



## 農産物直売所（ファーマーズ・マーケット）と

### 農業体験型レジャー施設について

— 茨城県の事例調査 —

（社）北海道地域農業研究所 常務理事 中 出 孝 一

#### 1. はじめに

平成十七年農林業センサスによると、全国の農産物直売所は約一万三千カ所、北海道で約八〇〇カ所と報告されている（定期的に消費者と直接対面で販売するために開設した場所又は施設。季節性が高い農産物販売のための時季を限定して開設したものを含む）。

J A 全中は十月の第二五回全国大会で J A ファーマーズ・マーケット事業を「新たな流通・販売チャネルの一つとして」位置づけ事業として発展を図ること、及び地域住民の交流拠点としての役割を打ち出した。

また、J A 北海道大会でも、「J A 主導の加工直売所など、多様

な形での地産地消に取り組むとともに、この直売所などを通じて食と農の大切さと J A の活動に賛同してくれる地域住民を組合員として加入推進することなどを打ち出している。これまで道内 J A 直売所は、生産者の顔が見える安心感と鮮度の高さで人気を高めているが、今後はより消費者ニーズを把握した運営が求められる。

そこで、昨年十月に、J A 直売所の先進地である茨城県の状況を視察調査したので報告する。茨城県では二二 J A で六二カ所の直売所を経営しており、加えて全農茨城県本部の農業体験型レジャー施設「ポケットファーム・どきどき」がある。今回、「J A ひたちなか」前専務の先崎千尋さんをお願いして、二 J A 五カ所の直売所と全農茨城県本部の施設を調査した。

## 2. 「JAひたちなか」管内

「JAひたちなか」では、五カ所の直売所を運営しているがその内四カ所を調査した。

### (1) 「長砂」・「瓜連（うりづら）」・「那珂」直売所

「長砂」は売り場面積二〇〇㎡、売り上げは三億三千万円で、これから十二月〜一月に茨城県特産品の干しいものピークを迎える。お歳暮・年始用として一ヶ月で六千万円の売り上げがあるという。

「瓜連」・「那珂」の売り場面積は両方とも一〇〇㎡で、売り上げは那珂が二億、瓜連が一億である。

この三カ所の直売所の特徴であるが、品揃えは、野菜、果物、肉類、加工品となっており、地元産七〇%以上、茨城県産で八五%以上となっている（その他県外産）。

加工品も豊富であり、JAの加工場で、弁当、総菜、まんじゅう、もちなどを作っている（数年前までは女性部が作っていたが、現在はJA直営）。また、漬物は、農家個人が漬けたものがあるいろいろ出しており、バラエティに富んでいた。

訪問した時間は午後の早い時間帯にもかかわらず、かなりの人であつた。また、夕方6時過ぎにも行ったが、仕事帰り風の女性も見

受けられ、売り切れの棚は見受けられなかった。先崎さんに聞くと、この時間帯でも品物を切らさないようにしているとのこと。

### (2) 「東海フアーマーズマーケット・にじのなか」

平成二二年六月に東海村との多目的施設「東海村農業情報発信館」を建設（事業費：三億一千万円）。この中で、JAは「東海フアーマーズマーケット・にじのなか」を運営し、村は「東海村農業支援センター」を運営している。

この施設は、地元産の農産物を求める消費者と生産者が結びつくことで、地域に新しい「農」の活力を作り出し、地産地消、循環型農業の積極的な展開を図るとともに、JA管内四直売所のネットワーク化を図ることで「食と農」の拠点施設としての目的を持っている。

この計画段階では、消費者は東海村だけでなく、近隣の日立市・水戸市からも来るとの見込みで、初年度は売り上げ見込みを三億五千万円からスタートした。

この施設は県内最大規模のものであり、私としてはかなりの期待感を持って訪問した。私が訪問したのは午後三



写真1 手作りの加工品も豊富

時頃であり、買い物客が一番多いのではないかとの思いであったが、まばらな状態であった。

飛田店長に聞いてみると、計画からすると、かなりの未達である。売り上げが伸びないのは面積が大きすぎたかもしれないが、それよりも計画では六〇〇名の生産者から供給してもらってはいるが、実際は三分の一程度でありその結果商品が少ない状態が続いている。「これから、立て直しを図っていかなければならないが、まずは生産者との話し合いを通じて商品の品揃えをよくしていかなければならない」と言っており、参加する生産者との連携がいかに必要かを思い知らされた。

### 3. 「JA水戸」管内

「JA水戸」管内では、八カ所の直売所があるが、「つちっこ河和田」「いばらき地区農産物直売所さくら」を調査したが、ここでは、「つちっこ河和田」の概要を記すこととする。この売り場面積は一〇〇㎡、売り上げは二億円とのこと。午前一〇時頃訪問したが、店の中はもう買い物客でたくさん。また、品物ももの



写真2 あふれんばかりの野菜

消費者と生産者を結ぶ  
第10号 つちっこだより 夏  
平成21(2009)年 6月10日発行

JA水戸管内の直売所  
「つちっこ河和田」

〒311-4330  
水戸市河和田南 2000  
電話 02925-40005  
http://www.ajd.jp/ja/

## フェア支える裏方さんたち

お言葉を交わす笑顔が見たい

毎回、皆さまにご好評をいただいている「つちっこ」のフェア。ご来店する皆さまの期待に応えるために、スタッフは大忙しですが、従業員、JA職員他、「つちっこ役員」が協力しているのをご存知でしょうか？今回は、6月6、7の両日に行われた、メロンフェアを支えた裏方さんにご挨拶したいと思います。

2日間で延べ3212人のご来店があったメロンフェアですが、そこで期間中の駐車場、朝日は、9時の開店前から、彼々とお客さまが埋まり、駐車場もいっぱい。そこで、活躍するのが清掃の皆さんです。従業員に促して、6人のつちっこ関係者がハッピーな笑顔で行っていました。さて、駐車場係やスタッフが着ていた緑色の帽子ですが、イベント用におそろいで作ったもので、今回のフェアで皆のお披露目となりました。

目玉農産物のメロン。おなじみの「アンデス」「タインシー」と並んで、さっぱりとした甘みが特徴の「レノシ」という赤肉メロンも初登場。大感況となりました。一方の店内も、新鮮な農産物を陳列から切らさないようにと、裏方スタッフは、常にチェック。フェアに合わせてスイカ、梅、ラッキョウなど、季節の農産物も数多くご用意しました。

フェアのもう一つの楽しみは、無料サービスコーナーです。今回は、「手作りさくら」をご用意しました。これを日当りで買い物に来られる方もいらっしゃるそうです。これは、つちっこ生産者を始めたスタッフが、手組みで用意したものです。13人のスタッフが大手町や市内で練込み作業を行いました。「いつも来ていただいているお客さまへの感謝の気持ちを込めて」と、安全・安心・新鮮な材料に、サービス品も手を掻きまかせ。

買い物袋とお金をいっしょにお客さまの笑顔が見たい。今度も、つちっこ関係スタッフもよろしくお願ひします。つちっこハッピーを着たスタッフを見かけた時は、お気軽にお声掛けして下さい！

●7月上旬 つちっこ夏の感謝セール  
月間ご賞状、感謝状の書き、トウモロコシをぜひご賞味下さい。

●8月11日(水)～13日(金) お歳取り出し  
お歳取り、お祝いなどがお得意です。13日は、午後3時までの限定となります。  
●9月下旬 秋の産物(地元産のなし・ぶどう・栗)販売  
秋の産物をぜひお楽しみ下さい。

※イベントに関するご質問や交流会・講習会の参加申し込みは、レジまでお気軽にお寄せ下さい。

すぐく豊富。聞くところによると、この店の責任者が常時売れ行きを見ており、少なくなると生産者に直接電話して出荷督促しているそう。

特筆すべきは、この直売所の消費者が、「フアンクラブ」を作っており、生産者を応援すると同時にいろいろ注文もつけるそう。そのことが、「消費者と生産者を結ぶ『つちっこだより』という機関誌の発行に結びついている。

この直売所を見ての感想であるが、野菜、果物、きのこ、花が中心で、棚の上に所狭しと並べられていた。消費者にとっては買

たいという気持ちも十分に起こさせるのではないかと感じた。

また、加工品も豊富で、味噌、ジャム、漬物などが。惣菜もお母ちゃん達の手作りでおいなり、サラダ、各種煮物、おこわ、おにぎり、きんぴら、もちなど豊富であった。

生産者の意気込みがよく表れているものと強く感じた。

#### 4. 全農いばらき県本部・農業体験型レジヤ―施設 「ポケットファーム・どきどき」

私は、この施設については承知していなかったが、案内をお願いした先崎さんから、年間一〇〇万人が来場する「一見の価値ある施設」ということで、行く前

にネットで調べ始めた。そうすると訪問する直前（十月十日頃）の「茨城県観光物産協会ホームページ」の今週のアクセスランキング（茨城で行きたい注目スポット）で第二位となっていた。

先ずこの施設の概要であ



写真3 午前10時半過ぎに訪問したが、もうかなりの人が来ていた。手作りのPOPがすばらしい。



写真4 レストランの玄関

るが、建設は平成十一年にオープン（全額自己負担）しており、敷地面積は三・八haである。施設は、直売所棟（名称：ファーマーズポケット）に、直売所、精肉コーナー、手作りハム・ソーセージ工房、軽食コーナー、焼きたてパンコーナーとなっており、この売り上げは、一二億円である。契約農家は周辺農家生産者一〇〇戸であり、このほかに県本部のVF（野菜のパッキング施設）からの供給となっている。

また、レストラン（森の家庭料理レストラン）も経営しており、客席数は一七席、年間売り上げは一・八億円である。このユニークなところは、ビュッフェスタイルで定番メニューがないところにある。当日の直売所に入荷する野菜等を見てメニューを決めている。

このほかに、フラワーポケット（花屋さん・テナント）、バーベキュー広場、小さな動物園、自家農園等多彩である。

次に全農茨城県本部柴田本部長にお話をお伺いしましたのでその概要を記します。

◇全農と合併する前の茨城経済連において、平成八年からこのような施設について検討をしてい

た。それは、消費者理解とか消費者との交流を図ることが必要との認識はあったものの、具体的行動として「商売としてではなく、食の発信等をどうやればいいのか」という議論がなされ、その結果としてこの施設を作ることとした。

◇二三年前には、施設全体で数千万円の赤字を出した。全農本所からいろいろな意見があり、赤字解消に努め現在は事業利益でトンとの状況である。食育教育として考えれば、収支トントンで良しと考えている。全農の広告宣伝費としてどの程度の効果があるかを試算したら一億円以上という試算結果ともなっている。

◇レストランについてであるが、最初の一年間はテナントを入れたが、失敗に終わった。その後現在の直営方式とした。ビュッフェスタイルであり、レストランの定番のメニューはない。旬の直売所の素材を利用して、その日その日のメニューを決めている。お客様の意見をよく聞いて満足してもらうために、厨房とフロアの間を毎日入れ替えており、店のスタッフ全員がシェフでありサービス係となる。

◇この場所は水戸市からも離れており良い場所ではない。ここに来るつもりで来ている人が多くリピーターが多い。その結果年間一〇〇万人の来場者となっている。

◇成功の秘訣といわれると、運営のノウハウはいくらでもまねすることが出来るが、肝心なことは「食・農・国産・健康というもの

に思い入れを持った人間がどれだけいるか」と言うことでないか。◇来年秋には県内に二号店をオープンする予定である。基本的なコンセプトは変えないが、少し違った運営をしたい。

## 5. 終わりに

道内J・A直売所の今後を考えると、単なる販売から、地域農業振興の役割、地域文化を守る活動、食農教育、学校給食との連携等地域になくてはならなくなる拠点となっていくものと考えられ、今後ますます進化していく必要があるものと思います。

また、全農茨城県本部の施設は「自然・農業・食べ物」をテーマにした農業体験型レジャー施設であるが、その考え方・内容とも本当にすばらしいものと思います。食料基地北海道にこそこういう施設が必要ではなかるうかと思いい調査を終えてきた。

ポケットファームどきどきの設立・運営に参画した鎌田定宗氏（現在・J・A全農全国本部）が著した「めざせ！一流の直売所」（発行所・ベネット）が参考になります。