

# 高収益作物導入の失敗事例①

## 既設市場向けでもこんなに価格が変わる

(実際にあったケース)

- ◆ 冬キャベツの出荷価格(12月)
- ◆ ○県A市場(小規模)240円/10kg
- ◆ // B市場(消費地側)650円/10kg

(背景)

- ◆ コメ収穫後に各産地が同時に作付、暖冬で収穫が前倒しで供給過剰による価格低下（例年の4割安）。
- ◆ それでも消費地側のB市場が高価格

### 経営上の留意点

- ✓ コメ収穫後、近隣と同時期に播種したので、収穫期が11月～12月に集中したため、価格も軟調。
- ✓ 近隣市場（A市場）しか売り先がなく、選択の余地がない。
- ✓ 価格が高い遠方のB市場まで出荷するのは、農家自らやるしかない

# 高収益作物導入の失敗事例②

## 近県のカット野菜工場、加工用業者と契約栽培

(実際のケース)

- ◆ カゴメは加工用トマト契約栽培農家を、カット野菜工場は、加工契約栽培を募集
- ◆ 価格単価は生鮮より低めだが急な変動はなく、収入予測可能

(取り組まない、契約破棄する農業者)

- ◆ 単価安を理由になじめから敬遠。
- ◆ 決められた規格を守らない
- ◆ 生鮮市況が良ければ、契約破棄してそちらに出荷

### 経営上の留意点

- ✓ 農家収入を確保する上で、市況に関係なく事前価格を設定するので、収入予測計画を立てやすい。
- ✓ 契約栽培により、出荷調整・価格変動リスクに対応できる。
- ✓ 販売手数料や段ボール箱代がかからず、手取比率が高くなる。