

サツマイモの販路拡大と労力軽減

成田市農協（千葉県）

有利販売



担い手
ニーズ



取組のポイント

- アンケートや訪問により把握した**組合員の声を踏まえ**、サツマイモを重点品目として、干し芋などによる**販路拡大を実現**するとともに、**コンテナ出荷による労力軽減**を実現。

課題

- ・畑作農家の経営拡大意向の低迷
- ・労力や経費の削減
- ・加工場の稼働率の低下 等



成果

1. 新商品の開発による販路の拡大
2. 組合員の選果労力が軽減
3. 買取販売による農家所得の安定
4. 加工場の稼働率改善

1 取組の内容

- ・ 高齢化が進んでいる中で、年々担い手が減少し、**畑作物の販売額も減少**。
- ・ 昭和61（1986）年に学校給食や病院の介護食向けの野菜用に整備した加工場が取引先との取引減少などにより**稼働率が低下**。
- ・ 農協は、**サツマイモを重点品目に設定**し、
 - ① **労力軽減**のための**コンテナ出荷**、② 貯蔵期間拡大のための新しい品種の導入、
 - ③ 高い買取価格を実現するための販売先との価格交渉
 - ④ 安全・安心のための製造ラインへの検査機器の導入を実現し、JA全農千葉県本部とも連携し、**販路を拡大**。

<苦勞した点> 組合員の潜在的な意向の把握（管内の畑作農家にアンケートを実施）



加工向け野菜に興味はあるが、現在作付けしている品目で、10a当たり30万円程度の収入をあげたい。

高齢化や後継者の不在により労働力が足りない。
労力や経費の掛からない出荷方法で出荷したい。



<工夫した点> コンテナ出荷の導入

組合員は、コンテナ出荷を利用することにより、選果作業を行わずに生産することが可能に！

⇒ サイズによって組合員の所得向上につながるよう農協が工夫して販売。

3L 2L L M S 2S B品 C品など

正品 農協で選別して市場出荷。委託販売により出荷日ごとに共同計算。

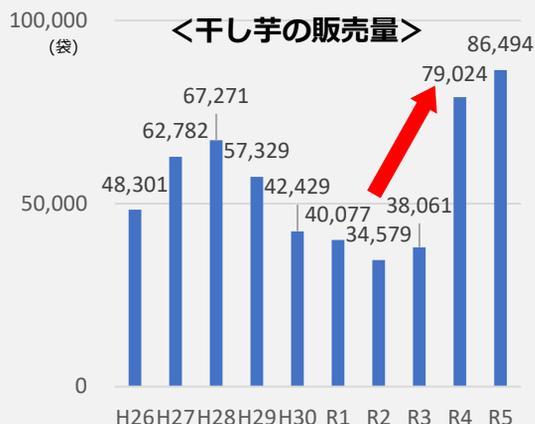
その他 農協が市場出荷価格よりも高い価格で買い取り、加工場で干し芋にして付加価値をつけることにより有利販売。（市場出荷価格が買取価格を上回る場合には、市場出荷）

2 取組の成果

成果1 新商品により販路を拡大！

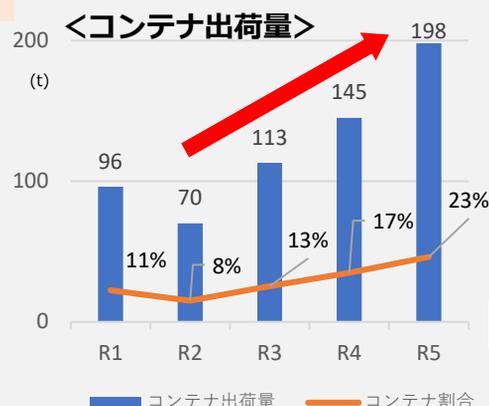
- 市場では価格の低いB品を高付加価値の干し芋として販売するため、「甘芋ん」「甘芋ん+」として商品化。
あまーいもん あまーいもんプラス
- 競合の激化などにより、販売が低下するが、貯蔵が効き、食味のいい品種を導入した新商品を開発し、V字回復。
- JA全農千葉県本部とも連携し、大手スーパーや他地域のJAを取引先とするなど販路を拡大。販売交渉では、スーパーの販売しやすい内容量とすることも提案。

➡ R4販売量 86,494袋 (R2比250%)



成果2 組合員の労力軽減！生産拡大意欲に寄与！

- 組合員の労力軽減のため、コンテナ出荷を導入。労力が軽減※できるとともに、コンテナは農協が用意することで、1t当たり40,000円（労賃・箱代等の資材費（試算値））の費用を削減。※平均的な経営規模の農家で約3日分の選果作業等を軽減。
- コンテナ出荷の取扱量をKPIとして設定し、進捗を管理。
- 組合員は、規格にかかわらず出荷可能となり、個選での原料のロスも減少し、手取りの増加に寄与。生産面積を拡大した農家もいる。



成果3 買取販売により農家所得を安定化！

- コンテナ出荷されたものは、農協が選果・選別を行い、正品の市場出荷だけでなく、正品以外の加工・販売や加工品メーカーなどの実需者への販売を行うため、買取販売を実施。
- 農協は、職員が組合員をまわり、密にコミュニケーションを取ることによって、計画出荷を可能にし、安定的な出荷を背景に安定的な買取が可能になった。
- 買取価格は、販売の見通しから組合員と対話して決定することから、組合員の出荷先の選択肢が増加。



出荷されたサツマイモ

成果4 施設の稼働率が向上！

- 稼働率が低下していた加工施設を活用することで、施設の有効活用へ貢献。
- 農協自らの施設で加工することで、市場ニーズに応じた施設整備をタイムリーに実施。



加工場での干し芋製造



品質向上のための金属探知機・X線検査機

(参考) 地域の特徴

千葉県の北部中央に位置する成田市と酒々井町を管内とし、農業は水稻が全体の70%を占めている。肥沃な北総台地を有し、畑作は、サツマイモ、ダイコン、ニンジンなどが基幹作物。