

農家グループ直売所の魅力・問題点とその対応策

[研究のねらい]

農産物直売所はその活動を通じて地域農業の活性化が期待されます。今後一層の発展・普及を図ることをねらいとして農家グループ直売所の魅力・問題点とその対応策を明らかにします。

[研究の成果]

- ①直売活動を通じて参加農家の生産・販売意欲は向上しています（図1）。生産者が参加する主な魅力は、「農家同士の交流が深まる」、「消費者の生の声が聞ける」、「高齢者や女性が参加しやすい」、「自給農産物の余剰が販売できる」、「規格や数量に拘束されずに出荷できる」などにあります（図2）。
- ②農家がグループで行う直売活動の問題点として「品揃えの不足」、「当番や役員の負担が大きい」、「他地域の直売所との競合」等があげられます（図3）。
- ③これら問題点の対応策として、施設栽培の導入や加工品の開発、直売所間を連携する組織づくり等を通じて品数を豊富にすること、生産者組織内の役割分担を進め、特定の当番や役員に負担がかからないように合意形成を図ることなどが考えられます。

[成果の活用面・留意点]

- ①本成果は、農家グループ直売所に参加する農家を対象としたアンケート結果に基づいています。

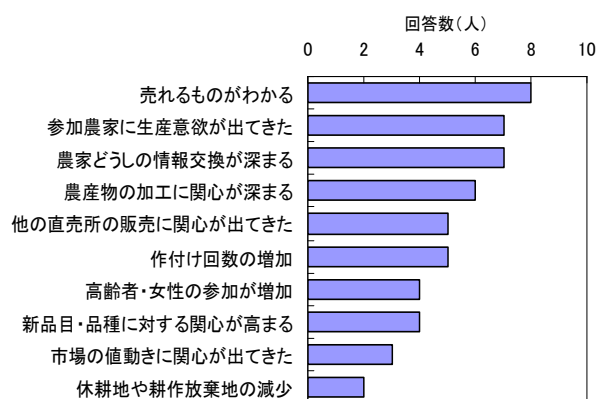


図1 直売活動を通じた農家の変化

注:直売活動グループのリーダー(10名)に対するアンケート(1995年10月実施)。

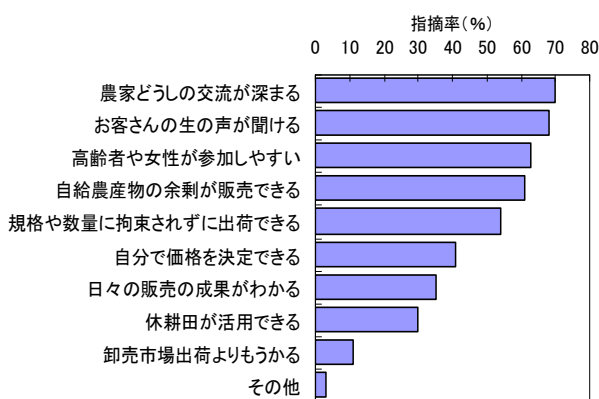


図2 直売活動の魅力

注:1)農家グループ直売所に出荷する生産者に対するアンケート(1995年10月実施)。

2)対象とした農家グループ直売所は9店舗、回答数は122。

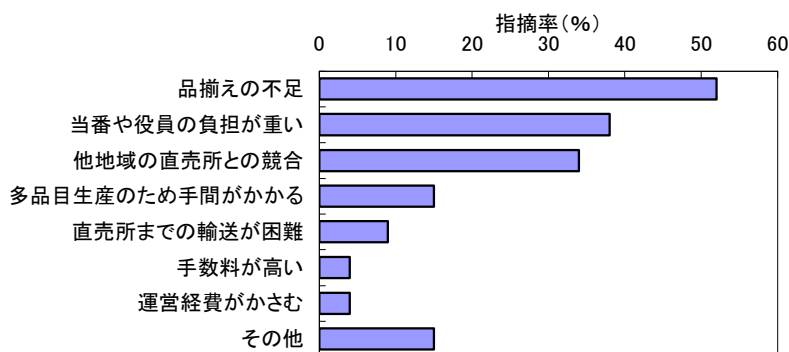


図3 グループで行う直売活動の問題点

実施期間：平成8～10年度

担当者：辻 和良