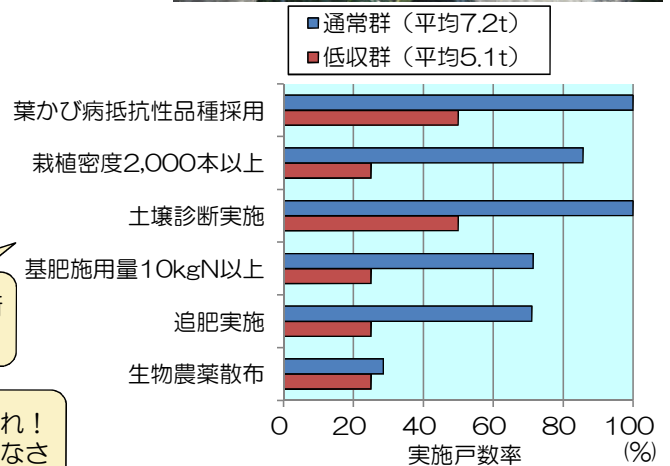
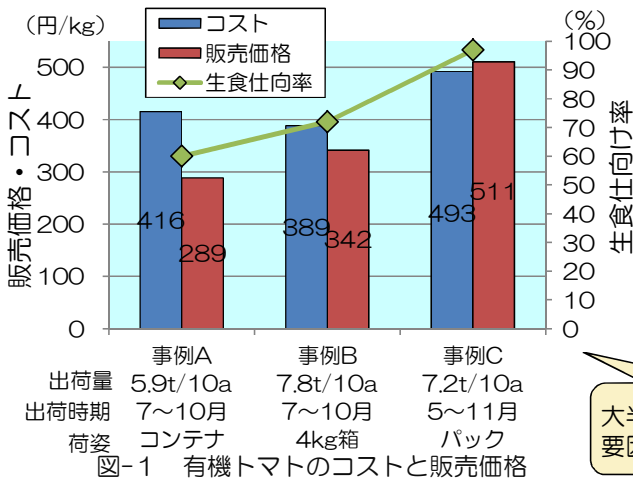


小規模でも高収益！ 有機トマト導入経営の安定化方策

概要 Abstract

有機トマトを導入する小規模経営の安定化に向けては、10a当たり出荷量の向上、販路開拓による生食仕向率の向上、小売業者との直接取引による販売価格の向上が必要であり、小売業者との直接取引を行う上では継続出荷のための作期拡大や差別化等がポイントとなる。また、有機トマト以外の作物導入による所得補填も有効である。

成果 Results



低収群は基本技術の実施に問題

大半の事例でコスト割れ！
要因は低収と販路の少なさ

表 有機トマト導入経営の安定化に向けて必要となる取組と経営モデル

	導入初期	販路拡大・販売価格向上	販路拡大・販売価格向上 +複合化	複合化による所得補填
必要な取組	10a当たり出荷量向上, 家族労働力による作付拡大 ハウスへの投資が回収可能となる10a当たり出荷量6.4t以上の確保	複数の販路開拓, 量販店との直接取引 有機農産物専門業者以外との取引, 価格交渉力の強化, 代金回収リスクの低減	雇用の継続的な確保 就労機会拡大	家族労働力を活用した有機トマト以外の作物の導入 販売先が確保され, 有機トマトとの作業競合が少ない作物の選択
事例からみたポイント	葉かび病抵抗性品種採用, 疎植の回避, 基本技術習得	パック詰め, JAS認証取得, 道外出荷, 販促活動, 欠品回避・継続出荷, 高糖度による差別化, JAへの代金回収委託	アスパラガス等の導入による春季の就労機会創出	JAの振興作物から作業競合の少ない作物(アスパラガス, かぼちゃ)を選択, JAへの委託販売
試算前提	トマト販売価格(円/kg)	364	493	364
	生食出荷可能量(t)	15	40	15
	基幹労働力(人)	2	2	2
	雇用労働力(人)	0	9	0
試算結果	有機トマト(a)	30	58	19
	アスパラガス(a)	-	-	35
	かぼちゃ(a)	-	-	78
	その他(a)	-	-	43
	計(a)	30	58	175
	生食仕向率(%)	64	100	100
所得(万円)	331	610	846	544

注：線形計画法を用いて、経営耕地面積2ha, 基幹的労働力2人の下で所得が最大となる作物別作付面積を試算した。

普及 Dissemination

■ 本成果は、道内各地期の農業改良普及センターを通じて、新規参入者等の小規模経営が有機トマトを導入する際に活用されます。

連絡先 Contact

中央農業試験場
生産研究部 生産システムグループ
0123-89-2001 (代表)
central-agri@hro.or.jp