

第 2010 回定例研究会報告要旨（2006 年 3 月 28 日）

産消提携の展開と地域の再生

佐藤 孝一

本報告では、「無茶々園」（愛媛県西予市明浜町）を事例に、産消提携が地域農業の維持・発展や地域振興に与える影響などについて考察した。無茶々園の事業展開のうち、一つは従前からその中心となっている柑橘類の産直対応について、その経過を跡付けながら具体的な成果を確認することである。もう一つは、こうした対応の変化を踏まえつつ、近年になって取り組まれている地域の環境保全のあり方に注目した検討である。後者の取り組みはISO14001 認証取得となって具体化するが、この取り組みはそれに付帯する事業と相まって、無茶々園の新たな経営・販売戦略に連動する性格を持っている。

1. 産直販売対応の経過と成果

無茶々園は有機柑橘類の生産者グループであり、これまでに産消提携を積極的に実践し、個別会員および生協等への販売ルートや消費者との交流活動を基盤に産地を拡大してきた。

消費者にとっては、無農薬・有機栽培による農産物の価格は、通常品と比べて割高であるが、みかん産地である無茶々園の有機栽培への取り組みは、消費者の安全・安心な農産物の求めに合致し、一方の生産者にとっても、収益性の面から、手取りが多いというプラスの面がある。

生産者の顔がみえる農産物をとおして、安全・安心な農産物の供給に組み、消費者の求めに応じるとともに、販売および収益性を確保している。

2. 新たな経営戦略をめぐる

柑橘類の産直の取り組みが、これまで無茶々園の生産を支えてきたことになる。しかしながら、今後とも 80 戸を超える生産者を組織し持続的な経営を展開していくことは必ずしも容易なことではない。

その要因としては、まず、産直といえども一般市場の動向の影響から全面的に逃れることはできない。一方で、減農薬や有機栽培による生産が有機JAS認証制度の導入によって、産直以外のルートにも進出する可能性が広がっており、他産地との競合状況が深まってきている。加えて、無茶々園内部の固有の問題としては、生産者会員の拡大に伴って生産量が増加する中で、ともすれば販売組織に過度に依存し、自主的な販売努力がおろそかになり、生産者間の食味を含めた品質格差の問題が生じる懸念があるなどである。

こうした状況の下で、新たに生産者と（株）無茶々園とを繋ぐ経営・販売戦略が始動している。その中核となった取り組みはISO14001（環境マネジメントシステムに関する国際基準）認証取得である。

（1）ISO14001 認証取得をめぐる動き

ISO14001 認証取得をめぐる無茶々園の環境管理戦略は、単に生産場面での環境負荷の低減ばかりでなく、生活面での環境保全も視野に置いた取り組みであり、広く地域の良好な環境を保全することを目的としている。

（2）新たな経営戦略としてのパソコンネットワークの構築と糖度センサーの導入

ISO14001 認証取得をめぐる導入されたパソコンネットワークシステムは、単に生産履歴の開示をめざしたものではなく、積極的な経営・販売戦略の一環として活用されることが視野に置かれている。今後の取り組みとして、光センサーによる生産者・園地別のデータと同じく生産者・園地別の生産履歴データの双方を蓄積、分析し、経営指導に活用することが想定されている。このシステムが稼働すれば、無茶々園は経営・販売戦略として、新たな段階を迎えることになる。