

## ○取組の概要

- しいたけ栽培量 47t(H21)
- 平成8年からきのご狩り体験や直売所による販売。
- さらに平成11年に本格炭火バーベキューガーデンを有する体験型観光農園の開設。



## 【取り組むに至った経緯】

- 平成6年に有限会社佐倉きのご園を設立
- 当初は無人販売店のみを設置。販売品目の拡充、飲食スペースの設置など、消費者の要望に応じた形で順次、直売所を拡大。

## 【生じた課題への対応方法】

- 量販店で試食販売を行い、「佐倉きのご園」と「きのこの味」を覚えていただき、来園に繋がった。

## 【取組の効果】

- 売上高  
4,000万円(H8)→9,000万円(H21)
- 来園したお客様が、お土産に直売所で「きのこ」を買って帰り、口コミによる来園者の増加。結果、きのこ栽培ハウスの拡充にも繋がる。

## 【取り組む際に生じた課題】

- きのご狩り体験、直売所の拡充、バーベキューガーデンの設立に見合う顧客の拡大。

## 【活用した支援施策(補助事業等)】

- 農業経営基盤強化資金(スーパーL資金)(H8、農林水産省)

## 【今後の展望】

- 直接販売と、量販店への出荷販売により、「佐倉きのご園」のPRを行い、来園者のさらなる増加に繋がりたい。

## 成功のポイント！！

- 来園者からのアンケートはがきによる「お客様の声」を基に運営の改善。
- 農産物をすべて売切り生産ロスをなくす協力を量販店などにしてもらった。
- 地下水を使用し栽培した「長生き椎茸」の販売で、他商品との差別化を図る。