



農作物の出荷が始まっているのですが、当然、投資者さんへ送る分以上に収穫ができなければ生産者の収益になりませんので、半数以上は売れる商品となります。



そうですね。



これまでは特定の市場や業者へ卸していたのですが、自分のところへ卸す前に消費者へ直接送っているのは納得できない、余り物の処分を引き受けるのは御免だと言ってきました。



やはりそうですか。



やはりって・・・福山さんは初めからこうなることを分かっていたのですか！？



はい。  
日本はこれまで古い商習慣やルールのもとに商売が成り立っており、それはとても良いことではありますが、これだけ流通方法が変わってきた今となっては大きな足かせとなっていると感じています。



確かに我々も、最初は大きな変化に口々に不安を述べていました。



そうですね。  
至るところで今回と同じような問題が生じているので予想はしていました。



では、この問題はどのように解決すればよいのですか。



それは、やはりインターネットで直接消費者へ売るのが最善ですね。



確かに、インターネットでの販売は良いかもしれませんが、移住者の中には少し変わった輸入野菜ばかりを育てている人もいます。正直、一般の消費者が買ってくれるか心配です。



特殊な野菜であればあるほど、すぐに買い手を探すことができるのがインターネットです。



ほう・・・。



例えば、イタリアン野菜であればイタリア料理屋さんへ買ってもらおうということですね。



しかし、そんなに都合よくイタリア料理人を探せるものですか？



蔵蔵さん、イタリア料理のシェフは日頃どんな情報をインターネットで探していると思いますか？



どんな情報・・・イタリア料理の新メニューとか、食材の仕入れの情報とかでしょうか。



その通りです。  
インターネットでは検索をして情報を集めますので、「イタリア料理 メニュー」や「イタリア料理店 食材」などのキーワードで検索するはずで。