

平成29年度6次産業化ネットワーク活動全国推進事業



6次産業化 アワード

平成29年度6次産業化優良事例表彰

優良事例集

6次産業化推進協議会

審査を終えて

堀口 健治（6次産業化推進協議会 座長）

農業経営の6次産業化・多角化に関心が今まで以上に高まっていることを感じる。今回の応募を見ると、数の多さだけではなく、内容が多面的に広がっているのが分かる。農業の収益性を高める必要があり、加工・販売・サービス等、色々な工夫をしながら6次産業化を追求し地域の特色を出そうとしているのである。

地域産の農産物を原料とした新たな商品開発は依然として数が多いが、それにとどまらず、観光や宿泊サービス、調理の提供、さらに流通の改善や新たな市場開拓など、仕組みやソフト的な分野にも広げた内容等、6次産業化の範囲が広がっている。それも委託加工なのか自力加工か、女性の活躍なのか、農福連携か、自らの6次産業化の中身について、仕組みの意義を強調する応募事例が多くなっていることもうれしい。地域とのネットワークや雇用機会の拡大を強調する事例も多い。また増加している外国人観光客を考慮したものから輸出への努力まで、その分野は広がっている。

正直言って誰にどの賞を、という審査は苦労が要った。どれも特徴があり、目を見張る内容があるからである。1次の審査を経て残った候補者全部に現地で聞き取りを行ったが、どれも落とすわけにもいかないほどの内容である。結果として、奨励賞を含め最終審査に残った全事業者に賞を差し上げることになった。これらがすべて事例集に収録されているので、多くの方の今後の参考になるであろう。



6次産業化推進協議会

座長 堀口 健治	早稲田大学政治経済学術院 名誉教授／日本農業経営大学校 校長
雨宮 隆一	株式会社三越伊勢丹フードサービス 営業統括部 部長
井村 辰二郎	株式会社金沢大地 代表
桜井 淳治	株式会社農林漁業成長産業化支援機構 統括部長
谷口 学	一般社団法人共同通信社 客員論説委員
藤井 利行	カゴメ株式会社 東京本社 農事業本部 業務推進部 部長
宮田 俊範	全国地方新聞社連合会会長／中国新聞社執行役員東京支社長

（順不同）

6次産業化アワード 農林水産 大臣賞

株式会社あいあいファーム

飲食業から農業を開始。廃校を改装した一括施設



代表取締役社長 木村氏

事業者の概要

- 所在地 : 沖縄県国頭郡今帰仁村
- 代表者 : 代表取締役社長 木村 修 (2018.1.1)
- 売上高 : 3百万円 (H22)→2億9千4百万円 (H29)
- 従業員数 : 39人
- URL : <http://happy-amenity.com/>

事業の内容

飲食店を展開する親会社が有機野菜のメニューを提供する目的で農業部門として立ち上げた。沖縄県今帰仁村が公募した閉校小中学校の活用に応募し採択され、学校施設を改装。学校の面影を残したまま、加工施設、レストラン、直売所、宿泊施設などを整備して活動の拠点としている。沖縄食文化の伝承、食育を理念として、今帰仁村内の耕作放棄地を整備して沖縄野菜を栽培するほか、学校の施設には島豆腐、沖縄そばなどの加工場も整備した。国内の修学旅行生やアジア圏を中心に外国人観光客を受け入れている。近年はSNSを通じて外国人客の利用が増加中。

強み・ポイント

安全で健康な食の提供を目指し、無農薬・有機の野菜を中心に栽培。加工食品も無添加にこだわり、生産規模を拡大している。特に若い世代の食に対する判断力を養いたいと「食育」をテーマの一つに掲げ、「食育の里」として社会の人々の心と体の健康に貢献することを目指す。

こうした理念に基づいて整備した学校跡地利用の総合施設は収穫や加工の体験が可能で、沖縄の食文化を実感できると国内外の利用者から好評を博す。

あいあいファームの事業で今帰仁村に約4万人の観光客を呼び込む効果を挙げ、沖縄県内では6次産業化認定事業者のリーダー的存在となっている。



手作り玄米味噌・アングダンスー等

課題と対応方法

琉球料理店の開店と現在は作られなくなった沖縄産大豆の栽培を確立させることが課題。昔ながらのものを復活させ沖縄の食文化を残すことや地元の食文化を考えることが自分たちの役割とする。大豆は少量ながら生産を継続中。

地域に若い人が出て自立することが地域を強くするとの考えから社員には独立を促している。独立して農業を始めた元社員の男性とは協力関係を築き、農産物を全量買い取る。あいあいファームの取り組み自体が地域の遊休資産を利用する方式であり、人材も同様に地域の中でシェアしていく方向を模索する。

今後の展望

那覇空港に海外LCCが多く入るようになり、地域としては海外客を招き入れる環境が整いつつある中、香港や台湾などからの学生ツアーが増加中。利用者がSNSで拡散し、さらに違うツアー客を呼び込む結果につながっているが、国内客の利用が比較的小さい平日に海外客を集める目的でさらにインバウンドに注力している。海外の学生が農業体験すれば、沖縄の農作物の良さを知ることになり、将来の輸出につながるの見通しも持ち、アジアのさまざまな国から受け入れる体制を整える。直近では、アルバイトでベトナム人と韓国人とナイジェリア人を雇って言語対応している。

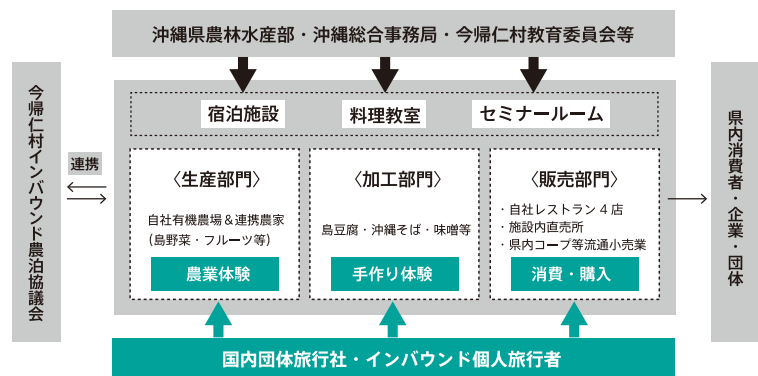


旧小中学校を改装した施設



自社のタンカンのジャム加工場

■ビジネスモデル・連携図





株式会社 やまがたさくらんぼファーム

直販、観光特化のサクランボ果樹園



代表取締役 矢萩氏

事業者の概要

- 所在地 : 山形県天童市
- 代表者 : 代表取締役 矢萩 美智
- 売上高 : 1億8千5百万円 (H27) → 2億4千万円 (H29)
- 従業員数: 20人
- URL : <http://www.ohsyo.co.jp>

事業の内容

祖父の代から続く佐藤錦を中心としたサクランボ農家。父親の代に本格的に観光農園を始める。現経営者に代替わりした後の2015年に果樹園直営のカフェを開設、16年にはショップとカフェを併設した新社屋を建設した。カフェでは自社開発のサクランボソフトクリームを販売。サクランボ、ブドウ、リンゴなど収穫時期に応じたフルーツパフェも提供し人気を博している。生で出荷できないサクランボをジュース、大福、リキュールなどに加工して販売。加工はすべて外部委託で、商品はカフェに併設するショップやネット、カタログ通販で販売している。

強み・ポイント

露地栽培では気温により収穫時期が変動するため、収穫時期が計画できる温室栽培に取り組む。露地では1カ月程度で終わってしまった収穫期間が、ハウスや遮光シートの活用により2カ月間、サクランボ狩りができるようになった。

地域の力を生かしている点も強みの一つ。加工は地元の業者へ依頼。委託により設備投資を抑えることができ、専門家に任せることで商品のクオリティーを上げている。地元の天童温泉と連携した着地型体験ツアーも始めた。ホテルの宿泊客が夏場の朝にサクランボ狩りを楽しむツアー。涼しい時間帯にサクランボを味わうことができ、好評だという。

課題と対応方法

6次産業化を進める上で一番の課題だった人材の確保は、飲食業経験のある女性を社員として招いたり、雇用に関する助成金を活用したりして対応。特にカフェ事業は、女性客が中心となるため、商品づくりや細かな気配りができるような女性社員を増やした。委託加工や飲食事業のパートナー探しも課題の一つではあったが、取引銀行や取引業者、知人の紹介などからマッチングを進めた。商品開発ではソフトクリームに着目して各地のさまざまなソフトクリームを試食して研究。開発後も他業者の商品と自社商品を比較検討したり専門家の意見を取り入れたりしている。

今後の展望

現状では9割が県外客。特に宮城県から訪れる人が多い。ネットを通じた予約が大半のためホームページの更新には資金を投入して対応している。

果樹園の認知度を高めるため来園者数の増加を目指す。収穫期間を延ばす技術や新たな商品の開発、地域事業者との連携をさらに進め、顧客の固定化を図る。新品種「山形C12号」などの晩生種を積極的に導入する。また産地をリレーする事業展開を視野に入れ、さらに収穫期間を延長する。高収益の農業経営、サクランボと観光に特化したビジネスモデルの確立を目指し、他の果樹園がやらないことに取り組む方針。



新社屋の前で従業員一同

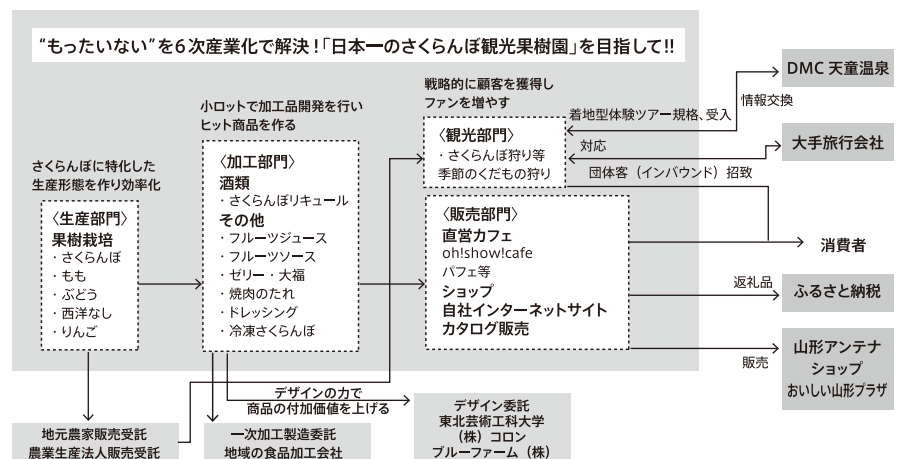


果樹園が見渡せる癒しのカフェラウンジ



さくらんぼの食べ比べができる人気の山盛りパフェ

■ビジネスモデル・連携図





有限会社高儀農場

「産地直食」トマト生産から農家レストランまで



代表取締役 高橋氏

事業者の概要

- 所在地 : 新潟県新潟市
- 代表者 : 代表取締役 高橋 治儀
- 売上高 : 8千万円 (H27) → 1億2千万円 (H28)
- 従業員数 : 20人
- URL : <http://www.fruitstomato.com>

事業の内容

1985年からトマトの節水栽培に取り組む。地元では糖度の高いフルーツトマト栽培の草分け的存在で、栽培方法を他の農家にも伝授、フルーツトマトのブランド化に尽力している。1999年に新潟特産の越後姫によるイチゴ園を開園、2000年に移動販売式のレストランを開店、新潟市が国家戦略農業特区の指定を受けたことに伴い、農用地に建設が認められる規制緩和を活用して農業用施設として農家レストランを2016年に開店した。減農薬、減化学肥料栽培に取り組み、「産地直食」(安全な食材をとれたその場で口にする)をモットーに、地域をリードしている存在である。

強み・ポイント

高糖度トマトなどを素材にしたレストラン、食べ放題のイチゴ園、直売所が同じ敷地内にあり、周辺にはトマト栽培のハウスが広がる。農業を身近に感じながら新鮮な農産物を味わえる農場であり、新潟の観光スポットとして定着しつつある。

レストランの建設に当たっては「特別な人と特別な時間を過ごしてもらおう空間」をコンセプトにロゴ、メニュー、周辺景観との調和、使用木材などにこだわった。新潟県産材を活用しながら釘を一本も使わない宮大工の技術で建築し、2016年にはウッドデザイン賞を受賞した。現在来客数は女性を中心に年間約44,000人と高い集客力を誇る。

課題と対応方法

トマトの節水栽培に取り組み始めてから徐々にフルーツトマトが世間に認知されるようになるが、さらに差別化を図るため1997年からは廃材である杉の樹皮を粉砕した培地を利用する溶液栽培を採用。杉の皮の抗菌作用により酸味が少なく甘さが特徴のフルーツトマトを生産できるようになる。ブランド化を進めるため、スーパー、量販店などの取り扱い店舗を絞り、限られた場所でのみ買えない状態をあえてつくった。レストラン建設では接道の確保などが課題となったが、近隣住民の理解と協力で解決、開店に至った。

今後の展望

2019年内に観光イチゴ園を2700平方メートルから7500平方メートルにするため水田の埋め立てを進める。生産だけでなく、客が憩える場所を増やしていく方針。自家製ハム・ソーセージの加工場も拡幅予定。さらに持ち帰り用の総菜、デザートなど高儀農場にしかないオンリーワン商品の開発を図るなど、事業全体の規模拡大を目指す。海外企業からトマト栽培の技術を教えてほしいとオファーを受け、現地での合併会社設立を進めている。外国人を雇い、技術を教え、現地で消費する、高儀農場のモットー「産地直食」を5カ年計画で進める。世界貢献を視野に入れた展開を図る。



「産地直食」の原点観光いちご園

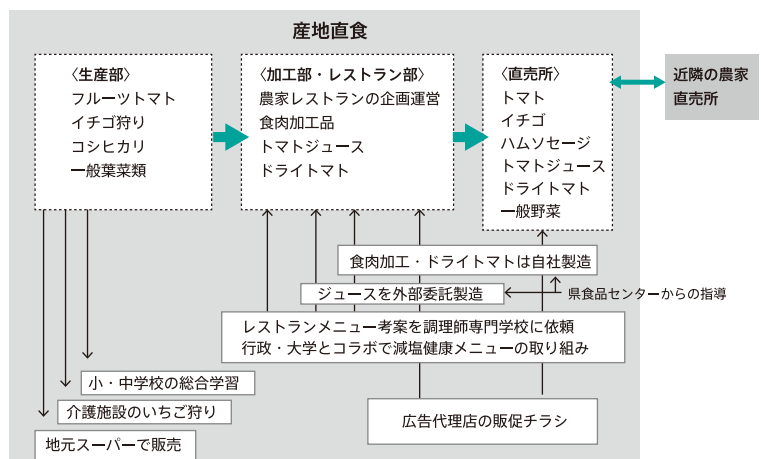


農村原風景に開口したレストラン

■ビジネスモデル・連携図



フレッシュトマトソースのパスタ





有限会社 わくわく手づくりファーム川北

一歩先行くご当地ビール



代表取締役 入口氏(中央)とスタッフ

事業者の概要

- 所在地 : 石川県能美郡川北町
- 代表者 : 代表取締役 入口 博志
- 売上高 : 4千8百万円(H22)→1億6千8百万円(H29)
- 従業員数 : 13人
- URL : <http://wkwfarm.com/>

事業の内容

休耕田から生産される作物を利用し、手づくりをコンセプトにした商品の製造・販売で地域の活性化を目指している。地ビール製造では、北陸特産の六条大麦、小麦を使用、石川県内の大学や農業研究センターと共同開発した麦芽製造方法で麦本来の持つGABA成分をなるべく残しつつ、地元産コシヒカリ、ハト麦を副原料にしたビールの開発にも取り組んでいる。北陸新幹線開通を絶好の機会として捉え、JR東日本、西日本への売り込みを図り連携を強めた。「金沢百万石」「グランアグリ」「金沢駅ビール」など、商品展開は広がりブランド力も高まっている。

強み・ポイント

地元をアピールできる自家製ビールにこだわり安定して高品質な麦芽(モルト)を製造「農家こだわりの地ビール」として他との差別化に成功した。金沢駅で観光客向け販売することで売り上げが伸び、地域からの原材料仕入れが増えた。ターゲットを明確にし、観光客向けには「金沢百万石」のラインアップを充実させ、駅構内販売用の「グランアグリ」は、車両をイメージした色合い等のパッケージに変えた。販売先の確保には常に細心の注意を払い、ご当地ビールとして価値を維持し、JRには常に先手の商品提案をするよう心がけている。

課題と対応方法

これまでホップは輸入に頼ってきたが、国産にこだわりホップの栽培にも乗り出した。近い将来、純国産の地ビールの製造を目指している。海外における日本食ブームに伴い、和食に合うビールの輸出にも力を入れている。またレストランや直売所の経営もしており、地元住民の雇用確保、販売は順調に伸びている。経営規模を2025年までに現在の倍にする予定。当初売れるだろうの商品で売れずに資金繰りには苦労したので、売り先を確保して商品開発する事が大事と考え、常に一歩先の斬新な商品開発を心がけている。

今後の展望

JRとの連携により商圏は拡大中。常に先手、先手の営業で売り込み先を確保している。海外も、シンガポールにアンテナショップを開設したほか、続いて香港、台湾にも進出し、2017年からは北米への輸出も開始した。外国人の味覚に合うようレシピの開発にも力を入れている。ニューヨーク、ロサンゼルス、サクラメント、ホノルルにも進出している。海外進出に備え語学に堪能な大学卒社員を確保し、製造施設の拡大に向け若手の技術者も雇用している。

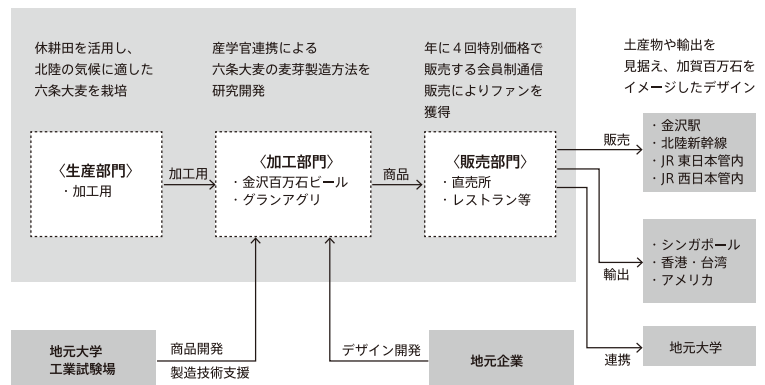


ビール工場において



麦収穫作業

■ビジネスモデル・連携図



商品ラインアップ

6次産業化アワード 奨励賞

グローバル チャレンジ賞

株式会社 NIKI Hills ヴィレッジ

広告代理店がワイナリー事業



代表 石川氏 (中央) と立ち上げメンバー

事業者の概要

- 所在地 : 北海道余市郡仁木町
- 代表者 : 代表取締役社長 石川 和則
- 売上高 : 設立 (H27) → 5 千 5 百万円 (H29)
- 従業員数 : 12 人
- URL : <http://nikihills.co.jp>

事業の内容

北海道仁木町をワイナリーの集積地にすることを指し、広告会社 DAC グループが地元金融機関などの出資も得て事業体の NIKI Hills ヴィレッジを 2015 年設立。総面積 27 ヘクタールのうち、第一工区として 2016年に 3.8 ヘクタールの土地にぶどうの苗を植えた (翌年 2.5 ヘクタール追加)。2018年から自家栽培のぶどうを使いワインづくりを始めるため準備中。ワイナリーのほか、研修・宿泊施設や地下レストラン、ナチュラルガーデンも併設。2018年7月プレオープン予定。



日本ワインコンクール銀賞受賞
HATSUYUKI 2015

強み・ポイント

ぶどう畑、醸造所に併設して研修・宿泊施設やナチュラルガーデンなどを一体的に整備し、観光として楽しめるワインツーリズムの一大拠点にする。DAC グループと地元金融機関 (北洋銀行)、行政が町おこしという大きな構想のもと全面的に参画しており、長期的な視野で事業展開できる体制を築いている。

課題と対応方法

地元企業、住民の理解促進が課題。佐藤聖一郎・仁木町長や地域住民とともに地域を元気にすることを最大の目的に掲げ、一過性の事業にしないとの認識の元、地元関係者との関係強化を目指し、徐々に理解が浸透してきている。

今後の展望

世界一のワイナリーを目指している。ワインツーリズムを成功させ、行政の協力のもと、現在数軒の仁木町のワイナリーを 30 軒に増やす目標を掲げる。仁木町の観光客を年間 30 万人に増やす計画にも役立ちたい考えで、仁木町と日本版 DMO を立ち上げる取り組みを進める。

6次産業化アワード 奨励賞

広域ネット ワーク賞

とちぎ農業ネットワーク 企業組合

農業者以外を巻き込んだ法人組織



理事長 鈴木氏

事業者の概要

- 所在地 : 栃木県宇都宮市
- 代表者 : 理事長 鈴木 晴久
- 売上高 : 249 万円 (H28) → 300 万円 (H29)
- 従業員数 : 5 人
- URL : <http://tochinonet.jp>

事業の内容

栃木県内で高品質の果樹を生産している農家と広報宣伝を得意とする業者、販売・営業の専門家が組んで製品の知名度アップ、販売量の増大を目指している。果実の発酵食品「ラブフル」を開発し、新感覚の商品として売り出し中。いい物をつくろうという農家と、それを世間に広く知らせようというスタッフのネットワークが実現した。また、他府県の農家が、市場に乗らず処分に困っている商品を栃木県内で販売するなど横のつながりも充実している。



植物性乳酸菌発酵フルーツ RabFru

強み・ポイント

組合員である生産者が、いずれも最高品質の果樹を生産。異業種のノウハウを活かしたスタッフが自信を持って営業・販売に従事している。ラブフルは開発したばかりで、今後、さらに利用の応用範囲が広がっていく可能性があり、ジュース類も高級ホテルに納入するなど販路は広がっている。

課題と対応方法

果樹は災害による影響を受けやすく 24 時間体制での管理も必要で、機械化による大量生産は不可能。人材育成は家族を中心にした小規模なものにならざるを得ず、マンパワーをどう確保するかが課題だ。

今後の展望

高付加価値商品のラブフルは加工に手間が掛かるため、共同で加工場を設置するなど、生産量アップへの工夫が必要だ。現在は県内での販売を主としているが、首都圏への進出など積極的な展開が求められる。

6次産業化アワード 奨励賞

女性活躍賞

有限会社貫井園

全国の農業女子を引っ張る
シイタケ生産の女性農業者



取締役 貫井氏

事業者の概要

- 所在地 : 埼玉県入間市
- 代表者 : 代表取締役 貫井 義一
- 売上高 : 3千3百万円 (H24) → 3千8百万円 (H29)
- 従業員数 : 4人
- URL : <http://nukuien.com>

事業の内容

元はお茶農家で、約30年前からシイタケの栽培を始める。国内のシイタケは菌床栽培が9割を占めるなか、原木栽培にこだわり、味や香り、歯ごたえに特長のあるシイタケを生産する。10年ほど前に長女の香織氏が就農し、レストランやオンラインショップに向けた販売をスタート。加工品も扱い始め商品開発を進めた。海外への販路拡大は全国の女性農業者とともに取り組んでいる。小規模でも連携すれば開拓できるとして、参加者を集めたうえで香港での販促活動などを行っている。



ミシュラン星付きレストランでも使用

強み・ポイント

農業女子プロジェクトに参加し、全国の女性農業者と連携している。貫井園の呼びかけで実現した2017年1月の「農業女子フェア in 香港」には11農家が参加。店頭でPR・販売し、ほぼ完売。同年秋にも香港で開催。料理教室を開いて日本食を試食してもらい、また和食レストランで特別メニューを提供した。

課題と対応方法

海外輸出に取り組み始めた際、商習慣や言葉の壁を越え、自ら販路を開拓する難しさや販促経費の大きさを実感。既存の組織にとらわれない海外プロモーションを行おうと、農業女子プロジェクトを通じて全国に連携を呼びかけた。

今後の展望

産地の農産物を活かしたお茶やお菓子など農業女子プロジェクトのシリーズ商品を開発中。パッケージデザインを統一させることで海外だけでなく国内での販売も強化する方針。自社事業ではブドウやブルーベリーの栽培を始め、生産物の通年化を目指している。

6次産業化アワード 奨励賞

地域連携賞

株式会社オオノ農園

落花生のうまさ極める農法、加工法



代表取締役 大野氏

事業者の概要

- 所在地 : 千葉県香取市
- 代表者 : 代表取締役 大野 俊江
- 売上高 : 4千3百万円 (H25) → 7千2百万円 (H29)
- 従業員数 : 11人
- URL : <http://www.oono-nouen.com>

事業の内容

落花生に経営資源を集中し、品質向上に努め、消費の幅を広げる多様な加工品を展開している。代表的な加工品は「食のちばの逸品 2015 女性起業家等部門金賞」を受賞した、添加物ゼロの落花生だけで作った「落花生100%ペースト」。最高級品種「千葉半立(ちばはんだち)」にやわらかい「郷の香(さとのか)」という品種を1~2割程度加え、ペーストにとろみを出す工夫をしている。生産個数は2016年1万4000個。



落花生100%ペースト

強み・ポイント

近隣サツマイモ農家との良好な関係を活かし、サツマイモ農家が収穫後、一年間休ませる畑を借り受け、落花生の栽培農地を9年間で8倍に増やした(2017年17ヘクタール)。「落花生100%ペースト」では落花生の自然の甘みを引き出すため、乾燥機を一切使わず、天日干しと自然の風で乾かす方法を採用。収穫用機械や乾燥ボックスなどを独自に開発している。

課題と対応方法

GAP 認証の取得や栽培面積、販路の拡大、事業拡大規模の見極めが課題。安心安全の高品質を求める消費者を主なターゲットに、道の駅や直売所のほか都内百貨店での販売に注力。商談会やコンテストにも参加し、販路開拓を常に意識している。

今後の展望

落花生を使った地域を代表する息の長いお土産の開発が目標。ほかに農福連携事業を模索。農業が人にもたらす「癒やす力」を生かし、福祉分野での農業の活用を検討している。

6次産業化アワード 奨励賞

地域資源 活用賞

有限会社ティーエム しろうま農場

白馬そだちをブランド化



代表取締役社長 津瀧氏 (右) とスタッフ

事業者の概要

- 所在地 : 長野県北安曇郡白馬村
- 代表者 : 代表取締役社長 津瀧 明子
- 売上高 : 5千8百万円 (H24) → 9千8百万円 (H29)
- 従業員数 : 53人 (夏季パートも含む)
- URL : <http://www.tm-hakuba.com>

事業の内容

地元「白馬」産作物の使用を前面に押し出した自社ブランド「白馬そだち」を商標登録。お酒やそば、ブルーベリー、しょうゆ、トマト製品などの加工品20種類余りを「白馬そだち」の統一ブランドで販売している。直売所とレストランを兼ねた農家かふえも運営。加工作業には一切タッチせず、すべて外部へ委託、経営資源をすべて生産と商品販売に投入している。農地集積を進め、耕作面積は現在約120ヘクタール。白馬村全体の耕作面積の約20%を占める。



農家かふえ評判のロールキャベツ

強み・ポイント

農地集積で経営を合理化。水稲面積は66.5ヘクタールで白馬村全体の15%を占める。醸造会社をはじめとした信頼できる優良加工会社が近隣に多く、生産と販路拡大に集中できる恵まれた環境にある。「白馬」の名が、首都圏ではスキー場などの好イメージで捉えられており、ブランド展開に役立っている。

課題と対応方法

白馬村を代表する自社ブランドの“顔”となる目玉商品の育成が課題。また、地元ホテルなど地域の観光業者との連携を強化し、「白馬そだち」商品のブランドを首都圏などに、より一層浸透させる戦略を練っている。

今後の展望

園芸品目の商品開発を進めていく。快適な環境で農業、自然が体験できる流行の「グランピング」施設の建設も計画している。計40人が宿泊できるキャンプ施設で、地元関係者と協議し計画実現に向けた準備を進めている。開業目標年は2019年。

6次産業化アワード 奨励賞

地域発展 貢献賞

株式会社まるやま農場

餡色の柔らかい干し芋を農薬不使用で



代表取締役 丸山氏 (左から2人目) とスタッフ

事業者の概要

- 所在地 : 静岡県掛川市
- 代表者 : 代表取締役 丸山 勝久
- 売上高 : 574万円 (H24) → 1億4千4百万円 (H29)
- 従業員数 : 17人
- URL : <https://maruyamafarm.com>

事業の内容

地域の農家の高齢化や後継者不足による耕作放棄地を地域資源として有効活用し、消費者に安心して安全な食べ物を届けたいとの使命感から事業が始まった。地域発祥の特産品である干し芋を復活生産すべくサツマイモの「紅はるか」を農薬や化学肥料を使わず栽培し、貯蔵や加工の工夫で餡色で柔らかい干し芋を製造している。サツマイモ以外にもお茶、葉ネギ、イチゴの生産などに力を入れている。会社として組織的にできる農業というコンセプトの下、若者や女性の採用や、高齢者や障がい者の活用も積極的に行っており運営にも工夫がなされている。



やわらかほしいも、寒蜜いちご

強み・ポイント

他産業と同等の労働条件を目指し、従業員の休日確保がしっかりしている。このため従業員のモチベーションは高く、各部門は会社の事業部のように独立した経営管理がなされている。販売は独自に直販を行うとともに、グループ会社の卸・小売・通販等ネットワークを活用し多様な方法を取っている。

課題と対応方法

サツマイモの栽培は農薬不使用であり雑草の管理を人の手でやる必要がある、加工も全て手作業の為、労働力の確保が重要になる。ただ、まるやま農場は、これまで農家ができなかったことを、企業として取り組むことで実現している。

今後の展望

グローバルGAPを取得し生産品の海外展開を目指しており、海外との商談会等にも積極的に出展している。干し芋については主にアジア等からの引き合いが増えている。また、2020年の東京五輪で食材として採用されることを目標にしている。

6次産業化アワード 奨励賞

経営戦略賞

有限会社旭養鶏舎

社会的課題から考える、自社製品の進化



代表取締役社長 竹下氏

事業者の概要

- 所在地 : 島根県大田市
- 代表者 : 代表取締役社長 竹下 靖洋
- 売上高 : 11億4千5万円(H25)→16億3千6百万円(H29)
- 従業員数 : 66人
- URL : <http://www.asahiegg.co.jp>

事業の内容

50年以上続く養鶏舎。現在は成鶏25万羽を飼育し、日量20万個の鶏卵を生産している。島根県のほぼ中央部に位置し県内シェアは30%。「ネッカリッチ」を使用したネッカエッグが主流になっているが、新たにアレルギーを抑える効果が期待されているエゴマ種子を飼料に添加した「えごま玉子」を開発した。既に年商16億円の規模だが、ネッカエッグを使った加工品の比率を上げることで経営の多角化、高度化に挑んでいる。新商品の開発には女性の意見を参考にし、小分けをするなど都会の消費者の利便を考慮している。



卵が決め手!!卵の濃厚な味をお楽しみください。

強み・ポイント

安定した鶏卵販売があり、その上で新しい加工商品の開発に取り組んでいる。加工場内には見学コースを設置し、地元住民に開かれた工場になっている。衛生面では細心の注意を払っている。バイヤーやプランナーの意見を積極的に採り入れている。70人近い従業員はいずれも正社員。

課題と対応方法

加工品は多品種にわたり、商品の小分けにも取り組んでいるが採算面で難しさがある。直営店を敷地内に持つが、日持ちがする商品の関東、関西、中部への販路拡大も計画している。

今後の展望

現在、鶏卵販売が88%、加工品販売が10%。今後は加工品の割合を増やしていくのが課題。高齢化社会に合わせ、カットインを入れるなど工夫を凝らし時代のニーズに合わせている。商品の性質上、国内販売の充実が先決になる。

6次産業化アワード 奨励賞

農福連携賞

社会福祉法人E.G.F

社会福祉に農業生かす



障がい者スタッフ

事業者の概要

- 所在地 : 山口県萩市
- 代表者 : 理事長 野稻 忠男
- 売上高 : 2億2千9万円(H27)→2億9千9百万円(H30)
- 従業員数 : スタッフ49人・障がい者63人
- URL : <http://e-g-f.jp/>

事業の内容

社会福祉法人を利用している障がい者に仕事をってもらうのが基本であり、それに適した仕事<作業>が農業というスタンスを取っている。イチゴやメロンの栽培では、障がい者が育てたことを極力伏せ、品質勝負で市場に出し高い評価を得ている。また、リンゴジャムの生産では障がい者が一つ一つ手で剥くため、加工した際にきれいな色になると評判だったので、この利点を生かし、ボイル冷凍カット野菜の加工場を設置し、福祉事業所として取り組んできた。



障がい特性を活かした作業

強み・ポイント

扱う品目が徐々に増え、手づくりの良さが評価されている。スタッフも異業種経験者に福祉を学んでもらうという姿勢を基本にしており、スタッフは障がい者の可能性を見つけることに使命感を持ち、かつ適正な量の取引という方針を念頭に置いている。現在、60人の障がい者はグループホームで生活しながら基礎年金7万円に加え、3万円の収入が得られるよう工夫している。

課題と対応方法

社会福祉に農業を生かすという、全く新しい考えの実践であり、スタッフも勉強している。流通、販売の部分でまだ難しさは残るものの、障がい者の自立という部分で示唆することが多く、全国の自治体から毎年60件程度の視察があり、関心の高さがうかがえる。

今後の展望

あくまで社会福祉が目的であり、単純な規模の拡大は追っていない。事業を長く継続させることが目標だ。大手スーパーからの引き合いもあるが慎重に対処している。障がい者には生活必需品や食品の購入、グループホームの利用転入などで、地域経済の活性化に貢献できるようにしている。

6次産業化アワード 奨励賞

水産事業 拡大賞

株式会社 アクアグローバルフーズ

独自のカキ養殖「濃厚みるくがき」



二代目代表取締役 上野慎一郎氏と初代正幸氏

事業者の概要

- 所在地 : 福岡県糸島市
- 代表者 : 代表取締役 上野 慎一郎
- 売上高 : 1千4百万円 (H23) → 2億3百万円 (H28)
- 従業員数 : 26人
- URL : <http://ag-f.co.jp/>

事業の内容

2000年からカキの養殖事業に着手。糸島カキの認知が進むにつれ生産量も増え当初の20トンから現在は約80トンにまで増えた。独自の養殖法を用いているのが大きな特長。販売先は自ら開拓し市場流通に頼るのではなく直接販売で販路を居酒屋チェーン、オイスターバー、水産会社、レストランなどに広げた。直営のカキ小屋は近年、メディア露出の機会が増え客数を伸ばしている。アヒージョなどのメニューも提供、女性客を中心に人気を博している。年間を通じたカキ販売を実現するため輸入カキの販売も行っており、販路拡大の為アジア市場への輸出も始めている。



みるくがきのオイル漬とアヒージョ

強み・ポイント

独自の養殖法「セミシングルシード方式」は、一度水揚げしたカキをバラバラにしてネットに入れて再び海水内につるす方法。ネット内でカキがこすれ合い殻の成長を抑えるため、効率よく栄養が身に伝わる。このため形がよく身入りの良いカキが仕上がる。「濃厚みるくがき」としてブランド化し、商標登録した。

課題と対応方法

衛生管理面の徹底。ウイルスの定期検査は検査基準を厳しくしたうえ、週1程度のペースで頻度を高め実施している。米国製の紫外線殺菌装置を導入してカキを洗浄したり、体調不良の従業員は近づけない・ノロウイルスの検査を受けさせるなど水槽での管理は最大限の注意を払っている。

今後の展望

加工品の製造・販売の確立を目指す。現在はカキ小屋で評判のよいアヒージョやオイル漬の瓶詰めを試験的に販売。専用の加工施設を設け、バリエーションを増やして商品展開する方針。規格外のカキを使ったカキクリームコロッケなども開発している。

6次産業化アワード 奨励賞

次世代の 担い手賞

有限会社 永淵ファームリンク

若い力で「金星(きんぼし)佐賀豚」ブランド化



代表取締役社長 永淵氏

事業者の概要

- 所在地 : 佐賀県藤津郡太良町
- 代表者 : 代表取締役社長 永淵 政信
- 売上高 : 6億9千2百万円 (H22) → 8億8千万円 (H28)
- 従業員数 : 30人
- URL : <http://www.nagafuchi.co.jp/>

事業の内容

太良岳山腹のおよそ50ヘクタールの土地で、年間1万2千頭(母豚1千頭、出荷豚1万1千頭)を飼育・肥育し、年間およそ2万2千頭を出荷。肉をハム・ソーセージなどに加工する加工施設も備える。2017年3月に佐賀市内に開いた直売所兼レストラン「ファームリンク金星屋」のレストランメニューで使う米や野菜も同様に近隣農家から直接仕入れ、新鮮な農作物を得やすい地の利を生かしている。ミネラル豊富な太良山系の地下水を豚に与え、飼料も配合物を工夫している。



ソーセージプレート

強み・ポイント

九州北部で初の農場 HACCPを取得。生産から加工・販売にいたるまで、中間業者を介在させず責任(安心・安全)を負える体制を確保。加工施設とレストランの運営は30代の若手に任せており、後継者が育ちつつある。高品質の肉質と積極的なブランディングによる「金星佐賀豚」の浸透で、一定程度の高価格化を維持している。

課題と対応方法

さらなるブランド力の強化。「ファームリンク金星屋」の展開で佐賀県中心部の佐賀市内へのブランド力浸透をさらに深める。農場 HACCP だけでなく、加工施設でも安心・安全面をPRできる何らかの認証取得を検討中。

今後の展望

B to C 事業を拡大するため「ファームリンク金星屋」で、加工体験、バーベキュー施設整備、各種イベント(季節行事イベントなど)を計画。地域の人々を巻き込んだイベントを行い6次産業化による経営の多角化、高度化を推進する。

資源活用 アイデア賞

有限会社大分の空 634

空港に“最も近い”
農海産物直売所・レストラン



代表取締役 藤原氏 (右) とスタッフ一同

事業者の概要

- 所在地 : 大分県国東市武蔵町
- 代表者 : 代表取締役 藤原 孝義
- 売上高 : 設立 (H17) → 1 億 5 千 2 百万円 (H29)
- 従業員数 : 14 人
- URL : なし

事業の内容

地元農家72人が出資して設立。2005年に「大分空港」から徒歩数分の場所に、直売所兼レストラン「里の駅むさし」を開設し、出資農家の野菜などを販売。2013年に農業生産法人として、トマトの自社栽培を開始。大分市や別府市などの4つの量販店にも出荷する体制を構築した。トマトは「里の駅むさし」の目玉商品。ジャムなどの加工品としても販売するほか、トマトカレーなどレストランで人気メニューの食材として使っている。



里の駅むさし オリジナル商品

強み・ポイント

自社栽培を積極的に展開。トマト (32 アール)、ホウレンソウ (20 アール)、ニンジン (5 アール) など担い手育成の観点も含め質の高い農作物の生産に力を入れる。野菜栽培に熟知した地元 JA 出身の藤原代表が野菜作りを指導する。

おいしいトマトを作るため土作りにもこだわり、堆肥はすべて米ぬかなどで自社製造している。

課題と対応方法

空港に近い立地を生かし、地元農産物や海産物を使った定番となる土産品の開発を検討する。「里の駅むさし」を地元・国東観光案内の拠点にすることも課題の一つ。これまであまりうまくいっていなかった大分空港との共同事業なども模索中で、大分空港側との連携強化を目指している。

今後の展望

直売所・レストランのスペースとも手狭であり、拡大による収益強化を検討中。トマトを使った加工品を強化するため、加工施設の建設とゆったりとしたスペースのレストランを作る計画を進める。売上は現状から倍増の3億円を目指している。

農林水産省 平成29年度6次産業化サポート事業 6次産業化ネットワーク活動全国推進事業

6次産業化推進協議会

事業実施主体：株式会社共同通信社

事務局：株式会社地域力活性化研究室

〒105-0021 東京都港区東新橋 2-4-6 パラッツォ シエナ 7F

TEL: 03-5408-1019

※本パンフレットの無断転載・複写を禁じます。