

活動名：飛騨の有機野菜、首都圏へ！～現場で食材の真価を伝える～

実績:1,643千円

【内訳】
委託費 1,193千円
旅費 370千円
その他 80千円

【活動目的・背景】

本事業は、有機農家の販路拡大と認知度向上という課題に対し、首都圏で活躍する一流シェフに飛騨市に来ていただき、有機農家との交流を通じて、飛騨市の風土や有機農家のこだわりなどを知ってもらう機会をつくり、今後のシェフのレストランでの食材採用やシェフを起点とした首都圏での販路拡大を目的としています。

少量多品目である有機農家のスタイルに合せ、シェフの選定には、小規模な店舗で高単価なメニューを提供し、かつ食材選びにこだわりを持ち、生産者をリスペクトできるシェフに限定しています。



茄子やトマトの話に耳を傾けるシェフ



伝承作物を紹介(ありがとうファーム)



珍しい野菜に興味深々(ソヤ畦畑農園)



井関農園トマトハウス前で

【活動内容】

シェフのご紹介は、飛騨市食の大使として活動いただいている元公邸料理人の工藤英良氏を通じて4名お繋ぎいただきました。

シェフの食材ニーズや取扱う野菜の量などを踏まえ、有機農家とシェフをマッチングする2泊3日の訪問となりました。生産者からは農業に対する姿勢や思い、土や野菜づくりのこだわりなどをお話いただきました。

- 実施日 令和6年9月29日(日)～10月1日(火)
- 生産者 井関農園/ソヤ畦畑/長尾農園/ありがとうファーム/サノライス
- シェフ名
南青山 origami オーナーシェフ 天野智詞(飛騨高山出身)
日本橋 Da goto オーナーシェフ 後藤大輔
六本木 レストラン白土 オーナーシェフ 白土誠司
大田区 matildaマチルダ オーナーシェフ 町田和宏



ウェブ記事

【成果】

今回の取り組みは、シェフと生産者が互いの想いやこだわりを深く理解する良い場となりました。具体的には有機農家の丁寧なものづくりや環境への配慮に感銘を受けたシェフや食材に対する情熱や創造性に共感する生産者がいたことなど、食と農を結ぶことで強い信頼関係が生まれました。

この関係は、今後の食材採用や情報交換を円滑に進める上で重要な基盤となり、首都圏での販路拡大への足がかりを築くことができたほか、飛騨市での体験や生産者との交流を通して得た情報を、自身のレストランやSNS等で発信するなど、首都圏の消費者に対して飛騨市有機農産物の認知度向上を図ることができました。