

栄村 農産物直売所

《検討資料》

1. 直売所の売上

お客さんの数
《売上の予測》



6,000万円

村のなかの野菜の量
《商品の量・種類》



?????

直売所の売上

売上ごとの直売所のイメージ

売上	出荷者数	売場面積
13, 813万円 (全国平均)	147人 (1人あたり94万円) (全国平均)	190m ² (1m ² あたり73万円) (全国平均)
<u>7, 500万円</u>	80人～100人	103m ²
<u>5, 000万円</u>	53人～66人	69m ²
<u>3, 000万円</u>	32人～40人	41m ²

2. 商品の量・種類

オープン時（4月中旬～下旬）の商品

アスパラガス

フキノトウ

カボチャ

ダイコン

カブ

サトイモ

山芋

フキ

キャベツ

ハクサイ

ネギ

3. 売上の構成（予測）

		H23年実績	1 年目	2 年目	3 年目
道の駅信越さかえ利用者数（人）		207, 000	275, 000	285, 000	300, 000
物産センター	利用客数（人）	207, 000	210, 000	215, 000	225, 000
直売所	利用客数（人）		65, 000	70, 000	75, 000
	売上（円）		35, 000, 000	40, 000, 000	45, 000, 000
厨房・加工室	売上（テイクアウト）（円）		8, 000, 000	10, 000, 000	12, 000, 000
	売上（弁当・仕出し）（円）		2, 500, 000	2, 750, 000	3, 000, 000

利用客数は、物産センター・直売所それぞれのレジ通過者を想定
（1人が両施設を利用した場合は2人とカウント）

売上

60,000,000

直売所

		売上 構成	販売額	手数料 粗利率	原価	原価 (ロス率含む)	粗利益
野菜 果樹	地元	45%	27,000,000	15%	22,950,000	22,950,000	4,050,000
	仕入	5%	3,000,000	25%	2,250,000	2,587,500	750,000
加工品	手づくり加工品	15%	9,000,000	15%	7,650,000	7,650,000	1,350,000
	日配品	2.5%	1,500,000	20%	1,200,000	1,320,000	300,000
	調味料等	2.5%	1,500,000	30%	1,050,000	1,102,500	450,000
米		5%	3,000,000	15%	2,550,000	2,550,000	450,000
小計		75%	45,000,000	—	37,650,000	38,160,000	7,350,000

厨房・加工室

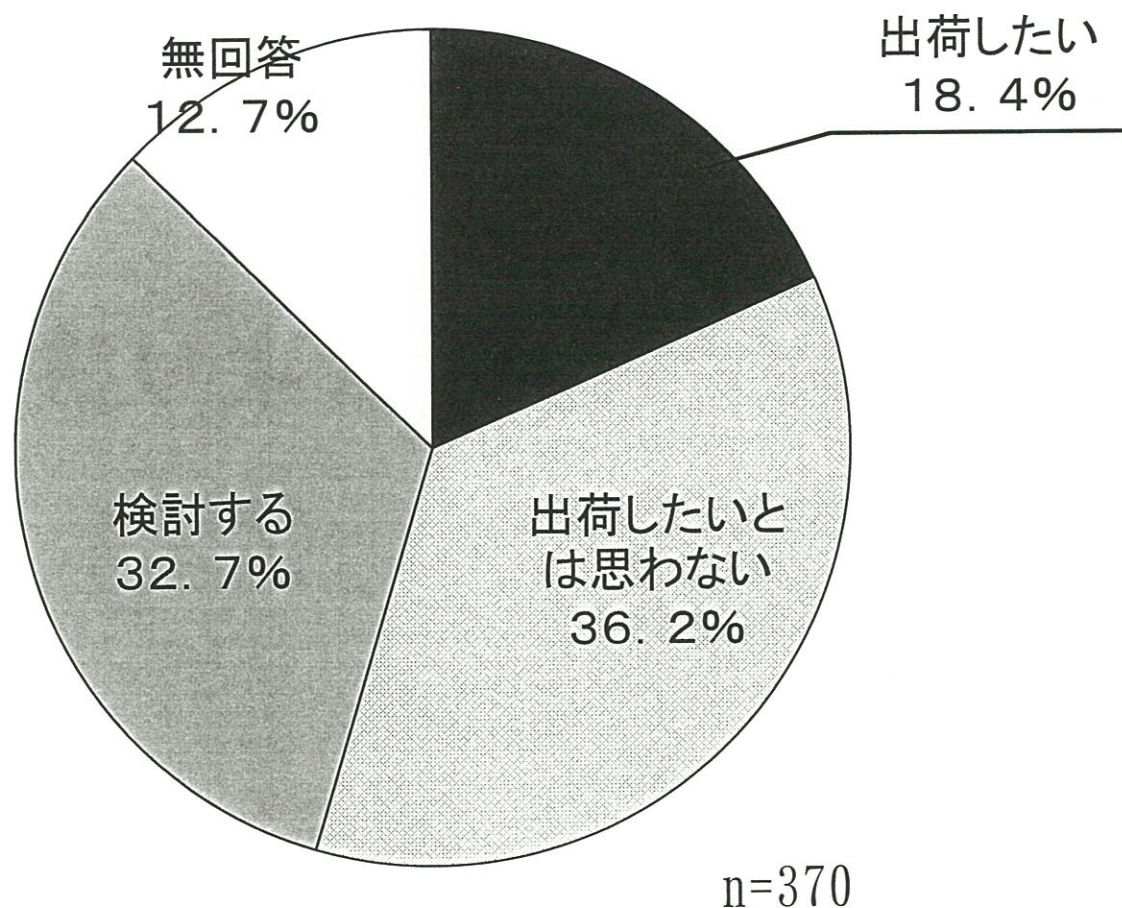
	売上 構成	販売額	原価率	原価	原価 (ロス率含む)	粗利益
テイクアウト・加工品	25%	15,000,000	35%	5,250,000	5,775,000	9,225,000

	売上 構成	販売額	原価率	原価	原価 (ロス率含む)	粗利益
合計	100%	60,000,000	—	42,900,000	43,935,000	16,065,000

4. 生産者の意向

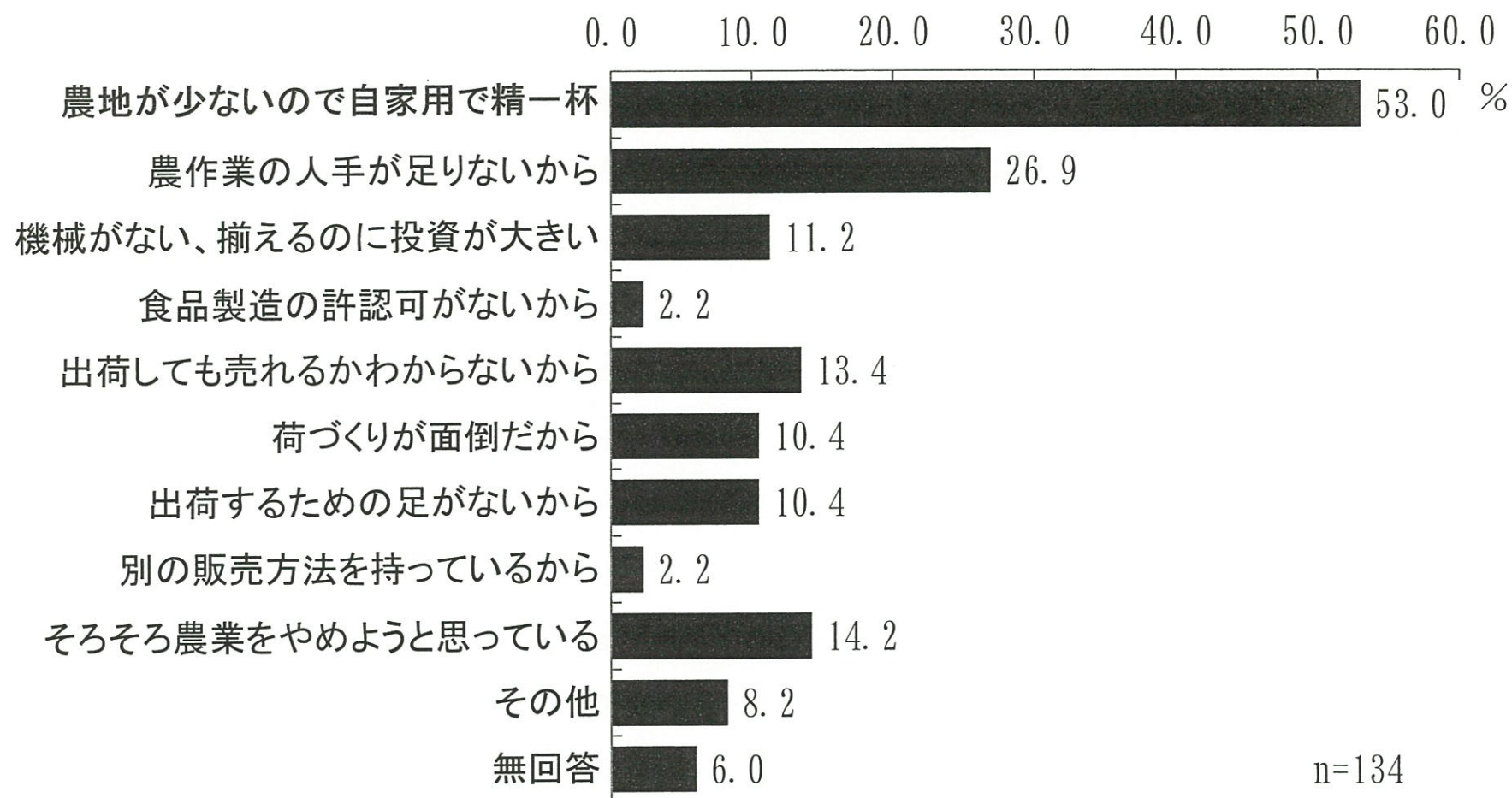
(アンケート調査より抜粋)

直売所への出荷希望（1つに○）



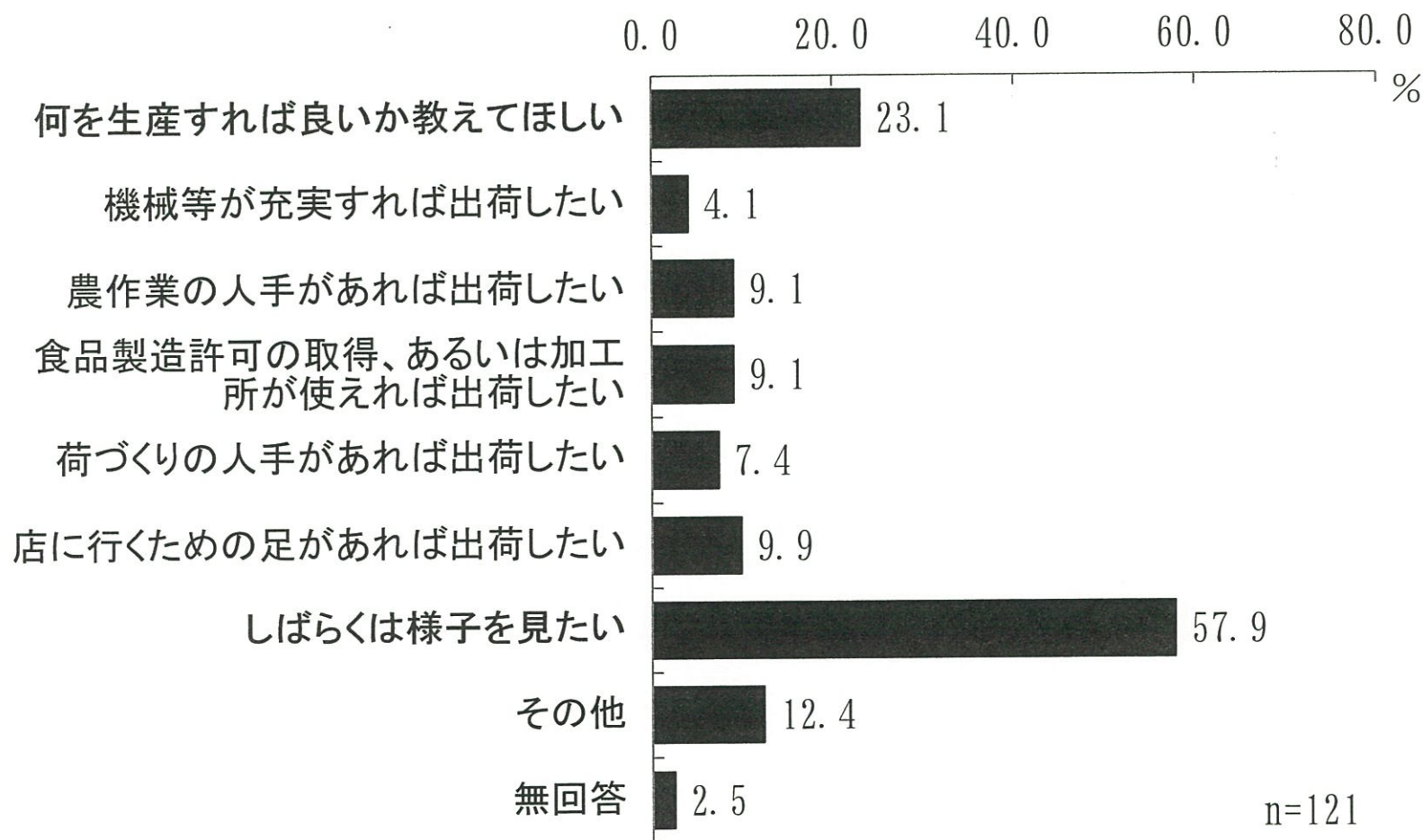
- 出荷希望は、18.4%（68世帯）
- 『68世帯の人が出荷したい』は心強い数字

出荷したいと思わない理由（あてはまるものに○）



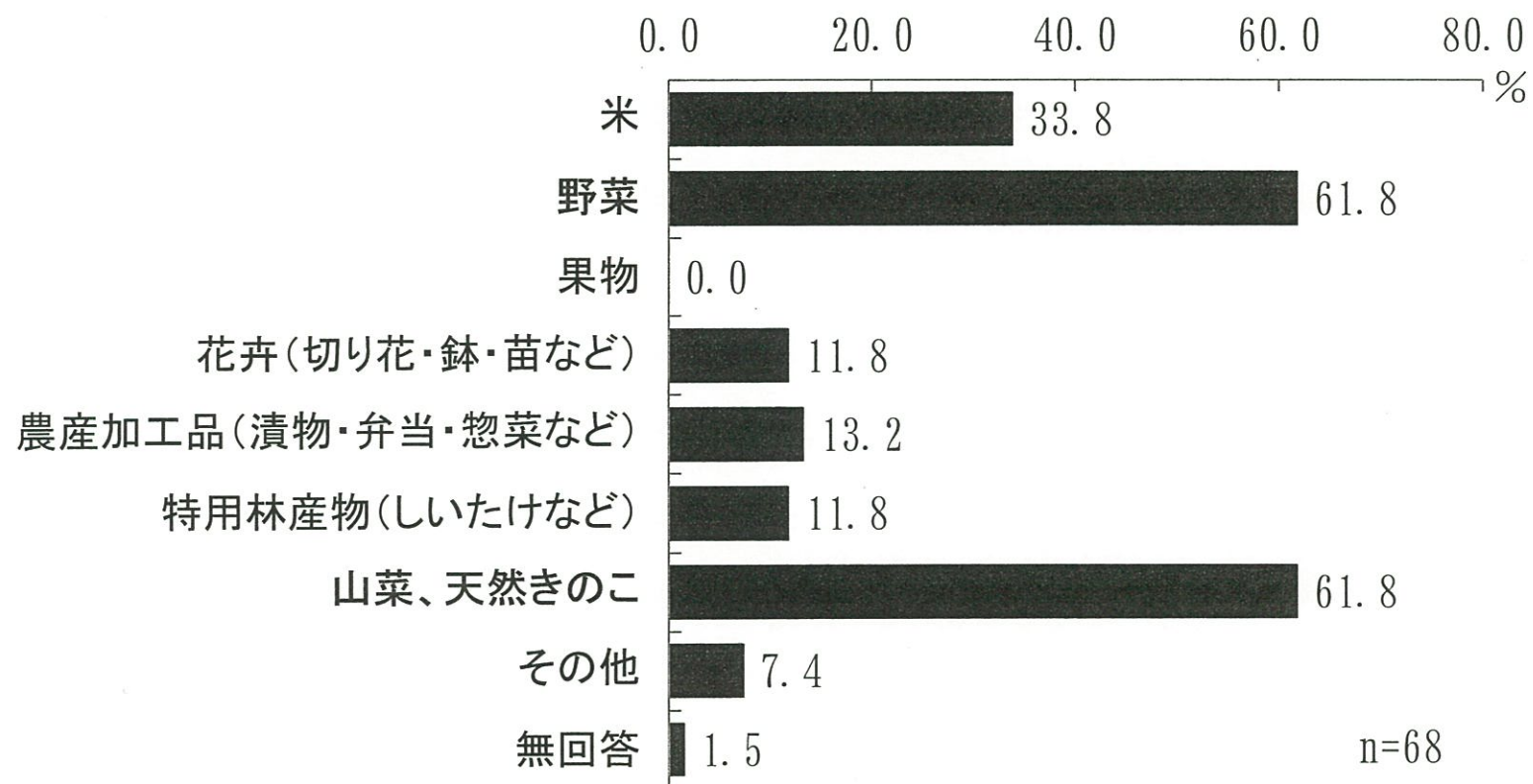
●出荷したいと思わない人達は「農地が少ないから」。あとは「人手がない」などの理由

出荷を検討する理由（あてはまるものに○）



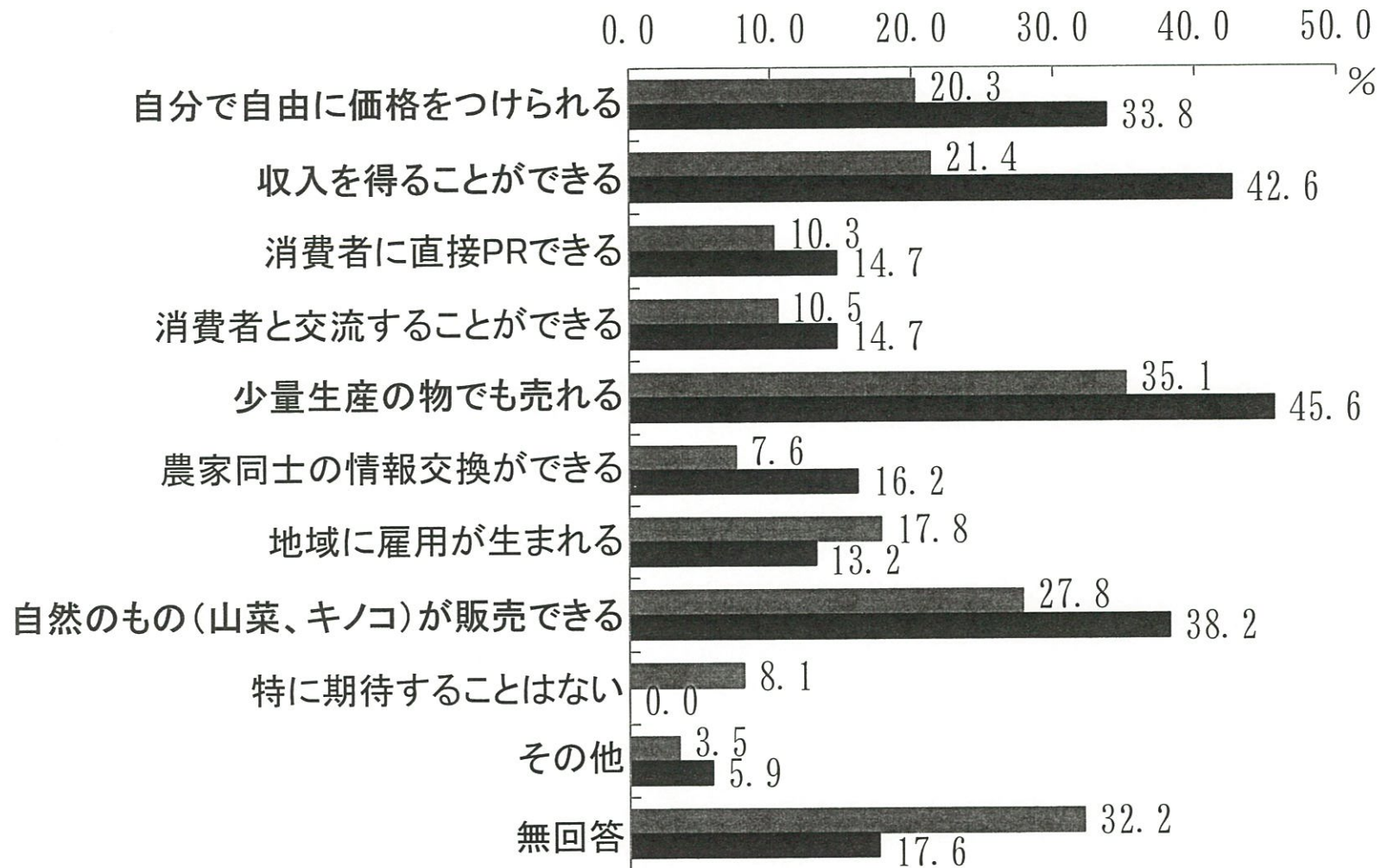
- 今一步出荷に踏み込めない理由は、「しばらくは様子を見たい」。
- 「何を生産すれば良いか教えてほしい」という声も。

出荷したい商品（あてはまるものに○）



●出荷したい商品としては、「野菜」と「山菜」

直売所に期待すること（あてはまるものに○）

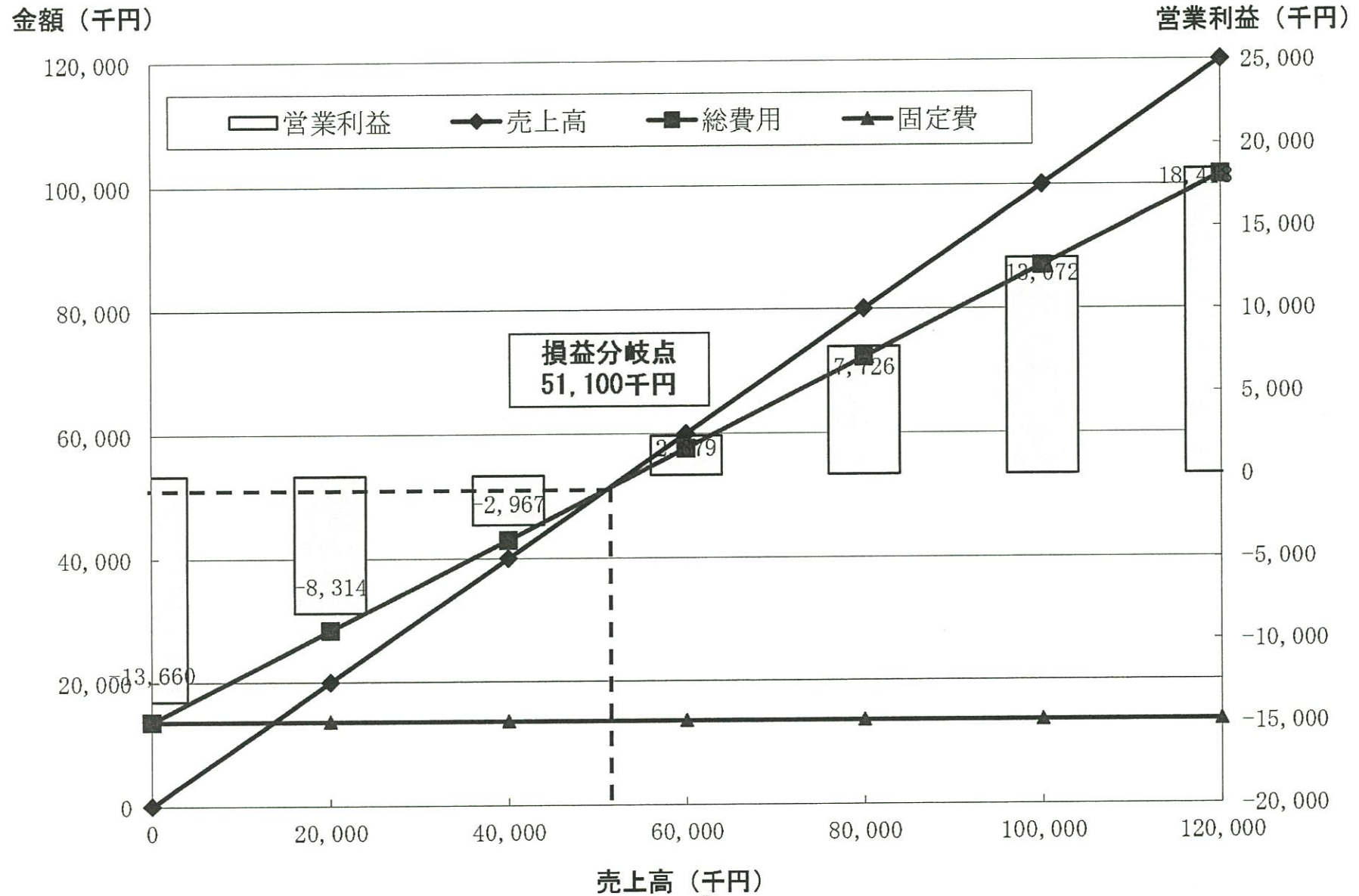


●生産者の意向としては、「自分で作ったものを、自分で価格を設定して販売することで、収入を得る」

5. 運営について

項 目	金 額	備 考
売上	60,000,000	
直売所	45,000,000	
厨房・加工室	15,000,000	
原価	43,935,000	
直売所	38,160,000	
厨房・加工室	5,775,000	
粗利益	16,065,000	
直売所	6,840,000	
厨房・加工室	9,225,000	
支出	14,135,875	
人件費	8,500,000	
水道光熱費	1,020,000	12万円/月×8.5か月
宣伝広告費	850,000	10万円/月
通信費	425,000	5万円/月
旅費交通費	255,000	3万円/月
会議費	85,000	10,000円/月
事務用品費	255,000	3万円/月
包装資材費	25,875	仕入野菜・果物の売上の1%
包装資材費	450,000	厨房・加工室商品販売額の3%
消耗品費	600,000	イベント等消耗品
保険料	180,000	2万円/月
修繕費	360,000	3万円/月
リース料	360,000	複合機等
保守管理費	600,000	レジ保守メンテナンス
減価償却費		
租税公課	170,000	
営業利益	1,929,125	

栄村 農産物直売所 (売上6,000万円の場合)
—損益分岐点グラフ—



運営組織の設立に向けて

生産者組合での運営を想定（任意組合、株式会社など）

●役場からの指定管理

●準備委員会を設立して直売所のルールをつくる

- ・直売所の目指す姿（スローガン）
- ・出資金や入会金の設定
- ・手数料、運営時間、出荷時間など
- ・定款や規約づくりなど
- ・役員候補の選出、役割分担など
- ・事業計画づくり
- ・組合員募集活動

運営組織設立後の準備

(出荷に関わること)

- ・ 組合員募集
- ・ 出荷調査と商品確保
- ・ 出荷に関わる研修会・勉強会の開催
- ・ 取扱い商品の検討・決定（仕入品、日配品等）

(施設に関わること)

- ・ 什器・備品・消耗品等
- ・ POSレジ導入

(運営に関わること)

- ・ 店長・従業員の採用
- ・ 店名、イベント、広報活動

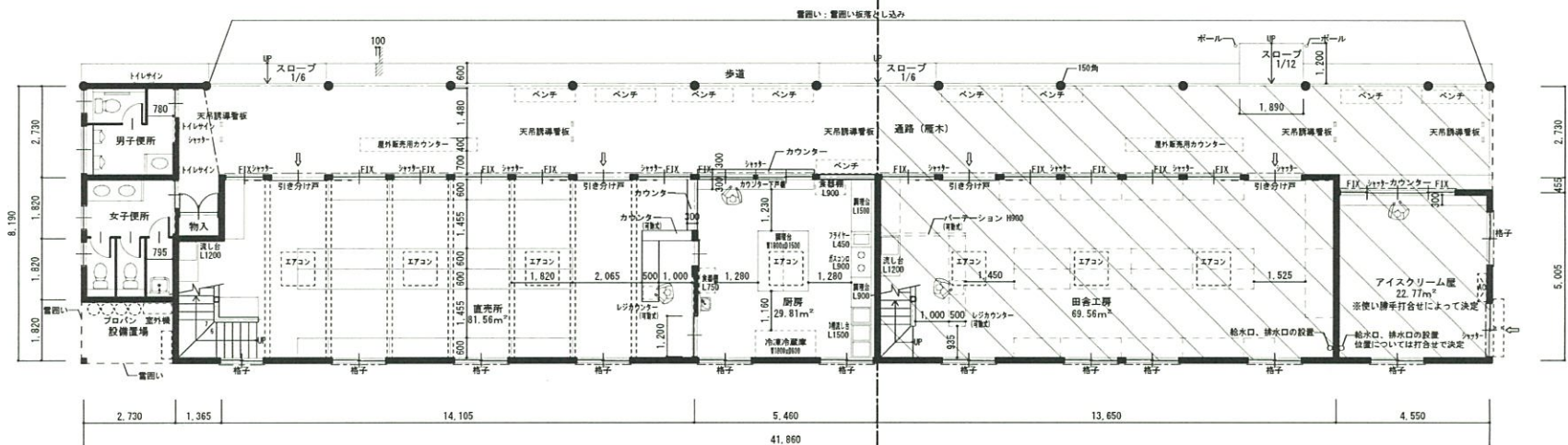
(参考) 出荷のイメージ (1人あたり)

野菜を毎日20～25個出荷すると

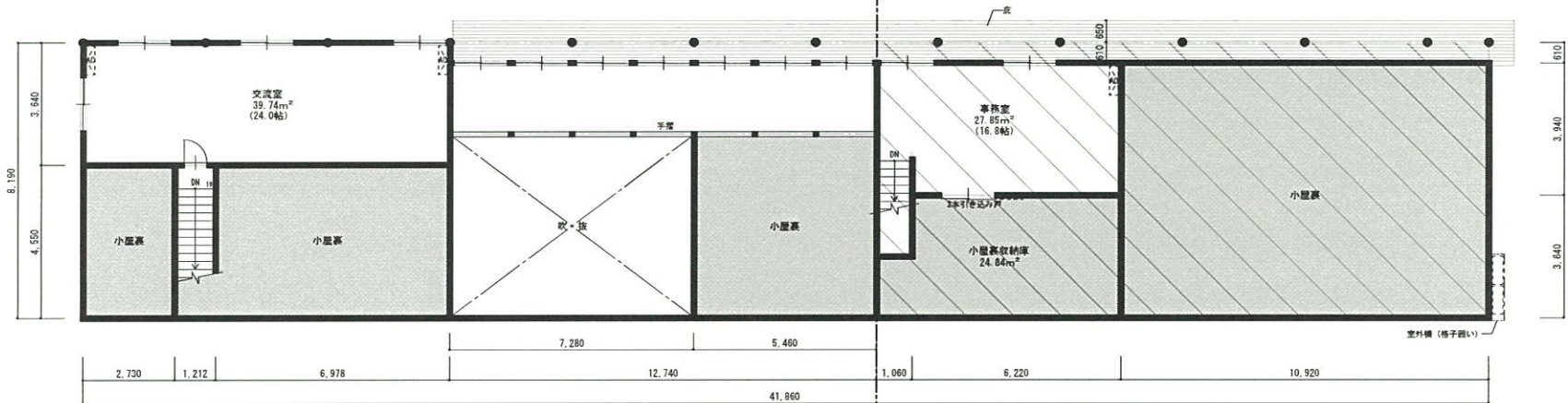
- 1日あたり 2,000円**
- 1か月 50,000円の売上 (25日)**
- 年間 42.5万円の売上 (8.5か月)**

野菜を毎日30～35個出荷すると

- 1日あたり 3,000円**
- 1か月 75,000円の売上 (25日)**
- 年間 64.8万円の売上 (8.5か月)**



補助金対象部分 ← → 補助金対象外部分



面数	補助事業面積	補助事業外面積	合計面積
2階	45.26m ²	55.18m ²	100.44m ²
1階	193.78m ²	149.06m ²	342.84m ²
合計	239.04m ²	204.24m ²	443.28m ²

