

**北陸高収益サロンVol.2
～田んぼでカセグ～**

**地域内農産物流を実現する
コンパクト型地域商社**

開催概要

令和5年2月

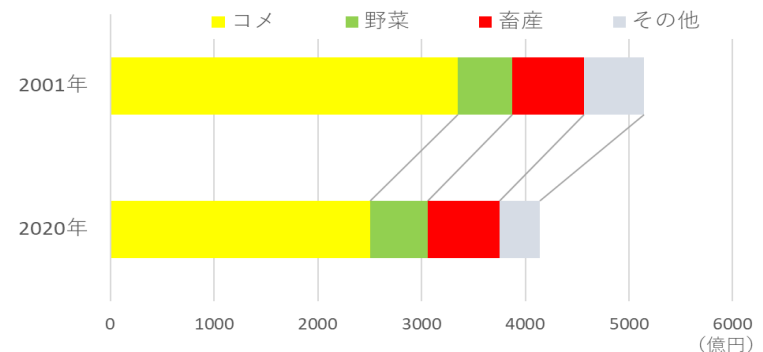
北陸農政局園芸特産課

北陸高収益サロンの概要① <開催の背景>

- 主食用米の需要が減少傾向にあり、コメの生産額は年々減少し続けている。コメ中心である北陸の農業は、早急な対応が必要。
- 第一回北陸高収益サロン「水田野菜の需給マッチング交流会」（令和4年11月15日（火））にて、生産者・実需者双方から「生産者と実需者を結ぶ組織や仕組みが必要」との意見が多く寄せられた。
- 今回のサロンでは、地域内の生産と実需の橋渡し役を担う『コンパクト型地域商社』の事例を紹介することで、地場産農産物の生産・流通の新たな仕組みづくりの機運醸成を目的とする。

【北陸の農業生産の現状】

- ✓ 北陸4県の農業産出額は、この20年間で20%減少。
- ✓ 野菜や果樹、畜産等の生産割合が低く、コメのマイナス分をカバーしきれていない。



図：2001年農業産出額との比較（北陸4県合計）

北陸高収益サロンの概要② <コンパクト型地域商社とは>

コンパクト型地域商社とは・・・ 【～漂流岡山の例～】

産地から店頭までの物流を同一地域内に限定した“コンパクト流通”を展開する中間流通業者のこと。従来の市場出荷（大規模流通）や直売所出荷（小規模流通）の中間に位置する新たな流通システムであり、『中山間地域で儲ける農業』のモデルとして注目されている。

【取組内容】

規模がコンパクトだからこそ可能な需要予測・データ管理により、

生産者サイド

- 買取価格の事前取り決め
- 全量買取
- 原体出荷（コンテナ）
- 地域商社が自ら赴き集荷

量販店サイド

- 作付出荷契約（月ごと）
- 出荷数量・価格の提示（週ごと）
- 包装、JAMコード、販売ポップの作成と各店舗への配送

【メリット】

中間作業を地域商社がすべて担当することにより、

生産者サイド

- 生産のみに専念でき、
大幅なコスト・労務削減
- 規格が緩い

量販店サイド

- 鮮度が良いものを安定的に供給
- 生産者の顔が見える
- 需要予測、価格設定、包装労務の
コスト軽減

共通

- 利益率が高い
(生産・商社・量販のみ)

北陸高収益サロンの概要③ <講演総括(1)>

講師概要

(有) 漂流岡山 代表取締役 阿部 憲三 氏

2001年5月1日に岡山県にて有限会社漂流岡山を設立。

産地から店頭までの流通を地域内に限定した『コンパクト型地域商社』として活動し、地産地消の新しいカタチとして、地域内に新たな販路を開拓した。

取引生産者は80組以上（うち3割がU・I・J ターンの新規就農者）。

取扱品目は約40種類（野菜等）。

講演内容

「地域内農産物流を実現するコンパクト型地域商社」

地域を深掘りし地域内をコンパクトに結ぶ『コンパクト型地域商社』の概要や実績等を紹介。現代の農業が儲からない原因や生産者を取り巻く実情について解説しつつ、それらを解決するためには何が必要なのか、『コンパクト型地域商社』ならばどんなことが実現できるのかについて講演した。

北陸高収益サロンの概要④ <講演総括(2)>

- **2024年問題**等、今後物流コストはさらに上がる。（コストは農家が負担）
⇒農家の収益確保のためには、**短距離流通**となる販売先も検討すべき。
- コンソーシアム型地域商社では、**業務多忙になりがちで長続きしない**。
⇒独立しているコンパクト型地域商社ならば、地域の深掘りに専念できる。
- 中山間地域の基幹産業は農業**。
⇒農業の衰退は、**地域そのものの衰退に直結**する。
- 農業が儲からない本当の原因は、**昔話の時代から変わらない産業構造**。
（農家が生産から販売までの**全リスクを負担**している。）
- 需要があるのはメジャーな品目**。個性的な少量多品種ではなく、
安定した**多量小品種**の生産にシフトすべき。
- 需要予測や出荷調整、売り先確保等の負担を軽減し、安定した収益が見込める
仕組みが整えば、**経験や地盤が乏しい新規・移住就農者の定着**につながる。
⇒地域の活性化により更なる移住者の呼び込みも見込め、好循環が生まれる。

北陸高収益サロンの概要⑤ <アンケート総括>

※アンケート回答率 : 約40%

- ◆ 参加者の内訳として最も多かったのは行政関係者。続いて生産者が多かった。その他、新規就農予定者や学生、教員の参加もあった。
- ◆ 開催を知ったきっかけのうち、「農政局（県拠点）からの案内」「県・関係団体からの案内」が8割以上。
- ◆ “本サロンは参考になったか”との問いに対して、ほぼすべての回答者が「参考になった※」と回答。（※ 1. 大変参考になった 2. ある程度参考になった を含む）
- ◆ 特に参考になった部分について、「全て」を選んだ回答者が約4割。次いで「生産者の手取り確保」、「生産者・量販店の負担軽減」がそれぞれ2割ほど。
- ◆ 質問・意見として特に多かったものは、生産数量や価格等の決定方法、小売りとの交渉手法等、より具体的な取組内容について。

北陸高収益サロンの概要⑥ <アンケート意見抜粋>

サロンを終えて

- 👉 この仕組みこそ **日本の農業界が最終的に目指すべき姿**であると感じた。
- 👉 **ミニマムな物流**を各地域でも積極的に取り組むべきであると思った。
- 👉 **リスクを流通業者（地域商社）と小売業者に分散**し、持続可能なシステムを構築している点が素晴らしいと感じた。
- 👉 大規模生産者以外（新規就農者、参入者、稲作からの転作等）でも **仕組みを動かせる可能性がある**のだと気づかされた。

今後のイベントに期待すること

- ☆ 今回のような地域商社の育成等、**販路形成に関する支援策**について
- ☆ **新規就農者用のロールモデル**等について
- ☆ 品目選定等に困っている生産者と実需者とのマッチングや相談会

【今後の対応】

次回開催予定イベント：(令和5年10月以降)

「北陸高収益サロンVol.3」

(内容)

生産者と地元産野菜の買取を希望する量販店等とを結びつけるため、マッチング交流会を開催する。

「園芸作物テクニカルサロン（仮称）」

(内容)

作物の生育上の諸課題をブレイクスルーするための栽培技術を発信する。