

自ら営業、直接販売

生産者から全量買取り、5千トン出荷へ

静岡県のJAとびあ浜松（本店＝浜松市東区、2016年度の販売高240億円）では、06年から加工業務用キャベツを生産者から全量買取り、実需者に直接販売している。生産振興を目的とし、「それには経済連や市場に販売を丸投げするのではなく、JA自ら営業して販売する体制にしたかった」（営業販売部特販課の村越英雄課長）という。16年度の出荷量は4416トで、取組み開始から8倍に増加。当面は5000トの安定出荷をめざす。昨年政府が発表した「農業競争力強化プログラム」では、JAによる実需者への直接販売や、生産者からの買取りを促している。こうした中、同JAの取組みはその先駆けといえる。

JAとびあ浜松は、1ト。このうち、販売事業の取組みのひとつが実需者への直接販売だった。浜松市7区のうち6区と、愛知県豊橋市に隣接する湖西市。園芸および果樹ではくにネギ、チンゲンサイ、セルリー、タマネギ、温州ミカンなどが多く生産されている。合併翌年の販売高は310億円で最高となったものの、以降減少が続いていた。こうした状況を打開しようと、2005年に「営農事業再興検討プロジェクト」がスタート。このうち、販売事業の取組みのひとつが実需者への直接販売だった。

管内では湖西市で元々キャベツ生産が盛んに行われており、JAを通じて加工業務用への出荷を提案。さらに、「三方原馬鈴薯」の産地である三方原台地で、裏作として加工業務用キャベツの提案を進めていった。取組み開始年度の出荷量は550トだったが、4～5年目には1800ト台へと増加。これには、同JAが大口顧客に提案していた鉄製コンテナによる出荷の拡大や、ダンボールからプラスチックコンテナへの切替えが進んだことが大きい。現在は湖西市、三方原台地の2エリアを主体に80人の生産者が出荷する。出荷期間は寒玉で11月～4月上旬、以降5月中旬まで貯蔵品を供給。初夏～7月は5月～6月中旬。

買取りにしたのは、加工業務用の取組みには「さまざまな手間やコストがかかるため、一定の

情報収集を行っている。

生産拡大に向け生産者の育成課題

加工業務用キャベツの出荷先は加工業者や中間流通業者で、メインの顧客は10数社。市場には経済連を通じて一部を出荷する程度。同JAでは加工業務用として、キャベツのほかレッドキャベツ、タマネギなども直接販売する。加工業務用の販売金額7億6000万円のうち3億5600万円がキャベツの販売金額となる。

加工業務用キャベツの契約取引に当たっては、7月頃に生産者から旬ごとの出荷予定の申告が寄せられ、これをもとに商談。定植後の10月に最終的な数を確定する。ただ、現状では「オーダーの増加に対応できていない状況」という。生産拡大に向けては生

産者の育成が大きな課題。まずは栽培面積5畝以上の生産者を10人ほど確保し、一定量を安定出荷してもらうことを狙う。そのために、収穫作業の受託事業を地元の運送業者に提案。3年間の試験を経て、今春から本格稼働したところだ。さらに施設の整備も進める。キャベツの集荷場は5か所あり、このうち湖西市の集荷場で冷蔵庫を設置、増設を行ってきた。これに加え、年内にはキャベツの保管もできる約900平方メートルの冷蔵庫を設置する予定だ。

また、15年にJA鹿追町（北海道）、JA尾鈴（宮崎県）、宮崎経済連と「リレー出荷高度化協議会」を設立。四者で実需者への安定供給を図るとともに、生産や貯蔵の技術向上などに努めている。



加工業務用の販売金額の約半分を占めるキャベツ。09年度から鉄「」による取引が拡大