

JA-IT研究会・通信

2013年10月号

第35回公開研究会にぜひご参加を！

日時 2013年11月29日（金）13:00～11月30日（土）12:00

会場 JAビル27階大会議室（東京都千代田区大手町）

テーマ 「地域農業システムの構築とJAの役割

—JAの現場からの実態報告『悩みを共有しチャレンジする』

プログラム

第1部

基調報告(1)「営農指導体制の整備と再構築—その手法と考え方」仲野隆三（JA-IT研究会副代表委員・JA安房理事）

基調報告(2)「JAの求心力に、リスクチャレンジが欠かせない！」前澤憲雄（一般社団法人日本きのこマイスター協会理事長・元JA中野市常務理事）

第1報告 「JA横浜の現状と課題」矢沢定則（JA横浜常務理事）

第2報告 「JA小川の現状と課題」寺師幸則（JA小川園芸農産部長）

第2部

基調報告(3)「水田地帯の産地戦略」吉田俊幸（JA-IT研究会副代表委員・農政調査委員会理事長）

第3報告 「JAえちご上越の現状と課題」岩崎健二（JAえちご上越営農生活部園芸畜産課課長）

第4報告 「JA糸島の現状と課題」山崎秀夫（JA糸島営農経済担当常務理事）

<寄稿> 第5回JA-IT研究会人材養成セミナー後記

加工・業務用野菜の今後を考える

JA-IT研究会副代表委員 仲野 隆三

加工・業務用野菜に対する産地の対応—JAと大型法人経営の対応の違い

加工業務用野菜は、中食・外食産業ニーズに対して、三菱商事・丸紅商事・伊藤忠商事・キューピー・日本ハムなどが内外調達（輸入・国内）し、実需者に供給していた。平成17年には、加工業務用野菜産地の育成（加工・業務用野菜産地指導者

育成研修）が始まり、卸売市場や仲卸会社、全農などがこれに取り組んできた。

しかし、農業者のサイドでは、実需者ニーズである4T（定時・定量・定品質・定価格）への対応を軌道に乗せることがむずかしく、契約取引（面

積契約 or 数量契約) がうまく機能しなかった。そのため、JA は、依然として全農の県連に販売委託するなどの取組が主体となり、契約取引の開発やリスク対応が図れず、大きく出遅れたといっただろう。

その一方で大型法人経営は、遊休農地が集まる中で、規格の簡素化が図れる加工・業務用野菜の導入によって、栽培作物の単一化と機械化を進め、

経営を安定させようとしている。遠隔産地（北海道や九州・・・）では、農水省によって鉄道コンテナ輸送「モーダルシャフト」が実験的に行なわれている。今後、順次ハウレンソウやハクサイなどの品目導入が進められ、加工・業務用野菜の弱点となっている価格とコストが取引の中で改善され、低価格とコスト削減が実現していくことは間違いないであろう。

卸売市場・仲卸の対応—「食の変化」のなかで生き残りをかけて

卸売市場は、市場経由率が毎年低下しているにもかかわらず、「食の変化」に気づいてこなかった。しかし、CVS(convenience store)と小売店の競争が激化し、自分たちのポジションが危うくなってきたため、中食・外食需要の情報が少ない中で、徐々に加工・業務用野菜開発（一次加工、カット加工処理 etc）に進出した。特に一部の地方市場（年間売上 100～150 億円）は、卸売市場法改正とともに生き残りをかけ、業務用野菜（カット野菜）に取り組んできた。

また仲卸（荷受組合）は、すでに流通の中間機能を失ってその数が大幅に減少し、多くの仲卸が廃業する中で、野菜カット事業に参入するとともに産地に入り込み、契約取引のノウハウを構築している仲卸もある。加工・業務用野菜産地指導者育成研修が始まって 8 年目となる今年、船井総研ビルに全国の仲卸経営者が集まって、今後の仲卸としての中間機能をどのようにするか研修しており、全国的なネットワークによる新たなビジネスモデルを構築する姿は印象的だった。

生産者と実需者を結びつける「中間事業者」として参入する業者・企業

「食の変化」は、青果物流通以外の分野の業者に、新たな参入機会を与えるに至ったと云っても過言ではない。

その一つが産地商人、つまり JA と競合関係にある生産資材業者である。この生産資材業者は、これまで系統生産資材（購買事業）に敵わなかったが、加工・業務用野菜の契約取引と生産資材を組み合わせた取引を提案することによって多くの農家に受け入れられた。JA が、購買事業と販売事業、そして営農事業面で連携できない部分を、産地商

人は一体的な事業として展開しているのである。

某大手食品製造企業も産地との契約取引を推し進めており、農家（生産者）と実需者を結びつける「中間事業者」としての機能を併せ持った企業などが増えていることも見逃せない。この中間事業者の機能は、生産指導や産地管理、流通加工にまでシフトし、さらに実需者（CVS、小売店、給食事業者 etc）との POS と受発注取引まで発展するであろう。

JAは生産者と実需者を結びつける「中間事業者」になり得るか

では、JA は「中間事業者」になり得るかといえ

ば、現在は商社や卸、産地商人などの方が契約取

引のスキルは高く、JAが中間事業者としての役割を担うにはスキルアップが不可欠である。

中間事業者は、生産者（組合員）への企画提案やリスク管理ばかりでなく、実需者ニーズに合わせた品種や栽植間隔などの指導など、生産者に対する綿密な技術的サポートが求められる。一方で、実需者との交渉には生産者の要望などを整理して臨まなければならない。そのうえでJAの中間事業

者としての役割を明確にする必要がある。決して販売事業の延長などと考えるはならない。加工・業務用野菜取引については、商社や卸、産地商人の方が先行しており熟知している。彼らに学ぶことから始め、彼らが真似できないスキルを強く押し出し、交渉におけるJAの強みを明確にするべきである。

営農指導員の存在こそJAの強みだ！ —「販売手数料」ではなく納品まで責任を持つ「営農指導・管理料」という発想で—

JAの強みとは、営農指導員、つまり栽培技術や圃場管理のスペシャリストの存在である。内部統制と人事異動のために、新人の営農指導員しかいなければ、退職したベテランを再雇用（コーディネーター契約）してでも、取引相手にJAの強みを示すべきである。

中間事業者としてのJAの、契約農家に対する育成と活動支援は、営農指導部署や販売開発部署で行なうべきだ。その理由は、野菜の栽培技術や管理指導など、加工・業務用野菜の取引契約に準拠した契約者としての農家に対する指導にある。

一般的に実需者は、「JAの販売手数料とは何か」と聞いてくる傾向がある。JAが手数料主義であることを伝えても、彼らは何の手数料なのか理解しない。しかし、「営農指導と管理料」という言い方であれば、彼らも納得する。「実需者及びカット加工企業に供給納品されるまで、JA営農指導が責任を持って生産者を指導し管理する」。至極当たり前でわかりやすい話である。納品まで徹底して組合員指導（契約作物管理）をすることで、実需者は安定した供給を受けることができる。

いかにして野菜産地を支え、加工・業務用野菜の安定供給を保証するか

中間事業者の課題は、実需者に対する加工・業務用野菜の安定的な供給であり、年間供給である。これまで卸売会社や仲卸、商社などは、加工・業務用野菜の周年的なサプライチェーンを構築することは難しく、買取り等によって調達することで供給責任を果たしてきたと思われる。平成24年度の卸売市場決算は芳しくないが、一因としてこの買取り販売の不振が指摘されている。

イモ、タマ、ニンジンに象徴される業務用野菜の安定供給を困難にしている背景には産地の縮小がある。特に野菜指定産地は近年1000産地から900産地まで割り込んでいる。高齢化と農業後継者

（担い手）減少により、指定産地要件（面積要件25㌔）が維持できなくなっている。対策として農水省は面積要件を引き下げ、指定野菜が維持できるように検討している。しかし如何せん、農業者の高齢化や担い手減少が劇的に変化することは有り得ず、これも当面の延命措置と考えられる。全国の野菜産地面積は43万㌔、そのうち北海道、東北、関東甲信越、九州で75%を占めており、個別経営体の規模拡大と機械化、もう一方での流通改革を推し進めなければ、野菜産地を支える経営体を支援することは出来ないと考える。

新たな動きとして、集落営農組織（米主体の農

業法人)が法人経営と地域雇用の安定を図るため、水田の一部分で野菜の転作をするとともに、カット野菜の加工施設を導入し、学校や病院給食の食材として供給する事例が日本農業新聞に掲載され

ていた。地域活性化と農産物の付加価値を図り、ひいては法人経営の安定と集落営農の持続発展を図っている事例である。

カット野菜の加工に取り組むにあたっては、生産から販売まできちんと見通すこと

集落営農組織がカット野菜の加工施設を導入した話が出たので、JAのカット野菜の加工の取組についても触れておきたい。

平成17年度から24年度まで、日本施設園芸協会の加工業務用野菜中間検討委員として、都城や熊本、福岡、大阪、愛知、東京、仙台などで、多くの農業法人や各県全農担当者、農業改良普及員、食品企業などを対象に、産地指導者育成に取り組んできたが、JA参加者は数少なかった。しかし研修に参加しないJAでも、中食産業と提携した加工・業務用野菜の取引など、すでにカット加工施設を設置して取引を行なっているJAもある。大規

模合併で703JAとなったが、JA間でも取組み格差が見られるのも事実である。

カット加工の取引を行なっているJAは、いきなりそれを始めたわけではなく、最初は食品企業などへの原料販売から始まっている。そして次第にカット加工を導入することで、販売付加価値を高めることを目指してきた。取引先がないのに施設投資をして問題になったJAもあると聞くが、取引先との綿密な交渉と、取り組む農家との合意がなければ、リスクのある事業だ。カット加工を検討しているJAは、その点を熟慮していただきたい。

消費の側から見た加工・業務用野菜の今後と、協同組合運動

加工・業務用野菜の生産流通の今後は、消費者世帯の変化を抜きにして語ることはできない。高齢者世帯率21%、単身世帯率25%、共稼ぎ世帯率21%と、これまでの大家族世帯が激減する一方で少人数世帯が拡大して、消費量は減少している。

生協の関係者も、戸別購入額の減少に伴い、新たな分野として宅食事業(食事の配達)を考えなければならないが、現在の生協生産者との農産物取引価格帯では宅食事業はペイできないと悩んでいた。わかりやすく言えば、加工・業務用野菜として生産者との価格契約を再構築しないと、この事業を運営できないということである。言い換えれば、宅食1食当たりの価格競争が組合員の利用拡大につながるということだ。

生協が宅食と併用して、高齢者に対する安否の「声掛け確認」を進めようとしているが、これは、

まさに協同組合運動が必要とされる事業でもある。

「宅食」と「高齢者声掛け運動」は、農協と漁協、生協が課題を持ち寄り、コラボレーションで取り組める事業であり、それぞれが担っている生産、流通、加工の事業の六次化ではないか。必要な時に、必要な人に、必要とするものを、必要とされる組織が取り組む。そんなことから協同組合運動の必要性を訴えたいと思うのは私一人であろうか。

JA-IT研究会・通信 2013年10月号

2013年10月22日発行

発行者：今村奈良臣

発行所：JA-IT研究会

JA-IT研究会事務局

〒107-8668 東京都港区赤坂7-6-1

一般社団法人農山漁村文化協会内

TEL.03(3585)5211

FAX.03(3589)1387

E-mail: info@ja-it.net