

[報告 6 JA]

実需者との相対取引を中心にした販売システム

吉田正一 (JA 甘楽富岡営農事業本部長)

量販店や生協との取引を通じて、また今回の研究会に参加して、GAP への取り組みの必要性を痛切に感じている。しかし、生産者は高齢化しており、生産履歴の記帳がやっとの状況であり、全ての品目を何百ものチェックを受けられるか疑問だ。また設備の見直しなどで費用がかかる面もあり、生産者にきちんと説明していかないと生産者が挫折しかねない。今後は GAP の説明にかなりのエネルギーを要することが予測される。また食の安全性にはリスクがつきものでお金のかかる側面もあり、出荷する生産者全員で 0.5 円ずつ積み立てをしている。積み立て金額 1 億円を目指している。

また昨今の状況を見るとライフスタイルに変化が生じている。食がデンプン質の食生活から動物性へ移行しており、自給率を下げる要因にもなっている。また食事の内容やスタイルも大きく変化している。そのため学校給食を中心とした食文化の伝承が重要になってくるだろう。

その様な中で、資料に JA 甘楽富岡の全体の実績を挙げたが、若干減少している。やはり高齢化だけ

は止められず、基本的には今後も減少していかねばならないと考えている。その食い止めのために量販店や生協との直販事業に取り組み始めて 10 年が経過した。店舗ごとにみると、売上額を伸ばしているところとそうでない



ところが出てきており、お店の担当者の方の考えによって売上が左右されるという課題が生じている。

直販事業の全体の販売額はほとんど変わらないが、しいたけは原木から菌床に移行して伸びている。また同じものばかり生産していると停滞してしまうため、常に新しい作物の導入を考えている。そのため講習会等は年間 200 回くらい実施している。

最後に大きな課題としては、運賃の問題がある。ただ、青果物の運送は帰りの荷物が無いのが現実だ。そのあたりをコーディネートし、将来につなげるようなやり方を考えていきたい。