

自己改革

J A紀南の挑戦

連載 ⑧

大手スーパーへの直販



トラックでの発送を前に注文票と出荷物の最終確認を行う担当者
(田辺市秋津町、直売所「紀菜柑」で)

J A紀南は平成25年から、近畿地区で小売り展開する大手スーパーマーケットチェーンへの野菜やかんきつ類の直販を行っている。販売高(税別)は初年度は月間140万円程度だったが、4年目には400万円近くに拡大。29年度の年間販売高は約4690万円だった。出荷登録者も当初の約70人から現在は127人に増え、全員が集荷・発送拠点である直売所「紀菜柑」の出荷会員だ。多様な販売ルート開拓による農家所得確保が実を結び、出荷者の生産意欲につながっている。

紀南の野菜・かんきつ直送

29年度販売高は4690万円

直販先の大手スーパーマーケットチェーンとは、それまでも共選出荷の青梅や梅干しの取り引きがあったが、野菜などの発送は初めてだった。J Aが農産物の販路拡大のため販売部の特販課を新設した平成25年度、卸売市場を通じてJ Aに声がかかり、取り組みを開始した。

直販する農産物は、葉物野菜や根菜、トマトといった定番野菜類と、紀南の季節感を出した温州ミカンや晩柑などのかんきつ類で、野菜類の割合が約7割を占める。出荷日数は週に5日で、午後4時までに紀菜柑で集荷し、大阪府内にある同スーパーの流通センターに発送する。当初は週2日の出荷だったが年々増加してきた。

出荷者は事前に出荷希望品目と数量をスーパー側に提案し、スーパー側から注文が入る仕組みになっている。出荷者全員が名前と顔写真入りシールを作成し商品に貼付する。この取り組みは「安心感と親しみがある」と小売りの現場でも好評だという。



スーパー側から注文が入った野菜やかんきつ類すべてに生産者の名前と顔写真が付く

年度ベースで見た販売高(税別)は、平成26年度が708万円(5カ月間)、25年度が2232万円、26年度が3856万円、28年度が4712万円と年々拡大し、直近の29年度は前年とほぼ同じ4690万円だった。

スーパー側は店内に和歌山産コーナーを設けており、現在89店舗で取り扱いはある。「紀南の地場産ならではの地域の強い農産物の出荷要望があるという。紀菜柑の田村眞次店長は「出荷者には年間通じた作付けをお願いし、スーパーには数量・品目共に安定的な提案をすることにより、紀南産を好んで買ってくれる消費者の期待に応えたい」と話す。

出荷者にはスーパー直販を軸にし年間の作付け・出荷を考える農家も多々いる。特販課の笠松秀之課長は「直販出荷の活用は、農家の経営形態によって度合いはさまざまだが、J Aとしては農家所得の安定確保に少しでも役立ててほしい」と、取り組みの維持・拡大に向け思いを強くしている。

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