

加工・業務用野菜の生産販売状況と定着条件

伊藤和子・菅野千秋・小笠原聡美*

(宮城県農業・園芸総合研究所・*宮城県登米農業改良普及センター)

Production sales situation and fixing conditions of processing vegetables

Kazuko ITO, Chiaki KANNO and Satomi OGASAWARA*

(Miyagi Prefectural Institute of Agriculture and Horticulture・

*Miyagi Prefectural Tome Agricultural Improvement and Development Center)

1 はじめに

近年生活スタイルの変化に伴い、食の外部化が進展し、野菜の需要は加工・業務用が家計消費を上回っているものの、国産の割合は減少傾向にある¹⁾。

一方、「食の安全・安心」に対する消費者の関心の高まりとともに、実需者からも国産への期待が寄せられている。

現在、宮城県の震災復興地域は、露地野菜を取り入れた土地利用型の農業法人が設立されている。

これら土地利用型経営を確立するためには、加工・業務用野菜への取組みが重要となってきた。

そのため、現在加工・業務用野菜に取り組んでいる生産者の生産販売状況と実需者の購入状況について聞き取り調査し、加工・業務用野菜生産の定着条件を探った。

2 試験方法

加工・業務用野菜の生産販売に取り組んでいる生産者3経営体（農業法人2・任意組合1）に対し、取組状況、取り組む際に重視している点、生産を確立するためのポイント等について聞き取り調査を実施した。

また実需者9社（青果物卸売市場（卸・仲卸）3・野菜1次加工から弁当総菜製造（給食含む）6）に対し、露地野菜の購入品目、加工・業務用野菜として取引する際に重視する点、定着する要因等について聞き取り調査を実施した（調査年、生産者：2015・2016年、実需者：2016年）。

3 試験結果及び考察

生産者側である3経営体の生産販売の概要については次のとおりである。

Aは4戸で構成された任意組合であり、経営形態は水稻・露地野菜（経営面積約37ha）である。露地野菜はトマト・キャベツ・ネギを約8ha作付けし、うちトマトを100%加工・業務用として主に地元JAを通して販売している（2015年時）。Bは、農業法人であり、経営形態は、水稻、大豆、露地野菜（経営面積約19ha）である。露地野菜はエダマメ、ニンジン、キャベツ、ホウレンソウを約6ha作付けし、う

ちエダマメは100%剥き豆として県内の菓子製造業者へ直接販売している（2011年時）。Cは、農業法人であり、経営形態は露地野菜（経営面積約65ha）である。露地野菜はキャベツ、タマネギ、カボチャを主体に作付けしており、ほぼ全品目を事前に実需者と交渉しながら、主に地元JAを通して販売している（2016年時）。

生産者が加工・業務用野菜生産販売上で重視している点は、生産面では排水の良い農地に作付けし、技術向上を図る等収量品質を確保することや圃場を1箇所にとめる努力をすること、機械化等により作業の効率化を図ることである。販売・経営面では、JAの信用力を力にし、書面契約を行うなど確実に販売先を確保することや資金は自己資金中心であること等、安全性を確保することがあげられた。特に露地野菜生産に特化しているCは、生産面、販売・経営面において、他経営体よりも重視する点が多く、きめ細やかな管理を行っていた（表1）。

また、生産者の加工・業務用野菜生産を確立するためのポイントとして、①生産を最も重視し、品質・収量の確保（販売分は確実に確保）と低コスト生産②生産原価の把握③販売先との信用確保④多様な販売先確保・売り抜く技術⑤コールドチェーンの確立⑥加工・業務用野菜を導入した長期経営計画の策定があげられた（表2）。

一方実需者の野菜購入品目は、キャベツ、ダイコン、タマネギが主力であり、それ以外にも野菜を購入していた。その中で宮城県産野菜も購入していると答えた実需者は6社で、取り扱っていない場合でも「良い品目があれば購入したい」といった意向があった（表略）。

また、実需者の加工・業務用野菜取引の際に重視する点は、数量の確保が最も多く、次に一定価格、良品・定品質の順であった（図1）。

さらに加工・業務用野菜が定着する要因としては、①数量確保、一定の価格・定品質、継続性②取引先との信用確保③売り先を増やす等販路の確保④生産者・実需者側とも冷蔵施設整備⑤若い生産者とのつながりをあげていた（表2）。

生産者と実需者の加工・業務用野菜の定着要因として考えられている内容には共通点が多いことから、加工・業務用野菜に取り組んでいる生産者は、収量・品質の確保等実需者の意見を尊重しつつ経営確立のため生産原価の把握や低減等の努力を重ねて

いることが明らかとなり、それが実需者の信用力を高め、生産販売の継続につながっているものと考えられた(表2)。

4 まとめ

加工・業務用野菜に取り組んでいる生産者と実需者の、生産が定着する要因と考えている内容には共

通点が多く、「実需者ニーズに合った生産量及び品質確保」とそれを実現するための「生産原価の把握と低減」が最も重要な定着条件である。

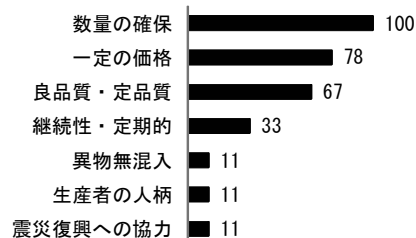
引用文献

- 1) 小林茂典. 2006. 野菜の用途別需要の動向と国内産地の対応課題. 農林水産政策研究第11号: 1-27.

表1 加工・業務用野菜生産販売上の重視している点(生産者)

項目	内容	A	B	C
生産面	収量品質の確保	排水の良い農地	○	○
		連作障害回避		○
		施肥設計の簡略化		○
		緑肥作物の導入		○
		JAキャベツ部会設置による技術講習会・視察の実施	○	
		減農薬減化学肥料に取り組んでいる		○
	作業効率化	機械作業による作業の効率化	○	
		圃場は1箇所にとどめる努力をしている		○
		繁忙期は部会員同士で労働力を融通	○	
販売・経営面	確実な販売先の確保(信用確保)	JAが書面契約し販売	○	
		主体は契約先、次に市場	○	○
		JAが主体となって連絡調整	○	○
		直接実需者と年間契約		○
	経営の安全性の確保	資金は自己資金中心・一部運転資金借入	○	○
		機械は自己所有	○	○
		保冷库自己所有		○
		低コスト意識し合理化		○
		機械化一貫体系		○
		社員の適性を重視した配置		○
		経営戦略を立て黒字化		○

※ 2015年、2016年、聞き取り調査



※n=9 数字は割合

図1 加工・業務用野菜の取引の際に重視する点(実需者)

表2 生産者および実需者が考える加工・業務用野菜生産が定着する要因

生産者	実需者
生産を最も重視し、品質・収量を確保(販売量分は確実確保)	数量確保・一定価格・定品質、継続性
低コスト生産とともに生産原価の把握	
販売先との信用確保	取引先との信用確保
多様な販売先確保・売り抜く技術	売り先を増やす等販路の確保
コールドチェーンの確立	生産者・実需者とも冷蔵施設整備
加工・業務用野菜を取り入れた経営計画の策定	若い生産者とのつながり

※ 2015年、2016年聞き取り調査