

## 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

#### ■直売活動実践者

(非常に満足)

○直売所が素晴らしいリーダーによってどんどん進化していることが感じられた。

○現場のリアルな状況を聞いて、自分の店でも改善できそうな所が多くあった。(満足)

○すべての講話、会話が参考になった。

○事例紹介ではなく、新たに取り組まないといけない課題に挑戦し、すでに実践している話が聞けてとても参考になった。

○普段は自店のことだけしか見られていないが、今回のように他店の事例や詳細な内容がわかると、とても刺激になる。

○2日間とも内容が充実している。いただいた資料等は自分の所属する行政や道の駅で大いに参考になる。

○普段交流できない人達と接することができる機会だった。

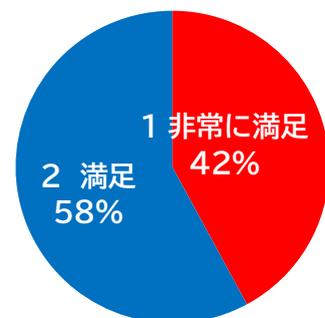
○松本氏の話は非常に良かった。マーケット論として直売所経営の持続性を考えて欲しい。

○栃木県を代表する直売所の話を聞くことが出来た。

○栃木県の日本一のイチゴを前面にアピールしてくれた事が良かった。

○栃木県のおもてなしが素晴らしかった。交流会の郷土料理を皆さん大変喜んでいた。

○分科会に参加をして、小さな農家こそ直売所が育てるべきだと感じた。



3. 普通 4. やや不満の回答はなし

#### ■行政・農協・メディア

(非常に満足)

○古口町長の話が具体的で良かった。直売所の「あるある」を上手に解決されている。

地元をととても大事にしているところが直売所らしく、生き残っていける直売所だと参考になった。

○分科会(加工品開発)や視察で売上額なども教えてもらい、交流会も含めて様々な直売所の事例を聞く事が出来た。新たな発見や、もっと知りたい、売り場を見たり生産者の声を聞きたいと思った。新たな道を開く機会になった。

○2日間とも非常に充実した研修だった。栃木の直売所の強いネットワークを感じ、自県でも参考にしたい。

○同一エリアで5か所もの直売所を回ると、運営方法の違い、特色を出す努力、その結果などが明確に理解できた。

○どれもわかりやすい説明だった。

(満足)

○リレートークが面白い内容だった。一人の持ち時間がもっと長くても良かった。

○分科会が充実していて、一人の参加では足りない。各グループの概要報告を聞きたかった。録音の文字おこしアプリなどを使って省力化し、早めに報告をサイトに載せるなどして欲しい。

○各直売所の最新の動きを知る事が出来た。

## 2. 今後希望する企画について

#### ■直売活動実践者

○成功例だけでなく、失敗例も掘り下げた話し合いをして、今後の直売所の方向について示す。

○各店の良いところ、悪いところをピックアップしてきて、それぞれ発表してみんなで改善点や真似をしたりしたい。

○失敗論から今後直売所マーケットを2兆円規模にする展開方法について。

○商品の品質向上、生産者への声かけ内容、値決め方法、直売所間の交流、商品流通のきっかけ作りなどを希望する。

○私どものように小さな産直・物産の成功例をもっと知りたい。

○色々な直売所の好事例や取組みをそのスタッフが紹介するような企画。

○開催する都道府県の全ての道の駅、全直売所の案内マップなどを展示してもらいたい。

○今回のように、自分の興味・関心があるテーマに沿った分科会。

○全国の直売所の中で起きた成功体験や事例の具体的内容の共有。

○自店で取り組みそうな事例があれば、各店にとってプラスに働く。

○これまで通りで良い。

○今回のような講演が必要。経験談などをもっと聞きたい。

## 2. 今後希望する企画について

### ■行政・農協・メディア

- 直売所運営組織の世代交代、法人化
- 加工品開発と販路開拓
- 万引き対策
- 消費者、生産者の高齢化に対応した直売所の変化
- 中山間地域の直売所の成功事例
- 多様な経営形態の方々の話を聞く企画。売り上げNO.1の出荷者の話も聞いてみたい。
- 直売所は地元と密着し、道の駅は地域外の商品も沢山置いてあるというイメージを持つ。直売所が成功している事例をもっと知りたい。
- 「道の駅はが」のように、温泉施設などと併設しているとイベントなどを含め売り上げ向上の策は大きく広がっていく。例えば、異業種の企業を含め地域でタイアップし集客につなげている直売所を回るような企画があれば面白い。
- 直売所の運営年数が短くとも経営が順調な若い店を運営する人の話を聞いてみたい。

## 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

### ■直売所関係者

- 道の駅もてぎ 古口 達也 社長(茂木町)
- 宇都宮市「あぜみち」滝の原店
- 和歌山県を拠点とする「よってって」野田 正史 社長
- 奈良県を拠点とする「旬の駅」佐藤 義貴 社長
- たくみの里(群馬県みなかみ町) 西坂 文秀 代表
- JA糸島「伊都菜彩」(福岡県糸島市)
- どこにでも行きたい、聞きたい。
- 30年くらい前に直売所を立ち上げたリーダーの思いと苦勞を聞きたい。

### ■行政・農協・メディア

- JA秋田おばこ「しゅしゅえっと まるしえ」(秋田県大仙市)
- 道の駅もてぎ 古口 達也 社長(茂木町)
- 道の駅しもつけ 後藤 勲 駅長(下野市)
- 道の駅ぎのぞ 未来ぎのぞ直売所 安富祖 力(沖縄県宜野座村)
- 都会の直売所、過疎地域で地域を支えるべく頑張っている直売所など、ある種、究極の場所で運営している直売所

## 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

### ■直売所関係者

- 交流や講演会の回数がもっと増えると良い。
  - 今後も直売サミットは継続して欲しいし、回数をもっと増やして頂けるとありがたい。
  - オンラインを使った従業員・店員の教育、小さい直売所を孤立させない方法。
  - 直売所運営に関わっている人同士の集まりが地域や県単位でもあったら良い。
  - 直売所、道の駅で困っている問題、解決策をネットワークにおいて対応できると良い。
  - 好事例などをメールなどで共有する仕組みづくりをして欲しい。
  - 若い世代で農業経営している生産者や企業の意見を聞きたい。
  - 良い失敗による運営事例のテーマごと交流。
- ### ■行政・農協・メディア
- 今回はじめて参加したが、大変参考になった。他の分科会や視察コースもめぐってみたいと思う。資料や分科会のオンライン配信(参加者限定で)があれば是非聞きたい。大変有意義だった。
  - 参加直売所の拡充と全国直売所、行政への発信力の向上。
  - 分科会が盛況だったことから、困りごとのテーマごとに質問や情報共有できるLINEグループがあると便利。
  - 今回のマルシェは手探りだったと思うが、全国の直売所の物産が集まるイベントを企画して大きくPRしても良い。

## 5. 直売活動の今後の展開についての意見

### ■直売所関係者

- 5年後、10年後の農産物生産についての対策。特産品や加工品の担い手の継承方法を考えなくてはならない。
  - 直売所を運営する職員教育のシステム化。
  - いかに地域に必要な拠点になるか。小売りやサービスだけでなく、1つのコミュニティとしての位置づけを浸透させる。
  - まだまだ全体的な視野がないため、まずは一歩一歩自分が今できる事を積み上げていく。
  - 安売り競争にならないような取組みが必要。
  - 直売所同士の横のつながりをもっと深め、みんなで売り上げをあげていきたい。
  - 専業農家の後ろ盾となり意欲ある農業者を育てる。消費者に対して食育が出来る直売所が増えると良い。
- ### ■行政・農協・メディア
- 顧客を購買力のある世代に絞った方が良いのでは(40代)。農業体験を若い世代向けに進める。
  - 直売所の大型化と農業者の関わりはどう変わっていくのか。
  - 顧客が少ない、商圈が過疎地にある直売所の活性化・維持策を地域コミュニティの維持とあわせて考えていく。道の駅、バス停、小さな拠点としての機能を持ち、直売所が集落の中核になっていくべきと考える。
  - ほかの地域の直売所と連携し、情報交換している直売所が強いとあらためて感じた。