

地域振興推進費事業計画・自己評価書 (実績)

提出区分	実績	整理番号	6	課題区分	C	令和5年(2023年)6月21日		
横断的な課題	1 移住に結びつく人と知の流れの創出と地消地産や産業振興による地域の活性化							
地域重点政策	2産学官金連携、広域連携による基幹産業の振興						上田地域振興局	
実施機関	上田地域振興局			担当課	所属	農業農村支援センター		
事業名	農産物直売所魅力アップ支援事業				電話	0268-25-7126		
					E-mail	ueda-nogyo@pref.nagano.lg.jp		
事業概要等	目的 (目指す姿)	管内農業者が生産した地元農産物の販売拠点としての役割にとどまらず、地消地産(域内流通)や食育活動をはじめ、地域の活性化拠点としての農産物直売所の更なる魅力アップを図る。(常設直売所売上額:R2年度実績19億円、R4年度目標22億円)						
	現状と課題	農産物直売所は、出荷者の高齢化や出荷物の不足、集客・販売の伸び悩みなど様々な課題が生じている。前年度の取組では、魅力アップの一つとして、農業体験や学校給食への食材提供等の「地産地消」の取組を研修(セミナー)したが、今年度はその供給の根幹となる農産物の品揃えと栽培者の確保が重要であることから、先進的な取組事例発表等に学ぶ研修を計画している。また、直売所コーディネーター相談等についても改善意欲のある直売所を中心に実施しているところである。 直売所が抱える課題について、改善点や今後の方向を明らかにして、具体的な取組を促していく必要がある。						
	内容 (変更後の内容)	1 直売所魅力アップセミナーの開催(2/10) 直売所の魅力向上を図るため、直売所関係者を対象とした研修会を開催(2月) 2 栽培技術情報の提供(毎月:メール)(部局予算で対応) 出荷農産物拡充のための葉野菜・菊の試験栽培結果を講習会等で提供(1月~3月) 3 直売所コーディネーター相談(部局予算で対応) 専門コーディネーター・市町村・農業農村支援センターからなる支援チームが対象の直売所の課題解決を支援(5月~12月) 改善に向けた取組(品揃え・商品陳列・イベント・直売所間連携など)の提案を行い、その実行を促す。 【対象直売所】新規1店舗(雷電くるみの里)、継続1店舗(道の駅あおき) 4 出荷会員の拡大(部局予算で対応) 関係機関団体が行う販促イベントに併せて、若手出荷者の勧誘を実施(9月) 【ほうれん草種子の配付】50人						
	事業期間	令和5年(2023年)4月		~	令和5年(2023年)3月			
事業費等	(単位:円)							
	事業を構成する細事業名等	実施内容	計画(実績)額	備考				
	直売所魅力アップセミナーの開催	管内直売所関係者を対象にセミナーを開催	50,365	講師謝金34,500円(5,300×3hr、3,100×3hr×2人) 会場使用料・機材一式15,865円				
	合計		50,365					
指標及び達成状況	成果指標		目標値	成果	達成状況			
	常設農産物直売所売上額(R3実績(R4実績は6月下旬))		22億円(R4)	20億円	○ 達成			
	直売所魅力アップセミナー参加者へのアンケート回収率		80%	100%	● 一部達成			
					○ 未達成			
事業実績・成果	【実績】農産物の品揃えと新たな出荷者の確保に焦点を絞った先進的な取組事例発表等に学ぶセミナーが開催できた。②管内最大規模の農産物直売所の栽培情報の発行支援を毎月実施。③直売所コーディネーター相談については、長野よろず支援拠点と連携し、1直売所に対して、6月、11月、2月の3回店舗改善支援を実施。 【成果】魅力アップセミナーの開催は、消費者とのふれあいや商品に自分の工夫や価格設定ができる直売所出荷の利点が若手農業者からの事例発表により共有されたほか、会場内で直売所相互の顔の見える意見交換等から直売所間の交流(「あさつゆ」と「雷電くるみの里」)が促進されるきっかけとなった。冬場から春先にかけての端境期の陳列棚の品揃えの充実については、秋野菜の貯蔵方法の工夫により確保(困り野菜)できる可能性を今後探ることとなった。							
今後の方向性	直売所の魅力アップのため、品揃えの充実と若手農業者の取り込み、集客・販売力につながる取組は引き続き支援が必要。							