

業務用米の実需者への直接販売による経営の安定

西美濃農協(岐阜県)

取組の背景

- 西美濃農協では、中期経営計画において、主に担い手・営農組織を対象とした専任担当者(TAC)を配置し、出向く営農体制を整え、営農指導、情報提供、経理支援、低コスト生産技術の普及等の提案等に取り組んでいる。特に米については、多収性品種(業務用)の作付提案を行い、①実需者ニーズに沿った米作りの重要性、②収益に対する考え方の見直し「60kg単価」から「10a収入」へ、③平成30年産からは「複数年契約」として、早期に価格を提示し、生産者の手取の安定化を目指した。

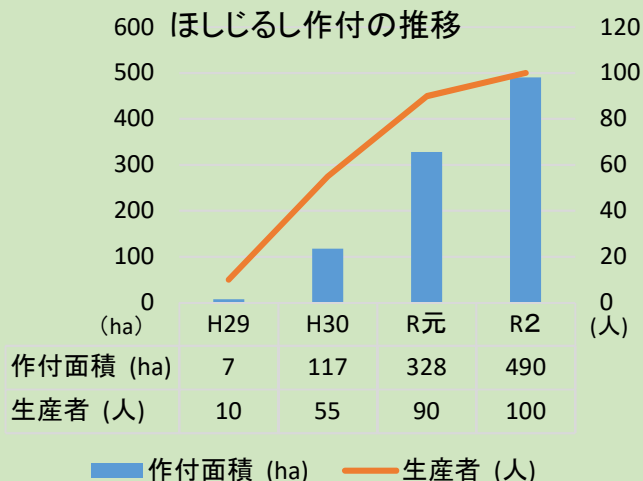


取組の概要

- 令和2年産における多収品種「ほしじるし」の作付面積は、490haで日本一の産地。
- 令和元年産は、作付面積の約5割が複数年で契約し、生産者の中には10a当たり収量、約700kgを収穫。
- 実需者と結びついた有利販売を行うために平成30年2月にカレーチェーンを全国展開する実需者と米卸業者の3者で業務提携を交わし、業務用米の供給を開始。栽培農家等は安定的な収入確保による経営の見通しがつくこと、また、身近な店で使われることがやる気につながった。
- 生産者と実需者の社員同士が田植えや稲刈り等米づくりに係わる交流を通じて相互の信頼関係を得て、産地・卸・実需者が連携した米づくりに取り組んでいる。
- 直接販売により、県共同計算の精算金に加え、品種により60kg当たり266円~912円の追加精算金(平成30年産)が支払われることから、出荷量の少ない農家からの集荷率が向上し、農業所得の拡大に寄与。

成果

ほしじるし作付の推移



直接販売取扱数量

