

大都市圏の食糧基地 JA愛知みなみ 愛知県 渥美町



農業出荷額 全国第三位の町

渥美町は、愛知県の最南端、渥美半島の先端に位置する、人口約二万三千人、第一次産業就業率が五〇%を超える農業の町です。年平均気温は一五・七度、降雪日数も極めて少なく、

しかし、なんといってもこの地域は、大消費地名古屋への農産物の一大供給地域として有名です。

平成十三年には、渥美町と隣接する田原町（農業出荷額県下三位）・赤羽根町（同県下四位）の三つのJAが合併し、渥美郡を区域とする、JA愛知みなみが誕生しました。

はキャベツ・露地メロンなど野菜中心に変わり、農業出荷額も七十億円に伸びました。

施設園芸が盛んなこともこの地域の特徴です。全農家二千二百戸のうち約千六百戸が施設園芸に従事し、そのうち約千五百戸がビニールハウスを、約八百戸がガラス温室を持つています。機械化の導入にも積極的で、トラクターや耕運機の台数は農家数を上回っています。

ごく近い将来、日本の技術指導による国外生産品を含めて、減農薬など安心・安全を満たす野菜が国内市場の必要最低条件になると予想されます。

また、大産地JAは、資金力を活かして、産学官連携の技術開発を進めるほか、市場の持つ価格不安定という根本的なリスクを最大限回避する出荷体制を整備すると思われまます。

このような大きな流れを先取りする形となる、JA愛知みなみのトレーサビリティやIT農業、特別栽培への取り組みについて検証したいと思います。

気候に恵まれた地域です。

昭和五十五年から、電源立地促進対策交付金を活用して、上水道や総合運動公園、郷土資料館などの整備に取り組み、生活環境の向上が図られました。平成元年からは、電源地域産業育成支援補助金を活用してイベントなどを開催し、賑わいとイメージアップに努めています。

平成十四年度の渥美町の農業出荷額は、豊橋市、別海町

（北海道）に次ぐ全国第三位（四百億円）、部別では野菜が全国第六位（百二十三億円）、花卉が全国第一位（二百二十七億円）です。出荷高増のきっかけは、昭和四十三年の豊川用水の開通でした。開通後（昭和四十五年）



特集 電源地域のサクセスストーリー

愛知県 渥美町 大都市圏の食糧基地JA愛知みなみ	1
大産地JAは今や強力な農業商社	2
JA愛知みなみ 常務理事 森下一良さん JA愛知みなみ 経営改革室室長 鵜飼智温さん JA愛知みなみ 経営改革室審査役 木村俊晴さん JA愛知みなみ 青果農産部部長 鈴木孝典さん	
多くの若者が専業農家を志す農業にしたい	6
伊藤農園 農業経営士 伊藤 成さん	
収量・食味・安全 三つのバランスに優れたトマト「ごほうび」に託す	8
JA愛知みなみ 渥美紅姫トマト出荷連合 代表 渡会陽一さん JA愛知みなみ 渥美紅姫トマト出荷連合 元代表 坂本秀治さん	
生産したらすぐに販売が実現 委託販売POSシステム活用の農作物直売所	10
DATA PAL	
渥美町	11
Focus 政策・制度	
地域の課題解決を目指した新しいビジネスが 地域を豊かにする コミュニティビジネス	12
長野県 小川村 コミュニティビジネスのモデルケース	14
六十歳入社・定年なし 郷土食「おやき」が村を元気にする	
ふるさとじまん	
熊本県苓北町	20
秋田県山本町	20
京都府伊根町	21
情報クリップ	
電気のふるさとじまん市大賞 受賞 上品な味わい「おたふく豆」	22
長野県飯田市	
第十四回「電気のふるさとじまん市」を開催	24
「電源市町村トップセミナー」他、 二つの研修を開催	25
「電気のふるさとじまん市 広島」を開催	25

表紙イラスト・相原健二

「地域のひろば」は、電気のふるさとの「まちづくり」を応援する情報誌です。



大産地JAは 今や強力な農業商社

JA愛知みなみは平成十三年四月、渥美半島の三町、渥美町・田原町・赤羽根町の三つのJAが合併して誕生した、組合員数約九千五百人のJAです。その特徴は、全国一の出荷額を持つ販売事業です。ここでは、大産地JAの今後のあり方について、常務理事 森下良さん、経営改革室室長 鶴飼智温さん、同審査役 木村俊晴さん、青果農産部部長 鈴木孝典さんにお話を伺いました。

大産地の社会的使命は 市場への安定供給

最近、地産地消、直接販売、ネット販売という言葉をよく

聞きます。あたかもこれからの農業の進む道を示すかのようですが、大産地には、市場の需要を満たす絶対量の安定的供給と、産地の農家が生きていくための適正価格の確保



「売れるものを売りたい価格で供給できるJAを目指しています」
JA愛知みなみ 常務理事
もりしたかずよし
森下良さん

この二つの使命が課せられているのです。私たちのJAの組合員は五〇%以上が専業農家であり、その割合は増加する傾向にあります。

JAが市場に競り販売を無条件に委託する無条件委託販売方式は、近年、急速に弱体化しています。無条件委託販売は、市場の需給関係によって大きな価格変動リスクを負

希望価格で大量供給できる 販売力を強化する

う反面、具体的な顧客を見つける必要なく販売できるといった側面も持ち合わせているのです。市場がもつ5つの機能

能のうち、現在でも有効に機能しているのは供給調整機能と代金回収機能だけかもしれません。

しかし、自ら顧客を見つけ、顧客の要求する量を生産し、顧客の希望する時期に販売していくことは、大きな労力と費用がかかります。やはり、市場の持つ機能を活かしながら、過剰供給にならない、価格変動の少ない、新しい販売方法を定着させていく必要があります。それが、市場を通じて条件付販売委託方式です。この方式は、JAが顧客と供給時期・価格等についてあらかじめ大枠を決めておいて市場に販売する方式で、市場を読む眼と顧客を創造する力が大きな鍵を握ります。



左からJA愛知みなみ青果農産部部長 鈴木孝典さん、常務理事 森下一良さん、経営改革室室長 鶴飼智温さん、同審査役 木村俊晴さん

顧客創造には、市場の卸からの情報や自らが得た市場現場の情報が必要です。JA愛知みなみでは、合併時から、東京の大田市場に駐在所を設置し、三名の職員を常駐させています。他の産地よりも速く売り先を見つけ、指定席を確保し、「市場に売ればいい」から「売れるものを売りたい価格で供給する」に変えていくためには、これまであまり気にしていなかった消費動向や

コラム JA愛知みなみの概況

組合員数	9,425名
役職員数	役員 36人 職員 430人
自己資本	18,496百万円
出資金	1,471百万円
自己資本比率 (リスクアセット方式による算出)	38.18%
貯金残高	127,437百万円
貸出金残高	24,375百万円
長期共済保有高	773,110百万円
販売取引高	51,683百万円
購買取引高	16,738百万円
経常利益	899百万円
当期剰余金	610百万円
主な産物	菊・キャベツ・トマト

平成14年度事業報告書より



消費者の生の声を生産現場に繋ぐことが急務なのです。将来は、営業所として主要消費地に駐在所の設置を進めたいと考えています。

そのためには、専門職員の育成が重要となり、販売責任部署に専任担当者を配置する機構改革を推進しています。

コラム 市場がもつ5つの機能

従来の競りを中心とした市場は、次の5つの機能を持っています。

- 価格形成機能
- 顧客創造機能
- 供給調整機能
- 代金回収機能
- 情報収集機能

最近の相対取引や直接取引の増加の影響を受けて、価格形成機能や顧客創造機能は弱体化しつつありますが、年間を通じて一定量を確保する供給調整機能、現金支払いを確保する代金回収機能は依然として、重要な市場機能です。

特に、市場に集まる消費者に関する情報を提供する情報収集機能は消費者ニーズを把握する手段として重要性を増しています。

徹底した栽培履歴開示は
必要最低条件

農作物の安心・安全を証明する一つの手段として、栽培履歴に関する情報開示にも力を入れていきます。JAから組合員全員に対するルールとして位置づけ、これを遵守しなければ農作物の買い取りを受け付けませんから、地域一帯で徹底されています。具体的には、毎日の栽培日誌・防虫日誌の記録、栽培管理の整理などが、定期的な実地調査を通じて行われています。メロンなどは、一玉ごとに生産者の名前シールを貼付しています。

さらに平成十六年四月からは、化学合成農薬と化学肥料の両方の使用を抑えた農作物を「特別栽培農作物」と表示する新ガイドラインが施行されることになり、トレーサビリティの重要性はますます高まっています。

このトレーサビリティは、栽培情報自体の開示とともに法令を遵守する姿勢（コンプライアンス）を示す説明責任



JA直売所のふれあい広場で売られている産直品。生産者情報がそれぞれに貼られている

としても、時代が要請するものと考えています。

安心・安全を満たした
輸入品との競争が始まる

国内市場においては、すでにトレーサビリティは差別化対策ではなく、必要最低条件になりつつあります。輸入品に対してはいくぶん有利に働いていると感じていますが、価格でいえば一割高まっています。安心・安全を売りにしても、二割から三割高くなれば買わないと思います。安心・安全に関心が強い生協さんで

もそうです。

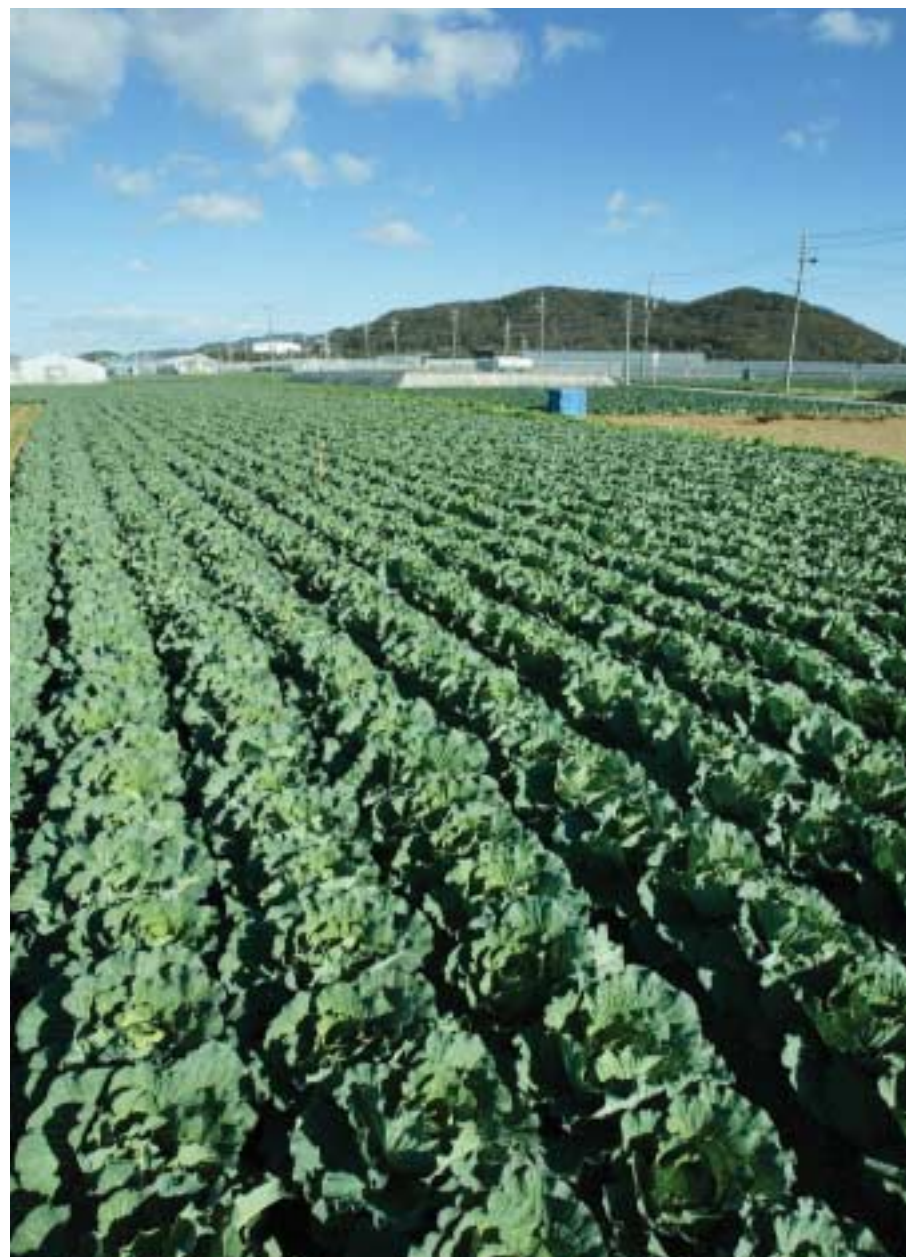
輸入農産物も、いままでの「安かろう・悪かろう」ではなく、輸入業者が日本の優良種苗、農業技術を提供して、日本向けに生産された高品質な物が年々増大しています。この「開発輸

入農産物」に安心・安全だけで勝ち抜くことは無理だと思いません。やはり、価格でも対抗していく必要があります。そのためにも、産地の生産コストの削減は当然として、卸、仲卸、小売店等の流通コストの削減が重要な課題です。JA愛知みなみでは、出荷労力を削減し規模拡大のメリットを増大させるた

めに、自動選果施設をはじめとしたJAによる機械化を積極的に推進しています。

また、全般的な「輸入農作物」対策としては、市場への年間を通じた安定的供給や共同販売、資材の共同仕入れ、行政への財政的・法的支援に対する共同申請など、産地間連携・産地間リレーによる対

応が急務と考えられます。



コラム 特別栽培農産物 新表示ガイドライン

平成16年4月1日から、(社)日本農林規格協会(JAS協会)が定めた新ガイドラインが施行され、平成16年4月以降に生産される農産物から適用されます。

化学肥料

50%以下に

化学合成農薬

50%以下に

その農産物が生産された地域の慣行レベル（各地域の慣行的に行われている化学合成農薬及び化学肥料の使用状況のこと）に比べて、化学合成農薬の使用回数が50%以下であり、かつ、化学肥料の窒素成分量が50%以下で栽培された農産物のこと。

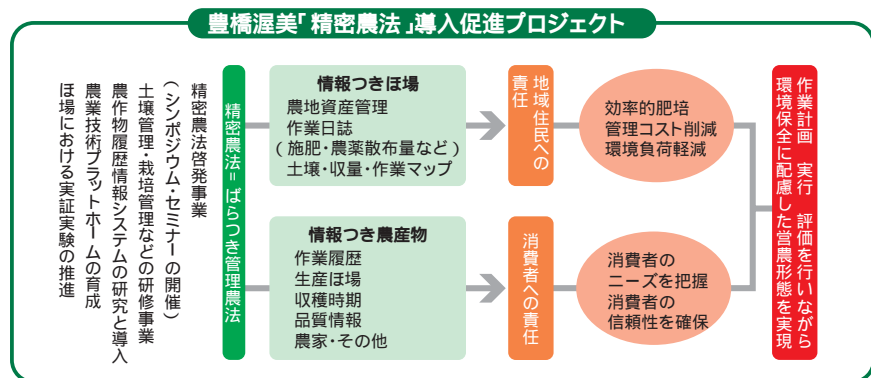
なお、JAあいち経済連は愛知県の特別栽培農産物に対して、「いきいき愛知」認証制度を導入し、推進に努めています。

改正のポイント

- 1 特別栽培農産物の特徴が消費者等に正しく理解されることを目的として、**生産の原則**（土づくり等）が定められました。
- 2 化学合成農薬と化学肥料の「双方」を慣行の**50%以上減らして栽培された農産物**になりました。また、慣行のレベルは、地方公共団体が策定または確認したものを節減割合の算定の比較基準にすることになりました。
- 3 無農薬栽培農産物、無化学肥料栽培農産物、減農薬栽培農産物、減化学肥料栽培農産物がすべて**特別栽培農産物に統一**されました。

平成十三年五月、情報技術を農業に本格的に導入するため、JA豊橋と連携して「IT農業研究会」を発足させました。豊橋市や田原市などの自治体のほか、東京農工大学、豊橋技術科学大学、日立製作所、オムロンなどが参加する産学官連携事業です。センサーや人工衛星を使ってほ場の土質や農作物の状況を分析・管理する精密農法や、農産物履歴情報システムの導入を検討しながら、二十一世紀型農業の方向性を探ることを目的としています。

産地間連携の成果
— IT農業への取り組み



コラム 安心・安全の証 トレーサビリティ

トレーサビリティとは、トレース(追跡する)とアビリティ(可能である)を組み合わせで作られた言葉で、野菜・果物について、栽培から加工を含めた流通過程を追跡できることをいいます。栽培日誌・防虫日誌の記録、生産基準・栽培指針に基づく栽培約束、出荷記録の確認、などによる生産工程管理により、生産者から消費者へ、生産物に関する、A.生産者、B.肥料使用状況、C.農薬使用状況、といった生産者の顔や生産情報などが公開され、生産者が消費者に安心・安全に関する説明責任を果たす仕組みになっています。

トレーサビリティの流れ

農家

→

農協

→

経済連

→

卸売市場

→

小売店

→

消費者

生産者の素顔・生産情報

生産工程管理
 [栽培日誌・防虫日誌の記録]
 [生産基準に基づく栽培約束]
 [出荷記録の確認]

生産情報提供
 誰が作った青果物か
 どうやって作った青果物か
 生産者から消費者へのメッセージ

多くの若者が 専業農家を志す農業にしたい

JA愛知みなみの「常春部会」は、国内トップクラスのキャベツ生産量を誇ります。その中で、特別栽培という方法を推進している農業経営士伊藤成さんに、生産現場から語っていただきました。



伊藤農園 農業経営士
伊藤 成さん

虫にやられる、こつ判断したときに初めて農業を撤くので、どの農業をどの程度撤いたか、すべて栽培日誌に記録し、JAあいち経済連が規定した特別栽培基準の枠内に収めます。ですから、害虫の種類、発生時期、効果的な農薬の知識、現状を判断する眼が以前とは比較できないくらい重要で神経も使います。

でも、一番の問題は特別栽培は人手がかかることです。技術の問題は、指導を受け、学び、経験を積むことで対応できますが、一時的に発生する人手不足への対応はもつと頭の痛い問題です。肥料ひとつをとっても、化学肥料なら三倍分の量で済むところでも、鶏糞の有機肥料に変えると十五倍分もかかり、結果として、五倍の労力が必要になるんです。

それでも、この特別栽培を地域全域に広めたいと思っっています。なぜなら、その効果も大きいからです。農薬代が半減するほか、若干ですが高値で売れます。一ケース（八個）の市場価格で五十円から百円の高値がつきます。特別栽培農家だけで見れば、全部

減農薬・減化学肥料の 大量供給を実現したい

食品の安心・安全に対する消費者の要求の高まりは急激で、そのスピードは想像以上でした。今、力を入れているのは、減農薬・減化学肥料による特別栽培です。ただ、部会全体で五百二十人いるうち、

特別栽培に取り組んでいるのは二十人、わずか5%です。確かに、解決すべき難しい課題もあります。

まず、農業に関する専門技術的な問題。従来の農業は害虫発生の予防のため事前に散布するのですが、減農薬は散布回数が限定されているため予防のための散布はできません。ここで薬を与えなければ

と言われてしまうのも、当然です。「渥美町の特別栽培のキャベツ」を広く知ってもらって信用力を増せば、消費者も、生産者も増える。大生産地での

特別栽培の取り組みは始まったばかりです。今が分かれ目なんです。ここで地域一丸となることができるかどうかで、今後が大きく変わっていくと思います。遠方の産地、たとえ

ば千葉県のJAちばみどりさんや神奈川県JA三浦市さんのような所とも産地間レールできれば、輸入品対抗策にも繋がっていくと思います。

機械化を進め儲かる農業へ

特別栽培へのこだわり、産地間連携への期待、これらは若者が期待できる農業を實踐していききたい

という思いからです。サラリーマンの息子にも、「お前らがやりやすい、やり甲斐のある農業に変えていくから」と言っています。その一つである機械化は

ほぼ終わっています。耕す、苗を植える、運搬用箱を作る、すべて機械化しています。大型収穫機ではきめ細かい出荷調整ができないので、収穫だけは手作業のままです。

今の若者は「しんどいから」農業を敬遠するのではないと思っっています。「期待が持てないから」農業を敬遠するだけなんだと思っっています。「頑張ったら売れる、儲かる、消費者が喜んでくれる」農業だっただけで、部会の有志二十人が特別栽培に挑戦して効果を出して広めていこうとしています。私たちは実験台なんです。最近では、中国から若い人が研修生や技能生として日本の農業を学びに来ています。農家に入ってから二年から三年の間、朝四時の収穫にも文句一つ言わずに働いてくれます。今では私たちの貴重な戦力になっています。



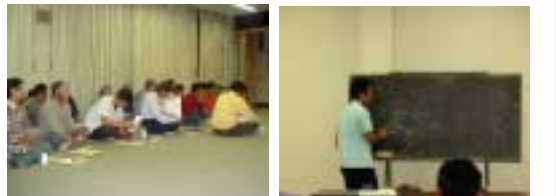
渥美町の「特別栽培」のキャベツを広く知ってもらいたい



生産者の名前も入った特別栽培のキャベツ用の出荷段ボール

JA愛知みなみ 常春部会

農業の取り扱いの指導、安全使用の啓蒙活動、栽培技術のための講習会を開催している



安心・安全なキャベツを作るために 安全宣言

1. 私達は、無登録農薬を絶対に使用しません
2. 私達は、農薬を適用外作物に絶対使用しません
3. 私達は、栽培日誌の記帳を実行します
4. 私達は、産地情報を積極的に提供します

で六万六千ケースですから六百六十万円の売上増に過ぎませんが、JA全体だと五百万ケースになるので、五億円の売上増に繋がります。しかも、レギュラー（通常栽培もの）と特別栽培ものがあれば、市場は必ず特別栽培ものを指定します。市場の引きが強いのです。五年以内には特別栽培が普通になると思っっています。

安定した供給がないと
広告が出せない

私の所でも特別栽培はまだ三分の一、三分の二はレギュラーです。現在の人手ではこれが精一杯です。これからは特別栽培の効果を目に見える形にして仲間を増やしていくことが重要です。そのためには、市場の要求する生産量を供給していくことが必要なんです。たとえば生協さんの場合、一日あたりの特別栽培の要望量は千から二千ケースなのですが、こちらが出せるのは三百ケースほどで、残り七百ケースはレギュラーになってしまつのが現状です。これでは生協さんから「特別栽培キャベツを前面に出した」広告はしたくてもできない

収量・食味・安全 三つのバランスに優れたトマト 「じほつび」に託す

JA愛知みなみの「渥美紅姫トマト出荷連合」は、減農薬栽培の大玉トマト「じほつび」を栽培しています。青穫りして市場で熟す「追熟」ではなく、赤く熟してから収穫する「木熟」です。そのため栽培時の温度や水分、日照時間の管理が難しく、収穫も四日に一度という手間のかかるトマトです。自慢は、九度にも達するという糖度と、ほどよい酸味が調和した「トマトらしい味」。連合の現代代表の渡会陽一さんと、栽培開始当時の代表の坂本秀治さんにお話を伺いました。

減農薬栽培に未来を賭ける

私たちは、収量を上げつつ、いいもの、おいしいものを作



JA愛知みなみ 渥美紅姫トマト出荷連合 元代表
さかもとひではる 坂本秀治さん

つていきたいと考えています。そこが、少量生産で希少価値が売り物のフルーツトマトとは少し違います。最近、食の安心や安全に消費者の関心が

高まっていますが、市場から「減農薬ものだからほしい」とは言われても「減農薬ものだから高くてほしい」とはなかなか言われません。

以前は、同じ種苗メーカーの「サンロード」を作っていました。これは形は悪いが、味はいい。糖度と酸味がしつかりのつた「トマトの味」がするのです。ただ、樹性が強過ぎるため木作りが難しく、鬼花（乱形花）が出やすい欠点がありました。七年続けましたが結局手に負えず、他社の品種に変えた時期もあります。

その後、「サンロード」と同じメーカーが味を重視した改良種を開発したと聞いて試してみると、納得できる昔風の濃いトマトの味がしたので、栽培することに決めました。これが「じほつび」です。現在、渥美紅姫トマト出荷連合の有志十一軒が、減農薬による「じほつび」栽培に賭けています。

日常の「ごまめな栽培日誌」 栽培履歴が安全を生み出す

「じほつび」の生産にはリスクもあります。まず、木と果実



JA愛知みなみ 渥美紅姫トマト出荷連合 代表
わたらいよういち 渡会陽一さん

増やして土壌の汚染防止などを行っています。耐病性を高くする品種改良も行われていますが、トマトは病気の種類が多いので気が抜けません。特に減農薬の場合は、いかに何を、どれだけ使ったか、一回の消費にも注意

く頭を悩ませます。同じ一回なら、少しでも効果的に使いたいですからね。

最近よく耳にする「トレーサビリティ」にも以前から対応しています。農薬を使った日付や種類、量、堆肥の種



厳しい選果基準を自ら課す

類や量など、すべてを栽培日誌につけて、後から履歴を整理するのです。栽培履歴も収穫前と収穫後に農協に提出するほか、収穫中には、週一回の糖度、食味の検査。そして、JAあいち経済連による残留検査も受けています。化学肥料から有機肥料への切り替えも五年前から行っています。

なかなか手ごわい品種ですが、「じほつび」の市場価格はJA愛知みなみのトマトの中では最高クラスです。四キロ一箱で普通のトマトより百〜二百円高く、値下りも普通のトマトより緩やかで、その分有利です。

また、渥美紅姫トマト出荷連合は選果の厳しさでも評価されています。トマトの階級は大きさによる3L・2L・L・M・S玉の他に、形にもA・B・Cのランクがあります。Aの方が断面が真円に近く、形がきれいです。連合のメンバ



の間の隔離層という部分が弱く「玉落ち」が発生しやすいのです。劣皮・劣果も多く、カルシウム欠乏による「尻腐れ」の対策も欠かせません。決して育てやすいとはいえない

品種です。さらに、ナス科の宿命として連作障害の危険も高く、一番怖い病気は、青枯病です。その対策として、青枯病に強い台木への接ぎ木や、有機肥料の割合を

1は、自分たちの手で厳しい選果を行います。その甲斐あってか、四〜五年で市場の信頼も得て、B品の割合が多くなっててもケース単価はよそのA品より高いことも多いです。販売は、直販も行っていますが、一般の市場が主体です。顧客と直接契約を結ぶやり方は考えていません。天候の影響などで顧客の思い通りの品質・数量・時期の約束がしにくいからです。

結局、仲介や消費者がある程度の差別化をしてくれるのが一番です。幸い渥美紅姫トマト出荷連合のトマトは味・形とも定評があり、A品なら箱も開かず、値も聞かずに買ってくれます。中にはB品まで黙って持つていつてくれる業者もあるほどです。この連合は若い会です。長老格の一人を除くと、四十代が五人、三十代が四人、二十代の若者も二人います。トマト栽培で



農薬や堆肥を使った日付、種類、量など、すべてつける栽培日誌

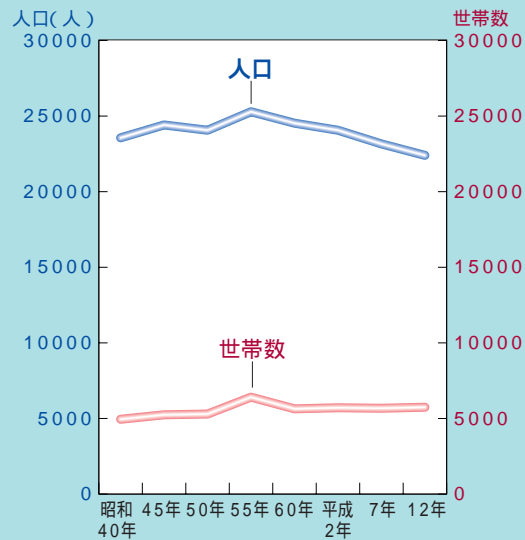
は、病気が多いだけに病状を見抜く眼が必要で、これは経験で身につけるしかないのですが、若い人も先輩の知識・経験から学んでいます。一番煎じの減農薬では勝ち残れない。将来を考えて、やれることはやるという気持ちで仲間を動かしたのだと思います。

渥美町

お問い合わせ先 / 愛知県渥美町総務課
〒441-3695 愛知県渥美郡渥美町大字古田字岡ノ越6-4
電話 0531-33-1111
URL <http://www.town.atsumi.aichi.jp/>

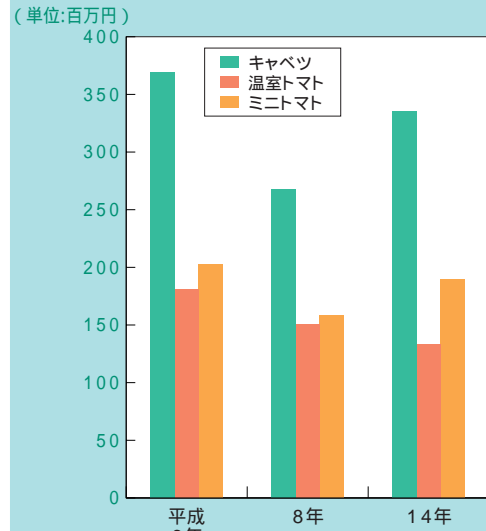
電源地域のサクセスストーリー

人口と世帯数の推移



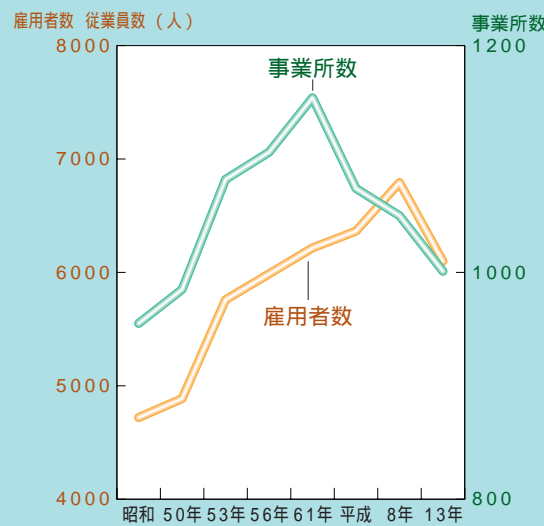
出典：国勢調査より

作物別販売高の推移



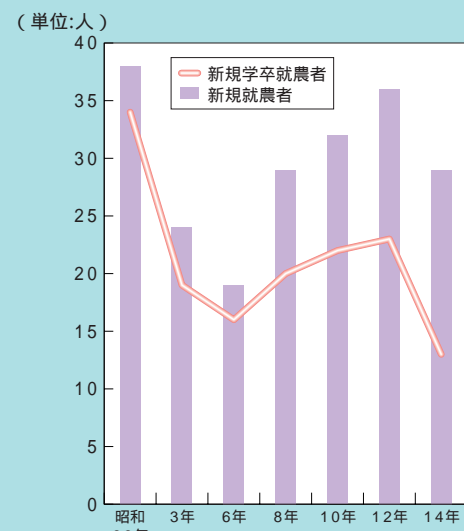
出典：渥美町統計より

事業所数と雇用者数の推移



出典：事業所・企業統計調査より

新規就農者数の推移



出典：渥美町統計より

発電所概要

発電所名	出力	運転開始
渥美火力発電所1号機 (中部電力)	50万キロワット	昭和46年6月
渥美火力発電所2号機 (中部電力)	50万キロワット	昭和46年10月
渥美火力発電所3号機 (中部電力)	70万キロワット	昭和56年5月
渥美火力発電所4号機 (中部電力)	70万キロワット	昭和56年6月

生産したらすぐに販売が実現 委託販売POSシステム活用の農作物直売所

食の安心・安全確保は、国内市場の緊急課題です。「顔の見える農業」として、直接取引を中心にした小規模ながらも高い利益率をあげてきた農家グループも、これからは、スーパーに当たり前のように陳列された「安心野菜」商品との価格競争にさらされていくものと考えられます。

そのため、早期にコストダウンの努力をすることが必要です。

ここでは、農作物履歴情報システム導入などの大掛かりな農業IT化ではなく、小規模な事業所でも比較的簡単に導入できるシステムでありながら、大きな効果をあげるPOSシステムを紹介します。

直売所の規模を問わない委託販売POSシステム

生産物を持ち寄って地元で販売する農産物直売所が、「顔

図1 農産物直売の流れ

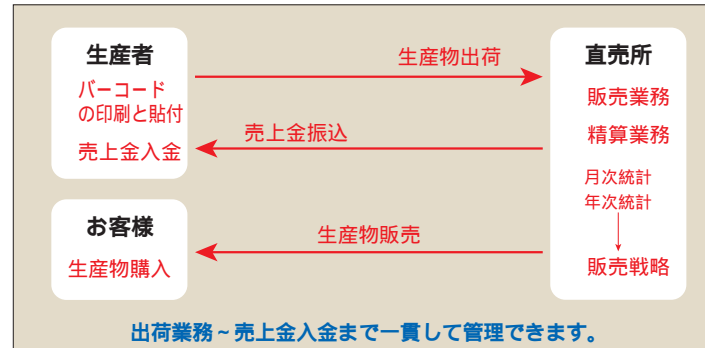


図2 売上確認について



身近な農業ITと評価されています。

委託販売POSシステムの仕組み

農家によるバーコードの印刷

農家は、POSシステムを設置している直売所で、「商品名・生産者名・価格」を記載したバーコードを印刷し、農作物に貼付します。(図1)

農家による農作物の出荷

農家は、バーコードを貼付した農作物を直売所に出荷します。(図1)

直売所による販売

販売時に、バーコードに記載されている売上データをPOSレジで読み取ります。そのデータを直接パソコンに送り、売上高を生産者別や商品別に自動的に集計します。(図1)

売上状況の通知

直売所は、パソコンで自動的に集計される日々の売上状況をホームページに掲載した

り、携帯電話で農家に通知します。これにより農家は、直売所に出向くことなく自分の出荷物の売れ行きを把握でき、出荷体制を検討できます。(図2)

売上金の支払業務

直売所は、生産者ごとの締日・支払日に応じて、支払明細表を自動的に作成し、金融機関に支払金の振り込みを依頼します。(図1)

管理帳票の自動印刷

売上集計表や日報・月報など、経理に必要な帳票も、必要事項を指定すれば印刷できます。(図1)

このように、POSシステムという小さなITを活用すれば、生産者が個別に決定した価格での販売、生産者への販売状況の通知、生産者への売上金支払管理、直売所全体の経理管理など、手管理では困難な作業をほぼ自動的に行うことができます。

今後、農産物直売を実施されている方は、ぜひ検討してみてください。(地域のひらば「編集室」)