

Ⅱ 各モデル実証事業の内容

本章では、各モデル実証事業者からの報告による事業実施内容（事業内容、事業評価及び今後の課題等）を紹介する。

平成21 年度 地域流通モデル構築支援事業
(商店街活性化タイプ)
モデル実証事業報告書

(事業名) 『帯広グリーンプロジェクト』
～氷点下 20 度でも地元緑野菜を食卓に～

(事業実施地区) 北海道帯広市

(事業申請者) 有限会社ラブサムプロジェクト

第1章 事業の目的、特徴

第1節 事業の目的

帯広市は中心街活性化の取り組みに関しては先駆的であり、帯広市を代表する「北の屋台」の取り組みを筆頭に、徐々に中心部に賑わいを取り戻しつつある。しかし、十勝が誇る農産物を一年中提供している場所が中心部には少なく、冬場となると皆無に等しい。北の大地の冬は、緑野菜が流通しないため冬季間の地産地消は不可能とされていたが、十勝の気候の特性（冬は晴天が多い）を活かし、ビニールハウス内で年中緑野菜を生産している農家も多く、近隣町内では生産者がネットワークを組み販売を試みている。このネットワークを活かし、緑野菜の販売は可能であると考え、中心商店街で市民に供給できる『場所』と『生産者の情報発信の場所』を開設する。

この事業は、「真冬でも地元の緑野菜を」をテーマに、十勝帯広の農産物を販売の基本とし、特色ある直売所を開設する。『顔の見える（生産者の見える）直売所』、『コミュニケーションの出来る場所』として、商店街の活性化にも寄与するものとする。

第2節 事業の特徴

1. 冬期間でも『緑の野菜』の販売

- ・ 地域柄、冬場は根菜類しかない、という概念を取り払い、生産者との連携を図り、通年、緑野菜の販売を行う。

2. ジャガイモを中心とした根菜類の『比較販売』

- ・ ジャガイモ生産日本一の北海道の特色を活かし、十勝で取れるジャガイモや根菜類の比較販売を行う。

3. 加工品販売

- ・ 十勝の代表穀物、豆の加工品（みそ・豆腐）十勝産小麦のパン、乳製品の販売。

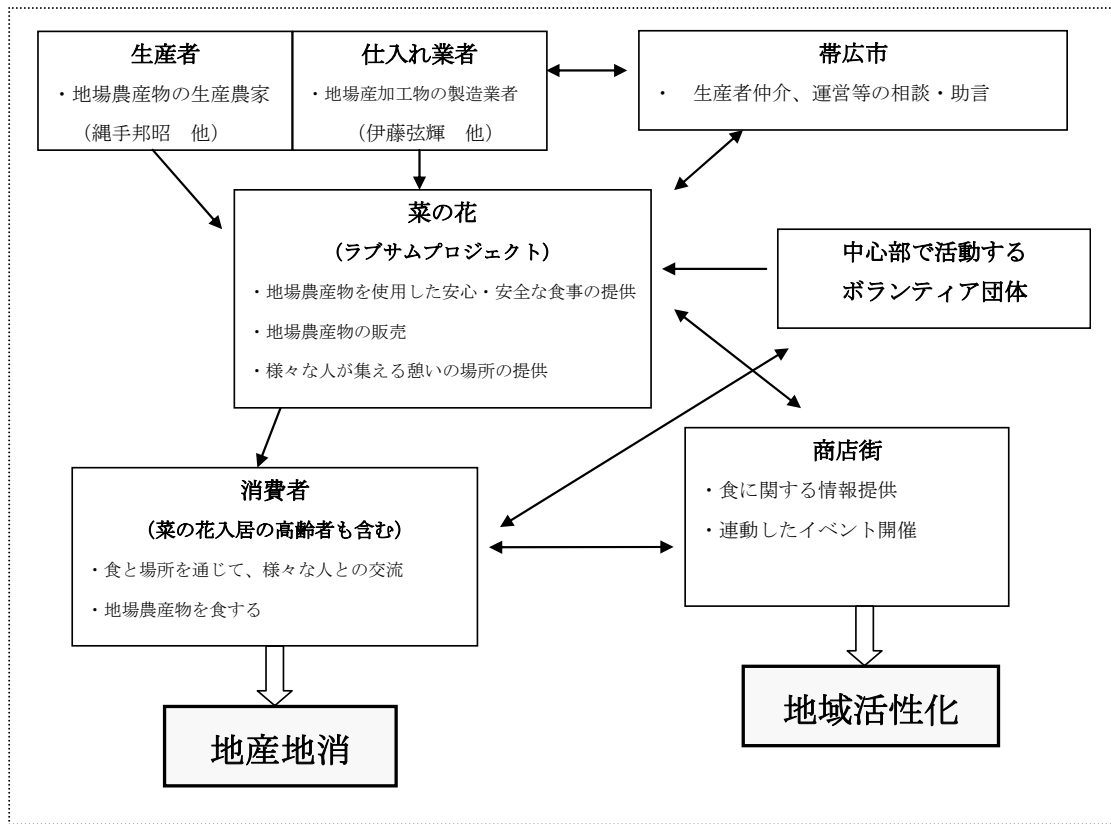
4. その他の特徴

- ・ コミュニケーション重視の販売所
- ・ 通年緑野菜が購入できる販売所
- ・ スーパーでは手に入らない野菜の販売
- ・ グラム売りで無駄のない販売法
- ・ 試食の出来るスペースの設置
- ・ 販売スタッフの接遇を徹底し、農産物についての勉強会を実施し、お客様に、野菜の特徴、栄養、美味しい料理法などアドバイスできる体制を作る。

第2章 事業実施報告書

第1節 企画検討会の開催報告

1) 実施体制について



《企画検討会委員名簿》

	氏名	所属	役職
検討委員	松村明子	オフィス 華凜	代表
	阿部真衣	㈱福寿草 (介護事業運営)	事務局長
	佐々木雅敏	西一条中央商店街振興組合	青年部部长
	下川泉巳	アンナアンナ (飲食店)	代表
	春日学	(有)無国籍料理 えん (有)ラブサムプロジェクト	代表取締役
	有澤満夫	中心部活性化協議会 西一条中央商店街振興組合	会長 理事長
	縄手邦昭	気まぐれ農家	代表
	伊藤弦輝	(有)創食未来圏	代表取締役

2) 企画検討会について

第1回 企画検討委員会

日 時 平成21年10月30日(金) 午後1時～午後3時
場 所 帯広市西1条南8丁目9番地 菜の花3F会議室
出席者 検討委員：有澤・松村・阿部・春日・佐々木・下川
オブザーバー：榎・宮脇・伊藤
アドバイザー：ランドブレイン吉武社長・久保氏
議 題『農水省補助事業について』

○方向性について

- ・ 野菜だけで集客できるのか(冬期間の野菜の問題)
→他との差別化を図る(曜日ごとに町の特産物を販売、など)
- ・ 野菜以外の物の販売をどうするのか
→乳製品・地場産小麦を使ったパンなどはどうか
- ・ 集客はどのようにするのか(宣伝・広告など)
→商店街のイベントに合わせた開店はどうか
- ・ 極めてこだわりのある特定生産物はないか
- ・ 改装工事図面見直し(工事内容の追加)
→計画書の見直し(帯広市の特性を活かす事業)
→補助金額の見直し(金額変更後、再申請する)

○今後の展開

- ・ 事業計画書再作成(事業案見直し)
- ・ 見積もりの見直し

第2回 企画検討委員会

日 時 平成21年12月1日(火) 午後2時～午後3時
場 所 帯広市西1条南8丁目9番地 菜の花2F事務所
出席者 検討委員：松村・阿部・春日・佐々木・下川・縄手・伊藤
オブザーバー：木川・宮脇・橋本
アドバイザー：久保氏
議 題『プレオープンセレモニーとオープン当日について』

「12月4日(金)午後2時 プレオープンセレモニーについて」
プログラム及び内容についての決定事項

- 有澤代表挨拶
- 事業概要、経緯説明(久保氏)
- 来賓挨拶 ・帯広市役所農政部 宮脇調整官
・帯広商工会議所 橋枝専務理事
- 試食・懇談会
 - ・縄手氏の野菜を使った料理 パスタ・サラダ・スープ・デザート
※各調理人依頼・担当松村
 - ・菜の花入居者の作った漬物披露
※司会進行：帯広商工会議所 橋本氏

「12月7日（月）午後12時 オープンについて」

- ・オープン時に揃えておく野菜・加工品の決定（縄手氏・伊藤氏を中心に決定）
- ・オープニングイベント（音更産ほうれん草1束100円 先着100名）

その他

「直売所の宣伝方法について」

- ・チラシの追加作成：ポスティング（販売対象は40代～50代・60代の女性中心、一般層）
- ・北の屋台との連動 イベントやポスター掲示の協力要請
- ・帯広市広報への掲載
- ・各メディアへの取材依頼

第3回 企画検討委員会

日時 平成21年12月22日（火） 午後2時～午後3時

場所 帯広市西1条南8丁目9番地 菜の花3F 会議室

出席者 検討委員：松村・阿部・春日・佐々木・下川・伊藤

オブザーバー：木川・宮脇・橋本・伊藤

アドバイザー：農水省 石塚氏・三浦氏

ランドブレイン青木氏・久保氏

議題 『運営課題について』

「生産者と消費者の問題について」

生産者は、周知されることによって、自ら商品を提供してくれるようになる

★もっと周知されるには、何が足りないのか、何が必要なのか

○今現在の顧客の把握

ポイントカードの発行→個人情報を知ることによって、ダイレクトメールでのお知らせ（新商品・イベント等）が可能になる。

○レシピの提供

珍しい野菜は食べ方がわからない。簡単なレシピを配布する

○生産者の情報（顔写真などの掲示）

○通信誌の発行

○単身者向けの売り方の工夫

○加工品の発掘

他の生産者から情報を集める 「おやじの背中を超える会」との会合を設定

○業者購入者の口コミ

今現在の購入者からの紹介

◎ 冬場の十勝は商品を含め、非常に厳しい状況にあるが、だからこそ注目される店になる。

来ていただく工夫をして、地道に宣伝効果を期待していくことが大切。

今後の宣伝しただいでは、次年度の冬の集客は期待できる。

第4回 企画検討委員会

日 時 平成22年2月24日(水) 午後4時～午後6時
平成22年2月25日(木) 午後1時～午後2時
場 所 帯広市西1条南8丁目9番地 菜の花2F 事務室
出席者 検討委員：松村・阿部・春日・佐々木・下川・伊藤
オブザーバー：木川・橋本・伊藤
アドバイザー：ランドブレイン青木氏・久保氏
議 題 『事業結果と今後の運営方法について』

「販売」

実践したこと

○ポイントカードの発行

メールでの新商品のお知らせ

⇒今以上に会員増加を目標とし、情報発信出来やすいシステムを作る。会員になった時の特典を工夫する。メールでの発信の強化。

○レシピの提供

珍しい野菜の簡単レシピを店頭に掲示し、持ち帰りもできるようにした。

⇒レシピだけでなく、栄養素や野菜の豆知識なども配布してみたらどうか。

他とは違うサービスの提供

○イベント 長いものスープの無料配布

十勝産ナガイモを使ったスープを来店された方に無料配布。期間中の長いもの売上増につながる。

⇒季節の野菜ごとに、試食会を開催し美味しい食べ方を実演販売したらどうか。

○直接買い付け

十勝産しいたけ・まいたけを直接仕入れ。もっとメジャーな野菜も店頭になれば、お客離れの原因になりかねない。この時期だけは、道産外の野菜も店頭にした。

⇒ハウス野菜だけではなく、品薄で客を飽きさせた。供給的にも間に合わないため、一時的に販売。

○国産フルーツの販売

国産野菜のほかに、イチゴ・みかん・りんごなどフルーツも販売。菜の花入居者には、重くて食べたくても買いに行けなかった、と喜ばれる。

⇒十勝産イチゴ農家に販売の打診をしてみたらどうか。

「生産者」

店頭販売を希望する新規生産者

○アスパラ農家(帯広市川西)

○有精卵(浦幌町)

○レトルトカレー・ジャム(足寄町)

その他ジャガイモ農家数件

「売上」

季節によって大幅な収益差が生じるため、年間を通して採算ベースを思案しなければならない。

「今後の運営」

- ・ 食堂と連携 惣菜の販売やサラダバーの導入

- ・ 多品種の販売 十勝産小麦を使ったパンの販売
- ・ 朝市の開催
- ・ 料理教室などイベントの開催
- ・ 生産者への場所貸し

第2節 現地指導調査、コーディネーター活動の実施報告

1) 現地指導調査

実施期日 平成22年1月13日(水) 午後2時～午後3時
 場所 帯広市西1条南8丁目9番地 菜の花2F事務所
 出席者 松村・阿部・佐々木・下川・春日
 アドバイザー 久保氏

指導内容 第3回企画検討委員会での決定事項に基づく指導

- ・ 商品配置アドバイス
- ・ ポイントカード作成
 入会申込書(個人情報記入用紙)
 ポイントカード(来店時、1点でも購入するとポイント→特典:食堂菜の花食事券贈呈)
- ・ レシピ作成(店内掲示と配布用の作成)
- ・ イベント企画案(2月1日から10日までの長いもスープの無料配布)
- ・ 販売員指導
 野菜の栄養素・調理法のアドバイス

2) コーディネーター活動報告

実施計画に記載していない。

第3節 店舗改装、広報活動の実施報告

1) 店舗改装期間

改装工事期間 平成21年11月15日～平成21年11月25日まで



(改装後の店舗外観)



(改装後の店内)

2) 広報活動

○ポスター掲示

市内、飲食店・他協力店に掲示要請(100部配布)

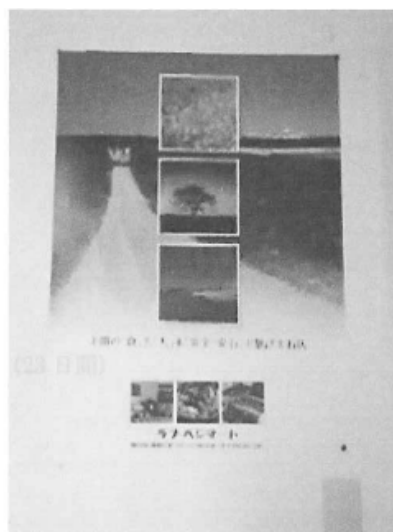
○チラシ配布

平成 21 年 11 月 28 日・29 日

帯広市競馬場 とかち野菜市開催場にて、オープンチラシ 1,000 枚配布



(作成したポスター/店内掲示)



(作成したポスター)



(オープンチラシ)

第 4 節 事業結果報告

1) 仕入れ方法、販売品目の概要

- ・ 野菜の仕入れは、十勝管内の個人農家や JA からの直接仕入れで、事業期間中に、主な仕入先で 8 企業（生産者）との取引ができた。
- ・ 主な販売（仕入れ）品目は以下のとおりである。
 - 縄手邦昭氏（音更町）
 - ・ にんじん ・ 赤ねぎ ・ ほうれん草 ・ 水菜 ・ からし水菜 ・ スイスチャード
 - ・ 小松菜 ・ わさび菜 ・ ルッコラ ・ ちぢみほうれん草 ・ ちぢみ小松菜
 - ・ アイスプラント ・ ローズマリー ・ セロリアック ・ ミント ・ イタリアンパセリ
 - ・ クレソン ・ ラディッシュ ・ パセリ
 - J A おとふけ（音更町）
 - ・ 大根 ・ かぼちゃ ・ 長ネギ ・ 長いも ・ キャベツ
 - 中藪農園（帯広市）
 - ・ ジャガイモ 8 種
 - (有) 創食未来圏（帯広市）
 - ・ 小麦 ・ 味噌 ・ ジャガイモ ・ 小豆 ・ 大豆 ・ 黒豆 ・ トラ豆 ・ 白花豆

- ひで農園 (音更町)
 - ・アスパラ
- 山崎農園 (浦幌町)
 - ・たまご
- ダチョウ牧場足寄湖 (足寄町)
 - ・ジャム各種
- J Aまくべつ (幕別町)
 - ・ニラ

2) 売上の分析

12月売上分析

期 間	12月7日～12月29日	(19日間)
総売り上げ	165,854円	
(うち野菜)	157,170円	
(加工品他)	8,684円	

※週分析

12月7日～12日	57,433円	
14日～19日	57,783円	
21日～26日	37,118円	
28日～29日	13,520円	合計 165,854円

1月売上分析

期 間	1月4日～1月30日	(23日間)
総売り上げ	208,521円	
(うち野菜)	197,760円	
(加工品他)	10,761円	

※週分析

1月4日～9日	42,500円	
12日～16日	45,288円	
18日～23日	56,500円	
25日～30日	64,233円	合計 208,521円

2月売上分析

期 間	2月1日～2月20日	(20日間)
総売り上げ	143,528円	
(うち野菜)	138,230円	
(加工品他)	5,298円	

※週分析

2月1日～6日	50,508円	
8日～13日	43,010円	
15日～20日	50,010円	合計 143,528円

【分析結果】

売 上

12月 開業前後の宣伝効果により、出だしは好調。年末はやはり激減

1月 年始による客足の激減はあまりなく、中旬～下旬にかけて新聞掲載での宣伝効果で売り上げ増

2月 さほど伸びてはいないが、安定的ではある。顧客は定着しているが、品薄で客に飽きが来ている傾向もある。

3) 来客人数と購買客の分析

12月来客人数、購買客

来客人数 延9 1 2人

購買客数 延8 2 6人

1月来客人数、購買客

来客人数 延1, 1 5 5人

購買客数 延1, 0 6 2人

2月来客人数、購買客

来客人数 延9 6 7人

購買客数 延8 7 5人

【分析結果】

来客人数、購買客数

12月 新聞等の広報により、来店人数、購買客数ともに目標人数到達

1月 固定客も付き、食堂菜の花との連携も助け、ついで客も増加

2月 街中飲食店及び一般客のリピーターが増加。定期購買する客も見られる

4) 通行量調査

調査開催日：開業前 平成 21 年 11 月 21 日（土）・11 月 25 日（金）

開業後 平成 21 年 12 月 12 日（土）・12 月 16 日（水）

開業前	実施日	時間	総人数	男		女		自転車	徒歩	結果
				人数	割合	人数	割合			
2009	11.21 (土)	10:00 ~ 12:00	15	5	33%	10	67%	1	14	67
		14:00 ~ 16:00	18	6	33%	12	67%	5	13	
		17:00 ~ 19:00	34	23	68%	11	32%	0	34	
	11.25 (金)	10:00 ~ 12:00	23	3	13%	20	87%	3	20	74
		14:00 ~ 16:00	25	12	48%	13	52%	0	39	
		17:00 ~ 19:00	26	15	58%	11	42%	0	40	

開業後	実施日	時間	総人数	男		女		自転車	徒歩	合計
				人数	割合	人数	割合			
2010	12.12 (土)	10:00 ~ 12:00	8	2	25%	6	75%	1	7	72
		14:00 ~ 16:00	39	11	28%	28	72%	2	26	
		17:00 ~ 19:00	25	6	24%	19	76%	0	12	
	12.16 (水)	10:00 ~ 12:00	49	8	16%	41	84%	0	49	89
		14:00 ~ 16:00	28	10	36%	18	64%	0	28	
		17:00 ~ 19:00	12	3	25%	9	75%	0	12	

【分析結果】

（店舗前の通りの概況）

- ・西 1 条本通は、帯広市内でも中心部に位置しているが、8 丁目となるとメイン通りより、1 丁角、離れているため通行人が激減する通りである。自動車での交通量は比較的多いが、バス路線もないので、ほとんど人が通らない。
- ・この通りは、9 丁目の広小路を通り過ぎると、店舗がほとんどない通りになり、ショッピングできる商店が皆無に等しい。
- ・商業地区なので、住居も少なく、徒歩で買い物客も少ない。平日の昼時はサラリーマンが、街の中へ食事に歩く姿が見られる。
- ・駅南に高層マンションが多くあり、比較的高齢者が暮らしているが、冬の間は隣接する大型スーパーに集客している。
- ・雪が降るとロードヒーティング等の設備がないため、徒歩での通行も困難な通りである。

（結果）

- ・開業後、若干通行量は増加するものの、来店者の交通手段は自動車が多く、通行人の数の差はあまり変わらない。
- ・年齢別に見ると、平時の日中は圧倒的に 50 代後半から 60 代(女)が多いが、夜は中心街に行く者が通行する (20 代~40・50 代)。
- ・男女の比率は、土曜の夕方には男性が若干増えるが、圧倒的に女性が多い。

5) 事業目標について

(目標売上高と達成状況)

目標：一日あたり、25,000円 月 625,000円と設定

結果：一日あたり、平均6,500円 月平均 164,000円

- ・目標売上には達成しなかった。しかし、十勝の作物収穫の現状を考えると妥協せざる部分もあるが、今後の運営によっては目標に近づける手ごたえを感じる。

第3章 今後の課題

第1節 本事業の総括

1) 仕入れ

- ・ 開業前に予定していた生産者との連携から他生産者との繋がりができ、3月以降の仕入先の確保ができた。
- ・ 仕入れ方法は生産者側の持込としたので、流通コストがかからなかった。(持込で実施できた理由としては、「本事業がマスコミで取り上げられ、農家側から委託販売の依頼があったこと」「仕入れた商品が売れ残った場合は返品しないことを条件としたこと」「地域的・人脈的なつながりで仕入先を確保し、持込をあわせて依頼したこと」などがあげられる)

2) 企画事業

- ・ 目標売上には達成できなかったが、十勝でも緑野菜を生産していること、手軽に購入できる場所が出来たことを周知することができた。
- ・ 商工会議所、市役所とのサポート体制が万全であったため、生産者の情報が入りやすく、今後にも活かすことができる。
- ・ 今年度は、周知活動に重点を置いたことにより、顧客確保、購入者の年齢層などを調査することができた。次年度の事業計画を立てる上の情報は十分に確保することができた。

3) 商店街活性化

- ・ 来店者の中には高齢者が多く、交通手段をバスや車とし、当店での下車後、近隣商店街への立ち寄りも多く活性化に少なからず寄与できた。
- ・ また、各商店街の情報も発信することができたので、活性化へのきっかけ作りは到達できたと思う。
- ・ 新しい店舗がオープンしたということだけで、市民に商店街への関心を向けることができたのではないかな。

第2節 今後の課題

平成22年の取組

「計画時の取組項目」

- 高齢者を中心とした野菜販売
菜の花入居者も参加できる販売所
- 地産地消を意識した食堂の経営
食堂と直売所をいかに連携させることができるか

「新しい取組」

- 予約販売の実施
あらかじめ生産者との契約と取り、毎月ごとの旬野菜を予約して購入してもらう。
3月：ニラ (1番ニラのみ)
5月：アスパラ
7月：トマト・イタリアントマト
8月：とうもろこし (生で食べられるベビーコーンなど)
9月：新じゃが
- 食堂を活かしたイベントの開催

毎月、旬野菜と対象者に合わせた料理教室の開催。

例) 運動会用簡単弁当、トマトを使った料理、働くママの時間短縮料理、独身者バランス料理等

○店舗貸し事業

・朝市の開催

敷地内のスペースで、朝市及び夕市を開催。生産者を募り、自ら販売してもらう。

・町村ウイークの実施

十勝管内 24 農協と連携し、各市町村の旬な野菜を販売してもらう。

・漬物販売

漬物の会などに依頼し、漬物市を開催

「課題」

○生産者の情報・ネットワークの構築をとって、事業を実現化させられるか。

○システム化させ継続事業として成り立たせられるか。

○冬場の売上は、商品薄によって激減。年間を通して事業として利益率を高められるか。

⇒今後も企画検討委員会を継続させ、毎月の事業に参加し協力体制を強化する。