

# 加工・業務用野菜の生産拡大セミナー パネルディスカッションの概要

司会：中国四国農政局生産部 西嶋部次長

司会

(基調講演及び事例紹介のダイジェスト)

農林水産省園芸作物課の小林上席研究官からは、食料及び野菜消費の特徴、野菜の用途別需要の動向と特徴、そして、野菜の消費拡大を踏まえた加工・業務用野菜の推進として、3つのチェーンの強化、本日のテーマでもあるバリューチェーンの構築の話、最後に産地形成の方向性について説明を受けた。

(農)たいよう農園の本田代表理事からは、新規参入されて3年半で、目の前の課題をクリアしながら、生産・加工に取り組み始めた経過を中心に、将来的には、日本の農業問題の解決につながるも行いたいとお話をいただいた。

事例発表では、

JA 全農おかやまの伍賀部長様からは、生産者団体として、消費動向の変化に対応して加工業務向け野菜、中でも岡山県にあった品目としてたまねぎにターゲットを絞った取組事例を、

(株)エブリーホームイホールディングスの津川様からは、スーパーマーケットの立場から、今までの一方通行的な想いではなく、生産者に寄り添い、グループ全体としての新しい取組事例を、

キリンビバレッジ(株)の丸岡部長からは、ウインウインの関係で地産地消をコンセプトに、九州の先行事例の紹介と、今後の商品開発に向けた取組を、

日建リース(株)の津村部長からは、加工用の流通コストの経費削減に向けたメッシュボックスパレットの活用事例の取組を、

それぞれの立場から、バリューチェーンの構築に関係する取組事例の発表をいただいた。

司会

まずは、質問票により、会場の方からの質問を中心にしてこのパネルディスカッションを進めていきたい。

( (農) たいよう農園に対する質問)

司会

人と農地の関係について、規模拡大とともに、若い人材も増え、管理能力を含め、人が成長するまでのフォローなどはどのようにされているのか？キャベツの栽培面積が50～100haに増加していることについて、農地を集積するために何か特別な対策や仕組みがあるのか？また、集積する農地に規模などの条件はあるのか？

たいよう農園

人が少ない大洲市において、当法人は、新入社員を一番多く採用している。今期も30名の内定者を出している。人が集まらないという会社に対して、「あなたの会社は人を集める仕事をしていますか？」と一つだけ尋ねている。我が社では、専属に雇用を担当している者が1名いる。若い人を確保するため様々な仕組みを作っている。その中の1つに「LINE (ライン)」の活用がある。求人案内にURLコードを添付し、仕事の内容等を見れるようにしている。今日、作付けの仕事をしたとか、先輩にしかられたとか、実際に入社している先輩の声を聞けるようにしている。

また、12月、1月になれば、大洲市のマンションやアパートを仮押さえするなど、採用者の住居を確保している。東京に出て行く者を地元に残すためには何をすればいいのか、若者に魅力のある仕事を提供して、地元に残ることを選択させるには、どうしたらいいのかという問題に対して日々答えることで、採用に困らないという現状につながっている。パート雇用も不足することがない状況。

「土地」を集めるために、地域にどれだけ貢献しているか、できるかを考えている。土地を借りなくても、作ってもらえばよい。たまねぎであれば、苗を無料で配布し、収穫が難しければ、収穫を請け負う、運転資金がなければ、25～30%を前金で渡す等の条件で新聞広告で募集すると、半日で30haの応募があった。集めるための方法についても企画・立案している。

司会

従業員の能力アップや管理能力について、もう少し詳しく教えてください。

たいよう農園

筋トレと一緒に、「過剰負荷」を与えている。その人に、達成できないくらいの事をやらせることで、上手に育てている。

20歳前後の人に全てを任せて、責任を負わせ、時には1千万～

2千万の損失を会社が負うこともあるが、常に危機感を持って仕事に取り組む仕組みを作っている。能力を超えた仕事を与えることで、人は成長すると考えている。

司会

キャベツに取り組まれた、特別な思いや、キャベツに対する魅力などがありますか？また、キャベツを機械で収穫する時、効率的に作業をするためのコツがあれば教えてください。

たいよう農園

作物については、何でも良かった。重量野菜をはじめにやって、最終的には、ある程度の規模でハウスに着手しようと考えている。

一番はじめにキャベツに取り組み、次に、たまねぎに取り組んだ。たまねぎを最初に選んでいたら、もう少し楽だったと思う。収穫も楽だし、植え付けも楽。効率的に肥培管理ができる。たまねぎは、成果があがりやすい。キャベツは少し難易度が高かったため、はじめの頃は、社員も苦労していた様子。

機械の効率化については、収穫機をはじめ、ホイールローダーなど前後機械を効率的に使うことがコツだと思う。

(全農おかやまに対する質問)

司会

作業受託の仕組みについて、もう少し詳しく教えて欲しい。作業はどこが受け、誰が行うのか？

また、たまねぎの生産振興について、個別にどんな方を対象に業務加工用たまねぎを進めているのか？

全農おかやま

もともと、運送会社に、人材派遣、市場の荷受け、選果場の集配等を業務委託していた。その会社に、農作業についても、作業委託をお願いした。最初のうちは、はくさい、大根、カリフラワーの収穫作業が中心であったが、徐々に、定植作業等、その他の作業についても拡大していった。例えば、大根の間引き作業のようものも、作業委託している。

また、農家によっては圃場の準備が天候の影響でおろそかになってしまう事も多く、ほ場準備についても作業委託している。

試験段階では収穫機を使い、選果や選別も行っている品目もある

たまねぎに関しては、重量野菜のため、主にほ場からの持ち出しをお願いしている。でこぼこのほ場では、収穫時に作物を傷つけて

しまうなどの問題が生じたため、排水対策を含めたほ場準備（明きよや畝立て）作業についても始めている。

大規模米麦農家を対象に、米の作業が集中する時期に、野菜の作業管理を、集落営農組合等に提案しているところ。

（(株)エブリイホームイホールディングスに対する質問）

司会 農家が出荷する場所はどこか教えて欲しい。また、調整装置に対する要望があれば教えて下さい。

エブリイホームイホールディングス 仕入れについては、基本は市場から。農家からは、それなりの量であれば、長野県や九州より仕入れている。その場合、畑一枚全面買いも行っている。産直や地産地消の売り場について、全店舗にある訳ではない状況。(株)エブリイホームイホールディングスとしても地産地消を進めているので、個別に商談にも応じたい（必ずしも契約とはならないが・・・）。

調整装置については、専門でないため、どういった物がいいのか、お答えするのが難しい。最低限のコスト低減につながる調整装置を考えていただきたい。

司会 もう1点。スーパーさんが生産に取り組む事は素晴らしいと考えるが、実際には、儲かるのはむずかしいのではないのか？スーパーとして、PRとしてやっているのか、それとも本当に儲けを追及しているのか？

エブリイホームイホールディングス 実際、かなり厳しい。露地野菜は、不安定であり安価であるものが多い。あえて、キャベツに着手したが、ある程度の栽培規模が必要。栽培だけではなく、加工品作りにも取り組む予定であり、全体で収益をあげていこうとしている状況。農業部門でも収益があがるようにしていきたい。

（麒麟ビバレッジ(株)に対する質問）

司会 特産品を狙った商品の最大のポイントは何か教えていただきたい。資料の中「瀬戸内の〇〇」具体的に意味するものがあるのか？

麒麟ビバレッジ 特産品を狙った訳ではない。CSV活動がポイント。まだ、エリ

アで知られていない野菜や果物を使用し、販売につなげる。

また、豊作で青果で販売できない物を、加工に回し、販売につなげるような活用を行っていききたい。例えば、宮崎県の「へべす」。

まだ知られていない物を製品に使うことで有名になる。最終的には、「へべす」自体が売れる。そういった意味で、まだ、知られていない、野菜や果物を使って、キリンならではの商品を生み出している。九州ブランドを立ち上げたことで、今後、東北、瀬戸内ブランドにもつなげていききたい。キリンならではの商品開発にも取り組み、全国に知られるような支援を行いたい。

(日建リース(株)に対する質問)

司会

コンテナが変形した場合のペナルティはあるのか？汚れたら、洗浄して返却するのか？1週間程度は露天で保管してもよいのか？

日建リース工業

お使いいただいた間の破損の修理については、以前程厳しくはない。農産物に取組にあたり、強度的に問題なし曲がりについては、修理しなくていい。ベースの部分が大きく変化した場合のみ、修理していただいている。

また、汚れについては洗浄の必要はない。雨に濡れても大丈夫。

(農林水産省園芸作物課小林上席研究官に対する質問)

司会

1点目は、先ほど、バリューチェーンの構築について、お話いただいたが、中国四国地域は、中山間地域が多いところだが、水田利用について、生産側にたってよい事例等あればアドバイスいただきたい。

2点目は、28年新規予算について、「新しい野菜産地づくり総合対策事業」メガ野菜団地創生タイプの事業主体はコンソーシアムということだが、必須要件について、もう少し詳しく教えていただきたい。

小林上席研究官

1点目について、バリューチェーンの構築、関東の事例を使って説明してきたが、基本的には、平場だけではなく面積が大きくなくとも収穫量が少量であっても、いろんなものを組み合わせて提供することはできる。作物について、具体的な食べ方を提供したり、中山間であれば、中山間ならではの組み合わせができ、地域で提案等

もできる。

2点目について、コンソーシアムの要件について、基本的には、生産者、中間事業者、実需者、行政の最低限4者以上が連携したコンソーシアムを設置することが必須要件。また、面積については、露地で概ね10ha、施設で概ね3ha以上の要件がある。コンソーシアムによる、活動に対する補助事業である。

( (農) たいよう農園に対する質問)

司会

広島県では、キャベツの大規模農業団地育成に取り組んでいる。条件等整えば、広島県への参入を検討していただくことは可能ですか？

たいよう農園

農地の条件はさほど関係ない。出て行くとすれば、いろんな条件が出てくるが、面積が広ければ広いほどいい。このことは、やってみて実感している。今の農業の問題は事業規模が小さいところからきている。

銀行からお金を借りる時も、ある程度の面積が必要。100ha～200haの規模があれば評価され、資金も借りやすい状況。

イギリスは日本の60倍、アメリカは120倍。オーストラリアは400倍。1,000ha～2,000ha作れば、世界一の農業法人になれる。

先ほど人材育成の関係で1点追加で言っておきたい。農業は、就職すれば一生できる仕事。また、農業の持つ社会性は、他のビジネスとは違う。補助事業など、皆さんが納めた税金をいただいで、農業支援されている意味も大きい。農業は地域の振興、田畑の資源管理にも繋がっていて、農業で成功することは、10年、20年後の地方の経済が成り立つことに繋がる。人口の減少、地方の経済状況にも関係する。

大規模経営を行うことで、社員も、注目を浴び、働く自信に繋がり、社員教育にも繋がる。

司会

今回、バリューチェーン構築をテーマに、立場の違う様々な業種の方から、幅広い観点からのお話をいただいた。今回、市場関係者の方々も御参加いただいているところなので、市場関係者のコーディネータとしての役割について、小林上席研究官から助言いただきたい。

小林上席研究官

コーディネータは、単に川上、川中、川下を繋ぐだけの役割ではなく、川上、川中、川下のリスクの軽減を図りながら、三者を上手く繋いでいくことが基本。実需者側の情報が伝わらない、物流関係者の希望する流通ができない等様々な問題が生じるが、その問題を解決するためにいろんな関係者が連携する仕組みを築きあげていくことが重要となる。

司会

全農おかやまさんはたまねぎの産地化に向けて、今後5年後に向けて、こういった形で取り組み、検討していくのか？

全農おかやま

5年後に75ha。1年毎に目標があり、平成27年の新規作付目標は、10haで、今のところ、11.38ha。細かくみると、集落営農の方、新規就農者や笠岡の企業農家が占めている。たまねぎを推進していくためには、単収が取れて、儲からないといけない。儲からないと、止めていってしまう。機械化も進まない。安定供給に向け、補助事業の活用も含め、面積の規模拡大を目指したい。

司会

他にご質問はありませんか？

会場より質疑

( (農) たいよう農園に対する質問)

価格決定は実需者との間で決まるのか？また、TPPの導入によりこれだけでやっていける、こうすれば生き残れる産地などあれば教えて欲しい。

たいよう農園

価格決定については、難しいことはない。たまねぎは「ホクレン」の農家取引価格で、キャベツは、孺恋村農協の価格が基準価格となる。

TPPに関しては、アメリカと競うのであれば、アメリカに負けない圃場面積が必要。面積があれば、「ものづくり」で日本人が諸外国に負けることはない。6次化で加工まで行い、安定供給を図る。そのためには資金が必要。銀行から、資金を借り受ける場合、2つのリスクを回避しないと資金は借りれない。たいよう農園としては、相場リスクの低減と天候リスクの低減がある。相場については、契約栽培することで回避しており、天候リスクについても、一つの作物で売上げに対する割合を30%以下に抑えていることで、リスクの回避を図っている。安定供給ができることで、資金の調達が

順調にいき、世界に通用する規模の機械類を導入することができる。  
TPPが導入されて、大変になるが、10年、20年たった後どうなるか分からない。