

【アジテーション】

「どんなに手塩にかけても、市場では思うような価格にはならない。」先月上旬私は、東北の農村を訪れました。そこでは、山の斜面一面にりんご畑が広がり、農家のご夫婦が、りんごを育てています。そこで作られたりんごは、地元では知らない人がないほどの人気商品です。しかし、ひとたび市場に出れば、主力産地や外国産物より量が少ないという理由で、安く取引されてしまいます。

【現状】

日本の農業生産額は、最大であった 1984 年の 11 兆円から、8 兆円と 3 割減少し、生産農業所得も、最大であった 1978 年の 6 兆から 3 兆円と半減しています。一方海外からの輸入量は、年々増加し 2006 年には、9 兆円になっています。さらに、先月平成の開国と呼ばれた **TPP** の大筋合意がなされ、農業分野においても、大きく貿易の門戸が開かれることになります。これまで、維持されてきた農作物に対する関税も大きく下がっていくことになるのです。外国産の農作物の関税が下がり、価格そのものが下がることによって、日本の農作物が売れなくなり、日本農業がさらに厳しい状況に追いやられてしまう可能性があるのです。本弁論の目的は、国際化に負けることなく、日本の農業が持続できる社会を実現することにあります。そして、日本の農業が、持続していくためには、国内における消費者から支持、購入され、さらに、飽和している日本国内の市場に限らず、世界へ向けた輸出を増やしていく必要があります。

ではここで、国内市場と海外輸出の現状をそれぞれ見てみましょう。日本国内において、国産の農作物と外国産の農作物その大きな差は、価格にあると言えます。実際、現在の国産と外国産の農作物の価格は、40%の差があります。そしてさらに、TPP 導入後によって、この差は、最大で 55%まで拡大してしまうのです。

農作物の価格構成についてしてみると、生産コストと流通コストに分けられます。生産コストとは、農家が農作物を作る際の費用、農家の所得を指します。そして、流通コストとは、農家から消費者に届くまでの輸送コストや、手数料のことを指します。皆さん、なぜ、日本の農作物は高くなっていると思いますか？生産コストが高くかかっていると思いませんか？実は、なんと農作物の価格の平均 55%は、流通コストによるものなのです。現在の政府の政策は、農地バンクなどを活用した土地の集約化や、機械化など生産コストばかりに目が向けられていますが、実は、流通コストが原因になっているのです。

次に、海外への輸出の現状を見てみると、一昨年、日本食が世界無形文化遺産に登録されたことも後押しし、農林水産物全体の輸出額は年々増加しています。しかし、日本の輸入額が 9 兆円であるのに関わらず、輸出額は 5400 億円と、大幅な輸入超過にあるのです。そして、輸出額のうち、農作物の輸出は 2007 年をピークに減少傾向にあります。しかし、海外で日本の農作物が低く評価されているわけでは決してありません。佐賀県産のいちごが 1 パッ

ク 1420 円、熊本産のスイカが 1 玉 2 万円、隣の棚には半分以下価格で、自国の農作物が並べられるのに関わらず、日本の農産物は購入され続けているのです。海外では、高品質・安心・安全の日本の農作物として、価格が高くとも、需要は確実にあるのです。つまり、国内においては、流通コストによって価格が上昇し、海外への輸出は、需要があっても進んでいない現状があるのです。

【原因】

では、次に、国内において流通コストが高くなってしまっている原因、そして需要があるのに、農作物の輸出が進んでいない原因についてそれぞれご説明します。

まず、流通コストが高くなってしまっている原因は、複雑な流通ルートにあります。農家が作った農作物は、農家から、JA へ、JA から卸売市場へ、卸売市場から、仲卸業者へ、そして仲卸業者から、小売業者、小売業者から、ようやく消費者へとつながります。このように、農家から消費者までの、流通ルートは 5 段階にも及んでいるのです。複雑な流通ルートによって、多くの中間手数料と輸送コストが発生し、高い流通コストにつながっているのです。さらに、市場における価格決定に農家は携わることすらできず、農家が受け取る金額は少なくなり、流通コストによって、最終的な価格が高まってしまっているのです。戦後、日本の農業生産が不安定だった時代に、作った農作物を一旦全て市場に集めることにより、安定した量を確保するべく、現在の流通ルートは築かれてきました。しかし、現代の日本国内における、食糧需要は、もはや飽和状態にあり、まして、食糧不足が起きるといえることは考えにくいのです。

次に、海外への輸出が進んでいない原因についてご説明します。実は、先ほど私が述べた現状分析に、その答えはあります。つまり、佐賀県産のいちご、熊本県産のすいか、このように、海外に輸出していく際の主体が、各 JA や都道府県で行われています。そのため、輸出していく農作物の絶対量が少なくなり、1 年を通じた安定供給ができていないのです。国内においては、各産地が促成栽培や、抑制栽培を行うことによって、夏野菜や冬野菜を季節関係なく生産でき、国内の安定供給が実現しています。しかし、輸出においては、産地ごとで連携がなされず、安定供給ができていないのです。さらに、外国との貿易の経験やノウハウに乏しい各 JA や都道府県が主体を担っているため、海外の需要に対応しきれないのです。実際に、JA 鳥取が、台湾における梨の販売で、需要の 6 割しか供給できていません。

【政策】

私は、国内において、流通コストを削減し、農作物の価格を下げしていくための政策として、「JA 機能の強化」。そして、日本の農作物の海外輸出を促進していくための政策として「農業輸出戦略局の設置」をそれぞれ提示します。

まず、国内価格を下げるための、政策である「JA 機能の強化」に関してご説明します。JA は、農家から預かった農作物を 1 円でも高く売りたいと思っていますが、市場においては価格決定に携わることすらできていないのです。そこで、JA が、現在の卸売市場と、仲

卸業者の機能を果たせるようにしていきます。具体的には、現在国内に 700 近くある J A を都道府県ごとに一つにまとめ、管轄内の農作物を集約し、各 J A と企業が直接やり取りできるようにしていきます。これにより、これまで、5 段階に及んでいた流通ルートが、J A から企業へと一本化され、中間手数料や輸送コストを削減することができます。実際に、農家と企業が直接取引を行い、双方、そして、消費者にも価格の面でメリットが発生している事例を紹介します。千葉県の J A 富里とイトーヨーカドーが直接取引を行い、イトーヨーカドー側は、農作物を市場から仕入れるよりも 3 割程度抑えることができ、さらに、最終的に農家が受け取る所得としても、2 倍近くまで増大したのです。この政策を導入することによって、具体的には、現在 1 玉 200 円のりんごであれば、120 円程度まで抑えることができます。つまり、40%以上の価格削減が見込まれるのです。実際、農林水産省の調査によると。国産と輸入産の価格の許容範囲として、約 8 割の人は、価格差を 3 割までに抑えられれば価格の差があっても国産を選ぶと回答しています

次に、海外への輸出を促進していくための政策である「農業輸出戦略局の設置」についてご説明します。この農業輸出戦略局では、現在各 J A や都道府県が生産した輸出用の農作物を管理し、収穫量や、海外の需要動向などの助言を行います。さらに企業とマッチングを行い、販売の主体を海外貿易のノウハウや販売チャンネルを持った民間企業が担うようにしていきます。各 J A は、農業生産を行い、企業は輸出販売を行っていくという分業を行うことによって、輸出を促進していきます。実際、販売を民間企業が行うことによって成功した例があります。熊本県の J A たまなが、香港へのいちごの販売を民間委託することによって、これまで 10 トン弱であった輸出量が、25 トンまで増加し、大きく輸出量を増やしたのです。

私は、東北の農村地帯に行き、農家のご夫婦の頑張る姿に感銘を受け、そして何より、山の上で育つりんごのおいしさに感動した私は、どうにかこのりんごを東京でも売れるようにしたいと思いました。地元の J A の協力を受けながら、大学の近くの飲食店に提案した結果、一軒のケーキ店が、通常仕入れている外国産のりんごではなく、東北のりんごを使ってくれたのです。農家とお店が直接やり取りすることによって、店側は安く仕入れることができ、甘みが強いりんごを使うことによって、お客さんも大変喜んでくれたそうです。そうして、その後も、東北のリンゴを仕入れることにしました。100 年後も日本の農業が持続していくために、T P P 合意を冷静に受け止め、国内における価格の面では、流通改革を行い、価格を下げていく。そして、安定供給の実現による、海外への輸出への促進を行い、680 兆円とも言われる世界の食糧市場に挑んでいくために、新しい農業を作っていこうではありませんか。そう、次世代の農業を！！