

## ～農業者の所得増大に向けて～

J A 粕屋では、自己改革として販売力強化や生産コストの削減を進めている。この時期の主力農産物の一つ、スイートコーンにもの成果が表れています。ここ数年、販売高が順調に伸びている。販売力強化では特に、市場を介さない直接契約販売に力を入れている。“顔の見える関係づくり”を目指し、2013年度から契約販売を始めた。契約した単価で取引することで、生産者は

# 自己改革 全力!

②

## J A 粕屋 スイートコーン



スイートコーンを播種（はしゅ）する生産者

あらかじめ農業収入が（當農企画課）とい把握でき、「生産者自らが経営計画を見通せることもメリット」種と比べて重量のある

（當農企画課）という。21年度は、従来の品種と比べて重量のある

生産コストの削減を図り、生産拡大につなげようと、近隣JAとの連携や品目集約により、低コスト資材の供給を実現。園芸施設などの機械導入時でのJA独自の資金支援も進め、生産拡大を後押ししている。

管内の生産者は22人。JAでは、今後「作付面積をもっと拡大できるよう取り組んでいきたい」と意気込んでいる。

# 直接契約販売が奏功