

地元産の多品目の品揃えで集客力を着実に向上

——宮崎県JA尾鈴の「産直おすず村」の取り組み——

調査第二部長 渡部喜智

1 目を引く緑色の「産直おすず村」の建物

宮崎市から延岡市に向かい黒潮洗う太平洋岸を国道10号線で北上、そのほぼ中間地点に達すると尾鈴農協(以下「JA尾鈴」)の直売施設「産直おすず村」の緑色の建物が見えてくる(写真)。駐車場には多くの買い物客の車が並び、毎日のように買い物に来る近辺の人々はもちろんのこと、県内の宮崎市や延岡市などかなり遠方からの固定客も着実に増えている。さらに宮崎へ観光で来た通りすがりの人々が立ち寄ることも少なくないようだ。

2 地元産の作物にこだわる品揃え

JA尾鈴は宮崎県児湯郡の川南町と都農町を管内とする。JAの名前は両町から仰ぎ見られる「尾鈴山」にちなむ。同JA管内には、戦後開拓で入植した人々が血の汗を流し切り拓いて作った農地も多いが、今では同JA管内は県内でもとりわけ数多くの品目の農畜産物—野菜・果物や米、お茶、スイートピーや菊などの花々、和牛(肥育・繁殖)や牛乳、豚肉などの生産が行われる地域となっている。ちなみに、JA尾鈴には20近い生産部会のほか、多く

の研究会・生産グループが組織され「安全・安心な食」の生産に邁進している。また、最新設備を導入した集出荷施設も完成し、採れたての新鮮な野菜・果物を全国に送る態勢も万全だ。産直おすず村の地元産にこだわった品揃えを支えるのは、上述の地域の高く幅広い農業生産力である。

産直おすず村の前身は、JA女性部の下部組織「ふれあい部会」が95年に本所・駐車場の一部に棚を置く形で作った無人直売所までさかのぼる。無人販売所は地域の人々を中心に好評を得ていたが、潜在的な産直ニーズを踏まえ品目と供給量を増やし施設的にもしっかりした形でやれないものか、また生産者の高齢化対策や次世代対応として直売ルートを充実する意義も大きいのではないかと、という思い・考えが強まっていった。ちょうど同時期に、本所敷地内の旧農機センターの施設利用も課題になっていた。

そうした機運を受け、01年12月に旧農機センターの建物を利用し「産直おすず村」が産声を上げた。翌02年4月には、品物の鮮度維持や働く人々の健康を考えて空調設備を整え



緑色の外観が目を引く「産直おすず村」の施設



豊富な地元産の品揃え、店内に生産者の写真も展示

壁や天井に板材を貼って、ほぼ現在の施設となった。ただし、施設は出品会員と買い物のお客様がともに来やすく入りやすい、敷居を高くしないことが大事だという考えだ。

初年度(02年度)から1.2億円を売上げ、その後も右肩上がりです売上げを増やしてきた。店長のほか、従業員・パートタイマー7名の合計8名で切り盛りし、08年度(08年2月～09年1月)は年商3億円の大台を突破し、一日平均の購入客数は850人を数える水準になっている(第1図)。このように産直おすす村が着々とファンを拡げている背景として、管内から年間を通し数多く品目を調達することができ、新鮮な地元産にこだわった品揃えをしていることがあげられる。そこに魅力を感じたお客様が口コミでお客様を呼ぶという好循環が生まれている。

3 安定した価格で安定供給を目指す

産直おすす村に品物を納入する会員は410名程度を数え、年間で季節変動はあるが、常時200～300名が出荷する体制となっている。その中から選ばれた20名の運営協議会メンバーが月次で集まり運営改善を相談し必要な指導等を会員に行うようにしている。会員は50歳代を中心に80歳代から20歳代まで幅広い。若い年代層の会員も増えつつあり、熱心にお

客様のニーズに合わせたパッケージなどの工夫をしてくれていることが頼もしいと、店長は言う。

出品する会員は搬入口に設置されたシステム端末で値付け等の登録を行い、出品数だけシールをプリントアウトし品物に貼付。それを出品者自身が売り場へ並べる方式を取っており店側の省力化がはかられている。さらに、前述のシール上の出品登録データがそのままレジで売上データとして読み込まれるので売上精算まで自動的に行われるシステムである。

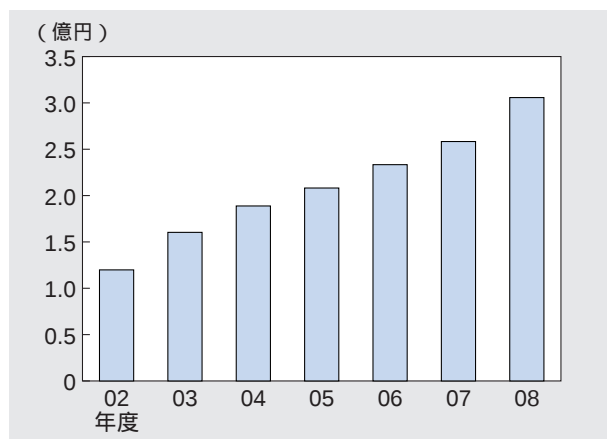
値付けは市場の乱高下にそのまま反応するのではなく、生産者の再生産コストを踏まえ買い物客に納得感を持って繰り返し買ってもらえるような形で設定を行ってもらう姿勢を取っている。また、産直おすす村では形や見栄えが重視される販売をしていない。だから、包装紙・のし紙を置いていないし贈答品の取扱いもしていない。あくまでお客様が買った後、発送の希望があれば、宅配便等の手配をするだけだ。

課題は午前中に出品が偏ることである。これに対し店長が午後の出品を依頼して回り成果も上がっているが、午後も一定の品揃えがされていることがお客様に認識されてくれば、出品と集客の両面でプラス効果が出てくると期待している。さらに月に1度、午後1時から搬入したものをサービス価格で提供し味を覚えてもらう「感謝祭」の実施も効果を上げている。

産直おすす村では今後も可能な限りJA管内からの集荷にこだわりたいという。そして会員に産直おすす村へ安定的に出品・出荷することを大事にってもらうことが、出荷の多様化・分散と地場消費の向上を通じ会員の収入安定化にもつながることを期待している。

(わたなべ のぶとも)

第1図 「産直おすす村」の売上推移



資料 JA尾鈴の資料より作成