



宮古島の気候風土を活かしたアロエ、ヤギ、蜂蜜のシナジーを目指した挑戦

しろう農園合同会社

沖縄県

事業者の概要・沿革

- 所在地：沖縄県宮古島市上野字宮国177-2
- 代表者：代表社員 砂川 勇人
- 従業員数：11人(役員・パート含む)
- 売上高：29百万円(2019年6月期)
- 事業内容：アロエベラの栽培、ヤギの飼育、アロエベラ生葉・苗及び加工品(ゲル原液、ジュース等)の販売、観光サービス等
- 2000年 砂川代表が兼業農家としてアロエベラ栽培開始
- 2006年 アロエベラ栽培の専業農家となる
- 2015年 アロエベラ加工工場が竣工し、ジュース製造等を開始(宮古島サンゴ農園)
- 2016年 アロエベラ栽培を法人化して「しろう農園」を設立
- 2018年 琉球大学との産学共同研究スタート
- 2018年 ヤギふれあい牧場「go at café」開園
- 2019年 養蜂・蜂蜜生産開始

取組の特徴と強み

- 宮古島の気候風土を活かしてアロエベラを露地栽培。ヤギにアロエ畑の雑草を食べさせ、糞をたい肥にして畑に戻す無農薬循環型農業を行っている。アロエの生葉・苗のネット通販のほか、ゲル原液、ジュース等の加工品を生産・販売している。
- アロエ畑にヤギのいる風景がメディア等に取り上げられて話題となり、農園への訪問者が増えたことから、ヤギと安全に楽しくふれあえる観光牧場を開園し、子ヤギへのミルクやり体験やカフェ、売店でのアロエベラ関連商品の販売を開始。
- ヤギ1頭1頭にも名前を付けてキャラクター化し、インスタグラム等のSNSも活用しながらブランド力を強化している(キャラクターブランディング)。

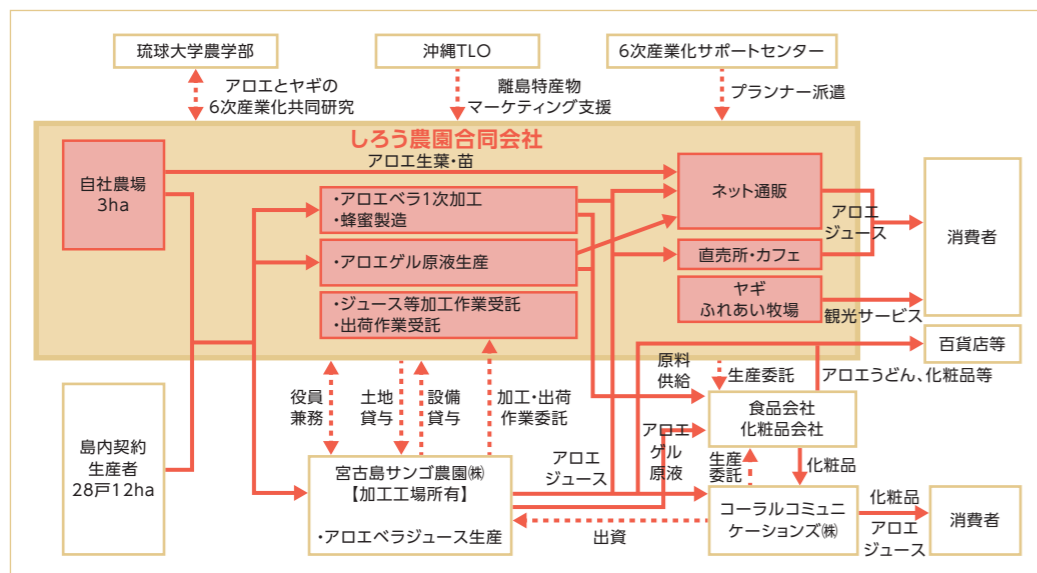
取組の成果

- 無農薬栽培のアロエ畑で養蜂を開始し、所得向上につながる蜂蜜生産等の新たな取組を拡大。
- 冬場の観光資源が課題となっている沖縄において、通年楽しめる体験型施設として期待されている。また、動物園のない宮古島で、子供が手軽に動物と触れ合える場として地域住民にも喜ばれている。

今後の事業展開・現在の課題

- アロエ事業、ヤギ事業を軸に、近年増加している宮古島への観光客の需要を取り込み、事業の更なる発展を目指す。また、ヤギミルクのヨーグルト等の加工品製造を新たに行い、事業間の相乗効果も狙っていく。
- 長期滞在が可能な体験型宿泊施設を建設し、農園での様々な体験による心身のリフレッシュや、冬場でも楽しめる新たな観光資源の創出を目指す。

ビジネスモデル・連携図



アロエ畑とヤギ



地域活性化・地方創生の核となるワイナリー

株式会社NIKI Hillsヴィレッジ

北海道

事業者の概要・沿革

- 所在地：北海道余市郡仁木町旭台148-1
- 代表者：代表取締役社長 石川 和則
- 従業員数：28名(臨時雇用含む)
- 売上高：116百万円(2019年9月期)
- 事業内容：地元産ワイン用ぶどうを使ったワインの製造・販売
- 2015年 株式会社NIKI Hillsヴィレッジ設立
- 2016年 ぶどう苗木の初植え付け
- 2017年 宿泊・研修・冒険記念館施設、レストラン、地下樽庫完成
- 2018年 6次産業化アワード奨励賞受賞
- 2019年 「Decanter World Wine Awards 2019」にて「HATSUYUKI Filterless 2017」が銀賞を受賞 「International Wine Challenge 2019」にて「HATSUYUKI LATE HARVEST 2016」「NEIRO 2017」が銀賞を受賞 グランドオープンを迎え全施設稼働

取組の特徴と強み

- 糖度の高いぶどうをワイン醸造に使用するため、近隣のワイン用ぶどう農家と連携し、時期を遅らせて収穫。腐食などのリスクも伴うため、従来町外に販売していた価格より高く買い取っている。近隣農家と自社の畑を隣接させ、収穫から搾汁まで短時間で行うことにより、ワインの風味を高めている。
- 350年以上続くフランス・シャブリ村のワイン生産者ドメヌ・セルヴァンと提携し、苗木の供給や栽培・醸造技術の指導を受け、高品質なワインを醸造する高い技術を有している。また、地域住民の雇用に力を入れており、地域の果樹栽培のノウハウを共有することで、地域内で質の良いぶどうの安定生産にも寄与。
- レストラン兼宿泊施設において、地元女性を積極的に雇用している。更に、「農業女子プロジェクト」に参加し、ワイン醸造の際に生じるぶどうの搾りかすを有効利用した天然素材クレヨンの開発など、女性の視点を活かしている。
- 設立当初から地方創生を理念として掲げており、仁木町および余市町と連携し、北海道日本ハムファイターズとのコラボワインの販売やニッカウヰスキーとの連携に取り組んでいる。

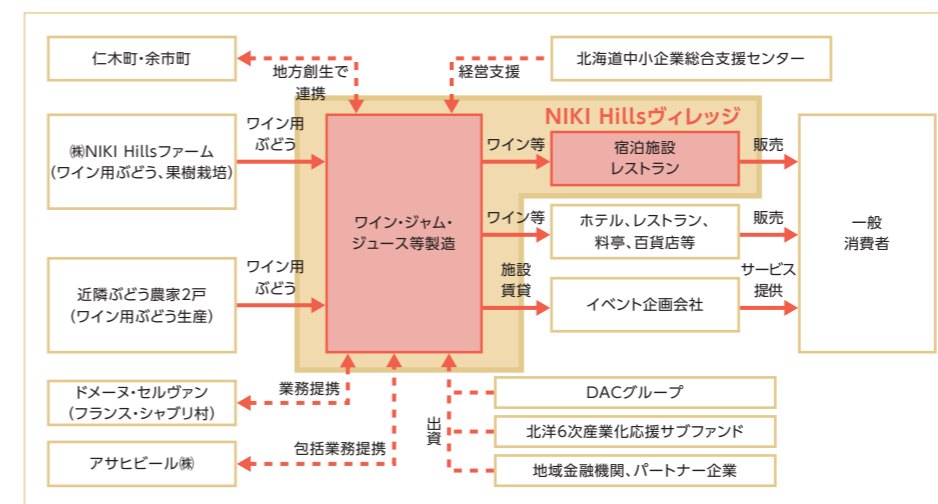
取組の成果

- 観光事業によって雇用を生み出した結果、2018年に仁木町で住宅建設の補助をした件数は14件、人口は30人増加(社会増)。
- 本取組をモデルに、新たにワイナリーを設立しようとする動きも出ています。今後は、仁木町周辺で8、9か所の新規ワイナリーが設立される予定。

今後の事業展開・現在の課題

- 2019年秋より、自社畑で育ったぶどう(11トン)を用いたワイン醸造も始める。自社畑では、ぶどうの糖度に更にこだわり、よりおいしくて付加価値の高いワインの醸造を目指す。
- 今後は、輸出事業にも注力し、海外へのアピールを積極的に行っていく。

ビジネスモデル・連携図



ワイン用ぶどうの手入れ



そら豆生産から手掛け、手仕込みで作る国産初の豆板醤

秋田やまもと農業協同組合

秋田県

事業者の概要・沿革

- 所在地：秋田県山本郡三種町鹿渡字町後270
- 代表者：組合長 米森 高壽美
- 従業員数：126名(臨時雇用含む)
- 売上高：5,737百万円(2019年3月期)
- 事業内容：特産品はじゅんさい(生産量日本一)、水稲、長ネギ、菌床シイタケなど
- 1987年 水田の転作作物としてそら豆栽培を開始
- 2001年 規格外品の有効活用のため、そら豆部会加工グループを設立し、豆板醤の仕込みを開始
- 2002年 6か月熟成した豆板醤を初出荷(1か月で完売)
- 2009年 百貨店のバイヤーから紹介された著名なシェフのアドバイスを基に新商品開発プロジェクトを開始
- 2018年 オール秋田県産原材料を使用した豆板醤を仕込む(2020年春に一部出荷予定)

取組の特徴と強み

- JA秋田やまもとの組合員のそら豆生産農家19戸から、JA秋田やまもとそら豆加工グループが規格外品のそら豆を買い上げ、6か月熟成した豆板醤に加工。直売所や直営オンラインショップ、卸売業者を通じて一般消費者、レストラン、学校等に販売している。
- そら豆の規格外品の利用として、豆板醤に着目。国内で仕込みから豆板醤を製造している事業者がなく、差別化につながると考えた。6次産業化プランナーや百貨店のバイヤーなど地域内外の様々な人に支えられ商品開発に成功している。
- 商品を購入した消費者から「もっと辛い商品が欲しい」という声を受け、辛口の商品を開発した。更につながりのあるシェフの要望に応えた商品の開発にも取り組むなど、マーケットインの発想でニーズに沿った商品開発を徹底して行っている。

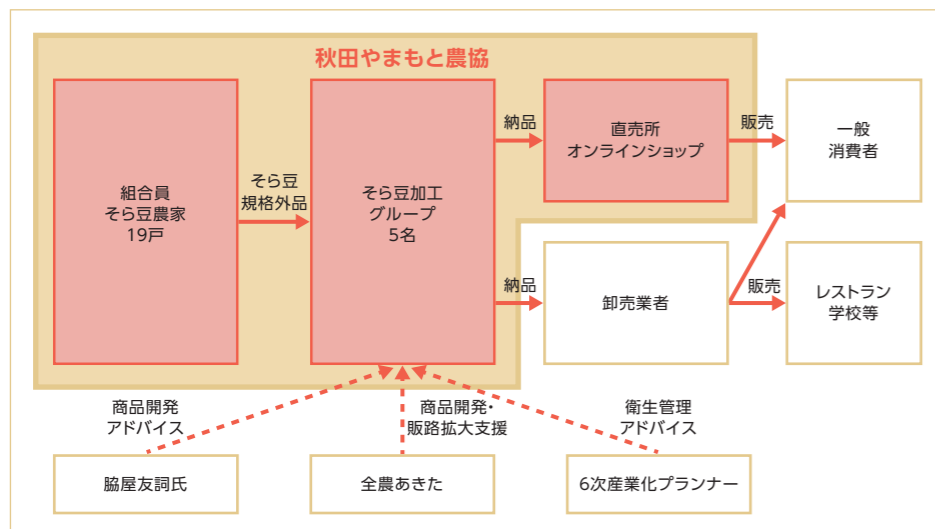
取組の成果

- 生鮮のそら豆は価格変動が大きく、収入が安定しにくい、豆板醤の製造・販売が下支えとなり、そら豆を栽培する農家は増加傾向にある。
- 製造した豆板醤は、県内の学校給食に採用され、卸売業者を通じて首都圏の学校給食でも使われている。更に、学校給食に採用されたことが縁となり、東京都から鉢植えのそら豆を送ってこないかという声がかかり毎年送っている。東京都ではその鉢植えのそら豆を食育に活用している。

今後の事業展開・現在の課題

- 2020年春にオール秋田県産の原材料を使用した、高品質な豆板醤を販売する予定であり、既存の商品と差別化を図った商品として更なる収益向上が見込まれる。
- 豆板醤は三種町のそら豆にこだわり、製造を続けていく方針。また、豆板醤だけでなく、そら豆を使った他の製品開発(そら豆の味噌など)を検討している。

ビジネスモデル・連携図



豆板醤の仕込み作業



中山間地域で栽培したそばの加工・販売を展開

株式会社そば研

秋田県

事業者の概要・沿革

- 所在地：秋田県雄勝郡羽後町大戸字大戸54
- 代表者：代表取締役 猪岡 専一
- 従業員数：18人(パートを含む)
- 売上高：143百万円(2018年12月期)
- 事業内容：そばの栽培、加工、販売
- 1998年 羽後町内の中山間地域の耕作放棄地解消を図るため「羽後町そば栽培研究会」を設立。3haでそばの栽培を開始
- 2003年 そば栽培面積が100haを超える
- 2006年 地元農業法人の協力により製粉施設を開設
- 2012年 「羽後町そば栽培研究会」を法人化し「株式会社そば研」を設立
- 2019年 そば研の呼びかけで「秋田県そば生産者連絡協議会」を設立。JGAPを取得。そば栽培面積が320haを超える

取組の特徴と強み

- 1998年に「羽後町そば栽培研究会」を設立。羽後町の全額助成により、そば用コンバイン・乾燥機・選別機を導入して作付面積3haからそば栽培を開始した。コンバインの導入で周辺農家の信頼が高まり、会員数は2002年には110名、2003年には241名、2004年には328名に急増した。
- そば消費の拡大を図るため、2006年に地元農業法人の協力により製粉施設を開設し、ヌキ実やそば粉の加工を開始した。そば粉は地域のそば店等に供給し、地産地消に取り組んだ。
- 秋田県内のそば生産組織でいち早く大型の製粉施設を整備。ヌキ実やそば粉を中心とした出荷体制を構築し、関東の製粉会社と連携して関東方面への積極的な営業を展開するなど、販路の開拓に努めている。品質管理の向上のため2019年4月にJGAPを取得。更に加工工場へのHACCPの導入も視野に入れている。

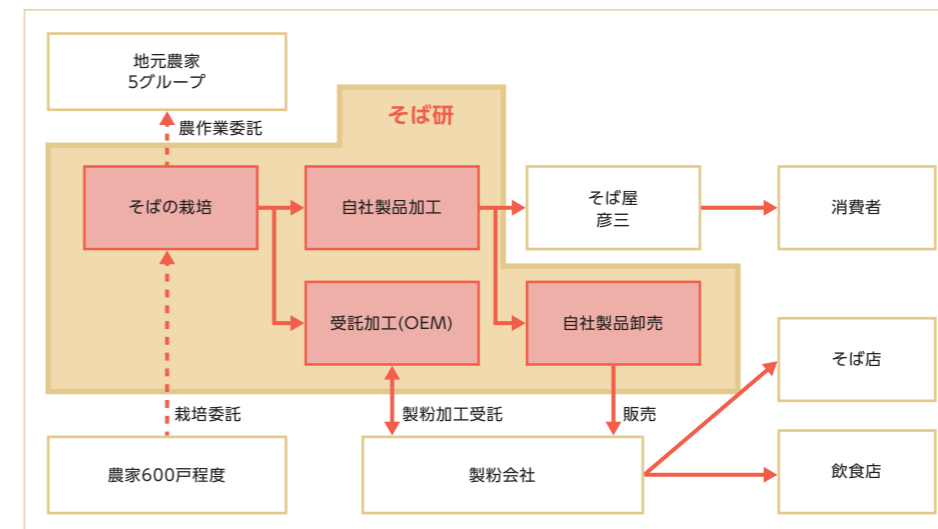
取組の成果

- 新たな製粉施設の導入により、「ヌキ実」、「石臼粉」等の商品の多様化を図ることができた。
- そば研が認定農業者として経営所得安定対策に加入し、法人の収益安定を図った上で、地元農家グループへの作業委託を通じて、地域に収益を還元している。その結果、中山間地域を中心に耕作放棄地の増加に歯止めをかけることにも貢献。

今後の事業展開・現在の課題

- 商品の多様化を図るため、製粉会社と連携し、関東方面の販売先に、地場産の野菜(春菊、辛味大根)やマイタケ等を組み合わせたそばのセットメニューを提案している。
- 今後は地域の担い手の人数に合わせ、持続可能な範囲で作付面積を増やす予定。また、そば=水稲=大豆の輪作体制の構築により農業生産性の向上を目指す。

ビジネスモデル・連携図



そば研のそば粉を使用したそば



品質にこだわったそばづくりを通じて耕作放棄地を再生

株式会社赤城深山ファーム

群馬県

事業者の概要・沿革

- 所在地：群馬県渋川市赤城町長井小川田4610-54
 - 代表者：代表取締役 高井 眞佐実
 - 従業員数：16人(パート含む)
 - 売上高：154百万円(2018年12月期)
 - 事業内容：そばの栽培、加工、販売
- 2005年 新規就農者として渋川市赤城地区でそば栽培を開始
 2011年 全国そば優良生産表彰事業で農林水産大臣賞を受賞
 2013年 法人化し、六次産業化法に基づく総合化事業計画の認定を受ける
 2015年 全国農業コンクールで農林水産大臣賞を受賞
 2019年 そばの作付面積が延べ200haを超える規模まで拡大

取組の特徴と強み

- 代表者はそば店経営の経験から、そば粉の品質(色、味、香り)にこだわり、生産から加工・販売に至る過程で徹底した品質管理を行っている。
- 夏そば・秋そばの二期作を実現し、年2回の「新そば」を提供する。ほ場の標高差(200m~800m)を利用して作期を分散し、農地と機械を効率的に利用している。収穫は色・風味を重視し、一般的な収穫時期よりも早めに実施。収穫時は通気性にすぐれたネット袋を使用。1次乾燥を速やかに行い、更に専用乾燥機による2次・仕上げの乾燥を行って鮮度保持に努めている。
- 作業効率は低いが、製粉は品質劣化の少ない石臼引きを採用。原材料・製品ともに温湿度を一定に保った保冷庫で出荷直前まで保管している。顧客(そば店)のニーズに対応し、石臼の設定や配合の調整により、希望に応じた粉質の製品を提供できる体制を整えている。
- 販売については、冷蔵庫保管が可能な5kg入りアルミ袋を使用し、品質劣化を防止している。

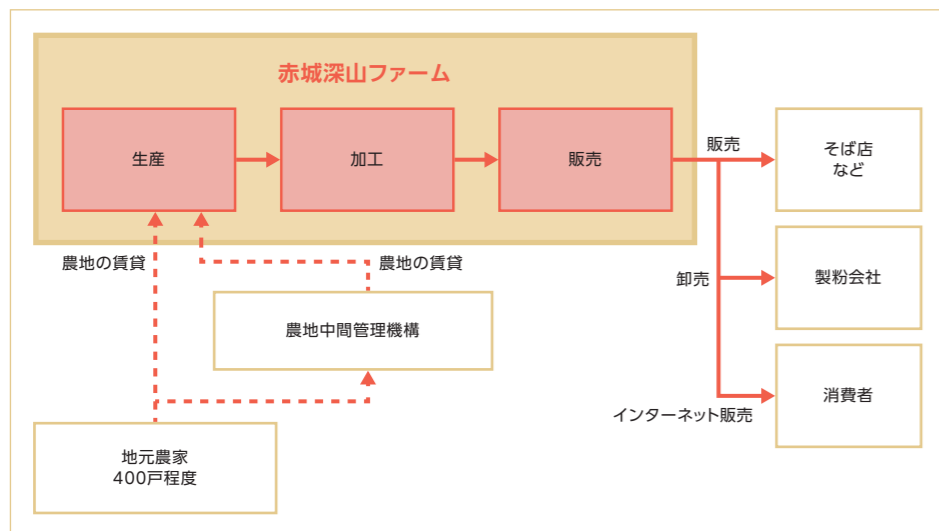
取組の成果

- 代表者はかつて造園業に従事していた経験を活かし、独自の暗きょ技術による水田活用や防護柵の設置による鳥獣対策を実施。これまでに30haの耕作放棄地を再生した。
- 社内では全分野で女性が活躍。加工販売を開始したことで、更に女性の力が必要となっている。また、年齢や勤務形態に応じて活躍できる体制を整えている。

今後の事業展開・現在の課題

- 耕作放棄地が多い前橋市で農地確保を進め、100ha程度の確保を見込む。現地に調製施設を建設し、収穫から処理加工・保管までの時間を短縮。品質向上と生産性向上の両立を目指す。
- 自走型トラクターの活用や収穫時の黒化率の70%を判別する高精度センサーの採用等、スマート農業の導入を検討。

ビジネスモデル・連携図



徹底した品質管理が行われているそばの実



6次産業化のモデル企業として地域を牽引し、みかん産地を活性化

株式会社早和果樹園

和歌山県

事業者の概要・沿革

- 所在地：和歌山県有田市宮原町新町275-1
 - 代表者：代表取締役社長 秋竹 俊伸
 - 従業員数：140名(臨時雇用含む)
 - 売上高：990百万円(2019年6月期)
 - 事業内容：みかんの生産・加工・販売
- 1979年 みかん農家7戸で早和共撰(任意共撰組合)を設立
 2000年 有限会社早和果樹園(出資社員16名)を設立
 2003年 アグリビジネス投資育成(株)の出資支援を得て加工事業を開始
 2014年 6次産業化アワード農林水産大臣賞受賞
 2017年 経済産業省「地域未来牽引企業」に選定
 2019年 ディスカバー農山漁村(むら)の宝サミットで大賞を受賞

取組の特徴と強み

- みかんは、生果用500トン、加工用1千2百トン扱い、うち1割に当たる170トン自社農場(8ha)で生産している。マルドリ方式という栽培方法やセンサー、ドローンを使ったスマート農業を実践し、天候の影響を最小限に抑えて、高品質なみかんを安定して栽培する技術を持っている。
- 非破壊の糖度センサーによる選別と、外皮を剥き薄皮を裏ごしするように搾るチョッパー・パルパー方式による搾汁で、鮮度を保持し、生の果実を食べたような味わいのジュースを生産している。また、原料のみかんは全て有田みかんを使用している。
- 大手百貨店を始め、高級ホテルや航空会社に採用され、高品質なジュースやみかん加工品として認知されている。また、和歌山大学や龍谷大学と共同で商品開発を行い、若い世代の嗜好にも対応している。「メーカーは新商品を世に出せなくなったら終わり」との考えのもと、1年に1種類以上の新商品を開発している。

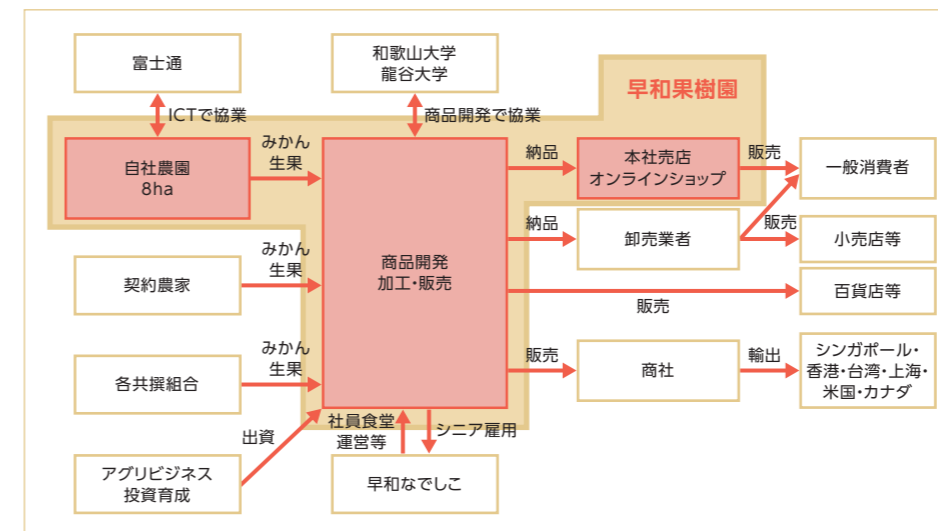
取組の成果

- みかんの付加価値を最大化する努力により加工用みかんの買取価格を大幅に引き上げ、産地を守る地域の取組の一翼を担ってきた。
- 知名度の向上に伴い業容が拡大し、社員を募集すると250名の新卒大学生のプレエントリーがあり、ここ数年は4~5名の新卒採用を行っている。また、シニア社員も積極的に雇用し、地域の雇用創出に貢献している。

今後の事業展開・現在の課題

- 原材料の調達力を生かし、更に付加価値を高めていくため、みかんを果汁、外皮、薄皮の3つに分けて、個別の活用方法を考えていく。研究者とも連携し、機能性に着目した商品開発を行い、みかんの陳皮を利用した化粧品の拡大を図るとともに、研究開発型の企業を目指している。

ビジネスモデル・連携図



ドローンを活用した栽培管理



GI登録された木頭ゆずの加工に取り組み、地域の女性の雇用の場を創出

有限会社柚冬庵(ゆとうあん)

徳島県

事業者の概要・沿革

- 所在地：徳島県那賀郡那賀町木頭南宇字ナカバン23
 - 代表者：代表取締役社長 神野 瑞恵
 - 従業員数：10名(パート含む。全員女性)
 - 売上高：22百万円(2019年3月期)
 - 事業内容：木頭ゆずの加工品(ポン酢、ゆず味噌、ジャム等)の製造・販売とカフェの運営
- 1982年 地元のゆず生産農家により組織化
 - 1990年 有限会社柚冬庵を設立
 - 2009年 地域産業資源活用事業(経済産業省)
 - 2014年 果実加工品実用化可能性調査事業
 - 2016年 「柚冬庵カフェくるく」をオープン
 - 2016年 第3回ディスカバー農山漁村(むら)の宝特別賞チャレンジ賞を受賞
 - 2017年 木頭ゆずのGI(地理的表示)登録

取組の特徴と強み

- 柚冬庵が設立された当時、規格外ゆずの有効利用が課題となっていた。また、地域の女性は、縫製工場や電子部品の組立工場、内職などの仕事をしてきたが、工場の海外移転等により、働く場所が失われていた。こうした状況から、女性の働く場所の確保を目的に、加工用ゆずを使った6次産業化に取り組むことになった。
- 加工作業においては、女性が参加しやすいように、台所仕事のやり方をそのまま大きくするような形にした。機械を導入し省力化するよりも、多くの女性を雇用することを重視し、小ロットでも手作りにこだわり、付加価値を上げることを考えた。
- 木頭ゆずクラスター協議会には、ゆずを販売している3社の企業・組織が加入。小ロットの加工が得意な柚冬庵、大きなロットの製品が得意な企業などが、競合することなく協力して事業を進めている。
- GIの登録は、木頭ゆずクラスター協議会メンバーの発案がきっかけ。発案したのはアパレル会社のバイヤーをしていたメンバーで、バイヤーの視点で木頭ゆずの魅力をアピールすることを考えた結果、GI登録につながった。

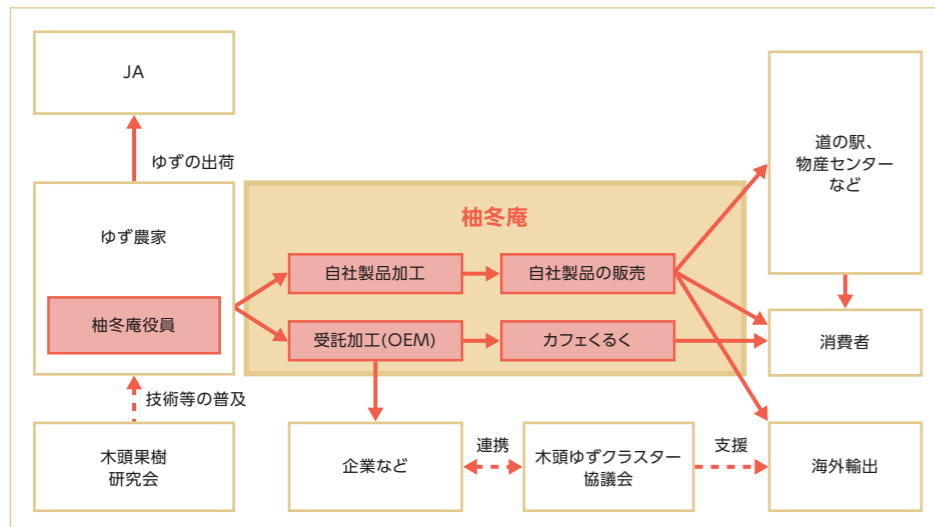
取組の成果

- 地域の女性10名の雇用を生み出した。
- 地域のゆず加工品の売上増加に伴い、加工用ゆずの需要が増し、買い取り価格が上昇した。平成25年産は77円/kgだったが、平成29年には131円/kgとなり、農家所得が向上した。

今後の事業展開・現在の課題

- 次世代への事業承継を検討している。
- ゆずの生果はGI登録により、地域ブランドとしての統一感が生まれたが、加工品については、ブランドイメージが統一されていない。今後は、加工品を含めたブランドイメージの統一化に着手し、輸出も視野に入れた事業展開を目指す。

ビジネスモデル・連携図



木頭ゆずを用いた加工品



ITを積極的に活用し、高付加価値型の畜産加工に取り組む

株式会社ゆうぼく

愛媛県

事業者の概要・沿革

- 所在地：愛媛県西予市宇和町坂戸553-1
 - 代表者：代表取締役 岡崎 晋也
 - 従業員数：40人(臨時雇用含む)
 - 売上高：326百万円(2019年5月期)
 - 事業内容：肉牛の肥育、養豚、肉の加工販売、レストランの経営
- 1980年 個人事業として牛の育成牧場を開始
 - 1990年 (有)ファームフーズ設立、肉の加工、販売事業を開始
 - 1996年 ログハウスの小売店舗「ゆうぼくの里」、レストラン「ゆうぼく民」オープン
 - 2013年 事業承継(現社長が28歳の時に創業者から事業を承継)
 - 2017年 レストラン「NOMADIC」を松山市内で開店
 - 2018年 生産、加工事業を統合
 - 2019年 株式会社化、養豚事業をスタート

取組の特徴と強み

- 肉牛550頭の肥育をメインに、養豚のほか、肉の加工販売、レストラン経営を手掛けている。肉牛、豚の飼料にはモネンシン(抗生物質)を配合しない自社開発の飼料を使用。肥育した牛や豚は自社ブランド「はなが牛」「はなが豚」として流通させ、高価格での販売を実現している。
- ハムやソーセージ、ベーコンなどの加工品には添加物を使用せず、自社工場加工を行っている。また、精肉は1か月程度の熟成を行い、肉の旨味を増加させるなど、付加価値を高める努力をしている。
- 生産・加工・販売の各段階において、サイボウズのkintoneというクラウドサービスを活用し、1頭1頭の肥育状況や出荷状況、加工品の販売状況などをいつでも確認できる体制を構築。肥育状況のデータを分析し、自社開発飼料の配合を変えるなど、ITを活用したPDCAマネジメントを実践している。

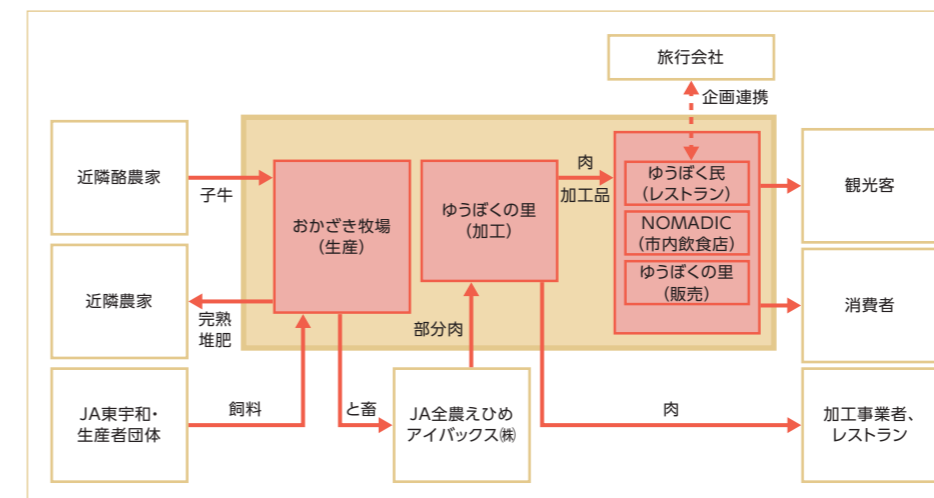
取組の成果

- 西予市の自社レストランは、市内のみならず、市外や県外からも多数来客し、交流人口の増加に貢献している。
- 雇用者数が年々増加し、地域の雇用状況の改善に貢献している。特に従業員の女性比率は70%以上となっている。
- 安定経営を実現できたことにより、従業員の福利厚生の確保、人材育成に力を入れることができた。産休や育休、学習制度なども充実させている。

今後の事業展開・現在の課題

- これまでに蓄積したデータやAI、IoTも活用し、スマート農業をベースにした牧場の研究を進め、安定した生産の実現を目指す。
- 近隣の肉牛農家に対して、肥育は引き続き行ってもらいながら、経営管理は当社が担うなどの連携を行い、地域の畜産の維持、発展に貢献していく。
- 今後は、輸出も視野に入れた事業展開を想定。

ビジネスモデル・連携図



牛舎の一角と自社レストラン



地域ブランドの真鯛やかきの加工・直売による事業多角化

糸島漁業協同組合

福岡県

事業者の概要・沿革

- 所在地：福岡県糸島市志摩岐志778-5
 - 代表者：代表理事組合長 仲西 利弘
 - 従業員数：53人(役員・正社員35人、パート18人)
 - 売上高：34百万円(2019年3月期。加工品のみ。なお、直売所の売上高は250百万円)
 - 事業内容：水産物の加工、直売所及びかき小屋の運営
- 2006年 直売所「志摩の四季」リニューアルオープン
 - 2010年 加工事業に参入
 - 2016年 「味噌バター鯛」が福岡県6次化商品コンクールで「特別賞」受賞
 - 2019年 常設かき小屋9棟が開業
「浜の活力再生プラン優良事列表彰」農林水産大臣賞
「福岡県6次化商品コンクール」県知事賞

取組の特徴と強み

- 漁獲量が7年連続日本一の真鯛やかきなど、海産物のブランド化に取り組んでいる。糸島産の原材料にこだわり、地域内の水産会社と連携して多様な商品を開発、販売している。
- 直売所「志摩の四季」やかき小屋の運営、学校給食への食材供給も行っている。
- 漁協が主要メンバーとなっている糸島市産業クラスター協議会には、加工業者や飲食店なども参加し、会員間の商品に係る技術や情報の共有が図られている。また、会員間でのコラボ商品の開発などにより、糸島ブランドの振興を通じた地域おこしを行っている。更に、一部の商品では糸島市の高校と連携し、高校生が企画した商品の販売も行っている。
- 糸島市内への外国人観光客の誘致を強化するため、漁協女性部・糸島市・九州大学の3者が連携した『いとしま国際観光大使事業』を通じ、糸島の魅力を国内外に情報発信する活動にも取り組んでいる。

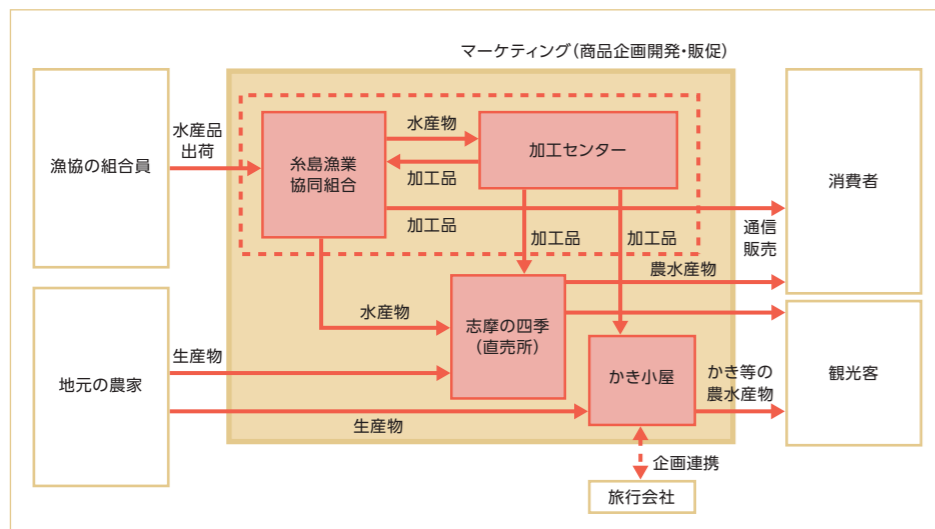
取組の成果

- 旅行会社等と連携したPR活動により、2017年度のかき小屋の来場者が53万人を超えた(インバウンド観光客を含む)。
- かき小屋の企画運営や直売所の運営に関連する業務で、約300人の雇用を創出した。

今後の事業展開・現在の課題

- 引き続き、加工品等の商品開発と販路拡大に注力していく。
- 糸島市内の学校給食への食材提供の活動を継続し、提供する食材の種類を増やしていくほか、地元小・中学校の授業において「漁業・水産業」の講演や調理実習、授業で使用する教材(魚)の提供などの実施を目指す。

ビジネスモデル・連携図



常設かき小屋完工式



職人こだわりの国産メンマの製造で放置竹林問題を解決

株式会社タケマン

福岡県

事業者の概要・沿革

- 所在地：福岡県糸島市加布里1141
 - 代表者：代表取締役社長 吉野 秋彦
 - 従業員数：15人(役員・パート含む)
 - 売上高：171百万円(2018年9月期)
 - 事業内容：業務用メンマを中心に、国産原料による消費者向けの贈答用メンマ及びスナック菓子を製造販売
- 2013年 中国からの輸入原料を用いた業務用メンマの製造販売を主として創業
 - 2016年 竹林整備・原料収穫と国産メンマ製造販売を本格的に開始
 - 2018年 経済産業省「地域未来牽引企業」に選定
 - 2019年 スナック菓子「博多BARIMEN」販売開始
 - 2020年 新工場操業開始

取組の特徴と強み

- 高齢化や後継者不足が原因で放置されている竹林を整備・管理し、国産メンマの原材料となる幼竹を収穫している。
- 18年間一途にメンマ作りに向き合い、難しかった孟宗竹(もうそうちく)の発酵管理を克服して日本初の国産メンマ製法を確立した技術力を有する。
- 輸入原材料を用いた業務用メンマの販路(ラーメン店1千7百店舗以上)を開拓してきた販売力を有する。地域内の高校生と連携して「博多BARIMEN-バリバリ食べるメンマ菓子-」などの新商品も開発・販売している。
- 原材料生産、加工、販売を一貫して手掛けることで、市場ニーズに合致したマーケットインの商品開発が可能となっている。
- 市場ニーズに対応した国産メンマの新商品開発という自社の成長戦略と、放置竹林の解消という地域の課題解決を同時に実現している。
- 地域への貢献が信頼感につながり、既存の業務用メンマの販売も拡大している。

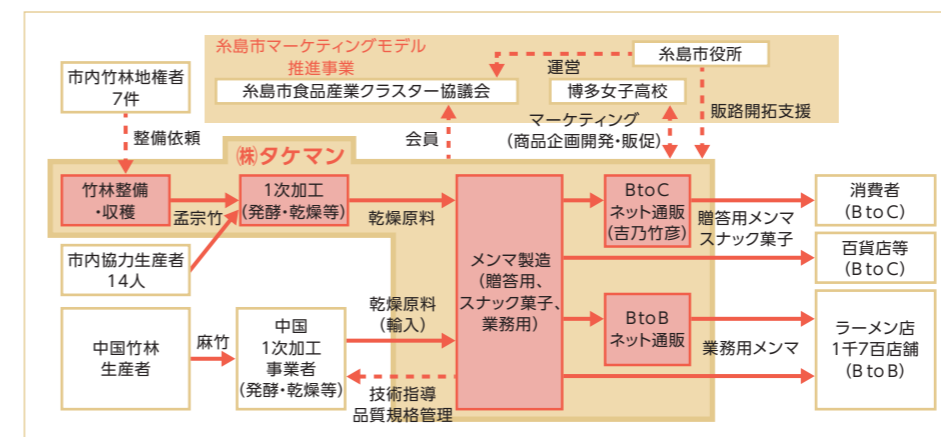
取組の成果

- 地域の放置竹林問題の解消(整備竹林約6.3ha)のモデルケースとして、全国的に同様の取組が増えている。
- 製造する国産メンマは「糸島メンマ」として地域ブランドとなり、地域内の他事業者も糸島メンマ製造販売に参入している。

今後の事業展開・現在の課題

- 現在約40tの国産原料(皮付生たけのこ)収穫量を10年間で10倍の400tに拡大したい。そのために、外国人実習生を毎年1~2人ずつ受け入れて、労働力を確保しつつ、5年後に200t、10年後に400tの収穫を目指す。
- 竹筍、竹パウダー、竹ストローなどの食品以外の分野での新商品も開発中で、地域の竹林所有者が通年で所得を得られるよう計画している。

ビジネスモデル・連携図



竹林の整備とたけのこの収穫



和牛の繁殖・肥育の一貫生産をベースに生肉店・レストランを展開

村商株式会社

鹿児島県

事業者の概要・沿革

- 所在地：鹿児島県肝属郡肝付町後田2566-2
 - 代表者：代表取締役社長 新村 順一郎
 - 従業員数：83名(臨時雇用含む)
 - 売上高：1,463百万円(2019年5月期)
 - 事業内容：黒毛和牛の繁殖・肥育、稲作、生肉店及び焼肉レストランの運営、牛肉の輸出など
- 2007年 村商(株)を設立
 - 2011年 生肉店を開店、また、生肉の卸売事業を開始
 - 2014年 直営の焼肉レストラン(肝付本店)を開店
 - 2014年 宮崎に直営の焼肉レストラン(都城店)を開店
 - 2018年 台湾に現地法人を設立し、海外輸出を開始
 - 2018年 自動給餌機とU-motion(牛の行動管理分析)を導入
 - 2019年 六次産業化法に基づく総合化事業計画認定
 - (株)TJfoodsをM&Aにより100%子会社化

取組の特徴と強み

- 大隅半島南東部にある肝付町で繁殖から肥育までの一貫生産により、約1千頭の黒毛和牛を飼養している。また、飼料用の牧草(20ha)や米(7ha)の生産も行う。子牛を一頭ずつ区分して肥育するなど手間を掛けた飼養管理を行う一方で、全頭にU-motion(牛の行動管理分析)を用いるなど積極的にスマート農業を導入し、肉質へのこだわりと生産性の向上を両立している。
- 自社牧場及び地域内の生産農家から仕入れた牛肉を「新村和牛」のブランドで販売。また、「新村畜産」の店で直営の生肉店と焼肉レストランを運営するとともに、子会社の(株)TJfoodsを通じて「USHIO(うしお)」の店で焼肉レストランも運営。牛肉を積極的にブランディングして、付加価値を高めている。更に、台湾に新村畜産国際有限公司を設立し、台湾SOGOショップにて生肉の店頭販売と卸販売も行っている。
- 福祉施設と連携し、牛舎の清掃等の軽作業を委託することで障害者に働く機会を提供している。また、育児休暇制度の導入や定年を設けない人事制度を整備し、女性や高齢者も働きやすい環境を整えて多くの雇用を創出している。更に、自社牧場の牛舎は基礎部分のコンクリート以外は地元の木材を使用するなど、様々な形で地域経済に貢献している。

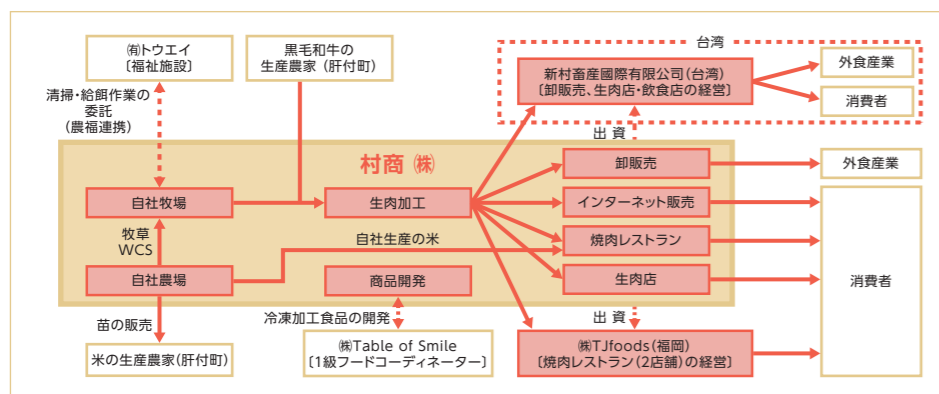
取組の成果

- おいしい牛肉をリーズナブルな価格で提供する生肉店や焼肉レストランを展開した結果、肝付本店だけで年間3.6万人を超える来客があり、人口約1万5千人の肝付町の交流人口増加に大きく貢献。
- 過疎化が進む地域において、女性や高齢者を含め、多くの雇用を生み出している。また、女性が働きやすい職場として、「平成29年度 農業の未来をつくる女性活躍経営体100選」に選ばれた。

今後の事業展開・現在の課題

- 今後の事業拡大を見据え、700頭を収容可能な牛舎を建設中であり、数年以内に3千頭体制を目指している。
- 肝付本店の隣接地にHACCP対応の食肉加工場を建設し、食肉加工食品の本格的な展開を予定している。
- 焼肉レストランに関しては、これまでの店舗運営ノウハウをパッケージ化し、「新村和牛」ブランドのフランチャイズ展開を考えている。

ビジネスモデル・連携図



肝付本店の外観



遠隔地の不利性を乾燥加工技術で解決

株式会社オキス

鹿児島県

事業者の概要・沿革

- 所在地：鹿児島県鹿屋市下高隈町5454-11
 - 代表者：代表取締役 岡本 孝志
 - 従業員数：37名(パート含む)
 - 売上高：549百万円(2019年3月期)
 - 事業内容：野菜栽培、加工、販売
- 2006年 物流事業者の株式会社岡本産業が農業部門を新設、農業法人株式会社オキスを設立
 - 2009年 乾燥サツマイモダイスの量産化に成功
 - 2010年 ごぼう茶の生産開始
 - 2012年 六次産業化法に基づく総合化事業計画認定
 - 2014年 NPO法人夢来郷(むらさと)たかくまを設立
 - 2019年 新社屋竣工、本社移転

取組の特徴と強み

- 直営農場(120ha)で生産する、ごぼう、大根、さつまいもや契約農家(100ha)から仕入れる、大麦、ケール、ブロッコリー、明日葉を原材料として乾燥品、パウダー品、焙煎品などに加工し、主に業務用として販売している。
- 地元の大隅地域は、農業の経営規模が大きく県内有数の農業地帯であるが、大消費地から遠く、青果のまま輸送すると価格競争で不利となる。そこで、物流コストを抑えるため、軽量商品である乾燥野菜に目をつけ、乾燥加工技術を磨いていった。
- 自社で独自に開発した乾燥技術が強み。仕上がりの管理が難しい面もあるが、経験と技術で補っている。桜島溶岩を使った乾燥機は、遠赤外線の効果で対象物の中まで熱が伝わり表面が焦げることがない。これにより、主力商品であるごぼう茶は特に焦げ臭さがなく、甘い香りがする仕上がりとなっている。

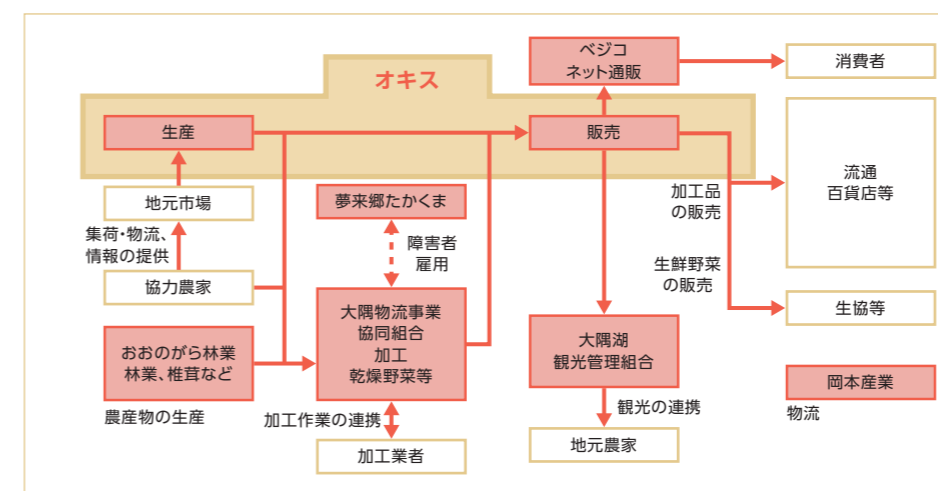
取組の成果

- 契約農家から購入する農産物は加工原材料とするため、秀品以外も全て買い取っている。また、鉄コンテナで収穫したまま出荷できるため、農家の負担を軽減しつつ、所得向上に貢献している。
- 障害者就労支援を行うNPO法人夢来郷(むらさと)たかくまの作業施設が本社の近くにあり、にんにく卵黄の生産作業を委託することで、障害者の雇用創出につながっている。

今後の事業展開・現在の課題

- 今後の事業展開も業務用の原材料供給が中心。素材を活かしたロングセラーになる製品づくりを考えている。
- IQF凍結工場が2020年から稼働開始予定。凍結技術については、今後も新しい技術を取り入れていく。
- 野菜パウダーの殺菌ができる生産設備を導入し、離乳食も販売する見込み。
- 輸出事業の売上構成比を10%程度まで拡大させる。
- 生協などから生鮮野菜の要望も強く、本格的に栽培を開始し、事業を拡大する。

ビジネスモデル・連携図



ごぼう茶