

10. 現地調査報告書

(1) 平成20年度地産地消優良活動表彰地区

農林水産大臣賞

愛知県大府市吉田町『株式会社 げんきの郷』を中核とした大府市および周辺地域に於ける地産地消活動の展開

長野県・埼玉県農業大学校非常勤講師
博士（農業経済学）二木秀男

目次

1. はじめに
2. 「株式会社げんきの郷」の設立過程と「はなまる市」等開業の経緯
3. 「げんきの郷」展開と地域農業の振興
4. 「げんきの郷」展開と生・消一体化の促進
5. 自治体との連携の重要性

1. はじめに

「株式会社げんきの郷」(鈴木忠由社長)は、平成12年3月1日に「あいち知多農業協同組合」の100%出資(資本金1億円)の会社として設立され、現在は生産者(農業者等)727名を擁し、直売所の年間売上額が19億4,000万円、それに加え加工、レストラン、温泉事業などを含めると、37億6,000万円の実績を上げるに至っている。(直売所でのレジ通過人数は210万人)

この売上規模の大きさは、わが国でも有数の存在ではあるが、それ以上に重要な特徴は、これが中核体になって地域農業の振興が図られると共に、生・消共生化が着実に進められるなど地産地消活動が、理想的な形で進められ、将来の農業再生への道筋を拓きつつあることを示していることである。

小論では、このような特徴を特にクローズアップ出来るような形でまとめることとした。

2. 「株式会社げんきの郷」設立過程と「はなまる市」等開業の経緯

当社は、取締役7名(代表を含む)、監査役2名、正社員45名、パート・アルバイト187名(平成20年4月1日現在)によって構成されている。そして連携企業は、地域内の農村女性起業グループ「有限会社七工房彩菜」がある。

当社の活動エリアは大府市、阿久比町、東浦町の1市2町で、これは母体となっている「あいち知多農業協同組合」のエリア(88.7k m²)に該当している。経済圏としては名古屋経済圏に位置していることから、当施設への来客の3割程度は名古屋市からと推定されている。

設立の経過を辿るためには、先ず平成10年に「旧東知多農業協同組合」が地産地消の推進を目指し、21世紀の「食」と「農」を結ぶ「アグリルネッサンス構想」まで戻ることになる。この構想の拠点施設として都市農村交流複合施設「JA あぐりタウン げんきの郷」を整備することとなり、そしてその管理運営を「株式会社げんきの郷」が担うこととなった。

「アグリルネッサンス事業構想」は、“地域農業の再生”を意味し、その基本目標が“「食」と「農」を核とし、環境・福祉・文化を踏まえた健康・安心(全)の地域形成”であった。そして、それを3つの基本施策で支える構想となっている。その第一が“土づくりを基本とした地域農業の再編・)長化”であり、その第2は“環境・文化の保全・継承”、その第3は“少子高齢社会への対応”である。そしてこの施策の具体化として、土づくりを基本とした持続性のある農業の実現、生産から加工・流通・販売・消費に至る食と農の一環システムの構築、農業を核とし、商・工・観光等とも連携した地域複合(6次)産業の形成、自然生態系(エコロジー)と人間生活(エコノミー)が調和した農業・農村文化の再生、人生80年時代をすべての人々が健やかに生きる社会(少子高齢

化社会)への対応が挙げられた。

これらの要素のすべてがカバー出来る拠点施設が“げんきの郷”づくりとして具現化したのである。

もう一点この計画が実現する過程で、このようなJAの構想をめぐって、農業者との意見交流が頻繁に行われたことも特筆すべきである。そこでの議論の焦点は、「このような施設を作って、JAのプラスにはなっても、農業者の所得向上と張り合いづくり(農業の再生)に本当につながるかどうか」ということであった。この点について、徹底的な議論を重ねたことが大変有益であった。これが今でも運営の細部に亘って生かされている。

この議論の結果、農業者の所得向上と張り合いづくりに向け、将来の農業再生を強く意識した施設運営に徹底することとなった。そのあらわれが、いくつか示されている。その第1は、販売(農産物、加工品共に)委託手数料を15%とし、それを貫いていることである。JA運営の直売所の場合、25%を最大に17~8%から20%となっているケースが多いが、農業者の所得向上を特に意識して15%に抑え、施設全体の魅力づくりによって、入込客数の増加と、総売上額の増加によって「株式会社げんきの郷」としての収益を確保する戦略をとっている。第2は、設立計画時に農業者の代表であった鈴村氏が、現在当社の社長であり、かつJAの理事でもあるということが何よりもその証^{あかし}と言える。そして第3は、農業者の研修施設「あすなる舎」を設立し、地域住民のための農業講座を開催し、これからの農業者の育成に具体的かつ積極的に取り組んでいることである。例えば、平成20年度では園芸体験コース(定員30名)、野菜専科コース(定員30名)、果樹栽培コース(定員30名)、花専門コース(定員30名)編成となっているが、これは都市近郊という特性を活かした農業者育成の効果を挙げている。その他、後述するような農業振興への積極的取り組みが、活動理念の中に脈々と生き続けていることを示している。

このような理念の下で、この施設の実現のために、JAは平成11年度に農村資源活用農業構造改善事業の認定を受け、さらに平成12年度には総意構造対策事業の設定を受けることができ、施設整備が急速に進むこととなる。この施設整備に先立って、JAは34億円の投資(5.3haの敷地)を決定し、その確実な運営体制に備えるために「株式会社げんきの郷」をJA100%出資(資本金1億円)で設立した。それを踏まえ、直売所への出荷農家の組織化が進み、地元農産物を食材とする手作り惣菜加工企業「有限会社七工房彩菜」が農村女性起業グループを母体に設立された。

「株式会社げんきの郷」は、「JAあぐりタウンげんきの郷」の運営を任せられ、平成12年12月23日に第一次開業を行なった。この開業は試験開業の意味もあったが、当初計画年間8億円売上げ予定を大きく上回り、実績で13億円となった。この試験開業によって施設立地に自信を得たこと、そしてこれが弾みとなって更なる結束が強化されることとなり、平成13年12月8日に本格的に全面開業となった。これが現在の「はなまる市」である。

当直売所およびレストランそして農産物加工品販売の実績は、平成15年以降20億円を割ることなく安定した状況で推移している。平成19年度は、前述の通り直売が19億4000

万円であるが、レストランが1億8,000万円、農産物加工品販売が1億8,000万円で、それを合わせると23億円を超える状況となっている。

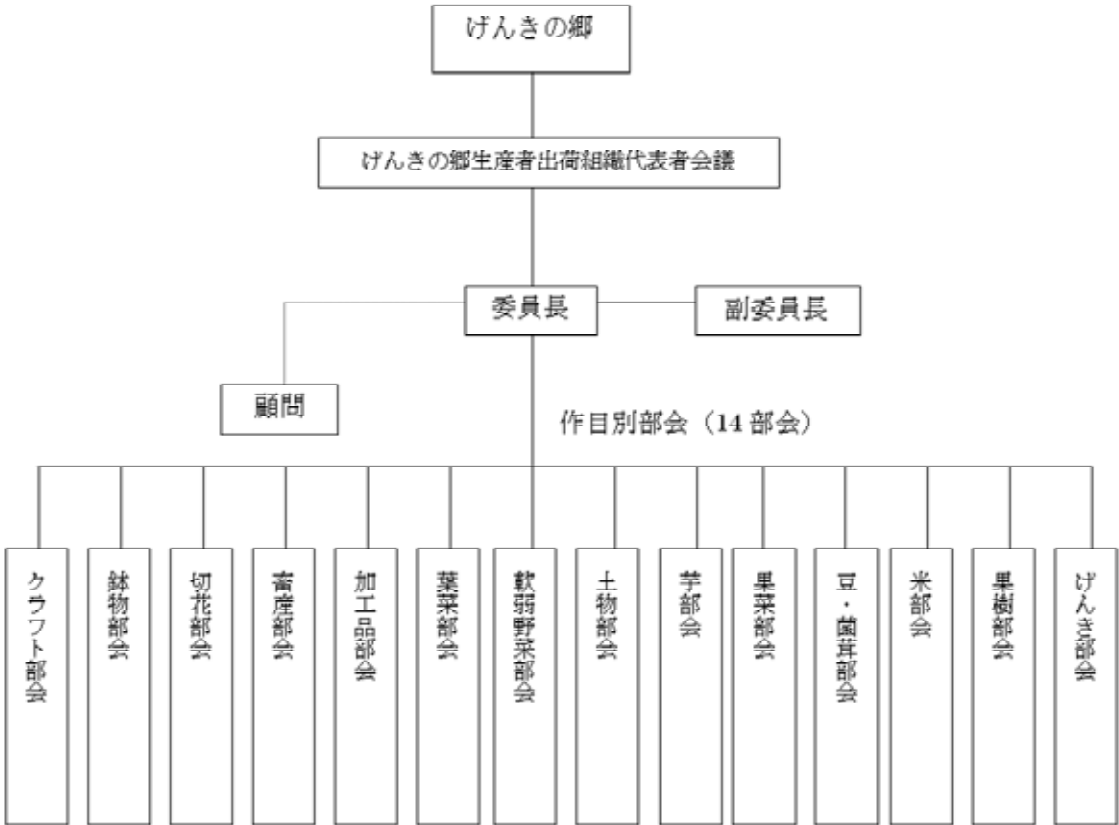
このげんきの郷は、このような直売、レストラン（「食彩処だんらん亭」）、農産物加工販売（「加工施設できたて館」の一部）を中核に、切花、花苗、野菜苗などの「グリーンセンターさんハウス四季」（3億6,000万円）、空港対応等地元食事業を進める「あぐり工房」（5億4,000万円）、市民の憩いと癒しの場「天然温泉めぐみの湯」（レストランタ風を含めて4億3,000万円）、農業者育成と農業体験の場「あぐりカレッジあすなる舎」（前述）などが次々に整備され、これらが直売所などの新鮮・安心に加えて楽しさを提供する施設となって魅力を増している。

平成18年2月1日「株式会社げんきの郷」開業5周年記念を開催し、功労者表彰とチャリティイベントを開催し、そこで集まった寄付金を環境緑化基金として知多半島5市5町に贈呈した。

また平成19年2月1日からは「安全対策基金」を創設し、今まで出荷農業者の負担であった全残留農薬検査の費用を、「基金」負担とした少量多品目づくりに取り組んでいる出荷農業者の負担が減り、安全・安心農産物出荷への意識が高まった。現在、この点に関しては一人の落後者も出ていない。また、同時に生産履歴管理システムの運用をコンピューター管理に切り換えることができている。

ここで、出荷農業者の「出荷者の心得と共に作成されたもの（組合員規約）」と「出荷組織の体系」さらに、平成20年2月1日に行なった出荷者のつどいでの「申し合せ」を以下に示すこととする。これによって、出荷農業者の取り組み姿勢がよく理解できると思う。

げんきの郷生産者出荷組織の体系



出荷者の心得

1. 基本を忘れずに

常に新鮮な農畜産物・加工品を出荷しよう。

消費者の立場にたって「健康・安全・安心・良味」をモットーに努力しよう。

土づくりを基本に減農薬・減化学肥料栽培（特別栽培）に努めよう。

2. ルールを守りましょう

出荷（搬入）時間は、6時～8時30分、11時～12時、13時～14時の3回を基本とします。

*特に、葉物は品質低下が早いので、補充を頻繁に行ないましょう。

商品は全量完売に努め、天候等により客数が減少し販売残品が出た場合は、自己の責任において引取りを原則とします。

引取り時間は、17時30分～18時とします。引取りのなかった商品はげんきの郷にて処分します。

*土物等日持ち商品についても一定の日数を超える場合は全て引き取ることとし、引き取りなき商品は、げんきの郷にて廃棄処分します。

出荷及び引取り時に店内に入る場合は、げんきの郷指定の帽子を着用しましょう。商品の値引きは原則として行ないません。

市場等他から仕入れたものは一切販売できません。

同時期に同一出荷物が多い場合は出荷調整する場合があります。

げんきの郷の信用を著しく傷つける場合、または「運営要領」等に違反する行為があった場合及び1年以上継続して出荷のない場合等については除名することもありますので、きちんとルールを守りましょう。

3. 陳列と売り方の注意

出荷物はげんきの郷の担当者の指示に従って、各自で直売コーナーにきちんと陳列します。

陳列の割り込みやして以外の場所に陳列すること及び在庫品を置かないようにします。

出荷物は見やすい位置にバーコードを添付します。

野菜の袋等については、げんきの郷が指定する袋を使用します。

出荷物は、売り台・床などが汚れないよう袋による出荷等十分注意しましょう。

4. 多品目・長期出荷に心がけよう

年間を通じて出荷できるよう生産計画をたてて計画出荷に心がけましょう。

同時期に複数の品目が出荷できるよう努力しましょう。

そのために、施設園芸等周年栽培体系の確立に努めましょう。

5．出荷物は正確に出荷しましょう

出荷物は、決められた日に決められた量を出荷しましょう。（約束を守りましょう）

加工品の出荷は、食品衛生責任者講習会の受講した方に限ります。

各種勉強会には積極的に参加しましょう。

6．直接消費者の声を聞こう、メッセージを伝えましょう

目新しい商品については、商品名その他、調理方法等説明書を表示する等情報提供に努めましょう。

消費者の声に常に耳を傾け、消費者ニーズに対応する生産と出荷に心がけましょう。

7．げんきの郷の施設は、自分のものと同様に、きれいに・大切に使いましょう。

（注） アンダーラインは筆者による

申 し 合 せ

私たち「げんきの郷生産者出荷者組織」の会員の一人ひとりが、常に利用者の期待に応えられる出荷活動に努めるとともに、げんきの郷と一体となって活力ある直売事業に取り組むため、次の通り「申し合せ」する。

一．多品目・安定生産をはじめ環境課題にも即応し、利用者ニーズに対応する質の高い生産活動を推進しよう。

新規作目・新技術の導入等多様な作目づくりに努め、年間を通じて計画的な生産活動を実践しよう。

環境課題に的確に対応し、利用者から支持の得られる生産活動を実践しよう。

良質な作目づくりに努め、地域農業の評価を高めよう。

一．利用者の高い評価が得られる「良質」な出荷活動を徹底し、げんきの郷ブランドを確立しよう。

目揃会には必ず参加し、品質基準に基づいた出荷活動を実践しよう。

部会で確認された事項は厳守し、質の高いげんきの郷直売活動を実践しよう。

「良質」に加え良識ある「安定価格」(再生産価格)に努め、利用者の期待に応えよう。

利用者の期待に応えるため常に(閉店時間まで)豊富な品揃えに努めよう。

一．「安全対策」に一丸となって取り組み、時代に即応した直売活動を実践しよう。

偽装・不当表示等「農と食の安全」に対する世論は一層高まっており、組織ぐるみの対応で「安全対策」を徹底しよう。

そのために「安全対策基金」を創設し、高度なリスク管理手法を確立しよう。

「たった一人、たった一回が命取りとなる！」を全員が認識し、責任を持った直売活動に努めよう。

一．「顔の見える」直売活動の展開等利用者との交流の輪を広げよう。

部会単位の交流イベント等利用者との顔の見える関係づくりを積極的に推進しよう。

利用者の声に常に耳を傾け、ニーズに対応する生産と出荷に努めよう。

また、目新しい商品等には直理方法等情報提供に努める等「食育」活動にも積極的に取り組もう。

一、「運営要領」等みんなで決めたルールは全員で守ろう。

運営要領及び組織での申し合せ等「決められたことは守る」を一人ひとりが強く認識し「強調」「協同」の実践を通じて活力ある直売事業に取り組もう。

特に、出荷・引取時間は厳守し、規律ある出荷活動を実践しよう。

(早朝出荷8:30まで、引取18時から)

また、態度・身だしなみにも留意し、好感の持てる出荷活動を実践しよう。

一、げんきの郷事業に率先して参加(利用)しよう。

出荷組織の一員として、げんきの郷事業を率先して利用しよう。

げんきの郷の施設・備品は、自分のものと同様に、きれいに大切に使いましょう。

平成20年2月1日

第7回 げんきの郷出荷者のつどい

(注)アンダーラインは筆者による

3. 「げんきの郷」展開と地域農業の振興

当該地域は前述の通り大府中、阿久比町、東浦町の1市2町で総面積は88.7k m²である。地形は緩やかな丘陵地であり、人口157,203人（平成20年4月現在）で、65歳以上の高齢者は17.7%、就業人口率は約50%である。名古屋市まで自動車です約30分で、名古屋市へのベッドタウンの性格もあり、都市化が進んでいる。

昭和36年に愛知用水が完成したことにより、水稻に加えてキャベツ、たまねぎ等露地野菜、ぶどう、なし等の果樹、いちご、ふき、菊等の施設園芸、酪農等の畜産といった多種多様な生産が行なわれており、平成19年農業産出額は92.4億円（農地面積は約3,000ha）となっている。したがって、「げんきの郷」での販売額約20億円は総産出額の約22%に当たる。

平成19年度の直売所販売額19億4,000万円を品目別にみると、米類1億6,000万円、卵8,000万円、豚肉7,500万円、牛肉7,200万円、イチゴ7,000万円、トマト6,800万円、加えて農産物加工品が1億7,000万円となっている。これらの80%が地域的生産で、20%が他地域からの仕入れ品となっている。

この「げんきの郷」直売所の出荷農業者は現在727名で先の図の通り14部会に分かれている。出荷者の38%以上が年間100万円以上の売り上げを実現しており、この100万円以上の農業者の割合が年々増加している。また、1,000万円以上の売り上げ出荷農業者は29名誕生した。

この結果、農地の荒廃化に歯止めがかかり、Uターン後継者や新規農者（前述の「あすなる会」での受講生等）が確保されるなど、都市化や担い手の高齢化などで営農意欲が衰退傾向にあった地域農業が大いに活気づいている。

安全・安心な農産物づくりへの取り組みが進んでおり、出荷者全員が交代制で週3回の出荷検査を行なうことに加えて「株式会社げんきの郷」社員による毎朝の出荷物点検を実施し、偽りの悪いものや価格が不当に高いものは撤去する仕組みになっている。また、生産履歴記帖の義勢付けチェックや残農菜検査の受検などが進み、それらを出荷農業者組織の「安全管理委員会」によるマネジメントによって維持されると共に、消費者（顧客）にも紹介し、幅広い支持を保っている。

全員エコファーマーを目指す出荷農業者は、これら安全・安心農産物の安全供給のために、各柱の研修会に参加すると共に、平成14年3月から始まった顧客組織「げんきかい」の「代表者会議」（28名）と年2回の意見交換や交流会、さらには現場巡回などを行ない、農業や農産物への理解促進を図っている。農村レストラン「だんらん亭」でも顧客組織「だんらんかい」を設立（現在3,300名以上の会員）し、料理や食材への意見を得て、それを栽培に生かしている。

また、福祉関係や学校教育との連携（給食食材提供を含む）も進めており、地元での対応のほか、県内小・中・高校の総合学習や研修への協力にも努めている。学校給食食材提

供は前述の「あぐり工房」が中部国際空港関係や外食産業対応と共に行なっており、食品の安全、安心には徹底した管理が施されている。

4. 「げんきな郷」展開と生・消一体化の促進

これらの大規模施設の運営に際して問題になりがちなのは、消費者（顧客）や子どもたちとのきめ細かい対応の不足である。

しかし、当該施設の運営に関しては、様々な活動の面で細かな配慮がなされている。その特徴的な点を以下に述べることとする。その第1は、店頭での販売商品（農産物）の説明が徹底していることである。当社の統括部長が日本ベジタブル&フルーツマイスター協会の講師でもあり、「ベジフルコミュニティあいち」の代表として活動もしているが、その当人或いはその指業を受けた従業員が、店頭での消費者（顧客）対応に取り組んでいることである。第2は、地場農産物の消費拡大のためのPRに積極的に取り組んでいることである。当直倍所では、キャベツ、たまねぎ、じゃがいも、ブロッコリー、ほうれんそう、小松菜などの生鮮野菜が？いが、「大府の伊勢いも」、「東浦の巨峰」など地域の特産物や地場農産物を使ったワイン、カレーなど加工品も多く販売しており、年間の総出荷数は400万点を超えており、地域農産物の消費拡大とPRに役立っている。

第3は、農村女性の活動を積極的に生かすと共に、その支援体制が進んでいることである。前述の「できたて館」では、直営の「パン工房」、「アイスクリーム工房」と手づくり惣菜（1g1.8円の量り売り）の店「七工房彩菜」があり、パンもアイスクリームも惣菜も共に地元食材を活用した女性たちの手づくり加工品である。さらに、「七工房彩菜」では個数限定の弁当が販売されており、この地域の家庭の味が楽しめると共に、地域の食文化や地場農産物のPRにも一役買っている。また、ここでの加工作業に地元の高齢者が参加しており雇用の場ともなっている。

第4は、前述の「あぐり工房」（JA あいち知多農畜産物加工センター、・・・東浦町）の活動であるが、ここでの活動が地産地消活動として注目してよい。すなわち、「げんきの郷」内農村レストランへの食材提供だけではなく、平成17年2月の中部国際空港開港による新たな食材需要への対応、地域内外食産業や地域内学校給食食材の供給などを積極的に進めている。

第5は、地元食材を使った地域特産加工品の開発と製造を前述の「できたて館」を拠点に女性グループによって進めていることである。地元大豆による豆腐やみそ、地元野菜を使った漬物米を加工した「米菓子（饅頭）」など。これが直売所での品揃えと魅力づくりに貢献している。当然ながら、農産物の付加価値化にも寄与している。

第6は、環境保全を目指すリサイクルの推進である。これは前述の「七工房彩菜」での取り組みであるが、家庭から排出される生ごみを堆肥にし、それを使って栽培した農産物を食材にする資源循環の取り組みである。

第 7 は、「顔が見え話のできる」取り組みであるが、直売所での出荷者の名前や顔写真は当然ながら、栽培方法や調理方法に関するコメントなど記されたものを商品や展示場に出し、顧客への情報提供としている。また、農業者自ら加工品に取り組む女性もいて、売り場を賑わせている。このような加工品は、特産の米を使った寿司や炊き込みごはん、みそなどである。

第 8 は消費者や子どもたちとの体験交流の実施である。この活動は、地域の消費者や子どもたちの「農」と「公」と「環境」に関する理解を促進するのに役立っている。年間では 4 万人以上が参加する「農と食の体験イベント」となっており、平成 20 年度には 4 月から翌 3 月まで 27 回に亘って実施された。春の菜の花つみや、6 月のさつまいも植付け、田植え、10 月のさつまいも収穫、味噌づくり体験、正月のし餅づくり等々。

第 9 は、消費者（観客）把握にもつながる「げんきの郷カード会員」の募集と、ポイントに応じた割引；定期的な会員情報発行、生産者との交流イベントへの優先参加などを進めていることである。現在会員は 35,000 人であるが、これを拡大することにより、より豊かな農業・加工体験参加を促し、「顔が見え、話ができる関係づくりすなわち「生・消共生化」が進められて行くこととなる。これが環境保全型で高付加価値型そして地域循環型の新しい農業再生の道を拓くことにつながると考えられる。

この会員優先体験交流では、例えば年間を通じて田植えから稲刈りそして餅つきまでの「もち米づくり」を親子で体験するもので、21 組 100 名程度が参加している。また、収穫体験では、とうもろこし、らっかせい、さつまいも等の収穫体験で約 2000 名の参加がある。

第 8 は、さらに「このカード会員」より幅広く直売所へ来る消費者会員「げんきかい会員」に対しても、定期情報の発行を「地域の食情報」として提供していることである。地場農産物の旬やそれを活用した料理を紹介するカレンダーの作成・配布や農業生産者との交流イベントの開催の案内などである。これらの情報提供と共に、一般的な野菜だけではなく、春の竹の子やふきのとう、夏の枝豆、オクラ、モロヘイヤなど四季折々の農産物を極力出荷することに努めている。

これらの活動が重なり合い、前述の農業振興活動と結び合っ、これからの農業再生の道が拓かれて行くと確信している。

5. 自治体との連携の重要性

このような大規模な事業にかかわりなく、これからの「食」と「農」と「環境」をつなぐ活動は、自治体との協力関係を抜きにしては成り立たない。

その点で、当該地では 1 市 2 町との関係であるが、「JA あぐりタウンげんきの郷」の整備は、農業構造改善事業により推進されていることから、1 市 2 町の農業振興計画に整合していると言ってよい。特に「株式会社げんきの郷」がある大府市では、平成 11 年 1 月に公表した「第 4 次大府市総合計画（1999 2010）」において、都市近郊農業の基本方針のひ

とつとして吉田地区に地域密着による農業の発展を目指す食の健康拠点づくりを揚げ「JA あぐりタウンげんきの郷」の整備を促進した。

このことが、「げんきの郷」づくりに大きく反映すると共に、その後の整備にも大変有効であった。今後もこの連携は保持されるべきものと期待している。

6. 今後の課題に触れて

「株式会社げんきの郷」の活動の特色は、都市近郊という立地条件を活かして、時代を的確に見据えた設立当初からの理念「食と農、環境と福祉、文化をテーマとした健康・安全の地域づくり」を揚げていたこと、そして農業の展望として、農業所得の向上、農業従事者の増加、耕作放棄地の解消、地域自給率の向上を目指していたこと、そしてそれを施設づくりとその運営に徹底して生かす努力を重ねて来たことである。そしてその成果が平成 19 年に 2 名の農業後継者の就農があったことなどに現われている。

そして、今後 3 カ年のチャレンジ目標として、「健康、食と農をテーマに知多半島の魅力を創造」を揚げ、地域住民及び消費者（顧客）が求める「高品質、安全・安心」で豊富な品揃えによる事業の活性化を目指している。

品目づくりを始めとして質の高い「地産」活動

年間にわたり豊富な地元産物の品揃えは直売事業の必須であり、露地に加え施設園芸など新たな技術導入により多品目、安定出荷作業体系を確立する。また、顧客の「安全」に対するニーズは一層高まっており、出荷農家全体が「環境課題」に的確に対応することが強く望まれ、「全員エコファーマー」を目指し直売事業への取り組み強化を図る。

質の高い事業展開による顧客ニーズへの対応強化

「新鮮、良質、安全」をモットーに、こだわりの地元農産物を提供し、顧客ニーズに対応する直売事業を推進するとともに、一層「安全」対策に取り組むことによって、利用者の指示と信頼を得られるような質の高い事業運営を目指す。

生産者出荷組織の自主活動を促進するとともに、顔の見える関係強化

顧客（消費者）と農業者との直接交流は、まさにファーマーズマーケットとしての魅力である。出荷農業者との多様な交流会の創造に努めると共に、良質な物づくりへの取り組みを強化するために、出荷農業者の意識醸成につとめ、生産者組織の活性化対策と合わせ積極的に推進する。

以上の今後 3 カ年のチャレンジ目標は、開業 10 周年を目指した「事業改善開発基本計画」の策定の中で、さらに総合的視点からの吟味が求められている。そこで最後に、筆者からの若干の提言を延べることとしたい。その 1 つは、学校給食食材提供と併せた子どもたちへの「食」と「農」に関する教育支援活動である。「食育基本法」の具体化などあっても、「食育」は比較的スムーズに進んでいるが、「農育」がおくれている。「農育」は、子どもへの生命の大切さを教え、子どもたちに生じている知の空洞化を防ぐ大切な教育である。

それへのプロ農家の支援・協力が求められている。この子どもへの「食農教育」は将来の賢明な消費者づくりでもある。2つは、直売所の顧客（消費者）との間で「食事バランスガイド」を利用した食生活の見直しを消費者と農業者が一体になって進めることの重要性である。食事バランスガイドを手掛りに、自らの食生活を見直すと、野菜や果物や米をもっと食べないと健康によくないことがわかってくる。それだけではない家庭でのゆったりとした食生活のあり方をとり戻すことにもなる。そうすれば、直売所での安全・安心な素性のわかった農産物への需要はもっと増して、売れ行きもよくなる筈である。そうなれば客単価が増え、入込客が増えなくても売り上げが増加するという効率的な販売効果を生み出すこととなる。

3つは、これからの農業・農村ビジネスの推進に当たって、農・商・工・観光連携が有効性を持つことが想定される。かつては六次産業事業の展開など内発的な推進を基本にして来たが、これからは内発的な農業・農村ビジネスの成果を臍に据えて、その連携を進めることが有効だということである。

4つは、「株式会社げんきの郷」の経営についてであるが、平成19年度の経営成果は下記の通りである。

貸借対照表 平成20年3月31日現在 (単位千円)				損益計算書 平成19年4月1日から平成20年3月31日 (単位千円)			
科目	金額	科目	金額	科目	金額	科目	金額
〈資産の部〉		〈負債の部〉		経常損益の部	営業収益	3,781,180	
流動資産	939,293	流動負債	395,465		売上高	3,766,833	
現金	26,922	買掛金	234,088	はなまる市	1,956,044		
系統預金	788,164	未払金	145,609	さんハウス四季	360,998		
売掛金	45,373	利用券勘定	1,208	できたて館1	128,427		
未収金	36,692	催事保証金	5,000	できたて館2	89,274		
繰越商品	12,585	未払法人税等	175	だんらん亭	151,296		
仮払金	28,356	仮受金	3,719	めぐみの湯	350,677		
前払費用	129	未払消費税等	5,665	夕風	84,189		
未収選付法人税	1,522	引当金	47,934	めぐり工房	539,891		
貸倒引当金	453	賞与引当金	13,300	七工房彩葉	106,034		
固定資産	188,273	退職給付引当金	29,268	その他営業収入	14,346		
減価償却資産	125,498	役員退任給与引当金	5,366	営業費用	2,776,858		
成価償却累計額	△73,951	負債の部合計		売上原価	2,776,858		
土地	129,711	(純資産の部)		販売費及び一般管理	873,403		
建設仮勘定	3,660	資本金	100,000	営業利益		130,918	
無形固定資産	3,355	利益剰余金	609,551	営業外収益の部	営業外収益	12,321	
外部出資金	50	利益準備金	25,000	営業外費用	261		
預託金	120	その他利益剰余金	584,551	経常利益		142,958	
繰延資産	4,951	特別積立金	478,000	特別損益の部	特別利益	1,515	
繰延税金資産	20,263	当期末繰分利益(うち当期利益金)	106,551	特別損失	133,090		
資産の部合計		純資産の部合計	709,551	税引前当期利益		11,383	
		負債及び純資産の部合計	1,152,951	法人税・住民税及び事業税	6,973		
				法人税等調整額	△2,245		
				当期利益		6,655	
				前期繰越利益		99,096	
				当期末繰分利益		106,551	

利益処分案

(単位:千円)

項目	金額	積立後残高(処分後)
当期末処分利益	106,551	
当期利益	6,655	
前期繰越利益	99,896	
利益処分額	0	478,000
特別積立金	0	478,000
次期繰越利益	106,551	

これによると、当初の 34 億円の JA 投資資金に対する返済を年間 1 億円可能として、なおかつ利益が確保できる状況である。貸借対照表でのバランスも良好である。

これからの課題は、いくつもの事業の複合した展開による機会損失やロスの削減と逆にシナジー効果（相乗効果）発揮を促進できる運営の推進によって、顧客単価の向上を図り；観客の固定化、安定化の確立であろう。そして施設の魅力を絶えず維持するための変化づくりの推進である。

何よりも、農業者が失ってしまった農業への誇りや情熱を、この「げんきの郷」への関わりを契機にとり戻すこと、そして新しい日本農業再生の道を切り拓先駆的地域の存在威をわれわれに示してほしいと期待するものである。