

研究指導 八木橋 彰 講師

農家に適する流通経路の選択

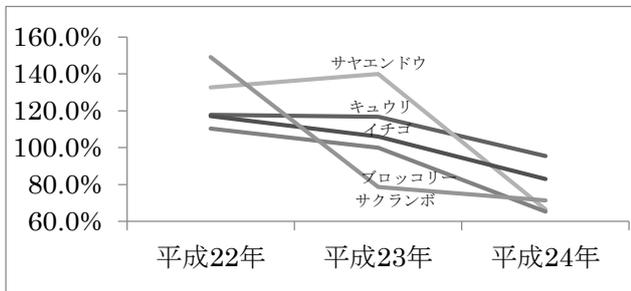
角田 渚紗

第1章 はじめに

1 研究動機、目的

震災以降、風評被害の影響により福島県では農作物の取引価格が他県と比較しても下落していることが問題になっている。

〈図表1〉 全国に対する福島県産作物の取引価格の割合推移(東京市場)



出所:平成24年7月7日福島民報を元に作成

また、農作物の流通経路は特徴的な方法であるため、その経路に改善すべき点があるのではないかと考えた。よって、会津若松の家族経営規模の農家を対象とした適切な流通経路を考察する。

2 研究の流れ

はじめに、農作物の流通経路の他と比較しての特徴などについて文献を元に把握する。また、会津地域における農業の概要について調査することで現状分析を行う。

次に、先行事例として全国で用いられている流通方法について事例をまとめ、比較していくことで成功の要因を探る。

さらに、会津の農業の現状や流通費用の詳細等を調査するために農協、直売所にインタビュー調査を行い、それらの情報を元に会津の農家に適した流通経路の方向性を明らかにし、結論を述べる。

第2章 農作物流通と会津若松の農業の現状

1 農作物の流通

農作物は他の製品と比較しても異なる性質を多く持つ。

そのため、農作物は生産者である農家から消費者に渡るまでに複雑な取引や流通システムが構築されている。

1-1 農作物流通の特徴

農作物の流通に関して特徴的なことは多段階の構成で成り立っていることである。これは出荷団体の農協、組合等の存在、また、市場が置かれているため、その中で分かれている卸売と仲卸という業者の役割が影響しているといえる。

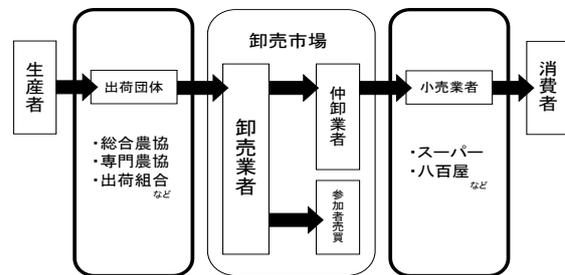
また、流通の段階で早さが求められる。少しの時間も農作物の鮮度に影響を与えるために無駄が生じることの無いようにしなければならない。

さらに、広範囲にわたる分配である。土地の広さや気候などからも多く生産できる地域は限られてくる。つまり、農作物を平等に分配するために、流通において各施設での流通量、方法を的確にすることで問題を回避する必要がありといえる。

1-2 農作物流通の現状

農作物の流通経路は多段階である。また、卸売業者を農協やその他一般の企業が担う場合も多くあり、その種類もとても豊富であるといえることができる。

〈図表2〉農作物流通の現状



出所:東京卸売市場、「青果の流通のしくみ」を元に作成

2 会津若松の農業

2-1 会津若松の農業の特徴

会津若松の農業の特徴は地域内の需要量より多くの

農作物を生産することで、他の地域に出荷する点である。特に会津地域は農業が主要産業であるため、他の地域と比較しても生産量が多い。それにより、供給量が不足している地域や特定の種類の農作物を必要としている地域等に向けて出荷されている。

2-3 会津若松の農作物流通の種類

ここでは、実際に会津若松の農家から直接選択できる流通経路について説明する。

一つ目は農協である。農家では農作物を生産する際に、農協から農業指導を受ける機会がある。つまり、その流れとして生産された農作物を農協に出荷することが多い。二つ目に農協以外の卸売業者である。三つ目に市場である。市場の中には卸売業者、仲卸業者などが存在する。農家でも市場に直接出荷することも可能であり、利用する人も多い。四つ目に直売所である。会津地域で多く利用される直売所は農協に設置されているものであり、場所を借りている形のため手数料を払うことで販売することが可能となる。しかし、利用率は高くはない。五つ目はインターネットである。これは最近利用されるようになったが、利用率は直売所よりも低い。

このように農作物の流通においては農家が選択できる経路は数も豊富である。しかし、それぞれ利点、欠点があるために適した流通経路を見極める必要がある。

第3章 先行事例

ここでは、経営が成功している事例を集めることで一般的な流通経路と比較し、成功の要因を探る。また、農業の概要について調べていくと、流通経路の長さには大きな特徴があると考えられる。そのため、本研究では流通経路の長さについて着目することで先行事例の収集を行った。

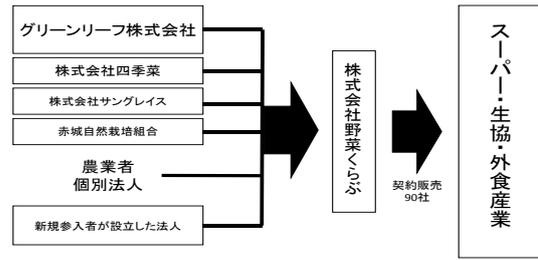
1 グリーンリーフ株式会社グループ

1-1 企業説明

グリーンリーフ株式会社は特徴的な流通経路と販売方法を用いて経営を行い、現在ではグループ全体として国内屈指の規模を誇る企業である。

1-2 流通方法

〈図表 3〉グリーンリーフ株式会社の流通方法の一部



出所:グリーンリーフの取り組み事例を元に作成

1-3 一般的な流通との比較

この事例と一般的な流通方法の比較からわかることとして三つの点が挙げられる。一つ目に中間流通が卸売と小売の2つで少ないという点。二つ目に生産と卸売を同グループの企業が担う点。三つ目に農協などの出荷団体を経由しない点である。

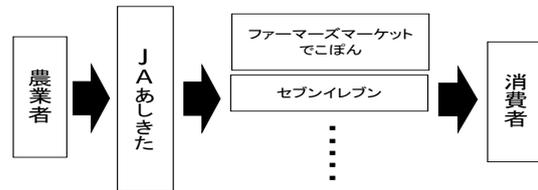
2 JA あしきた

2-1 企業説明

JA あしきたでは農協が販売まで担う経営方法を積極的に取り入れ、売上を拡大させている。さらに、農協の機能を十分に生かした販売方法が提案されてきた。

2-2 流通方法

〈図表 4〉JA あしきたの流通方法の一部



出所: 季刊地域 Summer2013.No.14 を元に作成

2-3 一般的な流通方法との比較

この流通の特徴として三つの点が挙げられる。一つ目に中間流通が卸売と小売の2つであり、少ない点。二つ目に卸売と小売を出荷団体である農協が担う点。三つ目にその他卸売市場を経由しない点である。

3 農業組合法人 和郷園

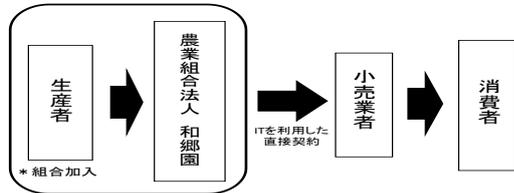
3-1 企業説明

農業組合法人と和郷園では農業においてあまり取り入れられることのなかったITを生かすことで、流通方法に新たな一面を見出した。今後、農業においてIT技術がどのように利用されていくのかに影響を与える大きな存在の

企業である。

3-2 流通方法

〈図表 5〉農業組合法人 和郷園の流通方法



出所:「農業活性化の鍵はITが握る」を元に作成

和郷園では小売業者と直接の取引が行われる。また、小売業者と販売数について契約を結び、その後に生産者へ作付けの依頼がされる。また、この取引方法にはITが用いられており、現代的な手法を取り入れた効果的な流通方法といえる。

3-3 一般的な流通方法との比較

この流通の特徴として3つの点が挙げられる。一つ目は農協と小売業者の直接取引である。二つ目は中間流通が少ない点である。三つ目は生産者を同じ組合員とする点である。

4 先行事例から考えられること

先行事例から考えられることとしては生産者と消費者の間に入る中間流通の数を減少させることで費用の削減をはかることが農家にとっても有効であるのではないかとことである。しかし、削減することから問題点も生じるため、各流通経路の利点、欠点や機能について把握する必要がある。

第4章 調査

1 直売、卸売業について

卸売、直売について文献を用いて調べることにした。

1-1 農産物直売所の有効性

まず、直売の代表的な方法となる農産物直売所を取り上げることにした。直売所の利点としては、生産者の手取りが多くなる点がある。農産物直売所は一度の手数料のみを支払うことで済むためである。また、それにより消費者に対して利点が生まれる。販売にかかる手数料が少ないために小売価格も安く設定され、手頃な価格で提供されることである。他にも「地産地消」により地域の活性化につなげることができる点も挙げられる。こ

のように農産物直売所には様々な利点があり、今後推進していくべき農作物の流通方法であるといえることができる。

1-2 卸売業の本質

卸売業が果たす機能の一つは集荷分散であり、卸売業が集めた商品をいくつかの小売業などに分配する機能である。また、この機能には生産地と消費地の場所的な隔たりや生産時点と消費時点の時間的な隔たりの間を埋める役割を果たす。

次に需給調整の機能がある。農作物は天候に左右される商品で価格が不安定なため、卸売業が需給調整として価格の設定を変えることが必要となる。

このように卸売業にも大きな役割があるために、単に中間流通をなくしてしまうことは難しいと考えられる。卸売業をなくす影響から、生産者の負担を増大させるような悪い影響につながる可能性も高い。

2 インタビュー調査

インタビュー先はJA あいづ、JA あいづの直売所であるまんま〜じゃである。

2-1 インタビュー調査の内容と目的

質問事項として大きく分けて、会津若松の農業、流通費用、各流通経路の問題点の三つについて話を伺った。まず、会津若松の農業についての現状、流通にかかる費用の重さについて把握する。そして、どの流通経路が適したものになるか検討するために、各問題点についての情報を収集することにした。

2-2 インタビュー調査の回答

特に重要であると考えたものを挙げていく。

① 会津若松の農業の特徴について

会津地域では会津で消費できる量以上に作物を栽培し、ほかの地域に出荷する傾向があるとの回答であった。

② 販売価格に対する流通費用の割合

農協への手数料として最低でも3割〜4割程度支払う必要がある。さらに、農協を通した後も仲卸業者などを通して手数料がその都度かかるとの回答であった。

③ JA あいづの直売所について

JA あいづでは販売までは行っておらず、場所を貸している感覚の経営方法である。また、農協への手数料として販売価格の15%を支払う必要があるとの回答であ

った。

④ 出荷する場合と直売所で販売する場合の利益となる金額の違い

手数料的には3～4割と15%が手数料となるため同じ量であると直売所のほうが高い。しかし、直売所では多くの量を販売することはできず、出荷する場合はかなりの量の農作物を一気に売ることになるため、結果的には小売店に出荷する場合のほうが高くなるのではないかと回答であった。

⑤ 直売所の問題点

直売所の問題点としては4つあり、一つ目が売れなかった場合の保証がない点。二つ目に農家の人各自で作物を持ってきて販売までするため、手間がかかる点。三つ目にいくつかの種類の作物を持ってきてもらう必要がある点(例として5種類など)。四つ目に品質の心配であり、これは農協設置の直売所ではなく、個人経営の直売所の場合である。これらのような回答であった。

⑥ 農協で出荷する場合の利点

農協の利点については5つあり、一つ目に袋詰めなどの手間をかけずに出荷することが可能な点。二つ目に大量の農作物でも出荷することが可能な点。三つ目に全国的に同じ団体である農協が取引を担うため、ほかの地域とも取引が行いやすい点。四つ目に農協はいくつもの農家から農作物を集めて取り扱うので量が多くなり、取引も行いやすい点。五つ目に返品などの心配がない点である。これらのような回答であった。

2-3 インタビュー調査の結果

これら②～④の回答からわかることとして、中間流通を減らすことで、確かに流通費用は削減することができる。しかし、費用面以外の手間や扱うことのできる量に支障が出てきてしまう。そのことから、①～⑥の回答をみることで直売所に適する農家と出荷するのに適する農家に分けることができる。つまり、直売所に適する農家は、少ない量を何種類も生産している農家である。理由は、同じ量を扱い、費用面のことを考えると直売所のほうが安くなるためである。また、出荷するのに適する農家としては、一つの種類の作物を大量に生産している農家である。理由は、扱う量の違いと費用面以外の手間や安全性などを考慮する必要があるためである。

第5章 まとめ

1 考察

農作物の流通経路は種類が多く、それぞれ利点、欠

点がある。それらを生かす方法として農家の生産規模別に流通経路を分けていくことが大きいと考えた。会津若松は農業も盛んであり、さまざまな規模の農家が経営されている。そこで、農家で生産されている農作物の種類の数や量ごとに流通経路を考えることができるため、今回の研究では多品種少量の作物を生産する農家と少品種多量の作物を生産する農家で分けることにした。

多品種少量の作物を生産する農家には直売所での販売をすすめるべきである。直売所は生産者や地域、消費者の点から見てもいくつもの利点をあげることができるため、この効果を生かしていく必要がある。

また、少品種多量の作物を生産する農家では直売所を利用するといくつもの問題点が生じるため、農協、市場をはじめとする卸売業者を通した流通経路をすすめるべきである。卸売業者を多く介在することは広範囲に生産物を提供することにつながる。そのため、農作物の需給の調整にもつながり、多くの量を消費してもらうことが可能になると考えられる。

このように流通経路を生産規模別に考えることで、費用や生産した農作物の量に関しても無駄がなく、それぞれの農家に適した流通経路を選択できると考える。

2 今後の課題

今回の研究では先行事例を選ぶ上で流通経路の偏ったものを取り上げて無理に考察につなげた形になった。他にも様々な流通経路を取り上げて内容を広げていく必要があった。また、結論としてあいまいな区分方法になったので、さらに調査を重ねることで明確な区分を見つけ出す必要があると考える。

<参考文献・引用文献>

- ・宮下正房「現代の卸売業」日経文庫
- ・(財)都市農山漁村交流活性化機構編「ファーマーズマーケット農産物直売所運営のてびき―地域の活力を生み出す直売活動―」農文協 2001
- ・関満博松永桂子編「農産物直売所―それは地域との「出会いの場」―」新評論 2010
- ・小川孔輔酒井理編「有機農作物の流通とマーケティング」農文協 2007
- ・下平尾勲伊東維年柳井雅也「地産地消―豊かで活力のある地域経済への道標―」日本評論社 2009
- ・田村正紀「流通原理」千倉書房 2001
- ・加藤義忠齋藤雅通佐々木保幸「現代流通入門」有斐閣ブックス 2007