

産業競争力会議 実行実現点検会合（第33回）（テーマ：農業）

規制改革会議 農業ワーキング・グループ（第32回）

合同会合

（開催要領）

1. 開催日時：2016年2月25日（木）10:30～12:30

2. 場 所：中央合同庁舎4号館共用第1特別会議室

3. 出席者：

三村 明夫 新日鉄住金株式会社相談役名誉会長・日本商工会議所会頭
橋本 和仁 国立研究開発法人物質・材料研究機構理事長

金丸 恭文 フューチャーアーキテクト株式会社 代表取締役会長
浦野 光人 株式会社ニチレイ相談役
岡 素之 住友商事株式会社相談役
滝 久雄 株式会社ぐるなび代表取締役会長
林 いづみ 桜坂法律事務所弁護士

北村 歩 株式会社六星取締役
本間 正義 東京大学大学院農学生命科学研究科教授
松本 武 株式会社ファームアライアンスマネジメント代表取締役
渡邊 美衡 カゴメ株式会社取締役常務執行役員・経営企画本部長

大泉 一貫 宮城大学名誉教授

捧 雄一郎 株式会社コメリ代表取締役社長
佐藤 智和 株式会社コメリ執行役員・農業産業化プロジェクトリーダー
及川 智正 株式会社農業総合研究所代表取締役CEO
堀内 寛 株式会社農業総合研究所取締役副社長COO
北尾 裕一 株式会社クボタ取締役専務執行役員農業機械総合事業部長
石橋 善光 株式会社クボタ執行役員農機国内営業本部長

（議事次第）

1. 開 会

2. 生産者の所得向上につながる生産資材価格形成の仕組みの見直し

及び生産者が有利な条件で安定取引を行うことができる流通・加工の業界構造の確立について

- (1) 事務局より規制改革会議農業ワーキング・グループ（第31回）（平成28年2月4日）の概要説明
- (2) 関係省庁（農林水産省、経済産業省）から現状について説明
- (3) 株式会社コメリから生産資材供給等についてヒアリング
- (4) 株式会社農業総合研究所から農産物流通等についてヒアリング
- (5) 株式会社クボタから農機の生産販売等についてヒアリング
- (6) 自由討議

3. 閉 会

（広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長）

おはようございます。時間になりましたので、始めさせていただきます。

ただいまから「産業競争力会議実行実現点検会合（第33回）（テーマ：農業）・規制改革会議農業ワーキング・グループ（第32回）合同会合」を開会いたします。

本日は御多忙の中、御参集いただきましてまことにありがとうございます。まず高鳥副大臣から御挨拶をいただきます。よろしく願いいたします。

（高鳥内閣府副大臣）

皆様おはようございます。内閣府副大臣の高鳥修一でございます。

本日はお忙しいところお集まりをいただきして、まことにありがとうございます。

本日の会合で取り上げます生産資材、流通構造の課題についてでございますが、昨年11月に取りまとめられた「総合的なTPP関連政策大綱」において、検討の継続項目とされているものでございます。これらの課題は農林水産業以外の産業とのかかわりが深いことから、産業競争力会議及び規制改革会議において検討をお願いすることになったものでございます。皆様の御協力をぜひともお願いをいたします。

本日は、両会議の合同会合といたしまして、これらの課題について関係省庁、事業者の方々から御説明をいただきます。攻めの農林水産業への転換を進めるためにも、生産者の努力では対応できない分野に当たります生産資材、流通構

造の課題について改善を図ることは極めて重要であると考えております。皆様の活発な御議論をお願いし、冒頭の御挨拶といたします。よろしく願いいたします。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

それでは、ここでプレスの方は御退室をお願いいたします。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

それでは、議事に入りたいと思います。本日、お話を伺う有識者として株式会社コメリから、捧代表取締役社長、佐藤プロジェクトリーダー。株式会社農業総合研究所から、及川代表取締役、堀内取締役副社長。株式会社クボタから、北尾専務、石橋本部長に御出席をいただいております。

まず冒頭に産業競争力会議の農業分野の三村主査と、規制改革会議農業ワーキング・グループの金丸座長から、それぞれ一言御発言をいただこうと思います。まずは三村主査からお願いをいたします。

(三村主査)

産業競争力会議と規制改革会議との合同の会議を、久しぶりに開くことになりました。我々としては、今までの調査を通じて、農業の競争力向上のために、たくさんのシーズがあると受けとっております。例えば、農業の大規模化、資機材のリーズナブルな価格での調達、仕様の適正化によるコストダウン、あるいは卸売市場のあり方、農協との関係、付加価値の拡大のための農商工連携など、いろいろな課題があると思っております。

こういう問題について、現在どのような状況となっており、何をどのように改善できるかについて、ぜひともいろいろな意見を伺いたいと思っておりますが、長年の歴史の中でいろいろな要因が複雑に絡み合っているために、これはできない、というような事情の説明は、もうたくさんだと思っております。そうではなくて、それも事実として認めながらも、肝心なことは農業が普通のビジネスとして成り立つことであり、そのためにも、成り立たせてこなかった要因が何かということを因数分解して、それをどうやって解きほぐすのかと考えることが大切だと思っております。我々委員はそのつもりで聞かせていただきたいと思っておりますので、どうぞいろいろな御意見をお聞かせいただきたいと思っております。どうもありがとうございました。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

続きまして、金丸座長から一言お願いをいたします。

(金丸座長)

規制改革会議で農業ワーキングの座長をしております金丸でございます。改めましてよろしく願いいたします。

本日の会合に先立ちまして、私ども規制改革会議では2月4日に農業関係者の皆様からヒアリングをいたしました。流通資材、流通構造の課題につきまして現場の声をお伺いしたところでございます。

詳細は後ほど事務局から説明をさせますけれども、例えば生産資材のスペックが必ずしも現場のニーズに対応したものになっていない。農協、卸売市場を核とした農産物流通システムについても、生産者の目から見て十分効率的なものになっていないなどの指摘を含めまして、多岐にわたる問題提起がなされたところでございます。

これらの課題をクリアにするためには、農業者に生産性向上を迫るだけではなくて、その農業者を取り巻くメーカーあるいは流通などを含めて、関係者が総力戦で付加価値の総点検を行い、各主体が創意工夫をより促進させることが重要であり、必要だと思っています。また、政府内におきましても農水省だけではなくて、関係府省が横断的に検討を進めていただきたいと考えております。

本日御出席の各委員の皆様におかれましては、このような問題意識のもと、ぜひ踏み込んだ提案。本質を避けることのない的を射た御意見を頂戴したいと考えております。

規制改革会議、産業競争力会議としても皆様の声をしっかりと受けとめまして、本年央の答申取りまとめ等に向けて、精力的に審議を進めてまいりたいという所存でございます。

なお、本日農水省に御提出いただいた参考資料につきましても、貴重なデータが記載されておりますので、この後の農水省の説明の際に、あわせて御説明いただきたいと思っております。よろしく願いいたします。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

引き続きまして、2月4日に開催されました規制改革会議農業ワーキング・グループのヒアリングの概要につきまして、資料1に沿って事務局から御説明をさせていただきます。よろしく願いいたします。

(山澄内閣府規制改革推進室参事官)

右肩に資料1と振ってございます「第31回規制改革会議農業ワーキング・グループの概要」に沿って御説明させていただきます。

2月4日に有限会社藤岡農産の藤岡代表取締役ほか、総勢で4名の方をお招きいたしましてヒアリングを実施いたしました。以下、2枚目、3枚目にその概要をまとめてございます。かいつまんで申し上げます。

まず資材関係で言いますと、資材価格は各地域の農協が決める価格が基準となっているのが現状という御指摘。ビニールや農薬などの資材は、JAよりも資材店のほうが割安に変えるという御指摘。

調達ルートに関して言いますと、メーカーから資材を買うときに直接ではなく、常に商社や一次卸、二次卸等の伝票を通して納入というお話。

価格比較の関係で言いますと、例えば農機を含む生産資材の地域間の小売値を比較可能なシステムの確立が必要という問題提起。

農業機械の関係で言いますと、トラクターや動力部の部材にメーカー間の互換性がない。国内メーカーの農機は不必要な機能が多く、高価。耐用年数おおむね10年を過ぎると部品の調達ができなくなって買い換えが必要となっている。国内にも中古農機のマーケットを整備すべき等々の御指摘がございました。

農機のレンタル化につきましても、一昨年からは稲作農機のレンタル事業を開始したという独自の取組の御紹介もございました。

卸売市場につきましても、例えば手数料体系に関しまして、卸売市場の手数料率は国による規制がなくなり、自由化された後もほとんど変わっていない。昭和30年ごろに果物が7%、野菜が8.5%となってから今もそのままである。農家の側からすると、単位農協があり、県連があり、全農があり、さらに市場という合計4段階の-marginがとられていく仕組みになっている。例えば九州の野菜を東京の市場で100円で売ったら、農家の手取りは35円にしかならず、資材費を引くとほぼゼロになってしまうという現場の声。

1枚めくっていただきまして農協関係の御指摘という点で言いますと、販売力ということでは、農協に入る手数料は変わらないため、販売努力はしなくてよい。

農協に対する意識という分類で言いますと、農協のもとに品目ごとに置かれる部会組織の中で、全量農協に出さないと首にするぞとって結構締めつけがある等々の御指摘。それを変えようと農協から飛び出したが、補助金も出ず、普及員も来てくれない。そうした目に見えない圧力はやはりあり、大半の農家は潰れてきている。一方で、農協はもうけたり締めつけたりしているというよりは、金融も扱っていて農業者側も便利であるという御指摘もありました。

その他、それより下に書いてあるところも含めまして、このような多岐にわたる御指摘をいただいたところでございます。

より詳細な当日の提出資料などにつきまして、末尾にございます参考資料として配付させていただいております。後ほどごらんいただければと思います。
以上でございます。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

引き続きまして、農林水産省及び経済産業省から御説明いただきたいと思
います。

まず農林水産省から農業生産資材、流通構造の現状などにつきまして、参考
資料も含めて御説明をお願いできればと思います。よろしく願いいたします。

(鈴木農林水産省生産振興審議官)

農林水産省生産振興審議官の鈴木でございます。

私から資料2-1と、今ほどお話のありました中で米の生産コストに係る日
韓比較、資材関係のところ、参考資料をかいつまんで御説明をさせていただきます。

資料2-1を先にざっと御説明をさせていただきます。

1ページ、農業機械の流通構造ですけれども、国内のメーカーから約3,000億
円、輸入で800億円が出荷をされまして、農業者への販売段階では系統、商系そ
れぞれ約5割程度の取り扱いとなっております。

2ページ、主要な農業機械の出荷の状況でございますけれども、農家数の減
少に伴いまして主要農業機械の国内向けの出荷台数、出荷額は年々減少してお
ります。この20年間で約6割減少という形になっております。

3ページ、価格動向でございます。農業機械の価格は近年の鋼材の高騰、排
出ガス規制の対応などによりまして、わずかに上昇してきております。平成16
年を100として106という形になっております。

4ページ、農業機械のメーカーでは、現場の声に応じまして低価格シリーズ、
それから、海外向けの低価格モデルを国内で販売しております。こうした取組、
担い手の生産コストの低減、選択肢の幅を広げる観点から重要であり、情報発
信や取組の拡大が求められていると考えています。

5ページ、利用の話のところでございます。農業機械の効率利用を進めると
いう観点からは、リースやレンタルの活用も選択肢の1つということでありま
す。また、新しい形としてシェアリングリースという取組も含めまして、効率
的利用を推進する必要があると考えております。

続いて肥料の説明に移ります。6ページです。肥料の流通構造でございます。
肥料の原料は全農と商社が半々の割合で調達をしてまいりまして、国内約3,000

の業者が生産をしています。流通段階は系統が3分の2、商系が3分の1と分かれました、最終的に農業者へは系統が7割、商系が2割、ホームセンターなどが1割、大体このような割合で販売がされております。

7ページ、肥料の原料、海外に依存をしていますリン鉱石を初めといたしまして、化学肥料の原料はほとんど海外に依存しております。世界的には資源が偏在をしているということです。少しごらんをいただくと、リン鉱石ですと中国、ヨルダン。リン安を入れてくるところはアメリカ、中国。塩化カリですとカナダが7割以上という実態になっております。

8ページ、肥料のコスト構造。肥料はそういう点で製造コストの約6割が原材料費が占めております。販売価格は原料の国際的な市況、為替などの影響を受けやすく、近年緩やかな上昇傾向で推移をしてきております。右側のグラフの下のほうが販売価格、原料の国際市況が上ということになります。

9ページ、肥料の価格高騰を踏まえました肥料費低減の取組ということで御説明をします。肥料費低減の取組としては、製造段階ではこの左側の下の四角にあるようなバルクブレンドと呼びますけれども、このような低価格肥料、また、安価な国内の未利用資源を活用した肥料の供給。流通・販売段階では工場から農家への直送、利用段階は低コストな製肥方法の普及ということで、育苗箱に全量施肥をすとか、局所的に側条施肥を行うというような取組を進めてきております。

10ページ、農家の肥料の購入・利用の実態アンケートをいたしました。その結果でございますけれども、農業者は品質の安定、価格の安さ、左側の下の棒グラフのところでございます。取り扱い銘柄、こういった項目を重視して肥料の購入策を選択しているという結果になっております。また、肥料の販売の取組に対する農家の満足度につきましては、販売ルートそれぞれごとに評価が分かれておりました、農協は品質の安定とか銘柄の充実。商系のルートでは品質の安定とか配送。ホームセンターは価格への満足度が高いという結果になっております。

11ページ、農薬の流通でございます。農薬の製造業者は約170あります。系統で約4割、商系で6割の割合で出荷がされまして、農家の段階では系統から6割、商系は小売から3割、ホームセンターから約1割という割合で販売がされております。

12ページ、農薬の国内出荷量でございますけれども、作付面積の減少などによりまして20年間で約5割に減少をしております。左上の棒グラフのところですか。販売価格は平成20年に原材料の値上がり、世界的な穀物増産などを背景に約1割値上がりいたしました、最近では横ばいで推移をしております。

13ページ、農薬費の低減の取組といたしましては、製造段階では大型包装農

薬、左側の写真にございます、このようなものを生産する。流通・販売段階では工場から農家への直送。利用段階は散布作業の省力化ということで、例えば除草剤1回で初期と中期の2回やる体系もあるのですけれども、1回で処理ができるような薬剤を勧めているということです。

14ページ、配合飼料の流通構造です。配合飼料業界は商社傘下の商系のメーカーとシステムメーカーが激しく競争しておりまして、商系のシェアが7割、システムのシェアが3割です。真ん中のところに小さく入れてありますけれども、経常利益率は商系が1.47、システムが0.46ということで極めて低い水準となっております。

15ページ、飼料原料穀物の相場は近年の豊作とか豊富な在庫などによりまして、弱含みで推移をしております。配合飼料価格も下落傾向になっております。

16ページは配合飼料の価格低減のための独自の低利融資、入札などさまざまな取組をしている単位農協の例を載せております。

以上で資料2-1の御説明を終わりました、先ほどございましたPTをかいつまんで、特に今のところと異なるところを御説明いたします。

最初が米の生産コストに係る日韓比較です。日本と韓国で米の生産費を公表しておりますので、これを単純に比較した表が下のところになります。種苗費、肥料費、農薬費、農機具費、労働費、このような韓国と日本の状況になっております。全体としては生産費、一番下の色が変わっておりますけれども、平均ベースで言いますと60キロあたりで言うと韓国が8,571、日本が全農家で1万5,229円、15ha以上層で1万1,424円というような形になっております。作業委託が韓国のほうでは浸透しているということで、機械の利用の形態が個人の農家が農業機械を所有しないというのが多いという形で聞いておりますけれども、実態についてはもう少し詳細に調べないと、申しわけありませんが、どのようになっているかというところは明確にお答えができないのが今の状態でございます。

続いて2枚おめくりいただくと、農業機械をめぐる情勢という表紙が出てくるかと思えます。1枚おめくりいただきまして、農業機械の日本と韓国の価格の比較の表でございます。トラクターとコンバインと田植え機ということで、3つのものについてまとめております。

一番上のところを見ていただくと、Aというところが日本の価格です。同様なものの韓国で日本のものが売っているものの価格が韓国価格Bということですので。一番右が参考で韓国メーカーが同様のものを売っているものの価格を載せております。

押しなべて言いますと、トラクターにつきまして押しなべて言いますと、トラクターにつきましては物によって高い低いがあるのですけれども、平均とい

うところをごらんいただくと、1割ぐらい日本のほうが高いかなということをやっております。その理由なのですけれども、右側にありますように性能とか装備に異なりがあります。トラクターの場合はそれぞれの国の中でこういうものをつけなければいけないというものがついているついていないということがございます。それから、トラクター、真ん中のところにありますように片ブレーキ防止装置、安全の関係で片ブレーキ道路でぎゅっと踏みますとごろんと転がってしまうということで、そういうことを防止するような装置がついているとかついていない。こういうことで違っているということです。

次の2ページですとコンバイン。ここのところも同じようにごらんをいただければ結構ですけれども、平均をすると89%ということがございます。ここもそういう点では装備に違いがあるというようなことを、韓国メーカーはさらに安いということですが、比率にしますと1.5ぐらいのところかと思えます。

別に海外生産機ということで下にありますのは、中国で製造したものですけれども、排ガス規制が対応していないとか、そのようなことで非常に安い価格というように見えるところでございます。

田植機については、実は日本で売っているほうが安いという結果になっております。

26ページを超えますと、続いて肥料をめぐる情勢というものがございます。表紙1枚おめくりいただきまして、日本と韓国の肥料の販売価格の比較のところがございます。真ん中の表の左側のところ、代表的な高度化成肥料ということで価格の比較を入れてございます。日本の場合はNPKが14%3つ並んだものが1,850円、韓国ですとここは韓国は21-17-17というのがメインで1,500円。韓国の製品を日本の国内で販売されているものでいきますと1,450円ということで、比較のところ1.2倍、1.3倍ということで入れてございます。その要因としては真ん中にありますように、メーカーの生産能力のところでは生産数量が韓国の場合は1社で非常に大きいということから、つくっている銘柄数の違い。それから、人件費、電気代というものもありますけれども、一番右側の一番わかりやすい品質で入れてあります。肥料の成分のほかに粒のそろいがよいとか、粉になりにくい。散布のときに均一にまけるとか、肥料のほうにユーザーから見た品質面がありまして、そのところに差があるという結果になっております。

その資料をまた22までめくっていただきまして、農薬をめぐる情勢で1枚おめくりいただきたいと思えます。農薬の日本と韓国の比較でございます。農薬メーカーさんの価格設定の考え方ということで、左側にありますけれども、製造原価のほかに同じ目的で使用される別の農薬との競合を考慮して、価格水準を検討してつけておられると聞いております。さらには農薬の製造メーカーさん、開発をするということで売上高の10%程度、研究開発投資を価格に含めて、全

体として回収をされるという考え方でつけておられると聞いております。

そのような中で同じ成分の基本的には物ということで、下の表にございますように4種類の農薬について価格比較ということで載せております。そういう点では日本のほうが高いものと低いものがありまして、価格設定の背景ということで韓国の方では水稲分野での競合が激しくて、低目の価格水準に設定がされているということ。その下、上から2つ目ですと、園芸の殺菌剤の分野では、ここも競合が激しいので低目の価格設定をしているということ。そのようなことで価格が設定をされているということでございます。

続きまして16ページをめくっていただくと、飼料をめぐる情勢という表紙が出てまいります。

1枚おめくりいただきまして、飼料の比較のところでは①のところ、使っている原料に違いがございます。日本はとうもろこしが5割ですけれども、韓国の場合はとうもろこしが34%、小麦が26%ということで構成が違っているということがあります。もともとほかの国では、要は自分のところで作っている穀物の中から飼料の原料を持ってくることが多いということで、ドイツだとこのような構成になっているということです。

②は配合飼料価格の比較でございます。端的な数字のところは左の一番上にありますように、2011年、2012年ごろはそういう点では2割ぐらい差があったということでありますけれども、平成14年ですと、ここにありますように97.6%ということでございます。このところ円高、円とウォンの関係のところでは、その率が変わっているというように思います。このところで先ほど少し申し上げたような、右側にありますように日本と韓国の最低賃金とか、電気量の比較ということでございます製造のところでは、このような経費に違いがあるということがあります。あと、品質面よりも価格に重きを置きまして、価格に応じて原料の供給国を韓国の方では変更するというようなことであるとか、肥料の成分を満たせば原料配合は指定しない委託生産による配合飼料ということで、この辺のところは我が国と韓国では違っていると見ております。

私からは以上で終わります。

(岩瀬農林水産省大臣官房審議官(兼食料産業局))

続きまして資料2-2、農産物の流通・加工業界構造の現状及びその評価についての概要ということであります。食料産業局の審議官をしております岩瀬です。よろしくお願いたします。

1ページ、少し細かい図になって大変恐縮でございますが、こちらは平成23年の産業連関表から算出した、我が国の農産物の流通・加工構造全体を俯瞰したものであります。右側から見ていただきたいと思います。国内で生産され

ました9.2兆円の農林水産物と、その下にオレンジ色がありますけれども、1.3兆円の輸入農林水産物、合計で10.5兆円がありますけれども、これは青果、水産の過半と食肉の一部が真ん中の青いところがありますけれども、卸売市場を経由しております。食肉の大部分や米麦、乳製品等は、専門取扱業者や産直取引等を経由して流通しているという構造が見てとれるかと思えます。

真ん中のところがありますけれども、加工食品の原料として食品製造業に入ったものは製造過程で付加価値がつくわけですが、33.4兆円の製品となりまして、この大部分は食品の卸に流通をします。

次に、食品小売業、外食産業であります。そのさらに左でありますけれども、卸売市場や食品卸売業者のほか、産直取引等を通じて商品を仕入れます。したがって、それで食品小売業では51.2兆円の商品、外食産業で25.1兆円のサービスとなって消費者に最後販売されるという形になっております。

まとめますと、生産、輸入段階で10.5兆円の農林水産物は、各流通・加工段階で付加価値がつき、最終的には23年段階ですけれども、76.3兆円というものになって消費されるという表であります。

2ページ、こちらは我が国と諸外国の食品の流通構造を比較した表であります。左から流通の多段階性を示します卸小売比率でありますけれども、ごらんいただきますと我が国が1.4でありますけれども、欧米と比較して特段に高くはありません。これは近年の卸売業者の合併でありますとか、産直取引等による卸売業者を通さない取引の増加等により改善が進んだためだと思われれます。

次に、小売価格に占める流通費の比率でありますけれども、我が国の50%前後に対し、欧米は70%前後であり、平均して生産者の手取りの比率は我が国のほうが高いと考えております。また、物流費の比率もそこにございますように、全業種平均ですけれども、欧米よりも我が国のほうが低くなっているということがあります。

食品スーパー等の食品小売業界、先ほどありましたけれども、寡占化率というものをみますと、欧州は特に高くなっております。そこにありますように上位5社で70%程度に達しております。次いで米国が45%であるのに対し、我が国は20%程度ということでありまして、御案内のように、一般的に寡占化が進むと業者間の競争が減る一方、価格支配力が強くなりますから、流通マージンが高くなる傾向にあると見積もっております。

3ページは、青果物の品目別の生産者受取価格の割合を日米で比較した資料であります。ごらんいただくとわかりますように、比較可能な代表的な品目がありますけれども、全て我が国が生産者受取価格の割合は高くなっているということでありまして。

4ページは、食品スーパー及び総合スーパー、GMSですけれども、業界相関図

でございます。そこにありますように大手総合商社と資本関係にありますイオンでありますとか、セブン等の大手小売企業のグループが形成されていますけれども、先ほど申し上げましたように食品スーパーとしてのシェアは比較的小さく、欧米に比べて寡占化は進んでいないと言えます。

次にコンビニエンスストアの業界でありますけれども、こちらはいずれも大手総合商社と資本関係または提携関係にあるわけではありますが、コンビニ業界は先ほどの食品スーパーとは対比的に、寡占化が非常に進んでいるということでございます。上位5社で9割程度を占めているということでもあります。

この資料の最後であります、飲食料品卸売業界の業界相関図をつけておきました。こちらは大手総合商社の子会社となる三菱食品でありますとか、伊藤忠食品等の卸会社を中心に、近年再編が進んできているという状況が言えると思います。

私のほうもきのうPTに出しました資料で、追加で少し御説明をさせていただければと思います。一番最後の資料でページが振ってありませんけれども、食品流通の現状というものがございます。

最初の右側の1、2は先ほど御説明したものであります。

3ページ目は、絵にした諸外国の流通構造であります。大きく2つに分けておりまして、卸売市場のない国の米国とオランダ、それから、卸売市場のある日本、フランス、韓国ということで絵にしたものでございます。

次のページをごらんいただきますと、5ページ、6ページ、文章で書いてありますけれども、それぞれの卸売市場における法律上の規制に関する比較というものを載せてございます。特に韓国は非常に日本と似ていますし、フランスも基本的に同等ではないかと思っております。

あと少し参考資料なので飛ばさせていただきますが、10ページ目をごらんいただきますと卸売市場経由率、卸売市場の数、例えば中央卸売市場、地方卸売市場の数などの推移を載せておりますので、ごらんいただければと思います。減少しているということでもあります。

この辺はタブっていますので飛ばさせていただきますが、1点、18ページをごらんいただければと思いますが、18ページの表で言っていることは、我が国の先ほど来、御説明しました食料品販売は、大手量販店等のチェーンストアが最大でありますけれども、伸び率で見ると真ん中のところではありますが、通信販売であるとかコンビニ、直売所、宅配が率としては非常に大きくなっているということでもあります。大手量販店が利益を出していない中で、コンビニや通信販売等は高い利益率を確保しているということでもあります。直売所は農産物の販売として生産者の手取りを大幅にふやす効果もあると考えております。

一方、卸売市場については、我が国生鮮食料品等の流通の基幹的なインフラ

でありますので、今、我々が取り組んでおります輸出の拠点化でありますとか、産地との連携強化などの新たな活用の取組も推進しているところでございます。簡単ですが、以上です。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

続きまして、経済産業省から農業生産資材のうち、農機と肥料の現状について御説明をお願いいたします。

(若井経済産業省大臣官房審議官(製造産業局担当))

経済産業省で製造産業局を担当してございます若井でございます。

それでは、資料3に基づきまして簡潔に御説明をさせていただきます。

1枚おめくりください。農業機械の国内市場の状況について整理をしております。基本的には我が国の国内市場、農機の国内市場は約3,500億円でございますけれども、その約3分の2を大手総合農機メーカー4社で占めておられるという状況でございます。その中で輸入品は大体2割程度となっておりますわけですが、右側に小さな円グラフがございます。国内マーケットの中でかなり大きな割合を占めているトラクターについては、輸入の中では大規模農家向けの欧州製大型機種に限定をされておりまして、その輸入の大半はアジア製の小型の草刈機でありますとか、農機の部品にとどまっている現状で、全体としては農家に必ずしも受け入れられていないような状況でございます。その理由としては、特に韓国製のものなどと比較をいたしますと、機能面とかメンテナンスの面での評価が低いということでございます。

右下に韓国製農機についての国内メーカーのコメントが、そういった趣旨のことが書かれているわけでございます。

次のページをおめくりください。農業機械の低価格化に向けた取組については、先ほどお話がありましたし、この後、別途プレゼンテーションがあるのではないかと思います。機能を制限することによりまして2割弱、低価格化を図ったものがございますが、現状まだ標準モデルに比べてその売り上げが上がっているという状況では必ずしもございません。あわせて農機の規格化によってコスト低減が図れるのではないかと御指摘もでございます。特にトラクターなどで使用者がとりつけます作業機、この接続部、例えば違うメーカーのアダッチメントを使えるようにすることによってコストの低減が図れるのではないかと御指摘もでございます。それぞれ進められておるわけでございます。

あと、例えばタイヤチェーンのような部品については、比較的交換頻度が高いということでもありますので、このあたりの互換性を高めるという努力につい

では、農機メーカーでも進めておるところでございます。

次に肥料の関係について3ページ以降で御説明をさせていただきます。肥料につきましても、比較的少数のメーカーがたくさん存在している。このような状況になっているわけですが、このマーケット4,000億円に対しましてかなり上位、肥料メーカー上位8社で大体5割程度ということでございます。全体の中の輸入の占める割合というのは、円グラフを見ていただきますと3%程度となっております。

次のページをごらんいただきまして、肥料の製造・流通コストにつきましても、経済産業省のほうで平成23年度に調査をいたしました肥料海外調査というものを通じて日韓の比較をさせていただきます。先ほど農水省さんから日韓比較がございましたが、それに流通に関する経費が乗ったものでありますので、それを整理いたしまして全体を100としてシェアを見てまいりますと、日本におきましても製造関係の経費が8割程度、残りが流通という状況になってございます。もちろん左下、小さく注で書いてございますけれども、いわゆる農協系統のデータを分析したものでありますので、一般化ができるかどうかということもございまして、さらに注でありますように、韓国と日本では流通形態も違いますし、我が国の中でも諸所ということであるわけでありまして、全体として見れば客観的数値で言えば、このようなコスト構造になっているということでございます。

最後に、コスト削減を図るべく何か方策というものがないのかということについて、肥料メーカーでありますとか商社などにヒアリングをいたしました。どのように対応するかというのはさまざま議論があらうかと思っておりますが、そういう御指摘があるということで申し上げますと、1点目、営農指導に際しまして土壌分析を行うことによって効率化が図られるわけでありまして、土壌分析という行為自体は、例えば土壌汚染に対応するために事業者がやるような場合と外形的に全く同じでございますので、それに伴って計量法にかかわる規制がございまして。これについては従来からやってきた営農指導と何ら変わらないものであるため、そういう点において適用除外とできないかというような規制緩和の要望を北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区から具体的にいただいております。このような状況でございます。

肥料取締法に関しまして、当然、肥料取締法の趣旨、保証成分の規制ということがあるわけでございますけれども、どうしても下限値を数値でびしっと決めているということでありまして、メーカーサイドにお聞きすると、万が一にも下回らないように余裕分を当然入れてございます。そのことが若干のコストアップの要因になっておるのではないかと御指摘もいただいております。

経済産業省からは以上でございます。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

それでは、引き続きまして本日おいでいただいております企業の方々からお話を伺いたいと思います。

まず新たな流通ルートを形成されているお二方からお話を伺いたいと思います。

株式会社コメリの捧代表取締役社長から、生産資材供給の取組などについて御説明をいただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

(捧株式会社コメリ代表取締役社長)

ただいま紹介に預かりました、コメリの捧と申します。

本日はこの場をお借りいたしまして、私どもの会社の概要並びに農業分野への取組等々につきまして御説明をさせていただければと思います。

3ページ、まず私どもの会社の概要でございますけれども、私ども全国でホームセンターを展開させていただいております。現在1,177店舗の店舗数になっております。営業収益につきましては3,160億、経常利益につきましては155億でございます。店舗数の推移、営業収益の推移は棒グラフのとおりでございます。

私どもが挑戦いたしておりますカテゴリでございますけれども、私ども2つのカテゴリを我々のメインのカテゴリとして捉まえております。

1つは資材建材マーケットの中のリフォーム資材。これが市場として約4兆円あると言われております。もう一つは、農業マーケットの分野の農業資材、肥料・農薬が1兆5,000億と言われております。

我が社の取り扱いの構成比、右の円グラフでございますけれども、ホームセンター業界平気で見ますれば、資材・建材、園芸・農業は約32%が販売構成比になっております。私どもはこの2つのカテゴリで約倍の56%、肥料とか農薬とか農業資材、資材・建材をカテゴリとして捉まえております。

そういったカテゴリを私ども店舗展開している中でハンドリングしているわけですが、5ページ、私ども3つの形態の店舗がございます。商圏人口に合わせて大商圏にはコメリのパワーというお店。中商圏におきましてはコメリのホームセンターというお店。小商圏、1万人で1店舗成立するコメリのハード&グリーンというものがありますけれども、これが973店舗ございます。大型店を中心に、その周りをドミナント的に展開しようということ、宣伝方式での店舗展開をさせていただいております。

6 ページ、私どもの現在の店舗の展開状況でございますけれども、パワー、ホームセンター、ハード&グリーンを合わせまして1,177店舗になっております。現在、沖縄を除く全ての都道府県に出店をいたしております。まだ北海道は薄いのですが、これから北海道につきましても重点爆撃的に高密度な出店をしていく計画を立てております。出店誘致につきましては、私ども将来的には3,000店舗、日本全国、津々浦々にできればなと考えております。

7 ページは、それを支えますロジスティクスの状況でございますが、現在、店舗展開に合わせて物流センターを整理いたしております。ごらんのように全国に今、10カ所の物流センターを展開いたしております。物流センターに商品をメーカーさんあるいは海外から商品を入れて、そこから店にデリバリーするというような形をとらせていただいております。生産から販売までの流通コストといったものを極限まで圧縮できればなということで、チェーン物流を私どもはメインに捉まえております。

8 ページ、私ども世界のベストソースから商品を調達しようということで、海外から商品を今、入れております。現在PBの比率が約40%でございます。そのうちの半分が海外からの調達になっております。

9 ページ、多店舗展開しているということで年間100万個以上販売する商品、いろいろな商品がマスになってきております。例えば左下の14オール高度化肥料でございますけれども、そういったものも非常に数がマスになってきておるわけでございます。

10 ページ、農業分野の取組でございますけれども、私ども農業分野の資材、建材、そういったものを各カテゴリとして捉まえております。農業分野の取組といたしまして、大きく3つの取組をしております。

1つ目は営農指導。全国に今104名の農業アドバイザーを擁してございまして、そういった方々を中心に営農指導ができる体制を整えております。

2つ目はローコストな生産資材の供給。農業資材、肥料・農薬といったものをやらせていただいております。

3つ目が6次産業化支援ということで、農産物の販売等々につきましてお手伝いをさせていただきます。

11 ページ、農業アドバイザーは現在104名を擁しております。29道県下に用意しておるわけでございます。今、441店舗農業アドバイザーによるフォローができる体制になっております。将来的には100人ではなくて300人ぐらい必要になってくると考えております。

12 ページ、農業アドバイザーによる営農指導の状況でございます。いろいろなことをやらせていただいておりますけれども、栽培技術指導とか経営指導とか農業アドバイザーによって、こういったものをさせていただきます。

ございます。

13ページ、ローコストな生産資材の供給ということで、標準化された店舗が多店舗展開しているということでマスのメリット、非常に商品のマス化が図られております。そのようなことで安くいいものを農家の皆様に提供できる体制が整いつつあるわけでございます。

14ページ、あわせて農家の方、商品というか生産物を生産してから仕入れ代金を販売したいというニーズが非常に強くあったものですから、私どもアグリカードというカードをつくっております。農家のお客様向けにアグリカード、収穫期払いの機能を兼ね備えたカードでございます。最大8カ月までは手数料無料と無金利で、農家の皆様が生産物を販売した後、支払いただけるようなカードを整備させていただいております。一般のお客様向けにはコメリカード、工務店さん向けにはビジネスカードということで、工務店さん向けにもカードを整備させていただいております。

15ページ、農家様へのその他のサービスといたしまして、農業資材の予約申込販売といったものをさせていただいております。また、農業用機械の一部を含めたレンタルといったものも店舗でできるような体制を整えさせていただいております。それから、産直ということで農産物の販売の支援をさせていただいております。

以上が我が社の概要並びに我が社の農業分野の取組の御説明をさせていただきました。いずれにいたしましても、標準化された店舗を多数つくるということで、1アイテム当たりの販売数が非常に大きくなってきております。結果的にマスのメリット、プライベートプラダ商品をつくったり、あるいはメーカーさんとタイアップしながら商品の調達ができるようになってきております。また、類似した商品は同じような商品を扱うということではなくて、同一機能、用途の中では商品の絞り込みを図り、単品当たりの1アイテム当たりの販売量を多くできる仕組みを整えております。いわゆるそういうことをやることによってマスのメリットがどんどん出てくるということでもあります。結果としていいものを安く、農家の皆様に提供できるような体制が整いつつあると思っております。

あわせて私ども店舗で販売計画をつくります。販売計画に基づいてメーカーさんとタイアップさせていただきながら、商品の作り込みをしております。したがって、計画的にそれをやるものですから、そこには無理、無駄、むらがありません。したがって、結果としていいものを安く提供できる体制が整いつつあるのではなかろうかと思えます。

もう一つは物流でございます。生産から販売までの物流コスト、物をつくらからお客様、農家様の手に届くまでのコスト、私はそれは社会的なコストだ

と思っております。社会的なコストをいかにチェーンの物流を使いながら圧縮できるか。これが非常に重要になってきているのだと思います。農家の皆様には無駄なコストは1円たりとも負担させないような形の体制を整えつつあるわけでございます。

以上、簡単ではございますけれども、我が社の概要並びに農業についての取組を発表させていただきました。大変どうもありがとうございました。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

御説明ありがとうございました。

続きまして、株式会社農業総合研究所の及川代表取締役CEOから、農産物流通の取組などについて御説明をいただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

(及川株式会社農業総合研究所代表取締役CEO)

初めまして。株式会社農業総合研究所、代表の及川智正と申します。本日はこのような場をいただきまして、まことにありがとうございます。

また、ちょうど先週なのですけれども、日本ベンチャーアワード2016で、経産省様が主催するベンチャー企業の1等賞を決める大会で経済産業大臣賞をいただきました。この場をかりまして深く御礼申し上げます。

ビジネスとして魅力ある農産業をつかっていくのが我々の会社のビジョンであり、そして、農業で一番重要なことではないかと私は思っています。私はもともと東京出身なのですけれども、6年間、東京でサラリーマンをした後、自分で3年間、和歌山で百姓をし、1年間大阪で八百屋をし、その経験を生かして今から8年前につくった会社が農業ベンチャー企業、農業総合研究所でございます。何もない会社なのですけれども、自分で農業をやって、自分で八百屋をやった、この経験が弊社の基礎になっているのではないかと私は思っています。

農業で先ほど申し上げましたとおり、ビジネスにしていくのに重要なことは3つかなと私は思っています。

1つは、農家、生産者をメーカーにすること。自分で考えて、自分で責任を持って農産物を出荷する。農家をメーカーにすることが重要ではないかと思っています。

もう一つは、公平に、自由に競争できる場を提供してあげること。どういうことかといいますと、頑張った人が頑張った分だけ伸びていく。そういうものにしていくことが重要かなと。

最後に3つ目なのですけれども、ありがたいがちゃんと届く仕組みをつくる

ことが重要かなと思っております。つくっている人から食べている人に、食べてくれてありがとう。そして、食べた方がつくってくれている人に、またよろしくね、ありがとうというものが農業にはとても重要ではないかと思っております。

こちらの資料で会社の概要を簡単に御説明申し上げたいと思います。当社が珍しいのですけれども、和歌山県にある地方ベンチャーでございます。平成19年設立になりまして、現在8年目でございます。事業規模で言いますと現在、農産物の流通額は50億円ちょいを年間出荷をさせていただいております。従業員が約90名おりまして、うち60名が社員でやっております。

我々、野菜やくだものを集める拠点のことを集荷場という名前で読んでいるのですけれども、こちらが少しふえまして現在60カ所、一番北が山形県、一番南が沖縄県に拠点を構えて商売をさせていただいております。この60カ所の拠点に登録をいただいている農家さんは現在5,500名おります。現在この5,500名の生産者と60拠点をを使いまして、全国580店舗のスーパーマーケット様と毎日お取引をさせていただいております。

3ページ、隣にいる副社長の堀内は、岡議長の元部下でございます。末端の部下でございます。住友商事出身でございます。役員もとてもおもしろくて、証券マンがいたり、商社マンがいたり、公認会計士がいたり、楽天の子会社の社長がいたりということで、共通することは農業をどうにかしたいという仲間が集まった。プラス株主も市場がいたり、直売所がいたりということで、みんなの力をかりて農業を変えていこう。そんな会社を目指しております。

何をやっているかといいますと、4ページ目になるのですけれども、我々は農家の直売所という事業をメインにさせていただいております。現在、道の駅、ファーマーズマーケット、農産物直売所は全国に2万店舗ほどあると言われております。ただ、どちらかというところと地方にあると思いますので、我々はこれを都会に持って行って、都会のスーパーマーケットの中に直売所コーナーをつくって、ここを全国の農家さんに開放する。なので農家の方がつくった野菜、くだもの、花、お米、加工品が自由に販売できるプラットフォーム、物流のプラットフォームと情報のプラットフォームを、生産者とスーパーマーケットに提供する仕事をさせていただいております。

次のページ、簡単に仕組みを御説明したいと思います。フロー図なのですが、現在、生産者さんが5,000名おりまして、彼らが毎日車で20~30分の距離にあります集荷場というところ、60カ所の集荷場に野菜や果物を持ち込みます。例えば大根を持ってきて、大根を自分でまず100円で売りたいと思ったら、このような形で自分でバーコードをつくります。大根100円と書いてあるのですけれども、自分で大根100円というバーコードをつくって、自分で張って、もう

一つおもしろいのは、好きなスーパーマーケットを選べる仕組みになっています。例えば大丸の東京店で売りたいとなったら大丸東京店というところに置いておくと、我々のトラックで大丸東京店まで持って行って委託販売をする。委託販売なので売れないとお金が入ってこないのですけれども、100円の大根が売れますと売り上げの65%、65円を生産者さんにお返しをして、残りの35円を我々とスーパーで折半するというような簡単な仕事をさせていただいています。

農業総合研究所は何をやっているかといいますと、1つは集荷場という拠点を自社で構え、もしくは業務提携先と構えて農家の方とコミュニケーションをとりながら野菜、果物を集めるという仕事と、あとは鮮度が命になりますので、翌日の朝までにお届けするという物流をやらせていただいています。なので物流のプラットフォームとして集荷場を運営して、スーパーまでお届けするということをやらせていただいております。

ただし、一番大きいのはリアルな仕事ではなくて、後ろでいろいろ情報のプラットフォームを開発しております。どのようなプラットフォームかといいますと、シールの発券システムをつくっております、簡単に生産者がいろいろなスーパーマーケットを選べて、簡単にバーコードが出せる仕組みを開発いたしました、あとは集荷拠点から販売拠点まで車で3~4時間離れているところで商売をしております。なので売り上げ情報等々が生産者は見えません。なのでこの情報の伝達をしております、どこのスーパーで、何がどれだけ、きょうはこれだけ売れましたよという情報を生産者の携帯とパソコンに提供する。売り上げ情報だけではなくて、今は売れ筋情報、売れ残り情報、そして隣の人が幾らぐらいつけている情報、あとはスーパーが市場から仕入れた野菜は今、幾らぐらいで売っている情報。何が言いたいかというと、家にいながらインターネットもしくは携帯電話がつながれば、遠くにある都会のスーパーマーケットの情報がダイレクトにわかる仕組みになっています。これをすることによって生産者が自由に価格を決めて、自由に出荷先を決めて、好きな分だけ出せるというところが、我々の流通のメリットではないかと思っております。

6ページ、我々集荷場を運営するに当たり、いろいろな会社様と業務提携をさせていただいております。自社でやっている集荷場もあれば、日本郵便さんと一緒になって郵便局を集荷拠点にして、そこに野菜、果物を持ってきていただいたり、あとはJAさんの直売所を集荷拠点にして、そこに野菜や果物を持ってきていただいて全国に出荷する。そういうプラットフォームをやらせていただいております。

7ページ、では生産者にとって、生活者にとってのメリット・デメリットは何か。今までの流通ですと、どうしても自分で値段を決められない、出荷先も決められない、好きなものもつukれない。確かに売れ残りのリスクはないので

すけれども、形の悪いもの、B級品、C級品は出荷できないというのが今までの流通。我々の流通は全く逆でございます。農家にメーカー機能を持たせようということで、自分で値段を決めて、出荷先も決めて、自由に好きなものをつくって、確かに売れ残りのリスクはあるのですけれども、形の悪いもの、B級品、C級品でもおいしければ出荷できるというのが我々の仕組みのメリットになっているのではないかと考えています。

8ページ、流通の比較でございます。今までの流通、既存の流通は、市場流通は末端で100円で売られているとしたら、生産者手取りは大体35~30円とされています。流通日数も3~4日かかってしまう。こんなお話をすると、おまへは市場は嫌いか、JAは嫌いかと言われるのですけれども、農業の仕事に12年かかわってくる中で一番いい流通は市場流通だと思っています。大量流通、大量販売、安定供給ができて生産者の出荷の手間が少ないというところであれば、JAの流通はまだまだいいところがたくさんあると思います。問題なのは、JAの流通が悪いのではなくて、JAしかない。これが悪いことではないのかなと思っています。

これにかわって出てきた流通が道の駅。ぱっと見ていただくと非常に末端売価も安くなり、生産者の手取りもいい。ただし、こちらにもデメリットがたくさんございまして、どのようなデメリットかといいますと、地元で5カ所直売所があったら生産者は5カ所回らなければいけないということで非常に手間がかかるという部分と、あとはどうしても田舎で売っているので少ししか売れない。少ししか売れなくて手間がかかるのが道の駅の流通かなと。

我々の流通はその中間かなと考えております。市場よりはたくさん売れないけれども、市場よりは手取りがいいですよ。直売所よりは手取りが悪いけれども、直売所よりはたくさん売れますよ。要は一長一短、いろいろな流通があると思いますので、重要なのは農家の方が自分の経営体に合わせて、いろいろな流通を選べる仕組みというのが重要ではないのかなと考えています。

9ページ目が全国に広がる60拠点のマップでございます。将来的には200カ所構えまして、各都道府県に4カ所ずつぐらい集荷拠点ができればいいなと考えております。

最後のページ、11ページ目なのですけれども、もともと農家の直売所をやりたくてつくった会社ではないのです。日本から、世界から農業がなくなるという仕組みをつくりたいという気持ちでつくった会社でございます。その中にたまたまありがたうを言われたのが農家の直売所ではないか。なので今、5,000生産者のところを将来的には2万生産者、そして最終的には生産、販売だけではなくて資材関係のほうも入っていきたくて思っています。何もない会社なのですけれども、農業の情熱だけは誰よりも持って、これからも頑張っていきたいと

思っております。どうもありがとうございました。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

引き続きまして、資材メーカーからお話を伺いたいと思います。本日は農業生産資材のうち農機についてお話を伺います。株式会社クボタの北尾取締役専務執行役員から農機生産、販売の現状などについて御説明をお願いいたします。よろしくをお願いいたします。

(北尾株式会社クボタ取締役専務執行役員)

皆さん、こんにちは。ただいま御紹介いただきました株式会社クボタで農業機械を担当しております北尾と申します。座って御説明を申し上げます。

私どもクボタは昭和35年に国産トラクター1号機を発売してから、田植機、バインダー、コンバイン、歩行型から乗用化、キャビン化と快適な機械をお客さんのニーズに基づいて開発、生産、販売してまいりました。

2ページ、ただ、昨今の農業事情を鑑みまして農家様のニーズに基づいて機械を販売、生産しているだけでは農家様のお困りごとに対応できないのではないかとということで、私どもは今、農業経営のプロセスを総合的に支援していこうということで、チャレンジ！クボタファームという事業を興そうとしております。

ここに記載してありますのは1つの村の模式図でございますけれども、生産の現場ではもちろん、播種から収穫まで一貫した農業体系、その中の営農手段、営農方法への支援にも取り組んでいこう。また、昨今のIT化、ロボット化に向かいかいまして、こうしたいろいろな新しい技術を通しまして、この農業を支援していこうと考えております。

また、右のほうに少しございますが、販売のところにつきましても直売所や玄米パンの販売や米の輸出、こういったことにも取り組もうとしておるところでございます。

3ページ、まず私どもは農機メーカーでございます。どのようなラインアップで機械を開発、販売、生産しているかということをお紹介したいと思います。

まず私どもは、生産者の多様なニーズに対応していくということで、60年以上、農業機械を販売、生産しております。お客様は今、全国に農家戸数は215万戸おられると思います。その中で一般の兼業農家の方は109万戸ということでございます。こういった方々のお客様には少しでも長く農業を続けていただくということで、安全安心、簡単操作、軽労化といったことで、ここに記載しておりますような小型機械、コンバイン、田植機といった商品を取りそろえてお

ります。家庭菜園でも最近では電動管理機といったものも取り組んでおります。こういったお客様向けの製品をとりそろえております。

4 ページ、担い手向け様でございます。ある統計によりますと24万戸ぐらいのお客様がいらっしゃいます。お客様は大規模化、農機の集約、受託、こういったことに取り組んでおられます。その中で大きく3つの方向で取り組んでおります。

1つは高機能モデルということで、大規模化に対応いたしまして高能率で高精度、高付加価値を生む機械ということで、こちらトラクターとコンバインがございます。トラクターは国産で最大170馬力の発売いたしました。ますます大型化され、集約される農業を効率よく一気に省力化、省人化していこうという取組でございます。また、このトラクターには電子制御等を含めまして、インプルの自動制御の仕組みを入れて、担い手の少ない方々でも楽に運転ができるといったことを目指しております。

一方、コンバインはPF仕様ということで、刈取と同時に食味、たんぱく、水分、収量を計測いたしまして、後ほど御説明いたしますが、私どもクボタスマートアグリシステムということで、クラウドを使った営農支援をしていくことを考えております。

2つ目は、左にあります専用機でございます。昨今、担い手農家がどんどん減っております。例えばこちらいぐさハーベスタでございますが、熊本県のイグサの農家戸数は年々減少しております。昨今では400~500戸の農家だと聞いております。私どもこういった地区の小さい御要望もお聞きして、熊本県からの御要望に応えまして、いぐさハーベスタの開発も今しております。

また、そばでございますが、東北地方でそばが多ございますが、地域地域に根差したコンバイン。これは今、中国の我々の工場で生産している小型コンバインを何とか改良して、日本に持ち込めないかという検討もしております。

3点目は廉価モデルということで、安価で高能率ということで、そこまで高機能は必要ないというお客様に対しましては廉価版モデルとして開発、生産しております。

5 ページについて、そのモデルについて少し御紹介いたします。廉価モデルの導入ということで、ここ数年取り組んでおります。シンプル機能に絞り込んだモデルの開発、私どもはワールドシリーズと呼んでおります。例えばトラクターでは3型式、43~180馬力。標準機との小売価格差は約27%ございます。乗用田植機2型式ディーゼル6条・8条のモデルがございます。標準機との小売価格で見ますと16%廉価になっております。コンバインにつきましては4~6条3型式、汎用型コンバインで1型式開発、生産販売しております。ごらんの

とおり仕様の違いというところで各種電子制御、自動脱穀制御等の機能を外しまして、プロの農家の方に使っていただけるシンプルな機能に絞り込んだ製品を販売しております。

6 ページ、私どもの基本的な農業機械に対します事業の取組でございます。ここに書いていますとおり、担い手研究会は昨今、急速に大型、メガのスーパー担い手の方がどんどんふえていらっしゃいます。こういった担い手からニーズを直接ヒアリングしようということで、この2年間、各地区を訪問してニーズを今、収集しているところでございます。また、技術向上委員会といたしまして、これは私ども三十数年やっております。各地区の販売会社の技術に詳しい方に委員となってもらいまして、各トラクター、コンバイン、田植機の部会を持ちまして、現地地区でのニーズやシーズの拾い出しをやって、これを製品開発に反映しております。また、御購入いただいたお客様へのアンケートということで、年間約3万件発送いたしまして、半分ぐらいの方々からいろいろな御意見を頂戴していただいております。市場営業情報制度としまして、現地のスタッフから製品の改善要望やお客様の意見を収集する制度も設けて具体的に活動しております。

7 ページ、担い手農家の営農を支援する取組の事例を御紹介したいと思っております。

1 つ目は鉄コーティング直播栽培といたしまして、従来の田植機、これは育苗から苗を育てて、それを田植機で植えていくといった移植の作業から、右の写真にございますように種もみに鉄をコーティングしたものをつくりまして、これを直播するというところでございます。これによりまして10a当たりの栽培別労働時間が約60%短縮され、また、生産コストにつきましても36%低減できる。これは作期も分散することができますし、育苗の手間が省けるということで、大きく貢献できると思っております。現在、昨年までは1万5,000haの面積まで取組まして、ことしは2万haに広げようとしております。

8 ページ、2 点目はクボタファームということで、私どもは農家の皆様に大変お世話になってきておりまして、これからこういった形で御支援できるかということで、今、国の施策で法人参入の障壁も低くなってございまして、全国では、新潟で2カ所、熊本で1カ所、兵庫県の養父、経済特区も含めまして、ここで現地の法人の皆様と一緒に農業をやっていこうということで、その中でいかに安い農業、低価格の農業、もうかる農業を提案できるかという取組をしております。

3 つ目は、クボタスマートアグリシステムということで、ICTの活用による営農全般のサポートをしております。最近の大規模農家の皆さんは、田んぼの枚数が100枚、200枚とどんどんふえてきております。そういった情報の管理、営

農データ、作業記録、そういったことをスマホを使いまして管理して行って、貢献していこうということでございます。

9ページで、その試みの1つを御紹介したいと思います。こちらは先ほど御紹介しましたたんぱく質や水分、収量を測定できるコンバインを使いまして実証した事例でございます。1年目にこのグラフ、小さくて申しわけございません。横軸がたんぱく含有率、縦軸が生籾の収量ということで、1年目は圃場ごとに非常にばらつきがございました。これを収穫時のたんぱくや水分を測定することによって、翌年の施肥計画をきちんと行って、どこの田んぼでどのようにしていくかと営農改善を進めることによりまして、3年目にはごらんとおり一番おいしい食味のところ。収量も上がったということで、収量につきましては7～9俵のところを2年後に9～11俵に伸ばすことができた事例でございます。

10ページ、一方、農家様のお困りごとの1つは農産物の販路拡大でございます。安心してつくったものをきちんと販売できることが一番大事だと考えております。そういったお声をお聞きして、私どもが行っている取組のは1つが米の輸出事業でございます。香港、シンガポールに精米所をつくりました。玄米を日本から輸出いたしまして、現地のレストラン、百貨店等にそのタイミング、タイミングのニーズに合わせてまして精米をして、新鮮でおいしいお米を販売させていただいております。昨年は1,500トン輸出いたしまして、ことしは3,600トン輸出する計画でございます。

2点目は玄米ペーストということで、米粉パンとは少し違いまして、玄米をペースト化したしまして、これにイースト菌を入れて膨らませてパンをつくるということで、玄米のビタミンがたくさん入ってございます。また、これでパスタもつくりますが、グルテンフリーということで市場のニーズにマッチしたものになるかなと思っております。ことし新たに工場を拡張して進めていこうとしております。

3点目は直売所、産直イベントということで、全国に私ども800の営業所がございます。あちこちの場所でおれん家ふぁ～む、直売所を運営していこうということで、農家さんの流通にお手伝いしていこうと考えております。

11ページ目、4番で今後の取組でございます。先ほど少し申し上げました廉価機のニーズ。昨今のメガ、スーパー担い手の方々の御意見を頂戴いたしまして、少しでも安い機械ということで私どもは中国やタイに工場を持ってございます。そちらの機械が導入できないかどうか、こういったことも検討を開始していきたいと思っております。

一方で省力、省人化ということで、高精度・高能率ということで、GPSによる自動運転作業をトラクター、コンバイン、田植機で進めております。これは2

台のトラクターを1人のオペレーターで同時に運転する。こういったことで省人化を図れるということ。また、右の写真にございますように、パワーアシストスーツということで、楽に20キロのコンテナを軽トラックに乗り降りさせることも取り組んでおります。

次、今後の取組でございます。1つは先進システムや技術を活用したICT農業ということで、これは絵に描いていますとおり、入り口から出口までITを使ってクラウドサービスを使う。そして、先ほど申し上げた自動運転、協調制御、自立運転といった技術を加えまして、大型化の対応に取り組んでまいりたいと思っております。

13ページ、一方、コスト低減の取組を図っております。開発・設計につきましては、海外市場向けのトラクターといったものとの共通設計によるコストダウン、部品点数の削減等々、当然、私どもはカーメーカーさんと同じように生産性向上等々に取り組んでおります。調達につきましても部品の海外調達を拡大して、少しでも安い部品ということで進めております。そのほか部品の供給年限につきましても日農工で定めた10年以上ということに対しまして、私どもも15年以上、部品を供給させていただく。古くなった部品につきましては新たに型を起こして対応していこうということで取り組んでおります。

14ページ、先ほど農水省さんから少し御説明がございましたので、重複いたしますので割愛いたしますが、日本仕様、韓国仕様、北米仕様の小売価格を比較したものでございます。基本的にはスペックが日本は高級仕様。海外のアジア等は特に廉価仕様ということで価格の差はございますが、その差を含めますと大体ほぼ同じ価格と認識しております。ただ、一時期為替が80円という時代がございました。その場合は現地との価格差が少し出たというように理解しております。

15ページ、先ほど御説明いたしました廉価モデル、ここ10年間の販売状況を示しております。この廉価モデルでございますが、トラクターにおきましては08～15年までの計でございますが、全体の売り上げの約8%程度でございます。田植機につきましては全体の10%程度。コンバインにつきましては31%程度ということでございます。これからこういったモデルも少しずつふえてくるのではないかと考えて、我々是对応していきたいと考えております。

16ページ、私どもは農家様に本当にお世話になってきたメーカーといたしましては、eプロジェクトという取組を行っております。いろいろな形で農家様を御支援しているということで、これは1つの事例でございますが、耕作放棄地再生支援、29府県で150ha、私どもの機械、作業員を使ってこういった再生事業にも取り組んでおります。こういったことで弊社クボタといたしましては、今後とも農家の皆様のお困りごとを解決していこうということで取り組んでま

いりたいと思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。どうもありがとうございました。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

それでは、まず本テーマの有識者として、産業競争力会議側から大泉先生、規制改革会議側から本間先生よりコメントをいただければと思います。

まず大泉先生からお願いします。

(大泉宮城大学名誉教授)

御報告ありがとうございました。興味深い資料も出てきて、非常に参考になったと思います。

昨今、水稲では100ha経営や、施設園芸では2～3ha経営で、投資金額の非常に大きな経営が続々と登場しておりますが、特に水田経営の場合、30～50haぐらいの経営体が100haに拡大するときに、1億円ぐらいの追加投資がかかるため、これが拡大するかどうかの分岐点になっていきます。これから農業を成長産業にし、あるいは農業所得を拡大するといったときに、それらの経営体が成長できる条件をいかに構築するかというのが、非常に大事になってきていますが、その際のネックが、今申し上げましたような大きな投資金額が必要になることだと思います。特に資材、機械、施設等々のコストが大きな課題になっているので、産業競争力会議や規制改革会議で生産資材コストの問題をクローズアップしたというのは、大変に意義があることだろうと想っているのです。ただ、この問題は、解決策、すなわち、どこに落としどころを持っていくのかというときに、非常に難しいところがありますが、私は二つの点が重要と考えております。1つはユーザー側である農家の方が、今まで余りコスト意識がなかったのではないかと。ただ、今、申し上げましたように徐々に経営者が出現している。資材問題には、やはりコスト意識を持った生産者の出現ということが非常に重要なことであるということです。そのエンドユーザーのニーズに応えられるようなシステムに業界がなっているのかどうかというのは非常に大事なのだろうと想うのです。

もう一つは、供給サイドで、この業界はいろいろ相互依存関係になっていて、どこから切り口を入れたらいいのかというのは難しいところがあるのですが、しかしやはり供給側に正常な競争条件があること、それを整備するといったことが重要かと思ひます。この二つのこと、つまりユーザー側の問題と供給側の問題と2つあるのだろうと想うのです。

そうした観点から御質問をしたいのですが、特に農業機械について、機能だ

とか価格についての農業者からの意見を開発や製品に反映することがあり得るのかどうかということが一つです。メーカーが自分たちの考えでつくってしまうところがありはしないのか。特に廉価機械です。最近、売れ始めているという資料も先ほど出ていたのですが、これは海外に限ってのことなのか、あるいは国内でもそうになってきているのかということもお伺いしたいということが一つ。

それから、供給側の問題からすると、特に肥料の銘柄が2万種もあって、韓国産に比べて高いという話も出てきておりますが、どうもメーカー自身が乱立で護送船団みたいになっていて、そこからグローバルに展開する力量を持ち得ているのか。どうも国内だけ見ていて、国内市場は非常にいい市場なものだから、現状の小規模乱立に甘んじているような気もしないでもないのです。肥料に限らず、業界構造に課題がないのか、その辺はどのように改革の方向が目指せるのかどうかということをお伺いしたいということでございます。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

それでは、本間先生、お願いいたします。

(本間専門委員)

御説明ありがとうございました。多方面からのデータも含めた御説明で大変勉強になりました。

特に流通に関しましては、JAとの比較あるいはJAモデルの問題点が浮き彫りになったのかなという気がしております。本日JAさんは出席していないので、JAの問題点を指摘するのは不適切のような気もしますが、そのあたりコメントとして少し整理してみたいと思います。

やはり資材の購入であれ、生産物の販売であれ、競争条件が整っていないという気がするわけです。及川代表がおっしゃられたように、地方ではJAしか選べない。JAが悪いわけではないが、まさにそうだと思うのです。つまり、いろいろな取組をされているJAさんはたくさんありますので、そういう中でJA全体がどうのこうのということではなくて、ビジネスモデルとして例えば無条件委託販売のもとで農家が値づけができないとか、農協間の競争ができないといった問題点が浮き彫りになってきたのかなという気がしております。

現段階で私の誤解かどうかわかりませんが、どうも農協間の競争だけではなくて、農協系と商系でもすみ分けをしていて、競争がないのではないかと、ある程度のすみ分けをやって、商系と農協系との競争がきちんとされていないかという気がしております。したがって、そのあたりの競争条件を

どう整えていくかということが、生産資材の流通のコストを下げていくことのキーポイントになるのではないかと考えています。

もう一つは、独禁法の適用除外が農協にはあるわけですが、誤解があって、農家さんではあらゆることが独禁法の適用除外になっているという感覚をどこかで持っていて、御案内のように共同販売、共同購入、共同計算しか例外として認められていないわけで、いわゆる優越的地位の濫用といいますか、圧力販売等々は独禁法の適用になるわけですので、そのあたりを訴える窓口を充実させる必要がある。これまでもいろいろ摘発された事例はあり、そういう取締は行われてきてはいるのですけれども、摘発されるのは、ほんの氷山の一角であって、農家の方できちんと違法行為に対してそれを聞いてもらえる窓口、今でもあるわけですが、そのあたりをきちんともっと積極的に整備していくということが必要なのではないかとということが2点目です。競争条件を整えるということと、そうした農家の声をもっとくみ上げていくような窓口をもっと拡充することが必要ではないか。

3点目、最後になりますけれども、農協間の競争ということで農家が農協か商系かだけではなくて、別の農協、例えば茨城の農家が千葉の農協、茨城の農協、栃木の農業等々を選べるようなシステムが必要になってきて、今でも定款を変えればできるわけですが、やはり農協同士のすみ分けがありますので、そのあたりはなかなかうまくいかない。とするならば、農協間の競争だけではなくて、農家が新たに出荷組合だとか購入会社だとか、そういう農家同士のグループをつくっていく。農協と同様の役割を担う農業者の集団といいますか、そうしたものを育成していくことが1つの方法ではないかと考えております。このあたりについて何か御意見があれば、後で聞かせていただきたいと思っております。

私からは以上です。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

それでは、自由討議に移らせていただきます。もしよろしければ残りの時間、金丸座長に議事進行をお願いしてよろしゅうございますでしょうか。

(金丸座長)

ありがとうございます。

規制改革会議の委員の皆様が多く出席しておりますので、リードをかわらせていただきます。

それでは、大泉先生の御質問と本間先生の御質問に対して、まずはクボタさ

んからお答えいただけますか。

（北尾株式会社クボタ取締役専務執行役員）

御質問の件ですが、国内の農業機械が非常に高いものになっているのは、メーカーサイドの理由でなっているのではないかと考えてございませうけれども、まず私ども農機メーカー、先ほど農水省さんから説明がありましたヤマモトさん、イセキさん、三菱さんということで、自由経済の中で競争をしております。その中で我々取り組んでおりますのが、困っていると申し上げたらあれですけれども、日本の農業の特殊性というものがございませう。日本は基本的に水田、田植作業が中心になっておりまして、例えば水平制御とか、そういったものが必要になってくる理由は、農家さんがきちんと田植えで苗をきちんと植えたい。そういったニーズがずっとあったり、そういったものに根づいているといったこと。また、コンバインにつきましても強度が高くて、自脱型で高効率で高精度、ロスを少しでも少なくしたい。また、トラクターにおきましては四隅をきちんと耕して田植えをしたいということで、いろいろな農家さんのニーズを聞く中で、私どもでは様々な機械を改善努力してきたつもりでございませう。そういった中での機能でございませう。

例えば韓国製のトラクターは一時期、日本にも入ってまいりましたけれども、全く売れませんでした。当然、値段は当時安かったと思います。そういったことで農家さんからはそういったものは受け入れられなかったというのが事実かなと思っております。

農業機械、自動車さんに比べましたらゼロが2つか桁が全然違います。ただ、物のつくり方とか競争の仕方というのは、自動車さんと同じだと私ども思っております。また、日本の農業機械だけが高いのか、我々メーカーが何かしているのではないかとあれもございませうけれども、実際に我々はアジアとかアメリカ、北米で商売もしております、これはおっしゃるとおりスペックが違います。それぞれのニーズに従ってタイでは私どもトラクターを4万台ほど売っておりますけれども、まだまだキャビンがついていない。安価でギアの段数も8段ぐらいしかない。日本は当然キャビンがついて、エアコンがついて、なおかつギア変数は24段とか32段といったニーズがございませう。我々はそういった日本の国内の農業に合ったニーズに合わせて、また、海外では海外に合わせたニーズに従って生産、販売させていただいている次第でございませう。

御指摘のとおりコストダウンということは、これも我々メーカーとしての使命でございませうので、今後ともそういった活動は続けていきたいと思っておりますし、今後の農家さんのニーズを踏まえて、先ほど少し申し上げましたけれども、そういった海外の安価な機能でもいいとおっしゃる方々には、そういったものを

提供できるように努力してまいりたいと思っています。

（金丸座長）

では肥料について経産省よりお願いいたします。

（若井経済産業省大臣官房審議官（製造産業局担当））

肥料メーカーさんはきょうおいでになっていないので経産省から。大泉先生の肥料についての御質問についてお答えをいたします。

恐らく全体の構造として、メーカーが多いのではないか。もう一つは設備の稼働率が低いのではないか。恐らくコストの削減策という意味では、その2つが非常に重要なポイントになるのかなと思っているのですが、経済産業省からお配りした資料の3ページをもう一度見ていただくと、上位ジェイカムアグリ、サンアグロ、エムシー・ファーティコムと非常に片仮名の名前が多いわけでありすけれども、これはもともと肥料の生産量が1974年530万トンだったピークに比べると、今4分の1になってございます。したがって、そういう中で化学系メーカーがそれぞれ肥料部門を切り出して、統合をしてきた結果として実はこのような片仮名の名前になっているという状況でございます。

もちろん各社再編、統合を進める中でかなり差が出てきてございまして、再編、統合を行ったところについては、かなり設備の集約も結局図られていて、その結果として設備稼働率を上げてコストも下がっている。そのような会社もございまして。そういう意味においては業界構造が変化をしていく中で、今まさにそういった御指摘のような途上にあるのかなと我々としては考えてございまして。

ただ、メーカーサイドからしますと、先ほど登録銘柄数の話もございました。これはどちらかといいますと流通サイドの御事情もあって、かなり差別化を図るためなのかどうかは別として、非常に多くなっているということで、メーカーサイドからすればコスト増につながっていることは間違いございませんので、こういった点については引き続きその整理をしていく余地もあるのかなと考えてございまして。

（鈴木農林水産省生産振興審議官）

同じく肥料の関係のところ、今ほどありましたように、後のこちらのほうの資料の肥料の7ページ、私どもはユーザーでございまして、メーカーのところ直接は経産省さんでございましてけれども、7ページにありますように今ほど御説明があったように各メーカーさんいろいろ合併とか事業統合されております。そういう中、努力もされてございまして従業員数も減ったりということで

ありますけれども、そういう点では稼働率自体は7割ということで、このようなところの効率が上がれば下がるということであれば、我々ユーザー側としては非常に望むところというところではあります。

銘柄数の話が出ましたけれども、銘柄数につきましてはそういう点では1つブランド化ということで有機質を入れた肥料もございますし、例えば一発肥料と言うのですけれども、最初に入れて1回やればずっといいというものですが、品種とか標高、温度によっていつ溶け出してきたらいいかというのが違うので、それが一つ一つ銘柄になったりというようなところは、でき上りのお米で言えばお米の収量とか品質が最適になるようにということで、要はユーザーサイドからはこのようにしてほしいというものがある。そういうものの積み重ねとして、それから、作物数も多いですし、やはり共通とかできるところはして、効率が上がるということでコストが下がるというのは、私どもとしても非常にいいことだと考えております。

(金丸座長)

それでは、本間先生の競争条件とか農業者の窓口等についてお願いいたします。

(佐藤農林水産省大臣官房総括審議官)

担当局がきょう来ておりませんので、正確なお答えができるかどうかでございまして、まさに今回の農協改革の大きな趣旨が、農家に選ばれる、農家のための農協ということを非常に大きな第一の目的として改革に取り組んで、現在、各農協も取組始めたところではありますので、そういったところから実効性があるような取組がなされてくるのではないかと、我々はそのような期待をしております。

独禁法の関係の窓口云々の話は、きょうもし可能でしたら公取さんからお答えいただければいいのかなと思っております。

(藤井公正取引委員会事務総局経済取引局調整課長)

公正取引委員会の藤井と申します。

今、本間委員からお話がありましたことにつきましては、基本的にそのとおりでございまして、独占禁止法の適用除外はありますけれども、不公正な取引方法、先ほどは優越的地位の濫用というものが例示されましたが、不公正な取引方法が使われれば、それは独禁法違反になりますので、その情報提供はしていただければありがたいと思います。

別に農業に限らないのですけれども、独占禁止法違反の申告の窓口というの

は既にございますので、そういった情報がありましたら積極的に提供していただきたいということで、あと先ほどのお話との関連では農家がメーカーになるということで、コスト意識を今まで以上に持っていただければ、やはりそういうところで制限されているというのが気にかかってくるので、情報提供もふえてくるということにつながるのかなと思います。

以上です。

(金丸座長)

ありがとうございます。

浦野さん、お願いします。

(浦野座長代理)

2つお聞きしたいと思っています。

今、コメリさんと及川さんのところのお話を聞くと、農協の機能のほとんどを2社で賄うことができるということになります。共済事業は別でしょうし、ただ、金融なんかは本当にアグリカードを使うと一部代替できてしまう。そんなことも含めて非常に民間としてそのようなサービスができているのはすばらしいなと思うのです。その中でコメリさんに2つお聞きしたいと思います。

1つは、農業コンサルタントというか、営農指導の部分です。これは今104名いらっしゃって、この方々の活動がコメリさんのプロフィットにどうつながっているかです。これは商品を買っているからその対価としてサービスで営農指導をしますよということなのか、営農指導単独でもコンサルティングという形で効果があるのか。それによってお客様の反応度合いはかなり違うと思うのですが、この辺はどうかということが1つ。

コメリさんに対して2つ目は、ここまで今、農家のお困りごとをやっていて、今後特にこのプロ農家の方々にとって労働力不足というものはかなり顕著になってくると思うのです。その辺で作業請負的なところまで将来的に進出されるお考えがあるかどうか。この2つ。

それから、及川さんのところには、これは本当に卸として非常に重要な仕事をされていて、なおかつ3つの類型を挙げられて、3つとも必要なのだとおっしゃったところはすばらしいなと思っています。それだけ内容が違いますから、そういう中で及川さんのところで品質の管理をどうやられているか。農協さんの場合には逆に不必要なぐらいの品質管理が問題になっているわけですけども、産直のところはそれぞれ自分のところだというのはあるでしょうが、及川さんのところの品質管理がどうなされているのかという実態をお聞かせ願いたいと思います。

以上です。

(金丸座長)

それでは、コメリさんからお願いします。

(棒株式会社コメリ代表取締役社長)

アドバイザーの活動につきましては、私どもの店舗と農家様の軒先、この2つを活動場所にさせていただいております。農家様の軒先あるいは実際の現場におきまして、いろいろな相談を受けて、相談だけで終わる場合ももちろんあります。したがって、相談をして、それが農業資材、肥料・農薬の販売につながる。つながらない場合ももちろんありますし、つながる場合もあります。そのような位置づけで農業アドバイザーの活動を今、捉まえております。

(浦野座長代理)

つながらなかつたら相談料はゼロ円ということですね。

(棒株式会社コメリ代表取締役社長)

もちろんつながらない場合にはアドバイスを有料で我々は捉まえておりません。したがって、農家さんのお困りごとをいかに解決して差し上げることができるかということ。結果としてそれが農業資材の販売につながる場合ももちろんありますし、もちろんつながらない場合も多々ございます。

労働力不足ということですが、現時点においてはプランニングはありませんが、これも農家さんのお困りごとの1つだという認識のもと、どのような形であればそれに対応できるか。これは将来の課題になってくるものと考えております。

(金丸座長)

ありがとうございます。

それでは、及川さん、お願いします。

(及川株式会社農業総合研究所代表取締役CEO)

御質問ありがとうございます。

まず大前提として、JAがとれているかということ、私はとれていないと思っています。これはすごく難しい問題なのですが、トレーサビリティと言われているのですが、あれはなぜできたかということ、うそをつく農家さんがいるからできたと思うのです。うそをつく農家さんはインターネット上で

も紙でもうそをつくので、ここはなかなか100%とれていないのかなと。

では我々はどのような管理をしているかといったら、まず形であったり、食べる場所の品質に関しては、どのような形であれおいしければいいのかなと思っています。ただ、バックグラウンドとしてどのようにつくられたか。農薬はどうか、肥料はどうかというのは、今は現段階では紙ベースで全て取り寄せているのですけれども、ことし7月までには全てデジタル化しようと思っています。

我々は先ほど申しあげましたように、全ての商品にバーコードが張られるのですけれども、我々のシステム上の中に生産者が生産履歴を入れないと、このシールが出てきませんというルールにしようかなと思っています。それをするために非常に難しい問題なのですけれども、ではそれは普通のことだと思うのです。メーカーとして自分がどのようにつくったかというのは普通のことなのですけれども、農家さんはそれを手間だと私たちは思っています。なので私たちが目指しているのはうちのシステム、いろいろないいシステムがあるのです。これを使うとたくさん売れる。たくさん売るためにこのシステムを使いたければこれをやってください。生産履歴を入れてください。そうするとこのシステムが無料で使えますというようなモチベーションで、生産者にシステムを提供していこうかなと思っています。

(堀内株式会社農業総合研究所取締役副社長C00)

追加で1点なのですけれども、畑まで追いかけるというのが1つ弊社の特徴になっております。こちらのバーコードは生産者の名前が入っているのですけれども、生産者の名前が入っているだけではなくて、裏側では生産者がどこで、何を、いつつくっているかを管理しております。ですので農協経由で出てきた共選品というのは共選なので、最後畑がどこに問題があったのかまで追いかけれないと思うのですが、弊社の場合は畑まで追いかけて品質チェックができるというところが、最後のトレーサビリティのとりでになっております。

以上です。

(金丸座長)

ありがとうございます。

松本専門委員、お願いします。

(松本専門委員)

農水省にお尋ねしたいのですけれども、市場のあり方に関しまして、今、私

どもの周りの農業者、若手も含めていろいろ意見が出ているのですが、例えば新興産地の農家さんたちが一生懸命努力した取組で、有名産地よりもレベルの高い取組をしても、有名産地の価格を逆転することはできない。いわゆる産地カーストということが若手農家の中でささやかれている。これというのは要は有名産地が相対的に必ず有利になってしまうというような逆転が起こらない、価格の硬直性につながるような構造があるのではないかと考えておりますが、その点についてお尋ねしたい。

もう一つ、市場というのは当然公平、公正な産地との関係性の中で価格を形成するという役割があると思うのですが、当然、不適切な関係性があってはならないと思うのですが、そのあたりの指導を農水省としてやった実績があるのか。もし不適切な事例があった場合、何かそれを例示していただければと思います。

もう一点、これはクボタさんにお尋ねしたいのですが、私どもも大規模農業法人としていろいろやってまいりました。この間、来ていただいた農業法人さんたちと基本的には意見は同じですが、廉価版が出るのは非常に遅過ぎたのではないかと思います。

それと私、2年前にハンガリーに行ったときに、ニューホランドのトラクター、100馬力のトラクターの価格を聞いたところ、大体実勢価格で500万から600万、日本で同じような馬力のトラクター、御社のトラクターを買うと800~900万は最低でもする。この価格差の違いが我々現場の人間からすると全く理解できないというのは、かなり多くの農家さんから意見として出ておりますが、この価格の違いはどういうものなのか。それと、クラウドシステムでいろいろ農家さんのサービスを提供するとおっしゃられていますが、これはベンダーロックがかかっていると全く使い物にならないということになります。当然ヤンマーさん、イセキさんとかほかのシステム会社との相互乗り入れができる前提にあるのかどうか、その点をお答えお願いします。

(金丸座長)

ありがとうございます。

それでは、農水省からお答えいただけますでしょうか。

(岩瀬農林水産省大臣官房審議官(兼食料産業局))

食料産業局ですが、これも多様な流通ルートができつつあるという御説明をしましたし、その中で卸売市場も基本的には御案内のように民間の取引による需給を反映して価格が決定されている。これが基本だと認識をしております。御指摘のありました産地カーストとか不適切な事例がというのが私は今、把握

していないものですから、少し調べさせていただければと思います。

(金丸座長)

それでは、クボタさん、お願いします。

(北尾株式会社クボタ取締役専務執行役員)

1つ目の廉価版が遅過ぎたというお話がございましたけれども、先ほどの資料をごらんのとおり7～8年前から出しております。農家さんのニーズがどこにあるかというのは、もちろん私どもとしては特に大型、メガ、スーパー担い手さんがふえてきたので、そういう声が大きくなっているのではないかと考えておりますけれども、10年近く前から、例えば先ほど申し上げたタイのトラクターも日本の市場に導入いたしましたけれども、全く売れなかったということもございますし、我々としてはニーズに即した形で出しているつもりでございます。今後そういった声をもっと反映してやろうということで、先ほど申し上げたとおり2年前から担い手さんの御意見を聞いて回るという会をつくりましてやってきております。

その次のニューホさんの100馬力のトラクターは、個別的に型式とかいただかないとわかりませんが、私どもアメリカ、欧米でも商売させていただいております。現地で競争して、アメリカでしたら100馬力クラスのトラクターでしたらシェア20%ぐらいとっておりますし、先ほど申し上げたとおり、そのトラクターと日本のトラクターの違いは何かというとスペックの違いとか、その時々での為替の違いもあります。我々はそういったトラクターで現地で商売してシェアをとって、利益も実は今の為替ですとアメリカのほうが商売もうかっておりまして、そういった形で出しておりますので、日本は高いというお声の中に、そのスペックのこととか為替のことをもう少し調べさせていただければなと思います。

(金丸座長)

クラウドのところをお願いします。

(石橋株式会社クボタ執行役員農機国内営業本部長)

クラウドについてお答えいたします。

今のところは昨年、KSASを出しまして、ようやく緒に就いたところで、今、クボタの本機だけではございませんで、関連メーカーさんのインプルメントとか、乾燥機あたりにもつけていきたいと考えております。その中でヤンマーさんとかイセキさんもいろいろ独自で今やっつけらっしゃいます。こういったと

ころを標準化していくために、また日農工さんあたりでどれを標準化していった、全部つけられるか。そのあたりについては検討してまいりたいと思っております。今のところはこれをベンダーロックのかかっている状態にはなっているのですが、恐らくオープン化されるだろうと考えています。

(松本専門委員)

オープン化はどのぐらい先だと思っておりますか。

(石橋株式会社クボタ執行役員農機国内営業本部長)

恐らく本機以外のところの関連商品のインプルメントとか乾燥機とか、このあたりまでつけられるようになったというときに、恐らくそういったところにシフトしていくだろうと思います。

(北尾株式会社クボタ取締役専務執行役員)

1点、先ほどの価格のことでつけ加えさせていただきたいのですけれども、末端価格というものがございまして、日本の販売のシステムとアメリカと少し違います。アメリカのディーラーさんというのはマージンが少し少ない。日本の小売店の方々のほうがマージンが高いということで、ある機械を調査したことがありますけれども、アメリカでしたら値引きが7、8~10%ぐらい。ところが、日本は『週刊ダイヤモンド』に載っていましたけれども、ある農家の方は3割近く引いて買ったということもございしますので、決して小売価格だけで比較するだけでは不十分かなと思いますので、その辺もあわせて検討してみたいと思います。

(金丸座長)

ありがとうございます。

林委員、お願いします。

(林委員)

お時間もないので、1点コメントと1点質問をさせていただきたいと思いません。

まず本日の農水省の資料2-2では、2ページ及び3ページで小売価格に占める生産者受取価格の割合は日本の方が外国より大きいというようなことをまとめで書かれているわけなのですが、我々が2月4日にヒアリングした結果とは大きく異なっています。金丸座長からも本質的な議論をとということがあったのですが、この時期に及んで農水省からこのような感覚の資料を出されたとい

うことに非常にがっかりいたしました。ぜひ2月4日の資料、今日、参考資料としても出ていると思いますが、例えば参考資料の資料4「農政新時代の検討項目」の後ろから2枚目(21頁。資料No. 12)に、実際に農家の手取りが幾らになるのか、農機コストを無視しても、時給当たり450円以下になってしまうという分析もされております。そういったものを見て我々と議論させていただきたいと思っています。

鈴木審議官から説明していただいた資料2-1の中でも、農機の国内市場が20年で6割減ったとか、12頁では農薬も20年で国内市場が5割減ったとか、いずれも農業者の手取り、利益がなくて産業として成り立たないから、負のスパイラルのように農機メーカーも農薬メーカーも市場も小さくなっているし、実際、利益率も非常に低くて苦勞されているのではないかと思います。これを変えなければいけないのにそういった議論が現在までできていないというところこそが、問題なのではないかと思います。

きょうの資料2-1の13ページの一番下の(注)に、「農薬の販売価格や割引は、各JAが地域の実態等を勘案して設定しているため、上記の例の限りではない。」ということを書かれていまして、農水省も各JAがこういった価格の設定をしていることを認識なさっているのだと思います。そこでコメリさんに質問させていただきたいのですが、メーカーから資材を仕入れられるときに農協との取引の基準価格以下では入れられないというようなことをメーカーさんから言われることがあるのかどうか。これが1点目でございます。

もう一点、きょうのコメリさんの資料4の13ページの右下に、トラクターの爪の写真がございます。現在こういったトラクターの爪の互換製品というものの取引の実態はどうなっているのか。この2点を教えていただけないでしょうか。

(金丸座長)

よろしく申し上げます。

(捧株式会社コメリ代表取締役社長)

まず13ページの資料のトラクターの爪につきましては、今期から我々販売を開始いたしました。非常に農家の皆様からの評判がよく、価格等々につきましてもざくっと市場価格、今までの流通価格の3分の1ぐらいの価格で提供できております。したがって、そういったこともあって非常に爆発的に支持されている商品の1つであります。この互換性につきましては、互換性のあるものということでやらせていただいております。

1つ目の質問につきましては、担当の佐藤から。

(佐藤株式会社コメリ執行役員・農業産業化プロジェクトリーダー)

コメリの佐藤と申します。

1つ目の林委員の御質問にお答えします。

私どもがメーカーから資材を仕入れる際に、農協様云々ということがあるかどうかということなのですが、2月4日で農業生産者からのヒアリングを皆さんお聞き取りされていると思いますが、それと同様だと受けとめていただければ結構でございます。

(林委員)

あるということですね。

(三村主査)

私はその会議に出ていないので、中身をちょっと言ってください。

(佐藤株式会社コメリ執行役員・農業産業化プロジェクトリーダー)

2月4日でもお話があったのですが、当然のことながら誰がどうということではなくて、基本的に農家さんが選択できる環境に今はないということ。ではなぜないのかということでの今の御質問なのですけれども、皆さん御遠慮されているということが全てなのだと思います。1つの御遠慮ということは今、競争原理が働くマーケットがないものですから、当然のことながら物量を持っておられるところに1つは御遠慮をされる。もう一つは、農家様という性質そのものが、長い歴史の中で地域のコミュニティーが一次産業で形成されている。当然のことながらどこから購入しますという質問ですと、7割以上の方は今までのつき合いという答えをされますので、こういったことに御遠慮されているということなのだと思います。そうすると今回の御説明の中で、農家様という一くくりではなくて、農家様と農業生産者ということが区分けできていくような形になると、今、御質問いただいたような問題もある程度私はクリアになっていくのかなと考えております。

以上です。

(林委員)

多分この場のお答えはこれが限界なのだと了解しましたが、今おっしゃった中にすごく大事な点が入っていると思いますので、これから我々はそれを三村主査おっしゃったように因数分解していきたいと思います。

きょうは以上にしたいと思います。

(金丸座長)

では三村主査よりお願いいたします。

(三村主査)

コメリさんの販売先についてお伺いさせていただきたいのですが、コメリさんがどんどん販売量をふやすということは、より価格競争のある商品が農家に行くということなのですか、これは大規模農家と一般農家の割合というのはどういうことになっているのですか。

(株式会社コメリ代表取締役社長)

私も農家さんとの取組をするに当たって、最初は農業資材の販売だけで始めさせていただきました。その過程で実は金融等々、収穫期払いということもニーズとしてあったものですから、それも内製化してアグリカードということをやらせていただいております。生産物、農産物の販売等々につきましても一部お手伝いできる範囲でさせていただきます。あわせて営農指導等々のアドバイス、こういったニーズが非常に強かったものですから、それも営業をやる中で農家様のニーズを一個一個くみ取りながら整備させていただいて、今日に至っております。

今の御質問の私どものお客様、どちらかというと大規模、いわゆるそんなに小さな作付けということではなくて、大規模の農家の方の比率が今、非常に多くなってきております。大規模であるがゆえに経営感覚がある農家の方が多くなって、コスト意識等々につきましても非常に強くなっているのではないかと考えております。

(三村主査)

もう一つの質問は、農業総合研究所はすばらしい取組で感激したのですけれども、収益を十分上げ、ほかの人がどんどん新規参入できるぐらいの領域に達しているのでしょうか。そうであるとすれば、ほかにも競合するいろいろな方々が参入している状況なのか、それとも単独で頑張っておられるのか、教えてくださいいただけますか。

(及川株式会社農業総合研究所代表取締役CEO)

今、コンペティターはゼロでございます。なぜかという、もうからないからなのです。正直な話、総流通額の2~3%が我々の営業利益になりますので、そういうビジネスに参入しないということもございまして、弊社の利益が出た

のもここ数年でございます。なぜやってこられたかという、全部1人でやっていたのです。農家を集めて自分で運んで、自分で並べて、3年間自分でやった結果、何もしなくても物量が集まるようになってやっと利益が出てきたところなので、なかなか3年間マイナスでやれる企業はないのではないかと考えています。そういう理由もあって多分コンペティターはこれからも出てこないのかなと。

我々からしたら、もうけようと思ったら農家の方からあと5%もらえば、5%そのまま営業利益になるのですけれども、ただ、やりたいのはそういうことではなくて、食べる人も、つくる人も喜んでいただける仕組みを提供したいので、将来的には変わるかもしれないのですけれども、変わったときにはもっと生産者が喜んでくれる仕組みを提供したときに、少しいただきたいなと考えております。

以上です。

(金丸座長)

ありがとうございます。

私もコメリさんに質問があるのですが、お話の中に世界のベストソースを農業者にかわって代理人としていいものを集めてきて、提供をなさるというお話があって、その中でPBの商品も40%になってきているわけですが、コメリさんが農業者のニーズがあって御自身で扱おうと思って、作ろうと思っても作れないものがあるかどうか。それから、売りたいと思っても売れないものがあるかどうかというのをお聞きしたい。

(捧株式会社コメリ代表取締役社長)

私ども農家の皆様からいろいろなお声を頂戴いたしております。先ほど肥料2万アイテムという話もありましたけれども、私どもは今、登録のあるアイテム数が約600、常時動いているものが約60ぐらい。大体それで農家の皆様の85%ぐらいのニーズに対応できているかなと思います。したがって、あとは100%を狙うとなかなか生産性の問題とか、店のキャパの問題とかあるものですから、そういった関係で100%はなかなか扱いにくいという状況になっています。

また、PBが40%ぐらいの数になってきております。当然のことながら技術的に我々の力ではまだまだ無理だとか、そういったものが多々ございます。したがって、今、我々ができる力で、できる範囲でやらせていただいているというのが現状でございます。

(金丸座長)

販売のほうはどのようなのですか。仕入れられないものはありますか。

(捧株式会社コメリ代表取締役社長)

なかなか仕入れにくいなというのはもちろん一部ございます。したがって、我々がやれる中でやらせていただく。農家の皆様に選択肢があるということが一番重要になってくるのだと思います。私どもは私どもの得意分野、不得意分野がございます。農家の方がそれぞれ機能ごとに農業資材であればどのようなところから、あるいは生産物であればどのようなところから、あるいは金融であればどういうところからといろいろなファンクションがあるわけですが、農家の方が自由に公正な中で選べる環境、選択肢を1つ用意できるかどうかということが、私どもの役割の1つになってきているのかなと思っています。

(金丸座長)

ありがとうございます。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

議論が尽きないところでございますけれども、そろそろ議論を終了させていただきたいと思えます。

最後に三村主査と金丸座長から御発言をいただきまして、あわせてもしよろしければ齋藤副大臣から一言いただければと思います。よろしく願いいたします。

(三村主査)

先ほども申し上げましたように、いろいろなシーズがあるということ、改めてつくづく痛感しました。それをさらに深掘りするためには、比較データが必要だと思えますが、農水省から出していただいた韓国との比較の資料は、非常にいいデータだと思えます。したがって、ほかのものについても何らかの形で比較データにしないと、なかなか話が進まないのではないかと思いますので、ぜひご検討ください。

また、今回の農協の組織改正について、規制改革会議でやっていただいたのですけれども、これに伴って、地方の農協の姿勢などがどのように変わるのでしょうか。あくまで各農協に任されているということなのではないでしょうか。それとも大きな変化が期待できるということなのではないでしょうか。これは私個人の疑問なので、後で教えていただければ結構です。どうもありがとうございました。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

金丸座長、お願いします。

(金丸座長)

まず本日はコメリの捧社長、農業総合研究所の及川さんの御説明、ありがとうございました。本当に農業者のために日々いかに貢献するかということ而努力して考えていらっしゃるということがよく我々に伝わったということが大きかったと思います。農水省の皆さんもそういうお話を伺われて、今後の政策にぜひ活かしていただきたいと思います。

機械に関しては規制改革会議の松本専門委員初め、先般伺った農業者の方々の御意見、感想等にギャップがあったように思いましたので、引き続き御議論させていただきたいと思います。

いずれにしてもTPP時代に向けて競争力のある農業、魅力のある農業に変えていかなければいけないわけですから、引き続き関係各省の皆様御協力をさらにお願ひ申し上げます。ありがとうございました。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

それでは、齋藤副大臣、お願いします。

(齋藤農林水産副大臣)

きょうは本当に貴重な御意見をいろいろいただきまして、ありがとうございました。

きょう取り上げていただいている分野について議論するといつも感じるものなのですが、きょう申し上げたいことは山ほどあるのですけれども、立場をわきまえて一言だけにいたしますが、農家や現場で聞いている声と、きょう御説明を皆さんと一緒に聞かせていただいたものの中には、全部ではないのですけれども、随分とギャップがあって、このギャップがどこから生じてくるのだろうか。この議論をするといつもそのような思いにとらわれます。このギャップを埋める作業こそが、恐らく農家のためになる環境整備につながっていくのだらうと確信をしておりますので、我がほうも努力をいたしますが、また先生方に御指導、御意見いただければありがたいと思っております。どうもきょうはありがとうございました。

(広瀬内閣官房日本経済再生総合事務局次長)

ありがとうございました。

以上をもちまして本日の会議を終了させていただきます。本日はどうもあり

ありがとうございました。