

## Q & A（事前説明会で頂いたご質問から）

### 【直売所について】

Q 1：直売所のターゲット層はどこを狙っていますか。

A 1：道の駅の第1のターゲット層はシニア～シルバー層（55歳以上）ですが、それに限らず、子育て世代、子ども世代、祖父母世代と幅広い年齢層を取り込んでいきたいと考えています。

Q 2：プロの農家（農業を生業としている者）でなくても出荷は可能ですか。

A 2：生産履歴の記帳と農産物としての品質・安定的な出荷量が確保できれば、出荷はできます。申込時に審査を行わせていただきますが、まずはご相談ください。

Q 3：直売所方針にある「出荷者の協力体制」とは？

A 3：直売所方針（資料2）で述べている協力体制とは、出荷にあたり出荷・販売規約や協議会等で決めたルールなどを守り、「円滑な直売所運営に協力していただきたい」という意味です。

Q 4：農産物のチェック体制などはどうするのですか。

A 4：出荷・販売規約や規格、品質等のチェック体制については、道の駅で担当を配置するほか、出荷の当事者として出荷者協議会によるチェックの両方を考えています。詳細な体制については出荷者協議会立上げ後に検討を重ねていきます。

### 【出荷条件について】

Q 5：生産履歴の内容はどういったものですか。（どの程度の内容を求められますか）

A 5：播種、施肥日のほか、いつ・どんな薬剤をどのくらい散布したかという農薬使用の記録を中心に考えています。記録の方法は、なるべく生産者の皆様の手間を取らない方法を検討していきます。

Q 6：生産履歴について、農薬使用をはじめとした栽培方法を確認する基準として J-GAP や各県で指定されている特別栽培農作物などがありますが、どの基準でチェックするのですか。

また、基準に違反した場合は出荷停止などの罰則はありますか。

A 6：栽培基準については、農薬取締法などの法律に違反していないかを基本とします。それ以上の厳しい基準を設定するかどうかは、罰則を設けるかを含め、今後、出荷者協議会で検討していきます。

Q 7：清算時に差し引かれるバーコードラベルの発券料と振込手数料はいくらですか。

A 7：バーコードラベルは1枚1円を想定しています。

振込手数料は、振込先の金融機関や金額によって変わります。

### 【商品について】

Q 8：包装資材は統一のものを使用するのですか。

A 8：包装資材について、統一デザインのものを使うのか、何らかの基準を定めて各自で資材を用意するかを含め、今後設立する出荷者協議会の中で決定していきます。

Q9：生産者の顔写真入り POP など、販売促進のための表示はどこまで行ってよいのですか。

A9：売り場全体としての統一感を持たせるため、POP は道の駅側で取りまとめて作成したいと考えています。どういった表示にするかは、出荷者協議会で検討して皆さんのアイデアを頂きながら検討していきます。

※POP とは…商品のセールスポイントなどの情報を提供することで購買意欲を促進させることを目的とした販売促進のための広告媒体。店舗イメージやイベント、季節の移り変わり等を表現する重要な役割もあり、売場の雰囲気づくりにも大きく影響を与える。

#### 【陳列について】

Q10：直売所としての売り場面積や陳列棚の数はどのくらいですか。

A10：売り場面積は約 600 m<sup>2</sup>（近隣との比較ではファーマーズマーケットきらいち筑西店の 1.3 倍程度）。陳列スペースもそれに準じて多いと考えられます。

Q11：季節によって棚割りや陳列スペースの規模は変わりますか。

A11：時期や状況、企画等に応じて、棚割りは柔軟に変更するよう考えています。

Q12：陳列は出荷者と道の駅どちらが行うのですか。

A12：搬入から陳列、残品の回収まで、出荷される皆様自身で行っていただきます。

Q13：陳列する棚の指定や出荷者の動向（1人で面積を占有しすぎる等）をチェックする体制は？

A13：棚割りは道の駅側で指定させていただきます。的確な指示ができるよう従業員教育を徹底させるほか、商品に精通した直売所の専任担当を置くなどを考えています。

#### 【搬入・搬出について】

Q14：搬入の際は出荷者証の携行とユニフォームの着用が必要とのことだが、家族が代わりに搬入・搬出する場合はどうしたらよいか。

A14：家族の方にお渡してください。

Q15：二人以上で搬入・搬出する際のユニフォーム等はどうしたらよいか。

A15：登録者が出荷者証の携行、ユニフォームの着用をしていただければ良いです。

Q16：搬入について、朝 1 回で終わりというのではなく、融通をきかせてもらえないでしょうか。

また、鉢物や花苗等も生鮮野菜と同様に毎日引取りというのは厳しく感じます。

A16：補充の搬入時間については、何時間に 1 回とするかはまだ確定していませんが、メール・電話・FAX 等で商品の販売状況を各出荷者に定時連絡する仕組みを考えています。その通知を元に、売り逃しのないよう搬入をお願いいたします。

商品の引き取りまでの期間については、原則として 1 日間としますが、原則に当てはまらないものについては、今後検討していきます。

**Q17：毎日ではなく、週2～3日といった形での出荷は可能ですか。**

A17：不可能ではありませんが、棚割の問題があるのでかなり綿密な協議が必要となります。

商品の安定的供給の面からも、できれば、その品目の出荷シーズン中は毎日出荷が望ましいです。

**Q18：販売残品は道の駅で処分してもらえないのでしょうか。処分料を支払えばいかがでしょうか。**

A18：原則として、当日の営業時間終了後に生産者自身で回収していただき、処分も生産者ご自身でやっていただきます。処分代行は現在のところ考えていません。

但し、販売状況通知メールの活用や入荷量の調整などを行うことで、できるかぎり売れ残りが少なくなるよう出荷者協議会と協議しながら運営方法を検討していきたいと考えています。

**Q19：残品の回収・搬出について、回収しなかった場合の罰則はありますか。**

A19：罰則を設けるのか否かを含め、今後、出荷者協議会で細かいルールを定めていきます。

#### **【値付けについて】**

**Q20：販売価格は出荷者自身が決めるのでしょうか。**

A20：価格設定は出荷者に行っていただきますが、市場価格や周辺直売所、スーパーでの価格等と比較しながら、道の駅として最低価格を提示させていただきますので、それ以上の価格を設定してください。最終的には、道の駅側で「他の商品と値段がかけ離れていないか」などを勘案しながら調整をさせていただきます。

#### **【出荷制限について】**

**Q21：スイカや梨など、時期によって同一品目が大量に被った場合、出荷制限はありますか。**

A21：実際の登録申請が始まってみないと、どの品目にどのくらいの出荷希望者が被るのか予想がつかい部分がありますが、同一品目が同時期に集まってしまった場合は、出荷の時期をずらす、曜日で出荷を分ける、後から希望した人はお断りするなど、何らかの調整をさせていただく可能性もあります。今後、出荷申込者の状況を見ながら、ご相談させていただきます。