

「ポストコロナの都市のあり方」資料

直売事業と集落営農法人運営の実践事例

～流通研究所の実践事例から～

令和2年12月17日

株式会社 流通研究所
代表取締役 鈕持雅幸

～ 鈕持雅幸プロフィール～

- 昭和35年11月24日生まれ
- 神奈川県小田原市出身、500年続く農家の末裔。
- 学歴・職歴：立教大学経済学部卒業、国際協力事業団青年海外協力隊などを経て、平成8年(株)流通研究所入社、平成18年8月に代表取締役就任、中小企業診断士、二級建築士
- 会社概要：農水産業及び地域活性化に関するコンサルティング業務を専門とする企業で、平成4年に設立以来全国300箇所以上の支援業務の実施実績を持つ。年商約3億円、従業員数24名。経営理念は「時代を切り拓く産業と幸せあふれる地域づくりに貢献します」。
- 業務経歴：農林水産業及び地域活性化の専門コンサルタントとして、これまで計画づくりや実践指導等に携わってきた件数200件以上。
- その他経歴：農林水産省FOOD ACTION NIPPONアワード審査員、神奈川県都市農業推進審議委員、富山県ブランド推進委員、山梨県「うんといいい山梨さんプロジェクト」推進委員、三重ブランド選考委員他官公庁の委員を歴任。日本フードシステム学会理事。
- モットー：「平成の二宮金次郎になる！」 愛称「二の鈕（にのけん）」

1. 生産者組織をつくる

～同じ理念のもと、地域独自のアグリビジネスをかたちにするプラットフォームをつくる～

神奈川県のアグリビジネスを作り出すネットワーク

カ ブ ス
K A B S
かながわアグリビジネスステーション



平成23年7月設立



- 神奈川県内の若手農家らを中心に、「株式会社流通研究所」を母体として発足（任意組織）
- 神奈川県の農業・農村を愛し、情熱を持った様々な分野の人々とともに、神奈川県ならではのアグリビジネス（＝農業・農村を核とした経済活動）を創出・普及させることが目的

若手農家との勉強会、若手農家への現地指導会、実証販売、法人設立支援などを繰り返し実施

2. ブランドをつくる

～県内の若手専門農家が生産する高品質な産品をブランド化することで、
若手農家を育成するとともに、消費者のファンを拡大する～

神奈川県産の厳選されたこだわり野菜をお届けします

金次郎野菜

かながわアグリビジネスステーション
<http://www.kabs.jp>

～かながわの食の未来を守る4つの約束～

- 一、(品質)味と鮮度こだわり、神奈川県産のまごころを込めた農産物をお届けします
- 二、(努力)日々、技術の研鑽を積み、さらなる品質と安全性の向上に努めます
- 三、(分擔)こだわりを堅持できる生産量に限定し、再生産が可能な収益のみ求めます
- 四、(循環)売上の一部を神奈川の豊かで美しい農業・農村を守り育む活動に還元します

**農業の無限の可能性を持つ神奈川で、
輝く未来を切り拓け！**

神奈川の若きエース達が作りました。

味覚と品質を一番良く知っている若き農家達が自信と責任をもってお届けする神奈川県産の、特選農産物です。



神奈川県産の厳選されたこだわり野菜をお届けします

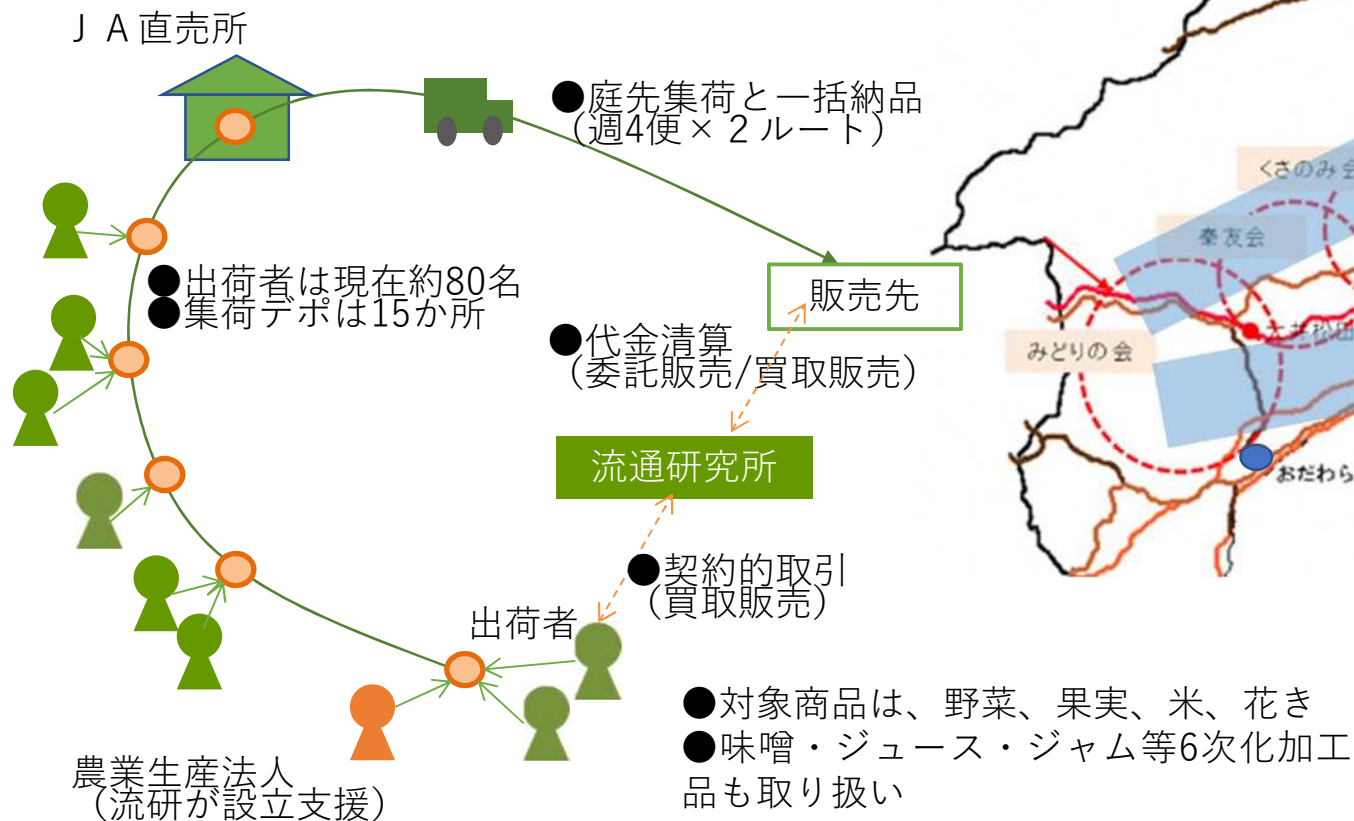
金次郎野菜



3. 流通の仕組みをつくる

～県産県消を概念とした新たな地域内流通システムをつくり、
農村部（県西部）から都市部（県東部）へ産品を安定供給する～

【流通の仕組み】



- 現在販売先は9か所
 - ・ 駅ビル
 - ・ 高級スーパー
 - ・ 直営店 等

4. 価値を伝える

① 売場で価値を伝える（販促活動）



- 各店舗で専用コーナー（金次郎野菜コーナー）を設置し、出荷者の商品をラインナップ。
- 納品日に合わせ、野菜ソムリエさん（計6名）が、店頭で試食・商品説明等の販促活動を実施。
- 野菜ソムリエさんに商品ごとにPOPやチラシを作って頂き、売場で掲載。
- 生産者が店舗を訪問し、商品説明をしながら自ら販促。

1 直売事業の実践事例

②産地で価値を伝える

(食育・交流事業)

- 農水省の補助金を活用し、消費者を産地に呼び込む食育・交流ツアーを実施(計6回)。



③飲食店で価値を伝える

(農商工連携)

- 専門店で金次郎野菜を使ったスペイン料理の会を開催



④冊子で価値を伝える

(「金次郎新聞」)

- 野菜ソムリエが、生産者のところに取材に赴き、隔月広報誌を作成し、店舗で配布(累計22号)。



5. ファンをつくる

●ポイントカード



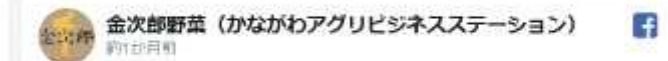
●ライン



おはようございます☺
本日は入荷のご案内です☺
まずは昨年大好評頂きました果物
吉田農園の河内晩柑🍊和製グレープフルーツと言われる柑橘で香り味とも良好!この季節にピッタリの爽やかな美味しさ🍷
そして静岡県浜松市からは特大粒のブルーベリー!
すでにリピーターの方もいらっしゃいます☺
立派な粒の大きさだけでなく、甘い!
お値段はそれなりにしますが、オススメの一品!
昨日も入荷致しました🍷
河内晩柑、ブルーベリーとぜひお試しください🍷
来週は、はだのじばさんずより『らっきょう』が数量限定で月曜日と金曜日に入荷が決まりました!
各日5袋(1キロ入)予定しておりますので、御入り用のお客様はご予約も承っておりますのでお電話、店頭でお問い合わせ下さい!
また明日の日曜日は日曜特価もご用意する予定しております!何が安くなるかは…明日のお楽しみ🍷
それでは皆様、本日も市場よりアスパラ仕入れました!金次郎野菜含め色々入荷しますのでお待ちしております🍷



●フェイスブック



金次郎野菜ファンの皆様、こんにちは!
立て続けに、担当の桂田です。
金次郎野菜の生産者、平塚市の湘南小巻ファームさんへお邪魔してきました。
廣取山の麓に位置する同ファームでは、全ての野菜を栽培期間中農薬、化学肥料、動物性肥料を使わず、山の落ち葉を畑の肥料にして栽培しています。... もっと見る



6. 情報を共有化する

【野菜ソムリエ】



- 売場ごと、売場の状況（写真入り）、販促活動ごとに消費者の動向や意見などを盛り込んだ販売レポートを作成



【流通研究所】



- ソムリエからのレポートを収集・分析して定期的なレポートを作成
- 分析結果を踏まえて、商品戦術、販売戦術等を随時見直し展開

【生産者】

- 流通研究所からのレポートを受信



- 生産者&ソムリエ&流研による定期意見交換会を開催



＜生産者へのレポートの一例＞

KABS生産者の皆様

いつもお世話になっております。

KABS（金次郎野菜）の販売状況等についてご報告いたします。

＊ ＊12/16～1/6までの出荷開始品目 ＊ ＊

上記期間で新たに出荷を開始頂いたものは

フルーツトマト、カラフルミディトマト、ほうれん草、ヤーコン、パクチー
あやめかぶ、きゅうり、自然薯、むかご、とくみつ、ミニキャベツです。

＊ ＊試食メニューとお客様の反応 ＊ ＊

下記のメニューを試食として調理し、お客様へ提供させて頂きました。

その反応も併記いたします。

○果物

- ・みかん食べ比べ→甘いものはお様に、酸味もある物は酸味好きの方や年
- ・キウイ食べ比べ→追熟の進んだもの、トロトロで甘い！とびっくり
- ・花柚子

レモン（農薬不使用） 砂糖をまぶして

○野菜

- ・ヤーコン 生スライス 千切りでごま油炒め鶏ガラスープ風味
- ・クレソン カットしオリーブオイルと塩胡椒→辛みが無く食べやすい
- ・トマト食べ比べ カットのみ 塩とピクル酢がけ

7. オリジナル商品をつくる



- 生産者の6次産業化を支援し、生産者が製造する加工品を「金次郎ブランド」で販売している。
・味噌・ジュース・ジャム・納豆・・・



- 県と連携し、県の育成品種等を対象に、生産者と栽培契約を結び、リレー出荷体制をとると共に、店舗において重点的な販促活動を行い、消費の喚起と定着を図る。

- 「湘南ポモロン（トマト）」、「湘白だいこん」、「湘南一本（ねぎ）」等に随時取り組んでいる。

- 平成27年度からは、仲卸業者と連携し、生産者との契約栽培品目を対象に、県内のホテル・飲食店等に販売している。



8. 拠点をつくる

神奈川の
こだわり
農産物直売所

やさいや
金次郎 



●2018年6月、神奈川のこだわりの農産物直売所「やさいや金次郎」が、横浜市青葉区にオープン。

●「やさいや金次郎」は、神奈川県内の高い栽培技術を持つ若手篤農家達が丹精込めて生産した農産物を店舗に直送することで、より鮮度が高くおいしい状態で販売するとともに、食育・交流活動やコミュニケーションを通して、農産物・生産者の価値やこだわりを、都市部の消費者へ積極的に伝える直売所である。



1. 法人を設立する

- 神奈川県小田原市の郷土は、二宮金次郎先生の生誕地
- 水利が豊かで風光明媚、うまい米ができる地域として昔から有名



しかし・・・

- 基盤整備は立ち遅れ、1反に満たない小規模ほ場がたくさん存在
- 農家は高齢化、担い手は育たず、耕作放棄地は年々拡大

そんな中・・・

大規模農家が稲刈りの直前に、農地で倒れ亡くなった。

⇒地域の有志達が手分けして稲刈して急場をしのぐ。

⇒でも、今後も同じようなことが起こる可能性もあるし、このままではやがて、地域農業は崩壊するのでは・・・

そこで・・・

100年たっても残る、地域の担い手をつくる！

⇒有志が集まり集落営農法人を決意
～個人は死んでも、法人は永遠に死なない～

平成24年 「株式会社おだわら清流の郷」 設立

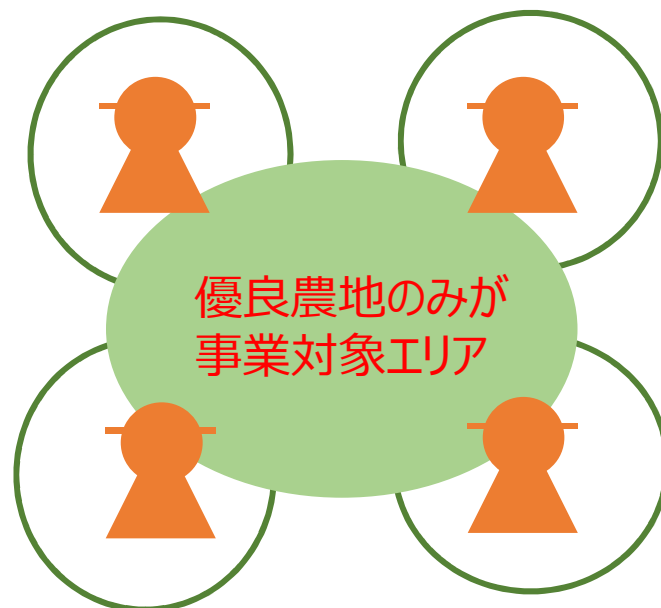
- 地域の農家4名と(株)流通研究所（鈕持が代表）が共同出資
- 各自の出資金は一律10万円、資本金は50万円
- 企業の経営力・販売力を活かし、将来的には他企業や非農家の参画を見据え、組合法人ではなく株式会社を選択
- 人件費を抑えるため、出資者全員が取締役となる
- 現在は計6名で構成（70歳代3名、60歳代3名）

2. 事業を展開する

(1) 稲作事業

■ 限定したエリアで労働力・機械拠出型の事業を展開

- 酒匂川河川敷（米どころ）約30町歩を対象に、農地の借り受け、作業受託で稲作を展開
- 農機具・機械・施設はメンバーが所有するものを活用
- 精米所施設は借り受け、選別機のみ新規購入
- 各メンバーは各自の農地は独自に耕作、対象エリア以外の作業受託は個人で受託
- 直近の耕作実績は約4町歩、別途1町歩は管理作業のみ実施



(2) 畑作事業

■ 直売向け品種・作型の導入

- 有休農地を畑地へ転換（直近の実績は約5反）
- 露地野菜を主体に年間10品目程度を栽培
- 当面直売品目に絞り品種・作型を研究、導入
- コスモス畑など景観作物も一部作付け

(3) 販売事業

■ 米のブランド化と直売販路の確保

- 「金次郎米」ブランドで販売、小売り用袋を統一
- 平成31年度から品種を「キヌヒカリ」から県推奨品種「はるみ」へ全量切り替え
- 米の販売先は、流通研究所、地域スーパー、米穀店等
- 伊豆・箱根の観光地のホテル等とも直接取引
- 野菜の販売先は、流通研究所、地域スーパー、JA直売所など



(4) 担い手育成事業

■リタイヤ局面を迎える地域兼業農家等の参加促進

- 兼業農家、農家の次男・三男の法人活動への参画促進
- 稲作を主体に、管理・耕作作業を実施
- 直近の実績は2名

■一般市民のオペレーターの育成

- 先ずは草刈り機の実践研修から開始
- 管理機、トラクター、田植え機、コンバイン、精米機などへ順次実践研修を拡大
- 野菜の栽培・出荷調整作業の実施
- 会社員、20代女性、高校生も活動に参画
- 雇用によるオペレーター育成も実施
- 直近の実績は8名



3. 今後を展望する

■ 地域の優良農地の守り手としての役割の継続

- 今後も活動対象エリアは30町歩の優良農地に限定
- 地域（地主）の要望に応じて、事業規模は順次拡大
- 身の丈に合った事業を展開（一気に拡大しない、儲け主義に走らない）

■ 地域ぐるみの農業の担い手組織への発展

- リタイヤ局面を迎える地域兼業農家等の参加促進活動の継続・拡充
- 一般市民のオペレーターの育成活動の継続・拡充
- 環境保全や食育活動の展開による次世代の担い手づくり

■ 多様な地域活動の中核的な組織への発展

- 自治会・子ども会・学校・事業者等との連携を強化
- 担い手不足が課題の地域行事（清掃、祭り、イベント）の主体的組織へ
- 農業を核とした新たな地域コミュニティの形成

ご清聴、ありがとうございました。



株式会社 流通研究所
代表取締役 鈕持雅幸
平成の二宮金次郎こと
「二の鈕（にのけん）」



〒243-0003

神奈川県厚木市寿町1-4-3-2

電話 046-295-0831

メール kenmotsu@ryutsu-kenkyusho.co.jp

<http://www.ryutsu-kenkyusho.co.jp/>