

本誌読者に食産業界の目が集まってきた

株式会社農業技術通信社（月刊「農業経営者」）ではこのほど株式会社インフォマートと業務提携契約を結び、本年6月より本格稼働します。詳しくは、今月号送付の本誌に同封したチラシをご覧ください。

インフォマートは1700社（2001年2月末現在）の買い手側会員が参加する業者間インターネットサイトとしては国内最大の食材流通市場です。本来、売り手がインフォマートの会員になるには、法人であることが条件であり、年間30万円の会費が必要です。しかし、当社がインフォマートに対する窓口となり、さらに「農業経営者」読者が推薦する農業経営者に限って法人・個人を問わず一品目あたり2万円の年会費で出品が可能になります。また本誌経由での出店の場合、本誌または本誌が指定する推薦人による「推薦付き」でサイト上に紹介されるため、買い手側の信頼

や評価が得やすいというメリットもありま
す。さらに、現在インターネットに接続されて
いない方でも、FAXをお持ちの方なら
当社のFAX情報システムを使って参加
が可能です（品目数に関係無く年間1万円
の手数料が別途必要です）。そして、代金決
済はインフォマートが代行します（参加条
件）ので新規取引先あるいはインターネット
ト上での見ず知らずの取引先でも集金の不
安が無く手間もかかりません。同時に、独
自の物流をお持ちでない方に関してもイン
フォマートと提携する佐川急便の各種物流
システムがご利用いただけます。

インフォマートに参加する買い手側企業
はイトーヨーカ堂やすかいらーくといった
大型量販店や大手外食業ばかりではありま
せん。数からいえば、食材に対する関心や
こだわりを持っていても生産者や産地情報
を得るチャンスの少ない小規模な食堂やレ
ストラン、あるいは小売店が

江刺の稲

「江刺の稲」は、用排水路に手刺しされ、そのまま育った稲。全く管理されていないこの稲が、手をかけて育てた畦の内側の稲より立派な成長を見せている。「江刺の稲」の存在は、我々に何を教えるのか。土と自然の不思議から農業と経営の可能性を考えたい。

本誌編集長 昆吉則

大多数なのです。また、小規模店舗とはいっても事業者向け取引なので、供給者側としてはまとまった売上が期待できます。品質や価格において魅力のある食材を提供可能な農業経営者であれば、最終ユーザーや小売業者への直接取引は収益性の向上につながるはず
本誌では、サイト上で生産

者自身によるPRとともに推薦人による「推薦」という形を取ることに意味を持たせたいと考えます。例えば「有機認証」のよ
うに公的な機関による認証なども一つの推薦理由とはしますが、それ以上に、我々は
その人物評価（取引相手としての信頼感
や産品についての目の利く人物による「この人のこの食材を紹介したい」という心か
らの評価を優先したいのです。なぜなら、
特別に「有機だ」「特別栽培だ」などと言
わなくても、あたりまえに素晴らしい農産
物を作るたくさんのお優れた農業経営者が
いるのを我々は知っているからです。そんな
人々に正当な評価を与えることは、生産者
のためだけでなく食べる人のためにこそ必
要だと思っております。それは多くの取引先
にも納得の得られることなのです。

会員募集にあたって本誌では、出店する
農業経営者や推薦者に対して「農業は食べ
る人のためにある」というあたりまえの理
屈を語る人であることを求めます。農家
の中には契約しても市況が高くなると契約
先に出荷せず、横流しをしようという
ような輩が残念ながら存在します。農業が
天候に左右されることはあるでしょう。し
かし、あたりまえな最低限の契約すら守れ
ない者は本誌の責任で排除します。それは
顧客への裏切りであり、何より誇りを持っ
て努力する他の参加者への信頼をも損なう
ものだからです。

顧客は決して有機農産物ばかりを求めて

いるわけではありません。品質要求に対して
も価格に対しても多様な要求があることを
知ってください。自分で価格を付け、顧客
を探していくことの面白さ、難しさも体験
してください。試行錯誤も必要です。相談
にも乗ります。業者向けだから有効な「す
そ物処分セール」も可能です。優れたメニ
ュー開発者と組んだ「メニュー提案を含む
食材紹介」をしたり、美味しいからこそ虫
食いの果実をレストラン向けに売るとい
うようなキャンペーンもやってみよう。我々
から様々な提案をします。でも、このサイ
トに参加する目的の第一は、大小の顧客に
対して信頼の中で安定的な契約を結ぶこと
です。今の販売先も大事にして下さい。販
売の多元化が経営の安定化につながります。

本誌ではインフォマートのサイト上にコー
ナーを持ち、農業経営者紹介を含めた様々な
農業情報を需要者向けに提供していきます。
農業や農業技術に対する消費者や需要者業界
の誤解を正し、農業の生産と消費について売
り手と買い手が理念や技術知識を共有し、そ
こに新しい信頼関係を作るためです。

このサービスがより有利な販売先の獲得
とともに、需要者との直接の取引を通して
マーケット情報を得るあらたなチャンスと
なることを願います。参加希望者または関
心のある方は申込書に必要項目をご記入の
上、FAX、郵送あるいは本誌編集部HP
(<http://www.farmbiz.co.jp>)を通じてお申し
込み下さい。もっと詳しい内容をお知りにな
りたい方も本誌編集部までお問い合わせ
下さい。インターネットへの接続のご相談
にも乗ります。また、ご自身で直接インフ
ォマートに出店したいという法人経営の方
も本誌編集部までご相談ください。