

静岡県

静岡県 経済産業部 産業革新局 マーケティング課
 地域事務局:株式会社共立アイコム
 静岡県藤枝市高柳1-17-23
 Tel.054-635-4651

LFP
 パートナー数
83
 社・団体
 2024.12
 現在

プロジェクト
 創発数
2

B級規格の地域果実を活用した 新商品を開発することで 地域の課題解決を目指す

新商品・サービス等概要

低価格で取引されるB級規格果物等を活用した新商品を開発することで新たな収益化を実現し、地域の生産者の所得向上を目指す。



B級規格いちごと老舗の甘酒を粉末化して作ったフルーツ甘酒

プラットフォーム参画者

▶農林水産業25者【岩品農園等】、食品関連業9者【(株)天神屋等】、小売販売業14者【(株)タカラ・エムシー等】、販売支援業19者【(株)Shinker、ベジプロモーション(株)等】、各種団体9者【観光協会、NPO等】、その他7者【自然塾(じねんじゅく)等】

研修会等開催実績

- ▶研修会:6/28、8/8
- ▶戦略会議:9/20
- ▶ビジネスのたまごアイデア交換会:11/25
- ▶中間報告会(消費者評価会):12/26
- ▶成果報告会:2/13

ビジネスアイデアを出し合うワークショップを開催



プロジェクトの進行過程

岩品農園 岩品 孝則さん
 北川意匠計画室 北川 剛大さん
 バグマン COMMUNICATIONS 田形 友幸さん
 ベジプロモーション(株) 辻田 敬介さん
 かど万米店 増田 俊さん
 (一社)藤枝市観光協会 村松 希さん



社会課題

販売過程で低価格で取引されるB級規格の農産物の収益向上が課題。

1 プロジェクトの誕生

静岡LFPでは令和3年度から活動を進める中で「未利用資源」をテーマとした課題が多くあがっており、今回は9代目のいちご農家がリーダーとなり、「廃棄等されるB級規格のいちごを何とかしたい」という思いを共有し、いちごと甘酒を粉末化するプロジェクトが立ち上がりました。

2 プロジェクトのあゆみ

B級規格のいちごの活用を進めていく議論を重ねる中で、B級規格のいちごは、供給量のばらつき、物流の未整備、生果としての使用制限など特有の課題があることが分かり、旬の時期での活用や、長期保存可能商品などのビジネスアイデアが創発されました。

3 今後の展望

本プロジェクトで開発したいちご甘酒だけではなく、他の農産物を活用した商品開発にも広げていき、農家の所得向上を目指しています。

新しい価値を生み出す取組



老舗麹店「かど万米店」での発酵工程



目指す経済成果・波及効果

生産者同士のネットワークを生かした未利用資源の調達、国内で唯一のマイクロ波減圧乾燥^{*}の加工技術を掛け合わせ、静岡の豊富なフルーツやお茶などを活用していくことで、各生産者が抱えている課題解決に取り組むことを目指します。

^{*}マイクロ波減圧乾燥とは、熱風乾燥でもフリーズドライでもなく、ほぼ真空の状態でマイクロ波を用いる乾燥のこと。

新しい価値

フルーツ甘酒を粉末化するという新しい取組。フレーバーとしての活用や「スポーツ×ヘルスケア」の分野でも展開し、将来的には輸出も検討していきます。

消費者評価会にて、既製品と飲み比べを行い、アンケートを実施。



消費者への価値共有

近年人気が高まっているフルーツ甘酒を粉末化することで、他の農産物の活用等、様々な展開が考えられます。

運営や支援の工夫

プラットフォーム参画者がもつネットワークを共有し、課題となっていた加工やマーケティング視点を取り入れ、開発を進めました。また研修会での試飲の他、地域の飲食関係者にも試飲してもらうなど、多様な声を参考にしながら商品をブラッシュアップしていきました。

取組の詳細は、
 こちらから
 ご覧いただけます。



プロジェクトメンバーの声



岩品農園
 岩品 孝則さん

「B級規格いちご×甘酒」 粉末加工の取組で 新たな出口開拓へ

市場では低単価で取引されるB級規格のいちごを生かしたいと新商品の開発に踏み出しました。温暖な気候の静岡県では、3月以降のいちごはどうしても柔らかくなり市場流通ができないいちごやB級規格が増えてきてしまいます。そこで、個人的に好きな甘酒と合わせて粉末状に加工することで、通年安定して出荷できる新商品の開発を目指しました。甘酒は瓶などで販売されていますが、重く割れやすいため運搬には向きません。粉末加工することで安く輸送できるのは大きな強みになると考えています。粉末加工した際の味と品質には苦労しました。加工の工程で熱を加えて乾燥させるため甘味が抜けてしまい、試作品第1号は薄い味になってしまいました。粉を溶かす際にダマができるのも課題でした。食品由来の成分を加えて品質向上を図ることも可能ですが、試作を重ねることで新たな方法を探っています。静岡県にはお茶や野菜など多くの未利用資源が眠っています。この粉末加工の取組が拡大して地域資源の活用が発展し、地域の課題解決につながればと思っています。

福井県

福井県 農林水産部 中山間農業・畜産課 農村ビジネスG
 地域事務局:株式会社ウララコミュニケーションズ
 福井県福井市板垣3-1510
 Tel:0776-36-9175

LFP
 パートナー数
42
 社・団体
 2024.12
 現在

プロジェクト
 創発数
1

人の思いが紡ぐ郷土料理の 歴史と文化に触れる 至福の食文化体験観光ツアー



福井県の食文化を体験するツアーの開発

新商品・サービス等概要

「福井県の食文化の継承」を目指し、各地域で受け継がれてきた食文化を生かした体験ツアーの開発に取り組んでいます。

プラットフォーム参画者

▶観光事業4者【ふくいヒトモノデザイン(株)等】、食品卸売業3者【(株)カリョー等】、食品加工業3者【社会福祉法人足羽福祉会等】、農林業5者【滝本ふぁーむ等】、水産業2者【幹昌丸等】、小売販売業12者【(株)ヤササキ等】、樹脂成型加工業1者【山嘉商店(株)】、研究機関3者【福井県食品加工研究所等】、各種団体5者【うるしの里いき協議会、勝山市エコミュージアム協議会等】、アドバイザー4者【郷土料理研究家、食育リーダー等】

研修会等開催実績

- ▶研修会:7/18、11/12
- ▶戦略会議:8/7、9/11
- ▶個別グループヒアリング:8/28、8/29、8/30、9/4、10/10
- ▶間接補助事業者ミーティング:9/20
- ▶消費者評価会:12/4
- ▶成果報告会:2/13

プロジェクトの進行過程

福井県 農林水産部 中山間農業・畜産課 農村ビジネスG
鈴木 友菜さん

社会課題

食の多様化や家庭環境の変化、食文化の後継者不足、生活の効率化により、福井の食文化の継承が困難になっている。

1 プロジェクトの誕生

地域商社である、ふくいヒトモノデザイン(株)が主体となり、食文化の継承を担う女性グループ、地元農家、飲食事業者等が連携し、まずは地域の食文化を継承する人々の知識等を生かした観光商品を開発するプロジェクトが立ち上がりました。



2 プロジェクトのあゆみ

郷土料理研究家による「ローカルフードについて知り、学び、受け継ぐ人材」を創る講座を開催し、郷土料理に対する機運を醸成しツアーガイドの育成を図りました。

3 今後の展望

体験商品として付加価値をつけるため、食文化を生かした商品・サービスのブラッシュアップを行い、ガイディングスキルを提供者が身につけていき、経済利益を創出することで、食文化の継承を目指します。

新しい価値を生み出す取組

福井の食を提供する飲食店等は従来からありましたが、歴史・文化・風土に紐づくストーリーを伝えるガイディングスキルを高め、その付加価値を価格へ転嫁させて提供・販売します。

地域資源の組合せ

国内だけではなく、インバウンドの需要獲得も目指していきます。

【郷土料理の提供】
 県内飲食店

ガイディング
 スキルの向上

【提供・販売】
 ふくいヒトモノ
 デザイン(株)

体験ツアー内で提供されるメニューの一部



目指す経済成果・波及効果

各地域の行事で人から人へ継承されてきた食文化を、体験するツアーとして提供するビジネスモデルを構築。将来的には県内各地の食文化を体験するツアーとして開発し、福井の食文化の体験ツアーとして提供できるよう取り組んでいます。

新しい価値

これまで福井の食文化を飲食店で食べたり、加工品として口にする機会はありましたが、体験ツアーとすることで味に加えて、その土地の風土や受け継いできた人、受け継がれてきた歴史等の新たな価値体験を提供します。

多種多様なプロジェクトメンバー



消費者への価値共有

人から人へ受け継がれてきた食文化を生かした観光商品を開発することで、関心のある人々へ食文化を手軽に体験できるという価値を提供します。

運営や支援の工夫

郷土料理研究家の佐々木京美氏に加え、体験ツアーを販売する地域商社ふくいヒトモノデザイン(株)や、伝統工芸品の事業者等で体験ツアーの開発に向けた意見交換を重ね連携につなげました。

取組の詳細は、
 こちらから
 ご覧いただけます。



プロジェクトメンバーの声



ふくいヒトモノデザイン(株)
 観光事業部 部長
林 麻未さん

未来につながる
 付加価値のある食の
 観光商品の開発と
 体制づくり

特に若い世代で郷土料理を知らない人が年々増え、食文化を伝える人が減ってきています。福井県の食文化が途絶えてしまうという危機感から、地域に埋もれている文化を浮かび上がらせて活性化を目指そうと、郷土料理研究家の協力のもと、新たな観光サービスの開発に乗り出しました。福井県には里・山・海の3つのエリアがありますが、各地域の特徴を生かした商品づくりにこだわりました。単に食べて終わる商品ではなく、地域性や食の歴史などストーリー性を伝えられるよう企画しました。若者や外国人観光客には新しい体験を楽しめる商品に、ご年配の方には「おばあちゃんやおふくろが作っていたな」と懐かしさを感じていただける商品になっていると思います。ただ、これまで料理を作っていた方がガイドまで担うと負担が重いという問題があります。付加価値をつけることは重要ですが、まず継続することが必要です。引き続きこのプロジェクトに取り組み、いずれこの活動が周りを巻き込むうねりとなればと願っています。

三重県

三重県 農林水産部 フードイノベーション課
地域事務局:NPO法人 津市NPOサポートセンター
三重県津市大門7-15 津センターバレス3階
Tel:059-213-7200

LFP
パートナー数
356
社・団体
2025.2
現在

プロジェクト
創発数
2

鉄道を利用し 三重の新MIYAGEを 都市圏へ輸送し販売

新商品・サービス等概要

三重県産の米や海産物を活用し、新商品「MIYAGE」を開発し、鉄道事業者、駅ナカ販売事業者と連携した輸送・販売の仕組みを構築。



冷めても香り高い県産ブランド米「結びの神」でつくったおにぎり

プラットフォーム参画者

- ▶ 農林水産業117者、食品加工製造90者、卸・小売39者、商社・流通31者、行政・団体29者、ものづくり25者、飲食16者、観光・宿泊6者、大学・研究3者

研修会等開催実績

- ▶ 研修会:8/1、8/9
- ▶ 戦略会議:9/9、9/20
- ▶ 成果報告会:1/31

多様なプラットフォームメンバーが集まり、研修会等を実施



プロジェクトの進行過程

- 米生産者 川口 一夫さん
- ワンハート三重(株)代表取締役 柘井 敬之さん
- 近畿日本鉄道(株)創造本部観光開発・地域共創部課長 藤田 浅崇さん



社会課題

二大都市圏に比較的近い地域である三重県北部では、高齢化の進展、若年層の流出等により地域経済社会の要となる農林水産業や中小の食品事業者等の経営環境の変化が顕著となりつつある。

1 プロジェクトの誕生

名古屋駅等での「駅ナカ」販売事業の展開を目指すワンハート三重(株)は、地域産品を使った事業を模索していたところ、LFPへ参画したことで、農業者等とのつながりができ開発のヒントが生まれました。

2 プロジェクトのあゆみ

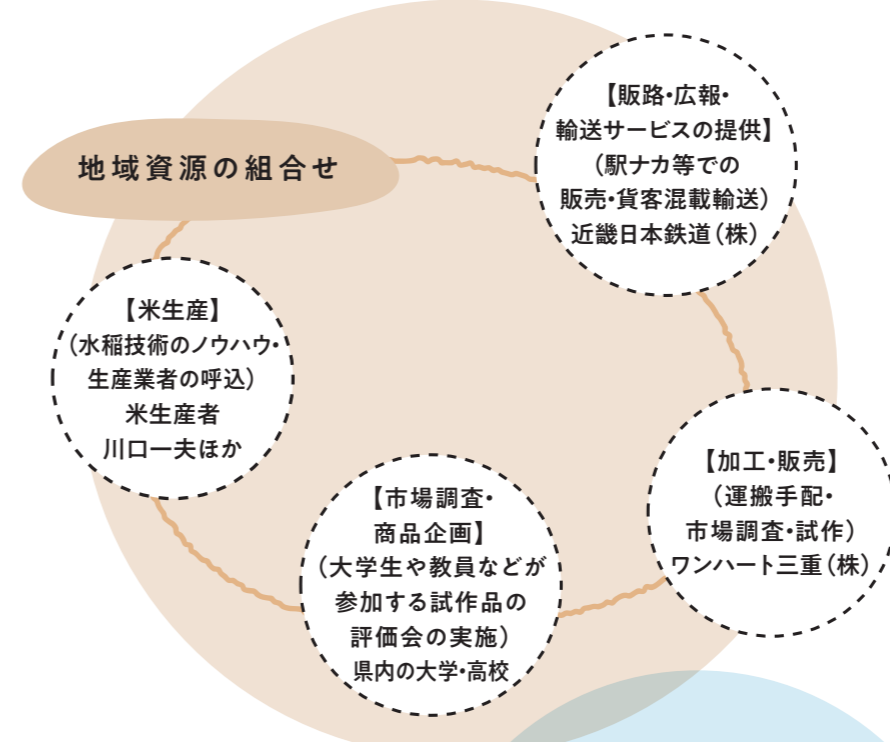
三重県の水稲主産地のひとつである伊賀地域の農業者と連携し、コシヒカリや県が開発した水稲「結びの神[®]」を活用。鉄道事業者の貨客混載のノウハウや、大学生・高齢者活用・地域活性化方策のノウハウを組み合わせたビジネスモデルを掲げました。

※「結びの神」とは、県育成の米品種で高温に強く近年は一等米が9割以上の高い比率で推移している。

3 今後の展望

鉄道事業者の退職者が自主的に活動するコミュニティを後押しし、就農や加工・販売事業に地域で参加してもらい、地域活性化のノウハウを持つ学生らが地域で活躍する場を創出していきます。

新しい価値を生み出す取組



今年度の取組を発表した成果報告会の様子



目指す経済成果・波及効果

2027年で4,000万円程度の売上を目標とし、農業収益安定のモデルとなることで、地域内での新規就農者を増加させます。

新しい価値

県下有数の水稲生産地の生産者と鉄道事業者が連携することで、都市部と農村部間の人と商品の交流・流通を促し、高齢者や若者が活躍する組織を生み出すなど、地域活性化の新しいビジネスモデルを創出します。

みえの安心食材認証を取得した登録農家生産者のみが作った県産ブランド米「結びの神」



消費者への価値共有

「みえの安心食材認証」を取得した生産者であることをPRし購買意欲につなげます。また鉄道輸送は定刻発車であり短時間輸送という特徴を生かし、より鮮度が高い状態で食品を届けることができます。

運営や支援の工夫

三重県は南北に長く地域ごとに特色を持っていますが、広く声掛けを行い、参加事業者の募集をしました。そこで出会った仲間と連携によって解決に向かえる環境を作れるようにと運営を心掛けてきました。

取組の詳細は、
こちらから
ご覧いただけます。



プロジェクトメンバーの声



ワンハート三重(株)
柘井 敬之さん

おにぎりを電車で載せて 三重から発信する新戦略 Z世代に向けた商品化も

三重県産の「伊賀米コシヒカリ」や「結びの神」を、三重県内でおにぎりに加工して、近鉄電車に載せて大阪や名古屋に運びます。電車で運ぶことによって輸送コストを抑えられ、早く目的地に届き、二酸化炭素排出を抑制することができます。近鉄電車は貨客混載事業に既に取り組みしており、ノウハウがあります。電車で運ぶことは農家と消費者の間に介在する業者を減らし、農家の収入を増やすことにもつながります。また、三重県内で加工することで、地元の雇用を生み出します。今後この事業が発展すると農家は直売所に持っていき、駅に野菜を持っていき、そのまま電車に載せて消費地へ運んでいくといった展開も考えられます。おむすびの味や具材については、地元の高校生や大学生の意見を取り入れ、Z世代の好みを生かしたオール三重産のおむすびとして、商品の魅力を広げていきたいと思っています。今後、駅ナカでの販売において、学生の多いエリアでは商品構成を変えていくことなども検討しています。