

JA なめがたの甘藷販売促進戦略

筑波大学大学院 生命環境科学研究科 教授 納口 るり子

JAと普及の連携による産地の振興

平成22年度の全国農業改良普及支援協会主催「普及活動全国コンクール」の農林水産大臣賞は、茨城県の事例に授与された。その内容は、JA なめがたが、農業改良普及センターとの技術的連携のもとに、甘藷の販売戦略に取り組み、販売数量・単価・総売上高の飛躍的な向上を成し遂げた普及活動に対して、高い評価を得たものである。

平成16年から20年の5年間で、JA なめがたの甘藷販売は、販売数量35%、平均単価27%、総売上高71%の上昇を可能とした。この販売拡大の主な要因は、スーパーでの焼きいも用いもの出荷拡大である。JA なめがたでは、平成20年度の甘藷販売額は20億円で、619haに作付けされている。この約4割が焼きいも用としてスーパーと取引される。残りの6割についても、かなりの量が市場経由で焼きいも用に回される。焼きいもをスーパーで調理し、消費者がそれをテイクアウトするという形は、新しいビジネスモデルとして定着してきた。

安定品質・周年出荷の仕組みづくり

このビジネスモデルに適合する形で、JA なめがたの甘藷販売が進展してきた。その裏には、単なる生産拡大にとどまらない取り組みがあり、次の4点に集約できる。まずは、収穫後の速やかなキュアリング処理である。JA がキュアリング施設を設置することにより、掘取り後の定温管理がスムーズに開始される。次に、JA の定温倉庫による周年貯蔵である。一年中32～34℃

で保存することにより、腐敗を防止し、適切な糖化が行われる。第三に、圃場ごとに異なるでん粉含量を糖化期間と品種の組み合わせによりコントロールすることにより、1年中いつでも安定的ないもを供給することである。第四に、スーパーの従業員が安定して焼きいもを焼けるように、マニュアルを作成し、さらにバイヤーの教育をも産地側が行う態勢を整えたことである。

特に第三点目への取り組みは、普及・研究によるバックアップやJA 甘藷部会の機動力のある運営方式があつてこそ可能であつた。焼きいも用に契約販売する甘藷については、掘取り前に抜き取り検査を行い、でん粉含量により、「高、中の高、中の低、低」に分ける。生産者は掘取った甘藷をでん粉含量ごとに分けてコンテナに詰め、でん粉含量を明記して貯蔵を行い、適宜出荷していくのである。

川上と川下をつなぐ仕組み作り

これによりスーパーでは一年中、「いつでもおいしい焼きいも」を提供できるようになった。農産物の生産は、生産者や圃場条件、細かい気象条件等により、均一性に差が生じる。一方、販売側としては、なるべく均質なものを安定的に周年供給されることを希望する。川上側の生産の事情と川下側のニーズをうまく整合させる仕組みを産地の中に作れるかどうかは、産地の発展と継続性を左右する。JA なめがたの事例は、こうした点から、JA や産地組織の役割の重要性を示した好例と言えよう。