



キーパーソンとその役割

● 筑前町ファーマーズマーケットみなみの里の社長

筑前町ファーマーズマーケットみなみの里の社長である田頭氏は、筑前町の町長も務めていることから、地域の課題も十分に把握しており、道の駅として適切な事業選択が可能となっている。

● 筑前町ファーマーズマーケットみなみの里の職員

職員全員が活発に意見やアイデアを出せる環境があり、コロナ禍で販路がなくなったキャベツの活用アイデアやその製造方法などについて、厨房からのアイデアが採用される仕組みが出来上がっている。

注目すべき特徴及び効果

- 市場からの仕入れは一切行わず、筑前町産の農産物に徹底的にこだわり、地元の生産振興や地域振興に大きく寄与していること
 - ▶ (出荷者:152名(開設当初)→438名(現在)、野菜の販売額:約9千万円→約1億5千万円)
 - ▶ 全体販売額:3億2千万円→7億7千万円、年間来所者数:約60万人→約100万人
 - ▶ 町内雇用者:現在60名、出荷者への支払い、人件費等で約6億円が地元還元されている試算)
- 地域特産の筑前クロダマル(商標登録した地元特産の黒大豆)の生産振興と地元商店での商品開発の拠点として、加工原料(きな粉)の製造、農業者と商店の連携構築に取り組み、地域ブランド形成に取り組んだこと
 - ▶ (生産者:3名→22名、作付面積:4.6ha→24ha)と地元商店と連携した商品開発(30種)
- 若手出荷者(20~40代の20名)とグループを結成し、福岡市内のマルシェ等へも出張販売に積極的に取り組んだこと
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響で学校給食に納入できなかったキャベツを、全部使用して「お好み焼き」にして直売所で販売したり、家庭消費向けの旬の野菜や山菜を使った総菜を詰め合わせた「筑前おふくろ便」を商品化しネット販売するなど、ピンチをチャンスに変える取組を行っていること
- 地元野菜の学校給食への食材納入を促進(460万円→600万円)させるとともに、定期的に役場、栄養教諭、直売所で協議を行い、納入可能な品目情報の提供や献立づくりの検討を実施していること
- 小中学校の課外授業の受入や出前授業等食育での連携を推進していること

今後の展開

- 自然災害の頻発が想定されることから、素材の味や家庭の味を感じることができる、真空包装の技術を活かした非常食・保存食の商品開発に取り組むこと
- コロナ禍において団体のレストラン利用が殆どなくなっているため、地域特産品のセレクトショップとして施設の有効活用を図ること

審査委員の評価

黒大豆の生産で地域振興の直売所となっており、市場から仕入れをしないというのが素晴らしく、生産者を育てている。販売実績を確実に延ばしており、コロナ禍で販売できなくなった給食用のキャベツを活用したお好み焼きの加工・販売等、新たな取り組みにもチャレンジしている。



株式会社エマリコくにたち

東京都国立市

まちなか農業(都市農業)を次代につなぎ、都市市民の
楽しい食卓をサポートする東京農業活性化ベンチャー

取組の 概要

- 株式会社エマリコくにたち(以下「エマリコ」)は、東京都国立市を拠点に、「集荷・買取方式」で、大消費地の中の都市農業で生産される農産物を、その背景にあるストーリーをしっかりと伝えながら都市住民に提供することで、楽しい食卓や食育の場をつくり、ひいては都市農業が継続しやすい環境を創造しています。

取組の きっかけ・経緯

- 過去に地元野菜を取り扱うNPO法人で働いていたときに、都市農業で多様な農産物が生産されていることを知った現在のエマリコの菱沼代表と渋谷副社長は、こうした農産物を都市住民に紹介し、都市農業の活性化に結びつけたいとの想いから、国立市内の様々な場所において即売会(ミニマルシェ)を開催。
- しかし、悪天候下での即売会は廃棄野菜が出てしまうなど課題が多かったことから、屋内型の直売所としてエマリコを平成23(2011)年4月に創業しました。

地産地消のスキーム

