

# 9/29 第 2 回未来投資会議構造改革徹底推進会合

## 「ローカルアベノミクスの深化」会合・

### 第 3 回規制改革推進会議 農業ワーキング・グループ合同会合

#### (開催要領)

1. 開催日時：2016 年 9 月 29 日 (木) 14:00~15:50

2. 場 所：合同庁舎第 4 号館 11 階第 1 特別会議室

3. 出席者：

越智 隆雄 内閣府副大臣  
務台 俊介 内閣府政務官

大衡 一郎 ジェイカムアグリ株式会社 代表取締役社長  
表 博幸 ジェイカムアグリ株式会社 取締役副社長  
平田 公典 日産化学工業株式会社 取締役専務執行役員  
菊池 昭夫 井関農機株式会社 取締役専務執行役員営業本部長  
兵頭 修 井関農機株式会社 常務執行役員開発製造本部長  
鹿間 千尋 日清丸紅飼料株式会社 取締役相談役  
久米 寛二 イノチオアグリ株式会社 専務取締役  
柴田 英二 イオン株式会社 執行役 商品担当  
イオントップバリュ株式会社 代表取締役社長  
川口 雅明 イオンアグリ創造株式会社 製造本部長  
室井 英男 イオンリテール株式会社 食品商品企画本部 農産企画部長

金丸 恭文 フューチャー株式会社代表取締役会長兼社長グループCEO  
飯田 泰之 明治大学政治経済学部准教授  
野坂 美穂 中央大学ビジネススクール大学院戦略経営研究科 助教  
林 いづみ 桜坂法律事務所弁護士  
齋藤 一志 株式会社庄内こめ工房代表取締役  
藤田 毅 有限会社藤田ファーム代表  
本間 正義 東京大学大学院農学生命科学研究科教授  
三森かおり 有限会社ぶどうばたけ取締役  
渡邊 美衡 カゴメ株式会社取締役専務執行役員・経営企画本部長

#### (議事次第)

1. 開 会

2. 生産資材価格形成の仕組みの見直し及び生産者が有利に取引できる流通・加工の業界構造の確立に係る取組について

(1) 関連事業者からのヒアリング

(2) その他

3. 閉 会

(配布資料)

- 資料 1 ジェイカムアグリ株式会社提出資料
- 資料 2 日産化学工業株式会社提出資料
- 資料 3 井関農機株式会社提出資料
- 資料 4 イノチオアグリ株式会社提出資料

---

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、第 2 回「未来投資会議 構造改革徹底推進会合『ローカルアベノミクスの深化』会合」と第 3 回「規制改革推進会議 農業ワーキング・グループ」の合同会議を開催いたします。「ローカルアベノミクスの深化」会合の副会長であり農業ワーキング・グループの座長である金丸様に司会進行をお願いいたします。

(金丸副会長・座長)

本日は、生産資材価格形成の仕組みの見直し及び生産者が有利に取引できる流通・加工の業界構造の確立に係る取り組みに関し、関連事業者の皆様からヒアリングを予定しております。お話をお伺いする方として、ジェイカムアグリ株式会社より大衡代表取締役社長、表取締役副社長、日産化学工業株式会社より平田取締役専務執行役員、井関農機株式会社より菊池取締役専務執行役員営業本部長、兵頭常務執行役員開発製造本部長、日清丸紅飼料株式会社より鹿間取締役相談役、イノチオアグリ株式会社より久米専務取締役、イオングループより柴田執行役、ほか 2 名に御出席いただいております。

また、農林水産省、経済産業省からも御出席をいただいております。

それでは、まずジェイカムアグリ株式会社様より、肥料について御説明いただきます。

(大衡代表取締役社長)

ジェイカムアグリは、チッソ、旭化成、三菱化学の肥料事業を統合した会社です。化成肥料も作っておりますが、売上高でいうとコーティング肥料を主力にしている肥料会社です。コーティング肥料は、作物の生長にあわせて肥料成分を溶出させ、吸収されるために、追肥を不要に、あるいは減らすことができるため、従来の慣行に比べ、施肥コストを軽減し、農作業の省力化に貢献しております。

当社は、コーティング肥料をアメリカ、韓国、その他海外にも輸出しておりまして、さらなる国際展開を図るため、現在、台湾に新工場を建設しております。この取り組みに関しましては、中華民国行政院経済部より、2016年度優秀投資会社に選定され、来る 10 月 3 日に、台北において調印式が行われる予定であります。また、NASA、アメリカ航空宇宙局の宇宙ステーションにおけるレタス等生鮮野菜栽培用肥料として、当社のコーティング肥料が採用されております。

一方、化成肥料でございますが、当社は黒崎、富士、小名浜の 3 工場で製造しておりますが、いずれも操業開始から 55 年以上経過した老朽化設備を修繕しながら生産を続けております。残念ながら、化成肥料は採算が厳しくとても再投資ができる事業環境にはありません。

最後に、当社は肥料会社でありますので、日本の農業の発展、それを担う農家さんの繁栄をなくして事業継続は不可能でありますから、これまで以上に農家さんの期待に応えるべく、新製品の開発を行い、安全、安定運転を続けながら、安定供給の責任を果たしてまいりたいと存じます。

それでは、設問に関しまして、当社副社長の表からお答えいたします。

(表取締役副社長)

それでは、資料の説明をさせていただきます。2ページ目、3ページ目は、弊社の会社概要ですので、後ほどご覧いただけましたら幸いです。4ページをお願いします。この3つが本日のヒアリング事項でございます。その他、4番目といたしまして、コーティング肥料を使ったコスト削減の紹介をさせていただきます。

5ページ目をお願いいたします。工場の集約についてでございます。図1をご覧ください。この図は、化成肥料の出荷量推移でございます。日本の肥料需要は、1975年前後をピークに右肩下がり、減少を続けております。現在は、ピークの3分の1以下といったところでございます。図2でございますけれども、このような状況の中で、工場のリストラが始まっております。昭和50年代は、行政指導による設備廃棄をしております。平成に入ってから、各社が単独で、例えば2工場を1工場にするといった自社工場の停止、集約を行ってまいりました。ただ、残念ながら、相変わらず需要の減少が止まらないということで、これもいずれ限界がまいります。一番右側で、赤い字で第3ステージと称しておりますけれども、ここ10年ぐらひは、複数の会社が事業統合して、工場の集約を進めるといった流れできているということでございます。

6ページをお願いします。図3は、弊社の合理化の歴史でございます。ご覧のとおり、現在残っているのは、3工場、3系列のみという状況でございます。3社統合前の2006年ですが、当時のチッソ、三菱化学間で、熊本の水俣工場を停止し、黒崎工場に集約をしております。統合後は、2011年に福島いわきにおいて、小名浜の1系列を停止し、静岡の富士に集約しております。こういった取り組みは、まさに複数社による工場の集約の例といえると思います。余談ですが、1999年当時、三菱化学の四日市工場が停止いたしました。効果が8億円、固定費削減効果があったのですけれども、集約先の小名浜、黒崎工場から、今度は中部地区に肥料を持ってこなければいけないということで、まさに足が長くなりました。結果的に物流経費が3億円増えたということでございます。これはまさに合理化効果を丸々手取りにできないという例なのですけれども、特に最近トラック運転手不足など、そういった物流問題がございますので、こういったことは非常に重要な問題と考えております。図5なのですけれども、先に5ページで、現在は、合理化が第3ステージと申し上げましたが、仮に次のステージがあるとするれば、図5にありますように、こういった地域ブロックに分けて、系統メーカー同士、商系メーカー同士といった再編ではなくて、ちょっと枠組みを超えた取り組みが今後、必要になってくるかもしれません。

7ページをお願いします。銘柄集約についてでございます。集約は進めていきたいということは、今までもメーカーとして言うまでもないことでございますけれども、弊社の場合は統合後約90銘柄の統廃合を実施しております。ただ、一方で、銘柄の多さというのは、現地の要望に対応してきたという結果でございます。メーカーが一方的に単独で、集約を進められるという性質のものではないことを、御理解いただければと思います。図6は、弊社の実稼働率で、約90%でございます。これは2014年実績です。図の左から見ていきますと、生産可能日数が1,600日、そのうち生産日数が1,150日、銘柄切りかえ日数が280日ということでございます。差し引きしますと、生産余力が170日ということになります。銘柄集約が進みますと、銘柄切りかえ日数が減少しますので、生産余力が大きくなります。そこで、右下に銘柄集約効果を想定してみました。まず(1)ですが、銘柄数が減っても、トータルの生産量が今と変わらないというケースにおいては、非常に効果が限定的で、弊社の試算で20キロ当たり十数円程度の削減効果しかないという試算をしております。一番効果がありますのは(2)でございます。これは、トータルの生産量が増えるということで、その増えた見合いで、コストが削減されていくということにつながります。(3)はその<sub>3</sub>他として、工場が空くということになります

から、生産余力が大きくなります。そうしますと、集約再編ということで、加速する要素としてなるのではないかと考えております。

8 ページは、価格の見える化でございます。考察2にございますように、見える化というのは、農家さんへの渡し価格が見える化するというところでございます。弊社は、1 番にあります。全農さんと1年に2回価格交渉をして肥料価格を決めております。しかし、もともと小売価格には全く関与しておりませんので、コメントできる立場にはないと考えております。

最後に9 ページで、コーティング肥料を使ったコスト削減について御紹介させていただきます。まず図8をご覧ください。ここにございますように、コーティング肥料の特長は、まさに植物への窒素吸収率の高さにございます。図7ですけれども、それぞれの肥料の機能と価格を示しており、ここでいう機能とは、肥効、つまり肥料持ちをあらわしております。コーティング肥料は、価格は高くなりますが、機能も高くなります。そこで、図9をご覧ください。これは施肥コスト削減事例でございます。コーティング肥料と慣行を比較したものでございます。肥料代につきましては、コーティング肥料は、施肥量を減らすことができますので、ほぼ同等でございます。また、追肥を省略できますので、施肥作業に係るコストを削減できます。結果的にトータルコストが削減され、指数は86ということになります。このような事例はたくさんあり、参考資料も添付しております。

最後ですが、考察にありますように、農業法人さん、大規模農家さんの経営効率化に非常に役立てるものと考えております。さらに今後、日本では、このような肥料がますます普及していくものと考えております。以上、説明を終わります。

(金丸副会長・座長)

続いて、日産化学工業株式会社様より、農薬について御説明をお願いいたします。

(平田取締役専務執行役員)

まず、会社概要の御説明をいたします。日産化学工業の概要というところです。農薬に関したところだけ、ポイントをお話させていただきます。国内拠点、工場が書いてございますが、農薬に関しては埼玉の工場が農薬の製剤工場です。また、山口県の山陽小野田市にある小野田工場では原体と製剤と両方を製造しております。

3 ページ目は海外拠点です。海外拠点は、農薬に関しては、一番上の行にございます、中国の現地法人、4 行目のアメリカの現地法人に農薬関係の駐在員がいるということでございます。5 行目、6 行目、7 行目の通り、それぞれフランス、韓国、ブラジルにも現地法人を持っており、これはいずれも農薬に関した現地法人でございます。1 つ飛んで、日星産業というのがございます。これは100%私どもの子会社ですが、その事業所に、農薬関係の人間を抱えております。特にベトナム、インドは、人数は少なく6 人ですが、それが農薬専任だということでございます。そのほか、農薬関係の出資会社としては、アメリカに日米2社での現地法人、ブラジルにおきましては、日本の会社7社で現地法人を持っております。フランスにおきましては、日本の会社3社、スペインでは2社ということで、農薬関連の出資会社を持っております。一番下の農薬関連の出資会社以外は、私どもだけでやっております会社は、基本的には直接の販売ルートを持っておりません。農薬の普及に少しでも役立てばということの現地法人でございます。めくっていただきまして、私どものセグメント別で書いてございます。私ども日産化学の中の左側が売上高ですが、そこに書いてございますように、機能性材料、それは下に書いてございますが、ディスプレイ、あるいは半導体の材料を化学品として納めている事業部門ですが、それに次いで、農業<sub>4</sub>化学品が大きな部門で、この2つがコア事業

となっております。なお、下の農業化学品のところに書いてございますが、農業化学品の中には、農薬ばかりではなく、動物用医薬品原薬と書いてございます。これは特にペット用のノミ、マダニの薬でございます。

それでは、御質問いただいております、3つの点について、御報告いたします。

国内の農薬業界の集約についてということでございますので、5ページ目を見ていただければと思います。

まず当社のビジョンですが、世界の食糧生産に貢献するユニークな新規の化学農薬を生み出し、製造して、農家に提供することでございます。世界企業とはスケールが異なりますが、現状の研究開発体制を維持するべく、組織の最適化を図り、コスト抑制努力を継続していくことで、持続的に新農薬を創生し続けていけると考えております。そうした中で、研究開発型の化学会社である当社におきましては、農薬事業は、医薬とともに精密有機合成と生物評価という、共通するコア技術に立脚したライフサイエンスを、主要な事業領域と位置づけております。

3つ目でございます。世界企業との関係でございますが、大型農薬を求める世界企業とは少し異なりまして、植物寄生性のダニに効く薬とか、あるいは水稻除草剤、これは、世界的には散布剤が多いのですが、水面に施用するような除草剤は、決して大きなものでございまして、こういった数十億円程度の規模の新農薬を開発できる我々と世界企業とは、競合する面もございまして、ユニークな新農薬をともに農家に届けるために、協働できるパートナーとのお互いに認識を持って、仕事を進めております。また、国内企業とも、効率化のために、製造受委託し合う関係にございます。

4番目でございます。業界集約の当社の考え方ということでございます。国内メーカーの集約の話で、私どもの方針といいますか、結論を言わせていただきますが、当社は日本におきまして、2002年にモンサント社の農薬事業を買収いたしました。その後も引き続き、国内でのM&Aが継続検討の対象であります。今のところ、私どもの最重要課題としては、アジア等のグローバル展開をするということが最重要課題としておりまして、アジアを中心として、現地販売網を持つ。それから、販売網に加えまして、安価な製品の製造機能獲得などを検討しておりまして、これが現時点での最重要課題でございます。

なお、海外での拡大は、自社原体の製造固定費を薄めることにもなりますし、海外で残留基準値をとりますので、その設定により、日本の農産物の輸出が促進されるという面でも、貢献できると考えております。

次のページは、私ども1社のことではございませんで、国内の農薬業界全体の研究開発力に関する資料でございます。下に書いてございます、2004年から2014年までに見出された新規開発剤、これは上の①ですが、105化合物でございますが、そのうち36%が日本企業由来のもの、その中から、特に新規骨格、新しい化学構造を持った新規骨格化合物が30ほどございますが、これにつきましては、半分以上が日本の発明ということになっております。このように、国内メーカーは、決して欧米と比べると大きくありませんが、切磋琢磨することで、新農薬を提供できているという事実がございます。

次のページにいただきました、2つ目の御質問は、日本メーカーも、ジェネリックを積極的に手がけるべきではないかという御質問でございます。まずこのたび農林水産省によりまして、農薬登録の国際調和というものが図られましたという現実がこれから出てこようかと思っております。そういった中で、日本市場でございますが、大変多様な用途に応えまして、農薬製品も大変多種多様でございます。単剤ばかりではなく、混合剤も多く、また、同じ製品でも、多種の剤型がございますし、1つの農薬でも適用範囲を広く持つことでようやくある程度の売り上げの規模が見込まれるという市場でございます。一方、単一作物が大規模に栽培<sub>5</sub>されております、米州、特にアメリカとブ

ラジルでございますが、こういったところでは、1ブランドで適用範囲が狭くても一定の売り上げを期待でき、日本とは異なりジェネリックが非常に参入しやすい市場でございます。日本は、農薬市場としては、非常に成熟した市場でございます。価格のみならず、既存のオリジナル製品と技術的に差別化した上に、技術サービスもあわせて提供しなければ、なかなか普及しにくいという市場でございます。

資料の3番目でございますが、原体ソースでございます。海外の大手ジェネリックメーカーが、既に海外で販売している剤の原体を導入、上市するという事は、品質の面からは、懸念が小さいので可能だと思います。ただし、ジェネリックメーカーさんもパートナーがございますので、そういった剤を日本に導入できるかどうかといった課題がございます。もちろん供給価格、あるいは先方さんの供給能力については未知でございます。2行目に書いてございます、上記以外、すなわち大手ジェネリックメーカーさんが売っているもの以外のジェネリックでございますが、これにつきましては、中国、インドほかの原体が考えられますが、品質・安定供給ともに非常に懸念がありまして、最終化するまでには、技術者のマンパワーと時間を大変要するものと思われま

す。そういった中で、私どもの方針でございますが、このたび国際調和ということになりましたので、現状の取り組みに加えて新たな検討をする予定でございます。ただし、日本では、登録をとっておりますジェネリックでありましても、普及していないという現状を考えますと、剤の選定に当たっては十分なマーケティングとジェネリックソースの検討を十分にした上で、事業性を判断することが非常に重要でございます。メーカーといたしましては、売り出した以上は、剤の安定供給と継続性というのは、非常に重要な責務と認識しております。

それから、3つ目、先ほどジェイカムアグリさんもございました、価格の見える化について、メーカーとしての意見はどうかということでございます。先ほどの答えと非常に似ております。私どもも直接の販売組織は持っておりませんので、小売価格の形成に関して、メーカーが意見を述べる立場ではございませんが、もしよろしければ、見える化ということに対して、少し意見を述べさせていただければと思います。

現状、民間団体を通して、ウェブサイト構築して、農薬価格の見える化を進めておられますが、積極的に情報を求めている農家の皆さんにとって、意味を持つものになると思います。また、それをきっかけに、インターネットを通じて、農薬を販売されるケースも増えてくると思います。しかしながら、農薬は御承知のように、地域ごとの作物や発生する病害虫に適用する商品を、JAあるいは販売店が防除暦という形で選んで推奨し、対面による技術サービス、あるいは売った後のアフターケア、こういったものが実施されております。ウェブサイトに掲載される内容も、それぞれの製品特性や使用方法、附随するさまざまなサービス等に関する情報提供も大事になってくると思われま

す。また、農薬は登録の内容通りに適正に使用されることを義務づけられておりますが、ときには誤使用により、作物に大きな被害、薬害を生じたりする場合もございます。そのような場合には、使用者責任の明確化が必要になってまいるのでないかと思っております。

以上、会社の紹介と3点の質問に対してのお答えでございます。

(金丸副会長・座長)

それでは、続いて、井関農機株式会社様より、農業機械について、御説明をいただきます。よろしく申し上げます。

(菊池取締役専務執行役員)

それでは、ただいまより、農業生産者の所得向上に向け、農機具メーカーとしてどのような取り組みをしているのかということ、御質問の内容に基づき述べさせていただきます。

まず、御質問がありました農機のランニングコストの低減に向けてでございます。これは御承知のように、いわゆる農業の生産資材費というのは当然購入価格に加えてランニングコストがかかってまいります。このランニングコストを少しでも安くするためにメーカーとして何が出来るかという中で、特に標準化と部品の耐久化という問題に対しまして、取り組んでございます。これは、業界団体でございます、日本農業機械工業会において標準化を検討いたしまして、現在、JIS、または日農工規格を含め63規格が標準化されています。

また、新たな取り組みといたしまして、下に書いてございますように、最近トラクター並びに作業機の電子化が進み、通信制御をやります。どこのメーカーのトラクターにも、どこのメーカーの作業機につくような通信の規格化、排ガス規制、油圧制御が増えまして、オイルの部分も非常に高度化しています。これも各メーカーが共通で使えるオイルの選定、こういう標準化に向けて取り組み、お客様への負担が減るよう努力をしております。

2番目の高耐久化でございますが、農業機械は路上走行するだけではなくて、主に圃場の中で土にまみれて作業をするという特性がございます。したがって、部品の摩耗というのが1つ大きな課題になります。これにつきまして、私どもは20年前に開発しました担い手向けの大型コンバインにおいて、摩耗部分を従来の鉄板からステンレス鋼に材質変更し、摩耗性能を上げたことで、耐久性の面で非常に信頼を得ています。

耐久性に関わりますコスト面でも、メンテナンスというのが農業機械の場合についてまいります。そのため、メンテナンスの回数を減らすということの中で、メンテナンスフリーを目指した機械の取り組みを行っています。例としては、無注油、油を補給しなくてすむような構造、このあたりを取り組みながら、耐久性の向上を図っている状態です。

2番目の御質問でございます、機能を絞った安いシンプルな仕様機は非常に要望が強いという御意見でございます。これにつきましては、私どもは、十分認識してございます。現在、国内には、標準仕様機と機能を絞りましたシンプル仕様機の2ラインでシリーズ構成を作っております。

具体的に申しますと、一番上に書いているものは、担い手さんに向けた大型トラクター・70~100馬力のクラスでございます。このうち左側のシンプル仕様機では、車で言いますと、マニュアルミッションの構造でございます。一方、右側の標準仕様機は、いわゆるオートマチックの自動変速クラッチです。このような2つで、お客様のニーズによって選べるような仕様を作り、このトラクターでございますと16%の価格差があります。金額として、140万強の価格差が選べるということの中で、お客様のニーズに基づき供給できるようにしてございます。

次のページになりますが、特にシンプル仕様機につきましては、機械のコストというのは、非常に量に比例するところがございまして、海外でもかなりシンプル仕様機が出ています。この海外モデルとの共有化を図り、原価の低減、すなわち小売価格の引き下げに努力している次第でございます。

3番目の産・官連携ということで、農業機械化促進法に基づく鑑定だとか、共同研究の必要性でございますが、今、作物が非常に多様化し、野菜等を含め、様々な作物の機械化が望まれており、新たな機械の開発が米以外の面でも望まれています。また、低コストのためのトータルの生産資材費の削減ということがございます。それに対しまして、私どもも、これは例でございますが、<sup>7</sup>中央農研さんや県の研究所さんと連携しな

がら、いわゆる資材費、肥料を低減していきながら、生育コントロールができるという機械の開発を進めております。また、農作業というのは、危険性もまだまだございます。これに対しましては、安全鑑定を受検しまして、安全鑑定の基準というのが、我々の1つの安全に対しまして、大きな基準値になってございますし、できた機械をチェックしていただくという中で、安全に対して万全を期しているという状態でございます。

最後の4番目に、価格の見える化というものに対する取り組みにつきまして、述べさせていただきます。価格の見える化につきましては、1つは、仕様と価格の関係が分かりづらいという点で、農業機械公正取引協議会というのがございますが、これは各メーカー、商業者が集まる団体でございますが、ここの中で、同じフォームで主要諸元並びに価格をオープンにしていこうというところで、分かりやすくしようという仕組みの中で動いています。1つは、次のページに書いてございますが、各メーカーはカタログを作っていますが、カタログの記載方法の統一フォームができて、メーカーさんで書き方が変わらない、同じように比較できるというやり方です。また、次のページに書いています、いわゆる展示会での表示の仕方についても統一させてやっておりますが、今回、いろいろ御意見をいただいた中で、まだまだ農業者の皆さんから価格と仕様との関係がよく分からないという意見をいただいています。これは、私どもメーカーとして真摯に受けとめ、今後、どのように見える化、わかりやすい表示方法を取り入れていくかということの検討をさらに進めていきたいと存じております。

最後に、今からの日本の農業を背負っておかれるのは、担い手の皆さんでございます。この担い手の皆さんに向けまして、当社がどのような応援をしていくのかということをお紹介させていただきたいと思っております。

次のページをお開きいただきたいのですが、今、日本の農業が大きく変化する中で、担い手の皆様が目指すべき方法として規模拡大が1つあります。そのために、機械が大型化します。機械が大型化しますと、機械というのはメンテナンスが非常に大事でございますから、これに対応する大型整備の拠点を拡充、これを進めてまいります。

それと、今、主食の米から、野菜作等への作物の転換が進んでいます。これはまだまだ機械化が遅れています。これを開発して、普及させていかなければならない。

3番目には、人手不足です。人手不足のためには、すなわちロボット化によりまして、省力化ができるようにしたい。

これらの新しい取り組みを進めていかなければならないというところで、私どもは、昨年10月に、茨城県のつくばみらいに、夢ある農業総合研究所という施設をつくりまして、ここの中で、これらの提案をしていただく、体験をしていただく施設を作っております。次のページにございますが、ここにはいわゆる先端技術を実際に見ていただくなど、実際の圃場も構えていますので、圃場で体感していただいて、さらに研修をしていただく。また、これは担い手の皆さんだけでなく、同じく共同歩調をとっていこうとしております各官公庁の皆さん方にもどんどん来ていただきながら、意見交換をしながらこういう体制を進めていきたいと存じていますので、よろしく申し上げます。以上で、説明を終わります。

(金丸副会長・座長)

続いて、日清丸紅飼料株式会社様より、飼料について、御説明をいただきます。よろしくお願ひいたします。

(鹿間取締役相談役)

弊社の概要につきましては、時間の関係もありますので、お手元にお配りしたパンフレットを御参照いただきたいと思います。平成27年度には、畜水産用の飼料を合計

約270万トン製造販売しており、全国に自社工場を5工場、ジョイントベンチャー工場を7工場有しています。

それでは、事前にいただいた、4つの質問事項に、お答えしてまいります。

最初の質問ですが、メーカー、あるいは工場の集約に向けての御質問です。日本の配合飼料製造工場は、平成6年には171工場あったものが、平成26年には115工場に減っています。弊社は、平成15年に日清飼料(株)と丸紅飼料(株)が経営統合して生まれた会社ですが、自社工場は経営統合後、3つ減少いたしました。配合飼料を遠隔地に運ぶのは、輸送コストがかさむため、生産地になるべく近いところに生産拠点を設けていますが、単独企業での投資は、コスト面、リスク面で相当厳しいので、同業他社との受委託、ジョイントベンチャー工場を選択することにより、コストセーブを図っております。

企業間の統合、合併を伴う集約化につきましては、民間企業同士の相手のある話ではありますが、これからさらに需要が減退するようなことになれば、これまでもそうであったように、市場原理に従って、再編が進んでいくものと思われれます。

その際、もし政府が既存の工場設備の廃棄コストを軽減するような措置や、税制上の優遇措置を講じていただければ、企業間の統合合併を後押しすることになると思われれます。

ただ、ここで1つ御理解いただきたいことは、生産者にとっては、現場の近くに飼料工場があるということは、利便性が高く、またコスト的にも輸送費を勘案すると、優位性があるという点です。集約化を進めるに際しては、こうした面も踏まえた、慎重な判断が必要です。

2番目の御質問は、銘柄の集約化です。製品の銘柄数は、工場ごとに定期的な見直しを行い、最適化を図っております。一方で、銘柄数の増加は、みずからの畜産物を差別化したいという、生産者の要望に応じてきた結果という側面もあります。また、確かに銘柄数が減少すれば、効率化を図れますが、既に設備投資を終えているわけですから、劇的にコストが下がるというわけではありません。

これからも銘柄の整理、集約化に向けて努力してまいります。お客様である生産者の少しでも差別化の出来るお肉や卵を作っていきたいという熱い思いには、メーカーとしても答えていく必要もありません。難しい問題です。

3番目の御質問は、メーカーは安価な配合飼料を求める、低コスト経営の担い手のニーズに応えた供給体制を確立するべきではないかという御質問です。安価な配合飼料を求める低コスト経営の担い手の方々には、既存の製品ラインナップの中から、最も生産効率のよいと思われるものを提案しております。一方、日本の畜産物が輸入畜産物と闘っていく上で、価格だけで勝負するというのは、大変厳しいと思われれます。日本の畜産業界は、飼料原料、エネルギーの大半を輸入に頼らざるを得ない上に、人件費も高いという現実があります。もちろん飼料メーカーとして、厳しい競争を勝ち抜くためにも、加工賃を少しでも下げるための努力は、当然続けてまいります。しかし、既に飼料メーカーの経常利益率は、1%台程度という、産業界の中でも極めて低いレベルにまで低下してきており、飼料メーカーだけの努力では、飼料価格を引き下げていくということには、限界があるということを御理解いただきたいと思います。

4番目の質問は、見える化についての御質問です。我々のお客様である生産者は、大部分の方が飼料価格に関する豊富な情報を持っており、入札を実施したり、相見積もりを取得する等して、経済合理性のある選択をされていると理解してございます。一方で、情報が不足しているという方もおられるやもしれないので、購入先の選択肢を広げるという意味で、見える化の取り組みには、できる限り協力させていただく所存です。

最後に、飼料業界に関心を持っていただき、現状を説明する機会を設けていただき、大変感謝しております。ただ、これは個人<sub>g</sub>的な印象ですが、最近の議論はどちらかとい

うと、畜産物の生産が減少し、飼料の需要もおのずと減少することを前提とした議論に終始しているように感じております。確かに少子高齢化の問題やTPPもあります。我々も正直、不安を抱えております。しかし、その一方で、御存じのように日本の食料自給率は、先進国の中でも最低の水準にあり、食料安全保障の観点からも、これを引き上げる努力が求められているのではないのでしょうか。また、世界を見渡せば、アジアを中心に畜産物を含めた食料需要は増大しています。その中で、日本の畜産物は、安全で安心、そして、おいしいという高い評価を得ております。政府が目指しておられるように、輸出を拡大していける可能性は十分にあると思っております。

我々飼料業界は、畜産業界と一体の関係にあります。ぜひ畜産業界がこれからも発展し、飼料の需要もそれにあわせて拡大していくというような、前向きなシナリオでの政策を御検討頂ければ幸いです。

以上でございます。ありがとうございました。

(金丸副会長・座長)

続いて、イノチオアグリ株式会社様より、農業用ハウスについて、御説明いただきます。よろしく申し上げます。

(久米専務取締役)

わが社は昨年10月、社名を変更しイノチオといたしました。以前はイングロ農材という社名でした。イノチオグループは、ホールディングス会社と11の事業会社で成り立っております。イノチオの社名は、私どもの社是の中の「いのちに感謝し、いのちを育む」に由来しています。

資料をご覧ください。1枚目、2枚目は、私どもの企業内容ということで、主な事業内容は、農業資材、農薬肥料販売、温室の企画・立案から、設計、製造、施工を一貫して行っております。また、農産物の生産事業は、主にトマト栽培、菊苗栽培などを行っております。その後の3枚目で、後の質問に答える形になりますけれども、市場が求める農業用ハウスというと、日本の気候にあった条件の合理性、機能性、低コスト化性を農家、市場が望んでいるのだらうと考えます。その次のページの施工性アップということで、これはオランダの機械で、大規模ハウスですと、こういう新しい大きな機械、日本にはないような機械を導入しています。右下の部分は、アルミの材料なのですが、日本の場合だと、強度を優先するために、ボルトや溶接で結合しているのですが、オランダの場合は、簡易的にはめ込みしている。我々としてはそうした点を考えていかなければいけないと考えております。次のページを見ていただくと、課題として本体の採光性について記載しております。これはオランダですと、1%理論といって、トマトなどは1%光が入ると、収量が1%上昇するけれども、1%光がないと、1%収量は下がると言います。

続いて、先ほど言った施工性、単価のコストダウンについてです。②が機能的な問題で、イニシャルコスト、例えばお湯を沸かして、暖房するということが非常に高くなるというところがございます。3番、4番とあって、3番というのは、我々の業界では附帯施設というのですが、カーテンや暖房、いろいろな栽培システム等があります。そうしたものの低コスト化、高収益をとれるようなシステムの開発です。4番は、今まで施工の面で、我々の業界ですと、建てるものは建て、次はカーテンです、次は栽培システムですとなる分割作業が多いものですから、そうした点がある程度効率よくすることが、さらなるコストダウンにつながると考えております。

その次は、事業紹介です。オランダに事務所を置き、オランダの情報、資材、肥料等を精査して、商品の有利性を含めて仕入れ<sub>10</sub>をししたり情報を集めたりしています。な

ぜ昨今海外温室が導入されるかという点、高性能で世界的なブランド力がある。やはり大型物件等の栽培技術については、オランダの技術はまだ日本よりリードされておりますので、最近ではオランダ人のコンサルタントを受けたりしており、そうした点がオランダ温室が導入されているところだと思っております。

次のページでは、自社農場、独立研修生と書いてありますが、自社農場は、私どもは4,000坪ぐらいのところまでトマトを作っています。愛知県の次世代園芸施設で、整備事業としてコンソーシアムの中に入って、私どもがやっております。今回、3.6ヘクタールのトマト栽培温室を整備し、研修生を受け入れ、技術を周辺の農家に発信するというをやっていると思っております。

あと、農業経営者育成という点で、公益財団法人の立ち上げに協力いたしまして、農業研修の育成に努めており、大型農場での農業と、土を使った本来の今までのある農業、そういう農業の温室を私どもは整備をしており、そこで研修をしていただくという形をとっています。

当然、研究開発支援ということで、土壌、水質、病害虫の診断分析や栽培システムの研究開発が中心になるということで、そうした点も進めているということで、私どもは、農業の生産現場から農産物の流通まで、お客様とともに農業を魅力ある産業へと育てて、未来につなげるようなことができないかということをお心掛けております。

質問の部分については、資料がございませんが口頭で発表させていただきます。

コスト削減のためのパイプハウスの形式を絞り込むべきではないかということについては、結論として当社はパイプハウスの取扱量は多くありませんが、コスト低減のために、パイプハウスの注文生産という慣習を排除し、形式を絞り込む必要があると感じております。他方、パイプハウスの形式が多数存在する背景としては、作物の種類、栽培方式、栽培管理などに応じて、間口、軒高などの農家の多様な要望があることも留意する必要があると思っております。形式の絞り込みを行うことによって、設計、仕入れ、加工、施工ということがあって、お客様にお渡しするのですが、その中のコスト削減が可能となる。

例えば大型物件のパイプハウスの現場では、現場にパイプを加工する成形機を持ち込み、そこで曲げるということをするので、従来はまっすぐなパイプを曲げて、加工して持っていきます。それに比べ、まっすぐなパイプを現場に輸送することで、運賃が削減できます。成型機も業界で共有するようなことを考えると、コスト分散になり、農家様に安い価格で供給できるのではないかと考えております。設計の部分で言うと、パイプハウスの設計、見直しをある程度行って、一覧表で比較できるようにすることによって、形式を絞り込むことができるのではないかと考えております。それによって、部材についても、使用する鋼材の規格等の絞り込みが可能になると思います。仕入れについても、鋼管メーカー等が大ロット生産可能となり、ハウスメーカーは、パイプ、金具の在庫量など、効率化を図ることができて、仕入れの効率化や維持費の削減につながります。加工についても、形式を絞り込むことによって、作業効率が高まり、加工時間の短縮ができる。施行についても、規格の統一を図ることによって、上記のような部品や物流のコストを下げることは可能となるほか、規格化されたパイプは、施工手順の統一化が図られて施工スピードが向上し、施工価格を抑えることも可能になると考えております。

それともう一つ、耐候性ハウスについて、必要以上の強度ハウスが整備されている地域が多くないかということについては、業界基準、補助事業の基準を見直すことによって、コスト削減につながると考えております。耐候性ハウスは、一般建築物と異なり、建築基準法が適用されていません。よって、設計の参考とするために、日本施設園芸協会が園芸用施設安全構造基準を設けております。本基準では、例えば各地方、県、地域における設計用風速、設計用積雪深等、再<sub>1</sub>現期間が年ごとに整備されており、施設の

規模に応じて適用することで、構造強度を担保されております。本基準の見直しは、低コスト、耐候性ハウスの価格を下げることに繋がりますと思っておりますが、その一方で、構造強度が低下する不安が残ります。このため、コストを下げる方向で基準を見直す場合は、構造強度が低下するリスクに対して保険などで手厚く対応することが必要になると考えられます。正確な試算ではございませんけれども、構造強度や耐風速などを20%下げることによって、ハウスの設置コストは5%程度低減できると考えております。

話は変わりますが、近年、整備された近代化施設園芸拠点などの大型規模ハウスについては、作物の効率化や品質管理の面から、栽培ハウス等と選果場などが一体的に整備することが望ましいのですが、選果場などは一般建築物として建築基準が適用されるため、この部分がコスト増大になる以上に、なおかつ作物や品質面でも課題を生じる。このあたりの基準の見直しは必要ではないかと考えております。作物により異なりますが、農業生産を行う上で、10a当たり投資できる予算というのは限られておりますので、この辺をぜひお願いしたい。

ハウスの構造は、耐風速に加え、作物荷重、積雪荷重を勘案して設計されておりました。全国の各地を応じる柔軟な構造強度を選択できるように、国や県の補助事業の基準やその運用を見直すことが望ましいと考えております。加えて、一般事業におけるハウス本体価格総額の約40%を占める、それ以外の附帯設備である、カーテン、暖房、環境制御の価格低減を図ることも必要だと考えております。

そして、わが社の取り組みとして、施工費を低減できるハウスの開発や、先ほど写真にありましたように、大型重機、オランダが使っている重機などの開発、輸入等をして、施工費を低減する。先ほど言った附帯設備のカーテン、暖房、環境制御について低価格なものを開発して提供する。このようにイニシャルコストを下げることも大事なのですが、生産性を上げて、今まで30トンしかとれなかったものを40トンにするということになれば、10トン分の単価が上がり、農業者の収入は上がるということで、そうした点の栽培支援をしっかりとすることで、栽培指導と後継者育成についても力を入れていきたいと考えております。以上です。

(金丸副会長・座長)

それでは、イオングループ様より、小売販売についての説明をお願いいたします。

(柴田執行役)

本日は、口頭で御報告を申し上げます。

イオングループは、小売事業を中心に、金融、デベロッパー等、小売と親和性の高い事業を中心に、日本、中国、ASEANで事業展開を行っております。現在、グループ企業は300社強、グループを挙げての商い高で、8兆3,000億円の規模の企業でございます。

まずイオングループとして、国内農業についての基本的な考え方でございますが、日本のお客様が求める食品の安全とおいしさを農産物で実現しようとするならば、国内での生産は必須だと考えています。したがって、現在行われています、日本国内での農業を今後とも維持し、さらには拡大されることを私どもは望んでおります。

お手元に一部、イオン農場のパンフレットをお配りさせていただいております。2009年、私どもの100%出資の農業法人を設立いたしました。私たちが直接農業に従事し、農業の課題にどのようなものがあるかをちゃんと知り、それに対して、お客様にお応えをしていきたいという理念のもとに、このようにお聞きいただくと、左上に経営理念とございます。目的と置きかえたほうが分かりやすいかもわかりませんが、イオンアグリという会社を立ち上げた目的は、国内農業の発展とお客様への価値の創造、この2つでございます。

国内の農業の発展については、視点を3つ持っています。1つが農業の生産性の向上、2つ目が耕作放棄地の削減、3つ目が農業を担う担い手の育成であります。お客様の価値の創造というのは、至極当たり前のことなのですが、お客様が求めているものが何かということを知り、それにお応えできる農産物を私たちの手でつくる、そのような理念のもとに、事業を立ち上げております。まだまだ十分な対応ができていないところではありますが、本日も御参加の本間先生等々、専門家の方々にいろいろと御指導をいただきながら、日々改善を図っております。

先ほど少し担い手の話が出ておりましたが、本年度、40名の募集に対し、1万件のエントリーをいただきました。それに対して、3,000件の応募をいただきました。国内には、まだまだ農業をしたい、農業を担いたいという若い世代はたくさんいるのだと思います。事実、イオンアグリを立ち上げたときに、社内公募をすると、100名以上の応募者があった。先ほどお話したとおり、私どもは、小売事業を中心に、金融、デベロッパがメイン事業、そのような会社に勤め、現役である人間が農業をやりたい。そういう意味では、日本の農業の可能性は非常に大きいと考えております。

本日、御質問いただきました2点、食品小売業界では、多数の大手量販店が激しい価格競争で、農水産物の品質に関係なく、安値競争が行われているという御指摘がありますということですが、私どもは、小売業として、大小を問わず、業態を問わず、競争をしております。お客様に御指示をいただき、御来店をいただき、お買い上げをいただくためには、ある面、価格で御支持をいただかなければならないとは考えておりますが、こと農産物、生鮮物につきましては、規模をコストに置きかえる、規模を品質に置きかえることができません。ある一定の規模を越えるとコストが上がり、ある一定の規模を越えると、品質も標準化を図らなければならない、妥協した品質でなければならない。そういう意味では、私どもが希望をして、コストの無理強いということには行っていないつもりでありますし、さらに私どもが農業法人を立ち上げたのは、お客様が求める価値を自分たちの手でつくりたいと考えておりますので、そういう意味では、仕入れをさせていただいている取引様にも、同じ理念を持って対応しているつもりでございます。

2点目の買いたたきが生産手取りを低くしている要因ではないか、同じような御質問でございますが、前回の会合にて配付をされた資料の「(資料3) 流通・加工総論」の4ページ目に、農産物の流通形態による生産者受取価格等の違い(試算)というページがあります。この内容の制度がどうかということにつきましては、少し異論もあるのですが、そのことよりも、この2種類の流通形態、お客様への提供価格が高くて、なおかつ、生産者の手取りが低いというのが、量販店を中心とした一般小売への流通のパターンを示されたものだと思います。直販ルートと示された、お客様への提供価格は低けれども、生産者の手取りは高い、このような試算がされています。細かい数字は別にして、そのような事実はあるのだと思います。

私どもは、確かに一般市場を通じての商品調達も行っておりますが、現在、新店を作るときには、必ず産直売場を設けております。地域の生産者の方々に、直接商品を御納品いただき、生産者の方が、自分が作った商品にこれだけの価値があるはずだと思われた値段をつけていただく。私どもは、納品をいただく野菜の種類も、数量も、売価も指定いたしておりません。生産者の方が売り場を見て、もっと言えば、そのお店のお客様のお買い物の姿や、ないしはお客様の声を聞いて、この商品であれば、この売価を、ないしは今度つくる商品はこんな商品をとということで、御納品いただいているのだと思います。

細かい数字は、実際に商品の仕入れをしている責任者の室井に聞きますと、店舗によっては、農産物の全売り上げの半分が、産直の売り場で賄われている店舗もあるようです。そういう意味では、私どもは、地域の<sub>13</sub>生産者の方々に、そういう場を提供させて

いただき、地域の農業従事者がより活発な活動ができるような対応を今後ともとっていきたいと考えております。

簡単ではございますが、私からの御報告は以上でございます。

(金丸副会長・座長)

それでは、以上の御説明に関しまして、委員、専門委員の皆様にご議論いただきたいと思っております。

(藤田専門委員)

肥料のことなのですけれども、生産資材の表があります。肥料の一番はじめに、単肥の国内販売の事例が出ていますけれども、単純に単肥は韓国とすごく差があるのですが、その理由をお聞かせ願いたいのが1つ。

あと、ジェイカムアグリさんの資料の中の9ページ、肥料コスト削減例というものが出てまして、コーティング肥料入りのところは、施肥作業に係る経費が0円で、慣行だと1,157円です。0円ということがあり得るのかということが、1つありますけれども、これは大体どのぐらいの面積に関して、こういう計算をされているのか。この2点です。

(表取締役副社長)

まず単肥の話なのですけれども、私どもも単肥に関しましては、製造もしておりませんし、買う立場でございまして、例えばここにありますが、尿素とか、塩化カリなどは、商社から買ったり、あるいは全農さんから買ったりしている立場でございまして、この韓国と日本の差がこれだけあるということに対して、私どもでは分からないところがございまして。

それから、次の施肥作業のところなのですけれども、これは茨城県のデータでございまして。施肥量のところからなのですけれども、肥料の値段が、コーティング肥料のほうが5,674円で、慣行のほうが5,470円になっております。慣行のほうは、窒素量を6キロ施肥しております。それから、コーティングのほうは、窒素量で4.2キロということですから、窒素量で比べますと、約3割減肥しているということでございます。

それから、施肥作業に係る費用というところなのですけれども、ここの比較をよく見ますと、追肥をやっているか、やっていないかのところで比較をしています。コーティング肥料の元肥は、側条施肥でしておりますので、そちらにコストがついていることになっております。追肥のところを比較しますと、コーティング肥料は追肥を省略できますので、作業時間が0で、コストも0という計算でございます。

それから、慣行のほうは、ブロードキャスターで元肥を施肥し、動力散布機で追肥を背中に背負って、肥料をまくのですけれども、その労務費とブロードキャスターと動力散布機の燃料代を合わせて、1,157円で計算しているということでございます。

面積は10aあたりで換算した金額でございます。

(渡邊専門委員)

イオンさんにお伺いします。先ほど店舗によっては産直売り場が5割を占めるというお話をお伺いしました。ということは、5割産直であったとしても、残りの5割は、例えば卸売市場から調達されるものがあると思います。前回のワーキング・グループでも、例えばある県のかんきつでは、段ボールの規格が百何十種類もある。要するに非常に無駄なことがあるのではないだろうかという話が1つ出ました。

そこでお伺いしたいのですけれども、<sup>14</sup>例えば産直を扱われる、あるいはイオンア

グリからの直営の農場で、言ってみれば、農業を経営されていらっしゃる。そういう御経験を踏まえて、現在の卸売市場の非効率なところ、こういうところが効率的に変わっていくと、逆に自分たちの優位性はなくなってしまうかもしれないとか、直営をやられていることと卸売市場から購入されていることを比較されて、今までの卸売市場で非効率と感じられているところがあれば、そういう点を御指摘いただければと思います。

(柴田執行役)

卸売市場の非効率な部分については、私どもも、卸売市場の機能を十分に使い切れていないのではないかという気がいたしております。ある一定の規模になった段階で、私どもも従業員の勤務計画を1カ月単位で組み、その勤務計画のもとになるのが、お客さんの来店数、すなわちは売り上げの予想、それとセットされたセールスです。したがって、1カ月を1つの単位としてセールスを組んで、そのセールスをもとに、予約販売をするという形での仕入れ体制を、現在とっております。その機能を果たせるのは、現在各エリアにある市場を窓口とした卸、ないしは仲買さんとの相対取引で、予約販売をすることによって、ある一定の品質の商品をある一定の数量で、契約をされた単価で仕入れをする体制が現在の仕入れのメインであります。

それに加えて、先ほど言った、各地域にある農協組織の方々と直接契約を行って、店舗ないしは私たちのセンターに直接納品をしていただくという形については、個々に取引条件、全量取引なのか、金額保障なのか、幾つかの取引形態はあるものの、ただ、その部分については、構成比としては、まだそんなに大きいものではありません。

御質問をいただいた、自分たちが直接農業を行い、そのことによって、どういう違い、価値を見出したかということですが、私どもは、直営農場だけで、近隣店舗の農産物の需要に応えるほどの生産規模も能力もないものですから、近隣の農家の方々に委託契約、私どもの基準で生産をしていただいた農産物をあわせて、朝収穫をしたものをそのまま1つのトラックに積めて、近隣店舗に卸していく。そういう意味では、今朝とった商品が、通常の納品時間ではないですけれども、朝の10時とか、11時とか、店舗によっては12時に店に届く。そのタイミングで届けようとする、一般的に言われる選果とか、ないしは加工ができませんから、原体に近いもの、とれたものを全部店に収める。そのかわり、鮮度は高い。その鮮度が裏打ちをして、おいしさが担保される。さらには先ほど言ったグローバルGAP等の生産工程を管理することによって、安全が担保できるということをお客様にお約束をして、例えば小松菜であれば、小松菜の市場仕入れの商品100円に対し、今日の朝とれた、サイズはふぞろい、虫が食った商品もある、そんな商品でも125円、130円で売れるという事実がありました。

ちょっと長くなりましたが、そういう意味では、生産されたものを、どれだけ短時間にお客様にお届けをするかということに焦点を合わせたおいしさと、もう少し安全ないしは安心をお客様に具体的に訴えられるような、商品づくりというのが必要になってくるのではないかと思います。

(林委員)

本日プレゼンしてくださった皆様方は、生産者として、御自身の製品の企画や、生産、販売について、大変な努力をなさっているということは、よく理解しております。また、イオン様においても、先ほど御紹介いただいたような、大変な努力をなさっているということで、皆さん、目的としているところは1つだと思っております。ところが、現実には、生産者の手元に残る、実質的な手取り収入というのが、どんどん小さくなっていて、これでは農業が産業として成り立っていかず、そのため、皆様の事業自体に悪循環が生じているということではないかと思<sub>15</sub>います。

そういった意味で、この悪循環をとめるために私どもがずっと議論しているのは、現状、専ら、全農が生産資材の購入、また、生産物の販売を行っており、全農、系統を通じた流通が大きな割合を占めている、このあり方の見直しが大事ではないかということです。

その観点から2つ質問させていただきたいと思います。対象の方がたくさんいらっしゃるので、代表選手として、井関農機の方にお伺いできればと思います。まず全農との販売契約において、全農は機械を買い取るのか、それともメーカーから販売手数料をとる形なのかということをお伺いしたいと思います。それから、メーカーから全農ないし系統に対して、販売に際しての奨励金を払うことがあるのか、その場合の基準は何か。それから、農機具の購入に際して、国から補助金がつく場合、補助金がつく機種というのは、どのように決まるのか。補助金がつく機種については、定価販売したときにしか補助金はつかないのか。また、商系を通じた販売のときに、補助金の申請手続きをするときに、障害になるものはないかといった観点の質問が1点でございます。

2点目の質問は、もっと大きな質問なのですが、機械の場合は、系統と商系を通じたそれぞれのチャンネルの販売割合は、5対5ぐらいだと伺っております。商系を通じた販売をする場合のデメリットとか、不都合があるのかどうか。あるとしたら、どんなものがあるかという、2点の御質問をさせていただきたいと思います。

(菊池取締役専務執行役員)

1番目の御質問でございますが、いわゆる全農さんにつきましては、御承知のように、農業機械の場合も、大体5割近い流通を持っておられます。この中で、我々も全農さん、また、系統さんに販売をお願いしてございます。この場合は、御質問のいわゆる買い取りか、手数料かという問題ですが、これは買い取りでございます。これは商業者と全く同じでございます。我々につきましては、いわゆる商系と何ら差別的な要素はない。御要望になる機械を買い取っていただく取引先という位置づけで、運用をしてございます。それに対しまして、全農さんとの間で、メーカーの奨励金がどうなっているのかという御質問だと思うのですが、先ほど言いましたように、我々も商系のお店と同じように、買い取りになっていただきますのは、我々がキャンペーンを打ったときなどに関しましては、同じような格好で割引などが発生することもあります。全農さんとの価格の交渉の中で、全農さんだけ特別にこういう奨励体系があるかという、ございませぬ。我々の基準に基づきまして、全農さんと取引をしていると御理解いただいたら、いいかと思えます。それと、補助金の発生に対しまして、機種の選定はどういうふうになるのかということでございますが、補助金につきましては、基本的に国庫補助がベースとなったものが回ってきまして、全国の各地区で補助体系が組まれます。ですから、これは担い手支援とか、交付金という格好で補助対象が出てきて、その中で、機械が選定されるわけでございます。それにつきましては、各地域、行政ごとに、例えば担い手の大型のトラクターの50馬力以上から、この機械につきましては、補助対象にしようという決定がされ、これを補助対象として降りてきます。それに基づきまして、各メーカーがそれに合致する機械を出し、お客様に選択いただきましたら、補助対象に申請して、審査されるという形態をとっているわけでございますが、それに関しては、全農さんと商系とに、基本的に差別はございませぬ。

ただ、1つ言えますのは、情報の入手につきまして、どちらのほうが多く早く情報などをとっていくか、とっていかないかの中で、優位性とか、そういうものはございませぬが、補助対象の場合には、基本的にはオープンの入札形式をとりますので、価格につきましても、定価といいますか、いわゆる競争入札という格好をとる場合が大半でございますので、逆に各メーカーが補助金絡みの入札にに応じまして、価格を低減して、価格の

入札でございますので、最安値のユーザーが採択されるというのが、大半でございます。逆に相対的には、価格は、入札の場合、補助対象の場合は、安い状態になる場合のほうが多いというのが現状でございます。

2番目の機械の販売の流通経路、商系と系統というのは、半々としましても、それに対して、メーカー側として不都合があるかという問題につきましては、先ほど言いましたように、我々は同じような条件で買い取っていただきまして、それを販売していただいている立場でございますから、特別不都合は感じてございません。

(林委員)

今、いただいたお答えをもとに、これからもいろいろと具体的な調査をしていきたいと思っております。

(金丸副会長・座長)

今のと関連で、御質問します。先ほど農業機械については、全農さんが買い取りというお話が出たのですが、買い取る契約の単位は、全農さんは農業者の人から注文をもらって、その注文に基づいて、皆さんから買い取る。こういうふうと考えてよろしいのですか。そのときに、井関農機さんからご覧になると、系統と商系というのは、メーカーとしては、チャンネル戦略だと思います。そのときの契約書、要するに販売代理の契約が、全農から見ると、仕入れの契約だと思えばいいのですか。

(菊池取締役専務執行役員)

いわゆる買い取りとか、物の流通につきましては、エンドユーザーさんから、例えば井関のこの機械が欲しいということで、取引先、購買元にオーダーをかけます。これは系統さん、全農さん、商系でも一緒です。これらを逆流させまして、メーカーにオーダー、注文が来る。あらかじめ「この機械については、取引条件はこうです」という契約、「小売が幾らで、仕入れ価格はこれで供給します」という約束事がありますので、それに基づきまして、供給をしていく形態をとっていくということでございます。

(金丸副会長・座長)

そうすると、例えば年間の取引の台数や金額がある一定を超えると、値入率が下がるといったことになっているのですか。仕切り率は固定で決まっているのか、そうした点の変動性はあるのですか。

(菊池取締役専務執行役員)

これは商系でも全農さんでも差別はしていないのですが、我々も生産をしまして、物を供給する。この機械は思い切って勝負をかけたいという場合は、通常取引に、プラスこれだけしますということをおあらかじめ言う場合もありますし、量に対するマージンとしましては、これだけやっていただいて、これだけ確保していただければ、プラス幾らバックします、といった商売形態の折衝はやっていますし、条件通知として出します。

(金丸副会長・座長)

例えば全農、系統のほうで、全国の農業者の人から、100人なら100人、100台とか、ある機種を束ねて買うというのが、購買代行だと思っております。そういうケースはあるのですか。

先ほどの補助金がつくか、つかないか<sup>17</sup>ということで、つくときは入札という話が

あったのですが、全国に問い合わせをして、皆さん、ローエンドの機種はどうですかと聞いて、「ローエンドの機種は全国から500台でした。中ぐらいがこれぐらいでした、トップエンドはこれぐらいでした」といって、「井関農機さん、ヤンマーさん、クボタさんに、これはどうですか」と聞いて、農業者にとって一番いい価格を導き出すようなことは、実際としてはあるのですか。

(菊池取締役専務執行役員)

全農さんの場合、これに近い格好をとっているのがいわゆる独自型式や推奨型式という決め方で、各メーカーと話をしながら、「こういう仕様の機械をつくろう」と決めます。特に低価格のシンプル機等になりますと、このように推奨してアピールしていかなくては、今後伸びない。そのための方策として全農さんでもやられまして、それについてはメーカー側も協力し、それに基づきまして商品を流通させていることもあります。

また、基本的には我々もメーカーでございますので、例えば系統ルート、全農で、「こういう主要機1つでこれだけやるから、通常条件より、こういうものを下げて、それをユーザーさんに還元する、またはそういう価格に設定する」というやり方は、十分に可能かと思えます。

(金丸副会長・座長)

私の質問は、実際、そういうことがあるのですかと聞いたのですけれども、そういうことはあり得るとおっしゃっているだけですか。

(菊池取締役専務執行役員)

今の段階では、全農さんの推奨型式、独自型式の中でということです。

(金丸副会長・座長)

それですか、やっていないということですね。皆さんにとって、系統の組織が販売の代理人なのか、農業者にとっての購買代理人の役目を果たしているかというのは、今、最大の論点なのです。どうも販売代理に聞こえるということが、最大の問題です。系統の方々は、在庫を持つ、在庫リスクというのは、とっているのですか。

(菊池取締役専務執行役員)

はい。もちろんこれもございます。在庫リスクもとっています。

(本間専門委員)

井関農機さんとイノチオアグリさんに1点ずつお伺いします。

様々な農産物の生産費を見ると、農機具費というのは、ほかの費目に比べても高いのです。そうすると、そのコストダウンというのが日本の農業の効率化のためにはしなければいけないこととなります。けれども、1つは、農家の意識として、農機具に対して、投資という観点ではなくてハイスペックで非常に乗り心地のいいものを求めていくという傾向があったりして、だからこそ、井関農機さんを初め、ハイスペックなものがどんどん出てくるという市場になっている気がするのですが、そこは農家の意識の問題として、ちょっと置いておいて、費用を下げるもう一つの視点というのは、中古市場だとか、リース市場をもっと活性化するということがあると思えます。

井関農機さんとしては、新品をがらがん売ったほうが望ましいという、会社の都合はもちろんあると思うのですけれども、今<sup>18</sup>後、日本の中古市場、あるいはリース市場

が成立していくのかどうなのか、そのあたりのお考えをお伺いできればと思います。これはほかの人がやればいいという話かもしれませんが、情報としては、農機具メーカーさんが、どこにどういうものが売られているとか、あるいはあそこの農家は、今、耐用年数がここまできているものを使っているという情報を持っているわけで、そうすると、そういうものを生かした形で、中古市場だとか、リース市場について、可能性があるのかどうか。

もう一つは、先ほど農家の意識のことは申し上げましたけれども、それを妨げているものがあるとするれば何か。中古市場やリースの展開を妨げている要因というのは何なのかということについて、お伺いできればと思います。

次にイノチオアグリさんにお伺いしますが、オランダ型の施設等々を導入されているということは、私も注目して見ているところですが、オランダ型をそのまま直で日本に適用する場合の問題点をどう考えたらいいのか。つまりオランダ型の施設を投入する場合、1つには、建物を含めた規制等々の問題と、それから、日本の農業でも、トマトなどはかなりできると思うのですが、どこまで広がりをもって、オランダ型農業の展開ができるのか、その限界といったことについて、お考えがあったらお聞かせいただければと思います。

#### (菊池取締役専務執行役員)

それでは、中古並びにリース市場が成立するかという問題でございますが、私どもも商系の中で、直系の販売店も持っております。ここにも流通としての経営をやらせているのですが、その中の数字を見ましても、中古農機というのは、年々量が増えてございます。

1つは、今まで新車市場という状態の中で集約されてきていますので、特に個人農家さん等につきましては、新車を買いますと、10年、20年使えるわけでございますが、5年先を考えたら、あとはまたいろいろ考えるという面での中古農機のニーズが出てきたということでございます。

2番目には、大規模化されますと、当然機械も増えてきます。生産資材費の中の効率的な運用をやる、例えばトラクターなどでは、メインのトラクターは高機能のものを買って、いろんな作業をこなす。ただし、サブだとか、セカンド、サードのトラクター、これしか使わないというものは、先ほど言ったようなシンプル機でいいとか、中古でいいということで、全体の費用を削減しようという動きがかなり出てきていまして、それに基づきニーズも増えてきています。

これは当たり前の状態なので、我々も中古のマーケットにつきましては大事に育てていかなければならないと考えています。特に農機の場合には、基本的に車検という制度がございませんので、それに基づきましては、中古でありながら、性能をきちんと保障し、また、それに対して、適正な価格をつけることが必要だという中で、業界として、中古の査定士の制度を作り、統一基準でどこのメーカーでも同じような評価が確保できる仕組みをつくらうということで、今、動いているところでございます。

#### (久米専務取締役)

オランダの部分について、この間もオランダの大使館から依頼があったのですが、やはり基準の問題、設計強度の問題、それと規模感です。オランダだと何十ヘクタールということで、そのために工期短縮をやっているということですが、日本の場合、まだまだ小さい規模が多いということです。

あと、エネルギーでいうと、オランダでは天然ガスが安いということがあり、大きなトリジェネの機械を入れて自家発電する<sup>19</sup>など、作物単価が低迷しており、農家は売

電によって収益を上げ、かえって農業生産の収益が少ないということもあります。

また、先ほど私どもが出したように、オランダでは大型機械や専用の機械についていうと、例えばハウスの間口、幅は大体8メートル・9メートル程度なのですが、それに対して、7メートルぐらいで、1回で金具などがつけられる。日本の場合は、2台ぐらい機械を使うとか、そういった機械の問題もあります。さらに、オランダの温室をそのまま持ってくるということだと、気候変動が日本のほうが大きいということで、天窓を開閉する部分の大きさといった点も違いますし、今、半閉鎖型という形で、圧力をかけてやるようなハウスもオランダからきており、日本でも成功している例がありますが、それも湿度の高いところだと、閉鎖型というのは使えません。山梨などではよいのですけれども、千葉や愛知ですと、使えないだろうというものがある。

それと、韓国の単価もそうですが、オランダでも、現地価格は安いのですが、インフラの部分で、輸送コストがかかる。日本でも、山間のところに持っていくと、港から持ってくる部分があるということと、資材についても、40日とか、飛行機便を使えばいいのですけれども、コストを下げるために船便を使った際には、後のメンテナンスの問題とか、そういった点がネックになるところが大きいと思っております。

#### (齋藤専門委員)

イオンさんに伺いたいのですが、小売ですから、野菜の買ったときというよりも、供給量がいっぱいになれば、当然余ってきて、価格が下がる。足りなくなったら、半分でというのが通例なのは、よくわかります。

先ほど社長から、朝どれ野菜の無選果のものを並べて、好評な例があるという紹介をいただきました。実は葉物野菜の生産コストの40%が収穫経費です。それが、今、法人協会の仲間で、人がおらず、自主転作ではないけれども野菜の収穫のパートさんがいなくてできないということで、3割も減産が始まっています。

その中で話題になっているのは、機械収穫のものがマーケットで受け入れられないので、どうしても人手に頼るしかないということです。先ほどの例の小松菜などは、機械でばっさり切りながらの機械収穫をマーケットとして育てれば、当然コストがぐっと下がるわけなので、お安く提供できる。農家のほうも、例えば生産コストの20%をカットできれば、安く出しても十分に大丈夫です。今、人件費の高騰で、農場が立ち行かなくなる寸前に陥っているのですが、我々一個人の農業者で、機械収穫のざっくりしたものをやってくれといっても、一発で断られるのは目に見えています。そこで、マーケットのほうから、そういう提案などを出してもらったほうが良いのですが、売り手と生産者の中で、コストを下げる提案を実験的にでもやってくれるような意向はございますでしょうか。

#### (柴田執行役)

あります。ありますし、そのために、イオンアグリという会社を作ったようなものとして、先ほどの日本の農業の発展とお客様への価値の創造というのは、お客様が求めるものをちゃんとお届けするということです。

これは農産物だけではないのですけれども、ほぼ全ての食品に求められるものをアンケートでとったら、1番がおいしさ、2番が安全、ないしは1番が安全で、2番がおいしさだった。1番、2番は不動なのです。ですから、Lサイズとか、Mサイズと言われるところの秀品とか、優品とか、トウモロコシの頭がちょっと欠けているというところは、実際にお客様が食べるときは、それを気にされない。

ただ、残念ながら、長い間、キュウリは真っ直ぐなものなのだ、ナスはサイズがそろっていると、ずっとそういうものを買わ<sup>20</sup>れてきていますから、曲がったキュウリが

出てくると、アンケートではおいしさと安全と言われているのですが、買うときになると、それに手が出ない。そのときに、それをもしてこれだったら買ってやろうかという要素が、今まではどちらかという唯一価格だったのですが、そうではなくて、安全ないしは今とった、とれ立て、だからおいしいという価値がつけば、私は絶対に売れると思うし、今、彼らがそれを証明しつつある。

言われるように、そのためには、生産性を高めて、例えば納品の単位も、選果をして、フィルムで巻いて、それをきれいに段ボールに詰めかえて、一晩要冷をして、市場に出してということでは、時間もコストもかかって、業者さんが求めるものは実現できないと思います。そういう意味では、でき上がっている商品を見ていないのに、やりましようというわけにはいきませんが、今、お話になられた内容については、共感できるものであり、私たちが進もうと思っている方向と全く一緒ですから、ぜひともお話をしたいと思います。

(金丸副会長・座長)

ありがとうございます。これを機会に、齋藤専門委員とイオンさんで話していただければと思います。

(林委員)

イオン様は、私のうちの冷蔵庫と言えるぐらい、直近で毎日購入しているのですが、原則的に店頭にあるのは几帳面にサイズのそろったものです。外国のスーパーマーケットへ行ったら、バラバラな物の中から消費者が自分で選んでいます。最後に、もしかすると、変なものがお店に残ってしまうかもしれませんが、トータルとしてのコストは、そのほうがずっとリーズナブルだと思います。

千葉の枝豆の農家に視察に行ったことがあるのですが、農家さんは、枝豆のサイズをLL、L、M、Sに選別する機械1台何百万円、洗う機械何百万円、パッケージする機械とか、それだけで倉庫に何百万単位の機械をそろえていらっしゃるわけで、それで皆さん総出で出荷に手をかけている。本当に無駄なことだと思います。ですので、原則と例外を逆転させるようなことをしていただきたいと思います。

これは農水省にですが、JAの8割は卸売市場を通してしているので、市場を通した取引だと、どうしてもそうになってしまっているのも、そこも直さなければいけないと思います。その辺から変えなければいけないと思います。

(金丸副会長・座長)

ありがとうございました。今のことは、具体的な生活者の視点に立った要望でございました。

今日は、皆様より、様々な角度から、様々な御専門の分野のお話を聞くことができました。私どもの会議も、今日、皆さんからお伺いした御意見、お考えを参考にさせていただきながら、前に進みたいと思います。

今日、くしくも日清丸紅の鹿間さんがおっしゃられた、要するに少子高齢化で、小売も含めて、市場が小さくなっていておりますので、小売の現場は、先に世界を目指して海外展開もなされておられますので、いずれにしろ、マーケットを広げていくことについては、輸出というものも大きく捉えていかなければいけないと、当会議でも問題意識を強く持っておりますので、今日に限らず、今後も引き続き皆様からの貴重な御意見を賜ればと思います。

本日は、お忙しい中、御出席賜りまして、ありがとうございました。

## <関連事業者退室>

(金丸副会長・座長)

それでは、引き続きまして、次の議題に進ませていただきます。

生産資材価格形成の仕組みの見直し、生産者が有利に取引できる流通・加工の業界構造の確立につきましては、両会議の前身である、規制改革会議、産業競争力会議から、関係府省や業界関係各社からお話を伺い、検討を続けてまいったところでございます。今後、両会議として、本年秋の政府取りまとめに向けた意見をまとめていくに当たり、私どもの基本的な考え方を整理させていただきます。要するに、基本的な考え方が異なっているとまとまらないものですから、今日は、私なりの案をお示しさせていただいております。まず簡単に御説明させていただきますので、その後、委員の皆様の御意見をお伺いしたいと存じます。

今、配っていただいた資料ですが、あくまでも私の試案ということで、今日は、お示しをさせていただきます。

1番目、農業及びその関連産業の国際競争力を強化し、世界に飛躍できるようにすることを目指す。2番目、経済社会情勢の変化により、実情に合わなくなったシステムを抜本的に見直して、時代の要請に合った最適なものに改めるべきだという考え。3番目、関連する各種法制度等については、総点検を行うこととし、この秋に結論が出なかったものについては、規制改革推進会議において、引き続き検討する。4番目、それぞれの業界について、適正な競争が行われる構造となるよう、業界再編を推進すべきである。5番目、業界再編のツールについては、法規制の見直し、産業競争力強化法に規定する手法、独占禁止法の運用など、あらゆる手法を活用すべきである。6番目、全農の生産資材の買い方、農産物の売り方を真に農業者のためとなるよう見直すことも、業界再編の重要なツールであり、規制改革推進会議における農協改革のフォローアップの一環として取り扱う。特に全農が農業者のために最大限の機能を発揮できるようにするためには、役職員の意識改革、外部からの人材の活用、組織体制の整備等が必要であり、フォローアップにおいてはこの点を重視する。7番目、改革が後戻りすることなく、着実に前進するよう、次期通常国会において、必要な法制化を行うことを視野に入れて、検討すべきである。

この7つを基本的な考え方とさせていただこうと思ってございまして、皆様の御意見を頂戴したいと思います。足りていないところとか、加えたほうがいいところがあれば、御意見を賜ればと思います。

(渡邊専門委員)

1点確認なのですが、1番目の後段、世界に飛躍できるようにすることを目指すというのは、輸出を念頭に置いていると解釈してよろしいのでしょうか。

(金丸副会長・座長)

そうです。今日もお話が出ていましたけれども、国内市場が小さくなっていきますので、それを前提にして、再編してみても、再編し続けて、シュリンクしていくということにならぬとも限らないですし、今日の事業者の皆様のうち、幾つかの方の御意見では、輸出という言葉が出ていましたし、そういうつもりでございます。

(本間専門委員)

結構だと思うのですが、この目的として、どこかにコストダウンだとか、費用削減だとか、そういう文言が入ったほうが、<sup>22</sup>よりわかりやすいような気がします。念の

ために、法制度をいじるとか、コストダウン、ないしはよりよい品質のためとか、そういう目的の記述がもう少しあるといいと思います。

(金丸副会長・座長)

品質とコスト、例えば生産性向上などですか。

(本間専門委員)

それで結構だと思います。それを向上させるため、といった文言が、どこかに入っているといいと思います。

(野坂委員)

4点目の適正な競争が行われる構造となるよう、業界再編を推進すべきであるという点について、肥料メーカーというのは、ここ数年で、事業統合や合併が進んできたということですが、残りの0~5,000トンの小規模な肥料メーカーというのが、2,200社あるということで、今後、小規模な業者の業界再編についてこの会議で検討していくのかどうかということをお伺いしたいと思います。

(金丸副会長・座長)

対象事業者の規模は特にイメージしていないのですけれども、小さくても、存在意義があり、付加価値を提供していて、存続可能であれば、それは再編の中に入らなくてもいいと思うのですが、大量なものを扱われていて、付加価値もなくて、工場の稼働率があれだけ低いと、再編せざるを得ないと思います。

(飯田座長代理)

先ほど本間先生がおっしゃられていたことと近いのですけれども、最終的に農家の所得を増大させるようとか、所得というか、利益と言ったほうがいいのかもしれませんが、利益が増えるようにという文言があると、分かりやすいと思います。

(藤田専門委員)

2番の時代の要請というのは、消費者を含めて、一体どういうことなのですか。時代の要請というのは、先ほどからのお話の中では、もっと具体性があったと思います。

(務台大臣政務官)

せっかく最後までいたので、一言申し上げます。先ほどコストの話もありましたけれども、消費者の側で、安全とか、おいしさというものがとても大事だと。過度に形のよさにこだわる結果、それがプレッシャーになって、コストの高さに結びついていくという側面、最後、大事な視点があったと思うので、そういう要素を入れていけば、深みが出ると思いました。

(金丸副会長・座長)

消費者の側も、価値観を変えとか、意識を変えていただくということが必要なのでしょう。ありがとうございます。

(林委員)

全面的に賛成でございます。それぞれ深い意味があると理解しております。

(三森専門委員)

先ほどおっしゃられるように、消費者の視点のところも、とても大切なことだと思うのと、あと、もう一つ、農業者の視点、例えば農業者サイドとしても、農業者自身も、改革をすべきということを入れていただくことも、大切ではないかと思っております。

(金丸副会長・座長)

それでは、お時間となりましたので、本日の合同会議は、ここで終了といたします。本日の議論や基本的考え方（試案）を踏まえまして、今日、皆さんからいただいた意見を参考にさせていただいて、今後、意見をまとめてまいりたいと思います。どうもありがとうございました。