

【学生フォーラム】

変遷する時代と産直の今後

愛知産業大学 経営学部 総合経営学科 山本優真

要 旨

地域産業が抱える課題について着目し、その解決策として農産物直売所における定期開催の飲食店を出店する。

1. 地域産業活性について

地域産業の中でもとりわけ、JA が営む農産物直売所の課題解決をするためのプランとなっている。その課題を解決することで目指す理想の姿としては、コロナ禍で中止になっていた産直での試食の再開と多くの野菜について消費者に認知してもらい、生産者と消費者のつながりを作ることだ。

(1) 農産物直売所が抱える課題

認知度の低い野菜が売れ残りがちなこと。試食により多くの野菜を知ってもらう機会が減ってしまったこと。生産者と消費者の距離が近いという産直の強みが生かせていないということ。これらは主に新型コロナウイルスの流行や日本で昔から親しまれる野菜のようなものではなかったり、生産者に寡黙な方が多い等と相関関係があると考えられる。

a) 出店する店舗の詳細

売れ残り野菜や認知度の低い野菜を使ったメニュー考案をし、一口分の試食の提供をする。市内の産直で同様のイベントを行い、週一回で開催する。売り上げの拡大でキッチンカーなどによる商圏範囲の拡大も視野に入れる。また、メニュー考案については消費者などからもアンケートをとってバリエーションを豊富にする。また、生産者と消費者のふれあいの場としての役割もあり、味わった野菜を作った生産者本人に感想を伝えたりできるような機会でもあるという裏導線を持つ。

JA の皆様や、生産者の方々、産直の従業員の方々の協力のもと、企業内ベンチャーのような形で開始し、クラウドファンディングなどで資金調達をすることも視野に入れる。

b) 生かす、残す強み

売れ残り野菜を使うとはいっても産直の強みである新鮮さを損なわない範囲を遵守し、生産者の顔や名前がわかるような販促を用意し、生産者それぞれがブランドとして愛されるようにする。

c) 生産者と消費者について

軽トラ市などで関係性構築が図られたこともあったが、消費者へ関りに自発的に行動している生産者は限られており、生産者の励みになるような感想を消費者から伝えていくのが最善なため、飲食イベントはそのための機会となる。

(2) 飲食店の運営について

商品、仕入(流通)、価格、顧客について想定する

a) 商品について

主菜系の一品ものを2、3個。飲み物は清涼飲料水を用意する。余剰品を利用する。メニューは消費者や職員から集める。そしてレシピを集約し、余剰品で作れそうなものをピックアップする。ここで余剰品の使用に際した在庫不安定というサプライチェーンの弱点をメニューの多さで対応していく。

b) 仕入について

前日余った食材を購入する。余った食材を生産者の方には持ち戻らずに買い取らせていただく。その上でどうしても足りない素材があるときは売場で購入する

c) 価格について

ワンコインで手軽なものにする。なるべく毎回のイベントで価格幅がないようにする。

d) 顧客について

岡崎の各所にあるJAの店舗の周辺に住んでいる人(家族連れ、高齢者)を想定し、観光客なども視野に入れる

(3) リスクについて

余剰品の品質管理が難しいことやサプライチェーンが不安定であること、産直の商圏からかなり離れている範囲の潜在的顧客の取得が難しいこと。品質見極め、日替わりでバリエーションの豊富さで対応し、キッチンカーの利用で潜在的顧客の獲得も視野に入れる。

参考文献

・JA 藤川より提供していただいた各月ごとの各種野菜の売上ランキング (1年分)

謝辞

実現に際して、難しい部分はいくつかあるが、土台をしっかりと作って、利益を上げられるようなシステムづくりをできるような案として地域産業の活性に協力できればと思う。