[報告 1]

転換期における農産物の販売戦略

業務用需要の動き

仲野 隆三（JA-IT 研究会副代表委員／前 JA 富里市常務理事）

1. 農産物の小売形態の変化

最近、百貨店の食品売場では惣菜の量り売りが人気である。値段は決して安くはないが、消費者にしてみれば 100g も買えばいいのだから、おいしいものを手軽に楽しむことができる。コンビニで販売されている調理食品は、若者向けのジャンクフード的なものから、多少値段は高いが少量で品質がよい本物志向のものまで、品揃えが拡がっている。またスーパーでは、陳列棚一面にカット済みの野菜や果物が並ぶことも珍しくなくなった。

少子高齢化、単身世帯の増加、女性の社会進出、ライフスタイルの変化、そういった社会の流れに対応して、半調理品・調理済み品の小売形態は多様化し、拡大している。当然ながら生鮮野菜の流通も大きく変化し、現在では、実質的に国内の年間野菜需要量の約 6 割が加工・業務需要向けとなっている。

それと同時に、食品企業・小売業者は、原料となる野菜を安定供給するために自ら農業に参入し、産地のチェーン化をはかる動きも見られる。しかし残念ながら JA は、まだそういった流れに対応しきれずにいる。

2. 実需者のニーズを的確に掴む

加工・業務用野菜に求められることはなにか。一部を紹介すると次のようになる。

① 品質……カット・冷凍・調理用では加工歩留りを重視した大型規格。加熱調理用では水分含量の低さ。ジュース原料では色、食味、鮮度。外食・中食用では煮崩れしにくさ。

② 出荷形態……バラ詰め・無包装でコスト削減

③ 取扱形態……皮むき・芯抜き等の前処理、カット・ペースト等一次加工されたもの。

④ 数量……定時、定量、周年安定供給。

特に品質的な部分では、用途によって求められる基準が異なる。産地側は、そういったニーズをはっきりと把握したうえでの対応が必要不可欠だ。たとえば JA 花咲ふくいでは、平成 22 年度契約栽培産地育成事業でキャベツを生産している。これは加工業務に特化したキャベツで、株間を広く植えて大玉につくる。といってもただ大きければいいわけではなく、たとえば高齢者向けであれば葉脈が固いものは困るなど、多様なニーズをくみとっていかなければならない。

また北海道の JA 鹿追町では、モーダルシフトの実証実験が行なわれている。オペレーター3 人乗りの機械で、収穫. ワンカット. コンテナ詰め込みまでを一連の流れで行なう。コンテナは畑の脇までひきこまれた路線の貨車コンテナに乗せられ、そのまま需要地に運ばれていく。省力によるコストダウンで遠隔地の不利をカバーし、周年の安定供給を目的とする。

今、稲作ならば 50 歳以上の夫婦二人で 50 町歩まで可能だが、それでも経営的には苦しい。野菜では 10 町歩もできないが、米よりも収益性は高いし、数人の手伝いとこういった機械の導入で可能性は拡がる。機械等の投資額はコンバインと大差なく、国も全面的な支援を予定している。もはや農業者の頭数で農地を維持していく時代ではない。

3．生産と供給の安定確保

生産側にとっては収益の安定、実需側にとっては供給の安定という意味で、「契約取引」は望ましいかたちであるといえる。ただし、それは産地の営業力、販売力の強化なしには実現しない。JA は加工・業務用野菜に専門的に取り組むマーケティング担当者を育成するとともに、専門部署の設置が必要である。そして JA 職員は「コスト意識」を持たなければならない。たとえば野菜を保管している冷蔵庫の電気代まで含めてコスト計算をする。そういう意識が大切だ。

また、加工・業務用実需者は、周年安定供給に対する要求が非常に強い。この要求に一つの産地で対応するのは困難であり、他産地と連携したリレー出荷体制を構築すべきだ。「周年供給と産地リレー」は加工・業務用野菜の取引における肝であり、それをコーディネイトする人材の育成も今後の課題である。

さらに、生産リスク軽減のために、「価格補償制度」もぜひ活用していただきたい。

4．最後に

今後、農業者数の減少とともに国内での安定生産は困難になることが予想される。すでに現在も、加工・業務用はかなりの割合で輸入野菜が使われている。JA はもっと担い手に対する支援や指導を行ない、農業者をメンバーシップとする組織として※1 社会的影響力を拡げていくべきだ。減少する国内生産をいかに食い止め、安定供給できる体制を整備するか。他の JA と同じことをするのではなく、自らの JA ができることを現場目線で見極め、着実に取り組んでほしいと願っている。