

生産者向け 京都市内青果商団体と有機農業生産者との共同物流の取組み

背景

・京都オーガニックアクションは2017年に1人の小売り事業者の社長が発起人となり、京都の青果商の集まりからスタートした。京都市内は未だ八百屋が多く、チェーンストアではない小売業が多く営業しているエリアである。そして発起人はそのこだわりのある八百屋の仕入先の有機農業生産者が、複数の八百屋の仕入先として重複しており各社バラバラで仕入をしていることに非効率性を感じた。そこで小売店をまわり仕入先を調査した。また生産者側にも出荷先を聞き、各社ばらばらのお荷をしていく現状を理解した。そこで1人の小売商が自らトラックを運転し「共同集荷」を開始した。

それを支援した仕組みとして「farmO」とよばれる受発注オンラインプラットフォームがある。このシステムは生産者のお荷情報と購入したい八百屋がオンラインで情報を共有できる仕組みであり、このアプリの活用により、共同物流が可能になった。

・この取組みは小売が主体となり「地産地消」を掲げこれまで宅配便で調達していた近隣の有機農産物を生産計画から日々の出荷量を受発注に連携させ効率的な集荷を実現させた事例である。

課題

- ・京都近郊の有機農業生産者は新規就農や移住者が多く生産面積が少なく物量がすくない。生産者間のつながりが薄く、孤立している。
- ・新規就農で物量を稼ぐとなると生産に注力するため、出荷調整・営業に手が回りにくい。共同物流化まで手が回らない。
- ・既存の市場・JAなどの仕組みに合わず、独自営業していくしかない。
- ・販路の拡大が難しい。

地域の環境課題

里山の荒廃
耕作放棄地の増大
多様性の減少
過疎化・空き家

有機農業の課題

生産量
流通・物流
市場

取組内容と成果

- ・京都オーガニックアクション(KOA)の主な取組みは「KOA共同物流便」の運営である。農家側の課題は、販路開拓や送料の高騰があり一方の小売事業者側の課題は「市場で有機農産物が手に入りづらい」「物流費が高い」「調達方法に手間がかかる」というものである。
- ・KOA共同物流便は、「farmO(ファームO)」という受発注オンラインプラットフォームを活用する。このシステムは、有機農家が農作物の種類や量、販売価格といった出荷情報をウェブフォーム上に書き込み、八百屋やスーパー、飲食店といった小売り事業者がその情報を見て農作物を注文できるというものである。
- ・農家は配送や代金請求の手間がある。また、小売り事業者も様々な農家に発注を掛けて代金を請求しなければならない。そこで、KOA共同物流便で登録農家の有機農産物をまとめて集荷、登録小売り事業者への配送を農家に代わって行う。これにより、できる限り有機農家と小売事業者の手間を省き、地域で有機農産物を販売しやすい環境を整えた。

<従来>

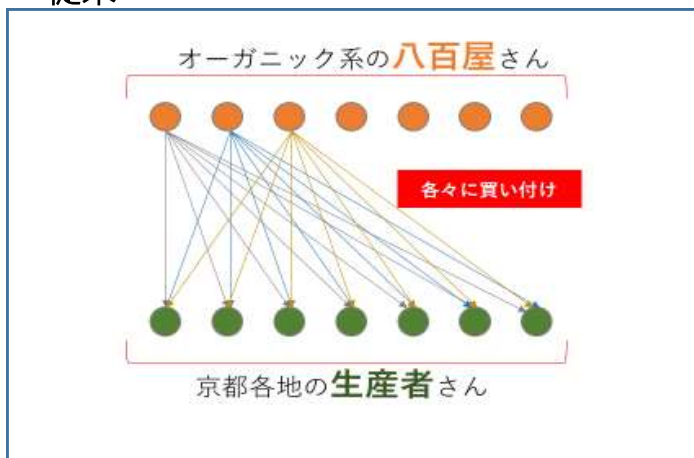
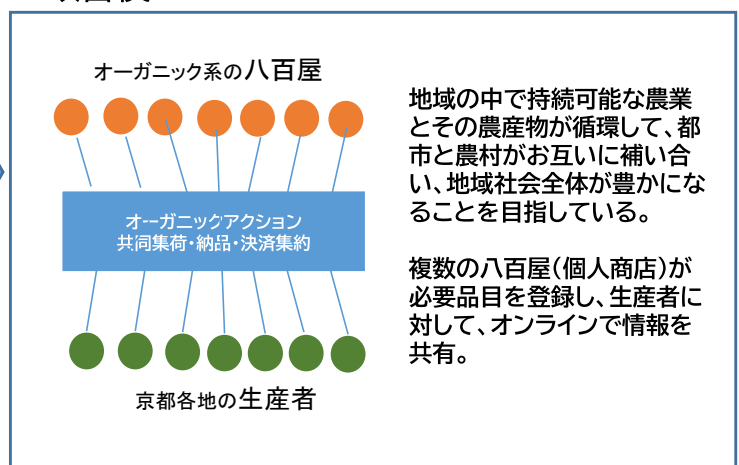


表1. オーガニックアクション集荷による成果

	共同集荷前 (宅配便出荷)	共同集荷後 (共同集荷便)
ケース当りの平均的宅配便出荷料金	1,860円	登録会員は仕入金額の15% 会員以外は業務委託費として KOAと協議

- ・2023年11月現在で、参画している有機生産者数は40名。小売は16社になった。
- ・物流費は取引手数料として計上している。

<改善後>



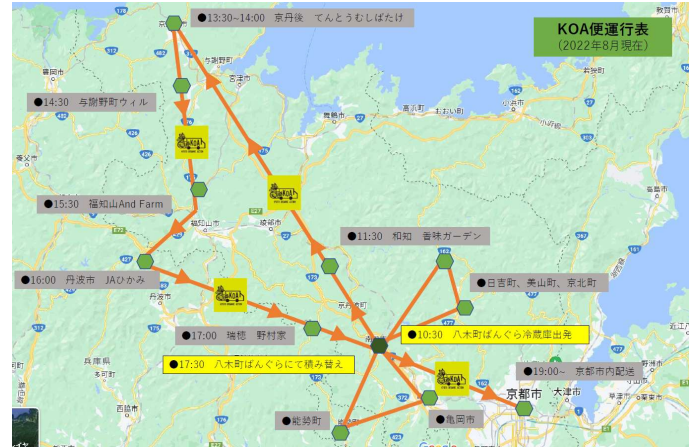
今後の展望

地元で有機農産物への関心を高めてもらうため、ファームツアーやマルシェイベント、ポッドキャストなどで触れる機会を増やしていく。その為にこの物流ネットワーク(KOA便)を通じて構成されたメンバーでまとまっていく。KOA便で業界の仕組みを整えて、普段の買い物で買える機会を増やしオーガニックを面的に展開していく。

成功のポイント

<本事例のポイント>

- 本事業には青果卸が介在しておらず、青果商(八百屋)がこだわりの商品を調達するため、小売商間でネットワークを形成し情報交換により仕入有機生産者のネットワークを構築してきた事例である。
- 1社の小売商が情報を収集したことからこの生産者ネットワークが形成された。
- 青果商のネットワークと生産者のネットワークをマッチングするものとしてシステム(farmO)が生まれ活用が広がり参画者が増えていった。
- このシステムは生産者の作付け情報・出荷予定が開示され共有される。これまで個々の生産者に直接発注していたものが、この機能を使うことで共有化がはかれた。
- そして債権債務情報が付加され、取引支援ツールとして活用の幅が広がった。
- 結果的に物流情報(出荷品目・数量・集荷情報)も共有化されることになり、共同集荷につながっていった。

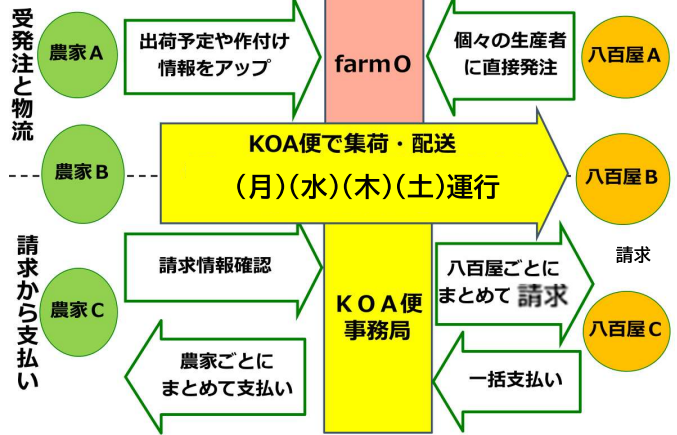


共同物流を可能にした受発注共有システム farmOe



生産者が商品の価格や数量を登録して注文表を作成すると小売りが画面を見て発注できる。設定した数量を越えては発注できない仕組みもあり、生産者と小売が同じ画面で受発注作業をすることで欠品になる受注を防ぐことが可能。納品書や各種帳票も出力が可能なシステム

KOA便取引の仕組み



<調整が難しかった点と対応(工夫した点)>

既存便の共有課題

- ・ 既存便の運営社との出荷日を合わせる必要がある
- ・ 既存便の運営社に
新たなオペレーションをつくる必要がある

- ・ 既存便運営社のデメリットの克服が必要
- ・ 持続的な出荷や、ある程度の物量が必要

KOA 便はそのために必要な仕組みを試行する事業で、Local&Organicがほとんど扱われていない大規模な市場流通に対して、独自の流通と市場を構築することを目的としている。

→有機農産物の「地産地消」の取組み

【KOAの目的】地域の中で持続可能な農業とその農産物が循環して、都市と農村がお互いに補い合い、地域社会全体が豊かになることを目指している。

市場流通に乗らない地場のオーガニック野菜を、できるだけ地域内で循環させるための仕組みとして、京都縦貫道沿いの農家さんと京都市内の八百屋さんをオンラインプラットフォームで繋ぐことで取引情報を共有し、共同物流便で野菜を集荷、配送する事業からスタートしています。



オンラインプラットフォームは、(株)坂ノ途中と一般社団法人次代の農と食をつくる会が開発、運営しているfarmOと言うシステムを活用しています。

これから取組む地域へのアドバイスやメッセージ

複数の有機農業生産者の農場が集約されておらず、乱立しており、個々に物流業者の集荷便が成立しないエリアにおいては、生産者自ら集荷業務をすることで、宅配便依存の物流から改善できる。この場合、集荷物流を構築している生産者の規模、出荷量、そして集荷移動距離が適正であることがこの事例の成功可否ポイントになる。作付品目と農場の立地がこの事例の成功可否のポイントである。