

平成 16 年度試験研究成果書

区分	指導	題名	通いコンテナの活用によるねぎの流通改善方策と効果		
〔要約〕 通いコンテナ出荷で、契約的取引・販売単価の向上、出荷容器代の低減が可能であり、生産者の収益向上が期待できる。					
キーワード	ねぎ	通いコンテナ	流通改善	企画経営情報部農業経営研究室	

1 背景とねらい

ねぎを取り巻く状況は、中国からの開発輸入の大幅な増大により国産品の低価格化が進み、セーフガードの暫定発動が行われるなど厳しさを増しており、早急に生産・流通改革に取り組みながら、コストの低減等を通じて産地の国際競争力を強化することが課題となっている。本課題では、県内外の流通実態及び流通改善事例について調査し、流通改善方策と効果を提示する。

2 成果の内容

(1) 通いコンテナ(以下CTとする)出荷の必要性

CT出荷は段ボール(以下DBとする)処分経費や人件費の低減等の実需者メリットが多く、契約的取引に優位性があるので、契約的取引の向上による生産者所得の安定を図るため、CT出荷を推進する必要がある。なお、CTは出荷数量不足時の補てんができないので、生産者を決めて需要に見合った計画生産に努める(表1)。

(2) CTの活用による流通改善方策

改善項目	改善方策
販売単価	・DB処理経費低減などの実需者メリットを単価に上乗せする交渉に努める(表1)。
出荷容器代 (コスト改善)	・低減を図るため、量目をDBより多い10kg入れて出荷する(表1)。
販売チャネル	・県内出荷分は首都圏より短期間で1回転できる(表1)ので、出荷容器代の低減を図るため、現行1回転ごとのレンタル契約ではなく、回転数でまかなう契約に改め、県内へのDB出荷分はCT出荷への移行に努める(表2)。
製品	・高付加価値化を図るため、消費者ニーズを把握し、それに見合ったCT出荷用の製品を開発することも必要である(表2)。

(3) CTを活用した流通改善事例に見る産地の効果(表2)

新潟県ではCTの活用を前提に、消費者ニーズ調査に基づく新製品開発を行い、出荷容器代の低減及び県内量販店への出荷増を図り、新製品の作付面積や生産者数の増加に結びついている。

(4) 生産者の効果

- ア ハンドリング性に優れるため、箱詰め作業時間の軽減になる(表3)。
- イ 出荷容器代の低減、販売単価向上により収益が向上する(表4)。

3 成果活用上の留意事項

流通改善方策及び生産者収益試算は、I社製CTを想定した。I社製CTは、折りたたみ式で保管スペースをとらないこと、レンタル式で買い取りより安価なこと、及び紛失に備えた保証金制度の導入により流通経路が明確であることから全国的に普及している。

4 成果の活用方法等

- (1) 適用地帯又は対象者：県内全域の農業協同組合
- (2) 期待する活用効果：流通改善による生産者所得の安定、向上

5 当該事項に係る試験研究課題

(816) 「ネギ産地における流通改善方策の解明」(H14～H16、県単)

6 参考資料・文献

園芸流通改善セミナー資料、岩手県、2004

7 試験成績の概要

表1 県内農協のねぎのCT取扱い状況及び仲卸、量販店の評価

項目	DB	A農協	B農協	C農協	仲卸、量販店の評価
取り扱う理由		・安定契約 ・生産者の 労力軽減	同左	同左	<ul style="list-style-type: none"> -DBに比べたメリット ・処分経費がかからない ・取扱いが簡単なのでパートでも作業がスムーズであり、パートの活用は人件費の削減に結びつく ・CTは代替品がなく、産地も計画生産するので、契約的取引がしやすい ・生産者を決めているので品質のバラツキが少なく、安定価格で取引できる ・環境に優しいことが企業のイメージアップにつながる ・CTごと店頭に並べられて楽（A農協取扱） ・CTを取り扱いのため、産地も協力的な所と優先的に取引する ・CTは産地、数量が決まって直送されるので仕分けが簡単なこと、また、蓋開けせずに中身を確認できることから各店舗に早く配送できるので、その鮮度が良いと感じる
15年産出荷量	703,000 ケース	2,285ケース	2,136ケース	1,640ケース	<ul style="list-style-type: none"> ・DBの契約的取引の分を減らしてCTをもっと増やしてほしい（DBの契約的取引は各農協とも2割程度）
14年産単価 (DB品単価)	259 円/kg	256円/kg (254円/kg)	286円/kg (314円/kg)	—	
15年産単価 (DB品単価)	201 円/kg	214円/kg (191円/kg)	300円/kg (255円/kg)	259円/kg (248円/kg)	・15年産からDB処分経費低減等の実需者メリットを単価に上乘せしている
出荷容器種類		I社製 レンタル	I社製 レンタル	量販店独 自開発	<ul style="list-style-type: none"> ・様々なメーカーのCTがあると取扱いが面倒 ・C農協と優位に取引するため、安価なCTを開発した ・I社製は3cm程度葉をカットしているが、消費者のクレームはなく、販売上の問題は無
サイズ(内寸: 縦×横×高さ)	600×260 ×115mm	570×370 ×230	570×370 ×180	650×400 ×180	
容器代	70円	100円	100円	60円	
量目	5kg	10kg	7kg	5kg	<ul style="list-style-type: none"> ・多くても構わないが、取扱い上10kgが限度 ・10kgでも潰れ等による品質の心配はない
出荷先		県内2社	首都圏1社	首都圏1社	
1回転の期間		1週間以内	1、2週間	1、2週間	・様々な産地からCTが来るので、多少手間取る

注 DBの数値は全農岩手の全県データを使用

表2 CTを活用した流通改善事例

13年：新潟県輸入ねぎ緊急対策プロジェクト→14年：本格的に県内量販店で販売→15年：県内量販店で拡大					
商品名：「やわ肌ねぎっ娘」 特徴：「コンパクト（全長40cm）」「柔らかい」「農薬3割減」					
改善項目	改善内容	効果	14年	15年	16年
出荷容器代	・輸入力根用の安価なCTを県連が100円/ケースで購入、再利用 1ケース20～25円で生産者にレンタル(参考：DBは50円/ケース)し、 回転数で容器代をペイする	面積等の推移			
販売チャネル	・回転数勝負のため、出荷先は地元量販店に絞る ・個々の量販店の要求(品質、数量等)にキメ細かに対応するため、 生産者と量販店を貼りつけて計画生産出荷し、契約的取引の向上を図る	作付面積(a)	300	520	550 (見込み)
製品	・消費者ニーズ調査を行い「コンパクト」「柔らかい」製品提供を決定 ・早期定植(3月上旬)、早期出荷(7月上旬)で「コンパクト」「 柔らかい」に対応(7月～9月の限定出荷) ・ネーミングの工夫、広告媒体を使ったプロモーションを展開し イメージアップに努める	生産JA数	8	10	10
単価	・再生産価格はキープできるように量販店と交渉	栽培者数	61	84	90
		15年出荷量	80,200kg		
		15年単価	305円/kg		
		・「やわ肌ねぎっ娘」の登場で、市況単価 の高い7月の出荷量が増加した			

表3 箱詰め作業時間の比較(タイムスタディ実測、10a換算)

	組み立てる	新聞紙を敷く	ねぎを入れる	名札を貼る	ふたを閉める	台車に乗せる	運搬する	軽トラに積む	合計
CT	0:20	0:53	5:03	0:46	—	0:24	0:02	0:23	7:51
DB	4:05	—	8:59	—	1:35	0:49	0:03	0:54	16:25
差	△3:45	0:53	△3:56	0:46	△1:35	△0:25	△0:01	△0:31	△8:34

注 CTはI社製で10kg入れ。DB、CTとも3本結束。

表4 流通改善による生産者の収益試算

		10a当り			備考	
項目		①DB	②DB+CT	②-①	備	考
出荷割合 (%)		関東80 県内20	DB:関東80 CT:県内20		DBの県内出荷分はCTでも全て県内に出荷 (関東分は全てDB)	
粗収益	収量(kg) 単価(円/kg)	2,200 242	2,200 252		0 CT分は44ケース(葉を3cmカットするため、分別調製) 10 DB単価:過去6カ年の県産平均(max,minを除く) CT:10円高(県内分のみ)	
	粗収益計(円)	532,400	538,560	6,160		
費用	容器代(円)	30,800	28,336	△2,464	CT:10kg(90本)入、DB:5kg入(45本)入	
	運賃(円)	25,168	25,168	0	0 関東:12円/kg、県内:9.2円/kg	
	販売手数料(円)	63,994	64,698	704	0 関東:12.25%、県内:11.1%	
	その他(円)	165,953	165,953	0	0 生産者データ	
	費用計(円)	285,915	284,155	△1,760		
	所得(円)	246,485	254,405	7,920		
	箱詰め労働時間(時間)	16.4	7.9	△8.5	タイムスタディ実測値	
	その他の労働時間(時間)	555.2	555.2	0	0 生産者データ	
	労働生産性(円/日:8時間)	3,450	3,614	165	②/①*100=105%	