

# 自己改革

## J A紀南の挑戦

連載 ⑥

### ファーマーズマーケット「紀菜柑」



品揃えの状況について田村眞次店長と意見を交わす出荷者組織「紀菜柑運営会」の前田雄大委員長(写真右)

柑である。しかし、地元の田辺市内は、梅・ミカンなどの果樹栽培が主体で、日々の食卓に使う野菜などは少なく、品揃えに苦労した。初年度の販売高は2億円余りと、思惑とはほど遠いものだった。このため、生産担当者や年に2回、各支部に出向いて、出荷者に季節の野菜の品目提案や植付けの講習を開いたり、出荷者に直

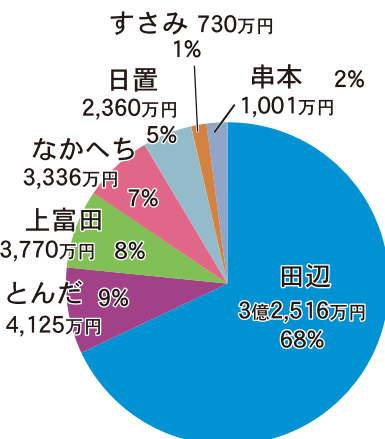
合併時のJA紀南にはAコープとの併設店や店内型(インショップ)の直売所があった。中、JAの新規事業として大きな期待のもとで始めたのがファーマーズマーケット「紀菜柑」である。

## 多様な出荷者の所得確保 地産地消で地域にも貢献

JA紀南が管内全域の出荷物を扱う大型直売所として田辺市秋津町にファーマーズマーケット「紀菜柑」をオープンして今年3月で11周年を迎える。平成28年度の販売高は約6億1700万円。品揃えの充実に向け管内2ルートで集荷便

を運行している。出荷登録者は1,228人を数える。共選出荷との併用、新規参入者やUTA、中山間地域の特産品出荷、高齢者の生きがい出荷と、多種多様な出荷者の所得確保が目的だ。地産地消による消費者への貢献の役目も果たす。

紀菜柑地区別販売高 (平成28年度)



※金額は仕入品を除く販売高4億7,841万円の内訳

接声掛けをして栽培をすすめるなど地道な努力を続けた。スターチス、ストック、ガーベラ、トルコギキョウ、ユリなど田辺から串本まで多くの品目がある切り花に着目し、なかへちを主体にしたビシヤコやコノハナなどの花木も品切れがないよう努力した。その結果、「紀菜柑は花の質が良い」との評判が聞かれるようになった。出荷者の努力と、その陰で「日々の過剰なほどの水替えや店頭の出荷品の品質チェックがあった」と特徴の職員は話している。かんきつ類も当初から順調な訳では無かった。しかし、中晩柑を含む品種の数では他に劣らない産地で、出荷者も増加。マルチ栽培や袋掛け、木熟出荷など品質的にも消費者の

支持を得るようになった。紀菜柑の販売のウエイトは、花き・花木、かんきつ類、野菜類、加工品(米等を含む)が4分の1ずつを占める。他のJA直売所に比べて花き・花木が多く野菜が少ないのが特長だ。販売高は平成23年度に5億円を突破、2年後の25年度に6億円の大台に乗ったが、その後、足踏み状態が続いている。29年度は前年超えて計画した約6億2700万円を見込む。売上げを増やすには集客数も重要であるため、毎月1回、役員らが集まり、イベントや試食会の開催を検討する。2月9・10日にJA花き部会が店内で開いた切り花展示会も、会議で出た提案が始まりだった。運営会の前田雄大委員長は、紀菜柑があったことで就農を決意した一人。「20年先を見通せば、現在最も多い50、60代の出荷者は次第に減っていくのだから、若者にとってはここで頑張ることがチャンスだと言える。紀菜柑が若者の新規参入の道になる可能性、だってある。だから結果を残したい」と力を込める。

J A紀南は自己改革の実践を通じ農業所得の増大や地域の活性化にチャレンジしています