



農家と都市をつなぐ農産物直送 プラットフォームの担い手人材 マッチング事業

R2 岐阜県移住促進団体活動推進事業取組事例発表会 特定非営利活動法人HUBGUJO

事業の概要

農村と都市を結び、農家の販売課題を解決する農産物直送のプラットフォームを構築して、事業を推進する担い手となる人材を県外からの移住者とマッチングするイベントの開催

(1) 郡上市内の農家への経営課題のヒアリング調査の実施

(2) 食と農を考えるオンラインアイデアソン『知産知消Meet Up』の開催

(3) 参加者参加型のミーティングイベント『オンライン料理講座』の開催

(4) 農産物直販プラットフォームの構築

岐阜県では、人口減少社会においても地域が活力を保ち続けるため、「清流の国ぎふ創生総合戦略」において、令和元年度から5年間で7000人の移住者を呼び込むことを目標の一つとし、移住定住対策に取り組んでいる。

一方で、本県へのさらなる移住定住を進めていくためには、これまで各地域で取り組まれてきた事例の課題と解決策などを共有し、他地域へ波及させていくことが必要となっている。そこで、本事業において、農村と都市を結び、農家の販売課題を解決する農産物直送のプラットフォームを構築して、事業を推進する担い手となる人材を県外からの移住者とマッチングするイベントを開催した。





(1)

郡上市内の農家
経営課題の
ヒアリング調査
の実施

有機農業や減農薬栽培、希少価値のある野菜等、こだわりを持った農業関係事業者7件の経営課題等を調査

【栽培上の課題】

- ・ 夏は猛暑、冬は積雪、多発する豪雨等、天候不順で安定した栽培ができない
- ・ 量産が出来ない（限られた畑での少量多品目栽培）
- ・ 人手不足

【経営上の課題】

- ・ 単価が安い
- ・ 新たな畑の確保（拡大）
- ・ 労働力の確保
- ・ マネタイズ
- ・ 設備（出荷場、機械化など）を増やしたいが栽培期間が限られ投資できない



プラットフォームのコミュニティを活用し、将来的には人手不足を補う農業体験などの体験型ツアーや、豊作時の臨時販売の声掛け等を行う

【流通上の課題】

- ・ 送料が高い
- ・ 配達の労力・経費（配達や営業に出る分、畑仕事ができない）
- ・ 営業活動、露出不足（郡上市内、紹介サイト、各種イベント参加など）



各「道の駅」を繋ぐ物流に注力している直売所や、HUBGUJOが拠点の一つであり独自のECサイトを持つS社と提携し、生産農家が現在以上の出荷の手間をかけずに販路を獲得できる仕組みとして「いいもの定期便」を構築する



【概要】

タイトル：生産者をつなぐ、未来につなぐ!“いただき”ながら考える

『知産知消』 MeetUp

場所：インターネット/テレビ会議アプリ「Zoom」を活用したオンライン双方向会議

日程：2020年11月21日(土) 17:00~19:45

参加者：一般参加25名、パネラー9名、進行・スタッフ(うち移住検討者3名)

集客方法：Webサイト(Peatix)、SNS(Facebook)等を活用した情報発信

(2) 食と農を考える オンライン アイデアソン 『知産知消MeetUp』 の開催

「食と農」をテーマとした持続可能なライフスタイルを考えるための情報を発信・共有・議論するためのオンラインアイデアソンを1回開催

第1部① 郡上のみそ煮をつくって食べ始めよう!

参加者のうち希望者には、郡上の郷土食「みそ煮」の材料をレシピを添えて産地から直送し、食材の下ごしらえをした状態で入室してもらった。郡上の味を“いただく”体験を共有することからイベントを開始。

第1部② 郡上の「食」と「農」の現状を聴く

- ・『郡上の生産農家の現状と課題』 パネラー：生産農家3名
- ・『郡上の食材流通事情』 パネラー：道の駅直売所 支配人
- ・『郡上の食文化の豊かさと可能性』
パネラー：料理研究家、地味噌生産者、援農事業者
- ・『サブスクいいもの定期便の提案』 パネラー：HUBGUJO代表

第2部 好きなテーマに分かれてグループワーク (15分×3)

ブレイクアウトルーム(4~5名)にて「チェックイン」を行ったあと、各自気になっているテーマのグループに振り分け、あらためてテーマについて意見交換や課題解決のアイデアなどを語り合った。

第3部 グループワークの内容を全員で共有

農家の現状を知る機会を増やす自然・農体験、地元の人に教わる食文化体験などの『ツアー提案』、『先進事例や参考サイトの紹介』、先行事例に埋もれない強みの打出しなど『プラットフォーム作りにおいて重要な点』、『消費者としては安全と体感・想いの共有できる食材を求めている』などの意見が発表された。





【概要】

タイトル：生産者につながる、未来につなぐ！オンライン料理講座 # 1

【冬仕込み☆糎キムチ】

場所：インターネット/テレビ会議アプリ「Zoom」を活用したオンライン双方向会議

日程：2020年12月5日（土）11：00～13：00

参加者：一般参加11名、講師・進行・スタッフ（うち移住検討者3名）

集客方法：Webサイト(Peatix)、SNS(Facebook)等を活用した情報発信

【コンセプト】

産地直送プラットフォーム『いいもの定期便』の先行体験コンテンツとして、郡上の食材を生かした『語れるオンライン料理講座』を目指す。都市部の消費者と地方の生産者がつながり安全でおいしい食べ物を守り育てていける形、長良川上流域豊かな水資源が自慢の郡上の食材であることを伝え、実際に食材に触れ、作り、ともに食する喜びを体感してもらうとともに郡上野菜ファンを増やす。

【カリキュラム】

- ・食材産地「郡上ってどんなところ？」、郡上の風土と食材紹介
- ・特定非営利活動法人HUBGUJOの「食と農」の取り組み
- ・いいもの定期便とは？
- ・講師・ゲスト紹介
- ・「麴」と「糎」の違いとは
- ・冬仕込み☆糎キムチ 調理
- ・同梱野菜の応用「もう一品」調理
（パクチーと鯖缶とキムチのサラダ・たまりを使った炊き込みご飯）
- ・ゲスト講師 発酵調味料「たまり」とは
- ・実食、意見交換

【参加者アンケートより】

- ・郡上の自然豊かで美味しいお野菜他食材とお水。地元愛溢れる人たち。とっても素敵だなと思いました
- ・コロナ禍でもオンラインで参加でき家族団らんに繋がった
- ・使い慣れた自宅のキッチンで受講でき、復習もしやすかった など

(3) 参加者参加型の ミーティング イベント 『オンライン料理講 座』の開催 ①

全国の人を対象に
郡上市産の農産物や
生産者の魅力を発信
するためのオンライ
ンミーティングを
2回開催





【概要】

タイトル：生産者につながる、未来につなぐ！オンライン料理講座#2

【ジビエとお米を満喫】

場所：インターネット/テレビ会議アプリ「Zoom」を活用したオンライン双方向会議

日程：2020年1月16日(土) 11:00~13:00

参加者：一般参加9名、講師・進行・スタッフ(うち移住検討者3名)

集客方法：Webサイト(Peatix)、SNS(Facebook)等を活用した情報発信

【コンセプト】

産地直送プラットフォーム『いいもの定期便』の先行体験コンテンツとして、郡上の食材を生かした『語れるオンライン料理講座』を目指す。都市部の消費者と地方の生産者がつながり安全でおいしい食べ物を守り育てていける形、長良川上流域豊かな水資源が自慢の郡上の食材であることを伝え、実際に食材に触れ、作り、ともに食する喜びを体感してもらうとともに郡上野菜ファンを増やす。

【カリキュラム】

- ・食材産地「郡上ってどんなところ?」、郡上の風土と食材紹介
- ・ゲストトーク「“山の恵みとして命をいただく”ジビエ」とは～猟・解体の現場で見てきたこと～
- ・「郡上のお米プロジェクト」の取り組み紹介
- ・SLOW社「移住2拠点生活とSlowな取り組み」紹介
- ・ジビエフランクを使ったピラフセゾニエ(季節のピラフ)にんじんポタージュクレシー調理
- ・同梱野菜の応用「もう一品」調理(サラダ感覚でいただく紅白小カブの浅漬け)
- ・実食、意見交換



(3)
**参加者参加型の
 ミーティング
 イベント**
**『オンライン料理講
 座』の開催 ②**

全国の人を対象に
 郡上市産の農産物や
 生産者の魅力を発信
 するためのオンライ
 ンミーティングを
 2回開催

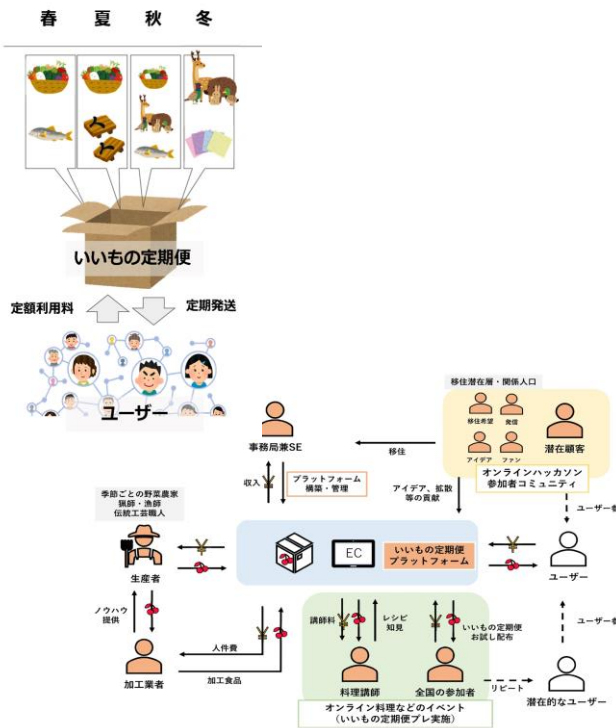
【参加者アンケートより】

- ・都会での目まぐるしい毎日から少し距離を置いた、自分にとって大事なほっとできる時間になりました。
- ・郡上の生産者の収入を安定させる仕組みとして良いと思ったので引き続き応援したい
- ・ただ美味しくいただけるだけでなく、食や暮らしを見直すきっかけになります。など



第一次・二次産業生産者	春	夏	秋	冬
農家	←→	←→	←→	×
猟師	×	×	←→	←→
川漁師	←→	←→	×	×
工芸士	×	←→	×	←→
など	←→	←→	←→	←→

産種によって期間の季節が異なり、年間収入の安定性にも欠ける現状のひとつの打開策。いいもの定期便は季節の産品を複数種からパッケージ化し、ユーザーへ定期発送。ユーザーの定期利用料を契約生産者に分配することで、生産者の収入の安定性につなげます。ユーザーにとっては季節の変化を感じる里山の地域資源を楽しみながら、食と農の持続可能性に寄与するだけでなくユーザーがインセンティブを保有できるサブスクリプションモデルとなります。



(4) 農産物直販プラットフォームの構築

(1) (2) (3) によって得られた知見を活かし、岐阜県外の都市の住民と郡上市をつなぐ、農産物直送便「いいもの定期便」のプラットフォームを、ライセンス等の費用が必要の無い方法で立案&構築&実証した

【概要】

1. 販売促成サイトの構築：FaceBookページの形成&SNSから情報発信
2. 顧客の囲い込みリピーター集客：FaceBookグループの形成
3. 販促イベントの告知サイトの構築：FaceBookイベントの作成
4. 販促イベントのチケット販売サイトの構築：Peatixでのチケット形式での販売
5. 農産物の仕入れ及び流通の確保：地元農生産物流通業者「旬采館」との連携による仕入れ及び出荷契約
6. 全国をマーケットとするECサイトの確保：日常的な販売を可能にする地元販売事業者「Slow」との連携によるECサイトでの販路の確保