

多品種栽培による作期拡大と米の販売方策

大規模稲作経営では、水稻作付面積が15haを超すと農業機械が複数体系に移行し、コストが下がりにくくなるため、複数品種や栽培法を組み合わせ、作期延長によるコストダウンをめざす事例が増えています。それに伴って栽培される多様な品種の販売方策を、商品の種類、販売先、価格、販促方法を組みあわせるマーケティングミックスの視点から明らかにしました。

☆ 技術の概要

1. 水稻品種や栽培法の組合せによる作期拡大の効果を茨城県の先進事例でみると（表 1）、「あきたこまち」、「コシヒカリ」、「ゆめひたち」、「マンゲツモチ」等の複数品種と乾田直播等を組み合わせることで、田植・直播期間が約 50 日間に延長されています。それによって機械施設の稼働率が上がり、この事例では 100ha 規模の稲作をトラクター4 台、田植機 2 台、コンバイン 1 台など最小限の機械施設で運営しており、都府県 15ha 以上層に比べて 25%の製造原価削減を実現しています。
2. 栽培された米の販売についてみると（表 2）、「コシヒカリ」については有機栽培したものを小ロット・高単価で個人向けにネット販売するほか、長期安定取引をしてくれる飲食店を商談会や飲食店同士の口コミを通じて開拓しています（各々売上げの 1 割弱）。販売先の約 7 割を占める地元スーパーチェーンについては、棚割と値付けをまかされることで、有機と一般の「コシヒカリ」から値頃品の「あきたこまち」、「ゆめひたち」まで複数品種を用意し、2kg、5kg、10kg 袋といった量目の違いや玄米販売も含め 10 アイテム以上という多彩な品揃えで、販売促進を行っています。また、「あきたこまち」は地元顧客向けに 30kg 紙袋を中心に値頃価格で販売、「マンゲツモチ」は加工用米として米菓店等に地域流通契約で販売を行っており（各々売上げの 1 割弱）、こうした取り組みが「コシヒカリ」以外のマイナー品種の販路確保につながっています。
3. このように、品種と栽培方法の組み合わせによる機械・施設の稼働率向上と多様な商品、販売先、価格の組み合わせによる販売促進を並進させることにより、製造原価を引き下げつつ、収益向上をめざすのが、大規模稲作経営の新たなビジネスモデルの一つとなっています。

表1 品種・栽培法の組み合わせの例

品種・栽培法	作業日	栽培面積
ゆめひたち・乾直	4/21	2.8ha
あきたこまち	4/24～5/6	18.7ha
田植作業受託	5/4～7、5/21	-
コシヒカリ・有機	5/7～12	4.55ha
コシヒカリ・湛直	5/11	1.2ha
コシヒカリ	5/10～24	24.3ha
ミルキークイーン	5/25～26	4.1ha
ゆめひたち	5/25～6/2	20.0ha
マンゲツモチ	6/4～11	11.9ha

注：2012年実績

表2 マーケティングミックスの例（茨城県、2012年産）

販売先	商品の特徴	価格（玄米5kg、税込み）	販促活動 ⁴⁾	販売割合
個人向け ネット販売	JAS有機米など → 差別化、小ロット	有機コシヒカリ 4,200円 (送料 950円込み)	HPを通じた 情報発信	1割弱
飲食店 ¹⁾	コシヒカリ、ミルキークイーン 安定品質・安定供給	各 1,980円、2,280円 安定価格	商談会・口コミ	1割弱
地元スーパー チェーン	コシヒカリ(有機、一般) ミルキークイーン あきたこまち、ゆめひたち → 多彩な品揃え ²⁾	各 3,150円、1,980円 2,280円 各 1,890円、1,750円 値頃価格	消費者交流 (田植、稲刈り) 地元イベント参加 フリーペーパー広告	約7割
地元顧客向け 庭先販売	あきたこまち中心 (30kg紙袋が多い)	1,890円 値頃価格	地元小学校 農業体験受入	1割弱
米菓店	マンゲツモチ(加工用米)	2,415円 ³⁾	商談会・口コミ	1割弱

注：1) 自家農場産の米粉を使った米粉パン、米粉コロッケなど飲食店とのコラボ商品の開発も行っている

2) 一定の棚割を任せられ、商品の構成、価格設定などは農場側の判断で変更

3) スーパー店頭売りの場合(年末、餅つき用など)、加工用米は補助金あり

4) 米粉スイーツの加工販売、デザイナーによる自社ロゴ、包装デザイン制作など自社ブランドづくりにも取り組み

☆活用面での留意点

経営管理領域の拡大に伴う販売担当者等の人材の確保・育成がポイントになります。

(農研機構・中央農業総合研究センター 主任研究員 宮武恭一)