

産直市場について

産直市場の運営形態や運営方法について、今後検討が必要な項目について精査する。

安佐市民病院跡地の活用方針【抜粋】

- ・跡地周辺の生鮮食料品を扱うスーパーや小売店、既存の産直市場との競合が問題となる。
- ・安定的に商品が供給される仕組みなどについて、地域が主体となって検討する必要がある。
- ・(安佐市民病院跡地活用検討) 協議会からは、小規模な農家等が流通対象にならない規格外の生産物を販売できる場所が欲しいとの意見が示されており(中略)地域による主体的な取組を行うことができる小規模な「産直市場」を整備する。

1 運営主体について

地域が主体となった運営手法について、検討を行う必要がある。

((例) 実行委員会方式による運営(生産者が委員となり計画から販売まで行う、生産者以外が委員となり取引ルール決定や販売者を募集する等))

2 運営形態・運営方法等について

大きく以下の3つの視点について検討を行う必要がある。

常設	ハードを整備し、 屋内で運営	ハード整備が必要。 商品の供給を一定程度確保する必要がある。 加工品の品揃えも必要になってくる可能性が高い。 運営体系は、基本的に委託販売。
非常設	仮設テーブル仮設 テントを設置して 運営	ハード整備は必要ない。 産直市を開催するかどうかは、自由に設定が可能。
販売	生産者自身が運 営・販売を行う	生産者と消費者の顔が見える繋がりができる。 生産者には、自分で販売会計も含めて一定の負担が生じる。 自分で売価を決めて売ることができる。
	委託販売	地域など第三者が 運営・販売を行う
定期	定期的で開催 (月1回、週1回 の開催など)	定期開催とすることで、消費者に浸透し固定客化につながる。 チラシ等による周知がしやすい(一度作れば継続利用可能)。 中止の際に、周知が大変。
不定期	不定期で開催(生 産者のペースに合 わせて開催など)	不定期の場合、消費者の認知度を上げるのに時間を要し、固定客を作るのに時間を要する。 開催を周知するチラシをその都度作成し、PR活動をする必要がある。 商品がそろそろペースでの開催が可能。

3 その他検討事項

- (1) 生産者の確保について(安定供給の仕組み等)
- (2) 周辺店舗との調整について(取扱商品や営業時間、開催日等)