

直売施設が競い合いながら共存共栄

全国山村振興連盟事務局長 實重重実

5月に広島県世羅町を訪問し、「甲山いきいき村」、「夢高原市場+せらワイナリー」、「道の駅世羅」という3つの直売施設を見学させていただきました。広島県世羅町は、以前本連盟副会長をされていた奥田正和氏が町長をしておられ、かねてから地域活性化の取り組みが注目されていた町でしたので、私も一度訪問してみたいと考えていたのです。

3つの直売施設のうち、「甲山いきいき村」は最も古く、1996年に開設されています。現在は農家民宿をしておられる橋川正治さんが、直売所開設から3年目に代表となって長期間運営をされ、農業者による事業協同組合として組織して発展していったとのことです。

現在約7億円もの売り上げを上げているのですが、その多くは、スーパーのイオン、イズミなどのインショップで売り上げています。インショップというのは、スーパー店舗の中にある農産物販売をする直売コーナーです。このようなインショップが、広島市、尾道市をはじめとして県内外に約10か所もあります。

当初はイオンの催事イベントで、餅つき大会をしてぜんざいを無料配布するなど、催しに参加することによってアピールしていったとのことでした。

インショップで販売する野菜などには、生産者の顔写真や氏名を入れ、価格もスーパーの一般商品よりも安いということで評判になって、売上を伸ばしていったとのことでした。もちろん農産物の品質も優れていたのでしょう。橋川さんは、独自の有機質肥料作りの工夫をされており、自ら運営されている体験農園では、この肥料を使って有機栽培の指導をされています。

2つ目の「夢高原市場」+「せらワイナリー」は、2006年に開設されました。現在売上高が、合わせて2億数千万円になります。「せらワイナリー」を運営する(株)アグリパーク常務の宮本幸三さんと「世羅高原6次産業ネットワーク」会長の光元信能さんに話を伺いました。

この地域では、国営農地開発事業によって、葉タバコ、梨などの果樹の樹園地を経営してきた農業者が多かったのですが、国営事業は1997年に完了し、時代の流れを受けて、観光農園を広く営んで行こうという方向性が合意されました。そうした中で、葉タバコ農家の多くが、花の観光農園に転換していきました。地域の観光の拠点として、県により「せら夢公園」が整備され、その中心となる施設として、ワイン醸造所が作られたものです。ワイン醸造というのは、水田転作を含めて、ぶどうの生産振興を図るという目的を持ったものでした。コロナ禍の厳しい時期を乗り越えて、現在集客や販売が回復しつつあるとのことでした。

そして、ワイン醸造所・レストランに併設して、「夢高原市場」という直売施設が整備されており、ここに「世羅高原6次産業化ネットワーク」の事務局があります。このネットワークは、実に70もの団体会員が組織化して運営されており、各種のイベントなども行っています。

「世羅高原6次産業化ネットワーク」は、農家の女性が中心となって梨の加工品製造などに取り組んだところからスタートしており、故・今村奈良臣 東京大学教授のプッシュもあって成長してきたとのこと。このため、世羅町は「第6次産業発祥の地」とも言われています。

3番目の「道の駅世羅」は、3つのうちでは最も新しく、2015年に開設されたもので、現在の売上高は約4億3000万円になります。世羅町観光協会の西原淳 事業部長に話を伺いました。この道の駅は、高速道路「松江自動車道」ができたことから、そのインターチェンジの出入口付近に整備されたものです。当初は観光協会のインフォメーション・センターとしての機能が中心だったとのことでした。しかし道の駅に立ち寄る顧客からは、野菜を求めたいといった声が多く、出品する農業者を募って、商品を充実していきました。現在は大変評価され、伸び続けているとのことでした。2018年には、道の駅の顧客満足度ランキングで全国第3位となりました。

コロナ禍の期間にも売上高が大きく落ち込むことがなかったのですが、これは、県外への移動が制限される中であって、県内でのプチ観光が盛んに行われ、広島市などの都市部から、山間地である世羅町に向く人たちが多かったからだと思われます。また、コロナ禍の最も深刻な時期には、飲食関係の店舗は閉めざるを得なかったのですが、このときにも「道の駅世羅」は、ネットショップで農産物の販売を積極的に行いました。直売施設は配送用の倉庫として使うことによって、雇用を維持したとのこと。

このほか世羅町には、売上高が合わせて約2億円になる2つの直売所もあります。つまり計5か所に直売施設があることになります。

これらの施設の開設に当たっては、世羅町役場が係わっており、また運営についても、施設の委託管理や補助金といった形で町からの支援が行われています。奥田町長は、「チャレンジするところを支援する」と言われていました。

それぞれの直売施設は顧客獲得を競うという意味では、ライバルの関係にあります。しかし、それぞれの施設は、開設目的や運営方針が異なっており、また世羅町内のことですので、役員などに同じ人が就任して協議・運営していることも多く、全体としては、共存共栄の形となっています。

ライバルとして競い合いながら、同じ世羅町の地域を活性化するという目的で知恵を出し合い、共存共栄を図っていくということを通じて、町全体の直売施設で約16億円もの売り上げを上げているという事実は、全国の山村地域にとっても、大変参考になるのではないかと考えました。