



帯広西ロータリークラブ

第2084回例会

2015.3.26

会報



■RI第2500地区テーマ■

誠心誠意

Service With Sincerity



■クラブ・テーマ■

「絆を重んじ、信じ合い、輝やけるクラブを目指そう」

ゲスト紹介

JA帯広かわにし 青果部長/広域流通統括 常田 馨 様

平田利器会長

会長報告

皆さんこんばんは。最初に、4月2日の例会は休会になっていますのでお間違えなく。4月30日は昼の例会ですのでよろしくお願い致します。4月2日からは友好クラブの高松ロータリークラブの花見例会に参加してまいります。結果は、帰ってきてから例会でご報告いたしたいと思っておりますので宜しくお願い致します。

本日は職業奉仕委員会 横山委員長の担当例会です。「海外に向けたながいも生産」について、JA帯広かわにし青果部長 常田馨様より講話を戴きます。後程、宜しくお願い致します。今日は、皆さん物を買うときには必ず値段がついているのですが、小売価格の意義についてお話しします。店頭と並べられた商品を見ると付けられているわけですが、これは、商品を製造するメーカーや、商品を輸入する代理店が、自己の供給する商品について販売参考小売価格の事であって、性能や価値を消費者に分かりやすく伝えるメリットがあります。一方で、現在主流となっているオープン価格であります。販売する商品に対してメーカー側は、希望小売価格を具体的に定めていない訳で、消費者に対して商品が安売りされているというイメージを与えないための一つの策略であります。また、ブランドイメージの低下を防ぐ手段・方法でもあります。オープン価格は1980年頃から大型量販店、チェーン店の拡大に伴って、家電製品、カメラなどを中心に希望小売価格に対して〇〇%引きという表現が市場を賑わした時代であります。その表現の中で3割引、4割引、物によっては、5割引は当たり前といった価格表示が常態化したためであります。そこで公正取引委員会によって是正し、指導が入り、全体の商品の中の15%以上の値引き商品が全体の2/3以上あるもの、また20%以上の値引き商品が全体の1/2以上販売されている場合は、二重価格と言うことで基準が設けられました。特にタイヤ、バッテリーは、5割引が当たり前の市況に成ってきていた時代でした。この基準に抵触しないように1990年代に入りまして値崩れの激しい商品に適用することが多くなりましたが、依然として希望小売価格の設定された商品について〇〇%引きを強調した販売合戦が後を絶たない業界がありまして、2000年頃には殆どの家

平田利器会長



電製品、携帯電話などオープン価格を用いる商品が増えているのが現状です。オープン価格ですから、はたしてどういう価値があるのか、どの差があるのか分かりづらいのが今の市場であります。しかし、インターネット社会となって普及拡大の現代、流通価格が一般の市販希望価格よりかなり安く流通されているのが実態であります。正常価格かつ、適正価格を維持する。または、商品価値を認めさせて流通するために、今後メーカー側が、希望小売価格の見直しが進められていくかもしれません。全ての商品が現状で希望小売価格と、実販価格の乖離がまさに深く進行してしまっている昨今、メーカー希望小売価格を設定する意義がどこにあるのか、市況の混乱を招かないよう十分に気をつけていきたいものだとも思っています。現段階での価格競争はいつまで続くのでしょうか。見当のつかないところでもあります。以上、会長報告と致します。

会務報告

天野清一幹事

- ①帯広南RC、3月30日(月)は休会と致します。
帯広東RC、3月31日(火)は休会と致します。
帯広西RC、4月2日(木)は休会と致します。
- ②帯広南RC、創立25周年記念夜間例会開催のご案内
日 時 4月20日(月)午後6時30分
場 所 北海道ホテル
- ③帯広西RC、夜間例会開催のご案内
日 時 4月23日(木)午後6時30分
場 所 北海道ホテル



ニコニコ献金

披露 親睦活動委員会 鎌田会員

北川 勝啓 会員

今年成人式を終えた娘は、来月より幼稚園の先生として新たな一步を踏み出します。忍耐と明るさを持って頑張りたいと願っています。

追伸…IMでの式典設営に協力頂いた会員の皆様、ありがとうございました。



ニコニコ	3月26日	2,000円	
献金	累計	557,108円	(3月26日現在)



会長 平田 利器
幹事 天野 清一

副会長 佐々木和彦
副会長 飯田 正行

会場監督理事 堂山 啓太
プログラム委員理事 久保 且佳

発行：広報委員会
委員長 森 房明 (副)立崎 貴之



例会日/木曜日 12時30分~13時30分 例会場/北海道ホテル 帯広市西7条南19丁目1 (TEL 21-0001)
創立/1972年2月24日 事務局/帯広経済センタービル4階 TEL 25-7347 (直通) FAX 28-6033

皆さんこんばんは。本日は職業奉仕委員会ということで、3回のプログラムを頂いておりますが、今日は第3弾ということで、今回は私の所属しているJAかわにしの方に来て頂きました。石山参事にはじまって有塚組合長の話、今日は、現場で実務に当たっております青果部の常田部長に来て頂き、海外に向けたながいも生産というこ

とで、十勝の農業生産額の底上げとでもいいかもしれませんか、そういう部分で活躍している部長でございます。よくお話を聞いて頂ければと思います。よろしくお願い致します。



「海外に向けた長芋生産」 JA帯広かわにし 青果部長／広域流通統括 常田 馨様



あらためまして、皆さんご苦労様です。JAかわにしの常田と申します。今、ご紹介があったように現場担当ということで、組合長の知らない世界を知っております。限られた時間ですので、

出来るだけ分かりやすく説明したいと思っております。10分ほどのDVDとお手元に資料をご用意致しました。地域の皆さんにまだまだ知って頂いていない部分が沢山あると思っております。そんなことを知識に入れて頂ければ幸いです。どうぞよろしくお願い致します。(スクリーンにてDVD放映)

大体長いもの生産現場をご理解頂けたでしょうか。地域の畑で秋になると、豆の収穫、イモの収穫、それから小麦蒔きが終わって農作業では一番最後にやるのが、長いもの収穫作業になります。(資料に沿って説明)

少し脱線するのですが、メディアで農業改革ということで全国的に農協のあり方について問題視されております。農協でありながら金融共済に特化していて本来の事業を忘れていないかと言われるのですが、私たちは、広域事業に今、力を入れて取り組んでおります。北海道全部で109の農協があります。その中で振興局が12あり、割り算しますと1振興局当たり9農協ということになります。十勝は実に24農協あります。これは単に合併を避けているのかというよりも経営資本の安定ということとして、十勝は農業王国ということもあり、経営的に苦労が他の農協よりも少ないことから合併が進まないと思っております。このままで良いのかということと私たちはそうとは考えておりません。というのは、8の農協でやるということは、それぞれの農協が同じ施設を持たなくて良いということになります。馬鈴薯、豆、小麦の施設をそれぞれ持っています。だけど車で走ると30分以内、それぞれの施設に数億円を掛け、人の雇用も必要になってきます。そういったことをそれぞれが別にやる効率の悪さが問題だと思っております。それぞれの農協が、それぞれの品目の専門農協になることで、スケールメリットを活かそうという事業展開をすすめております。あえて、合併をしなくても合理的な経営が出来る方向に十勝は向いております。JA十勝ネットワーク構想ということで、そのひとつに長いものモデルになっております。2万トン生産することで、大幅に合理化をしたコストダウンを図れる工場をオートメーション化して運営をしております。従来の経費より20%コストが安く生産出来るようになりました。また、一元集荷により大きさの規格が同じであることにより、市場取引に有利なメリットがあります。合併を拒絶しているのではなく、先ず事業の合理化が先決であると考えます。こういったことが輸出に向けた取り組みに繋がっています。1971年に1.5ヘクタールから始ま

り、1979年にJA芽室と広域のスタートをしました。現在は510ヘクタールで2万トン採ることが出来ます。この8つの農協で採れた長いものを川西農協で一元集荷します。全農協集めた十勝川西長いもというブランド力が安心して長いものを作る環境に繋がります。そういったことが信頼関係にも繋がります。10アール当たりの収入は741,000円、普通の農産物(小麦、てんさい、馬鈴薯)は10アール当たり100,000円です。実に7倍になります。過小分所得では350,000円くらいになります。一軒当たり2ヘクタール作付けしますので、700万円が純利益になります。そんな良いことがいつまで続くのかという危機感から、輸出ということに繋がりました。

台湾から輸出を始めたのですが、どうして輸出に繋がったのかということ、台湾で長いものは漢方薬なんです。台湾の長いものは主に加工用に使われています。日本の長いものの方がきれいでおいしいということで輸出に繋がりました。国内では規格外の4Lが主に海外に輸出されます。それによって平均単価が2割上がりました。現在はアメリカへの輸出が増えて今年は逆転する見込みです。アメリカ人が食べるのではなく、実はアメリカに住む中国人が食べるのです。手配するのも中国人や台湾人が輸出をしてくれています。川西が全国でも指折りの産地になったから、大きいサイズだけ出せるようなスケールメリットを活かせる規模の産地になったということです。我々がやらないとこの事業が円滑に行かなくなります。出来れば輸出がなく国内相場だけでやっていけるのであれば、ここまでしなくても思いの中にはありますが、お客さんにとって都合の良い産地であること、今日電話をすれば40フィートコンテナ明日入れてもらっても大丈夫な環境にあります。20トンの荷物が積めます。今でも毎週4台、40フィートのコンテナがオーダーではいることになっています。しかも1年中です。それを上手く活用してくださいとアナウンスをし、先日、はげ天のたれをシンガポールに運ぶ事業も成り立っています。もし機会があれば、海外輸出が可能です。受け手が決まっていれば、コンテナに混載可能のものであれば、混載することが出来ます。温度は3℃で3週間保つ物であれば可能です。間口を広げておりますので活用して頂ける機会があれば、そういった形で今後、地域に貢献できればと考えておりますので、ご相談ください。本日はありがとうございました。

