

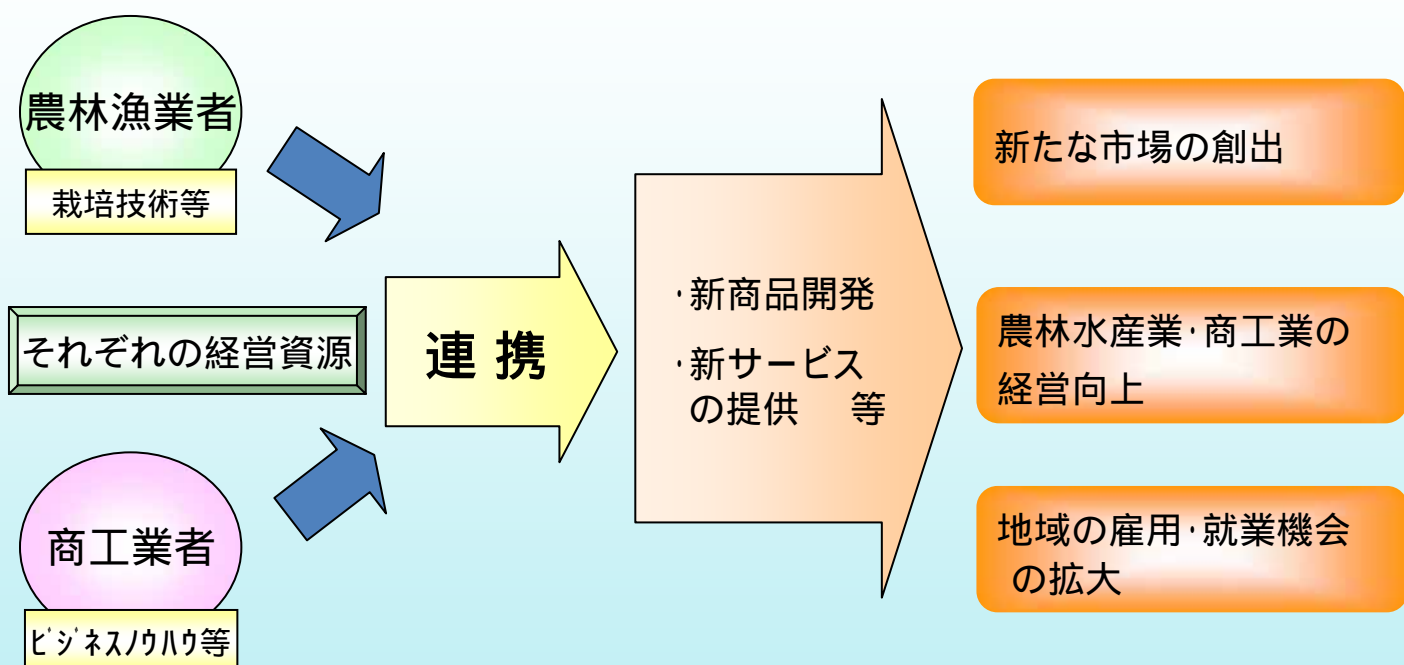
農商工連携事例集

農商工等連携促進法

第1回認定(H20.9)

農商工連携とは？

- 農山漁村には、その地域の特色ある農林水産物、美しい景観など、長い歴史の中で培ってきた貴重な資源がたくさんあります。
- 農商工連携は、こうした資源を有効に活用するため、農林漁業者と商工業者の方々がお互いの「技術」や「ノウハウ」を持ち寄り、新しい商品やサービスの開発・提供、販路の拡大などに取り組むものです。
- 現在、全国各地で、「農商工等連携促進法」(巻末参照)を活用し、創意工夫を発揮した多様な取組みが始まっています。



紹介事例一覧

- 本事例集では、農商工等連携促進法の第1回認定(平成20年9月)を受けた全65件の取組みを、以下の8類型に分類し、その概要を紹介しています。
- 事例は、地域別に掲載していますが、類型別の索引も掲載していますので、ご利用下さい。

規格外や低未利用品の有効活用

生産履歴の明確化や減農薬栽培等による付加価値向上

新たな作目や品種の特徴を活かした需要拡大

新規用途開拓による地域農産物の需要拡大、ブランド向上

ITなどの新技術を活用した生産や販売の実現

観光とのタイアップによる販路の拡大

海外への輸出による販路の拡大

農林漁業団体による取組

(注) 各事例の「連携による効果」に記載されている「売上高」の考え方は以下のとおりです。
・ 農林漁業者…………… 連携事業における連携相手に対する農林水産物の売上高
・ 製造業者等の中小企業者… 連携事業により開発される新商品やサービスの売上高

目次（地域別）

〔北海道〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
1	道産野菜を活用した食酢・ピクルスの開発	北海道		7
2	「北海道ナッツ（ペパカボチャの種）」を活用した菓子の開発	北海道		8
3	発酵野菜を活用したドリンクヨーグルトの開発	北海道		9
4	エノキタケを活用しGABAを富化させた和惣菜の開発	北海道		10
5	特産のホッキ貝を使ったレトルトカレーの製造	北海道	・水	11
6	ホタテ貝殻を利用した内外装用壁材の開発と販路開拓	北海道	・水	12
7	高品質冷凍保存技術の活用による、従来は廃棄されていた「真ほっけ」の商品化及び販売	北海道	・水	13

〔東北〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
8	冷凍に適した低アミロース米を使った冷凍押し寿司の開発	青森県		14
9	四原種配合豚を原料として使った新食感あらびきハンバーグの開発	岩手県		15
10	100%あきたこまち使用の「こめ麺」の開発	秋田県		16
11	地域の多様な食材を活かした香味オイルやドレッシングの開発	秋田県		17
12	日本酒醸造技術を利用した「こくわ」リキュールの開発	山形県		18
13	ダチョウ卵の特性を活かした新食感スイーツブランドの構築	福島県		19
14	養鶏業者と加工業者が一体となった「川俣シャモ」のブランド向上の取組み	福島県		20

〔関東〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
15	国産パブリカを使った発色がよく、栄養素を保持したペースト商品の開発及び販売	茨城県		21
16	中食市場向けに鮮度保持システムを導入した新品種レタスの開発及び販売	山梨県・茨城県		22
17	プロバーテナーの監修による栃木県産の農作物を使ったカクテルの開発と販売	栃木県		23
18	地元産酒米を使用した地酒の開発、観光客への販路開拓	埼玉県		24
19	錦鯉用証明書発行システムの開発販売と新潟県産錦鯉の販路拡充	東京都・新潟県	・水	25
20	「練馬大根の葉を練りこんだうどん」の乾麺開発	東京都		26
21	光センサーで脂質を測定して選別された豚肉の販売	東京都		27
22	高品質な茶葉を使用した高級ボトリング茶の開発製造及び販売	神奈川県・静岡県		28
23	新たに開発する「子供向け野菜」を活用した幼稚園・保育園向け給食サービスの事業化	長野県		29
24	清里高原の牛乳と峡東果実郷の濃縮果実を活用したアイスクリームの開発・販売	山梨県		30
25	機能性野菜「リッチリーフ(R)」栽培用光源の開発とリッチリーフ(R)の商品化	静岡県		31
26	環境制御技術を活用したイチゴ狩り観光農園と浜名湖の特色を活かした直売所の経営	静岡県		32
27	宮古島モズクを用いた半生タイプの商品開発と販売	静岡県	・水	33

〔北陸〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
28	海外をターゲットとしたカラーリングライスの開発・販売	新潟県		34
29	栽培時農薬を一切使用しない大葉を食品原料とした業務用製品の開発と販売	新潟県		35
30	高機能ハトムギエキスを加えた新しい「はとむぎ茶ゴールド(仮称)」の製造・販売	富山県		36
31	魚粉の堆肥を活用したワイン生産やワイナリー事業の展開	富山県・石川県	・水	37
32	石川県産野菜をスチーム加熱加工したカット野菜の製造販売	石川県		38
33	棗(なつめ)と天然温泉水を組み合わせた飲料の開発	福井県		39

〔東海〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
34	乳業メーカーの殺菌・衛生管理技術を活用した高品質なシラス製品等の開発・製造・販売	愛知県	・水	40
35	尾鷲特産の甘夏みかんと、みえ尾鷲海洋深層水の塩で作る体にやさしい「夏柑塩（なつかんじお）」シリーズの製造と販売	三重県		41
36	日本初のタブノキから抽出したエキスを原料とするリキュールの製造・販売	三重県	・林	42

〔近畿〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
37	滋賀県産大豆を使用した発芽大豆等の新商品の開発	滋賀県		43
38	青花の有効成分を抽出・粉末化した「青花粉末」の開発	滋賀県		44
39	規格外の完熟柿を加工した飲料・ゼリーの開発	和歌山県		45
40	「コウノトリ育む農法」による米粉を用いた食品の開発	兵庫県		46
41	カラハリスイカを原料としたドリンク・清涼飲料水等の開発	奈良県		47

〔中国四国〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
42	中規格サイズのベニズワイガニを活用したかに鍋用の新商品の開発と販路拡大	鳥取県	・水	48
43	出雲産の果物を活用したドライフルーツ商品の改良・開発及び販路拡大	島根県		49
44	地元産山椒を活用した和風パスタソースと生パスタをセットにした新商品の開発・販売	島根県		50
45	畜産業の生産性向上に貢献する分娩見守りシステム等の開発	鹿児島県・島根県		51
46	加工冷凍食品製造技術の活用による広島カキを使用した新商品の開発	広島県	・水	52
47	「もち麦」と瀬戸内沿岸の食材を使った「瀬戸内地ぱん」の開発	広島県		53
48	減農薬栽培米等による高付加価値型介護食品の開発	広島県		54
49	間伐材を利用した新工法による企画住宅の設計・販売	徳島県	・林	55
50	ヒノキの間伐材・端材を活用した製品の製造・販売	香川県	・林	56
51	小豆島産サビノリによる生海苔佃煮の開発・製造・販売	香川県	・水	57
52	イチゴとジャージー牛乳を使ったイチゴ果実入りアイスクリームの生産及び販売	香川県		58
53	完熟トマトを活用した加工食品の開発・製造・販売	愛媛県		59
54	サトウキビを活用したサトウキビ酢の商品開発及び販路開拓	高知県		60

〔九州〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
55	規格外の柿を活用した食品素材の開発及び需要の開拓	福岡県		61
56	ふぐのコラーゲンを活用したデザート・製造・販売	佐賀県・長崎県	・水	62
57	地元産ブルーベリーを活用したジャム・ソースの開発・販売	長崎県		63
58	摘果みかんを活用した新しい柑橘商品の開発・販売	熊本県		64
59	牛の発情を発見するシステムの開発	宮崎県		65
60	廃鶏等の非食材を利用した高機能餌料基材の事業化	鹿児島県		66
61	特産うめを活用した高級うめジュースの開発	大分県		67
62	JA等による国産農産物100%にこだわったラーメンの開発	熊本県		68

〔沖縄〕

No	連携事業	都道府県	類型	頁
63	沖縄在来種アカバナーを活用した多様な商品開発と販路開拓	沖縄県		69
64	読谷漁港採れ立て新鮮魚類を活用したかまぼこの製造・販売	沖縄県	・水	70
65	県産牛を活用した外食メニュー及び関連商品の開発	沖縄県		71

〔注〕「類型」欄に「林」または「水」と記載されているものは、それぞれ林業、水産業に関する取り組みを含む事例である。

〔 規格外や低未利用品の有効活用 〕

No	連携事業	都道府県	頁
1	発酵野菜を活用したドリンクヨーグルトの開発	北海道	9
2	ホタテ貝殻を利用した内外装用壁材の開発と販路開拓	北海道	12
3	ダチョウ卵の特性を活かした新食感スイーツブランドの構築	福島県	19
4	日本初のタブノキから抽出したエキスを原料とするリキュールの製造・販売	三重県	42
5	規格外の完熟柿を加工した飲料・ゼリーの開発	和歌山県	45
6	出雲産の果物を活用したドライフルーツ商品の改良・開発及び販路拡大	島根県	49
7	地元産山椒を活用した和風パスタソースと生パスタをセットにした新商品の開発・販売	島根県	50
8	間伐材を利用した新工法による企画住宅の設計・販売	徳島県	55
9	ヒノキの間伐材・端材を活用した製品の製造・販売	香川県	56
10	小豆島産スサビノリによる生海苔佃煮の開発・製造・販売	香川県	57
11	規格外の柿を活用した食品素材の開発及び需要の開拓	福岡県	61
12	摘果みかんを活用した新しい柑橘商品の開発・販売	熊本県	64
13	廃鶏等の非食材を利用した高機能餌料基材の事業化	鹿児島県	66

〔 生産履歴の明確化や減農薬栽培等による付加価値向上 〕

No	連携事業	都道府県	頁
14	地域の多様な食材を活かした香味オイルやドレッシングの開発	秋田県	17
15	養鶏業者と加工業者が一体となった「川俣シャモ」のブランド向上の取り組み	福島県	20
16	栽培時農薬を一切使用しない大葉を食品原料とした業務用製品の開発と販売	新潟県	35
17	減農薬栽培米等による高付加価値型介護食品の開発	広島県	54
18	地元産ブルーベリーを活用したジャム・ソースの開発・販売	長崎県	63

〔 新たな作目や品種の特徴を活かした需要拡大 〕

No	連携事業	都道府県	頁
19	「北海道ナッツ(ペボカボチャの種)」を活用した菓子の開発	北海道	8
20	冷凍に適した低アミロース米を使った冷凍押し寿司の開発	青森県	14
21	日本酒醸造技術を利用した「こくわ」リキュールの開発	山形県	18
22	中食市場向けに鮮度保持システムを導入した新品種レタスの開発及び販売	山梨県・茨城県	22
23	新たに開発する「子供向け野菜」を活用した幼稚園・保育園向け給食サービスの事業化	長野県	29
24	「もち麦」と瀬戸内沿岸の食材を使った「瀬戸内地ぱん」の開発	広島県	53

〔 新規用途開拓による地域農産物の需要拡大、ブランド向上 〕

No	連携事業	都道府県	頁
25	道産野菜を活用した食酢・ピクルスの開発	北海道	7
26	エノキタケを活用しGABAを富化させた和惣菜の開発	北海道	10
27	特産のホッキ貝を使ったレトルトカレーの製造	北海道	11
28	四原種配合豚を原料として使った新食感あらびきハンバーグの開発	岩手県	15
29	100%あきたこまち使用の「こめ麺」の開発	秋田県	16
30	国産パブリカを使った発色がよく、栄養素を保持したペースト商品の開発及び販売	茨城県	21
31	プロバーテンドーの監修による栃木県産の農作物を使ったカクテルの開発と販売	栃木県	23
32	「練馬大根の葉を練りこんだうどん」の乾麺開発	東京都	26

No	連携事業	都道府県	頁
33	高品質な茶葉を使用した高級ボトリング茶の開発製造及び販売	神奈川県・静岡県	28
34	清里高原の牛乳と峡東果実郷の濃縮果実を活用したアイスクリームの開発・販売	山梨県	30
35	石川県産野菜をスチーム加熱加工したカット野菜の製造販売	石川県	38
36	棗(なつめ)と天然温泉水を組み合わせた飲料の開発	福井県	39
37	尾鷲特産の甘夏みかんと、みえ尾鷲海洋深層水の塩で作る体にやさしい「夏柑塩(なつかんじょ)」シリーズの製造と販売	三重県	41
38	滋賀県産大豆を使用した発芽大豆等の新商品の開発	滋賀県	43
39	青花の有効成分を抽出・粉末化した「青花粉末」の開発	滋賀県	44
40	「コウノトリ育む農法」による米粉を用いた食品の開発	兵庫県	46
41	カラハリスイカを原料としたドリンク・清涼飲料水等の開発	奈良県	47
42	中規格サイズのベニズワイガニを活用したかに鍋用の新商品の開発と販路拡大	鳥取県	48
43	イチゴとジャージー牛乳を使ったイチゴ果実入りアイスクリームの生産及び販売	香川県	58
44	完熟トマトを活用した加工食品の開発・製造・販売	愛媛県	59
45	サトウキビを活用したサトウキビ酢の商品開発及び販路開拓	高知県	60
46	ふぐのコラーゲンを活用したデザートの製造・販売	佐賀県・長崎県	62
47	特産うめを活用した高級うめジュースの開発	大分県	67
48	沖縄在来種アカバナーを活用した多様な商品開発と販路開拓	沖縄県	69
49	読谷漁港採れ立て新鮮魚類を活用したかまぼこの製造・販売	沖縄県	70
50	県産牛を活用した外食メニュー及び関連商品の開発	沖縄県	71

〔 ITなどの新技術を活用した生産や販売の実現〕

No	連携事業	都道府県	頁
51	高品質冷凍保存技術の活用による、従来は廃棄されていた「真ほっけ」の商品化及び販売	北海道	13
52	光センサーで脂質を測定して選別された豚肉の販売	東京都	27
53	機能性野菜「リッチリーフ(R)」栽培用光源の開発とリッチリーフ(R)の商品化	静岡県	31
54	乳業メーカーの殺菌・衛生管理技術を活用した高品質なシラス製品等の開発・製造・販売	愛知県	40
55	畜産業の生産性向上に貢献する分娩見守りシステム等の開発	鹿児島県・島根県	51
56	加工冷凍食品製造技術の活用による広島カキを使用した新商品の開発	広島県	52
57	牛の発情を発見するシステムの開発	宮崎県	65

〔 観光とのタイアップによる販路の拡大〕

No	連携事業	都道府県	頁
58	地元産酒米を使用した地酒の開発、観光客への販路開拓	埼玉県	24
59	環境制御技術を活用したイチゴ狩り観光農園と浜名湖の特色を活かした直売所の経営	静岡県	32
60	魚粉の堆肥を活用したワイン生産やワイナリー事業の展開	富山県・石川県	37

〔 海外への輸出による販路の拡大〕

No	連携事業	都道府県	頁
61	錦鯉用証明書発行システムの開発販売と新潟県産錦鯉の販路拡充	東京都・新潟県	25
62	海外をターゲットとしたカラーリングライスの開発・販売	新潟県	34

〔 農林漁業団体による取組〕

No	連携事業	都道府県	頁
63	宮古島モズクを用いた半生タイプの商品開発と販売	静岡県	33
64	高機能ハトムギエキスを加えた新しい「はとむぎ茶ゴールド(仮称)」の製造・販売	富山県	36
65	JA等による国産農産物100%にこだわったラーメンの開発	熊本県	68

道産野菜を活用した食酢・ピクルスの開発(北海道)

■ 概要

規格外のホワイトアスパラガス等の道産野菜を活用した食酢や、食酢に漬け込んだピクルス等を開発し、全国に販路を開拓する。

農業者 営農集団ファームホロ(北海道日高郡新日高町)

「冬期伏せ込み栽培技術()」を活用してホワイトアスパラガス等の栽培を行い、生産物のうち細物の規格外品を原料として供給する。

春に植えたアスパラ苗を秋に掘り起こし、ハウスに移植して栽培する方法。露地栽培に比べ生長が早い。

食品製造業者 (株)大金(北海道旭川市)

ホワイトアスパラガス等を「食酢」と「漬け込み素材」の両方に使用し、原料の風味を活かしたピクルス等を製造し、全国の百貨店、スーパー等に販売開拓していく。

■ 連携による効果

農業者

北海道の冬期伏せ込み栽培は本州より早期の出荷ができる利点があるが、規格外品が多く発生する。廃棄されてきた規格外品の有効活用により、収益の向上が図られる。

また、冬季に出荷ができるため、冬季伏せ込み栽培の拡大により通年雇用の場となるハウス園芸経営の拡大が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 75万円(平成22年目標)

食品製造業者

地域の原料を使用し、素材の良さを最大限に有効活用した差別化商品による市場の開拓、販売拡大が期待される。

売上高: 0円(平成20年) → 2,000万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

ファームホロでは、生産コストの大半を占める暖房費を削減するため、道内農機具メーカーが開発している省エネ技術を活用する。

(株)大金は、首都圏の展示会等への出展、高級感のあるパッケージ、他商品とのセット販売等により全国的な販路確保を図る。

道産ワイン等も活用し100%道産原料にこだわるとともに、ホワイトアスパラガスに続き、他の野菜・果実も順次、生産・商品化を進めていく。



「北海道ナッツ(ペボカボチャの種)」を 活用した菓子の開発(北海道)

■ 概要

北海道産の良質なタンパク質、脂肪酸、ミネラルを豊富に含むペボカボチャの種を使って差別化した菓子を開発し、観光土産品として販路開拓を行う。

農業者 澁梨子 登 (北海道名寄市)

無農薬・無化学肥料で高品質な小豆などを生産してきた栽培技術を活かし、現在は主産地の確立していないペボカボチャの本格生産に取り組む。

食品製造業者 (株)壺屋総本店 (北海道旭川市)

ペボカボチャの種を活用したガレット(クッキーのような焼菓子)を開発し、直営店や道内主要空港等で販路拡大する。

連携参加者 (財)北海道農業企業化研究所

これまでペボカボチャを試験栽培してきた実績があり、種子や栽培技術を提供し、生産者を支援する。

■ 連携による効果

農業者

ペボカボチャは冷涼な北海道が栽培に適しており、粗放生産も可能。高い収益性が期待される新たな土地利用型作物の生産、販路の開拓は、地域の農業経営の安定に貢献すると期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 650万円(平成24年目標)
生産面積 : 0ha(平成19年) → 3.3ha(平成24年目標)

食品製造業者

ペボカボチャを活用した商品のほか、北海道の四季に対応した一連の商品群を順次開発、市場の開拓に取り組むことにより、大手菓子メーカーと差別化できる商品力の強化が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 1億円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

ペボカボチャの種の最適な採取のタイミングなど栽培方法の更なる検討が必要。(財)北海道農業企業化研究所、高い技術を持つ澁梨子氏が連携し、本格的生産モデルの確立に取り組む。

(株)壺屋総本店は、生産余力のある既存の製造ラインで季節毎の商品を製造することにより、施設の有効活用、収益力の向上を図る。

競争の激しい北海道の観光土産品市場では競合品との差別化が必要。効果的なパッケージデザインや販売戦略の開発・確立に取り組む。



発酵野菜を活用したドリンクヨーグルトの開発(北海道)

■ 概要

高糖度のタマネギや規格外野菜をペースト化し、植物性乳酸菌で発酵させ、これを用いたドリンクヨーグルトを開発、健康志向の高い消費者への販路開拓を行う。

農業者 尾崎正幸(北海道富良野市)

糖度14度という高品質タマネギを生産し、供給する。

農業者 乙部町契約野菜生産出荷組合(北海道乙部町)

ブロッコリーの規格外品や廃棄されていた部位の供給、その他の原料素材の提案・供給を行う。

食品製造業者 (株)函館酪農公社(北海道函館市)

素材の甘みを生かし、甘味料を一切添加しないタマネギドリンクヨーグルトを製造販売するとともに、ブロッコリー等を原料とするドリンクヨーグルトを開発、商品化する。

連携参加者 北海道立食品加工研究センター、(財)函館地域産業振興財団、乙部町、(株)プラスエーワン

野菜のペーストへの加工方法についてのアドバイス等により、連携事業への支援を行う。

■ 連携による効果

農業者

従来廃棄されていた規格外品等の商品化による収益の向上、新たなカテゴリーの商品への生産物の利用による地域農産物のブランド化が期待される。

売上高 : 7,773万円(平成19年)→9,364万円(平成24年目標)

食品製造業者

主力商品の牛乳の消費低迷が進む中、付加価値が高く、大手メーカーと差別化できる戦略商品の確立による経営の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成20年)→2億7,740万円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

尾崎氏は30年間取り組んできたタマネギ生産のノウハウを活用して高品質なタマネギを生産する。また、乙部町契約野菜生産出荷組合は契約野菜の規格外品の出荷体制を確立し、原料を供給する。

(株)函館酪農公社では、健康志向の高齢者や富裕層をターゲットに、首都圏の高級スーパー、健康食品店等への販路開拓を図る。



エノキタケを活用しGABAを 富化させた和惣菜の開発(北海道)

■ 概要

粉末化したエノキタケからGABAを生成、これを添加した様々な和惣菜を開発し、健康志向の高い消費者等への販路開拓を行う。

農業者 (有)奥山食菌 (北海道旭川市)

エノキタケを生産するとともに、これを乾燥し、原材料として供給する。

食品製造業者 (株)藤六食品 (北海道旭川市)

エノキタケ粉末からGABAを生成し、これを添加した細切りコンブの佃煮、煮豆など様々な和惣菜を開発し、販売する。

連携参加者 北海道立林産試験場、上川中央農業協同組合

きのこからGABAを生成する技術(特許出願中)の提供、成分分析、きのこの栽培指導等の支援を行う。

■ 連携による効果

農業者

従来、エノキタケの生産は、夏季には消費量が減退し、価格低迷により生産調整を強いられていた。新たな用途開拓により原料の乾燥保存が可能となり、夏季の施設の有効利用が図られ、収益の向上と経営の安定化が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 300万円(平成23年目標)

食品製造業者

惣菜の多品種少量生産は作業効率が悪く、収益性に問題。新たな主力商品の確立、経営の集中により、経営構造の改善が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 7,990万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

(有)奥山食菌は、道内上位のエノキタケ生産規模を活かし、原料のエノキタケを安定供給する。

(株)藤六食品は、北海道立林産試験場との共同研究により、高効率でGABAを生成するための加工方法を確立する。

健康に関心の高い消費者等をターゲットとし、病院や高齢者施設等での試食会、モニター調査や、展示会への出展等を行い、販路開拓を図る。



特産のホッキ貝を使ったレトルトカレーの製造(北海道)

■ 概要

北海道苫小牧産ホッキを使用したレトルトカレーを開発し、ご当地カレーとして全国に販路を開拓する。

漁業者 鳥越 浩一 (北海道苫小牧市汐見町)

水揚げされたホッキ貝のうち、良質でレトルトカレーに適した大きさのものを選別の上、供給する。

食品製造業者 (株)まるい弁当 (北海道苫小牧市清水町)

加熱すると硬くなり、旨みが逃げるホッキ貝を、過熱水蒸気技術を用いることでやわらかい食感と旨みを残して加工。ホッキ貝が丸ごと1個入ったレトルトカレーを製造し、首都圏の百貨店等に販路開拓する。

連携参加者

北海道立食品加工研究センター 過熱水蒸気技術の活用方法を指導する。
苫小牧漁業協同組合ホッキ部会 ホッキ貝の安定調達に対する協力を行う。

■ 連携による効果

漁業者

市場では直径11センチ以上のホッキ貝が人気があり、直径10センチ以下のものは安価で取引される傾向がある。これを選別確保し、連携する食品製造業者向けに販売することで取引金額の向上・経営改善が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 358万円(平成24年目標)

食品製造業者

ホッキカレーは苫小牧市のご当地カレーとして旅行者に人気があるが、提供場所は食堂に限定。レトルト商品化することで、販売機会の拡大及び売上高の向上が期待される。

売上高 : 0万円(平成19年) → 1,728万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

通常、ホッキ貝は選別されず漁協を経由して市場に納入される。このため、鳥越氏が漁獲・選別したホッキ貝を、(株)まるい弁当が優先的に調達できるよう漁協が協力する。

素材の特徴を引き出し、栄養価の流出を最小限に留めるためには、加熱水蒸気の温度と加工時間が重要な要因。(株)まるい弁当では、道立食品加工研究センターの技術指導を受け最適な温度及び時間を研究する。



ホタテ貝殻を利用した内外装用壁材の開発と販路開拓(北海道)

■ 概要

従来は廃棄されていたホタテ貝殻を原材料に含有する「外装塗り壁材」、「内装用漆喰タイル」、「内装用クリーム漆喰」を開発し、全国に販売する。

漁業者 宇治 義之 (北海道豊浦町)

ホタテを生産し、身を取り外し、貝殻を洗浄した後、内外装壁材の原料として供給する。

建築資材製造業者 あいもり(株)(北海道伊達市)

ホタテ貝殻粉を含有した新たな内外装用壁材を開発・製造し、同社が有する販路等を活用して販売する。

■ 連携による効果

漁業者

これまではホタテ貝殻は廃棄費用をかけて処理されており、廃棄費用の軽減、売上げの増加が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 117万円(平成23年目標)

建築資材製造業者

ホタテ貝殻を使用し、競合製品よりも安価かつ差別化できる一連の商品群を確立することにより、売上げの増加が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 2,700万円(平成23年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

開発製品の品質確保のため、公的試験研究機関による性能評価試験を行う。

ホタテ貝殻の使用により、外装材は「遮熱性・防火性・対クラック性」が、内装材は「消臭、調湿性」がそれぞれ向上することや、自然素材のイメージなどによって競合製品と差別化していく。

新築から既存建物の改修への転換という建設市場の変化に対応し、断熱改修を行う公官庁等をターゲットとした市場の開拓を行っていく。



高品質冷凍保存技術の活用による、従来は廃棄されていた「真ほっけ」の商品化及び販売(北海道)

■ 概要

奥尻島の「真ほっけ」は価格と輸送コストが見合わず廃棄されていたが、解凍後も鮮度を損なわない冷凍保存技術を活用して「刺身用冷凍ほっけ」を開発し、全国に販路を開拓する。

漁業者 木村 清美 (北海道奥尻郡奥尻町)

収穫後の鮮度保持に適した「朝刺し」漁法により真ほっけを漁獲し、原料として供給する。

食品製造業者 (株)おくしり桜水産 (北海道奥尻郡奥尻町)

新たな高品質冷凍技術を活用し、鮮度劣化が早い真ほっけを原料として臭みがなく解凍後のドリップも少ない刺身用冷凍ほっけを開発・製造する。

食品製造業者 (株)Thermodynamic Systems (北海道札幌市)

従来から開発・実証を重ねてきた高品質冷凍技術を提供するとともに、新商品の首都圏を中心とした全国への販売開拓を行う。

■ 連携による効果

漁業者

メバルと同時に獲れる真ほっけは、殆どがすり身等の原料のため市場価格は安く、輸送コストが大きい奥尻島ではほとんど廃棄されていた。メバル資源の枯渇等により経営が厳しい中、漁獲物の有効活用により収益の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成20年)→590万円(平成23年目標)

事業開始による雇用 : 2人

食品製造業者

高品質冷凍技術を活用し、同種品が存在しない新しい商品を確立することで、新たな市場の獲得、経営の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成20年)→1億4,228万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

木村氏は、刺身材料としての十分な鮮度を実現するため、朝方刺し網にかかった魚をその日のうちに水揚げし、高鮮度を維持したまま加工場に搬入する。

(株)Thermodynamic Systemsは、大手食品流通業と連携して、調理例なども提供しながら、首都圏を中心とするレストラン、ホテル等への販路を開拓していく。

(株)おくしり桜水産は、今後、奥尻産「真ほっけ」の知名度向上と併せて、一夜干し、酢ずし、スモーク等の新商品の開発にも順次取り組んでいく。



冷凍に適した低アミロース米を使った 冷凍押し寿司の開発(青森県)

■ 概要

青森県が寒冷地向けに新たに開発した低アミロース米「ゆきのはな」の特徴を活かし、地元産魚介類を使った「冷凍押し寿司」を開発し、全国に販路を開拓する。

農業者 はまなす農業協同組合（青森県むつ市）

冷凍に適した低アミロース米「ゆきのはな」を生産し、供給する。

炊きあがり、粘りが強く、やわらかい食感となり、冷めても硬くなりにくいのが特徴。

食品製造業者 (株)ディメール(青森県八戸市)

「ゆきのはな」の特徴を活かし、八戸前浜産サバを中心に、地元の水揚げされる鮭、マグロを原料として「冷凍押し寿司」を開発し、全国に販路を開拓する。

■ 連携による効果

農業者

「ゆきのはな」は、当該地域に適した耐冷、耐いもち病に優れた早生品種。しかし、現在は他品種とブレンドされて販売されており、白米としての出荷価格は低迷。新たな用途開発により、売れる米作りへの期待が高まり、作付面積の増加等が期待される。

売上高：0円(平成20年)→816万円(平成25年目標)

食品製造業者

冷凍に適した原料米を県内の農業者から調達できることで、主力商品の冷凍押し寿司の市場開拓及び販売拡大が期待される。

売上高：1,297万円(平成20年)→2億4,000万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

原料米の品質の保持、量の確保のため、あらかじめ年間購入量の調整をはまなす農協と(株)ディメールが行う。

はまなす農協は、(株)ディメールと共同して消費者の声を聞き、営農指導を通じて更においしい米作りを進める。



四原種配合豚を原料として使った 新食感あらびきハンバーグの開発(岩手県)

■ 概要

減投薬製法で育成した四原種配合豚を使用した、新食感の豚あらびきハンバーグを開発し、ブランドハンバーグ市場をターゲットに販路を開拓する。

畜産業者 (有)ありす畜産(岩手県気仙郡住田町)

四原種を配合()した豚を、徹底した衛生管理のもと抗生物質等の使用を限定して育成し、高品質の豚肉を生産、供給する。

四原種の配合により、肉質のきめが細かく、さっぱりとした脂身となる。

食肉加工業者 (有)真木沢ミートピア(岩手県北上市)

100%岩手豚を使用した豚あらびきハンバーグを製造し、贈答品・お取り寄せ等のブランドハンバーグ市場をターゲットに販路開拓を行う。

■ 連携による効果

畜産業者

安全と健康にこだわった同社の豚肉が、その特徴を活かした新たな高付加価値商品に活用されることで、販売単価の向上と販売量の増加が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 9,000万円(平成25年目標)

食肉加工業者

個性ある高付加価値な新商品を開発し、高級ハンバーグ市場を開拓することにより、同社商品の一層のブランド向上、販売の拡大が期待される。

売上高 : 0万円(平成20年) → 1億5,000万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

際立つ商品の個性、健康志向への対応などが求められる高級ハンバーグ市場を開拓するため、(有)ありす畜産は養豚業の衛生管理等コンサルタントとして身につけた高い衛生管理技術を活かし、減投薬で豚を育成する。

(有)真木沢ミートピアは、本場ドイツのコンテストで認められた高い食肉加工技術を活かし、肉粒を潰さない独自製法により肉粒の食感と味覚をダイレクトに感じられるハンバーグを開発・製造する。

また、既に同社のハム・ソーセージは全国にファンを有しており、これらのファンを核に、Webでの「お試しキャンペーン」等により販路開拓していく。



100%あきたこまち使用の「こめ麺」の開発(秋田県)

■ 概要

契約栽培により調達したあきたこまちを原料に、独自の製法で高品質な「こめ麺」を開発し、全国に販路を開拓する。

農業者

菅 忠一郎、小嶋清博、小嶋永一、石成健太郎、高橋清太郎、高橋正蔵
(秋田県湯沢市)

新規需要米制度を活用し、こめ麺の原料としてあきたこまちを生産、供給する。

食品製造業者

(株)メルコレディ(秋田県湯沢市)

契約農家から調達した100%あきたこまちを原料に、独自の「蒸練製法()」による高品質な「こめ麺」を開発・製造し、全国に販売開拓していく。

蒸気で米粉を練り上げる製法。こしの強さと長い日持ちが特徴。

■ 連携による効果

農業者

地域の基幹作物である「あきたこまち」を活用した新商品の事業化により、安定的な新規需要米の販路の確保、水田の有効活用が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 319万円(平成24年目標)

食品製造業者

現在は「こめ麺」はほとんど普及していないが、生産者が明確で高品質な新商品を開発することで、新たな需要の創造と販売拡大が期待される。

売上高 : 0万円(平成20年) → 6,000万円(平成25年目標)



こまち麺イメージ

■ 連携に当たっての課題や工夫

(株)メルコレディは、県の研究所が開発し、技術移転した蒸練製法をもとに、独自のノウハウを加えて強靱な「こし」のある麺を開発。

あきたこまちのイメージを生かしながら、商談会やアンテナショップへの積極的な出展などを通じて販路開拓に取り組んでいく。

名水百選「力水」の使用、即席麺の開発、海外販売展開など、順次事業を拡大していく。



こまち麺カルボナーラ

地域の多様な食材を活かした 香味オイルやドレッシングの開発(秋田県)

■ 概要

農薬等の使用を抑えた地元食材を活用した香味オイル、ドレッシングを開発し、健康志向の消費者等をターゲットに販路を開拓する。

農業者 (有)栄物産(秋田県北秋田市)

農薬等の使用を抑えた菜の花、山菜、ハーブなどを生産し、香味オイル等の原料として供給する。

食品加工業者 (有)ベジ&フルあきた(秋田県鹿角市)

菜種油をはじめ、全て県内産の原材料を使用するとともに、原料農産物の色合いや風味、成分を保持できる乾燥技術を活用して香味オイル、ドレッシングを製造、販売する。

■ 連携による効果

農業者

これまで主として市場出荷であったが、新たに低農薬栽培等の付加価値を活かせる安定的な取引先が確保されるで、収益向上と経営安定が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 550万円(平成25年目標)

食品加工業者

従来は受託加工を行ってきたが、付加価値が高く、地元原材料使用による差別化が図れる自社ブランド商品の開発・販売に取り組むことで、売上げの増加が期待される。

売上高 : 0万円(平成20年) → 2,000万円(平成25年目標)



バジル栽培風景



香味オイル【製品イメージ】

■ 連携に当たっての課題や工夫

多様な製品の安定的な供給を図っていくため、両者が緊密に打ち合わせを行い、最適な栽培・収穫時期のコントロールを行う。

健康志向、こだわり志向の消費者をターゲットに、既存の販売ルートを活かした店頭販売のほかギフト需要の開拓、インターネット販売や、展示会への出展等による業務用食材としての需要開拓などに取り組む。

日本酒醸造技術を利用した 「こくわ」リキュールの開発(山形県)

■ 概要

地域の農業者が選抜した「こくわ」を使用した、新たなリキュール類を開発し、全国に販路を開拓する。

農業者 土田 耕二郎 (山形県西村山郡西川町)

リキュール類の原料として、えぐみの少ないこくわ()の品種「光香」等を生産し、供給する。

こくわ: キウイの仲間であるやかな甘さ、気品ある酸味が特徴。糖度が高く、ビタミンCも豊富だが、えぐみが難点。地域の農生産者の「こくわ栽培研究会」が在来種の品種改良や栽培技術の向上に取り組んでいる。

酒類製造業者 月山酒造(株) (山形県寒河江市)

こくわ「光香」等を使用し、リキュール、日本酒漬け込み、微発泡酒等を開発・販売する。

連携参加者 (株)設楽酒造店

日本酒醸造技術を提供し、商品開発に協力する。

■ 連携による効果

農業者

近年こくわの販売先が減少する中、生食用の他に加工原料としての安定的な販路が確保されることで、作付け拡大、経営の安定が図られる。

売上高 : 5万円(平成20年) → 83万円(平成23年目標)

酒類製造業者

日本酒人口が減少する中、健康に関心の高い者など新たなカテゴリーの顧客が開拓され、新たな事業の柱となることが期待される。

売上高 : 120万円(平成19年) → 2,000万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

製品の種類ごとに、ターゲット顧客を設定し、それぞれに合わせたアルコール度数や、味覚・香り、パッケージ等を検討していく。

試飲会や展示会への参加等を通じて消費者のニーズ把握に努め、県の工業技術センターの協力も得ながら、商品の改良を進めていく。



ダチョウ卵の特性を活かした 新食感スイーツブランドの構築(福島県)

■ 概要

現在はほとんど食用に活用されていないダチョウの卵を原料として使用し、新しい食感の洋菓子を開発し、全国に販路を開拓する。

畜産業者 (株)シュトラウス(福島県双葉郡双葉町)

ダチョウ卵は、現在は種卵としてのみ利用されているが、これを洋菓子の原料として供給する。

菓子製造小売業者 まがら洋菓子研究所(有)(福島県双葉郡双葉町)

ダチョウ卵の特性()を活かしたシフォンケーキやババロア等を開発し、百貨店等に販売していく。

鶏卵に比べ、起泡性の点で「きめの細かさ」「持続性」という特徴を持っており、「ふっくらとした食感」、「なめらかな舌触り」を持つ洋菓子に加工可能。

■ 連携による効果

畜産業者

肉用ダチョウの飼養では、雛の種卵に適さない卵は通常廃棄していたが、これを販売することで、未利用資源の有効活用、収益の向上が期待される。

売上高: 0万円(平成20年) → 150万円(平成25年目標)

菓子製造小売業者

成長を続けるデザート分野において、ダチョウ卵の特性を活かした食感が良く独自性の高い新たな洋菓子ジャンルの確立により、販売額の増大が期待される。

売上高: 0万円(平成19年) → 1,000万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

(株)シュトラウスは、菓子作りに適した食味のよい卵を供給していくため、適度な運動を与えてダチョウのストレスを低減するなど、飼育法や飼料等について研究・改良していく。

食用として普及しておらず、いかにして消費者への浸透を図るかが課題。まがら洋菓子研究所(有)は、パーティで殻を容器として使い「驚き」を与える、比較的消費期限の長いシフォンケーキから商品化して参入リスクを回避するなど、戦略的な取組により需要拡大に取り組む。

養鶏業者と加工業者が一体となった 「川俣シャモ」のブランド向上の取組み(福島県)

■ 概要

地域固有の地鶏「川俣シャモ」のブランド向上を図るため、養鶏業者と加工業者が一体となって、飼育方法等の改良、地鶏の特徴を生かす商品開発等に取り組む。

養鶏業者

(有)川俣シャモファーム(福島県伊達郡川俣町)

地元産飼料米の使用や飼料原料の研究、飼育密度の見直しや飼育期間の延長等により、「川俣シャモ」の更なる肉質の改良等に取り組む。

食肉製品製造業者

(株)川俣町農業振興公社(福島県伊達郡川俣町)

肉の熟成期間の見直し、地元産の醤油、塩、野菜等を原料とする「タレ」の開発、タレに漬け込んだ焼き加工品の地元や首都圏等での販路拡大に取り組む。

■ 連携による効果

養鶏業者

川俣シャモの肉質の改良、ブランドの向上を通じて、販売額の増大が期待される。

売上高 : 0万円(平成20年) → 700万円(平成25年目標)

食肉製品製造業者

新製品の開発、販売による新たなマーケット、既存販路での販売拡大により、販売額の増大、経営の向上が図られる。

売上高 : 0万円(平成20年) → 1,400万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

地鶏としてのブランド向上、販売拡大には戦略的な取組みが不可欠。飼育・加工業者がそれぞれ1社しかない強みを活かし、両者が一体となって、地域の原材料等の活用による差別化などに取り組んでいく。

福島県ハイテクプラザの協力によるおいしさの「数値化」、キャッチコピーやブランドマークの導入、レストランで提供する直前に焼きあげるなどの工夫も検討、実施していく。



国産パプリカを使った発色がよく、栄養素を保持したペースト商品の開発及び販売(茨城県)

■ 概要

国産パプリカを使用し、パプリカのペースト商品を新規開発、販売する。

農業者 (株)Tedy (茨城県水戸市)

温度管理や換気が可能な新型の新温室をフル回転し、通年収穫によりパプリカの拡大生産を図ると同時に、外観(色・形)が悪く一般市場での評価の低いパプリカを加工用として供給する。

食品製造業者 (株)オーピーシートレーディング(茨城県水戸市)

自社の野菜加工設備・技術を活用しパプリカのペースト加工を行い、これまでの事業で築き上げてきた取引先への販売ルートを活用し販売を行う。

■ 連携による効果

農業者

パプリカ生産では、外観の悪いB、C級品は通常の3～4割程度の低価格で取引される、夏場から秋にかけての供給過剰等の問題がある。これらのパプリカは、A級品と比べても味覚に遜色がなく、ペーストの原料として活用することで収益の向上が図られる。

売上高：0円(平成19年)→1,650万円(平成25年目標)

食品製造業者

国産パプリカを使用したペーストパプリカの商品化は、日本初と考えられ、商品の差別化が期待される。

売上高：0円(平成19年)→1,650万円(平成25年目標)



新温室でのパプリカ栽培

■ 連携に当たっての課題や工夫

ペースト状にしてもパプリカの特性(外観、色味、栄養化)は失われにくい。ため、ジュースやジャムなどの商品化により、新用途の商品を含めたペーストパプリカの販路拡大に努める。



ペーストパプリカ

中食市場向けに鮮度保持システムを導入した 新品種レタスの開発及び販売(山梨県・茨城県)

■ 概要

中食市場のサラダ等の加工・販売者に対し、よりシャキシャキとした食感を持つヨーロッパ系新品種レタスを開発・販売する。またレタスの鮮度を数値化するシステムを実用化し、新品種レタスの付加価値を高めていく。

農業者 稲垣景(茨城県猿島郡境町)、浅川宏(山梨県北杜市)

長い経験と実績に裏付けられたレタス生産ノウハウを発揮し、新品種レタスを生産する。

農業サービス・卸売業者 (有)クリアライズ(茨城県古河市)

消費者嗜好や市況動向等の情報を収集し、顧客ニーズにあった新品種レタスの種を選定するとともに、農業者に安定的な生産が行われる仕組みを構築する。また、測定事業者や研究開発機関と協力し、鮮度を数値で加工・販売業者や消費者に明示する仕組みを構築する。

■ 連携による効果

農業者

導入予定のヨーロッパ系レタスは、国内の認知度が低く、栽培方法も安定していないが、農業サービス・卸売業者の協力を得て、早期の安定性生産が期待できる。また、新品種レタスの販売により収益の増加が図られる。

売上高: 0円(平成19年) → 6,200万円(平成24年目標)

農業サービス・卸売業者

長い経験を持つ農業者との連携により、新品種レタスの早期の市場投入が可能となる。また、鮮度を数値化し、明示化することにより、新品種レタスの販売の増加が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 7,000万円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

農業者と農業サービス・卸売業者が一体となって、新品種レタスの生産に取り組むことにより、早期の本格生産・安定供給が可能となり、競合先に先駆けて販売することができる。



プロバーテNDERの監修による栃木県産の 農作物を使ったカクテルの開発と販売(栃木県)

■ 概要

栃木県産のりんご、いちご、梅等の農産物を原材料としたカクテルを開発し、百貨店・高級スーパー・観光地売店・首都圏等をターゲットとして販売を行う。

農業者 荒牧りんご園（栃木県宇都宮市）

果樹園農家としてりんごを生産するほか、カクテルの素材となる栃木県産の農産物をジュースに加工し、供給する。

酒類卸売業者 (株)横倉本店(栃木県宇都宮市)

伝統ある暖簾と多岐にわたる販売チャンネルを活用して、新商品開発の企画と販売を行う。

酒類製造業者 (株)鳳鸞酒造(株)(栃木県大田原市)

荒牧りんご園から供給された素材を利用してリキュールの製造を行う。

■ 連携による効果

農業者

生産量や価格の変動の影響を受けるりんごの単品の販売に加えて、加工分野に取り組むことにより、収益の向上と経営の安定が図られる。

売上高: 0円(平成19年) → 300万円(平成24年目標)

酒類卸売業者

一般酒店の廃業等により取引先が減少している中、これまで培った多岐にわたる販売チャンネル、マーケティング力、企画力、販売力を活かして、独自の高付加価値商品を開発・販売することにより経営の向上が図られる。

売上高: 0円(平成19年) → 1,900万円(平成25年目標)

酒類製造業者

日本酒の需要が毎年減少している中、新たな商品の製造に取り組むことにより、経営の安定が図られる。

売上高: 0円(平成19年) → 1,330万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

減少する酒類市場の中で、高い伸び率を示すリキュール市場に注目して商品開発を行った。

開催するイベントにおいて、商品のオリジナリティをアピールし、広く首都圏の若い女性を中心に、本物のカクテルを楽しみたいという顧客を開拓する。



地元産酒米を使用した地酒の開発、 観光客への販路開拓(埼玉県)

■ 概要

埼玉県初の酒米「さけ武蔵」を使用した生酒を中心とする地酒を製造し、観光を絡めて販売展開を行う。

農業者 山田英夫(埼玉県川越市)

平成16年に誕生した酒米の「さけ武蔵」の本格的量産に取り組み、原料として供給。
また、「さけ武蔵」の新たな生産者に対し、育成管理に関するノウハウ提供にも取り組む。

酒類製造業者 小江戸鏡山酒造(株)(埼玉県川越市)

「さけ武蔵」を使用した日本酒の製造技術確立し、地元産酒米を使用した地酒として商品化する。

連携参加者 イーグルトラベル(株)、(株)丸広百貨店
イーグルトラベル(株)は、川越市を訪れた観光客への体験型観光を企画・実施。
(株)丸広百貨店は商品の販売を行う。

■ 連携による効果

農業者

酒米は出荷先が酒造業者に限定されるため、販売先の確保が重要。酒造業者との連携により計画的な酒造生産が可能となる。

売上高:0円(平成19年)→1,200万円(平成24年)

酒類製造業者

地元の川越市産酒米の使用により、ご当地、地域性というPR効果が生まれ、差別化が図られる。また、観光業との連携により「川越=小江戸酒造」として認知度向上が図られる。

売上高:0円(平成19年)→1億100万円(平成25年)

■ 連携に当たっての課題や工夫

原料の生産農地・生産者情報、こだわりの製法など、観光を絡めて認知。これらを顧客・飲食店・百貨店・土産物店に提供し、トレーサビリティを含めた安全性と地域性を両立したブランド構築を実現する。

原材料の保存用冷蔵施設を設置し、通年を通じた酒造り、通年での安定した雇用条件の確保を図る。



錦鯉用証明書発行システムの開発販売と 新潟県産錦鯉の販路拡充(東京都・新潟県)

■ 概要

国内外の愛鯉家及び鯉ディーラーに対し、新潟産錦鯉の個体の写真及び生産者を明記した証明書を生産者自身が必要に応じて簡単に発行できるシステムの開発を行う。

養鯉業者 丸重養鯉場(新潟県長岡市)

養鯉業の経営ノウハウを活かし、各生産者のニーズを取りまとめ、システムに求められている要求仕様、システムの現場における活用方法、想定されるリスク要因などについて必要な情報を提供。

ITシステム設計・開発者 (株)ナバ(東京都品川区)

長年にわたる特注システム開発のノウハウを生かして、システムの開発・設計・製造・メンテナンスを行う。

連携参加者 (株)シマノ科研 他

(株)ナバの行う要求仕様確定後、(株)シマノ科研が最終ソフト開発を含むシステム全体の最終設計及び生産を担当、他に当該システムで用いる携帯通信網のデータセンター機能を有する企業や当該システム普及に係る業界団体と連携。

■ 連携による効果

養鯉業者

国内外の品評会で選ばれる優秀鯉の大半は新潟県から生み出されているにもかかわらず、市場の認知度は必ずしも高くない。本事業により、錦鯉の産地が生産者が保証されることで、国際的ブランド力が向上し、それにより固定客の増大と安定化が図られる。

売上高: 0円(平成19年) → 980万円(平成22年目標)

ITシステム設計・開発者

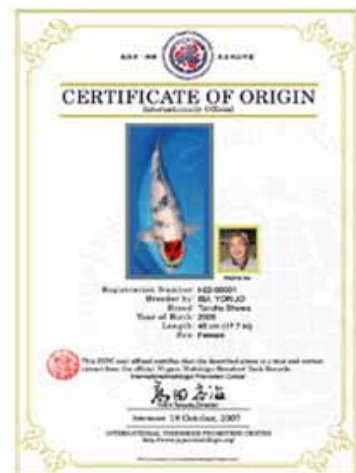
本システムは新潟県内の養鯉業者のニーズに応える形で開発されるものであり、各業者が無理なく導入可能なシステムを構築することで、新たな市場の開拓が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 4,800万円(平成22年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

IT普及格差の大きな地域において、単にパソコン用ソフトを開発しても普及には繋がらない。よって、以下の要件を満たす要件のものを開発する。

ユーザー(錦鯉生産者)のスキルに全く依存することなく、誰でも簡単かつ迅速に使えるシステムとする。
個々の端末は本体に加えて、プリンタ及びデジタルカメラを含む独立型のシステムとする。



「練馬大根の葉を練りこんだうどん」の 乾麺開発(東京都)

■ 概要

地域食である武蔵野うどんと、有機無農薬栽培した練馬大根の葉を融合させた「練馬大根うどん乾麺(仮称)」を商品化する。

農業者 渡戸 章(東京都練馬区)

有機無農薬による練馬大根の栽培に取り組み、大根の葉をフリーズドライ加工して乾麺の原料として供給する。

うどん店 エン座(東京都練馬区)

地場産にこだわった小麦にフリーズドライした練馬大根の葉を配合したうどんを乾麺として商品化し、販路開拓に取り組む。

連携参加者 瀧島 正善

地場産小麦の伝統品種である農林61号を栽培し供給する。

■ 連携による効果

農業者

大根の副産物である葉を乾麺の原料として有効活用することで、収益の向上が図られる。

売上高：0円(平成19年)→60万円(平成24年目標)

うどん店

これまでの限定的(11~12月の土日のみ)の手打ち「練馬大根うどん」の提供では消費者のニーズには完全に応えられない状況であり、乾麺として商品化することで販売の拡大が図られる。また、店での販売以外の新たな市場開拓、武蔵野の食文化の紹介にも貢献できる。

売上高：0円(平成20年)→455万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

武蔵野の古老を訪ね武蔵野うどんの情報を収集。
また、うどんの本場である讃岐のうどん店を数多くリサーチし、製造技術を習得。

香川大学農学部食品工学の三木英三教授の協力を得て、科学的に製麺を追求した。



練馬大根



練馬大根うどん

光センサーで脂質を測定して選別された 豚肉の販売(東京都)

■ 概要

近赤外線法による豚肉脂質測定装置を開発・実用化するとともに、同装置を活用して豚肉を選別し、豚肉のブランド化を目指す。

養豚業者 神明畜産(株)(東京都東久留米市)

豚肉脂質測定装置の精度を高めるためのサンプル提供を行う。
脂肪酸組成などの脂肪の質によって選別された豚肉を「光黄金豚」としてブランド化する。

分析機器製造業者 (株)相馬光学(東京都西多摩郡日の出町)

神明畜産からサンプルの提供を受け、測定現場でのノウハウ、豚肉脂質の脂肪酸組成を測定する装置の精度を高め、本装置の商品化を図る。

連携参加者 宮崎大学農学部教授 入江正和
食肉脂質に関する知見の提供、適正なデータを収集できているかどうか等の指導・助言を行う。



豚肉脂質測定装置プロトタイプ機

■ 連携による効果

養豚業者

通常、市場のブランド肉は、「産地」「品種」「与える食物」「肥育する人物」などにより定性的に差別化。科学的根拠に基づき選別したことを表示することで、他の豚肉との差別化、収益の向上が図られる。

新商品の売上高: 0円(平成20年) → 5億7,000万円(平成25年)

分析機器製造業者

現在、大手ハムメーカー等は肉をすりつぶして脂肪の測定を行っており、本装置のような非破壊で全数検査が可能な装置へのニーズがあると見込まれる。

新商品の売上高: 0円(平成20年) → 2億円(平成25年)

■ 連携に当たっての課題や工夫

大手量販店等に対し、本測定装置を活用し選別した商品をPRし、販路拡大を図る。

宮崎大学教授の食肉脂質に関する学術論文等により、脂肪の質の重要性を広くアピールし、市場への浸透を図る。



神明牧場

高品質な茶葉を使用した高級ボトリング茶の開発製造及び販売(神奈川県・静岡県)

■ 概要

高度な茶葉生産と選別焙煎技術による高品質な茶葉を使用した、量産型高級・高品質ボトリング茶飲料を開発・生産し、富裕層向けに販路開拓を行う。

農業者 (有)カネタ太田園(静岡県浜松市)

茶葉の生産や選別、高級ボトリング茶飲料に適した焙煎技術などのノウハウを活用し、新たな水出し茶向け茶葉の安定供給を行う。

製造業者 ロイヤルブルーティージャパン(株)(神奈川県川崎市)

水出し茶の製造技術を活用し、ボトリング茶の製造を行い、主として高級旅館、高級レストランや法人・航空会社のファースト・ビジネスクラス、クルーズ船など富裕層顧客を扱う業者向けに販路開拓、販売を行う。

■ 連携による効果

農業者

近年、ペットボトル入り茶飲料の普及により、比較的単価の高い茶葉の需要が毎年減少。高品質な茶葉を使用したボトリング茶の開発・販売により、安定的な供給先が確保され、経営の安定化が期待される。

売上高: 0円(平成20年) → 6,400万円(平成25年目標)

製造業者

ペットボトル茶飲料市場は既に飽和状態といわれ、新たな市場開拓は難しい状況。高級茶葉の使用、業界初の非加熱殺菌製法、酸化防止剤等の食品添加物を一切使用しない製造等により、高級ボトリング茶として既存商品との差別化、市場開拓が期待される。

売上高: 0円(平成20年) → 6億円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

首都圏を中心にレストランとタイアップした茶会イベントの実施、メディア向けニュースリリースの発信、雑誌とのタイアップイベント実施など、1年目より積極的なPRに取り組む。



新たに開発する「子供向け野菜」を活用した 幼稚園・保育園向け給食サービスの事業化(長野県)

■ 概要

「子供達が喜んでくれる食事作り」を目指し、美味しくて食べやすい「子供向け野菜」を開発し、幼稚園や保育園向け受託給食への販路開拓に取り組む。

農業者 (株)かてりや信州(長野県上田市)

特殊肥料を使ったこだわり栽培ノウハウ(特許:土壌改良材、栽培土壌蘇生用土等)を活用し、甘くてジューシーな子供向け野菜を開発し安定供給する。

受託給食サービス業者 (株)ミールケア(長野県長野市)

医療・福祉、幼稚園・保育園への受託給食サービスから得たノウハウや、自社の栄養士、調理師の技能と知識を活用し、子供向け野菜による新たな給食市場開拓に取り組む。

■ 連携による効果

農業者

従来の野菜は臭い・苦いといったイメージにより野菜の嫌いな子供が多い。このため、子供向け野菜の開発・栽培に取り組むことによって収益の増加が図られる。

売上高: 0円(平成19年) → 2,100万円(平成23年目標)

受託給食サービス業者

子供向け野菜の活用により、素材と味を伝え食する「給食」と、より健康に成長するための知識「食育」を合体させた事業を展開。他社との差別化によって、新たに園児向け受託給食市場を開拓する。

売上高: 0円(平成19年) → 1億3,000万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

「子供向け野菜の開発」

有機質肥料や有機栽培法に特化し、野菜本来の甘さのある野菜と、ミニ野菜など食べやすい大きさや色・香の良い野菜の作る。

「ニーズの吸収」

幼稚園・保育園や親子の意見、嗜好調査、残菜データなどを踏まえ、外部の専門機関・企業などの意見を交えつつ、農業者も園児と各種行事に交わり、より顧客のニーズを肌で感じ生産に生かす。



清里高原の牛乳と峡東果実郷の濃縮果実を 活用したアイスクリームの開発・販売(山梨県)

■ 概要

清里産の新鮮で安全・高品質な牛乳に、峡東果実郷の完熟フルーツを濃縮して加え、これまでにない食感を持つ多様な種類のアイスクリームを開発し販路開拓を行う。

農業者 (株)なかむら (山梨県山梨市)

減農薬・有機質肥料により安全・安心で美味しい完熟フルーツを生産し、これを濃縮加工・冷凍保存し、最終製品のアイスクリームの生産スケジュールに合わせて安定供給する。

乳製品製造業者 (有) 清里ミルクプラント (山梨県北杜市)

清里高原で生産する新鮮で安全・高品質な生乳と、完熟フルーツを原料として新たなアイスクリームを生産し、上質で本物の美味しさを求める富裕層をターゲットに販路開拓に取り組む。

連携参加者 (株) 渡辺商店

物流システムや販売チャネルを活用し、県内全域さらには東京圏での販路拡大を図る。

■ 連携による効果

農業者

果樹農業は、生産期が5～10月に集中する、相当な労働力を必要とする、保管ができないため歩留まりが悪いといった課題があるが、濃縮加工・冷凍保存に取り組むことにより、付加価値の向上、廃棄ロスの削減が図られる。また、労働力の平準化も期待できる。

売上高 : 0円(平成19年) → 400万円(平成23年目標)

乳製品製造業者

高級感のある新アイテムを開発することにより、首都圏の高級百貨店や高級レストラン、高級通販への販路を拡大し、価格競争に巻き込まれない形での需要の拡大を図ることが期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,300万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

一般市場に数あるアイスクリームメーカーと競合するのではなく、地域の隠れた美味しさを伝えることのできるプロモーションを検討する。



機能性野菜「リッチリーフ(R)」栽培用光源の開発とリッチリーフ(R)の商品化(静岡県)

■ 概要

栽培中の光制御によって、野菜に含まれる機能性成分を強化した機能性野菜「リッチリーフ」を量産化し販路開拓を目指すとともに、栽培ノウハウを含めた光源システムの販売にも取り組む。

野菜作農業

京丸園(株) (静岡県浜津市)

LEDを光源として、野菜に含まれるポリフェノールやカロテン等が強化された機能性野菜の量産化に取り組み、高級スーパー、百貨店、ホテル・レストラン等へ販路開拓を図る。

農業用機械製造業者

(株)ホト・アグリ(静岡県浜松市)

機能性野菜の量産に適した光源(LED)や照射光質・時間の制御、栽培用ソフトウェア等から成る栽培用光源システムを開発し、システムの販路開拓に取り組む。

連携参加者 (有)ハーベスト浜松

農業者と連携して、首都圏のホテル・レストランへの販路開拓等に取り組む。

連携参加者 (株)増田採種場

種子の提供、種子の開発を行う。

■ 連携による効果

農業者

「姫ちんげん」、「姫ねぎ」などの『おしゃれ野菜』のブランド野菜による経営を行ってきたが、新たに健康志向・高級志向の客層のニーズを捉えた機能性野菜を商品化することによって、収益の増加が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 3,000万円(平成24年目標)

農業用機械製造業者

農業者との連携により土壌管理や施設管理等のノウハウを蓄積し、より完全な栽培管理システムを構築することにより、光源システムの販売増が見込まれる。

売上高 : 0円(平成19年) → 6,100万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

リッチリーフの栽培はハウス使用が前提であることから、原油価格の高騰等によるメロンや花き等からの代替作物としてプロモーションし、乗り換え需要の発掘を狙う。

農家などを対象とする「施設園芸展」や「アグリビジネス創出フェア(静岡産業フェア)」などの展示会に出展し、潜在顧客の開拓を推進。



環境制御技術を活用したイチゴ狩り観光農園と 浜名湖の特色を活かした直売所の経営(静岡県)

■ 概要

環境制御技術と優良品種開発技術に、病気予防や均一な商品を栽培する技術を連携させ、1年中イチゴ狩ができる観光農園を運営するとともに、地域の観光資源を活かした直売所の経営を展開する。

野菜作農業

鈴木 偉也 (静岡県浜津市)

イチゴ農園の運営にあたって、病気予防や均一な商品を生産するための技術を提供するとともに、直売所に農産物を供給する。

野菜卸売業

(株)GFD(静岡県浜松市)

新しい省エネ技術による栽培環境制御システムと、優良イチゴ品種「あまおう」を開発した技術を活かして観光農園を運営するとともに、浜名湖という観光資源を活かした直売所の運営により観光とタイアップして販路拡大に取り組む。

■ 連携による効果

農業者

直売所の利用により、市場出荷より高値で販売できるほか、これまで市場に出荷できなかったB級品等の規格外品や小量生産を販売できることにより、収益の増加が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 3億2,400万円(平成22年目標)

野菜卸売業者

周年営業可能なイチゴ農園による安定収益に加え、現業の農産物卸売業の利益率(5%程度)よりも高い直売所の利益率(農産物15%、加工品40%)により、経営安定が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 6,100万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

遠州鉄道(株)と提携し、毎日バス3台のツアーを予定。これによって、毎日150名程度の安定的な集客が見込める。

浜名湖口イダルホテルと提携し、ホテル宿泊者には直売所での割引券を発行し、宿泊客の30%程度を直売所の購入者として確保する取り組み。



宮古島モズクを用いた半生タイプの 商品開発と販売(静岡県)

■ 概要

宮古島産モズクは塩蔵した味付モズクでの流通が一般的。海草類の乾燥技術の活用により、生の原料を使用した半生モズク、グリーンモズクを開発し、新たな市場開拓を行う。

漁業

宮古島漁業協同組合【沖縄県宮古島市】

組合が持つモズクの養殖・格付け技術により、原料として最適なモズクを安定的に生産して供給するとともに、現有する加工場を増改築して製造工場に提供、グリーンモズクの商品化と半生モズクの開発及び商品化と製造を行う。

食品機械・同装置製造業

西光エンジニアリング(株)【静岡県藤枝市】

グリーンモズクや半生モズク等の商品化に向けた研究のための小型実験機を制作して商品化を図る。また、販路や販売ノウハウを活用し半生モズクの販路開拓に取り組む。

■ 連携による効果

漁業協同組合

近年、養殖技術の向上等からモズクは過剰生産となっており、一部では買い手がつかない状況。こうした中、新商品開発による販路拡大、価格の安定が図られ、漁業者の経営安定に貢献すると期待される。

売上高：0円(平成19年)→5,800万円(平成23年目標)

食品機械・同装置製造業

半生タイプの宮古島産モズクが安定的に供給されることによって、本土での販路開拓と販売拡大が図られ、安定的な経営体制を構築することができる。

売上高：0円(平成19年)→7,500万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

味の付けられていないモズクを望んでいる食事制限中の消費者や健康に留意している消費者をターゲットに販売を行う。



海外をターゲットとした カラーリングライスの開発・販売(新潟県)

■ 概要

佐渡産の米と、島内農家が栽培した野菜を使用し、天然素材により特殊加工したカラーリング・ライスを開発し、海外のレストラン用に市場展開する。

農業者 (株)アクア・グリーン佐渡ヶ島(新潟県佐渡市)

商品開発に必要な米を生産し、供給する。

製粉業者 (有)浦島(新潟県佐渡市)

実証実験を繰り返し開発した、粉末化した野菜を米に塗布する特殊加工技術を活用して、ピーマンやパプリカ等で色付けした「カラーリング・ライス」を開発する。

米卸販売・小売業者 伊藤建設(新潟県佐渡市)

様々な新分野進出事業を通じて得られた販路開拓ノウハウを活用し、「カラーリングライス」の国内市場でのテスト販売を行った後、アメリカ、ヨーロッパ等での販路開拓に取り組む。

■ 連携による効果

農業者

消費量の落ち込み等により米の販売は低迷。新たな商品開発による佐渡産米の付加価値向上、需要の拡大を通じて、収入向上・経営安定化が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 5,740万円(平成24年目標)

製粉業者

宿泊業を主たる事業とするが、客数の減少により経営は厳しい。経営の多角化により事業基盤の安定化を図ることが期待できる。

売上高 : 0円(平成20年) → 2,100万円(平成24年目標)

米卸販売・小売業者

公共事業の減少により建設業としての受注が減少する中、新分野への進出により経営の安定化が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 9,800万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

野菜については、島内農家が栽培した野菜のうち、規格外等の野菜を有効利用する。

外国人の嗜好にあった商品とするため、まずは国内の無国籍料理店、フレンチ、イタリアン等レストランでの試験販売、展示会への出展等を実施。商品改良を行いながら本格的な海外展開を進めていく。



栽培時農薬を一切使用しない大葉を食品原料とした業務用製品の開発と販売(新潟県)

■ 概要

農薬を一切使用しないで栽培した大葉の未利用部分(下葉)を原料とした業務用製品を開発・販売する。

野菜作業者 (株)NBファーム(新潟県妙高市)

農薬を一切使用しないで栽培した大葉の未利用部分である「下葉」を、青果流通する「天葉」の育成に影響を与えないように摘み取り、安定的に供給する。

製造業 (株)野本組(新潟県妙高市)

大葉を利用した食品原料は特徴的な香りから需要が高いことから、農薬を一切使用しないで栽培された大葉の「下葉」をペースト等に加工。安全・安心な食品原料として食品メーカー等に販売するなどして、販路開拓に取り組む。

■ 連携による効果

農業者

大葉栽培は、自然の土耕栽培では量の確保や品質の均一性の面で農薬を使用せざるを得ない。このため、施設内での農薬を一切使用しない栽培に取り組むことにより、商品の差別化が図られる。また、従来廃棄されていた「下葉」を活用することにより、収益の増加が図られる。

売上高:0円(平成20年)→1,645万円(平成23年目標)

製造業

農薬を一切使用しない栽培による大葉の「下葉」を原料として大葉ペースト等を開発し委託製造。「天葉」の販売ルートを活用して、ドレッシング、調味料、パスタ製品等の食品メーカーへの販路開拓が期待される。また、平成21年1月より新たに食品事業部(1名)を立ち上げるとともに、将来、大葉以外の妙高の特産物を生かした食品加工の開発・製造・販売に取り組むこととしている。

売上高:0円(平成20年)→5,158万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

大葉のペースト加工は多くの行程が必要。特に殺菌条件によって色と香りが減少あるいは変色し、商品価値が下がる。このため、妙高の大葉の特長をキープした製造条件の設定が課題。

第三者機関に委託した成分分析の結果を踏まえ、FOODEX等各種展示会に出品し、評価を確認する。



高機能ハトムギエキスを加えた新しい 「はとむぎ茶ゴールド(仮称)」の製造・販売(富山県)

■ 概要

医学的に証明された安全で健康に良い「ハトムギエキス」を開発するとともに、ハトムギエキスを加えた高付加価値の「ハトムギ茶」の商品化・ブランド化に取り組む。

農業者 JA氷見市(富山県氷見市)

生産農家からハトムギを集荷し、供給する。

ベンチャー企業 (株)CRD (石川県金沢市)

ハトムギの効能等に関する特許などを活用し、「ハトムギエキス」の開発・製造とその効能等の検証・証明を行う。

食品製造業者 JAアグリひみ (富山県氷見市)

焙煎に関する新しい技術や設備を活用し、ハトムギの焙煎を行い、付加価値の高い「ハトムギ茶」の製造に取り組む。

■ 連携による効果

農業者

氷見市では、湿田が多い中で、ハトムギは水に強いことなどから、転作作物として栽培は拡大傾向で推移。高付加価値のハトムギ製品の商品化・ブランド化が実現すれば、販路の拡大が図られ、地域の農業経営の振興に貢献すると期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1億1,000万円(平成23年目標)

ベンチャー企業

特許技術を活用した新商品を開発することにより、新たな分野へ市場開拓が図られ、経営の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,500万円(平成23年目標)

食品製造業者

ハトムギエキスなどを加えた高付加価値のハトムギ製品の商品化、ブランド化に取り組むことにより、差別化と市場での高い評価を得ることが期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1億円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

ハトムギの研究に取り組んでいる金沢大学医学部やそのベンチャー企業などと連携して、医学的・薬学的見地から、ハトムギエキスの機能や安全性等を検証・証明することに取り組む。

JA氷見市は、生産者への技術指導等を通じて、米の転作作物としてハトムギ栽培の生産拡大を推進し、Aコープなどの関連企業等を活用した販路の開拓を行う。

新商品は、既存のはとむぎ茶に別容器でハトムギエキスを添付して、飲料時にその場でハトムギエキスを添加する方式を採用する予定。



魚粉の堆肥を活用したワイン生産や ワイナリー事業の展開(富山県・石川県)

■ 概要

耕作放棄地を活用し、これまで廃棄していた雑魚を堆肥化して使用し、ぶどうなどの果樹園を運営するとともに、ワインを生産・販売する。また、果樹園にレストラン・カフェを併設したワイナリー事業、地元の魚を利用した料理や新商品の開発・販売を行う。

農業者 (株)T-MARKS(富山県氷見市)

ぶどうなどの果樹を栽培。ワインの生産・販売を行うとともに、レストラン・カフェを併設したワイナリー事業の運営を行う。

漁業者 (有)日の出大敷(石川県鳳珠郡能登町)

ワインに合う新商品開発用の高級魚、大衆魚の提供を行うとともに、堆肥用としてこれまで有償で廃棄していた雑魚を提供する。

食品製造業者 (株)釣屋魚問屋(富山県氷見市)

雑魚を原料として堆肥を製造するとともに、ワインにあう魚を利用した新商品(オイル漬け、くん製等)の開発を行う。

販売業者 (株)シーフード北陸(富山県富山市)

ギフト向けワインや魚を利用した新商品の組み合わせ販売を行う。

■ 連携による効果

農業者

耕作放棄地や雑魚など地元の資源を有効に活用し、食品加工や観光など新たな事業に取り組むことにより、新たな事業スタイルの確立が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 4,000万円(平成25年目標)

漁業者

これまで有償で廃棄していた雑魚の有効活用が図られるとともに、漁獲物の販路の確保、収益の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 123万円(平成25年目標)

食品製造業者・販売業者

農業者や漁業者等との連携による新たな市場が開拓され、売上高の増加が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1億7,150万円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

地元の新鮮な魚や風光明媚な風景などを活用し、ワインなど新しい商品の開発・販売事業、ワイナリーや農業体験などの観光事業とを有機的に一体的に実施し、その相乗効果を図り、地域の活性化を図る。

ワインだけではなく、果樹園でとれた果物を利用したジャムやスイーツなどの加工食品の開発を行うなど、地産地消を目的としたレストラン経営を目指す。

ギフト販売では、単にワイン単体で販売を行うのではなく、ワインにあった新商品を開発し、セットで販売する。



ワイン用ブドウの栽培状況

石川県産野菜をスチーム加熱加工したカット野菜の製造販売(石川県)

■ 概要

ブロッコリー、キャベツ、源助大根等の石川県産野菜を原料として、スチーム加熱加工処理を施し、素材の旨味を逃さず簡単に調理が可能なカット野菜を商品化し、販路開拓を行う。

農業者 (有)くらた農産(石川県白山市)

有機肥料を中心とした使用や農薬を減らすような栽培方法により(ブロッコリー、キャベツ、源助大根等)を生産し、安定供給を図る。

野菜卸売業 (株)セイソー (石川県能美郡川北町)

電磁誘導加熱による高温蒸気でカットした野菜をほぼ無酸素状態で短時間加熱することにより、高い殺菌効果のほか、酸化が進まず、変色が起こりにくいなどの特徴を持つ商品を開発、販路拡大に取り組む。

■ 連携による効果

農業者

同社は従来より野菜の生産にあたり、有機肥料を中心とした使用や農薬を減らすような栽培に取り組んでいるが、安定的な供給先の確保により収益の向上と経営の安定が図られる。また、規格外品の有効活用につながる。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,800万円(平成24年目標)

食品製造業者

スチーム加熱加工処理技術の活用に加え地場産の高品質野菜を安定的に確保し、消費者の国産志向や安全志向に対応することによりカット野菜の需要の拡大が見込まれる。

売上高 : 0円(平成19年) → 6,000万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

業務用大型ショッピングセンターから12で2週間賞味期限保証を希望されており、これに対応するための試験を実施している。

商談会や各種展示会の機会を積極的に活用して、事業の周知に努め、営業活動を補強していく。

種まき時期を数回に分ける等により、収穫のピーク期をできるだけ平準化するよう、取り組んでいくこととしている。



棗(なつめ)と天然温泉水を 組み合わせた飲料の開発(福井県)

■ 概要

国内では知名度は低いが高栄養価の高い棗(なつめ)と天然温泉水を組み合わせ、自然にこだわった飲料水や健康茶の商品化、市場開拓を行う。

農業者 (有)棗の里農産(福井県福井市)

栽培面積の拡大や、棗の木のオーナー制度等による規模拡大により、棗果実の増産を図り、原料として供給する。

食品製造業者 (株)シーロード(福井県福井市)

棗果実の乾燥から抽出・濃縮までの工程を行うとともに、商品の企画販売を行う。

連携参加者 畑製紙㈱

PH値の高い天然温泉水を供給するとともに、棗エキスを添加することにより新商品を製造する。

連携参加者 ナック・ケイ・エス(株)

新商品に対する市場調査、販売ルートの開拓等による支援を行う。

■ 連携による効果

農業者

知名度の低い棗の販路拡大につながるとともに、規模拡大によるコストダウンが期待される。

また、遊休農地、耕作放棄地の有効利用、農地の維持が期待される。

売上高: 242万円(平成19年) → 2,120万円(平成24年目標)

棗収穫量: 4トン(平成19年) → 52トン(平成24年目標)

収穫量は、経営全体での棗の収穫量

食品製造業者

多種多様な商品が流通している飲料水市場において、「棗天然飲料水」という新たな市場開拓が期待される。

売上高: 0円(平成20年) → 4,080万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

(有)棗の里農産では、棗オーナー制度を立ち上げることにより、樹木数を増やす。

異分野業種であるナック・ケイ・エス(株)(プラスチック製造販売業)を連携参加者に加えることにより、新たな販路を拡大するとともに、同社のもつ情報網、企画開発担当、デザイン担当部署を活用する。

(株)シーロードでは、棗エキスと地元の野菜を組み合わせたエキスや粉末等の商品化を進めていく。



乳業メーカーの殺菌・衛生管理技術を活用した 高品質なシラス製品等の開発・製造・販売(愛知県)

■ 概要

乳業事業で培った殺菌処理技術を活用し、高品質なシラス干しを製造し、販売する。

漁業者 高橋 久二 (愛知県知多郡南知多町)

シラスを捕獲し、すぐに釜ゆでして塩干製品を製造し、連携先に供給する。

処理牛乳・乳製品製造業者 中部乳業(株)(愛知県岡崎市)

乳業事業で培った衛生管理技術を基に開発した、過熱水蒸気を用いた殺菌技術により、魚臭さを押さえた、低塩分で風味のよいシラス干しを製造する。

生鮮魚類卸売業者 武儀商事(株)(愛知県名古屋市)

鮮魚販売のノウハウ、魚介類の知識等を活用し、製造段階から一体となった販路開拓に取り組む。

■ 連携による効果

漁業者

漁業者は、積極的に高性能な漁具を導入するなど、経営の向上に努めてきたところ。高品質なシラス干しの商品化により、シラスの安定的な販路の確保、経営の安定に貢献すると期待される。

売上高 : 1,085万円(平成19年) → 1,329万円(平成24年目標)

処理牛乳・乳製品製造業者及び生鮮魚類卸売業者

漁業者との連携により、高品質で調達先の明確なシラスの購入が可能となり、トレーサビリティと殺菌技術の確立された低塩分の商品で新たな市場開拓が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 4億6,648万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

シラスは鮮度の劣化が早く、高品質な製品の製造には、漁後速やかに塩ゆでする必要があることから、高橋氏は、ゆで温度等の精密な管理が可能な釜ゆで設備を導入する。

連携のメリットを最大限発揮するため、シラス干しの販売に当たっては、「誰が」、「いつ」、「どこで」捕獲したものであるかを消費者に見える形で提供する。



尾鷲特産の甘夏みかんと、みえ尾鷲海洋深層水の塩で作る体にやさしい「夏柑塩(なつかんじお)」シリーズの製造と販売(三重県)

■ 概要

化学農薬・化学肥料を使用せず、更に希釈した尾鷲海洋深層水を散布するなどして栽培した甘夏みかんと、ミネラル豊富な海洋深層水塩をブレンドして、香りが高く、くせがなく幅広い料理に合う「夏柑塩」を開発、併せて「夏柑塩」を使用した料理の提案も行う。

特定非営利法人

NPO法人天満浦百人会(三重県尾鷲市)

化学農薬・化学肥料を使用せず、希釈した尾鷲海洋深層水を散布するなどの栽培方法により、甘夏みかんを生産・連携事業者に安定提供。

製塩業

おわせ深層水しお学舎(株)(三重県尾鷲市)

尾鷲海洋深層水の原水から低温真空で濃縮する製法により「海洋深層水塩」を製造、これに連携者が生産する甘夏みかんをブレンドして「夏柑塩」を開発、販路開拓を目指す。

連携参加者 三重県工業研究所、三重県立相可高校食物調理科

研究設備の提供により技術支援や素材のブレンド及び料理メニューに関するアドバイス等を行う。

■ 連携による効果

農業者

安定的な販路が確保されるとともに、摘果甘夏みかんの有効活用も期待できる。

売上高 : 0円(平成19年) → 54万円(平成23年目標)

製塩業者

地域の特産品である甘夏みかんを使用することにより、他の柑橘類を使用した塩とは差別化が図られる商品となり、特に地元の特産品としての利用度が高まることが期待できる。

売上高 : 0円(平成19年) → 300万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

「夢古道おわせスカイフードレストラン」で「夏柑塩」を使用した新たなメニューを開発し、レストラン利用者に提供するなど、使い方をアピールしていく。

おわせ深層水しお学舎(株)は、本製品の活用場面をリサーチし、ニーズにマッチするよう甘夏みかんと塩の分量、甘夏みかんの皮と果実の分量、粉末粒子の大きさなど、食感や味を吟味していく。



日本初のタブノキから抽出したエキスを 原料とするリキュールの製造・販売(三重県)

■ 概要

タブノキを剪定した枝をチップ化して抽出したエキスをういたリキュールを開発し、販路開拓を行う。

園芸サービス業者 近藤緑化(株)(三重県鈴鹿市)

照葉樹林の代表的樹種のひとつであるタブノキを約300本栽培。剪定した枝をチップ化して、連携先の酒造業者に安定的に供給するとともに、製造されたタブノキリキュールの販路開拓に取り組む。

清酒製造業者 神楽酒造(株)(三重県四日市市)

3ミリ以下に破砕したタブノキのチップを醸造用アルコールに漬け込み、エキスを抽出・ろ過し、リキュールを製造・販売を行う。

連携参加者 (株)JTB中部

販売の企画、販路開拓に参加し、商品の販路を拡大する

■ 連携による効果

園芸サービス業者

これまで廃棄されていたタブノキの剪定枝が有効活用できることにより、収益の向上が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 7,600万円(平成25年目標)

清酒製造業者

連携により安定的な原料供給が確保される。また、樹木からできた新商品を販売することにより、差別化が図られ、新たな市場の開拓が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1億6,100万円(平成24年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

新たな販路を開拓するため、タブノキエキスやリキュールを利用した調理の方法などの情報を発信して、その普及を図る。またタブノキエキスの機能的価値を訴求し健康関連市場もターゲットに販路を拡大する。

原料となるタブノキは、近藤緑化(株)の自社生産であることから、他の要因に影響されることがなく、材料も樹木の剪定枝のため、安定的な供給が図られる。



滋賀県産大豆を使用した 発芽大豆等の新商品の開発(滋賀県)

■ 概要

滋賀県産大豆を使用し、「SLT発芽技術()」により発芽させた「発芽大豆」とそれを粉末加工した「発芽大豆粉」を新商品として販売する。

発芽によって本来消費される栄養成分の減少を抑える技術。

農業者 農事組合法人ダイノウ(滋賀県米原市)

大豆の栽培技術を活用して、発芽大豆に適した大豆の生産を行う。

食品製造業者 (株)シードライフテック(滋賀県長浜市)

特許を有する「SLT発芽技術」を活用し、供給された大豆から「発芽大豆」とそれを粉末加工した「発芽大豆粉」を製造・販売する。

■ 連携による効果

農業者

発芽に適した大豆を生産し、付加価値を高めることにより、売上の向上が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 1,000万円(平成24年目標)

食品製造業者

地元産の大豆を使用し、健康食品業界において注目されている発芽技術を用いた差別化商品を開発することにより、新たな市場の開拓、販売拡大が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 8億円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

農事組合法人ダイノウでは、発芽しやすく、食物繊維等が多い小粒サイズの大豆の栽培を促進する。

(株)シードライフテックでは、地域ブランド確立のため、「発芽大豆」などを利用した地元企業(醤油、味噌、パン、めん業界)の最終商品開発に参加しながら、販売を展開していく。



青花の有効成分を抽出・粉末化した 「青花粉末」の開発(滋賀県)

■ 概要

滋賀県草津市の特産品である青花から有効成分を抽出し粉末化した新商品を開発し、全国的に販路を拡大する。

農業者 (有)クサツパイオニアファーム(滋賀県草津市)

水稲や野菜栽培で実践している無農薬・有機栽培農法を活用して、青花を栽培し、有効成分含有量の多い青花を生産する。

食品製造業者 青花食研(株)(滋賀県草津市)

青花から有効成分を抽出・粉末化し、「青花緑色粉末」や、粉末原料を加工した「青花青汁」、「青花茶」を製造し、健康食品の企業をターゲットに販路を開拓する。

連携参加者 中村農園、(株)水谷実商店
茶葉乾燥施設及び乾燥技術の提供を行う。

■ 連携による効果

農業者

青花は、滋賀県草津市で唯一栽培されており、友禅染の下描きの絵の具として使用されてきたが、需要は激減している。青花の新たな需要が開発され、新たな販路が確保されることにより、栽培面積の拡大や地域の農業の活性化が期待される。

売上高：0円(平成19年)→500万円(平成24年目標)
従業員数：25人(平成19年)→30人(平成24年目標)

食品製造業者

新鮮な青花を原料とした高付加価値な商品を製造することにより、既存の青花関連商品の販売先や大手健康食品メーカーへの販路が開拓され、売上の向上が期待される。

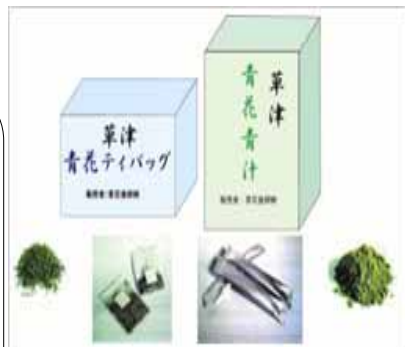
売上高：0円(平成19年)→6,400万円(平成23年目標)
従業員数：0人(平成19年:役員のみ)→5人(平成23年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

草津市では、JA、栽培農家、青花食研の親会社等を中心に、「草津あおばな会」を設立し、青花粉末を使用した食品を地域の特産品として育てていくことにしている。

新たな市場を開拓するため、青花茶の関連商品開発を大手製薬メーカーと共同で実施している。



規格外の完熟柿を加工した 飲料・ゼリーの開発(和歌山県)

■ 概要

従来は出荷できなかった規格外品の柿を木なりで完熟させて栄養成分を高め、これを原料として高付加価値の飲料・ゼリーを製造し、有効活用する。

農業者 紀北川上農業協同組合(和歌山県橋本市)

柿は完熟直前に収穫し、出荷されるが、小さすぎたり、成熟期が収穫作業時期とずれたりしたため規格外品となり収穫されなかった柿を追熟させ、原料として供給する。

食品製造業者 築野ライスファインケミカルズ(株)(和歌山県伊都郡かつらぎ町)

完熟柿を原料として、県産みかんと複合品である「完熟柿・みかんジュース」や、ミネラル等を付加した「完熟柿ゼリー」を開発する。

■ 連携による効果

農業者

完熟柿は柔らかく潰れやすいため、青果としての出荷は困難であった。規格外品を付加価値を高めた新商品に加工することで、その有効活用が図られる。

売上高：0円(平成19年)→4,800万円(平成23年目標)

食品製造業者

自然食品を生かした健康食品ニーズが高まる中、完熟原料を用いた新商品を開発することにより、類似商品との差別化が図られる。

売上高：0円(平成19年)→2億4,000万円(平成23年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

出荷時期が9月から12月に集中することから、需要に応じた供給を行うため、果汁化して保存することを検討する。

築野ライスファインケミカルズ(株)は、収穫時期が限定される果実の周年的な確保による生産設備の有効利用が課題。地域の他の果実類についても栄養成分を確認し、姉妹品として商品化を検討する。



「コウノトリ育む農法」による米粉を用いた食品の開発(兵庫県)

■ 概要

地域のシンボルであるコウノトリの餌場となる水田を増やす「コウノトリ育む農法」により生産された米を利用した食品を開発し、地域の名産品として新たな販路開拓を行う。

農業者 たじま農業協同組合(兵庫県豊岡市)

「コウノトリ育む農法()」により生産された米の規格外米等を供給する。

コウノトリの餌になるドジョウ、カエル等の生き物が棲息する自然環境の維持のため、無農薬・減農薬栽培等の農法。

食品製造業者 丸萬中源(株)(兵庫県豊岡市)

規格外米を利用し米粉を製造するとともに、地域の特産品を練り込んだ麺等を開発し、地域のブランド品として全国的な販路拡大に取り組む。

■ 連携による効果

農業者

コウノトリ育む農法で栽培された米は、安全・安心かつ美味しい米として高値で取引されている。通常の販路にのらない規格外米についても付加価値を活かせる販売先が確保されることにより、収益の向上が図られる。

売上高: 14万円(平成19年) → 324万円(平成24年目標)

食品製造業者

地域の特産品としてブランド化を図ることにより、観光資源としても活用する。また、コウノトリに関連したストーリー性を有することから、多様な商品展開、関連事業の実現が期待できる。

売上高: 101万円(平成19年) → 1億1,100万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

観光客を対象に昼食と土産物に絞った高付加価値商品の開発を行う。

地元の小学校や地域開催イベント等における試食会の開催等を通じて、地域の人にも地域産品の開発に参加してもらう。

近隣・近郊にある観光拠点と広域連携を行うことにより、相乗効果の創出を図る。



カラハリスイカを原料とした ドリンク・清涼飲料水等の開発(奈良県)

■ 概要

アフリカ原産のカラハリスイカの栽培に取り組むとともに、これを活用したドリンク、清涼飲料水等の開発・販売を行う。

農業者 奈良県農業協同組合(奈良県奈良市)

大和スイカの栽培技術を活用して、休耕地でのカラハリスイカの栽培を行う。

食品製造業者 田村薬品工業(株)(奈良県御所市)

カラハリスイカの有効成分であるシトルリン()に着目したドリンク、清涼飲料水、固形剤を製造し、全国展開を行う。

活性酸素を除去する効果があるといわれ、健康食品や化粧品分野で注目されているアミノ酸の一種。

連携参加者 (株)植物ハイテック研究所
カラハリスイカの種子の管理を行う。

■ 連携による効果

農業者

新規作物の栽培に取り組むことにより、新たな収入源が確保される。
また、地域の休耕地を活用することにより、地域農業の活性化が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 600万円(平成24年目標)

食品製造業者

拡大する健康食品市場において、地域の原料を使用した差別化商品を販売することにより、新たな市場の開拓、販売拡大が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 3億5,000万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

合成シトルリンを用いた健康商品が注目されているなかで、天然シトルリンを活用し、差別化を図ることで販路拡大を目指す。

新たな市場を開拓するため、地域の伝統野菜と混合したサプリメントなどの関連商品の商品化に取り組む。



中規格サイズのベニズワイガニを活用した かに鍋用の新商品の開発と販路拡大(鳥取県)

■ 概要

専ら加工用原料として流通していた中規格サイズのベニズワイガニを有効活用し、かに鍋用の新商品である「ベニズワイ棒ポーション」を開発し、大衆向け商品として販売する。

漁業者 漁徳水産(有) (鳥取県境港市)

隠岐諸島近海で漁獲するベニズワイガニのうち、中規格サイズ品を原料として供給する。

水産加工業者 (株)門永水産 (鳥取県境港市)

かにの優れた加工技術を活用して、中規格サイズのベニズワイガニから鍋用の「ベニズワイ棒ポーション」の開発し、販路の開拓を行う。また、同商品を活用した新たな商品開発を行う。

■ 連携による効果

漁業者

ベニズワイガニの水揚げ高の30%を占める中規格品は、水揚げ量によって価格が上下し不安定であるが、安定した販売先が確保されることにより、売上の向上や漁業経営の安定が図られる。

売上高: 0円 (平成20年) → 3,000万円 (平成24年目標)

水産加工業者

良質の中規格のベニズワイを安定的に確保できて、それを原料とする高付加価値商品の売上高を伸ばすことにより、ベニズワイ加工事業の収益の向上が図れる。

売上高: 0円 (平成19年) → 2億円 (平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

加工原料としてのイメージが強いベニズワイの付加価値を高め、地位の向上を図ることを目標に結成された「境港ベニガニ有志の会」と連携して本事業に取り組む。

販売開拓のため、国内外の展示会に積極的に出展する。



出雲産の果物を活用したドライフルーツ 商品の改良・開発及び販路拡大(島根県)

■ 概要

規格外のぶどう等の果物を活用したドライフルーツ商品を開発し販路の開拓を行う。特に多くの需要が期待される「枝付き干しブドウ」を主力商品として取り組む。

農業者 (有)桃源 (島根県出雲市)

ぶどう・柿・いちじく等を生産し、原料として供給する。

食品製造業者 (有)日吉製菓 (島根県出雲市)

菓子製造技術・包装技術を用いてドライフルーツの製造・販売・販路拡大を行う。

連携参加者 キョーワガス産業(株)

桃源に対し果実の収穫時期をコントロールするための加温技術を提供するとともに、日吉製菓に対してはあんぽ柿製造装置等を提供し、当事業計画をサポートする。

■ 連携による効果

農業者

規格外品を従来価格より高い価格で販売することができる。また、販売先の確保により、栽培面積の拡大が図られ収益の向上が見込まれる。

売上高 : 0円(平成20年) → 2,031万円(平成25年目標)
乾燥用果物の生産量: 0t(平成20年) → 28.5t(平成25年目標)

食品製造業者

国産商品が少ないドライフルーツ市場において、国産品をアピールすることで販売拡大が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 6,848万円(平成25年目標)

規格外品の巨峰



枝付き干しブドウ



■ 連携に当たっての課題や工夫

桃源と日吉製菓共同で東京等で開催される展示会等の出展を通して販路拡大へ向けた商品のPRを行っていく。

外国産と比べ糖度や香り、そして異物混入などの面で優れており、一貫生産を通して素材の魅力を活かした国内産の商品として、類似商品との差別化を図る。

地元産山椒を活用した和風パスタソースと 生パスタをセットにした新商品の開発・販売(島根県)

■ 概要

雲南市産の山椒使った和風ソースと、そば製造技術を活かした生パスタを製造し、セット販売を行うことにより販路の開拓を行う。

農業者 いずも八山椒(有) (島根県雲南市)

山椒栽培の技術を活用して、減農薬で栽培した山椒を生産し、山椒の実に加え、これまで一部しが利用されなかった葉を原料として供給する。

食品製造業者 (有)本田商店 (島根県雲南市)

そば製造技術を活用し、乾麺パスタと生パスタの長所を取り込んだ国産小麦100%のオリジナルの生パスタを開発するとともに、供給される山椒を活かした和風ソースを製造し、セット販売で販路開拓を行う。

■ 連携による効果

農業者

契約栽培による経営の安定化が図られ、若葉以外未利用であった葉が有効活用できることにより、収益の拡大が図られる。また、新商品の販売により雲南市産の山椒の知名度の向上が期待できる。

売上高 : 0円(平成20年) → 63万円(平成24年目標)

実山椒生産量 : 10kg(平成20年) → 1,700kg(平成23年目標)

生産量は、経営全体での山椒の生産量

食品製造業者

連携先が生産した減農薬栽培で栽培履歴もはっきりしている原料が調達できるとともに、地元産を活用することにより販売先へのセールスポイントとなる。

売上高 : 0円(平成20年) → 1,740万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

いずも八山椒は建設業からの農業参入であり、国内では数少ない山椒の産地として、今後一大産地化を目指して山椒の栽培をするとともに、地元企業等とのコラボレーションを進めている。

新たな販路を開拓するため、ダイレクトメールやインターネット通販による直販にも力を入れていく。

減農薬栽培による山椒



調理例



畜産業の生産性向上に貢献する 分娩見守りシステム等の開発(鹿児島県・島根県)

■ 概要

実験牧場の協力を受け、ITの活用度が低い畜産業向けに「分娩見守りシステム」等のITシステムの開発・販売を行う。

農業者

あおぞら農業協同組合(鹿児島県志布志市)

ITシステム利用者の立場から、システムの評価、改善のアドバイスを行うとともに、製品の販売促進に協力する。

情報処理・提供サービス業者

(株)ワコムアイティ(島根県松江市)

牧場経営の課題を解決するITシステムを開発し、牧場の経営改善を提案する。

連携参加者 山野牧場、岡山県総合畜産センター、島根県畜産技術センター
新商品に対する評価やアドバイスを行う。

■ 連携による効果

農業者

あおぞら農業協同組合が運営する「肉用牛繁殖実験センター」において、ITシステムにより繁殖や分娩時期を把握することにより、事業運営の効率化や労働の軽減が図られる。

売上高 : 0円(平成20年) → 1億720万円(平成25年目標)

情報処理・提供サービス業者

利用者の視点に立った商品開発を行うことができる。また、あおぞら農業協同組合と連携して販売を行うことで、大市場である鹿児島県・宮崎県での円滑な営業展開が期待される

売上高 : 674万円(平成20年) → 4億円(平成25年目標)

ワコムアイティ製「分娩・発情検知システム」



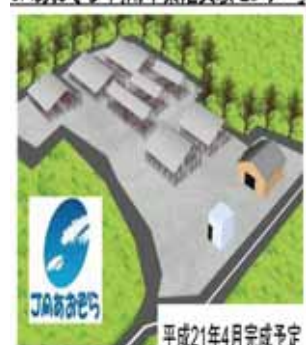
■ 連携に当たっての課題や工夫

システムの利用者と連携することで、利用者の視点に立った操作性の良い製品を提供する。

肉用牛繁殖実験センターにて製品を展示説明することで、販売促進に協力していく。

事業開始当初は、「牛」に関わるシステムを提供し、将来的にはそのノウハウを用いて「豚」「鶏」など畜産業全般でのシステム販売を目指す。

JAあおぞら 肉用牛繁殖実験センター



加工冷凍食品製造技術の活用による 広島カキを使用した新商品の開発(広島県)

■ 概要

地元広島県産のカキをノンスケルスチーム製法(加熱殺菌処理)により蒸しカキにし、これを原料として加工・冷凍技術により新商品を開発、既存の販売先に加え、新たな販路を開拓する。

漁業者、食品製造業者 宮本海産 (広島県江田島市)

カキの養殖を行うとともに、生産されたカキをカキの身を縮めることなく殺菌することが可能なノンスケルスチーム製法を活用して、蒸しカキを製造し、供給する。

食品製造業者 (株)ポストごはんの里 (広島県広島市)

蒸しカキを米飯加工・冷凍技術を活用して、生カキの風味を活かした「広島蒸しカキ飯」や「蒸しカキの調理冷凍食品」を開発し、販路の開拓を行う。

■ 連携による効果

漁業者・食品製造業者

生カキの売上げが大きく減少する中で、新たな販路を確保し蒸しカキの増産を行うことにより、収益の向上が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,918万円(平成23年目標)

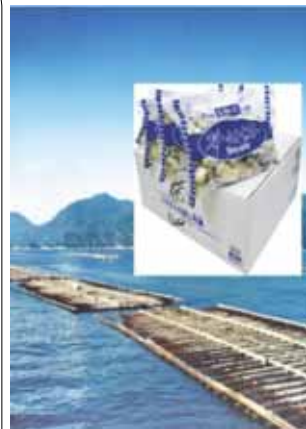
食品製造業者

広島県の特産であるカキを素材に、主食となる冷凍調理食品の開発を行うことにより、取扱商品及び売上の拡大が図られ、経営基盤の強化が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 6,200万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

首都圏での展示会、商談会などに積極的に参加し、既存販売先である生協、量販店に加え、新たな販路の開拓を図る。



「もち麦」と瀬戸内沿岸の食材を使った 「瀬戸内地ぱん」の開発(広島県)

■ 概要

瀬戸内の特産品である「もち麦」や農産物を活用した「瀬戸内地ぱん」を開発し、販売する。

農業者 (有)アグリンダストリー (広島県福山市)

瀬戸内地域特産のもち麦()や、紫落花生を生産し、パンの原料として供給する。

昭和初期まで瀬戸内地方でもち米の代替品として広く栽培されていた麦。栽培が難しく、現在はほとんど栽培されていない。食物繊維が多い、パンにした時のもちもちした食感という特徴がある。

食品製造業者 (株)紫萌堂 (広島県福山市)

もち麦と瀬戸内の特産農産物を原料として、卵や牛乳を使用せず、こだわり・健康志向の強い消費者等をターゲットに瀬戸内地ぱんの開発・製造・販売を行う。

連携参加者 銀嶺食品工業(株)

全国の地ぱんを振興する「地ぱんプロジェクト」を推進。素材の特徴を引き出したパンを製造するためのノウハウを提供する。

■ 連携による効果

農業者

もち麦を本格的に活用する新たな販路が開拓されることで、生産量の増加、経営の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 280万円(平成25年目標)

生産量 : 3,200kg(平成20年) → 75,000kg(平成25年目標)

生産量は、経営全体でのもち麦と紫落花生の生産量

食品製造業者

瀬戸内産の原料を活用した高付加価値なパンの商品化、販路拡大により、販売額の増大が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 9,600万円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

(株)紫萌堂は、開発商品の価値を高めるため、岡山食料産業クラスター協議会を通じ、岡山県立大学等の協力により成分分析及び機能性の研究を行っている。

直売施設のほか、自然食品の販売店、介護施設、観光施設等をターゲットに、経営者の幅広い人的ネットワークや連携参加者の全国的な販路も活用し、販売路拡大を図っていく。



瀬戸内地ぱん



もち麦

減農薬栽培米等による 高付加価値型介護食品の開発(広島県)

■ 概要

減農薬栽培の米、野菜高麗人参などの薬草や野菜などを用いて、高齢者等でも食べられる柔らかい「高付加価値型介護食品」を開発、販売する。

農業者 (有)援農甲立ファーム (広島県安芸高田市)

高付加価値型介護食品に必要な食材(減農薬栽培米、根菜類、土物、薬膳食材)を栽培し、供給する。

食品製造業者 安芸高田アグリフーズ(株) (広島県安芸高田市)

食品の加工技術である凍結含浸法を活用し、安心安全な農産物を原材料として、高齢者が嚥まずに食べられる高付加価値型介護食品の開発・販売を行う。

連携参加者 広島県立総合技術研究所食品工業センター
凍結含浸法に関する技術支援を行う。

■ 連携による効果

農業者

付加価値のある農産物を生産し、安定した供給先を確保することにより、収益の拡大と経営の安定が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 2,000万円(平成24年)

食品製造業者

高齢化社会を迎え、高付加価値型介護食品の市場規模が拡大する可能性は高いが、原材料に適した農産物を市場のみから調達することは困難。独自の栽培基準に基づき地域の農家に生産してもらうことで、原料の安定調達が可能となる。

売上高 : 0円(平成20年) → 1億円(平成25年)

■ 連携に当たっての課題や工夫

(有)援農甲立ファームは、高付加価値型介護食品に適した原材料を供給するため、指定された品種、栽培基準、生産量、収穫方法に応じて栽培に取り組む。

安芸高田アグリフーズ(株)は、病院や介護施設等の消費者ニーズを汲み取るため、試作品の市場調査やサンプリングによる味や食味の設定を行う。



間伐材を利用した新工法による 企画住宅の設計・販売(徳島県)

■ 概要

利用価値の低かった間伐材の小径木をブロック状の住宅用建材「つみきブロック」に加工し、これを組み合わせる新工法による企画住宅の商品化、販路開拓を行う。

林業者 (株)山城もくもく(徳島県三好市)

徳島杉の間伐材を安定的に調達し、木材加工技術を用いて住宅建築資材としての「つみきブロック」を製作し、供給する。

木造建築工事業者 (株)つみきハウス(徳島県三好郡東みよし町)

木造住宅建築の技術と販売ノウハウを活かし、つみきブロック工法を用いた企画住宅「つみきハウス」を商品化し、販売代理店を通じて本格住宅として販売する。

■ 連携による効果

林業者

間伐材の小径木に商品価値を付けて有効活用することにより、地元の林業の振興、森林整備の推進や地域活性化が図られる。

売上高： 0円(平成20年) → 5,630万円(平成25年目標)

木造建築工事業者

つみきブロック工法による建築実績は比較的小さめの建築物が多く、本格住宅として販売するまでには至っていなかった。間伐材による部材の供給を受け、技術とノウハウを生かした「つみきハウス」の商品化及び全国に向けた販売拡大が図られる。

売上高： 0円(平成20年) → 8,640万円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

(株)つみきハウスは、本格住宅としての市場開拓のため、施工実績を増やしていくとともに、建築士やインテリアデザイナー等の専門家の協力を得て、従来にない新しい都市型住宅を企画・設計し、高付加価値住宅として市場に提案する。

(株)山城もくもくは、つみきブロックの製作を改善するため、(株)つみきハウスの商品開発や検証を踏まえ、つみきブロックの加工精度の向上に努める。



ヒノキの間伐材・端材を活用した 製品の製造・販売(香川県)

■ 概要

ヒノキの間伐材・端材を活用して、素材を活かしたヒノキボール製品を開発し、健康関連産業を中心に販路開拓する。

林業者 香川東部森林組合(香川県さぬき市)

ヒノキボールに向けた年輪で構成されたヒノキの間伐材・端材を選別・供給するとともに、ヒノキボールの製品化へのアドバイスを行う。

木製品製造業者 (株)アバンセ(香川県さぬき市)

ヒノキの間伐材・端材の供給を受け、真球に近いヒノキボールを活用した健康用関連製品を製造し、販路開拓に取り組む。

■ 連携による効果

林業者

従来、市場へ出荷しても利益の出なかった間伐材・端材を販売することが可能となる。また、間伐材・端材を一次加工(粗加工)後出荷することにより、市場より高い価格で納入することができるため、収益の増加が図られる。

売上高 : 0円(平成20年) → 1,000万円(平成25年目標)

木製品製造業者

林業者と連携することにより選別・一次加工された原料が安定的に確保される。また、地元産原材料を活用した新商品販売による市場の開拓、経営の向上が期待され、新たな雇用創出につながる。

売上高 : 0円(平成20年) → 5,000万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

ヒノキボールを使用したまくらや浴槽敷物などの高付加価値製品の開発を中心に、ヒノキボールの販売にも取り組む。

販路は、さぬき市と周辺の公営温泉施設でのモニタリングから開始し、健康器具メーカーへと展開していく。



小豆島産スサビノリによる 生海苔佃煮の開発・製造・販売(香川県)

■ 概要

小豆島産スサビノリを100%使用して素材を活かした佃煮を開発し、こだわりの嗜好層、高齢者等を中心に市場開拓を行う。

漁業者 四海漁業協同組合(香川県小豆郡土庄町)

養殖海苔のうち、色落ちした板海苔の原料に適さないスサビノリを活用し、原料供給する。

水産食料品製造業者 島乃香(株)(香川県小豆郡小豆島町)

既存の製造設備・技術を活用して、小豆島産スサビノリ100%使用の海苔佃煮を製造し、既存の販売ルートを活用して需要を開拓する。

連携参加者 (株)テルシタ(冷凍倉庫業)【香川県小豆郡小豆島町】

冬期に収穫した原料のスサビノリを冷凍庫で保存し、島乃香(株)に原料を年間を通して供給できるよう、品質管理を行う。

■ 連携による効果

漁業者

色落ちしたスサビノリは、これまで廃棄されてきたが、有効活用できることにより収益の向上が図られる。また、板海苔用と異なり、スサビノリを乾燥させずに出荷するため、乾燥にかかる燃料コストが削減される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,250万円(平成23年目標)

水産食料品製造業者

安価で安定的な原料が確保される。地元産原材料を活用することにより差別化が図られ、新たな市場の開拓、経営の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 2億円(平成24年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

甘味成分として、砂糖に加え小豆島産オリーブを使ったオリーブ果汁を使用することで、地元産の特徴をさらに強め、競合品との差別化を図る。

調味料としての佃煮の利用方法をアピールするため、クッキングレシピを無償提供し、新たな購買層を開拓する。



イチゴとジャージー牛乳を使ったイチゴ果実入りアイスクリームの生産及び販売(香川県)

■ 概要

香川県産の減農薬イチゴと低温殺菌ジャージー牛乳を使用したイチゴ果実入りアイスクリームを開発し、こだわり商品の購買層等を中心に市場開拓を行う。

農業者 (有)スカイファーム (香川県高松市)

減農薬栽培技術を活かして、こだわりイチゴの栽培及び供給を行う。

農業者 (有)大山牧場 (香川県さぬき市)

ジャージー牛から絞った低温殺菌牛乳の供給を行い、イチゴとジャージー牛乳を活用した「イチゴ果実入りアイスクリーム」を製造する。

飲食料品小売業者 (株)エモーション(香川県綾歌郡宇多津町)

「イチゴ果実入りアイスクリーム」を豊富な販売チャネルを活用し、こだわり層に向けて販売を拡大する。

■ 連携による効果

農業者(有)スカイファーム

イチゴは、痛みが早いいため販路の確保が重要となるが、供給先が確保されることにより旬のいちごを冷凍保存し通年販売することが可能となり、生産量及び売上の増加が図られる。

売上高 : 0円(平成20年) → 440万円 (平成23年目標)

農業者(有)大山牧場

牛乳の販売は、顧客の嗜好の変化で売上が不安定であるが、新商品へのジャージー牛乳の使用量の増加と新商品の販売により、売上高の増加、販路の拡大が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 400万円 (平成23年目標)

飲食料品小売業者

取り扱うアイテムが加わることにより、顧客への売上高の増加、新たな販路の開拓が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 500万円 (平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

販売については、(株)エモーションのリピート率の高い健康志向の強い固定客をターゲットに展開し、さらに健康食品販売業者とのネットワークを活用し、販路を拡大していく。

(有)スカイファームは、季節商品であるイチゴを冷凍保管することにより通年供給を行う。



完熟トマトを活用した 加工食品の開発・製造・販売(愛媛県)

■ 概要

内子町産完熟トマトを活用したトマトケチャップソースなどの新商品を開発、製造し、こだわりの商品を求める都市部の消費者を中心に販路を開拓する。

農業者 藤岡清一、沖野 久(愛媛県喜多郡内子町)

内子町特別栽培農作物等認証()の完熟トマトの栽培及び供給を行う。

内子町が、農産物の栽培における内子町栽培基準から化学合成農薬及び化学肥料の30～50%以上削減して育成した農産物に対して認証を付与するもの。

食品製造業者 (株)内子フレッシュパーク からり(愛媛県喜多郡内子町)

内子町産完熟トマトを原料として「トマトケチャップ・トマトソース」、「トマトジャム」、「トマトアイス」を製造し、直売所での販売に加え、域外を中心に販路開拓する。

■ 連携による効果

農業者

原料となる加工用トマトの出荷量が増加し、収益の増加が図られる。

売上高 : 0円(平成20年) → 290万円(平成23年目標)

食品製造業者

内子町産トマトの安定的な供給が確保され、地元産原材料を利用した新商品を販売することにより、差別化が図られ、市場の開拓、売上の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 1,500万円(平成23年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

原材料となるトマトは、定植から収穫、品質の均一化、安定供給等栽培管理について両者で協議し、更なる品質の向上に努める。

ホームページによるネット販売を行うため、通信ネットワークを整備していく。

市場別に容器やパッケージの素材、デザインなどの設定を行い、市場における競争力の強化を図る。



サトウキビを活用したサトウキビ酢の商品開発及び販路開拓(高知県)

■ 概要

高知県産サトウキビと酢酸発酵技術を活用して、サトウキビ酢を開発・製造し、販路開拓を行う。

農業者 大方精糖生産組合(高知県幡多郡黒潮町)

サトウキビ酢の製造に適した糖分収穫量の多いサトウキビの品種を栽培し、精糖加工技術を活用してサトウキビの搾汁を行う。

酒類製造業者 菊水酒造(株)(高知県安芸市)

サトウキビを原料に、アルコール発酵設備及び技術を活用してサトウキビ酢を製造し、中食市場向けの業務用調味料として販路を開拓する。

連携参加者 高知県工業技術センター(都道府県機関)
アルコール発酵、酢酸発酵及び製品化の技術支援を行う。

■ 連携による効果

農業者

サトウキビの黒糖以外の新たな加工品への利用により、サトウキビ栽培面積の拡大が期待でき、経営の改善及び地域農業の発展につながる。

売上高 : 0円(平成20年) → 3,000万円(平成25年目標)

酒類製造業者

酒類以外の新分野に参入することが期待されていた中で、既存の酒類との相乗効果による取引先の拡大や新たな事業展開が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 1億6,000万円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

大方精糖生産組合は、栽培農家の拡大や農家に対する栽培技術指導を行う。また、品種選定、植付方法、施肥量などの検証をすすめ高収量・高糖度な栽培技術の確立を目指す。

菊水酒造(株)は、業態別のニーズを把握し、サトウキビ酢を活用した健康酢、ドリンク酢などの関連製品の開発を行う。

サトウキビ栽培の省力化や更なる品質の向上を図るため、大方精糖生産組合は、菊水酒造から収穫機や集荷施設などの借与を受ける予定。



規格外の柿を活用した食品素材の 開発及び需要の開拓(福岡県)

■ 概要

規格外の柿を活用した食品素材(柿ピューレ・シロップ)を開発し、国内はもとより、アジア市場への販路開拓を行う。

農業者 右田果樹園、上野愛果園、みやま農園(福岡県久留米市)

柿の栽培を行い、生産物のうち規格外品を原料として供給する。

食品製造業者 (株)元山(福岡県久留米市)

柿砂糖製造技術を活用して食品素材(柿ピューレ・シロップ)を製造し、既存の販売ルートを通じて需要を拡大する。

■ 連携による効果

農業者

従来活用されていなかった規格外の柿を有効活用できるようになり、収益の向上が図られる。また、規格外品の廃棄量の減少により廃棄に係る経費の軽減が図られる。

売上高 : 0円(平成19年)→1,150万円(平成24年目標)

食品製造業者

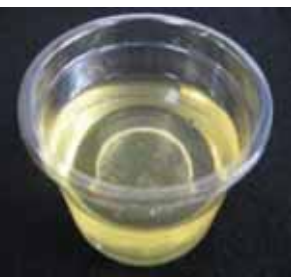
安定的に原料が確保されるとともに、規格外の柿の活用により原料コストが抑えられる。また、地元農産物を使った高付加価値な製品を製造することにより商品の差別化が図られる。

売上高 : 1225万円(平成19年)→1億3,500万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

食品素材(柿ピューレ・シロップ)の販路を開拓するとともに、連携参加者は、食品素材を活用して、焼肉のタレ、柿リキュールなど新たな関連商品の開発を行う。

新たな購買層を開拓するため、柿ピューレ・柿シロップを使ったレシピを作り、学校給食や食育活動などを通じた情報発信を行う。



ふぐのコラーゲンを活用した デザート・製造・販売(佐賀県・長崎県)

■ 概要

トラフグの皮コラーゲンを主原料とし、ゴマや抹茶をブレンドしたデザート「ふくコラ美人」を開発・製造し、女性客をターゲットとして販路を開拓する。

漁業者 (株)長崎種苗(長崎県佐世保市)

授精、採卵、孵化、育成に関する養殖魚類の種苗生産技術を活用し、フグの卵から稚魚を孵化させ、無毒の稚魚を飼育する。

漁業、水産食料品製造業者 (株)萬坊(佐賀県唐津市)

養殖技術を活用してトラフグの稚魚の飼育を行う。また、飼育したトラフグの皮から主原料となるコラーゲンを抽出し、新商品を開発する。

食品製造業者 (株)まんてん(佐賀県佐賀市)

ごまの風味を引き立てる製造技術を活用し、新商品のふぐ特有の臭いをなくすための白ごま、黒ごまを供給する。

■ 連携による効果

漁業者

安定的な供給先が確保されることにより、販路拡大、売上の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 7,000万円(平成23年目標)

漁業者、水産食料品製造業者

健康な稚魚を確保することにより、良質な成魚の育成が可能となる。また、新商品の開発により新たな分野の開拓が図られ、売上の向上が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 8,000万円(平成23年目標)

食品製造業者

漁業者や水産食料品製造業者との連携により、新たな販路が開拓され、売上高の増加が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,800万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

(株)萬坊は、飼育の過程でトラフグを毒化する生物の進入を防ぐため、陸上の施設でトラフグの養殖を行う。

(株)まんてんは、ふぐ特有のにおいをなくすため、ごまの香りや味を活かした新商品専用のごまを製造し、供給する。



地元産ブルーベリーを活用した ジャム・ソースの開発・販売(長崎県)

■ 概要

長崎県産の新鮮なブルーベリーを原材料としたジャム・ソースを開発し、健康志向の高い層に対して販路開拓を行う。

農業者 (有)フロンティアアグリカルチャーながさき(長崎県佐世保市)

灌水や施肥等を自動制御で行うハウスで良質なブルーベリーの栽培を行う。

食品製造業者 (株)馬場長六商店(長崎県佐世保市)

加工工場を新設し、長崎県産のブルーベリーを活用した高付加価値なジャム・ソースを製造する。

食品卸売業者 堀内商事(株)(長崎県佐世保市)

農産物販売のノウハウを活かして、ブルーベリージャム・ソースの販路を開拓する。

連携参加者 長崎県工業技術センター(都道府県機関)【長崎県大村市】
農業生産法人(株)プランツ(農業者)【福岡県久留米市】
ブルーベリーの分析、生産技術等について助言を行う。

■ 連携による効果

農業者

農産物の販売先が確保されることにより、計画的な生産・生育管理を行うことが可能となり、生産量の拡大が図られる。

売上高: 0円(平成20年) → 2,754万円(平成25年目標)

食品製造業者

主力商品の漬物、佃煮の消費低迷が進む中で、良質な地元産の原材料を確保し、付加価値が高く、他の商品と差別化できる商品の開発により売上の向上が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 9,060万円(平成24年目標)

食品卸売業者

農業者や食品製造業者との連携により新たな市場が開拓され、販売網の拡大が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 1億8,000万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

付加価値を高めるため、長崎県工業技術センターで成分分析を行い、表示する。

(株)プランツからジャム・ソースに最適な苗の選定・供給及び生産技術の指導を受け、品質の向上を図る。



摘果みかんを活用した 新しい柑橘商品の開発・販売(熊本県)

■ 概要

生産過程で摘果された青みかんを活用し、ポン酢やドレッシング等の食品、シャンプー・リンス等のヘアケア商品を開発し、全国に販路を開拓する。

農業者 (有) 鶴田有機農園(熊本県芦北郡芦北町)

(有) 福田農園(熊本県水俣市)

農薬等を極力使用しない栽培を行うとともに、摘果により発生する青みかんを供給する。

食品製造業者 (株) 福田農場ワイナリー(熊本県水俣市)

青みかんの有するミネラル分等に着目し、柑橘類の加工技術を活用して、食品及びヘアケア商品の開発・商品化を行う。

■ 連携による効果

農業者

摘果みかんはこれまで廃棄されてきたが、有効活用することにより、収益の向上が図られる。また、摘果みかん廃棄にかかる多大なコストが削減され経営の安定が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 1,200万円(平成25年目標)
(2社計)

食品製造業者

主力商品であるジュースやジャムの消費が低迷している中で、健康志向や安全性に意識の高い消費者・顧客に対し、天然素材使用をアピールすることにより、他の製品との差別化が図られ、販路の拡大が期待される。

売上高: 0円(平成19年) → 3,500万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

摘果みかんを、地域(熊本)の優れた加工食品であるコラーゲン、ヒアルロン酸、馬油等を組み合わせて商品開発を推進する。

鶴田有機農園、福田農園では、作業効率をあげるために、農場内に集荷センター、配送センターを設置し作業の効率化を図る。

通信販売会社等の販路を活用し、海外輸出にも積極的に取り組んでいく。



牛の発情を発見するシステムの開発(宮崎県)

■ 概要

牛の発情発見装置のデータをインターネットを通じてサーバーで一括管理し、農業者に対して携帯電話へのメールやFAXで知らせるシステムを開発する。

農業者 河野 泉、黒木和巳、黒木生子、黒木利通(宮崎県児湯郡都農町)

牛の繁殖のノウハウを活かして自らの農場に新システムを導入し、実証実験に取り組む。

通信機器製造業者 (株)コムテック(宮崎県宮崎市)

牛の発情を発見して各農家に知らせるシステムを開発し、全国の畜産農家への販売に取り組む。

連携参加者 上村俊一(宮崎大学農学部獣医学科獣医臨床繁殖学講座)
牛の発情発見に関する知識、技能について指導を行う。

■ 連携による効果

農業者

燃油及び飼料等の高騰により経営が厳しい中で、携帯電話へのメールやFAXで牛の発情時期を知ることができるため、適期授精により分娩間隔が短縮され、生産性の向上や経営の改善が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 3,096万円(平成24年目標)

通信機器製造業者

発情時期に関するデータの蓄積が図られ、新システムを全国の畜産農家へ販売することにより、普及が進んでいない市場の新たな開拓が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 4億9,000万円(平成24年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

(株)コムテックは、従来電話回線による農家管理を行ってきたが、1パソコン当たり30戸を管理することしかできなかったことから、1ヵ所にサーバーを設置することにより、全国の畜産農家を一括管理する。



装着時

廃鶏等の非食材を利用した 高機能餌料基材の事業化(鹿児島県)

■ 概要

採卵鶏の廃鶏を解体処理する際に副生する内臓・羽毛・ガラ等から、ペット用等の高機能餌料基材を開発し、販路開拓を行う。

農業者 農事組合法人協和(大分県速見郡日出町)

自家配合飼料の調製と給餌を行い採卵鶏を飼養するとともに、その廃鶏を原料として供給する。

食品製造業者 農事組合法人エヌチキン(鹿児島県南九州市)

廃鶏を解体処理する際に副生する廃鶏内臓・羽毛・ガラ等をミンチ化後、加熱媒体システムを用いて高鮮度・高品質・高速処理し、高機能餌料基材を開発・商品化する。

連携参加者 (株)レオロジー機能食品研究所
加熱処理を行った廃鶏の内臓・皮膚系組織の食餌性評価試験や解析評価を行う。

■ 連携による効果

農業者

大部分が廃棄処分されていた廃鶏の解体処理副生物を有効利用することにより、収益の増加が図られる。

売上高 : 0円(平成20年) → 3,200万円(平成25年目標)

食品製造業者

ペットフードなどの餌料市場において、動物の健康の維持・増進に効果が期待できる飼料基材により新たな市場の開拓が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 1億2,741万円(平成25年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

鶏卵産出廃鶏のミンチ後の加熱処理は、独自の加熱技術を有する外部の者が実施する。

加熱調理済廃鶏の内臓・羽毛・ガラ・皮膚系組織等の素材の成分検定を行うため、エヌチキンと研究交流のある鹿児島純心女子大学に依頼する。



特産うめを活用した高級うめジュースの開発(大分県)

■ 概要

価格が低迷する町特産うめの新たな活用を図るため、高付加価値のうめジュースを開発し、国内、海外への販路開拓を行う。

農業者 百草工房、マル金ファーム、ながお梅園(大分県日田市)

低農薬で施肥の方法も工夫した栽培方法により生産した完熟うめを供給する。

食品製造業者 (株)おおやま夢工房(大分県日田市)

大山町産うめの完熟梅から抽出されるエキスを添加した高級うめジュースを開発し、国内の高級食料品店や中国をはじめとするアジア市場等へ販路開拓に取り組む。

連携参加者 大分県産業科学技術センター

製品の開発協力・成分分析、容器開発、ネーミング等のデザイン開発を行う。

■ 連携による効果

農業者

大山町産うめは60%が青果として販売されているが、最近の価格低迷により農業者の生産意欲が減退。高付加価値の商品開発により、地域農業者の収益拡大と経営の安定に貢献すると期待される。

売上高 : 0万円(平成19年) → 434万円(平成24年目標)

食品製造業者

アジア圏におけるうめの清涼飲料へのニーズは非常に高い。高級うめジュースの商品化により、中国の富裕層などをターゲットに巨大市場の開拓が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1億1,376万円(平成24年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

国産原材料のニーズが高まる中で、農業者は、施肥・低農薬栽培などに徹底的にこだわり、原材料の優位性を確保する。

おおやま夢工房は、エキスの最適抽出時期等を解明するため、試験木の提供を受けて研究を行う。また、健康面への効果の科学的根拠付けのため、大分県食品産業研究所の協力のもと品質・栄養成分の分析を行う。



JA等による国産農産物100%にこだわった ラーメンの開発(熊本県)

■ 概要

麺およびスープの原材料すべてに国産品(主に地域産品)を使用したラーメンを開発し、全国に販路を開拓する。

農業者 熊本宇城農業協同組合(熊本県宇城市)

従来の国産小麦はタンパク質含有量が低く、おいしいラーメン用の麺の製造は難しかったが、タンパク質含有量の多い小麦「ニシノカオリ」の栽培、土壌改良や施肥指導等により、ラーメンの麺に適した小麦を供給する。

食品製造業者 熊本製粉(株)(熊本県熊本市)

小麦の製粉を行うとともに、国産小麦100%のラーメン等の麺を製造する。

食品製造業者 (株)三協デリカ熊本工場(熊本県熊本市)

地域の特産農産物を活用したスープを開発・製造するとともに、大手コンビニ等への販路を活用し、新商品を販売する。

■ 連携による効果

農業者

安定的な小麦の販路が確保されることで、経営の安定化が期待できる。

売上高: 0円(平成19年) → 3,568万円(平成23年目標)

食品製造業者

国産志向が高まっており、市場での差別化、販路拡大が期待される。
また、従来から取引のある大手コンビニへのメニュー提案等により売上高の増加が期待できる。

売上高: 0円(平成19年) → 1億6,402万円(平成23年目標)
(2社計)

■ 連携に当たっての課題や工夫

熊本宇城農業協同組合では、ラーメン用小麦の需要の増加に伴い、小麦の栽培適地の農家に対し小麦への転換を指導する。



沖縄在来種アカバナーを活用した 多様な商品開発と販路開拓(沖縄県)

■ 概要

沖縄在来種のアカバナー(ハイビスカス)を原料に多様な新商品を開発し、健康、自然志向の高い消費者への販売開拓を行う。

農業者

農事組合法人沖縄長寿薬草生産組合(沖縄県南城市)

アカバナーの最適な栽培技術と栽培管理の確立によりアカバナーの計画的栽培を実施し、商品向けの生花及び一次加工をした乾燥花を継続的・安定的に供給する。

食品製造業者

(株)沖縄バヤリース(沖縄県南城市)

アカバナーを原料にして、花茶飲料、エステドリンク及濃縮エキスパウダーの開発、商品化を行う。

■ 連携による効果

農業者

アカバナーの栽培と技術の確立に努めてきたものの、農作物としてのコストが高く、観賞用を超える活用が困難。本事業により、食品関連産業への需要拡大が図られ、大量栽培による原料コストの低減、地域の農業経営の安定化が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 1,400万円(平成25年目標)

食品製造業者

ナショナルブランドとの競合の激化や市場の飽和という状況の中で、差別化商品として、地域資源を活用した新商品の開発が課題。農業者との連携により、地域資源であるハイビスカスの安定的な確保が可能となり、差別化商品による販路拡大が期待される。

売上高 : 0円(平成20年) → 1億円(平成25年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

沖縄長寿薬草生産組合は、地域農地遊休地の活用による地域活性化のため、組合員農家への苗の供給や専門家の活用による有機栽培技術の確立に取り組んでいく。

(株)沖縄バヤリースは、経営の向上を図るため、花茶飲料、エステドリンクを主に観光客や女性層を顧客ターゲットに、エキスパウダーの業務用素材を県内外の食品産業をターゲットに多様な販路を開拓していく。



読谷漁港採れ立て新鮮魚類を活用した かまぼこの製造・販売(沖縄県)

■ 概要

読谷漁港で水揚げされた魚類を利用してかまぼこの製造・販売を行い、「読谷かまぼこ」のブランド化を目指す。

漁業者 読谷村漁業協同組合(沖縄県読谷村)

定置網により水揚げされた鮮度の高い魚をミンチ魚肉に加工し、かまぼこ原料として供給する。

食品製造業者 (株)かぎぜん寿味屋(沖縄県読谷村)

ミンチ魚肉を原料に「読谷漁港採れ立て新鮮」をコンセプトとしたかまぼこを製造し、県内外での販売促進を通じて「読谷かまぼこ」のブランド化を目指す。

■ 連携による効果

漁業者

漁獲量は安定的に推移しているが、豊漁であるが故に魚価が低迷し、廃棄される場合もある。連携により漁獲資源が最大限に活用されるとともに、ミンチ加工することにより付加価値も向上し、収益の増加と経営の安定が図られる。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,400万円(平成23年目標)

食品製造業者

地元の原材料による「産地特定型かまぼこ」としてブランド化することにより、差別化商品の販売による売上高の増加が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 5,000万円(平成23年目標)

■ 連携に当たっての課題や工夫

かまぼこは観光客向け商品としては、これまで積極的に展開されていないため、「数量限定」などの条件を付し、テスト販売を行いながら市場規模の拡大に努めていく。

特定ターゲット層に向けた商品という考え方の下、流通サイドの意見も取り入れて商品開発を行っていく。



県産牛を活用した外食メニュー及び 関連商品の開発(沖縄県)

■ 概要

沖縄のブランド牛である石垣牛の肥育ノウハウの確立、石垣牛を使用した外食メニューや小売用商品の開発、販売を行う。

農業者 大城牧場(沖縄県石垣市)

繁殖経営がほとんどの石垣市において、高品質な肥育牛(石垣牛)を安定的に生産するための肥育ノウハウを確立し、石垣牛を外食事業者向けに生産、供給する。

外食事業者 (株)リアライズ(沖縄県那覇市)

高品質な石垣牛を使用したハンバーグ等の外食用メニューや小売用商品を開発し、東京など大消費地で展開する直営店を中心に販売する。

■ 連携による効果

農業者

繁殖経営から肥育経営への転換による当該農業者の収益の向上が期待されるとともに、蓄積した肥育ノウハウが他の農家にも活用され、地域全体での石垣牛の生産拡大が期待される。

売上高 : 0円(平成19年) → 1,800万円(平成23年目標)

外食事業者

質の高い石垣牛の確保、新メニューの開発により、石垣牛のブランドを生かした高付加価値メニューの提供が可能となる。

売上高 : 0円(平成19年) → 4,500万円(平成23年目標)



■ 連携に当たっての課題や工夫

石垣牛の生産はまだ少なく、品質の高い肥育牛の安定的な生産のための更なるノウハウ蓄積が必要。給餌内容(配合、時期等)と品質の関係のデータ蓄積等により、ノウハウを確立を目指す。

他のブランド牛との差別化を図るため、沖縄独自の調理法や沖縄食材を活用したメニューの開発、子牛からの一貫生産が可能という石垣の有利性を生かした産地情報の提供等に取り組む。

離島という物流面のハンディを克服するため、新たな冷凍物流技術の活用による鮮度保持と物流コストの低減を図る。



農商工等連携促進法

- 農商工連携の取組みを支援するため、「農商工等連携促進法」が制定されました。
農林漁業者と中小企業者の方々が共同で事業計画を作成し、認定を受けると様々な支援措置を活用できます。
- 詳しくは、全国の地方農政局等へお問い合わせください。
【お問い合わせ先：巻末】

農林水産大臣、経済産業大臣等が認定

認定基準

農林漁業者と中小企業者が**有機的に連携**して実施

両者の経営資源(技術・知識・ビジネスノウハウ等)を有効に活用

連携事業により**新たな商品、サービスの開発、生産、需要の開拓等**を行う

農林漁業者及び中小企業者の**双方の経営を向上**

事業期間は**5年以内**

全国の農政局・
経済産業局等へ！

申請

認定

農林
漁業者



農商工等連携事業計画

農林漁業者と中小企業者が共同で
新商品の開発等に取り組む事業計画を作成



中小
企業者

金融・税制・補助金の支援措置

認定事業に対する支援措置

低利融資

政府系金融機関による低利融資

農林漁業者の共同利用施設の取得等()や、中小企業者の設備資金・運転資金について、(株)日本政策金融公庫より優遇金利で融資を受けられます。

平成21年4月以降(予定)

小規模企業者等設備導入資金の特例

小規模企業者等の設備資金について、無利子貸付の限度額・貸付割合が拡大されます。

農業改良資金、林業・木材産業改善資金、沿岸漁業改善資金の特例

償還期間・据置期間が延長されます。

また、農業施設等の整備を行う中小企業者も貸付対象となります。

信用保証

中小企業信用保険法の特例

信用保証協会が債務保証をする場合の限度額が拡大されます。

食品流通構造改善促進法の特例

食品流通構造改善促進機構の債務保証を受けることができます。

減 税

設備投資減税

農商工等連携事業計画に従って取得した機械、装置について、取得価額の7%の税額控除又は30%の特別償却が認められます。

補助金

補助金

新商品開発に係る試作、実験、研究、マーケティング、市場調査等に係る経費の補助が受けられます。

農商工連携に関するお問い合わせ先

- **農林水産省総合食料局食品産業企画課**
東京都千代田区霞が関1 - 2 - 1 03 - 6744 - 2063(直)
- **北海道農政事務所農政推進課**
北海道札幌市中央区北四条西17 - 19 - 6 011 - 642 - 5433(直)
- **東北農政局生産経営流通部食品課**
宮城県仙台市青葉区本町3 - 3 - 1 仙台合同庁舎 022 - 221 - 6146(直)
- **関東農政局生産経営流通部食品課**
埼玉県さいたま市中央区新都心2 - 1 さいたま新都心合同庁舎2号館 048 - 740 - 0034(直)
- **北陸農政局生産経営流通部食品課**
石川県金沢市広坂2 - 2 - 60 金沢広坂合同庁舎 076 - 232 - 4233(直)
- **東海農政局生産経営流通部食品課**
愛知県名古屋市中区三の丸1 - 2 - 2 052 - 223 - 4619(直)
- **近畿農政局生産経営流通部食品課**
京都府京都市上京区西洞院通下長者町下ル丁子風呂町 京都農林水産総合庁舎 075 - 414 - 9025(直)
- **中国四国農政局生産経営流通部食品課**
岡山県岡山市下石井1 - 4 - 1 岡山第2合同庁舎 086 - 224 - 4511(代)
- **九州農政局生産経営流通部食品課**
熊本県熊本市二の丸1 - 2 熊本合同庁舎 096 - 353 - 7367(直)
- **沖縄総合事務局農林水産部食料流通課**
沖縄県那覇市おもろまち2 - 1 - 1 那覇第2地方合同庁舎2号館 098 - 866 - 1673(直)