

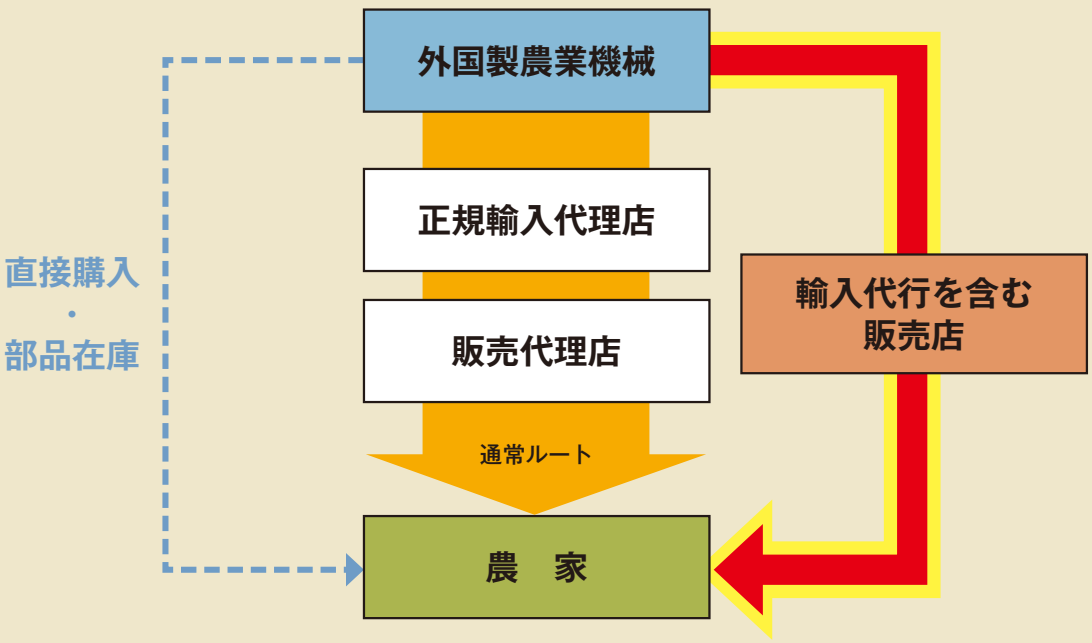




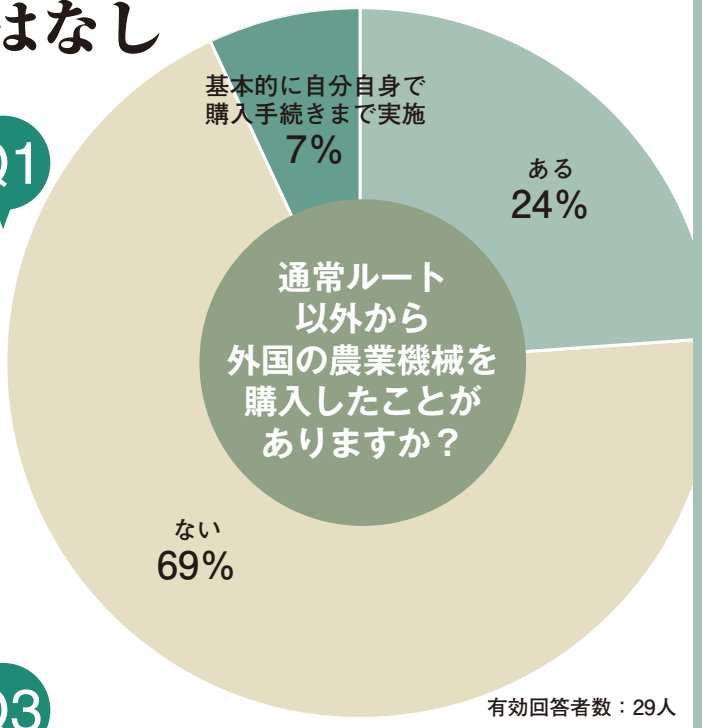
特集

農業機械を通常ルート以外から求めるという選択

北海道では近年、農業機械の輸入代行も行なう販売会社が台頭している感がある。主だったところでは、アグリインデックス（芽室町）、アグリダイレクト（同）、オビトラ（同）、ナカザワアグリマシーン（紋別市）、中沢機械店（北見市）が挙げられる。各社のホームページをのぞくと、ヨーロッパのメーカーの見慣れぬ農業機械が並ぶ。道内でのデモの様子や納入実績を示すページもあり、需要の高まりを意識せずにはいられない。そうしたなか、アンケートを通じて本誌の北海道の読者に農業機械の購入実態をたずね、実際の取り組みをアグリインデックスとそのユーザーから聞いた。また、本誌の連載でおなじみの宮井能雅氏に欧米の農業機械販売店と日本のかかわりについて寄稿してもらった。農業機械に対する農業経営者のニーズやそれに応える国内ディーラー大手６社（通常ルート）を含めた販売は、これから状況が少しずつ変わっていくかもしれない。（構成／永井佳史）



興味はあっても
大半は通常ルート以外から農業機械を購入したことはなし



有効回答者数：29人

Q2 Q1で「ある」と答えた人は何を購入しましたか？

会　社　名	種　　類	メーカ名
アグリインデックス	タイヤチェンジャー	未記入
	トラクター	クラース
	トラクター	クラース
	パワーハロー	レムケン
	ブロードキャスター	未記入
アグリダイレクト	ダブルタイヤキット	ストックスAG
オビトラ	トラクター	ケースインター（中古）
国際農機	作業機数台	未記入
	自走式スプレーヤー	未記入
中沢機械店	ケンブリッジローラー	ダルボ
	スプレーヤー	クーン
	ディスクハロー	レムケン
	ディスクハロー	レムケン
	トラクター4台	デドン
	トラクター	フェント
	トラクター	フェント
	トラクター	フェント
	プラウ	レムケン
	プランター	モノセム
酒井重工業	タイヤショベル	JCB
	トラクター	JCB

Q3 Q1で「ある」と答えた人はどんな考えで通常ルート以外を使っていますか？

- 通常ルートほどの整備やサービスが要らないもの。そもそもサービスがオーバークオリティー。また、特徴的な機能を持った製品の購入のため（十勝）
- 欲しい製品が通常ルートでは輸入されていない（空知）
- 品質の高い製品を妥当な価格で購入。アフターサービスでの問題はなし（十勝）
- 強度があり、値段も安い（十勝）
- 価格（オホーツク）
- メンテナンスをきちんと対応してもらう約束で購入（十勝）

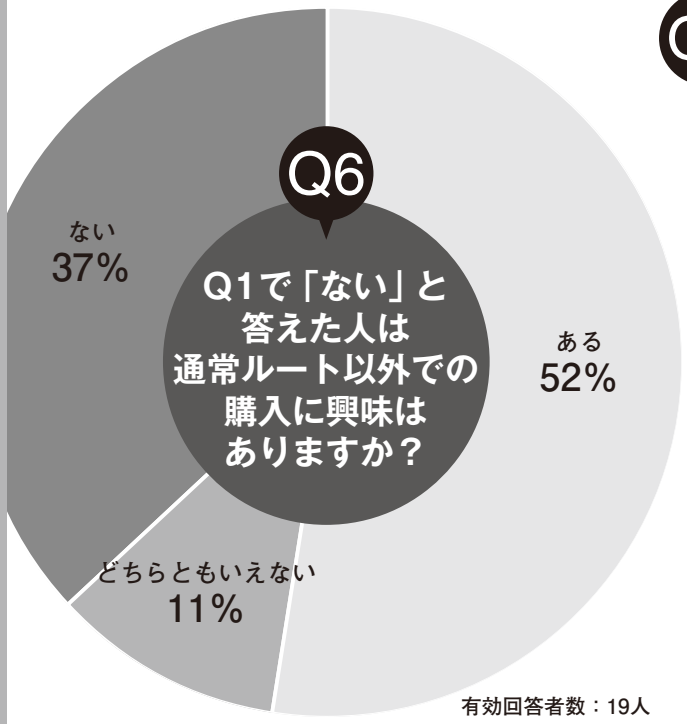
北海道の読者を対象にファクスとインターネットで農業機械の購入先に関するアンケート調査を行なった。有効回答者数は29人。十勝が41％で、以下、空知が24％、オホーツクと上川が14％などと続いた。

まず、通常ルート（国内ディーラー大手6社）以外から外国の農業機械を購入したことがあるかとの問いに69％が「ない」と答えた。一方、「ある」とした人の86％は十勝かオホーツクの在住だった。これは、輸入代行も行なう販売会社が十勝の芽室町と北見市に集中していることが大きいと思われる。

では、そうした会社と取引する人は何を購入しているのか。傾向的にはトラクターが多いが、砕土・整地関連やスプレーヤーも散見される。

通常ルート以外を使う理由についてはなんらかの不満を抱いてのことには違いない。通常ルートで扱う製品の種類や強度、価格が引っかかるようである。

購入の前後でトラブルに見舞われたことがあるかとの質問では、「ない」とする人が4人に対して、アフターサービスを問題視する人もいた。ただ、シーズン中に通常ルートと同等のサービスを求めたりするのは酷といえるかもしれない。そういったことは自己責任で割り切って利



Q4 Q1で「ある」と答えた人は購入の前後でトラブルに見舞われたことはありますか？

- ある（オホーツク）
- トラブルに対応するタイムラグが生じる（空知）
- 正規ディーラーでは他社で購入した製品のアフターサービスを受けてくれない（十勝）
- ない（十勝4人）

Q5 Q1で「ある」と答えた人は今後、購入を希望する製品はありますか？

種　類	メーカー名
ケンブリッジローラー	未記入
タイヤショベル	JCB
トラクター	クラース
トラクター	フェント
トラクター	未記入
パワーハロー	未記入
フロントパッカー	未記入

Q7 Q1で「ない」と答えた人はQ6でそう回答した理由はなんですか？

【ある】

- 国産の精度がいまいちなグレンドリルの購入を考えている。ただ、外国製は良さそうだが、価格が高いので、通常ルートより安ければ検討する（上川）
- 帯広で多いと聞く。部品などが高額のため、興味はある（空知）
- 大型の農業機械だから（空知）
- 更新時期が来たから（上川）
- 購入の方法が分からない（上川）
- 通常ルートで流れる農業機械の価格と比較する情報が入手できない状況。支払い方法などについても分からない面がある（空知）

【どちらともいえない】

- アフターサービスが心配（空知）

【ない】

- 国産機で十分（石狩）
- 通常ルートで十分満足できる（オホーツク）
- 通常ルートに不満がなく、今のところ、考えていない（空知）
- 消耗部品の入手が大変そう（上川）
- 部品とアフターサービスの問題（オホーツク）
- アフターサービスを考えるときちっとしたディーラーを通したほうが安心だから（十勝）
- アフターサービスがないと不安（渡島）

用する必要がある。

最後に、今後、購入を希望する製品を聞いたところ、ここでもトラクターと砕土・整地関連が挙がった。なかにはフロント作業機を推す声もあった。

他方、これまで通常ルートしかかかわりのなかった人の胸の内はどうか。購入への興味は半々に分かれ、「ある」が52%、「どちらともいえない」と「ない」を合わせると48%だった。後者は通常ルートに満足していたり、アフターサービスへの不安に意見が集約されるが、前者にしても通常ルート以外とコンタクトを取ったことがない実態がうかがえる。

編集部では、どちらを勧めるわけでもない。しかしながら、通常ルート以外での販売が伸びてきた印象を受けるこの現実は、農業経営者と国内ディーラー大手に農業機械市場のグローバル化を示唆しているような気がする。農業経営者にとっては、単純にユーロ安だから輸入代行を頼むといった発想ではなく、農業機械との向き合い方を熟考するタイミングが来たといえるのではないだろうか。23ページの宮井氏の記事では北海道の何倍もの経営面積を持つアメリカの農業経営者が冬場に大きな農業機械を自らメンテナンスする様子も語られている。（永井佳史）

輸入代行も行なう販売店

輸入代行業務はあくまでスポット的 畑作の砕土・整地関連が人気

有限会社アグリインデックス　代表取締役 竹内 政則 氏

私は元々、農業機械の輸入代行も行なう会社で営業担当の役員をしていた。１９８７年に独立すると、妻と２人でヨーロッパ製の中古品や新品の輸入代行業務を始める。それから十数年が経った２００３年秋、農業機械の輸入専門商社である北海道札幌市の国際農機からクラース社のトラクターを販売してみないかと提案され、取り扱うことに決めた。故障が少ないうえ、けん引力やパワーレシオの高さ、経済的な燃費とどれをとっても世界標準以上だと実感する性能を持つ。同年1月には有限会社アグリインデックスを立ち上げ、メンテナンスの関係で徐々にサービスのスタッフを雇い入れていく。社員は中途採用で、現在、役員と営業を合わせて8人が在籍。自動車や鉄鋼といった他業種が多い。とはいえ、自動車も農業機械も理屈は一緒であり、メーカーでトレーニングを積んで基本技術を備えるとともに日々の修理での経験を生かすことで現場対応ができるようになっている。

当社は、各メーカーの販売代理店としての側面が強く、輸入代行が主ではない。前述の国際農機を通じたクラース社のトラクターや牧草作業機をはじめ、ボブキャット社、やまびこ北海道、東日本三菱農機販売、緑産、ＬＭＪ経由でレムケン社やコカリング社、サルキー社、その他にも海外のブランドではディスクハローのナルーディー社やジャガイモの砕土装置付き培土機のストラーク社、ダブルタイヤキットのデュアルマックスのスコズボーデクサービス社と合計で１００社くらいのアイテムを扱う。

輸入代行はあくまでスポット的なものであり、それを当てにした経営は厳しい。実際、輸入代行業務が占める割合は3億円弱の総売上のうち、１／４ほどに過ぎない。それでも、お客様が国内市場に流通していないヨーロッパ製の農業機械を希望する限り、ディーラー他社のマーケットに入らず、差し支えない範囲で取り組んでいくことにしている。ヨーロッパのメーカーが正規販売代理契約を結んでいない相手に対して製品の供給を拒まないことがこの業務が成立する背景にある。



顧客の依頼に応じて海外視察を企画することもある

輸入代行業務はお客様の声でスタートする。当社の役割は、お客様の求める製品の情報収集に始まり、イギリスとドイツに在住する計3人の日本人のコレスポンダーに依頼しての商談のまとめ、そして税関書類の作成と輸送の手配である。余談だが、商売ごとは当該国の言語でなければ交渉のテーブルに立てない。彼らはそれぞれ英語とドイツ語が堪能で、貿易業務のコレスポンダーという仕事をフリーでしている。お客様からの支払いについては、予約時に50％、製品を購入した国からの発送時に50％、引き渡し時に輸入通関や立て替えの諸費用を受け取るといった具合で三段階になる。

実績でいうと、畑作の砕土・整地関連やクラース社のトラクターでも国際農機が手がけていない型式、同じくクラース社の中古のコンバインを輸入してきた。例外的なところでは、グリメ社の中古の2畦自走式ポテトハーベスターや英・HOUSEHAM社の自走式スプレーヤー、同じく英・ACCORD社のコンビネーションドリルがある。これらの輸入代行品は、消耗部品やパーツの取り寄せこそ当


融雪剤の散布作業を受託している。降雪量にもよるが、昨年は2,700ha弱をこなしたという



輸入代行を手がけた農業機械の一例。左から順にグリメ社の中古の２畦自走式ポテトハーベスター、英・ACCORD社のコンビネーションドリル、同じく英・HOUSEHAM社の自走式スプレーヤー

社でも行なっているものの、お客様の自己責任で在庫するようにしてもらっている。また、アフターサービスは可能な限り対応しているが、距離と時間に限りがあるのは否めない。正規販売代理契約を交わすクラース社以外のトラクターは輸入代行の対象から外すことにした。

ヨーロッパは1戸当たりの経営面積が大きい。北海道の畑作では十勝が一番といっても40ha平均である。この階層は一般ディーラーを利用している。それを上回るクラスになると我々のような会社に話が回ってくることがある。しかしながら、最近の円安ユーロ高は数カ月前までの１ユーロ１００円だったころを知るお客様からすると高いと思われているに違いない。

では、現地価格はどうか。ヨーロッパは農業政策が安定してきたことに加え、近年、麦価も上がって農場の収益は向上しており、農業機械への購買意欲が旺盛な状況にある。それに比例するかのようにメーカーもコンスタントに売上を伸ばしている。ただ、鋼材の価格の上昇が農業機械の単価を毎年5～7%跳ね上げている現実は見逃せない。

北海道（日本）とヨーロッパでは経営面積のほか、商習慣にも隔たりがある。日本人の場合、購入の意思がないにもかかわらず、価格やスペックなどを頻繁に確認する。しかも、購入の判断を伝えないまま別の製品を問い合わせる。日本人からすると好奇心があってよいという評価になるだろうが、海外では優柔不断で商売相手として不適切と見なされてしまう。見積もりを取ったら必ず返事をし、購入しないのであればそう伝える。いずれにしてもはっきりした意思表示をしなければならない。

そんな輸入代行業務だが、いつかそれ自体が存在しなくなるのではないかと推測する。農家の後継者は大学を出るようになり、父親の背中を見て営農する時代ではなくなった。世界の農業機械市場はグローバル化し、価格もオープンになってきている。お客様自身で国際価格をつかみ、世界各地に向かって現地の言語で交渉して購入するのがベストだ。そうしたなかにあって、一部で残る輸入代行業務やアフターサービスが我々の仕事の主流になるだろう。（談）



「お客様の年代も若くなってきた。それに合わせて当社も若い人材をそろえておかないとパートナーとして見てもらえなくなる。私は農家のお父さん連中と話すくらいだけど、若いスタッフが購入決定権のある息子世代と話さないとダメだね」（竹内社長）。同社では十勝を中心とした300戸くらいの顧客からの電話と来社対応に外回りもする営業マンを２人配する。「内地のお客様もいないわけではないが、当社でアフターサービスを実施することが前提」（同）

輸入代行を利用する農業経営者

耐久性が魅力のヨーロッパ製 価格も吟味して輸入代行を依頼

橋詰農場　橋詰 仁 氏（北海道幕別町）

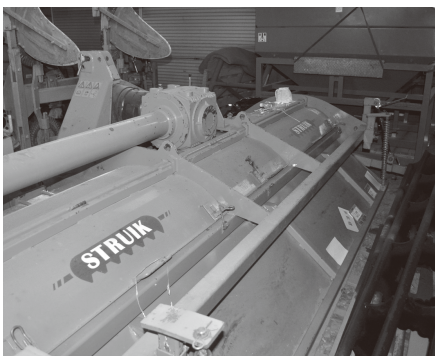
私は、農業機械の購入に関して、国産車系ディーラー1社を中心に外車系1社と取引してきた。そんななか、昨年、アグリインデックスという販売会社からクラース社のトラクター、ARES657ATZやストラーク社のパワーヒラー、レムケン社の3m幅のパワーハローと3台の製品を購入する。

そもそも同社と付き合うきっかけになったのは購読紙に掲載された広告だった。ストラーク社のパワーヒラーをデモで貸し出す旨の広告を目にし、このフルタイン仕様が目的で同社に電話したところ、クラース社のトラクターもセットで提供してくれることになった。パワーヒラーは他社でも扱っていたが、消耗部品のタインの価格に大きな隔たりがあったこともあり、良心的な会社だという印象を持った。

それから2年間、トラクターと作業機を借り、どちらにも満足して買うことに決める。トラクターは隣町の豊頃でコントラクター事業を営む知り合いから使い心地が良いと聞いていたことも導入を後押しする要因になった。それもそのはずで、クラース社のトラクターはエンジンがジョンディア社製でミッションはマッセイファーガソンのトラクターと一緒であり、それぞれの長所を融合させた格好になっている。アフターサービスの対応が可能なことを事前に確認し、故障したら代車を出してもらえるという話も安心感を抱かせた。同社はコントラクター業務も行なっており、そこからトラクターを振り向けられるというのである。ついでに所有していなかったパワーハローを問い合わせると、当時の日本には入っていないレムケン社の8型を輸入代行で取ってくれることになった。値段も消耗部品も安かった。支払いは同社が指定した日立キャピタルに口座を開設しての1回払い。この会社は北洋銀行と提携しており、低金利でもあった。輸入代行のレムケン社分に限ってはメーカーに直接、送金した。

アグリインデックスとは関係がないが、プラウはダウズウェル社製を以前から使っている。今回のパワーヒラーやパワーハローにも共通して感じることは耐久性の高さである。鉄の純度が違うのか、なかなか摩耗せず、不意にぶつけても壊れない。いろんな人と話しても消耗部品の交換頻度は少ないようだ。ヨーロッパ製の農業機械は長持ちすることから、単純な構造で価格もそこそこのものならこれからも選んでいきたいと思う。

とはいうものの、私は経営面積が37・5haであり、規模拡大の予定があるわけでもない。現在、小麦の17haを筆頭に、ジャガイモを9ha、てん菜を5ha、長イモとニンジンを2・5haずつ、ダイコンを1・5haで作付けしている。手間のかからない小麦作を増やしたり、JAが運営するコントラクターに委託できる作物を取り込んできた。農業機械にかかる金額は決して小さくなく、その意味でもなるべく所有しない方向でいる。今のところ、ヨーロッパ製で興味のあるものがないにしても、プランターやスプレーヤー、ハーベスターは通常ルートで国産機を購入していくことになるだろう。（談）



ロータリーハロー代わりに用いるストラーク社のパワーヒラー。ジャガイモ作と野菜作では歩留まりの向上に寄与したという


クラース社のトラクターはデモで利用したことをきっかけに導入



レムケン社のパワーハロー。スウェーデン鋼を使っているためか、タインが減らない印象があると橋詰氏

欧米の販売店の日本とのかかわり

アメリカ製に比べ輸入しやすい条件にあるヨーロッパ製

西南農場有限会社　代表取締役　宮井　能雅　氏（北海道長沼町）

いまだ円高・ドル安の影響なのか、北海道の生産者の輸入機械に対する購入意欲がものすごい。

私は1987年からアメリカの農機具販売店から農業機械のみならず、多様な農業関連品を輸入し、その後も購入者の希望で輸入のお手伝いをすることになった。ただ残念なことに周りを見回してみると、アメリカからの輸入代行品を扱う販売店や購入者はさほど多くないようだ。

理由は簡単。現地販売店が機械を売ってくれないのだ。たとえば多くのアメリカ製機械の場合、現地販売店が日本に輸出したいと製造元に連絡すると輸出ストップになるケースがある。現地の会社と日本の古くからの代理店がそのような取り決めを交わしている関係からだ。

意外に思われるかもしれないが、アメリカの会社の方がヨーロッパの農機具販売店と違い、律儀に約束を順守する傾向にあるようだ。結局、そのような至極当然な社会規範を維持する会社と取引する北海道、国内の販売店は購入できる種類の農機具が限られてくるため、否応なしに似たような金髪・ブルーアイの、より社会規範が異なるヨーロッパ製の機械を国内で販売することになるようだ、と私は理解している。国内でも同じであるが、やはり大切なことは契約と正しい人間関係であると思う。いつもペコペコしているという意味ではなく、たとえば私の場合、第一次、第二次湾岸戦争、9・11、ハリケーン・カトリーナ、ハリケーン・サンディ、銃による小学生の犠牲などが発生した時は、現地販売店を通して現地の赤十字にしっかり寄付している。逆を考えれば理解していただけるだろうか。2年前の東日本大震災でなんの連絡もしてこない海外の会社とは人間として取引などしたくないのは当然であろう。

ただ、輸出、輸入には双方の税関等に提出する書類があり、これらの作成能力と正確さは間違いなくヨーロッパ人の方が優秀である。当初、アメリカとの取引の際、こんな感じで書類を作ってくれ、とお願いをしていたが、毎回トンチンカンな状態で送ってくる。結局、数年でこちらが根負けし、ほぼ全部私が作成して相手にサインをもらうのが常となってしまった。

また、似たような農機具の場合、明らかにヨーロッパ製を扱う方が利益率は高いようだ。アメリカ製はほとんど値引きなどというのを聞いたことがなく、正々堂々と販売価格をネットで公表している場合さえある。一方のヨーロッパではそれなりに値引きがあり、かつアメリカ製よりも明らかに価格が安いため、日本国内の販売店にとってもうまみが増えるようだ。

では、アメリカ製を購入して使用することは愚かなことかといえば決してそうではない。取引を通じてアメリカを知ることができ、その結果、その後の日本で起きるであろうことを理解することができるからだ。やはり一番のメリットは開拓からの歴史教育である、アメリカ人は清く正しく生きなければならないという考えを共有できることだ。さて、そうなるとあなたは自分で問うことができますか？　清き正しい人間なのかどうかということを。（寄稿）

農閑期も休まずメンテナンスに励むアメリカの農業経営者

多くの北海道の生産者は雪が舞い落ちる時期から4月上旬の土が現れるまで冬眠状態になることが多い。ところが、同じ緯度のミネソタ州では状況は少し変わってくるようだ。さすがに12月のクリスマスから1月上旬は休むようだが、農作業がないこの期間に機械を整備する生産者を多く見る。ある者は大型トラックのキャビンを交換したり、作業機の幅を広げるために溶接作業や倉庫の改築をすることを前年から計画的に決めているようだ。たとえば、バラバラにならない限りトラクターの修理を自分で行なうのは当たり前で、フィルター類や部品も最低限在庫している。日本だと20ℓのペイル缶でオイルを購入するのが普通だが、ミネソタあたりでは500馬力だと300ℓを超える油圧オイルは灯油配達のようなトラックでバラ売りのデリバリーをする体系が一般的だ。販売店もコンバインのメンテナンスを1000ドル程度で請け負い、忙しい生産者にも対応できる体制がある。日本では夏の間、保険を6カ月間払っていれば50日、実質30日の失業保険をもらえるが、ある程度の規模拡大が進めば、従業員の冬期間を含む通年雇用は農場にも地域にとっても良いことで、まだまだアメリカから学ぶことは多くありそうだ。