

団体名	広島県	所属	農業産地推進課	他団体等との連携	J A全農ひろしま
連絡先	野菜振興グループ (082)513-3591				

取組事例名	リレー出荷による県産キャベツの周年供給	取組期間	平成17年度～平成32年度
--------------	---------------------	-------------	---------------

取組の概要 ～ 広島県とJA全農ひろしまが連携した県産キャベツの周年供給体制の確立

農業従事者の高齢化等により県内の野菜生産が減退する中、広島県園芸振興協会キャベツ部会を立ち上げ、大規模経営を推進するとともに、100万人の消費地を抱え南北の気象条件に大きな差がある本県の特徴を活かし、加工・業務用を中心に年間を通じた需要がある広島県産キャベツについて、県内産地のリレー出荷で周年供給に対応する。

取組の背景 ～ 少ない出荷量と限定された出荷時期

広島県産キャベツは、平成17年の栽培面積が約60haであり、栽培の中心となっている県中部では、夏の高温と冬の低温のため出荷時期が限定される。

地産地消に対する消費者の関心が高まる中、加工・業務用を中心に広島県産キャベツは年間を通じた需要があるが、供給量、供給期間で需要に応えられていない。

取組のねらい ～ キャベツの周年供給体制の構築による担い手の育成・経営発展

農業団体、関係市町等で部会を立ち上げ、新たな南部産地の育成及び県中北部産地の長期出荷化・大規模化を図り、加工・業務用需要に応えた県内リレー出荷体制を構築する。

全国規模でリレー出荷を行う今までのキャベツ産地の概念を覆し、1産地で周年供給が可能な仕組みを構築することで安定した販路と価格を確保し、儲かる農業の実践により担い手の育成と中山間地域の活性化を図る。

取組の具体的内容 ～ 実需者と連携した産地育成の取組

1 周年供給に向けた組織づくり

- (1) 県域でのキャベツの産地化を推進するため、関係機関による連携推進会議を設置し、産地の方向性を検討
- (2) JA全農ひろしまを事務局にした広島県園芸振興協会キャベツ部会を組織し、生産から販売まで一体的な取組を行う体制を強化（平成24年度）

2 実需者との連携による産地づくり

- (1) 広島県産キャベツの周年供給を望む実需者と連携し、長期的視点に立った栽培供給計画を作成し、夏・冬作の供給元として県北・南部の産地育成に着手
- (2) 春・秋作の長期間継続出荷の実現に向け、技術的課題の解決に取り組む。

3 担い手の大規模栽培による供給量の拡大

- (1) 産地の核となる集落法人や農業参入企業法人を中心に、生産規模の拡大や栽培技術の向上に取り組む。
- (2) 県北部のまとまりのある未利用農地等を活用して大規模団地を整備し、新たな産地を育成する。
- (3) 価格の安定を図るため、実需者との契約取引数量を拡大する。

【キャベツ部会の体制と活動内容】

■ 構成員

- ・ JA全農ひろしま(事務局)
- ・ 県(本庁, 指導所, 農林)
- ・ 各JA, 各市町

■ 活動内容

- ・ 県域推進手法の企画立案
- ・ 法人等への啓発による生産拡大
- ・ 栽培技術指導, 研修会の実施
- ・ 計画出荷, 契約取引の推進

【大規模団地での栽培開始】



取組を進めていく中での課題・問題点 ～ 実需者の要望と生産者の意識のギャップ

1 生産者の意識改革

実需者の要望に応えるには、技術的課題の解決とともに生産者の意識改革が必要であり、部会においても推進の足並みをそろえることができなかった。

2 周年供給の取組

県中部地域での生産が大半を占め、出荷は春・秋作に集中しており、北部地域での夏作や南部地域での冬作に対応する産地づくりが遅れていた。

3 経営規模の拡大

他県産地の生産動向によって価格が変動するため収入の見込みが立てにくく、経営規模の拡大に踏み切れなかった。

創意工夫した点 ～ 長期計画に沿った規模拡大のリスク軽減措置

1 生産者の意識改革

生産者と何度も粘り強く意見交換を行った結果、加工・業務用に適した品種導入や周年供給に対応した栽培方法等に理解が得られ、長期的展望に立ち産地育成を図ることができた。

2 周年供給の取組

夏作への取組を後押しするため、平成26年度から夏作に対する助成を行い、北部地域を中心に生産量の拡大を図っている。

また、冬作の生産拡大のため、生産者数を増加させ既存産地の強化を図っている。

3 経営規模の拡大

実需者との契約取引の拡大により価格の安定を図り、規模拡大に対するリスク低減を図るため、1ha以上で規模拡大する生産者に対し、売上実績が目標を著しく下回った場合に再生産費用の一部を助成する制度を平成24年度に創設した。

取組の成果（効果） ～ 法人を中心としたキャベツ栽培面積の拡大

- 1 集落法人や農業企業参入法人を中心に平成25年度には130haまで栽培面積が拡大した。
- 2 法人の栽培面積割合は約6割となり、キャベツ栽培のメリットが実感されている。

【法人の規模拡大と栽培面積】

	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25
法人栽培面積 (ha)	15	22	26	27	32	46	64	75
県栽培面積 (ha)	59	68	72	79	78	92	106	130

今後の展開 ～ 平成32年度 販売額16億円産地の実現

- 1 実需者のさらなる要望に応えるため、夏・冬作の産地育成とともに単位収穫量の増加を図り、年間を通じた安定供給数量の底上げを図る。
- 2 この手法を他の農作物でも展開し、キャベツに続く野菜産地を育成する。

【栽培面積、販売量、販売額の目標】

	H25 実績	H27 目標	H32 目標
栽培面積 (ha)	130	200	405
販売量 (トン)	2,777	9,413	22,400
販売額 (億円)	2.2	7.0	16.0

他団体へのアドバイス ～ 信頼関係の構築と視点の変化

- 1 農林産物の販売では実需者の意向が反映されやすいため、生産側にもメリットが出るような計画で取り組むには、実需者との信頼関係を構築する必要がある。
- 2 気象条件が一樣でない広島県の土地条件が周年供給には適しており、視点を変えることでデメリットがメリットになった。