

こうすればうまくいく！ 飲食店と農家の直接取引の抜け道

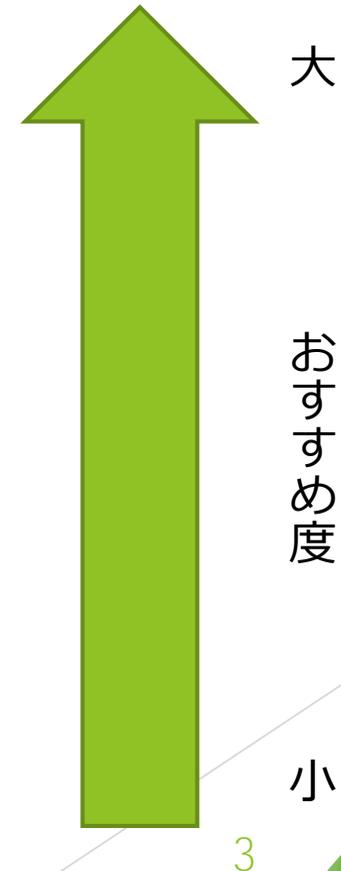
作成者：うちで農園 小勝正太郎

原則うまく行きません！ でも..

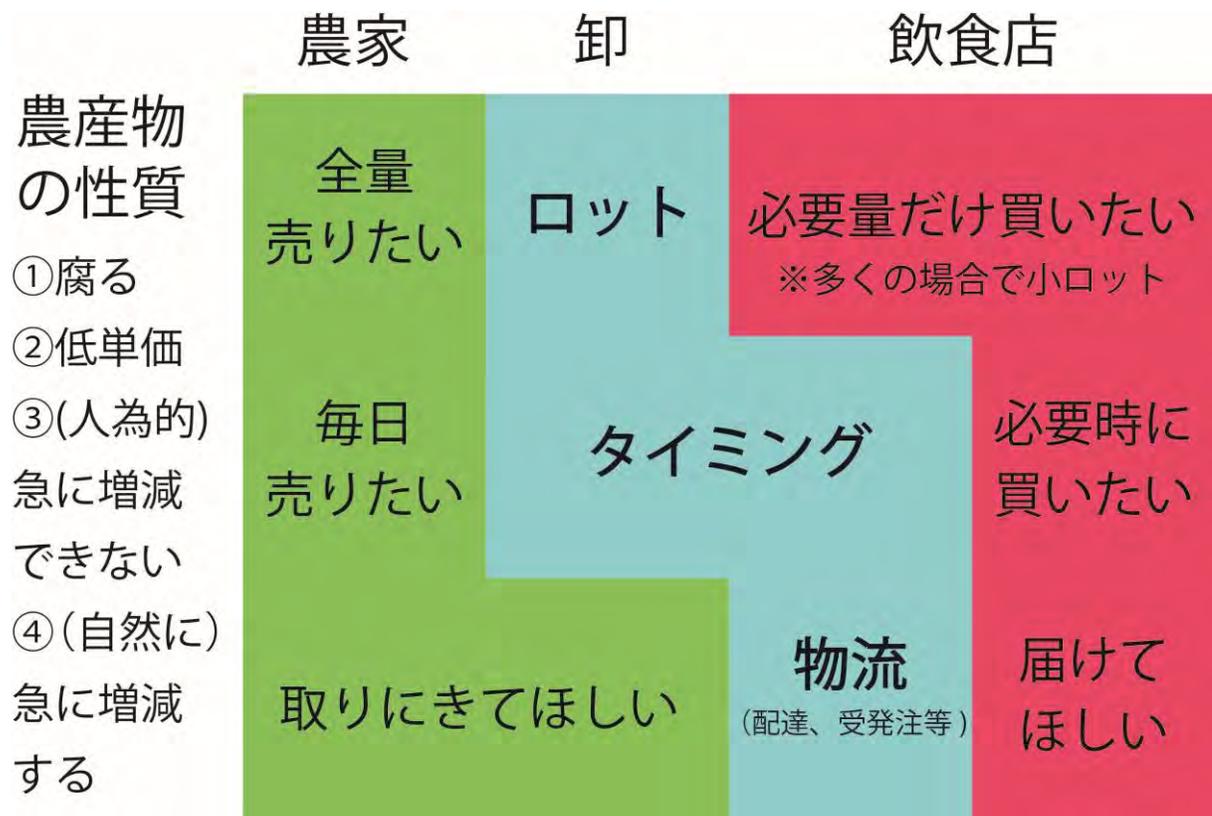
- ▶ 飲食店様と農家との直接取引は原則うまくいきません！
 - ▶ 長続きしません。多くの先人がこの課題に挑み、そして散ってゆきました。
 - ▶ しかしこの失敗の分析や共有がなされないまま「生産者と飲食店をつなぐ」系のマッチングフェアが全国で開催され続けているという不可解な現実があります。
- ▶ しかし飲食店様が地域の農業に興味を持ってくれることが悪いはずはありません。農家にとってはとても嬉しいことです。
- ▶ そのため本資料では、先人の失敗の分析を踏まえ、**不可能を可能にする抜け道**をご提案したいと思います。

抜け道には↓のようなやり方がありますが、
次のページからはまず現状と課題をお伝えします。

- ▶ ①共同直売所で購入する
（直取引ではないが直販）
- ▶ ②冷凍品をまとめ買いする
- ▶ ③長くもつ野菜(1ヶ月など)を
まとめ買いする
- ▶ ④ランドメニュー化する
- ▶ ⑤野菜おまかせセットにする



そもそも農家と飲食店の都合は噛み合っておらず、
噛み合わせるために卸（中間業者）が存在しています。

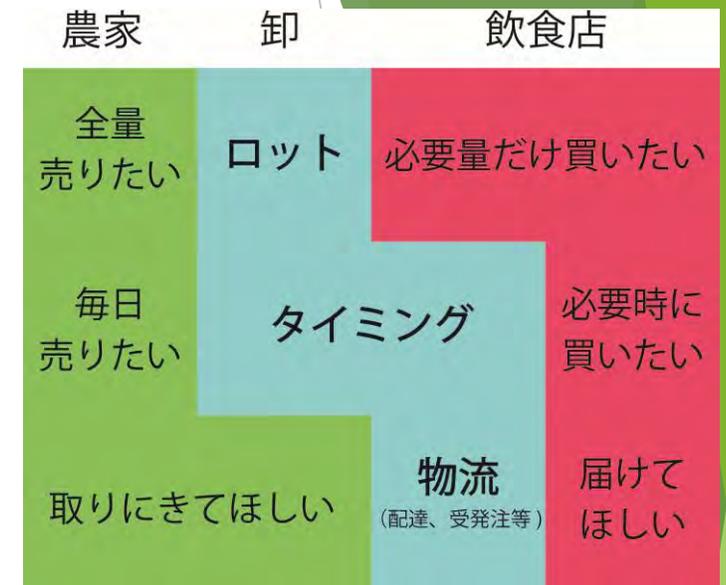


そのため中間業者を抜いて直接直引する場合、
都合をどう噛み合わせるかがポイントになります。

上手くいかないパターン①

「1000円分だけ配達してほしい」

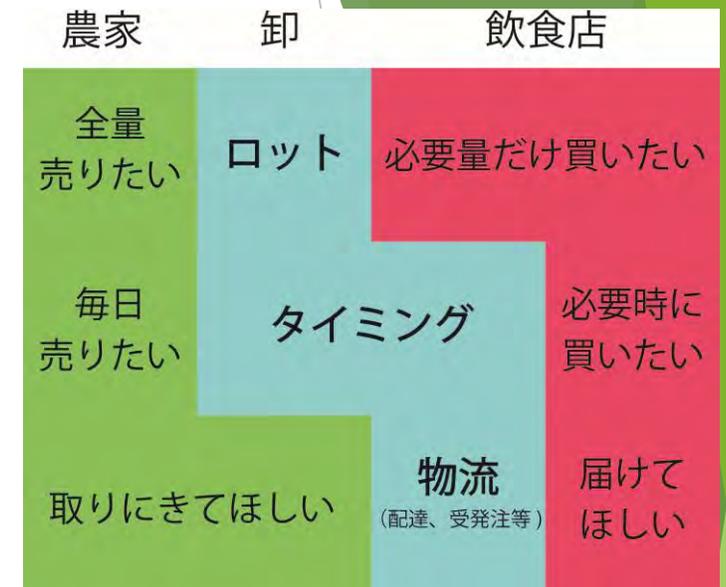
- ▶ 「ロット」の都合が噛み合っていない。
 - ▶ 最低でも1配達で5000円以上は必要とされます。
- ▶ 「物流」の都合が噛み合っていない。
 - ▶ 農家が配達する場合、最低発注金額や配達料を話し合い、採算を確保する必要があります。
- ▶ 「タイミング」の都合が噛み合っていない
 - ▶ この注文はおそらく定期注文ではなく不定期の単発注文とされます。
 - ▶ 不定期注文だとそもそもその野菜がなかったり、既に行き先の決まった荷を崩さないに対応ができなかったりして農家のオペレーションコストが高くなります。
- ▶ 農家は義理で引き受けてしまうパターンがあるが長続きはしない。



上手くいかないパターン②

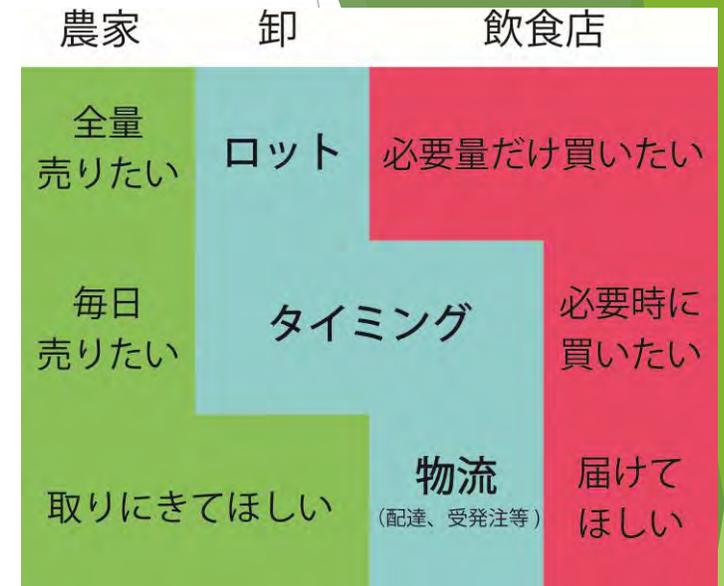
「あれをつけて、これも、それも1つ」

- ▶ 「タイミング」の都合が噛み合っていない
 - ▶ 色々あるかどうかは野菜の生育状況によります。生育状況について逐一コミュニケーションをとれるのが理想ですが、なかなかその余力を割ける農家いません。
- ▶ 「ロット」の都合が噛み合っていない
 - ▶ 1つ2つの極小ロット注文はオペレーション等のコスト上、不採算になる農家がほとんどだと思われます。
 - ▶ もしこの注文が不定期の注文であった場合、さらに不採算になりやすそうです。
- ▶ 農家は義理で引き受けてしまうパターンがあるが長続きはしない。



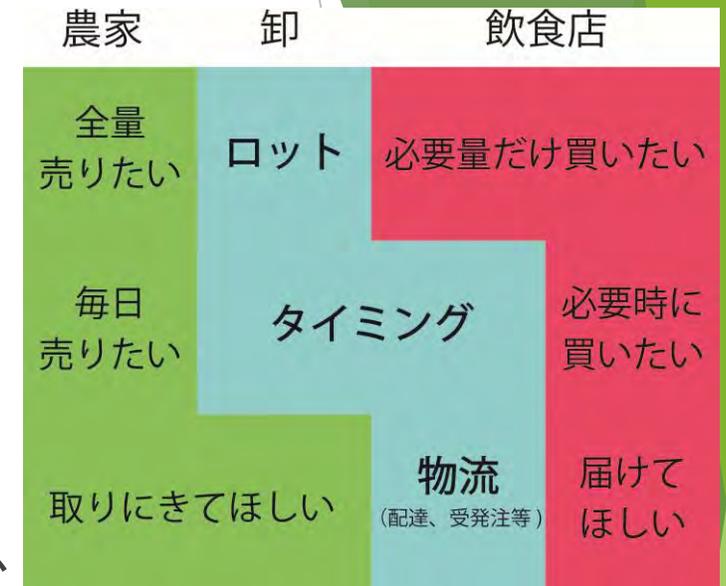
上手くいかないパターン③ 「規格外品だけほしい」

- ▶ 「タイミング」が噛み合っていない
 - ▶ 規格外野菜やB品は出ない日も多いのです。
- ▶ 「ロット」が噛み合っていない
 - ▶ 出るとしても少量しか出ないため、正規品と併せてロットを大きくしないと注文額が採算ラインを超えなさそうです。



- ▶ (余談) ちなみに世間で規格外野菜・フードロスが大変誤解されたまま広まっています。
 - ▶ 規格外品=B品ではありません。ちょっと曲がったりしたもの(B品)はふつうに売れます(市場にも規格がある)
 - ▶ 規格外品はゴミに近い野菜のことです・・・病気や虫や生理障害で味や日持ちに難があるような。
 - ▶ その規格外品ですら畑に還せばちゃんと肥料になります。規格外野菜を運ぶことの方が燃料代の分だけよっぽどもったいなく、環境にも悪いというパターンも頻発しています。
 - ▶ そのため農業の段階でフードロスはあまり出ないです。出るのは流通段階からです。
 - ▶ 「規格外野菜を買うと農家が助かる」も誤解です。規格外野菜が流通して正規品の価格を破壊するより、正規品をちゃんとした値段で買う方がよほど農家は暮らしてゆけます。

「抜け道」の方向性



- ▶ 以下が抜け道の方向性となります。
 - ▶ ① 「ロット」をなるべく大きくし、
 - ▶ ② 「タイミング」をなるべく定期注文に近づけ、
 - ▶ ③ 「物流コスト」をなるべく小さくする
(配達回数・受発注回数をまとめる、受取りを無人にする等)
- ▶ ただしこの方向性は飲食店様側の利便性を下げるかもしれません。
- ▶ しかし次のページの方法であれば、折り合いやすいのではないかと思います。

①共同直売所で購入する (直取引ではないが直販)

- ▶ こんなイメージ
近くの農協の直売所に週1回だけ通い、鮮度抜群のコマツナをまとめ買いする。コマツナは冷蔵庫で保管しておき、1週間以内に使い切っている。
- ▶ 共同直売所（農協や郷土の森）には農家のとれたて野菜が並んでおり、スーパーの一般品と比べて鮮度も非常に良いです。
- ▶ 価格も農家との直取引とあまり変わりません。直取引ではありませんが、委託販売なので農家の直販という位置づけなのです。農協が売っているわけではないです。
- ▶ 農家にとってはこれが最もコストがかからず、採算のとりやすい取引方法です。
- ▶ デメリットは、いつも欲しい野菜があるとは限らない点です。
 - ▶ この点は、いつも必ず出る野菜をグランドメニュー化したり、季節によってメニュー内の野菜を変えたりする必要があると思われます。

②冷凍野菜をまとめ買いする

▶ こんなイメージ

冷凍トマト20kgを農家の作業場の冷凍庫まで取りに行く。受け取った量を農家にLINEして、後日農家からLINEで送られてくる請求書にしたがって振込する。

▶ 冷凍野菜も立派な地産地消です。ロット、タイミング、物流すべての面でGOODです。

▶ メリットとして、冷凍することで味が良くなる野菜もあります（トマト等）
完熟どりで冷凍すれば味も一般の冷凍品より良くなります。

▶ トマト、ブロッコリー、キノコ類、ブルーベリー、などなど

▶ デメリットは、調理法や野菜が限定されること、味と食感が変化することです。

▶ 取引額は、1回10000円以上が望ましいと思われます。

▶ 準備：冷凍庫を買い、あらかじめ発注方法・支払い・伝票・受け渡し方法について共有しておく

▶ おすすめ：レマコム製冷凍ストッカー（安くて機能○）<https://www.remacom.com/-c-2.html>

③長くもつ野菜(1ヶ月など)をまとめ買いする

- ▶ こんなイメージ
ジャガイモ30kgがほしいと農家にLINEすると、後日農家がスーパーの配達の中に寄って配達してくれた。その場でレジから支払い、農家から領収書ももらった。
- ▶ ジャガイモ、サツマイモ、サトイモ、カボチャ、タマネギなどは冷暗所・常温で1ヶ月以上日持ちします。冷蔵庫のスペースも圧迫しません。
- ▶ ロットもまとまり、配達回数も減らせます。非常に良い方法です。
- ▶ デメリットは、野菜が限定されること、保存スペース、お客様に野菜の鮮度をアピールはできない点です（地産地消はアピールできます）。
- ▶ 収穫時期の目安：ジャガイモ...6月、サツマイモ...10月、サトイモ...10月、カボチャ...7月、タマネギ...6月
※上記のものは収穫から2か月ほどは農家に在庫していることが多いです。

④ グランドメニュー化する

- ▶ こんなイメージ
これまで地元の野菜は季節のメニューとしてスポット的に使っていたが、グランドメニュー化することで「毎週(月)に30kg」といったように定期・定量注文とした。
- ▶ 農家側はロットとタイミングが改善されることで、採算が立ってきます。
- ▶ 飲食店側も地元産野菜が食べられる店というアピールができます。
- ▶ デメリットは安定供給の難しさです。コマツナなどの必ず周年で出る野菜を選ぶ、冷凍野菜を使う、半年や3か月などの中期メニューとするなどの手があります。
- ▶ ほか、農家と栽培カレンダーを共有する必要があります。
- ▶ なお農家にとって単発の小ロット注文は、まず採算が立たない注文となります。

⑤野菜おまかせセットにする

- ▶ こんなイメージ
毎週農家におまかせで5000円分の野菜を届けてもらっている。ただしコマツナだけは必ず入れてもらうようにしている。
- ▶ ロットやタイミングの点で農家にとっても採算の立ちやすい取引となります。
- ▶ しかも鮮度抜群のものが手に入りやすいです（農家の荷分けの都合上）
- ▶ 取引金額は5000円/回以上は必要と思われます。
- ▶ ただし農家を選びます。一つ二つではなく色々な品目をつくっていて、かつ配達してもらうなら既にスーパーなどに配達業務を行っている農家限定となるでしょう。
- ▶ デメリットとして、もちろん調理法やメニューが流動的になるため飲食店様側の負荷が大きいと思われます。