

作物転換と営農指導の強化による農業関連事業収支の黒字化

八代地域農協(熊本県)

取組の概要

- い草の価格低迷・産地縮小による農業関連事業収支の赤字を、露地野菜重点4品目への作物転換と営農指導の強化によりカバー。
- 特産であるトマトの産地力を生かし、トマトと合わせて重点4品目の売り先を確保。販売体制の整備により農協集荷率も向上し、農業関連事業収支の黒字化に寄与。

事業化(プロジェクト化)成功のポイント

1 農業関連事業赤字要因の分析

平成7(1995)年・平成17(2005)年と広域合併を行った当時、農協では合併によるスケールメリットを活かすための体制が整っておらず、農業関連事業の赤字が継続。農協は、赤字の要因は、い草の価格下落と産地縮小による販売額の落ち込みにあると分析し、平成17(2005)年頃から、い草からの作物転換の取組を含む、「野菜普及拡大品目産地化計画」を開始。

2 露地野菜重点4品目への作物転換と広域指導員の設置

い草から転換する品目として、農協は管内の環境で生育が可能で今後の展望が見込めるブロッコリー・キャベツ・レタス・アスパラガス等重点4品目に設定。取組当初は伝統的な特産品であるい草からの転換に苦勞することも多かったが、初期投資や生産コストが少なく、転換しやすい品目を選んだこと、重点ターゲットとする農家を選定して指導を行ったことから、徐々に同意を得られるようになった。

営農指導についても、各地区別に置いていた営農指導員を各品目別担当制にし、更に管内全体の品目のリーダーである広域専門指導員を配置したことで、地域による品目指導のバラつきを無くし、管内の規格を統一。平成21(2009)年にブロッコリーの製氷施設を整備した頃から、農家の間でも露地野菜で所得が向上するという実感が生まれ、以降はブロッコリーを中心に右肩上がり販売額が増加。

3 営農部門と連携した販売の取組

営農指導部門と販売部門が連携し、特産であるトマトと合わせて売り込みを行うことで、重点4品目の販路を確保。また、取引のある約60市場のうち、取引額が一定額以上であることや需給調整に協力できること等、農協が設定した要件を満たす17の市場を重点取引市場とし、販売集約を行うことで、運送の効率化と安定した販路を確保。

こうした販売体制整備の取組により、従来からの強みであるトマトの農協集荷率も年々向上し、農業関連事業収支の黒字転換に大きく寄与。

取組の実績

