

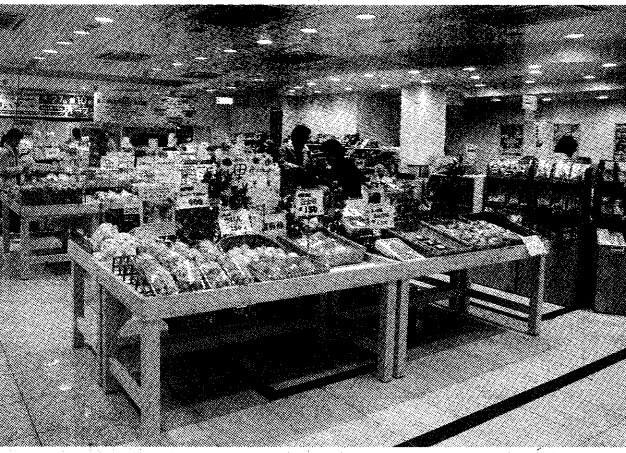
売上高過去最高に

東京、駅ナカに出店も

JA千葉みらい

JA千葉みらい（林茂壽組合長理事、本店）千葉市中央区、昨年度の青果物販売額75億4千万円、税込み、直売所分をのぞくが運営する農産物直売所「しよいか〜ご」の売上高が、昨年度24億5千万円（3店舗、前年度比11%増）となり過去最高を達成した。周年供給に向けた作付指導や午後の品揃え強化といった販売機会ロスの改善に加え、イベントの開催、料理方法や商品情報の発信などが買上点数の増加や来店頻度の上昇につながったと見られる。一方、駅ナカや東京などの「人が集まる場所」への出店も。2011年にJR「津田沼」駅構内に開店した津田沼店（期間限定）に加え、今年は2店舗出店。来年はさらに駅ナカに1店舗の出店を計画する。販路拡大を通じて、生産者の手取りアップをめざす。

JA千葉みらいは2014年にJAいんばと合併。千葉市をはじめ、県中央部の5市を管轄する。この地域は東京都心への通勤圏でありながら、国の指定産地を受けているニンジンを中心にスイカ、サトイモ、葉物野菜、ネギ、水稻、畜産



京成千葉中央店（上）は売場面積640平方メートル、練馬店では珍しい野菜の扱い（下）

積961平方メートルと県内最大級の規模。昨年度は71万人が来店し、16億4千万円（前年度比11%増）を販売した。習志野店は618平方メートル、調理施設もあり、店内で調理した惣菜の提供が可能だ。全体の売上げは増加基調にあるものの、「消費者や生産者の取り合いで、直売所間競争が激化してきた」（直販事業部の赤野間昭光課長）という。さらに農協改革が進む中、直売所事業の収支を上げることも必須となってきた。そのため利用者が満足できる店づくりや、生産者の販路創出などに取り組む。

また、農産物の食べ方や生産情報などを提供する資格「食育ソムリエ」（認証JIC総研）の取得を推進。パート従業員にも資格取得を促すことで、スタッフの接客レベルの底上げやモチベーションのアップを図る。

「人が集まる場所」への出店で販路拡大へ

出荷登録者は07年の661人から965人に増加。販路拡大による手取り向上と、千葉店や習志野店へ誘導を目的に、駅ナカや東京への出店も進めている。このうち、津

よっては朝採れの販売も可能となり、販売機会ロスの防止とともに付加価値向上にもつながっている。地元産を強化しつつ、提携産地から旬の特産品などを調達。産直のため鮮度が良いと好評だ。

さらに、イベントを頻繁に実施。餅つきなどの季節の行事や食育イベントのほか、JAGグループの強みを活かして、熊本産ミカンの詰め放題など各地の農産物のPRも。週末には「何らかのイベントを行っている」と、来店者の動機づけにもなっている。

洋野菜、フームのパクチーでは新品種のものなど料理人の関心を引く品目・品種も揃えるほか、水産品や肉、加工品も販売。商品情報や食べ方を積極的に発信し、スーパーとの差別化を図る。

練馬店は今年3月に住宅地の中に開店。都内にある単一地域の直売所としては広いスペースを確保（184平方メートル）。業務用の食品店が隣接することもあり、ミニ野菜や西

来年はさらに1店舗の開店を予定。20年には合計30億円の売上げをめざす。