

所得増につながる強固なプラットフォームへ

平成30年に向けて激論を

株式会社セイコーマート社長 丸谷 智保 氏

流通機構、構造を簡素化して

中間マージンの排除

セイコーマートグループ全体で農業法人として108haを耕作しているが、農業における流通機構、構



丸谷 智保 氏

(まるたに) ともやす

株式会社セイコーマート
社長

造をより簡素化して、中間マージンを排除し、農業所得に振り向けることが重要だと思う。

そのためのより強固なプラットフォーム(基盤)として、JAあるいは中央会の必要性はより強まっている。

例えば、簡素な効果的な流通機構という点については、歩留りを上げるため非正規品、ハネものが流通する市場をつくる。常に苦労する歩留まり向上にどれだけ繋がるマーケットを創造できるか。

海上輸送の効率化

我々も物流には苦労している。遠い農村から市場の都市あるいは首都圏へ物流するコストは非常に大きい。

北海道は、どうしても海上輸送が必要になるが、これを効率化する。そついつの意味でも組織の意味は強い。効率化を進めることで、所得を増加させ、配分を変えていく。

また、プラットフォームである

Aが商品の価格を評価し、即買い取り、即支払う仕組みを作ってはどうか。資金繰りの向上につながる。

その他に農繁期の人材の確保、販路拡大。これらは今でもやっているが、より強固にしていく。

そして、安定供給、物流面での大胆な提言。これは政府に対してもやっていく。こついつたことをすべき組織としてより強いものを作っていたらどうか。

戦から外交戦略へ

平成30年に向けて激論をし、結論を出して欲しい。もうその時期に入っている。これから平成30年の大会に向けて、守るとか防衛するという戦をするのではなく、外交戦略・外交交渉をすべきではないか。

戦と外交の違いは、戦は勝つべき戦だが負けるかもしれない。

外交は100%はとれないが、最低限守るべきものは守る、あるいは主張すべきものは主張してとる、とつこと。

そついつたことを踏まえた真摯な議論・激論、そして、結論を出すことをご提言申し上げたい。

今回、所得増の具体的な数値目標を掲げたのは素晴らしい。議論を尽

して、2つでも3つでも具体論に結び付ける。やってダメだったらまたやる。物流を見直す、法律化する、政府から引き出す。

例えば、農産物を運ぶのに高速道路を使えば夕夕にする。フェリー代を安くすれば、競争力のある農産物をもっと本州に出せるかもしれない。

所得の分配に結び付く具体的な議論をして一致団結してぶつける外交交渉に入っていくべきではないか。

最後に一言

セイコーマートでは、ほとんど北海道の原材料、農産物を使用しており、大地の恩恵をものすごく受けていると感じる。

北海道は特別な地域だが、中央では、ひとくくりで見られている。

550万人のサポーターを味方につけて、北海道から日本全国の農業の重要さを是非、組織力を発揮して発信して頂きたい。

