

根深い 農産物貯蔵施設問題

ハコモノに巣食う利権



問題は「系統慣習的分離発注方式」にあり

海外のグレイン・ビンに目を付けた先駆者たち

流通のつなぎ目＝貯蔵施設から変わる、変える

その補助金は目指す経営に合っているか

子実トウモロコシの国内生産に対して、畜産分野だけでなく食品その他の部門でも需要があることはこれまでの我々の活動でわかった。しかし、その大規模貯蔵設備がないことが生産拡大を阻むボトルネックになっている。そこで、この特集では穀物貯蔵設備にとどまらない補助金利用の問題点を、自己資金で各種施設を建設した農業経営者や関連事業者の話も聞きながらその問題点を取り上げた。

生産者の身の丈に合わないのはもちろん、農協が補助金を使って建設しても高い利用料が組合員である生産者にじわじわと降りかかってくる。“補助金があるんだからより高価に”という風潮さえ広がっている。危機感は募るばかりだ。

日本で4億円の建設費がかかる貯蔵庫がヨーロッパでは1億円

問題は「系統慣習的分離発注方式」にあり

山木茂(仮名)

本特集はこの記事の筆者との情報交換に端を発している。農業施設、わけても農産物貯蔵施設は一年に一作しか収穫できない農産物を長期間有利に販売するための農業のインフラといわなければならないが、この施設建設に絡む根本的な問題点とは、いったいなんなのか。(編集部)

一昨年来、公正取引委員会が踏み込んで、北海道において野菜貯蔵施設の建設に絡む談合についての厳しい指導が行なわれてきた。表面上悪いしき慣習がこれをもって払拭されたかのように思われたとしても、その本質的な問題の解決には、残念ながら極めて程遠い内容でしかないと総括できるであろう。

このような談合体質を助長し、農業の発展を遅らせ、補助金本来の農業の発展に寄与するという目的達成を阻んでいるものは何か。

それは一見公の立場からすると公明正大な手続きであるとされている、設計と設備および建屋の施工を別々に発注する分離発注方式にあると断言できよう。

農協が農産物貯蔵庫を建設する際、今日までの慣習的な方法は、経済連や全農などの息がかかった設計事務所が図面を引き、その図面に基

づいて施工業者が入札するという方式が一般的である。施工管理を行なう事業主体を入札で決める実例はあっても、設計事務所を入札方式で決める例はない。ほとんどが随意契約になる。

設備と建屋とを別々に分離発注するのが普通だが、これを「系統慣習的分離発注方式」と呼ぶことにする。この方式についての問題点を筆者は以下のように整理している。

なぜ「分離発注」を見直すべきなのか

①業者と設計者との癒着可能性

設計段階で競争原理が働かず、設計内容についての経済性や性能の妥当性の検証が極めて不十分である。一般的に言って、設備や建築についての技術やノウハウは設備業者や施工業者が所有しているのが普通である。設計者が技術やノウハウをきち

んと理解し、業者から独立的に図面を起こせるのならば、設計の独立性と透明性は十分に確保できるが、実態はまったく違う。設備業者や建築業者からのノウハウの提供がなければ、図面すら引けないのが実情であり、場合によっては業者にすべて図面を引かせ、名称だけ変えている例も珍しくない。ここにおいて業者と設計者との間の癒着の可能性をまったく排除できない。

②責任所在のあいまい化

設計と建築と設備を分離することで、その連続的な性能経済性や施工経済性の追求を困難にし、事業目的に対する責任の所在をあいまいにしている。実例として、建築と設備が分離発注のため、各々に付属の電気工事を見積もりの段階で統一して行なうことの経済性追求の機会を逸してしまっている。

また、冷蔵設備の経済性評価(設備コストと消費電力の両面)について、建屋の気密性能や断熱性能とのバランスで評価する機会を設備業者に与えていない。建屋の側にはこの二つ以外にも冷蔵設備の採用に影響する要素があるにもかかわらず、それらとの相互評価の機会を奪っている。遮光ペイントや屋上の噴霧装置、その他の省エネ技術の設備との関係は分離発注方式では検討されることはない。

③名ばかりの設計分離

設計の独立性の確保のためには、系統設計事務所以外の設計事務所を使用する手があるが、農産物貯蔵庫の設計でノウハウを独立的に所有している設計事務所はほぼ皆無といってよい。したがって、設計の分離による透明性確保は名ばかりのものでしかない。

④経済性追求以外の利害圧力

事業主体(経済連や全農)と設計主体(全農設計や北農設計)、そして施主(農協)の関係性は極めて濃密であり、当該事業以外に複雑な利害関係を持っている。そのため、単体事業の経済性追求以外の利害圧力が働く可能性を否認しない。さらに、経済連や全農は、それ自体が大きな

営利追求組織であり、必ずしも施主の経済性追求のためだけに農協の事業をサポートしているわけではなく。さらに、これらの組織は全国規模で業務を展開しており、施工業者との癒着の接点は農協などよりもはるかに多い。

⑤ 前例踏襲の弊害

系統設計は責任の所在をあいまいにするため、従来の設計実績を踏襲しがちである。なぜなら、前任者がやったことを踏襲すれば、たとえ問題が起きても前例に従ったと逃げられるからだ。新しい技術や工法の採用で経済性追求と性能向上を進めることに対して消極的であり、むしろ障壁にさえなっている。

さらには、前例を踏襲する設計では、どのような資材を使用するか、新工法や技術の採用によって仕入れ先や施工業者の変更により、業者との癒着を排除できるのに対して、同じ工法や同じ材料の踏襲は繰り返して同じ業者に利益を供与する体質を温存しやすい。

⑥ 再検証なしの標準化

論理的に見て極めて異常な設計であっても、前例としていったん採用されてしまうと、前述の理由からその後はほとんどその必要性や設計の

妥当性を再評価、再検証されることなしに標準化されてしまう。

⑦ 自立できない農協

農協は、設計を経済連や全農などに任せてしまうことで、せつかくのノウハウの学習機会を逸してしまいい、いつまでも自立体質を醸成できない。

⑧ 管理が複雑・あいまいに

事業に関与する主体が、設計者・建築施工業者・設備施工業者・施工管理者と多岐にわたる。農協は経済連や全農に設計管理を一任して事業を進めると言いながら、所詮同じ組織ではないので、事業運営での管理や意思疎通を複雑、あいまいにし、かえって管理を難しくしている。

⑨ 異常な高コスト

世界の貯蔵庫建設の実態と比較しても、大した性能でないにもかかわらず、日本の農協の建築している野菜貯蔵庫のコストは異常に高い。欧米との価格差は4〜5倍にもなる。日本が地震国であるなどのマイナス要因を考慮したとしても、系統慣習的分離発注方式が業者などとの癒着を排除し、十分に経済性追求に寄与しているとは到底考えられない実態がある。

国の借金が日増しに膨らむなか、税金の効率的な使用が求められている。このような世界にも類例のない異常な高コストの実態が系統慣習的分離発注の下で行なわれてきたという事実は、その方式自体に問題があることの端的な証拠である。

⑩ 高コストをもたらす補助金

TPPの時代に農業は、新しい技術と経済性をいままで以上に高めて競争力を強化していくことが求められている。競争する相手国と比較し、地域性をいかに強調しようとも、競争力強化のために使用されるべき補助金が、かえってコスト高を招く実態となっているようでは農業強化のための補助金とはまったく名ばかりのものといえる。これこそがいままでの慣習的な入札方式などを根本的に見直すべき理由である。

以上のように、系統慣習的分離発注方式は、上位系統組織と業者との癒着を促し、新技術の積極的な採用の障害となっている。結果的に、設計から施工に至るすべての段階での業者の経済性追求を妨害するとともに事業管理を複雑化させ、不必要にコストの高い貯蔵庫の建設をもたらすだけではなく、税金の無駄遣いに加担し、農協の経済的、技術的な自立

を阻害してきたことは明らかである。

ひとつ実例を紹介する。これは北海道での設計施工入札事業の実例で、系統慣習的分離発注を推奨した経済連の提出した見積価格は4億円であったのに対して、設計施工競争入札で落札した業者の見積もり及び落札価格は2億円であった。しかもなお、同レベルの貯蔵庫のヨーロッパでの標準的なコストは1億円であり、設計施工入札の実施によって半額補助とは言いながら、補助事業で欧米並みのコスト実現にこぎ着けており、補助金が国際競争力の付与にまさしく貢献した実例として評価できる。

設計施工方式の入札が唯一の活路

最後に、対策について述べたい。

現代は建築設計事務所にとっては不毛の時代である。古い時代であれば、顧客も大工も建築に対して十分な知識を持っていないので、建築の専門家である建築士に設計と施工管理を頼むことは良い家を安価に手に入れるうえでよい方法とされたであろう。

しかし、時代は変わって、日々技術が進歩して、施工方法も材料も長足の進歩を遂げるようになってくると、個人の建築士の持っている情報

量や経験では追いつかない時代に入ってきて、建築士の書く図面は施工面的にも材料面的にも経済的競争力を失ってきている。住宅の世界では、工務店での設計施工が当たり前になり、建築士はインハウス建築士として働かない限り、食べられない時代に突入している。今後この傾向はますます先鋭化するものと想定され、設計施工で総合力を発揮できない建設業者は建築士とともに急速に淘汰されるであろう。

このような時代背景において、設計と施工を分離することが経済的であり、公明正大な入札方式であるとするのはあまりに時代遅れといえるであろう。

分離発注方式同様、設計施工入札方式は公共の事業の発注方式として公に認められた公明正大な発注方式である。以上のような問題を克服して事業透明性を確保するには、設計施工コンペによる入札方式の採用以外に方法はないと考える。

設計施工コンペによる入札方式は、設計段階からコストと性能の追求を業者に強制し、業者と設計主体・事業主体との癒着の機会を排除するものである。また、事業目的に対する責任の所在を明確にし、競争入札による透明性を確保するのみならず、農協の経済的、技術的自立を促

すうえで、最適な入札方式であることは明らかだと思う。

一部には設備は業者でなければ設計施工ができないが、建築ならばどの建設業者にできるといふ声があるが、これは先ほどの時代の流れを考慮しない田舎者の認識である。

東京オリピックの国立競技場の1次設計コンペでは結局、コスト的

に実現不可能な設計が採用されて、税金をドブに捨てるようなお粗末な結果になった。一流の設計事務所ですらこのような事態が起きる。設計の段階から施工に詳しい建設業者と組んだ設計施工入札方式であったら、予算的に実現不可能なデザインが採用されるような事態は起きなかつたであろう。

そして、皮肉なことに2回目に行なわれた国立競技場のコンペでは、最初から施工企業が設計者と組んだ設計・施工の一括公募で行なわれることになった。この税金をドブに捨てた醜聞事件の最終的な結末こそ、設計と施工の分離発注そのものが問題であることを端的に表している事例と言えよう。(寄稿)

海外のグレイン・ビンに 目を付けた先駆者たち

経営上必要に迫られて海外の貯蔵乾燥(グレイン・ビン)を早くから導入した人たちがいる。なぜ輸入物が必要だったのか。どれだけメリットがあつたのか。設置や運用にあたって留意すべきことは何か。匿名の方も含めて、自身の経験を経営者視点から披露してもらった。

CACE 1 米国製を小麦や大豆などに

★営業規模の拡大に対応すべく米国製のグレイン・ビンを導入。組み立ても自ら行ない、工賃を合わせても国内価格の3分の1ほど。

米国の穀物地帯を走ると、貯留と簡易な乾燥の両方を備えるシルバークラウド状のグレイン・ビンを多

く見かける。

私の農場では30haの麦に対応するため、1998年に150tのグレイン・ビンを米国の穀物工場設計会社から2基導入した。

**標準仕様を
条件に合わせて改造**

理由は簡単だった。営業規模が大きくなり、新規の乾燥施設の導入が急務となっていたからだ。国産も選択肢にあつたが、見積額に驚いた。そこで、米国の農機具店の紹介で先ほどの設計会社に依頼したところ、北海道の苫小牧の価格で国産の4分の1、組み立て工賃を入れても3分の1程度でできることがわかった。

組み立て方法は、先駆者としての実績があつた滋賀県の方に頼んで、



宮井氏が導入した米国製のグレイン・ビン。組み立て工賃を含めても国産の3分の1程度で済んでいる

教えを請うことになった。といってもそう難しいものではなく、まずルーフを作り、パネルを単純に積み重ねれば完成だ。考えてみれば米国の普通の農家が自分たちだけで組み立て可能なことから、北海道であろうと同じように簡単だった。

ただ、私の嫌いな言葉のひとつ、日

本独自仕様は必要かもしれない。送風機の能力は、搬入される穀物の水分の関係から米国標準仕様の3倍の能力は欲しい。標準仕様だとグレイン・ビンの底から上部30cmくらいがチャンバー層（空気たまり）になるが、将来のメンテナンスも考え、次のように対処した。

一 パネルの高さおよそ115cmをチャンバー層にしたり、グレイン・ビン上部のルーフにある排気ダクトの数を増やし、ダクトの形状も台風に対応するために垂れ下がったタイプに、降雪量が多い地帯ではデイバイダーの装着も欠かせない。その他、タンクの内壁は取り外し可能な二重層のものが必須だったり、貯蔵された穀物を内部で攪拌させる装置も不可欠になってきた。

多品種同時収穫に対応できる安心感



米国製を活用、コメを乾燥貯蔵

★西日本でコメを生産。20年ほど前、米国製の貯蔵乾燥ビン（ドライストア）を直輸入した。低温乾燥機能を重視。購入価格は国内販売の約5分の1。

これですべてがうまくいったわけではなかった。

大きな計算間違いをやらかしたのだ。1mを1tで計算してしまつた。小麦、大豆の比重は乾燥状態で0.85くらいになるのでその分、体積を多く計算しなければならなかった。

また、タンク内に装着する攪拌装置の関係で半パネルくらい減ることも完成してから判明した。多少は余裕を見て設計してあったため、貯蔵に困ることはなかったが、次なるステップを考えるとグレイン・ビンをもう1基追加した。いままでの2基分の貯蔵量がある300tだ。

その後、乾燥能力に特化した静岡製機の300石乾燥機も導入したので、施設としては過剰なものとなった。それでも、大豆、ソバ、コーンの同時期収穫に対応できる安心感は大きいと明言できる。

（寄稿／宮井能雅・北海道長沼町）

低温乾燥可能 価格も大きなメリット

穀物の乾燥・貯蔵の方法を大別すると二つある。火力による温風で穀

物を乾燥させるテンパリング乾燥機を通して、乾燥したものを貯蔵ビンに貯蔵する方法がひとつ。もうひとつは、ビンに穀物を入れ、電気モーターを使った通風装置で風を送り込んで乾燥させ、そのまま貯蔵する方法で、ドライストアと呼ばれる。

購入したのは後者のドライストアで、50tのビン6基と通風装置1基である。この設備を選んだ理由は低温乾燥できると、安い価格で購入できることだった。

低温乾燥のメリットは、コメの艶が出るということだ。また、低温で乾燥させたほうが、脂肪酸度の数値悪化により食味が落ちるのを遅らせることができる。さらに、高温をかけるると発芽率は低下してしまうので、低温のほうが種子の発芽率をより高く保つことができる。もうひとつ、使用してみてもわかったことだが、低温だと胴割れの心配が減った。

一般的に毎時0・7%以上のペー
スで水分を落とすと胴割れが起きると言われているが、誤ってハイペー
スで乾燥させた場合でも、実際には胴割れを起さなかった。低温乾燥
だともみへの負担が少ないと言える
だろう。

価格面でのメリットも大きかった。当時、国内で販売されていた乾燥・貯蔵設備の約5分の1で購入で

きた。

米国製のドライストアの仕様は比較的単純である。ビンの下には穀物全体に風が行き渡るように攪拌するマドラーがついているが、その仕組みはタンクの形によって異なる。土地代が高い日本では、国内製は省スペースを考慮した四角いビンが多く、マドラーも複雑な構造をしている。一方、土地代の心配が要らない米国製は丸型のビンが多く、マドラーも時計の針を回転させるような単純な仕組みになっている。

価格にはこういった構造の違いも影響しているだろう。しかし、それを差し引いて考えても5倍という価格差は大きい。

仕様の違いは 改造と使い方で克服

日本製が高温多湿の環境に対応しているのに対して、米国製は雨の少ない乾燥した空気のなかで穀物を取
穫し、乾燥・貯蔵させることが前提
で設計されている。気候の違いなど
によって仕様が異なる点には注意が
必要である。

購入から組み立て、そして実際の
使用まで、次のように対応した。ま
ず、マドラーは、米国製のなかでも
能力が高いものを選んだ。組み立て
の際はタンク内に雨水が侵入しない

ように建築業者に依頼して改造し
た。

また、コントローラーは米国製の
ものを使うこともできたが、使い勝
手を良くするために、自分で考えた
基本設計を元に電気回路を知人に依
頼してつくった。

乾燥作業は、収穫時にもみ水分約
25〜30%のものを18%まで落とし、
3〜4日置いた後に、別の貯蔵乾燥
ビンに移して、出荷時のもみ水分を
15%まで落とす。そのとき、外気の
湿度が高いと逆に水分が上がってし
まうため、晴れた日を選んで作業す
る。

別のビンに移す作業をしている理
由は、仕様の弱みをカバーするため
である。

ビンの内部には、内壁に発生する
結露に穀物が直接触れないように、
穀物を囲む金属メッシュが備え付け
られている。下から空気を送り込む
と、金属メッシュと内壁の間にでき
たすき間を風が素通りしてしまう。

また、丸型ビンのマドラーは、内
壁にぶつからないように10cmほど壁
よりも短く設計してある。そのため、
どうしても外側の穀物の乾燥具合が
悪くなり、そのままにしておくとか
びが生えてしまうことになる。

手間かかるが、こうして仕様の
弱みをカバーし、乾燥ムラやカビ防

止に対応している。なお、3月に最
後の出荷を終えるまでは、2〜4週
間に1回程度、空気を入れ替えるた
めに送風をしている。

買う側が賢くならないと 売る側が有利になる

この貯蔵乾燥ビンも、米国の展示
会で見つけたものを直輸入した。直
輸入では、メーカーによるアフター
メンテナンスが受けられないリスク
を負うことと、自分である程度、目
的の仕様に改造できる力を持っている
ことが前提となる。ただ、貯蔵乾
燥ビンの場合、機械ほどの複雑さは
ないため、比較的輸入しやすい。

より重要になってくるのは、何を
選択するか判断するための情報だ。
国内外の製品に対する知識と、助言
や協力をしてくれる人的ネットワーク
を持っていることが必要になる。
「買う側が賢くならないと、売る側
が有利になります」

若いころに聞いた、安い情報は売
り手の意図が入っている。自分で情
報を取りに行けという先輩の言葉に
動かされ、情報収集をするようにな
った。

いま、年に一度は海外に機械や設
備を見学に行っている。より多くの
情報を持っていれば、どんな仕様で、
どんな性能で、どんなサイズのもの

が自分の目指す経営に合っているのか、その価格は妥当なのかどうか、その後の経営が成り立つのかどうかを判断できる。

ただほど高いものはない。国の半額の補助事業でといったものには手を出さないようにしている。半額補助の妥当性も考えものなのと、半額もらえることで自分や従業員の向上心が失われることが怖いからだ。

それよりも自分に磨きをかけてくれるものは人脈である。



カナダ製を小麦貯蔵に

★10年ほど前に、小麦の貯蔵タンクをカナダから輸入。サイズが決め手になったが、結果的にコストのメリットも。グループ全体で、200ha以上の圃場で小麦を生産・乾燥し、農協に出荷している。

農協施設のデメリットを考慮

既存の連続流下式テンパリングと乾燥機に加え、同型機36tを2基増設したときに輸入したのが、貯蔵ビン500tを4本と乾燥機のモーター、エアーフアン、昇降機である。

国内の機械や設備の情報を交換したり、海外の情報を教えてもらったりにしている。海外の展示会などに行くときには、それぞれの国の言葉を話せるわけではないので、知人と一緒にいったり、通訳を介したりして各メーカーと交渉している。

家族をはじめ、仲間たち、師匠たち、ひいては販売先の人々が力になってくれる。ときに、たしなめてくれる友人がいることがラッキーだといえる。(文/平井ゆか)

増設した理由は将来、グループが耕作面積を拡大したとき、収穫時の労働力不足が予想されることと、収穫が遅れることによって雨に当たり穂発芽が起きるのを防ぐためだ。

農協に出荷するには、収穫と乾燥の作業と並行して運搬までしなければならぬ。収穫期は農業者たちが集中するため、長いときは5〜6時間待たなければならぬことがある。その間、収穫と乾燥作業はストップする。収穫適期の天候が良い日という限られた日数で効率よくコンバインを走らせて収穫作業をするために、一時貯蔵することで納品にか

かる時間をカットしようと考えたのだ。

生産している秋まき小麦は7月下旬から8月上旬に収穫し、10月までには順次、納品を終える。つまり、貯蔵期間は長くて3カ月である。当然、コストは高くなるが、大規模化によるメリットとのバランスを考えた購入を決めた。

サイズの豊富なカタログから選択

当時、国内には農協が使うような大きな貯留ビンはあつたが、私たちがとっては、それでは大きすぎた。

カナダ製の貯蔵ビンを購入している会社からカタログをもらったところ、国際商社のいわゆる穀物メジャーが使うような大きなサイズのものから、日本製のものより小さなサイズまでがそろっていた。そのなかから経営規模にちょうど良いサイズを選んだ。

また、乾燥機については送風するファンの圧力が高いことが魅力だった。火力による温風を送って乾燥させるテンパリング式には、送風の圧力の強さが欠かせない。

ファンを動かすモーターは、国内では200Vが一般的だが、カナダ製には400Vのものがあつた。そのメリットは、細い電線でも同じ出

力のモーターを回すことができ、工事もしやすく、モーター自体も小型で済むことだ。国内では400Vの売電がないため、自家発電をして対応した。

貯蔵ビンについてはサイズが決めた手ではあつたが、結果的に、コスト面でもメリットがあつた。そのことがわかつたのは、後に、他地域で国内調達した同じサイズの貯蔵ビンの価格が約2倍だつたということを知つたからである。国内メーカーは輸出品を扱うと商社が入り、開発しても販売数が少なく、高くなるというのは理解できた。

機械については、アフターメンテナンスや部品交換が必要になつたときのバックアップがあるほうを選んでいく。それを自力でやるには、輸入元の国の言語を使うことができ、インターネットで手配する力量が必要だからである。

乾燥機や貯蔵ビンの場合、それほどメンテナンスに困ることはないため、アフターサービスがない買い切りでも問題ないだろう。

国内メーカーにもっとなんとかしてほしいと思いつつも海外製を選んだのは、経営に合った選択をした結果である。(文/平井ゆか)

流通のつなぎ目 貯蔵施設から 変わる、変える

農産物貯蔵施設の問題は、生産と消費をつなぐ流通にとっても影響は大きい。高コスト体質の施設は、生産者だけでなく実需者・消費者にも不利益をもたらしている。貯蔵施設を利用あるいは自ら運営する立場にある、某流通関係者から話を聞いた。

既存施設は 高コストで使いにくい

カントリーエレベーターの場合、農協の県中央会の承認が得られれば、我々のような流通企業でも料金を払って使えることになっている。ところが実際には、時期的な理由があったり、あるいは理由そのものがよくわからなかったりして、なかなかこちらの思いどおりにはならない。

仮に利用できたとしても、使い勝手が悪い。その意味で、野菜の真空貯蔵施設にしろ穀物の乾燥貯蔵施設にしろ、農協の施設は使えないものが圧倒的に多い。

なぜ使いにくいのか。我々の事業目的に沿ってつくられた施設ではないからだ。

自分たちが管理しているわけではないので、倉庫の中に何が入っているかわからない。たとえば、DNA

検査をすると、貯蔵すべき作物以外の成分が残留している可能性だってありうる。そのぶん、販売責任などリスクが高くなるわけだ。

本音をいうと、貯蔵施設は自分たちでつくりたい。そのほうが稼働率を上げられるし、減価償却も圧縮会計などせずスムーズにいく。

まずは目的を明確にして、必要なものだけそろえる。余計な設備はコストを押し上げる。デジタル管理しなくてもいいシーンなら省いてもいい。逆に、必要なものは設計段階で導入する。たとえば、フォークリフトの高さに合わせて庫内設計するとかだ。

もちろん、出荷頻度や数量もしっかり織り込んでおく。季節ごとの変動も考慮しておく場合もあるだろう。

建設にあたっては補助金はもらわずに済みます。もらえば縛りがきつい。用途も限られる。事業目的の遂行に

支障を来たすようでは、意味がない。使う側の意思が明確なら、オプションをつけたとしても絶対安くならぬ。3割以上、場合によっては半額。

しかも使いやすい。建設費だけでなく、運用コストの面でも影響は大きいと思う。なかば前例踏襲、一定の基準にこだわらず、生産者の意思や経験で培われたノウハウを反映させることも大切になる。

商品価格を左右する トランザクション

いままぜ農産物の貯蔵施設が変わらなければならぬのか。それは流通におけるトランザクション（結節点、切れ目）だからだ。コストの多くは、このトランザクションで発生する。そこに流通施設が持つ重要な意味がある。貯蔵施設が変われば価格も変わりうる。

貯蔵施設の建設費や運用コストが高ければ、結局、商品価格に跳ね返

る。すると、実需者や消費者は高く買わざるを得ない。つまり、貯蔵施設が高コスト体質であればあるほど、不利益を被る羽目になってしまう。

高コスト体質をもたらす要因のひとつが補助金である。補助金が高コストを助長している。農家の所得を上げるとか、産地競争力の強化といったタテマエのもとで、必要以上の高スペックが導入されたりするケースも見られる。

じつは補助金を期待しているのは農業者だけに限らない。むしろ、施設建設や設備を納入する組織 売る側である設計会社や建設会社、備品メーカーである。こうした組織のために補助金が支出されているといってもいいほどだ。

売る側はそれで利益が上がる。ところが我々のような買う側は逆だ。貯蔵施設にかかるコストが高くなれば、競争力を失ってしまいかねない。

だからこそ、貯蔵施設の高コストを問題視するわけだ。一企業の利益だけを考へてのことではなく、世のため人のためにもならないのではないだろうか。税金を何重にも払うようなことをされるのではたまらない。

そもそも農産物の価格が物流コストで占められているような状況は極めて不自然だ。どうにかしないとけない。変えるためには、買う側が

投資をする必要もあるのではないか。

その際に使える手法のひとつとして、プロジェクトファイナンスがある。企業本体から切り離して事業プロジェクトに投資する。仮にその事業が失敗に終わったとしても企業本体にまでは影響が及ばない。独立会計というものだ。リスクを最小限に抑えられる投資あるいは融資である。生産者なら、畑まで失う危険は小さい。こんな手法もこれからは検討してみる価値はあると思う。

農業以外では非常識な補助金依存体質

もし補助金を使いたくないなら、まずは民間が必要な施設をつくるべきだろう。施設や設備を自由に選んで支払っても自分で済ませる。そのうえで証明書類をそろえて補助金を申請すればいい。行政側は法令に則って審査して処理する。

このような方式ができない理由はない。にもかかわらず、なぜ変わらぬのか。農業者は不都合があっても、声を挙げることは少ない。農業者自身が既存システムの温存を助長しているともいえる。その意味で、既得権に乗っかっている。何億円もかけた施設ができたことだけではいじやう。

農業者が声を挙げれば、きつと変わるはずだ。貯蔵施設そのものも、農業者の声を反映させれば、はるかに使いやすくなるだけでなく、コストも安上がりなはずだ。

ところが実際はどうか。まずは補助金ありき。しかも、設備の型番さえ指定されていることがある。このへんは、メーカーごとにローテーションが組まれているフシもあった。今回はこの会社、次は別の会社の設備が補助金を出す際の条件になっていたりするわけだ。

つまり、貯蔵施設は、農業生産者や流通業者の利便を考えてつくられるというより、むしろ施設・設備メーカーの収支を考慮してつくられているのではないか。そう勘繰りたくもなる。

そもそも補助金は最終手段だった。いわば麻薬である。使わないう越したことはない。ところがいまの役人は平気で補助金を出す。出したくて仕方ない。予算を使いきれない事業だってあるのだから。

農水省がうまいと思うのは、農業者の地位や名誉をくすぐるところだ。補助金を使って、事業が軌道に乗れば、農林水産大臣賞とかの賞状一枚。与えられた農業者は、それで村の名士になる。

言葉を変えれば、へんてこりんな

劣等感を刺激するのがうまい。本当は豊かだったりするのに、田舎に住んでいると、東京にはカネがあると思ひ込み、ないものを欲しがってしまう。役人はそこに巧みに付け入っていく。

その結果どうなるか。自立心あふれていた人でも、いつの間にか依存体質がしみついてしまう。我々が期待していた若い農業者は何人もいた。でも、その多くが変わっていった。「昨日までのキミはどうしちゃったの」「なぜ誇りまで売っちゃうんだよ」って感じた。

補助金を出す行政も、受け取る側も、派手なほうにそれについている。我々もそれに乗っかって痛い目に遭ったこともある。補助金でなんでもできるんだと勘違いしがちになってしまうのだ。

人間のいちばん大きなバイアスは「保身」だと思ふ。組織のためといながら、動機は保身だったりする。人類の歴史のなかで、いまだに克服できていない。農産物貯蔵施設においても、この保身が当人は無意識であつても根強くはびこっている。だから、なかなか変われない。難しいところだ。

若い人には一度補助金のない世界を体験させてあげたい。海外、たとえば東南アジアなどに行つて仕事を

バリユーチエーンをどこまで組めるか

いまや大手スーパーは一種の不動産業になった。テナント貸しというわけだ。逆に頑張っているのは中堅スーパーだ。このことの意味は大きい。成功している地方スーパーを見ると、バリユーチエーンをうまくつくっている。

生産者から消費者に商品が渡るまでに、流通過程でいくつもの組織がかかわる。バリユーチエーンとは、関係組織間で価値を共有すること。生産者・資材メーカー・流通・小売、各プレイヤーが組んでマーケットを共有する。理念と顧客を共有するといつてもいいかもしれない。もう少し具体的に言うと、以下三つの作業を一緒に行なっている。

- ① フォーキャスティング⇨マーケットを予測する。
- ② プランニング⇨生産計画、出荷計画を立てる。
- ③ ロールシェアリング⇨コストとリスクを誰が持つか。

かつて小売が強くなつて、日本の流通はおかしくなつた。そんな状況に反旗をひるがえしたのがカルビー

だ。カルビーは、貯蔵施設に投資するなど、原料生産者をサポートした。民間企業が川上を支援したわけである。

これは買う側として本来あるべき姿、理想ではないだろうか。カルビーが構築したのも一種のバリュチェーンだ。

企業の農業参入などやるべきではない。実際、カルビーは自前で原料生産はしていない。

貯蔵施設もこうしたバリュチェーンの一環となりうる。必要なら投資する用意はある。これまで投資してきた。生産者側がリスクを取るより、流通側がリスクを取ったほうがいいケースも多々ある。貯蔵施設のコストが下がれば、そのぶん利益率は上がる。

プレイヤー同士が長期的に安定した関係を結んで利益を出していけば、生産者にはかりシワ寄せがいくことも少なくとも思う。我々も、こうしたバリュチェーンの構築を目指してきた。そのなかで、いちばんアテにしてきたのは農協などよりもしろ農家だ。農協は、そんなふりはしていないが、商社と同じだ。農家が持ち込んだ農産物を売りさばく。一種の流通業という側面もある。その農協が抱えている貯蔵施設に問題があるから、我々は一方で農家と

のバリュチェーンを築こうとしてきたわけだ。

農家がバリュチェーンのプレイヤーのひとりになってくれるなら、長期的に安定した信頼関係のなかで、お互いの利益を確保することができる。相場を見ながら色気を出し

その補助金は目指す経営に合っているか

一見おもしろいような補助金。資金不足を補う面でも、飛びついたくなるのはわからないでもない。しかし、そこに落とし穴はないか。得したつもりが、「こんなはずでは」となるケースも少なくない。補助金を使うべきか否か。使うならどんな点に留意すべきか。

国による農業への補助事業は、現在165件に及ぶ。そのうち、倉庫や貯蔵設備などの施設に対する補助がある事業は次ページ表のとおりである。

自由度が制限される補助金制度

資金が足りないがために、やりたいう経営の投資を躊躇することもあるだろう。そんなときは、金融機関から資金調達するよりも補助金を受け取ったほうが得である。ただし、補助事業の条件に合わせるのではな

て、突然取引相手を変えて「裏切り」をするような事態も避けられるのではないか。そのような見通しが立つなら、新たな貯蔵施設などへの投資も可能になるはずだ。

いま必要なのはマーケット側による投資だ。農協が行政ともどもつく

ってきた仕組みもバリュチェーンのひとつといえなくもない。ただ、貯蔵施設を見てもわかるように、その弊害は大きくなっている。だとしたら、民間それぞれが新しいバリュチェーンを築くべきではないだろうか。(まとめ/八木誠一)

く、自身やその組織が目指す経営に補助事業が合っているかどうかを見極めなければならない。補助事業に申請が認められることが、その後の経営を保障するものではないからだ。

ここで「強い農業づくり交付金」に注目してみよう。目的は、①産地競争力の強化、②食品流通の合理化である。

①のなかには、集出荷貯蔵施設や乾燥調製施設を含む事業メニューが列挙されている。補助の対象となるのは総事業費5000万円以上で、

補助は2分の1以内、上限は作物や施設ごとに別途設定されている。

仮に、経営規模に合った施設を見積もったとき、2500万円以下だったとしよう。自腹金額が同じなら、いっそ5000万円の施設にして半額の補助を受け取ったほうが得に見える。しかし必要以上の規模の集出荷貯蔵施設を建ててしまえば、固定資産税、照明代、メンテナンスのランニングコストは経営の負担となる。

フレキシブルな経営転換のために

「強い農業づくり交付金」事業の流れ



採択要件 ●受益農家及び事業参加者が原則として5戸以上であること●成果目標の基準を満たしていること・生産局長等が別に定める面積要件等を満たしていること●共同利用施設を整備する場合にあっては、原則として総事業費が5千万円以上であること●当該施設等の整備によるすべての効用によってすべての費用を償うことが見込まれること

農業者の組織する団体等

事業主体が市町村を経由し、都道府県へ事業実施計画の提出

農産物貯蔵庫に関する農林水産省の補助事業

◆強い農業づくり交付金 28年度予算

国産農畜産物の安定供給のため、生産から流通までの強い農業づくりに必要な共同利用施設の整備等を支援。

◆強い農業づくり交付金（果樹・野菜・花）28年度予算

園芸作物の安定供給体制を確保するため、販売価格の向上、販売量の増大及び生産流通コストの低減を戦略的に推進し、収益力を向上させる取組や次世代施設園芸の地域展開に必要な共同利用施設の整備等を支援。

◆次世代施設園芸の地域展開の促進 28年度予算

次世代施設園芸拠点で得られた知見を活用し、次世代施設園芸を各地域に展開するため、拠点の成果に関するセミナー等の情報発信、拠点における実践的な研修等の人材育成や次世代型大規模園芸施設の整備を支援。

◆産地パワーアップ事業 27年度補正予算

産地が、平場、中山間地域等、地域の営農戦略として定めた「産地パワーアップ計画」に基づき、意欲ある農業者等が高収益な作物・栽培体系への転換を図るための取組をすべての農作物を対象として総合的に支援。

◆農畜産物輸出拡大施設整備事業 27年度補正予算

農畜産物の輸出の拡大に必要な共同利用施設や卸売市場施設の整備を支援。

簡単な話なのだが、実際に、補助事業で大規模な施設を建てたが、作物が半分のスペースしか埋めていない、半分の設備しか稼働していないという話が聞こえてくる。ある経営者によると、必要な規模の倍の大きさの施設を建設すれば、年間のランニングコストが2〜3割上がったしまうだろうという。補助事業の名称は変わっているが、かつて同じ事業メニューを使い、県レベルで再編した事業者が約10年後に倒産した例もある。

また、①産地競争力の強化において、集出荷貯蔵施設の対象作物が制限されている。「りんご」「なし」「かんきつ」のほか、「野菜・きゅうり」ならず、トマト及びピーマンに限るといった具合だ。これでは露地栽培であれば連作障害が起きてしまうばかりか、市場の動向に合わせて品目を転換するという経営転換が難しい。実際に、補助事業で設備を導入したが、その作物が売れずほとんど設備が使用されていない例もある。

補助金を使う前のチェックポイント

- スペック 制度で推奨されている設備を入れることではなく、経営するうえで、本当に必要なスペックは何か決める。
- 運用面 建設費だけではなく、稼働率やランニングコストも含めて考える。
- 状況変化 補助金をもらうと品目や用途は縛りを受ける。市場の変化に対応できるか。
- 見積もり比較 補助金制度で負担する2分の1の額より安いコストで建てられないかを検討。

ある経営者によれば、補助事業を受けることによる弊害は多い。生産する作物が制限されたり、汎用性のない専用設備を導入せざるを得なくなったりする。そのため、市場に合わせて作物を切り替えたり、状況を見てタイミングよく施設や設備を増やしたりという経営ができなくなるのだという。

補助金を使うのなら、目指す経営にとって本当に有益なものかどうかチェックしてからにしたい。

(編集部)