

食育体験プロジェクト

大野 莉里歌 (21歳 学生)

【取組内容】

- ・ 兼業農家であり農園の利用権のある園主が小・中学生とその親に本格的な農作業を恒常的にサポートする食育体験農園
- ・ 種まきから収穫そして食卓まで一貫して行うことで、利用者は循環の大切さを学べ、食育の良い機会となる。
- ・ 単なる畑のレンタルではなく、一緒になって農作業を行い、収穫するスタイルは究極の「顔が見える農業」ではないかと考える。



園主である農家は相場に影響されずに農園利用料収入が望める



安定した収入を得られる

体験農園を通じてコミュニケーションが図れる



農業を理解してもらう良いきっかけになる

利用者は収穫した新鮮な農産物をそのまま持ち帰れる



園主にとっては利用者自身が収穫を行うため作業経費の削減になる。

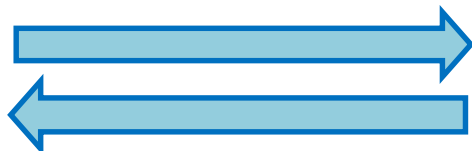
食育体験プロジェクトを実施することにより食育の推進及び兼業農家の収益向上につながる



農園の園主



- ・ 農園のレンタル
- ・ 農作業のサポート



- ・ 農園利用料の支払い

食育



農園利用者

(子育て世代等)

収穫体験



北上産アロマオイルと虫よけスプレーの開発

田村 正人 (35歳 会社員)

【取組内容】

- ・ 空いている土地でハーブや花卉を栽培し安心安全な国産エッセンシャルオイルを蒸留し販売する。
- ・ 副産物として抽出されるハーブウォーターは天然成分100%の虫よけスプレーとして販売する。

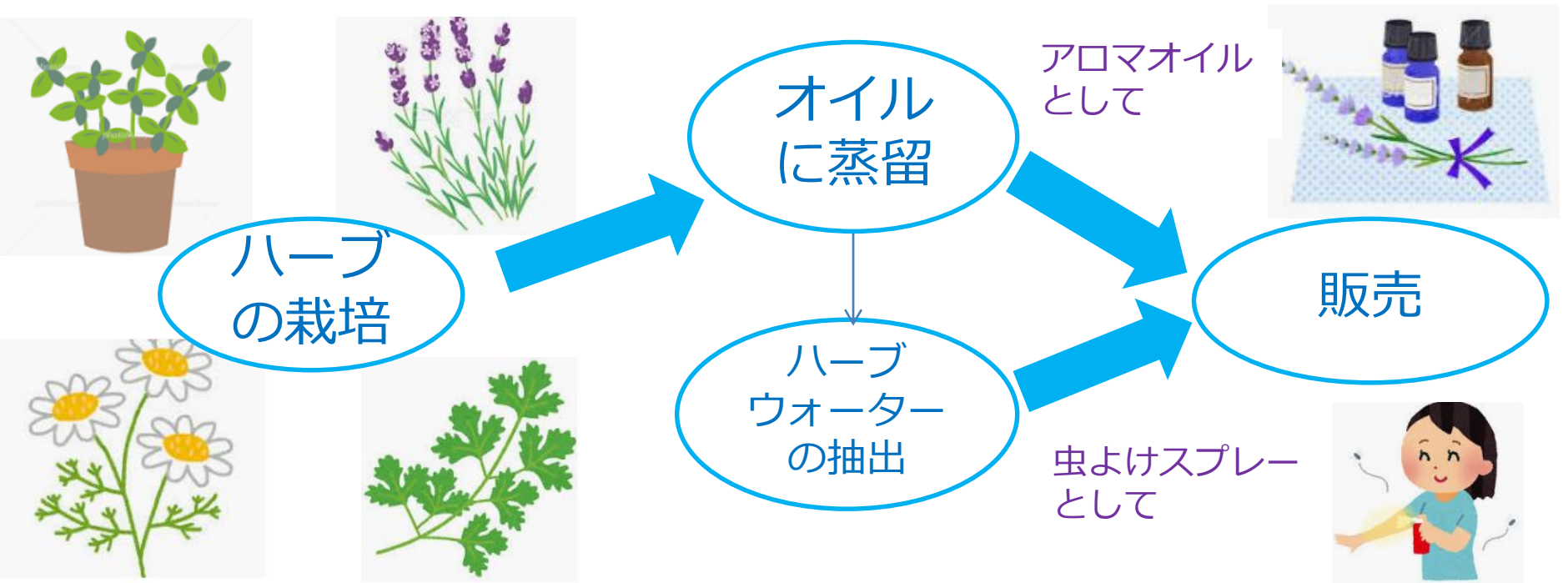


ストレス社会において、
香りはストレス軽減やリ
ラックス効果が期待でき
る
↓
香りを生活に取り入れる
ニーズが高まっている

ハーブは栽培に手間がか
からず、収穫時期も長
い
↓
休日しか時間が取れな
い兼業農家でも始めや
すい

乾燥ハーブを蒸留し、
オイルにすることで、
冬季にも作業できる
↓
生花よりも販売期間が
長く、通年で収入が得
られる

北上産アロマオイルと虫よけスプレーを開発することにより兼業農家の収益向上につながる

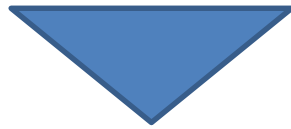


自治会ファーマーズ

松谷 真理子 (70歳 無職)

【取組内容】

- ・自治会の高齢者向けの各種行事(ふれあいディサービスなど)の中で、地域内の兼業農家の農産物を販売する。
- ・地域内の遊休農地や農地中間管理事業(農地バンク)の活用が困難な小規模農地においては、自治会の活動の一環として、地域住民が共同で野菜などの栽培管理を行う。収穫した野菜は同様に自治会の各種イベントで販売し、自治会の収入源とする。



コストをかけずに農産物の販売機会を増やすことができる。



兼業農家の収益向上及び、自治会の収入源の確保が期待できる。

農地バンクで受け手の見つからない小規模な圃場でも、有効活用ができる。

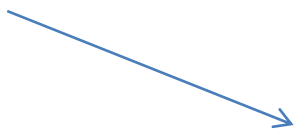


耕作放棄地の解消に役立つ。

車や公共交通機関を利用しなくても、日常の中で近所で野菜などを購入する機会が増える。



高齢者の買い物の利便性が大幅に向上する



自治会内のコミュニケーションツールとなり、住民間の交流促進や各種行事への参加者の増加が期待でき、自治会の存在意義や活動の幅が広がるとともに、兼業農家の収益向上につながる。

小規模農地の活用

収益向上



兼業農家

農作物の販売



自治会行事

利便性の向上

近所で農作物が手に入る



高齢者

自治会単位での地産地消の推進

北上版やさいバス

平野 理砂 (56歳 パート)

【取組内容】

- ・ 静岡県で取り組まれている野菜バスの取組を、北上市でも実施する。バス停は生産者の作業場や自宅付近や交流センターなどとする。
- ・ 農産物を回収する場所と、受け取ることができる場所を決めてルートにして定期的に運行する。



作物を近くのバス停にまでもっていけば受取り先に届く。



あちこち出荷しに行かなくてもよいため、農家の負担が減る。

生産者が共同で利用できるバスに配送を頼む



個人で配送するよりも、ガソリン代や出荷作業が少なくて済むため、経費の削減になる。

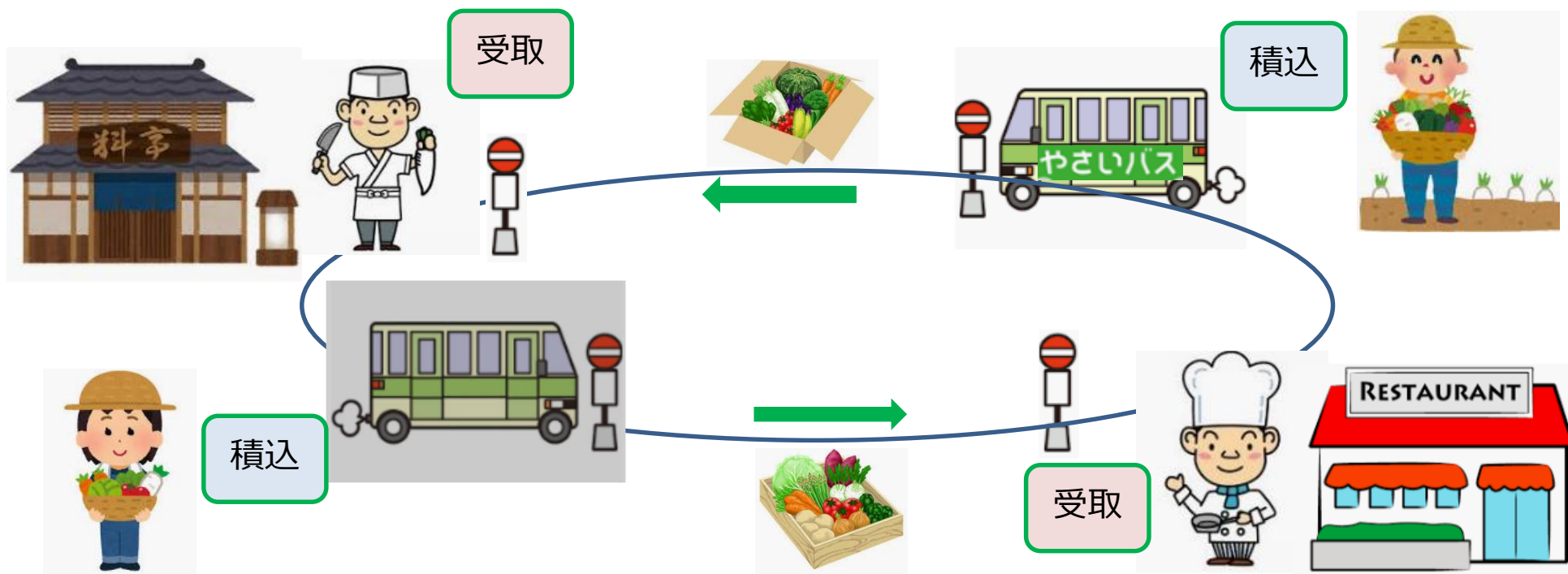
予約をすれば指定した日に近くのバス停に野菜が届く。



スーパーが近くに無い土地でも新鮮な野菜が手に入りやすくなる。



生産した農産物の販路拡大が行えることと、出荷作業の経費削減ができることにより、兼業農家の収益向上につながる。



あなたのマンション（団地）にマルシェがやってくる！

平野 理砂 （56歳 パート）

【取組内容】

- ・マンションのロビーや、団地の駐車場などにマルシェの出張販売をできる仕組みづくり。
- ・定期的にマルシェを行っている団体にマンションや団地への出張販売をしてもらう。



マンション周辺地域のイベントなどに合わせてマルシェの出店を行う。



人が多く来るため、イベントの盛り上がりが見込める。

農産物を売りたい生産者と、売りに来てもらいたいマンションの情報をマッチングする。



生産者は新たな顧客や販売先を確保できる。

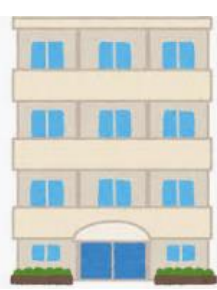
生産者が住まいの近くに農産物の販売しに来てくれる。



消費者は、新鮮な野菜を手軽に購入することができる。



生産した農産物の新たな販売先の確保により、兼業農家の収益向上につながる。



生産者



マルシェ出店



消費者