

課題名：地域特産物にこだわった加工販売の起業化への支援〔2〕

普及指導センター名：青森県 三八地域県民局 地域農林水産部普及指導室

### 活動事例の特徴

五戸町倉石地区（旧倉石村）において、平成4年に生活改善グループ員とJA女性部員11名が「倉石加工研究会」を結成し、地域農産物の加工品開発と商品化に向けて活動していた。しかし、村の農産加工施設が老朽化したことで、平成7年度には活動休止状態に陥った。

そこで、普及指導室では女性起業として活動を継続したいという8名の女性農業者を対象に、女性起業組織の設立をはじめ農産加工施設の整備、地域特産物にこだわった加工品の開発と商品化・販売、消費者交流、食農教育、郷土料理の伝承活動などについて、計画的かつ継続的に支援した。

この結果、「カマラードの家」が組織され、平成18年には年間販売額が698万円、会員1人当たり116万円まで拡大し、農業経営の重要な一部門を担うとともに、郷土料理の伝承活動やボランティア活動、地域特産物のPRなど地域に根ざした多面的な活動を積極的に展開するまでに至っている。

#### 1. 活動のねらい・目標

五戸町倉石地区（旧倉石村）の「倉石加工研究会」は、平成4年から村特産の「にんにく」を中心とした加工技術の開発と商品化に向けた加工研究活動に取り組んできた。

「にんにく」の加工は容易でなかったが、臭み抜き、形の選別、分量割合、原料の保存方法、包装方法などについて、普及指導室と研究会が一体となって約2年間の試行錯誤の結果、ヒット商品「にんにくボール」の商品化に成功した。

「にんにくボール」は健康ブームにも乗って大好評となり、平成5年には食アメニティ・コンテストで国土庁長官賞を受賞するまでに至った。

しかし、村の農産加工施設の老朽化により、製造販売許可の取得が困難となったため、研究会活動は休止状態に陥った。

そこで、普及指導室では、加工販売活動を継続したいという女性農業者を指導対象とし、農家所得の向上と地域振興に貢献できる女性起業活動の育成に向け、制度資金と補助事業を活用した農産加工施設や加工機器の導入、組織づくり、商品開発に向けた農産加工技術、消費者交流を目指した活動などについて、普及指導活動を計画的かつ継続的に展開した。

#### 2. 活動の内容

##### (1) 具体的な指導・支援

###### ア 「カマラードの家」の設立

「倉石加工研究会」が活動休止する中で、加工販売活動を続けていく意向を持った8人で、平成8年に「カマラードの家（スペイン語で気の合う仲間）」を結成した。

しかし、会専用の農産加工施設は未整備で、思うように加工販売活動を行うことができなかった。このため、会員達は自分達が好きな時間に集まって自由に使える農産加工施設の建設を希望し、粘り強く家族の説得を続けた。

普及指導室では、会員8人の意思を確認しながら、農業改良資金を活用した加工施設の建設計画、敷地の確保、導入機器の選定、資金返済計画、労力確保等について、夫達を巻き込んで連日連夜の話し合いを続けた。

その結果、農業改良資金900万円の借入と、会員1人当たり100万円の出資により、待望の農産加工施設が平成9年に完成し、夢の実現に向けてスタートした。

#### イ 量産体制の整備

農産加工施設を建設したものの、資金の関係から当初整備できた加工機器は圧力釜や製麺機など限られたものであった。

そこで、普及指導室では今後整備が必要と思われる加工機器を整理するとともに、各関係機関と連携しながら、補助事業等による計画的な導入を支援した。

その結果、平成10年には青森県ふるさと食品振興協会の加工用機器整備事業により乾燥機・移動式調理台・大型冷蔵庫を、平成12年には大型ガスオーブンと味噌保管倉庫を、平成13年には県単独事業の地域特産物「飛躍の芽」拡大事業により練り機・真空包装機を導入して、加工品の量産体制を整備させることができた。

#### ウ 加工技術のレベルアップ

新しい加工機器が導入され、しかも初めて農産加工に取り組む会員もいたため、会員の加工技術をレベルアップさせることが緊急の課題となった。

そこで、普及指導室では県農産物加工指導センターの協力を得ながら、加工機器の操作技術を指導するとともに、農産加工技術研修会、衛生講座、先進地視察研修などを実施しながら、技術習得を支援した。さらに、ふるさと食品レベルアップ評価会への参加を促し、味・表示・包装等について専門的なアドバイスをしてもらうなど、加工品の高品質化と商品化の強化を誘導した。

また、近年類似した加工品が増加する中で、特徴ある新商品の開発が急務となっているため、青森県ふるさと食品振興協会の「新商品開発技術研修事業」への参加を促し、特産の梅を使った和菓子の商品化を支援中である。

#### エ 組織運営指導

設立当初は、起業活動と自家農業とのバランスが難しく、加工活動は夜間が中心となり、個々の負担も相当大きなものであった。

このため、普及指導室では組織運営について、会員の話し合いによる合意形成を進めた結果、会長のほか、営業、衛生、総務、資材等の各担当を設けるとともに、全会員が各役割を輪番制で担当することになった。このことが結果的に、全会員が運営や経理状況を把握できる体制ができ、リーダー育成の面でもかなりのプラスとなった。

また、加工賃金をタイムカードで管理することで、必要最小限の人員で効率的に作業ができる体制を整えさせることができた。

#### カ 会員の経営管理能力向上

普及指導室では、会の運営とともに個別経営においても簿記記帳は欠かせないと考え、毎月継続的に簿記指導を行っている。

その結果、カマラードの家の経理はパソコンによる複式簿記で管理され、個別経営においても会員6名中4名が複式簿記を記帳している。

#### キ 消費者交流を目指した活動への誘導

普及指導室では、設立当初の目的である地域振興に貢献できる女性起業活動とするため、女性起業レベルアップ講座や消費者との交流活動学習等を開催し、積極的な受講を促した。

その結果、消費者交流や食農教育、郷土料理の伝授、地域農業のPR、地元野菜の学校給食への提供、ホームページの開設など多面的な活動が実践されるようになった。

(2) 普及活動の経過

発展ステージ	普及活動の内容	対象の変化
加工販売組織の設立	<ul style="list-style-type: none"> <li>○女性起業を目指す女性の意識啓発</li> <li>○加工施設建設に向けた農業改良資金の活用支援</li> <li>○加工機器の操作技術習得支援</li> <li>○食品加工の衛生管理と加工品の表示指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○「カマラードの家」設立</li> <li>○加工施設の建設</li> <li>○加工機器の導入</li> </ul>
組織体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>○役割分担の適正化と輪番制の導入</li> <li>○経営管理能力の向上と経理の明瞭化</li> <li>○産直組織間交流とリーダーの育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○役割分担を明確にし、輪番制を導入</li> <li>○運営及び経理状況を共有できる体制整備</li> <li>○複式簿記による経営管理</li> <li>○準会員を活用した労力調整</li> </ul>
新商品の開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>○農産加工技術向上研修会の開催</li> <li>○衛生講座等による加工技術のレベルアップ</li> <li>○補助事業を活用した新商品の開発支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○農産加工品26品目を商品化</li> </ul>
量産体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>○補助事業を活用した加工機器の整備</li> <li>○マスコミ等を活用した起業活動のPR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○常設店での販売を18ヶ所に拡大</li> <li>○HP開設による通信販売の導入</li> <li>○冠婚葬祭の引出物の取扱</li> </ul>
消費者交流 伝承活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>○消費者交流を視野に入れた起業活動への誘導</li> <li>○女性起業レベルアップ講座への参加誘導とグリーン・ツーリズム活動等への取組み強化</li> <li>○生産者と消費者の交流活動学習の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○県内外のイベント参加によるPR活動の展開</li> <li>○りんご収穫と農産加工体験交流の実施</li> <li>○神奈川県人会との交流活動実施</li> <li>○学校給食への供給</li> </ul>

(3) 普及指導センター内における活動体制

「消費者交流を通じた地域農業の活性化」及び「三八地域の農業を支える多様な人材の育成」の2課題の普及指導計画に基づき、地域振興に貢献できる女性起業者の育成を基本とした消費者交流や経営管理能力の向上、リーダー育成について支援した。

担い手育成担当と生活担当によるプロジェクトチームを設置し、担い手育成担当が制度資金の活用や経営管理能力向上、ホームページの作成について、生活担当が補助事業の活用や農産加工販売、郷土料理の伝承活動について支援した。

(4) 関係機関との連携

制度資金や補助事業の効率的な活用を促すため、町や農協、県各課、青森県ふるさと食品振興協会と連携を図りながら、情報提供や申請書類の作成支援等に当たった。

また、加工技術のレベルアップや加工機器操作技術の習得を図るため、県農産物加工指導センターの協力を得ながら濃密的な指導を実施した。

3. 活動の成果

(1) 成果

ア 農業経営の一部門を担う起業活動

カマラードの家の取扱商品は26品目に及び、その販売額は18か所の常設店での販売をはじめ、個人注文やホームページによる販売、消費者交流や各種イベントでの販売、冠婚葬祭の引出物等で年々増加し、設立当初の314万円から698万円と約2倍となった。会員の加工賃金は時給1,000円で、会員1人当たりの年間販売額も116万円に達し、現在では農業経営の重要な一部門を担っている。

図-1 商品化の状況

取扱商品	年次	～平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年
		(19品目)	(22品目)	(23品目)	(24品目)	(26品目)
はちみつ入りニンニクボール		○	○	○	○	○
にんじん入りニンニクボール		○	○	○	○	○
よもぎ入りニンニクボール		○	○	○	○	○
キトサン入りニンニクボール		○	○	○	○	○
スッポン入りニンニクボール		○	○	○	○	○
生ニンニク		○	○	○	○	○
ニンニク醤油漬		○	○	○	○	○
にんにく味噌漬		○	○	○	○	○
花にんにく		○	○	○	○	○
紅玉チップス		○	○	○	○	○
よもぎ粉		○	○	○	○	○
よもぎ茶		○	○	○	○	○
よもぎ茶柿の葉入り		○	○	○	○	○
桑の葉茶		○	○	○	○	○
どれみそ		○	○	○	○	○
どれ味噌		○	○	○	○	○
味噌きゅうり		○	○	○	○	○
味噌だいこん		○	○	○	○	○
味噌にんじん		○	○	○	○	○
アピオス粉			○	○	○	○
紅玉パイ			○	○	○	○
大福			○	○	○	○
カリカリ梅				○	○	○
玄米粉入りニンニクボール					○	○
カリカリ梅入り大福						○
カリカリ梅入りまんじゅう						○

#### イ 女性の活躍が評価される地域へ

女性名義で農業改良資金を借入した当時は、「かまどけし（経営破綻者）」と周りから中傷された。しかし、加工原材料は地域農産物に徹底してこだわり、地域のイベントにも積極的に参加してきたことで、カマラードの家の活動が次第に理解されてきた。現在では、地域住民が一番の応援者であり、お得意様となっている。

さらに、カマラードの家の活動によって、五戸町全体が女性の活躍を評価してくれる地域へと変貌しつつある。

#### ウ 消費者や都市の人々との交流で、農業の魅力をPR

農協や公社等と一体となって、川崎市在住の地元出身者との交流を継続的に実施し、地域特産品の紹介や消費拡大PR、農産加工品の販売促進活動に取り組んでいる。神奈川県人会総会時には「カマラードの家」の加工品を進呈するなど、故郷の味を都会生活者に提供して喜ばれている。

また、県内の消費者を地域に招き、りんごの収穫や紅玉ジャムの加工体験、意見交換を行ったことにより、地域の農業への理解が一層深まっている。

#### エ 地産地消の心を子供達に伝承

地域で生産された農産物や山菜類を学校給食に供給する活動により、子供達が新鮮でおいしい野菜に喜び、作っている人の顔が見えることに安心感を覚えてくれるようになっている。

さらに、子供達や高齢者を対象に伝統料理や地域食材を使った料理を指導して本物の味を伝えることにより、地産地消の心を子供達に伝承している。

#### オ 地域活性化に貢献する加工販売活動

「紅玉（りんご）」や「にんにく」等の地域特産物にこだわった加工販売に取り組むとともに、「紅玉まつり」等生産振興のためのイベントにも積極的に協力することにより、地域活性化に貢献している。

また、ボランティア活動での原価販売や、地域住民の自給用味噌加工の低料金での受託など、利益を度外視した地域活動も積極的に実施し、地域に根ざした女性起業活動を展開している。

#### カ パートナーと築いた起業活動

パートナーである夫達の理解と協力があって初めて成功した起業活動である。多額の借金を背負ってのスタートであったが、平成16年には無事償還も終わり、念願であった夫婦同伴のハワイ旅行を平成17年に全額「カマラードの家」の負担で実現することができた。

(2) 目標達成のフローチャート

図-2 「カマラードの家」の目標達成フローチャート



4. 将来の方向と課題

(1) 会員1人当たり所得100万円の達成

農業経営の一部門として起業活動を発展させていくため、年齢+αの所得として会員1人当たり100万円の所得確保を目指していく。そのためには、パートナーである夫達と協力のもと、生産から加工・販売までの一体的な取組強化を図る。

(2) 売れる商品づくりと販路拡大

直売所や道の駅等常設店での販売を中心に業績を伸ばしてきたが、新たな加工組織が増加し、競合する商品もみられてきている。このため、「売れる商品づくり」はもちろんのこと、今後有望な販売方法として委託加工や宅配等の拡大を図る。

(3) 経営の多角化

消費者との交流を大切にしながら、「農に触れて・遊んで・食べて・ふれあう」グリーン・ツーリズムの取組みを強化する。

また、会員の生産した新鮮な農産物の直接販売等を拡大し、経営の多角化を進める。

(4) パートナー起業活動で楽しく・充実した生活の実現

夫婦共働きによるパートナー起業活動で、楽しく充実した熟年・高齢期の生活を実現するため、他産業従事者の定年帰農の参画も視野に入れて組織強化を図る。

かとう としお  
(執筆者 加藤 寿男)