

現地ルポルタージュ

都市と農村交流の新しい拠点を目指して

J A前橋「産直ゆうあい館」の事例

一、J A前橋市の概況

J A前橋市は、平成五年に前橋市内の十二の農協が合併してできた農協である。一年四月現在の組合員数は一四、八六一人(正組合員比率六〇%)である。農産物の販売高は一一〇億円であり、そのうち畜産物が三九億円(三三%)で、青果物三三億円(二七%)、牛乳二六億円(二二%)、米麦一三億円(一一%)であり、当地域の農業は野菜と畜産を中心としている。

当地域は利根川用水に恵まれ、昔からの農業地帯として京浜市場を中心に農畜産物の出荷が盛んであった。ところが、近年の労働力の高齢化や担い手不足問題等の進行により地域農業の衰退が見られる。例えば六年から一〇年までの五年間で農産物販売高は一五四億円から一一〇億円へと三四億円(二三%)減少しており、地域農業の再生は同農協の大きな課題である。

二、「ゆうあい館」設立の経緯

当地域のある前橋市は、二八万人の消費人口を有しているため、七〇年代から農産物の直売活動が盛んであった。現在では県内に多くの直売所が存在しているが、生産

者自身による小規模なものが多数を占めている。こうした現状を受けて平成五年の農協合併をきっかけに、地域農業と経済の活性化を図るため、同農協は管内にある比較的規模の大きい直売所を再編し、約六千万円の施設投資を行い(補助率五〇%)、それを事業化の軌道に乗せたのが現在の「産直ゆうあい館」である。

三、「産直ゆうあい館」の運営実態

(一)業務の仕組み

直売事業の運営における重要なポイントは、品揃えと農産物の安定供給である。この点については、同J Aは管内の産直部会と連携し、同部会から農産物の安定供給に関する全面協力を



「産直ゆうあい館」の外観

を受けている。現在は直売所への出荷農家数は四〇〇戸に上り、昨年の出荷額は約三億円に達している。また、直売所と



「産直ゆうあい館」の内部

各生産農家の関係については、農産物の出荷は原則として産直部会の会員農家に限定され、両者は基本的には委託販売の関係である。農協は売上の一〇%を施設利用料として徴収し、そのほかは農家の販売収入として各農家の口座に振り込まれることとなる。直売所と産直部会の業務分担は、前者は販売計画の策定、農産物全量販売の促進、販売代金の決算という三つである。後者は、生産計画の実施、市場価格情報の提供、出荷活動への業務指導等となっている。直売所の人員は所長と従業員五人からなり、所長は農協からの出向者であり、ほかの一五人はパートである(そのうち八人が農家の女性)。直売所の営業時間は午前一〇時から午後六時までで、定休日は毎週火曜日となっている。

「ゆうあい館」の運営実績

運営状況	1日当売上 (万円)		客数 (千人)		1日当客数 (人)		客単価 (円)	
11年1～3月	109		65		812		1,346	
昨年比	123		118		119		102	
売上(万円)	野菜	米	木工品	加工品	食堂	合計		
11年1～3月	6,372	716	484	855	320	9,747		
昨年比	133	119	114	90	82	136		

1) 「ゆうあい館」統計より整理、作成。
2) 昨年比は昨年同期を100とした指数。

(二)商品の構成
直売所で扱う商品は、表に示したように、野菜、米、加工品(納豆、ハム、そば、うどん等)、木工品(工芸品や玩具等)などバラエティに富んでいる。今年一月から三月までの売上構成を見ると、販売代金九、七四七万円の中で、野菜は六、三七二万円で、

全体の七三%を占めている。このほかの米加工品、木工品はそれぞれ七一六万円、八五五万円、四八四万円で、全体の七%、九%、五%を占め、野菜がメインであることが分かる。

売場担当者によれば、野菜は基本的には袋詰め、パック詰め、束縛り等の形で出荷され、出荷様式や値付け等については完全に生産農家に任せている。直売品の価格は一般のスーパーより二丁四割安く、ほとんどは卸売価格に近い水準となっている。

(三)運営の実態

同直売所の今年一月から三月までの運営実績を見ると、一日当たりの売上は一〇九万円であり、昨年同期より二二%増加した。また、この三カ月間に直売所を訪れた客数は合計六五万人に登り、昨年の一・二倍となっている。それを単純計算すると、一日当たりの客数は八二二人で客単価は一、三四六円であり、昨年同期よりそれぞれ一九%、二%増加した。

所長の磯田光雄氏によれば、九年七月開業から今日までの二年間で年間平均三億円以上の売上を実現し、黒字経営が維持されている。前橋市内には経済連直営の直販施設もあるが、品揃えや値段、さらには売上高等の面においては「ゆうあい館」が最大規模のものであるという。

四、産直事業の役割と課題

同直売事業の役割は主として以下の二つ

にまとめることができよう。

(一)地域農業への寄与

直売所の資料によれば、昨年の野菜売上高は二億円強である。すでに触れたように、当地域では農産物の販売が低迷する中で野菜部門だけは安定しており、それは直売事業により野菜農家の安定兼業に果たした効果も大きいと言えよう。つまり、同直売所から各生産農家に支払われた月一二十万円相当の直売収入が兼業農家の経営の安定化にも寄与していると理解できよう。今後は同直売事業の展開により地域農業や農家経済への波及効果の一層の拡大が期待される。

(二)産消提携の拡大

新鮮・安全・安価な農産物供給を基本とした同直売所の展開は、現在地域住民から大きな関心を集めている。筆者の訪れた五月には一日当たりの平均客数は一、一〇〇人にも達している。その中には前橋市からの顧客だけでなく、遠くの高崎市や伊勢崎市から来た人も多く、同直売所は産消提携の拠点として大きな役割を果たしている。

一方、こうした消費者ニーズの増大に対して、現在は売場スペースの不足問題が顕在化している。また、今後は、同直売所の特色(新鮮野菜がメイン)を堅持しながら売上高をさらに高めていき、産消交流と地域経済の循環の同時拡大を図ることが課題となる。

(章 政)