

# 「京の稲作と農地を守るアクションプラン～米政策改革(H30)を見据えた戦略～」

## 第1回検討会議 議事概要

- 1 日 時 平成28年7月22日(金) 10:00～12:00
- 2 場 所 ルビノ堀川 加茂の間

### 1 産地における主食用米の流通改善

#### (1) 話題提供

##### <水稲作業受託経営の現状と今後の課題>

- 主に自宅用、縁故用に使われる小規模農家から、田植え、収穫・乾燥作業を受託している。米価が低下する中でも作業受託であれば確実に収入が確保でき、経営の安定化を図ることができるため、当初、30～40ha自作していたものを切り替えた。
- 米価が低下する中、委託農家には有利な価格で売りたいという思いがある。また、農地を管理していきたい気持ちから作業の丁寧さを求める声が多い。
- 委託農家がすでに高齢化しており、60～80代の農家は田を守る思いがあるものの、次代を担う若い世代が都市部に住み、農地や農家に思いが無いことから、現状の作業委託の価格であれば米を買った方が良いという意識が広がっている。
- 委託農家のニーズで個別処理しているため、乾燥機も様々なサイズを所有している。
- 大豆やソバ栽培により、年間を通じた機械の有効利用に努めているが、施設・機械を常に良い状態で使用するためには年間、数百万円単位のメンテナンス費用を要するため、米価が低下する中、維持・管理費がかさむことを懸念している。

##### <儲ける米づくりの取組と今後の課題>

##### <京都の酒造業者と結びついた米生産の拡大に向けた課題>

- 栽培品種は作業時期の分散と気象によるリスクを分散するため、多くの品種を栽培し販路も多様化している。
- 特別栽培にも取り組んでおり、農薬を使わない方が顧客からのイメージが良く、農薬等に要する経費の圧縮にもつながるため、経営にも良い。酒米についても一部、特別栽培(農薬、化学肥料99%減)を行っている。
- 健康志向から、農薬や化学肥料を極力控えた米を求める顧客が増えている。また、「安心・安全」だけでなく「おいしい」、「きれい」な品質の良い米が求められており、カメムシ被害粒、乳白粒の混入も敬遠されるようになってきている。生産者の顔が見える米にこだわった販売を行いたい。
- 6次産業化と加工食品について、米の商品化は難しく、美味しいこと、目新しいことが重要である。これまで廃棄していた粳殻については既に商品化を行っており、米でも酒米「祝」を使ったリゾートの提案など、商品化ができればと考えている。
- 京都産酒米は気候変動やカメムシによる被害により、品質低下の懸念があるが、日本で一番良いのは京都府の「祝」と言われるよう、日本、世界に向けてアピールしたい。

## (2) 議論

- 米の販売単価は新興ブランド米の相対取引価格と比べて有利か。
- 質問に対して、うるち米ともち米は、料理店などの取引先へ 20 年以上の間一定の価格で納入している。作業受託は、収入が見込みやすい。一方で、自作は儲かっておらず赤字である。
- 稲作の機械化が進んで規模拡大が可能になったことと、作業受託の組み合わせにより、現在のような低米価でも経営ができています。中小規模の経営では経費の圧縮が難しい。利益を出すには 20ha 程度の規模が必要。大規模経営体への支援は充実しているが、中小規模の経営体まで守っていくのかが大切です。
- 販売は J A だけに頼り切るのではなく、自分でも工夫して売る必要がある。有機 J A S の米は収量が少なく、認証検査経費が余分にかかるため、単独での収益は大きくないが、有機 J A S の米を販売していることによりイメージが良くなり、他の米の販売に良い影響がある。
- 京都の米は「全国食味コンクール」にほとんど出品されていない。米の販売先を全国へ広げていくきっかけとして効果があるのではないかと感じている。
- 丹後コシヒカリが特 A から落ちたりするなど、京都の米は、今は全国で戦える食味レベルではないと感じている。
- 気候的にも厳しいことが見込まれる中、このままコシヒカリで行くのが良いのかを考えることが必要。
- 自分は酒米に重点をおいている。主食用米だけで戦うと米だけになるが、酒米生産と日本酒でつながるお客さんが米も買ってみたいとか、米のお客さんが酒も買ってみたいとか、そういった広がり期待している。
- 2020 年のオリンピックも見すえ、コーデックスにも準ずるとされる有機 JAS にも重点を置いていきたい。
- 大型の乾燥機を保有し、大量に乾燥作業を行うことでコストを圧縮する方法もあるのでは。
- 乾燥調製の作業受託では、個別乾燥のニーズが強い。少量ずつに対応するため乾燥機を多数保有しており、その分受託料も高く設定し、経営をカバーしている。平成 2 年頃は、JA のライスセンターを利用する農家が多かったが、今では個別乾燥施設の利用が増えていると思われる。
- 中小規模の経営体をいかに離農させないかが重要。世帯主世代よりも 40 代以下の次の世代への働きかけが必要ではないかと感じている。

## 2 地場産業への経済的波及効果と食文化面からも強みを活かす食品加工業への供給拡大

### (1) 話題提供

#### < 酒造業界における京都府産米利用の現状と産地への期待 >

- 京都府の酒造業界では約 3 万トンの原料米を使用しており、うち約 8 % が京都府産。
- 精米施設を持つメーカーは 10 トン単位で原料米を入荷するため、現状の紙袋出荷ではなく、フレコンや純バラ形態での出荷を希望。

- 以前は、原料米の80%を占める掛米には一般食用米が使用されていたが、平成21年から関係者が連携して京都独自の掛米用品種「京の輝き」を育成・導入してきた。
- このことにより京都府産米の使用割合が伸びてきており、さらなる拡大の余地もあるが、産地間競争が激しくなっている。

## (2) 議論

- 現在は、酒造好適米を紙袋で出荷しているが、紙袋出荷は手間と経費がかかる。まとまった量になり、農産物検査が受けられれば、フレコンで出荷したい。
- 京都府独自品種の「祝」や「京の輝き」を使った大吟醸や純米吟醸を製造しており、京都府産の原料を使った酒として販売している。
- 京都府産米の使用率は、以前は2%程度であった。「祝」、「五百万石」といった酒造好適米のみで単価が高く、「山田錦」に比べてネームバリューが低かった。関係者が協力して「祝」のPRをしてきた効果が出てきたことと、「京の輝き」が導入されたことで切り替えも進み、京都府内産米の使用量が伸びた。
- 京都府の産地競争力を伸ばすには、大型調製施設の利用により品質のバラツキを減らすことと、持ち越し米の品質維持のため良好な保管条件が求められる。

## 3 小括

- 面（地域農業）として考えれば中規模、小規模の維持も重要であり、その点で作業委託事業は必要。これは日本全体の問題であり、土地持ち非農家を作らず多くの人が地域農業にたずさわることが大切。
- 点（個別経営）を考えれば、どこまで突き抜けられるかがポイント。生産および販売の両面で革新が必要。新しいビジネス展開による農業の成長産業化をどう実現するか。
- この時、府内産米を府内でどう活用するか。特に地場産業との連携による経済波及効果により地域社会を維持するシステム作りがポイントとなってくる。