

平成 1 0 年度試験研究成果

区分	指導	題名	農産物直売所の展開条件
〔要約〕農産物直売所の展開のためには、それぞれ、少数の農家による直売所では地域農家からの農産物調達により、一集落程度を範囲とした直売所では構成員が多品目栽培を行うことにより、一市町村程度を範囲とした直売所では構成員による組織的な品目分担・出荷時期調整により、品揃えを増やすことが必要である。			
キーワード	多品目栽培	品揃え	品目分担 企画経営情報部 農業経営研究室

1. 背景とねらい

県内でも農産物直売所（以下「直売所」と略す）の活動が盛んである。農産物直売活動はリピーターによって支えられていることから（櫻井・齊藤 [1] p236 等）利用者の要望に応えることによってリピーターを確保していく必要がある。そのため、消費者が直売所に望んでいる要望を明らかにし、それに対する直売所の構成員農家の対応方向を提示する。なおここでは、農家または農家組織が店舗を設置して、そこに自らが生産した農産物を搬入し、販売することを農産物直売活動とし、その店舗を直売所としておく。

2. 技術の内容

(1) 直売所に対して利用者は、地場産の季節感のある新鮮な農産物を中心とした豊富な品揃えを期待している。（図 1、図 2）

(2) 品揃えを増やすための対応および必要となる条件は、直売所に出荷する農家数によって異なる（図 3）

ア) 一集落内の少農家数による直売所では、構成員農家が多品目栽培を行うとともに、構成員以外の農家や、場合によっては市場から農産物を調達することが必要になる。そのため、構成員以外からの調達先を確保しておくこと、加えて相手先に対して、調達農産物の品質を落とさぬよう要求することが求められる。

例えば事例 G では、構成員個人が少量多品目栽培を行うほかに、近所の農家から農産物を調達している。（表 1）

イ) 一集落程度の範囲の農家による直売活動では、個々の構成員農家が多品目栽培を行うことによって品揃えを確保できる。そのため、多品目の栽培を管理する技術を確立することが必要になる。

例えば事例 T では、直売活動に取り組むことによって、個々の農家が育苗技術および連作障害対策に努めることが必然的に求められることになり、結果として栽培技術のレベルアップにつながった。

ウ) 一市町村程度の多数の農家による直売活動では、構成員間での組織的な品目（品種）分担や出荷時期の調整が求められる。その前提条件として、地域での多様な作目を確立することが必要となる。

(3) 直売所利用者は、直売農産物に関する調理法等の情報を欲していることから（前出図 1）陳列棚（コンテナ）に調理法を記したカードを貼ったり、店頭で直売農産物を用いた調理実演をしたりして、利用者に対して情報を提供していくことが求められる。

3. 指導上の留意事項

直売所運営への参加意識を高め、消費者の購買行動やニーズを肌で感じとることを可能にするため、構成員自身が販売員として店先に立つことが望ましい。

4. 技術の適用地帯

県内全域

5. 当該事項に係る試験研究課題

〔農業農村整備 3〕 - 2 - (1) - ア - (ア) - d 農業生産の川下進出による高付加価値化の展開条件

6. 参考文献・資料

[1] 櫻井清市・齊藤昌彦「中山間地域にひろがる生産物直販活動」兒玉明人編『中山間地域農業・農村の多様性と新展開』富民協会，1997 年。

7. 試験成績の概要

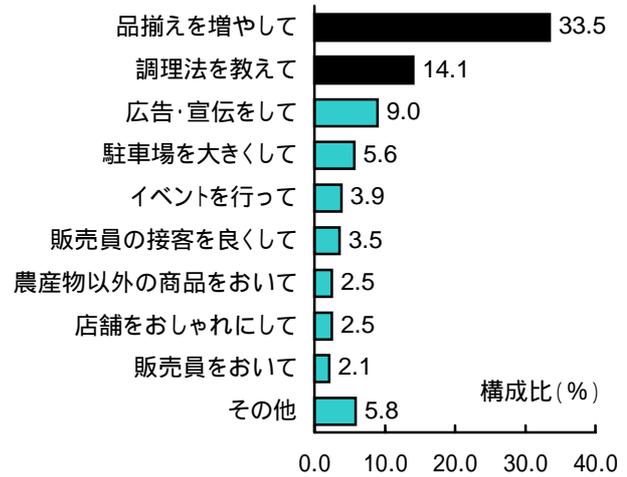
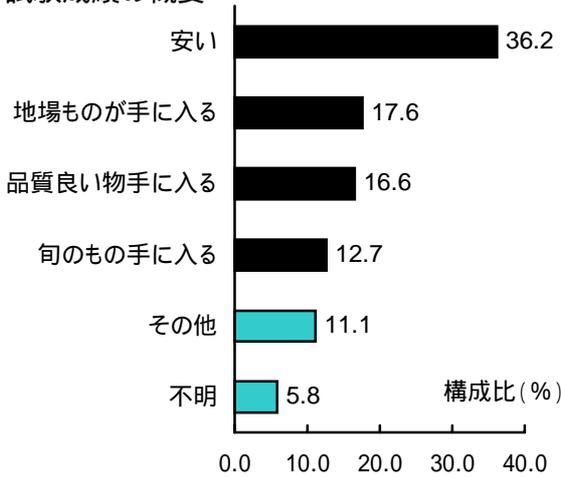


図1 直売所を利用する理由

図2 直売所に望まれる改善点

注：1) 県内外6地域における世帯の調理担当者に対する郵送アンケート調査による。

対象地域：遠野市、遠野市附馬牛地区、東和町、川崎市中原区、武蔵野市、八戸市
 配布数：3,000 (500×6地域) 回収数：826 (回収率27.5%)

2) 構成比は、農産物直売所を利用したことのある調理担当者567人に対する比率である。

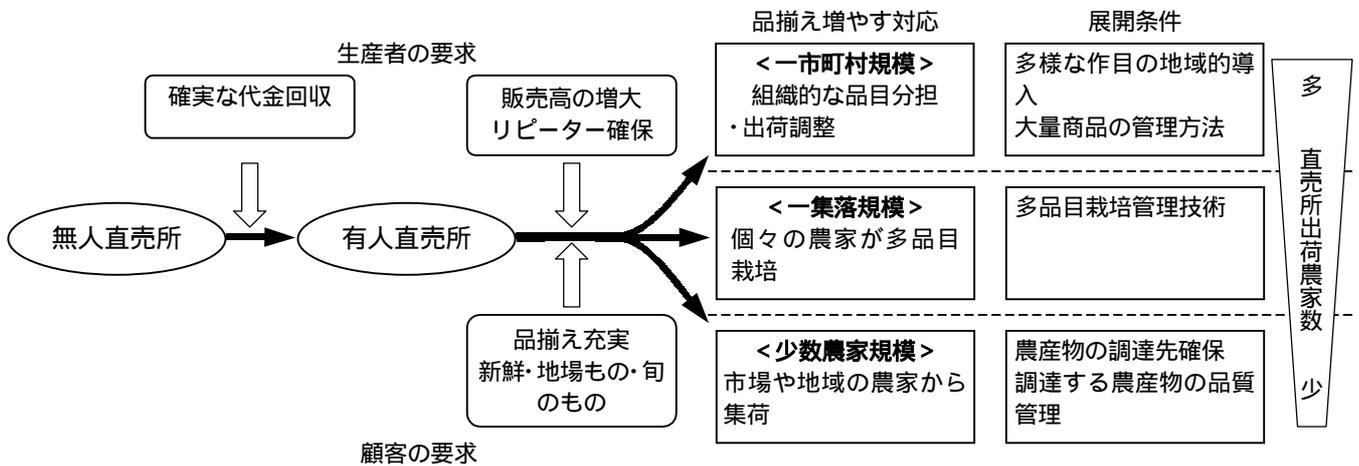


図3 農産物直売所の展開過程の整理

注：下表1の事例調査の結果をもとに作成。

表1 県内における直売所事例の比較

事例	事例G (個人型)	事例T (集落型)	事例A (市町村型)
地帯区分	中間地域	山間地域	山間地域
運営農家数	1戸	13戸	110戸
設立年	平成4年	昭和62年	平成9年
営業期間	周年	6~11月	周年
主要品目	野菜、菌茸類、山菜類	野菜、菌茸類、山菜類	農産加工品類、野菜類、果樹類
販売員確保	アルバイト雇用	農家当番制出役	農家当番制出役
手数料率 ²⁾	15% (農家調達分)	3%	13% (運営組合員以外は20%)
波及効果	直売で収入を得た高齢者がいきいきとしてきた	現金収入の増加 農家の栽培技術向上	農産加工品の販路ができた
沿革	S63 H3 無人直売所を運営 個人で新店舗開設し独立 一般商品の導入開始	S63 H2 無人直売所を開設 半年後、有人化 農家当番制に移行	H9 4月に開設
品揃え対策	地域内の20戸の農家から農産物を調達し販売している (販売手数料率は上記のとおり)。	構成員農家が多品目栽培 (年間30品目以上にも及ぶ) を行っている。	果樹・野菜・花き農産加工部会をつかって、品種や出荷時期の調整を行っている。

注：1) 聞き取り調査によって作成。いずれの事例も運営主体は農家である。

2) 「手数料率」は、直売農産物の価額から直売所の運営費分として徴収する額の割合 /