

vol.11

2008.12

三菱農機だより

MITSUBISHI NOUKIDAYORI



未来農業の
挑戦者たち

追及したい消費者の側から見た農産物流通の在り方。

**安心な国産農産物に期待集まる。
追い風をチャンスに経営基盤強化。**

有機
野菜

見直そう大消費地
ニッポン。

地産地消でエコに貢献
アイデア・工夫を豊かにブランド化
特徴ある農産物づくり、有機・減農薬栽培等
集出荷・パッケージ・出荷単位見直し

国産
高級
ブランド

減農薬

基本は
「安全・新鮮・おいしい」
作物づくり

丹精こめてつくる姿勢評価
安全基準の高さは売れる商品

新鮮

ダイナミックに
消費地と
生産者を結ぶ

加工業者・企業参入の動きに関心を。
卸売市場のメカニズムを活用

安全

市場

生産者と消費者をコーディネート

日本国内には中央卸市場は全国に60か所、地方卸市場が600か所あるといわれる。そのうち最大の卸市場が東京・大田市場。敷地面積386,426m²、建物面積276,519m²を誇るアジアでも屈指の市場で、全その歴史は比較的新しく、秋葉原にあった神田市場と荏原市場、荏原市場蒲田分場が統合し、平成1年5月大田区東海にオープンした。平成17年の一日当たり取扱量は、青果物が3239t、水産が

105t、花卉が324万本。卸業者は、青果が4社、水産が2社、花卉が2社入っており、仲卸業者は青果が117社、水産が64社、花卉が20社入っている。取扱青果のうち、野菜は150品目以上、品種で見れば400~500種類、果物は180品目以上、品種別では500~600種類にも及ぶ。国産から輸入品までさまざまな農林水産物が取引されている。大都会の食料供給基地として重要な役割を担っている。

市場が発信する情報を活用し、多様化する市場ニーズに敏感に対応したいもの。

農業生産者と一体となって、 アイデアと工夫で新たな市場開拓。



輸入野菜の安全性がとわれ、消費者の眼は国産物に向くようになりました。いわば国内生産者にとっては追い風です。この機会に生産者農家の経営基盤を強固にしたいものです。そのために消費者ニーズと社会環境を正確に捉える必要があります。農産物流通の要となっている各地の卸売市場は情報の集まるどころ、国内最大規模を誇る野菜市場の東京・大田市場を訪問し、東京青果・営業情報管理課の加瀬正孝課長に市場メカニズムと消費動向などをうかがいました。卸売市場は消費者動向と生産者動向の両面を見さだめて、価格形成や産地育成に大きな役割を负っています。卸売市場の立場から、農業生産者へのアドバイスをいただきました。営農計画のヒントの一助になればと思います。



東京青果営業本部 営業情報管理課
加瀬正孝課長

底力を見せる大田市場

現在、東京中央卸売市場の青果物流通量は平成元年から比べると2割以上減っていますが、大田市場だけは横ばいから若干の増にあります。立地条件の良さや関係者の皆さんの努力によって青果の量が減っていないのです。顧客が価格を比較しやすく、効率的に仕入れることができるという特長もあるでしょう。業者の数が多く、常に大勢に比較評価されます。信頼性が高くなりますね。このような諸条件が、大田市場を支えてきたと言ってもいいでしょう。

生産者と消費者を結ぶ コーディネイトの役割

産地との間で築きあげた信頼関係があります。太田市場に出荷すれば不利な価格形成はしないだろうという安心感があ

り、両者の信頼関係は長年続いてきました。しかし、この業界も変わりつつあります。セリ取引は年々少なくなり、相対取引へと移行しています。時代の流れの中で、戦略を転換していかなければなりません。従来は、量販店などに売って口銭を得るだけの「待ちの仕事」でよかったのですが、それでは通用しなくなっています。積極的に生産者と顧客である量販店などにかかわり、コーディネイトしていく必要があります。量販店などから値段や数量の要望を受け、産地と折衝して、両者が納得するような価格形成をしていくのです。また、産地に働きかけ、積極的に提案することも必要でしょう。例えば、販売単位300グラムで売っていたホウレン草を、200グラムにしてほしいという要望があれば、それに応えてくれる産地がないか探すなどの役割を担うようになってきています。

情報を収集して産地へフィードバック

情報の収集も欠かせません。量販店などから情報を仕入れ、産地にフィードバックするのも大切な仕事です。最近では、種苗会社から市場へ持ち込まれるケースもふえてきました。新しい野菜を生産者に紹介する。そのため、種苗会社とも情報交換する必要があります。こうした情報は、担当者が産地へ出向いて伝えています。出荷前、出荷中、出荷後と、頻りに部会の会合に出席し、情報交換を行っているのです。私たちが送る情報をもとに、生産者がアイデアを得ることもあるようですから、この情報を十分に使っていただきたいと思います。

社会の変化に対応していく市場

市場は、常に社会の変化に伴って変動しています。核家族化が進み、少人数で

少量を消費する時代になると、白菜や大根、カボチャなどの重量野菜は一個単位での購入は敬遠され、逆に白菜、キャベツなどはカットされた少量単位での需要が増え、大根もカットして売られるようになりました。女性の社会進出が進むと、家で調理する時間が少なくなり、じっくり煮込む調理に使う野菜は敬遠気味の傾向です。一方、ミニトマト、レタスなど簡単に料理に使える野菜は消費もそれほど落ち込んでいません。こうしたニーズに答えるため、荷姿、販売単位等の軽量化とか利便性の高い野菜をてがけてもらうなど要望をだしています。近年ふえてきたのが「こだわり野菜」と呼ばれている、ユニークで個性的な野菜。有機野菜や減農薬野菜もふえています。有機や減農薬は、これまで生産者が直接消費者と取引することが多かったのです

が、市場を利用する傾向もでてきました。

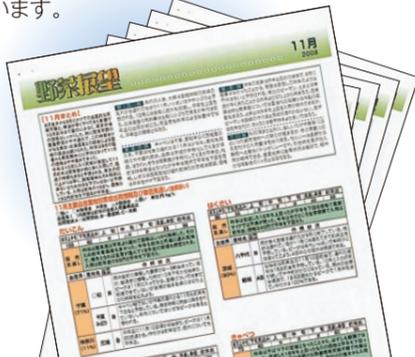
変わりつつある取引形態

お取引の相手も時代とともに変わっています。JAさんの共同集荷される品が大半ですが、近年は個人の農家が集まって出荷するケースや企業の参入も多くなりました。たとえば、ハーブ類などを生産者に作ってもらい、出荷するという例もあります。また、中食、外食の時代になり、業務関係の業者さんやカット野菜等の加工業者さんとも取引する機会がふえてきました。弁当、惣菜、カット野菜等の加工・業務業者さんからは、周年一定量を一定価格で仕入れたいという要望がありますが、同品質、同規格のものを一定量常に確保して供給することは容易なことではありません。したがって供給産地の選定や移動は大変煩雑な作業です。春にはここ、夏はここというように産地が移動するのは。産地とリレー取引し、定量を確保で

きるのも太田市場ならではのメリットです。生産者にとっても、いつでも出荷できる市場があれば安心して生産できるし、買うほうも安心して注文できるわけです。

大田市場を大い利用してほしい。

例えばホームページで相場表、果実・野菜展望等を発信しており、データも豊富です。このように大田市場は、生産者、消費者の双方のためによりよい条件で売買できるような環境を整えていますから、お互いが有効に活用してほしいと思っています。



おコメ美味歳々

最高の贅沢。

年が知れてしましますが、私たちの子供のころは白米だけのご飯が貴重でした。私のところでは麦を半分交ぜたご飯でした。お米だけの真っ白いご飯というのは食べた事なかったです。だからお弁当を持っていくのがいやでした。白いご飯が食べたくて、どれだけ白いご飯に憧れたかしれません。今の若い人には考えられませんよね。

でも、今、体はすごく丈夫なんです。きつと麦ご飯をずっと食べてたのが良かったのだと思います。五穀米とか十五穀米ですとか、最近では色々健康の事を考えたものがありますが、私は白い炊きたてのご飯の方が好き

です。お弁当よりも自分のお茶碗とお箸で炊きたてのご飯を食べられるというのが最高の贅沢だとも思います。

全国のおいしいものばかり。

わたしは大阪出身なんですけど、食事を東京と大阪を比較したら、おそばとかご飯などは東京の方が美味しいように思います。ただ大阪の方がお店によっての当たりはずれが無いんです。どのお店に入っても美味しいですね。粉系も好きでうどんとかお好み焼き、たこ焼きなんかは大好きです。大阪に帰ってきたらなにかんじがしますね。

ねばねば系のもも好きなんです。オクラ、ヤマイモ、モロヘイヤそして納豆、大好き

です。自然に体に良いものが好きだってことですね。特に意識した訳ではないんですけどね。地方に公演に行きますでしょ、そうしますと地元の方の方が季節に応じていろいろ美味しいものを差し入れてくれます。取れたての野菜、干物とか、お米も送ってくれます。ホントにありがたい事ですね。

一ヶ月公演などの時は、頂いたものを使って献立を作り、楽屋で炊いてみんなで食べるんです。足りないものがない位で、お弁当まで出来ちゃいますからね。ホントに皆さんに感謝しています。また、全国で季節に応じておいしいものが沢山あるじゃないですか。行く前から楽しみにしています。

東京でもあるんですよ。大きな練馬大根

を頂いた事がありました。新鮮なうちに、その日にすぐ食べました。それはそれはおいしかったですよ。

盲導犬の寄付をつづけます。

盲導犬のかかわりは、NHKの紅白歌合戦に初めて出させていただいた事がきっかけなんです。あこがれでしただけ紅白の舞台は手が届かないかなと思っていました。ですから、選ばれた時は本当に嬉しかった。ちょうどその時「壺坂情話」という歌で、目の不自由な夫を支える妻の気持ちを歌っていました。それで感謝の気持ちを忘れないようにしたいと思ひまして、盲導犬を寄付させていただくことにしたんです。あれから16年にも

なりますが、目の不自由な方のお役に立っているかと思ひますと、もう自分の事のように嬉しいですね。コンサートにも、盲導犬と共に聴きに来てくれる方が時々いらっしゃる。感謝の気持ちを込めて盲導犬のこと、これからも続けていこうと思っています。



歌手 中村美律子(なかむらみつこ)さん
大阪府出身。小さい頃から歌が好きで歌謡教室などでレッスンを受ける。その後浪曲師としても活躍、そして演歌歌手として大ヒットを重ねる。「歌のうまいみっちゃん」として親しまれています。

こんにちは 三菱です —ユーザー紹介—



▲(前列左より)高橋社長と奥さん、後列中央子息の志洋さん



▲理想も高く、大きな看板が目立っています。



▲最近納入の三菱トラクタで。



▲有力メンバーが勢揃い。経営も安定。



経営規模

稲作: 23ha (品種/あきたこまち いわてっこ 古代米)
野菜作: 小麦12ha 大豆60a キャベツ120a
ピーマン30a 菌糸シイタケ6000玉
受託: 稲作+小麦=90ha

岩手県盛岡市玉山区 有限会社「夢農業たかはし」
代表取締役・高橋静男さん



盛岡市の北部の玉山区は南部富士の名で知られる秀麗岩手山の麓にあ稲作が盛んなところ。この地で代々農業を営み、平成8年に農業生産法人「夢農業たかはし」を設立した高橋静男さんをお訪ねしました。

「息子(志洋さん)が、高校を終えたら一緒に農業をやりたいというので、いま81歳の父親、息子と私の親子3代にわたり立派に経営していきたいという夢の実現を込めて名づけました」

以来12年、耕作面積もどんどん増え続け、現在のような経営規模になり、従業員も2人採用。

稲作は慣行と湛水直播に取り組む

「自作地は4haですが、そのほかは農業委員会を通した借地がほとんどです。圃場も広い範囲に点在している飛び地が多く、水田管理だけでもかなりの労力を要し効率的によくありません」

品種はあきたこまちが80%、残りがいわてっこ、それに古代米を作付け。農法は慣行と湛水直播に取り組んでいます。

「湛水直播は13年前から始めましたが、10a当たり約590kgと慣行よりも収量がいいですよ。今のところ(8月上旬)順調に生育しています。小麦の追肥で収量が上がったので、息子が稲作の追肥も念入りにやりました。質、量とも秋の収穫が楽しみです」

しかし、稲作だけでは経営が安定しないので小麦、キャベツ、ピーマン、シイタケなどの野菜作にも力を入れ複合経営による経営基盤強化を図っています。販路開拓をして直売のお客様を増やしたい。特長ある農業にしたいと夢は大きい。

最後に「ホント、これからは儲けられる農業を目指し頑張りたい。そうしないと欲しい農業機械も買えませんから」と豪快に笑い飛ばしました。

▼話題づくりに変形キュウリも。



親子3代、 複合型経営を基盤に 利益の上がる 農業を目指す。



▲オリジナルブランドづくりに熱心、古代米も人気のひとつ。

経営規模

稲作: 山内さん11ha 佐々木さん2ha 相澤さん2.8ha
菅原さん10ha 山内さん2ha (不在)
品種: ひとめぼれ ササニシキ
作業受託: 10ha モミガラ燻炭の生産: 年間約300t

宮城県石巻市「軽井沢水稲生産組合」
代表 山内光男さん



メンバー6人で収穫期だけの 生産組合を立ち上げ、 低コスト・省力化を実現

仙台平野の一角に位置し、石巻市の西側一帯は全国有数のコメどころであり、ササニシキの本場でもあります。この地で秋の収穫期だけの協業組合として成果をあげている軽井沢水稲生産組合をお訪ねしました。

まず代表の山内さんは、「メンバー全員は稲作専業農家ですが、田植えから乾燥調整の作業が労力的にも大変でした。みんなでライスセンターをつくり、秋の刈り取り、乾燥調整だけでも一緒にやろうと話がまとまったのです」

平成5年に当初6人、現在5人のメンバーで生産組合がスタート。

個々人の役割分担を決め 円滑に運営する

メンバーの30ha弱の耕作面積と

外部からの作業受託が10haほどが作業規模です。品種はひとめぼれとササニシキ。

「基本的には春の苗づくりから、田植え、水管理まではそれぞれが対応しております」

秋の収穫期を迎えると、コンバインでの刈り取りが山内さんと相澤さん、トラックでの搬送は佐々木さん、乾燥調整が菅原さんと役割分担を決めています。

「ライスセンターの仕事に従事すれば、1日いくらという賃金ももらえ、逆にここを利用すれば料金を払うというシステム。協業組合でもあくまで自営農をメインに運営されているのが大きな特徴でしょうね。これまでの早朝から夜中までの農作業から開放され心身とも楽になりました」

「それにこの地区では籾ガラを有

▶くん炭づくりも重要な産物。



▲豊かな水量の河川に囲まれ、恵まれた圃場条件。

効利用して、くん炭づくりを手掛けています。くん炭は堆肥と混ぜてボカシ肥料として、培地づくりに最適ですね。経営的にも貢献していますよ」平均年齢60歳とまだまだ働き盛りですが後継者については、まぢまぢさうです。

山内さんは「この地域で頑張っている人が、こんご組合に加わるように働きかけたい」と締めくくります。

緊急報告1 燃油・肥料高騰緊急対策

燃油費と肥料価格の高騰に対し、政府の対策が示されました。
あなたの農業経営の改善に大いに活用してください。

原油価格の高止まりや肥料の高騰により、厳しい経営を余儀なくさせられている農家への支援策が行われます。平成20年度補正予算案の国会通過により、強い農業づくりのための対策が発表されました。外国産農産物に安全性への信頼が揺らいでいる中、将来にわたって良質な農産物を安定的に供給する観点から、農業経営の負担となってきた燃油費・肥料費を低減する取り組みや使用量を低減する設備・技術導入に対し助成が行われます。



主な支援策の内容

肥料費・燃油費の増加分に着目した支援

燃油消費量や化学肥料施肥量の2割以上の低減をする農業者グループ(事業実施者)に対し、増加分の7割を支援

先進的省エネルギー加温システムの実証導入を支援

木質バイオマス利用加温設備及びヒートポンプ等の先進的省エネルギー加温システムの実証導入に対し支援

新たな施肥技術体系への転換実証を支援

肥料コストを低減する新しい施肥技術体系への転換実証等の支援。
● 土壌診断に基づく施肥設計の見直し
● 肥料コストを低減する新しい施肥体系への転換実証

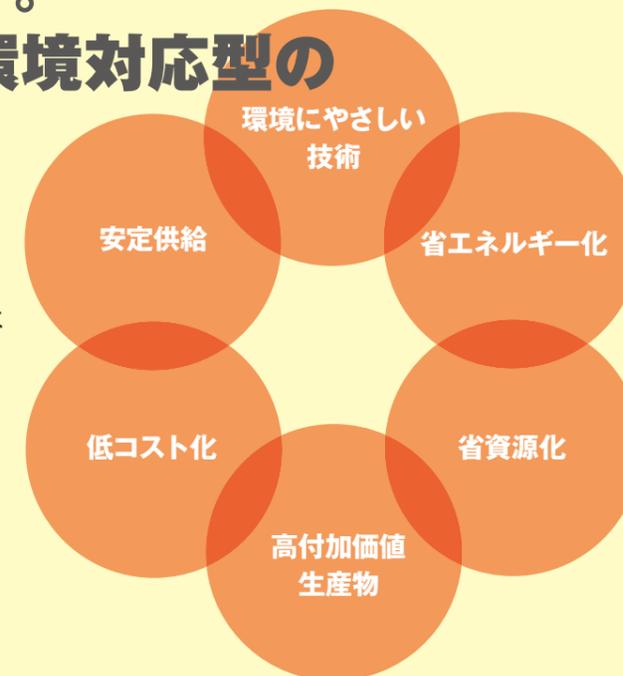


1. 実施期間は、平成21年12月31日までです。2. 詳しい内容については最寄の都道府県窓口にご照会願います。

緊急報告2 クローズアップされる省エネ型農業機械

環境負荷の低減に向けた対策が強化されます。
省エネルギー型や環境対応型のシステムや機器に注目が集まる。

安心・安全な農業生産物求める消費者ニーズは日本の農業への信頼回復へ絶好の機会です。この追い風を農業経営改善のチャンスにしたいものです。三菱農機ではこれからの農業生産に欠かせない技術を農業機械として具体化しご提案いたしております。国の助成の動向もにらんで、今注目されているマシーンを紹介します。



<p>乾田直播機</p> <p>面積当たりの作業時間を短縮化し、移植と比べて燃料等を節減。</p> <p>MJSE18-6</p>	<p>高速田植機</p> <p>高速植付け等により、面積当たりの作業時間を短縮化し、燃料等を節減。</p> <p>LV8DPFYH</p>	<p>汎用コンバイン</p> <p>稲・麦・大豆の高速収穫等により、面積当たりの作業時間を短縮化し、燃料等を節減。</p> <p>MCH 1450S</p>
<p>穀物遠赤外線乾燥機</p> <p>遠赤外線乾燥することによって、燃料を節約</p> <p>MHD-50AP2</p>	<p>畑用灌注ペースト施肥機</p> <p>適所・敵機に素早く土中に施肥。肥料流亡が防げ低コスト生産に貢献</p> <p>MUM311D</p>	<p>その他の農業機械</p> <p>茶複合管理機 / 飼料播種機 / ロールベアラー /</p>

三菱管理機・ティラー・耕うん機

農作業の効率化・省労力化を図り、
多彩な管理作業に対応する三菱管理機シリーズ。

益々充実してまいりました!

野菜づくりの楽しさを
倍増させる3馬力。
ポプリMFR3



畑作の管理作業に好評を
いただいている小型管理機シリーズ。
マイミニシリーズ



MM208C

MM308RB

MM408SC

充実した作業を実現、
菜園管理の高性能機。
マイボーイシリーズ



MMR78UN

余裕の耕うん作業を実現
三菱耕うん機シリーズ



MR811DE



MR96

NEW

幅広い作業をバックアップ
ティラー



MS68ER

期待あつまる!!

農作物の品質と多収穫に欠かせない
三菱の管理作業機。

アタッチメントも充実。

お近くに三菱のお店へお問い合わせください。

情報コーナー

古式豊かな入魂式と嫁さんを見つける会

千葉県茂原市でも有数の大規模
経営者・光橋国衛さん宅では、新た
に三菱コンバインVR98を導入し
ました。このたび作業の安全と豊
作を祈願して、入魂式を行いました。
これで機械の方はほとんど揃っ
たという。ひとつだけまだそろわ
ないのが、甥のお嫁さん。「お嫁さん
を見つける会」を立ち上げ募集中。
三菱農機だより読者の皆様、ご推
薦ください。



当たる
といいな!

読者プレゼント

今号に登場いただいた歌手・中村美津子さんのサイン入り色紙と「花柄車
上ミラー」を3名様にプレゼント。
ご希望の方はハガキで下記宛てお申し込みください。

応募締切 2008年12月10日必着
応募先 〒141-0031 東京都品川区
西五反田1-5-1
五反田野村證券ビル6階
三菱農機株式会社 営業本部
「三菱農機だより」編集室



前号のプレゼント「クッキングスケール」は
下記の方々当选いたしました。ご報告いたします。

愛知県西条市……………明比和弘様 長野県松本市……………瀧澤真智子様
宮崎県西諸県郡……………山下さとみ様



本 社 島根県八束郡東出雲町大字揖屋町667-1 ☎0852(52)2111
営業本部 東京都品川区西五反田1-5-1 五反田野村證券ビル ☎03(5759)8060
ホームページ <http://www.mam.co.jp/>

東日本三菱農機販売(株) 埼玉県北葛飾郡鷺宮町桜田2-133-4 ☎0480(58)9524
北海道支社 ☎0123(22)1234 関東甲信越支社 ☎0480(58)9521
東北支社 ☎022(364)1188 東海支社 ☎052(419)6721

西日本三菱農機販売(株) 岡山県瀬戸内市邑久町豆田161-1 ☎0869(24)0805
北陸支社 ☎0776(27)3078 九州支社 ☎0942(84)1888
西日本支社 ☎0869(24)0820