

国営事業地区における販売対策・産地化の取組

土地改良事業が行われた地区では、生産基盤条件の改善に伴い、作物の収量増や品質向上が見込まれます。しかし、事業によりもたらされる効果が、農家の皆さんの所得向上による経営の安定、ひいては地域の発展につながっていくためには生産された農作物をいかに売るかという販売対策や産地化などの取組が非常に重要です。そこで、毎年、国営土地改良事業地区で行っている優良経営体事例調査結果及び営農推進優良事例表彰の中から取組事例を紹介します。

<中信平二期地区(H20年度調査より)>

本経営体は、高齢化により栽培管理が困難となったりりんご園を積極的に借り受け、大規模経営を実現しています。

直売やインターネット販売など地道に販路拡大の努力を続け、現在の販売先は、農協出荷が1/3、直売1/3、卸販売1/3となっています。直売は顧客約800戸、農園店舗直売、りんご樹オーナーなどで、卸販売はスーパー、洋菓子店等約30店、地元直売所等と取引しています。

また、りんごだけでなく、洋なし、ベリー類も栽培しており、委託加工により、オリジナルジュースやジャムも取り扱っています。

果実やオリジナルジュースを使う洋菓子店を売り先として開拓したことにより、小玉りんごなどを有利に販売することができるようになりました。現在では、関東等の大都市圏の他、北は北陸、南は九州まで全国に顧客が広がっています。

【取り組みのポイント】

市場開拓や加工商品など販路の拡大と多角化



【取り組みのポイント】

出荷の共同化と市場との信頼関係の構築による有利販売の展開



<霞ヶ浦用水地区(H21年度調査より)>

本経営体は、国営事業及び関連事業によるかんがい施設の整備や排水対策が実施されたことを契機に、ちんげんさいの規模を拡大し、安定的な周年供給体制を確立しました。

また、付加価値を高めた農産物を市場出荷する任意組合に参画しており、組合では、販売対策として、事前に週単位の出荷見込み数量と出荷直前の確実な出荷量を把握し、市場と情報を共有することにより信用を高め、さらに市場からの追加要望にも応えられる体制を整えており、有利販売につなげています。

更に、品質を統一するため、参画農家が検査を実施しており、組合の目揃え会には、市場関係者や大手量販店のバイヤーも招き、品質の高さをPRしています。

<赤城西麓地区(H11年度営農推進優良事例表彰より)>

本地区では、国営事業(S56~H9)実施中の平成4年度に県、5村(現3市1村)、JA、改良区を構成員として営農推進協議会が設立しました。(事務局:赤城西麓土地改良区)

本協議会は、「質の高い特色ある農業生産の展開」をスローガンに地域における用水営農を推進し、産地の育成指導、農業生産対策に取り組んでいます。この一環として、生産拡大、高品質化等を図るため、「産地形成推進事業」として、実証ほの設置、市場や他産地への研修、イベント等での農産物のPR等を実施しています。

このように、協議会の構成機関が連携して生産指導や販売対策等、各専門分野の面から実証農家等を支援する体制となっています。本年度営農推進功労者表彰を受賞した赤城根パプリカ部会(p2参照)も、平成17年度よりこの支援を受け、取り組みを拡大してきました。

【取り組みのポイント】

地区営農推進組織による産地化推進に向けた生産振興、販売対策の支援

