

新鮮な地元の農産物を通して、 農家とお客様が出会う直売所

株式会社豊栄わくわく広場

＜事業者の概要＞

- ・所在地 : 新潟県新潟市北区
- ・運営主体 : 株式会社豊栄わくわく広場
- ・取組内容 : 直売所、農家レストラン 等
- ・売上高 : 16億4千万円 (H26)
- ・雇用者数 : 100人(臨時雇用含む) (H26)
- ・URL : <http://t-wakuwaku.jp/>



店内の様子

【取り組むに至った経緯】

○農機具店を経営していたが、米価の下落から農家経済が低迷し、農機具の販売が減少。
地域の活性化のためには農家所得を増大する必要性を痛感し、農家に元気をだしてもらいたいという思いから、平成14年7月に直売所を開設した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 品揃えの確保
→従来の「同一品種」「同一時期播種」「大量作付け」の栽培体系を見直し、播種時期をずらした栽培や多品種の栽培、端境期を意識した栽培により、多くの地場産野菜の確保に努めるとともに農家収入の増加を図る。
- 生産者意識の変革
→消費者が好む農作物を提供することにより、生産者の名前はブランドという意識の浸透を行う。
- 顧客の確保
→地場産野菜を中心に、地域特産の花弁の販売にも力を入れ、お盆や彼岸には多くの人々が来店している。また、旬の果物の試食など各種イベントを企画してファミリー層の取り込みを図る。

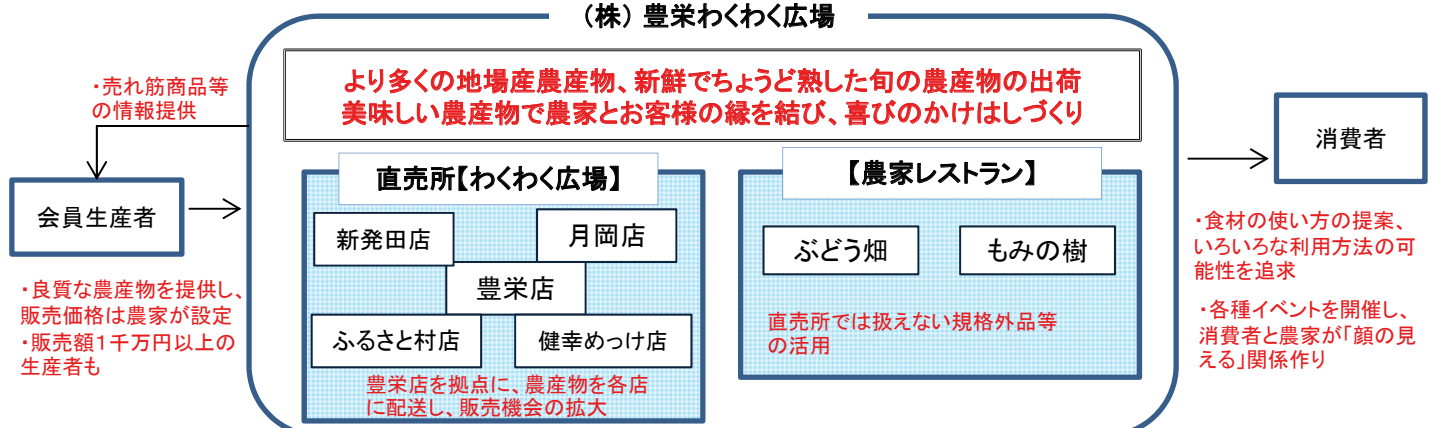
【取組の効果】

- 売上高
1億円 (H14) → 16億4千万円 (H26)
- 出荷者数(会員生産者数)
70人 (H14) → 500人 (H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
7人 (H14) → 100人 (H26)
- 地場農産物の生産増加や農業所得の向上、後継者や雇用の創出など、地域農業の発展・振興に大きく貢献した。

【今後の展望】

- 若手農業者育成のため販売機会を拡大し、農家収入の増加を図る。
- 健康を考えた機能性野菜の取扱を増やす。
- スーパーとの差別化を図るため、「豊栄わくわく広場」でしか手に入らない野菜を販売。
- 高齢者等が買いやすい販売手法の導入。

(株) 豊栄わくわく広場



あるんです。「おいしい安心、うれしい出会い。」

旬菜交流館 あるるん畑

<事業者の概要>

- ・所在地 : 新潟県上越市
- ・運営主体 : JAえちご上越
- ・取組内容 : 直売所、加工研究室、農家レストラン等
- ・売上高 : 6億3,200万円 (H26)
- ・雇用者数 : 17人(臨時雇用含む)(H26)
- ・URL : <http://www.ja-ej.com/arurun>



直売所の外観



店内の様子

【取り組むに至った経緯】

○地域は米単作地帯であり、米の消費や価格の低迷、担い手不足、農業者の高齢化の進行等、農業を取り巻く環境が悪化する中、JAでは食と農・農家と消費者の交流促進、自給率向上、地産地消推進を図り、農業所得向上を目指して平成18年に直売所を開設した。

【取組の効果】

- 売上高
1億1,300万円(H18)→6億3,200万円(H26)
- 出荷者数(会員数)
250人(H18)→675人(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
13人(H18)→17人(H26)
- 地産地消の拠点施設に成長し、農業収入アップと複合営農、また6次産業化の推進が図られた。売上の上昇に伴い、意欲ある園芸農業者が増え、園芸振興と地域活性化が進んだ。

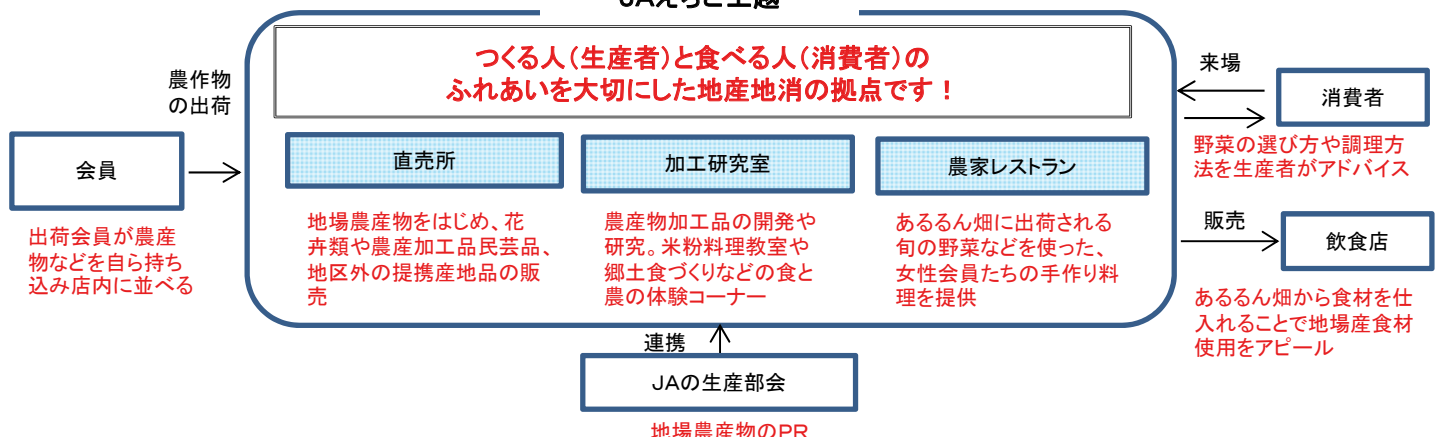
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

○管内は稲作中心地であり、豪雪地でもある
野菜の作付けが少なく直売所の通年営業が困難
→雪の下で糖度を増した野菜の販売や豊富な農産加工品の製造・販売を行うことで、一年を通じての営業が可能となった。

【今後の展望】

○地場農畜産物、雪下野菜等を使った加工品の製造直売とレストランを設置(平成28年7月開店予定)し、若年層、子育て世帯などの新規顧客を対象とした店舗の開設を計画。

JAえちご上越



地域の交流の場を創出し、 高齢者の知恵を生かした地域の活性化

魚沼園芸 ものずき村

＜事業者の概要＞

- ・所在地 : 新潟県魚沼市
- ・運営主体 : 魚沼園芸ものずき村村議会
- ・取組内容 : 直売所、加工、そば処等
- ・売上高 : 3,200万円(H26)
- ・雇用者数 : 8人(臨時雇用含む)(H26)
- ・電話番号 : 025-799-4801



直売所の外観

【取り組むに至った経緯】

- 中山間地域に位置していることから、市内のほかの地区に比べ高齢化が進んでおり、地域の活力低下が現実的になってきた。
- このような状況の中で、地域を活性化するため、地域の農産物等を活用するとともに、高齢者が気軽に集まって地域の人々と交流する場として、平成19年に農産物直売所を開設した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 農業者の高齢化等により、農産物生産意欲が低下。
- 直売所に地元で採れた山菜や野菜を使った家庭料理を提供するお茶の飲み場を作ったことで、農業者同士や消費者とのコミュニケーションが広がり、農業者が元気になり生産意欲が向上した。

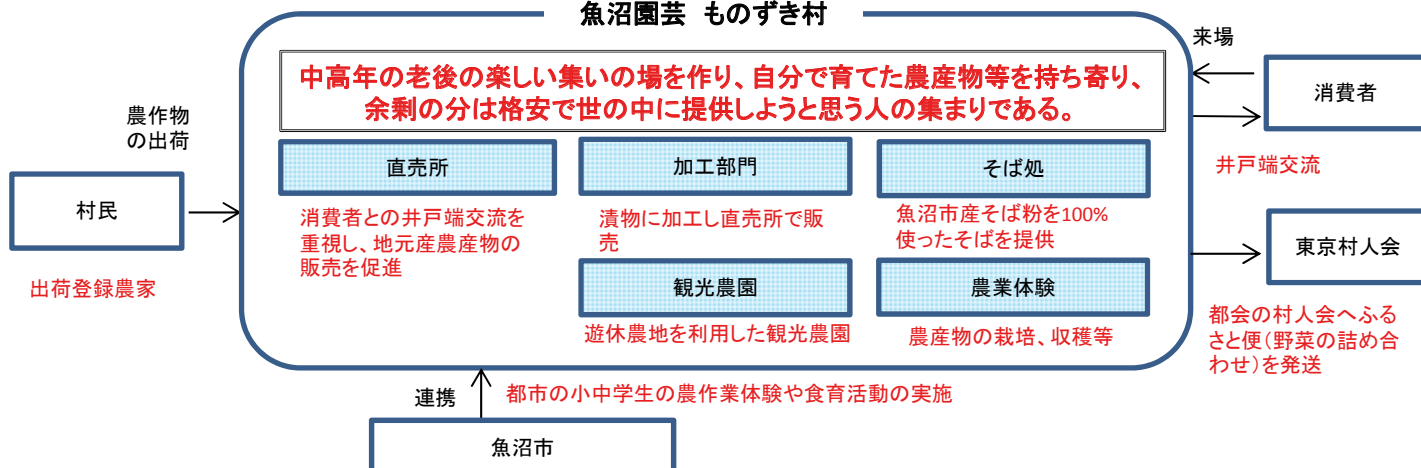
【取組の効果】

- 売上高
490万円(H19)→3,200万円(H26)
- 村民(出荷者数)
60人(H19)→180人(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
6人(H19)→8人(H26)
- 直売所が優れた農業情報を持つ高齢者の集いの場になることで、地場産物の生産・販売、食農体験、加工技術の伝承などにその知恵が生かされ、地域の活性化につながった。

【今後の展望】

- 地産地消により交流の輪を深め、後継者を育成し、次の世代に取組をつないでいく。
- 子供からお年寄りまで、幅広い年代の人達から足を運んでいただけるよう努力する。

魚沼園芸 ものずき村



地元農産物にプラスワンアクション 生産、加工、販売を地域ぐるみで

JAみな穂あいさい広場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 富山県入善町入膳3489番1
- ・運営主体 : みな穂農業協同組合
- ・取組内容 : 直売所、調理販売施設
- ・売上高 : 1億6,000万円(H26)
- ・雇用者数 : 6人(臨時雇用含む)(H26)
- ・URL : <http://www.ja-minaho.or.jp/>
- ・電話 : 0765-72-1192



オリジナル商品コーナー



直売所(あいさい広場)

【取り組むに至った経緯】

- JAが取り組んできた「プラスワンアクション大作戦」(米・麦・大豆以外の新たな生産品目づくり、生鮮品にもう一つ手を加えて加工品の開発)をもとに、農業者、商工業者等の異業種が連携した活力ある地域づくりを目的に、平成25年5月に直売施設をオープン。
- 農産物の直売、加工品開発に対応した作物生産及び消費者との交流機会を提供。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 冬期間の品目数の不足
→営農指導員による新たな品目の紹介、栽培指導及びJAの助成金により品揃えを増加させた。
- 商品性の向上
→規格、包装、ラッピングなどの勉強会により、売れる商品づくりの意識が高まった。

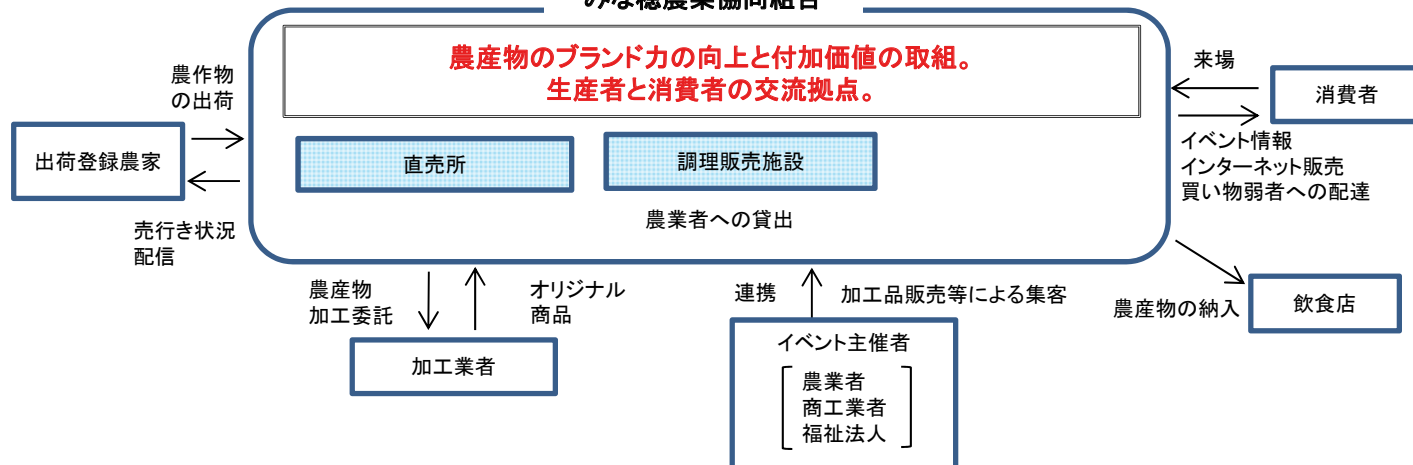
【取組の効果】

- 売上高
1億2,000万円(H25)→1億6,000万円(H26)
- 出荷者数
315名(H25)→343名(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
6人(H25)→6人(H26)
- 米以外の農産物の生産及び加工品生産への生産者の意欲が向上するとともに、交流の場の提供により活力ある地域づくりに貢献できた。
- オリジナル商品のインターネット販売や買い物弱者への配達により、客層を広げた。

【今後の展望】

- 食と農の情報(生産から調理まで)をトータルで提供する専門スタッフの配置。

みな穂農業協同組合



新たな集荷のしくみづくりで 富山ならではのとれたて地場もんを多彩に品揃え

地場もん屋総本店

<事業者の概要>

- ・所在地 : 富山県富山市総曲輪3丁目3番16号
- ・運営主体 : (株)まちづくりとやま(第三セクター)
- ・取組内容 : 直売所
- ・売上高 : 2億1,000万円(H26)
- ・雇用者数 : 10人(臨時雇用含む)(H26)
- ・URL : <http://www.jibamonya.com/>
- ・電話 : 076-481-6337



直売所の様子



店舗の外景

【取り組むに至った経緯】

○市の中心市街地活性化が求められる中、都心部において、市内全域の地元農林水産物の情報発信と販売促進を図るための拠点として平成22年10月に直売施設をオープン。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

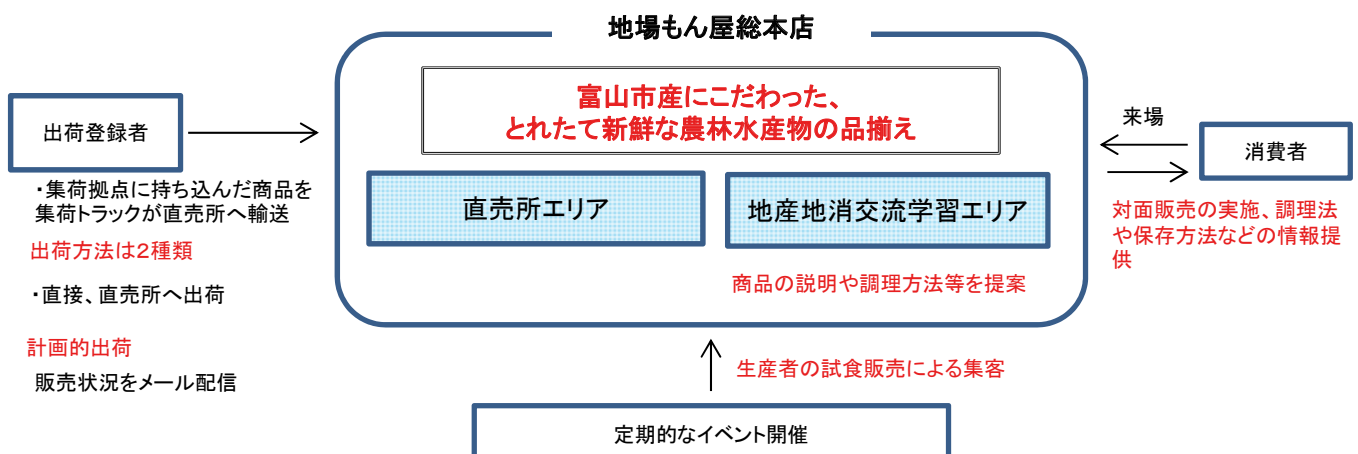
- 市の中心市街地に直売所を設置したことから、出荷者用の駐車場が確保できなかった
→生産者が最寄りの集荷拠点(市内7か所)に持ち込んだ商品を、集荷トラックにより直売所へ輸送する体制を整備。
- 消費者のニーズに合わせた商品づくり
→スタッフから生産者に直接、消費者の声を伝え、アドバイスをすることや視察研修会の実施により、生産者の工夫が見られるようになった。

【取組の効果】

- 売上高
2億円(H23)→2億1,000万円(H26)
- 出荷者数
190人・団体(H23)→270人・団体(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
10人(H23)→10人(H26)
- 登録生産者(270人)へ2時間毎に販売状況をメール配信することにより、出荷計画が組みやすくなった。

【今後の展望】

- 生産者の6次産業化の推進を目指し、専門家とのコラボによる商品開発を実施。
- 調理法や保存方法など消費者に役立つ情報提供を充実。



食育ソムリエがお買い物をサポート 生産履歴 100%提出の安心野菜

JA高岡あぐりっち佐野店

<事業者の概要>

- ・所在地 : 富山県高岡市佐野1416番1
- ・運営主体 : 高岡市農業協同組合
- ・取組内容 : 直売所
- ・売上高 : 3億9,000万円(H26)
- ・雇用者数 : 16名(臨時雇用含む)(H26)
- ・URL : <http://www.ja-takaoka.or.jp/buy/buy-sano.html>
- ・電話 : 0766-22-0230



室内風景

花卉の室外売り場

【取り組むに至った経緯】

- 平成15年から管内に直売所を運営してきたが、出荷生産者の増加とともに手狭となったことから、基幹店舗として建設を計画。
- 生産者・消費者との相互理解を深める施設、食育活動や地産地消を実践する広く親しまれる場となることを目指し、平成23年5月にオープン。
- 食の安全・安心に対する消費者の関心が一段と高まる中、生産者の生産意欲を高めていくために、新鮮・安全な農産物を地域の消費者に直接供給する直売機能が重要な役割を果たす。

【取組の効果】

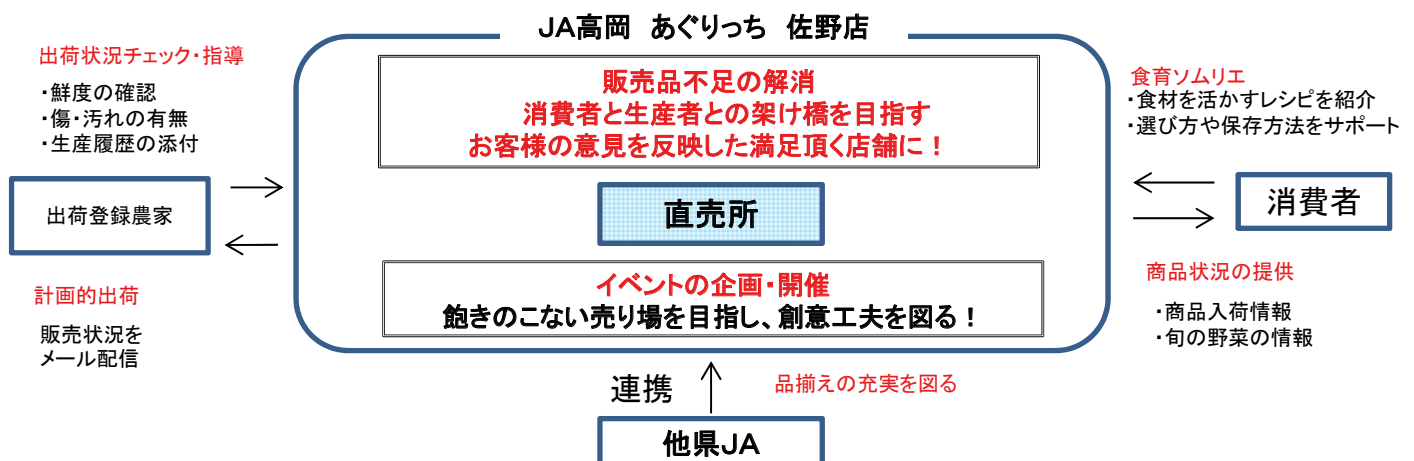
- 売上高
1億3,000万円(H23)→3億9,000万円(H26)
- 出荷者数
500名(H23)→800名(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
14名(H23)→16名(H26)
- 出荷者のうち、メール配信登録している生産者は、新POSレジからの販売状況の情報を受けることにより、出荷予定が組みやすくなった。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 卸売市場が近隣にあるため、市場に出荷している農家から反対が多かった
→JA担当者が粘り強く農家に説明に回り理解を得た。

【今後の展望】

- 管内にある直売所5店舗を一つにまとめて規模の拡大を図りたい。
- 少量多品目の取り扱いで、消費者にとって飽きのこない店舗にしていきたい。



安心、新鮮でスーパーと一味違う 道の駅に併設された農産物直売所

となみ野の郷

<事業者の概要>

- ・所在地 : 富山県砺波市宮沢町3-11
- ・運営主体 : となみ野農業協同組合・砺波市観光協会
- ・取組内容 : 直売所、お土産品販売
- ・売上高 : 2億円(H26)
- ・雇用者数 : 5人(臨時雇用含む)(H26)
- ・URL : <http://www.ja-tonamino.jp/>
- ・電話 : 0763-58-5831



直売所の様子

店舗の外景

【取り組むに至った経緯】

- 地産地消による安全・安心農産物が求められる中、管内には農産物直売所が運営されているものの、週1回のみ営業する店舗が多く、年間を通して出荷できる直売所の設置要望が園芸農家や営農組織から寄せられていた。
- 観光情報発信拠点となる道の駅の再整備が検討され、新たな道の駅として農産物直売所とお土産等の物産販売の複合施設の建設が進められ、平成23年4月にオープンした。

【取組の効果】

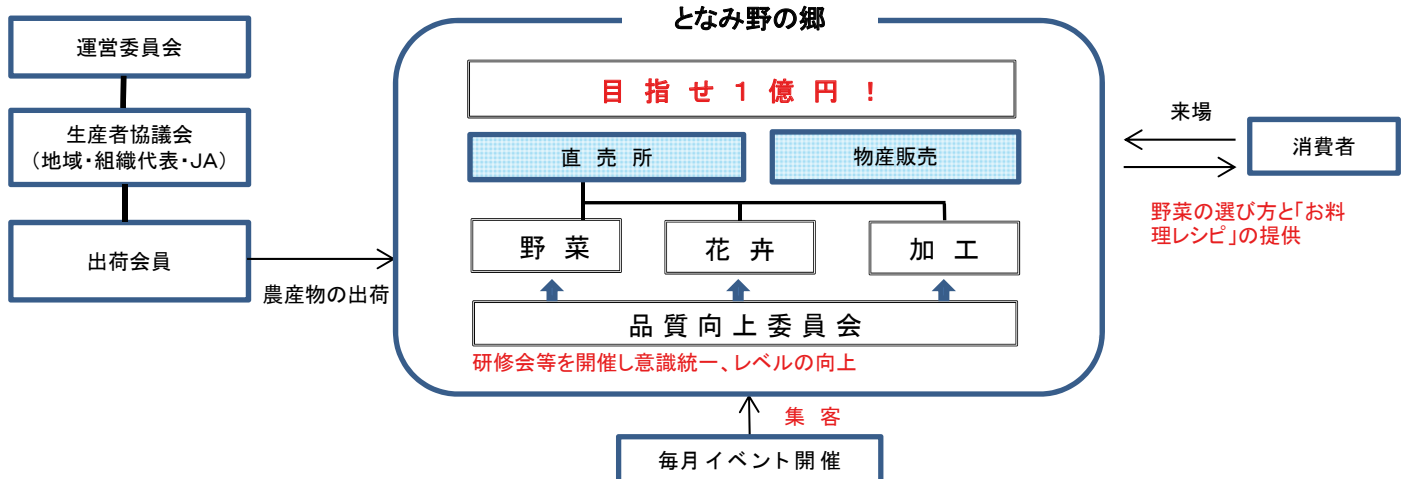
- 売上高
1億4,000万円(H23) → 2億円(H26)
- 出荷者数
179名(H23) → 232名(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
5人(H23) → 5人(H26)
- 生産者に良い物を出荷すれば「売れる」という意識が芽生え、出荷会員数が増加した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 生産者の確保に関し既存の直売所との調整
→説明会を何度も開催し、理解を得た。
- 砺波市観光協会との売り場の調整
→市の助成金を使用したため、市が調整を行った。

【今後の展望】

- 品揃えの充実、独自の加工品(乾燥野菜等)の開発、PR。
- 「食材提供」を第一に調理方法のアドバイスをして地産地消を推進する。



安心して美味しい食を提供することで、 多くの人々の心豊かな生活に貢献

六星直売店 むつつぼし

＜事業者の概要＞

- ・所在地 : 石川県白山市
- ・運営主体 : 株式会社 六星
(農業等)
- ・取組内容 : 農産物生産、加工、直売店、レストラン等
- ・売上高 : 9億8,000万円(H26)
- ・雇用者数 : 128人(臨時雇用含む)(H26)
- ・URL : <http://www.rokusei.net/>



むつつぼし金沢長坂店



自社加工したお弁当

【取り組むに至った経緯】

○農業経営の安定化を図るため、平成14年に作り手の顔がみえ、鮮度のあるものを提供する直売店「むつつぼし松任本店」を開店した。

また、平成22年4月に金沢駅構内に和菓子・おみやげ商品を中心とした「むつつぼし百番街店(現:金沢百番街すゞめ)」、平成23年4月に物販と共にレストラン及びカフェを併設した「むつつぼし金沢長坂店」を開店した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

○農産物、野菜、もち加工品等中心の販売だったことによる品揃え不足

→自社加工したお弁当、総菜、和菓子、漬物等の製造・販売に力を入れ、和菓子は「豆餅すゞめ」のブランド名で販売することで、商品力の強化を図った。

【取組の効果】

○売上高

4億円(H14)→9億8,000万円(H26)

○雇用者数(臨時雇用含む)

29人(H14)→128人(H26)

○経営面積

82ha(H14)→148ha(H26)

○6次産業化の推進により、売上高が向上。

○近隣農地の請負により、県内最大の経営規模となり、農地保全にも大きく貢献している。

【今後の展望】

○直売店ごとに特徴を出し、消費者ニーズにあった品揃えの強化。

○料理教室等、体験できる直売店として地域の人々への情報の発信。

株式会社 六星

情報発信や交流を通じて地域の皆様に愛される直売店にしていきたい！

農産物生産

農薬や化学肥料を抑えた米づくり、野菜の生産等

加工施設

餅加工、総菜、弁当
和菓子等の食品加工

むつつぼし松任本店

米・餅・弁当・総菜・和菓子など六星自家栽培のものを使った商品を中心に販売

むつつぼし金沢長坂店

直売店にレストランとカフェを併設

金沢百番街すゞめ

金沢駅構内にあり、観光や出張のお客様が多いことから、和菓子、お土産商品中心に販売

アドバイス

商品開発

フードコーディネーター等

来場

消費者

調理方法のアドバイス
イベントを開催し、情報発信

販売

飲食店

販売

小売店

地域の拠点として役割と品質にこだわり、 お客様と産直生産者をつなげる架け橋

JA小松市営農資材センター（JAあぐり）

＜事業者の概要＞

- ・所在地 : 石川県小松市
- ・運営主体 : 小松市農業協同組合（農協等）
- ・取組内容 : 直売所
- ・売上高 : 7億9,000万円（H26）
- ・雇用者数 : 23人（臨時雇用含む）（H26）
- ・URL : <http://www.ja-komatsushi.or.jp>



JAあぐり

直売所内の様子

【取り組むに至った経緯】

○生産者直売所と消費者の交流の場を設けることにより、専業農家・家庭菜園で作られている地域農産物の野菜や果実、女性部による加工品を委託販売し、地域生産者の所得向上と地域住民の産直ニーズへの対応を図るため、平成14年に直売所を開設した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

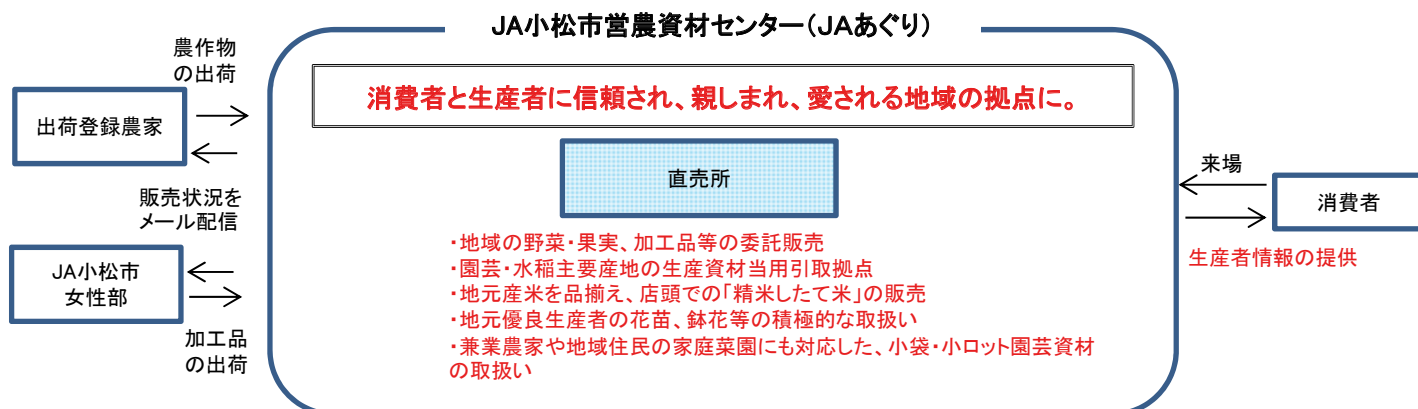
○品揃えの確保及び農産物の品質の向上
→出荷農家への栽培指導や出荷された農産物の品質チェックを行うことにより、商品の品質向上が図られ、売上げが増加し、生産意欲が高まった。

【取組の効果】

- 売上高
2億6,000万円（H14）→7億9,000万円（H26）
- 出荷者数
33人（H14）→382人（H27.3）
- 雇用者数（臨時雇用含む）
9人（H14）→23人（H26.4）
- 農家所得の増加により生産意欲が向上し、出荷農家の増加につながった。

【今後の展望】

○産直生産者の新規加入を推進し、農産物販売の安定化を図る。



地域と四季を織りなす農産物に出会える場所

織姫の里 なかのと

＜事業者の概要＞

- ・所在地 : 石川県鹿島郡中能登町
- ・運営主体 : 能登わかば農業協同組合
- ・取組内容 : 直売所、加工、フードコート等
- ・売上高 : 1億3,000万円(H26)
- ・雇用者数 : 40人(臨時雇用含む)(H26)
- ・URL : <http://orihime-nakanoto.jp/>

直売所内の様子



織姫の里 なかのと 全景

【取り組むに至った経緯】

○これまで近隣に直売所がなかったことから、地域住民や観光客との交流、情報発信拠点として、道の駅の整備が検討され、地域農業振興を目的として、平成26年4月に農産物・飲食物販売等の複合施設を開設した。

【取組の効果】

- 売上高
1億3,000万円(H26)
- 出荷者数
150名(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
40人(H26)
- 中能登町は海に面していないこともあり、産地直送の鮮魚が人気である。また、中能登町産の豚肉も消費者に好評である。

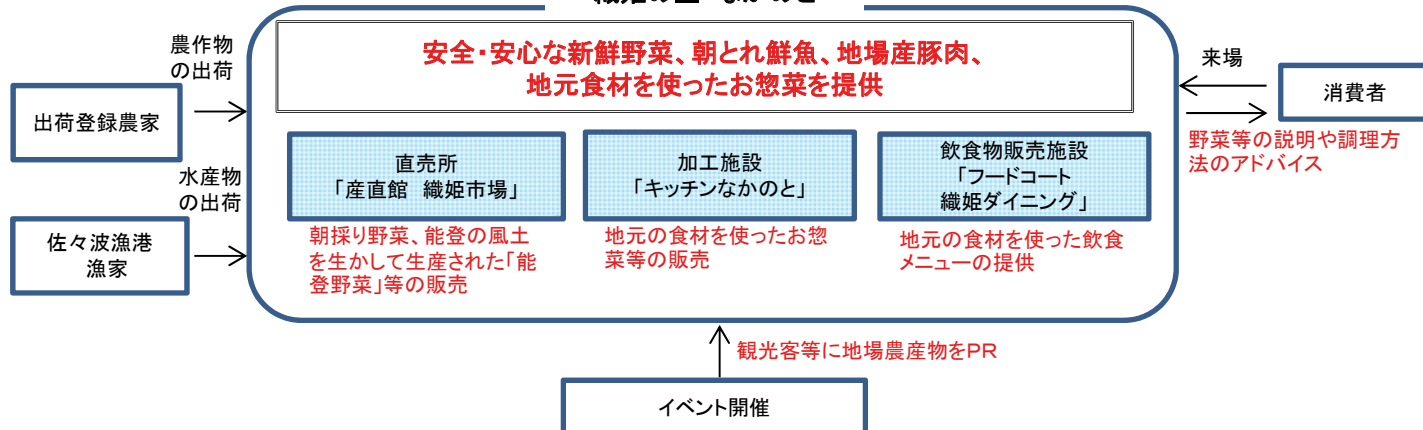
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 中能登町には特にブランドがないため、売場に物足りない感がある
- 平成27年10月に生産者グループを結成し、年間栽培計画を立て、特にカラー野菜、機能性野菜をテーマとしたブランド化を目指す。

【今後の展望】

- 生産者の育成を行うことにより、栽培技術・品質向上を図る。
- 生産者に少量多品目の栽培をお願いすることにより品揃えの充実を図る。

織姫の里 なかのと



“ツヤツヤ”洗いたての笑顔のような野菜たちと出会える

アグリランド喜ね舎 愛菜館

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福井県福井市
- ・運営主体 : 福井市農業協同組合
- ・取組内容 : 直売所、加工
- ・売上高 : 5億2,400万円(H26)
- ・雇用者数 : 20人(臨時雇用含む)(H27)
- ・URL : <http://www.jafukui.or.jp/kineya/>



立派な喜ね舎の建物



来店客で賑わう店内

【取り組むに至った経緯】

- 市内で無人販売や加工を行う農家が増えてきたことから、これらの集約化・拠点化を検討。農家所得の向上、地域農業の振興、消費者との交流を図ること等を目的として平成13年に直売所を開設した。
- 米離れが進む中、園芸作物でカバーするため、栽培講習会を開催し野菜・花卉等の定着を図ってきた。
- 少量栽培、小ロットの市場流通しにくい地域のこだわり農産物を消費者に提供している。

【取組の効果】

- 売上高
4,000万円(H13)→5億2,400万円(H26)
- 出荷者数
150人(H13)→667人(H27)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
20人(H13)→20人(H27)
- 多くの消費者に支持され、販売額が大きく伸びたことから、出荷農家に収入の増加をもたらした。

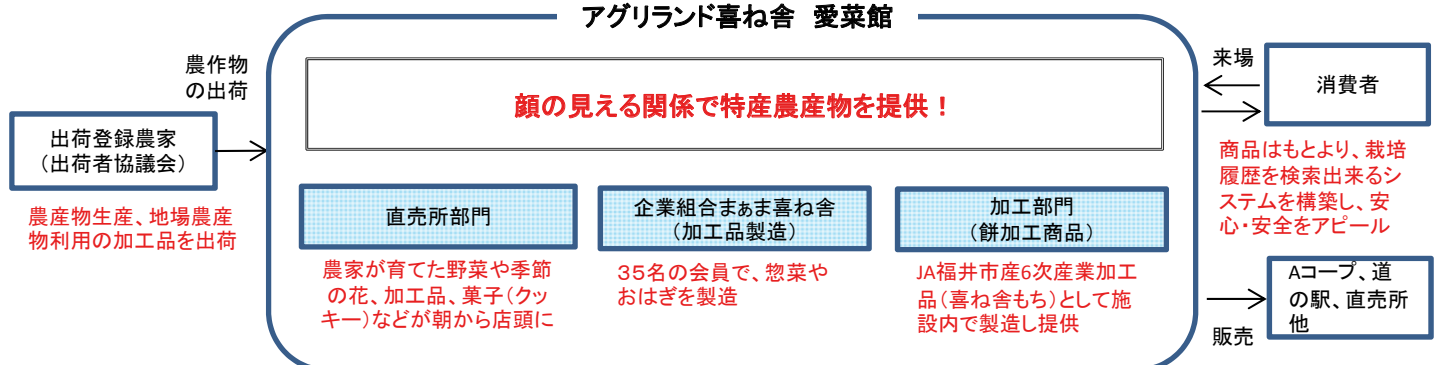
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 消費者との交流の中で、より安心・安全な農産物を求める意識を実感。
→農家に対する講習会や栽培管理日誌の記帳指導と確認を行うとともに、商品バーコードによる栽培履歴を消費者が確認できる環境を整備した。

【今後の展望】

- 花卉類の需要最盛期に供給不足が発生しており、今後栽培農家を増やしていくことが必要。
- 旬の野菜の出荷を分散させ、売れ残りや価格対策に対応。

アグリランド喜ね舎 愛菜館



地域の人々が集う「食と農」の発信地

永平寺四季食彩館 れんげの里

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福井県坂井市丸岡町
- ・運営主体 : 吉田郡農業協同組合
- ・取組内容 : 直場所、加工、レストラン
- ・売上高 : 1億4,200万円(H26)
- ・雇用者数 : 7人(臨時雇用含む)(H27)
- ・TEL : 0776-97-8161



直売所の外観



来店客で賑わう店内

【取り組むに至った経緯】

○JA女性部からの直売・食育の拠点を求める声を受け、週1回開催していたふるさと市を、平成22年に常設の直売所へと発展させた。

○良い商品を提供する原点は営農指導にあるとの考えを基本に、栽培講習会等の充実を通じて、園芸農家の育成と技術の向上を図っている。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

○生産者ごとに野菜の栽培状況、品質がバラバラで画一的な営農指導ができない状況
→県普及指導員OBの協力も得て、個々の生産者のほ場巡回し、状況に応じたきめ細かい営農指導を行ってきた。

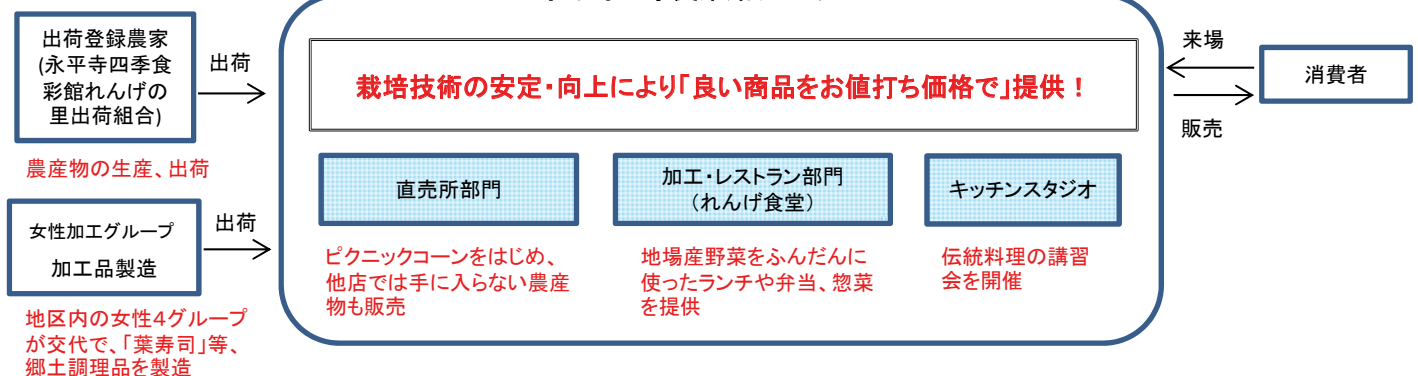
【取組の効果】

- 売上高
7,400万円(H22)→1億4,200万円(H26)
- 出荷者数
115人(H22)→148人(H26)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
5人(H22)→7人(H27)
- 巡回指導により野菜の品質の向上が図られ、直売所の売上が向上した。

【今後の展望】

- 新品種、新品目にも取り組み、3年後のヒット商品を開発。
- 端境期出荷のための品種・技術を模索。

永平寺四季食菜館れんげの里



池田町の風土(フード)を アンテナショップ こっぱい屋からお届けします

こっぱい屋

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福井県福井市
- ・運営主体 : 池田町農業公社
- ・取組内容 : 直売所、加工
- ・売上高 : 1億3,500万円(H26)
- ・雇用者数 : 12人(臨時雇用含む)(H27)
- ・URL : <http://www.nourin-ikedajp/business/>



賑わう店内



認証シールが張られた商品



町独自の認証制度「ゆき・げんき正直農業」認証シール

【取り組むに至った経緯】

- 地域づくりの仕掛けとして、農業の持つ力(地域での話題の創出、女性・高齢者の活躍)を引き出すきっかけとして平成11年にアンテナショップを開設した。
- 専用の保冷車により池田町内の各ステーションを回り農産物を集荷している。
- 農産物を少量多品目栽培することでブランド化を展開した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 池田町の農産品には、「自然」、「本物」、「無農薬」等を期待する声が多い
- 出荷登録農家等が生産者団体(101匠の会)を組織し、町独自の認証制度「ゆき・げんき・正直農業」に取り組んで「安心・安全」をアピールした。

【取組の効果】

- 売上高
4,000万円(H11)→1億3,500万円(H26)
- 出荷者数
70人(H11)→161人(H27)
- 雇用者数(臨時雇用含む)
5人(H11)→12人(H27)
- 施設面積
9坪(H11)→20.5坪(H27)
- 地域の産物が消費者に認知され人気を博している。

【今後の展望】

- 園芸栽培を行う担い手農家を育成。
- 加工品の品揃えの充実を図り、品薄期となる冬期間に対応。

こっぱい屋

