山口亮子の

中国のアグリテック最新事情

農業用ドローンで価格と性能の面でも抜きんでた存在といえるのが、中国のDJIとXAGだ。日本の場合、シェアでいうとDJIが断トツながら、農業用ドローンに詳しい人ならいざドローンを買うとき、XAGも選択肢に入るはずだ。中国の農業用ドローンのシェア争いは、この二強に収斂されている。DJIとXAGのどちらが買いか。中国ではどう考えられているのか紹介したい。

筆者プロフィール

山口 亮子

ジャーナリスト。2010年、京都大文卒。13年、中国・北京大歴史学系大学院修了。時事通信社を経てフリーになり、農業、地域活性化、中国について執筆。㈱ウロ代表取締役。農業や地域のPRを目的としたパンフレットや広告、雑誌などの企画・制作のほか、ツアーやセミナーの運営を手がける。著書に『図解即戦力 農業のしくみとビジネスがこれ1冊でしっかりわかる教科書』（共著）がある。

第5回

DJIとXAG 農業用ドローンはどっちが買いか

中国人も選択に悩む

「DJIとXAG、どちらのドローンがいいんでしょう。互いに自社の方が性能がいいと言っていて、判断がつかない」

西日本のある農家からこう相談された。農薬散布にドローンの購入を検討していて、価格と性能の面から両者に絞り込んだものの、どちらにすべきか考えあぐねているという。双方から、自社製が優れているという営業トークに加え、ライバル社の悪口を聞かされたそうだ。

「どちらが買いか」という問題は、日本以上に本国・中国の農業関係者を悩ませている。自動航行や農薬の積載量、バッテリーの持ち時間、散布の正確さなど、両者はあらゆる部分で激しく競い合っているからだ。

中国にユーザー同士でQ&Aのやりとりができる「知乎（ジーフー）」というサービスがある。「Yahoo!知恵袋」のようなものだ。そこには「DJIとXAGどちらの作業効率がいいか?」「DJIのT30（AGRAS T30）とXAGのP80どっちを選ぶべきか」といった質問が並ぶ。後者は両者の新製品のどちらを買うべきかを尋ねる内容で、1万1000もの閲覧履歴がある。

知乎にはユーザーの解説記事もあり、両者のどちらに軍配が上がるかという内容の記事には、数十件のコメントが付いている。中にはDJIとXAGそれぞれの推しによる感情に任せたつばぜり合いもある。

回答やコメントに多いのは「農

「知乎」に投稿されているDJIとXAGを比較する質問や解説記事

業用ならXAG、空撮ならDJI」「自分の農地ならXAG、他人からの作業委託をこなすならDJI」「手動操作がメインのDJIの方が、慣れているなら効率よく散布できるが、XAGの自動散布の精度も上がってきた」「DJIは（価格面と大量消費の面で）参入障壁を下げるという貢献をしている」「XAGのドローンもあまり当てにならない」など。

どちらかというと、XAGを勧める意見が多い。回答者はどちらかに肩入れしているし、おそらくメーカーの関係者の回答も混じっているため、額面通りには受け取れないのだけれども。

DJI、XAGでシェア8割

両者の争いがここまで鮮明になったのは、ここ数年のことだ。中国のドローンの年間販売台数は2020年、6万機にのぼった。17年には1000機に満たなかったというから、凄まじい増加だ。性能の向上と価格競争、行政による購入時の補助拡充が影響している。

販売数の8割を占めるのが、DJIとXAGだ。販売数でみるとDJIがXAGの2・7倍ほどになるけれども、総散布面積でいうとXAGが勝る。なお、20年時点の農業用ドローンの保有数は11万機超とされる。

両者の因縁は10年以上前にさかのぼる。創業はDJIが06年、XAGが07年だった。XAGは、最初はDJIと同様に空撮用のドローンメーカーを目指していた。しかし、市場でDJIのシェアがゆるぎないものになり、専門性を高める方向に転換する。輸送用ドローンに活路を求め、14年に農業用ドローンに舵を切った。翌15年、まずXAGが農業用ドローンの最初のモデルを出し、数カ月遅れでDJIも農業用ドローンを発表した。

もともと両者の製品の差は、大きかった。それぞれ、特徴がはっきりしていたのだ。そのため、どちらを買うべきか、購入者は今ほど頭を悩ませなくて良かった。DJIといえば、資本力をバックに安価な製品を大量に供給する。一方のXAGは、自ら散布部隊を作り、新疆ウイグル自治区の綿花畑を筆頭に農業現場で実績を積みながら技術開発した。性能はいいが、やや高価格帯の路線を歩んだ。

空撮用ドローンでDJIは天下を取った。果たして農業用ドローンは？

散布実績で追い上げるDJI

両者の製品の中身と客層が、わりときれいに分かれていたのだ。ところが、このところ差が縮まっている。簡単にいうと、DJIが技術や散布実績で追い上げ、XAGの販売価格がより安くなってきた。

中国のドローンによる薬剤散布は、まだ農地の5％に満たない。そんな中で散布が多いのが、新疆の綿花畑だ。「新疆綿」は中国の綿花生産の8割、世界でみても2割を占めるとされる。

日本でXAGはDJIを追う立場だ。2019年の国内最大の農業生産資材の展示商談会「農業Week」で巨大なブースを出し、反転攻勢の意志をうかがわせた

XAGが農業用ドローンメーカーとしてここまで発展できたのは、綿花畑にいち早く目を付け、散布実績と技術改良を進めたからだと言っていい。20年に新製品を披露した際、38万人を超える農家の生産に協力し、1300万ムー（約87万ha）の農地をカバーしていると誇っている。新疆に置かれた同社の研修センターは、研究開発の拠点になっている。

そんなXAGの〝牙城〟を切り崩しにかかったのがDJIだ。このところ、XAGの年間散布面積

に匹敵する散布目標を打ち出している。新疆の綿花畑は農業用ドローンにとって「兵家必争の地」、つまり攻め込むのに持って来いの土地と言われ、両雄の決戦場と化しつつある。

なお、新疆綿は欧米がウイグル族の強制労働の対象になっていると糾弾し、にわかに認知されるようになった。人権に配慮するとして、使用をやめる企業もある。けれども、衣料品に占める新疆綿のシェアの高さを考えれば、綿花産業が大打撃を受けたり、ドローンによる散布拡大に水を差したりするとは、考えにくいのではないか。

DJI JAPANとシンジェンタジャパンが茨城県龍ケ崎市で開いた粒剤散布のデモンストレーション

価格競争が激化

企業としての強さでいうと、もちろんDJIがXAGを圧倒する。空撮用ドローンでは、もはや敵なしで、農業分野での猛攻を見る限り、XAGを倒して農業でも一強体制を敷こうとしているようだ。XAGのCEOである彭斌（ペン・ビン）は、DJIとの競争をこう語っている。

「彼ら（DJI）には儲けがある。場合によっては、儲けがなくても勝負を仕掛ける。たとえば空撮で10億稼いだら、その10億を（農業分野に）補填する。これは商業戦略としては、当然のこと。ただ、こんなに大きな圧力の下でも、XAGは死んでいない。（価格が）高いのには、高い道理があるということだ」

「高い」あるいは「安くない」という言葉を、XAGの関係者はよく口にする。高い技術力の詰まった機体だけに、安くないと。ただ、機体の価格は年々下がる方向にある。19年に発表した新製品について、彭斌は「5・2万元という販売価格は、去年に比べ2万元（約34万円）安くなった」と話した。なお、中国での報道によると、20年に発表した新製品は1万元（約17万円）安くなったという。

XAGは価格競争に参戦したのではなく、コストの低減で消費者の利益に資するとしている。ただ、ふつうに考えれば、安価なDJI製との価格差を縮める必要があるのだろう。

ちなみに、農業用ドローンが広まるきっかけになった行政による補助制度の適用では、XAGが先行していたようだ。一部の省を除いて大部分が補助制度を設け、15リットル以上積載するドローンなら、1万～2・5万元（17万～42万円）ほどの補助が出るという。

自動航行はXAGが早くから取り組んできた。DJI製も自動航行に対応している

両雄は並び立つのか？

「両雄並び立たず」の言葉通り、農業用ドローンのシェア争いは、どちらかが退場するまで続くのだろうか。現時点では不確定要素が多すぎて、何とも言えない。中国の農業用ドローンの開発が活発になったのは、ここ5年ほどの話で、まだまだ黎明期にある。中国の農業用ドローンで今後、大きく変化しそうなことを挙げてみる。

①単なるドローンメーカーでなくなる

XAGが、ドローンメーカーから農業分野におけるプラットフォ

ーマーに脱皮しようとしている。ドローン以外のロボットや、リモートセンシング用のツール、営農支援システム、オートステア（自動操舵）のハンドルまで手掛けるようになった。農業企業への転身が成功すれば、ＤＪＩの猛攻をかわせるのかもしれない。

②散布拡大のポテンシャルが大きい

散布対象となっている農地がまだ全体の５％に満たず、両者が攻めるべき空白地帯が相当残っている。現状で散布実績が多いのは、新疆と、コメの大産地である黒竜江省建三江地区、江蘇省だ。野菜の大産地である山東省をはじめ、多くの産地はまだドローンが浸透していない。

XAGはバイエルと提携している

③使用可能な農薬の増加とニーズの変化

客層が変わると共に、使用可能な農薬の種類が増えている。顧客として多いのは、農家から散布作業を請け負う業者だ。農薬の販売業者が自ら農家から散布作業を請け負うケースが増え、それに伴い、空中散布に適した農薬の開発が進んでいる。

なお、薬剤散布の請負は、多くの地域で価格競争が進み、面積当たりの料金が年々安くなっている。過当競争も起き、作業の質の低下もみられるという。ただ、安かろう悪かろうで、散布の効果が十分得られないと、困るのは農家だ。作業精度の追求は、これまで以上に重要になっていくだろう。

④果樹産地のニーズの高まり

今はまだ導入が少ない果樹産地で、ドローンによる薬剤散布が増えると予想される。果樹園でも効率的に散布できるようなドローン自体の技術改良と、適した薬剤の開発、ドローン散布を前提とした果樹の手入れなどが今後の課題だ。

両雄の競争は農家に恩恵

ＤＪＩとＸＡＧは毎年12月、あるいは11月の似たような時期に、盛大な発表会を開いて新製品を披露する。発表の内容まで似ていると皮肉られるほど、互いに意識し合っている。中国の報道によると、ＸＡＧの彭斌はこう語る。

「ＤＪＩのようなライバルがいることに感謝する。カーレースのように２台が並走し、永遠にどちらかが大きく後れを取ることはない。これが競争のいいところだ」

当面、競争は激化する一方だろう。その恩恵を一番受けられるのは、農家だ。そこには日本の農家も含まれてくる。

一点だけ残念なことがあるとすれば、日本だと価格競争の恩恵が少々薄いことだ。記事中のドローンの中国国内での価格をみてもらえば分かるように、両者のドローンの販売価格は、日中で桁が変わってしまう。中国だと数十万円のものが、日本では１００万円の大台に当然のように乗ってくる。

輸入だけに、多少高くなるのは仕方がない。中国市場では利益よりもシェア獲得を最優先に値付けをする分、海外事業でそんな薄利な商売をしないのは理解できる。営業やアフターサービスにかかる人件費も、もちろん日本の方が高いだろう。ただ、それだけでは価格差を説明できないように感じる。ドローンに限らない日本の農機の高さや、代理店が売る末端価格をあえてあいまいにする商習慣などが、裏目に出ているのではないか。

両雄の角逐は、日本の農家にも作業精度の向上や効率化の面で貢献している。「どっちが買いか」という悩みは、高いレベルでの競争があるからこそ持てるという意味で、贅沢なものではある。答えは結局、買う本人にしか下せない。自分がドローンをどう使いたいかを明確にしたうえで製品を比較し、使い勝手やアフターサービスの充実ぶりを検討してもらうしかないのである。