

# <コミュニティ（経済）>

## 都市住民を対象とした来訪型産業クラスターの構築に関する研究～産直市を核とした6次産業化の手法と効果～（2004～2007年度）

### ◇概要

近年、産直市（農産物直売所）は所得創出効果に加え、福祉的效果も大きく中山間地域にとって重要な社会経済活動の場となっています。他方、「直売」が量販店にも広く導入されるなど「直売」間競争の激化や、高齢化による産品出荷力の低下などその存続に影響する問題がより大きくなりつつあります。

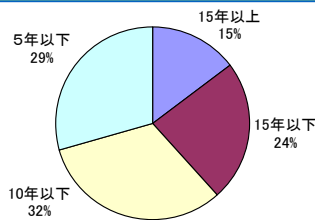
本研究では、市町村、関係組織と連携し、これら産直市の直面する問題に対応しうる運営体制への改革手法や中山間地域の立地条件を踏まえた持続的な産直市運営モデルを整理しました。

### ◇現状と課題

2008年現在、島根県内には328の産直市があり、事業を開始して5年以上経つ産直市が全体の約7割を占めるようになってきました。この中で産直市の課題は「お店をどう作るか」から「今後どう経営を安定させるか」に移行しています。

これから産直市が継続・発展するためには、変わり続ける顧客ニーズに応じて商品開発や販売方法を更新できる経営体制づくり、経営組織構成員の意識変革、新たな参加者が出荷・経営に参加しやすい条件整備が必要です。

#### 島根県の産直市の状況（2008年度現在）



資料：県内の農林水産物産直活動実態調査結果(2001年)に把握するデータ(2003年以降のデータ)を追加して作成

### ◇ねらい

#### ① 産直市の持続的運営条件の抽出

産直市の事例調査から今後の持続的運営の条件を抽出します。

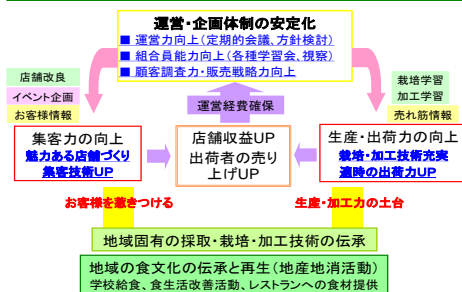
#### ② 持続的運営体制づくりの試行、効果検証

①により抽出された持続的運営の条件を踏まえ、複数の産直市で運営体制強化の取組を試行し、効果を検証します。

#### ③ 持続的運営体制への改革手法のとりまとめ

②の取組を記録し、その進め方を支援手法として整理します。

#### 産直市の持続的運営モデル構築フロー



### ◇手法

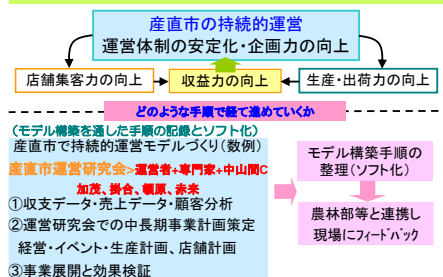
#### ① 研究方法

改革を進める産直市（5カ所程度、立地条件異なる）、関係行政機関と共に、勉強会等を定期実施し、産直市構成員の意識変革、持続的経営体制構築に取り組み、そのプロセスを分析記録しました。

#### ② 主なフィールド

青空市ぶなの里、道の駅赤来高原、ユートピアつかが（飯南町）、加茂遊学ファーム（雲南市加茂町）、インフォメーション川本（川本町）、布野特産センター（広島県三次市布野町）

#### 産直市の持続的運営体制のモデル構築と具体的手順のソフト化



### ◇成果

① 産直市の持続的運営条件として、ア) 状況に応じたスピーディなマーケティング活動、イ) 低い新規参入障壁、ウ) 出荷力強化機能の保持、エ) 加工、食事等の機能との複合化を整理。

② 立地条件による販売戦略・出荷支援体制の事例整理

③ 産直市の立地地域所得創出効果の測定手法の開発

<学会報告> 第58回地域農林経済学会個別報告「農産物直売所の立地が農業就業人口の動態に及ぼす影響についての一考察－島根県雲南市、飯南町を対象として」、2008年10月

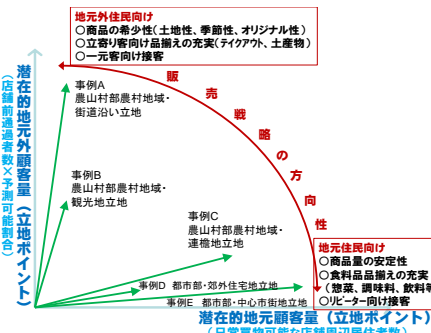
<報告書> 島根県中山間地域『産直市』の現状と展開 I～IV

2005年3月 I 産直市のステージアップ戦略と具体的展開手法

2006年3月 II アグリ・ルーラル・ビジネスを中心とした展開

2007年3月 III 地産地消産業クラスターの構築

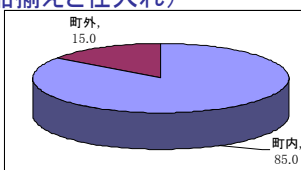
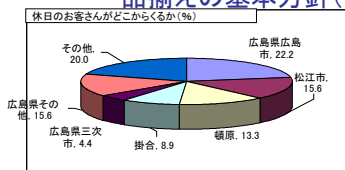
2009年8月 IV 「直売」ビジネスの機能複合化とネットワーク形成



# 研究成果アルバム

## 客層の可視化と展開イメージ形成支援

### 品揃えの基本方針(品揃えと仕入れ)



青空市ぶなの里  
立地: 国道54号線沿い  
客層: 地元2割、町外8割  
来店頻度: 月1~3回中心

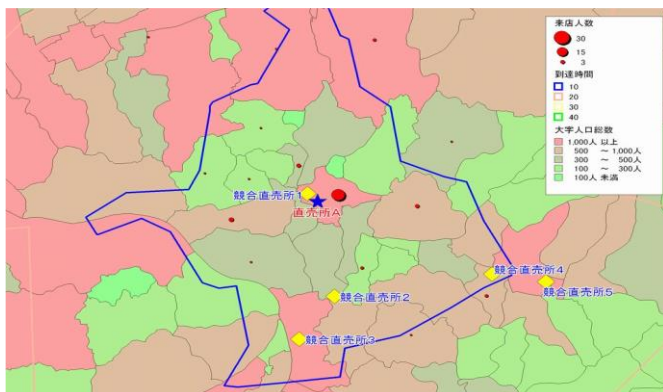
加茂遊学ファーム  
立地: 連橋地(れんたんち)  
客層: 地元8割、町外2割  
来店頻度: 毎日

品揃え: 全て町内産品  
荷が少なくても絶対仕入れしない

品揃え: 全て町内産品+仕入れ2割  
仕入れ品はわかりやすく陳列  
仕入れ品はなるべく添加物なし

品揃えは主な顧客層に合わせて。しかし、誠実な商売が基本!!

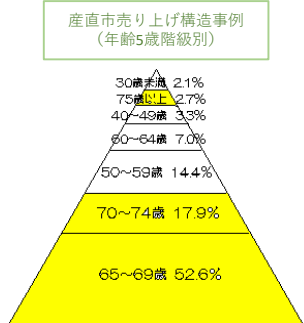
## 立地条件の可視化と展開イメージ形成支援



GISを活用し実際の商圈、顧客層、競合店の可視化データの経営戦略設計等での利用

## 出荷者高齢化の可視化と問題共有

### ①産直市出荷力の現状



※産直市事例A: 売上高6500万円、うち本調査では売上高60%を把握して作図

### ②出荷力を維持拡充している産直市とは

ア) 出荷者が自分の商品の売れ行きを気にしているお店

例) 当番制  
売行き情報の伝達、出荷催促

イ) 集荷しているお店

例) ぶなの里、産直きんさい市場等

ウ) 綿密な栽培指導や出荷計画が行われているお店

例) 群馬甘楽富岡、道の駅赤来高原

エ) 新規出荷者が参入しやすいお店  
※経営組織体制に大きく起因

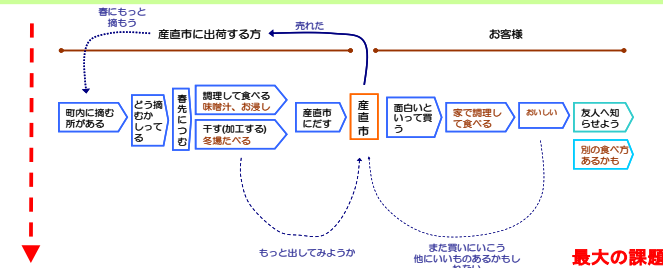
## 潜在的問題の可視化と問題共有

産直市の基本課題5 食文化(栽培・採取・加工・料理技術)の伝承

産直市のアイキャッチ商品(顧客を惹きつける商品)

加工品、山菜、地の野菜 → 消費者は量販店・スーパーと区別

作り手は 山菜採取・作物栽培+加工技術を持つ65歳以上の女性



ほとんどの産直市で次世代(40歳未満)に採取・栽培・加工技術が伝わっていない → 5~10年後 産直市オリジナルの危機

## 産直出荷の安定化例分析

### ①生産面支援

産直相談員の設置(4名)  
栽培、加工研修会の開催

### ②販売面支援

広域集荷システム  
広域直売所  
地元直売所出荷  
市場出荷他

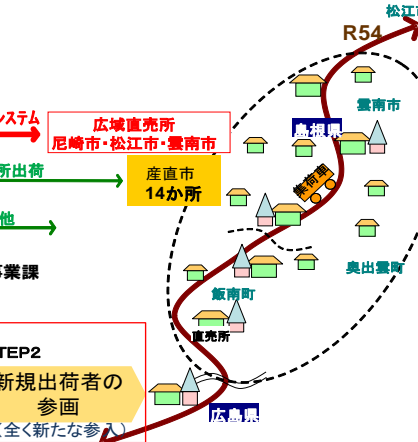
会員 2,381人  
雲南市 飯南町 奥出雲町  
(2007年現在)

事務局: JA雲南産直事業課

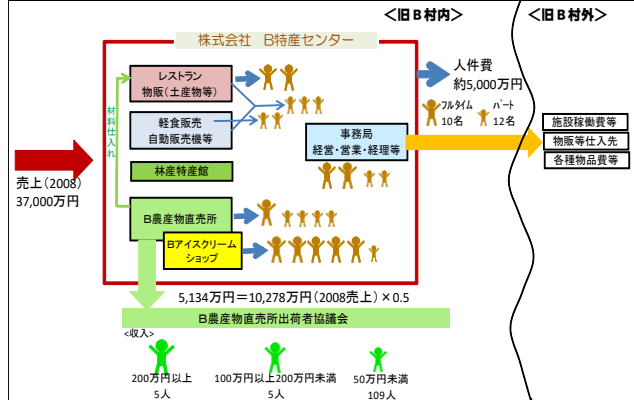
### 効果

STEP1 生産者の販売チャネル多元化  
(自由な出荷条件)

STEP2 新規出荷者の参画  
(全く新たな参入)



## 所得創出効果測定手法の開発



産直市の立地地域に及ぼす所得創出効果を可視化データの行政施策設計等での利用

## ◇連絡・問い合わせ先

島根県中山間地域研究センター 地域研究スタッフ

担当 主席研究員 有田 昭一郎

〒690-3405 島根県飯石郡飯南町上来島1207番地

TEL: 0854-76-3833 FAX: 0854-76-3758

E-mail: arita-syouichirou@pref.shimane.lg.jp

HP: http://www.pref.shimane.lg.jp/chusankan/