

シンポジウム「需給を反映したコメの価格形成を考える」

基調講演「農業現場の変化を考える」

新潟ゆうき株式会社代表取締役 佐藤 正志 氏

主催 農業経営支援連絡協議会

後援 全国稲作経営者会議

後援 大阪堂島商品取引所

令和元年 6 月 17 日（月）

東京大学弥生講堂・セイホクホール

「ウルグアイ・ラウンド農業交渉」が実施されたとき、情報不足により農協関係者からは反対運動が起こり、当時、私も農協青年部に所属しており、そのあたりのことは十分承知はしているのですが、本質的な議論を本当に重ねたのかと非常に疑問に感じました。

導入部分で皆さんに強くお伝えしたいのは、現代は情報社会で、インターネットからいろいろな情報が伝わってくるが、その情報に対して意見を述べ、議論することができているのかと疑問に感じる。私の地元では水が来なくて田植えができないというところもたくさんあります。東京では研究者の方々が見た情報、あるいは画像で見える情報、農業は自然環境が素晴らしいという客観的な状況しか伝わっていないと思うのです。

農業をやっていると、いろいろな作業を進める中で多くの課題が出てくるのですが、その部分が全く伝わっていない。ここに農家出身の方がいらっしゃれば、分かっていただけでもかもしれませんが、すべてそれが伝わっていない。この点が一番強くお伝えしたいことです。

お米の値段は一時期から比べるとどんどん下がっており、これは市場の中で致し方ないと捉えています。しかし、コストが下がることで作れなくなる、維持できなくなっている経営者も多くいます。それは中山間地域で、私の農地は比較的平場が多いところがありますが、中には中山間地の多いところもあり、良く言えば風光明媚と言えますが、現実そこで農業経営を行うとなると大変な作業になります。中山間地域では、水路に水が流れてこないこともあり、流れてきても上流の人が優位ですから、水の取り合いになってしまいます。そうすると、法人が自らの集落であれば問題ないのですが、集落から借りている立場になると、借りたほうは立場が弱く、経営面積が広いから水をよこせというわけにはまいりません。言葉で伝えることは簡単ですが、現場に行かないと分からない部分が多くあるということです。

最終的に何が言いたいかというと、そんな不公平な中でわれわれは農業をやっているということです。今日は、岐阜県から昔の仲間が来ております。彼の地域は中山間地域で、圃場が鳥獣の被害に遭って大変な地域です、しかし同じ岐阜県でも名古屋に近い平場の経営体は400ha近くあり、田んぼ1枚が1.2haという大きな圃場で、巨大な経営展開をしています。いずれにせよ、その不公平というのがお米の価格、お米の市場では全く評価されていないので、なんとか考えていただき、何か良い解決方法がないのかと考えております。

グローバル市場を意識した農業経営改革が必要だと感じております。これはどういうことかということ、当時のウルグアイ・ラウンドは国内市場しか見ないで物事を判断していたわけですが、私が昭和45年に本田技研に入社したときには、既に自動車工業会はグローバル化していました。製品的には海外と比較すれば差はありましたが、どんどん海外市場に進出

して、いろいろなノウハウを吸収しそして改善をして現在に繋がっています。特に印象的だったのは、アメリカ上院議員のマスキー氏が排ガス規制のマスキー法という法律を作りましたが、アメリカでは不可能だと諦めていたことを、当時の本田のシビックという車が昭和47年にこの排ガス規制をクリアしました。私が入社して2年後にはそういう状況になっており、日本人の知識、知恵、ものづくりは、すばらしいものだと思います。

そういう経験を経て母親の死を境に長男であったこともあり昭和56年に新潟に戻りました。しかし、当時は農業をやる気は全くありませんでしたが、いかんせん田舎ですので仕事がなく、自分自身よくわからないまま就農しました。

当時はまだ食管法がありましたので、全量農協に出荷し、農協青年部にも入るといのが田舎のお決まりの筋書きです。一般的な農協青年部にいる農家の担い手さんは、違和感を持っていないようでしたが、約10年間、本田という自動車会社において様々な仕事に携わっていた私は、非常に違和感を持ちました。

このウルグアイ・ラウンドのときも、先を見据えたグローバル展開をするような構想がなぜ議論できなかったのかというのが、今、振り返ってみても悔やまれるところです。交渉内容の見える化と十分な説明が必要だった、これは今のTPPでも全く一緒だと思います。交渉中の情報開示はできないと言って、そこで止まってしまいますが、それが本当にいいことなのか。われわれ現場にいる人間として、農業経営者として、最終的に本当に良いことなのか、悪いことなのかと疑問に感じます。

TPPの交渉が浮上してきたときに、私は全国の稲作経営者会議の会長を仰せつかりましたが、ある経済団体から、「全農・全中はTPPに対して「絶対反対」と言っているが、あなたは任意団体の代表としてどう考えるのか」という質問を受けました。私の主観であるとの前提で、「市場を考えたときに、今の日本の経済が農業で持っているのであれば全中・全農と同じ意見かもしれないが、日本経済は農業で持っているとは言えません。いろいろな産業の人たちが努力して今の日本経済を支えている以上、やはりその経済を優先すべきではないか」とお答えしました。

これに対し、いろいろな経済団体、マスコミ等が取材に訪れ、シンポジウム、パネルディスカッションにも呼ばれ、私の意見が求められるようになりました。あるテレビ局が私の圃場に来て、圃場の前で「安倍首相がTPPに参加したら、あなたどうしますか」という質問をされ、「だったら仕方ないですね」とコメントを出したところ、それが全国放送で流れ、「任意の農業団体の長たる者が何という発言をしているのだ」という、ものすごいお叱りを

受けました。これは私がマスコミへの対応経験がまだまだ浅かった、苦い経験でした。

今、私が抱えている課題は、コメ直接支払いが廃止されたことへの対応です。当時、民主党政権が1万5,000円の戸別所得補償を実施したときも稲作経営者会議の会長の立場で大反対しました。なぜ反対だったかと言うと、戸別所得補償という名称が問題ではないか、農業の現場はほとんど兼業であり、兼業の方々が主業のほうで福利厚生を担保をされているが、戸別所得補償を受けると二重の補償になり、さすがに違和感があるということで反対しました。

次は各市町村の再生協議会運営の課題です。これについても現場で大きな問題を抱えています。たびたび上京し農水省の方々のお話とか、情報、状況を聞かせていただきますので、それを受けて私はあるべき姿を村上市の再生協議会の中で強く主張しております。そのような経緯もあり、数人の方針作成者が幹事の中に入っています。農協ももちろん入っています。ところが、県内の再生協議会の中では、JAと行政のみの幹事会もたくさんあり、現場の意見が全く反映されない状況が今でも続いています。そのような状況で本当に現場の様々な課題が本当に議論されているのだろうかと思いに少し疑問に感じているところです。

次は家庭食から業務用の消費拡大という状況の変化です。家庭食で商売が成り立てば問題ないと思うのですが、残念ながら今は業務用の消費が拡大し、家庭食の需要が減少しています。それが価格の低下を招いているという一つの理由だと思いますが、現状の市場から考えると受け入れざるを得ない状況だと思います。ただ、これが良いことか悪いことかという、状況の変化を捉えないといけないということを申し上げたい。

さらに国内需要の減少をどう捉えるか。私どもは、縁があって、ある農機具メーカーと連携してお米の輸出をしております。最大で輸出した時期は年間で250t、昨年実績は約100t、今年は少し下回るかもしれません。何故かと言うと、飼料用米、備蓄米の取り組みを私は全くしていないので備蓄米は補助金が多すぎるがゆえに、補助金が減らされたときに需要が迷走すると私は先読みをしているのです。今は輸出米に支援をいただいておりますが、当時は支援がなく、支援がないほうが需要の安定があるだろうと考えがひとつ、それよりも先に国内で契約がとれる業務用、加工用なども需要の安定があるだろうと。備蓄米の需要もあるのかもしれないので、1度だけ備蓄米に参加しましたが、その後は参加していません。

今、私が主体的にやっているのは加工用米で、年間約500tの契約をしております。その500tは今年からまた複数年契約が復活します。価格についても、昨年12月にほぼ決定して

います。今は国も県も多収穫品種を手厚く保護していただいていますので、うちが窓口になって現場の農家にどんどん参加してもらっています。多収穫品種も選択肢が多すぎてなかなか困っており、平成 30 年産で三つの品種、ちほみのり、つきあかり、ゆきん子舞などを選択肢にして、取引先にサンプル提供をしています。加工適性と食味のどちらを選ぶのかなど、いろいろなことを投げかけて品種を決定しています。品種決定したものは農研機構が育種開発したものであれば、私のほうで許諾契約を結び、種子も私どもで作っています。

作りたいと思っても種子がなければ作ることはできません。現場で往々にしてあるのですが、農協には種子がたくさんあるのに農協に出荷しない農家には、少し待ってとストップがかかります。「今年は種子が十分あるから何キロまでは売ってあげる」と言われても、それでは、500t というボリュームで契約するには、取引相手に迷惑が掛かります。これではだめだということで、4、5 年前から、自ら許諾をとって、いろいろな品種を種籾生産して、それを需要先とつなげています。これが私の取り組みの一つですが、どう捉えるかについては、さまざまな考え方がありますので、私のやり方がすべてではないと思っています。

海外需要を意識した対応策ということについても大きな問題があります。平成 17 年頃に新潟県内で、全農、新潟県、農業法人で連携して輸出米協議会を立ち上げ、海外へ輸出しています。ところが当時の海外輸出の制度では、6 月末までに契約書を添付して書類を出す必要があり、日本では契約は当たり前かもしれませんが、海外では契約書はいい加減なものでハンコもありません。日本の実態と乖離しており、このようなことを何回も繰り返しているうちに、輸出に対する課題が見えてきました。われわれは農水省にお願いして、いろいろな課題提供をさせていただきました。6 月末の締切りに抵抗があったと思うのですが、1 年か 2 年前にお願いに伺い、今は契約書がなくても「輸出します」というアピールさえすれば輸出として認められます。その代わり国内主食に戻すことは絶対不可能ですから、そこは自己責任で行うことが必要となります。いずれにしても、そんなことを考えた中での課題というものをいろいろ提供させていただきました。

経営安定のためのコスト低減というのは、私が一番真剣に取り組んでいる部分ですが、昨年度、農林水産省の仕事でイタリアに取材調査、農薬や農機具の調査に行きました。その前に法人協会が韓国の調査状況を報告しており、その調査報告を見て、まだまだ現地地で知る必要があるということで、農水省が予算を取り、アメリカチーム、イタリアチームの 2 チームに分かれて調査に参りました。私はイタリアを訪問しましたが、そこで気付いたのは経営の状況が日本とは全く異なることです。

日本は 147 万 ha の水稲作付面積があります。アメリカは 100 万 ha で、イタリアは 23 万 ha、韓国が 75 万 ha です。それに対して生産量もそれなりにあります。ところが（1 経営体あたりの）経営面積を見ると、日本が 1.9ha、北海道が 11.5ha です。それに対して農地面積の小さいイタリアの平均耕作地が 54ha なのです。韓国が日本と一番近いです。なぜこんなに違うのだらうと、ここに非常に興味を持ちました。

この興味についてはパネルディスカッションの場で申し上げますが、日本のコメは、海外に出そうとすると大きな問題があると思うのです。ここは私が一番申し上げたい部分で、やはり WTO の問題、戦後の農地解放があれでよかったのか、農地法の問題、この三つが大きく障害になっているような気がするのです。販路に関しても、今日は先物の議論で参ったわけですが、やはり先を見ないといけないと思う。先を見た上で何が必要なのか。私はそういう意味で先物というのも販路の一つとして考えてもいいのではないかと思います。それがすべてではないと思いますが、この点は、後のパネルディスカッションの中でお話できればと思います。

以上