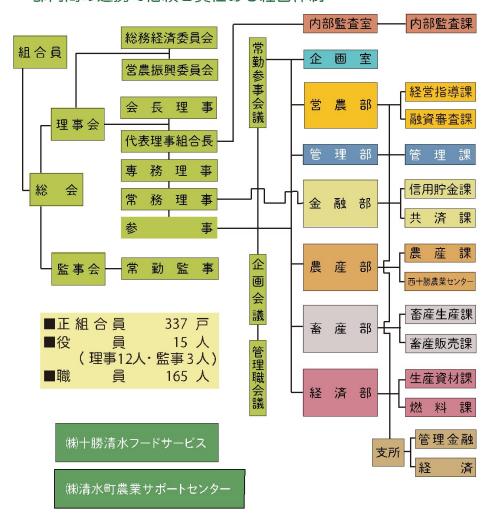
. 人 十勝清小町農業協同組合

<概要>

- 組合員 1354人 (正組合員448人·准組合員906人)
- 役員 15人(理事12人·監事3人)
- 職員 165人(うち正職員111人)
- 出資金 16億3726万円
- 農畜産物販売高 329億3100万円
- 貯金高 365億3000万円
- 長期共済保有高 638億9200万円
- 購買品供給高 96億2600万円

部門間の連携で信頼と責任ある経営体制



主な生産品目と作付け面積

小 麦	2,922 ha
ばれいしょ	831 ha
大 豆	637 ha
小 豆	744 ha
いんげん	130 ha
てんさい	1,306 ha
にんにく	18 ha
白 菜	32 ha
かぼちゃ	74 ha
スイートコーン	110 ha
アスパラガス	17 ha
ブロッコリー	50 ha
飼料作物	7,391 ha
その他	249 ha
승 計	14,511 ha

乳	用	+	28,812	頭
生乳	1生産	主量	148,193	t
肉	用	+	18,924	頭
	豚		7,515	頭

(昨年度12月時点)

JA十勝清水町のご紹介

「ウィルスフリー種子」と「しみず有機」を生かした高品質にんにくを生産し北海道のにんにくとして確立を目指す。

「ウィルスフリー種子」と「しみず有機」を生かした高品質にんにく



- 北海道上川郡清水町に所在:正組合員448人・14,511haの作付面積 (2022年)
- にんにくが必要とするミネラルを多く含み、地力 増強効果のある「しみず有機」肥料を10年前 から十勝清水にんにくに使用
- ・ウィルスフリー種子を開発し、にんにくの生産 性向上、単位収量アップを目指す。
- 「十勝若牛」・「とれたんと」等のブランドを有し、 新たな挑戦でにんにく(加工品)輸出に一定 の手ごたえ・評価を得る。

「しみず有機」の特徴

バイオマス資源から有機肥料「しみず有機」を生産し、耕種農家が利用して生産した作物を「とれたんと」としてブランド化する循環型農業を展開。

バイオマスを利用した有機肥料・循環型農業へ

とれたんと

耕種農家(畑作・野菜作)





畜種農家 (酪農・畜産)

- 十勝清水町内の牛ふんと鶏ふんを混合
- 在来菌で発酵させた完熟たい肥
- 亜鉛・銅などミネラルが豊富

・清水町内の乳牛糞と採卵鶏糞、木質天然チップを混合し、成形した完熟堆肥ペレット「しみず有機」を生産

「しみず有機」を利用して生産された作物は「とれたんと」と名付けられ、付加価値を付けてネットショップで販売





輸出開始の経緯(取り組みのきっかけ)

当JAの輸出に対する取り組みは、十勝清水にんにくの産地形成、産地強化に取り組む過程で生まれた挑戦であります。

省力化・効率化から生産面積増加計画、そして輸出へ

- 慣行栽培(高畝マルチ栽培)に対し、生産者の高年齢化、労働力確保問題、雇用依存、作業能力、他作物作業重複など時代背景も含め持続的な生産の維持に課題が生じてきております。
- <u>にんにく生産者は、高齢化・労働力不足等の不安的要素により、生産手</u> 法の省力化が急務。
- 上記課題が面積減少要因でもある。
 - → 持続可能性ある「にんにく」の産地形成に着手

輸出取組の特徴

スペインの機械・技術を導入して生産の省力化・効率化を進めるとともに、 規格外品の高付加価値化やマーケットインでの販路開拓を推進。

世界の競合産地視察

輸出向け生産体系改革

海外プロモーション・ 規格外品の付加価値化







- スペインにおけるにんにくの平畝栽 培・Broch社製機械の導入の様子 を視察
- 種子分割作業の一元化・機械化に よる生産者負荷軽減
- ・北海道での技術導入に向けた検討・ウィルスフリー種子開発・マルチの手 を実施

- スペインBroch社製の一貫システム を産地として導入
- JA主導による一元的な種子分割 ~収穫のシステム構築を進め、単 収拡大,効率化推進
- 間削減

- 規格外品を使用した加工品開発
- 台湾出身スタッフ採用・台湾定期渡 航を通じた現地販路開拓
- 台湾・シンガポール・香港への輸出 に成功

┃世界の競合産地視察(スペイン)







スペインでの平畝栽培。

- *日本では全株を上向きに植え付けるが、スペインでは各株が横や逆さ等、拘りなく植え付けるが、芽は均一に上向きになる。 (ここで規格外品の割合が多くなることが予想される)
- *北海道では、寒さの関係からもうすこし深く植える必要があるが、broch社製機械の播種や収穫の効率には影響ない。







日本では手作業でやっている種子分割。この作業をJAが一括し、機械導入による効率化を図ることで、にんにく 生産に乗り出す生産者のハードルがかなり下がる。

輸出向け生産体系改革

スペイン視察結果を踏まえて、broch社製の一貫システムを導入し、JA主 導での効率的な輸出向け生産~収穫が行える体制を構築。







・ウィルスフリー種子開発と省力化

- ▶ ウィルスフリー種子開発と、これまでの慣行高畝方式に限ら ない独自路線を選択可
- ▶ マルチを掛ける手間・経費の削減

・スペインbroch社製の一貫システム導入

- ▶ JA主導による一元的な種子分割・播種・収穫の一環シス テムの構築を目指す。
- ▶ 省力化・一元化により北海道でにんにく生産を行う意味を 最大化

天候、圃場条件、圃場形状により左記効果は図れない場合がある。

	種子分割	選別	播種	収穫機
慣行	12. 5kg/時間	200kg/時間	25a/日 39, 200株/反	25a/日
BROCH社製機械	600kg/時間	2, 800kg/時間	160a/日 282, 640株/反	150a/日
効果	50倍	14倍	6倍/日 7倍/反	6倍

生産者と連携しつつ、輸出を見据えた生産方式の改善を通じた省力化・規格外品の加工品開発を通じた高収益化に取り組む。

- ・ コントラの基盤になる大型機械の導入や作付方法に変更にあたっては、生産者と一緒にスペインに赴き、共に研究していくことで理解を醸成
- 国内・輸出を通じてニーズの異なる市場を取り込むことで、規格外品を含め安定した流通ルートを確保
- 国内・海外市場に安定的に商品を供給するためには、育苗~播種~収穫の 作業を安定化・大規模効率化による所得向上を目指す
 - → 一連の作業にJAによるコントラ方式を取り入れることで、生産者に対して、 生産に係る省力化が実現!
 - → 規格外品を使った加工品の輸出促進により、にんにく生産が生産者に 高収益をもたらすよう意識!

生産体系改革

規格外品を活用した高付加価値商品開発

規格外品を使った高付加価値加工品を複数開発し、他国料理への活用 提案・道産野菜とのコラボレーション提案等を積極的に実施。

にんにくを活用した加工品

(規格外品を活用した高付加価値加工品)























海外食文化融合へ

【台湾】

- 人気カリスマシェフによる黒にんにくのフレンチ活用
- 超人気パン店での黒にんにくを活用したパンの製作
- インフルエンサーへ「欧米料理」「イタリアン」「スペイン料理」の 切り口で試食品を調理提供しSNSマーケティングで話題を拡散
- 有名シェフ・有名パン店代表の日本・試食・提案









単協としての輸出への取り組み

コンサル会社・商社・インポーター等とチーム(パートナー)を横のつながりを形成することで、国内販売と並行して効率的に輸出業務に取り組むことが可能になっている。

- ・単協単位で輸出専門の担当者を置くのは困難でり、GFPの協力と横連携での「チームワーク」としての輸出体制を構築
 - → 単純に今ある商品を展示会に出し商談するというやり方でなく、産地の背景・取り組みを理解頂くことから始める。
 - → 縦ではなく、横が重要。単純な売買の関係性でなく、パートナーとして、共に技術を高めあい、共に商品開発をし、共に市場調査をし、共に販売をしていく新しい輸出のプラットフォームの形成
 - → 理解醸成・共有からピンポイントでの商談マッチングに繋げる!

取り組み成果・今後の課題・展望

チーム形成・連携より理解醸成・共通意識から相乗効果を得て幅広い展開・ノウハウの蓄積が実現可能となった。

- チーム形成・連携は、農協単独(独自)では到底得ること無い経験、展開、 対応から型にこだわらず、柔軟な取り組みが必要と考える。
 - → 事業者の輸出に対する考え方の変化、海外・国内の枠にとらわれない横展開を図る組織形成。(輸出は目標すべき事項であるが、その輸出で得られる収益利益以外でのメリット・効果等を優先的に考えた。)

(結果) にんにくの取組みで構築したチーム形成から得たノウハウとネット ワークを活かし「大豆・小豆・小麦粉・牛肉加工品」と輸出品目が拡大した。

(課題)マーケットイン・プロダクトアウトの使い分けと対応力強化・内部組織共有強化が今後の課題。

総合的に課題・問題

当JAが本格的にここ2年程度取り組みを行ううえで、課題・問題等の解決を実施する必要性がある

- ・組織としての輸出に対する共通意識・俯瞰的視野の構築
- ・出張として海外渡航に対する固定概念払拭
- ・バイヤーや商談と農業協同組合
- ・「熱量(思い)」と「勢い」と「面白さ」と「結果」のバランス
- 「輸出≠多大な利益」なら取り組まない?
- ・取り組み評価から幅を持たせた補助事業。
- ・コンサルタントの活用の意味を理解。コンサルタントとは。

気 通貫

(参考)商談におけるJAの役割

マーケットイン発想でのニーズ把握・商品多角化・食べ方提案をJA主体で実施。それに伴う諸活動への生産者理解促進もJAとしての重要な役割。

1. JA主体での現地ニーズ把握・海外渡航しての現地商談

▶ 商社・現地パートナーと膝詰めで協議・商談・PR

2. ニーズ把握しているJAが商品多角化・食べ方提案までグリップ

- ➤ ニーズ多様化に対応すべく、1次加工品(冷凍・刻みにんにく等)、高次加工品(マヨネーズ・ドレッシング・醤油)の検討をJAが実施
- ニンニク醤油・ドレッシングのレシピイラスト (5パターン作成) を、ポストカード裏面に掲載し配布→食べ方まで提案(試食が難しい場合でもPR可能)
 - ✓ 台湾パートナー・料理研究家と連携し、現地食文化を考慮

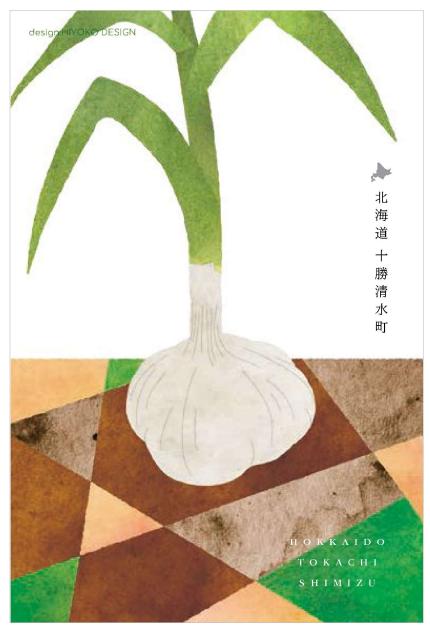
3. 上記取組に係る生産者との協議・理解促進

- ▶ 商談・それに伴う海外渡航含め、新たな取組の際は生産者アンケートを実施
 - ✓ 生産者の理解を得ながら先進的な輸出取り組みを推進

【(参考)作成した販促資材(ポストカード)

(表) (裏)





【(参考)作成した販促資材(ポストカード)

試験販売時・店舗無償配布し商品を通じて日本の食文化に触れていただくことを目的とした。 (コロナで思うような販売戦略が実践できないための対応策として活用)





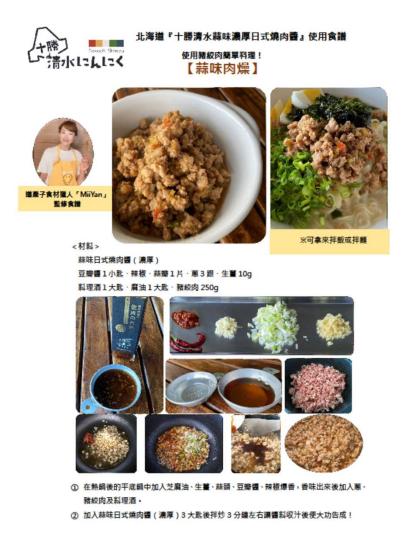






【(参考)作成した販促資材

商品を活用したレシピを料理コンサルタントへ依頼。日本の食文化を土台に台湾食文化を考慮 したレシピを作成



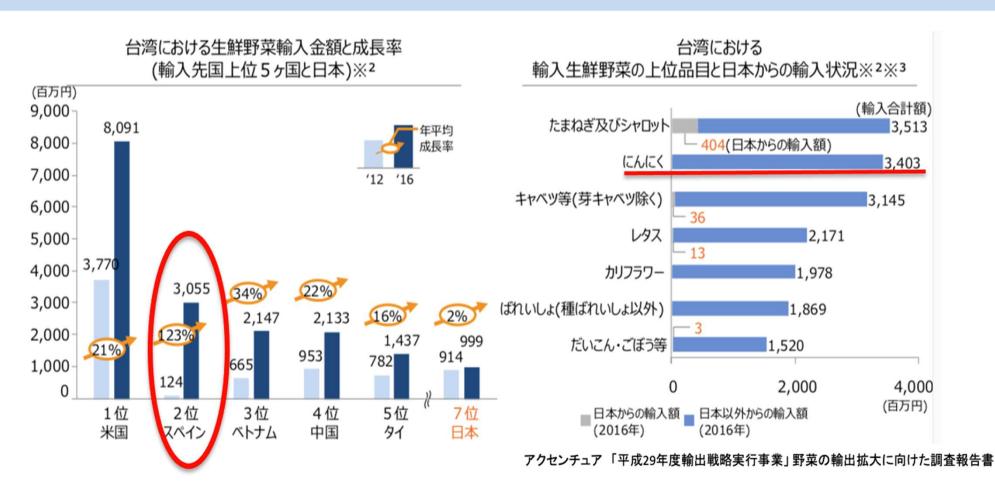
/人士膝清水町農業協同組合



(参考)ターゲット国(台湾)のにんにく輸入現状

台湾の生鮮野菜輸入動向よりにんにく輸出への可能性が高い。アジア圏、食文化を含め日本のにんにくが受け入れられる余地あり。

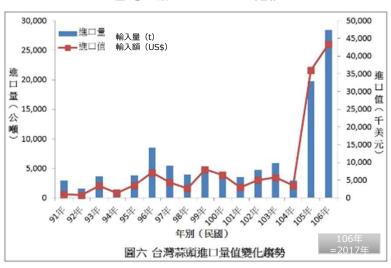
台湾は外国産にんにくを受け入れる文化が存在。



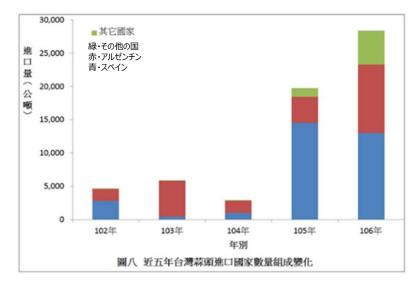
(参考)ターゲット国(台湾)のにんにく輸入実情

台湾から見て遠方国からの輸入傾向にあり。世界的産地間での端境期対応?親日、食文化から別口アプローチでの取り組みが必要。

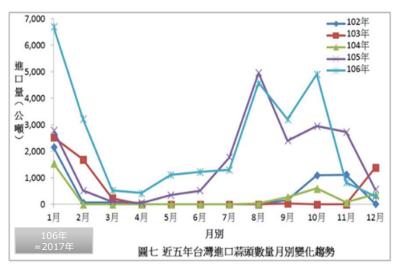
台湾の輸入にんにくの推移



台湾/直近5年の国別輸入二ン二クの推移(単位:t)



台湾/直近5年の月別輸入にんにくの推移(単位:t)



2017年の台湾輸入ニンニクの量・金額・単価

進口來源 國家	輸入量 (単位:t)	輸入額 (単位 : US\$)	輸入単価 (単位: US\$/kg)
合計	28,395	43,313	1.53
スペイン	12,988	19,477	1.50
アルゼンチン	10,270	17,341	1.69
エジプト	2,993	3,939	1.31
インド	2,055	2,214	1.07
アメリカ	38	267	7.03
タイ	27	61	2.26
ベトナム	22	17	0.77
日本	3	27	9.00

※アメリカ産と日本産は黒にんにくと思われる