

[報告 3]

デフレ下の野菜産直

高橋宏通 (パルシステム生活協同組合連合会食料農業政策室室長)

パルシステムはこれまで、品質重視・こだわり路線でやってきたが、デフレになってくるとやはり「低価格路線に変えた方がいい」という意見が出てくる。執行部でもだいぶ議論になったが、組合員や現場の人たちから「変えるな」と逆に発破をかけられた。というのは、価格を下げることで一番しわ寄せが来るのは生産者だ。それでは、パルシステムが目指す「食料自給率の向上」「日本農業を守る」というスローガンからかけ離れてしまう。無理な値下げは品質低下を招き、場合によっては食品偽装に追い込む可能性もある。

価格が安いということは、ただそれだけで消費者に PR する力がある。けれども私たちのやり方は、日本の農業の意義や状況を説明し、品質の良さを理解してもらい、なおかつそれをきちんと届けて、組合員が納得して初めて販売がつながる。苦難の道ではあるが、組合員も現場で働く人も志は高いと感じている。

ただ、安さには即効性があるが定着性はない。私たちのやり方はたしかに時間がかかるが、ファンになってもらえれば簡単には離れないという良い点もある。いずれにしても、今後は低価格指向とこだわり路線の二極化が進むことが予想される。

産直とは、単にモノを仕入れる手段ではなく、長い付き合いを通してきちんと消費者に理解してもらい、農と食の現場が近づくことによって、農業経営が発展できるような仕組みであるべきだ。私たちは、パルシステムに関わる農家・産地にはきちんと作物をつくってもらい、それを正当に評価した価格で消費者に買ってもらう、農家経営が成り立つようにしたいと考え、活動を続けている。

私は、産直は助け合いだと考えている。30 年前にパルシステムの前身である首都圏コープが活動を

始めたころは、まだまだ小さい組織だったにもかかわらず、私たちの考えに賛同し、農産物を提供してくれた多くの生産者に本当に助けられた。今、パルシステムは 100 万人規模に成長し、今度は私たちが恩を返すときだと思っている。



とはいえ、デフレ状況下ではやはり、一定程度のコストダウンは欠かせない。私たちは、生産者価格はなるべく高く、販売価格は少しでも低くするために、流通の「中抜き」や梱包材の見直しなど、徹底的なムダの削減に取り組んでいる。

また、最近、畜産用飼料が大高騰したが、それに見合うだけの値上げは難しく、生産者価格をあげることはできなかった。そこで、組合員にカンパを募る活動も行った。

野菜農家に対しては、私たちが肥料事業を構築して良質の肥料を低コストで供給したり、コストのかかる天敵農薬などは、私たちがメーカーと交渉し、パルシステムが宣伝を請け負うかわりに生産者には一定の割引価格で卸してもらうなど、生産資材などの部分にも踏み込んで、なるべく生産者手取りを確保できるよう努力している。

また、畜産の産地と青果の産地が協力し、それぞれの持つ資源をお互いに有効活用するための耕畜連携会議を立ち上げている。その成果として誕生した「こめ豚(お米を餌にして育てた豚)」という商品は、少し価格が高く、予約販売という不便さにもかかわらず、予想を上回る予約が入った。耕種農家と畜産農家が力を合わせて商品をつくったというところが、組合員に非常に分かりやすかったのだろう。そういう取り組みにもどんどん力を入れていくべきだと考えている。