

平成18年3月14日

於・経済産業省別館11階会議室1111号

第11回水産政策審議会企画部会議事録

水 産 庁

第11回水産政策審議会企画部会

1. 開会、閉会の年月日・時刻

開会 平成18年3月14日 午後2時00分

閉会 平成18年3月14日 午後4時05分

2. 出席した委員の氏名

井上 繁 小野征一郎 増田 淳子 西橋 久美子 原田 厚 福島 哲男
宮原 邦之 中田 邦彦 平野 重美 吉岡 修一 石田 美香 入江 徳成
崎浦 利之 玉田 耕也 長谷川 朝恵 馬場 治 増井 好男 矢野 恒信
婁 小波

3. 議 事

別紙のとおり

目 次

1.開 会	1
1.委員出席状況	1
1.資 料 説 明	2
1.意 見 交 換	15
1.閉 会	41

開 会

小野部会長 ただいまから、第11回水産政策審議会企画部会を開催いたします。

委員出席状況

小野部会長 まず委員の出席状況ですが、水産政策審議会令第8条第3項において準用する同条第1項の規定により、審議会の定足数は過半数とされておりますが、本日は委員11名中過半数の方が出席されており、定足数を満たしておりますので、本日の企画部会は成立いたしております。

また、本日は漁協問題ということで、全国漁業協同組合連合会信用組織経営部部长・合田さんからも御説明していただきたいと考えております。忙しい中、どうもありがとうございます。

本企画部会では、委員の間での積極的な御議論を中心に進めてまいりたいと思いますので、一問一答式に事務局の意見を伺うというんじゃなくて、委員会として議論していくというふうにやりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

また説明の後、御質問等がありましたら、この場で出していただいてもよろしいのですが、詳細な事項について資料など、適宜水産庁にお尋ねいただいた方が、議論の進行上スムーズだという場合もあろうかと思っております。

なお、本会議は公開されており、傍聴者もお見えになっております。また、議事録につきましてもすべて公表することになっております。

なお、本日の会議は午後4時ごろまでを予定しておりますので、よろしくお願いいたします。

今回が初めての御出席となる委員の方もいらっしゃると思いますので、事務局から御紹介をお願いいたします。

坂井企画課長 それでは、御紹介をさせていただきます。

全水加工連副会長理事の中田特別委員でいらっしゃいます。

それから庶務的なことで、1つ連絡事項がございます。きょうは委員の皆様の机の上にファイルを置いておりますが、ここに会議資料をとじさせていただきますので、活用していただきたいと思っております。ファイル本体はこの会議の場での活用とさせていただきますので、お持ち帰りになりませんよう、よろしくお願いいたします。

また、今日配付しております資料ですが、お持ち帰りになっていただいても結構ですし、資料をそのまま机の上にお残しいただきますと、そのファイルにとじまして、またそれぞれの委員の方の机の上に、次回の会合でお配りをするように手配をいたします。ぜひ、御活用いただきたいと思っております。

以上です。

小野部会長 カメラの方はここで御退出をお願いします。いらっしゃいませんね。

資 料 説 明

小野部会長 続きまして、本日の議題であります「漁協の現状」について、事務局からまず資料を説明いただき、その後、本日は合田さんからも説明いただいた後、皆様方に御議論をいただきたいと思っております。

それでは、事務局から御説明をお願いします。

三浦水産経営課長 水産庁の水産経営課長をしております三浦と申します。よろしくお願いたします。

それでは、お手元の「漁協の現状」という横長の資料に基づきまして、水産庁からの説明を早速させていただきます。

まず、1ページをお開きください。現行の水産基本計画におきまして、漁協関係でどのようなことが記述してあるかということを整理したものでございます。

基本計画上は団体の再編整備に関する施策ということで、柱が1本立っておりまして、その中の漁業協同組合系統組織というところで、そこにありますように、合併による再編整備、それから漁協系統信用事業の体制確立をやっていくということが、今の基本計画に記述してございます。

また「ウ」としまして、団体間の連携の強化にも触れてございます。

次に2ページでございますけれども、初めに漁協の組織についてまとめたものでございます。まず、漁協の組織・事業基盤というのは非常に零細かつ脆弱であり、組合員である漁業者の負託に的確に応えていくためには、合併を通じた組織再編が不可欠というのが現状でございます。

左下の方に書いてございますけれども、ほとんどの地区が市町村の区域未満であり、また農協と比較しますと、組合員数その他もろもろ、大体30分の1ぐらいの規模ということで、非常に小さいということでございます。

こういう中で、漁協系統は漁業共同組合合併促進法というのが今、平成19年度末までの時限

法で働いておりますけれども、この期間内に漁協数を259のブロックにまとめていくという目標を立てて取り組んでおりまして、現時点では113のブロックが目標を達成し、44%の達成率ということでございます。

しかしながら、この259と113の間にあります約140のブロックに、約1200ほどの漁協がまだございまして、既にまとまったところと足し合わせますと1352ということで、相当数が多いということから、構想実現には相当の努力が必要な状況であります。

また、このページの右半分に書いておりますように、1漁協当たりの平均正組合員数を見ますと170人となっておりますが、50人を割る小規模漁協が392と、全体の4分の1を占めております。現在、漁業者の減少・高齢化が進んでおりますが、こういった中でだんだん組合員が減っていきますと、水産業協同組合法の成立要件を満たさなくなるおそれもございます。

そこに水協法がありますが、第68条の第4項で、正組合員が20人未満になってしまいますと、この場合は法律上は解散という位置づけになります。

次の3ページですけれども、漁協の再編整備のための支援策ということで、こういう基本計画なり、あるいは合併促進法を受けて、これまで国が講じてきた施策です。まず、合併助成法の第3次延長時、昭和55年ですけれども、このとき以来、合併の阻害要因である欠損金の処理を促進するための利子助成を行っております。この事業は欠損金がありますとなかなか合併ができないので、一度その分を埋めるための借り入れを行います。それに対して、国と県で共同で利子助成をして低利借り入れを実現してきました。あるいは合併の協議促進、事務機器の導入に対するソフト事業の助成も実施してまいりました。

また合併促進法、平成15年度が一番直近の延長ですけれども、このときに同法に基づく知事認定を受けて行われる漁協合併に対する税制上の特例措置を延長しております。

左側に予算措置ということで、これは17年度ですけれども、漁協等経営基盤強化対策事業、いわゆる利子助成関係で4億円余であり、それから、強い水産業づくり交付金のうち、一部をその漁協の経営診断等に充てるということでやってまいりましたが、なおこの2つの事業については、18年度からは都道府県へ税源移譲されるということでございます。

なお、その下に書いてありますように、平成5年以降、この事業を活用して利子助成を受けて、事業が終わった15の漁協の状況を見ますと、開始時点で約100億円ありました欠損金が、終了時点では39億円まで減少しております。

また右側には、税制上の特例措置につきまして、主なものを整理してございます。

次の4ページですけれども、こういう施策を講じてきたわけですが、漁協の経営というものを見

たときにどうなっているかということでございます。

まず、漁協が本来行っている事業、本来やるべき事業で出てくる事業利益を見ますと、黒字の漁協は4分の1にすぎず、漁協全体では143億円の赤字でございます。

ただし、経常利益につきましては事業外利益に補てんされて、黒字の漁協が3分の2と大幅に増え、全体では97億円の黒字でございます。

この事業利益の赤字というのは、全体の事業規模が縮小する中で、これに応じた事業管理費の削減が進んでいないことが原因だというふうに分析しております。

左側のグラフ、3本線がございますけれども、一番下にどんどん落ち込んでいるのが、いわゆる事業利益、本業の利益ですが、事業外利益というのがありますので、トータルでは経常利益が、一応黒字の水準にはなっているということであります。

また、右側の棒グラフですけれども、一番左が事業総利益、いわゆる売りに相当するものですが、平成元年以降どんどん右肩下がりになっている中で、事業管理費の減り方がそれに追いついていかず、結果として事業利益が赤字になって膨らんでいるということでございます。

次の5ページですけれども、次期繰越金ということで見てみますと、黒字漁協は約5割ほどございますが、赤字漁協も約3割ございます。

黒字額については、全体で17億円ということで小さいんですけれども、赤字の方は逆に455億円と大きく、全体では438億円の赤字。この幅は近年増加傾向でございます。

これはどういうことかといいますと、一部の漁協におきまして単年度収支の赤字幅が増大し、それに加えて貸付金とか、あるいは経済事業での購買未収金の貸し倒れといったことで、繰り越し損失が増大しているというふうに分析しております。

この解決のためには、事業部門別の収支を明らかにした上で、抜本的な事業改革を実施することが課題だと考えております。

右の方に、漁協全体の出資金が2139億円、1組合当たりで見ますと次期繰越金の赤字3000万円に対して、出資金は1億4000万円であり、全体として見れば、一応まだ財務的には余裕のある形になっておりますけれども、一部の漁協においては次期繰越損失金が膨らんでいます。

原因としてはそこにありますように、水揚げの減少とか漁業者の減少、高齢化等々ございまして、事業規模・収入が減少する中、合理化への取り組み不足、与信審査、債権管理の不徹底といったことから、収支が悪化していると考えております。

なお、一番下に課題として書いてございますけれども、こういう現状と課題につきまして、組合員への情報開示を徹底の上、組合員の理解を得た経営方針の確立と実行が必要と考えます

が、信用事業を実施していない漁協におきましては、事業部門別の事業利益の明示が義務づけられていないために、赤字の原因がどの部門なのかという特定が困難な漁協も、一部にはございます。

次、6ページでございます。ここからは各漁協の行っております事業について御紹介しております。

漁協は漁業権の管理、経済事業の実施により、組合員に対する直接の奉仕を目的としております。

左側に、水産業協同組合法の目的なり、あるいはこの法律で定めております漁協の主要な事業につきまして、そこに整理をしております。

事業収入から見た漁協の主要事業というのは、販売事業、購買事業という2本が大きくなっております。

ちなみに農協の方は、信用、共済というのが大きな柱になっておりまして、漁協の場合はどちらかといいますと、漁業者である組合員に、より密着した事業を中心に運営しているものと考えております。

しかしながら、右下の円グラフですけれども、漁協によって事業のウエートはかなり異なっております。総合的にいろんな事業をやっております漁協が多い県では、販売事業、要するに水産物の販売に伴うものが半分。それから、油の供給等の購買が10%ということで、この2つで6割を占めておりますが、あまり事業を行わず、漁業権管理のような事業に特化している県になりますと、指導事業が63%ということで、販売、購買のシェアも非常に小さくなっています。また、1000以上の漁協がありますので、その漁協によってかなり事業構成は違っているという状況でございます。

次に7ページ、販売事業、購買事業です。まず販売事業につきましては、漁協の事業の中で最大の黒字部門ですが、漁業者の委託を受けまして、漁獲物の売り先の仲介を行う受託販売が大半で、その手数料が収益源ということから、水揚げが増えれば、その手数料は当然それに合わせて増えるわけですけど、減っていけばそれも減っていくということで、それに左右されるという状況でございます。

また、購買事業につきましては、今、赤字が出ておりますけれども、組合員に対して燃油を始めとする資材を低価格で供給する重要な機能を担っているということから、あまりここでどんどん稼ぐというような部門ではないんですが、赤字そのものを放置はしておけないだろうということでございます。

その下の左側のグラフは、全漁連が昨年行った一斉調査でわかったものですが、販売事業が非常に大きな黒字を出している一方、ほかの事業はおしなべて赤字になっている。購買事業は赤字としては幅が小さいところでございます。

また右側にありますように、販売事業では、買取というのが4%ほどしかございまして、ほとんどが受託販売でございます。

またその下に、販売事業取扱高と事業総利益の推移ということで、販売の事業取扱高も棒グラフの方でどんどん減っているわけですが、その上の折れ線グラフの事業総利益も一応減ってはいるんですけども、減り具合が事業総利益の方がまだ少し緩やかな感じがいたします。

これはその下にもちょっと書いておりますけれども、取扱高が減少するとどんどん収益が下がっていくということから、各漁協において収益を確保するために、受託販売の手数料を引き上げているのではないかと推測されるところでございます。

次に8ページ、信用事業でございます。漁協は漁業を営む上での必要な資金等を組合員に供給していく、いわゆる漁業金融機能も担っておりますけれども、冒頭申しましたように非常に規模が小さく、一方で、金融機関への健全性の確保といった要請も高まっておりますので、漁協系統におきましては、1つの県でまとまって安定的な漁業金融を果たしていこうということから、1県1信用事業責任体制をつくらうということで取り組んでまいりました。

その中身につきましては左側にありますように、1県1漁協、統合信漁連、再預け転貸と3つのパターンがございまして、右の表にありますように、この2月時点では30の道府県で達成済みでございます。残り7県、未達成のところがありますけれども、その未達成県と書いてあるところの、例えば青森とか神奈川の後に【1】とか【3】とかありますが、これは統合未達成、要するにまだ1県1信用事業責任体制に乗っかっていない漁協の数ということでございまして、ごく少数の漁協が残っているために未達ということになっています。今後の課題としては、まずこの未達成の県について、速やかに達成するように働きかけていくということと、でき上がった1県1信用事業責任体制をしっかりと運営していくことでございます。

また、必要に応じて県の枠組みを超えた広域信漁連といったものも、将来的には構築していくことが課題になるかと考えております。

次の9ページは、共済事業でございます。漁協の方は、いわゆる漁業者の生活の安心を保障するという意味で、下にありますように普通厚生共済から始まりまして幾つかの共済事業を営んでおりますが、これは全体としては黒字経営でございます。

ここに出ております平成16年度というのは、御案内のとおり台風等の自然災害が多かった年

でございます、いわゆる損害保険に相当する生活総合共済で15億円ほどの赤字が出ていますけれども、トータルで見ますと右側の合計にありますように、3億円の当期剰余金を計上しております。

問題は事業の運営よりも、より一層の契約者保護と、その健全性の確保が課題となっていると認識しております。農協法では既に平成16年に法律改正をしまして、契約内容変更のための措置など、幾つか契約者保護のための措置を実施しておりますが、水産業協同組合法については、まだ未措置のものがございます。

このページの一番下の右側にございますけれども、例えば平成17年4月1日施行の農協法では、契約者保護のための措置として、クーリングオフとかディスクロージャー制度とか、その他準備金とか員外監事の規定が設けられておりますが、水協法においては、いわゆる行政庁からの通知により対応している部分、またまだ対応していない部分等ございます。

次に10ページで、漁協の事業改革に向けた取り組みであります。全般的に今までの御説明で、漁協の経営も相当厳しいものがあるということがわかりいただけたと思いますが、こういう状況を踏まえて、3年前の平成14年、漁協系統が全国漁協代表者集会におきまして、合併構想の実現、またその効果の発揮、それから3年以内にトータルコスト30%削減という改革を行うことを決議しております。

これは先ほども、事業管理費の削減が進んでいないということを申し上げましたが、漁協系統もそういう問題意識は一応持っているということです。

しかしながら、トータルコスト30%削減につきましては、各県域の取り組みが消極的で、ほとんど実績が上がっていないというのが実情でございます。

右側の方にちょっと書いてございますが、トータルコスト削減運動の結果ですけれども、2年目時点で見ますと、全体として4.6%の削減実績でございます。また県域別に、どの程度削減されているのかという表もそこにまとめてございますが、その下にさらに、いわゆる県域のアクションプログラム、計画をつくりましょうということも決めていたんですけども、これも約半数近い県域でつくっていないというような実情でございます。

こういう状況だったものですから、平成17年度、昨年11月に、3年に一遍の全国漁協代表者集会が開催されることがあらかじめ決まっておりましたので、前回の運動方針が、要は決議倒れに終わっていたということの反省を踏まえまして、漁協系統内部の議論を深めるために、以下の取り組みを実施したところであります。

まず全漁連におきましては、左下にございますけれども、「漁協の事業・組織・経営改革の取り

組みに関する一斉調査」ということで、昨年5月来、沿海地区漁協、それから都道府県漁連を対象に、事業部門別の損益状況、赤字の原因、解消方策、あるいは合併への参加状況等々、約1300の漁協すべてを対象にして、調査を実施いたしました。

また、水産庁におきましてはこの結果等も踏まえまして、昨年10月から11月にかけてですけれども、漁協の合併、経済事業全般、それから主力であります石油購買事業、販売事業、それぞれのテーマごとに、先進的な取り組みを行っている現場の系統の組合長さんなり専務さん、あるいはまた外部の専門家の方にも来ていただきまして、外から見て漁協経営の問題点を指摘していただくということで、3回ほど検討を行ったところでございます。

そのポイントは右側の方にまとめてございますけれども、こういった取り組みを経た上で昨年11月、今後3年間、新たな運動方針をその系統で定め、これからその実践にまさに取りかかろうとしている状況でございます。

私からの説明は以上でございます。

小野部会長 ありがとうございます。

続きまして、全国漁業協同組合連合会信用組織経営部部長・合田さんより、御説明をお願いいたします。

合田全国漁業協同組合連合会信用組織経営部部長 全漁連の合田と申します。よろしくお願い申し上げます。

本日は、私どもの新しい運動方針について説明させていただく機会をいただきまして、どうもありがとうございました。

それでは早速でございますが、時間も余りないようでございますので、資料を御説明させていただきます。

では、座って失礼します。

資料は冊子として提出させていただいておりますが、「JFグループの事業・組織・経営改革に向けた新運動方針」ということで、その表紙の下に書いてございますように、「合併構想の完遂による組合員・地域に貢献できる自立漁協の構築、事業改革の実践によるJF事業利益“V字回復”の実現」を目的にしながら、この運動に取り組んでいくんだということをつくった方針でございます。

先ほど三浦課長さんの方から御説明ございましたように、2002年にも全国漁協代表者集会を開催いたしまして、運動方針を定めたわけでございます。そのときも、その取り組みの結果が必ずしも芳しくないということで、そういう反省を踏まえながら、より実践的な運動方針にしていこうと

ということで、この運動方針を取りまとめたということで、御理解いただければと思います。

では、中の方に入らせていただきます。2枚めくっていただきますと目次がございますが、最初に「環境の変化とJFグループの課題」、それから「これまでのJFグループの取り組みの総括と基本認識」、「重点取組事項」、「具体的取組事項」、「確実な実践」と「政策要望」といった構成になってございます。

先ほど三浦課長さんから御説明いただいた部分とかなり重なる部分がございますので、省略しながら御説明をさせていただきます。

もう1枚めくっていただきますと、本文に入ってまいります。環境変化とグループの課題でございますが、経済社会の変化については私どもから申し上げるまでもないところでございますが、漁業にとっては非常に厳しい環境下にあるということは、総じて言えるのではないかとということでございます。

それから、漁業・漁村の状況でございますけれども、生産量、生産金額ともに大幅な減少をしている。組合員については、高齢化現象に歯どめがかからないということ。

加えて、水揚げについては減少傾向が極めて強いということでございまして、メインの事業である販売事業の取り扱いが、この10年間で5000億ほど減少しているところがございます。その結果として、漁協の経営が非常に厳しい状況に追い込まれているところでございます。

そういう中で、水産基本政策の確立について期待するところが大きいと。こういった現状を踏まえた新たな政策の展開をお願いしたいと。これに対する我々漁業界の期待は、非常に大きいものがあるということでございます。

1枚めくっていただきまして3ページで、JFグループの課題でございます。基本は我々、協同組織でございますので、組合員が主体となった活動が必要ということ。我々組織としては、その組合員に対して良質で低コストのサービス提供が、我々グループとしての課題であるという中で、そういうサービスが提供できる組織を改めて作り直そうと。こういう厳しい環境の中でも、何とか乗り越えていける組織を作り直そうというのが、今回の運動の柱になっているということでございます。

が、これまでのJFグループの取り組みの総括と基本認識でございます。これは繰り返しませんが、前回の代表者集会の決議、組織改革等30%のコスト削減というようなこと。それから事業改革、組合員参加の組織の活性化を柱にして取り組んだところでございますが、残念ながらそれぞれについて、まだまだ課題を残した結果になったということで、先ほどもお話しありましたように、組織改革については達成率で44%でございますが、依然として小規模の組合が多数残って

いるところでございます。

それから経営改革について、コスト削減30%運動については、先ほど水産庁さんの方から係数が出ておりましたが、2年かけて4～5%ぐらいにとどまったところでございます。

事業改革については、課題の整理等は進めておるわけですが、なかなか実績につながっていないということ。それから、組合員の参加・組織の活性化については、これも検討は進めておるんですけども、一部の政策の実現を見たものの、効果的な漁業経営健全化対策にはつながっていないところでとどまっております。

こういうものを踏まえまして、4ページの2にございますが、新運動方針策定に当たっての基本認識として整理したものでございます。これまで過去、約3年近くたって取り組みを進めてきたわけですが、先ほど申しました結果になったことの反省として、まず我々組織の中でこういう運動方針を定めても、なかなか現場まで届いていない部分があるのではないかとということもございまして、新たな運動方針を作成するに当たっては、組合員の方まで届くような形で検討を進めていきたいということで、全国において会議を設けるとともに、各県においても協議をしていただくと。そういう手順を踏みながら、運動方針をつくったところでございます。

全漁連といたしましても、県内の協議においては声をかけていただければ、極力そちらの方へ出向いていって趣旨を説明して、理解していただく取り組みを進めてきたところでございます。

加えて運動方針をつくって、その後の進捗管理等にまだまだ十分でなかった部分があるということもございまして、そのあたりについても今回の運動方針の中では、進捗管理まで含めて整理したというようなことでございます。

の重点取組事項でございますけれども、まず第1点目として、合併促進法の期限を踏まえた合併構想の完遂。2番目として、赤字事業利益のV字回復に向けた取り組み。3番目として、組合員の漁業経営の安定に貢献する事業改革。漁業・漁村の活性化への貢献といった4点を、重点事項として整理しているところでございます。

1枚めくっていただきますと、ここからが具体的な取組事項になってまいります。5ページでございますけれども、具体的な取組事項といたしましては、最初にJF合併構想の完遂でございます。19年度末に合併促進法が期限を迎えると。もうこれ以上の延長はあり得ないという前提のもとに、19年度末までに合併構想を完遂するんだという取り組みでございます。

合併の形態といたしましては、「1県1漁協」、または「複数自立漁協」という形で進めているところでございます。

5ページの(4)でございますけれども、合併を進める中で「認定漁協」への確実な取り組みもあ

わせて進めていきたいということ、次の7ページでございますが、合併を通じて徹底したコストの削減を図るということで、合併の効果を実現させていこうということでございます。

右のページに、現在の漁協の状況を整理しておりますけれども、極めて規模の小さい漁協が多いということが、右のグラフでごらんいただけるのではないかと考えております。

次は9ページで、2つ目の経営改革を実施していくところでございます。先ほどの水産庁の御説明の中にもございましたように、漁協の事業利益は全国合計しても赤字の状況で、事業利益のV字回復ということで、事業利益の黒字化の取り組みを進めるということでございます。

具体的にどうしていくかということでございますが、1枚めくっていただきまして11ページでございますが、まず、経営を健全化するために計画づくりから始めようということでございます。漁協の場合、もう既に先ほどの合併関係の中でも御説明申し上げましたが、構想の達成した地域、あるいはそうではない、これから協議中のところ、さらには個別の漁協をとらえてみますと、経営は健全で運営されているところ、逆に毎年赤字状態、あるいは債務超過の状態のところもございません。

そういう中で、それぞれの実態に合った計画をそれぞれつくっていただこうと。合併を既に達成しているところについては、合併漁協における新たな中期計画等をつくっていただくと。これから合併しようとするところについては、合併ビジョンに合わせた計画をつくっていただきたいということでございます。

それから債務超過、あるいは経営に問題があるようなところについては経営改善計画をつくっていただこうと。それに当たっては、次の13ページでございますけれども、部門別収支をしっかりと把握できるような仕組みにしていこうと。その結果として、赤字を出さない内部体制をつくっていくというようなことを進めていくところでございます。

こういったことで、経営については健全化に向けて取り組みを進めていくところでございます。

次の15ページは、事業改革でございます。事業改革については、まず販売事業の改革でございます。先ほどの資料にもございましたように、販売関係については受託販売が非常に多くなっておるわけでございますが、その大半は産地市場等、市場における取り扱いとなっているということでございます。

その中で、なかなか産地価格が出せないところがございます。組合員の方、漁業者の方々の手取収入を多くするために市場の改革をしていくと。その市場の改革については、価格形成力を高めるとともにコスト削減をするという意味合いがございます。市場の統合であるとか品質管理の高度化、産地市場の機能の強化、物流機能の強化といった取り組みを進めていくことござ

います。

次の17ページでございますが、こちらの方であわせて消費者の視点に立った販売事業の構築ということで、マーケティング活動を強化した、消費者・取引先ニーズを把握した販売戦略をつくる。あるいは、地域ブランドの創出、安全・安心な水産物の提供をしていくと、こういった取り組みも、あわせて進めていくということでございます。

1枚めくっていただきまして19ページになります。新たな販売ビジネスモデルの構築ということで、JF、漁連、全漁連それぞれが役割を担った形で、それぞれの機能を発揮しながら、新たなビジネスモデルを構築していくということを考えていると。

1つの例として右側の図にございますように、全国販売機構的なもの、実際まだこれから検討をしていくところでございますけれども、全国の販売会社といったものをつくりながら、それぞれが全漁連、県漁連、それからJFで、それぞれの周辺で役割を果たしながら、全体として販売力を高めていこうということでございます。

販売関係については以上でございます。

それから購買関係でございますが、21ページになります。購買事業につきましては、この事業の中で大きな利益を得るということではなくて、基本的には低コストで購買品を提供していくということで、コスト削減を中心にした事業改革を進めるということでございます。

(2)の で、基本的な方針を挙げておりますけれども、物流の効率化等、徹底したコストの削減。それから、地域需要に対応した事業量の確保をしていくと。需要の結集を背景とした仕入れの強化であるとか、組合員・JF一体となった改革への取り組み、多様な供給システムの構築、事業の収支採算性の確保を図っていくと。

こういった取り組みを進めながら、低コストで購買事業を運営していくというようことで、個別の取り組みについては、その下から23ページまで記載しておりますので、これについては後ほどごらんいただければと思います。

続いて25ページで、信用事業関係でございます。信用事業については先ほども御説明ありましたように、1県1信用事業責任体制ということで県1つにまとまって、信用事業の安定運営を図っていくという取り組みを進めております。

こういった中で現在まで進んできたわけでございますが、さらに安定運営を進めるためには、この取り組みを強化していくというのが基本にあるわけでございますが、将来に向かって県域では今後、安定運営が不可能であるということが起こってきた場合に備えて、県域の枠組みを超えた広域信漁連という構想を、新たに今般の運動方針の中で追加しております。

それを含めて信用事業安定運営責任体制という言い方、右の図にございますように、こういう新たな体制をつくるということで、選択肢として広域信漁連を選択できるというような安心体制のもとに、今後運営を進めていきたいという確認が付されたところでございます。

続いて共済事業関係でございますけれども、共済事業についての普及の拡大、あるいは事業基盤の拡充、漁業者年金の政策制度としての確立を目指すという取り組みを進めると。漁業共済については、加入促進運動を展開していきつつ経営基盤の強化を図ると。

それから漁船保険についても、未加入船の加入促進を図ると。指導事業については漁業経営指導ができるような体制をとって、専任の職員を1名以上配置できるような体制をとっていくと。加えて、我々JFグループの組織の経営の健全性を確保していくためには監査が非常に重要であるということで、体制の整備であるとか、機能の強化を図っていくというふうしております。

29ページでございますが、業務執行体制の管理運営体制の強化でございます。執行体制を強化していくために、役員体制の問題であるとか、あるいは組織の中で女性部等協力組織の協力を得ながら進めていく、役員選出基準を定めるといったさまざまな問題について、これから検討を進めていくところでございます。

それから、運動方針の確実な実践が31ページにございます。これは最初に申しあげました、前回の運動方針を定めた後、なかなか当初目論んだようにいかないところもございまして、確実に実践できるように進捗管理の仕組みも含めて、新たに構築して取り組みを進めていくところでございます。

考え方としては県域、それから全国域それぞれで管理体制を構築して、着実な実践を進めていきたいというところがございます。

それから33ページで、漁業・漁村の活性化に向けた政策要望ということで、1つは資源利用の適正化に向けた構造改革。2つ目として、漁業経営の構造改革と新たな経営安定対策による競争力のある生産体制の構築。

それから35ページにいきまして、漁業経営安定支援策の拡充、多面的機能の増進・漁村の活性化、産地側からの流通改革、JFグループの組織・事業改革といったことに関する、政策要望を掲げているところでございます。

以上のような運動方針を定めて、現在取り組みを進めておるところでございますが、最初に申しあげましたように、我々組織として組合員が漁業生産活動を着実にできるように支援できる体制をつくるという趣旨で、組織の改革を進めていこうということで取り組んでおるところでございますので、御理解いただければと思います。

どうもありがとうございます。

小野部会長 ありがとうございます。

意見交換

小野部会長 今、「漁協の現状」という水産庁作成の資料と、全漁連の運動方針案、両方重なる部分もありますけども、2つ資料の御説明がありました。

議論のやり方としましては、重なる部分はむろんありますけれども、最初に「漁協の現状」を中心に議論しまして、それから運動方針案にしたいと思います。

「漁協の現状」というのは見ていただきますと、まず組織、それから再編整備のための支援策、漁協の利益、漁協の事業、事業改革に向けた取り組みとなっております。

まず、水産庁作成の資料の「漁協の現状」につきまして、議論をしていただきたいと思います。活発に意見交換をしていただきまして、委員会として意見の交換ができて一定の方向が出てくれば、一番ありがたいと思っております。活発に御意見をお願いします。

矢野特別委員。

矢野特別委員 私と吉岡特別委員はもう少ししたら抜けますので、まずしゃべらせていただきます。

先ほど全漁連さんの方でも水産庁さんの方でも、これは全体を言いますが、漁協の現状から将来に向けての絵にかいたもちといいますが、画餅を示していただきました。形にならんでしょう。

漁業者がまずあって、漁業者がまず生産活動をやっておる。その中で、個々じゃなかなかいろんなことに対応できないから組織をつくった。それが漁業協同組合、末端の組織です。

それじゃ県域なり、そういうような形には対応できないので、例えば都道府県漁連というものをつくって、そして全国的なものを担う形で全漁連ができた。要するに漁業者の上に漁協があって、都道府県漁連があって、その上に全漁連があるという形です。

そして、全漁連の方からそういうふうな形の話を出されました。まことに中身はすばらしいです、そのとおりになれば、なりません、きっと。

何でかといいますと、漁業者はみんな白けています。売り上げが落ちていくのは当たり前なん

です、年寄りばかりになるのは当たり前なんです。夢がないもん。若い人がついてこないんです。年寄りが抜けていったら、その部門は穴があくんですよ。そうしたら売り上げは減っていくんですよ。

そして現実に全漁連さん、あるいは私、富山県なので富山県漁連もそうなんです。富山県漁連あたり、漁業者が買う油、大体12～13%のマージンをとっているんですよ。言うなら、賦課金の分をそれで賄いしておるんですが、そんな高い油を買わされて、漁業者はどうしてやっていけますか、いつも。

はっきり言って、全漁連も各都道府県漁連も、みんな自分らの組織を守るために必死になっています。そのために県一漁協や言うてる。

ところが、新湊漁協はそれに入りたくない。うちの組合員は、地域なんです。今いろんな活動を進めています。その中で県一漁協になってしまうと、今まで進めている事業がやれなくなるんです。学校給食でカニを出すとか、カニ祭りをやるとか、コラボレーションでいろんな企業と組みながらブランド化を進めるというようなことを、一切やれなくなるんですよ。

ただ組織を守られるためだけに言うておられる。ところが、漁業者がそれをみんな白けて聞いていますよ。それは机上のプランニングです。本当に現場で額に汗して魚をとっておる連中は、そんなような話どうでもいいんですよ。自分らは生きていかなきゃいかんわけです。

おかげさまでうちの組合は、若い組合員が約4割ほどいます。10代、20代、30代が410人ほどの正組合員の中の150人余り、若い組合員がいます。「何ででしょう」、みんな聞かれるんです、私に。

それは、組合が若い組合員に対して生活の保障ができる、そういうふうな夢を提示することができるから若い組合員がついて来るんですよ。今みたいなこんな話したって、若い組合員はどんどんいなくなりますよ。いなくなったら、県漁連も全漁連もあったもんじゃないですよ。

だからそこら辺の部分、もっと若い人が参入できるような、そういう計画を立ててくださいよ。私は別に否定しているわけじゃないですよ、全漁連も県漁連も。だけど、そこら辺が自分の組織だけを生かすために、末端の漁師を食い物にしておると、私はそう言いたい。

ということで、ちょっと強烈な言い方になりましたが、これで抜けます。

吉岡さん、しゃべられたらどうですか。

小野部会長 吉岡さんも発言されますか、3時に退出されるそうですから、先に。

吉岡特別委員 ただいま矢野さんの方から、非常に強烈的な御意見が出たわけでございますが、まさにそのとおりだろうという思いはしてなりません。

今まで、合併促進法が延長に延長を重ねて現在になっておるわけですが、今、矢野さんおっしゃいますように、余りにも先延ばし先延ばしの中で、ただ言われるから、延ばしておけば何とかなるだろうというふうな甘い思いが、私は現在に至っておるというような思いがするわけですが。

全国それぞれ各組合におきましては非常に努力をされ、指導者としては一生懸命になってやっておられますけれども、役員体制と末端とは今おっしゃいますように、非常に大きなギャップがあるのは事実であろうと思うわけですが。

その中で、特に最近におきましては、石油の高騰が非常に大きく経営を阻害しておるわけですが、我が県におきまして、今までそれができなかったこと自体が不思議なぐらいでございますけれども、指導事業すべてが県漁連のそうしたもので扱ってきた。指導事業の費用というものは、全部油の利益でもって推移してきたということの中で、兵庫県あたりが一番高いんじゃないかと思うのでございます。

今になって、根本的に見直しをしなければならぬような事態になっておるわけですが、すべて指導事業について見直しをやれという組合員からの非常に強烈な意見があって、今、見直しをしようとしておるわけですが。

水産庁では、燃油高騰の問題についていろんな御努力をいただいておりますが、それが末端には全く根がおりていないのが、今の現状であるわけですが、そういう不満が末端にあるからなかなか合併が進まないというのが、今の現状じゃなかろうかなと思っております。

私は少なくとも、全漁連はもっと汗をかいて、きょうは宮原専務いらっしゃいますけれども、末端について、どこの漁連会長でも言い方はきついと思いますが、自分のいすをぬくめるために、非常に厳しいことはなかなかおっしゃらない。それが先送りになっておる、一番大きな原因じゃなかろうかなと思っておるわけですが。

小野部会長 指導事業の見直しというのは、具体的にどんなことですか。

吉岡特別委員 研修会を始め、組合長会議、あるいは兵庫県におきましては豊漁祭、そうしたものは青壮年、あるいは婦人部に費用を、県漁連の指導事業という格好の中で、油の利益の中からそうしたものをすべてやっておるから。

だから賦課金とってでも、価格を下げるというのが我々の考え方でございます。

小野部会長 はい、わかりました。

矢野特別委員 もう一回ちょっとしゃべらせてもらえますか、今の話。

小野部会長 はい、どうぞ。

矢野特別委員 指導事業に関して実を言うと、うちの県魚連、何かみそくそに言いますが、新湊漁協の方が指導事業をしっかりやっています。うちの組合は、若い組合員に対してどういう提案をしたかという、うちの漁業種は数が多いんですが、4漁業区に分けて、例えば定置網みたいなものは皆協業化して、県の方のやつを沖出ししてあるのを一本化していくという形で進めていく。

それからブランド化できるもの、例えば底びきとかカニかごとか、うちはシロエビやベニズワイをブランド化で価格を倍にすることが成功しましたので、そういうふうな形で進んでいく。

それから、中型いか釣り船あたりは船齡が相当古くなっていますので、これもし水産庁の方で支援がいただけたらですが、中型19t型で大体1億5000万から1億6000万ほどかかります。これは5000～6000万の支援をいただいて、1億ほどで漁協が建造して、レンタルで貸し出すと、10年償還ぐらいで払い込んでいただければ、その船を渡すという形をやりたいなと。

というのは、今20年以上の船齡がたっておる船は、大体10ノットそこそこしか出ないんですよ。今は大体16～17ノット出るんですね。そうすると漁場が遠いと、早く行って、早く引き上げてこなきゃいかんわけですが、競り時間に間に合わすためには、そうすると、操業時間が短いということは、余計とれないということなんです。

だからそういうふうな意味で、できれば水産庁の方でそういうふうなことをしていただければ、うちは思い切ってそういうふうなことを進めていくつもりでいます。

それから若い人に対しては、たまたま新湊はイワガキが割合有名でブランド化しているんですけど、ところがイワガキはなかなか増えないんです。とってしまうと、あとしばらくイワガキの産卵期と、イワガキを採取する時期と違うんですよ。採取するのは大体7月ごろを中心にしてとります。そして抱卵するのは大体11月ごろなんです。

そうするとそのタイムラグ、この間にせっかくとった、あいた岩場にほかのものがついてしまっ、イワガキの種がつかないんですね。それでこれは海面養殖と陸上養殖、そして卵の採取から、生産の流れ、そして貝毒のチェック、ノロウイルスの排除を全部やって、最終的にはトレーサビリティのマイクロチップを1つ1つ個体につけて生産すると。

これを私は10年先には、イワガキを大体5億の売り上げを見込んでいる。若い組合員は「そうか」と。その中でえさをやる養殖でないものですから、利益率が高いんですね。これで、「それをおまえらみんな均等割りに配当せよ」と。そういう話をしますと、今、例えばその辺で漁師をやっている、300万から400万ほどみんなとっているんですね、若い連中は、それに200万ほど加算してや

ったら、きちっと所帯持って、子育てしていけるんですよ。そういうことをきちっと提案しなかったら、何で若い人がついてくっちゃねえと、それを言いたいよね。

これを私は指導事業やと思うてるんです。そんな形式的な会議ばかりやったりね、そんなことをやっている指導事業はないですよ。もっと具体的な、漁業者の腹の中に入るような、気持ちが入っていくような、そういうことをやらなかったら、漁業は衰退します。

これだけ全漁連さんなり水産庁がいろんな計画を立てられても絵にならん、形にならんです。
小野部会長 長官。

小林水産庁長官 今、2人の会長さんのお話を聞きまして、ちょっと話がこういう感じになっているのは、漁協系統組織としての運営のあり方、仕組みと、傘下の組合員の個々の漁業者の経営は密接に絡んでいるんだけど、非常にまた切り口によって違うところがあります。今、矢野さんが言っておられるのは、漁協のあり方もさることながら、担い手としての組合員をどうするんだという議論になっておるんですが、そこは議論としては少し整理してやってもらいたいと。

というのは、一つの漁協組織という組織があって組合員があって、今、漁協のあり方をどうするかというのを中心にやっています。それから、経営対策は経営対策でまた議論がありますから、そこをちょっとまた整理してやっていきますから。

もう一つは、今、矢野さんのおっしゃった、400万か300万、200～300万かな、漁業者はそれをとっている。そこに200万乗っければやると、それはそうなんですけども、その200万をどういう形で提供してやればいいのか。そこは国に依拠したってこれは無理ですわね。それだったら、漁業者みずからどうやって頑張るのか。そこはいろんな規制だとか、制度だとか、それから流通だとかいろいろあるでしょうし。

それから、漁協としてまさに組合員に対してどういうサービスをしていくか。そのために漁協の基盤をどう強化するかという整理の議論になるわけですね。

だから、その辺のところの具体的な提案があれば、どんどん出していただきたい。ただ、そこがないからけしからんでとまったんじゃ、まさに議論が進まないんですよ。まさにそこが今、限界があるので、我々こうやって皆さんにとにかく全国から集まってもらって議論しているわけで。

だからそこは、ここがこういう原因で足りないから、そこに自分たちはこういう案があるとか、漁業者にこういう努力をさせればよくなるとか、だからやりなさいよという形の御意見だと非常にありがたいし、前に進みますから、それはこれからよろしく御配慮をお願いしたいと思います。

矢野特別委員 その地域によって環境が違いますので、たまたま新湊ではイワガキを軸にして進めたいというあれなので、その地域地域にまたそういうものもあると思うんですよ。

だからそういうものを本当の意味で、腹くくって、その指導者は対応していくべきなんです。上に座っておるだけじゃ困るんですよ。

小野部会長 宮原委員、御意見あるでしょうか。

宮原委員 お二人の発言は、立派な組合の組合長さんたちの御発言なので、当然、新湊におかれましても香住におかれましても、組合長みずからがそういうことを率先してやっておられるわけです。

先ほど来御説明を申しましたように、漁協の組織というのは非常に傷んでいるのが実態でございます。そこをどういうふうにして改善していくかということ、我々、合併という手法を使って、これを強固なものにし、再編していかねばならないということで進めているのでございます。

全国に新湊の組合長さんがいらっしゃるならいいんですけども、そうたくさんいらっしゃるわけでもございませんので、年齢構成も非常に高くなっているわけございまして、確かに新湊は若い人は多いんですけども、全国的に見ると少ない。

そういった中で、どういうふうにして漁業者に夢を持たせていくか。そして、その夢を実現するためにどういう手段があるかという、今のところ合併しか見当たらないというのが実態でございます。合併することによって、若い漁業者の横の連携がかなり広まっているわけです。そういった若い人たちの連携のもとに、ここにも平野さんいらっしゃいますけども、そういった方々が出てきて、新しい指導者が生まれてくると思っておりますので、やっぱりこういう組織強化をしていくことによって、漁業者みずからが守っていく。全漁連はその旗振り役をやっておりますし、また汗もかいているわけございまして、決して組織を守るために全漁連をやっているわけではございません。全漁連が要らなきゃ廃止すればいいんです、そう思っているぐらいです。

矢野特別委員 全漁連も要らないとは言いません。

小野部会長 さっき、県一漁協に対して異論を唱えましたけれども、合併は県一漁協だけじゃなくて、県一漁協ともう1個は自立漁協でもいいわけですよ。新湊の場合、そういう方向は選択され……。

矢野特別委員 そういう方向に多分、向いていくと思っています。

小野部会長 そうですか、はい。だから、必ずしも県一漁協にならなくてもいいんじゃないですか。

矢野特別委員 また新湊が入らなかつたら、富山はマイナスばかり加算してみて、掛け算じゃあるまいし、マイナスにしかないんですよ。

小野部会長 わかりました。

吉岡さん。

吉岡特別委員 全漁連でも各県でもそうだと思うんですが、損金のある組合員をいかにしてまとめるかという問題が最大の問題だろうと。いい組合はどうしても、どこでもそうでございますが、「人の損までかぶって、何で我々が補てんしなきゃならんのだ」という、いい組合と弱小组合といえますか、どうにもならないという組合ですね。どうにもならない組合は救ってほしいという気持ち。「なぜ、おまえらと一緒にならなきゃならんのだ」という問題。

ですから漁船保険と、共済の差だと思うのでございますので、それをいかにして縮めるか、いかにしてその話をきちっとした格好の中でやるかということが、合併を促進する一番大きな問題じゃないかなと思うんです。

いずれにしても、合併助成法が19年度に終わるわけでございますので、今、各県、鋭意努力をされておられると思うわけでございますし、兵庫県におきましても非常に遅かったわけでございますが、カジキマグロにおきましては19年4月、兵庫県におきましては一応、目安だけは20年4月を目途にして、そうした小さい組合をいかにしてまとめるかと。

ですから恐らく、全国的にそうしたような問題が大きいんじゃないのかなという思いがするわけでございますので、そこらは水産庁の強力な御指導方をお願いしたいと、このように御要望を申し上げます。

小野部会長 それじゃ差し当たり、組織問題から議論をしていきたいと思えます。今、吉岡特別委員から出たように、統合していく場合、弱小组合をどうするかと。特に業績のいい組合からすれば、そういう弱いところと一緒にしたくない、そういうところの負担を引き受けたくないという話になるんだろうと思うんですね。

ともかく組織問題について最初に議論したいと思えますので、御意見のある方は、

婁特別委員。

婁特別委員 私、日本の漁業全体から考えた場合に漁協をとってしまったら、多分存立し得ないというぐらい大事な組織だと思っていますし、非常に重要な役割を果たしてきたと思っております。

その意味で今、経営が非常に苦しくて組織再編をするという一つの流れの中で、合併は避けられない一つのテーマだと思っております。だから、それは大前提として認めた上での話ですけども。

それはどういうことかという、つまり、結局今どちらかという合併そのものが、本来は手段であるべきものが、目的化してしまっているような感じもしないわけではないというのが一つの感想

なんですね。

合併した後の漁協というのは、どのようなビジョン、あるいはどのようなビジネスモデルを、これから皆さんやっていくかというようなことは、もうちょっと議論した方がいいのではないかなという気がいたします。

もちろん、ビジョンとかモデルとかいろいろ議論されてはいると思いますけれども、ただ現状で提示されたようなもので本当にいいのかなというのが、正直な気持ちなんですね。多分そこが各地域、あるいは漁協のレベルでなかなか乗ってこないという、一つの根本的な要因かなというように気がいたします。

例えば、既存のビジネスモデル、販売でもそうでしょうし、あるいは経営マネジメントの方もそうですけれども、漁協系統の中で、例えば系統監査もあるでしょうし、漁協の中でも監査をやっているし、行政も監査をしてきたわけですね。

ところが、いざというときに欠損金がいっぱい出てきていると。今までの監査が機能していなかったんじゃないかとかですね。そうすると合併した後も同じような体制でやったら、多分同じような構造が残ってしまって、問題は解決されないというようなものだったり。

あるいは販売事業でもそうですけど、先ほど漁協の運動方針の説明を聞きまして、従来の販売事業への取り組み方というのは、多分一步も二歩も踏み出して、非常に今の時代に合っているとは思いますが、ただ我々の議論としては、もっともっと踏み込んでやっていただきたいという気がするんですね。

要するに従来、消費者視点は非常に大事だと、4P戦略も大事だと。ところが、こういったマネジアルマーケティングというような戦略は、なかなかこれからの時代の、あるいはこれからの消費者のニーズをとらえられるかどうかというふうになりますと、多分まだ不十分ではないでしょうかということがあったりするんですね。

それから、これからの時代ということを考えますと、地域資源というのが非常にキーワードになってくると。こういう地域資源を生かした、あるいは地域資源というものに付加価値をつけてビジネスモデルに結びつけていくというやり方が大事で、それを使って例えば地域のブランド化を形成するとか、つくっていくことが大事ですけれども、こういう地域資源というものを、例えばこれから合併漁協でどのような形でビジネスモデルとしてつくっていけるかとか、付加価値として高めていけるかということも多分問われるでしょうし、あるいはもっと今風の話になりますと、国の方で産業クラスターという話がありますよね。農水省全体でも当然、食料産業クラスターというような話が出てきます。当然、漁村地域、漁業が発展するためには、多分こういったクラスター的な発

想も必要になってくると。

そうなりますと、じゃあ、合併漁協でこういったようなクラスター的な話でどういうふうに絡んでいけるのかということも、実はちょっと議論された方がいいのではないかなという気がいたしました。

以上です。

小野部会長 合併そのものは目的じゃなくて手段なわけですから、合併によって何をやるかということですね。その場合ビジネスモデルを考えて、その方向として、地域資源とか食料産業クラスターということを考えたらどうかという提案でしたけども。

そのほかに、今の妻特別委員の意見についてでもいいですし、そのほかの方向の組織問題についての御意見でも結構ですので、発言をお願いいたします。

崎浦特別委員。

崎浦特別委員 いろいろ派生的に効果が出てくるとか、あるいはまた新しい問題が発生するということがあると思いますけれども、現況の漁協の組織で一番大切なのは、やっぱり若手の確保と育成。同じ組織でも、今ある組織を維持するということだけではなくて、いかに活性を持たせるかと。年寄りが出ていても活性が出ませんから、そういう意味でつけ加えていくことが必要じゃないかと思います。

小野部会長 若手の確保、育成にはどうすればいいか、御提案ありますか。

崎浦特別委員 それはまた全体のことともかかわってくるんですが、例えば販売事業というのが、今ほとんど96%委託。手数料をとるだけの販売事業。これではもう先がない。どうしても漁協の営業というものを再構築しなくちゃいけない。それをしていく上には、若手の力がなければできないと思うんです。

小野部会長 平野委員。

平野委員 水産庁の説明を聞いて、19年度の全国漁協代表集会の決議が決議倒れされたという発言があったんですけど、どうして決議倒れされたんだろうかという原因がどこにあったのかという分析とか、全漁連の合田部長の方からこれについて説明があって、漁獲量の減少とか魚価安とか、10年前ぐらいからずうっと右肩下がりになっているのを、14年度の前から下がっているんですね。何かほかの要因にすりかえられている。

もうちょっと先を見た事業内容にしないと、さっき言われたように絵にかいたもちじゃないけど、本当に何でだめだったのかという原因を究明しないことには、先に進めないんじゃないかなと。1年ぐらい口スしても構わないから、何でだめだったんだろうか、何で達成できなかったんだろうかという原因究明の方からしたらいいんじゃないかなと思う。

それともう1つ、漁業界自体が一番構造改革が進んでないですよ。だから、ほかの産業って経済的にずっと低迷していたんですけど、構造改革が進んだところから徐々にレベルアップしていくというか。

小林長官とちょっと話をさせてもらったときに、自分が言ったんですけど、組合とかに助成とかいろいろしているんですが、「もうちょっと活性するために、定年制なんて設けられないんですか」という話をちょっとしたことがあるんです。農中さんとかやっているじゃないですか、65歳定年制とか。そういうふうな思い切った改革というか。それで水協法なんかも変えて、20人で組合が成り立つなんておかしな話で、これを200人にするとか思い切った改革をしないと、全く改革はできないんじゃないかなと思います。

小野部会長 組織問題について、ほかに発言ございませんか。

増井特別委員。

増井特別委員 今いろいろお話が出ているんですけども、日本の漁業を発展させるという前提で物を考えていたら、漁業協同組合は絶対に否定はできないと僕は思います。個々ばらばらにやっても、組織力でやっていかなきゃいけませんから、それは前提だと思います。

ただし、現在進行形で動いているわけですから、それをいい方向に持っていくためにどうすればいいかというのが前提の議論だと思ひまして、いろいろ個々の事例をもう少し積み上げて、考えていかなきゃいけないと思いますね。

昔、東畑先生が、「時計の針をとめないで修理しろって、こんな難しいことはないんだ」と言われたわけでありまして、全漁連さんもいろいろそういう努力はしておられると思います。私なんかは認識しているのは、例えば漁協の青年部、女性部の人たちを集めて、優良事例のコンテストをやったり、いろいろなことをやっておりますよね。そういった中での組織力をつくっていくという努力もされているわけで、それを少し積み上げてやっていかなきゃいけないかなと思っているわけがあります。

私の大学では今、農業の方ですけど、後継者育成ということにかなり力を入れておりまして、大学としては経営者対象といったものを作って、農大OBの、もちろん会社の社長とかいろいろいるんですが、その中には経営をやって努力した人たちを、年に1回、大体8名ぐらい、対象を出しているわけですね。そしてその人たちと協議会をつくって意見交換をやる。それで前進させていくということ、最近やり始めたわけでありまして。そういったような組織をつくってやるような、前向きな努力が必要じゃないかなと思います。

浜を幾つか歩いていると、青年部が頑張っているところが結構あるんですよ。例えば、私な

んかが今まで見て、一生懸命やっていると思ったのは、例えば坊勢とかは条件もあるかと思いませんけれども、あれはかなり所得水準も高いし、必ず後継者が残っていますね。

それから、具体的に言いますと青森の尻屋なんかでは、青年部の人たちが定点観測をしまして、これは何十年やっているんですかね。要するに、潜水の資格を取って潜って漁場の状況を把握して、どのような形で管理したらいいのかということを観察してやっているとか、そういう努力をしているところが結構ありますよね。

そういったようなものをもう少し皆さんにPRして、いろいろなところで努力をしていかなきゃいけないんじゃないかなと思います。組織力がやはり問題だと思います。

小野部会長 宮原委員。

宮原委員 今、増井先生からお話しいただいたように、全漁連でも青年部とか女性部の交流集会を3月の頭にやって、ことしも開催したところなんですけども、その中で私ども全漁連としてやってきてよかったなと思っているのは、特に青年部ができてまだ十数年と日が浅いわけですが、この青年部活動をされてきた中から組合長とか役員という、漁協の次代を担う人たちが出てきているということでございます。

漁青連と言って全国組織ですが、残念ながらまだ組織化されていない都道府県がございます。これを何とか全国に普遍的に普及をさせていきたいと。全漁連としては事務局を仰せつかっておりますので、そういうことも進めていって、こういった活動が漁業の活性化につながってくるといことで、夢を持ってやっております。

小野部会長 組織問題、特に御発言ございませんか。

原田委員。

原田委員 きちっと整理し切れてないかもしれませんが、もちろん漁協が必要であるということは皆さんと同じ意見ではあるんですが、一歩ちょっと、こういった水産業、漁業を、ほかの世界の人が見たときに、漁協さんですとか漁業者の方たちというのは閉鎖的な感じを持ちます。開かれていないという言い方がいいかもしれません。

というのは、例えば漁師の皆さんの漁業権というのは、基本的にはお子さんがいらっしゃる方は息子さんに継ぎたいと。外から来た人たちが、たとえ漁業をやりたいと言っても、恐らく17~18の、全く漁業に関係のない人が行っても入れてくれないかもしれない。そのときに漁業権を与えてくれないでしょうし。そういった意味で、なかなか入っていきづらい。

もう一つ、昨年の鹿児島大学で行われた水産学会で、鹿児島大学の学生さんが、漁師の方の生活に密着して漁業を学びたいということで勉強しました。そこで、漁師の方から「将来何なるの」

と。「漁師になりたいと思います」という話をしたら、「やめた方がいいよ。魚はとれないし、魚価は安い」と。

ただ、そういうような言い方をされると、若い人たちも……、多分漁師の方がお子さんに言うのも、それに似たような感じではないかなと。

漁師をやられている方自身が夢を持っていない部分もあるんじゃないか。全部ではないと思います。もちろん、みずから工夫なさって利益を上げていらっしゃる方、夢のあるところもあるとは思いますが、なかなか地域によって厳しい、特殊な魚しかとれないところもあって、なかなか一概に言えないと思うんです。

でも、私を感じる部分というのは、要するに全体的に再生できないところのネックに、そういった夢が持てない方たちが、次の世代に伝えるべき言葉がないとか、そういった部分があるのではないかなと思います。

漁業権の問題も、一部開かれたものにした方がいいのではないかと考えます。例えば養殖なんかでは、海外は大変進んでいる。海外が進んでいるというのは、1魚種に特化した養殖業みたいなものは、コンピュータを駆使して大規模に、合理的に生産されている。

ところが日本の養殖業というのは、老夫婦が10個ぐらいの生けすに手で生えさをまいたりして環境に負荷を与えながら、まっ手塩にかけて育てているんですが、そうした養殖のやり方は決して世界に勝てるものではない。一生懸命やっているんだけど、育ったもののコストは決して低くなくて、なおかつ人口的に年齢構成の非常に偏った中で、環境に負荷を与えて行うというのは、非常に不幸な産業になりつつあるなど。

全部ではございません。もちろん進んだところもありますけれども、そういった部分に力を入れるべきであろうと思います。

小野部会長 中田特別委員。

中田特別委員 ちょっとよくわからないんですが、民間企業的な考えになりますと、これは倒産の方へ向かっているんじゃないかなと思うんですよね。

その中で事業ごとに、部門ごとに7ページにも出ていますが、ほとんどマイナスなんです。販売事業と自営事業だけがプラスだったということで、やはり1つ1つの事業の見直しをやっていかなきゃならないし、中には必要ないものを、いつまでもやっているんじゃないかなと。こういう見直しも必要じゃないかなと思います。

それから、信用事業なんていうのは一番赤字になっているわけですけども、これは民間でいけば銀行みたいなことをやっているんだと思いますが、これはどうして赤字になるのかなと。コスト

よりも安い金利で貸しているのかなということなんですけど、この辺ちょっとよくわからないんですが、これの赤字部門が非常に大きいということですね。

これから漁協として、じゃあ、何をどういうふうにして生活の糧としてやっていくかということになれば、魚がいなくなったら漁業というのは成り立たないわけですよ。

その前のページに出ています主要な事業の中で、一番上に10項目あります。水産資源の管理、増殖というのがありますけども、これが一番重要じゃないかなと思っているんですよ。水産資源の管理、増殖をふやしていかないと生活できない。極端なことを言えば、魚がいなくなったら何をやろうが事業が成り立たないわけですよ。ですから、ここからスタートをしていかなければならないんじゃないかと。ここに力を向けていく必要があるんじゃないかなと思います。

小野部会長 時間もある程度たちましたから、今ちょうど出ました、水産庁からの資料で言いますと4ページの3の経営、4の事業に移ろうと思います。

私もそう思ったんですが、中田特別委員から言われた信用事業ですね。これはどうしてこんなに赤字になっているのか。事業統合も進んでいるはずなんですけど、これをちょっと合田さん、御説明していただけますか。

合田全国漁業協同組合連合会信用組織経営部長 信用事業、まさに金融業務でございますけれども、資金を集めてそれを融資して、その利ざやで利益を出すと。それが基本的な構造になっておるわけでございます。

かつて規制金利時代について言えば、貯金金利は日銀のガイドラインで示された金利で預かって、それが固定でありますので、貸し出しの金利についても一定のさやを乗せた形で、利ざやというものは必ず確保できるような構造であったわけでございますけれども、今、金利が自由化された中では、利ざやがかなり縮小してきております。

もう一つありますのは、これは農協系統も同じだろうと思うんですけども、漁協系統の特徴的なものとして、貯金料と貸出料が非常にアンバランスになっています。これは比較して貯貸率という言い方をしているんですけども、その貯貸率が今時点で、漁協系統で大体30%前後ぐらいになっています。農協系統はさらに低いんですが。

一般の金融機関では、信用金庫さんあたりですと60から80の間ぐらいというふうに、私、認識しておるんですけども、集めた金を確実に運用していっているということで、資金のロスというのは非常に少ないわけですね。

ところが、漁協の場合は先ほども言いましたように30%なものですから、じゃあ残りの70%はどこへいっているかという、漁協であれば信漁連、信漁連であれば農林中金という形で再預けす

るか、あるいは逆にそれを、例えば有価証券等で運用するという運用の仕方になっていくわけです。

今、有価証券でも非常に運用がしづらい環境にあるという中で、どうしても再預けという形になってきます。再預けの利ざや是非常に少ないものですから、かつて規制金利時代には、再預けの金利も利ざやが確実に確保できるような仕組みになっていたわけですがけれども、そういう中で利ざやの平均的な金利が非常に低くなっているということが、過去と今の違いになっております。

じゃあ、利ざやが確実に確保できているのであれば、利益が出て当たり前だろうというのが一般的ですがけれども、当然これは事業である以上コストがかかります。今、オンラインは必須のものでございまして、オンラインコストであるとか、あるいはそれ以外に金融機関に対してさまざまな社会的な要請という形で管理コストが増えてきてございまして、そういった面で、なかなかそこまで賄えるだけの事業構造になっていないというのが背景にあります。

小野部会長 はい、わかりました。

それで、次の8ページをめくってください。1県1信用事業責任体制構築状況とありますよね。この中で、1県1漁協になっているもの、それから統合信漁連、さっきの7ページの赤字の中にはこれは含んでないわけですよ。統合してないものの数字でしょう、これは、どうなんですか。

三浦水産経営課長 7ページの漁協の部門別事業利益というのは、あくまで漁協ですので、信漁連の収支は入ってございません。

したがって、8ページの表を見ていただきまして、この表にカウントされているのは1県1漁協のグループと、統合信漁連の中の未達成県のところで太い括弧の中の、今、漁協として信用事業をやっているところ。それから、再預け転貸方式をとっている5つの県の複数自立漁協の合計になりますけど、その数は、現時点で213になります。その平均という意味で見ていただければと思います。

小野部会長 だから、これは1県1漁協になっていないものの、残っているところの数字ですよ。

三浦水産経営課長 1県1漁協になったものについては、これも漁協ですから。

小野部会長 それも入ってるの。

三浦水産経営課長 それは入っております。

小野部会長 じゃあ、信用事業をやっている全部の漁協が入っていると考えていいわけですね。

合田全国漁業協同組合連合会信用組織経営部長 この図でいくと と じゃないですか。

小野部会長 と 。

三浦水産経営課長 失礼しました、1県1漁協は除いてございます。統合信漁連になっていない未達成県のところの漁協と、再預け転貸の漁協の集計でございます。失礼しました。

小野部会長 そうですよ。かなり少ないわけですよ。漁協の数は。販売事業とか購買事業は、いわば経済事業をやっている全漁協の数字を含んでいると思うんですけど、ところが信用事業の部門というのは、今言われたように1県1信になったものとか、統合信漁連に入っているものは除いているわけですから、ここは母数はかなり小さくなっているわけですよ。にもかかわらずこんなに、販売事業を食うぐらいの赤字でしょう、これを見ると。

三浦水産経営課長 先ほどもちょっと合田さんからお話がありましたけれども、そもそも漁業金融の分野における資金需要がどんどん落ち込んでいて、貯金もどんどん減っているというのが最近の傾向でございます。

そういう事業規模が減っている一方、いわゆる金融機関への監督というのが年々強化されてきまして、例えば一定期間、職員はその職場を離脱しろとか、いわゆるコンプライアンスの関係で、逆にコストがかかりますし、赤字となる要因的なものが今、増えている状況でございます。

そういう両方の流れがあって、一方でまたオンラインとかいろんなシステム投資も要求され、コスト高になっているものと理解しております。

小林水産庁長官 この図面は、必ずしも1漁協を平均的に見たバランスシートを示しているだけじゃないんでしょう。要するに、これをぱっと見たときに、恐らく皆さん1漁協だと思っただけでも、いろんな漁協をまぜちゃったから、そこは信用事業のところはものすごく限られているんだよね。そこをきちんと説明してあげないと。

三浦水産経営課長 はい。これはあくまでも全国の漁協を1つの塊として見たときに、こういう形になるということでございます。その中で信用事業をやっている漁協については、こういう収支、全体としてはこういう形になっているところでございます。

小林水産庁長官 1漁協のイメージを皆さんに伝えるのは、ちょっと資料として不正確。

小野部会長 信用事業については外して考えた方がいいということですけども。

そのほかに御意見ございましたら。そのほかというのは、事業あるいは経営について。さっき購買事業についてちょっと議論が出ましたけども。あるいは販売事業についても、いろいろ御意見があり得ると思うんですが。

農特別委員。

妻特別委員 販売事業についてですけども、先ほどもいろいろ、これからあるべき対応方向という話も少しお話をしましたが、中で買い取り販売について少しお話をさせていただきたいと思えます。

これからの漁協が果たすべき販売事業の役割を考えた場合に、どうしても買い取り販売というところに、乗り出さざるを得ないという状況があるのではないかなという気がします。

ここ、買い取りの数字は4%と書いてありますけれども、私の実感としてはもっとあるんじゃないかなという気がするんですが、統計ですがその数字を信じてということですが。

ただ、買い取り販売をする場合に、漁協組織ですからどうしてもリスクを負担すると。要するに、受託の場合は手数料承認としてやっていけばいいけれども、買い取り販売をすると、どうしても差益でもうからないといけないと。差益ですから当然損もあるわけですね。

そうすると、漁協という組織の性格上、今まではこういうリスクというのはなかなかしよえないということで踏み出せないという部分があるんですが、これから買い取り販売を、例えばどんどんどんどんやっていくときに、こういったリスクをどういうふうに管理していくのかとか、あるいは経営との絡みでどのような仕組みをつくっていくのかということも、少し検討が必要ではないかなと思います。

小野部会長 買い取り販売ですが、言うは易くしてなかなかやるのは大変なことだと思いますけどもね。

そのほかに御意見、ほかの部分、あるいは買い取り販売についてでも結構ですが。

よく言われるように、漁協の場合、いわば販売事業が収益源ですから、ここがしっかりしなきゃどうにもならないというのはよく言われるとおりです。

宮原委員。

宮原委員 先ほど合田部長が御説明を申し上げました、新たな運動方針の中にも書いてございますように、販売事業におけますJFグループとして、どういう取り組みを今後していくべきかということで、妻先生の御指摘のとおり、今後我々が目指していくのは、買い取り販売というものを、一つの大きな視野に入れております。

その一つとして、JFみずからが買参権を持って市場に参加すると。単に市場開設者ということだけではなくて、買参権を持ってこれに参加して、JFグループみずからがそういうふうに営業活動を進めていくのが今後の大きな柱になるだろうということで、運動方針の中にも説明をさせていただきました。そういう方向で今、各県ともこういう取り組みを進めているところでございます。

小野部会長 私、それについて1点意見を述べたいんですが、販売事業は要するに、ちょっと

強く言いますと、生き馬の目を抜くようなところがありますよね。系統運動で、「1人は100人のために、100人は1人のために」という漁協精神と、必ずしも一致しないようなところがあると思うんですよ。

そういう意味じゃ、人材を外部から持ってくるとか、あるいは人材の養成というのは非常に難しいと思うので、特にそれは考えていただく必要があるんじゃないかと私は思うんですけども。

ちょっと余分なことを言いました。

どうぞ。

玉田特別委員 販売というところで、ちょっと意見を言わせていただきます。

一応今のところ6段階の流通を念頭に置いて、その間を飛び越すことによって、生産者の手取りを増やすということでの買い取り販売だと思うんです。ただ一般的に、直接実需者に対して販売したときに、今の6段階の流れの中で飛ばすことができるというのが、卸売市場の卸売業が入っている。そこについては飛ぶ可能性が、うまくいけばあると思います。

ただし、消費税のマージンもないのが今の実情でして、実際そういう形で飛ばしたときにどうかというたら、かなり厳しいことがあるんじゃないかという問題。

それからもう1点、消費地における卸売市場の役割というんですかね、そこに出てくる公共性、社会性といった問題との兼ね合いをどう考えるかというふうに考えたときに、少なくとも社会的に見て、トータルの生産性が上がるような取り組みということは考えにくいのではないかと思います。

以上です。

小野部会長 そのほかに、事業、経営につきまして。

増井さん。

増井特別委員 その話と違ってよろしいですか。

小野部会長 はい。

増井特別委員 私、最近、例えば販売事業で感じていることがちょっとあるんですけど、具体的事例で話をした方がいいと思うんですが、資源と漁獲量の関係の販売事業で、例えばキンメダイの産地へ行ってちょっと調査しましたら、全然漁獲量が減少しているんですよ。販売額も最盛期の半分ぐらいになっているんですが、相変わらずとっていると。

しかし、その中身を検討してみると、サイズが全然違う。要するに、小サイズのキンメがたくさんとれるようになって、大サイズのキンメがとれなくなってきたと。それなのに漁獲していると。

結局価格は、ヒラキンメ、ビリキンメがうんと安いですよ。大キンメの方が高いですよ。そう

というような実態がわかっているのにもかかわらず、規制されていないと。このままいったら、恐らく漁獲量、金額がもっと下がってしまうんじゃないかなと。そうすると手数料販売でやっても、漁獲金額が絶対的に下がってしまったら、漁業経営が成り立たなくなってしまうんじゃないかと。

もう少し中身というか、漁獲のサイズといったものについての実態を、ちょっと調べないといけないなという感じを僕はしているんですね。

小野部会長 資源管理と結びつけて、販売をしていかなきゃいかんということだと思います。

購買事業とか、そのほかの事業についての御意見ございませんか。

崎浦特別委員。

崎浦特別委員 今のお話にも関連するんですが、やっぱり基本的にはどの項目にも関連するんですが、何といても魚価が安いと。漁獲高が減っているのに魚価も下がっちゃうということの矛盾をはっきり認識して、全漁連の資料の中にも、販売の強化が最重要だと書いてありますが、全くそれをどう具体的に戦術まで落とし込んで実現していくかということが欠かせないと思うんですね。

今のキンメの例をとっても、もう資源が回復するのを待ってられない。あるいはサイズがアップするまで放っておけない。それでどんどんどんとっちゃうと。これはキンメに限らず、日本じゅうどこの漁場でも起きていることです。

どこかの船がたくさんとれたという情報があると、その漁場へ何十隻という船がささるといようなことも事実ですし、そういうことを繰り返していれば、今の現況も当然だということが言えようかと思うんです。

もう一つは購買事業に関してですが、ある漁協で伺ったら、漁協を通して燃料を買うよりも、町のカソリンスタンドで買った方がはるかに安いんだと。ところが、それをやったんじゃ漁協が成り立たないから、半ば強制的に買わせると。しかし、これだけ高くなっている燃料を、片一方は町の方が安いんだということは、根本的に何かおかしいんじゃないかと思うんですがね。

小野部会長 どうぞ。

宮原委員 確かに油の価格はかなり変動をしておりますので、場合によっては町の油屋さんの方が安いときもあることは事実ですけども、全体的に見れば、先ほど御批判もありました、手数料が高いという話もありましたが、系統の油の方が相対的に見れば安いということが言えると思います。

というのは、安定的に供給できるという体制を購買事業としては持っておりますので、そういう時点があっても、最終的には系統の燃油に、皆さん方漁業者は依存されているという実態がござ

いますので、私どもは系統の油の方が品質もよく、全体的に見れば安いと思っております。

また、この油の問題では、国にもいろいろお力添えをいただいているわけございまして、物の確保が一番重要なところでございますので、油を切らさないということを、今、最重点に取り組んで運用しております。

全漁連自体で申しますと、石油で相当の赤字をこうむっておりますが、頑張ってこれを続けていきたいと思っております。

小野部会長 さっきの7ページの部門別ですと赤字になっていますが、これは黒字のときもあるんですか。10年ぐらい見たら、大体赤字が多いわけですか。

宮原委員 基本的にはずうっと、購買事業は黒字で来ております。

小野部会長 大体黒字。

宮原委員 はい。

小野部会長 たまたま今、赤字になっていると。

宮原委員 今、こういう燃油高騰の時代ですので。

小野部会長 はい、わかりました。だそうです。

どうぞ、長谷川特別委員。

長谷川特別委員 販売事業ですけれども、今ちょっと確認いたしましたら、多分需給率は非常に落ちているんですが、利用高自体はそんなに減っていない。多分、外食、中食での消費が非常に伸びているんだというふうに伺っています。

そうなりますと、恐らく画一的な品質のもので規格もかなり整っていないと、販売ルートに乗らないということが起こっていくのかなと思うんですけれども、でも漁業のところから見ますと、多分地域性が非常に違って、地域の中でしかとれない資源というのは、まだまだたくさん眠っているんじゃないかなという気がするんですね。

ところが、私たちが一般のスーパーマーケットなんかで見のお魚というのはある程度決まっていて、先ほどイワガキというお話がありましたけども、めったにお目にかかれないんですよね。ですので、地域に眠っている魚介類の資源というものを、いかに販売ルートに乗せるかということが、結構重要なのかなと思います。それを消費者が食べてもらえるように、きちんとマーケティングは逆の意味で、消費のマーケティングって、恐らく今あんまりないんじゃないかなと思うんですよ。

例えば、イワガキを食べたいというのは、そんなに一般の家庭に普及している消費ではないだろうと思うので、イワガキを食べる量で市場をつくっていくということが、漁協の皆さんのやることではないかなというふうに、素人考えですけども思いました。

以上です。

小野部会長 地域に眠っている資源を、マーケティングに乗せていくという御提案だと思います。

婁特別委員。

婁特別委員 今の話に関連するので、ちょっと細かい話でどうかなと思ったんですが、1点申し上げたいと思います。

地産地消という取り組みだと思んですけども、地産地消というのはある意味では、こういったようなマーケットをつくり出す手段にはなると思います。ところが今実際、例えば漁業サイドでやられている地産地消の取り組みというのは、要するに点なんですよね。それぞれの地域、私のところでとれたものを、食べに来てくれたら地産地消というような考え方になっちゃって。

そうすると、供給の方は当然限られてくると。お客さんがたくさん来ると、どうしてもよそから荷物を引っ張ってきたりして魅力を落としてしまうというケースが、結構あるんですね。実際地産地消をいろいろ調査されて、なかなか経営が伸びていかないという状況があるんじゃないかなと思うんですが。

そういうことを考えますと、消費者はそれを求めているわけです。確実に地産地消というもののニーズは大きいと。ところが実際やる側が、個々てんてんばらばらでやっているわけですから、その点ではもうちょっと、それこそ全漁連の方でイニシアチブをとって、個々でつなげていった方がいいんじゃないかなと。そうすると、要するにJFブランドとか、沿岸漁業者のとれた魚を販売する、一つの販売チャンネルが確立できるわけですから、それは大きな力になると思いますので、ぜひそういうところを検討していただきたいと思います。

小野部会長 JFブランド。

宮原委員 私どもとしまして、新たなビジネスモデルとして今後考えていかなければいけないと。やはりそういった地産地消を、どういうふうにして定着させるかということで、まず地元が一番大事なんですけども、地元だけではいけないので、やっぱり大消費地でもどのようなものが買えるかというような、アンテナショップ的なものをちょっと考えてみようかと。今、内部では検討しております。

ただ、どこでやるかというロケーションの問題が大変難しいので、こちら辺は婁先生なり崎浦先生に、御指導いただかなきゃいかんと思っておるんですが。

品種的には少量、それから規格外のものをいかに高く価値を認めていただいて消費者に買っていただけるような機会をつくるかといったことを、今検討しておりますので、どうかそういった取

り組みには御支援を賜りたいと思います。

小野部会長 事業、経営以外で全般的な問題、あるいはこちらの新運動方針案に関係したことで結構ですので、全般的に御意見を出していただきたいと思います。

馬場特別委員。

馬場特別委員 遅れて来て済みませんでした。

事業の話の続きですけども、1つは漁協合併というのは、理念的には漁協の各種の事業部門の取り扱いのベースを拡大するという意味では、もちろん有用といいますが、非常に望ましい方向だと思いますが、これはよく言われることですが、実際にベースは広がったけども、各事業の手法として新しいものが出てきていない、それを担う人材もいない。

先ほど部会長も指摘されたように、人材が育っていないということがあって、合併自体は事業を伸ばすベースをつくったけども、それが結果として生まれていないということだと思います。

あと、その中で言ったら販売事業がそうだと思うんですけども、恐らく販売事業は合併することで、これをうまく使えば大きな取り扱い単位ができる。1漁協として各地のものを調整して持ってきて、大量流通に乗せることができるわけですけども、今の合併の構想の中では、その部分が非常に大きく出過ぎていて、地産地消というのが、むしろ合併構想の中では置いていかれているような気がするんですね。

私は婁先生と逆で、地産地消はむしろ点であるべきであると思うんですよ。大量流通するものは、それはそれでするわけですから、むしろそれに乗らないものを、今、漁協合併、あるいは市場統合の中で切り捨てる傾向にあるわけですよ。

実際に農協の直販所を見ても、あそこに出てくる多くのものは、全農あたりの大量流通に乗らないもの、つまり兼業農家、それこそ二種兼業農家がつくっているようなものこそが直販所に出てきて、非常に人気を得ているわけです。これは当然、広い範囲のお客さんを相手にしているわけではないんですよ。それこそが今、非常に人気になっている。

魚は従来、担ぎ屋さんですとかカンカン部隊がいて、それがうまく機能していた部分があったわけです。もちろん時代の変化の中で、それ自体の存在も難しくなっていますけども、実は市場統合の中でそれがどんどん切り捨てられていって、そういう細かいものの行き先がなくなっているというのが状況だと思います。

だから合併の中で組織を拡大することで目指す部分と、落としてはいけない部分をもう少し考えて、これは事業全体ですけども。

購買事業にしてもそうだと思います。ベースは広がったわけですから、新しい購買事業の発想

が出てくるべきだし、最終的な成果はどうあれ、例えば熊野灘漁協みたいに、いろんな事業を展開している組合もあるわけですから、こういう事例を見て、もう少し普遍化できる部分があればやるというような取り組みが必要だと思います。

小野部会長 合併によって事業ベースが大きくなって、大量販売という方向で伸び得る部分と、同時に他面、地産地消として残しておかなきゃいけない両方の部門があるだろうという御指摘だったと思いますが。

宮原委員、何か御意見ありますか。

宮原委員 馬場先生の御指摘、まさにそのとおりだと思っております。

私どものJFの中で、漁協の直売所をかなり積極的に今、推進をしております、各県ごとに漁協が経営する直売所が増えてきております。そういったリストも、次回もしあれだったら提出をさせていただきます。

各県でそういう取り組みをされておりますので、私どもの資料の中の19、20ページにも、地産地消としての取り組みをするということでも整理をしておりますように、そういう漁協ごとの直売所を持って、地元の魚の価値が一番わかるのは地元の間人であるわけでございます。そういった人たちが一番高く買ってくれるわけで、東京に持ってきても、「こんなもの見たことないから」ということで、全く見向きもされないというのが実態でございます、大消費地に持ってきても売れないというのが大方のケースでございます。

前回、セイコガニの話が出ていましたけども、ああいったことで、知らない人には幾らいいものを見せても猫に小判であるわけでございます、そういったことから言うと地産地消というのは、もっとも我々、取り組んでいこうと思っております。

小野部会長 まだ発言されていない方、いらっしゃいますか。

どうぞ、入江委員。

入江委員 いろいろと意見をお伺いしていますけど、漁協を合併することは非常に大事なことだと思うんですが、漁協の職員の質をレベルアップする。漁民に信頼されるような質に持ち上げていくような体制をとることも、重要じゃないかという気がしています。これはいかがでしょうか。

小野部会長 重要な御指摘だと思いますね。

西橋委員。

西橋委員 わからないことだらけでわからないんですけども、私もある漁業者との会合に出まして、そのときに漁業者の方から出た言葉が、貸しつけというんですか、「せっかく自分たちがこんなことをしたいと思っているんだけど、どこも金を貸してくれないんですよ。金融公庫の皆さ

ん、よろしく願います」というような言葉を1場所、2場所聞いたものですから、そんなにお金って貸してくれないものなのだろうか。漁業者に対して、不安なところがあるからこそ貸さないのかなと思っているんですが、どなたかお答えしていただけますか。

平野委員 そんなことないと思いますよ。努力した人には多分、貸してくれると思いますよ。

西橋委員 違う。

平野委員 いやいや、違うじゃなくて、そうだと自分は思います。

西橋委員 農林漁業金融公庫の主催の会がありまして、私は消費者として出席したんですけども、農業、林業、漁業の方々それぞれが、御自分たちの言いたいことをおっしゃっていました。

その中でやはり漁業の方が一番、「こういうことをやりたいんだけど、どこも金を出してくれない。自分たちも金を持っていない。これをクリアすれば、もっと大きな事業ができるはずなのに」と、若い方が必死でおっしゃるんですね。

そういった場合のお金の借り方、貸し方というのは、お偉い方々はどう思ってるのかなと、すごく私、憤慨したものですから、一度お尋ねしたいと思いました。

小野部会長 返してくれるあてがあったら貸します。

平野委員 農林中金の人と話をしたんですけど、優良な漁業者が20%で、だめな漁業者が20%で、中層の人の判断、見分けをするような審査をする職員の育成がなっていないんだという話はやっていましたね。

西橋委員 そうです。

小野部会長 そのほかに御意見ございましたら。

漁協の事業とか組織問題とかでも結構ですが、あと全般的に。

どうぞ。

婁特別委員 全般的な話の前に、さっき地産地消の話で少し補足すると、結局地産地消というのは漁協をやると漁協が地で、合併漁協がやると合併漁協が地で、県がやると県が地なんですよ、この「地産」の「地」であって。だから、範囲はものすごく総体的であって、本質的には信頼なんです。信頼あるものを供給するのが本質であって、だからこの本質さえきちっと守れば、私は点から面へというのはやるべきだというのが持論なんです。これはこれとして。

あと、漁協全体ですけれども、日本の漁協というのは私の経験からすると多分、世界にも誇れる一つのすばらしい社会資本だと思っているんですね。この社会資本があったからこそ、例えば技術普及とか技術革新とか、ある意味で行政コスト、社会コストを削減するとか、あるいは地域

社会を維持してきたというような機能があって、地域社会を維持してきた機能の一つは、漁業権の管理機能だと思っております。

つまり、漁業権というものを非常に公平に執行する、管理することによって、地域社会というものをずっと維持してきた役割というものを、今の効率化と、ある意味では矛盾という部分があるわけですね。私は必ずしも矛盾ではないというか、要するに公平と効率というものをトレードオフという関係にするんじゃなくて、お互いに補完し合うような関係という方法もあるんじゃないかなと考えておりますので、合併という一つのスキームの中で、こういう公平と効率というバランスを検討されるべきではないかなと思っております。

小野部会長 経営とか事業の中身の検討となると、どうしても効率性に傾くようになるわけですかね。いろいろ今、全漁連は大変ですから、そういう議論に傾かざるを得ないということでしょうが。

どうぞ。

中田特別委員 今の地産の話で「地産」の「産」の方ですけど、これは水産だけでなく地域で農業、あるいは畜産に使っていると思うんです。特に、農業だとか畜産については種をまいたり、それから飼育して地元で産出するわけですけども、水産についてはどっちかという自然界のものをそのままとるということで、地元でとったから地産だなということで、果たして本当に種をまいてやっているかどうかということなんですかね。

この辺、今、漁協さんあたりなんかもどういう取り組みをしているのか。水産もこれからは、まず資源方法、管理も含めて種をまかないと、水産物が増えてこないんですよ、とるばっかりじゃ。

日本は四面を海に囲まれていて、昔は魚というものは自然界にあるんだということでそれをとっていたんでしょうけども、ところが今は、どんどんどんどん減ってきているわけですから、まず種をまかなきゃだめだと思うんですけども、この辺の事業はやっておられるんでしょうか。

小野部会長 どうぞ。

宮原委員 栽培漁業という観点からも、種苗放流は相当全国的にやられておまして、これに漁業者負担というものがございます。漁業者がこの栽培漁業を支えていると言ってもいいのではないかと思います。

そういった意味で、資源回復計画も今やっておまして、資源が減少している魚種においては、一定期間とらないというふうなことも進めております。今、相当の魚種が資源回復計画の対象になっております。

それからちょっと一言。先ほど原田委員から、漁協が閉鎖的で漁業権は孫子につなげていくの

で、一般の人が入れないというお話があったので一言だけ申し上げますと、漁業権というのは個々の個人に帰属するものではなくて、漁協に管理権があるわけでございます、その組合員になるという問題だろうと思います。

最近は一ターン、リターンということで新規参入者も増えてきておりますので、決して閉鎖的な社会ではないということだけ、御了解いただきたいと思います。

小野部会長 予定の時間をそろそろ過ぎているんですが、特に発言したい方。

どうぞ。

崎浦特別委員 この資料の16ページに、6段階流通と3段階流通のことが書かれておって、産直をすれば生産者受取価格が倍になるんだという記述があります。これは私は間違っていると思うんですが。

私は最初のときにも申し上げたように、産直を見直すべきときに来ていると思うんですね。結局、消費地の卸売市場を通すことで、産直を牽制していく。もう一度価格構成のつくり直し、再取り組みが必要だと思うんですね。

なぜかという、パイプを短くすれば受取額が増えるということにはならず、むしろそのままたたかれて、その分の利益が末端の、今で言えばスーパーの手取りになってしまっているんじゃないか。その辺のところを、もう一度チェックをお願いしたいと思います。

小野部会長 そのほか特に御発言の方、いらっしゃいますか。

なければ、どうも活発な御議論、ありがとうございました。

最後に、今後の会議のスケジュールについて申し上げます。次回の企画部会は、4月20日に開催で、「漁港漁場整備」をテーマに予定しております。後日、文書にて御案内させていただきます。

それから、漁業経営資源管理小委員会が3月27日に「養殖」、それから4月20日に「漁船漁業」をそれぞれテーマに、それから、加工流通消費小委員会が4月13日に、「水産物の表示と食育、魚食普及」をテーマに開催される予定となっておりますので、あわせて御報告いたします。

また、今後の企画部会の具体的な日程につきましては、委員の方々の御都合を伺った上で、後日、文書にて御案内を申し上げます。

それでは、本日はこれで閉会といたします。どうもありがとうございました。

閉 会