

農産物直売所の整備における事業展開プロセスの類型化

Classification Development Process of the Improvement in Farmers' Markets

唐崎 卓也

山本 徳司

KARASAKI Takuya

YAMAMOTO Tokuji

1. はじめに

近年、農産物直売所の整備が全国的に進んでいる。直売所全体の販売額は増加を続け、年間10億円以上の販売額を誇る大規模な直売所が全国にみられるようになった。

こうした大規模な直売所の中には、少人数の任意団体から成長した事例がみられる。運営主体の成長と活動の多様化に応じて、施設整備が段階的に行われることも多い。農業経営分野では、運営主体の経営体としての成長に関する研究がみられるものの、運営主体と施設整備の対応関係に着目した研究はみあたらない。本研究では、運営主体の成長と地域特性に応じた支援方策と施設整備手法を提示するために、事例分析をもとに、1)基本条件、2)インパクト、3)地域特性、4)組織特性の4つの視点から、事業展開を規定している要因を抽出し、類型化した。

2. 研究方法

事業展開プロセスを明らかにするために、特性の異なる20事例を対象に現地調査を行った(表1)。事業展開を規定する要因として、以下の4つを抽出した。1)基本条件：直売所発足時の運営組織、2)インパクト：事業との関連性、3)地域特性：消費と生産の地理的關係、4)組織特性：組織運営体制。そして、運営主体の組織化と施設整備の両面から、事業展開プロセスにみられる段階性を整理した。

3. 結果と考察

(1)直売所発足時の運営組織：直売所発足の経緯は多様である。初期の運営組織には様々なタイプがみられ、それらに応じた事業展開の方向性がみられる。

1)朝市等の生産者集団からの発展型：朝市等の小さな生産者集団の成長に応じて、本格的な施設整備や交流活動を展開するタイプ(D,I,T)。

それまでの販売実績と営農の実態に応じた

組織運営と施設整備が可能である。しかし、多くの場合、出資金以外の自己資金を持たないため、施設の拡充にあたっては行政の支援が不可欠となる。公共事業などの行政の支援によって大きな成長をとげた事例がみられる。

2)JA・団体主導型：JAの単位農協や地元団体が主導し、新たに生産者を募集しつつ、施設整備・運営を行うタイプ(J,K,O,S)。自己資金による用地確保、施設整備が行うことが可能である。また、組織的な取り組みによって行政による支援も受けやすい。

3)法人・組合主導型：法人や組合が主導し、生産者を募集し、施設整備・運営を行うタイプ(B,C,G)。近年増加し、経営者の指導力によって、販売規模の拡大を実現する事例が多くみられる。しかし、経営方針によって販売活動に特化する事例も多く、消費者との交流活動のような地域的な活動に展開することが難しい。

(2)事業との関連性：年間1億円以上の売上げをもつ大規模直売所の多くは、国庫補助事業や地方自治体の単独事業等の公共事業で施設整備を行っている。事業導入のタイミングによって大きく2つのタイプに分けられる。

1)事業先行型：道の駅整備や地域活性化関連事業等による施設整備にともなって、新たに運営組織を立ち上げ、生産者組織を募集するタイプ(E,N)。新たな生産者組織を生み出すとともに、生産体制の強化にもつながるため、地域農業活性化の核となる可能性を秘めている。

一方、直売所運営組織が後発的に組織されるため、先行する施設整備とのミスマッチが生じる危険性を伴う。

2)事業後発型：朝市を始めとする小規模の直売組織の運営実績に基づいて、事業を後発型で行うタイプ(D,H,T)。運営主体の成長・実態に合わせた施設整備が可能となる。事業計画段階

表1 調査事例地の概要 Outline of Case Study

市町村名	施設概要 (販売施設は含まれる)	運営主体や特徴
A 十王町	販売施設	JAが主導で設立
B 谷和原村	販売施設	事業協同組合 商工会が主導で設立
C つくば市	販売施設、体験農園、飲食店	農業法人 事業者、農業経営者が設立
D 鴨川市	販売施設、体験農園、情報施設、飲食店	数名の農業経営者が共同で設立
E 富浦町	道の駅、体験農園、園地、飲食店	町の支援、株式会社が運営
F 富山町	道の駅、情報施設、飲食店	JAが主導し設立
G 印旛村	販売施設	有限会社 農業者有志が共同で設立
H 花園町	道の駅、市民農園、情報施設、飲食店	JAが主導し設立
I 吉井町	販売施設、加工施設	町が主導で設立。朝市のノウハウをもとに設立
J 前橋市	販売施設	JAが主導し設立
K 富岡市	販売施設、加工施設	JAが主導し設立
L 藤岡市	パーキングエリア併設	農業振興株式会社が設立
M 大府市	総合施設、温泉、体験農園、体験施設、園地	JAが主導し設立、運営
N 平田町	道の駅、情報施設	町が主導し設立
O 大垣市	販売施設	JAが主導し敷地内に設立
P 貝塚市	農業公園	府の支援、地元集落で組織された農事組合法人が設立
Q 堺市	体験型農業公園、園地	株式会社が運営
R 堺市	販売施設、体験農園	地元集落の営農組合が設立
S 打田町	販売施設	JAが主導し設立、運営
T 内子町	道の駅、販売施設、飲食店、加工施設、園地	朝市が母体となり、現在は第3セクターが運営

からの行政との連携が不可欠となる。

(3) 消費と生産の地理的關係：活動の展開方向を規定する条件として、消費地と生産地の地理的關係に着目する必要がある。

1) 地域内消費型：主に同一市町村域内で生産、消費されるタイプ (B,P)。近年では農村部の小規模な直売所に多くみられる。

2) 地域外消費者と地域内生産者型：通過交通の多い場所に立地し、地域内の生産物や地域物産を販売する (A,E,F,I,N)。主に観光地あるいは幹線道路沿いに多くみられる。

3) 地域外消費者と地域外生産者型：周辺の複数市町村にまたがって広域から集荷し、かつ広域からの消費者を受け入れるタイプ (M,S)。JA・団体主導型の大型の直売所に多くみられる。

(4) 組織運営体制：運営主体の形態に関わらず運営体制の違いによっても、活動の展開方向が異なる。

1) 店舗職員委託型 (店長主導型)：店舗に常駐する店長・代表職を設けるなど、店舗職員を中心に店舗運営を行うタイプ (E,O)。JA・団体が設置する直売所に多くみられる。出荷者に対するきめ細かいサービスが可能となる。

2) 経営者・理事主導型：法人や事業協同組合に

表2 事業展開プロセスの段階性

Some Steps of Improvement Process			
事業展開の分類	事業展開の具体的な内容		
	運営主体の組織化	施設整備	
事業内容の多様化に向けた方向	農産物販売	運営組織体制の充実 会員規模の拡大 他営農団体との連携 女性・高齢者組織との連携	販売施設整備 駐車場整備 貯蔵スペース
	高付加価値型販売	商工会との連携 地元加工業との連携 女性起業グループの形成 異業種間交流 販売イベントづくり	加工施設整備 農村レストラン 予冷・保冷施設 イベントスペースの確保
	情報発信型販売	情報ネットワーク管理 にかかる人材確保	情報発信用の情報機器整備 情報ネットワーク整備
	消費者や地域との新たな関係づくり	顧客カード等による顧客の会員化 環境NPOとの連携 顧客の参加による交流イベントづくり	市民農園の開設 周辺環境整備 散策の拠点として整備

みられるように経営責任を負う経営者や理事者が主導して店舗の運営を行う (B,C,G)。経営者の指導力を発揮しやすい体制といえる。

3) 部会運営型：直売所に出荷する会員が参加する部会を設け、店舗職員、店長・理事者だけでなく役割を分担し店舗を運営するタイプ (D,T)。多様な活動を展開する直売所に多くみられる。

これは上記2つのタイプからの発展型といえる。出荷者の主体的な参画が得やすく、消費者との交流活動のような地域的な活動を展開するには効果的な組織体制と考えられる。

(5) 事業展開プロセスの段階性

直売所運営主体の事業展開は、農産物販売に特化した初期段階から、消費者との交流に向けた取り組みへと、段階性をもって進む傾向がみられる。それを整理すると以下の4つのステップに分けられた。1) 農産物販売、2) 高付加価値型販売、3) 情報発信型販売、4) 消費者・地域との新たな関係づくり。そして、運営主体の組織化と施設整備の観点から事業展開の具体的な内容をそれぞれのステップに対応して抽出した (表2)。

4. まとめ

直売所の事業展開を規定する要因を、1) 基本条件、2) インパクト、3) 地域特性、4) 組織特性の4つの視点から類型化した。そして運営主体の成長と施設整備との対応関係から事業展開プロセスを捉えたことで、運営主体の成長に即した支援方策と施設整備手法の提示に資する。