

## 強い農業の育成を

キヤノングローバル戦略研究所  
研究主幹 山下 一仁

### 農業衰退の原因

TPPに参加すると農業は壊滅すると叫ばれるが、TPPに参加するしないにかかわらず、我が国農業は崩壊しつつある。農業生産額は1984年の11.7兆円をピークに減少傾向が続き、2007年には8.2兆円とピーク時の約3分の2の水準まで低下した。65歳以上の高齢農業者の比率は1割から6割へ上昇している。

農業の収益が低いから、農家の跡継ぎも農業をやろうとはしないし、新規就農しようという人も出てこない。高齢化はその結果である。耕作放棄も減反政策と収益の低下が原因である。

米の77.8%という関税に代表される異常に高い関税で国内市場を外国産農産物から守ってきた。にもかかわらず、農業が衰退するという事は、その原因が海外ではなく国内にあるということを意味している。それは農業を振興するはずの農政だった。

#### (1) 価格政策

どの産業でも、収益は価格に販売量を乗じた売上高からコストを引いたものである。したがって、収益を上げようとするならば、価格を上げるか、販売量を上げるか、コストを下げ

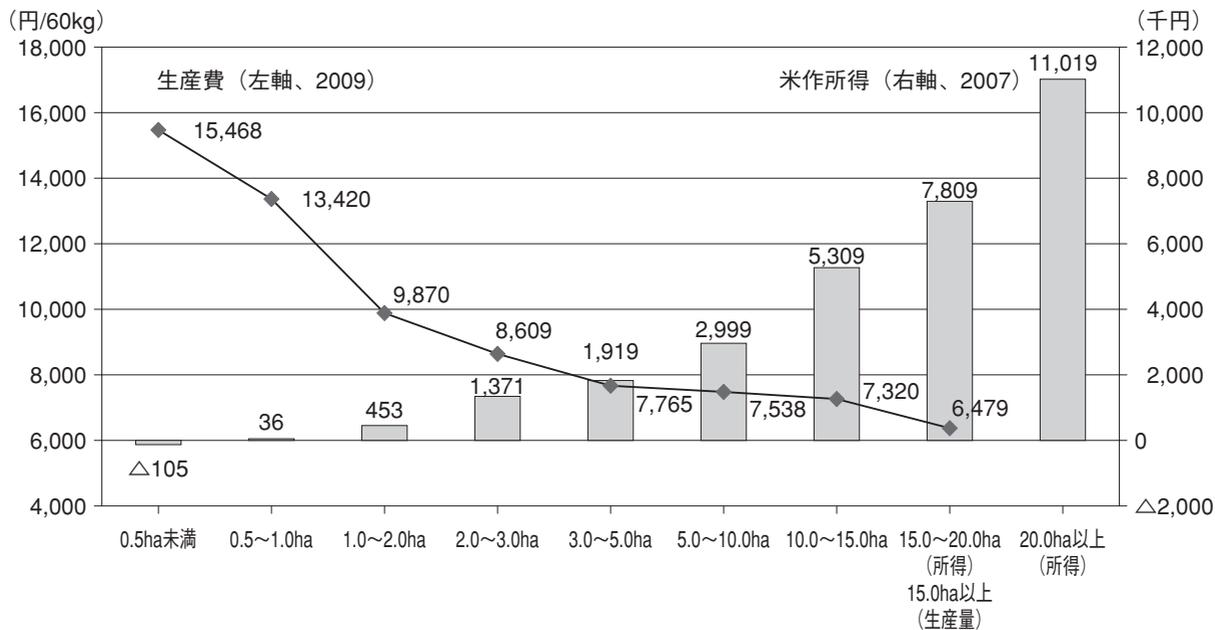
ればよい。成功している農家は、このいずれかまたは複数の方法を実践している。

価格を上げるためには、有機農産物への取り組みや農産物の加工・直接販売、農家レストランなどで品質を向上させたり、付加価値を付ける方法がある。販売量については、市場全体の供給量に対し個々の農家の生産・販売量は小さいので、個々の農家が販売を増やしたからといって、市場価格が下がることはない。これは農家にとってメリットである。

農産物1トンのコストは、農地面積当たりの肥料、農薬、農機具などのコストを面積当たりの収量(単収)で割ったものである。したがって、コストを下げようとするならば、規模拡大や安い資材の購入などで農地面積当たりのコストを下げるか、品種改良などで単収を上げればよい。単収が倍になれば、コストは半分になる。

図1が示すように、規模の大きい米農家のコスト(15ha以上の規模で1俵あたり6,500円)は零細な農家(0.5ha未満の規模で15,500円)の半分以下である。規模拡大でコストが削減できれば、農家の所得は上がる。20ha以上規模の米作純所得は1,100万円である。しかし、残念なことに、都府県の米農家のほとんどは、米作純所得が僅かか、マイナ

図1 米の規模別の生産費と所得



資料：農林水産省「農業経営統計調査 平成19年」および「農業経営統計調査 平成21年度産 米生産費」

スの1ha未満である。

我が国農政は、多数の農家が生産する米を中心に推進された。1961年の農業基本法は、食生活の洋風化が進み米消費の減少が見込まれ、売上額の増加が期待できない以上、農家戸数を減少して規模を拡大することでコストを下げ、農家所得を引き上げようと考えた。しかし、現実の農政は、コストを低下させるのではなく、需給とは関係なく米価を政策的に引上げて農家所得を確保しようとした。

これによって、本来ならば退出するはずのコストの高い零細農家も、小売業者から高い米を買うよりもまだ自分で作った方が安いので、農業を継続してしまった。零細農家が農地を出してこないのが、主業農家に農地は集積せず、規模拡大は進まなかった。主業農家の販売シェアは、野菜や酪農では8割、9割を超えているのに、米だけが4割にも満たない。農業で生計を立てている農家らしい農家が、コストを引き下げて収益をあげようとす

る途を農政が阻んでしまったのである。こうして農業の中で最も衰退しているのが、最も保護されてきた米という皮肉な結果となった。

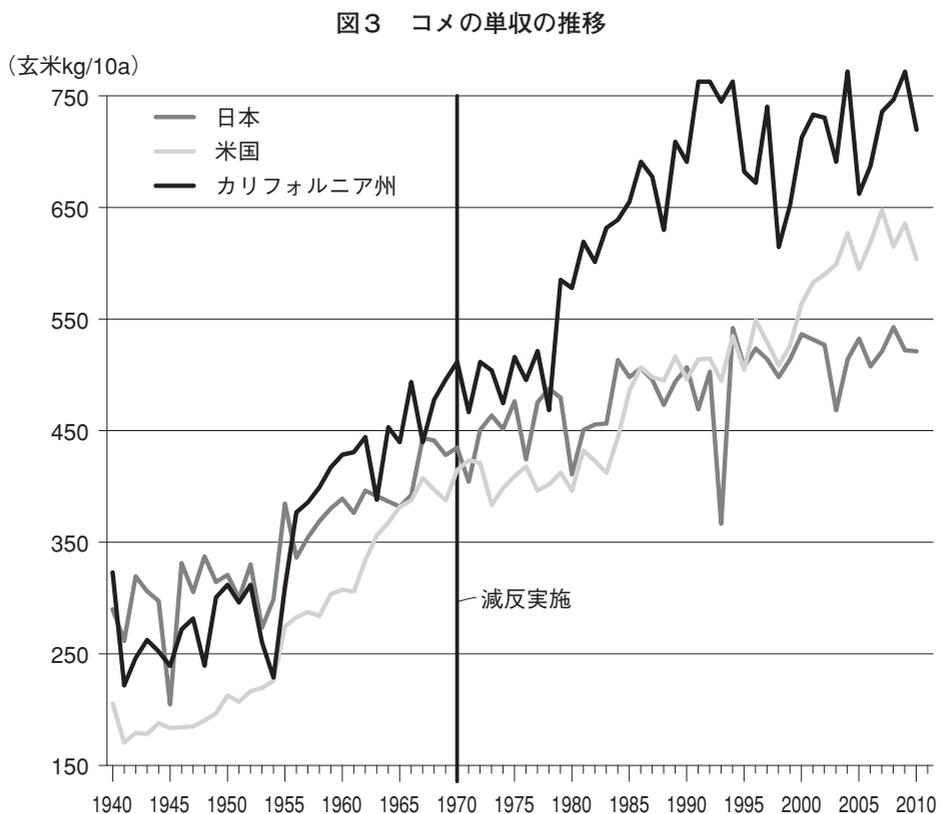
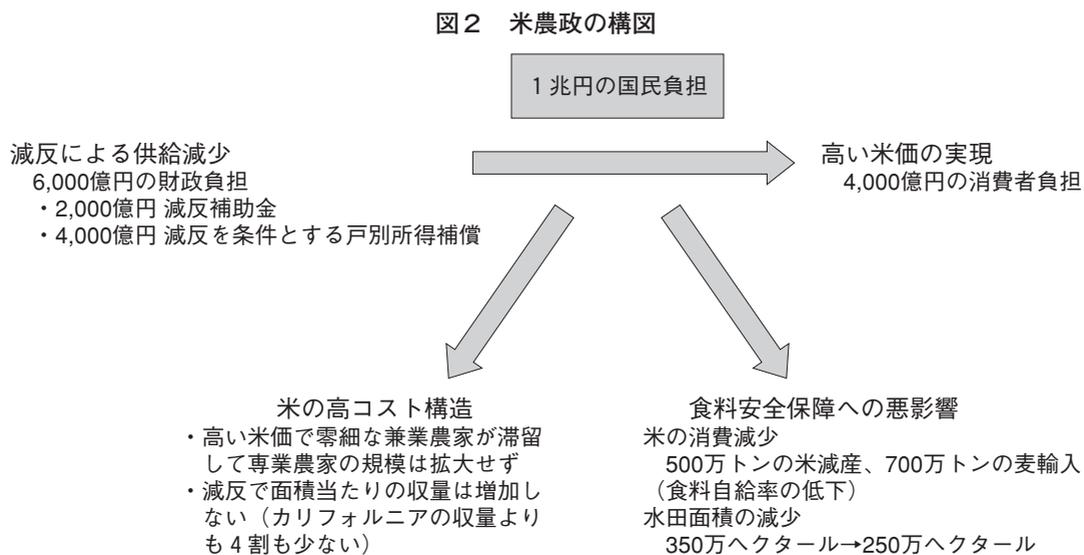
米価引上げによって、消費は減り生産は増えたので、米は過剰になり40年も減反している。食管制度が1995年に廃止されて以降、米価は生産量を制限する減反政策によって維持されている。減反は生産者が共同して行うカルテルである。現在、年間約2,000億円、累計総額7兆円の補助金が、他産業なら独禁法違反となるカルテルに、農家を参加させるためのアメとして、税金から支払われてきた。

2010年度から実施されている4,000億円の米の戸別所得補償は、減反への参加を支給条件としている。市場米価に上乗せされる戸別所得補償は、実質的に米価の引上げ政策である。零細農家は農地を貸すよりも自分で生産した方が有利となる結果、貸した農地の返還を要求するという貸しはがしという事態が生じている。農家規模の縮小、構造改革への逆

行であり、コストの増加となる。国民は農家に税金を払うことで、より高い米を買うというペナルティを受けることになる。国民は減反がない場合よりも高い米価を支払うという約4,000億円に相当する消費者負担と6,000億

円の納税者負担、合計1兆円の負担をしている(図2)。

減反面積は今では100万 ha と水田全体の4割に達し、500万トン相当の米を減産する一方、700万トン超の麦を輸入するという食



料自給率向上とは反対の政策が採り続けられている。水田は減反開始後一転して減少し、100万 ha の水田が消滅した。農業界が唱える洪水防止、水資源の涵養などの多面的機能の主張も、そのほとんどは水田の機能なのに、減反によって水田を水田でなくしてしまう政策が採り続けられている。

減反はコスト削減にも悪影響をもたらした。総消費量が一定の下で単収が増えれば、米生産に必要な水田面積は縮小するので、減反面積を拡大せざるを得なくなり、農家への減反補助金が増えてしまう。このため、1970年の減反政策実施以降、単収向上のための品種改良は行われなくなった。今や単収はカリフォルニア米より日本米は4割も少ない(図3)。高い米価、減反政策が米の競争力を奪ったのである。

ただし、酪農や肉用牛などについては、農家の保証価格と市場価格との差を財政で補てんするという政策をとったために、需要を減少させることはなかった。これが、米が衰退する一方で、これらの産業が発展した一因である。

## (2) 農地政策

農地改革は、戦前の農政官僚の小作人解放という夢をかなえたものだった。しかし、1 ha 規模の零細な自作農を創設したことは、かえって零細な農業構造の解消という戦前からの農政のもう一つの課題の解決を困難にしまった。

農地法は、農地改革の成果を維持するために作られた。GHQ が、農地改革で土地所有者となり保守化したかつての小作人からなる農村を、保守党の金城湯池とし、共産主義からの防波堤にしようとしたからである。「自

作農主義」という農地法の基本思想は、農地改革の耕作者に所有権を与えるという農民的土地所有を最も適当であるとしたものである。

このため、農地の耕作は従業員が行い、農地の所有は株主に帰属するという、株式会社のような所有形態は、法律の目的から認められないことになった。こうして自作農主義は多様な農業者が農業に参入する道を閉ざしてしまった。世論の批判を受けて、株式会社の農地保有も認められることとなったが、それは農家が法人成りしたような極めて限定的な場合に限られている。

農業に新しく参入しようとする、農産物販売が軌道に乗るまでに機械の借入れや当面の生活費の確保などで最低500万円は必要である。しかし、友人や親戚から出資してもらい、農地所有も可能な農業生産法人である株式会社を作って農業に参入することは、これらの出資者がこの会社の農作業に従事したり、この会社が作った作物を販売したりするなど、この会社と何らかの関係にない限り、農地法上認められない。

しかも、この会社は株式譲渡制限を伴うものでなければならず、また、農業者や農業関係者の持ち分を出資額の4分の3以上とするなどの厳しい要件もある。規制緩和によって、賃貸借により法人が参入することは容易になったが、機械などに多額の投資を行って参入しても、地主から「返してくれ」と言われれば、農業から撤退せざるを得ないし、他人の土地であれば、土壌改良や基盤整備などの土地投資を行おうとはしない。賃貸借による農業経営には限界がある。

このように、ベンチャー起業者の出資による参入は農業では認められないのである。このため、新規参入者は銀行などから借入れ

るしかないので、失敗すれば借金が残る。そもそも農業は生産が自然条件によって左右されるなどリスクの高い産業である。にもかかわらず、出資というリスク軽減方法を認めない農業政策によって、農業は参入リスクがより高い産業となっているのである。

農家の子弟だと、たとえ都市に住んでいようと、相続で農地は自動的に取得できるし、耕作放棄してもかまわない。それなのに、農業に魅力を感じて就農しようとする人たちには、農地取得を困難にして、農業という「職業選択の自由」を奪っている。

また、農地法のもう一つの目的は、農地転用を規制することによって、食料安全保障に必要な農地資源を確保しようとするものだった。しかし、農地法による転用規制に加え、一定の区域内では転用させないという線引き（ゾーニング）制度を作ったものの、線引きを市町村長に任せているため、選挙民である農家が転用したいと希望すれば、線引きは容易に変更されてしまう。こうして、農地資源は大量に転用、放棄され続けた。

### (3) 農協

農協は、本来農業者が自由に加入・脱退できる自主的な協同組合組織である。しかし、政府は、全農家を加入させ、農産物販売、貯金の受入れなど幅広い事業を行なった戦時中の統制団体を、1948年に衣替えさせ農協とした。戦後の食糧難の中で、農家が高いヤミ米として流通させてしまいがちな米を政府に集め、消費者への配給制度に載せるために、統制団体を政府への供出機関として利用する必要があったのである。

欧州諸国の農協が、酪農、青果などの作物ごと、あるいは生産資材購入、農産物販売な

どの機能ごとに設立されたのに対し、JA 農協は、作物を問わず全農家が半強制的に参加し、かつ多様な事業を行なう総合農協となった（日本にも酪農など一部にJAではない専門農協がある）。

総農地面積が一定で一戸当たりの規模が拡大すると、農家戸数は減少する。組合員の圧倒的多数が米農家で、農家戸数を維持したい農協は、農業の構造改革を農家の選別政策と呼び、これに反対した。同じく農業収益を上げるとしても、農家戸数の減少を伴う規模拡大を通じたコストダウンよりも、米価を上げた方が、価格に比例的な農協の販売手数料収入を増加できるからである。

多数の兼業農家を維持したことは、政治力の維持に加え、農外所得や農地転用利益の農協口座への預け入れなどを通じた農協経営の安定につながった。農協の政治力は、食管制度時代には米価の引上げ、食管制度廃止後は市場価格低下時の政府買い入れ要求、さらには住専問題の際の農協負担軽減などに使われた。政治力は農協の最大の経営資産である。農協経営が米価と密接に関連しているため、農協は減反政策を支持し、価格引下げにつながる関税引下げに強く抵抗する。

農協には、職能組合にもかかわらず、農民以外の地域住民なども組合員となって農協を自由に利用できるという、他の協同組合にはない准組合員制度がある。また、生協など他の協同組合と異なり、農協は金融事業（農協では「信用事業」という）を兼務できる。生命保険会社が損害保険業務を行ったり、損害保険会社が生命保険業務を行ったりすることは、認められてこなかったが、従来から農協は生命保険も損害保険も対象とする共済事業を行うことができた。

他の事業に加え、信用事業と共済事業を兼業できることは、我が国のどの法人にも見られない大きな特典である。農協は正組合員である兼業農家の所得や資産を運用したばかりではなく、准組合員となるよう地域住民を勧誘し、住宅ローン、自動車ローンなどの貸付や生命保険、自動車保険などの共済事業などによって、収益を向上させた。

米価・減反政策による零細な兼業農家の維持が、准組合員制度、信用事業および共済事業の兼務という農協に与えられた大きな特典と相まって、農協を「脱農化」によって大きく発展させた。JAバンクは83兆円の貯金残高（2008年）を持つ日本第二のメガバンクである。

しかし、農協を通じて出荷しない者には融資を行わないなどの圧力をかけてきた主業農家が、自立してきた。コスト削減を目指す主業農家は、肥料・農薬・農機具など資材の高値販売を不満として、農協から離反するようになった。とうとう2004年になり、農協も組合員平等の建前を捨て、大口購入者への資材価格の優遇措置を実施せざるを得なくなった。主業農家は数の点では少数者であるが、販売額では圧倒的なシェアを持つ。主業農家が発展していけば、農協が融資する相手先が狭まってくる。

農協信用事業の優位性は、「情報の非対称性」が一般銀行とは正反対になることだった。農協のほうが口座管理を通じて顧客である農家の経営情報を農家自身よりもよく知っていたのである。しかし、これは農協に依存する兼業農家については当てはまるが、農協を通さずに資材を購入したり、農産物を販売したりする主業農家の情報は、農協には把握できない。

また、大規模農家は、転用期待で価格が上昇した農地の購入ではなく、借地によって規模を拡大してきた。所有地はわずかでほとんどが借地だ。この場合には、農地を担保にとって融資を行うという農協の得意技は使えない。例えば、20haで農業を営んでいる経営体の所有地が1haであるとしよう。資金需要は20haの農地に相当する経営から生じるのに、1ha分の農地でしか担保できない。

他方で、単なる農産物の生産にとどまらず、その商品化を考えて、自ら農産物を加工したり、直接販売したりするような主業農家にとっては、加工や流通産業の情報がほしいところだが、この分野は農協より一般銀行の得意とするところである。

例えば、イモ焼酎の製造元から出る焼酎粕を家畜のエサとして養豚農家に回し、養豚農家から出た糞尿を堆肥化してイモ農家に回している鹿児島県の例がある。このような取り組みには、農業だけではなく加工産業についての情報が必要となるため、地方銀行が仲介の役割を果たすことが期待される。

2006年度の農林水産省調査によると、農業法人のメインバンクを農業法人の売上高規模別に見ると、売上高3億円までは農協が57%と最も高い割合を占めているが、売上高3億円以上では、地方銀行が52%と農協の21%を大きく引き離している。しかも、地方銀行には、日本政策金融公庫の農業部門と連携して、融資を行っている例が増加している。脱農化で成功した農協は、足元である農業への融資先を失っているのである。

### 高齢化・人口減少時代に生き残る道

日本社会の高齢化・人口減少が、農業の衰

退にさらに追い打ちをかける。これまで高い関税で守ってきた国内の市場が縮小するのである。米の一人当たりの消費量は過去40年間で半減した。このため、人口増加という消費の増加要因はあったにもかかわらず、米の生産量は1994年の1,200万トンから減少し、2012年の生産目標数量はとうとう800万トンに切ってしまった。今後は、高齢化し一人当たりの食べる量がさらに減少する一方、これまで増えてきた総人口も減少する。国内市場に頼る限り、米以外の農業も含め、日本農業はさらに衰退せざるを得ない。

しかし、日本の人口は減少するが、世界の人口は増加する。しかもアジアには所得増加にも裏打ちされた拡大する市場がある。高齢化、人口減少時代に、日本農業を維持、振興しようとする、輸出により海外市場を開拓せざるを得ない。ところが国内農業がいくらコスト削減に努力しても輸出しようとする国の関税が高ければ輸出できない。農業界こそ貿易相手国の関税を撤廃し、輸出をより容易にする TPP などの貿易自由化交渉に積極的に対応すべきなのである。

中国最大の内政問題は、都市部と農村部の一人当たりの所得格差が3.5倍に拡大しているという「三農問題」である。これを需要面で見ると、我が国に近い臨海部に日本の高品質農産物を購入できる富裕層が存在しているということである。また、中国の農家一人当たりの農地面積は日本の3分の1に過ぎず、中国農業の競争力は安い農村部の労働に支えられている。中国が三農問題を解決していくと、農村部の労働コストが上昇し、中国産農産物価格は上昇する。品質的には高い評価を得ている日本の農産物の価格競争力が高まるのである。

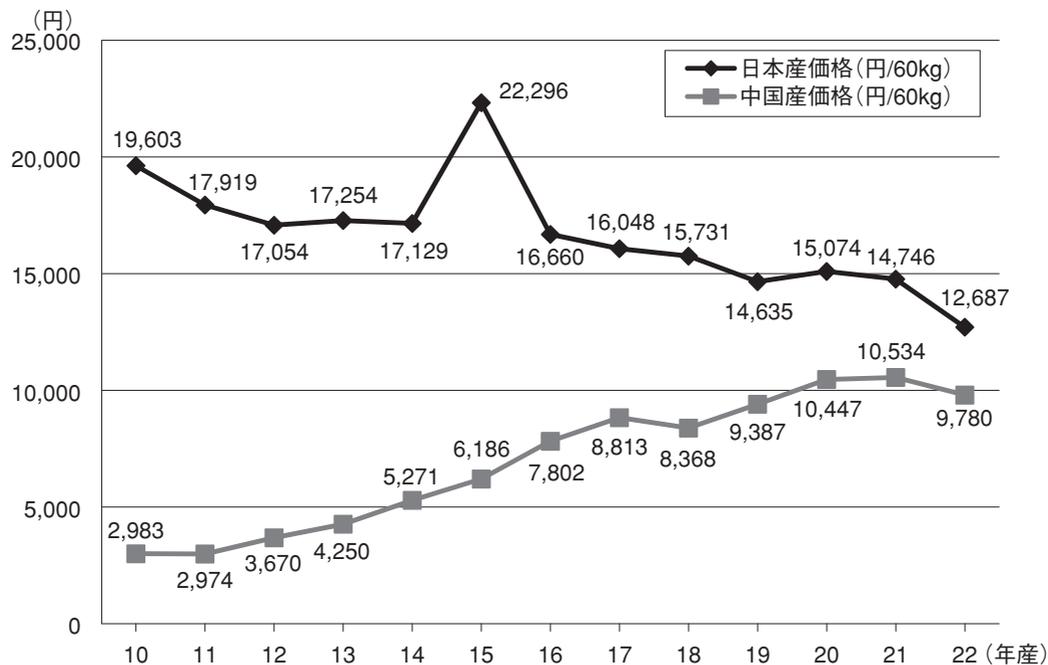
## 日本農業のポテンシャル

人口減少時代の日本農業は、輸出による市場開拓を基本にしなければならない。ところが、日本農業は国際競争力がないというのが定説となっている。農家一人当たりの農地面積は、日本を1とすると、EU 9、アメリカ100、オーストラリア1,902である。日本農業は規模が小さいので、コストが高く競争できないという主張がなされる。

確かに規模は重要である。しかし、この議論は、各国が作っている作物、単収、品質の違いを無視している。この主張が正しいのであれば、世界最大の農産物輸出国アメリカもオーストラリアの19分の1なので、競争できないはずであるが、アメリカは小麦、大豆やとうもろこし、オーストラリアは牧草による畜産が主体である。日本の米作と比較することは適当ではない。また、フランスの小麦の単収はアメリカの3倍である。同じ作物でも単収は違う。

品質はどうか。米にはジャポニカ米、インディカ米の区別があるほか、同じジャポニカ米でも、品質に大きな差がある。国内のコシヒカリでも、新潟県魚沼産と一般の産地では、1.7~1.8倍の価格差がある。他の産地がどれだけ頑張っても魚沼産には及ばない。国際市場でも、日本米は最も高い評価を受けている。現在、香港では、日本産コシヒカリはカリフォルニア産の1.6倍、中国産の2.5倍の価格となっている。品質の劣る海外の米と日本米の価格を比較することは、1,000万円もするベントのような高級車とインドのタタ・モーターズの30万円の軽自動車を比べるようなものである。ベントのような高級車は軽自動車のコストでは生産できない。高品質の製品に、

図4 日本産米と中国産米の価格の推移



それなりのコストがかかるのは当然である。

日本産米と品質的に近い中国産米やカリフォルニア米と比べた米の内外価格差は30%程度である。しかも、日本産米の13,000円という価格は減反政策で供給量を制限することによって実現された水準なので、減反政策を廃止すれば、価格は9,000円程度に低下し、日中米価は逆転し、関税もいらなくなる(図4)。さらに規模拡大や単収向上でコストを下げれば、輸出が可能となる。高い品質に価格競争力が加われば、鬼に金棒である。

### 発展する農業経営

農業の現場はどうだろうか。2010年に農産物販売額が1億円を超えている経営体は5,577もある。これ以下の階層が軒並み減少する中で、この階層だけは5年前より9.5%も増加している。規模でも、都府県では5ha以上、北海道では30ha以上の農家は増加

しているが、それ以下の階層の農家は減少している。これまで抑えられてきた規模拡大は着実に進んでいる。農業全体が衰退する中で、企業的な農家は増加し、発展しているのである。

成功例を挙げよう。農家が農地をなかなか貸したがないため、農産物の集荷業に参入することで地域の農地情報を集め、規模拡大に成功している農家がいる。さらに、外国から中古の機械を輸入して生産コストを抑えている農家。特殊な栽培方法の開発によって、通常の6倍以上の単収を上げている自然薯農家。栽培期間の短い野菜品種を導入して、一年で何作も行い、年間での単収を上げている農家。スーパーのレジ袋からゴボウが飛び出るといった不便さを解消するため、ゴボウを半分切ってスーパーへの売上げを伸ばした農家。野菜の苗作りに特化し、わずか数haの農地で高収入を上げる農家。農産物加工施設を持ち、生鮮野菜の価格が下がった時には加

工して販売する農家。

また、食の外部化（外食、惣菜産業の伸長）も進展している。高齢者や若者層で増加している単独世帯にとっては、キュウリ、ニンジン、キャベツなどを丸ごと買って調理するより、外で調理したものを買う方が無駄は少なく、安上がりになることも大きな理由である。スーパーでは売れない曲がったキュウリも切ってしまうと普通のキュウリと同じなので、外食、惣菜産業を主たるターゲットにする経営もある。逆に、単独世帯の内食コストを下げるために、小玉の野菜を販売して成功している農家もいる。

農業界が嫌うグローバル化を利用した成功例もある。まず、国によって嗜好が違う。いもは長いほど滋養強壮剤としてよいと考えられている台湾で、日本では長すぎて評価されない長いもが輸出され、高値で取引されている。日本で評価の高い大玉をイギリスに輸出したものの評価されず、苦し紛れに日本ではジュース用にしか安く取引されない小玉を送ったところ、「やればできるではないか」と言われたリンゴ農家がいる。リンゴを栽培すると大玉も小玉もできる。大玉ばかりは作れない。大玉を日本に、小玉をイギリスに出荷することで、価格を上げることに成功しているのだ。

国際分業で成功した例もある。ある農家グループは、南北半球の違いを利用して、ニュージーランドがキウイを供給できない季節に、キウイを国内で生産・販売している。日本の労働コストは高い。このため、労働を多く必要とする苗までの育成を外国に生産委託して輸入し、国内で花に仕立て上げる例もある。ある農家は海外へ輸出していることを国内でのブランド力の強化に利用している。

## 意外と有利な自然条件

日本は土地も狭小で農業には向かない、とくに傾斜地や一筆の区画が小さく不整形な農地の多い中山間地域での将来性は小さいと考えられている。

しかし、中山間地域は必ずしも条件不利ではない。高収益を上げられるワサビは標高が高く冷涼な中山間地域に向いている。日中の寒暖の差を活用し、新潟県魚沼のように食味のよい米や鮮やかな色の花の生産も行われている。中山間地域では、気候や地理的条件を活かした高付加価値化が可能である。宅地化が進み、狭小な農地しかない東京都は、巨大市場の真ん中にあるメリットを活かし、日本の小松菜の生産地となっている。

農業には、季節によって農作業の多いときと少ないとき（農繁期と農閑期）の差が大きいため、労働力の通年平均化が困難だという特徴がある。工場のように、毎日同じ数の従業員を働かせ、同じ数のテレビや自動車を生産することはできない。

米作でいえば、田植えと稲刈りの時期に労働は集中する。したがって、農繁期に合わせて雇用すれば、他の時期には労働力を遊ばせてしまい、大きなコスト負担が発生する。零細な都府県の米作に比べ、平坦な北海道では農地の区画も大きく、大規模米作農業の展開が可能と考えられやすい。しかし、田植えと稲刈りを短期間で終えなければならないので、夫婦2人で経営できる農地は10ha程度になってしまう。

これに対し、中山間地域では標高差などを利用すれば田植えと稲刈りにそれぞれ2～3か月かけられる。これを活用して、中国地方や新潟県の典型的な中山間地域において、夫

婦2人で10～30haの耕作を実現している例がある。この米を冬場に餅などに加工したり、小売りへのマーケティングを行ったりすれば、通年で労働を平準化できる。もちろん平野部でも早生、中生、晩生などの品種を組み合わせることによって、さらに大規模で低コストの農業が可能になる。

また、米作と野菜、果樹などの複合経営によっても、また、単一作物の経営でも、露地とハウスの組み合わせによって、作業の平準化を実現できる。ある鶏卵農家は米作との複合経営で、堆肥の水田への利用も行っている。これらの大規模複合経営は、“規模の経済”と“範囲の経済”をともに追求することによって、収益を高めている。

高低差だけではない。日本は南北にも長い。日本のように砂糖の原料として、サトウキビとてん菜を同じ国で作れる国は珍しい。同じ野菜を作っても北から南まで作物生産期間は、ずれる。

ある外資系企業は北海道から九州まで7か所の野菜農場を持ち、農場間で従業員と機械を移動させ、労働の周年雇用と機械の稼働率向上を実現し、コスト低減を図っている。年1回しか使わない機械を何度も使えば、機械費用は大幅に短縮できる。東海地方の米作のオペレーターは、各県の作期の違いを利用し、三重県、愛知県、岐阜県の順に移動することで、作業の平準化を実現している。

## 農業改革の方向

### (1) 農地制度

ヨーロッパには農地法に類する法制度はなく、ゾーニングだけで農地を守っている。ゾーニング制度を強化して、「農地法」を廃止

してはどうだろうか。こうすれば、農家の子弟以外の人も企業も自由に農業に参入できるし、信託方式など農地の有効利用につながる様々な手法を活用できることとなり、農地資源も維持できる。せめて、資本金が一定額未満のベンチャー的な株式会社には、農地の所有権を認めるべきではないか。

ゾーニングが十分でなく農家の転用期待を消滅できない間は、転用期待で農地を農地として利用せずに耕作放棄しているものや、産業廃棄物の処理場などとして不当に農地を使用しているものに対する経済的なペナルティの導入も必要である。農地保有のコストを高めるため、耕作しない者に対する「固定資産税の宅地並み課税」を行えばよい。

### (2) 農協制度

JA農協から農業を分離し、公共サービスも含めた地域住民へのサービスの提供を行う“地域”協同組合として活動させてはどうか。

正組合員477万人に対し准組合員は480万人となった。農家戸数の減少によって、この傾向はさらに進展する。市町村合併で行政が撤退した中山間・過疎地域では、買い物難民や生活弱者が発生している。こうした地域の相互扶助を行う協同組合とし、生活物資の供給、集落の維持、公共サービスの提供などの役割を果たすようにするのである。都市でも、住民が老人中心のマンションが多くなり、デイケアなど、地域協同組合の果たす役割も十分に存在する。

具体的には、農業協同組合法と地域協同組合法の二法を制定し、職能組合としての専門農協とJA農協が転化した地域協同組合の2つを作る。新しく作られる農協には、信用事業の兼務や准組合員制度は認めない。作物別

の農産物販売組合、農業資材の購入組合などの専門農協である。

現在の農協でも、農業で十分活動しているところは、農業部分を切り離して、新農協法のもとで農協として再出発すればよい。農協ごとに特色あるビジネスモデルを確立し、お互い競争できるようにするのである。また、農協の地域制限を撤廃し、農協が相互に乗り入れできるようにし、農家が複数の農協を活用できるようにする。地域協同組合は、これまでJA農協が行ってきた信用・共済事業や地域住民への生活資材供給を行う。

### (3) 価格支持から直接支払いへ

減反を廃止し、米価を下げれば、コストの高い兼業農家は耕作を中止し、農地をさらに貸し出すようになる。そこで、一定規模以上の主業農家に面積に応じた直接支払いを交付し、地代支払能力を補強すれば、農地は主業農家に集まり、規模は拡大しコストは下がる。

農地が少数の主業農家に集まれば、農地がいろいろな場所に点在しているため、機械の移動などに労力がかかるという問題も解決に向かい、コストはさらに下がる。

減反を止めれば、単収向上への制約もなくなる。これから農業技術の研究者は思う存分に品種改良に励むことができる。カリフォルニア米並みの単収となれば、1俵当たり6,000円のコストは4,300円へと低下する。日本の米は世界でもっともおいしいという評価がある。現在の価格でも、台湾、香港などへ輸出している生産者がいる。品質の良さに価格競争力がつくのである。

主業農家のコストが下がり収益が増えれば、地代が上昇し農地の出し手の兼業農家も利益を受ける。農家戸数の7割を占める1ha未

満の米作農家の収益は赤字である。これに対して20ha以上の農家の収益は1,100万円である。全ての農家が1ha未満の場合より、20ha以上の農家を育成し、この収益を農地の出し手も含めて分配した方が、全ての農家が利益を得る。

減反廃止により日本米の価格が9,000円に低下し、一方で三農問題の解決による農村部の労働コストの上昇や人民元の切り上げによって中国産米の価格が1万3,000円に上昇すると、商社は日本市場で米を9,000円で買い付けて1万3,000円で輸出すると利益を得る。この結果、国内での供給が減少し、輸出価格の水準まで国内価格も上昇する。これによって国内米生産は拡大するし、直接支払いも減額できる。想定外の価格低下が起きた場合には、直接支払いを増額すればよい。

農政も海外市場の開拓に努めるべきである。関税が引き下げられる中で、動植物の検疫措置が農業保護のために使われるようになっていく。中国からは大量の農産物が輸入されているが、我が国から中国に輸出できる未加工の農産物は、米、リンゴ、ナシに限られている。米についても2007年4月に輸出解禁となったばかりであり、依然として厳しい検疫条件が要求されている。

米だけではない。和牛肉は、「コウベ・ビーフ」という名前がつくなど世界で味の良さを評価されている。我が国の牛肉生産のうち7割程度が、酪農家の乳牛が出産する雄子牛の肥育などの乳用種である。1991年の牛肉の輸入自由化に対応するため、これまで、乳牛に和牛の精子を人工授精し、F1（乳牛と和牛の交雑種）を生産して肉質の向上に努めてきた。今後、和牛自体の受精卵を乳牛の子宮内に移植して和牛生産を増加すれば、輸出が

拡大できる。

北海道の生乳は都府県にタンカーで輸送されている。過去最大だった2003年で生乳53万トンである(2010年は39万トン)。これ以外に、北海道でパッキングした飲用乳が都府県に移出されている。こちらは、過去最大だった2008年で33万トンである(2010年は28万トン)。全国の生乳生産量800万トンの約1割近くが北海道から都府県へ移送されている。日本から、韓国、台湾、中国などの近隣諸国へ牛乳の輸出ができないわけがない。

野菜、果物については、既に先進的な農業者が積極的に輸出を展開している。北海道の小麦などの畑作物は、日本の国内ではコストが低い、国際的にはコストが高い。北海道の小麦の生産コスト(トン当たり12万円)は輸入小麦の価格(3~5万円)を大幅に上回っている。

北海道の畑作を野菜作に転換させ、本格的に輸出の途を探るべきである。現在の作物に応じた直接支払いを改め、農地の上に何を作付しても単一の額の直接支払いを交付するという仕組みに転換することによって、このような作物転換を推進することができる。食料安全保障のためには、農地資源を維持することが重要で、何を植えるかは重要ではない。

また、南北に長いという日本の特性を生かすため、複数の地域で活動する、オペレーター、コントラクター組織を育成し、これら組織と企業的農家達の農作業需要に関する情報化を推進することにより、農業労働力の平準化、機械の稼働率向上によるコストダウンを行ってはどうだろうか。

構造改革や直接支払いによって、高品質の我が国農畜産物に価格競争力がつけば、鬼に金棒である。農業活性化の処方箋は意外に簡単である。減反や農地・農協制度など、これまで農業の足かせとなってきた政策を廃止すれば、生産性は向上する。

### まとめ—地方銀行への期待

TPPや人口減少時代を前にして、国際競争力のある強い農業が求められる。そのためには、片手間農業ではなく、企業的なプロ農家、具体的には大規模複合農家の育成が必要である。これまでも、農協が零細農家への融資を主体とするのに対し、地方銀行は規模の大きい農業者への融資に努めてきた。今後は、このような方向を継続するとともに、農業以外の加工・流通業についての情報だけでなく、輸出を可能にするための海外のマーケット情報の提供も求められるだろう。古い組織は機能不全に陥っている。新しい時代には、新しい農業金融が求められている。

山下 一仁(やました かずひと)

1977年 東京大学法学部卒業、農林省入省

1982年 ミシガン大学応用経済学修士、行政学修士

1994年 農林水産省ガット室長

2001年 食糧庁総務課長

2002年 農林水産省国際部参事官、OECD農業委員会副議長

2003年 (独)経済産業研究所上席研究員

2005年 東京大学博士(農学)

2006年 農林水産省農村振興局整備部長

2007年 農林水産省農村振興局次長

2008年 (独)経済産業研究所上席研究員 東京財団上席研究員

2009年 キヤノングローバル戦略研究所研究主幹