

「トップランナーを核とした有機野菜等生産・販売出荷体制の確立」

NPO 法人おおいた有機農業研究会

- 農林水産省有機 JAS 登録認証機関
- 有機 JAS 認証と有機農業の推進活動

有機農業者が互いに話し合い
生産や販売の課題を決する
ための体制を構築する

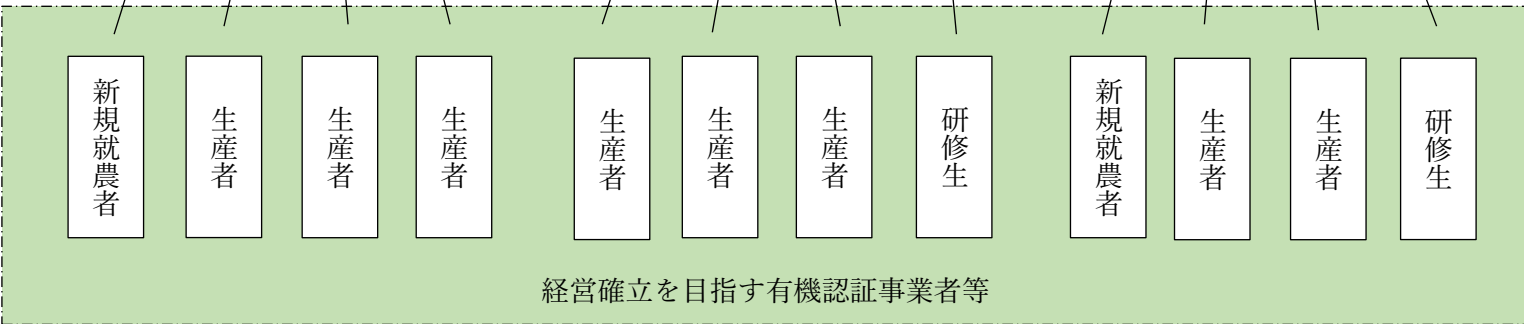
事務局
おおいた有機野菜等生産出荷体制構築会議の運営

- 今後の活動
- ①有機野菜広域出荷体制の確立検討
 - ②有機農業経営確立研修会の開催
 - ③加入促進・全体会議の開催
 - ④有機 JAS 認証への情報発信
 - ⑤就農希望者への情報発信、講座の開催
 - ⑥先進事例の調査その他

おおいた有機野菜等生産出荷体制構築会議

大分の有機農業産地をけん引する生産・販売組織の構築

販売網を持つトップランナー ↔ 販売網を持つトップランナー ↔ 販売網を持つトップランナー



- 生産部門**
- ①技術研鑽（情報の共有）
 - ・輪作体系の確立
 - ・土づくり、病害虫防除
 - ・品目に応じた栽培方法
 - ・ハウス栽培技術の確立
 - ②商品の生産、商品開発
 - ・計画生産・出荷
 - ・試作協議及び試作
 - ③新規就農者等のサポート
 - ・技術指導、研修受入
 - ・就農支援等
- 販売部門**
- ①販売組織（会社）の創設
 - ②販路の開拓
 - ③生産・出荷調整
 - ④新規商品の取引協議
 - ⑤個々の組織事業者（企業等）による受発注・代金決済

将来に渡って持続可能な有機農業の展開

技術の高位平準化・安定供給
所得の向上・生産拡大

有機農業の課題と生産者の組織化

(有機農業の問題)

- 収量や品質が不安定。
- 多品目栽培で技術習得に時間がかかる。
- 天候に左右され端境期がある。
- 除草作業等の労力がかかる。
- 直接取引における販路の確保が難しい。
- 販売価格水準があわない。
- 個人取引のため経営の確立は難しい。
- 新規就農者の経営の確立は難しい。

(実需者サイド)

- 「生産が点在」「少量多品目」「個別取引」「収量変動大」のため安定出荷に不安があり取引は難しい。
- 量販店(イオン等)では仲卸を通じてしか取引できない。(個人と直接取引しない)

(課題)

- 県内量販店向け流通モデルの確立に向け、集荷する生産者の技術的課題解決や新たな販路開拓が必要。
- 露地では収量や品質は不安定なので安定生産のためにはハウス導入が必須。
- トップランナーには大口取引の商談もあるが、労働集約的、非効率、農地利用が十分でない等で対応できていない。
- 高値取引の販路開拓には時間がかかる。
- 大口ロットに対応できる生産力と販売力をもった組織が強く、必要とされている。
(本県にはない)

(組織化のメリット)

- 個々の生産性の課題解決を図りつつ、トップランナーがもつ販路や取引を組織に繋ぎ、計画生産・出荷体制が構築できれば個々の所得の向上に繋がる。
- 新規就農者にとってハードルが高い販路の確保や技術の習得が容易になる。
- 就農希望者の受け入れの強みとなる。
- 生産力・販売力が強い組織ができれば、安定出荷が可能となり「おおいた有機農産物」の産地が形成されることになる。