

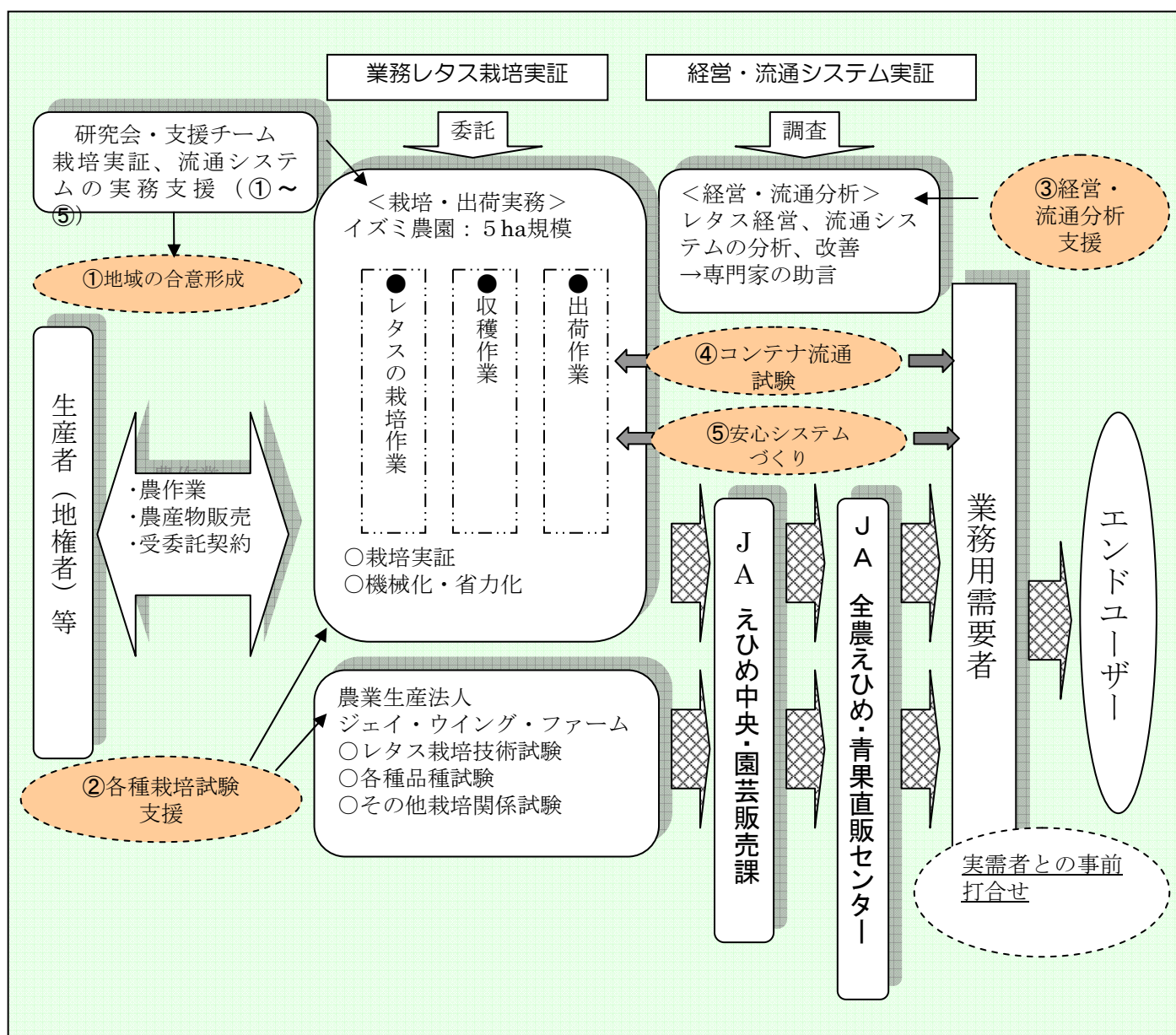


業務向けレタス開発プロジェクト

研究内容：業務レタス栽培実証試験と
流通システム開発

構成：JA全農えひめ、JAえひめ中央・JA松山市、
レタス部会、愛媛県地方局、農業法人

協力体制：栽培・出荷実務⇒イズミ農園
経営・流通の分析・改善⇒専門家の助言



<参考資料>

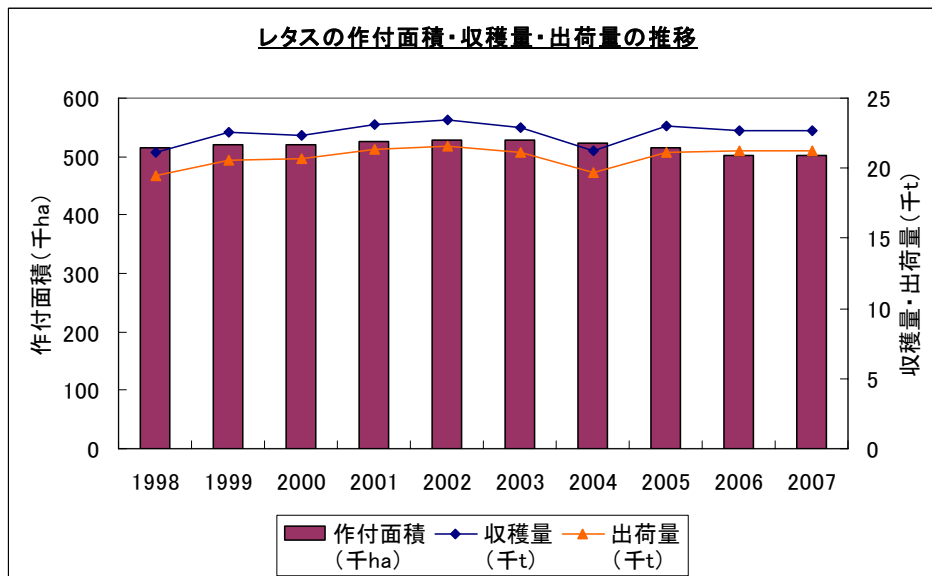
業務向けレタスの 新規産地開発実証実験 検証レポート



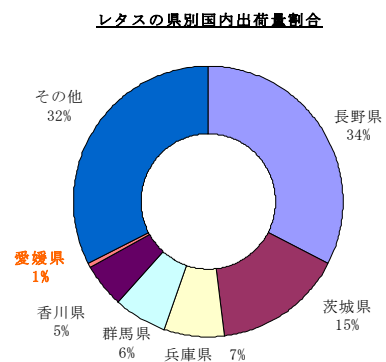
I.レタス市場の現状

1.国産レタスと輸入レタス

①国産レタス



全 国 ・ 都 道 府 県	作付面積	10a当たり 収 量	収 穫 量	出 荷 量
	ha	kg	t	t
全 国	20 900	2 600	544 000	509 900
長 野 県	5 750	2 970	170 700	166 000
茨 城 県	3 260	2 510	81 900	78 400
兵 庫 県	1 330	2 930	38 900	37 200
群 馬 県	1 040	3 300	34 300	32 800
香 川 県	1 200	2 480	29 800	27 400
愛 媛 県	176	1 930	3 400	2 890



国産レタスの出荷量減少傾向

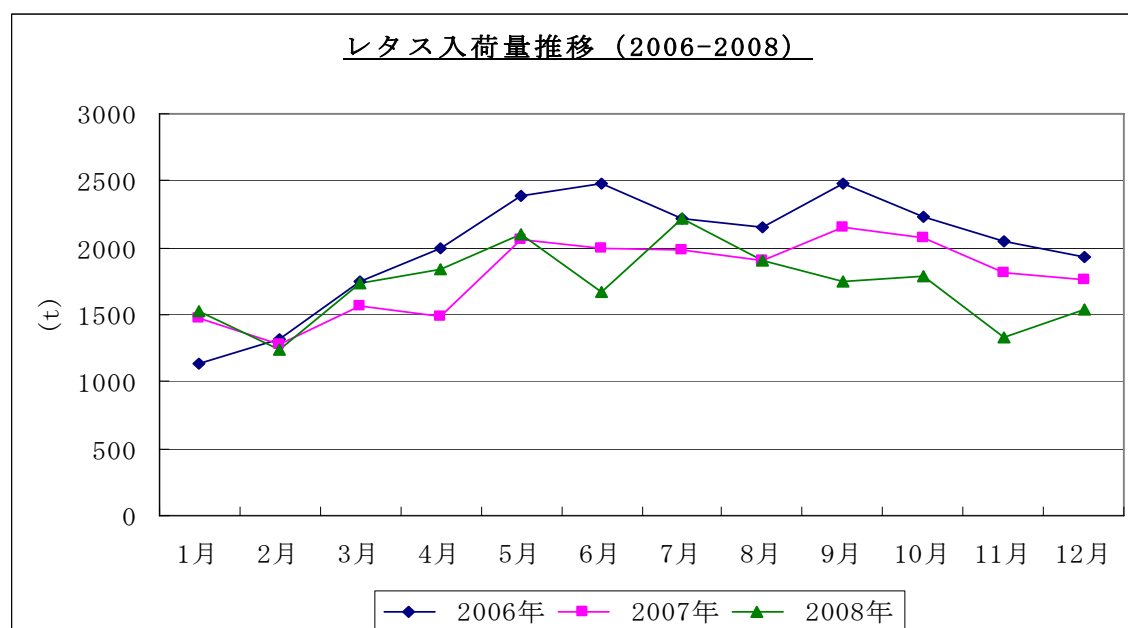
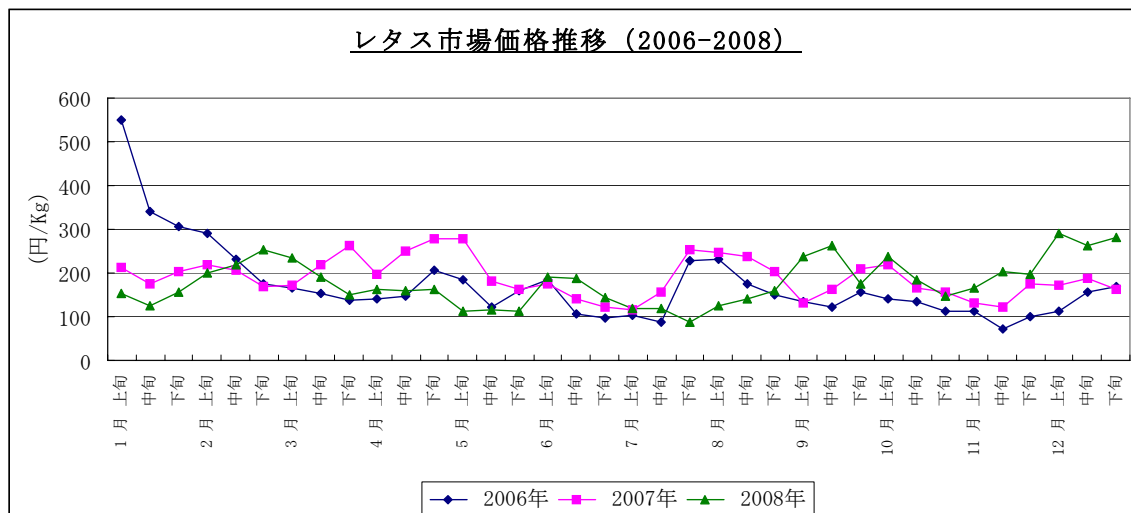
国内の野菜生産は生産者の高齢化や減少に伴い1990年代から減少傾向が続いている。その中でレタスについては需要が比較的堅調なため増加傾向にあったが、2002年をピークに収穫量、出荷量ともに減少傾向。

産地としては、長野県が最も大きく34%のシェアを持ち、茨城県、兵庫県と続く。四国では、香川県が冬レタスを中心に5%のシェアを持ち、愛媛県の約5倍となっている。

I.レタス市場の現状

2.相場推移

①大阪市場



激しい相場変動

愛媛県産のレタスが多くの出荷される大阪市場においては、2006年から2008年の相場推移を見ると、最安値72円/kgに対して最高値は551円/kgと7倍以上の開きがある。

I .レタス市場の現状

3.現状認識まとめ

①不安定な市場相場

レタスの市場相場は不安定であり、安定した農業経営を目指す農家にとって支障となっている。また、安定した原料調達を進めたい加工業者や外食業者は契約取引を強化している。

②業務需要の高まり

レタスの総需要における業務用需要割合は37%、加工用需要は27%、家計消費需要43%(農林水産政策研究所推計)とされている。今後も加工・業務用需要の拡大が予想される。

③ニーズと商品とのギャップ

レタスにおける加工・業務需要が全体の半分以上を占めているにも関わらず、これまでのレタスは、家計消費用に栽培されてきた。加工・業務用ニーズに対応した品種選定、栽培、選別、出荷、配送等が求められている。



Ⅱ.業務向けレタスプロジェクト



1.取組目的

愛媛県における新たな業務向けレタスの産地開発と流通システムづくりに取り組むことにより担い手を中心とした農業経営の確立と新たなビジネスモデルを構築する。

2.取組内容

業務向けレタスの新規産地開発に向けて

①業務向けレタス栽培ならびに流通実証

5ha、150t規模での取組計画

②業務向けレタス栽培品種・栽培技術体系

試験ならびに栽培指針、作業マニュアル作成

③業務向けレタス流通、経営調査ならびに 経営指標の作成

④流通合理化対策と異物混入防止を含む 安全安心対策の策定

Ⅱ.業務向けレタスプロジェクト



個別テーマ検証

①物流コスト

1)改善が見込まれる費用項目

本取組においては、指定集荷場より発送するため「予冷費用」「荷受費用」、「出荷荷造費」に関しては、集荷場の経費となるためここでの削減対象項目から除外する。

一方、「包装資材費用」と「出荷運賃」に関しては、方法によって改善出来る可能性がある。

2)出荷資材費用の削減策

・ステップ1:通いコンテナ(レンタルコンテナ)導入

加工・業務用レタスの場合、出荷先は特定されている。

その為、段ボールに代えて通い容器等のコンテナ流通の導入が図りやすい。コンテナ流通の導入に当たっては、コンテナの回収、衛生管理、紛失リスク等を考えるとレンタルコンテナのメリットが大きい。国内においては、イフコ・ジャパン株式会社(本社:東京都港区)、三甲株式会社(東京本社:東京都江東区)がレンタルコンテナ事業を展開している。

今回の業務用レタスで通いコンテナを導入する場合、出荷資材費用は85円/ケースとなり、37円/ケースの削減が見込める。

Ⅱ.業務向けレタスプロジェクト

個別テーマ検証

②物流コスト



・ステップ2:大型コンテナ導入

現状のレンタルコンテナは、小売店向けも想定した小型コンテナが主流である。ある程度の物量と頻度で安定的に出荷する段階になると加工・業務用レタス用の専用大型コンテナの導入により一層の効率化を図ることが出来る。一方、大型コンテナに関しては、レンタルコンテナサービスが充実していないため自社管理が必要となる。

3)出荷運賃の削減策

・販売先の選定

今回の実証実験においては、納品指定倉庫は、埼玉県にあり愛媛県から距離的にも遠く、その分出荷運賃は高くなる。一方、販売価格は首都圏が高いとは限らない。この事を考慮すると販売先の選定にあたっては、九州地区、中国地区、近畿地区、中部地区などを優先的に検討することで配送コストを削減することが出来る。

・積載率の向上

取引先と計画的に出荷日や数量を決定する際に配送トラックの積載率を高めることを考慮する。例えば、10t単位での出荷。積載率を高めることで配送業者との配送費交渉を行い有利な条件を引き出す。

Ⅲ. 今後の課題



1. 栽培方法の確立

- ①排水対策・乾田化による湿害対策
プラソイラの全面活用（本年一部実証）
- ②育苗対策（老化苗・徒長苗の防止）
育苗管理の改善（特に温度管理）
- ③施肥・防除の改善
圃場（作型）により、栽培後半の肥料切れが発生
施肥量の改善
- ④非正常球発生防止
圃場の乾田化、結球始期の温度管理（ベタ資材の活用）

2. 経営指針の検討、設定

今回の実証実験では収益確保の前提条件となる連作が出来なかった他、目標の商品化率に達しなかった。引き続き、栽培方法の確立を図っていく事に加えて、以下の取組が必要。

- ①適正販売価格の設定
農家、取引先ともにメリットのある取引価格の設定基準の作成。
- ②適正販売地域の検討並びに設定
配送費、鮮度管理等を考慮した首都圏以外も含めた適正販売地域の検討。



IV. 今後の進め方

1. 今回実証を踏まえた更なる検証

今取組では、実証できなかった課題に引き続き取組み、業務向けレタスの農業経営モデルを確立する。

＜栽培技術＞

- ① プラソイラの全面活用による乾田化
- ② 育苗管理の改善
- ③ 施肥の見直し(施肥量の増)
- ④ ベタがけ資材の活用
- ⑤ 適期防除の徹底

＜流通対策＞

- ① 近隣販売先の開拓
- ② コンテナ流通の拡大
- ③ トレーサビリティの検討

2. 新規産地開発に向けて

業務向けレタスの新規産地開発に向けて

- ① 新規産地候補での栽培ならびに流通実証
- ② 更なる業務向けレタス栽培品種・栽培技術体系

試験ならびに栽培指針、作業マニュアル作成

栽培地の土壌や気候にあった品種の選定をより多くの品種で検証する必要がある。