

漂流岡山発表

地域商社3つのパターン

- ① 広域型地域商社
- ② コンソーシアム型地域商社
- ③ コンパクト型地域商社

1 広域型地域商社とは



**農地が集積したエリア。
農産物を取りまとめて都市部に販売。**

② コンソーシアム型地域商社



地域のスペシャリストたちが地域商社をサポート

うちの自治体が
ビッグサイトの商談会に出るから
そこにブースを出して



毎月マルシェを
やってるんだけど、そこに何か
特産品を売りにきてよ



オレはそんな話しは
聞いてないぞ！
勝手に話しを進めるな！





**始めたばかりで日々手探り、
資金もマンパワーも限られている地域商社。
プレイヤーは少なければ少ないほど、
当事者意識が低い人たちはいなければ
いないほど成功しやすいと思う。
『アドバイザー』など必要ないのです。**



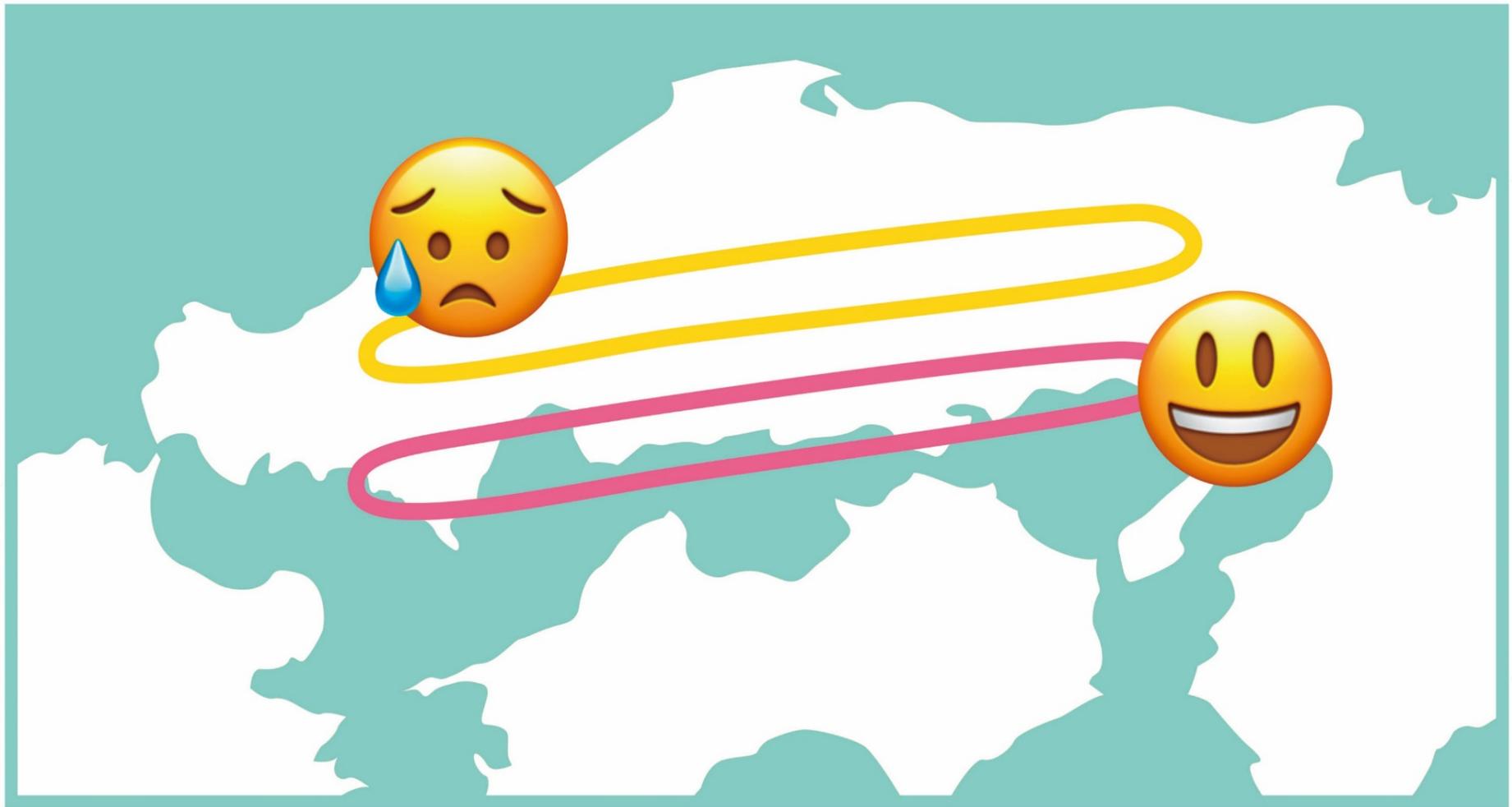
③ コンパクト型地域商社



**地域を深掘りして地域内をコンパクトに結ぶ
地域商社です。**



そもそも何故地域商社が
必要なのか



**天然資源が船で来るので海岸線は商業が沢山。
問題は中山間部。**

全国の中山間部の主な産業はこの3つ

- ① 役場
- ② J A
- ③ 農業

農業が
衰退すれば
その地域は
『死ぬ』

農業が儲からない理由



収穫前にイナゴの大群に食べられる

農業が儲からない理由



収穫した農産物を野武士(野盗)に奪われる

**農業が儲からない理由は
『生産』『収穫』『備蓄』ではない**



**儲からない理由はキチンと
『販売』出来ていないことに尽きる**

コンパクト型地域商社 漂流岡山の取り組み

普通の若手生産者が事業化できる地域商社

大規模流通

産地

JA

市場

問屋

店舗

高齢者メイン
若手生産者が
(特に新規就農者)
儲かりづらい

小規模流通

産地

店舗

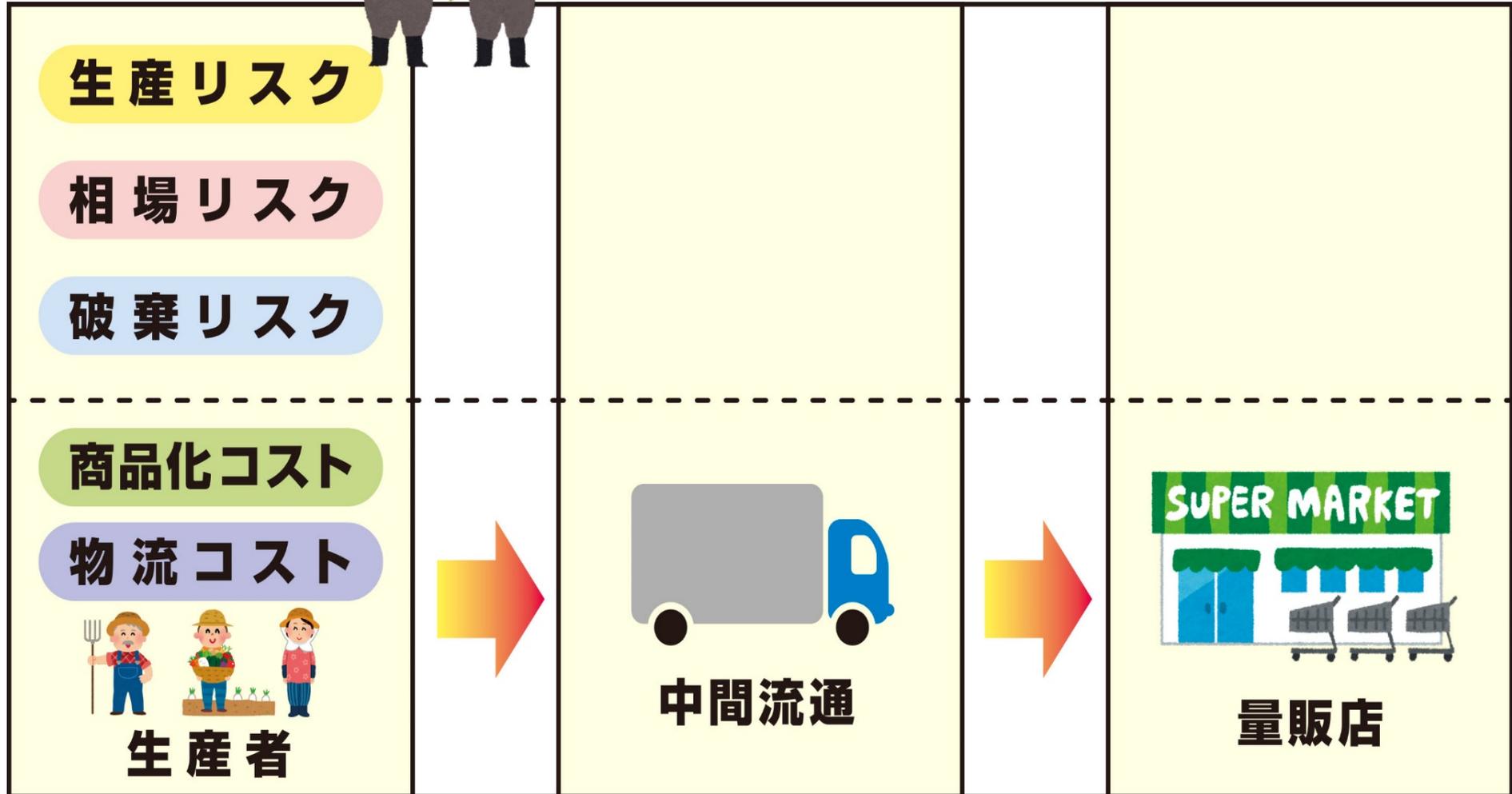
地域商社

産地

プロデューサー

店舗

商品力さえあれば
一定価格全量買取で
若手生産者の農業の
事業化が可能

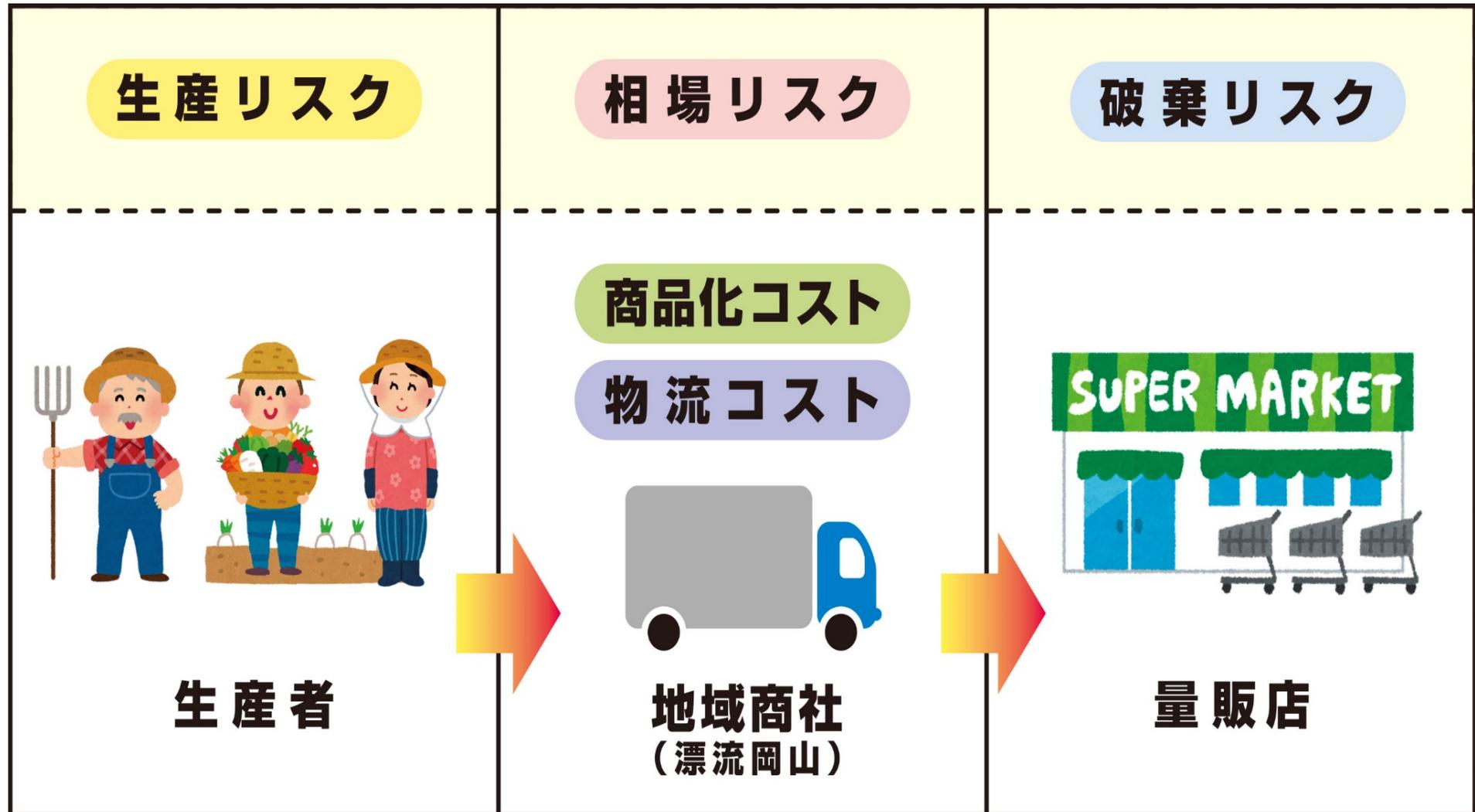


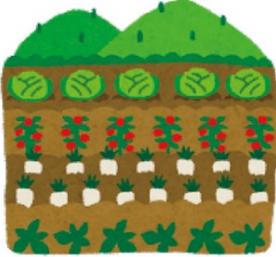
江戸時代から変わらない農業



『かさじぞう』と『農業』の比較

	マーケットを把握 (需要予測)	計画生産	買い取り	結果
かさじぞう 	×	×	×	◎ (想定外の ハイリターン)
現代農業 	×	×	×	×



一定価格	全量買取	漂流岡山が集荷	原体出荷
			
<p>市場価格と店頭価格を基に買取り価格を事前に値決め。大根1本70円で5万本作れば350万円。これで事業計画が立つ。 漂流岡山最大の特徴。</p>	<p>量販店は相場が上がれば野菜を欲しがり、相場が下がってダブつけば野菜を止めたがる。しかしそれでは農家が計画的に生産・出荷することは不可能。 漂流岡山が調整し、全量を買取る。</p>	<p>年金をもらいながら農業をやっている年寄り農家なら「空いた時間に納品」が成り立つが、農家として自立すればするほどデリバリーがネックになる。 農家が農家として成功するためには中間流通の集荷は不可欠。</p>	<p>集荷と同様に農家が儲からない理由がこの商品化。いわゆる袋詰めやジャンコード貼り。片手間で農業をやるなら「ついでに袋詰めを」となるが、一定量を超えると袋詰めには人を雇うことになり本末転倒に。</p>

農家には2種類ある

『若手農家』と『年配農家』だ

	若手農家	年配農家
年金をもらっている	×	○
主たる収入が農業	○	×
将来性	○	×
良い農作物をすぐ作る	×	○
正当な価格を理解する	○	×
規模拡大・計画生産	○	×
最初声をかけやすい	×	○
消化仕入れ	×	○
少量多品種(バリエーション豊か)	×	○
忠誠心	○	×



※あくまで個人の感想です



若手農家

農業に夢と希望を持って農家に。
子育ても家のローンもまだまだこれから。年金なんてもらえる年齢ではないので農業の継続的な成功が不可欠。
自分の生活に必要な生活費から逆引きで農産物の単価と生産量、つまり農業収入を考える。
将来的な農地の規模拡大に積極的。

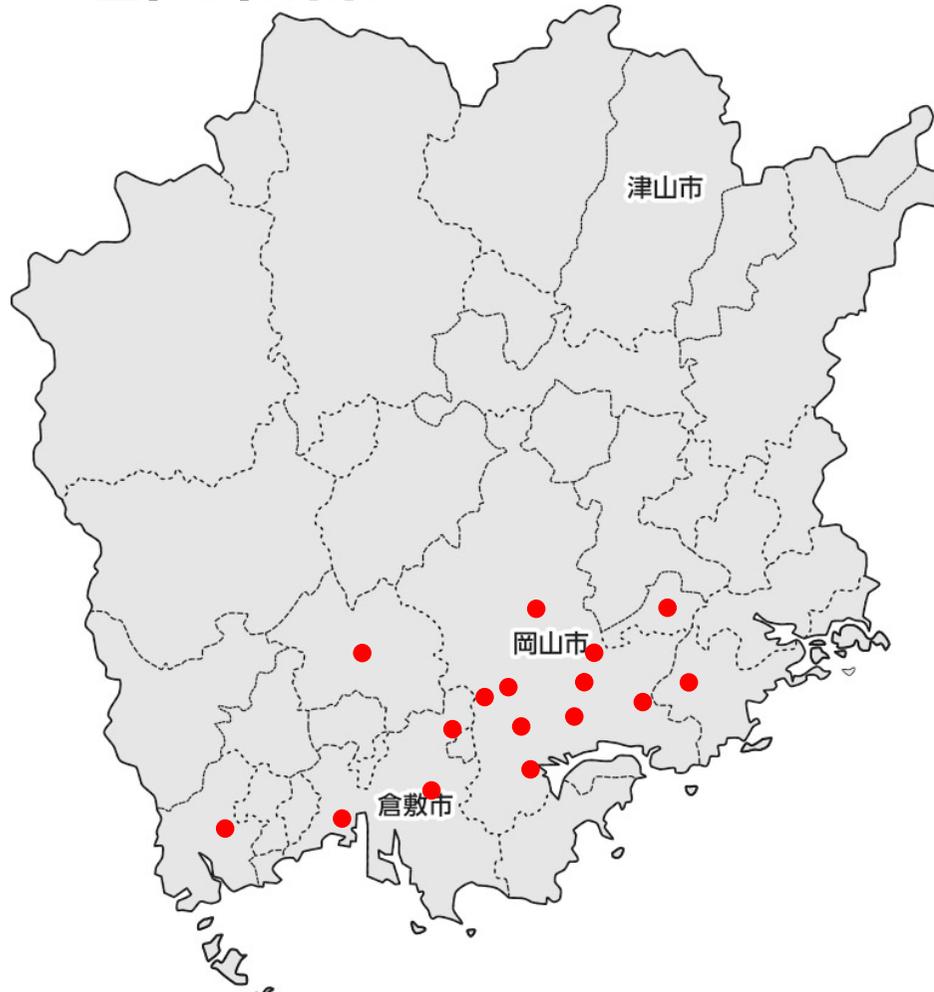


年配農家

子育ては終わり、家のローンも車のローンも終了。
収入の柱は年金で、悠々自適の『生きがい農業』生活。
農家としてはベテランなので農産物を作るスキルは高い。
規模拡大には消極的で、値段の基準は『できるだけ高く売りたい!』
熱心に頼まれると思わず売ってしまう優しい側面も。

この2種類の農家を混同したまま地域商社を始めると、後々とんでもないトラブルに……

ハローズ 16店舗 週間納品スケジュール



◎・・・大型フェア ○・・・毎日フェア
 △・・・常設コーナー ×・・・納品なし

店舗名	月	火	水	木	金	土
H当新田	○	○	○	○	○	○
H江崎	○	○	○	○	○	◎
H津高	○	○	○	◎	○	○
H中庄	○	○	◎	○	○	○
H連島	○	○	○	○	○	○
H東岡山	△	◎	△	◎	△	◎
H庭瀬	△	◎	×	△	△	◎
H妹尾	×	◎	×	◎	×	×
H瀬戸	×	△	◎	△	△	△
H総社	×	×	×	×	◎	×
H笠岡	△	×	◎	×	△	△
H邑久	△	×	△	×	◎	△
H田ノ上	×	×	×	◎	×	×
H西大寺	△	×	△	×	△	△
H花尻	△	×	△	×	△	△
H新倉敷	△	×	△	×	△	△

おおよその納品数量/日

◎大型フェア → 100 袋

○毎日フェア → 50 袋

△常設コーナー → 10 袋



日量…320袋～550袋
(平均≒約450袋)

きゅうりの場合 (1袋300g)

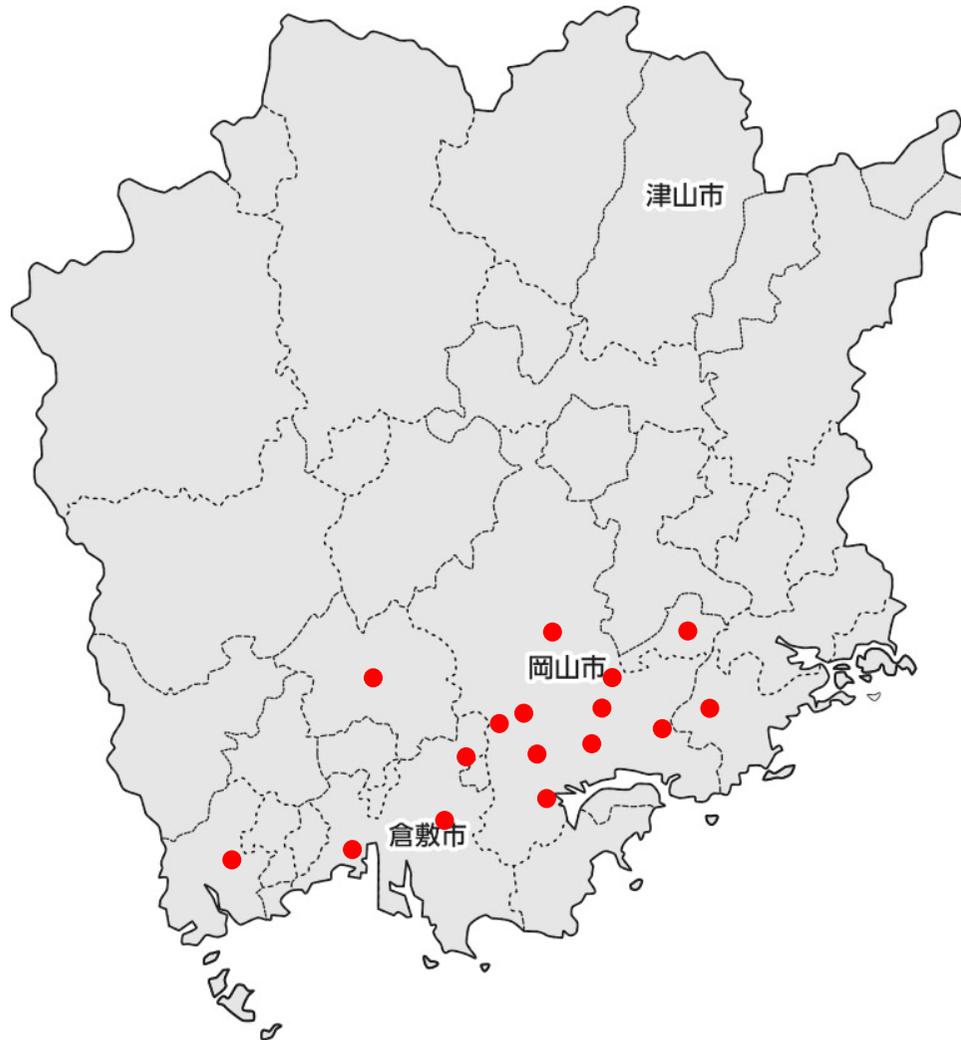
日量：450袋×300g = 135kg



週：135kg×6日 = 810kg

店舗名	月	火	水	木	金	土
H当新田	50	50	50	50	50	50
H江崎	50	50	50	50	50	100
H津高	50	50	50	100	50	50
H中庄	50	50	100	50	50	50
H連島	50	50	50	50	50	50
H東岡山	10	50	10	50	10	50
H庭瀬	10	50		10	10	50
H妹尾		50		50		
H瀬戸		10	100	10	10	10
H総社					100	
H笠岡	10		100		10	10
H邑久	10		10		100	10
H田ノ上				100		
H西大寺	10		10		10	10
H花尻	10		10		10	10
H新倉敷	10		10		10	10
合計	320	410	550	520	520	460

主要品目における週間必要量 (ハローズの場合)



	規格	日量		週	
だいこん	1本	450	本	2,700	本
人参	350g袋	158	Kg	945	Kg
ばれいしょ	500g袋	225	Kg	1,350	Kg
さといも	400g袋	180	Kg	1,080	Kg
白菜	1/4カット	113	玉	675	玉
キャベツ	1玉	450	玉	2,700	玉
ほうれん草	200g袋	90	Kg	540	Kg
レタス	1玉	450	玉	2,700	玉
白ねぎ	300g束	135	Kg	810	Kg
青ねぎ	80g袋	36	Kg	216	Kg
たまねぎ	700g袋	315	Kg	1,890	Kg
きゅうり	300g袋	135	Kg	810	Kg
なす	400g袋	180	Kg	1,080	Kg
トマト	300g袋	135	Kg	810	Kg
ミニトマト	140gパック	63	Kg	378	Kg
ピーマン	150g袋	67.5	Kg	405	Kg

	規格	ハローズ		イオン		その他		合計	
		日量	週	日量	週	日量	週	日量	週
だいこん	1本	450 本	2,700 本	150 本	900 本	30 本	180 本	630 本	3,780 本
人参	350g袋	158 Kg	945 Kg	52.5 Kg	315 Kg	10.5 Kg	63 Kg	221 Kg	1,323 Kg
ばれいしょ	500g袋	225 Kg	1,350 Kg	75 Kg	450 Kg	15 Kg	90 Kg	315 Kg	1,890 Kg
さといも	400g袋	180 Kg	1,080 Kg	60 Kg	360 Kg	12 Kg	72 Kg	252 Kg	1,512 Kg
白菜	1/4カット	113 玉	675 玉	37.5 玉	225 玉	7.5 玉	45 玉	158 玉	945 玉
キャベツ	1玉	450 玉	2,700 玉	150 玉	900 玉	30 玉	180 玉	630 玉	3,780 玉
ほうれん草	200 g 袋	90 Kg	540 Kg	30 Kg	180 Kg	6 Kg	36 Kg	126 Kg	756 Kg
レタス	1玉	450 玉	2,700 玉	150 玉	900 玉	30 玉	180 玉	630 玉	3,780 玉
白ねぎ	300 g 束	135 Kg	810 Kg	45 Kg	270 Kg	9 Kg	54 Kg	189 Kg	1,134 Kg
青ねぎ	80g袋	36 Kg	216 Kg	12 Kg	72 Kg	2.4 Kg	14 Kg	50.4 Kg	302 Kg
たまねぎ	700 g 袋	315 Kg	1,890 Kg	105 Kg	630 Kg	21 Kg	126 Kg	441 Kg	2,646 Kg
きゅうり	300 g 袋	135 Kg	810 Kg	45 Kg	270 Kg	9 Kg	54 Kg	189 Kg	1,134 Kg
なす	400 g 袋	180 Kg	1,080 Kg	60 Kg	360 Kg	12 Kg	72 Kg	252 Kg	1,512 Kg
トマト	300g袋	135 Kg	810 Kg	45 Kg	270 Kg	9 Kg	54 Kg	189 Kg	1,134 Kg
ミニトマト	140 g パック	63 Kg	378 Kg	21 Kg	126 Kg	4.2 Kg	25 Kg	88.2 Kg	529 Kg
ピーマン	150 g 袋	67.5 Kg	405 Kg	22.5 Kg	135 Kg	4.5 Kg	27 Kg	94.5 Kg	567 Kg

おおよその必要数量が分かる

1クール100日における売上予想と必要農地予想

	週	100日出荷時 収穫量	買取価格	100日出荷時 買取価格合計	必要農地 (アール)	必要 人員
だいこん	3,780 本	52,920 本	65 /本	3,439,800 円	176	3
人参	1,323 kg	18,522 kg	100 /kg	1,852,200 円	53	2
ばれいしょ	1,890 kg	26,460 kg	80 /kg	2,116,800 円	106	2
さといも	1,512 kg	21,168 kg	220 /kg	4,656,960 円	106	3
白菜	945 玉	13,230 玉	120 /玉	1,587,600 円	95	2
キャベツ	3,780 玉	52,920 玉	70 /玉	3,704,400 円	13	3
ほうれん草	756 kg	10,584 kg	350 /kg	3,704,400 円	176	2
レタス	3,780 玉	52,920 玉	70 /玉	3,704,400 円	71	3
白ねぎ	1,134 kg	15,876 kg	230 /kg	3,651,480 円	53	3
青ねぎ	302 kg	4,234 kg	450 /kg	1,905,300 円	21	2
たまねぎ	2,646 kg	37,044 kg	62 /kg	2,296,728 円	93	2
きゅうり	1,134 kg	15,876 kg	200 /kg	3,175,200 円	16	3
なす	1,512 kg	21,168 kg	180 /kg	3,810,240 円	42	3
トマト	1,134 kg	15,876 kg	250 /kg	3,969,000 円	16	3
ミニトマト	529 kg	7,409 kg	550 /kg	4,074,950 円	18	2
ピーマン	567 kg	7,938 kg	190 /kg	1,508,220 円	26	2

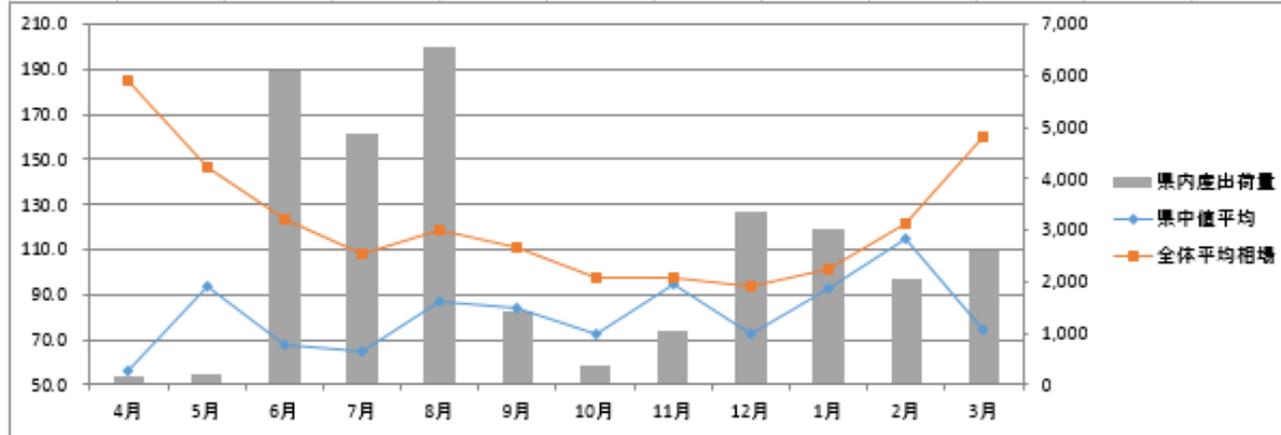
一定価格での買取で事業計画が立つ

No.	種別	品目	価格 税抜)	価格 (税込み)	/	規格	新規就農者 目標収量	新規就農者 目標金額	備考
指定野菜（14品目）									
1	根菜類	だいこん	65	70.2	/	本	6,000	390,000	※1K 以上の場合
2		にんじん	100	108	/	Kg	3,500	350,000	
3		ばれいしょ	80	86.4	/	Kg	2,500	200,000	
3		メークイン	85	91.8	/	Kg	2,000	170,000	
4		さといも	220	237.6	/	Kg	2,000	440,000	
5	葉茎菜類	はくさい	120	129.6	/	玉	3,500	168,000	※2.0K 以上の場合
6		キャベツ	70	75.6	/	玉	4,000	280,000	※1.1K 以上の場合
7		ほうれんそう	350	378	/	Kg	1,000	350,000	
8		レタス	70	75.6	/	玉	2,000	350,000	
9		白ねぎ	230	248.4	/	Kg	3,000	690,000	
9		青ねぎ	450	486	/	Kg	2,000	900,000	
10		たまねぎ	62	66.96	/	Kg	4,000	248,000	
11	果菜類	きゅうり	200	216	/	Kg	10,000	2,000,000	
12		なす	180	194.4	/	Kg	4,000	720,000	
13		トマト(5-7月)	250	270	/	Kg	10,000	2,500,000	
13		ミニトマト(4-9月)	550	594	/	Kg	3,000	1,650,000	
14		ピーマン	190	205.2	/	Kg	3,000	570,000	

過去7年分の市況データ

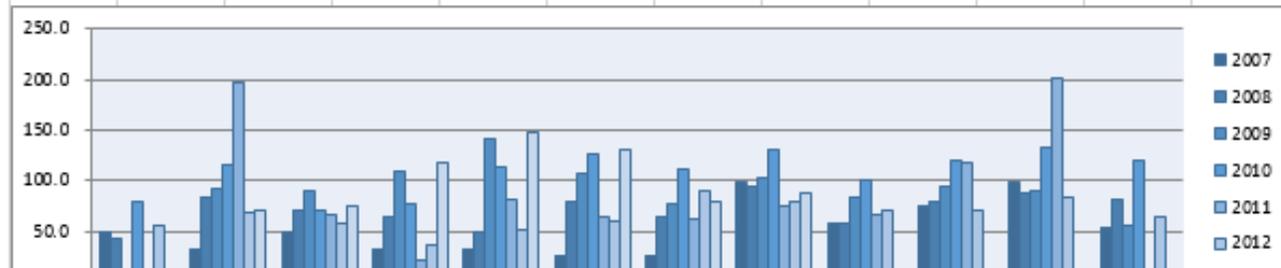
ばらばら

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
			夏作	秋作	秋作				秋作			
県中値平均	56.0	94.1	67.9	65.4	87.8	84.5	72.8	94.8	72.5	92.9	115.8	75.0
全体平均相場	185.2	146.6	128.1	107.8	119.2	110.6	97.7	97.5	98.7	101.2	121.6	160.8
県内産出荷量	170	201	6,111	4,878	6,578	1,448	864	1,064	8,871	8,042	2,866	2,600



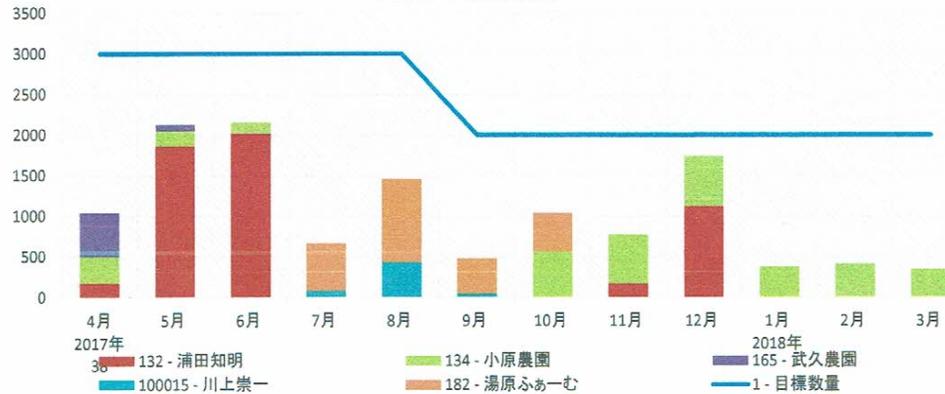
県中値平均

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2007	48.0	81.0	49.4	32.5	31.9	24.8	26.4	98.1	58.1	74.7	97.8	58.5
2008	42.0	84.2	71.0	68.7	48.1	79.8	68.7	98.6	57.8	80.0	88.1	81.2
2009		91.1	88.8	109.5	141.8	106.7	77.9	101.9	82.8	94.1	89.8	59.9
2010	78.0	115.5	69.6	77.4	112.5	126.4	111.0	130.1	100.5	120.1	138.1	129.4
2011		197.7	65.8	21.9	80.1	64.9	61.8	74.0	65.7	117.2	200.6	
2012	56.1	67.8	56.9	85.8	50.1	58.8	89.7	79.6	70.6	71.8	88.2	68.9
2013		71.4	74.4	116.8	147.8	180.2	79.7	86.6				



38 ミニトマト

2017年度実績



2018年度予測



商品名 ミニトマト

合計 / 仕入数量	仕入先コード	仕入先名						
		1	132	134	165	100015	182	
商品コード	年	取引年月日	目標数量	浦田知明	小原農園	武久農園	川上崇一	湯原ふあーむ
38								
2017年								
		4月	3000	175	328	540		
		5月	3000	1862	190	77		
		6月	3000	2015	142.5			
		7月	3000					587
		8月	3000				430.5	1032.1
		9月	2000		5		36.5	442.4
		10月	2000		561			478.4
		11月	2000	169	598.5			
		12月	2000	1116	622			
2018年								
		1月	2000		377.4			
		2月	2000		412			
		3月	2000		347.5			
総計			29000	5337	3583.9	617	547	2539.9

合計 /	仕入先コード	仕入先名						
		1	132	134	165	100015	182	
商品	年	取引年月日	目標数量	浦田知明	小原農園	武久農園	川上崇一	湯原ふあーむ
38								
2018年								
		4月	3000	300	400	550		
		5月	3000	2000	300	100		
		6月	3000	2500	250			
		7月	3000				100	900
		8月	3000				450	1500
		9月	2000		5		50	650
		10月	2000		650			700
		11月	2000	200	700			
		12月	2000	1200	750			
2019年								
		1月	2000		450			
		2月	2000		500			
		3月	2000		400			
総計			29000	5162	3255.9	77	547	2539.9

商品名 ミニトマト

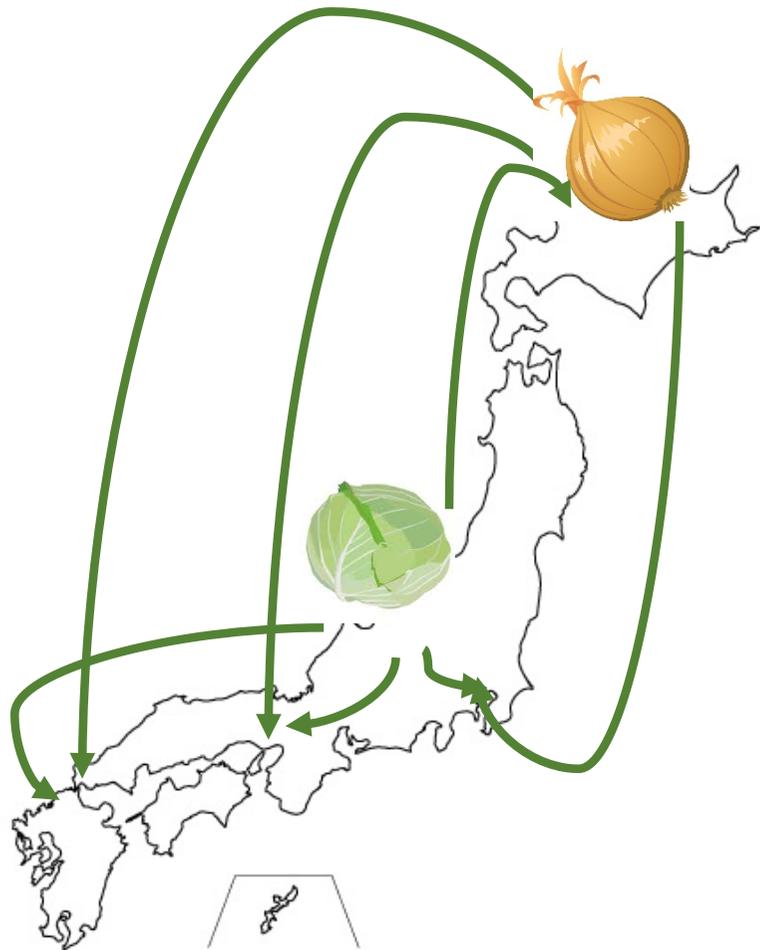
仕入先:年	取引年月日	データ						
		単価/高値	単価/安値	出荷量	平均出荷量	初回出荷日	最終出荷日	
小原!	2017年	4月	6400	117	328	22	4/1	4/29
		5月	117	117	190	16	5/2	5/29
	6月	117	117	142.5	18	6/1	6/17	
	9月	6000	6000	5	1	9/11	9/30	
	10月	6000	117	561	26	10/3	10/31	
	11月	117	117	598.5	50	11/2	11/30	
	12月	6000	117	622	52	12/2	12/26	
	2018年	1月	6000	117	377.4	21	1/4	1/30
		2月	6000	117	412	16	2/1	2/27
		3月	6000	117	347.5	12	3/1	3/31
	小原農園 集計		6400	117	3583.9	23	4/1	3/31
	武久!	2017年	4月	700	700	540	45	4/1
5月			700	700	77	10	5/2	5/20
武久農園 集計		700	700	617	31	4/1	5/20	
湯原!	2017年	7月	550	550	587	45	7/3	7/31
		8月	550	550	1032.1	86	8/3	8/31
		9月	650	650	442.4	34	9/2	9/30
湯原ふあーむ 集計		650	550	2539.9	51	7/3	10/30	
川上!	2017年	7月	385	385	80	16	7/13	7/29
		8月	385	385	430.5	54	8/1	8/29
		9月	385	385	36.5	18	9/2	9/9
川上崇一 集計		385	385	547	36	7/13	9/9	
浦田!	2017年	4月	550	550	175	18	4/14	4/28
		5月	550	550	1862	62	5/1	5/31
		6月	550	550	2015	65	6/2	6/28
		11月	550	550	169	21	11/13	11/29
		12月	550	550	1116	86	12/1	12/29
浦田知明 集計		550	550	5337	58	4/14	12/29	
総計		6400	117	12624.8	38	4/1	3/31	

品目 ミニトマト

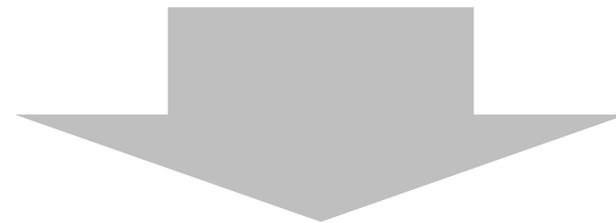
年月	データ		
	県内出荷量/平均	県中値/平均	全国中値/平均
1月	11664.5	619.1	535.1
2月	10190.2	749.7	664.7
3月	12480.8	774.8	672.2
4月	17805.9	690.8	627.1
5月	30161.1	472.1	440.3
6月	32133.6	484.9	449.9
7月	34189.9	591.7	580.9
8月	37113.9	695.8	663.4
9月	22764.9	1108.9	998.1
10月	19320.4	978.6	923.8
11月	15652.7	803.2	764.4
12月	17043.4	667.7	616.6
総計	22153.4	721.9	663.3



スケールメリットがスケールデメリットに



- ・市場(大規模流通)から入ってくるものは没個性のものばかり
- ・どこの仲卸も同じ商品
- ・さらに完全なオーバーストア状態



ドロドロの値引き合戦

地域単位での農産物流通パッケージ



地域商社の特徴(流通面)

- ① サプライチェーンが短いいため、店頭価格は安く、生産者・地域商社・量販店の値入は高い。
- ② 鮮度が良い。
- ③ 在庫コスト・ロスが少ない。
- ④ 安心感・安全感・親近感
- ⑤ 価格が変動しない(定番化)

漂流岡山の最新の売り場



漂流岡山さんと手を組む事によって

1ヘクタールの農地で年間800万円の売上げが

見込めるようになりました！

これからは人を雇って他の作目にも挑戦、

農地もどんどん広げて行く予定です。

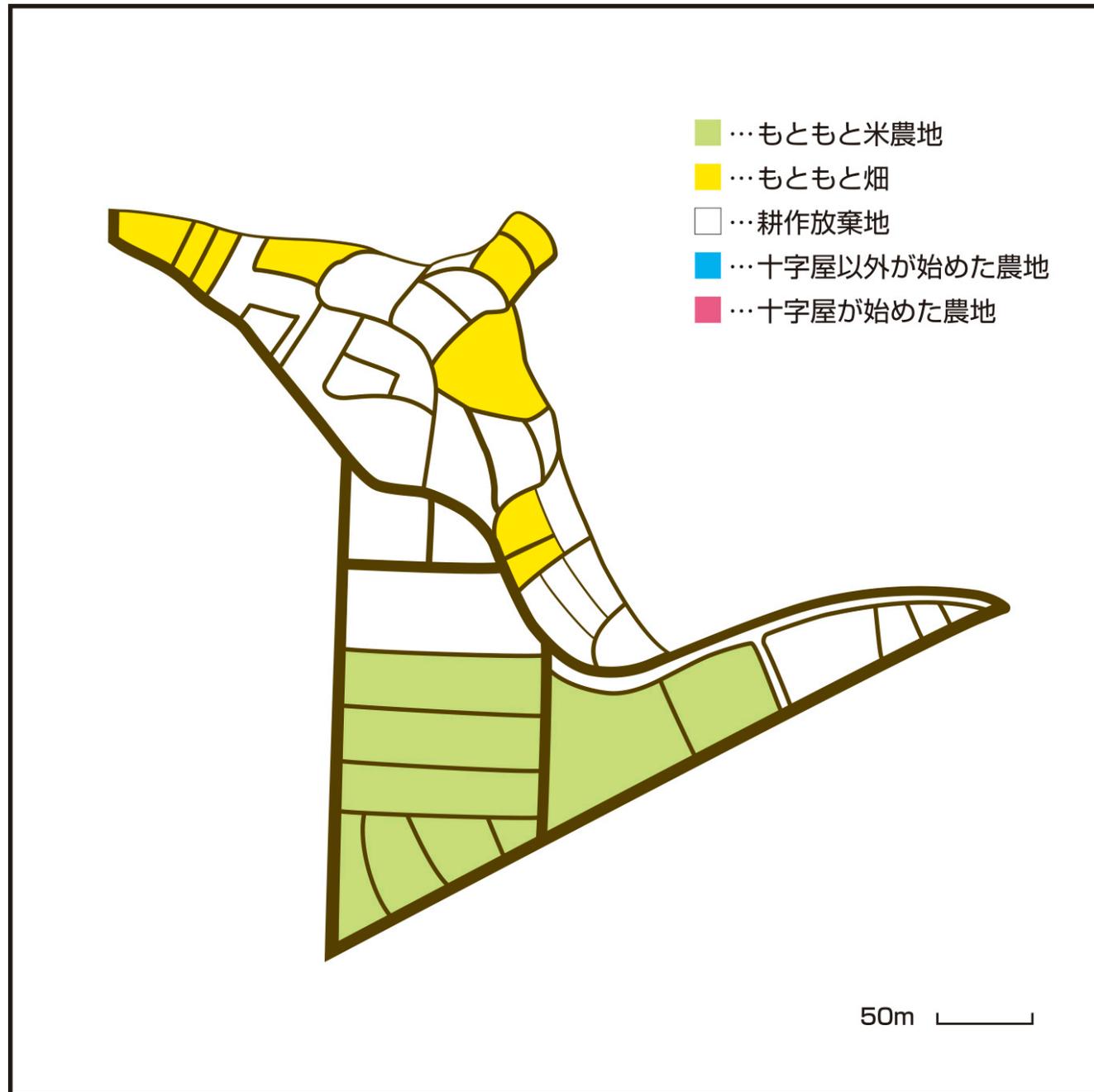


十字屋グループ 真庭環境衛生管理株式会社 奥村龍次さん

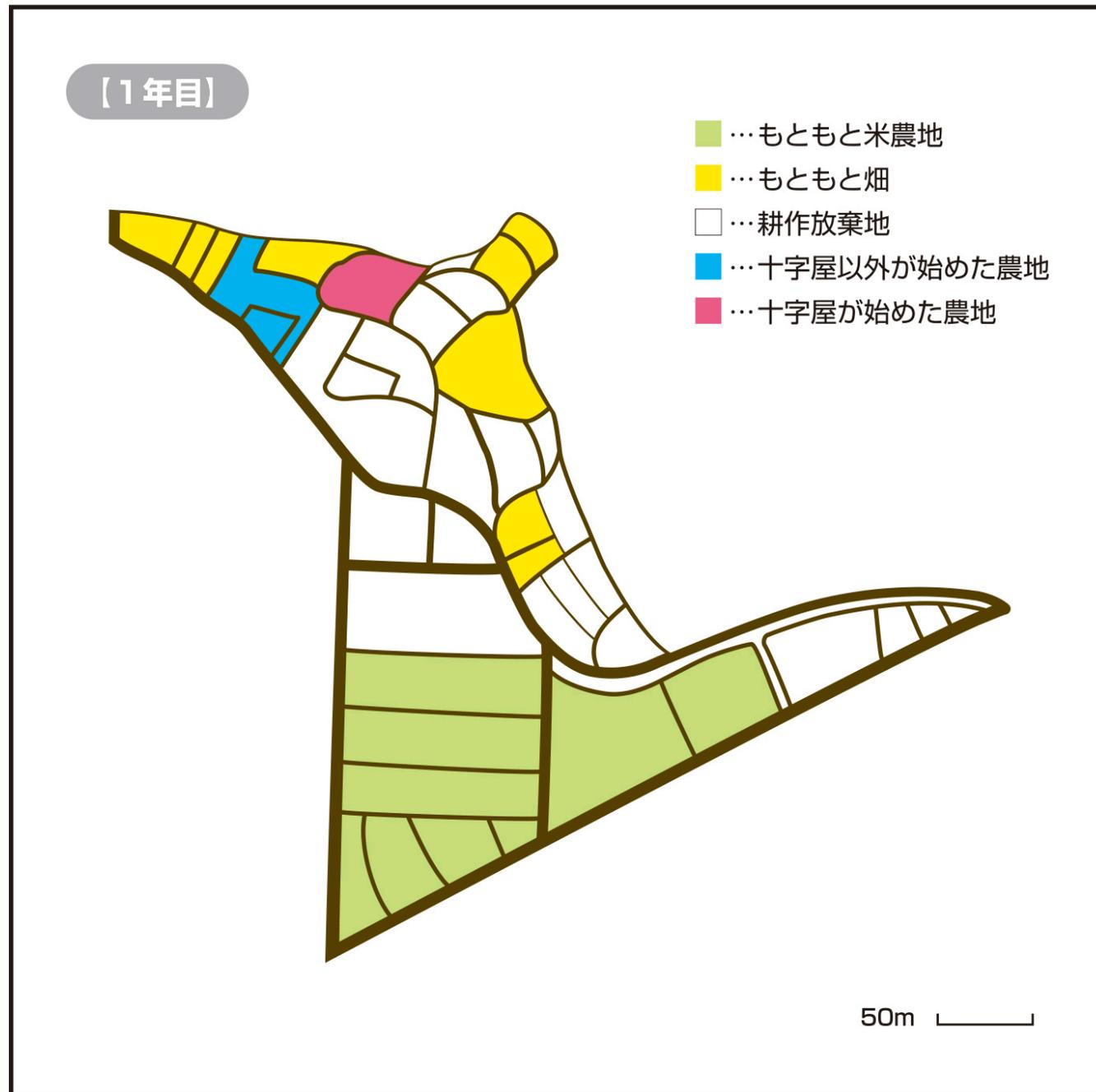
[真庭市鹿田地区 航空地図]



[真庭市鹿田地区 地図]



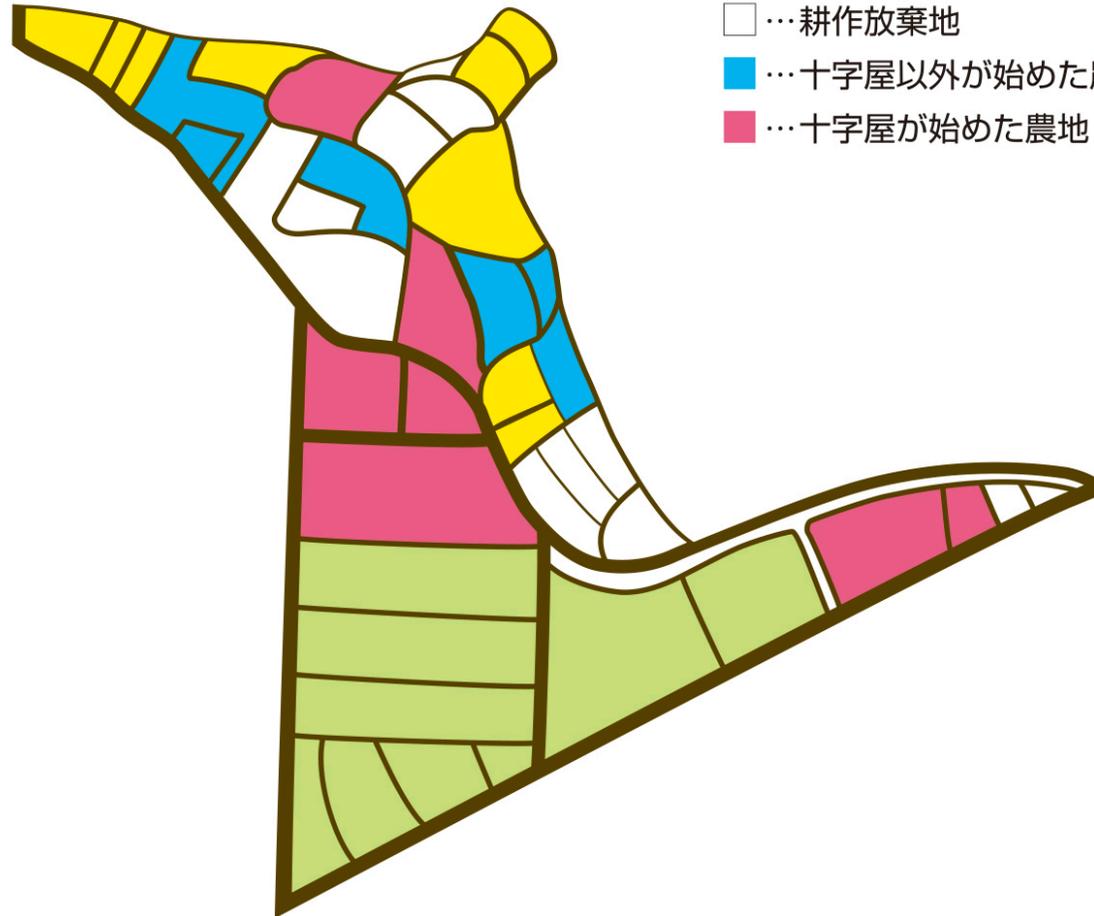
[真庭市鹿田地区 地図]



[真庭市鹿田地区 地図]

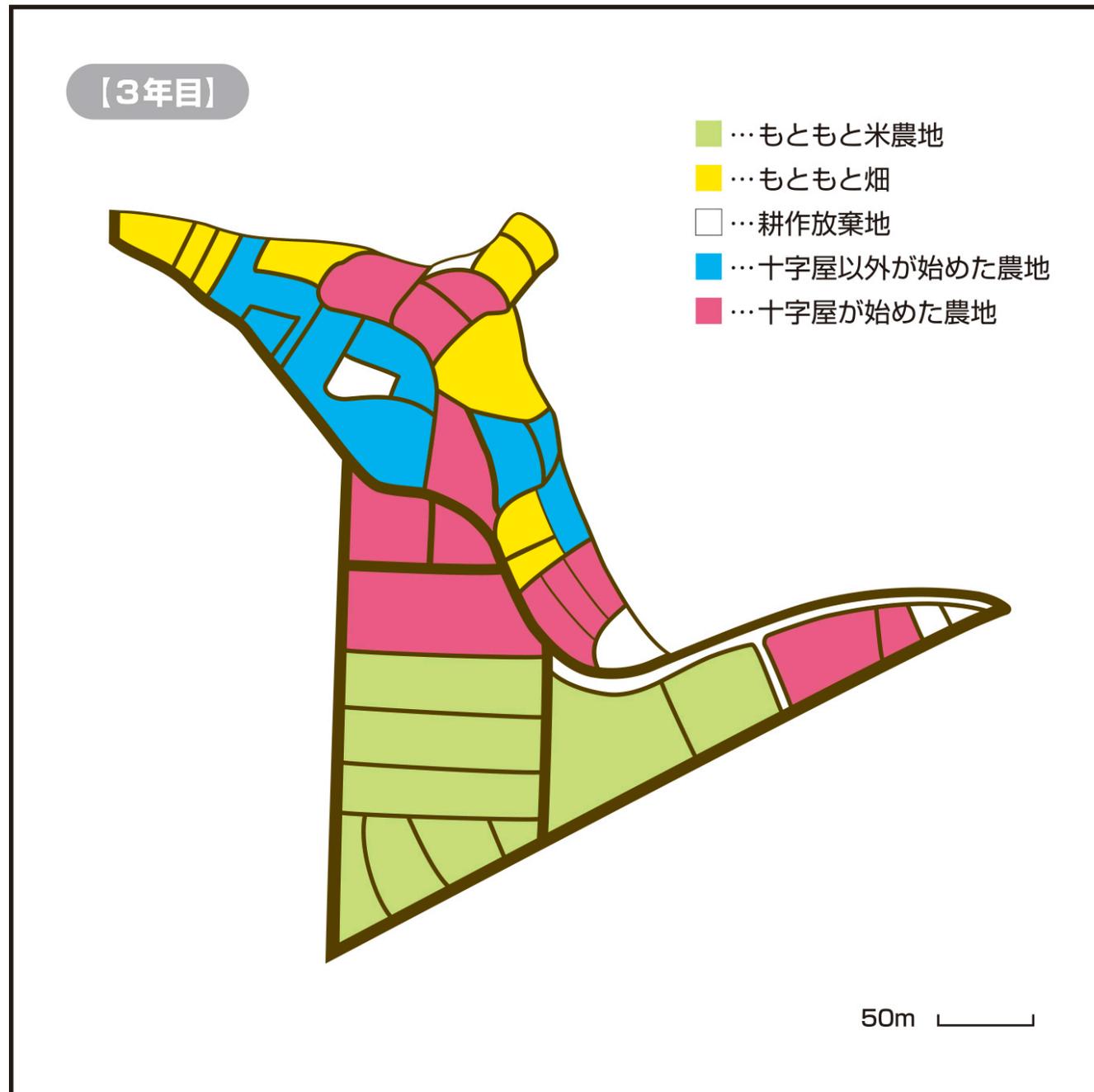
【2年目】

- …もともと米農地
- …もともと畑
- …耕作放棄地
- …十字屋以外が始めた農地
- …十字屋が始めた農地



50m

[真庭市鹿田地区 地図]



一般的な各プレイヤーの取り分



資料) 2014年度食品流通段階別価格形成調査・青果物経費調査を修正

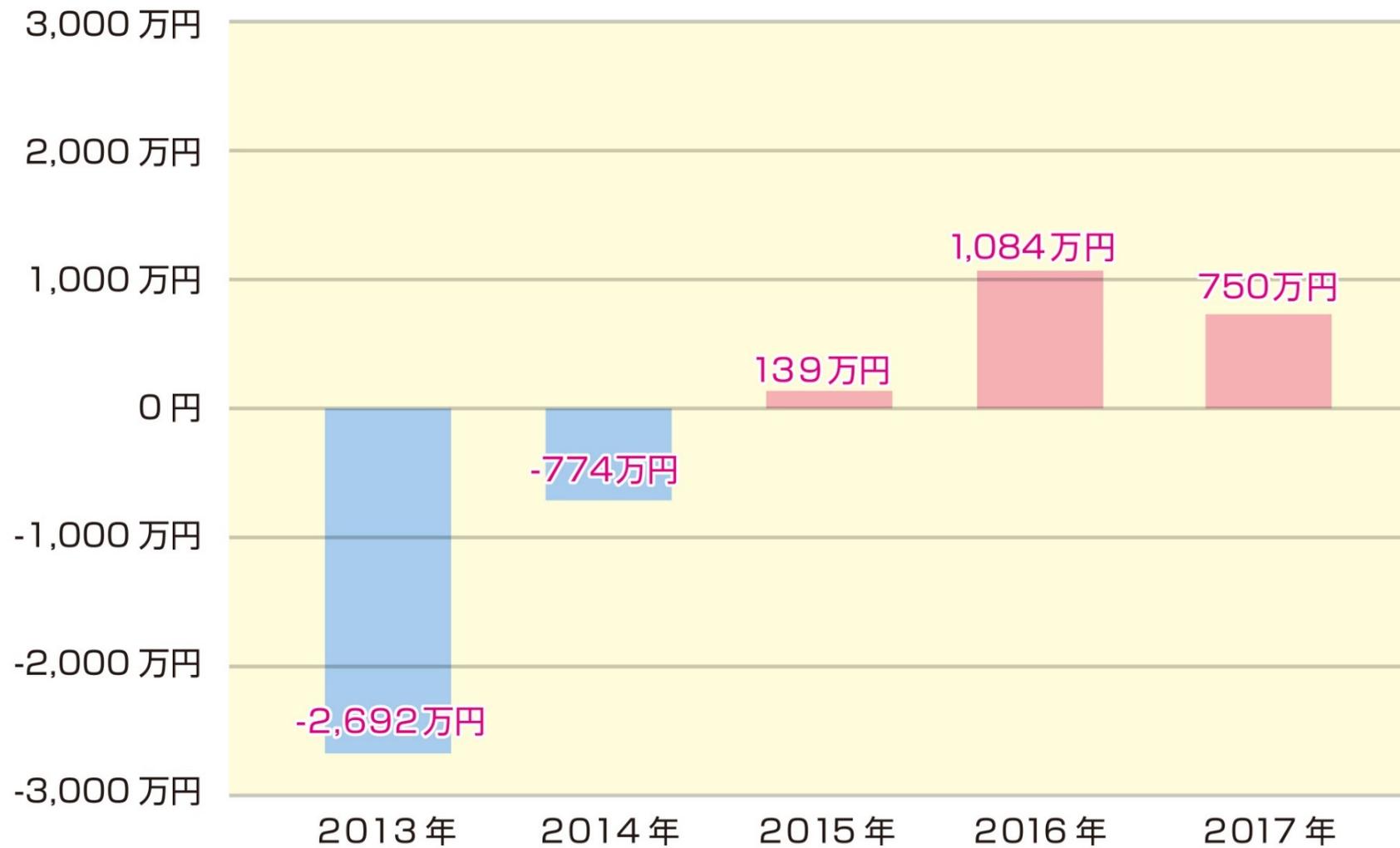
地域商社(中規模流通)の取り分



野菜の値入れ率(粗利率)

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	平均
2013	27.1%	18.9%	31.5%	24.1%	20.6%	19.8%	22.6%	27.7%	21.5%	14.8%	25.9%	20.9%	22.9%
2014	29.0%	19.6%	28.4%	36.7%	35.4%	31.2%	13.6%	21.7%	25.1%	25.9%	27.3%	36.0%	27.5%
2015	28.5%	31.6%	32.7%	36.3%	29.6%	34.7%	21.3%	16.3%	43.1%	29.3%	34.6%	33.3%	30.9%
2016	30.5%	37.5%	40.5%	32.9%	33.2%	41.3%	37.0%	33.8%	32.5%	29.7%	35.1%	34.7%	34.9%
2017	28.6%	30.9%	32.7%	39.5%	37.5%	35.0%	38.6%	37.9%	39.8%	39.8%			36.0%

有限会社 漂流岡山 五期の最終利益予想



農業を新産業として実現することで



地域にとって
最高の好循環
が生まれる！

若手が農業を事業化できるモデルの確立



量販店との信頼関係の構築により、岡山で若手農家が事業化できるモデルが成立し、中規模流通でヒト・モノ・カネの新しい流れが生まれています！

地域おこし協力隊との協力



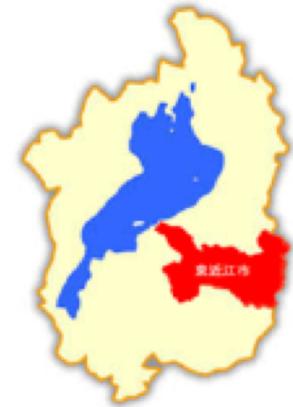
三年経っても(補助金が終わっても)
地域で活動できる仕組みづくり

東近江プライマリーCo.の取組について

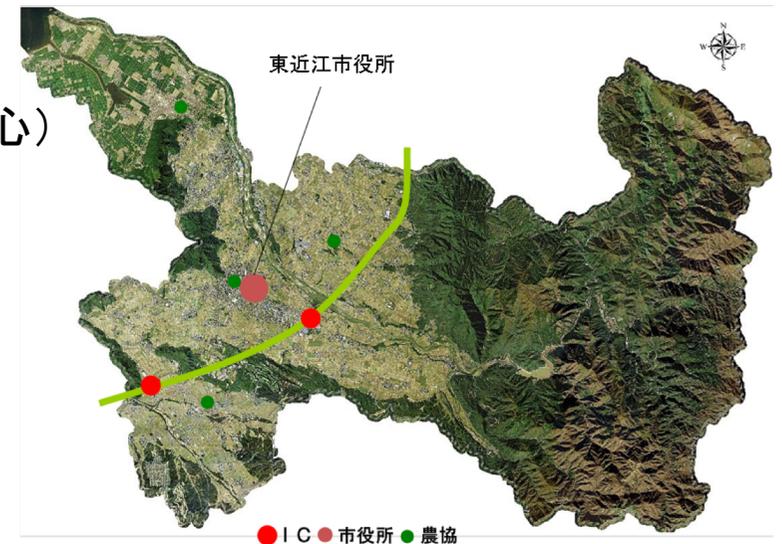


東近江市の概要

- 鈴鹿山脈から琵琶湖まで愛知川でつながる市域
- 平成17・18年に1市6町が合併
(八日市市・永源寺町・五個荘町・愛東町・湖東町、能登川町・蒲生町)
- 人口 約11万5000人
- 面積 388平方キロメートル
- 総農家数 3,651戸 (うち販売農家2,955戸、兼業農家中心)
- 耕地面積 約8,500ha (近畿で最も大きな耕地面積)
- 水田率 96%
- 集落営農型法人 95法人
- 農地中間管理事業実施面積 1,762ha (県全体の38%)
- 多面的機能支払 市全域を対象とする西日本最大の広域組織で実施
- 市内に4つのJA (JAグリーン近江、JA湖東、JA滋賀蒲生町、JA東能登川)



東近江市位置図



東近江プライマリーCo. 基本理念（案）

私たちは、東近江市が持つ近畿地方最大の農地を最大限活用し、高収益作物の安定的な生産・流通・販売を行うことにより、意欲ある農業者による儲かる農業を実現します。

- 安定した収入を確保し、安定した職業としての農業を具現化

契約栽培により農業者の安定した収入を確保し、安定した職業としての農業を実現します。

- 地域の消費者と生産者を繋ぐ流通経路を確立

地域で採れる農作物を、地域内の小売店等に流通させる「地域内中規模流通」を確立します。

- 流通コストを削減し、農業者の手取りを最大化

「地域内中規模流通」により、流通コストを削減し、農業者の手取りを最大化します。

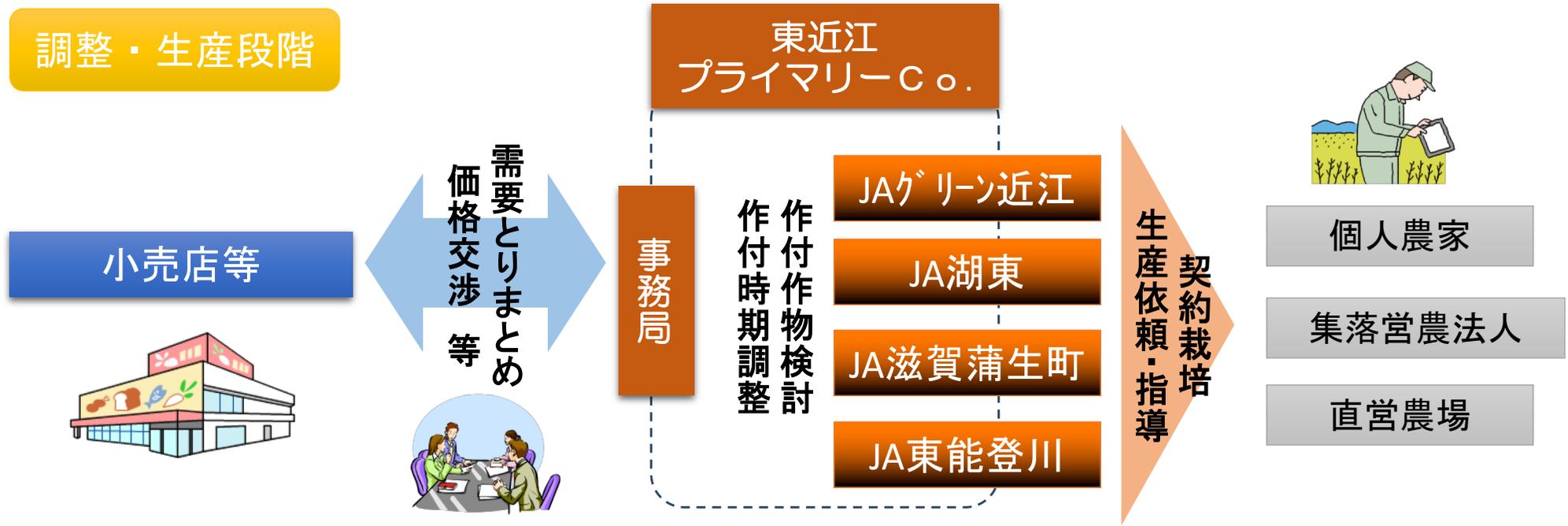
東近江プライマリーC o. 基本理念（案）

- 集荷、袋詰め、販売等の商品化は組織で行い、農業者は生産に集中
袋詰め等の商品化作業は原則組織で行うため、農業者は良質な農産物を生産することに集中できます。
- 米、麦、大豆のみに頼る農業から、未来を見据えた高収益農業へ展開
30年問題に的確に対応し、将来にわたって持続可能な農業を実現できるよう、技術指導等、高収益作物への展開を全面的に支援します。
- 農業への意欲があれば、誰でも活躍できる場を提供
安定した販路を確保し、充実した指導体制を構築するため、意欲があれば誰でも安心して就農が可能となります。

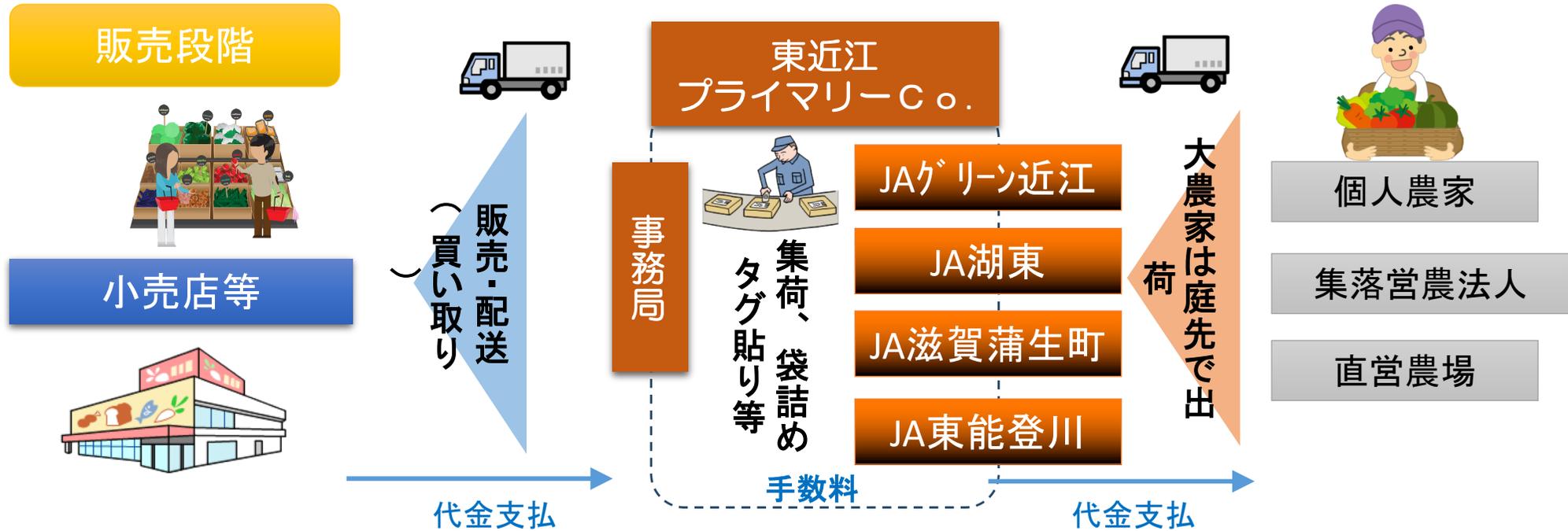


東近江プライマリーC.O. (地域商社) 概念図

調整・生産段階



販売段階



現在までの取組と今後の予定

平成27年度～平成28年度

東近江プライマリーCo. の立ち上げに向けた検討
(先進事例の研究、視察、地域商社協議会参加等)



視察

平成29年度

4月 地域商社協議会
(地域商社スタートアップ支援事業の情報)

4月 東近江プライマリーCo.協議会の設立

7月 農家説明会開催



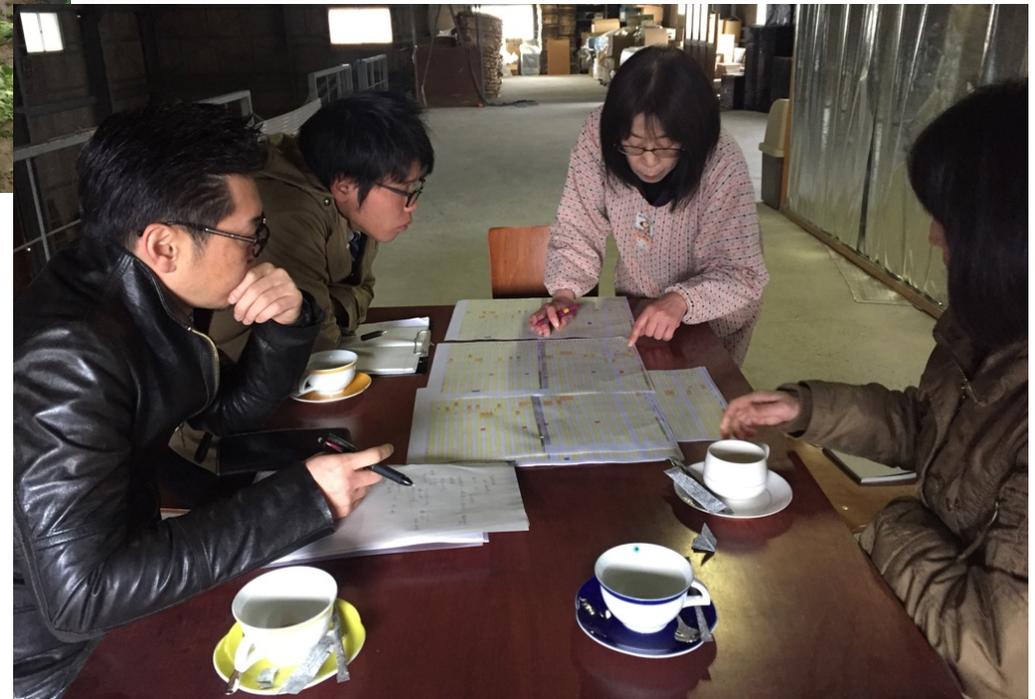
農家説明会

【年間を通じて】 地域商社設立に向けた具体的な取組
(関係者の機運の醸成、販売先との交渉、組織体制の構築等)

平成30年春

地域商社(会社組織)設立

漂流岡山・十字屋ファーム他岡山の現場を視察





愛する人に贈り物

心に残るハリカのギフト

真心を贈ります

東近江あぐりステーション 平成30年4月18日設立

滋賀報知新聞 (月曜日以外発行) 第18096号 平成30年4月22日(日)

地元野菜の流通担う地域商社

東近江市などが出資して設立



握手を交わす松井代表取締役(左)と小椋市長

**農家と消費者結び安定産業へ
公設市場拠点に来年度本格稼働**

【東近江】東近江市などが出資する地域商社、株式会社東近江あぐりステーション(松井茂光代表取締役)が18日設立された。これは、地域商社が地元農家の農産物を買上げ、地域の小売店や加工業者へ卸す地産地消の取り組み。①農家の安定収入確保などにも、②市民に新鮮な農産物を提供し、③若者の就業促進にもつながる。農家・市民・地域の「三方よし」を基本理念に掲げる。

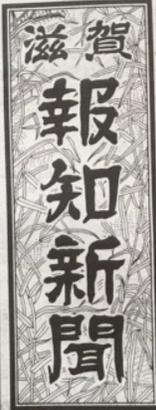
地域商社が設立された際は、減反政策の廃止や米価低迷による農産物の先細り。同市の耕作面積8500ヘクタールは近畿最大だが、水田面積が96%を占めるため、農業産出額は1位と、トップレベルで半分の下の生産額となっている。

地域商社が設立された際は、減反政策の廃止や米価低迷による農産物の先細り。同市の耕作面積8500ヘクタールは近畿最大だが、水田面積が96%を占めるため、農業産出額は1位と、トップレベルで半分の下の生産額となっている。

では、中核となる地域商社が、売れる農産物の品目を検討し、農家に対して情報提供し生産依頼(さしに)取寄せた農産物を集荷、市場への配送を担当。市内小売店や加工業者に対しては価格交渉を行い、販路拡大を図る。



代表取締役の松井氏(41)は、地元野菜に特化した卸売業を起業し、19年の会員では、中規模の農家は情報が入りやすい立場。農産物がシラスになるまで感じてもらいたい」と語り、4年後の売上げを目標とした。同席の小椋正清市長は「ある種の流通革命」と方を込めた。



発行所
滋賀報知新聞社
(中野) 東近江市中野町1005
TEL0748(23)1111
(大津) 大津市京町4丁目5-23
TEL077(527)1111
(高島) 高島市安曇町6丁目2-32
TEL0120(25)1111
(東京) 東京都中央区新富二丁目4-3
TEL03(3562)0733
© 滋賀報知新聞社(2018年)
◎ 滋賀市長新聞社

平成30年(2018)
4月22日(日)

GAMO
Reform
リフォーム
おまかせ下さい
蒲生工務店 検索
0120-76-5610

日曜朝市 開催!
野菜・魚・肉などがお得!
毎月22日は
ミヤコヤン
DAY
キャットフードが2割引!
アル・プラザ八日市
東近江市八日市浜野町3番1号
☎(0748)24-1222

地産地消へ 商社設立

東近江市は18日、市内で生産される農産物を市内にシオン)を設立した。流通を安供給させるための地域



設立記者会見で握手する松井社長(左)と小椋市長＝東近江市八日市緑町

業)の実現をめざす。「市内で生産された野菜が市内の小売店に並んでいない」「米の交付金が廃止され農業で安定収入を得るのが難しい」といった課題を解決するため、市は昨年4月から市内4農協と協議。こうした議論を踏まえ、商社が立ち上がった。商社はまず「地域内中規模流通」の構築に取り組み。商社が地域の農家から安定的に農産物を買取り、袋詰めなどをして地域の消費者に届ける仕組みだ。この中で、商社は配送と販売、売れる農産物の分析や重点生産品目の検討、地域の加工業者との価格交渉や販路拡大などを担う。松井社長は「今年度中に流通の仕組みを作りあげ、極端な価格変動とは一線を画した、地元野菜の供給を実現したい」と話した。(阿部伯樹)

東近江市は19日、市内を中心に野菜の流通販売を行う地域商社「東近江あぐりステーション」を設立した。地域商社の設立は県内で初めて。農家の安定収入確保と、地場農産物の地元供給を目標に、市とグリーン近江、湖東、滋賀蒲生町、東能登川の市内4JAが協力して設立した。資本金は市が1000万円を出資。今後、JAなどから出資を受け、7月までに2500万円に増資する予定。農家から農産物を買取り、袋詰めをして市内の小売店などに販売する「地域内中規模流通」で、市内の消費者に新鮮な農産物を届ける。まずは市内の農家から選んだ20農家とともに仕組み作りを行い、4年後に3億円の売り上げを目標としている。市役所で開かれた会見で、小椋正清市長は「安定収入が得られなければ、農業の後継者は生まれない。市としてもこの仕組みを確立したい」、社長に就任した松井茂光氏(41)は「市内で野菜の生産を増やし、地元で作った野菜を地元でしっかり届けていきたい」と意気込みを語った。(森田明理)

東近江市が地域商社設立



設立会見で笑顔を見せる松井茂光社長(左)と小椋正清市長(東近江市八日市緑町・市役所)

地域商社を全国に広める意義

①ありものの資源である農業を活用するので

あまり初期投資がかからない

②全国の中山間地域が抱える問題はほぼ同じ

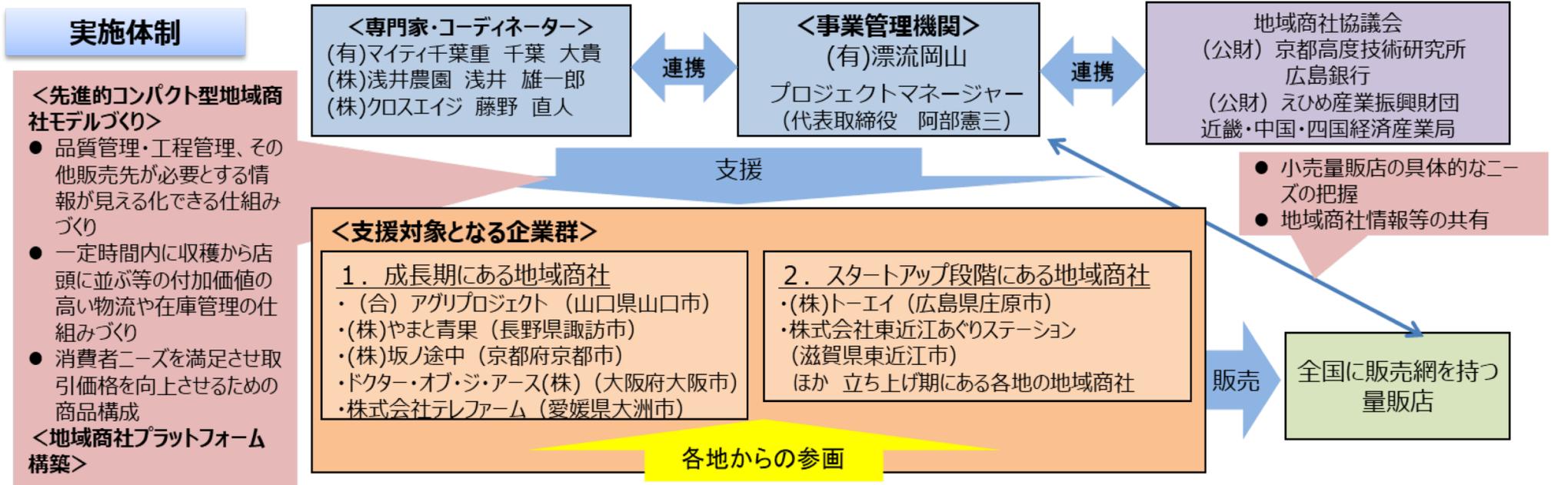
なので**汎用性が有る。**

③生産者・地域商社・量販店各々が

収益性が有るビジネスである

【農林水産・地域商社分野】 先進的コンパクト型地域商社モデルづくりと広域的な地域商社共通プラットフォームの構築（ネットワーク）

<p>(合)アグリプロジェクト (山口県山口市) ほか</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域中核企業候補である(合)アグリプロジェクトは、山口県産の特色ある農産物を取り扱う地域商社。 ● 同社のほか、(株)トーエイ（広島県庄原市）、(株)坂ノ途中（京都府京都市）、(株)やまと青果（長野県諏訪市）、ドクター・オブ・ジ・アース（株）（大阪府大阪市）、東近江あぐりステーション（滋賀県東近江市）(株)テレファーム（愛媛県大洲市）等の西日本を中心として活動している地域商社又は今後活動しようとしている地域商社が支援対象。
<p>ポテンシャル (強み)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場から従来以上の収益を引き出す役割を担う地域商社の活動により、生産者及び地域の収益力向上が期待。 ● 方向性として1つの地域商社が全国展開するというモデルではないため、地域商社間でのシェアの奪い合いには直接つながらず、連携により効果的な販路拡大が期待。
<p>取組内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売先（小売量販店）の具体的なニーズをもとに、地域内完結型の先進的コンパクト型地域商社モデルづくりの育成・支援を行うとともに、販路共有化や収穫季節差を利用した共同市場開拓のための広域的な地域商社プラットフォームの構築を行う。



【農林水産・地域商社分野】 先進的コンパクト型地域商社モデルづくりと広域的な地域商社共通プラットフォームの構築（ネットワーク）

地域商社事業の進め方と本事業の位置づけ

