

失敗からつかむ成功の秘訣

この直売所はなぜうまくいかないのか？

エピソードIV シェフをクビにできるか？

青木 隆夫

農産物直売所は無人のものまで含めれば全国に15,000カ所あるといわれている。定期、不定期に有人で開店されるものはその半分、各県に150から200カ所あると考えてよい。平均売上げは1,500万円から2,000万円の間。1億円以上の売上があるものは1割以下である。売上があっても、安売り競争で利益率を下げているところもある。大部分の直売所は店は開いているが、パートさんに手当てを払

うだけで、新しい人材や資金の投入といったものが全くできていない。作っただけで、後は時代の流れに取り残されているだけなのである。

ここではうまくいってない事例に注目し、成功のためのヒントを求めてみようと思う。改善は簡単には出来ない。しかし、それでも直売所はこれから農産物流通の幅を広げる上で、また隙間を埋める上で重要な働きがあると思うからだ。



【青木隆夫（あおき・たかお）】1954年生。東京農工大学卒業後、（株）埼玉種畜場に入社。種豚の品種改良、技術普及活動を経て、地元農産物の直売所「楽農ひろば」担当部長。2001年9月退社。現在、（有）ベネット代表取締役。ベネットは、農産物の販売を生産者と共にリサーチし、情報ネットワークの構築を目的に2001年10月に設立された。

出版のほかに、講演、コンサルティングを行う。

ベネットパワーブックシリーズ

- ④「ベネット直売所マニュアル①入門・開設編」
 - ⑤「ベネット直売所マニュアル② 問題解決編」
- 発刊のお知らせ

「農産物直売所・成功の秘訣」では成功事例を検討することにより、農産物直売所のあるべき姿を提案した。その後数多くの直売所を観察し、これに関わる生産者、関係者と対話する機会があった。農産物流通の改革、地域振興、後継者の育成など生産物の販売を通じて

直売所が果たす社会的役割について、向かう方角は間違っていないという認識を深めることができた。しかし、その一方であまりにも多くの直売所が、作っては見たものの建物や人材に新たな投資が出来ず、陳腐化を待っているという現実がある。

「ベネット直売所マニュアル①入門・開設編」では、全国の調査データから今後の直売所のあるべき姿を検討する。店舗の規模、会員の適正数、具体的な組織作り、さらに必要な器具器材・システムは何なのか、著者の経験と最新の情報から考えた。また、店舗運営の基本的なスキル、レイアウト、売場作り、接客、クレンリネス、計数管理等、店長の心得を解説する。

「ベネット直売所マニュアル②問題解決編」では、初めに直売所の問題点として安売り、品揃えの悪さ、組織の未整備、販売システムなどをクローズアップし、優良事例から解決へのヒントを提案する。次に、ベネットセミナー及び2002年の3月から9月の間に全国20ヶ所で行った著者の研修会、講演会、コンサルティングでの質疑応答から、問題点をより鮮明にする。

お問合せ先：（有）ベネット 〒164-0001 東京都中野区中野5-32-4-307
☎03-5913-2627

●落第ばかりのレストラン

直売所や道の駅を訪問するとお休みどころとして簡単な食堂やイートインを併設しているところが多い。一見すると儲かりそうなのだが、長い目で見ればほとんどは存在 자체が逆効果になっている。いくつかの例を挙げながら説明しよう。私が感情的理由でレストランを非難しているのではないことがわかるはずだ。

①ソフトクリーム

大人も好きな甘いソフトクリーム。

原料のソフトクリームミックスとリースの製造機があれば誰にでも作れる。地元の酪農家に原料を作るプラントがあれば許せるが、大部分はメーカーから買ってくるだけ。原料価格は50円もかかるはずだ。だから、野菜の委託販売とは比較にならないほど儲かる。一度手を出せば止められなくなる。

②うどんとそば

冷凍物をお湯の中で解凍し、つゆをかけて出す。玉子で月見、油揚げできつね、付加価値も簡単に付けられる。見てくれと頼まれたので「すぐに止め

ること」と指摘したら、「原価が安いし、アルバイトでも平気だし、お休みどころを兼ねて人気があるんですよ」と答える。そんなことは誰にでもわかる。聞く耳を持たず言い訳するのなら、見てくれなんて言わないで欲しいな。知らない人に文句を言われる担当者は不愉快だし、時間とお金がもつたないないでしよう。

③ハンバーグ

海のない県で町が経営する道の駅のレストラン。メニューはハンバーグ、ポークロース肉の冷シャブ、チキンカツレツ、舌平目のムニエル…。こりゃないだろう。なかには冷凍物のチンもある。美味い饅頭や餅を隣の加工所であちやん達が作っているのだから、なんとかしてくれよ。

この他にも、刺身、えび、輸入肉のステーキ、冷凍ミックスベジタブル、大豆蛋白入りのソーセージ、コカコーラ等々、枚挙に暇がない。食事ではなくエサ感覚の料理ばかりだ。直売所に隣接するレストランは有料試食ができる場所なのに、農業に興味も何もない業者を入れて台無しにしている例が多



すぐに出てきたスローフード「田楽一座」。企画力の勝利だ

い。しかし、そうかといってコックさんを雇つても同じようなものだ。彼らの融通のきかなさといつたら半端ではない。生半可な店長や責任者では到底

園が立たないだろう。直売所に来るお客さんは日本の農業に何らかの期待をする人が多い。こんなありさまを見て、悲憤慷慨し苦情を言つてくれるうちはまだいい。大体の人が呆れて、何も言わずにどこかへ行ってしまう。そして残るのは、安物目当てのつまらぬ客ばかりだ。

また、直売所が繁盛してくると様々な人が集まつてくる。包装資材や販促ツールを売り込みに来るのは歓迎だが、なかには屋台の出店の申し込みもある。焼き鳥、たこ焼き、たい焼き…。直売所施設に隣接するレストランはろくなものが無いが、よい例もある。「伊賀の里モクモク手づくりファーム」だ。農産加工品の工房が、三重県阿山町の山の中に散在している。初めはハム、ソーセージだけだったが、最近はビール、パン、パスタ、和菓子などの農産加工品の他、「食農教育」にも力を入れている。牛、馬、羊を飼う小さな牧場では、子供たちが自由に家畜に触れられる。土日には畜産の学習教室も開く。栽培にも力を入れている。約30haの土地を借り、米（ゆめごこち）と大豆、野菜などを育てる。「田んぼの学校」に入学すると、収穫だけでなく植えから始まり、草取りなどで訪れる機会が増える。

入り口には温泉もある。なにしろフ

本當はテキヤなのだが、町の有力者がらお涙頂戴の不幸な生い立ちを聞かされて、思わず引き受けてしまう。そのうち立ち食いそば屋の登場となる。こうして一見賑やかな直売所、道の駅が誕生する。しかし、その中身は農家をダシにした業者の稼ぎ場なのである。

●数少ないよい事例

直売所施設に隣接するレストランはろくなものが無いが、よい例もある。「伊賀の里モクモク手づくりファーム」だ。農産加工品の工房が、三重県阿山町の山の中に散在している。初めはハム、ソーセージだけだったが、最近はビール、パン、パスタ、和菓子などの農産加工品の他、「食農教育」にも力を入れている。牛、馬、羊を飼う小さな牧場では、子供たちが自由に家畜に触れられる。土日には畜産の学習教室も開く。栽培にも力を入れている。約30haの土地を借り、米（ゆめごこち）と大豆、野菜などを育てる。「田んぼの学校」に入学すると、収穫だけでなく植えから始まり、草取りなどで訪れる機会が増える。

アーム全体で25haもあり、汗もかくのでちょうどいい。風呂に入ればのども渴くし腹も減る。そこで案内をしてくつもらつた。「お薦めは何?」と聞いたところ、「田楽一座です。私もたまに食べます。いいですよ」というお答え。N君は今流行りの通信販売を担当している。いつまでも、これなんだ、あれなんだ、写真撮らせろ、学校どこ、給料いくらと、次々に聞いてくる日々のやり相手からは開放してやらないといけない。忙しい彼と別れて遅い昼食を地ビールと共に頂くことにした。

スローフード宣言している所なので、さぞや料理には時間がかかるだろうとかをぐくつていたら、あに岡ちゃんや、アッという間に料理が出てきた。五穀粥、味噌汁、豚肉少々、野菜の煮付け、漬物、メインは豆腐を串にさし、焼いた後に味噌で食べる田楽である。この豆腐は工房で作っている。もちろん他也もすべて自家生産の素材だ。1,300円という値段と材料の原価を思わず計算してしまった。しかし食べて納得、これぞ企画力だ。