

## SEICA から JA の先進事例が見えてきた

( JA 富里市が手がける生産者グループ育成 )

カタログ No.00004709 ニンジン

ニンジン部会減農薬・減化学肥料栽培グループ ( JA 富里市 )

東京都に隣接する千葉県は、2001 年農業産出額 4246 億円で 1994 年より全国 2 位(1 位は北海道)、野菜 (2001 年は 1716 億円) だけならば 1962 年以来 40 年以上もトップである。千葉県の野菜で全国 1 位を占めるのは、さつまいも (185 億円)、ねぎ (182 億円)、なし (141 億円)、だいこん (125 億円) など 13 品目、全国 2 位はトマト (147 億円)、ニンジン (119 億円)、ほうれんそう (111 億円)、スイカ (111 億円) など 12 品目で、実に 25 品目が全国の 1~2 位を占めている。

中でも、ニンジンは作付面積が 1975 年に 2190ha であったのが 2001 年には 3310ha で、伸びている有望品目のうちの一つ。全国 1 位の北海道が夏場のニンジンが主力であるのに対し、千葉県は 11 月から 3 月にかけて多く出荷される。東京市場に入荷するニンジンの 40% が千葉産である。



カタログ NO. が印刷され、出荷されるニンジン

出荷量では、八街市と富里市がともに 2 万トン近い大産地で、東西横綱といったところ。この 2 市だけで千葉県産の 33% を占め、3 位以下を大きく引き離している。

富里市の農業産出額 130 億 5000 万円は千葉県内で 4 位。野菜の生産が 95 億 6000 万円で 73% を占める。スイカは栽培規模で県下 1 位だが、ニンジンもスイカと並ぶ特産品目である。

JA 富里市では卸売市場には出荷せずに、これまで契約栽培で販売してきた減農薬栽培のニンジンを SEICA (青果ネットカタログ) に登録している。同 JA が新たな販路を求めて SEICA に登録した背景を販売課長の小泉嘉美氏に聞いた。

消費者が求めるものを必要なだけ作る

SEICA に登録している農産物は、JA にとってどのような位置づけなのですか。  
「数年前に新聞で、生産者サイドから消費者サイドに軸足を移して成功したという産地

の紹介記事を見ました。生産者がすべきことは消費者を味方につけることと書かれていて、なるほどと思いました。

それまでは日本の農業は去年よりは今年、少しでもよいものをひたすら作り続けるという発想で取り組んできました。経済が発展していくうえではそれでよかったのです。

私はよく半導体の DRAM を例に出し、農業もこれではいけないと話します。1980 年代後半に世界の 80% 以上のシェアを誇ったのに、価格競争に勝てなかったため、現在日本のシェアは 8% しかない。農業も自分なりによいものを作るだけで、これまではなんとかやれた。だが、経済が停滞し、自由化になってきたとき、消費者は何がほしいのかということの的確に見極めなければいけない。生産者が自分なりによいものを作っても消費者とのズレがあった。これからは消費者のほしいものを作るべきであると考えたのです」

例に出た DRAM は日本経済の縮図のようなものだろう。DRAM は食糧でいえば米のような存在で、コンピュータにとっては最も豊富になくはならないものである。だが、変化の激しいコンピュータ業界では既存の仕様がすぐに陳腐になっていく。日本は優秀な製品を作っていたにもかかわらず、流通経費のかかりすぎや不良在庫の増大など高コスト生産を続け、低価格競争を乗り切ることができなかった。日本の技術は特別だと「お山の大将」で考え、アメリカや韓国のメーカーが品質を落とさずに低価格で対応してきたときにはあとのまつりだった。ライバル企業の中には、資材の調達や在庫の処理などに SCM (サプライチェーン マネジメント = 需給予測システム) を活用してむだなコストを削減したケースも見られる。

これを JA 富里市は農業における「他山の石」と考えたのである。

「今、消費者が最も求めているものは何か。それは、おいしくて、安全で、しかも値頃感がある野菜。そうした野菜を売りたいという大手量販店がいたわけです。そこで、要望に合わせる形で、JA が減農薬栽培に取り組む意欲のある生産者を募りました。この場合、生産も販売も需要に合わせてできるので受注生産ということになります。

だが、生産者が増えてくれば、他に販路を求めることになります。その将来性を見越して SEICA に登録しました。

減農薬栽培のニンジン基本的には卸売市場には出荷しません。どちらを作るかは生産者に任せています。手間がかかるものを作るか、自分が好きなときに好きなものを作って出せばよいのかは生産者の自由です。それにより競争力がつくと考えます」

#### JA 主導で契約栽培の組織づくり

JA 富里市の組合員は 1600 人、うち 40 数% が専業農家で、ニンジンを出荷しているのは約 400 人と大半を占める。冬ニンジンの生産量は 1 万 5000 t 以上だが、約 1 割の 1400 t (1 万 1000 ケース) が「人参部会減農薬・減化学肥料栽培グループ」68 人で手がける受注生

産である。

安全性にこだわった野菜であっても、取引先が量販店の場合、商品が動く価格帯はせいぜい1~2割高の範囲である。だが、確実な販売が見込めるので生産計画がたち、中間コストを省く分手取り額もよくなる。それだけのメリットはあっても、栽培の手間はかかる。どちらを選ぶかということなのだろう。

減農薬のニンジンはいオングループのジャスコ全店のほか、首都圏スーパー、コープちばなどに納めている。

JAが生産者を組織化、栽培を指導し、新たな流通に取り組んだというところがユニークですね。

「最初は生産者に集まってもらって説明し、申し込みをしてもらって、土壌管理、栽培方法などを指導し、高レベルの商品を産地として出荷できるようにしていきました。同時に、生産に見合う販売ができるように販売先も開拓してきたのです。これは農業においてひとつのビジネスモデルにもなりうるのではないかと考えています。

イオンはSEICAへの取り組みにも前向きで、自社サイトでカタログ番号を打ち込めば、SEICA情報を取り込んで生産者情報を見られるようにしています。イオンには独自ブランドのグリーンアイ商品があり、その中でSEICAに最初に登録したのがニンジンでした。

このカタログ番号の情報があるのとないのとでは売れ行きが違おうそうです。やはりそれだけ消費者からの信頼が高いということでしょう。SEICAは非常によい方法であると思います」

栽培するうえでのこだわりは。

「相手先が量販店なので、値頃感が大事です。このためLMSサイズを80%とる栽培を目指し、中でもMサイズを多くと指導しています。品種は、色、形、日持ちともに優れる『向陽』が大半ですが、くせのない甘さでサラダやジュースに適する『ちはま』も栽培しています」

農業所得の向上がやる気につながる

JA富里市がこれまで有利に販売を進めてきたのは、先見性があり、早めに次ぎの一手を打ってきたからだろう。農産物の輸入拡大をにらみつつ、今後は「食の安全・安心」が高付加価値になるとして、受注生産をできる態勢をとってきた。これらは千葉県が認証した『ちばエコ農産物』にもなっている。

また、パッケージセンターを設けて、取引先の注文に応じて小分けパックを行うことにも取り組んだ。パック品を入れたコンテナごと流通させるので、ダンボール資材や中間マージンの削減にも役立っている。

時期によってパック詰めの本数は変化するし、消費者の値頃感を知ることもできる。得た情報を蓄積、分析していくことで、逆に販売者側に新たな商品提案もできる。

JA富里市では、ニンジン以外の野菜についても外食産業や加工メーカーに対する加工

用・総菜用野菜の契約販売、JAの敷地内にある直営産直センターの活用など、多様な販売に取り組んできた。ハンバーグにのせるトマト、短く持ちやすい大根など、種苗会社とともに開発したものもある。必要とされる規格に合わせて生産者を募集し、JAの指導のもとに栽培してもらい、数量を確保する。相手先との取引契約と決済はJAが行うので、生産者は栽培だけに集中できるというメリットがある。また、大手量販店が自分たちの作物に力を注いでくれるという実績が、各生産者の励みになっていることも見逃せない。

各人が農業に希望をもって取り組めば、納得のゆく農業所得を得られるということは数字にも表れており、市町村別の1戸平均生産農業所得(2001年)は富里市が県内で最も高く473.6万円、2位(八街市378.2万円)に95万円もの差をつけている。当然、地域農業の活性化にもつながっていることだろう。

また、従来の品目別契約栽培に加えて、トレーサビリティに積極的に取り組んだことで、取引先の信頼も増している。

JA富里市の取り組みは、農業における先進事例といえるが、今後はより多くの品目でSEICAを活用してトレーサビリティシステムを構築していくことで、より大きな成果が期待される。

(文：川島佐登子)