

V. パネルディスカッション

持続可能な酪農生産に向けた取り組み上の課題及び国際比較研究のあり方

◇モデレーター

小林信一氏〔日本大学 生物資源科学部 教授〕

◇パネリスト

スティーブ・クチュア氏〔カナダ生乳生産者連盟（DFC）シニアエコノミスト〕

キース・デ・コーニング氏〔デーリィキャンパス 専務理事〕 ※テレビ会議中継にて参加

鶴川洋樹氏〔秋田県立大学 生物資源科学部 教授〕

岡田直樹氏〔秋田県立大学 生物資源科学部 教授〕

竹下広宣氏〔名古屋大学大学院 生命農学研究科 准教授〕

木村純子氏〔法政大学 経営学部 教授〕

◇進行方法

参加者からの質問票を基に実施。



SDGs の捉え方

〔小林〕 SDGsの認知が十分ではないという点について、認知度をどう上げるか、また生産者まで伝わっているのか、伝えるべきなのか、伝えていく仕組みはあるのでしょうか。一方、SDGs達成のためには、国等の組織がある程度の強制力を持って進めなければ難しく、そういうことが可能なのか、というご質問について、木村さんにお答えいただきます。

〔木村〕 SDGsの認知を上げていくのは、今年あるいは来年にという短い期間では難しいと思います。私が研究している「地理的表示保護制度」という、ヨーロッパでいうPDOやPGIに当たる制度がありますが、制度ができてからも認知度はなかなか上がっていません。

二つの方法があり、一つはトップダウンで国が制度を普及する活動をしていくということです。それは国、各都道府県、県庁や行政がトップダウンで伝えていくということです。また、生産者の皆様へは、業界団体が、さまざまなコミュニケーションメディアやツールを用いてその重要性和酪農の結び付きを伝えていく必要があります。

もう一つは、生産者の中でも、実は既にSGDsの活動をしているにもかかわらず、それに気付かれていない方が多

いことです。そのため、業界団体が「あなたたちがしていることは、こんなにも環境に、社会に、日本の経済に、あるいは栄養に役立っているのですよ」ということを教えていく必要があります。それによって、生産者の人たちが本当にやる気を持ち、自信を持ち、自分たちの自己効力感というものを感じることによって、ますますの貢献に対する意欲、やる気、モチベーションというのがつくられるのではないかと考えています。

(小林) 具体的な中身ですが、山地や寒冷地の土地利用については、まだ強みとしては主張できないのではないのでしょうか。また、外国人労働者に対する待遇面などで人権問題が発生していないですか。そして、日本型アニマルウェルフェアの新しい理解・啓発が必要ではないか、という意見に対してはいかがでしょうか。

(木村) 日本の強みに関しまして、既に実績が十分に蓄積しているという意味ではなく、今後活用していけるのではないかとご提案になります。オランダのように効率化によって農業・酪農の差別化をしていくのではなく、非効率を差別化の競争優位性にしていけるのではないかと日々考えております。内閣府がこれからの農業の差別化は、スマート農業とか AI 利用と言っていますが、大変違和感を持っています。まとめて申し上げたとおり、既存の価値、それが大変非効率で、時代遅れと呼ばれていたものを再発見していくことで、日本の競争優位性になると考えています。

人権問題、日本型のアニマルウェルフェアは、ご指摘をいただきましたとおりです。繰り返しになりますが、そういう日本オリジナルの競争優位性や、アニマルウェルフェアというものをこれから構築していく必要があると思います。

(小林) 続きまして、持続可能な酪農生産を実現するための課題、トリガーは何だと考えられますか、3カ国の比較研究結果から、日本酪農はどのような方向を目指すべきだと考えますか、という非常に大きなテーマのご質問について、竹下さんにお答えいただきます。

(竹下) 課題とそのトリガーについては、今日皆さんで、一緒に考えましょう（笑）。

課題といえば、大きくは酪農の存在価値を高めるということ、すなわち、産業界の魅力が上がるということです。酪農をしたいと思うような、日本の社会、環境をつくれるかということが一番の課題と感じています。

そのトリガーは、都府県と北海道では異なると思います。酪農家と一番接しているのは、北海道ならば JA、都府県であればメーカーだと思いますが、こういった経済主体がこれからどういうトリガーを引くか。他の国であれば、リテラーや小売店がトリガーを引いたところもありますが、その背景には消費者をすごく意識しており、いかにして消費者を巻き込むのかということであると、大きくは考えています。

では、具体的に何をやるのかというと、それは一つではなく、いろいろなことにチャレンジしながら、やがてその山に登るといふことになると考えています。

カナダ酪農について

(小林) カナダ酪農に関する多数のご質問について、スティーブさんにお答えいただきます。

質問①酪農家戸数、飼養頭数、生乳生産量の 10 年くらいの推移について教えてください。

(スティーブ) 過去 10 年のトレンドは、全般的に上がっています。直近 3～5 年くらいで頭数が大幅に増えているためです。その理由は、乳脂肪の需要が非常に高まり、バター等の乳脂肪を含む商品の需要が増えているからです。消費者はより乳製品を求めようになっています。脱脂粉乳の消費量が増えているわけではありません。

(小林) 質問②増頭するということのリスクがあるのでしょうか。

(スティーブ) 地域社会のリスクに関連する質問だと思いますが、国によっては、市民はより小さな農場にすべきだと言っています。規模拡大をするときには特定の地域では、市民との対立が起きています。その最良の方法は、市民の人たちとじっくり話をすることです。そして、あらゆる対策を取って、周りの方々に迷惑を掛けないようにし、市民から反対され、強制されて何かをやらされるということがないようにしなければなりません。

プレゼンした“proAction”は義務的なものですが、農家たちが自主的にルールを導入しながらやっているこ

とです。市民の要求に応えるための対策を取っているということです。将来に向けて、市民の反対・批判を受けないように行われています。

(小林) 個別経営ではあるものの、地域の中での経営である事を忘れてはならないということでしょうか。

質問③酪農と肉用牛の混合経営が増えているのでしょうか。

(スティーブ) 増えていません。牧場はますます専門特化しています。酪農なのか、肉用なのか、分かれて専門特化しています。混合経営はめったにありません。

(小林) 質問④外国人労働者の受け入れは、どの地域から来ているのでしょうか。問題点はありますか。

(スティーブ) 多くの外国人労働者はメキシコから来ており、いろいろな農業分野で働いていますが、酪農での受け入れ数は多くはありません。それは、カナダは相対的に労働条件が良く、カナダの労働者と同等の福利厚生を受けることができるため、幅広く就労しています。特に夏の栽培が盛んなときにやって来て、2カ月ほど働いて、母国に自分たちのお金を持って帰ります。彼らは、とても評価されており、働きが良いと言われています。

問題点については、専門的に携わっていないため、特段に把握していません。

(小林) 質問⑤経営継承については親子間が中心と思われそうですが、その比率はどのくらいでしょうか。親子以外の新規参入というのはどれくらいありますか。

(スティーブ) 一般的な話ですが、かつては継承とは親から新世代の人たちに提供されることとされていました。しかし、家族がどんどん小さくなっていき、多くの農家は酪農経営を継続させるため、かなり妥協して、親子間ではなく他者に売る、農場外の人に売るということも多くなっています。そうして酪農経営は継続されています。具体的な数字はありませんが、第三者継承はますます行われています。

(小林) 質問⑥“proAction”にある州の新規参入プログラムについて、具体的に教えてください。

(スティーブ) カナダには10の州があり、プログラムは州の委員会が州の状況に合わせて運営しています。

一部の生産者は、組織、酪農団体がきちんと継承されることを担保するために支援をし、新規参入をサポートしています。その内容は、新規参入時に約10頭分を無償で提供し、数年後にそのクォータのコストを返済してもらいます。新規参入者は、ほとんど資本を持たない状態で始めますので、最初に大きなコストを払わなくて済み、円滑に継承できるようにします。非常に助けになっています。

(小林) 質問⑦クォータコストはかなり高く、キロ300ドルくらいだと聞いていますが、新規参入の場合は、新しいクォータ枠はあるけれども、資金繰りの関係でその支払いは後で良いということでしょうか。

(スティーブ) 酪農家が牧場を継承する時、減価してコストを安くして売り渡すことがあるため、クォータの価格に関しては値下げした状態で譲り渡されます。しかし、一般的にクォータが非常に高つくというのはそのとおりで、1kgのクォータを取得するには、その牧場の一世代期間にわたって、1日当たり1頭を1年間搾乳するレベルに相当します。従って、新規参入者が購入するには高いです。そのため、お金を借りてクォータを取得するというやり方もあります。

クォータ支払いのタイミングは、その条件によって異なります。継承期に購入したクォータは後で返済が可能ですが、継承したクォータは直後から返済しなければなりません。しかし、州レベルでディスカウントして借りたクォータは数年かけて州の委員会に返済できます。また、銀行からの借入れによる購入はすぐに返済を始めなければなりません。

(小林) 非常に興味のあるところだと思います。オランダも含めて、担い手、後継者、新規参入者をどうやって確保していくかというのは、また後の課題にしたいと思います。

質問⑧カナダの乳製品価格はアメリカよりも安いとありますが、一方で生産者乳価はアメリカよりも高いとあります。これはどう考えたらいいのでしょうか。

(スティーブ) 私たちが設定する価格で反映しているのは生産コストであり、それ以降はサプライチェーンの戦略が反映されるため、私たちはコントロールしておらず、詳細は分かりません。

一つ明確なのは、一つの農場がマーケットからお金を得て、消費者が払っている乳価に対して、より大きなシェア

を得られるということです。その意味で、アメリカよりも乳製品価格が安いと言えます。興味深いことに、生産者乳価は、カナダの方がアメリカよりも高い状況でした。すなわち、購買力がそのバリューチェーンの中でいろいろな人によって異なるということが見えてきます。

(小林) 質問⑨ “proAction” について、酪農家、あるいは消費者にとってのメリットは何でしょうか。

(スティーブ) 先ほどのオランダの講演が良い例と思いますが、消費者の要求はとても強いと感じました。

カナダは別の観点から “proAction” を設計しており、自主的なプログラムで、強制的な動機付けとは異なります。消費者に対してカナダの酪農生産を正当化することが必要で、そのために酪農家はとてもコミットして献身的に取り組んでおり、消費者の要求に応えるために、強くやる気を持って参加をしています。そういうメリットがあります。

(小林) 質問⑩それぞれの牧場に適正な投資オプション、これを支援する仕組みや方法はありますか。

(スティーブ) 適正なオプションは決まっておらず、農家たち個々が決めることだと思います。ケベック州はフランス語圏で、バックグラウンドとしてオンタリオ州や他の州とは文化が少し異なるので、経営形態も異なり、投資選択は変わってきます。そして、一つのオプションが他のオプションよりもいいという調査結果は今のところはないと思います。

(小林) 質問⑪カナダでは個別経営の適正な投資などは、一般的にはコンサルタントに頼むのでしょうか、あるいはスティーブさんが所属する生産者団体が、個別農家の経営改善の指導や支援をする仕組みがあるのでしょうか。

(スティーブ) アドバイザーがいて個別の牧場に指導しています。一部の州では生産者団体が個々のデータを共有する協力体制ができており、収益性を比較して資本効率を見ながら投資を決めます。また、税理士もアドバイザーとして参加しています。

オランダ酪農について

(小林) オランダ酪農に関する多数のご質問について、キースさんにお答えいただきます。

質問⑫今年の干ばつの影響で冬のグラスサイレージを十分に確保できなかったと思いますが、酪農家はどのような対策を講じたのでしょうか。

(キース) 例年雨量は多いのですが、今年は干ばつ状態でした。高湿でないような地域は大きな問題となりました。

解決方法としては、現時点では昨年のサイレージを使っていますし、フランスやドイツから購入することもできます。価格はグラスもヘイもコーンも上がっていますが、乳価も上がっています。十分な粗飼料はなく、昨年よりも少ないことは確かです。

(小林) 質問⑬画像にある牛舎内の植樹を牛が食べてしまうと、そのような問題はありますか。



(キース) これはイノベーションへの取り組みであり、何が起こるかこれからでないと分かりません。現在、二つの牧場で実施しており、消費者からは気に入られています。恐らく、メイズやコーンを十分に与えれば、この植樹されている葉を食べるということはないと思います。

どうすればこの牛舎をイノベーションできるかということが課題であり、床でふん尿を分別するなど、いろいろなことを実施していますが、最終的な結論は未定です。

(小林) 質問⑭ 1990年から2017年にかけて、農家数が減り、1戸当たりの頭数が増加しています。その規模拡大はどうしてできたのでしょうか。政府や民間団体が何か押し進めて効率化への道を支援したのですか。

(キース) これは酪農家の考え方です。結果として農家数は少なくなりましたが、頭数が少なくなったわけではありません。農家数は減ったとしても、その土地は隣の牧場に売るようにしています。クォータシステムの影響もあり、オランダの経営規模は、土地とクォータを隣の方から買って大きくなりました。これは金融的な問題ではなく、クォー

夕を買うことになって、税金も少なくすることができるからです。そして政府からのサポートはありません。つまり、自分の土地、牧場に対して改善努力をし、その結果としてクオータを買って効率化ができるのです。

2015年の4月にクオータ制度は廃止になりました。オランダの酪農家は素晴らしいと考えました。やっとクオータがなくなったので、規模拡大できると思ってお祝いをしました。2010～2011年にかけて新しい農場を造り、クオータ制度が廃止になると140～150万頭から190万頭まで増えました。ドイツから買ったような酪農農場が頭数を増やしました。こういう考え方で規模拡大したわけですが、実際に酪農家がチャンスと見れば、そこで拡大します。これはオランダだけではないと思います。

しかし、これだけ規模拡大するとは思っておらず、新しいシステムとしてリン酸による制限が付きまして。酪農の将来は、酪農家がどのように状況を捉えるかによって、やり方も変わってくると思います。

(小林) 質問⑤オランダ酪農の強みに、“Farmers with ambition, passion”があると書いてあるのですけれども、ambitionやpassionの源泉は何でしょうか。

(キース) クオータ制度の廃止が挙げられます。酪農家の使命として拡大すべきだと思ったのではないかと思います。後継者問題、財政問題もありますが、酪農家はずっと酪農をしており、若手酪農家は可能性さえあれば続けようと思っています。そして、経営のやり方や考え方は先代と異なるもので、より自由な時間を確保するために技術を活用することです。このような野心があって、25年前からロボット搾乳を導入しました。オランダは24%がロボット搾乳を導入しており、この点ではリーダーです。

このような野心や情熱は、酪農経営や牛に対する態度もそうです。熱狂的と言えるかもしれません。日本の若い人たちのことはよく分かりませんが、オランダの酪農家は資源がないということで、このような情熱がなければ酪農はなかったのではないかと、チューリップしか残らなかったのではないかととも思います。つまり、社会的意識の問題ということですね。

(小林) 質問⑥酪農に関するナレッジマネジメントについて、具体的に教えてください。

(キース) 全体的なシステムとしては共有から始まります。父親の牧場で働くとか、いろいろなレベルの農業教育を受けることもできます。小さいころから専門家への方向に進むこともできますし、職業教育として農業教育を受ける、高等教育でもそうするとか、大学レベルの農業教育を受ける、それがナレッジマネジメントです。最近では多くの後継者が学士号を持っているだけではなく、修士号も持ちたいと考えています。修士号を持っていると、将来の武器になるというわけです。

そして、いろいろなサポートを受けることができます。以前は、ナショナル・エクステンション・サービスというものを持っていましたが、現在は、多くの国で民営化されていますので、商業組織となっています。具体的には、規模拡大したい場合には、お金はかかるけれど、アドバイスやプランを作ってもらうことができます。また、飼料や酪農生産のコンサルタントのサービスがありますし、酪農家間でナレッジを交換することもあります。デーリアアカデミーというネットワークがあり、ここでは酪農家同士で考え方を交換し、新しい進展についての知識を得るというものです。従って、ナレッジマネジメントは全体的なプログラムとして運営されていると思います。

(小林) 質問⑦SWOT分析では、サステナビリティがチャンスであると書いてありましたが、その取り組みが平均化、標準化、一般化されてしまうと、それはチャンスではなくなってしまうのではないのでしょうか。

(キース) 持続可能性の定義は何か？ということにも関わってくると思います。持続可能性とは黒白で分けられるものではなく、さまざまな形での発展・開発であると思います。先ほどカナダと日本のプレゼンを聞かせていただきましたが、オランダを含めて類似性があるということが分かりました。しかし、その程度という観点からは、かなりの差があると考えました。オランダでのこの2年間のリン酸問題についてはプレゼンした通りですが、その中で、サークルファームングという方向性を見出しました。循環型ということですね。輪をきちんと閉める、廃棄物を再利用して、廃棄物ゼロを目指しています。それを達成するためには時間がかかると考えています。

だからこそ、持続可能性はユニーク・セリングス・ポイント（USP）であると考えています。まだまだやらなくてはならないことがあります。デーリィキャンパスでもさまざまな取り組みを行っています。

SWOT - Opportunities for Dutch dairy

- Sustainability as unique selling point
- Export of dairy products
- Automation, innovation (25% of farmers using robotic milking)
- Improving technical and economical efficiency
- Skilled dairy farmers
- Well organised knowledge infrastructure with cooperation between science, industry and government



オランダ調査から伺えたこと



(岡田) 私は9月にオランダ現地調査に参加し、6～7件の農場を訪問しました。そのときに得た感触をキースさんに確認させてください。

まず、調査した農場の多くが、家族経営で100頭から200頭台の経産牛を基本的にワンマンで飼養されていました。このタイプの経営の所得構成について、酪農による所得と、国による直接支払い（補助金）による所得の割合は、おおよそどれくらいと考えておけばよろしいでしょうか。

(キース) 経済部のメンバーが毎年この計算をしていましたが、最近は乳価のボラタリティが高まっており、バラツキが出るので計算していません。従って、詳細は把握しておりません。恐らくは乳価からの収入がほとんどだと思いますが、直接支払いの他にも、牛の売価が5%～10%あると思います。もちろん非肉牛生産農家のデータです。このようなタイプの酪農家であれば収入レベルはいいのですけれども、あくまでも乳価次第です。2～3年前の乳価が低いときは、いろいろと不満が聞こえてきました。現在の乳価は良い段階にありますので、不満は聞こえていません。現状はそういうところではないでしょうか。

(岡田) 乳価水準について、日本とカナダに比べて低い水準にあるが、以前に比べれば良い水準だと先ほどの話で伺いましたが、現地調査では、配合をベースにして食べさせて搾るという非常にシンプルな技術構成を取っていると感じました。ある農場の方は「農場設計の際、労働を農場にはあまり投入したくない、そこから労働を引き上げたい」とはっきり言っておられました。その理解としては、労働をそこに突っ込んでも、それほど多くのリターンが得られないのではないかと感じました。その代わりとして搾乳ロボット、あるいはそれに連動するさまざまな自動化システムを導入していると説明いただきました。では、その方は何をされているかという、別の事業をしている。100頭の牛を飼養しながら外で働く、兼業をする。またある農場の方は、同じく酪農経営をしながら大きなチーズ工房を造るなど、限られた中でしたが様々な取り組みが見ることができました。このシンプルな技術構成は、農場から手間（労力）を省くための手段なのでしょう。

(キース) 家族経営においては、頭数を増やしても労力の投入はせずにロボットを導入します。そして彼らは自由な時間を増やしたいと考えています。すなわち、より柔軟性を持った経営。それは、1日中牧場にはいたくない、以前はそうでしたが、今はフレキシブルにということです。一般的に、彼らは酪農家としてコミュニティの一部であり、子どもたちはそこで育ち、パーティにも行きたい、社会の一員でいたい、暇な時間も持ちたいという考え方で、ロボット投資というのは、このような社会的・経済的な理由の方が、技術やコストよりも重要だと思います。家族経営であればなおさらだと思います。

搾乳ロボットの活用意図と展開について

(小林) ロボット搾乳について、ロボット化は必然なのでしょうか。普及率は何パーセントまで行くと思いますか。というご質問についていかがでしょうか。

(キース) プレゼンでは 1992 年のロボットの写真を見せました。現在の普及率は 25%で、毎年増えています。新しい施設を造るときには必ずロボットにします。今までと同じやり方ではなく、ミルキングパーラーでもロボットを使います。つまり、全ての酪農家が技術に投資を行っています。50%をロボットに投資し、残りは従来型のやり方に投資しています。

最終的に 100%搾乳ロボットが導入されるとは思いません。450 頭レベルの大規模経営ではロータリーパーラーに投資していますし、マネジメントスタイルの違いや地域差もあります。しかし、20 年後には普及率は 50%ぐらいには達するのではないかと思います。必ず増加すると考えています。

(小林) 搾乳ロボットを導入することは、家族経営を守っていくことにも通じるのでしょうか。つまり、大規模経営になるとロータリーの方が効率的かもしれません。安い雇用労働者を入れることを前提にすれば、そういう方法になるのではないと思うのですが、いかがでしょうか。

(キース) その通りと思います。良いポイントをありがとうございます。

2000 年代前半に、ロボット搾乳機を導入することによる影響について、大規模な調査が行われました。そこでは、搾乳ロボットの技術は特に家族経営を成長させるのに役立つと言っています。つまり、労働力を確保することなく増頭が可能になります。従来では 100 頭規模になると労働力を確保する必要が出てきますが、搾乳ロボットがあると家族経営でもやっていけることです。新たに技術者を雇ってロボットの保守を行う必要がありますが、家族経営でも規模拡大することができることとなります。

また、大規模経営では最終的には労働力を確保して、労働者の管理も行っていかなくてはならないということになります。

(小林) 家族経営における労働は、家族労働者を基礎にして、農業ヘルパー・リリーフアー（農場のお手伝いをする人達）が発達していると思いますが、オランダでは広く見られるのではないのでしょうか。

(キース) いいポイントをありがとうございます。エージェンシーというようなものがあります。酪農家が運営している組織のエージェンシーです。ヘルパーとして仕事ができるような人が登録しています。例えば、病気になったり、旅行に行きたい、休みを取りたいという場合、エージェンシーに連絡をすると、牧場の仕事を手伝ってくれる、スキルを持った人たちを送ってくれます。デイリィキャンパスのメンバー 15 名の内、8 名がエージェンシーです。専門性を得るために雇っています。非常に組織化されていて、より柔軟な形で労働力を管理することができるようになっています。コストはかかりますが、利益追求型ではないため、非常に低いマージンで対応が可能で、資格やスキルを持っている人を牧場に送ってくれます。

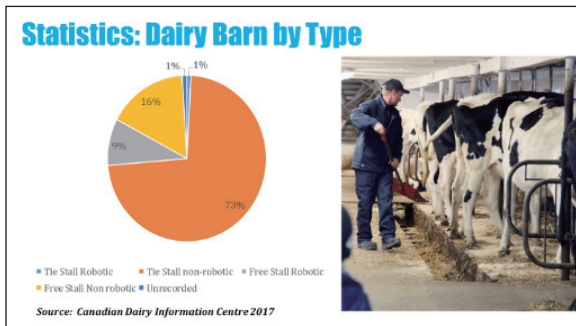
(小林) カナダにおけるロボット搾乳の状況、今後の普及予想についてはいかがでしょうか。

(スティーブ) 搾乳ロボットシステムというのは、規模拡大するための移行手段として使われていると考えています。労働力として導入されるため、仕事が楽になりますが、必ずしもコストを下げるものではないと考えています。規模拡大するためには、テクノロジーを活用していくことになると思いますが、人材管理などの経営スキルを身に付けていく必要もあると思います。

確かに方向性としては、搾乳ロボットへの移行といった動きがカナダにもあります。ただ、このトレンドが今後も続くのかということについては疑問も感じています。というのは、労働力に代わるものという考え方をされていますけれども、最終的なコスト削減にはつながらないからです。

(キース) カナダの搾乳ロボットのトリガーは、ケベック州のタイアップストールではないかと思います。カナダでは唯一タイアップストールで搾乳ロボットが使われている国であると認識しています。

(スティーブ) カナダではタイストールシステムが導入されており、これにロボットシステムを適用させると面白い



と考えた方がいて、恐らくタイストールの1%くらいで適用されています。カナダだけではなく他の国でも利用されており、ウェブサイトにもその詳細が掲載されています。

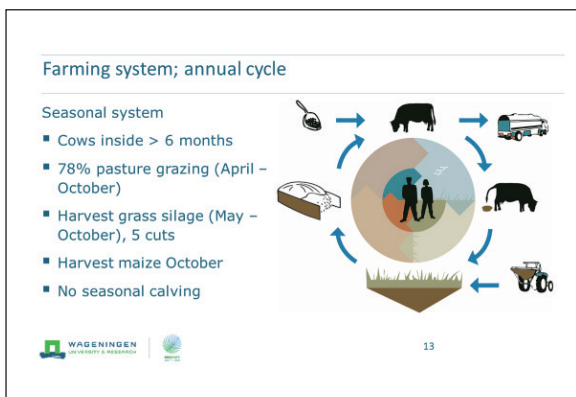
規模拡大が進み、消費者はフリーストールを求めている中、このシステムは少なくともカナダでは今後増加していくようなシステムではないと思っています。

(小林) タイストールで搾乳ロボットを入れているという事例は聞いたことがないですね。

リスクをチャンスに！

(小林) 環境問題について、土地規制（環境規制）はリスクとしては大きいのでしょうか。また、厳しい環境要求に対して酪農家から不満はないのでしょうか。というご質問についていかがでしょうか。

(キース) 後者の質問について、確かにハッピーではありません。不満はあります。こうした規制は政府が作ったもので、政府は社会を統制しており、選挙もあります。ですから、我々も社会の一部として、規制がハッピーではなかったとしても、守っていかないとはいけません。Ambition という話をしましたが、基本的に我々の考え方は革新的で、農場に関しても同じです。今後も新たな規制が出て来るだろうし、コストなどのリスクとして乗りかかってくるかもしれません。



しかし、考え次第では、それが自分たちを助けてくれるトリガーにもなるのです。例えば、窒素の利用に関しても制限がかけられていますが、窒素を肥料として使うことに関しては、おかしなことに規制はありません。そこで、欧州議会と連携して規制の調整を図ることによって、より良いやり方で肥料をつくること、堆肥を最大限活用していくという働きかけをしています。プレゼンで左図のサイクルについて話しましたが、それがまさにチャンスであると思っています。現在はリスクかもしれませんが、長期的にはこれはチャンスになると考えています。

(小林) 環境問題、アニマルウェルフェアについては、日本の酪農経営者の関心度は高いのでしょうか。というご質問もいただいております。

(鶴川) 環境問題は法律ができたということもあって、関心度はすごく高いと思います。アニマルウェルフェアはどうでしょう。酪農家とはあまり話をしたことはありませんが、全般的にまだそこまでの意識は行っていない印象を持っています。

(小林) キースさんの話から、環境規制やアニマルウェルフェアも脅威であると同時にチャンスでもあると考えることができますが、カナダでも同じように言えるのでしょうか。

(スティーブ) 同じような状況であると言えます。酪農家は厳格化した大きな規制が課せられると考えるわけですから、最初は脅威になると思います。それをチャンスとして捉えることによって、何らかの取り組みを行うことができます。自らに課せられた規制を満たし、社会からの要請や消費者の要請に応えていく。その要請は様々で、全てに応えていくことは無理と思いますが、我々は正しいことをやっているということを消費者に見せることができれば、これはチャンスになっていくと思います。

(小林) 酪農の発展のためには、その国々の消費者の支持・支援が必要であり、どのように酪農界として醸成するかということがポイントだと思います。そこで、国内産に対する消費者の支持を勝ち取るための取り組みについて、

具体的に教えてください。

(スティーブ) これについては是非一言申し上げたいと思います。カナダは消費者からかなり強い支援をもらっています。欧州で BSE が発生した時も、カナダでは生産に対する消費者の強い信頼があったので、酪農だけではなく農業全体に対して信頼性を維持することができました。これは常に気に掛けていることです。

最近起こった事例ですが、米国・カナダ・メキシコの貿易協定を得て、消費者は常にカナダ産を求めているということがありました。それは、カナダ産牛乳の減産に関連して、カナダ産商品は売り切れてしまうものの、カナダ産以外の商品は棚に残されるということが生じました。消費者の要請に応えるために最良のことを行っていることを証明してきたので、消費者から支持を得ることができました。

非常に強い信頼性がカナダ産にはあるということを常に意識して仕事し、必ず守っていかなくてはいけないという強い思いがあります。

(小林) アメリカが行っている酪農生産におけるホルモン剤の投与は禁止し続けているということが、消費者からの支持を得ていると考えてよろしいのでしょうか。

(スティーブ) その通りです。私が知っている限りではカナダだけではありません。米国でも多くの消費者が BST (ホルモン剤) を使用していない製品を求めようになっています。このような製品を買うためには、多くのお金を払っても構わないという消費者が増えています。

(キース) 社会そして消費者に対しては、透明性を担保する、何をやっているのかオープンにする、隠さない、すなわちコミュニケーションが重要だと思っています。オランダにも“proAction”と同じようなシステムがあり、その取組みは常に公開しており、同時に NGO や消費者団体と協力して意見を求めています。例えば、DNA に関する新しい技術が開発されようとしています。その場合には、必ず消費者団体とコミュニケーションを取りながら進めています。それは容易なことではありませんが、非常に重要なことです。

カナダと同様に、EU では BST (ホルモン剤) の使用は許されていません。何よりもきちんとした行動を取って消費者をがっかりさせない。そしてやっていることをしっかりと見せていくということが非常に重要だと思います。それは、まさにオランダが取っているアプローチで、酪農協会や科学関連機関などで Open Dairy やサイエンスを学ぶ機会を設け、彼らの意見を捉えるということを行っています。

もう一点、オランダのテレビ番組で、酪農家が奥さんを探すという非常に人気のある番組があります。恐らく、多くの国でこういう番組をやっています。10 年以上続いている番組で、社会からは非常にポジティブに受け入れられており、酪農家のみならず、さまざまな農家に対しても非常にポジティブな反応があります。“Farmer looks for a wife”「奥さんを探す」という嫁探しの番組ですね。やはり大胆な考え方をしていくということが重要だと思います。ぜひご覧ください。

(小林) ぜひ見たいと思います。

国際競争について

(小林) 国際的な貿易協定の絡みで、日本では TPP11 や日欧 EPA に対する不安が生産者の間で大きくなっています。カナダでは TPP11 や NAFTA について、オランダでは日欧 EPA について、どのようにお考えでしょうか。というご質問についていかがでしょうか。

(スティーブ) カナダの生産者に対して大きな影響があると思っており、懸念を抱いています。市場は短期的ですが不確実性が高まります。それは、国産品が増加している一方で、輸入品、人口が増えてきて、様々な需要が増えていく中で、その多くが輸入品によって賄われることになります。そのため、輸入品が国産品の基準と同等の基準を満たしていることを担保する必要があるという声が、消費者から上がっています。そして、多くの投資がこのような懸念から保留されています。

一方で、これは将来的に持続可能なものなのかということを考えます。規模拡大を考えている農家にとっては短期

的にチャンスになるかもしれません。最終的にどのような影響が起こるかは見通すことはできませんが、これまでのTRQ(関税割当)制度とは異なり、全く新しい動きのため、今後何が起きていくのが注視していきたいと思います。ただ、今後5年間は厳しくなると考えています。

(小林) 講演にもありましたが、サプライマネジメントが持続可能性のポイントというお話でした。すなわち、需給調整ですが、それができるのは関税割当制度が存在しているということで、これは新NAFTAでもOKになったのですよね。

(スティーブ) その通りです。TRQ(関税割当)制度は必要です。それにより、ある程度の予測可能性は維持されると考えていますが、予測可能な状況となるためには不十分です。

今後5年間でCITA・TPP11・新NAFTAの3本による影響は、推定輸入量(乳換算)で、カナダの乳生産の18%(現時点は10%)を占めると予測しており、大きく拡大するというので、生産者は心配しています。

(小林) オランダにおける日欧EPAに対してはいかがでしょう。

(キース) オランダでは現在、生産量の3分の2を輸出しています。それが日本やカナダとの異なるところです。そのため、私たちはこのようなディスカッション、すなわち不確実性には慣れている国と言えます。しかし、2014～2015年に起こったロシアとの禁輸問題には驚かされました。EUは今でもロシアと禁輸状態にありますが、チーズ市場がブロックされ、価格にとっても大きな打撃を与えました。その後、幸運にも中国との高付加価値商品の取引等により価格面は解決されました。

ディスカッションは幅広く常に行われており、その内容は基本的に乳価の安定化についてです。日本もカナダも同じだと思います。そして最終的には供給と消費者の要求の問題になります。常に不確実性は高いのですが、何年もの輸出の経験から日々戦っている事案でもあり、そう言う意味でオランダの方が気楽かもしれません。

(スティーブ) 価格の話をする中で、世界の酪農乳業情勢や、新しい貿易協定の影響を考える時に市場アクセスが提供されます。言いたいことは、カナダから提供されているものによって、世界の供給過剰状況が良くなるわけではないということです。

その良い例がアメリカです。彼らはカナダの生産量の11倍あります。今回の新協定では、カナダが受け取っていた3.9%分を、アメリカは得られることとなります。しかし、その3.9%というのはアメリカの生産量の0.3%相当でしかないのです。アメリカは生産過剰問題を抱えています。この新協定によって解決にはならないレベルだということですね。

(キース) その通りだと思います。次に何が起こるかというのが重要だと思います。世界的にこのマーケットは緊張状態が起こっています。すなわち、不確実性があるため、長期的な視点で各国が対応していく必要があると思います。

持続可能性における家族経営の意義について

(小林) オランダではなぜメガファームは要らないという声が上がっているのでしょうか。日本の酪農行政の方向性、多頭化、大規模化の見直しが必要ではないでしょうか。小規模家族経営を増やす方向は考えられないのでしょうか。というご質問をいただいております。

SDGsの中では、家族経営を存続させることがとても重要なポイントとしています。オランダにしてもカナダにしても家族経営が中心になっていますが、持続可能性という視点から、家族経営はなぜ必要であり、支援していく必要があるのか皆さんからお聞きしたいと思います。

(キース) 持続可能性と農場規模に関しては明確な相関性はないと思います。小規模でも大規模でも、持続可能性は高くすることができると思います。もちろんすべきことはたくさんありますが。

オランダでは、メガファームは社会的な問題になっています。それは、オランダ国民は、牛は放牧してほしいと思っているからです。1,000頭～2,000頭の農場で放牧をしていることを考えてみてください。とても不可能であることは容易に分かると思います。そのため、オランダではメガファームを望んでいない、見たくないという話し

合いが行われました。また、他の国の2,000頭、10,000頭、25,000頭というメガファームを見てきたところ、とても効率的に管理されている牧場がほとんどでしたが、マネジメントされていない、持続可能性が全くない牧場も見てきました。それは小規模の牧場でも同じことです。従って、持続可能性と農場規模に相関性はないと思います。

一方、家族経営はその地域において持続可能性を守ってきており、社会生活の一部と言えらると思います。過去に東ヨーロッパでは大規模化が進み、地域の再開発が行われましたが、それが必ずしも良い解決策だったという訳ではありません。従って、持続可能性と家族経営に相関性はあると思いますし、地域社会に根差した重要な要素だと思います。ただ、全体としては各国で考えなければなりません。

(スティーブ) その通りだと思います。忘れてはならないのは環境であり、議論した多くの問題や課題です。そして、生産者と地域社会との対話は常に必要です。

メガファームについては、生産者と消費者の距離がますます遠くなる状況になります。そうなる前に消費者と生産者の間で、何度も話し合いが行われるべきです。そして透明性が重要です。それが出来ないと、大きな反対、抵抗に遭います。

カナダでは、サブライマネジメント体制下で大規模農場も存在しますが、それほどの問題は起こっていません。多くの農業が集中している地域における限定的な問題はありますが、生産者は地域社会との協力や話し合いがとても重要なことだと気付いています。そして、規模拡大する時には、それによって経済性を強調できるということが認識されています。

(鶴川) 持続可能な酪農経営の条件は、農業経営の視点から言えば、経済性があり、資源循環ができていながらポイントだと思っています。そういう意味で、家族経営でもメガファームでも、その二つが満たされていればどちらでも良いのではないかなと思っています。

日本の酪農と生乳生産の実態を見ると、特に都府県の生産乳量が減少していることが課題ですが、その都府県にはメガファームがたくさん存在しており、規模拡大志向があるため心強いのですが、それ以上に家族経営で辞める人が多いのが実態です。従って、都府県にあってメガファームだけでなく家族経営を残していくことが、都府県の生乳生産を守るという点で必要であると思っています。

別の視点ですが、ふん尿処理はお金をかければできるという話をしました。実態として政府からのお金がかかり入っています。このことに対して消費者がどう思うのかということも気になることであり、そう考えると土地利用型の経営が持続可能な酪農経営へと導くことが出来ます。先ほど発表した調査結果を用いると、都府県に当てはまる経営は、家族経営ということになります。メガファームは当てはまりません。従って、資源循環を行いながら都府県の生乳生産を守るためには、やはり家族経営をどれだけ残していくかということが、持続可能性として重要になってくると考えています。

(岡田) 基本的には同じ意見です。

(竹下) 私も9月にカナダとオランダ現地調査に参加しました。日本の酪農経営もたくさん見させていただいていますが、この家族経営、メガファームが否定されるというところには、消費者や地域社会のニーズが関係します。それは、カナダにしてもオランダにしても、ビジブルでいつでも見せられる経営をするということです。

例えば、カナダのある酪農家では、小学校の通学路に隣接しており、いつでも通学する子供達が見えるようにしていました。オランダにおいては、ご子息が後をもう継がないところがありました。こちらは放牧をしていないからです。つまり、消費者や地域社会に受け入れられる、溶け込んでいる酪農というのは、そこのご子息もその地域社会の一員であり、また消費者でもあるわけですから、こういった内容を満たしていない経営は持続可能ではなくなります。後継者も失います。

メガファームがビジブルであれば良いのですが、先ほどのキースさんの話では、1,000頭～2,000頭規模での放牧は考えられないということですから、見える経営というのは、必然的に家族経営レベルに収まるのだらうと思います。

もう一つ、酪農製品というのは工業製品ではないということです。豚やトリと比較しても、その生産から製品まで

を標準化する、全てを均一化するということではありません。それぞれの地域に存在して、その一つの風景としても存在し、最終的に消費者に製品を届けています。もちろん工業化するべき点もありますが、やはり家族経営がそれぞれのスタイルで、それぞれの地域で展開していくことが、この世界において共通な視点だと思っています。

(小林) 日本において、都府県を中心にして家族経営がどんどん減少している中で、抱えている問題や課題をどう解決し、持続可能な酪農生産というものを実現していけるのかということを引き続き考えていかなくてはいけないと思います。

まだまだ語り足りないところがあり、特に生産者組織については触れることができませんでした。それ以外については、3国の状況についてディスカッションができたのではないかと思います。