

にこりこー帯にぎわい会議

【前回の振り返り】

そもそも・・・なぜ農は大切なのか、なぜ農を守る必要があるのか？

食材としての価値	生きていく上で必須の食べ物を作りだせる 地元の安心な食べ物を食べられる 子どもに安心な物を与えられる
経済的な価値	産業としての農業／地産地消で地元にお金が回る 経済活性化につながる
農地の機能としての価値	田園景色や生活環境を作りだせる／治水・保水
その他	先祖伝来の土地を大切に守りたいから

だから、農は大切であり、守っていく必要がある。

これが、にこりこー帯で実現したい価値(ありたい姿)の中身そのものであり、一言で言い換えるならば、

「箕輪の土地で農がつくる価値を伝え、楽しむことが出来る場所」(仮)

それを実現するのは、どんな施設か？

① どんな直売所か

- ・旬の食材を知ることができる / 安心である (生産履歴・・・)
- ・顔の見える販売＝生産者とのコミュニケーション、そこに行くと生産者ならではの情報を知ることができる。
- ・箕輪産と仕入れた物とを明確にして販売する
- ・その土地の珍しい物があるという期待→誘客につながる
- ・農産物の試食やながた荘・レストランで味わったものの販売がされている
- ・箕輪を知ってもらい、地方創生の機会になる
- ・売る人の力量 (営業力)、販売員の裁量がある

② どんなレストランか

- ・これは！というものを必ず使っている (加工所・直売所取扱い品との連携)
- ・直売所取扱い品を食べられる (営業時間を合わせる等も)
- ・直売所で残った物でメニューを組み提供するレストラン (=仕入れが安い)
- ・地元の珍しい物を使ったメニュー開発
- ・周りの畑や果樹など、風景とリンクしたメニュー「景色を食べる」
- ・やる気のある、やりたい人にやってもらいたい、設備・環境は素晴らしい
- ・公共団体がやるべきでない (結果よりも指示を守ることに偏る)

③ どんな加工所か

- ・農地の維持の観点から、小ロットであっても自家消費以上に採れたものを受け入れ、加工できる（ロスが多いが、地元のために必要）
- ・加工所を利用しに行くことも「にぎわい」
- ・直売所の材料を使う。レストラン、直売所と連携している。⇔単独で
- ・ジャムだけではなく、オリジナル商品がある（ブルーベリー入りお餅など）
- ・ぱん・ジャム・餅の製造許可を活かす
- ・加工所で何が出来るのかを知ってもらう（見学）
- ・レストラン向けの加工エリア、テナント利用エリア、体験エリア等、加工所の中を区分けして活用し、稼働率を上げ、製造原価を考えていく。
- ・営業がいる
- ・お客が来ないから稼働率があがらない
- ・需要と製造コストが合うようにする
- ・加工所に委託した生産者が色々ところで販売すると加工所の宣伝にもなる
- ・販路がない→受託製造を安定して得れば販路は考えなくてもよい
- ・学校給食で活かす（注引量に応えられる材料、調整できる人がいる）

【今回協議すること】

④ どんな収穫体験か？（果樹団地の活用）

⑤ さらに必要なものはあるか？（追加して整備するモノ・コト）

⑥ 「道の駅」という手段は必要か？