「京おくら」産地化へ
～ゼロからのスタート～

佐藤 聖也（さとう せいや）
京都府・JA 京都中央 経済部 営農販売課

※本稿は2024年11月に行われたTAC・出向く活動パワーアップ大会での発表より構成しています

JA 京都中央の概要

当JAは、京都市の中心部を除いた地域と向日市、長岡京市、大山崎町を管轄としており、市街地に近い都市近郊地域から山間地域にまでまたがっています。主な栽培品目は、京野菜を中心に、京たけのこ、九条ねぎ、なす、花菜などがあり、管内である京都市伏見区には日本初の国営干拓事業として巨椋池干拓農地があり、水稲が盛んに栽培されています。当時漁業が行われていた名残として、農家には木製の船が残っている家もあります。

販売方法としては、JAの共販出荷や個人の市場出荷、直売所、庭先販売など、都市近郊農業を活かした様々な販売方法が行われています。



管内特産品の現状と新たな品目の検討

当JAでは、九条ねぎ、なす、花菜（全国的には菜花として流通しているが、京都では「花菜」というブランドで出荷されている）の既存産地育成に力を入れてきました。しかし、農家の高齢化や後継者不足に加え、高温による栽培環境の悪化などにより、産地規模縮小に歯止めがかからない状況になりました。担い手からは、収益性が高く、夏の暑さにも耐

えられる新たな品目の導入を望む声が多く寄せられていました。

そこで、夏の高温に強く、需要が期待でき、低コストで高齢者・新規就農者でも気軽に栽培でき、管内全域で栽培可能な品目としてオクラに着目し、「京おくら」と名付け、ブランド化に取り組みました。

京おくら産地化の取組みは、2019年からの第８次経営刷新３か年計画で「新たな品目導入による新規産地の立ち上げ」を到達目標に掲げ、栽培を開始しました。初年度は担い手と TAC で試験栽培と出荷に取り組みました。2020年には当 JA 初となる、管内全域を対象とした出荷部会、JA 京都中央京おくら出荷部会を設立し、2022年の第９次経営刷新３か年計画では、出荷量10ｔ、販売高1,000万円を2023年の到達目標として設定しました。

担い手からの課題

訪問活動を通じて京おくらの普及拡大を行った結果、部会には多くの担い手が入会し、生産面積も拡大してきましたが、新たな課題が生じてきました。

１つ目の課題は、担い手の労働力の軽減です。京おくらの出荷調製作業で非常に労力がかかり、担い手の負担となっていました。

２つ目の課題は、京おくらの単価向上です。農家の所得向上のためには単価の向上が必須であり、出荷最盛期である８月の単価下落が生産意欲の低下につながっていました。

３つ目の課題は、規格外品の販路開拓です。担い手から規格より大きいが食べられるものを捨てたくない、生産面積を拡大したいが現状のままではロスが多いため何とかしてほしい、と強い要望がありました。

担い手の訪問を通じて知ることができたこれらの課題を解決するため取組みをスタートしました。

担い手の労働力軽減

担い手の労働力を軽減するため、担い手の負担となっている工程を洗い出しました。意外にも、栽培面ではなく収穫から出荷までの工程で人手が足りず負担となっていることがわかりました。たとえば一人で袋詰

めを行う場合、出荷最盛期の８月には１日25箱ほど出荷されるため、約4,500本を手作業で袋詰めしていました。また、規格品だけではないため扱う本数はさらに多くなります。担い手からは「大量のオクラにため息が出る。まだまだ終わらない。何とかしてほしい」と悲痛な叫びを聞きました。

そこで、近年、注目が高まっていた農福連携に着目し、行政と協議をはじめました。2023年に京都市で農福連携に取り組む農林業者支援事業が立ち上がり、これは農福連携に取り組むチャンスであると思い、担い手へ農福連携事業の提案を行いました。どの担い手もはじめての取組みに消極的でしたが、担い手の作業負担を減らせる取組みであると確信があったので何度も説明を行いました。その結果、一人の担い手が「TACが進めてくれるなら」と取組みを決心していただきました。

2023年７月に福祉事業所と担い手のマッチング会を開催しました。マッチング会には６事業所が参加され、TAC から実演を交えて調製・袋詰め作業の説明を行い、JA 支店にて実際に作業を体験していただきました。福祉事業所がどこまでの作業を請け負うことができるのか担い手も交えて擦り合わせを行い、最終的に１事業所に京おくらの選別・袋詰めを委託することとなりました。

取組みの結果、2023年の委託期間は約２か月となり、委託数量は70g袋で5,600袋、150g 袋で3,300袋、福祉事業所への委託分の販売結果は712,000円となりました。担い手からは「作業負担だけでなく、精神的な負担も軽減された。取り組んで本当によかった」とうれしいお言葉をいただきました。

また、この取組みが日本農業新聞に取り上げられ、多くの担い手に周知されたことで農



農福連携事業の成果

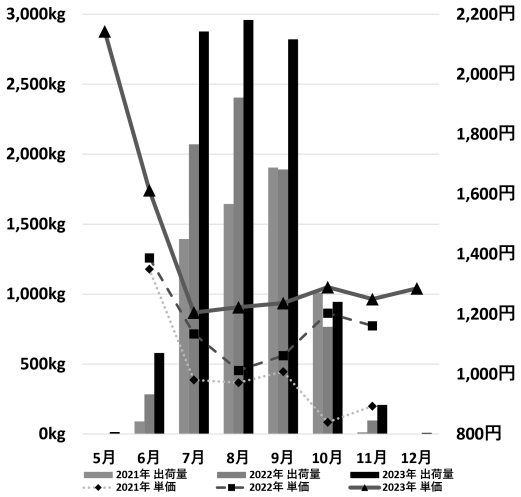
福連携事業は加速していきました。2024年６月６日にJA京都中央本店にて担い手と福祉事業所を集めた「京おくらの選別と袋詰め等作業委託に係る説明会」を実施しました。予定を大きく上回る30の福祉事業所が参加し、関係機関も含め50名を超える参加となりました。この説明会を機に担い手と福祉事業所がマッチングし、新たに３戸の作業委託が進められています。

単価向上の取組み

２つ目の課題である単価向上の取組みです。市場から「競合他産地の品物が少ない５～６月の単価が高い」という情報を聞き、早期出荷に向けた推進を行いました。2023年に施設栽培をされている担い手で早期出荷に取り組んでもらった結果、５月出荷を実現し、kg単価が最盛月の２倍を超える2,143円となりました。担い手は大満足されていて、「来年はさらに播種期を早くすることに挑戦したい」と意気込んでおられます。

年・月別の出荷量・単価を表すグラフをみると、2021年出荷最盛期の８月の単価下落が激しく、担い手の作業意欲低下に繋がっていました。2022年、全農京都府本部園芸課と卸売会社と協議を重ね、出荷を２市場に分荷しました。また、大手量販店への販路を確保し、急激な単価下落の回避を図りました。結果、kg単価は、968円から1,161円と前年比120％ととなり、単価の底上げに成功しました。担い手も単価が底上げされたことで、栽培面積拡大の意欲を見せられています。

また、京おくらのブランド化と知名度向上によって付加価値を高めるため、株式会社Mizkanと連携し、京おくらのレシ



年・月別出荷量(kg)・単価（円/税別）



単価向上に向けた様々な取り組み

ピが掲載されたリーフレットを出荷袋の中に入れる取組みを行いました。この取組みは、２年間で約６万枚を出荷袋に封入し、市場関係者、量販店のバイヤーから非常に高い評価を受け、近畿圏内での京おくらの知名度向上につながりました。今年からは出荷袋の裏にQRコードを印字しレシピが閲覧できるようになっています。また、全農京都府本部が運営している「みのるダイニング」でも、京おくらを使用した京産京消をコンセプトにしたメニューの提供を行いました。

規格外品の販路開拓

オクラの生育は非常に早く、収穫適期を逃すと食べるのに問題はないですが、大きさで規格外品扱いになってしまうことが大きな課題となっていました。担い手からは「現状のままではロスが多いため何とかしてほしい」という強い要望がありました。

そこで、新たな出荷規格として従来より大きめのサイズを中心とした150g規格を追加し、スーパーへの販路拡大を行いました。さらに、全農京都が行うコンテナ貸出事業を利用することで、資材コストを44％削減することができました。その結果、150g規格の出荷量は2.7tとなり、前年比450



単価向上に向けた様々な取り組み

%、販売金額は、155万円で前年比446%と大幅に増加し、kg単価も567円と向上しました。2024年には新規格名を「ダブル」とし、150gの出荷袋のデザインを一新するなど、新たな販路拡大に取り組んでいます。

今後さらに京おくらの産地を強固なものとするため、京おくら出荷部会・JA・行政が一体となった担い手の意見を反映しやすい組織として、「京おくら生産振興協議会」を設立しました。協議会では、京おくら技術者会議を月1回開催し、情報共有と生産拡大に向けた戦略策定を行っています。

取組みの成果

様々な取組みを進めた結果、2023年度の京おくら販売実績は前年と比較して出荷量140%、販売金額168%と大きく向上し、産地を成長させることができました。表のとおり、すべての項目で前年比を大きく上回っています。特に京おくらの出荷量13.1t、販売金額は1,550万円と大きく向上しており、第9次経営刷新3か年計画の2023年度到達目標であった、出荷量10t、販売高1,000万円を達成しました。

数値化できない成果として、京おくらを通じて行政や全農等の関係機関と日々の関係性が深まり、担い手へのバックアップ体制が強化されたことがあげられます。

項目	2022年度	2023年度
京おくら総出荷量	9.3トン	13.1トン（前年比140%）
平均販売単価	981円/kg	1,176円/kg（前年比119%）
京おくら販売金額	920万円	1,550万円（前年比168%）
70g規格総出荷量	7.5トン	10.4トン（前年比138%）
150g規格総出荷量	0.6トン	2.7トン（前年比450%）



第9次経営刷新3カ年計画の目標である
- **出荷量10トン**
- **販売高1,000万円を達成！**

取組みの成果

今後の展望

今後はさらに農福連携の強化を図り、管内全体に取組みを広げていきたいと考えています。京おくらの産地規模拡大を進め販売高1億円をめざし、日々のTAC活動に邁進していきます。