



Aコープ 牟礼店(防府市)

2002.11.29 OPEN
防府市牟礼今宿2丁目3-10
OPEN/9:30~18:30



取材に応じてくださった方
店長・藤井 雅徳さん

「地元」に根ざした店」をモットーとし、以前から地場産のものを優先して仕入れていました。だから改めて「やまぐちコーナー」を設置しても、お客様はあまり意識していないかもしれません。うちのよう小さな店舗では、まとめ買いよりも、その日の「晩ご飯のおかずは何にしよう…」と買いに来られる方が多い。料理に関連した陳列の方が好まれるという特徴もあるので、今後はもう少し独自性を出したコーナー作りをしていきたいと思っています。また商品の良さを知らずともうため、試食などさまざまなイベントにも取り組んでいきたい。

メニューを考えながら野菜を求める消費者に伝えられるよう、商品のレイアウトに牟礼店の気配りが見える。(右) 毎回盛況の朝市。(下)



みんなの販売協力店

「県産農産物販売協力店」は、地元消費者のみなさんに県産農産物をより身近に感じてもらう、利用しやすいように、生産者・流通業者・販売者が一緒になって作っています。このコーナーでは、「販売者」の方に焦点を当て、「やまぐちコーナー」をよりよいものにするための取

り組みや、今後の抱負など、販売者からの声をお伝えいたします。

「県産農産物販売協力店」の情報は、見つめて！やまぐち農産物愛用推進委員会のホームページ「見つめて.net」にも掲載しています。こちらもあわせてご覧下さい！↓ホームページアドレス↓
<http://www.mitsumete.net>



店長・藤井さん

3年前から毎週火・金曜に地元生産者が運営する朝市を店舗前で開いており、いつもお客様がいっぱいです。この朝市の活気と雰囲気店内にもっと反映させたいですね。

そうした点をしっかりとアピールして売らなければならぬと思えます。例えば、萩市相島産のすいかは皮が薄く種も少なくなるよう改良されましたが、皮が薄いので運搬時に割れやすかった。それを防ぐために薄くても丈夫な皮へと再び改良された。そういうことをお客様に知ってもらうことが大切だと思います。よりよいものを作ろうとする努力やおいしい食べ方など、生産者の生の声を聞けば、お客様も安心して買ってみたい、食べてみたいということになるのではないのでしょうか。生産者と消費者との信頼感を築いて、地元のもものは地元で大切に食べていこうという気持ちを地域のコンセンサスにすることが大事だと思います。



県産農産物のPRは、野菜や果物の試食に加え、地元J Aと一緒に県産食材を使った料理の試食会も行っています。今までに、「地産・地消



店長・羽野さん

くおられます。県産農産物のPRは、野菜や果物の試食に加え、「阿東豆腐」や「徳佐の味噌」「りんごジュース」「茄子のからし漬」など、県内産加工品も取り扱っています。オリジナル商品と地元の産直品や加工品をうまく組み合わせた展開がもう一つの課題ですね。また、毎週日曜の朝市や地元の生産者直売所などともうまく連携して、店内に産直コーナーを作り、生産者と消費者の交流の場を作りたいと考えています。

販売協力店になって、市場だけでなく、地元J Aとの協力体制ができたことは大きいですね。より新鮮でより安いものを仕入れられるので、お客様の反応も上々です。入口正面に設置した「やまぐちコーナー」も、店の雰囲気が出るようになったと評判がいいんですよ。月に一度の折り込みチラシでも「やまぐちコーナー」のPRを積極的に行っています。

カレールー「鍋」「ホットドック」、7月には「そうめん流し」などを企画しました。こうしたイベント時は日頃の倍くらいのお客様が来られます。日頃から可愛がってもらうための努力をもっとしなければと思っています。



入口正面のやまぐちコーナーは明るく、親しみやすい。

Aコープ 大内店(山口市)

2002.11.17 OPEN
山口市宮島町8-37
OPEN/9:30~18:30



取材に応じてくださった方
店長・羽野 正治さん



バリューハウス 綾羅木店(下関市)

2002.11.23 OPEN
下関市綾羅木新町3丁目2-1
OPEN/9:30~21:00



取材に応じてくださった方
バイヤー・内田 真一さん



親会社であるサンズカグループの経営方針である「地域密着の販売」と合致していたので販売協力店になりました。もともと豊岡地区は農産物が種類も量も充分あるので、そのメリットをいかせればと思っています。地元で商売させてもらっているんだから、地元のもの大切にしながら、ということですね笑。生産者の方の栽培努力をお客様にどうやって伝えていくかが課題ですね。例えば、エコマークの商品等、付加価値のある商品販売

する場合は、通常よりも価格が高くなることもあります。お客様は家計をやりくりしているわけですから、商品価値を理解してもらえなければ価格の安い方を選びます。生産者の努力や商品の価値をしっかりとアピールしていくことが重要だと考えています。

お客様へのアピールはやはり試食販売が一番。ということで、毎月1回生産者の方に来ていただいて試食販売を行っています。先日行った綾羅木のハウレンソウやサンチエの試食販売は特に評判が良かったんです。夏に向けて焼肉と組み合わせた試食だったので、時期がぴったりだったのでしょうか。こうした企画は時期がずれるとうまくいかないのですが、今後もお客様の心をとらえる企画で時期を考えながら展開していきたいですね。こういう試みによって地元野菜は少しずつ定着してきています。地産・地消はこうした地道な取り組みなのだと思っています。販売協力店ということを通して、地元のもの大切に販売していきたいですね。



「やまぐちコーナー」では常時15~20品目の青果を販売しています。



県内各地にある販売協力店では、さまざまな展開で皆様のご来店をお待ちしています。ぜひ、訪れてみてください！