

スゴイ農業、スゴイJA  
JA自己改革の現場から

## ブドウ産地のV字回復を支える「生産販売農協」

——JA中野市（長野県）の取り組み

和泉真理（一般社団法人日本協同組合連携機構（JCA）客員研究員）



シャインマスカットなど品種構成の変更や販売価格の向上などによるブドウ産地のV字回復。そこには、ぶどう部会とJA中野市による産地化支援や販売活動、後進育成の仕組みづくりなど多彩な現場の取り組みがあります。

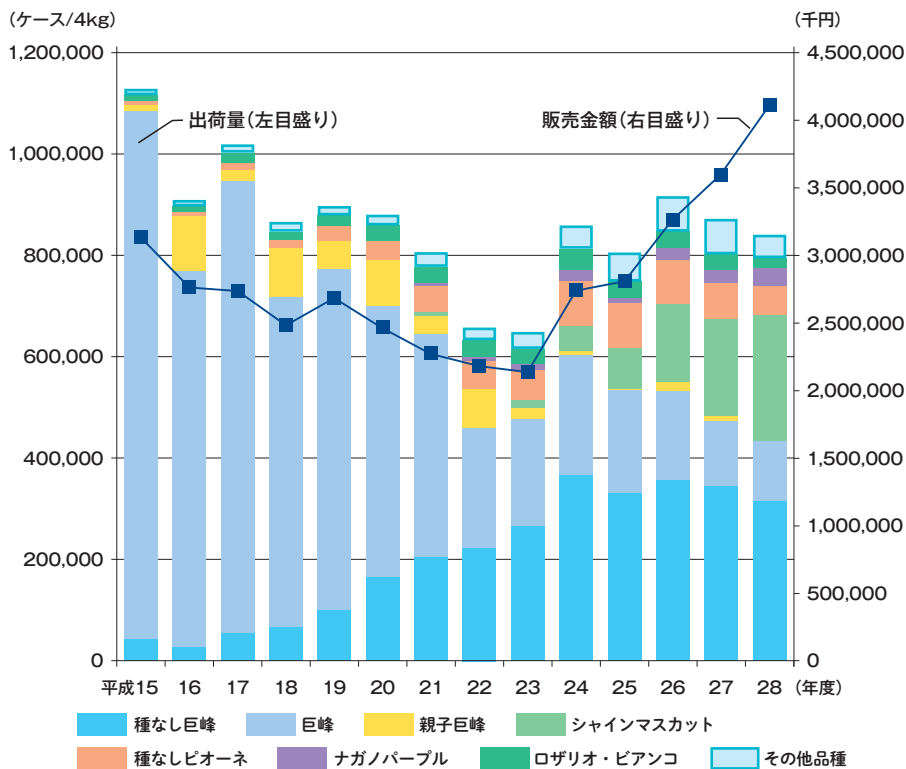
JA中野市のぶどう部会は平成28年度の日本農業賞の集団組織の部で大賞を受賞したが、実は同部会が大賞を受賞するのは2度目である。前回、昭和60年時は、巨峰のブランド化に対する受賞であった。しかし、産地間競争による価格の低下や種なし巨峰への転換の遅れなどにより、平成23年の販売額は最高販売

額から半減した。平成28年度の大賞は、そのいったん減退したブドウ産地を、シャインマスカットなど品種構成の変更や高品質の維持、販売単価を向上させることにより、V字回復させたことへの受賞である（[図参照](#)）。その裏にぶどう部会員を技術・販売両面から支援するJA中野市の存在がある。江口栄光代表理事

### いずみ・まり

1960年、東京都生まれ。東北大学農学部卒業。英国オックスフォード大学修士課程修了。農林水産省勤務を経て現職。主な著書に『英国の農業環境政策』（富民協会、1989年）、『農業の新人革命』（農山漁村文化協会、2012年）、『ダイナミックに展開するヨーロッパの農業協同組合』（筑波書房、2015年）。

図 出荷販売実績の推移



組合長が「うちは生産販売農協」と任ずるJA中野市の生産支援、販売支援の現場を紹介する。

**強かに推し進めた産地化事業**

JA中野市のブドウのV字回復の要因の一つは、シャインマスカットの産地化に素早く取り組んだことである。シャインマスカットの苗木が出て1~2年後には、「これはおいしいからいける」と、ぶどう部会として日本一の産地を目指し取り組むことを決めた。ぶどう部会の徳武英明部会長によれば、当時部会には、シャインマスカットにかけようという生産者と、半信半疑な生産者とがいたが、部会の方針として早期産地化に取り組んだことで、シャインマスカットの産地としてここまで伸ばせたという。JA中野市のぶどう部会には部会員それぞれの持つ良い技術を出し合う文化があり、試験圃場も2か所持ち、産地全体のレベルを高めてきた。「市場からは巨峰の産地と

しても認識されており、黒いブドウも欲しい。シャインマスカットもまだまだ伸びています。品質の整ったおいしいブドウを作り、消費地から選ばれる産地とならないといけません」と、表情を引き締める。ちなみに徳武部会長は48歳、JA中野市のぶどう部会長や役員は歴代50歳未満と若い。世の中の流れにいち早く付いていくために若手を部会長にしよう、ということなのだそう(次ページ①)。

JA中野市の園芸課はぶどう部会と連携し、「SMAP21事業」(シャインマスカット早期産地化プロジェクト、平成21年の頭文字をとったもの)と称して、苗木の確保や高接ぎによる生産拡大、棚の設置への助成、モデル園の設置などの産地化事業を強かに推し進めた。ブドウの営農指導を担当する小林哲也課長代理によれば、特に当初苗木は他産地との奪い合いだったが、種苗業者と大口の数量の長期契約を交わすことで、部会員が希望する苗木本数を全量確保する体制を築くことができた。



①徳武英明部会長

さらに、自家増殖による苗木生産や高接ぎを進めるため、台木養成し部会員に販売したほか、接木応援隊なども結成し支援を行った。また、平行整枝H型短梢栽培の導入を進めることで、ブドウの品質向上とともに、作業が効率的にできるようになり、ブドウ栽培面積の拡大を可能にした。

JA中野市の園芸課は、いろいろな作物について、SMAP21のような特徴的な事業名をつけて進めており、ブドウの場合、SMAP21に続いて平成25年から「GOGOパープル事業」でナガノパープルの産地の再構築に取り組んでいるところである。このような取り組みの結果、28年産のブドウの販売額は41億円を超え、平成23年のほぼ倍となった。

この好調なブドウ経営を見て、最近は毎年30人程度の後継者が新規に就農するようになった。他作目からブドウ生産に転じる生産者もいる。ぶどう部会員はずっと約470人で

あったが、今は約490人と増加傾向にある。また、部会員の生産拡大への意欲も強く、栽培に適した農地は取り合いで、小林課長代理のもとへ空いたブドウ適地を探してほしいとの要望が数十件寄せられているそうだ。

### センターに集約し細やかな販売対応

JA中野市のブドウの集出荷所は、「ぶどうセンター」の1か所である。昭和58年に1か所に統合された。このことが、JA中野市のブドウの高品質と高い販売価格を可能にしている。

ぶどうセンターでは、出荷されてきた全てのブドウの箱を、玉の大きさ、粒の色、房の形、汚れ、10房のそろいなどにより100点満点で点数をつける。生産者への支払いは、市場の売上総額から1点当たりの額を計算し、各生産者の点数を掛けて支払う。95点で最高品質のものは「中野プレミアム」として、千疋屋<sup>せんびき</sup>や高島屋などへ向けられる。「甘くない」とのクレームが来たのをきっかけに、糖度検査も導入した。全箱の検査と点数付与は、生産者のレベルアップと、細やかな販売対応を可能にしている。

全箱検査を担当するのは22人の検査員であり、そのうち20人はブドウ農家の後継者である。ぶどうセンターで検査を行うことで、他と比較した自分の農園のレベルが分かるようになる。同時に、若手の仲間づくりの場であり、JAの販売担当と接することで市場について勉強もでき、アルバイト料も入る。検査員に新しい若い後継者が入れれば、年齢の上の後継者が検査担当から抜ける。この仕組みは、後継者が親の下で自分の農園だけにいたのではダメだと、ぶどうセンターができたころからあるそうだ(②)。

ブドウ農家はパック入りと裸詰め<sup>はだかづめ</sup>の2種類

の包装形態でぶどうセンターへ出荷する。包装用資材は長野県で統一のものを使っている。以前販売先別にいろいろな資材を導入したこともあったが、生産者が混乱した。そこで資材は統一し、検査を通じて分類を細かくすることで、異なる市場ニーズに対応できるようにした。他方、調整作業がやりきれない生産者のために簡易な荷姿の出荷も可能であり、こちらは直接販売などに向けられる。「1粒でも商品化したい」と、粒が落ちたブドウなどは干しブドウやジュース用に別途集めている。

このブドウを高い販売価格で売りさばくのが、園芸課の販売担当である。JAで長年販売を担当してきた大塚昌克課長代理によれば、春先から商談に入り、ブドウの60～70%はあらかじめ行き先が決まっているそうだ。JA中野市のブドウの販売単価は長野県のトップを走っているが、それを可能にしているのは、全てのブドウが1か所に集まり、細かく分類されているからである。注文したサイズで品質

も同じブドウが安定して入手できることに對し、需要側は少し高い価格でも買うのである。生産者は出荷予定量を前の週までに予約台帳に記入しておき、販売担当は産地全体の出荷量を見通しつつ取引を行う。販売担当と指導担当は情報共有を欠かさず、指導担当側の示すブドウの出来や出荷予測をもとに販売担当は商談を行う。小林課長代理は大塚課長代理の商談に時折同席し、産地の状況を説明しつつ、需要側のニーズを把握するのだそうだ。

販路は他に生協など直接販売のルートも持ち、残りが市場で競りの対象となる。この競りの部分の比率を下げ、相対取引の比率を上げるようにしている。また、JA中野市では長期出荷の技術として冷蔵シャインマスカットの研究を進め、冷蔵庫の導入を進めた。これによって、価格の高いクリスマス・年末商戦まで出荷時期を延ばすことができている。さらに、輸出も積極的に進めており、市場経由で、日量として多い日は3tのブドウが主に香港に



②ぶどうセンターで検査を行う後継者の皆さん



③ブドウの指導・販売担当の6人、後列左が小林課長代理、後列右が大塚課長代理

向けて出荷されている。平成28年のシャインマスカットの販売単価は、全国が1,585円/kg、長野県が1,862円/kgであるのに対し、中野市は2,054円/kgであった。高い価格で売れば、JAの集荷率も高くなり、ブドウの集荷率は85%程度となっている。

全体として需要が減退している果物の中で、イチゴやブドウは、手が汚れない、皮をむいたり切ったりしなくてよいといったメリットがある。濃厚な味の巨峰が高齢消費者に好まれるのに対し、シャインマスカットは、食味、食べやすさが特に若い消費者を引きつけている。また、シャインマスカットは軸が枯れても玉持ちが良いので、小売店が扱いたがるという特徴もある。シャインマスカットに引上げられるように巨峰も復活してきており、さらに昨年開発された長野県育成の新しい赤系のブドウ

「クイーンルージュ」にも熱い視線が向けられている。品質の良いブドウをコストダウンしながら作り、できるだけ高く売るために、JA中野市園芸課でブドウを担当する6人（指導4人、販売2人）は走り回っている（③）。

### 営農事業に注力

江口栄光組合長によれば、中野市は江戸時代、天領であったことから、新しいものに挑戦するという気質があり、農業も常に新しいものに目を向け、特徴をつくっていかうという中で所得を上げてきた。管内はこれまで、リンゴ、エノキダケ、アスパラガス、シャクヤクなどが日本有数の産地となり、今はブドウが加わっている。これに対し、JA中野市は平成17年から独自の基金を造成して「農業振興開発事業」を実施してきた。研究段階の事業に

対しては100%、実用段階になると20%を補助して普及を促進している。「農協でちょっとお金を出すことで、技術を広げられれば」と江口組合長（④）。今、課題となっているのは、ブドウの労働力不足で経営拡大が難しくなってきたことだ。ブドウの作業が集中する6～7月のために、ブドウ栽培の省力化の技術開発を進める一方、夏場に労働力に余裕のあるエノキダケ農家とブドウ農家との間で労働力を融通するという試みを始めたところだ。

「JAは営農事業にもっと力を入れないといけません。金融と共済事業は、人口が減れば減っていきます。JAとして力を入れられる、伸び代があるのは営農部門です。もうかる品目を作れさえすれば、全て解決します」と江口組合長。営農指導員の人数は増やしており、ブドウの営農指導員は小林氏を筆頭に若手まで年齢も考慮した配置がなされている。しかし、江口組合長のもとには「生産・販売量が増えているのだから、もっと営農担当を増やしてほしい」との声が組合員から寄せられており、前述のぶどう部会長の徳武氏も、JAへの要望として、「今は販売も技術指導も良い体制になっています。JAは職員の後継者をきちんと育ててほしいです」と語った。営農指導



④江口栄光代表理事組合長

員の人数もさることながら、スマートフォンを営農指導員全員に持たせ、現場に出向かなくても生産者につながれるようにするなど、生産者の支援体制の充実を進めている。「JA中野市は生産販売農協です。農協とはいかに良いものを作り、いかに高く売り、いかに銭をとるか、です」という江口組合長の言葉に、農業協同組合の原点を感じた。

農業・地域・JAを担うリーダーの雑誌



1月号 定価 606円(税込)

JAグループ 家の光協会  
〒162-8448 東京都新宿区市谷船河原町11  
TEL:03-3266-9002 FAX:03-3266-9047  
<http://www.ienohikari.net>

### 特集1 “そもそも論”から考える「付加価値」のかたち

農業者の所得増大、農業生産の拡大には、「マーケットイン」の発想が重要。それを「付加価値」と置き換えることもできます。そこで「そもそも付加価値とはなにか」からスタートし、識者の声や実践事例を通じて多様な「付加価値化」へのヒントを探ります。

### 特集2 “イケてる”現役社長に聞く 40歳までに経験すべき10のこと

多様化する販売先への対応や従業員の労務管理など、農家経営にも「社長」としての手腕が必要。“自身に足りないもの”はなにか？ 今をときめく現役社長の言葉から、若いうちに経験すべきこと、身につけておきたいことを学びます。

(タイトル、内容は変更することがあります)