

中山間地域で米を有利販売する 共存共栄のビジネスモデル

生産基盤研究領域

安江紘幸

YASUE, Hiroyuki



《中山間地域の水田作経営の共通課題》

中山間地域の大規模水田作経営では、圃場が小区画な上に所有する農地が分散し他者の農地と混在していることや、高傾斜な畦畔等、平場と比べ農業生産条件が不利です。そのため、一つの解決策としては、類似の条件下にある経営間の連携が期待できます。しかし、連携に適した経営が必ずしも近隣地域に存在するとは限りません。そこで、市町村単位を越えて広域に所在する複数の水田作経営が連携し、米の有利販売を成立させている事例を紹介します。

《合同販売会社設立による課題解決》

水田作経営7社は、共通する経営課題を解決するために合同販売会社を設立しました(表)。組織は、購買部・販売部・営農指導部・企画広報部・審査部のほかに、景観維持や文化継承を業務とする地域貢献部の6部門で構成されています。主要事業は、統一した栽培方法で生産された米を独自の食味基準(コシヒカリ並)によってチェックし、それをクリアした米を全量買い取り共同販売することです。また、取り扱う米は、ブランド米のほかに、「一般コシヒカリ」と地域名を冠した「能登ひかり」があります。2013年度実績では、大都市圏の米問屋等との直接取引により、216.7~266.7円/kg(玄米)を実現しています。

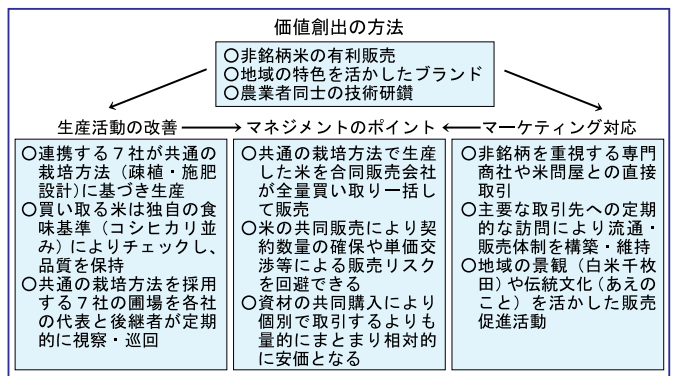
表/合同販売会社を構成する7社の経営概要

農業法人	A	B	C	D	E	F	G
地域	珠洲市 若山町	能登町 清真	黒川	輪島市 町野町			門前町
設立年次	1995	2001	1996	2001	2010	1991	1995
作物	米、大豆、 小豆、野菜、 花き	米(産米割)、 ソバ、黒豆、蕎麦 しいたけ、野菜	米、原米、 風味しいたけ、 野菜	米、栗、 りんご、 梅	米	米、ソバ、 大豆、 原木しいたけ	米、 野菜、 山菜
面積(ha)	水田	66	48	78	1	2	19.6
	畑	11	13	0.5	0	-	0
	受託	20	60	37	23	18	80
	果樹園	-	-	-	3	-	0
加工品	-	-	-	穀子、ちぢ米	もち	-	-
役員(人)	1	4	4	4	3	3	3
従業員(人)	常雇	9	4	13	3	0	4
	パート	-	5	1	1	0	2
	臨時(人日)	500	500	1200	300	0	600
販売(%)	合同販売	10	5	25	10	55	50
	御・商社	20	15	45	40	15	20
	JA	1	20	20	10	10	30
	直販	70	60	10	40	20	1

注：1) 聞き取り調査(2013年度)より筆者作成
2) 表内の「-」は該当無し
3) 網掛けは雇用型経営、それ以外は家族経営

《米を有利に販売する仕組み》

他の農業経営と連携することによって米を有利に販売するビジネスの仕組みは、次のとおりです(図)。生産した米が合同販売会社により全量買い取られるので、個別の経営は生産に集中できます。さらに大規模経営にとっては、生産したロットの全てを合同販売会社経由で販売することが不良在庫の解消につながります。小規模経営では、合同販売会社で一括購入した資材を大規模経営と同様に購入できるメリットがあります。そして、米の共同販売は、契約数量の確保や単価交渉等による販売リスクを回避できます。また、資材の共同購入は、個別取引するよりも量的にまとまるため相対的に安価となります。



図/中山間地域で米を有利販売するビジネスの仕組み



写真/中山間地域の棚田(石川県輪島市白米の千枚田)