

# 中間事業者・加工会社との連携によるキャベツの鉄コン出荷

## — JAとぴあ浜松(静岡県) —

研究員 福田彩乃

加工・業務用に仕向けられる野菜は、規格ごとに選別され、主にダンボールで出荷される。しかし、収穫・調製・出荷の省力化のため、キャベツや玉ねぎを中心に複数の規格を混載する鉄製コンテナ(以下「鉄コン」)での出荷が広まりつつある。

鉄コン出荷にあたっては、保管場所の確保だけでなく、納入先のカット野菜工場での荷受場の改良などが必要だ。

以下では、加工用キャベツの販売に取り組むJAとぴあ浜松を事例に、産地から購入した野菜の選別等を行ったうえで加工会社に納入する中間事業者や、加工会社との連携による鉄コン出荷を紹介する。

### 1 買取販売の開始と販路の拡大

2005年頃、当JAは価格低迷等による農業生産縮小への対応を模索していた。そうしたなか、関東の中間事業者から加工用のキャベツ販売に関する提案を受けた。そして06年から、契約取引に基づくキャベツの買取販売に新たに取り組むこととし、中間事業者の需要量や買取価格等を組合員に広く提示しながら参加者を増やしてきた。また、取引先拡大のため、1～2人の職員を東京に駐在させ、営業活動<sup>(注1)</sup>に取り組んできた。

### 2 加工会社の受入体制の整備

取引先の開拓が軌道に乗ると、当JAは組合員の作業負担軽減に取り組んだ。

当時、管内では10kg詰めダンボールによる出荷が一般的であった。組合員は1玉ずつ規格(サイズ、等級、外葉枚数等)を見極め、収穫・調製・箱詰めし、トラックに手作業で積み込んでいた。

そこで当JAは出荷形態の変更に取り組むこととした。300kg詰め鉄コン出荷の場合、複数の規格を混載(混み玉)するので、一斉収穫が可能となる。また、フォークリフトの利用で積み込み作業の負担を軽減できる。野菜流通カット協議会の試算によると、収穫から出荷までの作業時間は、鉄コンでの混み玉出荷で10aあたり23時間となり、ダンボールに比べて4割削減となる。

ただし、鉄コンをカット野菜工場に搬入するには、コンテナの大きさに合わせた工場のスペース確保が不可欠である。そこで当JAは、当初から取引がある加工会社に受入場の整備を依頼した。加工会社は、カット野菜の



鉄製コンテナに入ったキャベツ(筆者撮影)

需要拡大を見込み、必要量確保のためには組合員の省力化に寄与する出荷・輸送方法への転換が必要と考え、1年かけて荷受場確保やフォークリフトの導入等を行った。

### 3 中間事業者による鉄コンの貸与

こうして、09年から鉄コンでの出荷を拡大した。その後、受入場の整備に協力する企業が増加したことで、さらに、ダンボールから鉄コンへの移行が進展した。

鉄コンは当JAが購入し組合員へ貸与する。出荷拡大に伴って、当JAは取得台数を当初の300機から700機まで増やしたが、更に取得するには追加の保管場所確保が課題となった。専門企業からのリースによる補完にも取り組んだが、組合員のレンタル費用の負担は大きいという。

そこで、主要取引先の中間事業者と協議した。中間事業者は組合員の費用負担軽減が生産拡大に寄与することを期待し、19年から自ら取得した1,800機を当JAに貸与することとした。保管場所については、収穫時期の異なる他産地へ貸与することで通年利用が可能となり、解決する見通しだ。

### 4 種苗会社や機械メーカーとも課題を共有

管内では、安定的な販路確保が進んだことで、漬物用大根から加工用キャベツへの転換が進み、当JAのキャベツの取扱量は06年の550トンから10年の1,805トンまで拡大した。

その後、鉄コン出荷による省力化や、当JA

**第1表 JAとびあ浜松での、加工用キャベツの取扱い実績**

(単位 トン)

|        | 取扱量   | 出荷容器                                 | 備考                               |
|--------|-------|--------------------------------------|----------------------------------|
| 2006年度 | 550   | ダンボールがメイン<br>↓<br>鉄製コンテナでの出荷を拡大<br>↓ | 06年：取組み開始                        |
| 07     | 932   |                                      |                                  |
| 08     | 1,002 |                                      |                                  |
| 09     | 1,853 |                                      |                                  |
| 10     | 1,805 |                                      |                                  |
| 11     | 1,605 |                                      |                                  |
| 12     | 2,273 |                                      |                                  |
| 13     | 2,266 |                                      | 13年：援農隊試験稼働開始                    |
| 14     | 2,667 |                                      | 15年：リレー出荷高度化協議会の設立               |
| 15     | 3,714 |                                      | 17年：5,100トンを予定していたが、異常気象によって大幅減収 |
| 16     | 4,416 |                                      |                                  |
| 17     | 3,870 |                                      |                                  |

資料 JAとびあ浜松提供資料、聞き取りをもとに作成

独自に労働力確保(援農隊)に取り組んだことで、大規模経営体のなかには加工用キャベツを主要な経営品目と位置付け、作付拡大を図る動きも見られる。こうして取扱量は16年に4,000トンを超えた(第1表)。

本事例からはJA、中間事業者、加工会社の連携によって、組合員が生産に取り組みやすい環境を整備することが重要であると示唆される。当JAは、取引先の選定にあたって、価格等の取引条件だけでなく「産地を一緒に作っているか」という点を考慮しているという。

併せて、今後の需要拡大に産地が対応していくため、当JAは、JA鹿追町(北海道)、JA尾鈴(宮崎県)、種苗会社、機械メーカー等21団体とともに15年に「リレー出荷高度化協議会」を設立した。産地が抱える品種や収穫機械導入に関する課題を集約し、種苗会社や機械メーカー等と共有している。今後、こうした取組みがどのように生産に波及するのか、注目していきたい。

(ふくだ あやの)

(注1)加工用キャベツの取組み開始の詳細は、高山航希(2019)「地域農業の生産振興を重視したJAの販売事業」『日本農業経営大学校ブックス：5』を参照。