

農業体験の提供を通じて新たな生産力を生み出す農産物直売所
三重県いなべ市 いなべ農産物直売所 ふれあいの駅うりぼう

<取組主体の概要>

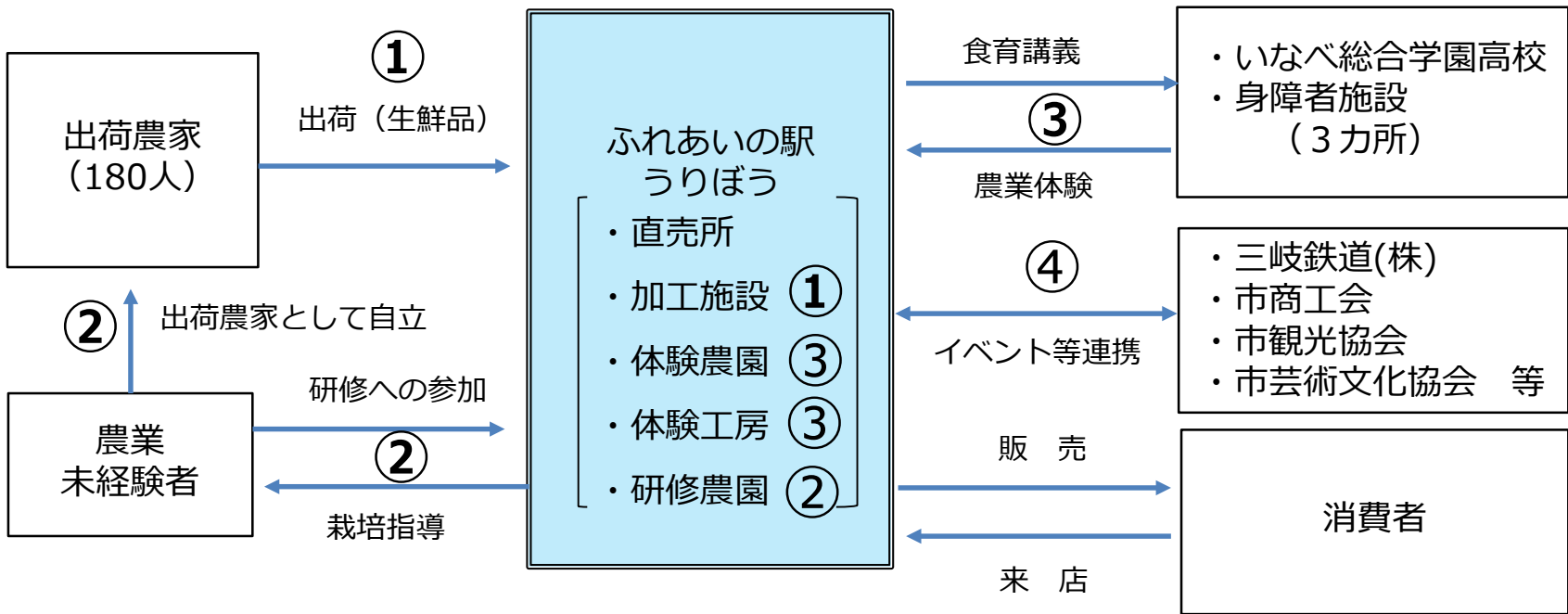
- ・所在地 : 三重県いなべ市員弁町大泉2517番地
- ・取組主体 : 農事組合法人うりぼう（代表者：代表理事 日紫喜 淳）
- ・売上高 : 令和元(2019)年 2億4,050万円
- ・出荷者数 : 令和元(2019)年 180人
- ・雇用者数 : 令和元(2019)年 26人（臨時雇用を含む。）
- ・URL : <https://net-uribou.jp>



【取組概要】

- 平成16(2004)年、いなべ市内の農家を会員とする「農事組合法人うりぼう」を設立し、市の支援等により、現在地に直売所等を開設した。
- 平成24(2012)年、農業人材を育成するため、管理農場を貸し出す形で、同法人が、未経験者に野菜作りを指導する「うりぼうチャレンジ農園」を開園した。
- 平成26(2014)年、農林水産省の6次産業化施設整備事業により、同施設内にジェラート専用のアイス工房「ジェラートの駅 うりぼう」を開設した。
- 農業体験農園では芋（さつまいも）掘り体験、体験工房ではそば打ち体験教室等を開催し、農業の魅力を消費者に広く発信している。
- 地元の高校の依頼により、食育に関する講義を行うほか、近隣の身障者施設の利用者を「芋ほり体験」に招待する等、食農教育を実施している。
- 直売所でのイベント開催のほか、連携する関係団体が行うイベント等にも積極的に参加している。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 差別化商品によるオリジナリティの発揮

農産物直売所では、地場の特産物の里芋、ヤーコン、菊芋、自然薯などの品揃えにより、近隣のスーパー等との差別化を図っている。

また、出荷農家の野菜等を原料とした惣菜(寿司・弁当等)、和菓子やパン等の手作り商品のほか、地場産の牛乳、いちご、トマト等を使用したジェラートが好評。



② 自前で整備した研修農園を通じた農業者の育成

「うりぼうチャレンジ農園」（参加者25人、面積30a）では、野菜作り未経験者に対し、種まきから収穫までの一連の作業を、同直売所の出荷農家や種苗会社等が指導。

また、種子、苗、肥料、農機具は全て同直売所が準備することにより、未経験者でも手軽に参加できるよう配慮。

事業成果として、研修生のうち2人が同直売所への出荷農家として自立。



③ 各種体験サービスによる直売所の魅力の発信

農業体験農園（芋ほり体験）では、一般の申込者のほか、いなべ市、東員町及び桑名市の身障者施設の利用者を招待。体験工房では、そば打ち教室、フラワーアレンジメント教室等の開催など、地域の交流機会を増やすことにより、同直売所の魅力を発信。



④ イベント開催を通じた地域交流の促進

客との交流を図るため、農繁期の5月を除き、直売所では毎月イベントを開催。また、隣接する三岐鉄道(株)、当法人が加入する商工会・観光協会や合同勉強会の開催を通じて交流のある異業種メンバー（行政、郵便局、民間企業等）と行うイベントに取り組み、地場産物をPR。これらのイベント情報は、当直売所のWEBサイトやFacebook、毎月発行の「うりぼう新聞」を使って広く発信。

【課題とその対処方法】

- 高齢化による出荷農家の減少。
→ うりぼうチャレンジ農園に注力することにより、参加者から出荷農家を育成。
- 野菜の一部（いも類、たまねぎ）は、卸売市場から仕入れる割合が以前よりも増加。
→ 出荷農家への作付け要請のほか、直営農場での生産を検討中。

【今後の展望】

- 消費者の購買意欲を喚起する魅力的なWEBサイト（構想中）を通じた、米・野菜のインターネット販売の実施。
- スーパー等の量販店との差別化を一層図るため、希少性の高い野菜（ヤーコン、生落花生等）を直営農場で生産（検討中）。

地域との共生による地域活性化が、販売にも好影響となった取組 大阪府豊能郡能勢町 （有）能勢物産センター

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 大阪府豊能郡能勢町
- ・取組主体 : 有限会社 能勢物産センター(道の駅「能勢(くりの郷)」)
- ・売上高 : 令和元(2019)年: 4億4千万円
- ・出荷者数 : 令和2(2020)年300名
- ・雇用者数 : 令和2(2020)年 40人
- ・URL : <http://www.town-of-nose.jp/>

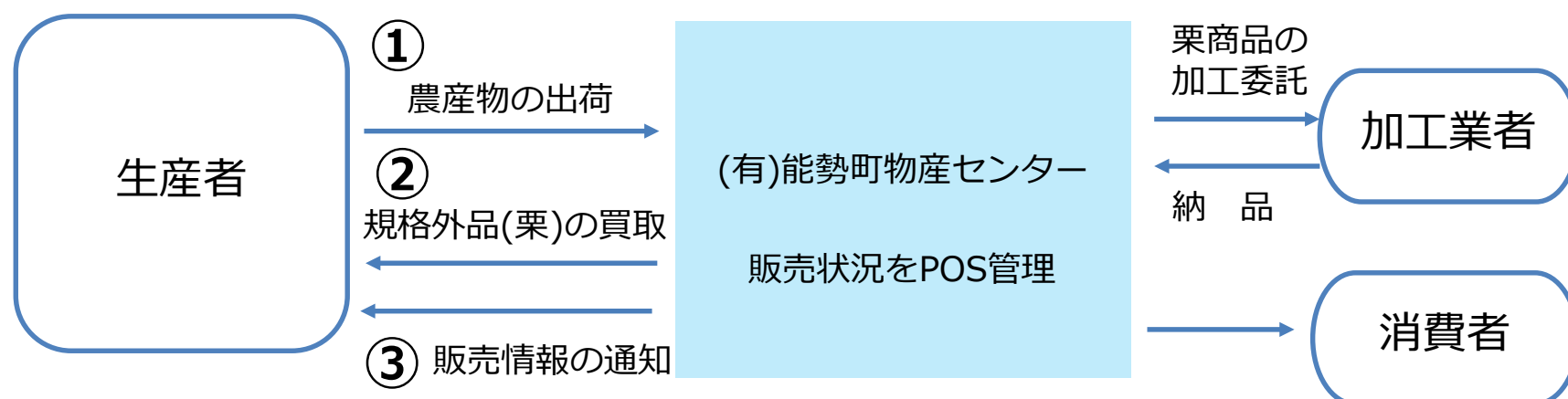


【取組概要】

- 当該直売所は「道の駅 能勢(のせ)」の開設と連動して令和2(2000)年に整備。出荷される農林畜産物は、原則全て町内産で、約250品目が出荷・販売されている。
- 出荷される農産物の「農薬使用記録簿」の提出・管理を必須とし、出荷管理システムでその提出を管理するとともに、万が一の事故に備えて、トレースできる仕組みを構築している。
- 生産者(出荷者)に対し、1日5回、携帯メール等で販売状況の伝達を行う販売管理システムを導入することで出荷体制が迅速になり、このことが生産者の販売意欲の向上にもつながっている。

(取組のスキーム図)

地域資源の有効活用



【取組のポイント】

① 販売される農産物の農薬適正使用の徹底

直売所に出荷する農産物については生産者から生産物の出荷1週間前に必ず「農薬使用記録簿」の提出を定めており、これを出荷管理システムにおいて管理し、未提出の場合は出荷ができないようにしている。なお、農薬使用内容のチェックは物産センターの営農相談員が行う。



② 農産物規格外品等の有効利用の促進

当地の名産である「栗」の有効利用を図るため、規格から外れたスモールサイズのものを生産者から物産センターが買い取り、加工品用としてメーカーに原料供給、製造委託し物産センターが販売。



このことにより規格外品の廃棄量が大幅に減少し、生産者の収入の安定・維持を図る効果が生まれた。

また、「栗」を使用した様々な商品アイテムを店内に陳列することで集客効果もあり、“ついで買い”効果で売り上げに貢献している。



③ 入荷・販売状況の的確な管理

POSによる農産物等の販売管理を従来の根菜類、果菜類等のグループ管理から単品管理に変更し、品目別、時期別、生産者別に把握が可能になったことにより、出荷者に携帯メール等で販売状況がリアルタイムに伝達ができ、商品補充のタイミングの迅速化が図られるようになり、販売の増加に繋がっている。

【課題とその対処方法】

- 他の直売所との差別化を図るための特長づくりが必要。具体的には
 - ①新規品目のぶどうの導入
 - ②年間を通して冬季の出荷アイテムが少ない傾向。温室（ミニハウス）の活用による品揃えの強化を図る。

【今後の展望】

- 農業者の高齢化、担い手不足により、当直売所においても出荷者数等に影響が出ている。魅力ある直売所にしていくためには農産物アイテムを増やしていくことが求められるが、このことは新規就農や若手就農者の育成を図っていくことが不可欠。来客者にアンケートを実施し、ニーズを的確に捉える努力、各種イベントの開催での集客等、施設に立ち寄っていただく仕掛けづくりを行う。

地域との共生による地域活性化が、販売にも好影響！！

山口県岩国市 FAM'Sキッチンいわくに

<取組主体の概要>

- ・所在地：山口県岩国市多田97番地2
- ・取組主体：JA山口県 農産物直売所 FAM'Sキッチンいわくに
(代表者：JA山口県 代表理事組合長 金子光夫)
- ・売上高：令和元（2019）年 34,000万円
- ・出荷者数：令和元（2019）年 396名
- ・雇用者数：令和2（2020）年 27人（臨時雇用を含む。）
- ・URL：<http://www.ja-ymg.or.jp>



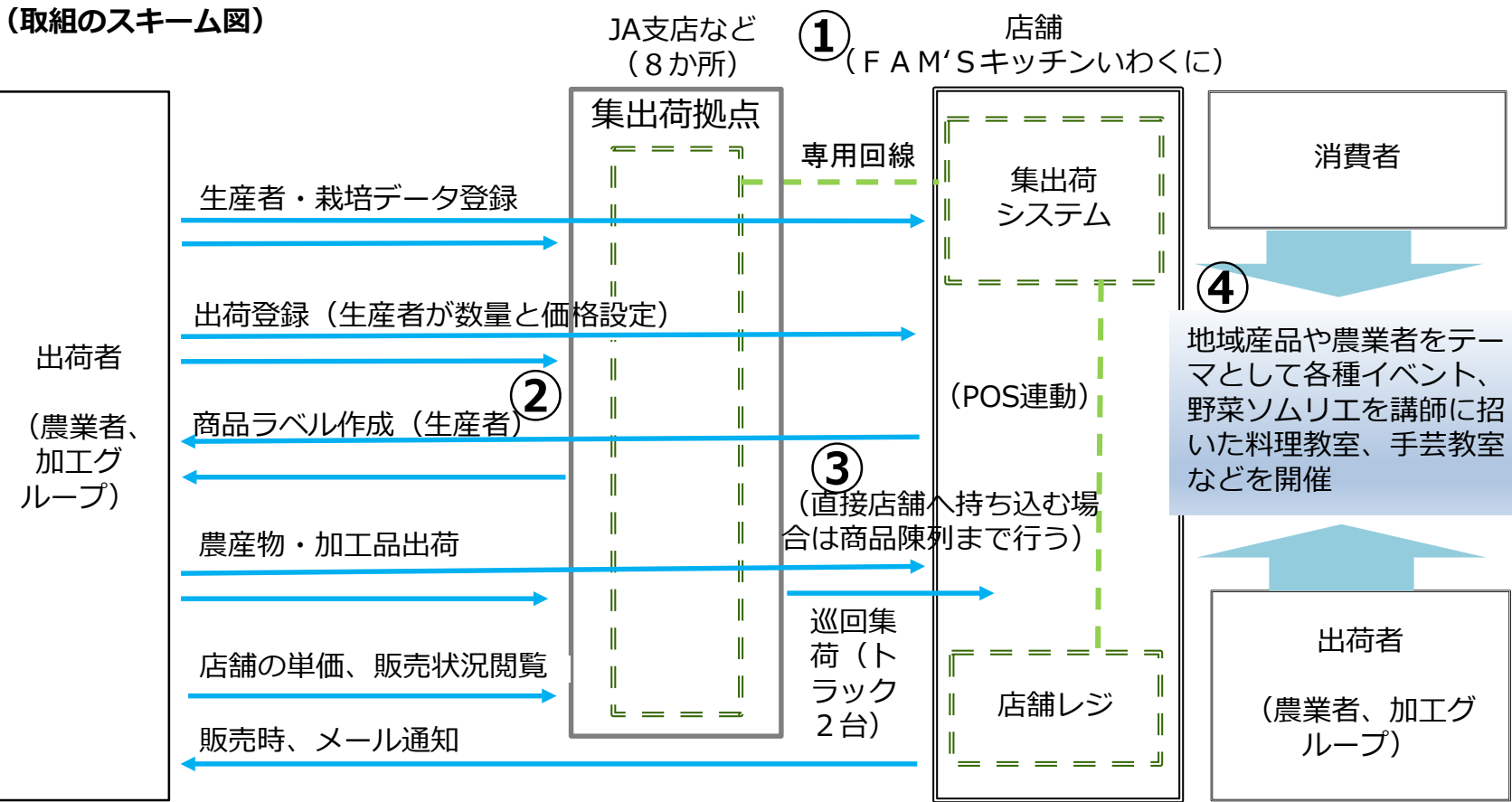
【取組概要】

岩国市は山口県東部に位置し、瀬戸内海沿岸部から1,000mを超える山地まで、起伏に富んだ多様な地形となっている。山間部については過疎や高齢化が顕著で、少量多品目の生産の上、流通も滞る中、地域の優良な生産物が消費者へ提供出来ず、農業者の所得も低迷しているといった課題があった。

このことを解決するため、独自の集出荷システムで農産物や加工品の集荷を開始したことにより、農業者の所得向上に繋がっている。併せて、地域限定の希少な農産物が陳列できるようになり、岩国市街地の消費者や隣接県からの来店者が増大し、来客数は延べ40万人を超え、開設2年目（令和元（2019）年度）に、5年後の売上目標としていた3億円を達成し、現在も売り上げを伸ばしている。

また、各種イベント等を開催し、「食を通じて人がふれあう交流の場」を創出する取組も積極的に展開し、来店客や参加者から好評を得ている。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

- ① 集出荷システムの開発**
中山間地特有の狭小な農地、少量多品目の農産物生産、地理的条件による、流通の停滞により、地域の優良な生産物が埋もれており、市内のJA支店を通信回線で繋いだ集出荷システムと合わせ、農産物や加工品などを巡回集荷する仕組みを構築。
POSシステムと集出荷システムと連動し、出荷者にはリアルタイムで販売通知が行われるほか、集出荷拠点の端末で店舗の販売状況や自らの販売入金履歴が見えるため、出荷者の経営・出荷の判断に寄与している。
- ② 出荷者登録制により商品管理等スムーズに**
出荷者を登録制とし、加工品の原材料や農産物の栽培履歴を予め登録し、出荷の際には、重量、単価と合わせて、商品へ張り付けるラベルにバーコードとして出荷者IDを記載することで、商品管理とクレームへの対応も円滑に行うことが可能となり、消費者からも評価を得ている。
- ③ 自分専用陳列棚で見える化**
店舗では、自分専用の陳列棚に自ら陳列し（出荷者が直接持ち込む場合）、POPの作成も手掛けるなど、出荷者の努力が見える形で販売に結び付き、このことが出荷者のモチベーションに繋がっており、他の農業者、加工業者に対しても良い影響を与え、出荷者の増加と品揃えに繋がっている。
- ④ 地域との交流**
生産者と消費者の交流拠点として、地域の産品や農業女子など農業者をテーマとした各種イベントの他、野菜ソムリエを講師に招いた料理教室、手芸教室などを開催するなど、地域の交流を図っている。



【課題とその対処方法】

岩国地域で生産された農産物や加工品の品揃えの充実が課題であり、標高差を利用した栽培体系による周年供給の確立や、稲作から野菜へ転換を促すための野菜講習会の開催など、生産対策を強化するとともに、そうした生産物を利用した加工品の開発にも取り組んでいく。

【今後の展望】

不足品情報を出荷者へフィードバックし地域で生産可能な商品について情報提供を行うことにより、リアルな需要量に対して生産拡大を図る。併せて魅力的な地域特産品の見える化を図ることにより、利用者へ情報を届け、地産地消を拡大させる。
様々なイベント・広報活動を活発に行い、生産者と消費者を結ぶ、岩国地域の食の情報発信基地として、役割を発揮したい。

食と農、そして地域をトータルサポートして着実に発展している取組 徳島県小松島市 JA東とくしま みはらしの丘 あいさい広場

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 徳島県小松島市
- ・取組主体 : JA東とくしま「みはらしの丘 あいさい広場」
(代表者: JA東とくしま組合長 荒井義之)
- ・売上高 : 令和元(2019)年 16億7千万円
- ・出荷者数 : 令和2(2020)年 645名
- ・雇用者数 : 令和2(2020)年 70人(臨時雇用を含む。)
- ・URL : <https://www.ja-higashitks.com/aisai/>



【取組概要】

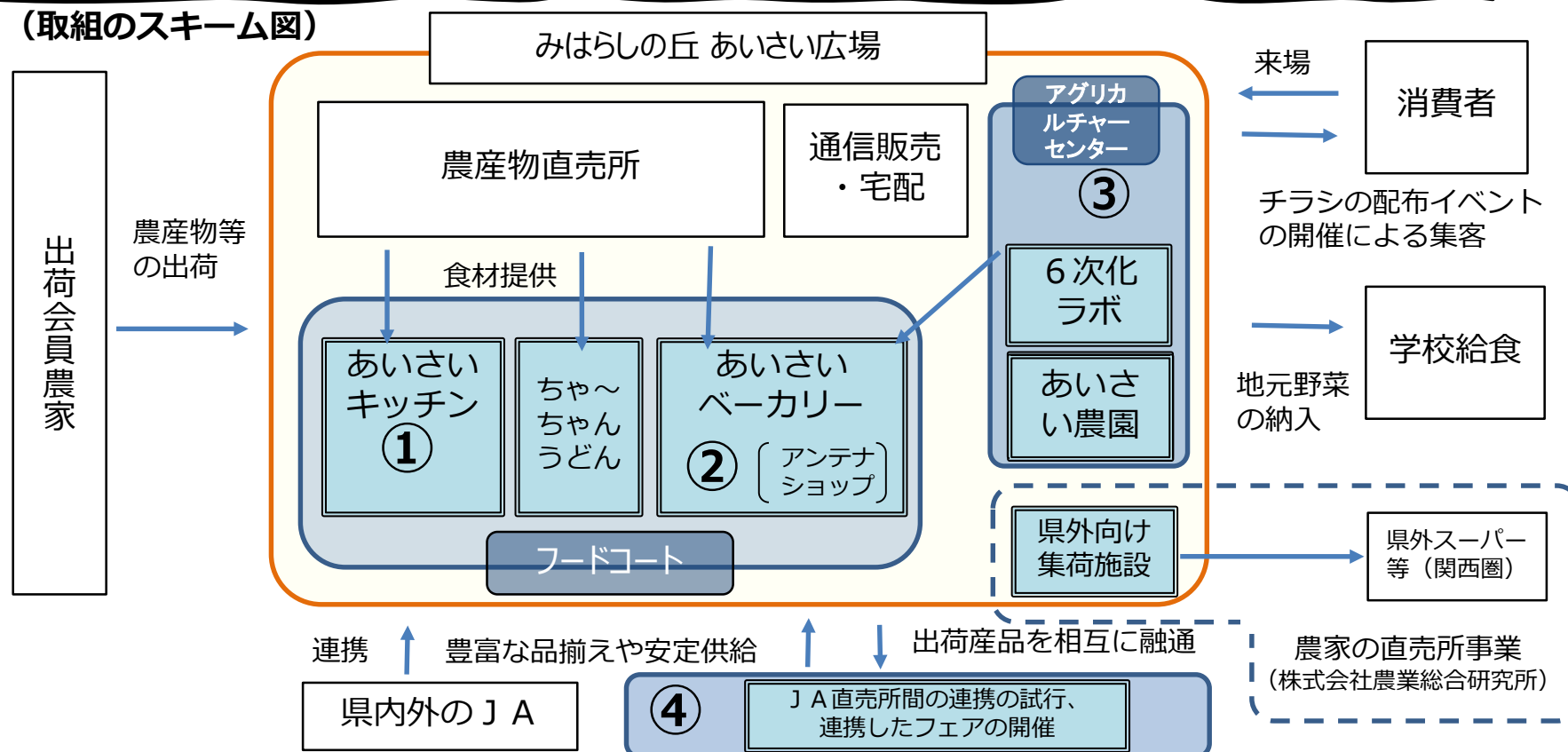
JA東とくしま「みはらしの丘 あいさい広場」は、平成18(2006)年3月にオープン。年間売上高は、平成18(2006)年の6億9,000万円から平成26(2014)年には12億円と拡大。

平成30(2018)年4月には、場所を隣接した高台に移転し、地産地消の食堂「あいさいキッチン」などを備えた施設としてリニューアルオープン。旧農産物直売所の施設は、キッチンスタジオや加工製造室、農業研修室などのアグリカルチャーセンターと県外向け集荷施設に生まれ変わった。

現在のあいさい広場は、産直市、レストラン、惣菜工房、ベーカリー、カフェ、フードコート、農園などが同じ場所に揃い、すべての農業体験が一か所で行える総合農業施設として、消費者に新鮮な農産物の提供を行うことはもとより、食と農、そして地域をトータルサポートする様々な取組を行っている。

また、エシカル消費などにも積極的に取り組んでおり、令和2(2020)年2月にはオーガニック・エコフェスタ2020が開催された。

(取組のスキーム図)



【取組のポイント】

① あいさいキッチン

中山間地域で生産された野菜等の農産物を用いた料理をバイキング形式で提供していた。新型コロナウイルス感染症で一時休業したが、5月から1日の野菜野摂取量(350g)をとれるヘルシーメニューを複数開発、フードコートで定食形式により提供し、好評となっている。



② あいさいベーカリー(6次化ラボlabアンテナショップ)

農産物の素材を活かした小麦、米粉パンを約70種類ラインナップ。また、隣接のカフェでは焼きたてのパンとともに農産加工品を使用したドリンクやスイーツを提供し、6次化ラボ施設で開発・提案するPB「農ある暮らしCHOICE」などの商品のアンテナショップの役割も果たす。



③ アグリカルチャーセンター

現代の食と、食とは切っても切り離せない地域農業の課題を解決することで、未来の食と農を作るためのクリエイティブなスペース。昔から続く食文化や地域資源の掘り起こしから始まり、新商品の開発や販路拡大、消費者と農をつなげるための仕組み作りまで、食と農そして地域をトータルサポートするため、「人・モノ・コトづくり」の3つの柱を立て、未来の地域6次産業化をコーディネート。



④ JA直売所間の連携の試行

JA東とくしまと近隣6JAの連携により、各JA農産物直売所の豊富な品揃えや安定供給を実現するため、お互いの出荷産品を相互に融通することや、連携フェアの開催等の取組を実施。

【課題とその対処方法】

新型コロナウイルス感染症の対策として、施設内の配置や動線の工夫などに早期の対策を講じたものの、あいさいキッチンのバイキング方式での運営が困難なことから、105席の客室スペースや調理施設の活用等が課題となっている。

客室スペースについては、その半分をあいさいキッチンの定食メニューの提供スペースとして活用。今後は、ランチに加え朝食(和風モーニング)も提供していく計画。また、半分は「オフィスあいさい」の名称で、モニター付き会議スペースやオンライン会議用個室なども備えたアグリコワーケーションスペースとして活用していく計画。

また、調理施設については、惣菜製造、加工野菜(カット野菜)等の二次加工品の製造、ミールキット等の宅配サービスを見据えた商品の製造などに活用していく計画。

【今後の展望】

近隣6JAとの連携について、JA直売所間の連携の試行、フェアの開催の結果などを踏まえ、今後は出荷・販売手続きの統一化(システム統合を含む。)や直売所間の物流の課題等も踏まえ、より強固な連携のもと、これまで以上の豊富な品揃えや安定供給の実践に向けた取組を進めていきたい。

また、レストランや惣菜工房を地域連携販売力強化拠点として農業振興・販売対策・地域振興を着実に実践できるよう再構築に取り組む。新たに設置するオフィスあいさいにおいては様々な食と農を展開する企業とのコラボレーションやマッチングを図るとともに、ITやネットを活用し、オフライン(リアル産直)からオンライン(EC産直)をシームレスに繋ぎ、情報発信する未来型産直を目指したい。

地産地消の推進、地域農業の振興、農業の担い手の育成、消費者理解の推進と安全・安心な食料の安定供給を目指した取組
愛媛県今治市 JAおちいまばり さいさいきて屋

＜取組主体の概要＞

- ・所在地 : 愛媛県今治市
- ・取組主体 : JAおちいまばり さいさいきて屋
- ・売上高 : 令和元（2019）年 26億円
- ・出荷者数 : 令和元（2019）年 1,294人
- ・雇用者数 : 令和元（2019）年 175人（臨時雇用を含む。）
- ・U R L : <https://www.ja-ochiima.or.jp/saisai/sub/shop.html>

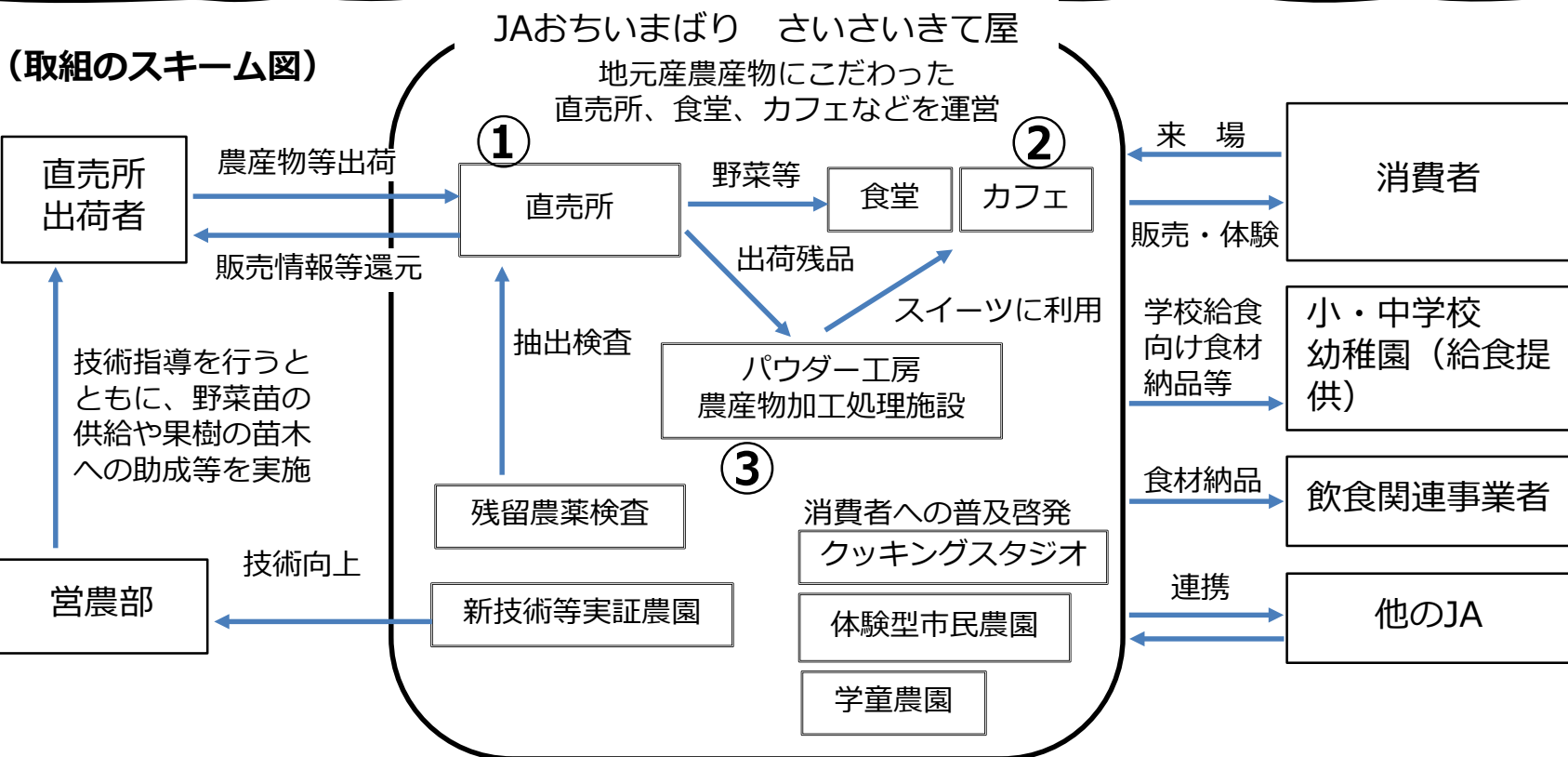


【取組概要】

高齢化による離農や後継者不足、生産規模の縮小等でJA共販への出荷者が減少する中、兼業農家や高齢者・女性生産者の出荷の受け皿とするため、平成12（2000）年に直売所「さいさいきて屋1号店」をオープン。順調に売上が伸び、出荷者も増加したことから、大型店舗構想が持ち上がり、さらなる地産地消の推進、地域農業の振興、農業の担い手の育成、消費者理解の推進と安全・安心な食料の安定供給を目指し、地産地消型地域農業振興拠点として、店舗を現在地に移転した上で、平成19（2007）年4月にリニューアルオープン。安全・安心にこだわった地元産の農畜水産物の直売と併せて、施設内に地産地消にこだわった食堂「彩菜食堂」、カフェ「SAISAICAFE」を併設。

加えて、平成28（2016）年に当JA下朝倉支店に「彩咲（さいさい）あさくら」、大型商業施設（イオンモール今治新都市）内に「彩菜サイコー（SAI&Co.）」として直売所、カフェ等を開設。

さらに、令和2（2020）年には花き類の販売コーナー「FLOWER PLAN SAISAI」を「さいさいきて屋」内に新設オープン。



【取組のポイント】

① 地元今治産の販売にこだわる

地産地消や安全・安心に対する消費者ニーズの高まりなどに応えるため、当市産にこだわった販売に力を注ぎ、少量でも販売できる場を設けることで、高齢化した小規模農家の離農を食い止め、販路の少ない新規就農者の販路拡大に向けた役割も見込む。

また、栄養士と連携した旬のメニューを提案することで、当市産食材による学校給食の実現に貢献。



② 食堂・カフェで地元農産物の提供

施設内の「彩菜食堂」では、直売所に出荷された地元産の旬の野菜等を使用したメニューを提供、「SAISAICAFE」では、地元産の旬の果実をふんだんに使用したスイーツを販売することで「食」を通じた地域農産物、地域農業の魅力をPRするとともに、出荷された生産物のロス削減にも貢献。



③ パウダー工房

生鮮食品のままでは利用が限られることから、一層の消費拡大を進めるため、パウダー工房で野菜・果実を乾燥し、粉末に加工することで長期保存を可能とした。

こうした工夫により、カフェメニューに活用するなど、売れ残りの少ない直売所の実現を目指す。



【課題とその対処方法】

- 生産者の高齢化などに伴う供給力の長期的な低下に対し、どう対応するかが大きな課題。このため、
 - ・生産者には、出荷して欲しい品目や時期を定例会やメール等で丁寧に依頼。
 - ・当JAの営農部と連携し、生産者に対する野菜苗の供給や柑橘の苗木購入に対する助成を実施。
 - ・当JAの各生産部会へ共販出荷先の一つとして直売所への出荷を依頼。などの取組を実施。

【今後の展望】

- 消費者の地産地消に対するニーズに応えることはもとより、新鮮で安心・安全な地元産の食料を継続的に供給することで、「農業者」と「消費者」の双方に貢献することができる。農業者の所得向上のためにも、絶え間ない工夫を今後とも続けていきたい。
- また、当県はJAが運営する大規模な直売所が多く、これまではライバルとして競ってきたが、今後は各JA特産農産物等の供給で連携を拡大することにより、一層の販売力アップを図っていきたいと考えている。

さかたにの宝！地域で支える活性化拠点「道の駅 酒谷」 宮崎県日南市 酒谷むらおこし株式会社（道の駅酒谷）

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 宮崎県日南市大字酒谷甲1840番地 4
- ・取組主体 : 酒谷むらおこし株式会社（代表者：代表取締役 日高 茂信）
- ・売上高 : 令和元(2019)年度：16,200万円
- ・出荷者数 : 令和2(2020)年：444名（登録数）
- ・雇用者数 : 令和2(2020)年 22人（臨時雇用含）
- ・URL : <http://michinoeki-sakatani.com/>



【取組概要】

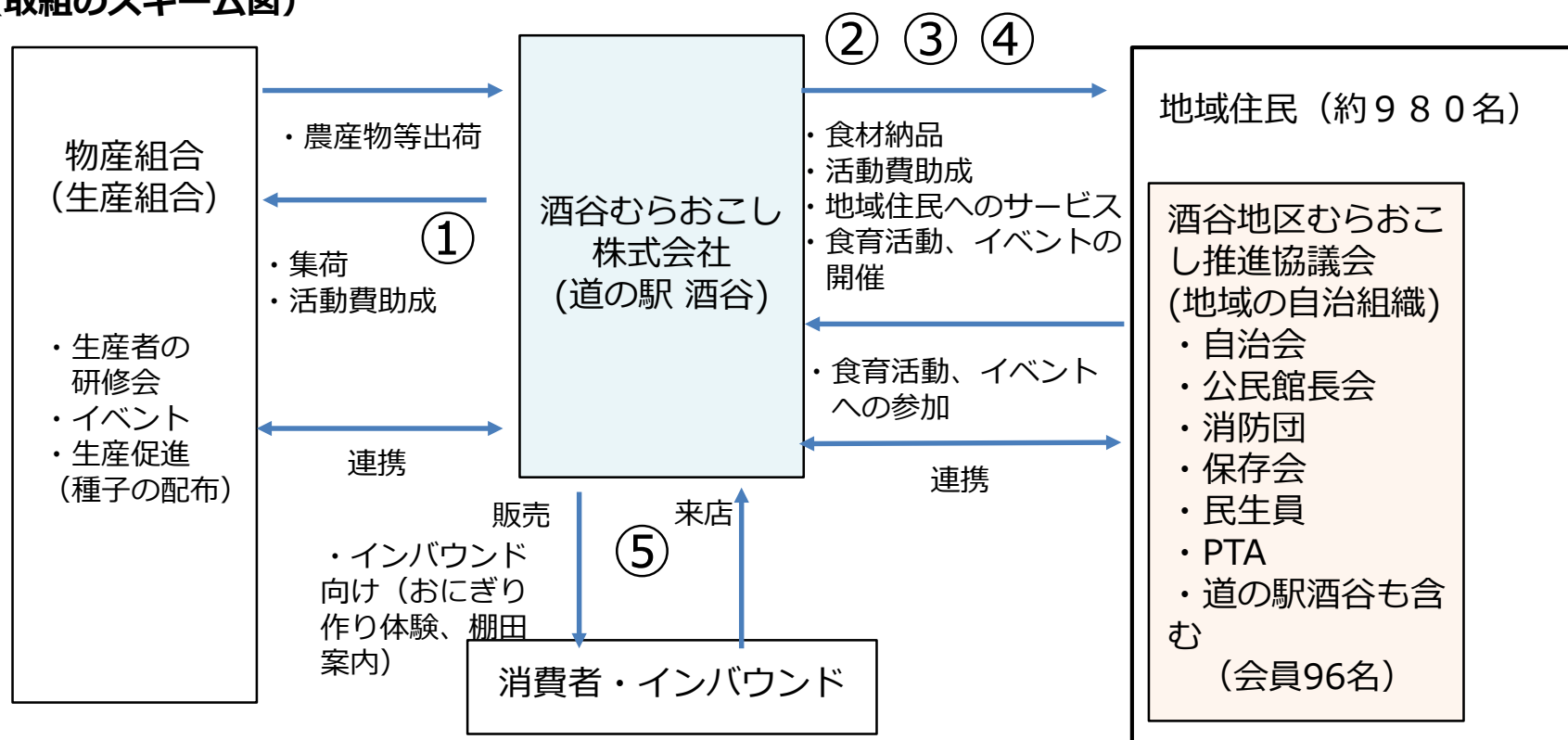
人口約980人、高齢化率50%を超える中山間地域日南市酒谷地区の地区住民で構成する「酒谷地区むらおこし推進協議会」が発起人となって、平成9(1997)年に、農産物や加工品を販売する店舗と食堂、加工所を併設した直売所をオープンし、平成11年に道の駅に登録。現在は、地域住民が株主となった「酒谷むらおこし株式会社」が運営している。

販売する農産物は、地域の生産者からの出荷のみで、人気商品「草だんご」の原料は地元のよもぎ、食堂で提供する米は「坂元棚田」産を使用するなど、可能な限り地元産にこだわり製造・販売している。

オープン当初から「雇用は地元から」との方針でスタッフを採用。ほとんどが地元の女性で、女性が活躍できる場となっている。

また、地元高齢者が生涯現役で地域活動できる、高齢者の生きがいの場として地域に貢献している。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 生産組合との取組

年数回、農産物、加工品の売上げランキングを生産者に公表し、生産意欲につながるよう工夫している。また、生産者による商品管理を徹底し、特に鮮度管理においては、時期に応じた店舗での販売日数や価格の値下げ等を内部規約で共有し徹底している。

② 地域住民に対する取組

高齢者の見守りを兼ねた手作り弁当配送サービスを実施。利用者や別居の家族から、食の好みや食物アレルギー、配達希望時間等を聞き取り、カルテを作成して対応している。また、弁当配達時に利用者の状況を確認し、様子がいつもと違っている場合は別居している家族へ連絡するなどの、見守り安心サービスも兼ねている。

③ 食育の取組

小学生や生涯学習生に、そば打ち・草だんご作り体験等の食育活動を行っている。

④ 地域のイベント

花火大会（酒谷地区むらおこし協議会との共催）等の地域のイベントを開催し、地域住民の連携を醸成するとともに、区外からの来場者に対して酒谷の取り組みをアピールしている。

⑤ インバウンドに対する取組

現在は、コロナ禍で取組は行われていないが、令和元年から年に数回クルーズ船が寄港するようになり、インバウンドの訪問が増加したことで、インバウンドを対象としたおにぎり作り体験や棚田等の案内を実施。日本の原風景を満喫できる酒谷は人気も高く、「酒谷のおもてなし」を再開できる日を心待ちにしている。



手作り弁当配送、見守り安心サービス



草だんご作り体験



インバウンド おにぎり体験

【課題とその対処方法】

- 生産者の高齢化・後継者不足による出荷量の減少に対処するため。地域の定年期の方々等の新規就農を推進し、家庭菜園規模からの育成を行った結果、これまで6名の新規登録農家が確保できた。さらに、生産意欲を高めるために、物産組合員との交流会を開催している。

【今後の展望】

- 移住してきたスタッフに、韓国仕込み製法のキムチ漬けが出来るスタッフがいることから、地域で生産する白菜や大根等を使った「キムチ」作りに取り組み、道の駅酒谷で販売する。
- 現在人気商品である「草だんご」に続く、酒谷ブランドの充実を図る。
- 当駅の周辺は、桜やあじさい、彼岸花、バラ、棚田等の四季を通して楽しんで頂ける景観形成に地域一体で取り組んでいる。こうした風景を観光資源として、道の駅施設内に景観と調和したバラ園を作るなど、新たな集客やリピーターを獲得していく。

生産者と消費者との“架け橋”となり、地域振興を図る取組 沖縄県名護市 「道の駅」 許田 やんばる物産センター

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 沖縄県名護市
- ・取組主体 : 「道の駅」許田 やんばる物産センター（駅長：金良宗貴）
（運営：やんばる物産株式会社（代表者：城間秀幸））
- ・売上高 : 令和元(2019)年 9億1,900万円
- ・出荷者数 : 令和2(2020)年約100名
- ・雇用者数 : 令和2(2020)年48人（臨時雇用を含む。）
- ・URL : <https://www.yanbaru-b.co.jp/>



【取組概要】

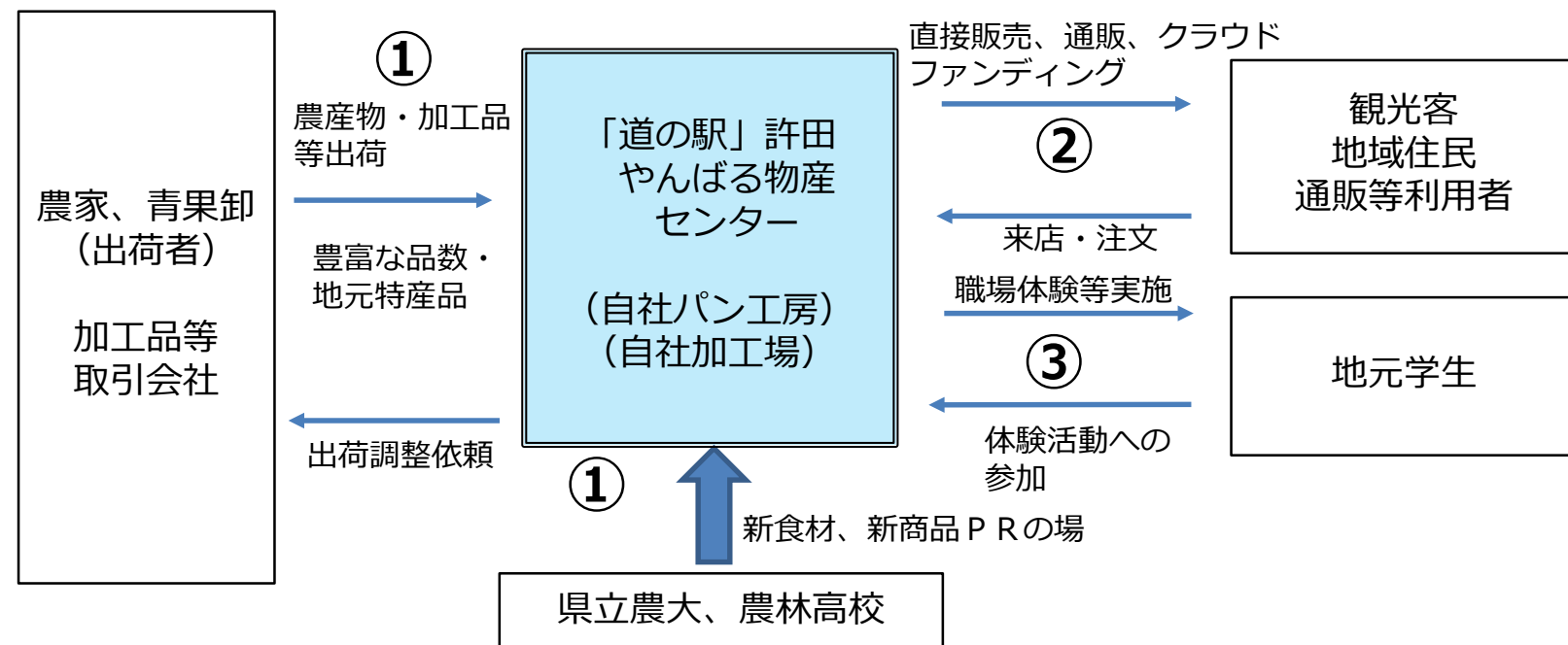
「道の駅」許田やんばる物産センターは、沖縄県の基幹道路である国道58号線沿いに位置し、沖縄本島北部の呼称「やんばる」の玄関口にあたることから北部観光の起点となっている。

同物産センターを運営するやんばる物産株式会社は、地域活性化を図るため名護市、JA、漁協等の出資による第三セクターとして平成4(1992)年に設立。平成6年に県内初の道の駅としてセンターがオープン。「やんばるの特産品」を通した生産者と消費者の“架け橋”となることを目標に努めており、年間約200万人の利用者で賑わっている。

店内には北部地域の農林水産物コーナー、管内12市町村の特産品コーナーを設置。他にも地元産品を活用したアイスクリーム、沖縄風てんぷら、サーターアンダーギー等地域の特色ある商品が揃う。近年増加する外国人観光客への対応として、多言語パンフレットも作成している。

なお、これらの取り組みもあり、旅行口コミサイトが選定する「旅好きが選ぶ道の駅ランキング2020」で全国1位となった。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 地元生産者・学校と消費者をつなぐ架け橋

農水産物は地域の農家、青果卸等から仕入れており、特に地元の許田区からは野菜、シークワサーなどを直接集荷している。

また、地元名護市の県立農大で生産したマンゴー新品種のPRを始め、過去には地元農林高校のブランド豚「チャーグー」のハンバーグ・オリジナル黒糖など新商品を販売するなど、地元の多様な農水産物、加工品と消費者をつなぐ架け橋となっている。



② 通販事業や外国人観光客にも積極対応

最近では、パイン、マンゴー、シークワサー、黒糖、モズクなど地場産農林水産物の通販事業にも力を入れるとともに、コロナの影響を受けて販売が減少したパイン農家を支援するクラウドファンディングを実施し、目標額の2倍以上を集めた。

また、風光明媚な名護湾を望む立地を活用するため、屋上の展望施設を整備。外国人観光客への対応として英語、中国語、韓国語のパンフレットも作成している。



③ 地元の学校等からジョブシャドウやインターンシップ生を受入

物産センターでは、地元の学校等のからの要望に応じ学生が社員に密着して職場を体験するジョブシャドウの実施やインターンシップ生の受け入れなど、地域の農産物や食への関心を高める活動も行っている。



【課題とその対処方法】

- 地元客の利用拡大 : 中心市街地から2～3キロ離れており市内からの来客が少ないため、マンゴー・パインなど旬の農産物や目玉となる加工品等魅力ある商品を提供するとともに、コロナ感染防止に配慮したフェアの開催等PR活動を実施するなど、情報の届け方を工夫。
- 集荷体制の確立 : 農産物の安定確保のため、会員に対する出荷品目・出荷量拡大の依頼、会員の掘り起こし、立地集落において買い取りによる直接集荷を実施。
- 販路の開拓 : 新規顧客獲得のためインターネット通販を実施。

【今後の展望】

- 「地産地消」「観光・交流」の起点となるよう、農家や地域の方々との一層の連携
- 地場農産品の販路拡大等による地域活性化への貢献
- 利用者の利便性を確保するため駐車場の拡充整備
- 従業員教育の充実