

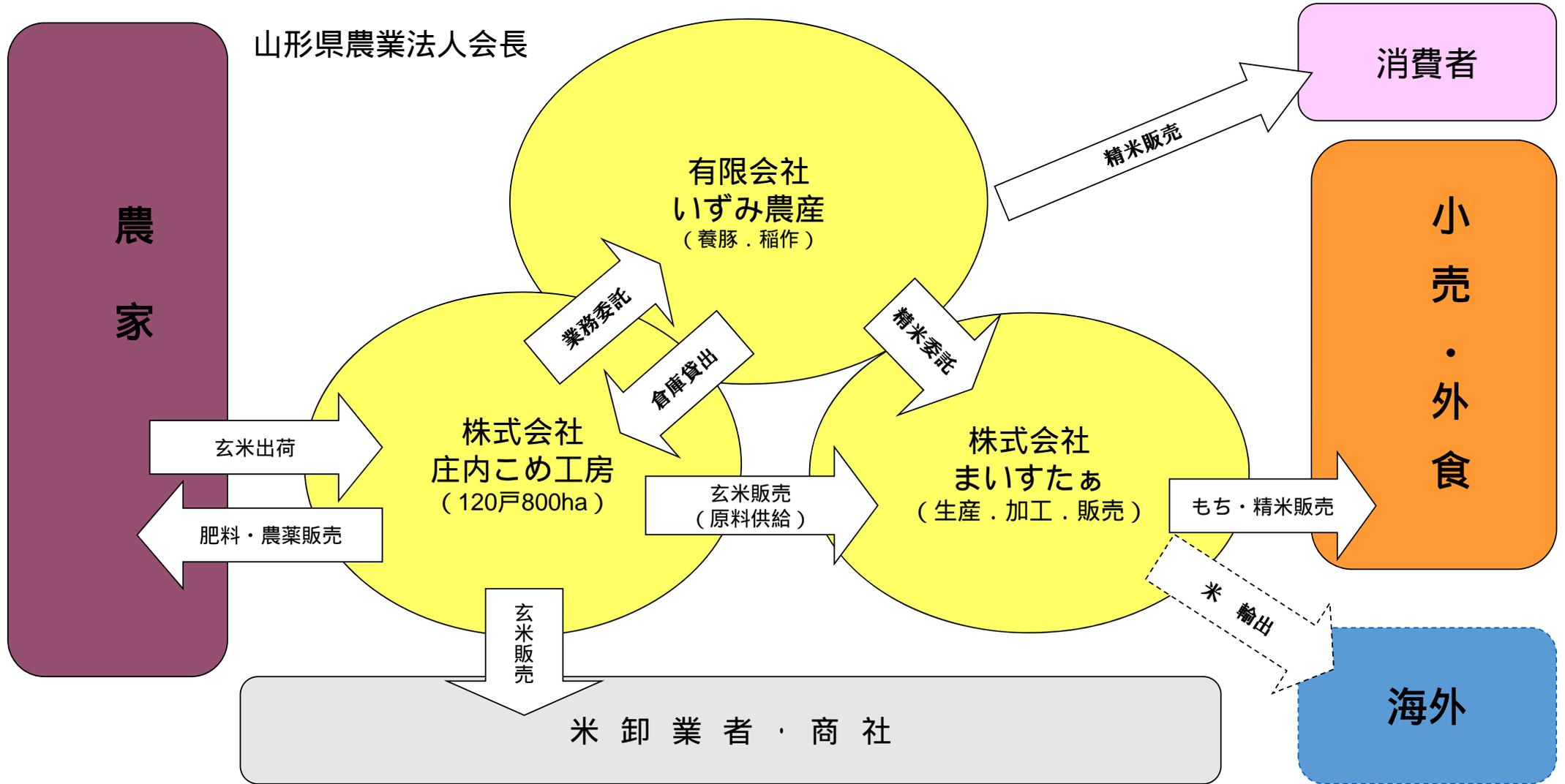
規制改革会議農業WGヒアリング

平成28年2月4日

株式会社 庄内こめ工房
代表取締役 齋藤一志

1. 自己紹介

相関図



2. 資材の調達の実況について

肥料

(株) 庄内こめ工房でオリジナル肥料を開発

「こめ工房1号」「こめ工房2号」「こめ工房3号」全農が製造

一括購入

各社より見積もりを取り、安い納入業者と契約

100円から200円手数料

農薬

使用資材を2月まで決定して予約を取り、見積もり後大量発注
販売価格を、納入業者と打ち合わせをして単価決定

農機具

各農場ごと取引先農協や農機具販売店で契約
補助金入りの場合は、農協からが大半、値引きなし

3. 農産物の販売について

庄内こめ工房は、コメを集荷し小売店、卸、などに販売
販売金額を会員に示して経費を差し引き各農場に支払う



4. 課題の掘り起こし

この20年で、農機具は2倍になりコメ価格は半値になった

肥料は、今でも仕入れるまで1次卸2次卸を通してている

農薬の最大のお客様は、農協。気を使って安く売らせてくれない

農機具の耐久性が低い

大型化、高速化しても規模が追い付かず過剰投資

補助金は、農機具メーカーと定価で販売する農協への補助

余談

大型化する農機具を格納するハウス倉庫が建築基準法違反

10年で農家は半減、農業を食い物にする業者の時代は終わる

高米価政策を終結して輸出型産業に改革の時

