

持続可能な農業経営のため、 新たなバリューチェーンブランドを構築

keepA協議会



【組織等の概要】

- 代表理事: 中村 好伸 (新篠津つちから農場株式会社 代表取締役)
 - 設立年: 令和5年6月
 - 取組概要: 適正価格による新たな農産物流通の仕組みづくり
 - URL: <https://keep-a.jp/>
- ※問合せはリンク先の「お問合せフォーム」から

◇【取組の経緯と概要】

- ◆ 資材価格等の高騰により農業経営に危機感を抱いていた中村氏(新篠津村)は、農業経営から食卓の安心・安全までを安定させ、持続させるため、生産者と中間流通、小売がタッグを組み、生産現場で生み出された価値に「旗印(ブランドマーク)」をつけ、消費者に安心・安全という価値を「適正価格」で購入していただく仕組みを作るべく、令和5年6月にkeepA協議会を設立した。
- ◆ 協議会は賛同する生産者、中間流通、小売店、飲食店で構成。
- ◆ 生産現場ではkeepA独自の基準を設け、その基準を満たした農作物を中間流通・小売は一定価格で買付・販売する。
- ◆ 消費者はkeepA商品を適正価格で購入でき、それにより再生産価格の維持につながり、ひいては農業経営の安定化につながっていく。
- ◆ 売場では、シールやPOP、のぼりなどでメッセージを発信しながら再生産価格に基づく「適正価格」で販売している。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 協議会参加生産者の招集範囲の拡大
⇒ 生産者ネットワークがある企業から生産者の紹介を受けることで、参加者を全国規模に広げ、取扱作物の種類を増やすことができた。
- 慣行栽培商品との価格差に対する消費者理解の醸成
⇒ 品質基準を満たした農作物の魅力等についてシールやポスターなどで商品訴求を行った。

【取組の成果】

- 令和5年7月現在では、参加生産者は約50戸に増加。全国にルートを持つ流通事業者も協議会に加わり、販路を道外にも広げることができた。
- 生産者は販路の1つとして、定額による取引となるkeepAを選択することで、相場価格とのリスク分散ができるようになった。
- 慣行栽培よりも、keepAの売れ行きが良い品目があった。価格差があっても、商品価値をしっかりと伝えることができれば、消費者の購買につながる事が証明された。

【今後の展望】

- 持続的な安定供給システムを構築するため、取組規模と品目を拡大させ、生産者、販売店、消費者が納得した形のバリューチェーンを確立し、農業経営の安定化につなげたい。



【keepAが目指すバリューチェーン】 【ポスター等を活用した売場】