サービスエリアでの農産物販売・PRの試みを企画・調整

○　農産物の販路拡大やＰＲをどう行っていくかという県内共通の課題を解決するため、異業種であるＮＥＸＣＯ東日本と連携し、サービスエリアでの農産物販売を企画・調整、販路拡大を後方支援。

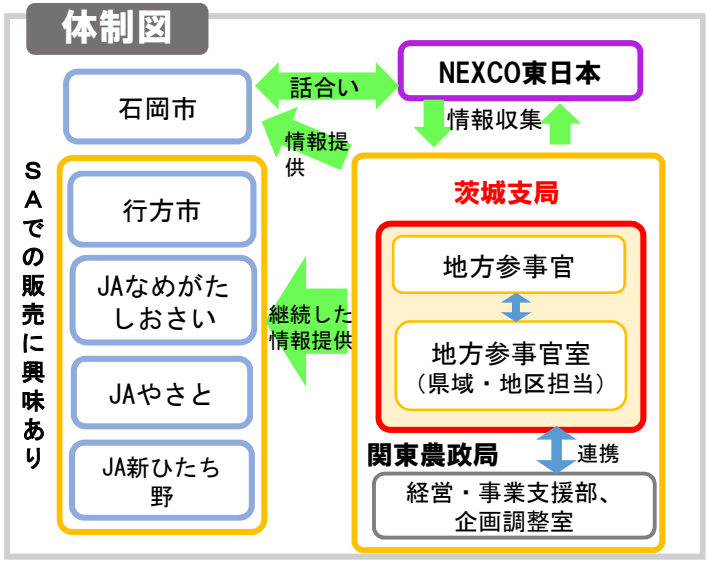
取組概要・効果

○ **きっかけ:**
地方参事官が関係市町村と意見交換を行う中で、農産物のＰＲや販路拡大といった県内共有の課題を認識。サービスエリア（ＳＡ）での農産物販売を提案するが、「テナントに対する手数料が高いから難しい。」との意見を受ける。

○ **異業種との意見交換 ：**
意見を受けて、茨城支局が東日本高速道路㈱（ＮＥＸＣＯ東日本）水戸管理事務所と意見交換を実施。その結果、「友部ＳＡでの農産物販売やイベントでの単発出展について個々に相談に応じる。」等の情報を得る。

○ **調整:**
得られた情報を基に、管内市町村やＪＡに情報提供を行い、ＳＡでの農産物販売についてＮＥＸＣＯ東日本との話合いの場を企画・調整。

○ **取組の効果・今後の予定:**
・茨城支局が橋渡しを行ったことで、スムーズな話し合いの場を提供。
・**令和元年11月30日、石岡市が常磐高速道友部サービスエリア上り線において農産物ＰＲ・販売を実施**。
・今後は、農産物販売に加えて観光エリア等の新たなＰＲ方法を企画・提案し、関係者へ実現に向けて引き続き働きかけを行う。

ＳＡでの農産物販売の様子（写真：石岡市）2019.11

体制図