

東北地域の加工・業務用野菜の普及拡大セミナー質疑応答

Q1.近年、加工・業務用野菜の契約価格は市場価格よりも価格設定が安いものも多いが、生産者としてどのような面で収益性に寄与しているのか、また、加工・業務用野菜の取組の課題などについても教えてほしい。

櫻井農場：価格についてはここ数年、青果より著しく安いということはなくなってきました。青果用品種に比べ、単収の高い品種や大玉品種が作れること、出荷資材や出荷に係るコストを下げるので反当りの売り上げは加工のほうが、収益性が高いと感じています。

JA おいしいもがみ：生産者視点では価格は高いほうありがたいのですが、今の価格にも不満はないと思います。基本、収穫期にすべて収穫しなければならないため、生鮮で規格外に当たるものは少しでも手取りにつながればよいと思っています。

JA 加美よつば：価格については、2人と同様に当組合の生産者も、ある程度納得していると思います。ここ2、3年は価格の見直しが進み、経営として十分成り立っているように感じています。

Q2.1～3月に貯蔵品を販売しているとのことだが、品目は？

JA 加美よつば：主にはくさいです。一部だいこんもありますが、今年は1月末に在庫が切れました。はくさいの外の葉は黄色くなりますが、一枚外せば十分新鮮で、収穫のタイミング次第では青果用に出せると思います。とはいえ、契約栽培である為、青果価格が加工・業務用の2、3倍になったとしても青果には出していません。

Q3.豊作時の増量対策の実施は了解を得るのが難しいと思うが相手を巻き込み説得するコツは？

櫻井農場：市場は全くの敵ではなく、加工・業務用野菜生産に取り組むからこそ、市場との連携を強化しなければならないと考えます。弊社は欠品リスクを考慮して、生産量の半分を契約していますが、半分は市場に出しており、市場には増減を吸収してもらっています。コミュニケーションも非常に大事です。収量が増えた時に買い取り量を増やしてもらえる会社さんがいれば一番良いと思いますが、弊社の場合、収量が増えた分は処分しております。契約分を販売できれば十分利益があるだろうと見込み、多い分の廃棄はやむをえません。信頼を得るためにもその覚悟で多く作っています。ただ、補填のために市場の野菜を買ってまでとなると、難しい所もあるかなと思います。

JA おいしいもがみ：当農協では、基本的に加工野菜はある程度数量を区切って契約しているため、質問の意図と合わないかもしれませんが、基本数量ベースである程度決めてしまい、余らないと

思います。時期によってはもう少し出したいという要望もあり、出荷先と相談しながら増量出荷の交渉をしています。

JA 加美よつば：売り切れる作付けを基本としていますが、どうしても過剰になる場合も多々あります。その際は次のシーズンを視野に入れ、新たな販売先を提案しています。

Q4.気象変動で不作になるときの対策はどうしているのか？暑さにより作付けがうまく進まず収量の下がる恐れがあるような場合の欠品に対する、生産者側のリスクへの取組を聞きたい。

櫻井農場：不作や欠品リスクを考え、基本的に多めに作るしかないと思っています。ある程度無駄も含めてトータルで収益を考えなければいけないと思っており、生産量が多い時に増やせて、少ない時に減らせる方がいけばよいですが、収量が少ない時に取引先へ、「出荷できない」と言ってしまうと、多い時にも買っていただけません。お互い様ですので、大変なときに買っていただいた所はよそにない時に提案できると思いますし、我々生産者だけが得するのは難しいと思います。

JA おいしいもがみ：なかなか難しいですが、気候条件は付きまとうので、収量の増減は発生してくると思います。基本、実需とうまく情報交換しながら進めていっているのが現状です。

JA 加美よつば：気象の影響もあり、契約通りの数が出せない状況もここ何年か続いています。ある程度圃場を見回っていれば、出荷1か月ほど前には収量を確保できるかできないかは判断できるはずなので、実需の方々に契約分を出荷できるか、遅れるのかの情報をつないでいます。お互い相談するのが大事だと思っています。

Q5.G-GAP 取得のメリットや、取引先（販売先）から求められていることなどはあるか？

櫻井農場：G-GAP 認証の更新については、私も大変興味のあるテーマですが、弊社は取得していません。3年ほど前に大手の流通会社の方々から、G-GAP の取扱率を高めるという話があり、G-GAP 認証がなければ販売もできないのではないかという流れを強く感じましたが、その後すぐに記録的高値になり、G-GAP の話題を聞かなくなりました。G-GAP 認証品のみ扱うと言っていた会社もなんでもいいから欲しいと言うようになりました。また、G-GAP を取得しても値段が上がるところはかなり少なく G-GAP の維持も負担なのとコストがかかるため、全て生産者が負担すべきか業界全体で考えなければいけないと考えます。弊社は団体認証などを取得しているので、G-GAP もいつでも取得できる体制です。トレーサビリティが取れる、農薬の履歴が全部あるというのは必要なことで、ただ認証を取り続けてメリットがあるか、というのは少し難しい状況になってきたと実感しております。

JA おいしいもがみ：東京五輪以前は G-GAP を取らないとこの先難しいという話になっていましたが、現状は G-GAP の有無で販売に困ってはいないと思います。確かに生産者団体として G-GAP を取得するには手数料がかかるため、その分を販売価格に反映できるかというのと、できないのが現状だと思うので、G-GAP は必ずしもいるわけでないというのが今の考えです。この先、櫻井農場さんがおっしゃるように業界として G-GAP をどう考えるかが非常に重要だと思います。

JA 加美よつば：東京五輪の頃、実需者間でこの先 G-GAP 認証取得が大切といった話がありましたが、ここ数年トーンダウンしているのが現状です。何年か先を見据えていつでも取得できる体制は必要になってくるだろうと思いますが、課題は毎年かかる認証コストです。農協で GAP 認証を取得する場合、事務負担が大きく、もどかしいと思っています。もう少し事務負担の軽減が図れる仕組みになればぜひ、少しずつですが取り組んでいきたいと思っています。

Q6.加工業者、量販店から要望があった場合、今まで作っていなかった青果物生産は可能か？例えば、たまねぎやにんじんなど。取扱品目外の相談が来た場合どうするか？

櫻井農場：大雑把に言うと可能だと思います。ここ 10 年だけ見ても東北の気候は変わってきており、昔からよく作れたものが作れなくなってきたり、東北で作れなかったものが作れるようになってきたりしているので。例えば、他の方の意見を聞き、冬でもラディッシュが作れるか考えていて、常に新しい品目は検討しているため魅力的な品目があればぜひ作りたいです。

JA おいしいもがみ：当農協は部会や農協内部の合意が必要なので、櫻井農場さんのようにスピーディに対応できるかという問題があります。すぐ対応できるかはわかりませんが、基本的に考える余地はあると思っています。

JA 加美よつば：当管内には法人等もありまして、研究品目に取り組んでいるところも最近増えてきております。その法人でも何を作るかの選択肢の一つになると思いますので、最初からできないというわけではなく、気候の問題もありますので試験的に小規模面積で栽培できるかの模索が必要だと思います。

Q7. (加工・業務用野菜などを推進していくうえで) 初めて園芸品目を経験する方も一定数いると思うが、どのような層に推進されて、実際に取り組んだのはどんな方々だったのか？また、技術の定着について最も苦労したことは何？技術定着にあたり効果的だった取組は？

JA 加美よつば：加美よつばでは全組合員に推進しています。毎月広報誌を配布しており、まず「やってみませんか」という募集をかけています。そこで園芸のみならず、水稻、畜産農家に口コミで広がったことにより、技術を地域の方々から指導いただき、組織で現地検討会、栽培講習会というような催しをやっているなのでそこに声掛けして参加してもらっています。実際今の現場に何が必要なか感じてもらう取り組みをしています。

Q8.最低賃金アップの影響を受けやすい農業界。価格交渉はどのようにすればよいか？

櫻井農場：契約価格は良くも悪くも変動がないことが加工業務のいい所です。昨年、キャベツの価格が高騰した際はどこの会社も値上げに応じていただいたり、先方から値上げの話をいただいたりしました。数十年間上がらなかった価格が一気に上がったような実情がある為、1、2割値上げしてくれるところが多い中、その価格をベースに交渉しても1円も上げないという会社もあり二極化しているように感じました。

栽培が難しい期間も増えているため、信頼があれば価格について強く言えますし、この値段でなければ他で探してくださいと言えるようになっていきます。

JA おいしいもがみ：最低賃金の引き上げについて先方とお話しすることがありますが、最終的な製品の価格はある程度決まっている業界なので、上げる幅もおおよそ決まっています。価格の上乗せは厳しい状況になっています。また、最低賃金だけでなく、輸送コストの増加も悩みの種なので、できるだけ輸送距離が短い業者等、輸送環境が良い所と取引するなどの工夫が必要だと思います。

JA 加美よつば：面積をこなす農業法人などは最低賃金をきっちり計算しており、家族経営の生産者については大半が自分の労賃を見ていないと思います。労賃を考慮すると契約単価が成り立たなくなるため、資材費、物流費はどのくらい上がっているのか、それらを考慮した価格設定を実需者の方々と協議し、決定しています。

Q9.加工するうえで野菜の品種により向き不向きがあるのか教えてほしい。特にかぼちやの加工事例を聞きたい。

JA 加美よつば：かぼちやは加工の歩留まりと食味に重きを置いています。試験的に少量栽培し、次年度に向けた提案を少しずつしている状況ですが、かぼちや生産は予想より難しいです。多少盛った話をしますが、約半分が猛暑でダメになってしまったため、継続が難しくなってきたように感じます。

Q10.加工用たまねぎの需要動向についてお聞きしたい。

JA 加美よつば：たまねぎは今後、需要が増えると考えています。なぜなら、大産地の北海道がたまねぎ栽培に苦戦しているうえ、数年で価格が高騰しているからです。JA 加美よつばでは数量は多くありませんが、生産農家がたまねぎの皮むきまで行い、地元の加工業者さんに一斉に収めるという仕組み作りをしています。価格も、皮付きたまねぎの出荷に比べ手間賃を考慮していただいておりますので、今後も着目していきたいです。