

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

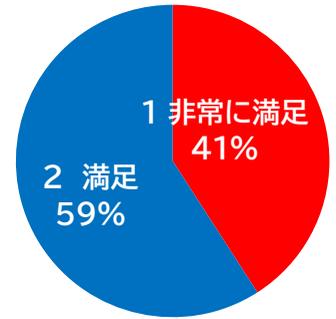
■直売活動実践者

(非常に満足)

- 各直売所がしっかりした理念や目標を持って経営をしており、自分達も生産目標や経営目標を計画することが大事だと思った。
- 講師のラインナップが非常に良かった。様々な面から直売所見ることができてどれも有意義な内容ばかりだった。
- 個々の直売所が目玉商品を持って販売していることがよくわかった。
- 道の駅との取引に閉塞を感じていたが、直売所という大きな括りで物事を考えることが出来た。
- 1か所あたりの視察時間をもっと増やして欲しい。

(満足)

- 毎年違う地域の直売所の取組みを聞けることを楽しみにしている。
- 大分県の直売所のことが良く判った。
- 関係者の努力が伝わってきた。ネットワークづくりに期待し、応援したい。
- 同業者の生の声を聞くことができた。
- 普段は知る事のできない全国の直売所が抱えている問題を知る事が出来た。自分の店に活かせる話も聞けてとても有意義な時間だった。自分が人見知りで思うように話せなかったのが残念。



3.普通 4.やや不満の回答はなし

■行政・農協・メディア・企業など

(非常に満足)

- 事例紹介が様々であり、通常自分達が調べても出てこない情報を知る事ができた。
- 全国各地の直売所の取組みを学ぶことができた。
- がんばっている直売所の経営の取組みを学ぶことができた。
- 参考となる事例を多く聞く事ができた。
- 直売所の熱意ある、成功事例を参考にすることができた。現場の苦労、工夫、課題を直接伺うことができた。

(満足)

- 各直売所の取組みや工夫を実際に見て、実感することができた。
- 初めて参加したが、様々な地域の直売所の事例や課題を知る事ができて良かった。
- この道何十年のベテランから、20代の若手駅長、女性店長など、年齢も立場も様々な方の話が聞けて有意義だった。
- 他県の直売所の活動事例が聞けて良かった。
- 具体的な問題点を出し合い、皆で共有することができた。要は実行力。するかしないか。個人の力ではなく、組織全体で話し、現場の情報・想いをくみ取った方が良いと感じた。
- 司会進行が上手かった。知識・情報がすごかった。
- 全国的に生産者が高齢化している共通課題の中、加工品づくりや隣接するレストランとの連携など様々な工夫を行い、販売額をあげていることに感動した。また、農産物の廃棄ロスという本県の課題の情報収集もできた。
- スタッフの方々の丁寧な対応が良かった。参加者の研修熱心な姿勢は素晴らしい。
- 直売所の様々な取組みを聞く、見る事ができた。
- 会場の雰囲気がよく、活気があった。発表では、必ずしも良いことばかりではなく、過疎地の困り事が吐露されていて共感もあった。運営会社全体での黒字化の難しさは残ったが、真実だと思う。
- 分科会は第3の手数料値付けに参加したが、切実な課題で話が尽きず充実した会だった。発表者が言いにくい所もオープンにしてくれ、野見山先生の分析的な文書もあって進行が円滑だった。
- 山間地が多い中で視察コースをうまく組んでもらえた。
- 分科会が1つしか出られないのが残念。早めに他の分科会での様子が分かるアーカイブ配信などがあると嬉しい。

2. 今後希望する企画について

■直売活動実践者

- 全国でNO1の直売所の話を聞きたい。 ○さらに直売所間の売り買いを進めたい。
- 地域福祉を持続することを深めたい。
- 分科会の内容が興味深いものが多かった。どの分科会にも参加したかったので、終了後に各分科会の内容を知ることができればさらに良い。
- POSレジの利用がどの店も多くなっていると思うが、データを取る事に満足して、その活用まで進んでいない。データ活用の先進事例があれば聞きたい。
- このままの形で続けて行って欲しい。 ○今まで通りのサミットで良い。 ○今まで通り同様のサミットを継続して欲しい。
- 全国サミットらしく、直売所だけお互い困っている時(売り物がなかったり)に助け合えるネットワークづくり。
- 異常気象(夏場)の生産物減少による直売所の運営方法。
- 関係者の皆様、素晴らしいサミットの開催をありがとうございました。
- 現状通りに続けて欲しい。人材の交流もあれば良い。研修の受け入れなど各現場を生で体験したい。

2. 今後希望する企画について

■行政・農協・メディア・企業など

- 全国で集まることを続けて欲しい。 ○ローカルな内容を知る事ができる企画を希望。 ○商品の確保対策。
- ITやDXの事例やディスカッション ○経営管理について深掘りするディスカッション。経営分析。
- 農家の高齢化による農産物の将来的な減少に備えるための取組み。
- 分科会が一番面白いと感じたので、2つくらいの場所で別テーマでも参加できると良い。
- 全国で一番売れている加工品の開発秘話や直売所の広告・宣伝をどのようにしているかについて聞きたい。
- 初めて参加したが、非常に勉強になった。 ○分科会は一人1回は発言できると良い。
- 道の駅、直売所、インショップが飽和状態。黒字店舗の実践を知りたい。
- 分科会の手数料や価格に関しては継続テーマで良いと思う。

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

- 九州ナンバーワンの直売所 ○全国最大級の面積を誇る直売所 ○産直あぐりの叶野由佳さんの話を聞きたい。
- おおむら夢ファームシュシュ、フレッシュ251、よかところ(いずれも長崎県)
- 各地の特徴を踏まえた直売所の紹介と、個性あふれるリーダー達を見つける主催者のリサーチ力にいつも感心する。今回も素晴らしいリーダー達を紹介してくれありがたい。

- 北海道、秋田、島根、沖縄の店 ○まほろばキッチン檀原店 ○東北方面 ○四国の店

■行政・農協・メディア・企業など

- 伊都菜彩 ○長野県の直売所 ○福島県の直売所 ○深江町特産物直売所 ○デジタル化に取り組んでいる直売所
- 山形の「産直あぐり」。いつも報告がスマートで素晴らしいので、店舗を見てみたい。
- 道の駅の競争が激しい群馬県。
- 大型の産直が沢山あってもしっかり稼いでいる印象の愛知県。大小規模の差があっても経営が上手くいっている店。

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

- 年ごと、シーズンごとの各地の人気直売所を知らせて欲しい ○物流やネット通販 ○生産者向けの講習
- 若いリーダーの育成(農業生産面、直売所運営面、店舗業務面) ○直売所同士の交流会
- 物流、情報交換のプラットフォームを作って欲しい ○直売サミットのような情報交換機会の継続
- 直売所間でつながれるSNSやチャットを作って欲しい

■行政・農協・メディア・企業など

- 人材育成。農産物や加工品の事をスタッフにもっと知ってもらいたい。
- 各直売所を集めた展示会・見本市のような一堂に会するイベント。
- 直売所間でつながれるSNSやチャットを作って欲しい。
- 直売所アワード、トレンド発信のようなもの。ネクストヒット品目・品種の発表で話題づくりをする。それらのプレスリリースをして一般メディアにも知られるようにする。必ずしも、爆発的に売れている、多くの店で扱っている商品ではなくていいので、スーパーにはあまりないけれどおいしいと固定ファンが付き始めている果実、野菜、加工品、飲食メニューなど。珍しい青い○○、巨大すぎる○○などでも良い。

5. 直売活動の今後の展開についての意見

■直売所関係者

- 商品加工が今後の展開に必要。 ○直売所が地域の核から、地域をつないだ地域間の核となること。
- 生産者の収入源のウエイトをもっと高める。 ○出荷者減少に対する対策。
- 従業員がここで働いて良かったと思える産直、生産者がここに出して良かったと思える産直、お客様がここに買い物に来て良かったと思える産直。どれも欠けることなく達成できる産直を目指してまた明日から頑張りたい。
- 気温上昇による野菜不足は今後も避けられない。その中でも安定した売り上げを取って、農家が収入で困る事がないような商品づくりが大事だと思う。

■行政・農協・メディア・企業など

- 地域の特徴を活かした直売所づくりを進めて欲しい。
- 農業のことを知らない人が増え、戦争がはじまり、小麦や肥料の高騰、物価高となった。新たに農業を始めたい人に農地と技術の支援が必要。これらに直売所で取り組めないか。
- 直売所自体が全国的に成長していくことを願う。
- 地道にそこそこ長くつなげる事と、爆発的に大きく売り上げるのはどちらも同じだろうか。
- 今回のサミットの内容を職場で共有し、小さな事からでも実行に移したい。
- 直売所単体よりは道の駅の方が客数が優っているようだが、道の駅自体の数が増えて過当競争になっている。道の駅きよかわと同様、中山間地では利益が出にくい一方で、生活支援拠点・防災拠点としての役割が強まっている。地元消費者や観光客向けの買い物拠点としての店舗と、公的な役割の多い多機能型店舗とで異なる対策が必要ではないか。