

担い手の経営のライフステージに応じた支援

 (18) 商系と連携した農産物の販路拡大
JAさいかつ（埼玉県）

新規	継続
○	
	(平成 年 月)

1 動機 (経緯)	平成 28 年度より、生産者の未利用農産物（直売所売残り等）の削減に向けた地元商系との連携及び移動販売車を導入し、販路拡大に努めました。
2 概要	直売所に出荷された野菜の売れ残りを少なくするために、地元商系（イオンレイクタウン、ドン・キホーテ、ベルク、イオンタウン等）に依頼し、地場産コーナーを設置いただいた。また、作物を直売所まで運搬できない地域へ地場産農産物を積み、職員による移動販売を実施しました。
3 成果 (効果)	直売所の売り上げ増加（農業者の所得増大）、直売所生産者の生産意欲の向上、消費者への地域貢献ができました。
4 今後の予定 (課題)	地場産農産物の販路拡大のため、更なる地元商系との取引拡大が課題と認識しています。