

何度も訪れたいくなる観光農園づくり

広域（高付加価値化）

1 課題設定の背景

現状

札幌市南区の観光農園は魅力的だが、認知度が低い。



食育事業が終了し地域の連携づくりを模索中。



魅力発信手法を学習する機会が少ない。

ねらい

外部の意見をもらう機会や魅力発信手法を習得する勉強会を開催し、各観光農園の意向を具現化する（H31～R2年）。

2 活動の内容

(1) 各観光農園の実態調査を実施

各観光農園のセールスポイントの洗い出しと整理

聞き取り内容	<ul style="list-style-type: none">・ 経営概要（農業経営部門・直売部門）・ 販売実態（顧客層・来客数・来店周期・売れ筋商品・困っていること）・ 今後の意向（現状維持・規模拡大等）・ 果物を販売する上で重要なこと・宣伝したい商品・買ってもらいたい人・ 商品開発等やってみたいこと・ 地域全体で取り組みたいこと
--------	---



(2) 観光農園ツアー & 意見交換会の開催

実態調査をもとに観光農園の紹介資料を作成

果樹農家・関係機関が観光農園を訪問し、魅力の発掘、改善点や課題を検討

意見交換の結果を各観光農園のSWOT分析（強み・弱み等）し、強みの活かし方、弱みの改善を検討

お客様の滞在時間を長くしたいなあ

景色を楽しんでもらいたいなあ

果樹園の横の連携が必要だなあ



(3) 「果樹園・農園魅力アップ勉強会」の開催

（12戸参加）

■ 販売方法の見直しにむけて

パッケージ研修会

直売活動ノウハウ研修会

SNSを活用した情報発信を学ぶ研修会

振興局と連携して開催

■ 加工品の開発にむけて

八剣山ワイナリーの加工施設で、「りんごバター」「しょうがりんごジャム」「いちごソース」「さくらんぼジャム」「ブルーベリーソース」の加工実習
食品表示・営業許可について学ぶ



- 農園ガイドの取組にむけて
 - 農園ガイドの仕組みを学ぶ
 - 農園ガイド希望者対象のツアー開催
 - 農園ガイドテストツアー開催
 - 先進地視察研修

民泊サイトに登録して受入に初挑戦しました



3 活動の成果 ～ 個々の取組や地域活動が始まる！

★ 意見交換で得た客観的な視点により各観光農園の強み・弱みが明らかになり改善へ

SWOT分析の結果

【弱み】

- ・目立つ看板がない。場所がわかりにくい
- ・直売スペースが目立たない

改善



案内看板作成

チョークアートで明るいお店づくり



★ 直売活動のノウハウの習得により、販売方法の見直し

POPづくりに挑戦



りんご食味チャートを設置



★ 実需者との連携で南区果樹をPR

〇〇パーラーでプルーンパフェ販売



★ 6次化への取組・加工品のアイテムが増加

ソフトクリームshopオープン



いちごソースをソフトに活用



体験メニューの作り方がだんだん見えてきました

農園ガイドテストツアーで体験メニューづくり



農園ガイド準備会設立



★ 地域内で農園ガイド体制づくりが始まった

4 今後の対応

- 農園ガイドの育成に関する情報提供
- 直売活動の更なる充実支援