

[報告 7]

JA 糸島チャレンジ 100 億の取組みと 産直市場「伊都菜彩」の事業報告

小金丸肇 (JA 糸島産直統括マネージャー)

「未来を耕す糸島農業」策定に至る経過



平成 19 年に開設した伊都菜彩という直売所のこれまでの取組と、それに加えて JA 糸島として営農販売事業をどうもっていくかというところでの取組を交えながら報告させていただきます。

JA 糸島は昭和 37 年に市町村を超えて合併した。全国でもこのような市町村を超えた大型合併はなかったということで、当時の役職員は大変苦労されて合併が行なわれたと聞いている。

現在は正組合員が約 6000 人、それから准組合員が約 9000 人、合わせて約 1 万 5000 人の組合員がいる。職員は、正職員 228 名、臨時・パート等で 257 名、合わせて 485 名で事業展開を行なっている。

事業実績については、販売高が約 101 億。その販売高を構成しているのが、39 の生産部会組織だ。

昭和 40 年代、糸島はミカンの大産地で、ミカンと米を中心とした農業を行なっていた。それがオレンジの自由化等々でミカン農家から花農家、それから野菜農家へ展開され、平成に入って施設園芸が盛んになってきた。

JA 糸島の販売事業の推移だが、平成 2 年以前は、販売高はだいたい 100 億ちょっとだったが、平成 3 年以降年々販売高が減少し、平成 18 年は 75 億まで減少した。そこで、どうにかしていかないといかんということで、伊都菜彩の事業を計画しはじめた。

平成 19 年に 5 カ年計画「未来を耕す糸島農業」を策定した。24 年度までの計画で、大きな柱は、次世代・消費者・農業者、この 3 者の共生の発展を

図ろうということだ。ひとつは、マル糸ブランドのものづくり、この販売戦略の実践を行なう。2 番目に、担い手づくり。それを支援の軸とした生産基盤の強化。3 番目として農村環境の保全と食農教育の実践を目指している。

伊都菜彩の概要

伊都菜彩については、平成 19 年 4 月にオープンした。敷地面積が約 2ha、建物面積が 2400 m²、うち売り場が約 1200 m²。今現在の出荷会員が 1308 名で、常時出される方はだいたいこの半数弱。1 日あたり 600 名前後が出荷している数字になっている。大きく分けて農産物、畜産物、加工品、鮮魚類、その他という商品構成になっているが、農産物については全体の 41%。野菜類が 7 億 5000 万、果物類が 2 億 2000 万、花が 3 億 4000 万、米が 7000 万という数字だ。畜産物は全体の 12%。これは牛肉、豚肉、鶏肉、卵、畜産物の加工品のようなものになっている。加工品は全体の 17%。これは漬物や弁当、惣菜、スイーツ類、お菓子、いろいろなものを生産者がつくって持ってきている。鮮魚類は全体の 22%。その他ということで、乳製品などが 6%となっている。

付帯施設として、休憩コーナーを兼ねてマル糸のコーナーということで、糸島でとれた小麦を 100% 使用したうどん麺、そうめん、こういったものを開発して提供している。

職員は、パートも含めて 52 名。土曜日曜などは非常に業務が多忙になる。テイクアウトコーナーや魚を無料で調理するコーナーを設けているが、そこは外部から人間を出していただいております、働いている人間はだいたい 120 名くらいになる。

出荷者に代わって伊都菜彩の職員がお客さんとのかけ橋に

うちの職員は、JA にまったく携わったことのない人間を、伊都菜彩の開設と同時に雇用したため、JA の事業について理解していなかったが、特に「お客さんとのコミュニケーションを大事にしたい」ということで指導している。

出荷者には「搬入時にはお客さんとどンドン会話をして PR してください」と指導しているが、出荷者が 1 日中お店にいるわけにはいかないので、職員はお客さんとお荷者のかけ橋になれるように、情報の共有をしながらお客さんに PR をする、またお客さんから「こういったものをつくってもらえないか」というようなご要望を聞きながら、出荷者にその情報を提供しているところだ。

もうひとつ、職員に野菜ソムリエ、食育ソムリエなどの資格を取得させており、現在 13 名の有資格者がいる。その職員は、たとえば旬の農産物を利用した試食宣伝会、月に 2 回発行する「ソムリエだより」というパンフレットなどで、料理のレシピや保存方法などの情報をお客さんに発信している。

農産物のコーナーについては品目ごとに、すべてではないが、レシピをつくって「ご自由にお取りください」とそれぞれの売場に設置している。非常にこの利用頻度が高く、日々のコピーがものすごい量になっている。

伊都菜彩の役割 (1) —JA 糸島組合員の 5 つの場づくり

そういったなかで、伊都菜彩の役割だが、まず JA 糸島の組合員さんへの 5 つの場づくりということを役割として持っている。

ひとつめが、高齢化する農家組合員や女性の農業者が活躍できる場をつくらうということだ。今でも JA 糸島の基本的な考え方は変わっていないが、今までは専業農家を中心に大量流通、大量販売というところでの販売事業の展開を行っていたが、それだけではダメだ、広く組合員を網羅しようと、高齢者や女性農業者といった方々が、たとえばトマトひとつでも「つくってもってきていただければ販売で

きますよ」というシステムづくりをするということになっている。

2 番目に、糸島地区の食に関わる産業者と連携しながら、地産地消運動の拠点として業務を行なう場だ。糸島地区にも、飲食店を含めたいろいろな食に関する産業者をされている方がいる。特に農産物を糸島の原料でつくっていただくといったところで、伊都菜彩で販売していく。

3 番目に、特に専業農家を中心として、中間流通コストを可能な限り削減しながら農業所得の向上を図る。

4 番目に、共選品の規格外までお金にしていく。

最後に、JA の販売事業から離れていった方々に、伊都菜彩を通じて JA の販売事業にもう一度戻って来ていただく。

こういった 5 つの場としての役割を持っている。

伊都菜彩の役割 (2) —JA 糸島のファンづくり

伊都菜彩の役割の 2 番目に、JA 糸島のファンづくりだ。JA 糸島は大都市の福岡市がすぐ隣にある。そこをターゲットにして、地産地消運動を通じて JA 糸島のファンづくりをしていく。もうひとつ、次世代を担う子どもさんや若いお母さんたちに食農教育を通じながら糸島のファンを育てていく。

次に伊都菜彩の状況だが、来店客数の推移では、平成 19 年にオープンしたが、オープン年度はレジ通過で 83 万人。20 年、21 年、22 年度と、右肩上がり数字はあがっており、22 年度は 126 万人となっている。この内訳は、糸島市内に在住のお客さんがだいたい 3~4 割。そのほか 6~7 割が糸島市外からのお客さんだ。糸島市の人口は約 10 万人、隣の福岡市が約 130 万人、その周辺にも 50 万人規模の市町村がいくつもある。そういったところからのお客さんが非常に多い。おかげさまで、今年の 9 月にオープン以来来店客数 500 万人を達成し、記念式典とお客さんへのサービスを提供しているところだ。

販売高の推移だが、平成 19 年度は税込みで 18 億 7000 万円。20 年、21 年、22 年と、これも右肩上がり推移している。22 年度については 33 億 9000 万円の売上だ。

伊都菜彩はポイント会員制度を顧客確保のために導入している。これはオープン当初からやっており、現在、約 6 万 8000 枚を発行している。この利用については、だいたい 1 日あたり、来店客数の半数強がこのポイントカードを利用している。毎日来る方もいるし、1 週間に 1 度とか 1 ヶ月に 1 度といった方々もいる。

伊都菜彩出荷会員の推移

出荷会員の推移だが、オープン当初の 19 年度は 992 名。22 年度末で 1308 人と、少しずつ増えている。伊都菜彩の会員資格は、JA 糸島の組合員、もしくは糸島漁協の漁師さんに限るので、約 1 万 4000 人いる JA 糸島の組合員の 1 割にも満たない。これを 1500 名くらいまで来年に向けて確保していきたいと考えている。

ちなみに、会員の募集を伊都菜彩オープンの 1 年前くらいから行なったが、第 1 次締切では 100 人に満たない状況で、直売所は出荷者がつくってもってきただけかからないことには商売にならないので、JA 糸島の職員全部で会員の推進にあたった。オープン時点には 650 名でスタートでき、オープンの年度終わりでは 992 名になった。

今後の取組み

今後の取組みとして、まず糸島の農産物を利用した商品開発だ。明確な担当部署が決められていないなかで、やりやすさからいうとうちの部署が一番やりやすいので、伊都菜彩で商品開発を行なっている。

この商品開発は、最終商品までの開発、企業向けの 1 次加工、たとえば粉にするとかペーストにするといったところまでの商品開発。この 2 段階のやり方で進んでいる。

2 番目に宅配事業の強化。糸島地区では買い物難民はまだ多くないが、伊都菜彩のほうにも「ちょっと遠方なので、ものを送ってもらえませんか」という問い合わせが出てきている。そういったところへ、電話 1 本、ファックスひとつで、商品を送れるように、今年の 10 月から事業を始めた。まだ月 100 件に満たないので、もう少し強化していきたいと考えている。

3 番目に、糸島農産物サポーターの店を福岡市の飲食店を中心に募集している。糸島の農産物を積極的に使っていただく店を JA 糸島として認証し、ホームページそのお店を紹介していく。お店には、糸島の農産物をどんどん使っていただくというような、winwin の関係を築きながら、こういったお店を拡大し、糸島の農産物を PR していこうと考えている。

最後に、食育活動の強化がオープン当初から課題になっている。本年度からこれを強化していこうということで、体験農業や料理教室などの体験ができる活動をしていこうということで、現在、業務を行なっている。また、伊都菜彩のまわりに 5 つくらい小学校があり、5 年生くらいが農業の勉強を授業のなかでやっているの、そこに出向いて、糸島の農産物の現状などをお話しながら、出前講習会というかたちで食育活動や農業の勉強会を行っている。