

2017年11月号

FP武蔵野グループ



幸せになる農業とは

A F P 柳沢 志賀子

1、以前、地域活性のための一つ六次産業化について投稿しましたが、4年前から続いている私たちの加計呂麻島産にこだわったハーブ茶は、月桃茶、グアバ茶、レモングラス茶を3本柱に期間限定でパッションフルーツ花茶も作っています。

売上が伸びているのは2年前に作られた直売所のおかげだとおもっています。観光客の増加にともなって売り上げが伸び、個人的なファンからの注文も増えてきました。もう少し生産量を増やしたいが人手不足で無理ができません。

直売所での販売は委託料を含んだ値段の設定をしています。
お客様とかには直接届けられたら・・・
農産物を直売所に納品しても3日ぐらいで売れないと廃棄、返品になってしまいます
そのものは自家用にするしかありません。

なんだかもったいない、何かいい方法はないか考えていた時、新聞を読んでいるとCSAという文字が目にとまりました。これだと思った！

2、CSAは六次産業化のひとつであり、販売力の強化につながる新たなしくみです。

☆CSA (Community Supported Agriculture) のルーツは

CSAの考え方は、1965年の日本の「生活クラブ」を中心とした産地提携にはじまり、ヨーロッパのスイス、ドイツを経て、チューリッヒでCSAを3年学んだJan Vander Tuinが1984年にマサチューセッツのロビン・バン・イェンに紹介。

1986年に彼らはコア・グループを作った。そしてアメリカ最初のCSA「ロビンズ・インディアン・ライン・ファーム」が誕生した。

現在、アメリカ・カナダのCSAは約1000にのぼると言われています。

☆CSAの目的と仕組み

- ①食の生産と消費について地域のコミュニティとの強力なかかわりあいを持ち**地域経済を強く**させる。
- ②将来にわたる地域の土地利用の在り方について地域の人々の意識を目覚めさせる。
- ③小農を守ることによって、オープン・スペースが確保され、**野生生物の生息地**や**生態系が守られ、地域の環境が維持**される。

代金前払いで直接定期購入するシステム。

- ① 地域内流通に限る。(流通コストがかからない)
- ② 1年分購入者が前払決済する。不作など生産者が迫うべきリスクを共有することになる。そのため生産者は安心して農作業に専念できる。
- ③ 農産物の引き渡し方法は、消費者が直接農場に取りに行く場合と「ピッキング・ポイント」と呼ばれる場所に一定時間に取りに来る場合の二方法がある。

☆CSAはどのように運営されるか

- ①農業者——毎年の作物プランをつくる。
- ②コア・グループ——5人から12人よりなるグループ（農業者や消費者含む）
食物の配分、集金、イベントの計画、予算管理、農家への支払、法律事項
消費者の拡大などが仕事
- ③消費者グループ（メンバー）——農場に対しての財政的支援、すべての農産物が消費されると確認

CSAに参加した消費者は会費「シェア」を農業者へ前払いして「シェア・ホルダー」となり、農産物は週に1回程度受け取る。前払金は、コストをメンバーで頭割りにした金額にすることが多いが、アメリカでは320ドル～500ドル。また半期分の「シェア」や農作業体験付シェアや有機農産物シェアなどのあるCSAがある。

CSAは地域で支えあう農業であり、グローバル農業のベクトルとは違う。社会にやさしい。

CSAで基盤を作り、直売所・飲食店などで定期収入、都内ファーマーズマーケットで出稼ぎをする。三本柱で収入アップしている都市部の生産者もいる。

全て顔が見える関係であるため、フィードバックもあり、直ちに品質向上・改善・モチベーションアップにつなげることができる。

3、地域にあったC S Aを作って収入アップできるしくみを時間をかけて話し合っ
てつくりたいと考えています。生産者に協力できる消費者をつのり、草取りなどのボランティアやチラシづくり自分にできることで協力し、支えあう農業が目標です。

F Pとして高齢者の相続のお手伝い、移住のお手伝などで協力できたらと思っています。

以上