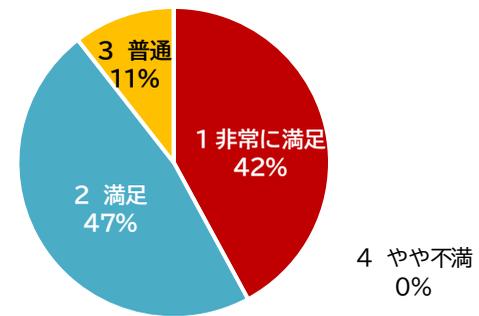


## 1. 全体の内容について

### 1 直売サミット全体内容について

(非常に満足)

- 成功している直売所の取組みを学ぶことができた。
- 様々な業種の人と意見交換ができた。
- リレートークや分科会に参加して、これからの直売所の進め方に参考になった。
- サミットが再開され、実践者の頑張りを聞くことができ、大変参考になった。再び現地を視察したい。
- 道の駅みはらで実際に移動販売者を見る事が出来て良かった。
- 直売所を担当してからずっとリアルな会議がなかったが、実際の店舗や直売所の方の生の声を聞く事ができて良かった。
- このように全国の直売所の人に参加する会合があることが貴重な。
- 同行者が3つの分科会に分かれて参加した。どれも体験談を交えた内容が良く、具体的な取組みを知る事が出来た。ただ、夕食の内容は金額に見合ったものではなかった。



(満足)

- 様々な意見を聞く事ができた(複数)。
- 全体のスケジュールに余裕があり、広島直売所の様子がよくわかった。
- 初めて参加したが、直売所について活発な意見交換を聞く事が出来て大変参考になった。
- それぞれの直売所への関わり方が面白かった。
- スライドがあり、わかりやすい内容だった。第3分科会で島根県雲南市の話が素晴らしかった。
- 講演、視察ともに主催者および実行委員の皆様のスムーズな進行によって非常に有意義な時間を過ごさせてもらった。ただ、夕食の内容はもう少し打ち合わせや確認が必要だろう。
- 内容はOKだったが、配布資料の文字が小さかった。また、プレゼンの後に質問の時間が欲しかった。
- 短時間で良いので、クロストークの応答の時間があると良かった。

(普通)

- 内容やテーマは、直面している問題ばかりだったので興味深く聞いた。時間の関係上、質疑応答が出来なかったことが残念だった(コロナの関係で自分は交流会に参加できなかった)。
- 少し室内が暗く、声も聞こえにくかったのが残念。

## 2. 今後希望する企画について

### 直売活動実践者

- これまで同様の進め方を期待する(複数)。
- 今回のような内容を年にあと数回実施してはどうか。
- 今年の分科会テーマを継続して欲しい。 ○沖縄で開催して欲しい。
- 加工施設の見学をしたい。 ○イノベーションに成功した直売所の事例をもっと聞きたい。
- 大きい直売所だけでなく小規模直売所も紹介して欲しい。
- 分科会の進行は主催者側の思い込みだけで進めない方が良い。
- 直売所が全国的に人気が出ているのは消費者の変化が大きい。そのため、消費者の立場によるサミット企画があっても良いのではないだろうか。
- 全国に1,200カ所ある道の駅ブームに相まって直売所は活性化してきたので、道の駅の機能を踏まえたサミットテーマがあっても良い。

### 行政関係者・メディア関係者

- 意見交換の時間をさらに増やして欲しい。産地間交流につながる貴重な時間であるため。
- 分科会の時間をもっと増やして欲しい。意見交換の時間を充実させて欲しい。
- 店舗の改装により集客の改善になった事例研究。商品開発や加工品のプレゼン。加工所設置の工夫等。
- 引き続き、会議+現地視察があるとありがたい。行政の施策紹介のコマがあっても良い。
- 分科会の内容を全体で報告・紹介する場があると良い。全体で共有する事で参加する意義が高まる。
- 直売所間の連携についても取り上げてもらいたい。
- 大規模な店だけではなく中小の直売所の特徴的な取組みをしている所の事例や課題を知りたい。
- 若い顧客を確保する方法はまだ色々なアイデアがありそうだ。売り場の写真を集めて、若いスタッフにプレゼンしてもらってはどうか。また、直売所からのギフト提案はどうか。

### 3. 今後視察に行きたい店や話を聞きたい直売所リーダー

- 北海道恵庭市の「花野菜(かのな)」
- 群馬県川場村の「道の駅川場田園プラザ」の永井社長
- 千葉県柏市の「道の駅しょうなん」が多方面で客をひきつけている現場の様子を見たい
- 長野県伊那市「グリーンファーム」の小林さん
- 奈良県「フォレストファーム」の佐藤義貴社長
- 島根県雲南市の須山一さん(2名)  
→第3分科会で紹介された共通のバーコードを複数店舗で扱える取組みについて
- 福岡県福津市「あんずの里」の荻原哲夫さん(2名)
- 長崎県大村市「おおむら夢ファームシュシュ」
- 気候が異なる九州地方の直売所がどのような運営をしているのか学びたい。
- 具体的な店舗ではないが、売り上げがV字回復した店舗を知りたい。



### 4. 全国農産物直売ネットワークで進めて欲しい活動や意見

- 新しい取組みを進める直売所のニュースをもっと多く流して欲しい。長い文章やレポートやプレゼンという時間をかけて準備する形式ではなく写真2~3枚とコメントだけで良い。
- 若いリーダー達を増やす活動を進めて欲しい。
- インボイス制度において、他の直売所がどのように対応を進めていくのか知りたい。小規模の農業者がインボイスを契機に農業をやめてしまわないようにフォローしている方策があれば知りたい。当方では面倒だからやめると考えている人がいるようだ。
- 安売り競争にならないようにするにはどうするか考えていきたい。
- B級品の取り扱い。レストランで使うとか、加工品にするとか、動物園にまわすとかなど。
- 直売所のお悩み相談。(例)インボイス対応のその後、どんな対応をとったか。その問題点は何かなど。

### 5. 直売活動の今後の展開についての意見

- 生産者の高齢化が課題(2名)
- コロナで対人販売、対人レジが減っている中、直売でのコミュニケーションの大切さを今後も残す必要があると思う。
- 直売活動の継続、事業継承はまだこれからの課題としている地域も多いので、さらなる検討が必要。
- それぞれの直売所において重要視することが違うと思うが、自分達の直売所が出来た時の目的を再確認する機会を持たたことに感謝している。
- 農林水産物の価値をさらに高められる取組みを進めていく。
- 主催者のまちむら交流きこうの業務内容からすると、JAなど一定規模の推進体制のある直売所を対象にしているように思うが、小規模の直売所を対象とした交流・活性化の仕組みの検討を願いたい。JAや民間企業参入が将来の姿であるかは疑問に感じられる。直売サミットで十把一絡に扱うことの要検討が必要。
- 農家の収入アップを具現化して、直売所のイメージアップを図れると良い。
- これからもお客様の視点に立って進めていきたい。特に夏場のハエ対策に今困っている。



#### 主催者から参加の皆様への御礼

- 直売所にとってお客様からの声がその後の運営に役立つように、直売サミットでも参加者からの声をこれまでも反映させて企画してまいりました。
- 今回は、コロナ渦中の開催であり、運営体制、参加人員、時間配分、食事内容など課題もありましたが、皆様には温かい激励を頂きました。
- 今後も、十分な意見交換の場づくり、中小規模店への着目、高齢化対策、顧客の若返り、若手スタッフの参加と登用などの期待に応えてまいります。
- 直売サミット自体の持続性も視野に、第20回全国直売サミットを準備してまいります。直売所の未来に向けて、直売所を担う人達が一堂に会する最大の機会である直売サミットをこれからも一緒に作りあげてまいります。