

# 新人・若手園芸担当者は必読！ 青果物営業のコツとノウハウ

第11回

6次産業化に対して園芸  
担当者ができること②

ほんだ しげる  
本田 茂

農業経営診断士 6次産業化プランナー



## 1. はじめに

前回は、今ブームとなっている6次産業化が市場流通やJAにどう影響を及ぼすのか？ 農家が6次産業化に取り組んで困っていることは何か？ について述べました。

実は農家が6次産業化に取り組むきっかけは、JA・市場の弱みである①下位等級品が弱いことであり、農家が6次産業化に取り組んで分かった課題は、JA・市場の強みである②運賃コストが大きいこと、③数量調整機能が大きいことです。つまり、JA・市場の強みや弱みが農家の6次産業化と関係が深いことを解説してきました。その中で現場担当者の段階で

取り組めることは何か？ について、これから解説していきます。

## 2. 下位等級品対策をとる

市場担当と皆さんが話をするとき、ほとんどが中心階級の話であり、下位等級品の価格まで細かく指摘する産地は意外と少ないのではありませんか？ 下位等級の価格があまりクローズアップされない理由は、①部会の中には中心階級をしっかりと売って欲しいという意向があること、②忙しい青果物流通の中で、下位等級の価格まで交渉をしたり、分荷判断の材料にする余裕がないこと、があげられます。

市場は、中心階級の相場には分荷を左右されるので気を使います

下位等級品を活用して6次産業化対策をする

対策案	内容
選別の軽減と低コスト化	①下位等級の規格を軽減する。 (例えばCとDを込みにする等) ②10kgリターナブルコンテナ等の検討
下位等級品の契約販売	①特定納品先(飲食店、加工業者)にシーズン契約を実施する。

が、下位等級は産地担当の目をのがれやすく、自由に仕切れる傾向があります。言葉を変えると、下位等級で儲け

ている可能性は否定できません。しかし、成績がクリアできず苦しむセリ人にとって、下位等級の仕切りを自由にしてガス抜きさせてあげる意味はあります。

逆に、多くの農家さんは、「市場が下位等級は安いのは仕方がない」とあきらめているので、皆さんがあまり文句を言われるケースも少ないのかもしれない。

前回号で指摘したとおり、言われないからと安心してはいけません！ 農家の方の多くがこの下位等級品が不満なので6次産業化に取り組んでいるのです。

ではどうすればいいか？ 次の図をみてください。

まず、選別の軽減を検討してみてください。農家が下位等級品にもつ不満は、価格だけでなく、中心階級と同じように選別に手間暇をかけていることも原因なのです。この一つを取り除いてあげるだけでも大きいです。

さらに、10kgのコンテナ化など

によりさらに低コストになれば農家の収支は向上します。価格が安い分、手間とコストを連動して下げられれば農家は理解してくれます。

筆者がいろいろな産地で挑戦した中で、この下位等級品の選別軽減は、間違いなく農家さんの手ごたえが大きかったです。

そして、もう一つが、契約販売です。皆さん「中心階級の契約でも難しいのに下位等級の契約なんてできるわけがない」とあきらめていませんか？ 実は各市場は、この下位等級品の契約販売先を持っています。

なぜセリ人はそのことを言わないか分かりますか？ 産地からまず下位等級の契約販売を持ちかけられないこと、そして下位等級品は安く仕切れるので市場は産地には内緒にしているのです。

しかし、セリ人にとって産地と下位等級品の契約をするメリットはたくさんあります。

セリ人は産地と下位等級品を契約するメリット
下位等級品を契約することで中心階級がもらえる
暴騰時の保険になる。
安定した産地が入るので販売先からの信頼を得られる。 (問題があった時にきちんと生産履歴を提出でき、問題を改善できる)
販売先が店頭や消費者に〇〇産と表示できる

上の図のとおり、下位等級品を契約することで、市場にとっては全体の荷物が自社にももらえるようになるのです。なかなか産地から荷をもらえない市場にとってはなおさらです。皆さんの悪い癖は、メイン市場にばかり荷物をやり、物量の少ない地方市場を軽く見てしまうところにあります。地方市場は荷物が欲しいので必死にアピールしてきます。自分達の産地の荷を欲しい市場に、まずこのような話を持ちかけてみてください。決して中心階級をえさに無理に取引するわけではありません。

さらに、もしかしたら市場も気づいていないメリットがあります。それが上図の下の3つです。下位等級を扱う業者のニーズは間違いなくこの3つにあります。下位等級品の取引先でも信頼できる安定した取引をする時代に来ているのです。自信を持って提案してみてください！

### 3. 数量調整機能を発揮する

自分がかねてから、6次産業化で直接取引している農業法人に、

JAから話を持ちかけてみてはと  
思っています。何を持ちかけるか？

- ・帳面を通してほしい  
(但し、手数料は下げる)
- ・その変わり、数量調整は受ける。(多い時の販売)
- ・取引先へ配送ルートを組む

自分たちを裏切った農業法人にいい条件でもちかける話はありません！ おそらくそんな声が聞こえてきそうです。

しかし、よく考えてみてください。この青果物業界はもちろんそうですが、他の業界でも共通のルールがあります。それは、「オーダーを持っている人(お客さんを直接掴まえているひと)は偉い」というものです。

偉いというのは語弊があるかもしれませんが、直接営業しているのが農業法人なので、そのことに対する敬意を払う必要があります。一定の好条件を出すのは極めて公平な対応だと思います。どの業界でも、直接お客を掴まえている人に好条件を出す事は当たり前

なことなのです。こうすることで、日本全国の多くの流通がJAに戻ると思っています。

直接取引している農業法人は、皆、数量調整、運賃で困っているのです。ここは6次産業化が生んだJAへのチャンスなのです！この話は担当者の皆さんがすぐできる話ではないかもしれませんが。でも是非トライしてみてください。その挑戦した姿勢を、農業法人の社長や現場の方は見ています。

#### 4. おわりに

6次産業化を始めたものの、困っている農業法人が多いこと、今更JAや市場にはそのことを言えない社長が多いのではないのでしょうか？そこを察して、先に手を差し伸べるのです。「社長！だから言ったでしょう！直接商売

すると我々の機能がよくわかるでしょう！」間違ってもこんな言い方をしないでくださいね。

「社長。6次産業化は大変ですね。自分たちJAがこれから手伝えることはないでしょうか？具体的には下位等級対策や、数量調整機能でメリットがだせるかもしれません。その可能性を探るために、現在の状況を教えてください」このような言い方をして相手の懐に飛び込むのです。

そのためにも、JAとして何ができるか？ぜひ担当者の方が戦略を持ってほしいです。

6次産業化で流通が変化しているのはまぎれもない事実です。同時にJAの商売の仕方も変えていくチャンスでもあるのです。その水際に皆さん産地担当者がいるのです！

#### 執筆者紹介



**本田 茂**…農業経営診断士。宮城県在住。農家や農業法人に対する経営支援をおこなうため平成24年10月独立。17年間JA全農で青果物流通の現場にいた。主な担当品目は、菌茸類、豆類、土物全般、筍、梅、きゅうりなど。平成22年経済産業省登録中小企業診断士となる。(社)コミュニケーション教育協会理事。農業業界、青果物流通業界において人材育成のために講演や研修講師などの活動もおこなう。

●園芸担当者向け研修講師承ります。

お問い合わせはJA経営実務担当栗野まで [awano@zenkyou.com](mailto:awano@zenkyou.com);