

事例報告（有塚氏）

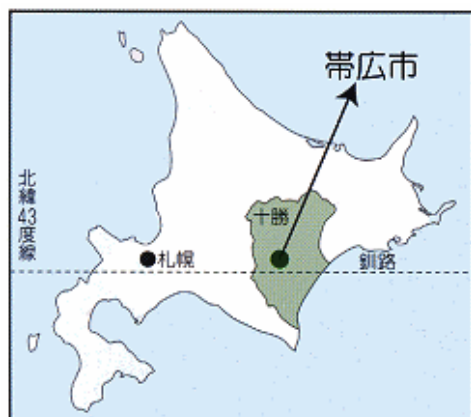
(長いも輸出関係紹介資料)

十勝川西長いも

農産物輸出の取り組みについて
～ 海を渡った長いも ～

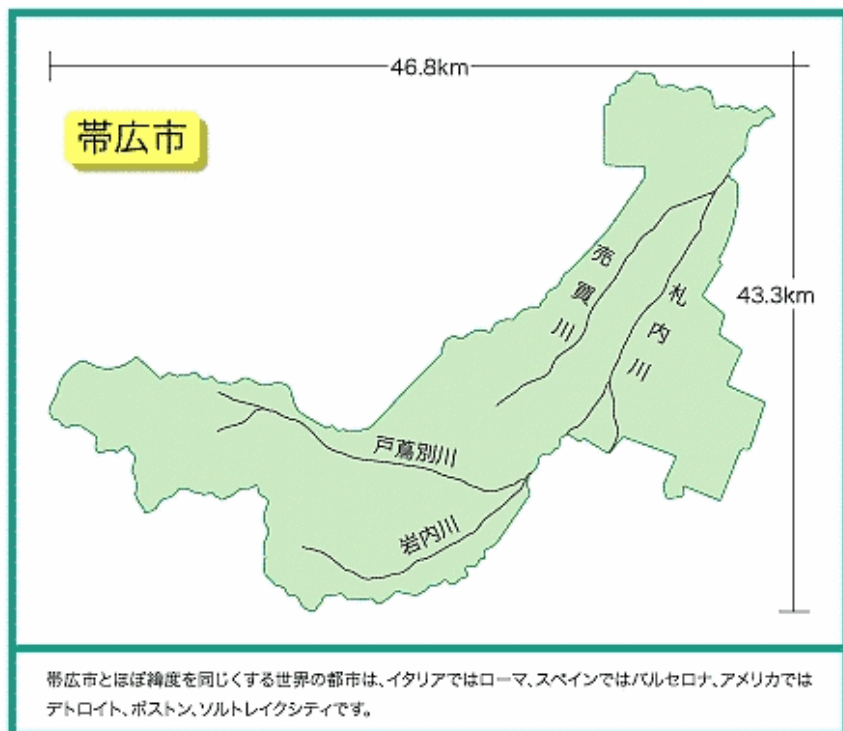
帯広市川西農業協同組合

1.北海道帯広市の地区概要



帯広市は、北海道の東部・十勝平野のほぼ中央部に位置し、面積約618km²、人口約17万人で、十勝の農林業の集散流通都市として発展してきました。

市街地は北に集中しており、南には大規模畑作地帯が続き、広大な田園地帯を形成しています。



十勝は日高山脈と大雪山を背に太平洋に面し、気象は大陸型気候の特徴を有し、春と秋は短く、夏は比較的高温ながら爽やか、冬は寒さが厳しい反面、降水量が少ないことから晴天日数が極めて多くなっています。十勝平野の中央を広大な十勝川が流れ、川西地域の東を流れる札内川は、清流日本一の折り紙がつけられ、この川の伏流水を飲用する帯広の水は、澄んだ空気とともに「水と空気のおいしいまち」として帯広市民の誇りとなっています。

<気象概況>

年	気 温			平均湿度	降水量	最深積雪	日照時間	日照率	平均風速	最多風向
	平均	最高	最低							
平成13年	6.0	32.7	-24.3	70	895.0	94	2,083.6	47	2.4	南南西
14	7.0	32.8	-20.0	71	948.0	75	2,101.5	47	2.3	西北西
15	6.4	30.8	-22.5	73	830.5	87	2,001.3	45	2.2	南南西
16	7.5	35.2	-20.8	71	827.0	111	2,142.5	48	2.3	南南西
17年	6.9	35.4	-21.8	71	734.0	82	2,114.0	47	2.3	南南西



2.「十勝川西長いも」のあゆみ （長いも導入から現在までの経過）

1)始まりは逆境から（昭和39年～昭和45年）

当地の中心作物である馬鈴薯・てん菜・豆類・麦類は30年代後半に始まる輸入食糧の増大で価格が低迷し、経営が悪化した農家の離農が相次ぎ、その土地を引き継いで規模拡大による収支改善が進められた。しかし当地域の市街近郊地帯では地価が高くて規模拡大が進まず、収益性の高い野菜の導入を志向したので、野菜栽培の伝統が無い中、手探りで適地品目の選定に取り組んだ。30戸前後の農家がグループを形成し、人参・玉葱・南瓜・アスパラ・長いも等の試作に着手した。

人参・玉葱・南瓜については、気象条件の差からどうしても道内他地域の主要産地の後を追うかたちとなり再生産を維持できる価格にならなかった。しかし、長いもについては気象・風土によく適合し、品質についても良い物を継続して収穫することが出来た。

2)産地体制の確立（昭和46年～昭和59年）

重点作目を長いもに決め、産地形成するため次の項目を重点課題として取り組んだ。

- ① ウイルス病に汚染されていない種子が必要であり、原採種体系を地域内に確立する。
- ② 畑の造成から収穫までの一連の作業機械を導入し、作付面積の拡大を図る。
- ③ 農協の貯蔵、選果施設の充実を図り増反に対応できる受入体制を整備する。
- ④ 栽培技術の研鑽を図り収量、品質のレベルアップに努める。

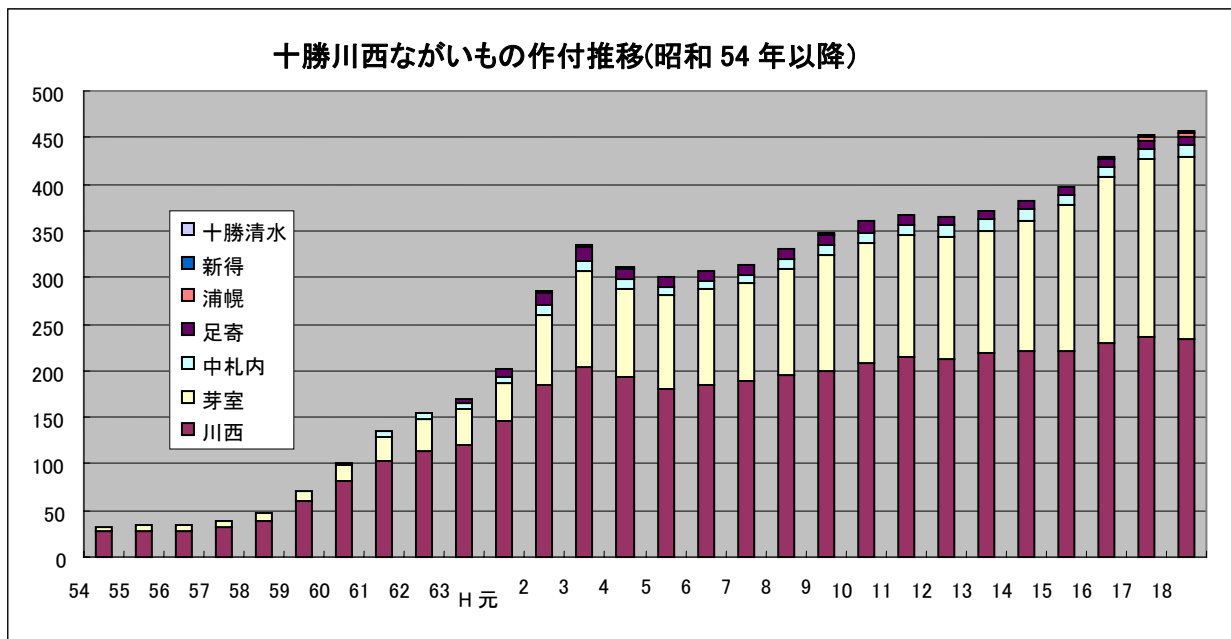
圃場造成から収穫までの作業機械の導入、収穫容器のミニコンテナからハーフコンテナへの移行など機械化作業体系を確立し、長いもと他作物との労働競合が解決された。これで栽培面積の増大が可能となり小規模経営を支えたのみならず、従来畑作4品で経営していた20ha以上の中規模以上の層まで長いも耕作者が拡大して、大規模畑作地帯における長いも栽培が定着した。又、生産者も高齢者から若い後継者に変わり、経営を支える重要作目として家族ぐるみの栽培管理に変わっていった。機械化体系の確立による生産量の拡大、種子体系の整備と栽培技術普及による品質向上、集出荷施設の整備、共選体制の統一などによって量、質ともに市場の評価が高まった。

特産地銘柄を得ることにより、消費地からは周年安定供給という物量面の希望が産地側に求められるようになった。全国各地への供給と、量販店への対応のなかで数量確保が急務となり新規生産者及び作付面積の増反が不可欠となった。

3)広域共販体制の確立（昭和60年～）

産地形成にあたっては地域内のみならず農協・町村地域の枠を超えた広域体制を組み、昭和60年に「川西長いも運営協議会」が発足した。現在はＪＡ芽室・ＪＡ中札内・ＪＡ足寄・ＪＡ浦幌・ＪＡ新得・ＪＡ十勝清水が原料生産に参画し、当組合が一元集荷、多元販売として通年供給体制を可能としてきた。平成2～3年産の価格暴落時は一時面積が減少したが、輸出も含めた販売戦略で堅調に産地を構築してきた。「十勝川西長いも」は平成18年11月10日地域団体商標の認定を受けた。





補足1. 長いも生産条件の改善(種子体系の確立とこれを守る厳しい掟)

1)種子体系の確立

長いもの安定的な栽培を行っていくには、均一で形質の良い無病種いもを確保することが絶対的な条件となるが、馬鈴薯の様に公的な原々種農場があるわけではないので、昭和46年より生産組織自らの手で、種いも生産にのりだした。優良な種子の個体選抜を継続実施して、昭和55年には1系統の優れた均一な種いもが各生産者の栽培ほ場に行きわたるようになった。現在では基本種を網室で隔離栽培しながら4年かけて増殖する種子体系が確立した。

種子栽培体系表

農協管理 試験圃場	生産組合内種子生産者			青果生産者		
	1年目 基本種	2年目 原々種	3年目 原種	4年目 採種	5年目 切片増殖	6年目 青果
増殖率	3.5 倍	4.8 倍	4.8 倍	8.6 倍	3.8 倍	

2)ウィルス病対策

現在も優良無病種いも確保のため、ウィルス病撲滅に全力をあげ、種子はもちろん青果園についても羅病株の共同抜き取りを行ない、ウィルス病はほとんど見られなくなっている。

基本種→→→農協試験圃内網室による隔離無病栽培。

原採種→→→生産組合の種子専用農家委託による高品位種子栽培。

1)委託生産者による共同抜き取り

2)役員によるほ場検査、

3)共同選別による公平な量の種いも配布。

種子合格罹病上限
0.3 %以内

切片増殖→→組合員各戸による配布種子の自家増殖

1)種いも更新率は全戸100%実施を義務づけている。

2)切片、青果園ウィルス病羅病株の共同抜き取り実施。

3. 長いものの輸出をはじめたきっかけ

1) 産地の問題点

- ① 豊作になると取れた以上に価格が下がる
- ② 4Lなど太物の価格が取れない

解決のためには 新たな消費先の模索が急務

解決策 平成11年から輸出開始、品質が評価され取引拡大

2) 長いもの輸出の概要

平成 11 年秋、豊作で太物の比率増加と長いもの市況の下落懸念もあり、国内販売の価格維持と太物の販路拡大を目指し、台湾への輸出を開始した。台湾での「健康志向の高まり」、「日本産の高品質品へのニーズ」に乗って輸出量を徐々に拡大し、平成 17 年産では 1,255 トンを販売した。

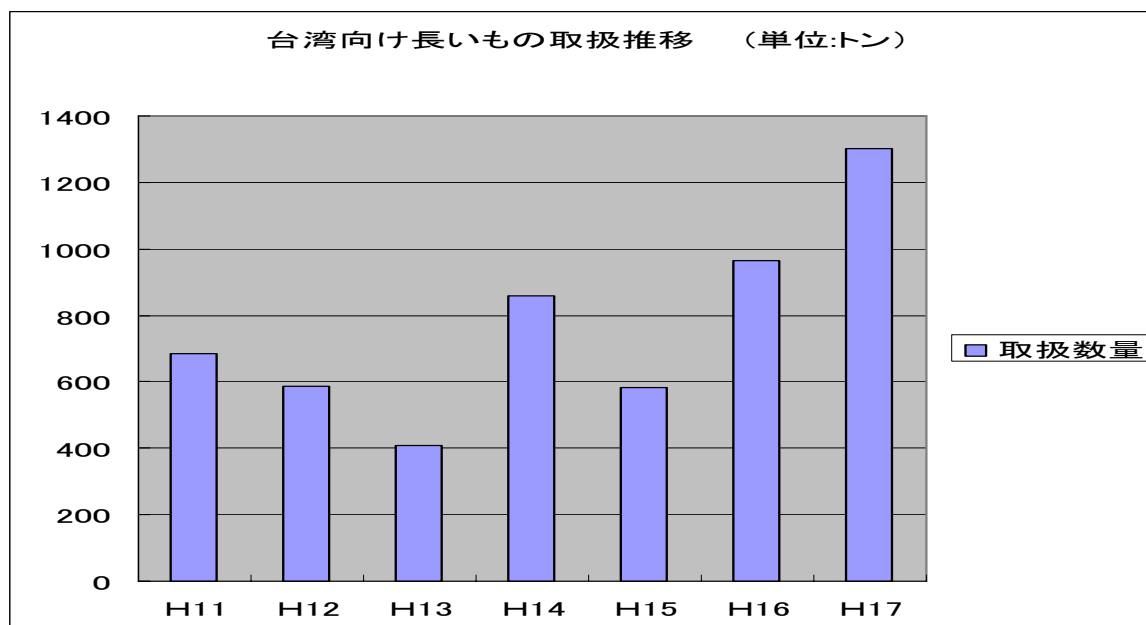
台湾は「大きい長いものを好む地域性」とが相まって、太物販売で不可欠な大口需要先となっており、安定販路として販売量の拡大に貢献している。

輸出量等に関する情報

(1) 過去 3 年の年間輸出量、金額(全体及び国ごと)：

年産	台湾		シンガポール他		合計	
	数量(kg)	金額(千円)	数量(kg)	金額(千円)	数量(kg)	金額(千円)
平成15年産	582,900	248,950	0	0	582,900	248,950
平成16年産	966,100	203,020	5,000	1,000	971,100	204,020
平成17年産	1,255,200	274,558	30,000	6,000	1,285,200	280,558

(2) 生産に占める輸出比率：数量ベース 6.7%、金額ベース 7.5%



3) 輸出が成功した要因

①販売ルートの確保

神戸の市場から、野菜やフルーツの輸出入実績のある取引商社を介して参入。

代金決済上のリスクが大きい地域性を考慮し、専門商社を利用。

検疫や船便の利便性から神戸を輸出窓口としてスタートした。

台湾国内での販売にあたっては神戸の商社と輸出入取引実績の大きい地元商社に窓口を限定したが、台湾内での販売では、初期段階においてかなり多くの中間・末端業者に裾野が広がり品質管理が出来ず、大量クレームが頻発した。徐々に、産地銘柄にこだわる友好的な中間業者に絞り込み、現在のルートを確立した。

いずれも台湾側窓口商社の力量と絶対的な信頼関係が前提となる。

②品質維持とブランド化

商機に目を付け、品質管理が行き届かない転送品が現地で散見され産地のイメージダウンに苦慮した。

国内市場から仕入れて輸出する業者と差別化するため、専用ダンボールに変更。

固定した供給ルートから太物を安定供給することで信頼性を構築した。

国内販売向け 青箱

2L規格長いも(900g)



台湾輸出用箱

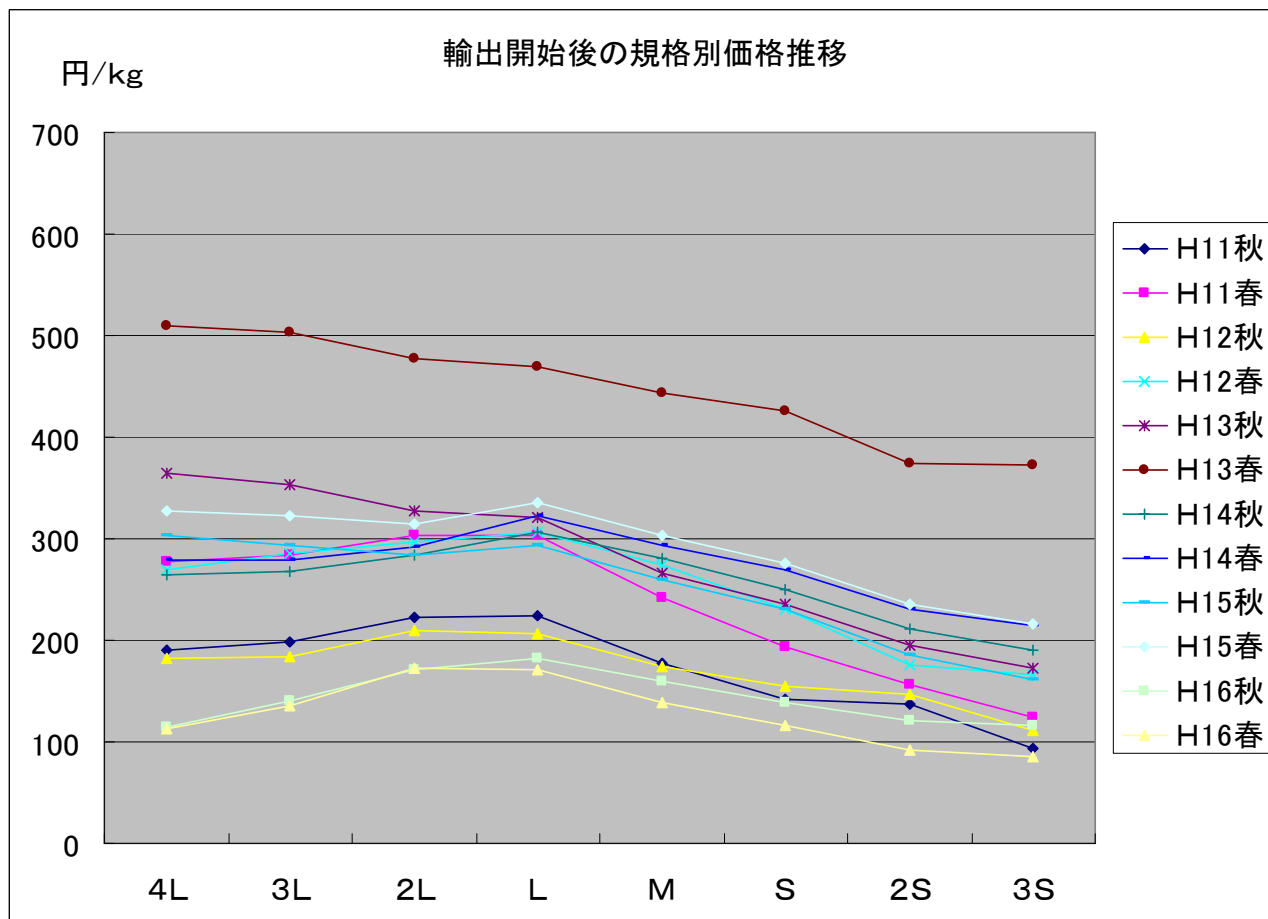
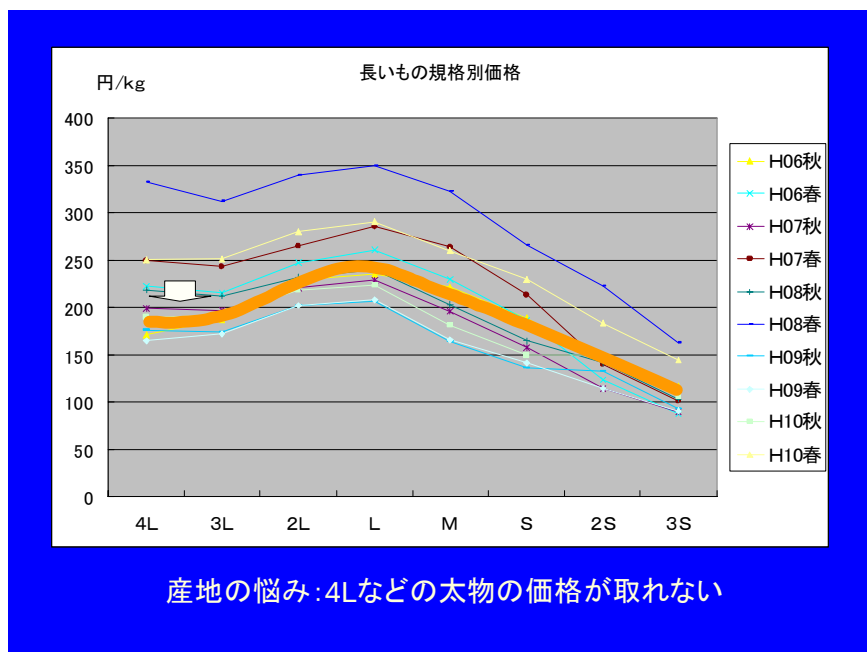
4L規格長いも(1400g)

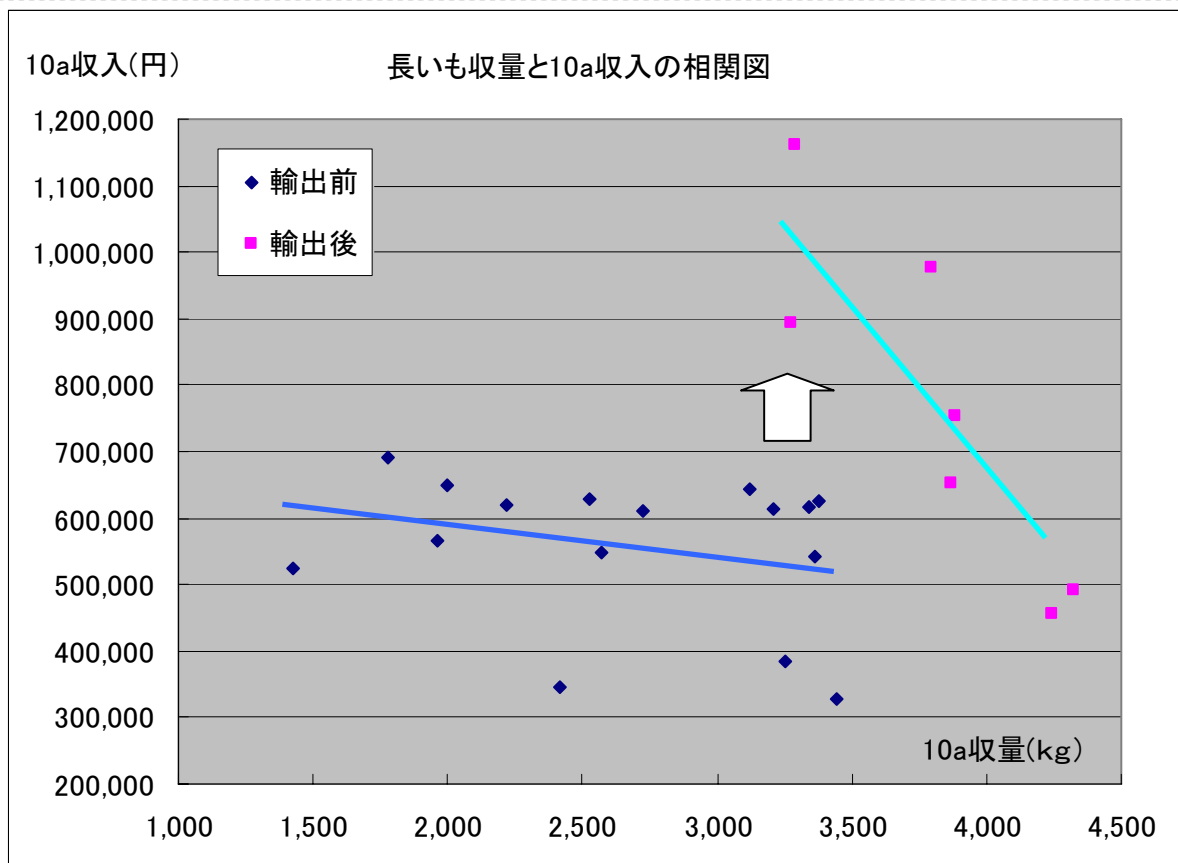


4) 輸出による効果

① 国内価格への影響

国内での太物販売は、業務用かスーパーでのカット売りが中心で安値傾向だったが、太物の大口需要先を確保した事で太物の評価が上昇し、豊作年でも国内価格の下落を抑止し、平年作で太物が高値をよぶようになった。

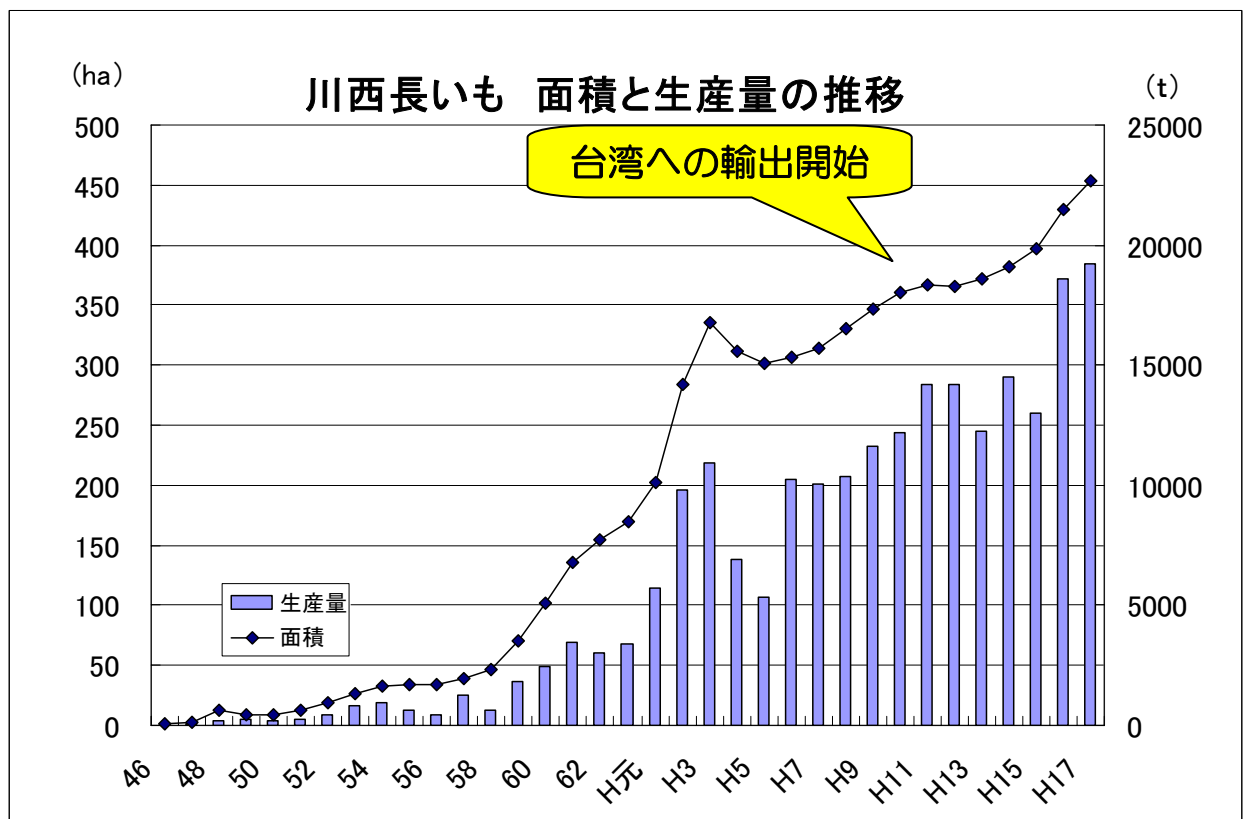




②生産サイドへの影響

販売の安定化で、作付面積が拡大、生産量もアップ。日本一の産地という生産者の自負に加え、輸出品も生産しているという自信と励みになっている。

直近 10 年の作付面積と生産量、販売額の推移は下表の通り。



作付面積と生産量、販売額の推移

単位：面積(ha)、数量(t)、金額(千円)

年産	作付面積	生産量	販売額	輸出量(内数)	輸出額(内数)
平成8年	331	10,333	3,383,356		
平成9年	347	11,636	3,079,340		
平成10年	360	12,182	3,505,203		
平成11年	367	14,213	3,706,231	(685)	(210,234)
平成12年	365	14,167	4,069,794	(588)	(180,491)
平成13年	371	12,224	5,601,356	(409)	(218,767)
平成14年	382	14,498	5,118,352	(859)	(314,234)
平成15年	398	13,014	4,968,816	(583)	(248,950)
平成16年	429	18,565	3,545,838	(971)	(204,020)
平成17年	453	19,242	3,730,796	(1,285)	(280,558)

③その他の影響

輸出実績が評価され、活力ある農業として関係方面・マスコミ等に取り上げられ、産地の知名度アップにも大いに貢献。平成18年11月10日 地域団体商標を取得。

5)輸出に当たっての今後の課題

台湾での評価はある程度定着したが、健康志向や高品質志向がどの程度継続するのか、複数産地間の低価格競争に陥らない需給バランスの監視と調整が重要である。

凶作年には太物が激減し需要に応じられなくなるため、国内販売との調整も課題である。

地域での生産拡大は圃場条件の制限、種子、高額な設備投資などで急激な伸長は望めない。新規販路の拡大に当たっては相手国の関税率、経済情勢、政治的安定度など十分事前調査を行いながら選定していく必要があります。

CM 台湾で人気の長いもジュース



●材料(4人分)

長いも 300g、牛乳 2 カップ、砂糖大さじ 4、氷適宜

●作り方

長いもは皮をむき、適当な大きさに切る。

材料を入れて、ミキサーにかけたら出来上がり。

お好みで砂糖の増減、ジャムやレモン汁を加えても Good!!

消化酵素が豊富な長いもは、滋養強壮や夏バテ回復によいと言われています。バナナジュースのような味わいを是非お試し下さい。