

## ～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その成果が表れており、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

# 全力！ 自己改革

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

# 直接契約販売が奏功

あらかじめ農業収入が（営農企画課）とい把握でき、「生産者自身」が経営計画を見通せることもメリット」

21年度は、従来の品種と比べて重量のある

品種に切り替えた。収量性が高く、食味にも優れており、生産者の所得増大に加え、消費者ニーズを捉えた生産に努めている。

生産コストの削減を図り、生産拡大につなげようと、近隣J A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J A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。J A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。