

## 第10回農林水産ワーキング・グループ 議事概要

1. 日時：令和2年5月14日（木）13:30～16:06

2. 場所：オンライン会議

3. 出席者：

（委員）高橋進議長代理、佐久間総一郎座長、南雲岳彦座長代理、竹内純子、新山陽子

（未来投資会議）金丸恭文議員

（専門委員）齋藤一志、林いづみ、藤田毅、本間正義、三森かおり

（政府）大塚副大臣

（事務局）小見山規制改革推進室参事官

（ヒアリング出席者）農林水産省：横山経営局長

農林水産省：押切経営局農地政策課長

農林水産省：河村経営局金融調整課長

農林水産省：日向経営局協同組織課長

農林水産省：山口大臣官房政策課長

全国農業協同組合連合会：桑田代表理事専務

全国共済農業協同組合連合会：秋元代表理事専務

農林中央金庫：大竹代表理事専務

一般社団法人全国農業協同組合中央会：比嘉専務理事

越前たけふ農業協同組合：富田代表理事組合長

4. 議題：

（開会）

1. 農業者の成長段階に応じた資金調達の円滑化について

2. JAグループによる自己改革の実行状況等について

3. 規制改革ホットラインの処理方針について

（閉会）

5. 議事概要：

○小見山参事官 それでは、第10回「農林水産ワーキング・グループ」を開催いたします。

本日は、ウェブ会議ツールを使ってオンラインで開催しております。お手元に資料を御用意いただき、御参加をお願いしたいと思います。

なお、会議中は雑音が入らないように、画面左下のマイクアイコンでミュートにさせていただくようお願いしたいと思います。御発言の際にはミュートを解除した上で御発言いただき、御発言後は再度ミュートにさせていただくように御協力をお願いします。

本日は大塚副大臣、高橋議長代理に御参加いただいております。また、未来投資会議より金丸議員に御出席いただいております。

それでは、以降の議事進行につきましては、佐久間座長にお願いしたいと思います。佐久間座長、よろしく申し上げます。

○佐久間座長 それでは、本日の議題に入ります。議題1は「農業者の成長段階に応じた資金調達の円滑化について」であります。

本日は、昨年6月に閣議決定されました「規制改革実施計画」において「農業者が成長段階に応じ資金調達を円滑に行うための課題やニーズについて検討を行う」とされました事項につきまして、農林水産省殿より検討状況をヒアリングいたします。

資料の説明に当たりましては、今日、多人数の方においでいただいておりますので、時間厳守をお願いいたします。終了時刻経過後は事務局より口頭でアナウンスさせていただきますので、あらかじめ御承知おきください。

それでは、農林水産省殿より、恐縮ですが、5分程度で説明をお願いいたします。

○横山経営局長 経営局長の横山でございます。本日はどうぞよろしくお願いを申し上げます。

それでは、お手元の資料を御覧ください。規制改革実施計画を受けまして、昨年度の後半に調査を行った調査の結果の概要について御説明をさせていただきます。調査は全国の農業法人に対しましてアンケート調査を実施し、併せて、具体的な事例を聴取するため、農業法人及び金融機関に対して個別のヒアリングを実施したものでございます。

この中で大規模法人との記述がございますが、これは売上高10億円以上の法人、新規法人につきましては、設立3年以内の法人ということでございます。

結果でございますけれども、法人の設立時、法人の発展期、すなわち規模拡大や6次産業化を行った時期、これを2つに分けて調査をしております。法人設立時の資金調達については、調達金額は、大規模法人は1億円から10億円、新規法人は1000万円以下が主ということでございました。また、その用途としては、農業用施設、ハウスなどがございますが、その設置費用、機械の導入費用であり、方法としては融資が主ということでございます。

一方、発展期の資金調達でございます。大規模法人については、設立時と同様1億円から10億円、新規法人は若干増加し、3000万円以下が主ということでございます。用途としては、設立時と同様、施設の設置費用、機械の導入費用となっております。方法は融資が主と。したがって、成長段階に応じて、そのニーズに大きな差異はなかったと認識しているところでございます。

続きまして、2ページを御覧ください。資金調達別に融資、出資、それぞれについての意見をまとめております。融資を受ける際に重視をした事項としては、利息が低い、金利が低いということがございました。その他の重視事項として、過去の取引実績や審査スピードなどの声が上がっております。必要資金の調達につきまして、出資ではなく融資を選

択した理由、金利が安いということが理由というのが主なものでございます。そのほかに、経営の主導権を握られたくない、増資のノウハウがそもそもないといったこともございました。

また、一部の者から、農地所有適格法人の要件の一つである、議決権の過半を農業者が保有するという要件を満たさなくなるため、出資ではなく融資を活用したといった意見がありました。しかしながら、そういうことを挙げられた法人の状況としますと、農外の議決権が2分の1までということが現在も可能なわけですが、実際はそのようにはなっていないということ、それから、農業法人に対する投資の円滑化に関する特別措置法に基づき設置されましたアグリビジネス投資育成株式会社の活用も可能でございますが、それもあまり活用されていないということで、現行制度の下でも増資する余地はまだあったということでございます。

融資に関する主な意見といたしましては、農業法人から、日本政策金融公庫や農業融資の盛んな地域の金融機関は、農業に詳しくしっかり審査してくれる。一部、農業に精通していない担当者も当然ながらいるが、経営状況を積極的に伝えることにより調達が円滑になるといった声が寄せられてございます。

他方、金融機関からは、金融機関として農業の専門家の育成が課題であり、本部機能の向上を重視しているとの声が聞かれました。

次に、後段のほう、出資でございます。出資を選択した理由としては、自己資本比率の向上ということ挙げられる方が最も多くございますが、そのほか、規模拡大直後は赤字が予想され、利払いが負担となると感じるため、出資を選択したいという声もございました。

また、出資に関する意見として、無議決権株式の上場ができれば選択肢が広がるという意見もございましたけれども、他方で、投資家から農業法人の収益性を正しく評価してもらえないか不安といった声ですとか、配当との兼ね合いで現在は消極的といった声も聞かれました。

また、私募債、社債により資金調達を行うという取組も見られるところでございます。

以上を踏まえまして、ニーズ、課題というところでまとめてございます。成長段階に応じて、資金調達ニーズに関する調査を行ったわけですが、使途や調達方法に大きな差異は見られなかったということでございます。

資金調達方法については、融資が主となってございますが、一部で出資の活用を求める声も存在いたします。

資金調達の課題については、融資、出資の別に分けてまとめると、融資については金融機関側の専門家の育成や農業法人側における財務・経理サポートの充実、出資については議決権要件を2分の1未満まで緩和した制度の活用や無議決権株式の活用についての認知不足などがあると考えております。

以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明について、御意見、御質問等をお願いしたいと思います。御発言の際には「手を挙げる」という機能がありますので、そちらで手を挙げていただきます。こちらから指名させていただきます。システム上の不具合で「手を挙げる」機能が働かない場合は、画面を通じて手を挙げていただくなどの意思表示をお願いいたします。なお、質問と回答は簡潔をお願いいたします。

南雲座長代理、お願いいたします。

○南雲座長代理 ありがとうございます。

御説明ありがとうございます。今のアンケート調査をお聞きしていると、実質的に融資が主体ということで、資本市場はあまり使われていないように結果としては見えるのですが、これは論理が逆ではないかという気がして、資本市場を事実上使えない形にしているの、使っている人がいないということのように見えるのです。

というのは、本来であるならば、新規の参入者を増やすとか、6次産業化するとか、もしくは海外の市場を開拓するとかということで、リスクが発生するタイプの新しい農業に向かっていくことに対して、リスクを取る資本家が必要なのですが、無議決権株式のほうによっていたり、もしくは譲渡制限があったりという形で、株式としてリスク・リターン機能が働かない形になっています、また、それが投資家が株式を取得してもセカンダリーマーケットで手放すためのセカンダリーマーケットがないということにもつながっているのだと思うのです。ですから、これは今の農業の生産性の向上とか、国際競争力の強化とか、若手の参入機会の増加といったときに、ファイナンス面がマッチしていないのではないかという気がします。いわゆるコンプライアンス的に産業保護的な色彩が強いのですが、産業育成のためのファイナンスには結びついていないようにも見えるので、その辺を知りたいと思います。

とりわけ成長段階においてということでは、普通はバンカブルになる前のところというのは、投資家が出て、リスクマネーを供給していくわけですね。産業が大きくなってくると、だんだん安定性が増えてくると、バンカブルという形で金融機関が入ってくるという順番なのですが、そのもともとの株式市場を塞いでしまっているの、このメカニズムが成り立っていないように見えるのですが、これは何か追加で御説明いただけますでしょうか。

○佐久間座長 ただいまの点、お願いいたします。

○横山経営局長 まず、現行法の下においても、議決権の半分に至るところまではいわゆる農外の方も資本を出していただけるという趣旨になっています。ところが、今回の調査をしてみたところ、その部分もまだ十分活用されていないということでございます。

他方で、2分の1未満のところ、あるいは2分の1のところも含めて、更に一般的に上場すべきでないかということについては、そもそも議決権要件のところはどう考えていくのか、公開をするかしないかをどう考えていくかというそもそも論のところになってくる

のかなと思います。

今回の調査が、直ちに今の制度の下でそういうところも含めていじらないとなかなか成長というところが図れないということが導き出せるかというところについては、もう少しよくよく事実を聞いてみないと分からないのではないかと思います。

○南雲座長代理 ヒアリングする対象としては、調達側もあるのですが、供給側の投資家の意見も聞かなければいけないのだと思うのです。何で投資しないのだと。なぜここに入ってこないのかということ調べられていないので、片務的な分析になっていると思うのです。そこを解決しないと需要と供給がマッチできないので、今、この制度の下でということで片方だけの話を聞いても、これから成長産業に向けてどうするかというところには議論が及ばないのではないかと思います。

○佐久間座長 ありがとうございます。

お願いします。

○横山経営局長 御指摘のとおり、今回の調査では金融機関までは調査をしておりますが、いわゆる投資家といいたまいますか、そういった方々までは調査しておりません。我々としても、今回の調査を踏まえた課題について、更に掘り下げる必要はあるかと思いますので、どういうやり方が可能かも含めて、よくよく検討させていただきたいと思います。

○南雲座長代理 よろしくお願いたします。

○佐久間座長 それでは、林専門委員、お願いします。

○林専門委員 ありがとうございます。

御説明ありがとうございます。私も今、南雲座長代理がおっしゃったとおり、このアンケートの結果の解釈が逆ではないかと感じました。釈迦に説法でございますが、融資の場合は借金ですので、利息がつき、更に多くの場合、日本の金融機関では、代表者個人の連帯保証を求めて、特に新規の方、ベンチャーの方などですと自宅まで担保に入れさせられてしまうということがあります。これがアメリカなどと大きく違うところで、ベンチャーの方が七転び八起きできません。1回失敗したら、次、立ち上がることができません。これに対して、投資であれば有限責任ですから、株式会社の有限責任ということで、新規の方にとっても資金を確実に得られるようになるわけですし、新規参入のためには、この有限責任の下での投資の道を広げることが大事だと思っております。

その意味で、南雲先生からもお話があったとおり、農地法2条3項の柱書きで、株式を公開している会社は農地所有できない、たとえ3項の1号から4号までの要件を満たしたとしても、もう株式公開している会社は農地所有できないということで、まず対象がすごく限定されてしまっております。1号から4号の要件の緩和もそうですが、柱書きのところにある公開会社を除くとなっているこの要件からも、この要件についても見直しをすべきではないかと思いますが、御検討いただけないでしょうか。

○佐久間座長 農水省の方、今の点、お願いたします。

○横山経営局長 正に、今の農地法の立てつけの中で、基本的には農業者の方々が過半に

ついてしっかり議決権を持っていただいた上で農業をやっていただくということになっているわけでございます。その上で、公開、非公開というところについても、転々と株式が流通して誰が持っているか分からないということではなく、やはり分かっている人が2分の1未満の範囲内で農外の資本として参入していただくという立てつけとなっているということでもあります。

委員御指摘のように、更に例えば2分の1未満のところだけでも公開できないかということかとも思いながらお伺いしましたけれども、そういうニーズと申しますか、そういうことをすることによって農業の成長産業化にとってよい方向に行くのかどうかということについては、十分な検討が要るのではないかと思います。

○林専門委員 私、ニーズはあると思います。今、アンケート結果で融資がメインになっているというのは、ニーズがないからではなくて、できないからそうなっているのだと思います。融資の他に投資の道を広げることによって、農業者が資金調達するための「選択肢」が増えるということであれば、インフラとしてその「選択肢」を整備すべきではないかと思います。是非前向きに御検討いただければと思います。ありがとうございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、次に新山委員、お願いします。

○新山委員 私は各委員の御意見と少し違う意見を申し上げることになるかも分かりません。

今、資金調達の主眼として、資本市場の利用ができるようにという御意見が多かったわけですが、日本では株式会社というと株式を公開する、そして、上場するのが普通というイメージが非常に強いですが、食品企業を見ておりましたも、実は株式会社で株式非公開、非上場企業がとても多いということが、私がこれまで思っていたところです。食品業界もそうですし、特に伝統ある優良な食品企業はかなりそのような経営をしているように思います。それは日本の特徴ではなくて世界的にも、ヨーロッパや北米でもそうです。むしろ、ヨーロッパや北米では、株式公募企業というのは特別な企業という扱いになっているように思います。

株式を市場で公開するのは、市場の値動きに晒されたり、買収などのリスクが高くなりますので、農業者がそういうリスクを管理する能力を持っているかどうか、また、そうしてまで株式市場で資金を調達することに優位性があるかどうかはよく検討することが必要だと思います。上場、公開が、すなわち資金調達的手段と考えるのは拙速で、既に活動されている歴史のある企業の行動なども参考にして、有効な資金調達の方法を検討することが必要なのではないかと感じた次第です。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、金丸議員、その後に齋藤専門委員、お願いいたします。

○金丸議員 ありがとうございます。

横山局長にお聞きしたいのですけれども、この農業分野が抱えている問題というのは、ずっと平均年齢が高齢化をして、家族経営の中でも、御子息あるいはお嬢さんでも、事業承継をする人たちが少ない。その原因は、もうからない農業。ですから、もちろん第三者的な資本家が資本を出すというインセンティブが湧かないわけですね。

一方で、融資にしてみても、先ほど来、お話のあった担保になるものが非常に少ない。農地は根抵当権が設定されるケースが多くて、一度借金をすると、成長しないし、事業承継してもらえないけど、根抵当権の借金だけは残るというのも大きな問題とされてきたと認識しています。それによって、全国で耕作放棄地が増えて、今、求められているのは、農業者の人たちだけでクローズドで今後の食料安全保障を担ったり、輸出も視野に入れたりして成長させようというのは、土台無理があるのではないかと。

農外者がある地域にやってきて、リスクを取って、最初は小さな資本で参画をして、そして、その地域の人たちにも認められて、例えば更なる設備投資や、農業のICT化などの資金が必要だとなったときに、融資でいくか、それともエクイティーでいくかは、それはそのリスクを取ったプレイヤーの判断であって、その判断を融資のみに誘導せざるを得ない、誘導していくという制約条件を課すほど、日本農業の深刻な未来、事業承継者も少ないという中で、若者の参画をもっと招かなければいけないから、クローズドな発想ではなくて、これからオープンな発想が必要だと思うのです。

先ほど、新山委員がおっしゃった、その企業が上場するか非上場でいくかは、これまた経営判断であったり株主の判断なので、それをあえてあらかじめ非公開企業でないといけないとか、そんな制約条件を決めるほど、我が国の農業は余裕もないと思う。ですから、是非発想の転換をお願いします。

私が横山局長に質問があるのは、農外者とか農業者とかにこだわりすぎていて、農業者だけでは今後とても成長できるとは思えないのですけれども、その辺りは経営局長としての御判断というか、お考えはどうなのでしょう。

○佐久間座長 ありがとうございます。

横山局長、お願いいたします。

○横山経営局長 金丸議員の御指摘のとおりで、農業は非常に厳しいところ、正に新規就農、あるいは平均年齢、基幹的農業従事者の数など、そういったことを見ていけば、非常に厳しいのは御指摘のとおりだと思います。

そうした中で、成長産業化を図ろうというときに、農外の方といいたまいますか、いろいろな御指摘のあったような流通の方もいらっしゃるでしょうし、IT系とか、いろいろな方がいらっしゃるのだと思いますけれども、様々な方々の意見を含めながら成長していくというのは、御指摘のとおり一つの形だと思いますし、また、地域で認められたということについて、何らかの形で踏み込んでいくというのも一つの切り口だと思います。

ただ、やはり議決権要件ということになると、一旦そこを変えてしまうと、かなり根幹的なところになってくるというのもまた他方でございます。それについては、農業現場で

も様々な不安の声もあるということもあります。我々としては、農業をこれからどうするために何をどうすればいいのかということ、現場のニーズを踏まえて本当に融資ではなくて出資、あるいは出資の中でも2分の1を超えるのがいいのかどうか、あるいは上場がいいのかどうか、とにかく現場がこれから本当に成長していくために何が必要なのかということについて、まずはしっかりとした調査をしていきたいという思いでございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、齋藤さん、その後、本間さん、お願いします。

○齋藤専門委員 私のほうは質問ではないのですが、実は会社を3つ持っています、2つ目の会社がアグリビジネス投資育成株式会社から出資いただきました。それも、配当要求があまりにも強く、配当が、利益が100万出たら、全額うちのほうには優先配当しろみたいな感じだったので、腹が立ったので、すぐ全量買戻しをしたと。ちょっとしたハプニングでしたけれども、そして3つ目の会社は、設立当初から取引先である大手商社から出資を受けましたが、3期続きで赤字であることから資本が引き揚げられた、これが現実で、農業法人は結構資本を厚くという方針の社長さんはいろいろなところから出資を仰いで運営していますけれども、なかなか利益がどんどん出て配当がすぐ来るとか、大幅な取引の増につながるということがないとすぐ引き揚げられてしまうものですから、実態として外部からの資本の注入ができないというのが現状だと思います。

報告でした。以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、本間専門委員、お願いします。

○本間専門委員 御説明どうもありがとうございました。

金丸議員の御発言に重なるところが大きなのですけれども、これからの日本の農業を考えていく上で、資金調達の手段も経営形態も多様なものと考えていく必要があります。それぞれの事業者ないしは農業経営をやる方々が自分に最も適した経営形態ないしは資本調達の手段を考えていくということが基本であって、その枠を広げた中で選択させる、そこを基本にしなければ、なかなか農業の発展が見込めないなということを実感しております。

農地所有適格法人の要件の緩和もそうですし、それを超えて、例えば株式会社による農地取得ということであれば、実験的に既に養父市で行われているわけですね。国家戦略特区の中での実験ということではありますけれども、既にこれは5年の実績があるわけです。実際、法人の参入、法人による農地の取得によって、新規就農者も増えていて、耕作放棄地の再生、活用といったことも実現されていますし、農業生産高も増えているわけですね。こうした実験が既に5年間もなされている中で、先ほど横山局長がおっしゃっていましたけれども、現場での不安がある等の声は確かにあるかもしれませんが、それは地域地域によって様々な実績を示していく、あるいは具体的にどういう懸念がこの企業が入ってきたときにあるのだといったことを検証していく必要があるという気がしております。

したがって、そういう前向きな方向で農地政策、あるいは新規参入の推進ということを



やっっていかなければいけないのではないかと思います、質問としては、5年にわたる養父市の国家戦略特区の実績を横山局長はどのように評価されているのか、そこについて伺いできればと思います。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

横山局長、お願いします。

○横山経営局長 養父市の特区の取組についてでございます。これも委員御案内だと思いますけれども、養父市の特区の中ではリースと所有と両方やっておられて、所有という形でやっているのは6%でございます、大半はリースという形を取ってやっておられるということでございます。したがって、リース形式については今でも、ある意味、どこでもできるわけでございます、所有だからこそこういうことがあったというところまで果たして言えるのかについては、十分な検証が要るのではないかと。もちろん、これは国家戦略特区でございますので、その特区の仕組みの中でまた検討もされるかと思っておりますけれども、圧倒的な面積は所有でなくリースであるということも含めて、よくよく精査する必要があるのではないかと思います。

○佐久間座長 本間専門委員、お願いします。

○本間専門委員 その点は私ももちろん承知しております。5社で経営されている中の約6%を取得しているということで、これは様々な事情もありますし、中山間地という中で経営、あるいはその取組ということですので、6%だから少ない、まだまだ足りないということではないと思うのです。その数値をどう見るかということにもよりますけれども、その実績があるということと、もう一つ肝心なところは、養父市や周辺で懸念された事態が起きているのかどうかということ、是非検証してほしいと思います。例えば、農業以外の目的で使われるのではないかと、企業が撤退したときに耕作放棄地が増大するのではないかと懸念は、実際養父市の場合はどうなのということです。これを5年間の長きにわたる実験としてもっとしっかり見ていただいて、その実績をもっとほかの地域にも生かしていくという取組が必要なのではないかと思います、いかがでしょうか。

○佐久間座長 横山局長、お願いいたします。

○横山経営局長 御指摘のとおり、実際に耕作放棄とか、あるいはそれこそいろいろな廃棄物が捨てられたとか、養父市でそういうことが発生しているかということ、そういうことではないというのは御指摘のとおりかと思います。他方で、先ほど申し上げましたとおり、今の取組が所有でなければできないものだったのか、それともリースでもできるものだったのかということになると、6%という数字だけ見るのはいかがかという御指摘でしたけれども、所有をしたからこそこういういいことがあって、これによって農業の未来が切り開けるのだというところまで養父市の事例で言えるかどうかということについては、我々はなかなか今の段階でそうぞう言い切ることはできないということでございます。

○本間専門委員 ここで長い時間を使いたくないのですけれども、既に6%の取得があっ

たという事実ですね。したがって、それはニーズがあったということなわけです。したがって、日本全国においても、全ての農地を法人、株式会社が取得せよという主張はもちろんする気はありませんが。もっと選択の余地を拡大した中で経営者が決めていくことだろうと思います。少なくとも養父市においては6%という実績があったということを、私自身は非常に高く評価し、重く受けております。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、大塚副大臣、よろしくお願ひいたします。

○大塚副大臣 国会に呼ばれているので、言いつ放しになってしまうかもしれませんが、基本的にファイナンスの方法はいろいろ備わっているわけですけれども、主たる目的に対して、手段がミスマッチではないかということは前から思っていることではあるのですが、今の議論をずっと聞いていて、ますますその思いを強くしたところです。農地そのものには、そもそも規制がはっきりあるわけです。その中で、農家が農地を持っていてうまくいっているのかといたら、その中で耕作放棄地が莫大に発生している、どんどん増えている。しかも、その農家が今後どんどん高齢化で辞めていく人が増えていくだろうというか、それはもう確実だという状況の中で、法人の所有権について制限を設け、しかも、議決権を過半で縛っている上で、更に公開会社が駄目と。どこにそういう理由があるのか、何をそれで達成しようとしているのかというのが、全然ミスマッチだなという気がしています。

例えば、公開しているかしていないかという基準で考えたときに、サントリーは所有できるけれども、キリンは所有できない、こういうことになるわけです。何の意味があるのだろうと。議決権でどう縛るかというのはまた別の観点だと思いますけれども、公開会社かどうかで切り分けているということは、これはそもそも論として全く意味がないと思いますので、そんなところを縛っているのは、さっさとやめるべきだと思います。

すみません。本当はお答えを聞いてやり取りをしたいのですが、これで退席しなければいけないので、このことを農水省さんに強く申し上げておきたいと思います。よろしくお願ひ申し上げます。

○佐久間座長 大塚副大臣、どうもお忙しいところ、ありがとうございました。

それでは、時間も参りましたので、この辺りで締める前に、まず、金丸議員、一言お願ひいたします。

○金丸議員 ありがとうございます。

コロナで食料安全保障が重要だという議論も強まっているわけですけれども、今のままでは食料安全保障の確保どころか、農業全体の存続が危ういのではないかと強い危機感を持っています。先ほども申し上げましたとおり、求められているのはクローズドな発想の農業ではなく、農外からの参入者も歓迎するようなオープンな、しかも、強い農業ではないかと思ひます。リスクを取って農業の分野に飛び込んだ若者が、苦勞してやっと周りにも認められて規模拡大するに至ったところで、投資しようとする、農業者が追加の投資

をしていただされば構いませんけれども、もししてくだらないケースに自分で自己資本を調達することもできない、本当に不条理そのものだと思っています。

立ち上げるときは、過半をその農業者の出資に限りという規制が現在あるわけですがけれども、地域に定着して、この人ならば大丈夫と認められた農業者については、農業外から過半の資本を調達してもいいのではないか。しかも、スマート農業の時代ですから、ドローンやトラクターを使って生産性を上げるとか、そういう世界からこのままではどんどんふるい落とされてしまうのだと思います。やる気のある若者の経営判断を制約すべきではないと考えます。

先日のワーキングでも説明がありましたとおり、若者を呼び込まないと日本の農業はもうもたないということでありました。平均年齢67歳、基幹的農業従事者が現在の140万人から、あと20年で40万人になってしまうという予測もあります。まずは農業を資本と呼び込める産業にすべきだと思います。しかも、そこに補助金ではなく自分で資本を集められる優秀な若者を呼び込む発想が必要です。投資もそこに集うようにする、そして、農業が強くなるということでもあります。

このような農業の未来に向けて、是非農水省の方々のリーダーシップを大いに発揮して、積極的に御検討をしていただきたいと思います。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、最後に私から総括のコメントをさせていただきます。

まず、農水省殿におかれては、大変広範な現状の調査を行っていただき、ありがとうございました。ただ、もう皆さんおっしゃっているように、今、存続の上で危機的な状況にある農業のことを考えますと、やはり農業で起業する若者というのが将来展望を持てる、いわゆる普通の産業に変えていく必要はあるということは論をまたないと思います。

普通の産業というからには、やはり選択肢が普通にあるということだと思います。これは当然上場するとか、どうするかというのは、正にその当事者が決めればいいことです。ただ、その選択肢に制限があるという点では、全く成長できない。齋藤専門委員が言われていた株式を買い戻された件、これも一つの選択肢ですから、買い戻せばいいと。新山委員が言われた上場、公開というのも、これもしたくなければしなければいい、ただ、したい人はすればいいということで、今の制度では、その選択肢が基本的にないわけでありませぬ。

今日、御報告を受けました、農業者が成長段階に応じ資金調達を円滑に行うための課題やニーズについて検討を行うということで調査していただいたわけですが、この実施計画との関係では、検討状況が十分という評価はかなり難しいのではないかと思います。本日議論がありました農業の資金調達ということに加えて、これは先ほど大塚副大臣も言われていた点、あと、金丸議員からも指摘があった、そもそもなぜ今のような所有についての制約があるのか、その適格法人の在り方、こういう点についても更に検討を進め、今年度

中には必ず当ワーキング・グループと一つになった形で結果を出すことにさせていただければと思います。

本日は、お忙しい中、どうもありがとうございました。

それでは、時間も過ぎましたけれども、議題1については以上といたします。皆様、ありがとうございました。

議題1の関係者の皆様には、ここで会議から御退出をお願いいたします。

(議題1関係者退出)

(議題2関係者参加)

○佐久間座長 本日はどうも皆さん、御参加をありがとうございます。

それでは、議題2に入ります。議題は「JAグループによる自己改革の実行状況等について」であります。

本日は、農林水産省殿よりヒアリングを行うとともに、JAグループよりヒアリングを行うため、各団体の方に御出席いただいております。

全国農業協同組合連合会より、代表理事専務、桑田様。

全国共済農業協同組合連合会より、代表理事専務、秋元様。

農林中央金庫より、代表理事専務の大竹様。

全国農業協同組合中央会より、専務理事の比嘉様に御出席いただいております。

また、単位農協であります、越前たけふ農業協同組合より、代表理事組合長、富田様にも御出席いただいております。

本日、発表者が多くいらっしゃいますので、資料の説明に当たっては、恐縮ですが、時間厳守をお願いいたします。終了時刻経過後は事務局より口頭でアナウンスいたしますので、あらかじめ御承知おきください。

それでは、まず、農林水産省より7分程度で説明をお願いいたします。

○横山経営局長 引き続き、経営局長、横山でございます。よろしくお願いを申し上げます。

お手元、資料2-1でございます。紙ですとA3の資料になります。「農協改革の進捗状況について」ということですが、農協改革集中推進期間終了後の総括評価といたしまして、昨年9月に農林水産省が公表いたしましたものを、数字の更新などを行ったものでございます。

1枚目は単位農協の関係でございます。まず、1.のところでございます。改革状況に関するアンケート調査、これを4年間実施・公表してございます。農協自身・農業者それぞれに聞いておりまして、その結果、御覧いただきますと、農業者からの評価も年々上がってきておりますが、農業者の評価と農協側の評価、一定の乖離があるという状況でございます。

また「2. 農協との対話」でございますけれども、農水省は、全都道府県での「農協との対話」というものを順次実行しておりまして、現在74農協、これまで実施してきている

ところでございます。

次に「3. 理事等の構成の変更」でございますが、現在、2019年4月以降、最初に招集される通常総会終了時より適用ということで、全農協におきまして、理事の過半は認定農業者、農産物販売や経営のプロとする改正農協法に基づく措置が実施されているところでございます。

右の上のほうに行っていただきまして「会計監査人監査の導入」でございます。2017年6月に「みのり監査法人」が監査を開始したわけでございますが、昨年の決算より、全中監査から会計監査人監査へ移行いたしまして、貯金量200億円以上の全ての農協で会計監査人を選任済みです。その他の農協は83ございますけれども、会計監査人を設置しているか、あるいは農林中金・信連が監査代替的な調査を行ってございます。

「株式会社等への組織変更」ということで、株式会社へは15専門農協、1専門連、一般社団法人へは9専門農協、1専門連が組織変更してございます。

また「信用事業譲渡等の組織再編」ということでございますが、「農林水産業・地域の活力創造プラン」改訂以降現在まで信用事業譲渡実績は8農協、農林中金によりますと、今後、信用事業譲渡を予定しているのが1農協、合併をした上で総合事業を引き続き行おうとしているのが73、当面、単独で総合事業を継続するが、合併を検討していきます、検討しておりますというのが140農協となっております。

次に「組合員の事業利用調査」ということでございまして、改正農協法の施行日から5年間利用実態調査を行ったということでございます。まずはマニュアルを作成し、2018年からマニュアルに基づき調査を実施いたしてございます。2018年、1年間の調査結果、下の表のとおりでございますが、信用事業につきましては、貯金額103兆円に対しまして、貸出金額は22兆円ということでございます。これを正組合員、准組合員別に見ますと、貯金のほうは正組合員42%、准組合員34%に対しまして、貸出しのほうは正組合員35%、准組合員47%となっております。共済につきましては、正組合員60%、准組合員30%、購買事業につきましては、正組合員71%、准組合員14%とそれぞれなっているところでございます。

1ページお送りいただきたいと思います。ここから、それぞれの連合会の進捗状況について取りまとめをいたしてございます。一番最初に全農でございます。全農につきましては、まず、肥料につきましては、銘柄の集約をする、競争入札にかける、具体的に申しますと、改革前の銘柄数550であったのを25銘柄までまとめるということでございまして、こうした取組を通じて、おおむね1割から3割の価格の引下げを実現してございます。

また、農業機械につきましても、トラクターでございますが、担い手農業者のニーズを聞き取った上で、機能を絞り込みました。その上で、競争入札を行い、その結果、右の下の表にございますけれども、改革前、500～550万円だった60馬力のトラクターが、約400万円まで値段が下がったということで、これを発表いたしまして、当該選ばれた以外の会社においても価格の引下げが行われておるということでございます。

また、販売事業、それから、輸出につきまして、計画と実施状況をまとめておりますが、外部人材なども活用されながら取組をされているところでございます。

中央会につきましては、全中については一般社団法人へ、全ての県中につきましては農協連合会へ移行済みであります。

最後のページ、ここからは農林中金・信連・全共連ということでございます。農林中金・信連におかれましては、2018年3月末までに、信用事業を取り巻く状況、代理店方式の説明、手数料水準の提示を全県域で実施し、また、農林中金は信連・農協に支払う奨励金水準を3年かけて段階的に引下げをしております。

これを踏まえまして、それぞれの農協で今後の自らの組織の在り方を検討し、先ほどのような信用事業等々、あるいは合併といったこと取組を進められているということでございます。

最後に、この四角の中の一番最後の○でございますけれども、将来を見据えまして、JAバンクの中期戦略の中でも、農協店舗数の縮減等の合理化に取り組む旨を明記されています。

融資面でございますけれども、左側の中段、新規の融資実行額については、御覧いただきますとおり、増加をしております。

また、貸付残高、それぞれ農業関連部分についても記載をさせていただいております。

このほか、農林中金では500億円規模の出資枠を設定してございますし、これとは別に、農林水産業みらい基金を設立し、地域の先進的な取組への支援を実施しているということでございます。

全共連についてでございますが、農協の事務負担軽減策ということで、順次、具体的な業務負担の軽減を図ってございます。また、地域活性化・農業経営に貢献する取組の強化のため「地域・農業活性化積立金」を創設しているところでございます。

そうした全体の取組を踏まえまして、農林水産省の評価ということでまとめさせていただいたのが、最後の2行でございます。農協改革集中推進期間においてJAグループの自己改革は進展。今後も農業者の所得向上に向けた取組を継続・強化しつつ、信用事業をはじめとして農協を取り巻く環境が厳しさを増す中で、地域農業を支える農協経営の持続性をいかに確保していくかが課題。そのような課題認識に立ち、農林水産省として、引き続き、JAグループの自己改革の取組を促進していく。

以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、JAグループから説明をお願いしたいと思います。

まず初めに全中の比嘉様、7分程度でお願いいたします。

○比嘉専務理事 JA全中の比嘉でございます。

資料ナンバーでは資料2-2、JAグループの自己改革の実践と今後の基本的対応方向、A3で大きくなっておりまして、緑色の多い資料かと思っております。

私のほうでは、主にJA、単位JAというところにスポットを当てたような説明をさせていただければと思っております。

この資料の一番上に書いてございますとおり、今、JAグループとして最も大事にしたいことは「農業者の所得増大」でございます。農家の方の世代交代期があって、職業としての農業の魅力が向上することが、今、とても大事だと。そうでなければ、生産の拡大、また、地域活性化の第一条件も満たしていくことができないのだと。したがって、所得に着目して、自らの事業を見直していくのだと。これを自己改革の中心においております。

具体的に何をするのか、左側に緑色で表組みがございます。個別対応とございます。JAグループといたしましては、青果であれば生産部会、米穀であれば集落営農、こうした組織的な事業運営が主であったわけでございますが、それだけでは駄目な時代になった、個別対応が大事な時代になったということで、多くのJAが取り組むようになってきているという内容です。

右側、真ん中あたりに事例がございますが、JAとびあ浜松では営農アドバイザー、これは営農指導員の方ですけれども、本当に一つ一つ、この農家の方は病虫害の抑制、この農家の方は出荷時期の変更、一つ一つのニーズにお応えしながら、所得アップを目指してこられたということでもあります。

左側、2つ目、マーケットイン。昨今の果樹、かんきつ類とか、イチゴとか、ブドウとか、本当に魅力的なものがどんどん出てきておろうかと思っておりますが、そうした品種転換等、売れるものにシフトしていこうと。右側の例でいいまでも、焼き芋向けのサツマイモ、最初からスーパーで焼き芋を売る風景までイメージをして、JAなめがたしおさいが取り組まれました。そうしたことが農家の手取りの向上につながっております。

左側の3つ目でございますが、生産資材価格引下げだけでなく、低コスト生産技術。もちろん生産資材コストの引下げはとても大事ではありますが、それだけではなくて、右側に事例もございますけれども、これは水稻の田植えの技術をもっと効率的なものにできないか、最終的には直播、直播きもできないかといったような挑戦でありますし、右の下でいえば、JA石川かほくでは、土壌診断によって施肥量そのものを見直すことができないか。こうしたことを通じまして、何とか所得の増大に取り組んでまいりたい。こうした内容に取り組んできたところでございます。

結果として、右側、真ん中ちょっと上あたりに、平成26年度から30年度への数字の比較がございますが、26年度当時で4.3兆円ほどであったJAグループの農産物の取扱高、出荷額、販売高は、4.5兆円まで増やすことができたということでございます。

左の下のほうに全中ほかのことが書いてございますが、これは今ほど農水省から御説明があったことの繰り返しになりますので、説明は割愛をさせていただきます。

同じ資料の2枚目を御覧いただきたいと思っております。このように、JAが前向きに取り組んでいくためには、2枚目の資料の一番上にあるとおり、JA自身の経営が、収支がしっかりしておりませんと、前向きな取組はできないのでございまして、このJAの経営基盤

の確立ということも、今、本当に大きなテーマだと思っております。

この資料の一番上、1行目でございますが、これまでJAの信用事業は、JAで貯金を集めて、その多くを信連・農林中金にお預けして、その市場運用を通じて、安定した収益を確保してまいりました。しかし、メガバンク、多くの金融機関がそうであるように、資金運用環境は引き続きの好転は見込めない、資金量を拡大すれば運用収益が拡大できるということではなくなってきたという情勢認識を持っております。

一方、2つ目の○でございますが、JAの経済事業は、総じて赤字傾向にございます。これは改善をすべきだと考えております。

そこで、下に丸を3分の1に分けたような図がございますが、左の上からいけば、経済事業の収益構造改善をしなくてははいけない。どんな事業だって、規模が大きければ収支の改善につながりやすいわけでございますから、まずは農業生産の拡大が最も大事であろうと思っております。販売事業の強化、連合会との機能分担の見直し、施設再編などを通じて、経済事業の収支を改善したい。

右側でございます。皆様方におかれましても、金融サービスを窓口でお受けになることは本当に減っておられると思います。多くの金融機関がチャネルの見直しを進めておられ、店舗は削減、効率化の方向だと思っております。店舗ごとの機能のメリハリも含めて、店舗・ATMの再編を進めなくてははいけない。

下のほうでございます。金融機関としての収益は、当然調達があって、それを市場運用、市場だけではございませんが、運用することによって収益が上がるわけでございますが、JAグループでは、JAと信連・農林中金の役割分担をしながらこれを進めております。グループ全体で改めて市場運用の状況を踏まえた調達管理が必要だろうということを方針として確認をして、今後は調達管理に取り組んでまいりたいと考えているところでございます。

もう一つの資料の最初だけ私のほうで説明いたします。資料2-3としておまして、大きさとしてはA4の《参考資料》と書いている資料となろうかと思っております。

表紙を開けていただきますと、1ページ目でございます。このように、JA現場では、先ほど3つのことに経営基盤強化のために取り組むと申しましたが、1つ目が経済事業の収益力向上ということでもあります。今日、ここに集っております全国連の者が皆連携をして、JAの現場をサポートしなくてははいけない。このような問題意識を持っております。

下に、正にPDCAを回しておりますけれども、JAが現状を把握して、分析して、収支シミュレーションをつくって、それを基に目標利益を設けて、改善額を明らかにして、それを計画に反映していく。こうしたところまでは中央会・信連などが得意とするところ、サポートをさせていただきたい。

個別事業ごとの課題解決のためのソリューションの提供、これは全農・経済連が事業分野ごとにノウハウがあるので、全農・経済連のほうでサポートしていく。全国連が連携をしながら、ここでサポートをしてまいりたいと考えております。



私の担当のところまでは以上でございまして、よろしければ、次は農林中央金庫から、以下の資料について説明を加えさせていただきたいと思えます。

○大竹代表理事専務 農林中央金庫の大竹でございまして。よろしくお願ひ申し上げます。

私のほうでは信用事業、金融を中心に事業連として活動しているわけですが、今ほどの環境変化の中で、経営基盤を維持して持続可能性を高める、そういうことに取り組んでいます。そのような観点から、収益構造の確立であるとか安定的な調達、こういったところについての御説明をしたいと考えております。

先ほど、農水省の局長から御説明がありました。JAバンクとしては、農業融資の新規実行額をしっかりと積み上げる等々、正に農業者の所得増大であったり、農業生産の拡大、地域の活性化、こういったことに資する自己改革については、鋭意取り組んできたということでございます。

1点だけ、重複をしますけれども、資料2-2の1ページ目、左の箱の一番下から2つ目の箱でございます。昨年度もここで少し議論があったところでありますけれども、信用事業の在り方検討ということで、将来シミュレーションをした上で、今後JAはそれぞれどういう経営をしていくかということを中心にJAに自ら検討していただいて、その結果を出したということでございます。そのときは概数で御報告しましたけれども、これも先ほど農水省から御説明がありました。当時、613のJAがありました。その中で、信用事業譲渡を行うというJAは5つございました。残りは総合事業を中心にしっかりと展開をしていきたいということでありましたけれども、そのうちの213のJAについては合併をする、あるいは合併の計画を検討中であるということでございます。したがって、私はその席で申し上げました、200ぐらいは合併を目指して、400ぐらいはそのまま総合事業で頑張ると。数JAが信用事業譲渡を選ぶであろうと。大体そのような結果となったということをお報告したいと思えます。

資料2-3を開いていただきたいと思えます。参考資料でございます。ここから先ほど申し上げました現在のJAバンクの取組ということでもありますけれども、1ページ目にポンチ絵のようなものがありますが、この右下に「中央会・信連等」と書いてございます。中央会、全農、経済連、それと、農林中金、信連、これが連携をして、JAの営農経済事業の成長・効率化プログラムというものを立ち上げて、個別JAの改革に取り組んできております。我々の中では見える化プログラムと申しておりますけれども、昨年度までに10地域の12JAに個別に入りまして、各JAの持っている強みは何であるとか、弱みは何であるとか、改善ポイントはどのようなところであるとか、そういったPDCAを回していくといったことをやり始めたところでございます。この取組、今年度も更に加速化、スピードアップ、それから、拡充をしてきておまして、更に18地域ほど今年度やると。

それから、都合5年間で、JA数で申し上げますと、600のうち100JA以上にこういった取組をするということでございます。個別には1億円ぐらいの収益改善が出たとか、そういう事例も出てございます。

2番目の取組でございますけれども、同じくその資料の2ページ目、すぐ下でございます。先ほど、比嘉専務からも少しありました店舗・ATMの再編ということでございます。JAバンク、全国津々浦々、一昨年度で7,500ぐらいの店舗と1万台強のATMがございます。ネットワークとしてはゆうちょに次ぐ大きさということでございますけれども、御案内のような収益の環境下で、チャネルの再構築が必要であろうということで、一方で、組合員の皆さんの利便性なり満足度の向上というものがありますけれども、一方で、ローコストな事業運営、効率化という両方の命題を追求していく必要があるということで日々やっているとございまして、先ほど申し上げましたけれども、昨年度1年間で店舗数は全国で327店舗、ATMは358台減少しております。これは今ほど申し上げましたような観点から、それぞれのJAさんで検討していただいているという結果でございます。

御案内のとおり、金融という世界、デジタルイノベーションの進展が急速でございます。チャネルも対面から非対面ということで、来店することなく日常的な取引ができる。そういう意味ではインターネットバンキング、それから、APIの活用をしたスマホによる決済といったことがどんどん進展しているということでございまして、JAバンクとしても、60万ぐらいのネットの口座がありますけれども、そういったことに鋭意取り組んでいくところでございます。

それから、これまでは同じような店舗が7,000強あったわけですがけれども、採算性という観点から踏まえると、機能なりにメリハリをもっとつけるという意味では、総合サービス店舗に加えてコミュニティー店舗、あるいはよりそいプラザといった店舗類型を考えて、総合サービスとする、あるいは職員を減らす、それから、テレビ電話等々の活用といった店舗の体系をつくっていかうということで取り組んでいるところでございます。

時間がなくなってきて恐縮ですけれども、3番目は、その資料の3ページ、市場運用を踏まえた調達管理の取組ということでございます。先ほど比嘉専務からありました。一言で申し上げますと、従来型のビジネスモデルはもはや立ち行かなくなると。こういう認識の下、しっかりもう一度それぞれJA、信連、農林中金の役割を見直して、最大限組合員への還元をしていくと。こういうことの中で、一つは奨励金、これはJA・信連から農林中金に預けていただいているものに対して利息をつけるというものでございますけれども、これも段階的に引下げを組合員のメンバーシップの皆さんと相談をして認めていただいて、今、取り組んでいるところでございます。更なる運用の難しさということを考えると、このところはもう一歩進める必要があると思っております。

JAのところでは、ただ貯金を集めて信連あるいは農林中金に預けるということではなくて、自分の運用がどれぐらいできるか。それから、今の環境で信連なり農林中金が右肩上がりで運用できないとなると、どのくらい運用できるかということも踏まえて、しっかり自分のところの調達のコントロールもしていただくということでございます。

金利選好、これまでは金利を上乗せしてたくさん貯金を集めればよいという発想でありましたけれども、もはやそういう時代ではございません。しっかり自らの運用の技量と、

グループ全体の状況を見て調達管理はしていただくということで、今、そこを徹底しているところでございます。

こうした取組を通じて、冒頭申し上げました、JAの経営基盤がしっかり確立して持続可能な経営ができるように取り組んでいるところでございます。

農林中央金庫からは以上でございます。時間が超過して申し訳ございませんでした。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、全共連の秋元様から、恐縮ですが、3分程度でお願いいたします。

○秋元代表理事専務 全共連の秋元です。よろしくお願いします。

資料は、今、農林中金からありました4ページからでございますが、共済事業といたしましては、農業者あるいは組合員、利用者の皆さん方に貢献できるようにということで、上の枠にありますように、共済事業の事務負荷の軽減、ひいては、組合員とJAの間の事務の簡素化を進めているということと、もう一つが地域活性化・農業経営に貢献する取組を進めているということでございます。

これにつきましても、先ほど農林水産省から説明がありましたので、若干重複しますが、少し説明させていただきたいと思っております。1番のところの(1)ペーパーレス・キャッシュレスの事務手続ということで、平成28年度から契約を結ぶときの手続をタブレット端末を使いまして、ペーパーレスでの手続きへの移行を進めています。さらに、掛金についてはキャッシュレス化を進めているということで、ペーパーレスは9割程度、キャッシュレスは8割強進んでおりますが、こうしたことで事務の簡素化を図っています。

(2)のところ、自動車損害調査業務でございますが、これにつきましては、JAで今まで事故の共済金の支払いの査定をやっていたものを共済連に移管するというので、令和3年度末までに完了という予定でございますが、下に表がありますように、元年度末時点で約72%が完了しているところでございます。

右側の表の一番下のほうに、令和元年度33%削減と書いてありますが、これは取り組み前に比べて令和元年度で今33%削減されたということで、今後もさらに削減を図っていくこととしています。

開けていただきまして、2つ目の取組といたしまして、地域活性化・農業経営への貢献でございますが、これも先ほど農水省から説明がございましたが、地域活性化積立金を設立いたしまして、28年度から、下の表を見ていただきますと「地域・農業活性化積立金」の活用状況と「農業」に関する活動内容と書いてございますが、これにつきましては、各JAごとにそれぞれこの基金を活用いただきまして、平成28年度から元年度までの4年間で296億活用いただいております。そのうち127億が農業関連の実績だということでございまして、農業関連につきましては、右側の表にありますように、農産物のブランド化の促進の事業の助成をしたり、農業用機械・加工器具の購入の助成、あるいは農業高校等への支援等を行っているところでございます。

さらに、この中で下のほうに、我々は共栄火災という子会社を持っておりますが、共栄火災と連携しまして、農業に関するリスクにつきましての保障の提供を共済連と共栄火災と一緒に一体となってやっているということで、平成28年4月の賠償、海外PL保障制度だとか、29年度につきましては貿易保険の業務委託など取り組んでいるところでございます。

そして、平成31年のところでは、大規模農家におきましては、大規模な農業用施設、50億、100億の施設もあるということで、これに対する保障の共済金額の最高限度の引上げ等も対応しているところでございます。

共済連からは以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

続きまして、次に全農の桑田様、恐縮ですが、7分程度でお願いいたします。

○桑田代表理事専務 全農の桑田でございます。よろしく申し上げます。

少々早口となりますが、お許してください。

まず、表紙でございます。タイトルは「農業をめぐる今日的課題への取り組み事例」としました。本日は7つに絞りまして、事例報告をいたします。

それでは、1/7をお願いいたします。農家手取り最大化55モデルJAの取組であります。平成28年、全農は生産コストの低減を物財コストの低減、労務コストの低減、それから、生産性の向上の3つに分類して55JAを先行モデルとして選定、管内の大規模生産者のコスト低減を実施いたしまして、成果を横展開するということを決定しました。左上の生産者を例に取りますと、全農土壌分析センターで土壌分析、その結果を基に、過不足のないオーダーメイドBB肥料を使用、直播面積も拡大して作業効率を改善、雑草の防除についても、初期剤を省略することで年間約122万の所得改善を実現した事例です。

元年度では、全国153JAで生産者ごとの実情に合った生産コスト低減運動に取り組んでおります。

次に、2/7をお願いいたします。青果物における産地物流の合理化であります。左下のフロー図であります。合理化の考え方です。左側から、産地では老朽化したJAの集出荷施設の集約に取り組む。その右隣、県内複数JAの共同配送を担う県内産地のSP、もしくは県域を超えた広域の産地SPを設置する。更に右側、消費地にもSPを設置するという合理化の考え方です。一見、SPの設置は非効率に見えますけれども、車両積載率の向上や産地車両が消費地の複数市場卸作業から解放され、パレット化が進むことなど、トータル配送コストの低減が期待できます。

右側、大分の事例であります。県内青果物の約4割を担う冷蔵施設併設型の県内SPを昨年設置しました。効果といたしまして、15%の運賃の値上げを求められていたところが、産地負担の運賃は据え置かれ、市場への延着は解消しました。また、取組に賛同する大手生産者の参加があるなど、成果が上がっているところです。

次に、3/7をお願いいたします。輸入比率が高い野菜の国産への置き換えであります。左側の

棒グラフが示すとおり、冷凍ブロッコリーの輸入の拡大は顕著であります。そこで、右下の写真のような従来品比較で花蕾が2倍大きな品種を産地と契約栽培して、大手コンビニ向け、あるいは冷凍用として販売をいたしました。元年度は15県で取り組んで、出荷実績はコンビニ向けだけで約200トン、1万8000店舗で国産ブロッコリーサラダ、あるいはサンドイッチとして商品化され、2年度は大きく拡大の見込みであります。

生産者の手取り試算を左下に示しました。加工用ですから、販売額そのものは青果用の4分の3ですが、出荷経費や労務費が抑制され、手取りは青果用を大きく上回ります。

次に、4/7をお願いします。消費構造の変化を捉えた商品開発であります。単身や共働き世帯の増加など、消費構造が大きく変化する中、全農は業務用野菜の強化が必要と考えまして、3社と提携をいたしました。そのうちの1社とは、写真にあるような食味、具体的には糖度にこだわった国産ブランドカボチャの生産販売事業で提携をしております。

元年度は東北を中心に7県、16JA、30ヘクタールで取り組みましたが、2年度は他地域にも拡大をいたしまして、100ヘクタールを目標としています。

この事業における生産者のメリットは、播種前契約による収入の安定、品質に応じた価格の加算、鉄コン出荷による労務軽減の3点であります。

5/7をお願いします。多収穫米生産・輸出と生産者手取り向上であります。これは新潟県の大手米生産法人との多収品種の生産と輸出事業の事例であります。特に大規模生産者におきましては、価格自体の安い高いだけではなくて、作期の分散による農機への追加投資の回避や労務軽減など、トータルな視点が必要であります。

この事例におきましては、多収品種「やまだわら」を3ヘクタール御契約いただきまして、作期を分散、資材の提案も行っております。また、欧州地区への販売という長期的な販売戦略のよしあしも含めまして、生産者に御判断いただきました。収支試算を左下に添付いたしましたが、交付金を含めても単価では劣ります。しかしながら、収量でカバーし、従来品種と遜色ない結果となっております。

6/7をお願いします。国産農畜産物輸出拡大に向けた海外拠点の拡充であります。このページは全農の農畜産物輸出の拠点図でございます。日中両国政府の牛肉の輸出再開合意を受けまして、全農は中国に現地法人を立ち上げることを組織決定いたしました。当初、6月に開所できる見込みでありましたけれども、コロナウイルスの関係から遅延をしております。全農の輸出事業の特徴は、現地顧客との直接的な協議にありまして、現地営業拠点は重要であります。今回立ち上げる上海法人をもちまして、ひとまず拠点整備を終えますので、コロナ終息後は、各拠点を通じた輸出の拡大に注力をいたします。

次に、7/7をお願いします。労働力支援と新規就農・次世代支援、次世代育成であります。全農の労働力支援の事業モデルは大分でございます。その概念図を左側に示しました。提携する農作業受託会社を求め、JAが生産者ニーズを把握、受託会社との窓口となる。全農の県本部は全体のコーディネーター役となりますが、協議に参加し、農機レンタルなど必要なサービスを提供する。また、繁忙期あるいは閑散期の労務平準化対策に至るまで、

重要な役割を担っております。

大分で始まったこの事業は、1月には九州ブロックの協議会の設立へと発展しました。4月には中国・四国地区にも同様の広域の協議会が設立をされました。

右側上段は、新規就農支援事業であります。岐阜、広島、福岡など、県本部が自ら生産実証農場を運営し、新規就農希望者を募り育成、就農に導いております。特に、岐阜県本部におきましては平成20年からスタートし、これまでに41名の研修生が1人の脱落者もなく営農を続けております。

その下が、次世代育成であります。全農は学生を対象とした次世代育成事業を行っておりますが、とりわけ「酪農の夢」コンクールと和牛甲子園などはテレビ番組ともなりまして、実際に就農者も出始めているわけであります。

以上で7つの事例報告を終わりますが、取組、それから、成果を上げて水平展開する手間暇はかかります。しかしながら、確実な方法でもあります。こうした取組が評価を受け、大きな広がりを見せますよう、グループを挙げて今後とも取り組みます。

ありがとうございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、最後に越前たけふ農協、富田様から、恐縮ですが、7分程度でお願いいたします。

○富田代表理事組合長 越前たけふの富田隆と申します。

私ども、今回のいろいろな討論会の中で、私どもの地方におきましても相当以前から高齢化が進んできております。これは全国押しなべて同じでございますし、また、環境も非常に多様化してきております。併せて、私どもの地域は約9万強の人口の中での正組合員が5,200ほど、准組合員が5,600ほど、ほぼ半々の状況でございます。こういった中で非常に環境が難しくなっているということで、10年ほど前に本格的に私どもの事業、組織の在り方を見直そうということで、役員、職員、そして、組合員の方も含め、農家を中心に本格的な意識改革をやろうということで立ち上げました。10年前にこういった中で取組をいたしまして、それなら何をするかということで、3つの方向性を立ててまいりました。

まずは、経済事業を本格的に一度自立化させようということ。そして、2番目が、金融あるいは共済関係の本格的な見直しをしよう。その次に、将来の展望をつくろうということで、3段階での改革をしようということに取り組みました。

意識改革といいましてもなかなか難しいということで、基本的には農家の方、組合員の方、我々役職員がともに努力をしながら、現場で汗をかきながら、リスクは共有するという基本の中で取組をいたしました。10年前に、そういった取組の中で、経済事業、本格的に流通の体制を見直すということならば、株式会社組織に子会社として分離をする必要があるのではないかということで、2011年、9年前に臨時総代会を開きまして、経済事業を全て子会社に分離するという体制を取りました。それから、その移行の許認可の関係等で約1年ちょっと経過いたしまして、昨年末で丸7年を過ぎました。この経済事業の子会社

につきましては、ほぼ100%自立化したということで、次の段階に移っております。

こういった中から、たしか7年ほど前だと思いますが、今の安倍政権の中で産業競争力改革ということで閣議決定をされました。そういった中で、農家の所得向上をするということがうたわれました。農家の所得向上、まずは生産コストをどのように下げるのか、これが1点。その次は、出来上がった農畜産物をいかに有利に販売するか。この2点に絞って取組をさせていただきました。そういった中で、各農家の方にも大変な御苦勞をいただきまして、それらに報いるべき我々の努力、汗をかく、リスクを持っていくということで進んでまいりました。

2段目に、3年ほど前から、この経済改革の見通しが立ちましたので、今回、金融あるいは共済関係を本格的に一度見直そうということで取組をいたしました。先ほども申し上げましたとおり、我々の地域におきましても非常に生活様式が多様化してきております。正組合員さん、准組合員さんがほぼ半々という中で、金融事業をどうするか、あるいは共済金をどうするかということで、約4～5年前からこれらの本格的な取組をいたしてまいりました。

1点は、金融店舗というものを、まず移動店舗に切り替えてしまおうと。移動店舗車を導入させていただきました。金融店舗をこの移動店舗車に全部切り替えるというのが金融事業。そして、共済事業等につきましては、先ほども申し上げましたとおり、准組合員さんが非常に多くなってきている。そういった中で、若手の方の組合員さん、准組合員さんも取り込む必要があるということから、共済事業におきましても、私どもが長年進めてまいりましたJA共済と併せて、民保、あるいはそのほかの多様なニーズに応えるべき商品を利用者の満足度に合わせて提供していきたいということで、実を申しますと4年ほど前に損保ジャパンさんの代理店契約を結びました。昨年度はひまわり生命さんとの代理店契約も結びました。

こういった中で、今年から本格的に金融店舗を移動店舗車に切り替えるということでございますが、現在、私どもの管内は3基幹支店、5金融支店を持っておりますが、今年の7月に4金融店舗を全て移動店舗車に切り替えるという体制を決定いたしております。これが第2番目の金融・共済改革のものでございます。

そういった中から、それならば、これからの時代にどう対応するかということで、これから5年後どう取り組むかというものが、今、お手元の資料の中の基本計画の中にも入っておりますが、まずは金融関係を、金融店舗を移動店舗車に切り替えたということから、そういったものを全面的に補完するためにいろいろな相談機能を集約して整備したいということで、コンサルティングセンターを今年3月から開店いたしました。

また、併せて、5年後の地域の農業をどうするかということで、株式会社、農事組合法人を今年1月に設立をさせていただきました。こういった中で、将来的な5年後の地域JAの在り方を、何とかして地域の皆さんとともに歩んでいきたいという形で取組をいたしております。

以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、ただいままでいただきました説明を踏まえまして、御意見、御質問をお願いいたします。

それでは、南雲座長代理、お願いします。

○南雲座長代理 ありがとうございます。

資料2-2の2ページ目、最後のページですね。円が書いてあって、ビジネスモデルの説明があるところで御質問させていただければと思います。基本的に右上の店舗・ATM再編、いわゆるオペレーショナルアセットのスリム化、デリバリーチャンネルの合理化ということで、筋肉質にされることはすごく素晴らしいことだと思って聞いておりました。一方で、経済事業の収益が厳しくなっている、これはこの前の会議でもありましたけれども、農業に新しい人材が入ってこないとか、6次産業化のスピードがなかなか上がらないということで苦勞していらっしゃるところがきっとあるのだろうと思うのです。

その部分を市場運用で補填する方向で行っているというところで、足元で今、コロナで大変な事態に、資本市場ももちろんそうですけれども、実体経済がなっています。リーマンショックのとき、私はMUF G銀行の証券戦略担当の経営企画部長をやっていたのですけれども、大変な思いをした経験があります。特にCLOとか、いわゆるハイイールドボンドにセカンダリー投資された資金の引揚げのスピード、すごい勢いでリスクヘッジのために投資家は資金を引いていきますし、流動性の確保は非常に難しくなっていました。今、守りのタイミングに入ったときに、この市場運用のところは大丈夫なのか。余計なお節介かもしれませんが、気になっております。インターネットで見ますと、農中さんの場合ですとCLOに約8兆円のお金を入れているということで、これから実体経済がだんだんスローダウンする中で金融にも影響が及ぶと思うのですが、足元をどうされるのか。

コロナ共存時代になっていくと、ここも含めて、この円グラフ全体に示されるアロケーションを再最適化するような新しい戦略が必要になってくるのではないかと思うのですけれども、その点について御意見をいただければと思います。よろしく願いいたします。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、農中、大竹様、お願いいたします。

○大竹代表理事専務 南雲先生、ありがとうございました。

御心配をいただいている件についてでございます。CLOについて、残高8兆円ということでしたけれども、今ほどですと7.7兆円ぐらいということでございます。ただ、リーマンショックのときとの対比を先生に御指摘いただきましたけれども、私ども、CLOという商品について詳しくは御説明しませんが、幾つかのクラスがありまして、AAAのところだけを持っているということでございます。収益性は相対的には低いですが、担保であるとか、安全性が高いので、AAAというクラスに入っている、それをま



ず持っているということが一つと、今の時点でも全て内容は我々としても分かっておりまして、再チェックをしたりしておりますけれども、今のところ、大きな毀損というようなリーマンショックのようなことには、このクラスのところは全くなっていないということでございます。

また、保有目的は満期保有でございます、いわゆる時価評価をしてすぐ減損といったことは対象にはならない、今のところは安心だと。ただ、将来のところは、これは先生に先ほど御指摘いただきましたように、コロナの影響による経済の疲弊はどのくらいになっているかということを考えますと、CLOという商品だけではなくて、私どもは貸出しであるとか、クレジット資産であるとか、社債とか、株とか、いろいろ持っておりますけれども、そういったものへの影響というのは、コロナの影響の深度であったり、長さであったり、これによって相当程度影響が出てくるであろうと。リスク管理としては、リーマンショックのときのようなリスクの管理、あのときと比べると格段にリスクのマネジメントができる体制、人員も投入しておりますし、日々モニタリングもできるという状況になっておりますので、注意深く見ていきながら、ここはマネジメントしていきたいと思っております。

私からは以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

南雲座長代理、よろしいでしょうか。

○南雲座長代理 結構です。ありがとうございます。

○佐久間座長 それでは、次が林専門委員、竹内委員、お願いします。

○林専門委員 ありがとうございます。

まず、農林中金様に御質問させていただきます。ただいま、南雲先生から御指摘のあった米国のヘッジファンド、CLOですか。それに7兆円ぐらいの投資をされているということですが、今の新型コロナの問題などもあって、国内の農家への支援、また、国内の企業への融資や投資にもっと積極的に取り組みいただくためには、どういうことをお考えなのでしょうか。

それから、国内農家への支援に積極的に取り組む上で、例えば農林中央金庫法の73条で、現在、議決権保有規制10%というものがございますけれども、こういった制約を取り払うということも農林中金の資金活用の上での環境整備になるのではないかと思います、この点、いかがか、ということをお伺いしたいと思います。

○佐久間座長 お願いします。

○大竹代表理事専務 林先生、ありがとうございます。

国内の企業への影響ということでございますけれども、農林中金単体は国内企業にも融資をしております。比較的大企業が多いということでありまして、そこへの影響もこれから出てくるであろうと。昨年度3月末の決算の締めを、今、作業をしておりますけれども、それほどその時点では影響は出てきていないということですが、先ほどの答えと

同じですが、影響の深さであったり、長さはどうなるかということで影響が出てくるということでございます。

それから、私ども農業法人にも、農林中金自体も実は900社ほどお取引をいただいております。ヒアリングを全社にいたしました。コロナの影響で何らかの経営上の課題が出てきているというのは3割ぐらいのお答えがありました。先月時点です。それから、1割ぐらいの方が資金繰りに少し懸念を感じていると。900社のうち3割が何らかの課題、1割が資金繰りという観点の課題があるというお答えをいただいておりますので、これは農林中金の例ですけれども、それぞれできることは何かということで、個社のお話を聞きながら、特に政策的な金融が公庫を中心に用意されておりますので、そこに大変申込みが殺到しているというお話も聞いておりますので、例えばつなぎ資金であれば従来の審査スピード、これをすっ飛ばしてでも対応すると。

それから、審査の観点でいいますと、いわゆる破綻懸念先であるとか、大変先行きが難しいところについては審査に時間をかけてやってきていますけれども、今の状況は、足元の対応としては時間との勝負でありますので、そういった審査権限を緩めるというのも変ですけれども、支店長に下ろして、スピーディーに対応して、とにかくコロナで流動性の破綻が起きるとか、そういうことは農林中金の取引先はないようにしようと。今のは精神的な掛け声ですけれども、こういう対応をしていると。

それから、農業者のところはJAバンク全体で低利融資の制度も設けておりますし、保証料の減免、あるいは保証料を全部農林中金が見ると。こういった方針も出して、全ての先にきちんと寄り添うようにということで取り組んでいるところでございます。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

竹内委員でよろしいでしょうか。

林専門委員、よろしいでしょうか。

○林専門委員 御質問への正面の御回答ではなかったようにも思うのですが、新型コロナへの対策は是非、出血を止める「止血対策」という意味で、スピーディーにやっていただきたいと思います。もともとの質問についても、農林中金として、御自分のこととして資金活用の環境整備についてお取り組みいただければと思います。よろしく願います。

○大竹代表理事専務 農林中金でございます。

後段についても先生にいい示唆をいただきましたので、検討したいと思っております。ありがとうございます。

○佐久間座長 それでは、竹内委員、その後に三森専門委員、本間専門委員、藤田専門委員の順でお願いいたします。

○竹内委員 御説明いただきまして、ありがとうございました。

私は御質問がずれてまして、農協改革のほうに関心が移ってしまうのですが、結構

一般の国民の方からすると、農協改革というのは御関心が高いらしく、農協さんとかどうなのみたいなことをよく言われるのですが、実は農業ベンチャーさん等々、私もいろいろなヒアリングを個人的にもしたりいたしますと、地域的なところで単協さんの独自性あるいは独自改革について、かなり高く評価しておられるような声もよく耳にするところで、実はJAたけふさんのお名前も以前にお伺いをしたことがございました。

その流れで、たけふの富田様に1点と全中さんに1点お伺いをしたいのですが、せっかくできてきたこうした改革の流れを止めないためにも、富田組合長などもいろいろ御苦労されたと思うのですが、今後更にこういった改革を進めていくためには、どのようなことになれば単協としてやりやすいかといったようなことがもしございましたら教えていただければというところが1点でございます。

もう一点、全中さんにお伺いを申し上げたいのが、今後逆にどのように支援というか、改革を進めていくおつもりかということについて、ある意味、目標値的なところ、スケジュール感的なところにつきまして、詳しくいただければありがたいと思っております。

以上の2点でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

先に越前たけふ農協の富田様、その後に比嘉様からお願いいたします。

○富田代表理事組合長 越前たけふの富田でございます。

先ほどお話がありましたとおり、自己改革というような内容でございますが、冒頭にもお話を申し上げましたとおり、今回、JAグループの自己改革というものが非常に大きくクローズアップされてまいりました。私どもといたしましては、冒頭のお話のとおり、10年ほど前から我々役職員、そして、利用いただく組合員さん、あるいは農家の方、意識を変えてくださいということから始まりました。今回のJA自己改革というものがもしかして組織改革を中心というような形になっていけば、これは残念であると思えます。そういった中で、まずは意識を変えていくという前提で取組をしているというのが実態でございます。

今、農林中金さんからいろいろなこれからの運用の関係等のお話もありました。非常に厳しいこれからの金融事業になると思えます。そういったことから、先ほど申しましたとおり、移動店舗車4台を入れまして、金融店舗を全て箱物を外していくということで、今年から取組をいたします。

そうしますと、組合離れとか、あるいは組合員のそれぞれのニーズにどこまで対応できるかということですが、こういった中で、今、本格的に一拠点の中でワンストップ型のコンサルティングセンターをつくるということで、既に4月から開設をいたして、非常に多くの方の御相談をいただいております。ここには全ての融資の御相談、正月、三が日以外は三百六十何日、また、交通事故等の相談等は当然でございますが、主に士業種の方、弁護士、税理士、司法書士、社会保険労務士あるいは経営診断士など、それぞれ士業種の8名の方に年間専属契約をいただきまして、1年中同じ先生に、毎月8人の方がお

一人ずつ、いろいろな無料相談をさせていただいております。ここら辺で総合的なそれぞれの多様化してきている中での相談機能、これらが将来の経営の礎になってくるかなというところで、これらに取り組んでいるというのが1点でございます。

もう一点は、これも今年の1月にJA出資型の株式会社ファームを設立いたしました。これは、我々の地域におきましてもどんどんと高齢化が進んできております。規制改革等の中での農地の集積がどんどん進んでいるわけでございます。ただ、これらも今、働き方改革の中で定年の延長等で、今日までは大体60歳前後がリタイアされて、もう一頑張りしようかということで集落営農が成り立ってきたわけでございますが、これから70過ぎてからのリタイアということになりますと、何千万、何億という資本投下をしてまで地域農業の継続をしないということが生じてまいります。これらを我々JAが全て埋めていける体制に取り組もうということで、農地そのものを集落単位でお預かりできる体制を今から5年以内につくり上げるということで、今年1月からこれらの稼働をいたしております。こういった中で、我々は特色のある地域JAとして、冒頭に申しましたとおり、共に努力をする、共に汗をかく、リスクは共に共有するという方向で取り組んでいるというのが実態でございます。

以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、JAということで、比嘉様からお願いいたします。

○比嘉専務理事 目標値とスケジュールということでお問合せをいただいたと思ってございます。全国のJAは大変多様化しております、また、畜産地帯、稲作地帯等においても、全く重点が異なっておりますので、一律の目標値を設けるという考え方に全中としては立っておりません。

私が最初に御説明いたしました資料で、農畜産物の取扱高が4.5兆円まで増えましたと申し上げましたが、唯一の共通の目標が販売品の取扱高の向上。今、出ています赤い矢印、右のほうであります、これを唯一の目標にしようと。何となれば農業者の皆様方の所得増大に最も近くなる、最も近い数値であるから、これは日本中のJAが共通して掲げようと。しかし、そのために具体的な更にブレークダウンした目標値をどのように持つかということについては、各JAのそれぞれの御判断であるというところに立っているところでございます。

また、スケジュール感につきましても、目標値と同様に各JAの御判断があろうかと思っておりますが、JAグループ総体でいえば、3か年計画で到達点を確認して次にというところが多いのでございまして、令和3年度までの3か年が一つの節目という形で目標を置いてやっておられるJAが多いかと、このように思っているところであります。

以上であります。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、次に三森専門委員、お願いいたします。

○三森専門委員 私からは全般のことと金融と輸出のこと、3点についてお話をさせていただきたいと思っております。

J A改革というのは、私たち農業者の意識も改革するということが求められているのではないかと私は思っております。専業農家は、経営の大きさを考え一つは法人化を進めるということで、後継者問題や土地の問題も解消できると考えられるのではないかとということ、一つお話をさせていただきたいと思っております。

J Aの金融を伺います。自社では4月の決算でJ Aの金融の窓口に残高証明を取りに伺いました。普通の銀行でしたら手続をすると送って来ることがサービスにあります。J Aだと毎年店頭で申請しなければなりません。農繁期にはとても負担になります。J Aのカードについても、J Aのスタンドでサービスを受けるのは個人カードのみで、法人のものはできない。もう少し法人に寄り添ってサービスを考えることも必要ではないでしょうか？法人の経営ではおそらくお取引する額が大きいと思います。資材購入などまとまった数量の場合など、メリットみたいなものが必要ではないかとも考えております。インターネットバンキングについても、個人はできても法人のインターネットバンキングはできていない。もう少し法人、個人、両方ともにに関してメリット感が出てくることも必要ではないかということをお願いいたします。

2点目の輸出のことですが、山梨は特に果樹栽培が盛んな県であります。最近出荷したハウスの桃についてですが、コロナウイルスの関係で出荷金額の単価が例年より下がっているということを目にしました。国内の温室果樹、果菜については同じ状況だと認知しております。一方シャインマスカットの輸出に関してはやはり伸びがいいという記事も出ていたこともございます。先ほど申されたJ Aの海外の拠点というところがございますと、私は果樹農家としては、全国の果樹をニーズにしっかり基づいて、国産の優良な品質の高いものを海外展開していただく一つのチャンネルとして扱っていただきたいという、この2点を申し上げたいということでございます。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

今の点について、何かJ Aさん側であればコメントをお願いします。

○大竹代表理事専務 農林中金の大竹です。

三森先生、どうもありがとうございました。金融の点について何点かお答えをしたいと思います。4月の決算時期にJ Aの窓口に行かないと残高証明書が取れない、実はそのとおりでございまして、ある意味では、農協段階のこういったコンピューターシステムが少し古いということは我々も認識しております。今日は説明を省きましたけれども、これからはペーパーレスであったり、印鑑レスであったり、いろいろなレスを追求する必要性があると思っております、J Aの営業店システムの大改革に着手したところでございます。何分、全国大規模が大きいシステムでございまして、数年間かかるとは思いますけれども、例えば現金をできるだけ扱わないようなところは先にできないかとか、そういったこ

とについて、これから鋭意進めていきたいと思っております。現段階ではやや劣っているところがあるということは我々は認識した上で、キャッチアップをしていきたいと。

それから、個別にはJ Aカードのこと等も御指摘をいただきました。今、手元に資料はございませんけれども、そういった御意見としてしっかり受け止めてまいりたいと思っております。

ありがとうございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、次に本間専門委員、お願いします。

○本間専門委員 御説明、大変ありがとうございました。

今日の議論といいますか、御説明の中であまり触れられてはいませんでしたけれども、非常に重要なJ A改革の柱があると思います。それは准組合員の位置づけ、これをどう考えているのか、あるいは准組合員についてどのような改革を行っていかようとしているのかということについて伺いたいと思います。

農水省の資料2-1にありましたように、准組合員の組合員数が圧倒的に多いというだけではなくて、信用事業でいいますと、貯金額で34%を占め、貸出金額では47%、共済事業も30%の利用というのは准組合員であるということになりますと、こうしたJ Aの利用者が、彼ら、彼女らの声をどういう形でJ Aの運営等々に反映させていくのか、いかないのか。意見を聞く場というのは多々あると思いますけれども、現在、議決権が付与されていない問題についてどうお考えなのかということについて伺いたいと思います。

お二方、まずはJ A全中の比嘉専務さん、J A全体としてこのようなことについて何か議論ないし取組をなさっているのか、なさろうとしているのかということについてお聞きしたいと思います。同時に、J A越前たけふの富田組合長さんには、現場で地域のJ Aの中で准組合員さんが増えているというお話がありましたけれども、J Aの中で准組合員さんの問題というものについてどのような議論がなされているのか、なされていないのか。個人的なお話で結構ですけれども、准組合員について、これからどういう位置づけ、取扱いが望ましいと思っているのか、その辺りについて御意見をお聞かせいただければと思います。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、まず全中の比嘉様からお願いいたします。

○比嘉専務理事 一連の農協改革という言葉が使われるようになって、様々な御提起があった中で、准組合員の問題も提起されたと、このように受け止めております。改めて、組織の中で、准組合員とは、正組合員と同様に農業や地域と一緒に支えていく組合員の皆様で、我々のメンバーであるということを確認いたしております。農業協同組合でございますから、正組合員、農業者の方を中心とする協同組合であります。今の法律を前提にいたしましても、当然に本間先生がおっしゃったように准組合員の皆さん方の御意見を反映

して、意思を反映して運営に生かしていくことは十分にできるわけございまして、順次、その具体化が進んでおりますし、更に進んでいくものと、このように考えております。

私どもが准組合員の皆さん方の意識を調査いたしたことがございます。准組合員の皆さん方は、農業には直接携わっておられませんが、一般の組合員ではない消費者の皆様方と比べても、農業に対する理解、御関心が高い方々だという調査結果は、私どもの調査で出ております。日頃から各JAが准組合員の皆様方に地元のJAの状況などをお伝えして、農業に対する御理解も深めていただけるように働きかけをされていることの証左だと思っております。

地域における日々の営農においても、また、日本国全体としての農業政策の決定に当たっても、消費者の皆様方の御理解なしに全く成り立っていかないわけございまして、私どもにとって准組合員の皆さん方というのは、私どもに最も近い消費者の皆様方、御一緒に歩むべき組合員、このように考えているところでございます。

JAグループ全体としての准組合員の位置づけということに関しては、以上でございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、越前たけふ農協、富田様、お願いします。

○富田代表理事組合長 越前たけふ農協の富田でございます。

今、御指摘のとおり、准組合員の方というのは、人数の中の構成員でも我々の中でも52～53%、准組合員数が上回っているというのが実態でございます。こういったことから考えると、JA全体の事業構造の中では、准組合員を外して語ることは不可能であると思えます。そういったことから、今回、今年から本格的に組合員、准組合員差別なく、様々な無料相談所を開設して、そういった御意見なり御相談に応じるという体制を取ったということが一つでございます。

また、いろいろな中でもそうですが、既に御承知のとおり、福井県、実は3月末までは県内11のJAがございまして、4月1日にこのうちの10JA、私どものJAを省いた10JAが県1合併農協という形になりました。これらにつきましても、私どもは一昨年の3月、そして、更にこの前の年の6月、2回にわたって准組合員さん、正組合員さん、それぞれ隔たりなく合併に関するいろいろな質問事項、あるいは御意見をいただきました。この中で、正組合員さんも准組合員さんも現在の特色のある地域JA、准組合員と正組合員が一体となった組合員活動をしてほしいといった要望が65%から70%を占めたという実態がございます。こういったことから、准組合員の方々には議決権等はございませんが、全く正組合員と同じような形での意見をいただく場所をつくっておるつもりでございますし、これらの内容に基づいて私どもは機関決定をして、今回の県下1JAに参画しなかったという経緯もございますので、今後こういった准組合員さんとのつながりをどう持っていくかというのは非常に大きな問題になってくると思います。

以上でございます。

○本間専門委員 どうも御説明ありがとうございました。

地域ごとに准組合員さんがJAの決定に様々な意見を寄せられているということはよく分かりました。応援団である、それから、声が聴ける、様々な形で参画するというのをどんどん進めてほしいと思いますけれども、組織問題として、やはり議決権をどうするのだということについて、トップダウン方式ではなくて、地域の実情に合った形で組織運営に関わるような取組というものを行っていただいで、議論を深めていただければと思います。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、次に藤田専門委員、その後に林専門委員をお願いします。

○藤田専門委員 ありがとうございます。

農協改革についてです。うちの地区にも大きな単協がありまして、合併当時、ガソリンを含めて非常に安く、合併した価値があったのだなと思ったことを覚えております。最近なのですけれども、支店の閉鎖がすごく進み、そしてまた、部署の集約ですね。農機具の修理の部署とかもどんどん集約をして、何とか改革を進めているなという感覚は持っております。では、現実、どういう結果になっているかというところなのですが、ガソリンにおいては、非常にセルフのお店から比べれば相当値段の差がつき、かつ日曜日はお休みですし、9時からオープンというように、対応も非常に難しくなっております。

また、肥料を先ほどから1割から3割銘柄を減らして安くして結果を出されているということはもちろんそうなのです。ただ、うちの地元のホームセンターとの価格差を比較しますと、今、比較するに当たっては窒素のキロ単価、1キロ当たり幾らかという形で比較しております。そうすると、結果は安くはないのです。そういうところ、本当に結果として、どこまでこれから改革が進んだらその効果が出てくるのかということ、まだまだ難しい感じがしております。全農から単協までの間に何か重さを感じるのか、そこをお伺いしたいと思います。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、全農さん、お願いいたします。

○桑田代表理事専務 藤田専門委員、ありがとうございました。

肥料の価格の問題につきましては、私ども、委員にも今回被覆入りのBBのテストなどをやっていただくということで、大変ありがたく思っております。物の安い高いはどこまで行っても必ず付き物であると思います。したがって、私どもは必ずしも全国どこへ行っても安いと断言をすることはもちろんできません。ただ、全国的な調査でも、8割以上のJAで1割から3割安くした、8割以上の銘柄で安くなったというのもこれまた事実でございます。

ただ、そこで止まってしまっはしようがないので、私どもとしては、これまでやり続



けてきた銘柄の集約、その範囲を年次でどんどん広げていく。化成から始まり、NKになり、被覆入りの化成が入り、それから、更にこれをBB化していくということで、年次ごとに少しずつ、一步一步進んでおるつもりでもございますので、是非地元のJAの実態にそれが早く反映をされて、お手元に有利な形で届くことを私どもとしても強く希望するのですけれども、よくJAの品ぞろえ等も比較検討いただいて、御利用いただけるものは是非御利用いただきたいと思っております。

先ほど、三森専門委員の輸出のことについてのお答えが飛んでしまっているのではないのかなと思ひまして、お許しいただければ、この場で回答させていただきたいと思ひます。特に直近で中国への牛肉ですね。和牛の輸出が解禁しそうだ。国は合意をしたのですけれども、現在、と畜場の条件整備のほうにはコロナの関係で手間取っておりまして、まだ実現しておりませんが、中国という大きな商圈があつて、事実上、これまではお米しか輸出ができないような状況でございました。今回、やっと再開をするということで、牛肉に穴が開きそうだということでございます。そして、もう少し時間がかかるかもしれませんが、果樹、高級フルーツなどもおいおい窓口が開けるだろうとも思っております。

ここで、輸出の拡大に向けて大事なことが幾つかある。特に中国を意識した場合に重要なことが幾つかございます。一つは、これは中国に限ったことではないのですが、国に今回新たに一元化窓口が設定をされました。これは大変私どもにとってもありがたく、また、心強いチームなのでございますけれども、こことよくよく連携をして肩を押していただけるような交付金等も含めて、是非お願いをしたいということでございます。

また、中国で早くフルーツなどが自由に取引できるように、そんな交渉を是非進めていただきたいということ。

もう一つは、現地中国に正しいパートナーを見つけないと、私どもだけではどうにもならないということでございます。それはどうしてかということ、中国の国内にきちんとした流通網、物流、それから、流通上必要な加工ができる正しいパートナーを見つけなければいけない。ここでミスすると大変なことになるということがもう一点であります。

もう一つは、品目にもよりますけれども、これまで私どもも幾つか試験、トライアルをやっているのですけれども、鮮度保持の技術をもっと頑張らなければいけないということでございます。フルーツは特にそうであります。

最後に、中国を狙う場合は、やはりネットインフラ、ネット販売事業に注力をしなければいけない。この4つが中国で成功するための大きなポイントではなかろうかと思ひます。私ども、グループ会社、全農インターナショナルというものを持っていますけれども、常にこういった視点で中国マーケットを見てまいりたいと思ひています。

○佐久間座長 林専門委員、お願いします。

○林専門委員 ありがとうございます。

全農の方に、資料2-4と2-5について質問させていただきます。農業改革についてです。規制改革推進会議は、御批判を頂くことも多いのですが、決して何か一律に市場主

義化しようということは全く考えておりません。農林水産の生産者の方々の「手取り」を増やすことが必要だと考えて、そのために、現在よりも「選択肢」を増やそうと、そして、不合理な規制をなくしてもっと自由に選択していただくということで、いろいろなことをこれまで申し上げてきておりました、これを受けて、今回のJAの計画の2-5の活動報告の中でも様々な取組をしてくださっているということで、大変感謝しております。

2-5の資料のJA活動報告2019の11ページに、買取販売に取り組むJAの割合が53%になりましたということが書かれているのですが、これは取り組んでいるJAの割合というJAの数での割合の話なのでしょうか。組合が買取販売をしている量と販売受託、委託料、手数料を取るというやり方との取引量の比率で見ると、今、どのように買取りが増えているのか、そこを教えていただきたいと思います。

また、資料2-4の1/7のところ、**「1. 農家手取り最大化55モデルJAの取組」**という表がございます。ここに、それぞれ緑色のバーのところに、小さい字なのですが、「農業所得の改善額」、例えば最初の例では122万円と書かれているのですが、これは手取りの増加分なのでしょうか。それとも売上げの増加分ということで、その下のコスト、この例ではコストが14万1000円から11万7000円に下がったということで3万円しか下がっていないのですけれども、それとの差で手取りを見ることになるのでしょうか。そこを教えてください、結果として、このJAでのお取組によって、実際に農家がどうやって手取りを増やしていく道筋を描いていらっしゃるのか。

先ほど、越前たけふの富田理事長様がおっしゃったように、これから成長産業化していくためには生産コストを下げるだけではなくて、流通コストも下げて「手取り」がちゃんと取れるようにやっていかなければいけない、ということをご議論してきたと思うのですが、JAとしては、この生産コストを下げるだけでなく、流通コストを下げて生産者の手取りを増やすという課題に、どのようにデータを積み重ねて今後やっていくというような工程をお考えなのか、そこをお聞かせいただければと思います。

○佐久間座長 それでは、全農の桑田様、お願いいたします。

○比嘉専務理事 まず、全中の比嘉からお答えしてよろしいでしょうか。

○佐久間座長 お願いいたします。

○比嘉専務理事 JAの活動報告書を御覧いただきまして、ありがとうございます。11ページの数字の見方でございますが、これは販売量や額のウエートということではございません。委員御指摘のとおり、JAはかつては市場出荷を主に出しておりました、委託販売がほとんどということだったわけですが、農家、農業者の皆様方が多様化し、流通チャネルも多様化する中で、販売方式も多様化していくべきだということに、私どもとしても認識しております。数年前から農産物の種類や市場の置かれた環境によっては、買取販売のほうがふさわしい状況、品目もあり得るというように全中としても認識しております、現在、日本中のJAのうち、53%のJAが買取販売もやっているという状況です。委託販売もやっているし、買取販売もやっているという状況まで来ているということ

でございます。

かつてはJAの直売所というビジネスモデル、チャネルなどはございませんでした。市場出荷だけではなくて買取販売やJAの直売所といった多様な選択肢、農家の皆様方から見れば多様な選択肢があるということが重要だということについては、全く同じ認識に立っているところでございます。

全農の関係の資料につきましては、全農の桑田専務よりコメントをさせていただきたいと思えます。

○桑田代表理事専務 林先生、ありがとうございます。

まず、簡単などころで資料の1/7のところの、例えば先ほども私は説明しましたが、農業所得の改善額122万円というのは、農家の手取りが122万円分だけよくなりましたということでございます。

それから、大変いい御指摘を頂戴したのですが、たけふの組合長様のお言葉もありましたけれども、やはり所得は販売額と、それから、生産コストのこの2つで構成をされるわけでございます。この1/7がそうなのですけれども、私どもは全農の自己改革の中でも、いわゆる生産コストに関わるこういったことをやりながら、もう一方で、直売あるいは従来市場流通から直接の販売なり買取販売を行っていくということでやってまいったのですが、どちらかという生産コストの削減のほうが何か派手な感じの印象も受けるのですけれども、当然ながら販売面での向上という部分に取り組んでまいってきているし、これからも取り組まなければなりません。

それから、販売に必要な、今日、物流のお話をいたしましたけれども、流通マージンの問題以上に、とにかく喫緊の課題は産地から消費地へ向けて向かっていくトラック運賃が急速に値上がりしているということと、もしかしたら運べなくなってしまうというリスクがある。こういう問題が出ているわけでございます。御説明したような仕組みを動かしながら、運べないリスクを回避し、値上がりする運賃を値上がりさせないというようなことにまずは取り組むということが、今日の説明のうちの一つでございます。

また、販売の単価をどうやって向上させていくのかということについては、いろいろな選択肢があるわけなのですけれども、私どもで特に注力をしているのは、3年前に営業開発部という専門部署をつくりました。こちらで様々、特に商品開発を進めております。昨年度、令和元年度については、61品目という商品開発を行いました。もちろん、この中にはプライベートブランドもあればナショナルブランドもございます。

これまで具体的な全農のマークがついた商品は、生産資材ではたくさんマークがついていますけれども、販売商品として最終商品、消費者に手に取っていただくような商品で全農のマークがついているというのはめったになかったと思えます。ところが、ここ数年で商品開発、最終商品の開発も含めて、メーカーさんとアライアンスを組んだりしながら商品開発を進めて、例えばファミリーマートさんのようなコンビニであるとか、あるいはダイソーさんのような百貨さんであるとか、そんなところでも私どもの商品がだんだんに置

かれるようになってきているということで、商品開発をしながら付加価値の高いものを売っていく。こういうことにも併せて取り組んでまいりたいと思います。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、新山委員、お願いいたします。

○新山委員 全農の桑田さんにおうかがいします。御説明大変ありがとうございました。今の林専門委員の御質問に対するお答えに続けての質問になろうかと思えます。販売単価の向上に向けて、商品開発や付加価値の向上に力を入れておられるということでしたが、もう一つ大事なことがあるのではないかと考えます。これは前回御説明をいただいたときにも申し上げたことなのですが、販売形態も様々工夫しておられますが、どのような販売形態を取った場合も、また、商品開発をされた場合も、価格交渉力を強化していくことが不可欠ではないかと思えます。かかったコストが十分回収できるような、そして、一定のマージンが取れるような価格を実現して、初めて経営が成り立ちます。

取引相手は、食品加工企業であったり、あるいは小売企業であったり、言うまでもありませんが、相手が大きいですし、寡占的な企業も多いです。そのような相手に対して、農産物の価値を販売価格として実現していくには、農業側は取引規模も小さいです。そこをJAグループでは、共同販売で交渉力を強めていらっしゃるわけですが、ヨーロッパなどの規模の大きい農業を行っている海外の例を見ましても非常に苦戦していますので、特段の市場の分析や対応策の検討の取組が重要ではないかと思えます。その点について是非強化していただくことが必要かと思えますが、既に御検討されていること、あるいは今後取組を強められようとしていることがございましたら、是非お聞かせいただきたいと思います。

また、もし今後の課題ということでしたら、是非強化いただくことが重要なのではないかと考えます。よろしく申し上げます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

これは全農の桑田様、お願いできますか。

○桑田代表理事専務 新山先生、どうもありがとうございます。

昨年も同様のことで御指摘を頂戴したと記憶をしております。全農として価格交渉力をどうやって強化をするのかという視点でございます。少し漠としたお答えになってしまいかもしれませんが、従来、私どもの大宗の事業というものは、例えば市場を介した流通であったりしたわけでございます。これまでのこういう従来型の中で、生産者の生産原価なり何なりを意識した価格交渉というのはしづらいということでございます。したがって、自己改革のメニューにもありますとおり、直接販売なりを強化して、その中で価格交渉をしていくということが一つの答えになろうと思えます。もちろん商品開発をして、付加価値を高めて、単価を高めていくということも必要でございます。

それから、先生は私の記憶によれば牛乳関係、乳製品関係に大変造詣が深いわけですが、乳製品などは大変よい例であると思えます。先生が御指摘になったように、最

近はメガ・ギガもありますけれども、一軒一軒は経営規模が非常に小さい、その中でどうやってやっていくかということが課題になってきたわけでございます。

釈迦に説法でございますけれども、乳価の決定のプロセスは、ブロックごとでございます指定団体と言われる団体と大手3社をはじめとする乳業メーカーで、寡占といえば寡占なのですけれども、そういう状況でございます。ただ、この乳業の皆さん方と私ども生産者団体、あるいは指定団体につきましては、これは共通のプラットフォームというか、理念の上に立ってございます。例えば、それは国内の生産基盤というものは絶対的に大事だという中で、当然、生産原価は需給とともに重要な指標として交渉の材料として使われてきているということでございます。生産原価を意識して、乳業さんにより改善した単価で買っていただく。そして、乳業さんはそれを小売の皆さん方に価格の転嫁をしていく。この繰り返しをずっと10年来やってまいってきたわけでございます。

その結果として、ここ10年で飲用乳価は25円の引上げを見ました。さらに、子牛価格が時流に乗って大変高値安定をしたという実態もございまして、乳牛を飼っている生産者の経営は、普通どおりに種がつけば、ここ数年はこれまでにないような安定的な経営実態が継続していると思います。このようなことを含めて、私どもとしては、従来の仕組みも含めて生産者の手取り改善、販売額の確保に取り組んでまいりたいと思います。

○新山委員 ありがとうございます。

○佐久間座長 ありがとうございます。

そろそろ時間も来ましたが、大変恐縮ですけれども、私から最後の質問ということで、農林中金さんに、今日いただいている資料2-3の一番最後の参考という中で、2019年3月末時点の貸出しの内訳で、いろいろあるのですけれども、農業用に使われているものは1.2兆円と。比べるものではないのですが、先ほど、CLOで7兆円何がしと。ところが、日本への農業資金が1.2兆円しかない。それ以外は個人ローンだとかその他ということなので、こういうことについて農林中金さんとしてはどう思われているかという点について、最後にお伺いしたいと思います。お願いいたします。

○大竹代表理事専務 ありがとうございます。

今、御指摘のページを御覧いただきますと、これは追加で御質問があったので、本日加えさせていただいた資料でございます。これは農協段階、JAのところの貸出しが全体で21.4兆円ということでございまして、農業資金はそのうちの1.2兆円であると。一方、個人ローンが9.7兆円等々の内訳でありますけれども、実際のマーケットの大きさということとの対比も御覧いただきたいと思います。

この6ページの下の方の中に、補足説明というものがございます。農業融資の市場規模は、日本公庫さんも頑張ってやっておられますので、含めても4.8兆円でございます。5兆円弱ということでございまして、そのうち、JAのところはシェアで申し上げますと25%程度になると。信連なり農林中金も農業資金は貸出しをしておりますので、3団体全部を含めると、この表にはないですけれども、注にありますとおり、この5兆円弱の過半、54%

ぐらいは我がグループの貸出し、融資を使っていただいている。こういうものが実態でございませう。

一方、住宅ローンが多いというのは、これも公庫さんも含めて日本の市場規模は200兆円あるということございまして、この上の表ですと、住宅ローンは9.7兆円でありませうので、そのうちのJAの残高は5%程度ということでありませう。その対比でもって、絶対額で対比することも意味はあると思ひませうけれども、こういったマーケットの中でやっていると。

一方、JAの貯金でありませうけれども、個人貯金は九十数兆円ありませう。日本全体の個人貯金は900兆円弱でございませうので、10.数%がJAの全体の個人貯金でございませう。それを地域にいかん還元するかという観点ですと、10%ぐらいのシェアまで頑張らないといへないということかもしれませう。そうすると、住宅ローンはまだ5%ということでありませうので、数字としては正しいのですけれども、この考え方が正しいかどうかというのはいりませうが、現状はこういうことになっておりませう。

それから、融資そのものは融資体制をどうするか、融資の審査の能力をどうするか、そういったことも全体できちんと向上していくことが必要でありませうので、そういう意味でも、いろいろな融資に対するノウハウの蓄積が農業融資への実行にも役立っている、私はいりませうのように思ひておりませう。

それから、住宅ローンをやっていると、農業をやっている組合員さんへの需資にしっかり応えていないのではないかというような御質問も受けるのですけれども、そこは自己改革の中でも縷々御説明してきておりませうように、地域金融機関で農業の専門金融機関でありませうので、ここはもう一度しっかりやっさいこうということ、新規実行額を2,000億円から3,000億円、4,000億円というふう目標を掲げて増やしてきたというのはいりませうので、こういったことも含めて御理解をいたしたい。農業資金への取組というのはまだまだ道途上だと思ひておりませうので、引き続き、ここはしっかり取り組んでいきたいと思ひてございませう。

以上でございませう。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、予定時間も近づいてまいりました。本日、この議題を終える前に、まず、金丸議員から一言お願いしたいと思ひませう。

○金丸議員 御説明ありがとうございます。

私からは、昨年の答申では規制改革推進会議として、農協の自己改革について、課題はあるものの一定の進捗が見られたとの評価を行ったところございませう。農協改革集中推進期間の終了に伴い、中家会長から自己改革に終わりはないとの宣言が行われ、引き続き農協改革に取り組まれていることについては、率直に評価いたします。

農業者の最も近くにおいて農業者利益の向上に最も貢献できる組織、それが農協グループであり、まずは改革を通じて、農協自体が健全に継続可能な特に経済事業の立て直し、そして、農業者利益のために改革を続けていくことが重要だと思ひませう。今回、准組合員の

実態調査についても御報告をいただいたところですが、あくまでも農業者視点で改革を引き続き行っていただきたいと思えます。

日本の地方創生は、農林水産業の活性化を通じて実現すると信じています。そのためには、地方の中で、資金還流のサイクルがポジティブな分野で出来上がる必要があると思えます。例えば農業分野への投資ですと、農家の方々のICTへの投資資金のようなものも本来あるはずだと思えます。現状を見ますと、ゆうちょとJAバンク合わせて280兆円のお金が地方から集められて、世界に出て行って、ほとんど多くは地方には戻っていないということでございます。農林中金は市場運用資産の1割以上がCLOとのことでございましたが、超低金利の中、生きた資金の循環サイクルを地方でつくることに更に注力していただきたいと思えます。

また、農林中金は、全農と連携をされて、農家が直接価格決定権を持てるような販売網を保有できるようなM&Aも積極的に取り組んでいただきたいとお願い申し上げます。

今後、5年後見直し等、農協改革をどう続けていくのかの議論になります。私としても、改革に深く関わり責任を持つ一人として、引き続き規制改革推進会議の議論に積極的に参加してまいります。

以上でございます。ありがとうございました。

○佐久間座長 金丸議員、ありがとうございました。

それでは、最後に私からまとめとさせていただきます。

もう既に金丸議員がおっしゃったように、農協改革集中推進期間、これの終了後も引き続き自主的に自己改革を行うというお話でございますので、ワーキングとしても大変ありがたい、評価したいと思えます。

今後の基本的対応方向で本日御説明いただいたように、是非農業者のための単協の改革をしっかりと支援、促進していただきたい。その中には、今日御説明いただいたJA越前たけふさんのような取組も含めて、是非後押しをしていただきたい。

また、更に今日、三森専門委員や藤田専門委員からお話のあった金融サービス、肥料、燃料等についても、引き続き農家にとってのサービスの向上、支援の向上というのも当然図っていただきたいと思えます。

農林水産省においても、所管省庁として引き続きJAグループ改革を促していただき、改革が緩むことのないよう適切な指導をお願いしたいと思えます。

前回の会議体において、この低金利においては、長期的に農協が機能を発揮していくには信用事業の見直しが不可欠であると議論がございました。その意味で、特にこれは足元ということに限らないと思えます。コロナの状況を考えますと、グローバルな市場環境というのは大変悪化している、更にすることからすると、農林中金さんにおいては、資金調達、資産運用の状況について、必要に応じ、また説明もいただきたいと思えます。

その上で、農水省さんとしても農林中金さんと連携しまして、国内の農業にどうやって資金を還流するかという観点から出資、融資の仕組みを検討していただき、本日の第1の

議題としても議論がございましたが、農業組合における出資の今の資本規制、この見直しをはじめ、国内農業への投資環境の整備、選択肢の創設について、是非御検討いただきたいと思います。

また、今回、准組合員の事業利用調査の結果を御報告いただきました。来年4月を目途とします改正農協法の5年後見直し、これを見据えまして、改革の状況を踏まえた必要な措置についてこれから議論を加速させていただきたいと考えておりますので、引き続きよろしく願いいたします。

それでは、これで第2の議題、本日、終了とさせていただきます。長い間ありがとうございました。

議題2の関係者の皆様には、ここで会議から御退出をお願いしたいと思います。本当にどうもありがとうございます。

(議題2関係者退出)

○佐久間座長 それでは、時間をオーバーしましたけれども、議題3に入ります。議題は「規制改革ホットラインの処理方針について」です。

事務局から説明をお願いします。

○小見山参事官 「規制改革ホットライン処理方針」、お配りしております。事前に委員の先生方に御覧いただいているとおりでございますが、項目は5つございまして、農協改革の進捗管理、信用事業の代理店化、集中期間の検証、准組合員の廃止、あとは、簡易な電気式サル捕獲おりを使用したいと。1個目と5個目については事務局で検討、2から4については今後の農協改革の議論で検討していきたいというものです。

以上です。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明につきまして御意見、御質問はございますでしょうか。

特にないようでございます。

それでは、規制改革ホットライン処理方針については、資料3のとおり決定させていただきます。

それでは、本日の議論は以上といたします。皆様、時間をオーバーいたしましたけれども、長い間ありがとうございました。

その他、事務連絡があれば事務局からお願いいたします。

○小見山参事官 次回の開催については、改めて調整して御報告を申し上げたいと思います。

○佐久間座長 ありがとうございます。

それでは、本日はこれにて会議を終了といたします。お忙しい中、金丸議員をはじめ、御参加いただきましてありがとうございました。御退出方お願いいたします。