



モグラ便り

2022年 新年号



目次

- ◆ 巻頭言 山本政義・・・・・・01
- ◆ 新年の抱負 取締役・執行役員・・・04
- ◆ 新年の抱負 全職員・・・・・・13
- ◆ 北海道生産者大会実施報告・・・15
- ◆ 産地レポート(千葉/西九州マルタ) 17
- ◆ 気候変動と持続可能な農業生産・・・28
- ◆ 有参協活動報告・セミナー・・・・・・31
- ◆ 品管ラリアット・・・・・・・・・33
- ◆ エコピタ液剤/種苗法改正について・・・35
- ◆ 加工食品の原料原産地表示について・・・37
- ◆ 全国生産者大会案内・編集後記・・・39
- ◆ 全国生産者大会講演案内・・・・・・40

企業としての存在意義を考える

代表取締役会長 山本 政義

皆さま健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中は大変お世話になり誠にありがとうございますでした。

未だ新型コロナウイルス感染症は新たな変異株の出現が報告されるなど予断を許さない状況ですので、今一度感染防止対策を徹底していただきたいと思えます。

私どもマルタもおかげさまを持ちまして昨年45周年を迎え、一つの区切りとして記念誌も発行することが出来ました。これもひとえに皆様方のご協力ご指導の賜物と感謝申し上げます。

元会長の鶴田志郎は会議などで「企業の寿命は30年」という言葉をよく口

にしておりました。寿命とは単に倒産して無くなるということだけではなく、衰退期に入っているという意味も含むそうです。「企業が成長段階から成熟、そして衰退期を迎えるライフサイクルは何もせずに放っておく限り30年程度に過ぎない」（日本電気会長・故小林宏治氏）と言ったことが始まりのようです。

一つの製品や優れたビジネスモデルでも顧客が支持し続けるのは業態にもよりますが概ね30年ほどで、新たな開発や提案をしていかなければ衰退していくと語っています。

先ほども触れましたがマルタは設立から46年になろうとしており、そういった意味では顧客（生産者・消費者）から支持をいただいている企業だと思

っています。それではマルタの何を支持いただいているのでしょうか。いくつか挙げるとすれば、食味の良い農産物、産地リレーによる周年供給、安心で安全な食料の供給体制などがそれにあたると思います。

マルタでは36年前、出荷量を確保できずに登録していない生産者の農産物を出荷し、生協に対する出荷が全面的に取りやめになった苦い経験があります。その反省をもとに品質管理部門を立ち上げ、皆さんもよくご存じの通り産地の使用資材が適正に使用されているか、生産計画時から出荷直前までの栽培管理記録を確認し、合格した農産物だけをマルタの取組商品として出荷できるという仕組みを構築しています。こうした取り組みにより有機農産物や

特別栽培農産物の供給も徐々に増え、消費者の皆様にご購入いただけるだけではなく、産地の皆様にとっても有機認証やグローバルギャップ認証に向けたマルタ内部の支援体制も整備されてきて、生産現場におけるリスク管理の向上や販路拡大に繋がり、ご支持をいただいているものと自負しております。

近年、地球温暖化による世界的な気候変動や動植物の生息環境の悪化等、将来に向けての不安要素が指摘されています。2015年に国連サミットで採択されたSDGsを受け世界各国で持続可能な世界を実現するための取り組みが唱えられています。農業分野では欧州グリーンディールの中核をなす「ファームトフォーク戦略」や米国

における「農業イノベーション」など持続可能な農業生産方式へ大きく舵を切っています。

我が国においても「みどりの食料システム戦略」を掲げ、将来に向けて持続可能な生産方式を維持するため化学肥料、農薬の削減や2050年までに耕地面積における有機農業の割合25%達成など大きな目標を掲げています。

これに対し現在の0・5%と比較して揶揄するような論評や実現不可能だといった意見も多く聞かれますが、高い目標を掲げることによりその目標達成のため何ができるのかを模索しイノベーションを起こしていくのが進化だと思えます。

考えてみれば皆様もご存じのようにマルタは「有機農業を農業の主流に」

をスローガンに掲げ、全国から有志が集まり結成された組織です。これほどマルタの理念にかなった施策はないのではないのでしょうか。

先にも述べましたがSDGsや新型コロナウイルスの影響もあって世界的にも食料や環境に対する意識は高まってきていると言えます。それと同時に私たち農業者一人ひとりにも大きな責任が課せられているのではないのでしょうか。

持続可能な社会実現のため、全国のマルタグループが先頭に立って地域あるいは日本の農業を牽引し、今の現役世代やこれから生まれてくる次世代に繋げていけるのであれば、これこそがマルタにおける企業としての使命であ

り存在意義であると考えます。そして、そこで生み出される組織としての行動変容が新しい技術や商品アイテムの提案を可能とし、これらが社会的な支持を得ることで次なる成長・発展期に向かっていけるのではないのでしょうか。

今後ともマルタが10年20年その先へと息の長い企業であり続けるためにも、皆様のご協力のもと理念の共有を図りながら使命の実現に向けて誠心誠意努力していく所存です。

最後になりますが、関係各位多くの皆様にとって幸多き一年でありますよう祈念いたしまして新年の挨拶とさせていただきます。



新年の抱負（取締役・執行役員）

◆未来へつなぐ わたしたちの挑戦

代表取締役社長 鶴田諭一郎

皆様健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中は格別のご高配を賜り、深く感謝申し上げます。

おかげさまをもちまして当社は昨年創業45周年を無事迎えることができました。次の節目である50周年に向けて再度足元を見つめ直し、一歩先を行く次の一手を着実に実行してまいります。

2021年私が最も記憶に残った農業界のトピックスが二つあります。一つは農業センサス2020における農業就業者数の大幅な減少でした。基幹的農業従事者の減少は年間販売額一千万円以下の小規模農家の減少がほとんどであり、ある程度予測はついていたものの、今まで右肩上がりに増えていた雇用者（常雇用）の減少、

しかも28%減という大幅な減少は農業の生産現場の人手不足をあらからさまにしております。コロナ禍で外国人の入国が止まってしまったことも拍車をかけました。農業だけの問題ではありませんが、人手不足を契機とした機械化・合理化の推進、栽培品目や出荷形態の転換は大きく進むであろうと予測され、そうした生産の現状をきちんと理解し、生産意欲を刺激し持続的な農業経営を営むための仕掛けづくりを行っていくことがマルタに求められる使命であると覚悟を新たにしました。

もう一つは農林水産省から出された「みどりの食料システム戦略」です。化学農薬の使用量（リスク換算）50%削減、化学肥料の使用量30%低減と並び、「耕地面積に占める有機農業の取組面積を25%（100万ヘクタール）に拡大」については、私たち長年有機農業運動を続けてきた仲間内においてすら、衝撃をもって受け止められた感があります。

現在1%に満たない面積をどうやって25%に？という業界内外からのご意見嬉しい一年ではありませんが、私は単純に我々の未来の子孫が持続的に暮らしていくためには「やるしかない」命題であると前向きに考えております。現在マルタの取扱商品で有機・オーガニックの構成比は15%弱。まずはこれを50周年を迎える2025年度に25%を達成するべく、そのための仕掛けづくり（新規産地の拡大、既存産地への拡大依頼、既存非有機産地への有機参入の促し、そのための販路拡大と生産技術の共有）を推進してまいります。もちろん全国の産地・生産者・販売者の皆様のご協力・ご支援あつてのことですが、有機農業を農業の主流にと実践の中で46年間頑張ってきた技術者集団のマルタであればできるのでは、と未来へつなぐ新しい挑戦にワクワクしております。

どうか2022年も変わらぬご指導とご支援をお願い申し上げます。

◆供給不足の責任

(北海道)置戸マルタ 佐久間孝

あけましておめでとうございます。

北海道では11月中旬現在コロナウイルスの蔓延が収まりワクチンの効果と日常生活習慣で安心できる社会が戻ったかに見える今日この頃です。

さて、今期の北海道は弊社で取り扱いの多い玉葱・食用馬鈴薯で不作年となり、平年比で15%〜20%の収穫量減の作柄になりました。6月下旬よりの降雨不足と7月上旬からの高温強風により生育肥大期の重要な時期に大きな損傷(枯死)を受け大きな減収になりました。

8月から始まった人参の成績は大干ばつにより根部肥大不足で品質は悪く、期待の持てない生育状況での始まりでしたが9月に入り降雨もあつたことと、天候に

恵まれたことにより品質歩留まりが良くなり、着地点では例年並みの出荷量と業務加工向けを含めて昨年並みの販売金額になる予想です(11月24日予測)。

玉葱は北海道が昨年、一昨年と大豊作であつたことから北海道玉葱の供給量は安定且つ豊富とみられており、思いもよらない大不作に販売計画の見直しに日々悩むことになりました。

今期、不作の中でコロナの影響を受け小売り中心の販売から一時的にも蔓延防止規制が解除されたことにより、飲食店の稼働も活発になり玉葱が高騰に至り馬鈴薯も生食部門で高値が続いております。

たくさん穫れると「豊作貧乏」になりますし、不作になると高値になります。流通価格の変動による末端売価の調整は非常に難しいことです。更に不作になると

産地では出荷作業に関わる雇用調整が難しくなります。(実習生の雇用確保)

北海道の農産物は生産前から需給バランスに合わせた生産がされるように(政府管掌作物)指定野菜と指定産地が取り決められており国の機関が出荷販売計画を取りまとめられています(小麦・甜菜・澱粉用馬鈴薯など)。コロナの影響を大きく受け、米・砂糖・国産小麦などの品目に余剰が発生しております。

これからの野菜産地は市場販売による指定野菜価格安定事業制度に依存せず、自らの生産販売計画に基づき生食向け・業務向けにかかわらず幅広い販売先に積極的に働きかけ、偏った流通販売をしないようにすることが無駄な流通(未確定流通野菜)を削減することになるでしょう。

次年度に向けて生産計画が始まってい

ますが、天候に左右されないよう情報を共有して次期作に臨みたいと思います。

各産地の生産者様の益々のご健勝をお祈り申し上げます。挨拶に代えさせていただきます。

◆新年の抱負

(愛媛) 愛西グループ 菊池正晴

令和4年、今年こそは普通の生活ができる年になりますようにと願いつつ、明けましておめでとございます。今年もよろしくお願ひします。

昨年は、私の農業経営の中で「経験したことのないこと」が多い年でした。

① 3月ごろから、脊椎狭窄症「坐骨神経痛」になり、農業をやめようかと思ったほどでした。しかし7月頃、整体院で幸運にも治り、痛みも無くなり普通の生活や農作業が出来るようになり、再

起してみかん作りをはじめました。

② コロナウイルス拡大で、長い付き合いであった販売先の倒産がありました。

③ 昨年度の有機みかんの好調さ。昨年あたりから地球温暖化が顕著に叫ばれるようになり、国の政策でみどりの食料システム戦略の策定やカーボンニュートラルに対する国の動きが打ち出されたこと、世の中が「SDG S」の持続可能な消費と生産に注目し始めたのか、昨年は有機栽培品の問い合わせがとても多くありました。今まで食の安心・安全で長らく販売していたのですが、あまり注目されることなく特定の消費者のみの販売でしたが、今年は今までの販売とはちよつと違うような気がします。有機栽培の展開の年になるような気がし

ます。

今年是有機農産物市場の更なる拡大の年になるように願ひ頑張りしたいと思います。

◆新年の抱負

(山梨) 久津間グループ 久津間紀道

明けましておめでとございます。

昨年も一昨年同様にコロナに翻弄された1年でした。対面会議、研修等ができたため、オンライン会議、オンライン懇親会、今まで必要ないと思っていた事を普通にしなければならぬ2年間でした。

山梨県では、ここ数年シャインマスカット効果で新規就農者が200〜300名来ています。半数以上は農家子弟ですが、首都圏、主に埼玉・神奈川からのIターンの人達が移住し農業の勉強を一生懸命しています。私達のグループでもそのような人を研修生として受け入れ、技術を習得

してもらい、共同出荷を行いながら、研修生達がそれまで企業等で培ってきたスキルを受け入れ側の私達も勉強できる環境にしています。

今後も志のある研修生を積極的に受け入れ、産地が元気に楽しく農業ができる環境づくりを心掛けていきたいと思えます。

◆新年の抱負

(石川)株式会社金沢大地 井村辰二郎

新年あけましておめでとうございます。

昨年、農林水産省は「みどりの食料システム戦略」を策定し、本年、法制化されまです。戦略が2050年までに目指す14のKPI(*注)の中で、農業界が注目するのは、①化成肥料の使用を30%削減。②化学合成農薬の使用を50%削減。③有機栽培の農地面積を25%に拡大。実現すれば、慣行栽培農家・有機農家に関わらず、

日本の農業の栽培指針や生産工程が大きく変化します。

また、プロ農家として、イメージしなければならぬことは、消費者の行動変容、社会の変革によるマーケットの変化です。未来に起こるかもしれない変化をチャンスと捉えるか、ピンチと捉えるか。追い風と思うか、逆風と思うか。ポジティブに考えるか、ネガティブに考えるか。会社の27年後は経営者の心構え、舵取りにより決まります。

私が、20数年有機農業を行ってきたイメージしなければならぬことは、オーガニックマーケットが「ニッチ市場」から「マス市場」「メジャー市場」に変化する未来です。ネガティブに考えると新規参入者との競争、場合によっては海外との競争が起こるかもしれません。

有機農産物の価格が下がるかもしれませんが、しかし、ポジティブに考えるならば、

技術革新が加速し、生産性が向上する。また、市場拡大により販売機会が増える。消費者意識の変化で、国産農産物の評価が上がる。仲間が増え、都市との関係人口が増え、農村が賑わう。考え方を換え、良い準備をする、或いは挑戦をすることにより会社や人の未来は変わります。

本年は変革の年、今年もマルチに集う皆様と研鑽を積み、「みどりの食料システム戦略」をポジティブに捉え、未来の成長につなげて行ければと思います。皆様の指導、宜しくお願い致します。

(*注)目標を達成するための中間目標)

◆新年の抱負

(長野)有限会社八ヶ岳ナチュラルファーム

関拓二

新年あけましておめでとうございいます。

今年には異常気象やコロナ等の病気の発生が少ない年であるように願います。

昨年を振り返り感じた事ですが、人間が生きていく為に必要な産業は第一次産業であり、特に食糧は絶対的に必要な物であることを改めて確信しました。その産業に携わっている私達は、今以上に世の中から必要とされる為に食糧に新しい視点を持つ必要性を感じます。その視点とは「能力」です。たとえば「キャベツ」。本来持っている特長として、胃腸の働きを良くする、ビタミンCの能力を高める等があり、その能力を発揮できる土壌環境を作る事が大切だと思います。これからの農業者は考え実践して、各植物の能力が遺憾なく発揮される健全な農作物を作り、世の中に貢献する。そしてその農産物を取り扱う

マルタ事業本部にあつては社員一人一人の能力が十分に発揮される職場環境を作り、共に世の中に貢献していきましよう！

◆「変わらないもの」と「変えるもの」

(北海道)株式会社矢野農園 矢野徳幸

新年あけましておめでとうございいます。

2021年は皆さんにとってどのような年だったでしょうか？

矢野農園にとっては悪い年でした。

前年に実施した秋耕(深耕)によるpH(ペーハー)障害と肥料の一部変更による生育障害、春の収益の柱であるブロッコリーの売り上げが3割減となりました。

特別栽培で生産している馬鈴薯は例年、除草剤の散布をしていません。雑草の発生を抑えるためマルチ、培土の作業を実施しますが培土作業適期の天候不順により作業が難航。無理をした結果、収量の減少。

繁忙期、収穫や箱詰め出荷のため季節

労働者(外国人人材派遣等)による増強をしておりましたがコロナの影響により派遣停止、作業員が少ない状態での過度な作業体系により従業員が精神疾患を患いました。突然いなくなり後日、病院の診断書を提出されました。(現在は病院より就業可の診断が出て就業しています)

経営者として0点です。

計画はしっかりと立てていますが独り歩きしています。自分の想いや希望ばかりで共に働く仲間のことや畑のことを考えていない結果が表れているように感じます。

皆さんはどうですか？

「変わらないもの」土を思う・人を思う

「変わるもの」自分

2022年が皆様にとってより良い一年になりますように願っております。

◆「未来へ」

(熊本)肥後あゆみの会 澤村輝彦

マルタ役員として3年が経ち、全国に生産者が広がっていることに設立から努力された鶴田家の皆さん、スタッフの皆さんの頑張りに頭の下がる思いでいっぱいです。

先駆けて農業の未来を開拓する熱意に我々に何ができるのか、農業者としての役割と責任とは何か。有機栽培に取り組み、未来の方向性が定まってきました。今後、次世代へ継承できる農業をマルタとともに築けることを願っております。

◆「誰かの靴を履いてみる」 共感力を高めたい

(和歌山)紀ノ川農業協同組合

松本和広

謹賀新年 新年の抱負ということで、依頼を受けて、真っ先に浮かんだのが、孔子

の次の言葉。「汝の愛するものを仕事に選べ、そうすれば生涯一日たりとも働かなくて済むであろう」農業の世界では作物との対話や、時間を忘れて仕事に没頭するということもあるかもしれないが、いや待てよ、温暖化に苦しい、近所付き合いや、雇用者の確保など、現代農業では好きな自然相手の仕事でも決して「働かない」わけにはいかない。

ましてや、販売や経営に責任を負う立場からは、「愛する仕事」を継続するためにも、苦労や課題に次々と襲われる。これを抱負にすることは、諦めた。で、次に思いついたのは、困難な課題や人間関係に直面した時に、それを解決できる魔法の言葉。「誰かの靴を履いてみる」。この言葉を一躍有名にしたのは、2019年に発売されて、昨年文庫版も出版され、ベストセラーとな

った『ぼくはイエローでホワイトでちよっとブルー』ブレディみかこ著(新潮社)だ。ダイバーシティーな社会を生きていく上でのエンパシー(共感力)を表現する言葉として、わかりやすい。エンパシーとは、「他人の感情や経験などを理解する能力」「自分がその人の立場だったらどうだろうと想像することによって、誰かの感情や経験をわかちあう能力」のこと。ということで、この能力を鍛えることを、今年の抱負としよう。そういえば、マーケティングの基本も、これだよな。

◆「買い負け日本からの脱出」

(群馬)株式会社野菜くらぶ 澤浦彰治

皆さん明けましておめでとーございませう。昨年、ある商社マンから魚や飼料の買い負けのリアルな状態を聞きました。この冬原油高の影響を受け暖房費コストは勿論

のこと、農業資材も上がり生産現場を直撃しています。それだけでなく、今まで当たり前だった食料も海外で買い負けしている危うい状態を、多くの消費者は日本の長いデフレと安さが当たり前となった中で感じていません。食は世の中が安定するために絶対に欠かせませんが、今はちょっとしたきっかけで大事になるのではないかと危惧しています。

高卒後約40年間農業をしてきた私の経験では、今の時代ほど国内農業の重要性和、それらの危機感を持っている人達からの期待の大きさを実感する時はありませんでした。日本の農業は近代で明治維新時の地租改正、戦後の農地解放と70年から80年サイクルで大きく変わっています。今年、農地解放から77年目となります。大きな時代変化と、外国に頼った食に関する

る危機感の中で、一つひとつの農業経営体が顧客と向き合い、しっかりとした価格で提案をして、安心できる食環境を作っていくことの重要性は高く、(株)マルタの役割はとても大きいと思います。今年も農業者の一人として、そしてマルタ役員として力を注ぎたいと思います。2022年をより良い一年にするために宜しくお願いします。

◆謹んで新春をお祝い申し上げます

(長崎)株式会社西九州マルタ 廣瀬克

近年、農業をとりまく、自然・経済環境が厳しくなっています。

特に天候の不順で雨が降れば集中豪雨、そうかと思えば、一ヶ月や二ヶ月近く雨が降らなかったりと片寄りがちです。ただ自然に逆らうことも出来ないのですその時の天候や環境に合わせてネガティブにならず、ポジティブな考えで前向きに頑張っていこ

うと思っています。

またコロナウイルスというやっかいな感染症が3年目を迎える今年、一刻も早く普通の生活状態になっていけたらと思っていますが、そんなに簡単な事ではないでしょう。

しかしコロナ禍でズーム会議等も経験出来ましたし、コミュニケーションがいかにか切かを学びました。今年は息子の思いが強く、6次産業化に取り組みます。6次産業化と言っても大々的なものではなく、最初は出荷できない二級品又は規格外品等を利用し、自分の育てた農作物の廃棄を極力ゼロに出来ればと思っています。自分達もわからない事が多く手探り状態なので、周りの人の知恵や力を借りながらやっていけたらなと思っています。

最後に2022年マルタグループの皆様

がいい方向に行き、平穩で、そして組合の皆様が地域の模範となり活躍出来るよう個々の自覚を持って頑張っていけたらいいなと思います。

◆チャンスな時代と思えたら

(長野)有限会社小松園芸 小松真知子

新しい年がきたのなら、もう去年までの大変さを放り出して新しい視点に変えてみようと思う。

ここ2年、人材確保にとりわけ苦戦してきた。日本人正社員の募集をかけてもなかなか出会えない。外国人実習生が入国できない。急遽集めた外国人は、条件次第でどんどん他へ移っていきたがる。今シーズンもかと思いやられる。けれど世間の労働力事情が厳しいのなら生産量は減少傾向で、価格の暴落を和らげるだろう。人員が少なければ、少ない作付けで無理なく

やればいい。むしろチャンスかもしれない。

作柄確保に影響する気象はずいぶん大きくブレるようになった。ひどい雨・長引く雨に、厳しい干ばつ。障害がでるほどの高温に災害級の台風や夕立。早すぎる春の訪れに遅霜。線状降水帯やら、南岸低気圧と聞くとギョツとする。なんといっても作柄を落とすのは、大雨だ。根腐れに病気の蔓延。でもここが勝負どころで技術の差が試される。農業者の仕事の結果が見える。負けたにしても、次への戦い方のヒントが得られる。実力をつけるチャンスではないか。おもしろいかも。

輸送費の値上がり・資材の高騰・人件費の上昇など、このところずいぶん打撃だ。どこで、採算をあわせればよいのか途方にくれることもある。でもこれはやりくり上手かどうかを試されている場面だ。自分の

ところだけ苦しいわけではない。考えるチャンスと思うことにしよう。

作柄を大きく落とし、次の作付け意欲が減退する場面にあうことはこわい。でもそうでなければ、大抵の場合、農業者の新春は希望的にスタートするものだ。

◆明けましておめでとうございませう

品質管理部部長執行役員 藤田兼

コロナ禍が続いているなかでも大きな影響を受けることなく、こうして2022年を迎えることができたこと、先ず産地の皆さまに感謝申し上げます。誠にありがとうございます。ごさいました。事業を継続できほつとしておりますが、同時に新たなスタートに気を引き締めねばと感じている次第です。

昨年も九州をはじめとする集中豪雨や北海道における干ばつなどの自然災害に見舞われ、影響を受けた産地も多数ござい

いました。近年は毎年、日本国内の各地で異常気象による被害が発生し、もはやどこで起きても不思議ではないとさえ思います。栽培環境が悪化する懸念が増大しているなかで産地は生産を続けています。このご苦労は簡単に言葉にできるものではありませんが、十分に理解し支え続けていけるマルタでありたいと切に思います。

夏場の暑さも本当に深刻です。販売面のみならずこれらの問題を真剣にとらえ、何らかの対応策や回避策を考えていくことは今後マルタで力を入れていくべきことのひとつであると言えます。

他にも様々な課題がござりますが改善・解決に向けた努力を続け、産地の価値を高められる、そんな存在であることを目指して2022年を丁寧にご過ごすことができればと考えております。引き続き本

年も変わらぬお付き合いをただけますようお願い申し上げます。

◆2022年を迎えて

営業企画部部长執行役員 赤尾和之

新年あけましておめでとうございます。

昨年12月上旬の時点では、拡大が懸念されている新型コロナウイルスの変異であるオミクロン株の出現により、いったんは感染者が減ってちょっと安心していただけるところをまたもや不安が社会を覆っていて、どうなっていくのか見守るしかない状況です。皆様、感染防止対策はしっかり対応よろしくお願いいたします。しばらく経った頃には大した影響はなかったよ、となっていることを願うばかりです。

全世界で、新型コロナウイルスの感染拡大の影響が長期化する中、ニューノーマルという言葉も生まれ、もはやマスク、手洗

い、うがい、手指の消毒という個人ができる基本対応策は日本においては常態化し、文字通りノーマル化しています。そのためか、2021年は2020年の時のような巣ごもり需要は落ち着きを見せており、そのことはそのままマルタの営業成績にも反映されているようです。ですが、直近11月までの8か月間の売上高は約61億円で、これは巣ごもり需要のあった2020年と肩を並べる成績です。実は9月までの上半期はずっと前年を下回って推移していましたが、10月以降取り戻した格好で、先ほどの売上高となっています。出荷に尽力いたしましたが引き続き生産者の皆様に御礼申し上げます。2021年度の残りの期間も引き続き生産者の皆様にマルタに出荷して良かった、と思っただけの販売を営業企画部部員一同取り組んでまいります。