



『いま知っておきたい！ 農産物直売所で稼ぐ70の極意』

勝本吉伸 著

家の光協会 刊 (TEL03-3585-1147)

定価 1,540円 (本体1,400円+税)

全国に約2万3,000戸もある農産物直売所は、消費者にとって新鮮な青果物を入手できるだけでなく、地域農業の一端を知ることができる場所として人気が高い。しかし、出荷者や運営者に小売業経験がないために経営には苦慮するところも多い。本書は、そうした生産者と運営者の助けとなる頼もしい実用書だ。

農産物直売所の店長を勤めた後、コンサルティング会社を立ち上げて全国の直売所の開設・運営を後押ししてきた著者が、店舗を繁盛させる技を4章立ての本にまとめた。「70の極意」は、突飛で常識から外れたものではなく、現場目線の説得力に溢れたアイデアだ。

第1章は売れる農産物の作り方を紹介している。国内自給率の低いラッキョウやゴマは国産志向の消費者が集う直売所ではよく売れる。和菓子からパンにまで幅広く活用できる

カボチャなどは特産加工に向く。こうした実践的なアドバイスが並ぶ。

第2章では消費者心理に沿った売り場づくりを推奨する。消費者の購買意欲を削がないための商品包装や配置の仕方から、値ごろ感を演出する価格設定まで工夫が満載だ。続く第3章では付加価値加工品に関する戦略をまとめ、最終章を直売所運営側の商品基準や仕入れの法則などの解説で結んだ。

出品者が主役であるという考えが本書の一貫した定義で、漫然と農産物を出荷するだけではなく、主体的に直売に臨むべきと生産者に呼び掛ける。また、生産履歴の重要性や短絡的な値下げの危険性、食の安全を懸念する消費者への対応、農薬の安全使用などにも言及している。本書に書かれてある技を実践する農産物直売所ならば信頼できるし行ってみたいと思った。出荷者、直売所運営者、消費者のどの立場から読んでも楽しく啓発を受ける本だ。

(日本農業新聞 さいとう はな 齋藤 花)