

食と農林漁業の再生実現会議
有識者委員 村田紀敏氏提出資料

日本の農業政策について

～株式会社イトーヨーカドー 取り組みのご紹介～

株式会社セブン&アイ・ホールディングス

1

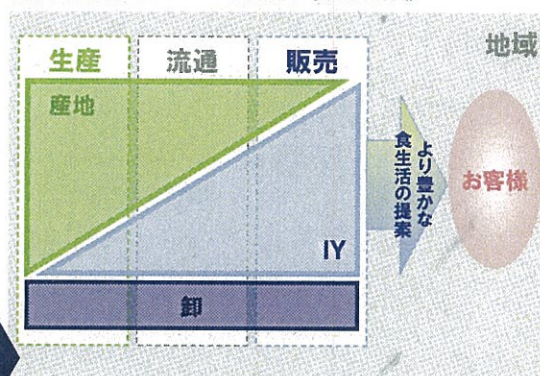
1. 従来の農産物流通の仕組みと問題点

《既存の農産物流通仕組み》



既存の農産物流通では、
「生産＝産地」
「流通＝卸売市場」
「販売＝小売」
の役割分担。
直接の情報交換は少ない。
各々の環境下で得られる情報をもとに個別に役割を実行。

《株式会社イトーヨーカ堂の取り組み》



既存の農産物流通では、
お客様の期待に応えられないと判断。
生産、流通、小売それぞれが、
従来の機能の枠に囚われずに協力。

お客様の期待に十分応えられる、
流通構造と体制を構築している。

2

2-①. 株式会社イトーヨーカ堂の取り組み(総論)

事例1: 産直取引

多様な商品を抱えている地域の流通拠点を1箇所に集約し、物流と商流の効率化を実現。

事例3: セブンファーム

IYが生産現場に入り込み、生産者と一緒に農業に携わる。セブンファームを通して、周辺地域の活性化や食育にも取り組む。

生産

流通

販売

〈事例1〉

産地

〈事例3〉

産直取引 / 地場取引

〈事例2〉

セブンファーム

顔が見える野菜

顔が見える野菜

IY

卸

事例2: 顔が見える野菜

1人1人の生産者の名前と似顔絵を商品に表示。お客様に安心感を持っていただくため、ITを活用し、産地・生産者の情報を直接伝達。

より豊かな
食生活の提案

お客様

これらの取り組みを進めることにより、
「次世代農業への変革の推進」
「情報発信基地としてのインフラづくり(店舗、IT)」
「地域交流の場としての店舗」
「環境問題への貢献」

= 日本の農業の活性化

につなげていく

3

2-①. 株式会社イトーヨーカ堂の取り組み(総論)

■現在の農業に対する認識

日本の農業の転換期
農業への注目度大

今後5～10年間は農業の転換期。

「農業が主」である生産者の6割が65歳以上。10年後には現在の産地の状況と様変わりしていると考えられる。

農業への注目度

農業の重要度

IYは、このような日本の農業の転換期に、
企業として責任
を果たさなければいけない。

《コンセプト》

“農も、食も、もっと一緒に、もっと豊かに。”

これからの時代を産地とともに乗り切るため、
双方が密に『情報共有』を行う。

私達は、産地との関係を利害相反する関係ではなく、
共生していく関係と考えている。

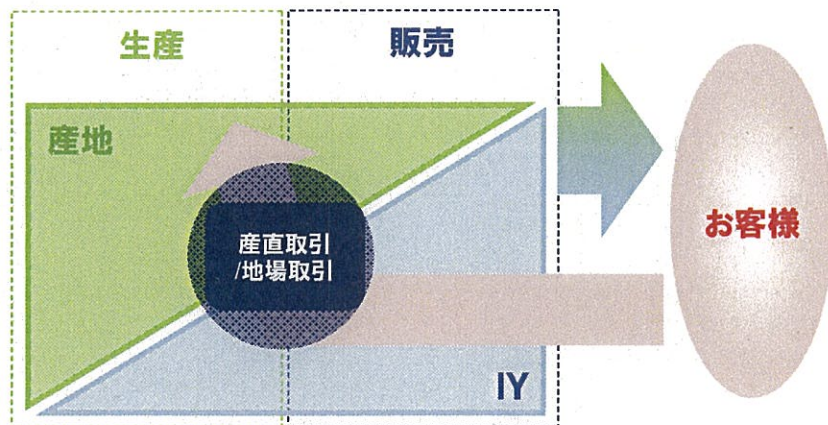
長期的・短期的な変化の情報を交換し、お互いの現場を知ることによって知恵を出し合い、世界や日本の環境の変化、及びお客様の嗜好の変化に柔軟に対応をしていく。



「共生」
「生販一体」

4

「産直取引/地場取引」



5

2-②-(1).「産直取引/地場取引」について

産直取引/地場取引の取組み内容

【産直取引】

お客様に品質の良い商品を、安価で提供するため、流通を効率化。複数の取引先を1つに集約し、当該取引先に周辺産地の物流拠点としての機能を持っていただき、効率的な商品運用を行なっている。

【地場取引】

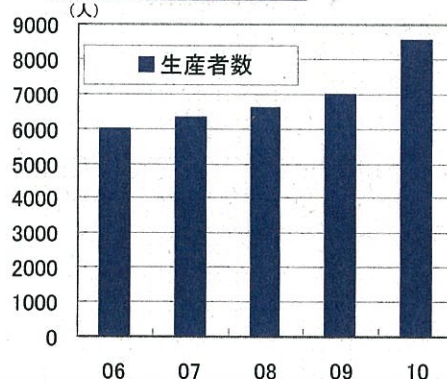
地産地消、商品の鮮度を追求するため、IY店舗近郊の生産者と協力し、収穫してから短時間で商品を納品してもらっている。



【参考：地場取引 生産者数の推移】

■生産者数:8,584名

(2010年12月20日現在)

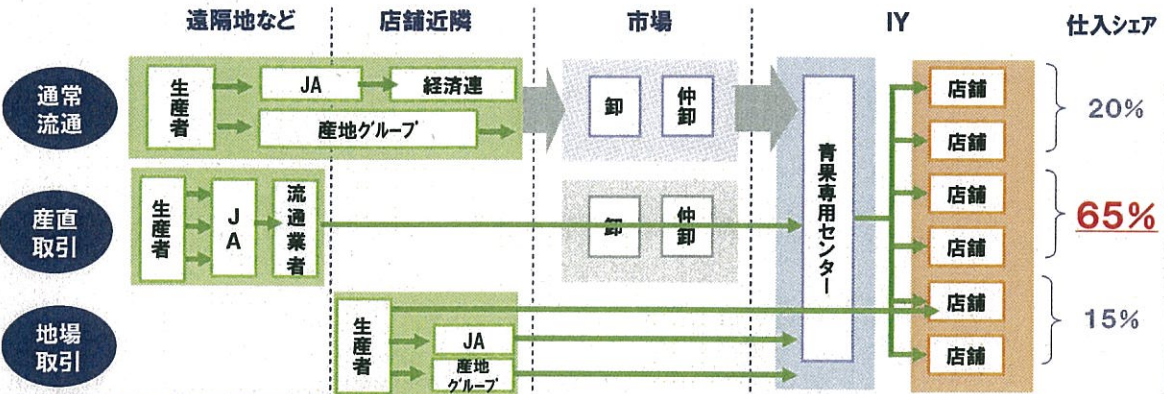


上記取り組みを通し、首都圏近郊、遠隔地を問わず、地域農業との連携を深め、活性化に少しでも貢献していきたいと思っている。

6

2-②-(1).「産直取引/地場取引」仕入経路

<イトーヨーカドーの流通経路>



※県や市町村も含めた自治体と「地域活性化包括連携協定」を提携。
(福島県、北海道、千葉県等)
協定の内容は、地産地消の促進／観光振興／高齢者支援／災害・防災対策等。

【通常流通】

通常の市場を経由した青果物流通の仕組み。

<メリット>

・相場商品のため、当日スポット買いによる価格訴求商品の投入が適時可能。

<デメリット>

・入荷が不安定で、日々安定的な供給をすることが難しい。
・相場によって日々商品の価格が違う。
・流通段階での中間関係者が多く、コストがかかる。

【産直取引】

産地に直接受発注をかけ、売買手続き上は市場を通すが、物理的には市場を経由せず、直接IYに商品を納品してもらう仕組み。

<メリット>

・安定した価格で鮮度、品質の良い商品を仕入れることができる。
・通常流通よりコストダウンが見込める。

<デメリット>

・中間流通のコストが地場よりも高い。

【地場取引】

各店舗近隣地域の生産者/産地から直接商品をセンター、店舗に納品してもらう仕組み。

<メリット>

・収穫から納品までのリードタイムが短い。
・流通コストが低い。

<デメリット>

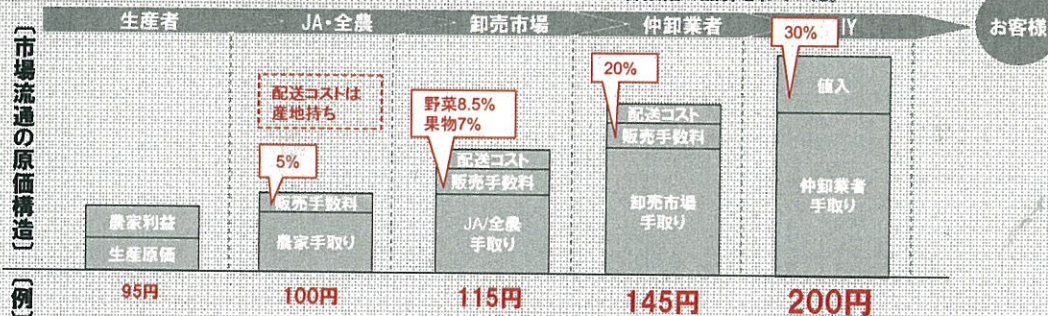
・物理(距離)的な制約がある。
・大ロット取引に対応できない。

7

2-②-(1).「産直取引/地場取引」原価構造(参考)

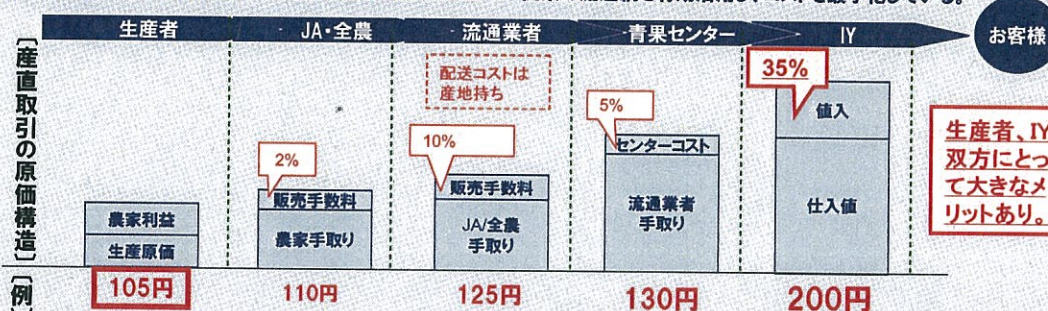
<既存の原価構造>

各段階がそれぞれ担保すべき機能が多い上で、その広い機能に応じたコストが各段階で加算されていた。



<IY産直取引の原価構造>

中間関係者全体で各々が担保すべき機能を事前に規定した上で、従来の流通網を有効活用し、コストを最小化している。



8

2-②-(1)。「産直取引/地場取引」原価構造

<産直取引 北海道の例>

北海道内の商品は、納品途中に回収できる商品を除き、一旦F社に集められ、必要最低限の便数で首都圏に納品される。

また、首都圏に納品していただいた帰り便で、道内のIY店舗に必要な商品を回収し、直接店舗まで納品していただいている。

首都圏 → 北海道

⑤ IY青果センターへ納品後、トラックは首都圏センターに納品されていた商品の中から、道内のIY店舗に納品する商品を選択し、出発。

⑥ 北海道への帰路に、道内のIY店舗に納品する商品を持っている産地がある場合は、当該産地に立ち寄り、商品を回収。

⑦ 商品を直接道内IY店舗へ納品。

北海道 → 首都圏

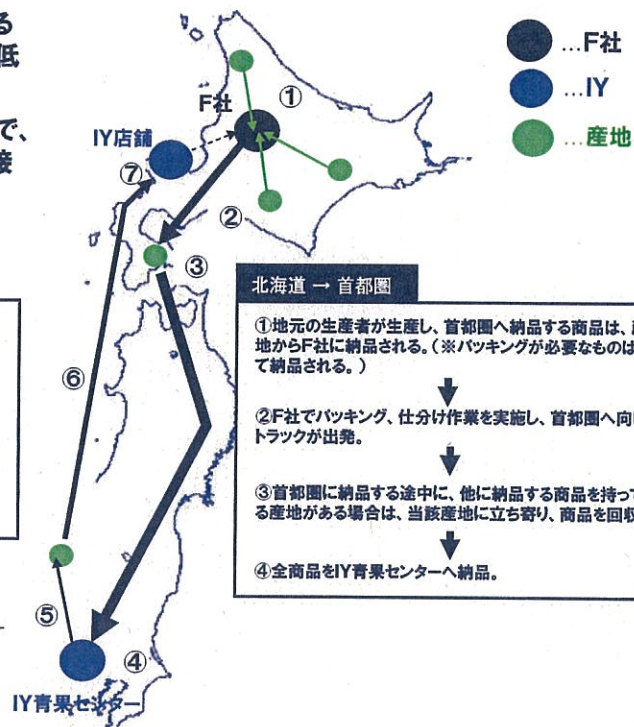
① 地元の生産者が生産し、首都圏へ納品する商品は、産地からF社に納品される。(※パッキングが必要なものは全て納品される。)

② F社でパッキング、仕分け作業を実施し、首都圏へ向けてトラックが発発。

③ 首都圏に納品する途中に、他に納品する商品を持っている産地がある場合は、当該産地に立ち寄り、商品を回収。

④ 全商品をIY青果センターへ納品。

F社は、首都圏、北海道のIYにとって、商品供給のパイプライン的役割を果たしていただいている。



9

2-②-(1)。「産直取引/地場取引」関係者のメリット

●産直/地場取引のメリット

生産者

Y 安定した取引(収入)を確保

店頭売価を念頭においた取引を行なうため、市況よりも安定した価格で取引が可能。また問題がなければ取引を継続していくため、必然的に取引先も安定していく。

Y 他商品よりも優先して売場を確保

IY独自開発の商品として取り扱うため、他産地の同商品よりも優先して販売をおこなっております。

Y リアルなマーケティング情報の入手可能

タイムリーにお客様の消費動向を確認できる。お客様は何を求めているのか、どのような規格が受入れられるか等の情報が入手可能。

Y 新しいチャレンジへのハードル低い

IY担当者と相談しながら進めることによって、様々なチャレンジをすることが出来る。

イトーヨーカ堂

Y 野菜のロイヤリティが高まる

「IYの野菜は新鮮で美味しい！」

野菜の鮮度は、食品スーパーにとっていわば「顔」。継続的に新鮮な野菜をお客様に提供し、IYのロイヤリティアップにつなげていくことができる。

Y フードマイレージの削減(地場取引)

店舗近隣の産地/生産者から直接店舗に商品を納品してもらっているため、商品が店舗に届くまでの移動距離、コストを削減できます。

Y 相場の乱高下に左右されにくい

事前に産地と価格を決めて取引を行なうため、安定した価格でお客様に提供することが可能。

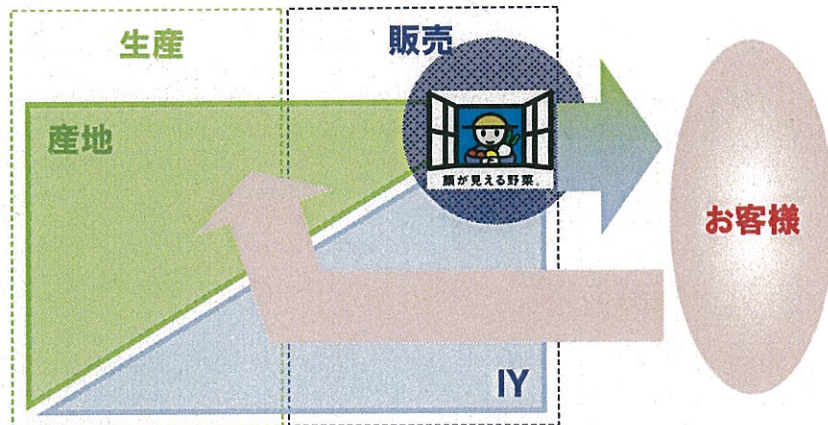
Y 長期的取組み可能

目的を共有し、短期で結果が出なくてもじっくり両者で取組むことが可能。

Y 産地の先行情報収集

産地と直につながっているため、全国各地の正確な産地情報をいち早く入手することができる。

「顔が見える野菜。果物。」



11

2-②-(2).「顔が見える野菜。果物。」概要

企画概要

お客様の「食の安全」へのニーズに対応し、
2002年にPB商品として開発。

量販店で唯一、お客様が手にとった商品から生産者
個人がたどれる仕組みを構築。

【顔が見える食品。】

企画開始 : 2002年5月～「野菜」でスタート
現在の範囲: 生鮮3品(青果、精肉、鮮魚)に拡大
取扱い品目数: 約180品目



【顔が見える野菜。果物。】

販売店舗: 178店舗(食品取扱い店舗全店)
取扱い品目数: 約154品目

生産者数: 全国 約4,236名
産地数: 461産地

(※2011年1月10日時点)



◆品目数及び売上高

(億円)

(品目)

(年度)

06 07 08 09 10

売上高

品目数

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120 100 80 60 40 20

06 07 08 09 10

140 120 100 80 60 40

200 180 160 140 120

2-②-(2)。「顔が見える野菜。果物。」について

●取り組み内容

お客様に安全・安心な農産物を提供したいという目的の下、「顔が見える野菜。果物。」ブランドを開発。

産地とお客様の距離を、ITというツールを用いて縮め、相互の想いや意見がダイレクトに伝わる仕組みを構築。



顔が見える野菜。



顔が見える果物。

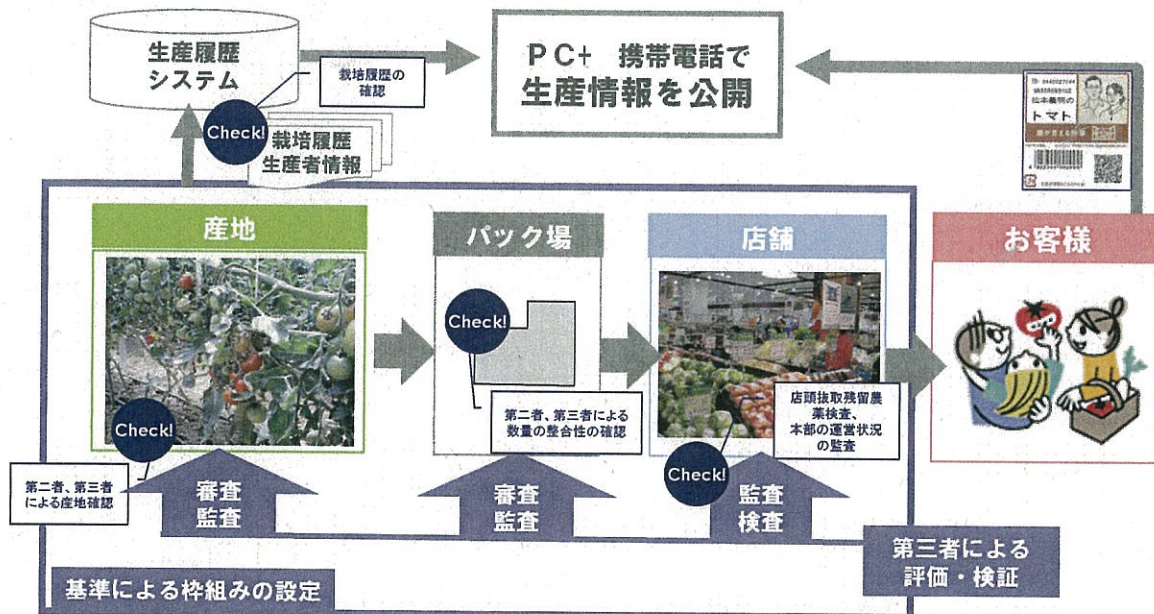


13

2-②-(2)。「顔が見える野菜。果物。」仕組み

●安全性確保のための取り組み

- ・「顔が見える野菜。」では独自基準を設定し、その基準に合致しているかの審査・監査を実施。
- ・審査・監査は、産地のみならず、IYを含む商品の生産から流通に関わる全主体が対象。



14

2-②-(2)。「顔が見える野菜。果物。」情報公開

●情報公開内容

生産者のこだわりや産地状況のほか、レシピ情報も公開している。



小野洋一さん
北海道常呂郡訓子府地区
たまねぎ

▼こんな名前(品種)
オネーワ222・北もみじ2000

▼ここがよいところ
良い土作りを基本として

○豚肉とミニトマトの
オニオンスープ

オニオンの甘みとトマトの酸味が絶妙なスープ。

▼情報詳細

メニュー提案
定期更新(2Wごと)

生産者の紹介
プロフィールなど

こだわりの紹介
(栽培 & 商品)

①入荷情報
②品目紹介
③産地紹介

①栽培のこだわり
②商品の特長
③お勤めの食べ方
④生産者プロフィール

「顔が見える食品。」ブランドHP
・野菜・果物・お肉・たまご・お魚
・全体アクセス 10,000件/週
<http://look.itoyokado.co.jp/>

安心・安全のために

【五つの約束】

- 一、国産の農産物に限定して取り扱いします。
- 一、誰がどのように作った野菜か、ホームページで公開します。
- 一、いも・野菜はいい畑から、適地適作に取り組む生産者を厳選します。
- 一、農薬は、「平均的な使用回数の半分以下」を目標に減らします。
- 一、信頼性を高めるため、第三者によるチェックを受けます。

詳しくはこちら>>

たまねぎ

ID入力

15

2-②-(2)。「顔が見える野菜。果物。」関係者のメリット

●顔が見える野菜。果物。のメリット

生産者

安定した取引(収入)を確保

店頭売価を念頭にいた取引を行なうため、市況よりも安定した価格で取引が可能。また問題がなければ取引を継続していくため、取引先も安定していく。

他商品よりも優先して売場を確保

IYのPBなので、他の商品よりも優先して扱われる。

こだわりのPR可能

IYのインフラ(HPや店頭等)を利用し、直接お客様に商品をPRできる。

栽培のこだわりを評価してもらえる

個人名を貼付して出荷するため、個人ごとの品質評価ができ、品質の良し悪しに関する情報がダイレクトに伝わる。

他産地との品質比較可能。

品目によっては、IYで毎週食べ比べを実施。自らの産地の品質がどの程度のポジションなのか、客観的に把握できる。

他産地の情報入手可能。

IYを通じて、他産地への研修が可能に。品質が安定している産地の圃場確認、新規品目に取組む際の勉強会等、顔を媒介に産地同士のコミュニケーションが生まれている。

イトーヨーカ堂

全国の優良生産者の確保

日本の農業従事者の高齢化が進む中で、新規取組みに意欲的な志の高い生産者との良好な関係を確保できる。

お客様の「食の安全性」のニーズに応える

食の「基本価値」となっている「安全性」。このニーズにしっかり応えることにより、IYへの信頼度を高めていく。

優良顧客の確保

「顔」商品購入経験者のリピート率85%。「多少割高でも品質のいいものが欲しい」という優良顧客の囲い込みが可能。

トラブル時の素早い対応可能

生産者から中間流通業者まで全てが透明になっているため、問題が生じた際に素早い対応ができる。

新規取組みが容易

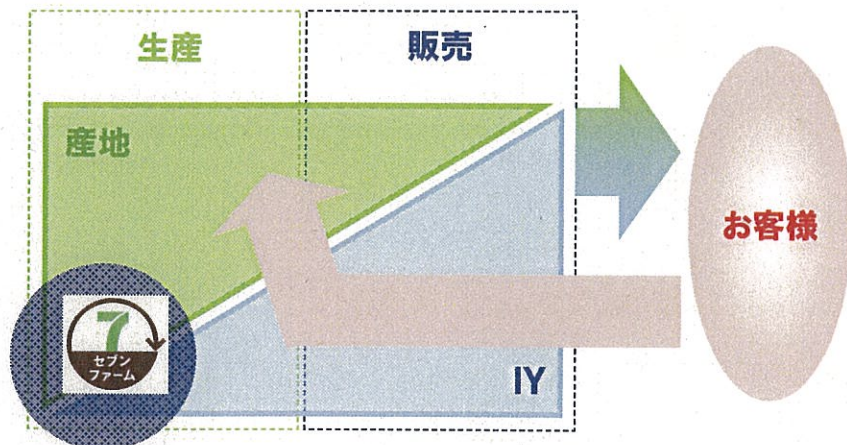
産地～中間流通業者～IYと関係者全員が一つのチームとして動いているため、マーケットニーズの変化に対応した素早い取組みが容易にできる。

産地の先行情報収集

産地と直につながっているため、全国各地の正確な産地情報をいち早く入手可能。

16

「セブンファーム」



17

2-②-(3) .「セブンファーム」設立背景

【セブンファーム取組みの経緯】

① “農業のお手伝をしたい”

+

② “リサイクルを進めていきたい”

この2点を効率的に実現するために、
セブンファームというスキームを開発/採用し、取組みを拡大。



しかし、最も重要なのは、日本の消費者や地域のお客様。

セブンファームを通したお客様との交流や、農業現場を通じて得た農業や流通のノウハウを蓄積し、今後のサービス向上に繋げていきたいと考えている。

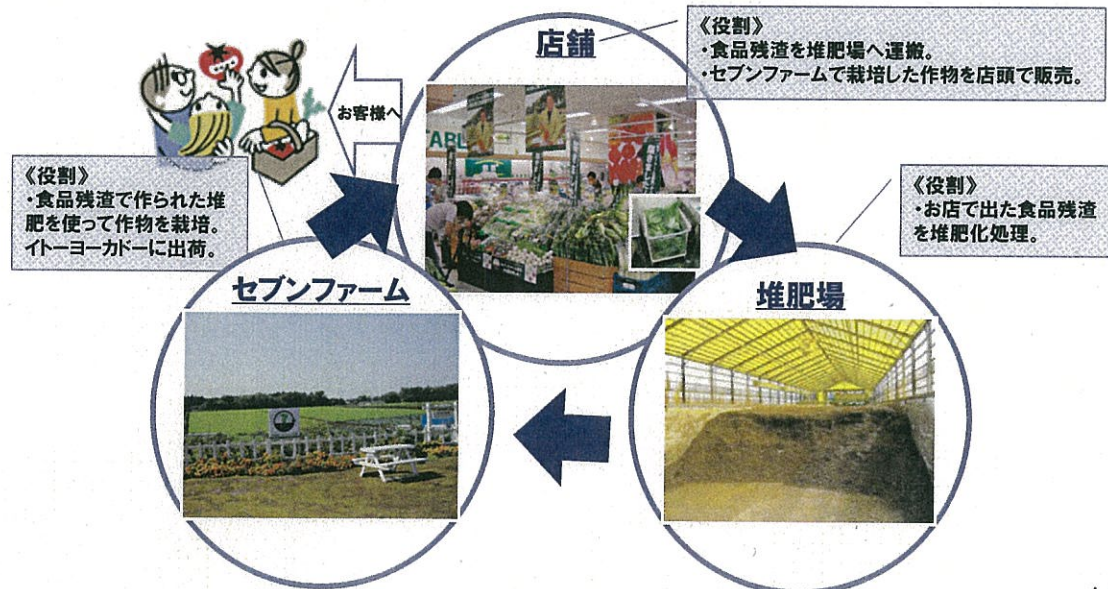
18

2-②-(3)。「セブンファーム」設立背景

①“農業のお手伝いをしたい”

農業のお手伝いをしたい！

農業に参入するのではなく、日本の農業を元気にするお手伝いをしたい。
生産者と一緒に効率的かつ生産性の高い農業の仕組みを作っていく。



19

2-②-(3)。「セブンファーム」各法人の概要

2008年に千葉県富里市にセブンファーム富里を設立し、現在は4拠点到拡大！
今後もIY出店地域を中心に、積極的に拠点設立を行なっていく予定。

(株)セブンファーム富里 概要

- ・設立：2008年8月
- ・場所：千葉県富里市
- ・面積：5.1ha
- ・代表取締役：戸井和久
(現 IY取締役 販売本部長(前 IY青果部SMD))
- ・生産：取締役が実施(JA富里市組合員)
- ・用地：取締役の農地を法人で借用
- ・法人形態：農業生産法人
- ・作付品目：人参、大根、とうもろこし 等

全国
第1号

(株)セブンファーム深谷 概要

- ・設立：2010年10月
- ・場所：埼玉県深谷市
- ・面積：1.5ha
- ・代表取締役：恵本芳尚(現 IY青果部SMD)
- ・生産：取締役が実施(JAふかや組合員)
- ・用地：取締役の農地を法人で借用
- ・法人形態：農業生産法人
- ・栽培品目：長ねぎ、キャベツ、ブロッコリーなど

全国
第4号

(株)セブンファームつくば 概要

- ・設立：2010年9月
- ・場所：茨城県筑西市
- ・面積：農地借用なし
- ・代表取締役：恵本芳尚(現 IY青果部SMD)
- ・生産：取締役を含む生産者のGrが実践
- ・法人形態：事業会社(通常の株式会社)
- ・出荷品目：小松菜、ほうれん草、ねぎ 等

全国
第2号

(株)セブンファーム三浦 概要

- ・設立：2010年10月
- ・場所：神奈川県横浜須賀野市
- ・面積：農地借用なし
- ・代表取締役：恵本芳尚(現 IY青果部SMD)
- ・生産：取締役を含む生産者のGrが実践
- ・法人形態：事業会社(通常の株式会社)
- ・出荷品目：キャベツ、大根、小松菜 等

全国
第3号

出資

出資

出資

株式会社セブンファーム



富里



深谷

農業生産法人形式



つくば



三浦

事業会社方式

20

2-②-(3)。「セブンファーム」設立背景

②「リサイクルを進めていきたい」

食品循環資源のリサイクルについて

一方で、食品リサイクル法が2007年に改正され、食品関連事業者の業種別の食品循環資源リサイクル実施率目標値が設定された。

【食品循環資源リサイクル率】

数値目標：

2012年までに45%を目標

企業としての社会的責任を果たすため、実現可能性の高い取組みを続けていく必要がある。

●IY 直近のリサイクル率推移

2008年12月度

リサイクル
実績値

26.5%

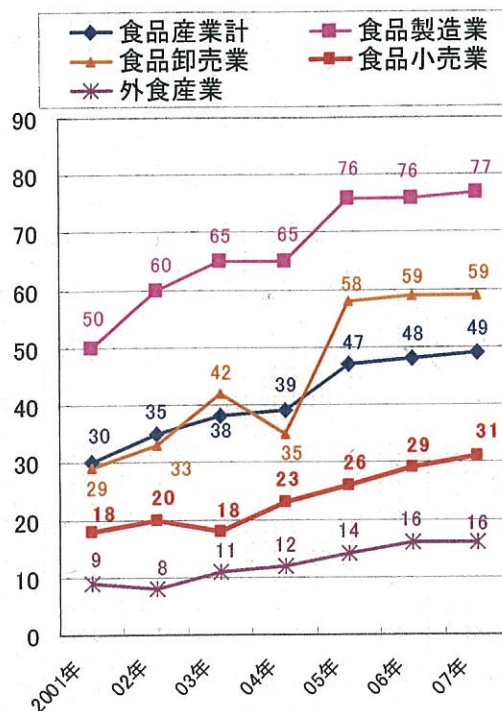
2010年11月度

リサイクル
目標値

34.5%

現在50店舗が食品残渣の堆肥化リサイクルを実施。
その他、飼料化が12店舗、その他(メタン発電など)が3店舗。

●食品循環資源の再利用等実施率の推移



21

2-②-(3)。「セブンファーム」具体的な取組み

①生販一体となった取組み

生産

販売

販売の視点で生産の現場を見ることによって、新しい発見あり！

普段することができない農作業を体験することで、農業の現状や苦労を実感。

また、販売の視点を生産の現場に持ち込むことで、今までできなかった取組みが実施できるようになった。

①社員研修

普段できない農業を体験することで、農作業の苦労を肌で実感。商品や産地の知識だけでなく、商品そのものに愛着を持って仕事に取り組み契機になっている。



②規格外品の販売

普段は販売されない規格外のサイズのもの、お客様にきちんと理由を説明して店頭で販売。少量ニーズに合致し、すぐに売り切れ。他、形が悪く、従来であれば廃棄してしまうものを有効活用し、漬物として販売するなど、今まで商品にならなかったものも工夫してお客様にご提供させていただいている。



生産現場の実態と、お客様の声を、イトーヨーカドーが媒介になって、お客様・生産者に伝えることにより、双方にとってメリットを生む取組みを行っていく！

22

2-②-(3)。「セブンファーム」具体的な取り組み

②地域との交流と食育

周辺地域の小学生や、イトーヨーカドー来店客などをセブンファームに招待し、種まき・収穫体験ツアーを実施。
今までに過去6回実施し、地域との交流、子ども達への食育の場としてセブンファームを活用している。

直近では11/21(日)実施。



③安心安全への取り組み

顔が見える野菜。の栽培基準に準じた検査も実施し、安心・安全に特化した取り組みを実施してきた。
更に農産物の安全性の確保、農場の適正な経営などを旨とし、2009年11月に、日本GAP協会の認証である「JGAP認証」を富里、つくばの各拠点・農場で取得。
農業の現場に、PDCAサイクルを意識的に持ち込み、生産・経営システムの継続的な改善を目指していく。



× JGAP

顔が見える野菜。

●ハード面、ソフト面を整備(マニュアル、ルールの整理)



●JGAP審査員による現地審査



23

2-②-(3)。「セブンファーム」関係者のメリット

●セブンファームのメリット

生産者のメリット

Y 安定した取引(=収入)の確保

売場は確保できているので、安定した取引が可能。

Y 作況にあわせた販売が可能

作の良し悪しにあわせて販売の方法を変更できる。
病虫害多い ⇒ 規格外を説明し販売。
量の多少 ⇒ 相談しながら販売。

Y 流通コストの削減

近隣の店舗への納品により、物流コストが削減できる。
また、ほぼ直接に近い取引であるため、中間流通コストも大きく削減可能。

Y リアルなマーケティング情報の入手可能

タイムリーにお客様の消費動向を把握できる。
何を作付けしたらいいか、どのような規格が受入れられるか等の情報が入手可能。

Y 新しいチャレンジへのハードル低い

IY担当者と相談しながら取り組みを進めることにより、様々なチャレンジをすることができる。

Y 若い世代の参加

世間の注目度が高いため、若い世代が地域農業に関心を持つ機会が増えると考えている。

イトーヨーカドーのメリット

Y リサイクル率の向上

食品循環資源のリサイクル率の目標値(45%)を達成することで社会的責任を果たす。

Y 地域貢献を拡大することにより、IYへのロイヤリティの向上を図る

セブンファームをきっかけに地域農業の活性化を推進していくと同時に、地域住民の収穫体験ツアー等を通し、地域との交流を果たす。これら地域貢献を拡大することによりIYへのロイヤリティ向上を図っていく。

Y 社員教育

セブンファームでの畑作業に店や本部の社員を参加させることにより、社員の知見を広めることができる。

Y 新しい商品切り口の発見

現場に入り込むことによって、これまで気がつかなかった商品開発の切り口を発見できる。

Y 鮮度のいい商品の確保

近隣のセブンファームから鮮度のいい状態で常時旬の野菜を供給可能。

Y 流通コストの削減

24

2-③. イトーヨーカ堂の取り組みのまとめ

(取り組みの成果)

- ・付加価値の高い商品を可能な限り低コストで生産し、流通させる意識が芽生え、生産者・産地の競争力がアップしている。
- ・生産者個人のマーケットにおけるポジショニングが明確化。生産意欲が向上。

【従来流通の特徴】

- ・大きさ、色、形を重視した一定の付加価値で商品を選別。
- ・規格以上の商品でも、設定されている上位規格として出荷せざるをえず、規格以下の商品はそもそも出荷不可能。
- ・価格形成の基準は、市場に入荷する同一規格商品の多寡。

【IY流通の特徴】

- ・品目、品種の特性に合わせ、重視すべき付加価値を判断。柔軟な規格。
- ・規格以上の付加価値を持つ商品は、従来の商品以上の価格で、規格以下の商品は、価格訴求品として扱う。
- ・価格形成の基準は、各商品の付加価値の高さ。

付加価値



25

2-③. イトーヨーカ堂の取り組みのまとめ

(取り組み過程における、制度的・構造的な課題点)

・お客様の多様な嗜好に沿った商品の開発が困難

【原因】

- 従来流通への依存度が高い生産者/産地が多い
 - ⇒栽培作物が均質化(お金にならないものは作らない)
 - ⇒農産物の品質が均質化(一定以上のものを作っても評価されない)

・農業生産法人(セブンファーム)の設立手続きが煩雑

【原因】

- 関係者、提出書類が多く、許認可のタイミングは月1回の農業委員会のみ
 - ⇒企画発案から設立完了までのリードタイムが長い(お金になるまでに時間がかかる)
 - ⇒関係者の恣意性が入る余地が多い(そもそも設立できないかもしれない)

・農地の利用効率が低い

【原因】

- 転用・転売待ち農家が多く存在
 - ⇒農地は税制優遇対象のためランニングコストがかからずに所有できる
 - ⇒農業振興地域の転用の場合でも例外措置が多い

これらの課題をふまえ、お客様の期待に応えられる“強い農業”の実現のためには、次項以降の政策が必要と考えている。

26

政策提言

1. 農業生産法人設立手続きの迅速化

- ・申請、認証が月1回
- ・農業委員会を中心に
関与者が多く恣意性が
働く余地多い

農業委員会以外に
専門機関を設け
随時対応が必要

2. 農地借用/所有要件の緩和

①農業生産法人設立要件の緩和

- ・議決権要件の緩和
- ・業務執行要件の緩和

②一般企業の農地借用促進

- ・農業従事要件の緩和

企業、個人の
農業参入を促進

※但し、一般企業の農地所有に関しては、保有会社の経営状態によっては売却の対象となり、安定的な農産物の生産が阻害される、または、企業買収により外資が日本の農地を所有する可能性がある等を考慮すると、安易に認めるべきではなく、従前に十分な議論が必要。

■表A 一般企業の農地借用要件(農地法第3条)

直接借用 必要要件	内容
	・全ての農地を効率的に利用 ・役員1人以上が農業に常時従事(年間150日以上) ・利用しない場合の契約解除が契約に明記 ・地域との調和・役割分担の下安定的に経営

■表B 農業生産法人の設立要件(農地法2条3項)

必要要件	内容
事業要件	・農業及び農業に関連・付帯する事業が会社定款の目的に入っていること
出資者要件	・農地提供者 ・農業従事者(年間150日以上) ・法人と取引関係がある個人or法人(3年以上の契約が必要) ・法人の事業を円滑化する個人or法人(3年以上の契約が必要) ・法人から役務の提供を受ける個人or法人(3年以上の契約が必要) ・農業協同組合、農業協同組合連合会 ・農地保有合理化法人(現物出資のみ) ・地方公共団体(出資制限なし) のいずれかであること。
議決権要件	・農業従事者、農協、地方公共団体以外からの出資は、全発行株式に対し、トータルで50%未満かつ、1人あたり25%以内でなければならない。
業務執行要件	・取締役、理事の過半数は、年間150日以上農業従事が必要。

27

政策提言

3. 農地効率化の促進

農地利用効率化に向けた政策

- ・税制優遇条件の見直し
(優遇条件を“所有”から“利用”へ)
- ・不正転用時の罰則強化

意欲があり、生産能力の
高い生産者へ農地を集約

(出展)農林水産省HP 2005年農林業センサス

	主業農家	非主業農家
耕作放棄地を 所有している農家の割合	21.2%	27.8%
全経営耕地と 耕作放棄地の割合	1.8%	12.7%

→ 転用、転売期待農
家の可能性

農業を強くしていくためには、
以上のような政策的支援が必要と考える。
我々流通も、今まで以上に農業に貢献すべく、
前述の取り組みを強化していきます。

28

政策提言

4. より付加価値の高い農産物を生産できる体制の構築

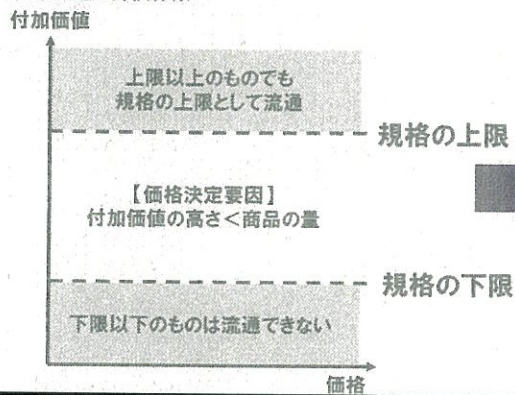
- ・お客様の嗜好に合わせて農産物を生産できる、生産意欲、技術の高い生産者を育成。
- ・付加価値の高さで農産物を評価する体制を整備。
- ・付加価値の高い国産農産物の輸出促進など政策的に支援できるところも大きい。

(出展)農林水産省HP 2005年農林業センサス

経営形態	主業農家		非主業農家	
	経営体比率	作付け比率	経営体比率	作付け比率
野菜経営	4割	7割	6割	3割
畑作経営	3割	7割	7割	3割
稲作経営	2割	4割	8割	6割

農産物の生産効率、生産性を考えた場合、当カテゴリをどれだけ強化できるかが課題。付加価値の高い農産物を生産できる環境を政策的に整え、その上で、生産意欲向上のため、正当に評価してもらえる流通環境の整備が必要。

<従来流通の評価体系>



<あるべき評価体系>

