが、個別にはいろんなコスト低減の取組を行っています。段ボールについても、いろいろアイテム数が多かったものをできるだけ統一資材に替えていき、ロットを大きくして単価を下げていくとか、運賃についても、一般的な九州他県の情報を聞くと、私どもが青果センターを造る以前に比べて、15%から20%ぐらい値上がりしている状況ですが、大分青果センターを造ることにより、当センターの部分に関しては運賃を変えていません。

そういった部分は、当然農家の手取りにもつながっていると考えるし、手数料についても、さきほど委員からの2割という部分は、多分いろんなコストや市場手数料を合わせた話だと思うので、そうした意味では必ずしも実態として必要以上にいただいているつもりはありません。

県外事務所を設置し、きちっと通常の地域の量販店等に対しても売り込みを行い、そこで一緒に販促活動をする取組を行って頑張っているつもりですが、まだまだ足りない部分があれば、私ども精一杯販売努力をしながら、農家の手取りに反映させていくつもりなので、今後ともよろしくお願いします。

元吉委員 J A全体を含め、昔とどこが違うのかと思ったとき、言い方は悪いですが、昔、我々のときは五反百姓、三反百姓——会社に行きながら、みんなほとんど農家でした。

ところが、圃場整備して以来やはり大型化が進む。また、今集約がどんどん進む中で、さきほど、例えば、大型農家でJ A以外で仕入れるところの把握がきちんとできていない、分析までできていないという話がちょっとあった気がします。特に私の地元宇佐を見たときに、J Aの経営が苦しくなり統合、人員削減となって、有能なJ Aの職員は早く退職し、他の業種に行っているのが実態だと思います。

そういった意味で、やはり抜本的に営農指導員とか飼料のセールスとか、現場で働き、現場

で直接いろんな情報交換をして売り込んでいく人材の確保ができていないのは非常に大きいと思います。しかし、人材の確保をしようと思うと、経営が逼迫するという悪循環がずっと続いている気がします。

今、宇佐に農家はほとんどいません。集落営農がいちご農家が変わっていますが、いずれも高齢化で後継者もいません。そうすると当然、どんどんまた集約されます。そうすると、なおさら大型農家しかいなくなります。そうしたとき、もっとJ Aが厳しくなる可能性があります。

やはり、経営内容を考えたとき、大型農家を取り戻すのが私は経営安定の早道だと思うから、その辺にもう少し本腰で力を入れないと、本当にあつという間にどんどん大型化してスマート農業になって、その辺のお客を取り込めなければ、農協自体が存続できないというのが目の前に来ていると思いますが、その辺の取組についてどういう方向性を持っているのか、お聞かせください。

佐土原参考人 さきほどの実績の把握ですが、私が申したのは、例えば、2ヘクタール以上でどれぐらいの供給があるかという部分で把握していないということで、例えば、委員の地元宇佐ですが、J Aで資材を購入いただいている方、購入いただいている方、米とかを出していただいている方、出していない方については、集落営農法人、個人を含め、大体把握できています。

さきほど、本部長の藤田が説明したとおり、利用されている方については引き続き利用していただけるよう推進しており、そこで不足があれば、どういうものを伺っています。

未利用の方については、当然のことながら何かに御不満があるので、なかなか組めないこともあります。米を販売するときにJ Aを利用しないので、資材も購入しないという方もいるし、むしろ米は販売しないけど、資材だけは購入するという方もいます。

そういった意味では、宇佐の事例で言うと、我々が十数年前から現地に入るようになり、実はかなりの分がほとんど未系統だった方が多か

ったですが、今は多くの方が利用しているケースが増えてきているので、引き続き、JAのTACと一緒に未利用の方のところに入ってしっかり話を伺い、今後どうされたいのか、どういうものが欲しいのか、価格面はどういったところで交渉されたいのかを伺いながらやっていく必要があると思います。

ただ1点、JAが民間と根本的に違う点がありますが、基本的には規模にかかわらず、まず1俵は一緒というところから始まるので、それをのべつ幕なし、この方が何十ヘクタールもあるから、単価を全てこっちに合わせるということができない部分もあるので、確かにそのせめぎ合いはあると認識しています。

そういった中で説明し、御了解いただきながらやっており、以前に比べれば購入なりは増えていると思います。

元吉委員 例えば、利用する肥料なら肥料の量で割引単価を変えることはできないわけですか。大口だからこのくらい以上は何ぼだというランク分けと言うか、値入れの差はつけられないということですか。

佐土原参考人 正直言って、1俵とか一つの小さい農薬の規格で差をつけるのではなく、系統がやっているのは、さきほど10ページに示したように大きくして、例えば、その中間マージンを外すとか農機もそうですが、そういった形で提供する手法を取っています。

元吉委員 ただ、そこがないとやはり戻ってこないではないですか。

佐土原参考人 JAグループとしては、1人の生産者をどう見るか、要は一人一人をどう見ていくかは、今JAにとっては大きな課題だと思います。

元吉委員 いずれにしても米麦だけでなく、一般の野菜とか、いろんな花きを含めても、採算ベースに乗せようと思ったら、大型化はこれからどんどん進むと思うので、その辺をきちっと捉まえることを、真剣に知恵を絞っていただければと思います。

藤田参考人 私どもは全農という立場であり、JAとは基本的には法人格は別ですが、JA自

体は、今そういった中で経営改善の取組をしているので、そうした中では拠点統廃合含め、いろんな取組を進めています。

ただ、拠点がなくなる、皆さんと接点がなくなることで事業がなくなってしまうわけにはいきません。委員からさきほど話があったTAC等、そういった出向く要員を拡大していく方向の中で組合員に情報を提供し、共有しながら事業につなげていくことを、JAとしても今進めています。そこは御紹介させていただきます。

古手川委員 今日はありがとうございます。事業計画に基づく主な取組紹介の中に、白ねぎとピーマンを紹介いただいています。

現状でも、急速な共販率の拡大はいいことと思いますが、JAの集出荷場の収容能力を随分超えてきて、青果センターが力を発揮していると。県は、この2品目、特に白ねぎを倍にする方針を出して、そんなに簡単にできるかなと思いますが、そういう方向の中で、集出荷の設備が足りないだろうと。

3か年とか5か年の計画の中で、県は今すぐにでもやりたいという報告を私らにするけど、環境が整わなければそれは無理だろうと。まず、造る土地はどうか、これは高原に持って行ってやるとかいろいろ説明をいただいています。

少し細かい話になりますが、そういう部分の投資の準備は今どういう形で考えているのか。これはピーマンも一気に伸びてるから、白ねぎと同じような形になると思いますが、その辺はどうですか。

佐土原参考人 ピーマンについては、組合員の皆さんに一生懸命頑張っていただき、だんだん大きくなって行って、面積が拡大していることは明確に見えています。ここは基本的に、現地の施設、選果場等についてはJAにしっかりやっていただきたいとお願いしています。

我々は、必要なことがあれば御支援したいと思っていますが、大きく増えるピーマンについては、今JAが施設取得に向けて準備を始めています。

古手川委員 計画があるわけですね。準備をやるようとしている。

佐土原参考人 やろうとして、準備を進めています。あと、今後増えてくる品目、白ねぎについては決して県北だけではないので、そういったものは、さきほど営農・経済プログラムの話がありましたが、JAは効率的な集出荷場の整備等を、プログラムを組んで考えており、そういったところと実際の経営の部分と判断しながら——例えば、古い施設だけど、そこを活用して白ねぎを集めてみようとかいったことも考えています。県の方向性と決して合わないことはないので、我々も一緒になって考えて話し合い、しっかり準備していきたいと思います。

我々についても、そういったピーマンとか白ねぎが出てきた場合、冷蔵庫があれば基本的には大きな産地から直接行く方がコストがかからないので、その辺はJAと協議して、小さな荷物をはじめ、今の施設では多分全然足りない分は、うちの方に持ちかけて集めると。その上で冷やして持っていくことをJAと協議しているので、我々に持ってきて運ぶ分については、我々が施設も何とか考えていきたいと思っているので、そういうことはしっかりJAとも協議しており、県の方々とも相談をしっかりとしています。

古手川委員 青果センターは一度見学させていただいて、温度の関係で、よりそこの方が商品価値も上がり、お客さんからも喜ばれているという話もありました。これから各地に造るもの、そこまでのものが必要か分かりませんが。

どうしても行政が絡んできたり、中央会からの資金の問題があったりすると、3年が5年になったりして遅れてしまう部分を私、常に言っていますが、心配しながら我々も注視して見ていきたいので、その辺で何かまた状況の中で情報があったら、ぜひ、個別にでも引き続きいただきたいと思うので、よろしくお願いします。

佐土原参考人 ありがとうございます。JAは実際厳しいところがあります。ただ、面積が増える、物が増えてくるのに対してしっかり投資をやってくというJAの役員の気持ちは私たちも一緒に、むしろ、御支援は特にいただきたい部分はあるので、御相談させていただければあ

りがたいです。

古手川委員 それと畜産で、JA全農おおいだが、市場の開設者として市場を引っ張りながらやっているんでしょうが、豊後牛をPRすると同時に、市場に多くの方に来ていただくような仕組みですね。

ある方から言わせると、そういう来やすくするための補助を出したり、そこまでしても、やはり人に来てもらい見てもらわないと。見てもらうことによっていい刺激がある。ほぼ同じ方が落札し、残ったものは畜産公社が買うとか、価格がある程度維持するようなことでは、やはり刺激がなさ過ぎると思います。

それとまた、別にファゼンダ・グランデを見学させていただいて、地元ではなく全部外からだ。ここが非常に良い牛をつくって、大分の牛はいいと言われているが、基本的に話を聞いていると、やはりもとの牛が良くなければだめだから、それを各地で買ってきて、いかに1年かけて育てて良い牛にするという考え方だったから、豊後牛というより自社のブランドではないかと思いました。だから、そういう部分をまた、これは県の畜産とも話をしていますが、やはり純粋に中規模以下の地場の皆さんがいかに良い牛をつくれるのか、そういう意味でもまたその辺も注目しながら議論していきたいと思います。

それと豊美牛、どうなんでしょう。輸入牛肉の値段が言われていますが、そういうものと価格的にはどうなんですか。非常に買いやすいものと思っているし、自分でも買って食べました。ふだん家庭で食べるものとして十分ではないかというイメージを持っていますが、JAだけのブランドですからね。あと何系統か同じようなものがあることになっていましたが、なかなか県に、これは頑張るように応援するのかと聞くと歯切れが悪いので。

藤田参考人 豊美牛は交雑牛のブランドとして全農大分県本部で持っていますが、基本的に外国からの輸入が急増していく中で、和牛とはかなり品質面でも違いがあると。でも、価格面では交雑牛との競合が想定されるので、より付加

価値を付けて販売していくことの必要性を流通関係者からも求められてつくったブランドですが、もともと大分県としては交雑の技術が非常に高いと言われており、肉自体のレベルは高いと思っています。

ただ、そういった産地のブランドとしてあることが、流通面でも、また、集荷の拡大につなげて安定的な供給の面でも必要だということでやっていますが、なかなか今はっきり言って特徴となる要素がなく、少し停滞しています。畜産部で、再度そこに付加価値をどうつくっていくかを進めています。

特に外国産等の牛肉の値段が徐々に値上がりしていますが、一番ホルスタインなり交雑牛がだんだん競合していく話になるので、何らかの付加価値を付けていきたいということでのスタートでした。

佐土原参考人 最初のところですが、大体子牛のところ、うちが市場で1万頭弱、今年が9,700頭ぐらいですが競りにかかっています。

購買については、できるだけ多くの方に来ていただける環境をつくらうとしています。ただ、昨今の価格はそれなりに安定しており、その辺のバランスを見ながら販売しています。

正直言って件数だけが増えていくと、実は価格が下がってくるので、そういったところのバランスを少し見ながら、新たな購買者を誘致しているのが今の状況です。

元々のところですが、やはり頭数を増やしていけば購買者を増やしていけるので、そこは今、行動宣言の中でキャトルステーションとか、組合の方が困っている部分です。増頭対策をやっということうことで、それが増えればまた我々のところにも、飼料も増えてくるし、購買者も誘致できるといった循環になると認識しています。

あと、ファゼンダについては県も含め、我々のグループとしての大きな宿題と認識しており、しっかり地元の牛を育てていくことが大事だと思っているので、よろしく願います。

小川委員外議員 古手川委員の関連ですが、今月も11日と12日、玖珠家畜市場と豊肥の家

畜市場がありました。今回は値段で特に差が出ていて、豊肥市場が約10万円ぐらい高かったです。だから、そこらの要因、地の利がよくて、購買者が県外から来やすいとかがあるのか、あるいは種などが一つの要因なのかお聞かせいただきたい。

また、キャトルステーションの話が出ましたが、全農でもキャトルステーションは関わりを持っていますか。

藤田参考人 キャトルステーションですが、JAおおいが設置に向けて検討を進めており、そこで全農としての協力できるところについては協力していくことで、一緒に検討を進めています。

やはり設置をする以上、しっかりと生産者から出荷いただき、利用いただける施設としていく必要があるので、そこを今、調査しながら進めています。今回の戦略会議の中でも、その方向が示されており、農家が作業を管理委託することによって、営農の継続ができるところは非常に大事な要素なので、そこは一緒に取り組んでいきます。

豊肥と玖珠の家畜市場の価格差ですが、いろんな要因があると思います。それぞれの生産者の考え方はありますが、やはり血統というか、種によるところもあると聞いていますが、体重自体が玖珠の方が若干小さいとか、そういった部分を補正していくと、今ほどの差ではないと。

確か、現状としては玖珠が73万円ぐらいの平均単価で、竹田が値上がりして、それでも78万いくらだったと思います。だから、5万くらい違うと思いますが、大体いつもそれに近いぐらいの、3万円から5万円ぐらいの差で推移していますが、要因は体重差にもあると思います。

小川委員外議員 キャトルステーションの関係は、玖珠で要望が上がっており、皆さんが高齢化して、なかなか8、9か月飼育することが困難で、あるいは多頭飼育になるといったところがあるので、ぜひキャトルステーションは検討していただきたい。

よろしく願います。

清田委員外議員 漁業者からよく要望されて現地に行くと、漁業者と漁協の職員が必ず一緒にいます。どっちが漁師か分からないような漁協の支店長だったり職員がいて、もちろん漁や養殖、魚のことにめちゃくちゃ詳しいです。いわゆる海の匂いのする男ですが、逆に、佐伯という土地柄、数は少ないですが、農家から、ちょっと歩道の補修がということで行くと、そこにJAの職員がいない。

そういう意味で、土の香りのする職員がすごく少ないのではないかなと。そもそもそこで生産者と同様、寄り添っているのかなと。これは素朴に、本当にすみません、農業は結構不勉強で、単純に海と陸とで違いますが、同じ一次産業ということで、生産者に対する寄り添い方とか距離感に対する課題とか、現状に関して伺います。

藤田参考人 私どもは全農という組織で、会員は各県下JAなので、直接組合員の方に出向く要員は、私どもで賄う形は取っていません。JAは、現実、早期の退職等もあり、組合員の対応力が従来に比べて低下していることについて、私どもも心配しています。

ですから、さきほど申したように、JAとしても今の改革の中で、いかに農家のところに出ていくのか、出向く体制をしっかりと構築していくことの改革を進めようとしているし、要員等についても新たに採用を検討しているようですが、そこはJAの範疇になるので、私どもからは、なかなか答えづらいところです。

出向く体制については、農家の皆さんはより大規模化され、いろんなスキルも高く情報も持っているの、より専門的な方々にしっかり対応できるようなTACなり営農経済職員というか、そういった職員の育成に向けては、私どもも一緒にいろんな研修の機会等をつくりながら、さらには同行を推進しながら取組を進めています。現状、ちょっと力が弱いところはそうかもしれない。

後藤委員長 ありがとうございます。私から最後に一つだけ。

確認ですが、ねぎとピーマンを増やしたいと、

それしかないぐらい規模を拡大できる作物だと思いますが、やはり農地、後継者、売り先と選果場ですね。ずっとこの何年間か見て、この四つはいつも課題になっていますよね。

例えば、農地は全農ではどうにもできないので、これは行政としっかり話をしてもらって、本当に農地をまず確保できるかが大事ですよね。

それから、それに伴う選果場は逆にJAがしっかりしてもらわないといけないと思います。

もう一つは、後継者を全農から見ていて本当に育つだろうか。その辺も含め、行政とJAおおい、全農と、農業非常事態宣言できっちり話をしようという話になったのかもしれないですが、実際その辺はどうですか。不安はないですか。今までずっと見ている、決めてもできていないことが多かったので、その辺がこれから先心配ですが、いかがですか。

藤田参考人 今回、農業非常事態宣言の最終とりまとめでの行動宣言の中にもまとめられていますが、これまで生産者、JA、行政などの団体それぞれが、それぞれの思いの中で努力してきたことは事実と思いますが、それが一体的な動きになっていたかと言うと、そうではなかったという反省がまず入ってきますが、そうしたことを一体的に取組を進めること。そのために、それぞれの組織が役割分担し、スケジュールを共有しようとの整理ができていますので、あとはこれをいかに一体的に連携しながら進めていくかだと思います。

私どもも、今ちょうどこれからの3か年計画を全農としても作るタイミングですが、その3か年計画と言いつつも、5年後、10年後がどういう農業の状態になるのかを見据えた上での3か年計画を作ろうと、進めています。

この5年間、2015年から2020年の農業センサスの動きを見ても、基幹的農業従事者も大分県では3割、経営体も2割5分減っています。これから10年たてば、今の農業経営体、従事者は半分以下になってしまい、1万人を割り込む話になっていくので、そうしたところに向け、何が足りないのか、あるいは九州の長崎や佐賀と元々同じレベルだったところが、特に、

長崎とこれだけ差がついてきた状況は何なのかとかを見ると、生産者の規模もあるし、結果、それがまた影響した上で、農業所得が他県に比べて圧倒的に低い状況もあったりするし、そうした中で後継者をつくろうというのは非常に難しい。

やはり、組織がしっかり連携しながら、農家が収入を取っていける経営、生活ができる経営をどういうふうの一つの姿を含めて示していけるのか、その辺を行政や生産者、JAグループが一緒になって本気になって考えなければいけない。そういうタイミングとなった今回の農業非常事態宣言だったんだと、また、そう実践しないといけないと思います。

後藤委員長 ありがとうございます。期待しているので、よろしくをお願いします。

本日は、大変ありがとうございます。さきほど伺った話を参考にさせていただき、本県農業の危機的状況を早期に脱出できるよう、全力で取り組んでいきます。

ここで休憩し、15時30分から再開します。

午後3時00分休憩

午後3時30分再開

後藤委員長 ただいまから、農林水産委員会を再開します。

本日は、委員外議員として、森議員、藤田議員、小川議員が出席しています。

まず初めに、私から御挨拶を申し上げます。

ウーマンメイク株式会社の平山社長には、大変お忙しい中にもかかわらず本委員会に御出席いただき、誠にありがとうございます。

委員会を代表して、厚くお礼申し上げます。

平山社長におかれては、女性が輝く農業を通じ、地域活性化に貢献することを基本理念として、レタスの生産及び販売が行われていると伺っています。

本日は、その具体的な取組内容をお聞きし、今後の活動の参考にさせていただきたいと思っています。

どうぞよろしくをお願いします。

それでは、委員及び委員外議員の皆さまから自己紹介をお願いします。

[委員、委員外議員の自己紹介]

後藤委員長 それでは、参考人から自己紹介と、引き続き、御説明をお願いします。

平山参考人 皆さんこんにちは。ウーマンメイク株式会社の代表をしている平山と申します。

本日は、参考人招致で呼ばれ、通常テレビで聞くのは悪いことをした方が国会で呼ばれるときの呼び方で、何を説明したらいいのか、何を聞かれるのかと思ってどきどきしましたが、会社の説明をさせていただいて、質問の時間をたっぷり取っていただきたいということなので、ざっくりと今の取組の説明をした後に、質問していただきたいと思います。

失礼ですが、着座にて説明します。

本日は、女性が輝く農業経営と題して、これまでウーマンメイクで取り組んできた内容を説明します。

まず初めに、ウーマンメイクの社名のとおり、作物もそうですが、次の時代も女性がつくるという思いを込めて2015年に起業しました。翌年の2016年から本格的に事業を開始しています。

このウーマンメイクを女性だけで起業したきっかけとして、働きたくても働けない女性がいったり、今の社会問題になっている少子化なんかも、女性の働き方、女性の活躍にも深く課題があり、そこを解決しないと少子化という問題も解決しないのじゃないかなというところで、女性が活躍できる、出産したい方は出産できる、働きたい人は働ける、そういう選択肢を増やせる社会を農業を通じてつくっていききたいという思いも持ちながら起業しました。

出身は大阪ですが、APU（立命館アジア太平洋大学）への進学を機に大分県に来ました。今、APUがライフネット生命創設者の出口学長に代わってから、ビジネス的な起業をしたい学生も増えてきて、少しずつ学生とも一緒に取組をしていこうかなというところなんです。私が学生のときは、国際協力色の強い学校でしたが、出口学長に代わってから、国際協力といったところのボランティアも続けていかないといけない。だから、ビジネス的な発想も持ちながらし

ていかないといけないんだという出口学長の思いもあって、また観光学部もできるという記事もあり、この大学もいかせてあげたいなと思っています。

卒業した後に、一度大阪に戻って企業に就職しましたが、別府での生活に慣れていたので、会社に行くまでに約2時間ぐらい電車通勤があり、その電車通勤で帰りが10時近くになったり、この生活を週5で続けて果たしてどうなっていくかという不安もあり、経営者に憧れて入った会社でしたが、1年目の仕事が思い描いていたものと違って、1年で転職を考え、別府市の企業に転職し、また大分県に戻ってきました。

ここで出産を機に会社を辞めました。辞めたきっかけも、会社で出産を報告している人がいて、その方に対して、うちは産休ないからと伝えているのを聞いていたので、もし私も子どもができたと言って同じことを言われると、すごくストレスを受けると思い、本当のことを言わずに辞めました。

これもウーマンメイクをつくるきっかけ——今の会社経営にも大きくいかせる経験にはなりましたが、やはりおめでたいことなのに盛り上がりすぎて言えないということはあってはならないと思ったので、おめでたいことはちゃんと祝ってあげられる会社をつくりたいと思ったのも、その経験があったからです。

ここで会社の紹介のビデオを見ていただきたいと思いますが、音声は消しています。音声は英語になっているので、説明は私が口頭でしていきます。これは最近、内閣府からの依頼でAPECベストアワードに出させてもらった際のものでした。

〔ビデオ放映〕

平山参考人 これは、最初に立ち上げたレタスのハウスの中です。約30アールの広さのハウスです。

これがドローンで撮った上から見た映像です。大分空港道路の安岐インターを降りてすぐのところにあります。

これが朝礼をしている風景ですが、20代から70代までで、26名います。

これは作業場の中の風景です。レタスと今年から始めたほうれんそうの調整作業をしています。地元の方がほとんどですが、隣の杵築市からも働きに来てくれています。

これが事務所の中です。

こちらが新しく併設したほうれんそうのハウスで、50アールの広さがあります。ハウス内は全てコンピューター制御で、スマホからもこの情報を見ることができ、温度や湿度は自動的にコントロールされます。これがあることにより、センサーが雨を感知して、上の窓を自動的に閉めてくれるので、日曜日を休みにできています。

これは、収穫用の台車を自動で運ぶロボットで、試験的に入れていますが、収穫作業が朝一番の作業で、出勤できる層が50代や60代の子育てが一段落した世代となり、押す作業とか力作業が厳しくなるため、そこをできるだけ自動化、ロボット化したいと思って取り入れています。

今、大体毎日4千個のレタスと2千個のほうれんそうを生産出荷しています。大体、今期の売上げは規模拡大もしたので、1億円を超えると思います。

最初、起業したとき、起業して会社にしたからこそ1億円以上売りたいという漠然とした目標がありましたが、今回、今年規模拡大ができたことで、その売上げも達成できそうです。動画は以上です。

会社を起業するとき、どんな会社にしていきたいかという企業理念、経営理念もしっかり定めて出発しましたが、企業理念として、女性が輝く農業を通じて地域活性化に貢献するというのを掲げています。

また、基本理念として、柔軟な会社であろうというところを主に掲げています。女性も高齢者も年齢に関係なく、今後は性別も障がいも関係なく、みんなが働ける会社を目指しています。

農福連携と言われていますが、農福連携に取り組もうと思ったわけではなく、農業をやっていたらこういう子を雇えないかという話が多くあって——主に精神障がいの子たちが働けるか

かったです。ほうれんそうになると、こうやって始めて半年もたたないうちに病気が発生しています。

逆にこれは勝算があるなと思ったのが、今は室内でする植物工場、レタスの植物工場が増えています。単純に室内でも育て、作りやすいからなんですよ。これまで植物工場ってあまりうまくいってこなかったですよ。設備投資と電気代等がかかり過ぎて、商品の単価が高くなり売れない状況がありました。今度ほうれんそうも大型の植物工場ができるらしいですが、ほうれんそうの場合、本当に植物的にすごく繊細なので、あまり植物工場では成功しないと思っています。

レタスで規模拡大しなかった理由はそこにもありますが、私も初心者で始めてできたということは、誰が始めても恐らくできるんですよ。だから、そういう植物、作物で攻めていっても単価で勝負しないといけない状況になるので、今のほうれんそうの水耕栽培で病気を抑えながら、周年通して生産できれば、今後、そういった植物工場にも勝てると思っています。

今回、規模拡大と同時に改善したところがいくつあって、例えば、肥料タンクですが、主に高齢者でも女性でも作業しやすい環境を整えようと思ったとき、水耕栽培——机ぐらいの高さのところに植え付けるので、毎日の作業では腰の負担が少ないですが、肥料を作るとき、肥料が20から25キログラムあります。それを大型のタンクの中に入れれないといけないので、これが結構重労働です。

大体1トンのタンクにまとめて肥料を作りますが、1トンとなると高さが1メートルほどあり、その上から20キログラムの袋をいくつも入れれないといけません。これまでだと、1メートル持ち上げると、肥料倉庫からタンクまで距離があったり、舗装されていない道だったので、すごく肥料を作るのが大変でした。

そこを新しくしたときには、高さを極力抑えた肥料タンクを採用して、肥料置き場を肥料タンクの横に据え、舗装された作業場の中を行けるよう改善しました。これも、作業場の中に肥

料タンクがあるのは珍しいと言うか、大型企業ではよくありますが、昔からの農家だとすごく贅沢なんですよ。でも、中にないと雨が降っている日は肥料を作れないし、いろんなやりにくさがあったので、今回改善しました。

これは今、ウーマンメイクで出している商品です。本日現物は持って来れなかったですが、今までレタスもやさいままというシリーズで販売していましたが、ほうれんそうもやさいままのシリーズで——やさいそのままの味を届けるということ、優しいママのような愛情を込めて育てるという意味をかけた、やさいままのほうれんそうのパッケージのバージョンと、今回、ほうれんそうと言えばポパイということで——皆さんの年代だとぼっちり分かると思いますが、今20代前半だとポパイを知らない人も増えてきています。でも、私たちの主なターゲットは30代から50代の主婦層なので、今回、しっかり契約を結んで販売していこうと思っています。

生産だけする農業ではなく、会社で生産から販売までやっているの、こういうパッケージのデザイン、企画もできて、すごく職業的にも面白いと思います。

例えば、大きいところになると、製造の会社であっても一部分しか仕事を経験できないんですよ。何年もいれば、いろいろと回れるかもしれないですが、農業のいいところは作った人が販売までできる。それでこそ、やはり消費者にも思いが伝わると思うので、そういうところが農業の面白いところだとも思っています。

これがこれまでの売上げですが、初年度から黒字化を達成し、今年度どれくらい行くか分からないですが、今まで黒字で来ることができました。ちょっと今期は規模拡大もあったので黒字とはならなかったですが、売上げは順調に伸びています。

この働き方のところが、ウーマンメイクの一番の特徴だと思っていますが、さきほど動画の中で見ていただいたとおり、今のところ全員女性が働いてくれています。

今回、規模を拡大して事務所の横に作業場を

併設したことにより、事務所のキッズスペースから作業場を見られるようになりました。これまでは事務所と作業場が離れていたため、子どもを連れてきても子どもがどうしているか、ママがどんなふうにいるか子どもから見えなかったのですが、併設してガラス越しに見えるようにしてから、パートでも子どもを連れてきて働いてくれるようになりました。

ふだんの祝日はパートは休みを取りますが、夏休みとかになり1か月休みを取ると、その分の収入がなくなります。そしたら、安心して連れてくることのできる環境を作れば働いてくれるのではと、みんなには全然強制はしていませんが、明日、子どもと一緒に連れてきて働いていいですかと、自然と出てくる環境になりました。

子どもたちも来たら、子どもたち同士で仲よくなって遊んでいるので、家で留守番するよりはるかに安全で、良い環境が作れていると思います。

働く時間もそれぞれに合わせて4種類作っていますが、これ以外にもたくさんその日の都合に合わせて働いてもらっています。これは子育て中の方に限らず、介護している方にもいろんな時間帯を選べ、休みやすい、早退もできる場所はウーマンメイクで働くことを選んでくれている理由にもなっていると思います。

ただ、最低賃金も上がってきて扶養内で働こうと思っている方は、働く時間を制限しないといけなくなっていて、最低賃金よりももっと皆さん能力が高いので評価してあげたいところもあります。上げれば上げるほど働く時間が短くなってしまいます。能力がある人ほど働く時間が短くなってしまふのも、すごく矛盾しているなと思っていて、扶養内で収めないといけないことはないですが、やはり控除を受けられる分は受けてというところも皆さんの感覚の中にあるので、その辺で少し上限とかも変わってくれば良いなと思っています。

人材育成では、大分県内で独立して農業をする人を増やそうと、ウーマンメイク・アグリカレッジを開校しています。

約2年間社員として働いていただき、その後、県内で独立するという研修プログラムです。これが、昨年から始まって1期生が2人入りしましたが1人辞められて、今は1人が研修中です。この研修も、女性に限っているわけではないですが、ウーマンメイクということで、主に女性にアプローチをしており、この水耕栽培で独立を目指したとき、すごくたくさんの壁があります。

まずは、本人がやりたいからといってできるものでもないですね。やはり私も補助金をいただいて始めましたが、それはやりたいと思ったタイミングでできるわけでもないし、やりたいと思った人全員ができることではないので、なかなか課題が大きいと思います。

実際に入ってきた方も、そこまでの準備をしているわけではなく、自分が思ったとおりに農業ができると考えている人も多いですね。

今、新規に就農したいと思ったときの支援は、ほかの業種に比べてすごく手厚いと思います。今回、農業の雇用制度が変わって、新規に就農するとき1千万円補助が出るという記事を見ましたが、ほかの業種でそんなものないじゃないですか。すごく特別扱いされていますが、農業も今のビジネス的な農業で考えたら、そんな誰でも入ってきてできるものではなくなっていると思うので、その辺はすごく手厚いサポートがあるのはいいですが、やはり農業もしっかりビジネスとしてやっていかなければ続かないと思うので、新規就農者を増やそうと思ってハードルを下げ過ぎると、少し問題があるかと思っています。

これに加えて、県内の農業高校、農業大学校の方とお話することも多々ありますが、例えば、看護学校だと行ったらほぼ看護師になるのに、農業高校や農業大学校に行っても、ほぼ農業法人に就農しないところがあります。

それも農業高校になると、普通科よりレベルが低いからそっちに入ったとか、そういうことでは農業の認められ方がいつまでたっても上がらないと思います。学力では測れないところがあると思いますが、農業高校の生徒たちが、や

はり誇りを持って農業をするんだと言える職業、そういうレベルに持っていきたいなというところも思いとしてはあります。

あと、農業法人で農業をするときに、やはり1社ではなくて、いろんなところと協力体制を組むことが大切だなと思っています。特に大分県は流通に他県よりかなり難しいところがあるので、協力して同じ便で運んでもらったりすることでコストを下げていくことができると思っています。うちは隣に農業法人があって、そこに販売協力もしてもらっており、この販売協力があつたからこそ初年度の黒字化も達成できたと思っています。

私のところも実は、企業参入で地元の建設会社に出資していただいています。そういった関係で企業参入のくくりになっており、県内の企業参入だけの集まりでも協力体制を組めないかといつも流通の話になったりします。今、運送コストが上がってきていて、運送コストをかけずに県内でものを消費できるかと言ったら、やはり人口も減ってきており、関東にもものを持っていきたいので、その辺でいかに協力体制を組めるかがキーになるかと思っています。

説明としては以上です。少し長くなってしまいました。御質問をいただければと思います。

後藤委員長 ありがとうございます。

以上で説明は終わりました。

これより質疑に入ります。どなたか質問等があれば、お願いします。

守永委員 女性が働きやすい環境を作っていくということで、農業に着目されたのはある意味面白いところだった気はしますが、その辺の状況は、ほかの方からも質問があるとは思いますが。

取りあえず、さきほどの説明の中で出荷先について、近くの企業参入農家とつながっていることも触れましたが、具体的にどういう方面に出荷されているのか教えていただきたい。

平山参考人 今、ウーマンメイクの出荷先は5割が九州、3割が関東、2割が関西の比率になっています。

この比率もコロナ以前と以後で少し変わって、以前は大分空港に近いこともあって、関東まで

航空運送していましたが、便数が少なくなってしまったので、陸上運送に変わっています。陸上運送になると余計運賃がかかるようになってしまったので、そこでやはり近い九州で販売を広げた方がいいんじゃないかということで、コロナ以後は、九州が半分になりました。

守永委員 それは市場出荷、それとも個別相対、どっちでしょう。

平山参考人 もう個別に行っています。運送のところは市場を通さず、直接スーパーのセンターへ入れています。

やはり市場に入れると、例えば、契約をスーパーと結んでいても、市場を通すだけで手数料を取られてしまいます。一部、私のところも大阪に出すとき、運送だけJAの運送に相乗りしていますが、販売先が決まってもそこを通すと手数料を取られます。JAは運送も持っているので、いいところは使わせてもらっています。

そういうところで、できる限り中を省くと言ったらあれですが、そうすることによりお客さんに届くときの値段も変わってくるので、できる限り安く皆さんが買える値段で、余計なお金に乗らないように。やはり東京に出荷すると、業者が2者ぐらい入ってしまう。そうすると不必要に値段が上がってしまうので、できる限りそこがなくなると、お客さんもスーパーもいいのかなと思います。

尾島委員 27歳で起業されて農業分野での進出を決断された大きな理由。

それから、水耕栽培の最初はレタス、あとほうれんそうと規模を拡大されていますが、こういった品種を選んだ理由。

そして、安岐町でやっているということですが、この場所の選定について聞かせていただきたいと思います。

それから、農業分野の補助制度が手厚く、他の業種にはこんな制度はないという話でしたが、初期投資で1億5千万円を超える投資をされているから、そういった意味では、当然自己資金も当初は必要なわけですが、こういった自己資金の捻出をどうされたのか。

それから3番目に、今はほとんどやめていますが、私もほうれんそうとかレタスはハウスで作ったことがあります。夏場にレタスやほうれんそうを出すと、非常に単価が安定していると思いますが、ほうれんそうはさっき夏場にできると言われたが、普通は大体平地だと、5月中旬から9月にかけては、ほとんど温度の関係でできないですね。それを施設だから、例えば、遮光して温度を下げているのか、そういった工夫があるのか。

それから、ちょっと気になるのは、夏場は当然成長が早いから栽培期間が短く、その代わり目方は軽いですよね。冬場になるとほうれんそうにせよレタスにせよ、栽培期間が非常に長くなりますよね。そういった意味で夏場と冬場の量の違いはあるのか。何が知りたいかという、従業員に暇ができないか心配していますが、そこを埋める対策、工夫をされているのか。

ちょっと難しい質問ですがお願いします。

平山参考人 たくさんの質問、ありがとうございます。

まず、最初の質問のなぜ農業の起業に至ったかですが、元々会社を退職したときも、農業をしようとか、農業をしたいと思っていませんでした。大学のときもそうですが、農業というワードさえ頭の中にはありませんでした。ただ、本当に人との出会いの中で農業にたどり着いたところがありますが、ここは安岐町で起業したきっかけにもなります。安岐町で老人ホームをされている女性の理事長がいて、その方と出会ったことで、安岐町で何かしようということにつながっていきました。

そこのまま女性同士で出会ったということで、女性だけの農業をしたら面白いのではないかと。そこで農業ということで、地元の農業法人とのつながりもでき、やる気があるなら一緒に組んでやろうかという話をいただき、本当にやりたかったと言うか、人と出会ってその人たちの魅力に吸い込まれながら、そのとき仕事を辞めてやることもなかったの、何かをやりたい、子どもを育てていくためにもやらないといけないところもあったので、たどり着きました。

最初は農業ではなく、道の駅をやりたいという話があったので、そのプロジェクトに関わっている中で、やはり道の駅をするには最初にものをしっかり作っていかないといけないのじゃないかという課題から、農業を始めました。

今でも道の駅をやりたい気持ちはあって、国東市の中でもそういう話があったときに手をあげたり、案を出したりはしています。つい先月公募があり、それも選ばれなかったのですが、宇佐市でも大分市でも道の駅ができるという話があって、そういうところがあれば、やはり農家が直接出せば、手取りも大きい消費者が買っているところを見られるのは励みになるので、最終的には道の駅をして、農産物を直接売れることをしたいと思っています。

ほうれんそうを選んだ理由は、さきほど申したとおり取引先の要望があったからですが、県内外のいろんなところに視察、見学に行かせてもらい、レタスのハウスを見たときに、これだったら私も長く続けていける農業ができるかなということを選びました。

作業的に見ても、例えば、女性だけでやろうと思っていたので、いちごとトマトとかやればイメージ的にいいじゃないかという安易な考えはありましたが、やはり技術がすごく伴うところで、簡単に始めてしっかり良いものができる確証もなかったの、比較的作りやすい薬物野菜を選びました。

あと、二つ目の質問の初期投資ですが、自己資金がほぼゼロでした。ただ、最初はそれこそ全然初期投資に充てるお金でもないのですが、500万円だけは出資してもらおう方を集め、お金を集めました。

ただ、最初の事業費も1億円を超え、今回の規模拡大も4億円を超えているので、到底手元にあるお金じゃ足りなかったの、ほぼ融資を受けました。今、借金が3億円あります。だから、補助金がなければできない事業でもありましたが、補助金をいただいても水耕栽培はそれだけ借金をして始めないといけません。

これは多分、農業の設備費が高すぎることもあると思います。補助金が出るからこそ、多分

高くなってしまっている部分もあると思うし、水耕栽培になればしっかり毎日生産ができ、毎日出荷していけるので、この3番目の質問にもあたりませんが、生産できるときにしっかり最大の生産をしていく。

ウーマンメイクの場合は、夏と冬で契約単価を同じにしていますが、中のグラム数を調整しています。ほうれんそうの場合は特に、例えば、夏場は80グラムで冬場は120グラムとか、中身を変えた形で契約をさせてもらっているので、その辺で調整しています。

あと、夏場栽培できるように、水の温度を冷やして栽培しています。

尾島委員 水の温度を下げるんですね。

平山参考人 そうですね、水の温度を下げることで夏場も、今年も初めての夏でしたが順調に栽培はできました。

でも、24時間ずっと水を冷やすので、レタスのときには来なかった電気代の請求が来ています。夏場の一番冷やしたときで、電気代だけで140万円ぐらいかかりました。ほうれんそうの場合は水を溜めず、ずっと流し続けないと根に酸素がしっかり行き渡らず成長しにくくなってしまうため、ずっとモーターを回しているのです、すごく電気代がかかりました。

あと、従業員の仕事量のことですが、この規模拡大をする前がすごく差があって、夏でもフルタイムはなかったですが、冬とかは本当に生育がゆっくりになってしまって、1か月ぐらい生育のスピードも違うので、規模拡大する前までは、例えば、冬場は周辺の農家のゆずとかみかんの収穫をみんなで手伝いに行ってもらっていました。

ほかから仕事をもらうのも、地域の方からは喜んでもらえましたが、会社としてちゃんとしっかりフルタイムで仕事を作らないといけないこともあったので、規模を拡大した理由の一つにもなります。

あと、今は逆にほかの農家と兼業で働いてもらっているパートが数人います。例えば、スナックえんどうとかされている農家に働きに行っていた人たちが、収穫以外のシーズンは余り仕

事がないので、その仕事がないときにこっちに来てもらったり、いちご農園で働いている方が、そんなに忙しくないときだけウーマンメイクに働きに来てくれるので、そこですごくいいくらいの仕事量になっています。

尾島委員 ありがとうございます。丁寧にすみません。

成迫委員 さきほどの話の中で根っこが病気になってということで、それには必ず薬とかで改善していくと思います。

大分県内で今、例えば、臼杵市とか佐伯市とかでは学校給食をオーガニックで出す取組もやっていて、先日、佐伯市でもオーガニックフェスタが開催され、無農薬とかそのあたりのことが意識されつつあります。もちろん安心・安全なのは間違いないとは思いますが、私もそうですが、子育て世代はこれから割と意識していくと思います。そういった方たちに対しての、戦略的なものがあれば教えてください。

平山参考人 今、レタスもほうれんそうも農薬を一切まいていないです。ただし、それを売りにはしていないです。

それもやはり消費者と取引先、バイヤーの意識というか、重点を置くところが少し違って。例えば、消費者からすると本当に農薬を使っていないオーガニックの方が安全と思いますが、スーパーからしてみれば、虫が一切ついていない商品を出してほしいというところがあって。虫がついていない野菜っていかに危険かとは思いますが、やはり相当まかないと虫なんていなくならないからですね。でも、そこを重視はしていないですよ。

やはり一切異物が入っていない野菜を、スーパーによっては違うかもしれないですが、今うちが取引しているところでは、いかに安心なものを安定供給するかというところで、例えば、農薬を一切まかずに安定供給が途切れれば、それはまいてくれという話になってしまうので、そこで今、農薬をまかずに栽培していますが、もし病気がはやったり虫が大量発生した場合には、やはりまく必要があるので、そこを強調しての販売をしていないだけで、そのまま圃場に

あるものを食べても全く問題はない状態で栽培しています。

でも、水耕栽培であれば、本当に農薬を使わないものもできるし、ただ、無農薬はうたえなくて、入ってくる種がそもそも種子消毒されていて、無農薬と呼べない状況があったりするので、その辺は販売的には無農薬という打ち出し方は、今のところする予定はないです。

成迫委員 ありがとうございます。大変な苦勞をされている中で、今後また、学校給食の場でも出されることも考えていただけたら、多分行政とかも協力してくれるんじゃないかな。

そういう機運が高まっているので、そういった方向からもできたらと思います。

平山参考人 給食の面で言うと、1回火を通したのしか出せないところがあって、レタスが厳しかったんですよ、地元の学校給食も。

ほうれんそうになると火を通して出せると思いますが、いろんな課外授業とかで収穫体験をしても、火を通したものでないとそのまま食べさせないらしく、そういうところもすごく安全を重視するのも分かりますが、危険なものを食べるわけではないので、そういうところは緩和されるといいなと思っています。

成迫委員 教育の分野でも、そこら辺をちょっと呼びかけながら、本当に安心・安全な野菜を作っているところの理解を深めてもらうようにこちらも頑張ります。

阿部副委員長 大変貴重な話をありがとうございました。私の地域で営農法人、集落営農をやっているところはキクの会社を作りました。それは農業の専門家であって、うまくいくと思いましたが、もう今は、ほかにキクのハウスを売ろうとしています。これは国の補助金を受けてやっている失敗例ですね。

ところが、農業の素人である平山社長がお金も何もなくて、よくここまでできたなというのが本当に不思議でもあるし、その裏には当然、今は言えないような苦勞もあったとは思いますが、さきほど借入金金が3億円あると言われました。これは設備費がほとんどだと思いますが、そこら辺は銀行なのか、あるいは農業公社なの

か、話していただければと思います。それが質問の1点です。

それと、従業員が女性ばかりで26人ということで、これもまた女性の働く場を作っている素晴らしい取組だと思います。その正規社員とパート、そこら辺の内訳を教えていただければというのと、女性の職場でいろんな難しい人間関係等も出てくるのではないかと思います、話せる範囲でそういった職場の人間関係等を教えてください。

また、5年か6年で売上げ1億円も達成するというのは大変素晴らしいことだと思いますが、全くの素人でよくこれができるなど。やはりさっき話の中であった販売パートナー等があったからかなと思ったりします。そういった部分、これまでよくここまで成功してこれたなど、そこら辺の思いを簡単にお話ししていただきたい。

普通じゃできないと思います。

平山参考人 自分で言うのもあれですが、周りの方のサポートももちろんですし、とにかく必死で働きました。

ワーク・ライフ・バランスと言いながら、やはり最初の起業のときは、本当に娘の顔を見る暇もないぐらい遅くまで働いて、今もですが、一旦職場に出て娘が起きる時間に帰って、小学校の準備をして送り出して、また職場にすぐ行くような生活もしているし、これから農業を目指す人には、夢を壊すからそんな話はほとんどしません。

でも、農業に限らず、やはり起業するときにはそれぐらい必死になって、女性、男性関係なく、起業というステージに立ったときには、それぐらい必死になって、販売を協力してくれるからこそ、絶対生産をしないといけない。しっかり生産して出していないといけないというプレッシャーもありながら、こちらが地元ではない私を応援してくださる方と、そんなよそから来た人ができるのかということもある中で、やはり地域の信頼も得ていかないとやっていけない部分があったので、それを必死に姿として別に持っているところは、起業から今までもずっとやってきているところです。

借入金のところは、ほとんど多くが政策金融公庫からの融資を受け、残りは大分銀行から受けていますが、ここも貸してくれたのがすごく大きいと思います。今回の規模拡大のときは、融資を受けるだけのある程度の実績を積んでいましたが、やはり最初の出だしの本当にできるか分からないところで融資をしてくれたのはすごく大きいところで、ちょうど平成27年が女性の活躍を日本も推している、タイミングが本当に良かったなと思っています。

農業の方の、特に女性たちの集まりに行くと、女性が会社の代表になる、農業でお金を借りることがつい最近まですごく難しかった。何で旦那が代表にならないんだと言われてたり、そういう苦労があったという話をよく聞きます。

私が起業するときは、本当に子どもを連れてままでも銀行の応接室で話を聞いてくれたり、そういう環境の中で起業がスタートできました。事業を開始するときには、出産をする前に会社を辞めているので、貯金を使い果たしてしまうぐらい手元にお金はなかったもので、お金を貸してくれたところは本当にすごいチャレンジをさせてくれたと思っています。借りられたことがラッキーだったと思います。

その代わり、やはりその信頼に応えないといけない。今受けた補助金は、私が多分どう頑張っても納税で返せるぐらいの額ではないです。それもしっかり自分の中に入れながら、補助金もいただいているからこそ地域貢献をしていかなないといけない。雇用として、その分返していかないといけないという思いも常に念頭に置きながらやっています。

あと、今は全員で26人いますが、そのうち正社員が1人で、ほとんどがパートで働いてくれています。パートも家庭を持ちながらなので、パートという働き方を選んでいただけで、本当に能力としては社員に悪いですが、社員以上の能力があるんですよね。これまで出産するまでは、普通に社員として働いてきた方もいるし、その中で働く時間だけでパートという選択で働いてくれているだけなので、本当に正社員が26人いるぐらいの能力を発揮してくれています。

女性の職場ですが、20代から70代までいるので、これが本当にまた農業の良さで、普通は大企業になると同期って同い年だから、やはり何かといろいろあると思います。

今、最高齢が70歳で、その方がみんなのお母さん代わりみたいに事あるごとに全員分のお菓子を作って持ってきてくれたり、そういう家族みたいな年齢層と一緒に働けるところが農業の魅力で、そういう人たちが集まるからこそ、仲良くやっていける。

ただ、たまにはぶつかることもあります。女性なので、長引かせるとほかにあの人がねとどんどん広がっていってしまうので、何かあったらすぐ呼んで、当事者同士で話してもらいます。私も、例えば60代の方が言い合っているときに、これはこうだよねとか自分のお母さんぐらいの年の人にそんなことを言うのはばからしいじゃないですか。なので、何かあったときには直接話してもらおう。そして、その日のうちに解決できるようにというのを心がけています。

今は働くところがたくさんあるので、嫌な思いをするぐらいなら、ほかのところで働いた方がいいと常に言っています。もうあの人と会いたくないか思いながら働きに来てもらうのは嫌なので、一緒に働くからには、仲良く働いてほしいというのもあって、月1回御飯を一緒に食べたりとかいうイベントもしたりして、そういう日々のコミュニケーションがしっかり取れるような取組をしています。

阿部副委員長 ありがとうございます。杵築の人もぜひ、雇用を広げて採用してください。

平山参考人 売上げのところも、販売はすごく大きかったと思います。始めるときに販路がしっかり決まっていたのは、水耕栽培でどれだけ良いものを作っても、販路がなければうまくいかないと思うので、そこはすごく一番大きな要因だったと思います。

守永委員 二つ、三つお尋ねしたいです。

まず、会社の理念として、特に女性が輝く農業を通じて地域活性化に貢献しますという企業理念を掲げていますが、社員の皆さん26人で、こういう思いが共有できているのかなというこ

と。月に1回食事をとか、仲良くということからすると、そういう理念の共有化は図られていると思いますが、その時点での工夫をどうされているのかということと、農福連携の話も途中ありましたが、この26人の中に障がいをお持ちの方もいるのか。その方もやはり受け入れるときには女性に限定して、施設の方に投げかけるのか伺います。

あと、お母さんが働く姿なりこの職場を見て娘さんはどう感じているか、話をしたことがあれば教えてください。

平山参考人 理念のところは、みんなで共有しようとしてもなかなか届かないので、毎年もう少し現場レベルに落とした形の目標を一緒に考えて決めて、プラスそれぞれの目標も書いてもらって張り出しています。経営理念は毎回言わないですが、そういう作業レベルの目標は、毎月1回のランチミーティングのときに言っています。思いやって作業をしようという目標ですが、そういうことは毎月言いながら作業をしています。今月こういうことがあったけど、これって思いやって作業できているかとか、そういう形で作業を通して理念に沿って、みんなの思いが一つになっているかを確認し合いながら、そのランチミーティングを行っています。

あと、農福連携のところで、今は精神障がいの方が4人います。女性に限定しているわけではないですが、そういった支援施設からも女性の方を提案してくれるようになってるので、必然的に女性になっていますね。

今、ウーマンメイクに男性が来たときに働きやすいかと言われると、逆にちょっと居心地が悪いかなと思うぐらいになっているので、ただ本当にジェンダーレスで男女がないところで、ウーマンメイクという名前もいつか変えないといけないかというのがありますが、そこは男女関係なく受け入れられる会社になりたいと思っています。ただ、やはり農業は男性中心の業界なので、その中でも女性が活躍できる場として、そこは女性だけでアピールしていくところは大きいと思っています。

あと、私の働く姿は娘に聞いてみないと分か

らないですが、娘から日曜日にママ、ハウス行かなくていいのと起こされたり、必死になって仕事をしている場面を応援してくれていることが多いです。スーパーに行って売れ残っていたら、まだレタスがあるねとか、野菜が高騰しているときに、今ドラッグストアのコスモスで99円で売っているんですよ。安く売ると、いっぱいものが出てしまうという話をしたときに、小学1年生ですが、安く売るからだよねと言うんですよ。しっかりそういった仕組みのところも家で2人だけというのがありますが、私が愚痴を言うのも仕事の話をするのも娘なので、そういったところもしっかり受け入れながら、一緒についてきてくれていると思います。

あと、パートの子どもたちも夏休みとか、特に宿題でお母さんの姿を見ながら、職場の人にインタビューしています。お母さんが一生懸命働いている、働いたからこそ今の生活があるというのが、子どものときに見ると、やはり大きくなってから分かってくると思うので、こういう一緒に職場を見せられるのは農業のいいところで、昔から、多分農業はそうせざるを得なかったときもあると思いますが、農業の方が先端を行っていると思うんです。

IT企業の社長が、赤ちゃんをおんぶして会議している記事がヤフーのトップニュースに載っていたことがあります。私はすごく悔しくて、農業なんて昔からこれをやっているんだけど、ただそれがかっこよく見えない。農業の場合だと、大変そうだに変わってしまうんですよ。そこをやはり変えていきたい。何か農業をすることによってすごくダサく、かわいそうに映ってしまうので、そのイメージを変えたいです。

元吉委員 話を聞けば聞くほど女性の社会進出というか、本当にすごいものを感じますが、やはり女性はすごいなと思いつつ、ずっと聞いていました。

そんな中で商品を作る、生産するのはもちろん基本ですが、販路を開拓するのは男でもJAを頼ったり、そういう格好で最初は行います。最初から販路を開拓するのは相当厳しい面もあ

ったと思いますが、どういう人脈を、どういうチャンスを通じて取引に結び付けたのか、その経緯を教えていただきたいと思います。

平山参考人 初めは、地元の農業法人の販路を活用させてもらったのもありますが、それで単純に出し始めたかというところではなく、しっかり一緒に営業に連れて行ってもらいました。だからこそ、直接バイヤーとお話する時間をもらえました。

例えば、新規で売り込みに行ってもなかなか水耕栽培のレタスになると、興味を持って時間を取ってくれないですね。だから、そのつながりを持って行けたからこそ時間を取ってもらえて、そこで伝える場があったからこそ契約に至ったと思います。

農業初心者で、ものができる前に営業に行っていました。ただ女性だけの会社でレタスを作り始めますと言ったときに、ある会社では女性だから何なのという反応のバイヤーもいて、それは本当に当たり前。おっしゃるとおりで、女性が作ったからっておいしくなるわけでもないし、農業初心者の人が作るから安定供給ができるわけでもなく、その言葉をもらった後に、本当に女性だけでやるからこそ何ができるかを考えました。

それで自分で勝負できるなと思ったのが、こういうパッケージの提案だったんですよね。レタスを入れるパックだったり、デザインするのが得意だったので、何種類も作ってバイヤーに意見をもらいながら、そういう意見を聞いたり、話し合うとか提案するところは女性が得意とするところと思うので、そういう提案をしながら、強みを出して行って契約してもらえるようになりました。

今もそういうところがあって、例えば、向こうからウーマンメイクのレタスでサラダの展開をしたいという話をもらったり、そういう女性が活躍しているところとコラボして商品化をしたいとか、そういう話をもらうことも多く、本来だったらいろんなところで売り込みに行くのがビジネスだと思いますが、やはり向こうから依頼をもらった方が強いですよ。そういう話

があった方が強気で交渉もできるし、水耕栽培の野菜って、売り込みに行ったからって商談が成功する率って多分低いんですよ。どこのスーパーにも入っている商材で、そこに満足していれば変えることはないと思うので。

だからこそ、向こうのタイミングを待ちながら、今ほとんど90%ぐらいは契約にはまってしまうので営業に出ないですが、ほうれんそうも栽培していれば、コンビニから出せないかという話があったり、そういうしっかりいいものを生産して出していれば、今まで本当に話が順調に来ていたなというところですよ。

でも、今回勝負をかけているのはこのポパイで、相場に左右されずに一商品として——今、もうレタスとかは市場に出したら10円とかで、運賃も出ないぐらいの値段になってしまうので、そういう野菜の相場ではなくて、一商品として勝負できるようにこのポパイをつくって、これは人気を仕掛けると言うかSNSで発信し、どれだけスーパーから好評いただけるか頑張ってみようと思っています。（「すごいね」と言う者あり）

後藤委員長 いくつかありますが、一つ目は電気の話がありましたが、例えば、エネルギー問題とか、これから重油が上がるとか軽油が上がっていますが、規模を拡大するとその辺の問題が出てくると思います。

今、電力会社から電気を買っているということで、ちょっとその辺のことで何かあれば教えてください。

平山参考人 電気はそのまま、まだ新電力とかではないです。

後藤委員長 九電から、なるほど。

平山参考人 新電力に変えると、やはり次の工事をしたときに九電が取り合ってくれないとか、田舎なので工事をするために電柱を立てなきゃいけないので、そういう関係もあったりして今のところ、新電力にはしていません。

後藤委員長 多分、電力会社は全部電気が安くなっても九電はさらに下げてくるから、もっと下がると思います。そういうところが多いです。

平山参考人 できる限り苗テラスとか、完全閉

鎖型の中で苗を育てるところは夜に電気を使って安くしたりとかは多少やっていますが、あとは栽培するために二酸化炭素のポンプを買ったり灯油を燃やして使っています。そこをいろいろと、わざと二酸化炭素を作っているという、今の時代と反するところがあるので、例えば、きのこを栽培しているところは二酸化炭素がすぐ充満してしまうから、それを何か組み込めるようなとか、いろんなところは模索しています。

今のところ、重油とか灯油の高騰があり、栽培にそれだけコストをプラスしても単価に乗ってこないの、冬場は極力使わない、できる限りそこを削減する、使わずに努力しています。

後藤委員長 平山社長だからできたことがあると思っています、ウーマンメイク・アグリカレッジに来ている方もいるし、平山社長の姿を見て農業をしたいという女性はたくさん来ると思います。実際に選ぶ作物もあると思いますが、平山社長から見て大分県の農業、どうしたら女性が入ってくるのか。

私たち農業者に、新規就農の手厚い補助など全くなかったと言ってもいいぐらいに何もなかったの、それを目指して来る方はいないと思いますが、来た方に独立は無理だと言わないにしても、どう育てていくのかすごく難しいと思いますが、農業者の視点から見てその辺、何か話していただければと思いますが、どうでしょうか。

平山参考人 そうですね、やはり農業を仕事として捉えないとなかなかうまくいかないと思います。

農業だからって、レベルが低いわけではないですよ。どれぐらいの生産力、どんなところに販売したいかもあると思いますが、やはり、ただおいしい野菜を作りたいという感覚だけだと、女性が多いのが健康で安心な野菜を作りたいという感覚で、それはそれでオーケーですが、それを仕事とするときに、しっかりおいしいものを作ってどこに売るのが、おいしいと言ってもどういうおいしさを出すのかとか、そういう具体的なところも考えないと。

なかなか仕事として、ビジネスとしてできな

いわけで、例えば、農業だけが新規就農と呼ばれている、ITに新規何とかとも言わないし、農業だけ就農という呼び方で、何か職業としての農業になっていない気がしています。でも、この設備投資にかかる金額を考えても、ほかの業種よりはるかにお金がかかり、そんなにハードルが低いものではないので。興味を持ってもらうのはありがたいことです。

例えば、個人的な意見ですが、農業産出額を上げるために新規就農者を増やすのは違うかなと思っています。やはり昔からされている方が技術を持っているので、その方たちの技術をいかして継続できるような法人経営をされているところの補助だったり、本当に女性に限らず、やはり若い子が入ってきたときに起業したいと言っても、人生設計の中で結婚、出産が入ってきます。それはそれで人生の目標としてはオーケーなんですよ。あるべきですが、起業するタイミングでそれはない。特に補助金を受けて起業となると申請して、ちょっと子どもができたので、来年にしてくださいみたいな話はないわけで、そこは男女同ステージに立つので一言い方が難しいですね。

女性が取り上げられがちですが、男性の若い方もすごく県内で頑張っているの、そこも底上げした方が農業は良くなると思います。私はたまたま結婚せずに出産しました。だからこそ、こういう事業をするときも誰の反対もなく自分の決断でできて、そういうところがあって、逆にすごく条件が良かったと思います。ただ、家庭を持っている女性が農業で起業するとなったときには、やはり家庭の犠牲も出てくると思うので、難しい部分が本当にあると思います。女性と同じぐらい、男性も取り上げるといいのかなと思います。

後藤委員長 では、最後に一つ。今、売上げが1億円を超えると。規模を拡大されて3億円も負債を抱えて、当然頑張るしかないと思います。

すごいと思うのは、私は極端に人嫌いなので、むしろ人を使うのは面倒くさいなと思って早くやめたいと思いますが、どこまで拡大して、どこまで行かれると思いますか。目標みたいな

ものがあれば教えていただきたいと思います。

平山参考人 生産規模は今で十分です。農業って、広げれば広げるほど大変で、利益から言ったら30アールだけやっている方が確実に利益が残ったんですよね。広げれば広げるほど、品目を増やせば増やすほど人出も機械も必要だし、生産規模としては自分がやる範囲の中では、これが精一杯かなと思っています。

後藤委員長 多分そう言われるのじゃないかと。私もそう思います。規模拡大はあるところに行ったら絶対に壁が来て、人の問題とかマネジャー的な人がいないと回らなくなるでしょう。多分みんなそれで規模拡大を目指すけどやめるんですよ。だから、いい話を聞いたなと思って、本当に久しぶりにすばらしい農業者に会ったなと思います。

本当にすばらしいものでした。ぜひ頑張っていて、大分県農業を牽引していただければと思います。

今日はいろいろとありがとうございました。またしっかり応援させていただきたいと思うので、どうぞよろしくお願いします。

以上をもって、本日の委員会を終了します。
お疲れさまでした。