

東北の水田農業における 高収益野菜の 導入検証プロジェクト

令和6年度

東北野菜産地化プロジェクトチーム



水田農業の現状

○令和 6 年産の主食用米の作付状況

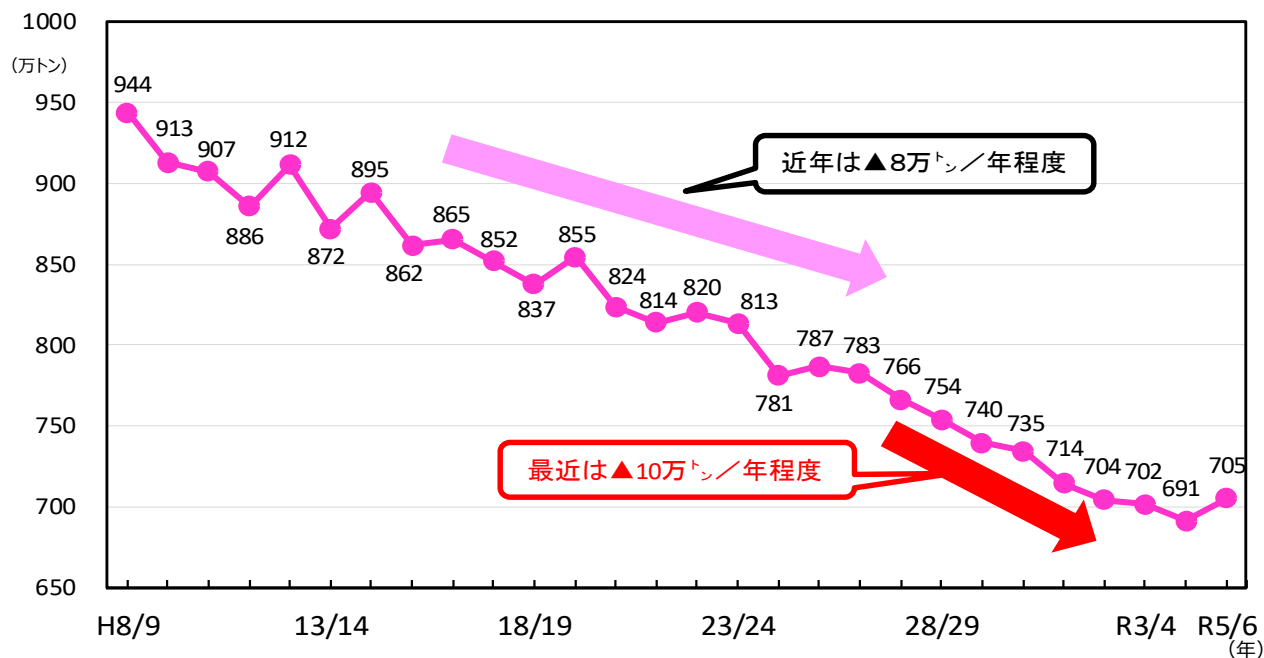
- ・全国計 125.9万ha
- ・東北計 32.0万ha

→東北は全国の作付面積の約25%を占める。

○主食用米の需要量の推移

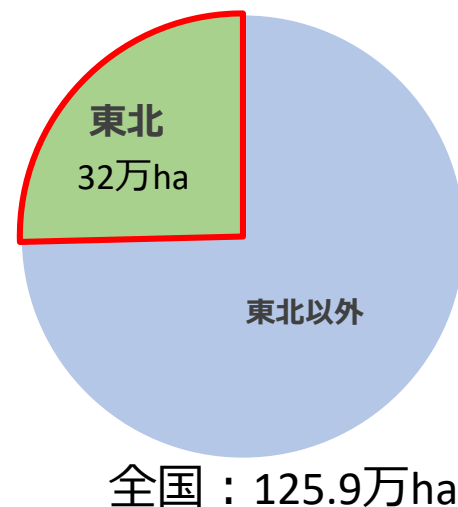
- ・毎年約10万トンの減少傾向にある。

→令和 5 年時点では691万トンまで減少



出典：令和 7 年産に向けた水田農業の取組方針（ver2.0）

コメの作付状況

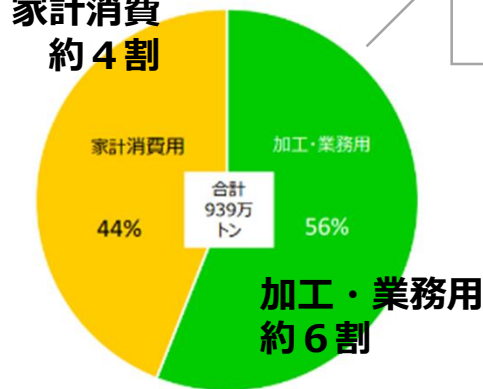


主食用米以外の作物の生産も進めていくことが必要となっている。

野菜の用途別仕向けの状況と需要の変化

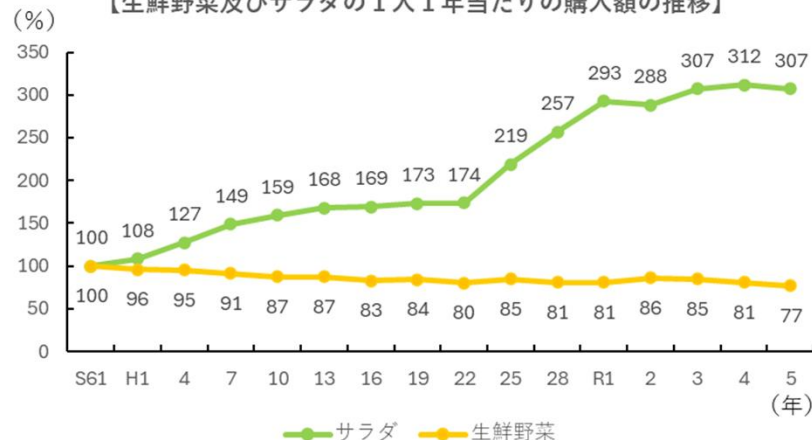
★出荷量の割合

家計消費
約4割



今では加工・業務用の
シェアが過半

【生鮮野菜及びサラダの1人1年当たりの購入額の推移】



資料：総務省「家計調査」

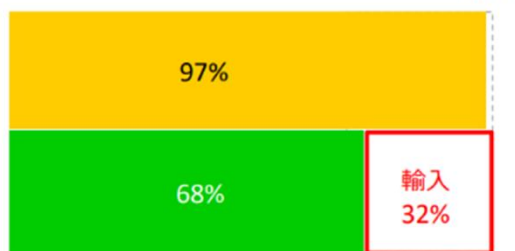
注：「二人以上の世帯」の1世帯当たりの支出金額を消費者物価指数（令和2年＝100）及び世帯人数で除し、昭和61年を100として算出

★国産野菜が占める割合

家計消費では国産、
加工・業務用では
輸入にも依存

家計
消費
用

加工・
業務
用

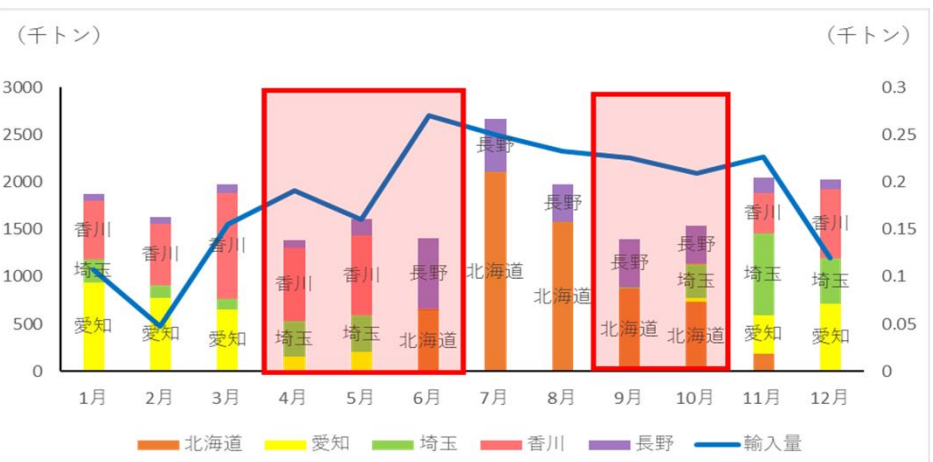


生活様式等の変化により、
加工・業務用野菜の需要は
増加傾向

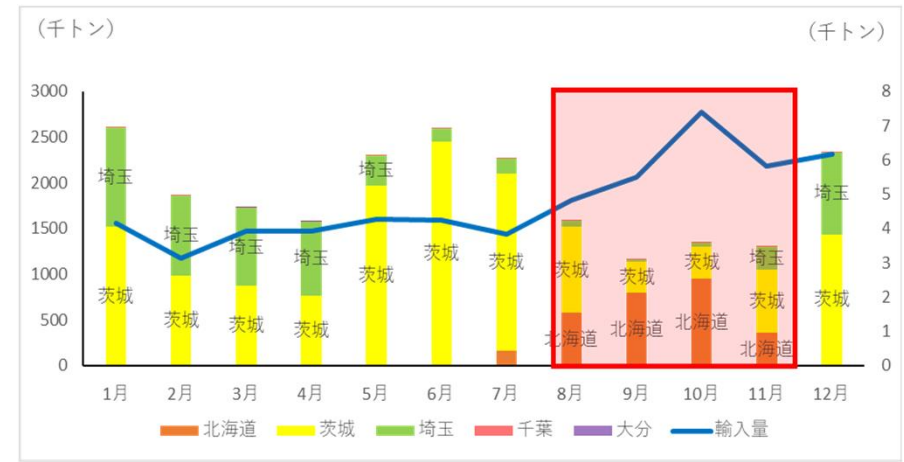
- 需要が増加傾向である加工・業務用野菜だが、**国産供給が不足する分（端境期）は輸入品に頼っている**状況にある。

東京中央卸売市場の入荷量と輸入量から見た端境期

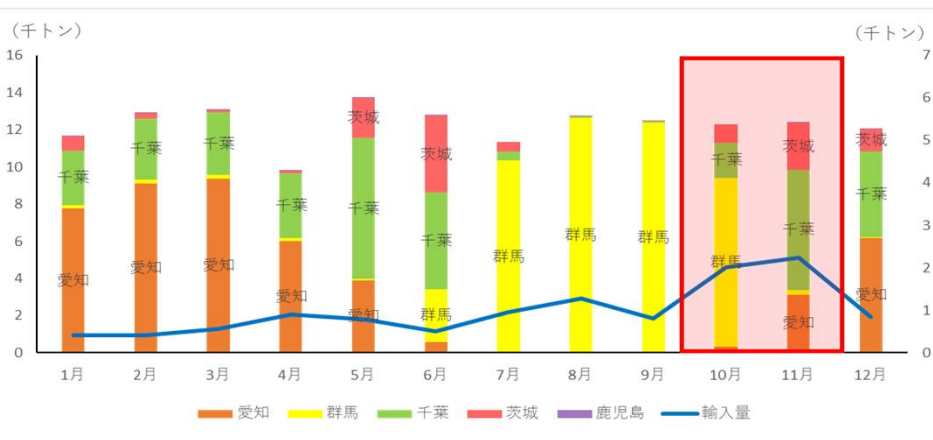
ブロッコリー



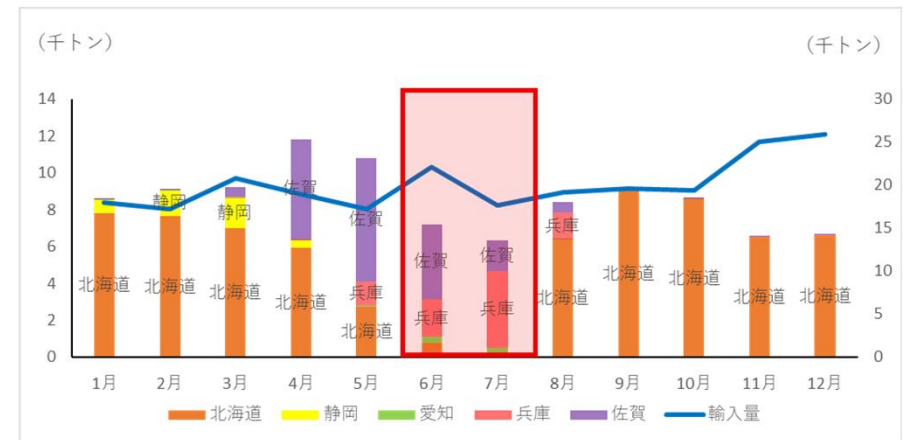
ねぎ



キャベツ



たまねぎ



・ 東北地域での出荷可能時期に端境期があり、期待されている。

東北地域における加工・業務用野菜生産の現状

地域	加工・業務用出荷量 (千トン)	全国シェア (%)	生食用出荷量 (千トン)	全国シェア (%)
関東・甲信	314	31.9 (1位)	2,402	40.6 (1位)
北海道	268	27.3 (2位)	874	14.8 (3位)
九州	208	21.1 (3位)	1,041	17.6 (2位)
東海	63	6.4 (4位)	454	7.7 (4位)
東北	47	4.8 (5位)	398	6.7 (5位)
中国・四国	40	4.1	383	6.5
北陸	26	2.6	82	1.4
近畿	17	1.8	274	4.6
沖縄	0	0.0	10	0.2

出典：農林水産省「野菜生産出荷統計」

注：指定野菜（ばれいしょ除く13品目）で作成

東北地域では加工・業務用野菜への取組が少ない。

なぜ東北地域で加工・業務用野菜の生産が広がらないのか？

加工・業務用野菜について、以下の内容を実需者及び生産者にヒアリングした。

実需者

- ・ 加工業者・小売業者からみた加工・業務用野菜のニーズ
- ・ 東北地域に期待していること
- ・ 生産者への要望
- ・ 今後の展望

生産者

- ・ 加工・業務用野菜に取り組んで良かったこと
- ・ 取り組んでみての課題
- ・ 実需者とのつながり
- ・ 工夫していること
- ・ 新規に加工・業務用野菜に取り組む方へのアドバイス
- ・ 今後について



実需者とのヒアリング結果

<加工業者>

○ ニーズ

- **キャベツやたまねぎの需要が多い。**
- アフターコロナで飲食業界、小売りからのニーズは増加傾向。
- GAP条件の品目もある。（客先要望）
- カット野菜の季節需要有り。（鍋、行事）

○ 東北に期待すること

- **東北地域には、夏に出荷できる産地として期待**している。
- 東北産で調達したい。
- **北海道の出荷時期よりも前の時期のたまねぎの出荷。**

○生産者への要望

- 病害、虫害などの**産地情報は早く提供**してほしい。
- **出荷の鮮度保持（真空予冷）や貯蔵の温度管理（温度帯）への対応**をしてほしい。
- **4定（定時・定量・定価格・定品質）を遵守**してほしい。

<小売業者>

○ ニーズ

- 生鮮野菜の価格が上がると、割安なカット野菜や冷凍野菜が売れる傾向。
- 冷凍野菜は生鮮野菜より傷みにくい、使い勝手がいいという理由でニーズが高まっており、生食の**カットサラダでは千切りの要望**が最も多く売上げが伸びている。
- **冷凍野菜で需要が大きいのはブロッコリー。**
- 殺菌処理し常温陳列できる加工野菜（水煮等）も伸びている。
- 加工野菜でも**国産志向のお客様がいる**。（価格による判断だけでなく、志向の二極化）

○ 今後の展望

- 冷凍野菜コーナーを増やそうという考えがある。
- 加工野菜でも東北産の野菜にシフトしていこうとする考えはある。（価格が折り合うことも重要）
- **コールドチェーンなど、品質確保の輸送条件をクリアできる産地**を求めていく。

野菜流通カット協議会との意見交換



意見交換の概要



- ・ 野菜流通カット協議会の会員企業と意見交換を行い、実需者側の考えを伺った。



生産者と実需者の連携事例

<産地づくり>

- ・ 岩手県内では、**生産者と連携して産地化を推進。実需者側で生産研修の機会を提供**している。
- ・ 宮城県内では、販売先を確保の上、直播たまねぎの栽培拡大を推進。

<経費負担>

- ・ **コンテナの手配や輸送費用を実需者側で負担**（折半）することもある。
- ・ 必要な出荷量を確保するために、実需者側が生産地へ人員を派遣することがある。（あくまでも一時的なもの。）

<貯蔵>

- ・ 大型の貯蔵施設を作り、各産地の生産物を受け入れるストックポイントとして活用可能。



生産者への要望

- ・ 夏秋時期に供給が減る品目については、東北地域の産地に期待している。
- ・ **北海道の出荷よりも前の時期**に、東北産のたまねぎやにんじんが欲しい。運賃が北海道よりも抑えられることができて有利。
- ・ 実需者にとっての**1番のリスクは、契約した品質、数量が入らないこと**。モノの確保を重視しているため、**正確な出荷量などについての情報を共有**してほしい。
- ・ **生産者と実需者の双方で合意できる契約**にするためには、**お互い話合うことが必要**。
- ・ 経営的な判断や生産ができる生産者と取引を行いたい。長期的な目で見te契約を考えている。

生産者の現場に訪問して、意見交換してきました。



おとべ農産合同会社（青森県東北町）



経営の概要

担当者名：乙部 暁

作付面積：キャベツ 8 ha（全量加工）、ながいも 10 ha（加工 1 割、生鮮 9 割）、だいこん 10 ha（加工 7 割、生鮮 3 割）他

取引先：JA、食品会社等

その他：JAゆうき青森 キャベツ部会長



🚜 生産してみた

- 加工・業務用野菜は鉄コンテナに収穫してそのまま出荷できるため、出荷・調整作業を省力化でき、効率よく生産することが 1 番良いことである。
- 加工・業務用野菜は、常に出荷できるものがなければならぬことや急な依頼にも応えられるようにしなければならない。



実需者とのつながり

- ながいもを出荷していた業者から加工・業務用のキャベツを生産してほしいという依頼があつて始めた。
- 鉄コンテナで出荷できる業者に絞って取引を行っている。トラックの手配も業者側が手配して、集荷までしてくれるように契約している。
- 出荷まで保管する必要があるため冷蔵庫は必須である。



💡 今後について

- 生産を効率よく、現在の面積で輪作を回しながら行い、売り上げを伸ばしていきたいと考えている。
- 夏だいこん、にんじんにも取り組んでみたい。



新規取組する方へのアドバイス

生産したものが何に使われているのかを把握したうえで（求められる品質レベルを把握するため）農作業を行うことが重要！

農事組合法人リアル（岩手県花巻市）



経営の概要

担当者名：代表理事 新淵 伸彦

作付面積：たまねぎ 8 ha（全量加工）、水稻、小麦、大豆、ひえ

取引先：飲食店、食品会社



生産してみて

- ・たまねぎと水稻は作業の繁忙期が被らないので、両方取り組むには都合がよい。
- ・たまねぎは獣害が少ないという利点がある。
- ・4t/10a以上の出荷量があるといいと思うが、加工業者からの腐敗クレームを考えると厳しいかもしれない。
- ・機械化一貫体系を実施している。



実需者とのつながり

- ・知人農家から取引先を紹介してもらったことをきっかけに加工・業務用のたまねぎを始めた。
- ・直接取引となると値段を出荷側である程度要望できるのが大きな強みと感じている。
- ・鉄コンテナで出荷できる業者に絞って取引を行っている。段ボール詰めの場合は手間がかかるし、運搬の負担も出てくるため、断っている。



今後について

- ・将来も見据えて、別品目でも取組を考えている。
- ・水田の部分については畑地化への申請を行い、有害動物が多発する地域でのたまねぎの作付けを増やしていく予定。



新規取組する方へのアドバイス

地域の人たちと話し合い、大きな面積と生産者仲間を増やすことが大切！

株式会社 なかた農園（福島県浪江町）



浪江町



経営の概要

担当者名：代表取締役 中田 幸治

作付面積：水稲40ha、ねぎ15ha（加工 8 割、生鮮 2 割）

取引先：大手飲食店、加工工場、JA、その他

その他：社員数:30人（アジアの技能実習生が 3 人）



🚜 生産してみた

- ねぎは数日畑に置いておけるため、収穫日程の調整が楽。
- 畑で収穫できたものをすべて流通に乗せることができるため、歩留まりがよい。
- ねぎは暑さに弱いため、近年の温暖化の影響を受けやすい。
- 虫や泥に関するクレームは絶えない。

🤝 実需者とのつながり

- 主な出荷先である飲食店とは、直接の取引をしておらず、カット業者と取引を行っている。種苗会社の紹介でカット業者と繋がった。
- 他にも、タウンページで探した実需者にねぎを持って営業しに行ったり、ネットでマッチングしたりと繋がり方は様々。

💡 今後について

- 冬場の供給量減少をカバーするためにも、枝豆や冷凍野菜に取り組んでみたい。
- 国内よりも人口の多い国に輸出した方がよいという考えから、3年後には、輸出を含めた新しい事業を展開予定。



新規取組する方へのアドバイス

売り先を見つけてから種を落とす！

加工野菜はロットが大きくなるため、数軒で一緒に取り組むことがオススメ。

生産者が新たに加工・業務用野菜に取り組む上で重要なこと

➤ 出荷契約に基づいた、販売先の確保（出口戦略）

- ・取引価格等の契約内容をもとに**経営の見通し**を立てる
- ・**販売先の求める野菜**を安定的（規格・量）に生産する。

➤ 生鮮用と比較して、取引単価は低い

- ・単収向上、面積拡大による**契約数量の確保**
- ・**生産コストの意識**（機械化による効率化、人件費資材等のコスト削減）

➤ 人手確保は必要だが人件費とのバランスも意識

- ・作業工程上、人手を要する時期（主に収穫や調製）がある。
- ・**機械化一貫体系による作業効率化**
- ・地域の学生アルバイトや期間雇用の特定技能、周年雇用による人材確保

➤ 湿害や連作障害等による収量低下を防ぐ

- ・水田転作地において取り組む場合は、適切な**排水対策**の実施が必要→**畑地化**
- ・**輪作体系の導入**による連作障害の抑制

【考察】加工・業務用野菜の取組を増やすためには(1/3)

ロットを確保する

東北地域において、**実需者からたまねぎやねぎ等の出荷が期待**されているが、生産者の規模が小さい。小ロットでは実需者との取引が難しいため、東北地域では**複数の集落営農組織等でリスク分散も兼ねつつ、ロットを確保する**取組を推進することが必要と考える。例えば、**農業者団体が旗振り役**となり、機械の共同利用や技術指導、保管施設の整備を進めることが加工・業務用野菜の産地形成を推進するためにも効果的と考える。

省力化・低コストを実現する

野菜は米よりも労働時間を多く要すること、加工・業務用は生鮮用よりも単価が安いことから、**機械化一貫体系による収穫・選別・出荷作業の省力化が必要**である。例えば、機械での一斉収穫、鉄コンテナでの出荷により省力化することが考えられるが、①実需者側で受け入れ態勢が整っていないこと、②コンテナの手配作業等の負担が大きいこと等の課題が存在し、**実需者から生鮮と同様に段ボールでの出荷や皮むき等の調整を求められる場合がある。**

これらは生産者側だけで解決することは難しいため、**実需側の集荷体制の整備や出荷調整コストの一部負担等**、生産者と実需者が協働した取組を実施することが必要と考える。

【考察】加工・業務用野菜の取組を増やすためには(2/3)

安定供給を維持する方法として

加工・業務用野菜の安定出荷を実現するためには、貯蔵施設を活用し、出荷量や出荷時期を調整することが効果的である。一方で、出荷量の調整機能を強化するには、規模の大きな貯蔵施設が必要となり、これについては1つの産地のみでの対応は難しい。このため、**地域や県域を超えたいくつかの産地が集まって連携して量や品質を確保し**ワールドチェーンを含めた出荷の仕組みを考えていく必要がある。

生産者と実需者のマッチング

生産者と実需者の双方が合意できる契約にするためには、その成立に向けたマッチングの場が重要である。加工・業務用野菜については、生鮮用に比べて受け入れ可能な規格の幅が広いこともあり、生産者側から規模や出荷条件を提示してマッチする実需者を選択することで歩留まり等が向上し、収益を上げられたという生産者もいる。農林水産省で取り組んでいる**「国産野菜シェア奪還プロジェクト」**なども活用して**生産者側としてもより条件に合った実需者を見つけていく努力が必要**である。

【考察】加工・業務用野菜の取組を増やすためには(3/3)

生産者と実需者が連携する

実需者からは、生産者から**出荷予測情報（時期・量・品質等）**や**生育状況を早く提供してほしい**ということと、**契約数量を確実に守ってほしい**という意見があった。加工・業務用野菜の取引においては、契約を遵守することが前提となるため、早期かつ精度の高い情報提供等により、**実需者との信頼関係を築く**ことが重要と考える。