



6次産業化 取組事例集

平成31年2月



農林水産省
MAFF

この事例集は、平成30年2月に作成した「6次産業化の取組事例集」について、情報の更新を行い、平成31年2月時点で取りまとめたものです。今後さらに、事例収集、情報の更新に努めてまいります。

利用上の留意点

- 掲載情報は編集時点のもので、常に最新のものとは限らないことをご了承ください。

関連情報

- **農林漁業の6次産業化（産業連携課HP）**

6次産業化に関する支援策や商品事例集、情報誌などを掲載しています。
<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/sanki/6jika.html>



- **A-FIVE（農林漁業成長産業化支援機構）投資先事例集**

A-FIVEの出資を活用した6次産業化の事例を掲載しています。
<http://www.a-five-j.co.jp/investment/>



- **輸出関連事例の紹介（輸出促進課HP）**

農林水産物・食品の輸出取組事例について、掲載しています。
http://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/torikumi_zirei/



- **フード・アクション・ニッポン（食文化・市場開拓課HP）**

フード・アクション・ニッポンに関する取組や表彰制度などを掲載しています。
http://www.maff.go.jp/j/shokusan/gizyutu/tisan_tisyo/food_action/index.html



- **食料産業局HP**

<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/index.html>



【お問い合わせ先】

農林水産省 食料産業局 産業連携課
担当：企画班
TEL：03-3502-8246

目次（類型別）

①個別の農林漁業者による取組

札幌ドライブで訪れたい人気スポット 道内産飼料にこだわった産みだて卵を使用したスイーツの直売所「ココテラス」	株式会社永光農園	北海道	札幌市	1
肉厚、香り、味を追求し続けて「しいたけ」を「世界に通用する食材」へ	有限会社福田農園	北海道	七飯町	2
りんご園でのイベント開催とシードル製造販売による地域活性化	株式会社百姓堂本舗	青森県	弘前市	3
まごころ込めて栽培するミニトマトを消費者へ～レトルト食品、業務用加工品の製造・販売～	有限会社まごころ農場	青森県	弘前市	4
耕作放棄地を果物畑へ！ 加工用フルーツを用いた新商品開発	有限会社サンファーム	岩手県	盛岡市	5
農業を「食業」に！ 身近にある資源の価値を引き出した「農村産業」の展開	有限会社伊豆沼農産	宮城県	登米市	6
手作りにこだわった自慢のトマトを使った加工品製造と作りたてのトマト料理を提供するファームカフェ	デリシャスファーム株式会社	宮城県	大崎市	7
多角化、大規模化、効率化により確立する「日本農業の新しい仕組み」	株式会社舞台ファーム	宮城県	仙台市	8
地場農産物を使用した商品へのニーズを捉え雇用を創出する新ビジネスにチャレンジ	農事組合法人美郷サンファーム	秋田県	美郷町	9
見た目で見ても、味にも驚くジャンボマッシュルーム	有限会社舟形マッシュルーム	山形県	舟形町	10
“もったいない”を6次産業化で解決！ 日本一のさくらんぼ観光果樹園を目指して	株式会社 やまがたさくらんぼファーム	山形県	天童市	11
新たな地域特産品開発で「会津産コシヒカリ」と「喜多方ラーメン」のコラボレーション	瓜生 和徳	福島県	喜多方市	12
耕作放棄地を再生し「ワインの里」で地域活性化を実現！	ふくしま農家の夢ワイン株式会社	福島県	二本松市	13
大根を原料とした大根ドレッシングの製造と産地リレーによる高品質な「大根つま」の通年安定供給	有限会社ナガタフーズ	茨城県	笠間市	14
「来る人には楽しみを！帰る人には喜びを！」 里山の景観が自慢のレストランでゆとりの空間を提供	有限会社森ファームサービス	茨城県	古河市	15
みんな満足にっこり笑顔！ 完熟にっこり梨を使った地サイダー・あめの製造販売事業	金田果樹園	栃木県	芳賀町	16
子供の頃からの夢を実現させた自家産牛乳及び山羊乳を利用したチーズ工房	有限会社那須高原今牧場	栃木県	那須町	17
和牛のプロならではの提案！ 自社生産した黒毛和牛の精肉販売事業	株式会社ファーム横尾	栃木県	鹿沼市	18
種豚農家の若き3代目の挑戦！ 手づくりハム工房と田舎レストラン事業	有限会社星種豚場	栃木県	那珂川町	19
中山間地域で、元気のいい農業を！ ～「赤城深山そば」のブランド化事業～	株式会社赤城深山ファーム	群馬県	渋川市	20

子供に安全・安心なハンバーグを！ 妻の一言から決意した自慢の自家肥育牛の直接販売事業	國分牧場	埼玉県	東松山市	21
充実の体験メニュー！ ブルーベリー農園のジャム作りとファン作り	野口農園	埼玉県	春日部市	22
毎日食卓に落花生を！ 丹精込めてつくった落花生の新たなニーズを創出	株式会社オオノ農園	千葉県	香取市	23
日本酪農発祥の地から新鮮で美味しいオリジナル牛乳と 加工品を発信！牛乳の需要拡大に貢献したい	株式会社近藤牧場	千葉県	南房総市	24
自分が食べて感動したブランド豚「幻霜ポーク」の魅力を 関東で発信	株式会社惣左衛門	千葉県	柏市	25
牛と人の幸せな牧場 街の中の美味しい楽しい牧場目指しチャレンジしております！	磯沼ミルクファーム	東京都	八王子市	26
横浜育ちの牛乳「ハマッ子牛乳」の地域ブランド化 ～地元の農産物を活用したジェラートの開発～	有限会社相澤良牧場	神奈川県	横浜市	27
湘南育ちの「ちがさき牛」おいしさまるごと食べつくし！	株式会社ちがさき牛齋藤牧場	神奈川県	茅ヶ崎市	28
ワイン用ぶどうの付加価値向上と企業と連携した 都市交流型農業のコラボレーション	奥野田葡萄酒醸造株式会社	山梨県	甲州市	29
国産スモールフルーツを活用した新飲料等の商品開発と 販路拡大！	有限会社農業法人清里ジャム	山梨県	北杜市	30
自社農産物を有効活用！ 直販・直営カフェ・加工品開発による事業拡大	株式会社くだもの厨房フクヨシ	山梨県	山梨市	31
遊休農地を解消して特産果実で地域を元気に 通年販売を目指した農産物加工への挑戦	有限会社マルサフルーツ古屋農園	山梨県	笛吹市	32
故郷はワイン用葡萄の栽培好適地 ゼロからのワイン造りが地域を動かす	楠わいなりー株式会社	長野県	須坂市	33
気軽に農業体験が楽しめる憩いの場を提供！ 地域資源ブルーベリー「森のサファイア」をブランド化	株式会社未来農業計画	長野県	長野市	34
手間をかけた良質なチキンをその日のうちに消費者へ	株式会社チキンハウス青木養鶏場	静岡県	富士宮市	35
美味しい！その笑顔のために 本場ドイツ仕込みのハム、ソーセージ等への加工、販売	有限会社池多ファーム	富山県	富山市	36
幹線道路から一目でわかる桃色の建物 ランチや桃のスイーツ、ジュースを提供する農園カフェ	農工房長者株式会社	富山県	砺波市	37
地域再生の切り札である在来種の梅を後世に残したい！ ～氷見稲積梅のブランド化事業～	氷見稲積梅株式会社	富山県	氷見市	38
感動してもらえる魚を消費者へ！ 鮮度維持にこだわった海の6次産業化	株式会社鹿渡島定置	石川県	七尾市	39
郷土の美しい農村風景を残したい！ 地域の活性化に向けて～地ビール製造～	有限会社わくわく手づくりファーム川北	石川県	川北町	40
里芋との出会いは土地の神様との出会い！ 乳製品アレルギーに対応する里芋スイーツ	S F V生産農場	福井県	大野市	41
頑固に守り育ててきた梅を活かしたい！ 「紅映梅」を使った頑固な梅酒製造	株式会社エコファームみかた	福井県	若狭町	42

豚一匹を余すことなく商品化！ 飼育にこだわったブランド豚の直接販売	有限会社石川養豚場	愛知県	半田市	43
金時生姜にこだわり、作り続けて70年！ 金時生姜の魅力を引き出す加工品の製造・販売	有限会社木村農園	愛知県	稲沢市	44
愛知県豊田市がワインの産地になれば との思いで初めてワイン造りに挑戦！	須崎 大介	愛知県	豊田市	45
こだわりの卵に新たな付加価値を！ 自社ブランド卵を使用した加工品の開発・製造・販売	有限会社デイリーファーム	愛知県	常滑市	46
「高香園」名でのブランド力高めめる！ 手摘みの碾（てん）茶・抹茶を活用した加工品の開発・販売	野場 義尊	愛知県	豊田市	47
イノシシ・シカをいただきます！ 家庭の食卓に安心なジビエ肉をお届けすることを目指して	株式会社山恵	愛知県	豊田市	48
鈴鹿山麓の茶産地で栽培したお茶の 直販・卸売と伊勢一の宮「椿大神社」参道のカフェでの提供	株式会社椿茶園	三重県	鈴鹿市	49
山を守り山へ感謝 地元特産の北山杉を使ったお棺で旅立ち	井口木材	京都府	京都市	50
就農時400万円の売上高から250倍に！ 京野菜「九条ねぎ」の6次産業化	こと京都株式会社	京都府	京都市	51
日本一のブドウ産地だった頃の風景を取り戻したい！	カタシモワインフード株式会社	大阪府	柏原市	52
農業と地域、人をつなぐテーマパーク 「大江ノ郷ヴィレッジ」を展開	有限会社ひよこカンパニー	鳥取県	八頭町	53
古代の遺伝子を受け継ぐ「赤米」で地域の知名度アップ！	レッドライスカンパニー株式会社	岡山県	総社市	54
自社栽培の広島県産大葉を使用した新商品の開発及び販売	株式会社出来商店	広島県	東広島市	55
米価や消費の低迷にも負けない高付加価値商品を ～米粉パン等の新商品開発～	株式会社福田農場	広島県	三次市	56
フランスで食べて感動したジャムを目指して！ 瀬戸内海の島の果実による手作りジャム工房	株式会社瀬戸内ジャムズガーデン	山口県	周防大島町	57
とろろで元気に！ 地方と都市をつなぐ地域活性化「グローバル構想」	やまいもまつり有限会社	山口県	周南市	58
世界最薄水準！ 間伐材を活用した「天然木極薄つき板」の開発	株式会社ビッグウィル	徳島県	東みよし町	59
農業の魅力で地域を元気に！ 観光農園、ジェラートショップ等の多角経営	有限会社広野牧場	香川県	三木町	60
地域農家との連携で地域を元気に！ 地域コミュニティの維持発展を目指した6次産業化による取組	株式会社味彩	愛媛県	西予市	61
ベジタリアンの鶏卵「コロンブスの茶卵」でスイーツ開発	株式会社ぶらうん	高知県	四万十町	62
独自の養殖法「セミシングルシード方式」 栄養が身に伝わる濃厚みるくがきの販売	株式会社アクアグローバルフーズ	福岡県	糸島市	63
きのこの町から全国へ 美味しくて便利！冷凍きのこの販売	農事組合法人きのこ工房	福岡県	大木町	64

ねぎ一筋40年！ ねぎ名人が農業経営安定を目指した青果市場以外への6次産業化	有限会社伊万里グリーン ファーム	佐賀県	伊万里市	65
おいしいジュースをさらにおいしく！ 減農薬栽培みかんを使用した冷凍ジュースの開発	合同会社田島柑橘園&加工所	佐賀県	太良町	66
オリジナルブランド「金星佐賀豚」の加工品と精肉の販売事業	有限会社永洲ファームリンク	佐賀県	太良町	67
素材の特長を活かした差別化戦略で『SHIITAKE』を高付加価値化！～6次化による1次産業の成長産業化～	農事組合法人サンエスファーム	長崎県	南島原市	68
わが家のミルクにできること！ 酪農家を作るオメガ3の2層式ヨーグルト	株式会社オオヤブデイリー ファーム	熊本県	合志市	69
消費者にいつまでも美しい花を届けたい！ 日本唯一の洋ランのボトルフラワー事業	有限会社宮川洋蘭	熊本県	宇城市	70
「かぼす」加工品のさらなる飛躍と 生産園地を次の世代へ引き継ぐ	あねさん工房株式会社	大分県	豊後大野市	71
異業種と共同研究・開発した新技術活用！ 脱臭ニンニク、生姜のペースト加工・販売	有限会社太陽ファーム	宮崎県	都城市	72
命を感謝して頂くという想いを込めて 自社ブランド猪豚 「くんじゃん命豚（ぬちぶた）」の美味しさを届けたい！	農業生産法人株式会社アンビ シャス	沖縄県	国頭村	73
石垣島でホルスタインを飼育！ 自家製牛乳や地元農産物を活かしたジェラート開発	農業生産法人有限会社伊盛牧 場	沖縄県	石垣市	74
県産農産物をアレンジし、無添加で保存性のある商品を提供	ネクストステージ沖縄合同会 社	沖縄県	浦添市	75
「安心・安全」を追求した自社一貫生産飼育・飼料にこだわった 自社ブランド豚「きびまる豚」を沖縄から県外、そして世界へ！	農業生産法人株式会社福まる 農場	沖縄県	南風原町	76
②農林漁業者団体など複数の農林漁業者による取組				
J Aが、ラズベリーソースと阿寒丹頂黒和牛の 意外な組み合わせでおいしさの相乗効果を狙う	阿寒農業協同組合	北海道	釧路市	77
酪農を核としたフットパスをきっかけに 6次産業化で酪農地域の魅力アップへ！	有限会社伊藤畜産/酪農家集 団A B - M O B I T	北海道	根室市	78
J Aと道の駅の連携によるWin-Winの関係から生まれた ラーメン食を通じて地域のために	美幌町農業協同組合	北海道	美幌町	79
酪農家の女性たちが夢を実現！ 地元食材を原料にジェラート工房を開業	くずまき乳製品加工研究会	岩手県	葛巻町	80
農地を守り、地域とともに発展する経営体を目指す	有限会社アグリードなるせ	宮城県	東松島市	81
高齢者に届けるお弁当と思いやり 野菜をふんだんに使ったお弁当で地域を元気に！	農事組合法人坊沢営農組合	秋田県	北秋田市	82
多彩な果実をはじめとする「地域の宝がここにある！」 その“強み”を最大限に活用し、6次産業化に取り組む	株式会社産直あぐり	山形県	鶴岡市	83
地域農業はみんなで守り伝統野菜による地域ブランドの創出	農事組合法人村木沢あじさい 営農組合	山形県	山形市	84
新設の直売所で地産地消を推進！ 小麦新品種（ゆめかおり）の普及と米粉加工品の製造・販売	新ひたち野農業協同組合	茨城県	石岡市	85

たまごからみんなを笑顔に！ ～対面販売を中心とした販路展開～	神奈川中央養鶏農業協同組合	神奈川県	愛川町	86
平塚漁協発！おいしい地どれ魚の消費拡大 地産地消推進に向けた販路開拓	平塚市漁業協同組合	神奈川県	平塚市	87
鮮度ばつぐんのアジを見て・感じて・味わって！ 養殖アジの料理で地域を活性化	内浦漁業協同組合	静岡県	沼津市	88
地元のPR活動の手ごたえを商品に！ 小松市特産のトマト使用「トマトカレー」	小松市農業協同組合	石川県	小松市	89
「地域とともに歩む」自然とひとが作り上げた 伊勢志摩の柑橘とパッションフルーツで地域再生計画	農事組合法人土実樹	三重県	南伊勢町	90
甲賀のおいしい滋賀羽二重糯（はぶたえもち）を 味わってほしい！伸び・粘り・コシの三拍子♪	有限会社甲賀もち工房	滋賀県	甲賀市	91
農家のお母ちゃんだからできる！ 手作りにこだわった郷土の味の伝承	有限会社いずみの里	大阪府	和泉市	92
特産品のバジルや桑の実で地域とともに立ち行く 組織づくりを目指す	株式会社ささ宮農	兵庫県	たつの市	93
「大和五條ネギ」一本勝負！ 産地が一体となったブランド化への道	株式会社五條市青ネギ生産組 合	奈良県	五條市	94
高品質なみかん生産とこれを活かす加工技術の活用による 商品開発	株式会社早和果樹園	和歌山県	有田市	95
和歌山特産「金山寺みそ」の販売拡大や 地場農産物を活用した新たな商品開発	わかやま農業協同組合	和歌山県	和歌山市	96
じゃばら加工で6次産業化 内子町産にこだわった販売・運営で集客力UP！	株式会社内子フレッシュパー クからり	愛媛県	内子町	97
冷凍しても保つプリプリ感！ 手軽に食べられるみかんの加工品開発	有限会社南四国ファーム	愛媛県	宇和島市	98
小さな村から始まった大きな取組 馬路村の名前をPRする多様なゆず加工品	馬路村農業協同組合	高知県	馬路村	99
ながさき伝統野菜の「木引かぶ」等 地元農林水産物を利用した商品加工と販売	農事組合法人ひらど新鮮市場	長崎県	平戸市	100
空港に“最も近い”農海産物直売所・レストラン	有限会社大分の空634	大分県	武蔵町	101
ドライフルーツで1次産業の活性化と人材育成と 地域への人の交流をつくる	株式会社ドリームファーマー ズJAPAN	大分県	宇佐市	102

③異業種が農林漁業に参入した取組

街中でヘルシーなスムージー 女性の視点で野菜商品を開発	株式会社エスファーム	静岡県	静岡市	103
浜松の新名物に「うなぎいも」 特産品のうなぎ+さつまいもで6次化プロジェクト	有限会社コスモグリーン庭好	静岡県	浜松市	104
6次産業化の力で自慢のお茶を消費者へ！ 人にも環境にも優しい有機JAS認証のお茶づくり	有限会社宝箱	島根県	松江市	105
大隅半島で生産された「薩摩の恵」を全国の食卓へ 流通効率の高い乾燥野菜、飲料等の加工、販売	株式会社オキス	鹿児島県	鹿屋市	106

④輸出など海外へ展開する取組

				欠番
6次産業化により世界へ！ 青森から世界へはばたく黒にんにくの輸出事業	有限会社柏崎青果	青森県	おいらせ町	108
銘柄鶏の生産から製造・加工・販売まで 「ひと手間カンパニー。アマタケ」	株式会社アマタケ	岩手県	大船渡市	109
高級ジュースを海外へ！ 樹上で完熟させた高品質ぶどうジュースの海外展開	農事組合法人大沢ファーム	秋田県	横手市	110
日本食“SHIRATAKI（しらたき）”の挑戦！ 多様なこんにやく商品の開発による事業の海外展開	グリーンリーフ株式会社	群馬県	昭和村	111
アジア地域で知名度のある黒部峡谷を流れる 黒部川の扇状地で生産したコシヒカリを海外へ	有限会社ドリームファーム	富山県	入善町	112
世界基準で生産したハーブと化粧品で世界へ羽ばたこう！	株式会社香寺ハーブ・ガーデン	兵庫県	姫路市	113
無名の大和茶をブランドへ！ 輸出にも“チャレンジ”	株式会社ティーファーム井ノ倉	奈良県	奈良市	114
海外への物流課題を解決！ 常温流通可能なスパークリングSAKE	丸本酒造株式会社	岡山県	浅口市	115
ユズ果汁から精油まで 香り高い木頭ゆずで世界をおもてなし！	株式会社黄金の村	徳島県	那賀町	116
地域特産品「さつまいも」で世界へGO！！ プライベートブランド“Aoi's One”で販売開始	株式会社くしまアオイファーム	宮崎県	串間市	117
種鶏（しゅけい）の美味しさを世界に発信！ Made in Japanの高品質ハラルフードの加工、販売、輸出	株式会社工ヌチキン	鹿児島県	南九州市	118
有機栽培した「霧島茶」を粉末に加工した製品を海外へ	ヘンタ製茶有限公司	鹿児島県	霧島市	119

⑤農観連携や医福食農連携、再生可能エネルギーなど新しい分野の取組

「小水力発電による地域作りと農村維持！」 再生可能エネルギーと6次産業化の取組	石徹白（いとしろ）ふるさと 食品加工組合	岐阜県	郡上市	120
食と農の発信拠点 大自然が育んだ本物の味 自家生乳ジェラートで思いを消費者へ	有限会社池田牧場	滋賀県	東近江市	121
両手いっぱいの感農体験 ゆめさき苺のもぎとり体験とスイーツ	有限会社夢前夢工房	兵庫県	姫路市	122
農業者を中心に、地域住民が一丸となって 直売所からグリーンツーリズムへ	株式会社きてら	和歌山県	田辺市	123
農業と医療・福祉が連携した低グルテリン米の食でジゲおこし	株式会社さとに医食同源	鳥取県	鳥取市	124
総合体験型ファームで沖縄の活性化にチャレンジ	農業生産法人株式会社あいあいファーム	沖縄県	今帰仁村	125
女性パワーでみんなをぐっすり！ 沖縄の伝統的島野菜の機能性に着目した取組	農業生産法人株式会社今帰仁 ざまみファーム	沖縄県	今帰仁村	126

⑥地域ぐるみの取組

「食・農林漁業」を中心とした オール十勝による地域産業振興の取組	フードバレーとかち推進協議 会	北海道	帯広市	127
えごまで地域農業を活性化 富山の新たな特産品化を目指して	株式会社健菜堂	富山県	富山市	128
農業者を軸とした多様な事業者とのネットワーク構築により 「やんばる（沖縄本島北部）」の活性化を实践	株式会社クックソニア	沖縄県	名護市	129

⑦女性による取組

夫婦二人三脚で有機農産物の付加価値向上に成功！ 女性の活躍で6次産業化を加速！	有限会社大塚ファーム	北海道	新篠津村	130
お客様の顔を見て販売したい 奥様の愛情がこもった手づくりパン	有限会社徳永農場	北海道	江別市	131
地元の「女性」がつくる安心な町特産の伝統野菜による新商品	味ロツジ株式会社	長野県	坂城町	132
北信濃「ふるさと」の食材を使った新商品開発事業	中野市豊田農産物加工施設利 用組合	長野県	中野市	133
中心は女性！自社産さつまいもを活用した新たなスイーツ開発	有限会社農園ビギン	新潟県	小千谷市	134
女性の力で越前地区伝統の 発酵食品「へしこ」が、おしゃれに変身！	越前漁業協同組合（ぬかちや んグループ）	福井県	福井市	135
女性の感覚で商品開発、 少量多品目と繊細な加工方法で世界へ販売	株式会社ふみこ農園	和歌山県	有田川町	136
瀬戸内市虫明海域の牡蠣と魚介類を活用！ 保存性の高い売れる加工品の製造・販売	野崎 寿	岡山県	瀬戸内市	137
郷土料理「がね」を商品開発！ ～次代を担う子供たちに食文化を伝承～	農事組合法人きらり農場高木	宮崎県	都城市	138

⑧6次産業化プランナーを活用した取組

「富良野るるる牡丹そば」で町おこし 6次産業化プランナーらの支援でブランド化	有限会社井上農産	北海道	富良野市	139
プリンじゃない、ヨーグルトでもない 食べてみれば思わず Buono（おいしい）！絞りたてを味わうミルクスイーツ	株式会社宇野牧場	北海道	天塩町	140
北海道H A C C Pの認証を取得 「衛生管理」に付加価値を求めて食肉の加工販売を展開	株式会社キャトルシステム	北海道	帯広市	141
ブルーベリーに魅せられて、奔走し続けた15年間 成功のカギはチャレンジング・スピリット	有限会社ベリーファーム	北海道	千歳市	142
6次産業化プランナーを活用した新商品開発と販路開拓	あさひな農業協同組合	宮城県	大和町	143
観光地白馬で作られた安心安全な「おいしい」を直接消費者に 届けたい！～体験+飲食+販売による高付加価値化～	有限会社ティーエム	長野県	白馬村	144
子供やお年寄りでも食べられる 環境にも体にもやさしいやわらか干し芋	株式会社まるやま農場	静岡県	掛川市	145

合い言葉は「地域の為に」・「地域と共に」 農家レストラン「そばの郷Abuzaka」	株式会社A・ファーム雪の十日町	新潟県	十日町市	146
生産者だからできる「こだわりたまご」を使った 「たまごスイーツ」と新鮮たまごを消費者に	有限会社中条たまご	新潟県	胎内市	147
「癒やしの果樹園のおもてなし」 観光農園の新鮮果物・スイーツで豊かさ満喫	NPO法人ピアファーム	福井県	あわら市	148
豊郷町のとよ坊かぼちゃん 一年中、美味しく味わってもらいたい	とよさと特産物振興協議会	滋賀県	豊郷町	149
姫路の「農」×フィレンツェの「技」 米粉を使った生パスタで笑顔になって！	小川農園株式会社	兵庫県	姫路市	150
たまご屋のつくる一味違う本格味 独自ブランド「ネッカエッグ」の加工品	有限会社旭養鶏舎	島根県	大田市	151
大自然の美味しさを消費者へ！ 阿蘇山麓の森で育てた豚の直接販売	有限会社ファームヨシダ	熊本県	大津町	152

⑨ 更なる経営発展を目指した取組

地鶏の美味しさを伝えたい！ 岐阜県特産の奥美濃古地鶏を活用 した様々なレトルト商品の開発・販売	有限会社とり沢	岐阜県	海津市	153
新たな米の消費スタイルを提案！ 米穀と野菜を粉末化して作る 米粉製品と独自製法の玄米塩の製造・販売	有限会社レイク・ルーズ	岐阜県	海津市	154
大粒の三重県白山ブルーベリーと溶液栽培のいちごで可能性の創 造と地域活性化に挑戦!!	株式会社のいさん農園	三重県	津市	155
～本物の松阪牛を100年先へ～ 伝統の肥育技術を継承した「特 産松阪牛」生販一貫体制と自社ブランドの確立化	有限会社松本畜産	三重県	多気町	156

⑩ 農林漁業成長産業化ファンドを活用した取組

「北海道育ち ひこま豚」 農林漁業成長産業化ファンドを活用 した高品質SPF豚肉のブランド化	株式会社ひこま豚	北海道	森町	157
サンシャイントマトを核とした「農と食の体験ファーム」施設で 地域の農業と観光を活性化！	株式会社ワンダーファーム	福島県	いわき市	158
長野県産ブドウを活用した長野ワインのブランド化を志向する ワイナリー事業	日本ワイン農業研究所株式会 社	長野県	東御市	159
高品質への追求を起点に耕畜連携 地産地消のステーキレストランをオープン	株式会社藤田牧場・フジタ ファームグループ	新潟県	新潟市	160
棄てるものから活かすものへ 山の恵みに感謝してジビエを活用	有限会社田舎暮らし	京都府	福知山市	161
連携の力で事業を切り拓く！ 安全・安心な農産物を届けるネットワーク	株式会社バンドラファームグ ループ	奈良県	五條市	162
コンテナで椎茸！？ コンテナ型保冷庫を活用する アイデアから生まれた菌床栽培の椎茸	株式会社さんまいん	山口県	美祢市	163
地域の宝「媛っこ地鶏」を消費者へ！ 地域産業の振興と直営店運営のためファンドを活用	株式会社いなほ農園	愛媛県	八幡浜市	164
活き車えびにも負けない！ 高度冷凍技術を用いた冷凍車えびの新しい販売方式	株式会社拓水	福岡県	福岡市	165

目次 (地域別)

北海道

札幌ドライブで訪れたい人気スポット 道内産飼料にこだわった産みたて卵を使用したスイーツの直売所「コッコテラス」	株式会社永光農園	札幌市	1
肉厚、香り、味を追求し続けて「しいたけ」を「世界に通用する食材」へ	有限会社福田農園	七飯町	2
J Aが、ラズベリーソースと阿寒丹頂黒和牛の意外な組み合わせでおいしさの相乗効果を狙う	阿寒農業協同組合	釧路市	77
酪農を核としたフットパスをきっかけに6次産業化で酪農地域の魅力アップへ！	有限会社伊藤畜産/酪農家集団A B - M O B I T	根室市	78
J Aと道の駅の連携によるWin-Winの関係から生まれたラーメン食を通じて地域のために	美幌町農業協同組合	美幌町	79
			欠番
「食・農林漁業」を中心としたオール十勝による地域産業振興の取組	フードバレーとかち推進協議会	帯広市	127
夫婦二人三脚で有機農産物の付加価値向上に成功！女性の活躍で6次産業化を加速！	有限会社大塚ファーム	新篠津村	130
お客様の顔を見て販売したい奥様の愛情がこもった手づくりパン	有限会社徳永農場	江別市	131
「富良野るるる牡丹そば」で町おこし6次産業化プランナーらの支援でブランド化	有限会社井上農産	富良野市	139
プリンじゃない、ヨーグルトでもない 食べてみれば思わずBuono（おいしい）！絞りたてを味わうミルクスイーツ	株式会社宇野牧場	天塩町	140
北海道H A C C Pの認証を取得「衛生管理」に付加価値を求めて食肉の加工販売を展開	株式会社キャトルシステム	帯広市	141
ブルーベリーに魅せられて、奔走し続けた15年間成功のカギはチャレンジング・スピリット	有限会社ベリーファーム	千歳市	142
「北海道育ち ひこま豚」 農林漁業成長産業化ファンドを活用した高品質SPF豚肉のブランド化	株式会社ひこま豚	森町	157

青森県

りんご園でのイベント開催とシードル製造販売による地域活性化	株式会社百姓堂本舗	弘前市	3
まごころ込めて栽培するミニトマトを消費者へ～レトルト食品、業務用加工品の製造・販売～	有限会社まごころ農場	弘前市	4
6次産業化により世界へ！青森から世界へはばたく黒にんにくの輸出事業	有限会社柏崎青果	おいらせ町	108

岩手県

耕作放棄地を果物畑へ！加工用フルーツを用いた新商品開発	有限会社サンファーム	盛岡市	5
酪農家の女性たちが夢を実現！地元食材を原料にジェラート工房を開業	くずまき乳製品加工研究会	葛巻町	80
銘柄鶏の生産から製造・加工・販売まで「ひと手間カンパニー。アマタケ」	株式会社アマタケ	大船渡市	109

宮城県

農業を「食業」に！ 身近にある資源の価値を引き出した「農村産業」の展開	有限会社伊豆沼農産	登米市	6
手作りにこだわった自慢のトマトを使った加工品製造と 作りたてのトマト料理を提供するファームカフェ	デリシャスファーム株式会社	大崎市	7
多角化、大規模化、効率化により確立する 「日本農業の新しい仕組み」	株式会社舞台ファーム	仙台市	8
農地を守り、地域とともに発展する経営体を目指す	有限会社アグリードなるせ	東松島市	81
6次産業化プランナーを活用した新商品開発と販路開拓	あさひな農業協同組合	大和町	143

秋田県

地場農産物を使用した商品へのニーズを捉え 雇用を創出する新ビジネスにチャレンジ	農事組合法人美郷サンファーム	美郷町	9
高齢者に届けるお弁当と思いやり 野菜をふんだんに使ったお弁当で地域を元気に！	農事組合法人坊沢営農組合	北秋田市	82
高級ジュースを海外へ！ 樹上で完熟させた高品質ぶどうジュースの海外展開	農事組合法人大沢ファーム	横手市	110

山形県

見た目で驚き、味にも驚くジャンボマッシュルーム	有限会社舟形マッシュルーム	舟形町	10
“もったいない”を6次産業化で解決！ 日本一のさくらんぼ観光果樹園を目指して	株式会社 やまがたさくらんぼファーム	天童市	11
多彩な果実をはじめとする「地域の宝がここにある！」 その“強み”を最大限に活用し、6次産業化に取り組む	株式会社産直あぐり	鶴岡市	83
地域農業はみんなで守り伝統野菜による地域ブランドの創出	農事組合法人村木沢あじさい営農組合	山形市	84

福島県

新たな地域特産品開発で「会津産コシヒカリ」と 「喜多方ラーメン」のコラボレーション	瓜生 和徳	喜多方市	12
耕作放棄地を再生し「ワインの里」で地域活性化を実現！	ふくしま農家の夢ワイン株式会社	二本松市	13
サンシャイントマトを核とした「農と食の体験ファーム」施設で地域の農業と観光を活性化！	株式会社ワンダーファーム	いわき市	158

茨城県

大根を原料とした大根ドレッシングの製造と 産地リレーによる高品質な「大根つま」の通年安定供給	有限会社ナガタフーズ	笠間市	14
「来る人には楽しみを！帰る人には喜びを！」 里山の景観が自慢のレストランでゆとりの空間を提供	有限会社森ファームサービス	古河市	15
新設の直売所で地産地消を推進！ 小麦新品種（ゆめかおり）の普及と米粉加工品の製造・販売	新ひたち野農業協同組合	石岡市	85

栃木県

みんな満足にっこり笑顔！ 完熟にっこり梨を使った地サイダー・あめの製造販売事業	金田果樹園	芳賀町	16
子供の頃からの夢を実現させた自家産牛乳及び 山羊乳を利用したチーズ工房	有限会社那須高原今牧場	那須町	17
和牛のプロならではの提案！ 自社生産した黒毛和牛の精肉販売事業	株式会社ファーム横尾	鹿沼市	18
種豚農家の若き3代目の挑戦！ 手づくりハム工房と田舎レストラン事業	有限会社星種豚場	那珂川町	19

群馬県

中山間地域で、元気のいい農業を！ ～「赤城深山そば」のブランド化事業～	株式会社赤城深山ファーム	渋川市	20
日本食“SHIRATAKI（しらたき）”の挑戦！ 多様なこんにやく商品の開発による事業の海外展開	グリーンリーフ株式会社	昭和村	111

埼玉県

子供に安全・安心なハンバーグを！ 妻の一言から決意した自慢の自家肥育牛の直接販売事業	國分牧場	東松山市	21
充実の体験メニュー！ ブルーベリー農園のジャム作りとファン作り	野口農園	春日部市	22

千葉県

毎日食卓に落花生を！ 丹精込めてつくった落花生の新たなニーズを創出	株式会社オオノ農園	香取市	23
日本酪農発祥の地から新鮮で美味しいオリジナル牛乳と 加工品を発信！牛乳の需要拡大に貢献したい	株式会社近藤牧場	南房総市	24
自分が食べて感動したブランド豚「幻霜ポーク」の魅力 関東で発信	株式会社惣左衛門	柏市	25

東京都

牛と人の幸せな牧場 街の中の美味しい楽しい牧場目指しチャレンジしております！	磯沼ミルクファーム	八王子市	26
---	-----------	------	----

神奈川県

横浜育ちの牛乳「ハマッ子牛乳」の地域ブランド化 ～地元の農産物を活用したジェラートの開発～	有限会社相澤良牧場	横浜市	27
湘南育ちの「ちがさき牛」おいしさまるごと食べつくし！	株式会社ちがさき牛齋藤牧場	茅ヶ崎市	28
たまごからみんなを笑顔に！ ～対面販売を中心とした販路展開～	神奈川中央養鶏農業協同組合	愛川町	86
平塚漁協発！おいしい地どれ魚の消費拡大 地産地消推進に向けた販路開拓	平塚市漁業協同組合	平塚市	87

新潟県

中心は女性！自社産さつまいもを活用した新たなスイーツ開発	有限会社農園ビギン	小千谷市	134
合い言葉は「地域の為に」・「地域と共に」 農家レストラン「そばの郷Abuzaka」	株式会社A・ファーム雪の十日町	十日町市	146

生産者だからできる「こだわりたまご」を使った「たまごスイーツ」と新鮮たまごを消費者に	有限会社中条たまご	胎内市	147
高品質への追求を起点に耕畜連携 地産地消のステーキレストランをオープン	株式会社藤田牧場・フジタ ファームグループ	新潟市	160

富山県

美味しい！その笑顔のために 本場ドイツ仕込みのハム、ソーセージ等への加工、販売	有限会社池多ファーム	富山市	36
幹線道路から一目でわかる桃色の建物 ランチや桃のスイーツ、ジュースを提供する農園カフェ	農工房長者株式会社	砺波市	37
地域再生の切り札である在来種の梅を後世に残したい！ ～氷見稻積梅のブランド化事業～	氷見稻積梅株式会社	氷見市	38
アジア地域で知名度のある黒部峡谷を流れる 黒部川の扇状地で生産したコシヒカリを海外へ	有限会社ドリームファーム	入善町	112
えごまで地域農業を活性化 富山の新たな特産品化を目指して	株式会社健菜堂	富山市	128

石川県

感動してもらえる魚を消費者へ！ 鮮度維持にこだわった海の6次産業化	株式会社鹿渡島定置	七尾市	39
郷土の美しい農村風景を残したい！ 地域の活性化に向けて～地ビール製造～	有限会社わくわく手づくり ファーム川北	川北町	40
地元のPR活動の手ごたえを商品に！ 小松市特産のトマト使用「トマトカレー」	小松市農業協同組合	小松市	89

福井県

里芋との出会いは土地の神様との出会い！ 乳製品アレルギーに対応する里芋スイーツ	S F V生産農場	大野市	41
頑固に守り育ててきた梅を活かしたい！ 「紅映梅」を使った頑固な梅酒製造	株式会社工コファームみかた	若狭町	42
女性の力で越廼地区伝統の 発酵食品「へしこ」が、おしゃれに変身！	越廼漁業協同組合（ぬかちゃんグループ）	福井市	135
「癒やしの果樹園のおもてなし」 観光農園の新鮮果物・スイーツで豊かさ満喫	N P O法人ピアファーム	あわら市	148

山梨県

ワイン用ぶどうの付加価値向上と企業と連携した 都市交流型農業のコラボレーション	奥野田葡萄酒醸造株式会社	甲州市	29
国産スモールフルーツを活用した新飲料等の商品開発と 販路拡大！	有限会社農業法人清里ジャム	北杜市	30
自社農産物を有効活用！ 直販・直営カフェ・加工品開発による事業拡大	株式会社くだもの厨房フクヨシ	山梨市	31
遊休農地を解消して特産果実で地域を元気に 通年販売を目指した農産物加工への挑戦	有限会社マルサフルーツ古屋 農園	笛吹市	32

長野県

故郷はワイン用葡萄の栽培好適地 ゼロからのワイン造りが地域を動かす	楠わいなりー株式会社	須坂市	33
--------------------------------------	------------	-----	----

気軽に農業体験が楽しめる憩いの場を提供！ 地域資源ブルーベリー「森のサファイア」をブランド化	株式会社未来農業計画	長野市	34
地元の「女性」がつくる安心な町特産の伝統野菜による新商品	味ロツジ株式会社	坂城町	132
北信濃「ふるさと」の食材を使った新商品開発事業	中野市豊田農産物加工施設利用組合	中野市	133
観光地白馬で作られた安心安全な「おいしい」を直接消費者に届けたい！～体験+飲食+販売による高付加価値化～	有限会社ティーエム	白馬村	144
長野県産ブドウを活用した長野ワインのブランド化を志向する ワイナリー事業	日本ワイン農業研究所株式会社	東御市	159

岐阜県

「小水力発電による地域作りと農村維持！」 再生可能エネルギーと6次産業化の取組	石徹白（いとしろ）ふるさと 食品加工組合	郡上市	120
地鶏の美味しさを伝えたい！ 岐阜県特産の奥美濃古地鶏を活用した様々なレトルト商品の開発・販売	有限会社とり沢	海津市	153
新たな米の消費スタイルを提案！ 米穀と野菜を粉末化して作る米粉製品と独自製法の玄米塩の製造・販売	有限会社レイク・ルーズ	海津市	154

静岡県

手間をかけた良質なチキンをその日のうちに消費者へ	株式会社チキンハウス青木養 鶏場	富士宮市	35
鮮度ばつぐんのアジを見て・感じて・味わって！ 養殖アジの料理で地域を活性化	内浦漁業協同組合	沼津市	88
街中でヘルシーなスムージー 女性の視点で野菜商品を開発	株式会社エスファーム	静岡市	103
浜松の新名物に「うなぎいも」 特産品のうなぎ+さつまいもで6次化プロジェクト	有限会社コスモグリーン庭好	浜松市	104
子供やお年寄りでも食べられる 環境にも体にもやさしいやわらか干し芋	株式会社まるやま農場	掛川市	145

愛知県

豚一匹を余すことなく商品化！ 飼育にこだわったブランド豚の直接販売	有限会社石川養豚場	半田市	43
金時生姜にこだわり、作り続けて70年！ 金時生姜の魅力を引き出す加工品の製造・販売	有限会社木村農園	稲沢市	44
愛知県豊田市がワインの産地になれば との思いで初めてワイン造りに挑戦！	須崎 大介	豊田市	45
こだわりの卵に新たな付加価値を！ 自社ブランド卵を使用した加工品の開発・製造・販売	有限会社デイリーファーム	常滑市	46
「高香園」名でのブランド力を高める！ 手摘みの碾（てん）茶・抹茶を活用した加工品の開発・販売	野場 義尊	豊田市	47
イノシシ・シカをいただきます！ 家庭の食卓に安心なジビエ肉をお届けすることを目指して	株式会社山恵	豊田市	48

三重県

鈴鹿山麓の茶産地で栽培したお茶の 直販・卸売と伊勢一の宮「椿大神社」参道のカフェでの提供	株式会社椿茶園	鈴鹿市	49
---	---------	-----	----

「地域とともに歩む」自然とひとが作り上げた 伊勢志摩の柑橘とパッションフルーツで地域再生計画	農事組合法人土実樹	南伊勢町	90
大粒の三重県白山ブルーベリーと溶液栽培のいちごで可能性の創造と 地域活性化に挑戦!!	株式会社のさん農園	津市	155
～本物の松阪牛を100年先へ～ 伝統の肥育技術を継承した「特産松阪 牛」生販一貫体制と自社ブランドの確立化	有限会社松本畜産	多気町	156

滋賀県

甲賀のおいしい滋賀羽二重糯（はぶたえもち）を 味わってほしい！伸び・粘り・コシの三拍子♪	有限会社甲賀もち工房	甲賀市	91
食と農の発信拠点 大自然が育んだ本物の味 自家生乳ジェラートで思いを消費者へ	有限会社池田牧場	東近江市	121
豊郷町のとよ坊かぼちゃん 一年中、美味しく味わってほしい	とよさと特産物振興協議会	豊郷町	149

京都府

山を守り山へ感謝 地元特産の北山杉を使ったお棺で旅立ち	井口木材	京都市	50
就農時400万円の売上高から250倍に！ 京野菜「九条ねぎ」の6次産業化	こと京都株式会社	京都市	51
棄てるものから活かすものへ 山の恵みに感謝してジビエを活用	有限会社田舎暮らし	福知山市	161

大阪府

日本一のブドウ産地だった頃の風景を取り戻したい！	カタシモワインフード株式会 社	柏原市	52
農家のお母ちゃんだからできる！ 手作りにこだわった郷土の味の伝承	有限会社いずみの里	和泉市	92

兵庫県

特産品のバジルや桑の実で地域とともに立ち行く 組織づくりを目指す	株式会社ささ宮農	たつの市	93
世界基準で生産したハーブと化粧品で世界へ羽ばたこう！	株式会社香寺ハーブ・ガーデ ン	姫路市	113
両手いっぱい感農体験 ゆめさき苺のもぎとり体験とスイーツ	有限会社夢前夢工房	姫路市	122
姫路の「農」×フィレンツェの「技」 米粉を使った生パスタで笑顔になって！	小川農園株式会社	姫路市	150

奈良県

「大和五條ネギ」一本勝負！ 産地が一体となったブランド化への道	株式会社五條市青ネギ生産組 合	五條市	94
無名の大和茶をブランドへ！ 輸出にも“チャレンジ”	株式会社ティーファーム井ノ 倉	奈良市	114
連携の力で事業を切り拓く！ 安全・安心な農産物を届けるネットワーク	株式会社パンドラファームグ ループ	五條市	162

和歌山県

高品質なみかん生産とこれを活かす加工技術の活用による商品開発	株式会社早和果樹園	有田市	95
和歌山特産「金山寺みそ」の販売拡大や地場農産物を活用した新たな商品開発	わかやま農業協同組合	和歌山市	96
農業者を中心に、地域住民が一丸となって直売所からグリーンツーリズムへ	株式会社きてら	田辺市	123
女性の感覚で商品開発、少量多品目と繊細な加工方法で世界へ販売	株式会社ふみこ農園	有田川町	136

鳥取県

農業と地域、人をつなぐテーマパーク「大江ノ郷ヴィレッジ」を展開	有限会社ひよこカンパニー	八頭町	53
農業と医療・福祉が連携した低グルテリン米の食でジゲおこし	株式会社さとに医食同源	鳥取市	124

島根県

6次産業化の力で自慢のお茶を消費者へ！人にも環境にも優しい有機JAS認証のお茶づくり	有限会社宝箱	松江市	105
たまご屋のつくる一味違う本格味 独自ブランド「ネッカエッグ」の加工品	有限会社旭養鶏舎	大田市	151

岡山県

古代の遺伝子を受け継ぐ「赤米」で地域の知名度アップ！	レッドライスカンパニー株式会社	総社市	54
海外への物流課題を解決！ 常温流通可能なスパークリングSAKE	丸本酒造株式会社	浅口市	115
瀬戸内市虫明海域の牡蠣と魚介類を活用！ 保存性の高い売れる加工品の製造・販売	野崎 寿	瀬戸内市	137

広島県

自社栽培の広島県産大葉を使用した新商品の開発及び販売	株式会社出来商店	東広島市	55
米価や消費の低迷にも負けない高付加価値商品を～米粉パン等の新商品開発～	株式会社福田農場	三次市	56

山口県

フランスで食べて感動したジャムを目指して！ 瀬戸内海の島の果実による手作りジャム工房	株式会社瀬戸内ジャムズガーデン	周防大島町	57
とろろで元気に！ 地方と都市をつなぐ地域活性化「グローバル構想」	やまいもまつり有限会社	周南市	58
コンテナで椎茸！？ コンテナ型保冷庫を活用するアイデアから生まれた菌床栽培の椎茸	株式会社さんまいん	美祢市	163

徳島県

世界最薄水準！ 間伐材を活用した「天然木極薄つき板」の開発	株式会社ビッグウィル	東みよし町	59
ユズ果汁から精油まで 香り高い木頭ゆずで世界をおもてなし！	株式会社黄金の村	那賀町	116

香川県

農業の魅力で地域を元気に！ 観光農園、ジェラートショップ等の多角経営	有限会社広野牧場	三木町	60
---------------------------------------	----------	-----	----

愛媛県

地域農家との連携で地域を元気に！ 地域コミュニティの維持発展を目指した6次産業化による取組	株式会社味彩	西予市	61
じゃばら加工で6次産業化 内子町産にこだわった販売・運営で集客力UP！	株式会社内子フレッシュパークからり	内子町	97
冷凍しても保つプリプリ感！ 手軽に食べられるみかんの加工品開発	有限会社南四国ファーム	宇和島市	98
地域の宝「媛っこ地鶏」を消費者へ！ 地域産業の振興と直営店運営のためファンを活用	株式会社いなほ農園	八幡浜市	164

高知県

ベジタリアンの鶏卵「コロンプスの茶卵」でスイーツ開発	株式会社ぶらうん	四万十町	62
小さな村から始まった大きな取組 馬路村の名前をPRする多様なゆず加工品	馬路村農業協同組合	馬路村	99

福岡県

独自の養殖法「セミシングルシード方式」 栄養が身に伝わる濃厚みるくがきの販売	株式会社アクアグローバルフーズ	糸島市	63
きのこの町から全国へ 美味しくて便利！冷凍きのこの販売	農事組合法人きのこの工房	大木町	64
生き車えびにも負けない！ 高度冷凍技術を用いた冷凍車えびの新しい販売方式	株式会社拓水	福岡市	165

佐賀県

ねぎ一筋40年！ ねぎ名人が農業経営安定を目指した青果市場以外への6次産業化	有限会社伊万里グリーンファーム	伊万里市	65
おいしいジュースをさらにおいしく！ 減農薬栽培みかんを使用した冷凍ジュースの開発	合同会社田島柑橘園&加工所	太良町	66
オリジナルブランド「金星佐賀豚」の加工品と精肉の販売事業	有限会社永淵ファームリンク	太良町	67

長崎県

素材の特長を活かした差別化戦略で『SHIITAKE』を高付加価値化！ ～6次化による1次産業の成長産業化～	農事組合法人サンエスファーム	南島原市	68
ながさき伝統野菜の「木引かぶ」等 地元農林水産物を利用した商品加工と販売	農事組合法人ひらど新鮮市場	平戸市	100

熊本県

わが家のミルクにできること！ 酪農家を作るオメガ3の2層式ヨーグルト	株式会社オオヤブデイリーファーム	合志市	69
消費者にいつまでも美しい花を届けたい！ 日本唯一の洋ランのボトルフラワー事業	有限会社宮川洋蘭	宇城市	70
大自然の美味しさを消費者へ！ 阿蘇山麓の森で育てた豚の直接販売	有限会社ファームヨシダ	大津町	152

大分県

「かぼす」加工品のさらなる飛躍と生産園地を次の世代へ引き継ぐ	あねさん工房株式会社	豊後大野市	71
空港に“最も近い”農海産物直売所・レストラン	有限会社大分の空634	武蔵町	101
ドライフルーツで1次産業の活性化と人材育成と地域への人の交流をつくる	株式会社ドリームファーマーズJAPAN	宇佐市	102

宮崎県

異業種と共同研究・開発した新技術活用！脱臭ニンニク、生姜のペースト加工・販売	有限会社太陽ファーム	都城市	72
地域特産品「さつまいも」で世界へGO！！プライベートブランド“Aoi's One”で販売開始	株式会社くしまアオイファーム	串間市	117
郷土料理「がね」を商品開発！～次代を担う子供たちに食文化を伝承～	農事組合法人きらり農場高木	都城市	138

鹿児島県

大隅半島で生産された「薩摩の恵」を全国の食卓へ流通効率の高い乾燥野菜、飲料等の加工、販売	株式会社オキス	鹿屋市	106
種鶏（しゅけい）の美味しさを世界に発信！Made in Japanの高品質ハラルフードの加工、販売、輸出	株式会社工ヌチキン	南九州市	118
有機栽培した「霧島茶」を粉末に加工した製品を海外へ	ヘンタ製茶有限公司	霧島市	119

沖縄県

命を感謝して頂くという想いを込めて 自社ブランド猪豚「くんじゃん命豚（ぬちぶた）」の美味しさを届けたい！	農業生産法人株式会社アンビシャス	国頭村	73
石垣島でホルスタインを飼育！自家製牛乳や地元農産物を活かしたジェラート開発	農業生産法人有限会社伊盛牧場	石垣市	74
県産農産物をアレンジし、無添加で保存性のある商品を提供	ネクストステージ沖縄合同会社	浦添市	75
「安心・安全」を追求した自社一貫生産飼育・飼料にこだわった自社ブランド豚「きびまる豚」を沖縄から県外、そして世界へ！	農業生産法人株式会社福まる農場	南風原町	76
総合体験型ファームで沖縄の活性化にチャレンジ	農業生産法人株式会社あいあいファーム	今帰仁村	125
女性パワーでみんなをぐっすり！沖縄の伝統的島野菜の機能性に着目した取組	農業生産法人株式会社今帰仁ざまみファーム	今帰仁村	126
農業者を軸とした多様な事業者とのネットワーク構築により「やんばる（沖縄本島北部）」の活性化を实践	株式会社クックソニア	名護市	129

① 個別の農林漁業者による 取組

札幌ドライブで訪れたいくなる人気スポット 道内産飼料にこだわった産みたて卵を使用 したスイーツの直売所「ココテラス」株式会社永光農園

総合化事業計画の認定

平成25年2月

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道札幌市
- ・代表者 : 代表取締役 永光洋明
- ・取組内容 : 農場内にカフェを併設した直売所
(特徴) 「ココテラス」をオープンし、自
社産の有精卵を活用したスイーツを
販売。
- ・売上高 : 7,800万円 (H29)
- ・雇用者数 : 10名 (H29)
- ・URL : <http://nagamitsufarm.com/>
<https://www.facebook.com/coccoterrace/>



人気の「たまごソフトクリーム」(左)とココテラス
店内(右)

【取り組むに至った経緯】

- 以前は、自社産の鶏卵(有精卵)を直売すると
ともに、シフォンケーキ、プリン等の洋菓子を
札幌市内の5つの直営店で販売していた。
- 売上は安定していたが、直営店の経費がかさん
だこと、養鶏業に集中できなくなったこと等か
ら、販売店を農場の直売所に集約し、新商品の
開発に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工・調理に関する従業員の技術向上
→主力商品であるシフォンケーキは、代表が従
業員を指導し、商品の品質の均一化を図った。
また、調理機メーカーから講師を派遣しても
らい、商品製造のスキルアップを行った。
- 商品のバリエーション
→お客様が商品選択の楽しみをもてるよう、直
売所の開店以降、様々な新商品を開発。また、
季節感が感じられる季節限定商品を企画した。

(事業体制図)

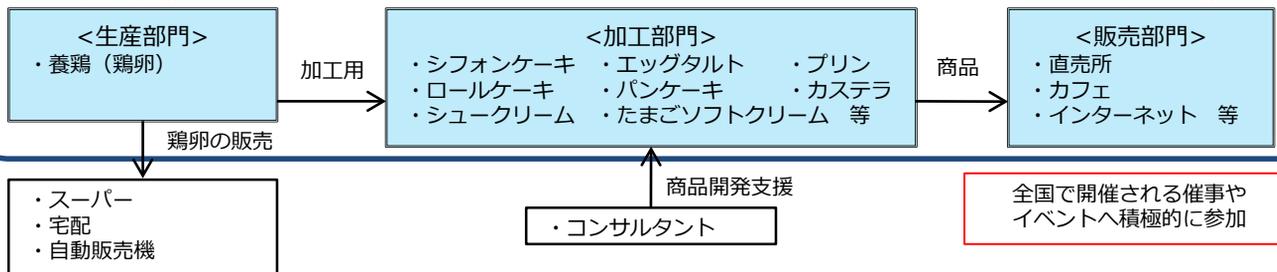
(株) 永光農園

とれたての卵を使ったスイーツを味わって欲しい

道産飼料にこだわった
平飼有精卵

素材の良さを生かしたシンプルで素朴な味わい

カフェにおけるテイク
アウトメニューの導入



肉厚、香り、味を追求し続けて 「しいたけ」を「世界に通用する食材」へ

総合化事業計画の認定

平成25年5月

有限会社福田農園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道亀田郡七飯町
- ・代表者 : 代表取締役 福田将仁
- ・取組内容 : 大型しいたけを「王様しいたけ」としてブランド化を推進し、乾燥品への加工や直接取引に取り組む。
- ・雇用者数 : 8名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://k-kinoko.co.jp/>



しいたけ栽培施設



しいたけ加工品

【取り組むに至った経緯】

- 平成11年から、介護食、ベジタリアン向けに肉の代替品として肉厚な大型しいたけの生産を開始したが、市場では規格外品として低価格で取引されていたため、ブランド化や直接取引による収益向上に取り組む。
- 生食用の需給バランス調整、消費者ニーズに対応するため、乾燥しいたけの開発に取り組んだ。

【取組の効果】

- 直接取引先件数
30件 (H22) → 67件 (H29)
- 海外展開・取引件数
輸出先：シンガポール
1件 (H28) → 3件 (H29)
- 輸出量
78kg (H28) → 129kg (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 乾燥しいたけの乾燥方法の確立
→平成23年から研究機関の指導を受け、雑味が極端に少なく、香り、旨味が高くなる乾燥方法を確立した。
- 低価格だった大型しいたけのブランド化
→平成21年、金融機関の紹介により渡島総合振興局と連携して大型しいたけのブランド化の取組を進めた。また、関係機関から百貨店のバイヤーや一流料理人等の紹介を受け、系統出荷から直接取引へ徐々にシフトさせ、収益性の向上やブランド化に成功した。

【今後の展望】

- 菌種更新で大型しいたけの発生率を高め、生産量と直接取引の割合を拡大する。
- 平成29年3月、北海道で初の「国産安心きのご認証」を取得。安全・安心をアピールしていく。
- 更なる輸出増を目指す。

【活用した支援施策】

- (中小企業庁) 北海道農商工連携ファンド事業(商品開発) (H21)

(事業体制図)

(有) 福田農園

大型しいたけを「規格外品」から「高級品」へ

自然界の環境を再現

独自の乾燥プログラム

廉価販売せずブランド価値を保持

<生産部門>
しいたけ

加工用

<加工部門>
・乾燥しいたけ
・粉末しいたけ
など

商品

<販売部門>
・自社直売所
・インターネット

販売

輸出

・百貨店
・料理店
・小売店 など

シンガポールの
イタリア料理店

商品開発
製造技術支援

商品開発
製造技術支援

北大水産
科学研究院

北海道工業
技術センター

北海道食品
加工研究センター

道南伝統食品
協同組合

※民間の認証機関が実施している認証。GAPの規範を含む、生産の各工程において安全性に関する基準を遵守するきのこを認証。



「国産安心きのご認証」マーク※

りんご園でのイベント開催と シードル製造販売による地域活性化

総合化事業計画の認定

平成24年6月

株式会社百姓堂本舗

<事業者の概要>

- ・所在地 : 青森県弘前市
- ・代表者 : 代表取締役 高橋 哲史
- ・取組内容 : 特産のりんごを活用して、シードル(特徴)を製造し、飲食店等に販売。りんご園でのイベント開催等により販路拡大。
- ・売上高 : 3,600万円 (H29)
- ・雇用者数 : 6名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://kimori-cidre.com/>
<https://www.facebook.com/hirosaki.kimori/>



弘前シードル工房kimori



シードル

【取り組むに至った経緯】

- 平成15年にUターンし就農したところ、日本一のりんごの生産地でも、深刻な高齢化や後継者不足に直面していると感じた。
- りんご園に農家以外の人にも集まるイベントを開催し「りんご園から地域を元気にしたい」と考え、仲間とともに(株)百姓堂本舗を設立し、平成26年からシードルの製造を開始した。

【取組の効果】

- 売上高(6次産業化関連事業) 460万円 (H24) → 3,600万円 (H29)
- 雇用者数(パート含む) 0名 (H24) → 6名 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- シードル工房の建設地
→弘前市りんご公園の機能強化に向けた新たな加工施設整備計画として、りんご公園内にシードル工房を建設した。
- シードルの開発
→青森県の研究機関の協力を得て、炭酸を加えず自然発泡で無ろ過のシードルを製品化した。
- シードルの普及と販路拡大
→りんご園を活用したイベントの開催による普及、都市圏のイベントへ積極的に出展し販路拡大を図っている。

【今後の展望】

- シードルタンクを増設し、シードル増産に取り組む。
- りんご園地の整備を行い、担い手育成を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工施設) (H23)

(事業体制図)

(株) 百姓堂本舗

農家製シードルの製造・販売でりんごの産地を活性化

醸造向けりんごの省力化栽培を目指す

炭酸を加えない、りんごの風味を生かした無ろ過醸造

りんご園で開催するイベントによる地域活性化

各地で開催されるイベントで試飲による販路拡大

<生産部門>
・生食用
・加工用

加工用

<加工部門>
・りんごシードル

商品

<販売部門>
・インターネット
・イベント

販売

・飲食店
・道の駅
・小売店

製造技術支援

(地独) 青森県産業技術センター

まごころを込めて栽培するミニトマトを 消費者へ ～レトルト食品、業務用加工 品の製造・販売～

総合化事業計画の認定

平成23年6月

有限会社まごころ農場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 青森県弘前市
- ・代表者 : 代表取締役 齋藤 靖彦
- ・取組内容 : 独自の栽培技術により生産したミニ
(特徴) トマトを活用して、ドレッシング等
の加工品を製造し、百貨店等で販売。
- ・売上高 : 1億3,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 18名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.magokoro-tomato.com/>



加工所全景



ドレッシング

【取り組むに至った経緯】

- 独自のロックワール水耕栽培方法により約20種類
のミニトマトの生産を行う。
- 平成17年からトマトの付加価値向上を目指して
ジュース、ジャム等加工品の製造、販売を行う。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 試作品から、商品化へ移行する際に増大する
製造時間や経費
→社内で課題の解決方法を検討しつつ、社内で
解決できないことは行政機関等へ相談した。
- 利用しやすいホームページの作成
→ホームページを見やすく一新して、インター
ネット販売の強化を図った。

【取組の効果】

- 売上高
8,200万円 (H22) →
1億3,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
4名 (H22) → 18名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (ミニトマト・
トマト)
1 ha (H22) → 1.9ha (H29)

【今後の展望】

- 一次加工の製造ノウハウが蓄積され
てきたため、業務用販売の強化、拡
大に取り組む。
- 加工技術の向上を図り、加工度の高
い商品開発に取り組む。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業
(加工施設) (H23)

(事業体制図)

(有) まごころ農場

加工度を高めた商品の製造により農産物の付加価値を拡大したい!

連作障害が発生しにく
い水耕栽培の確立

外食産業からの強い要望によ
り、業務用商品の製造

利用しやすいHPに一新
し、ネット販売を強化

<生産部門>
・生食用
・加工用

<加工部門>
・ドレッシング、レトルト商品
・業務用一次加工品等
(ピュール、パスタ等)

<販売部門>
・インターネット

販売

・JR商業施設
・道の駅
・百貨店
等

製造技術支援

(地独) 青森県産業技術センター

耕作放棄地を果物畑へ！ 加工用フルーツを用いた新商品開発

総合化事業計画の認定

平成24年2月

有限会社サンファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 岩手県盛岡市
- ・代表者 : 代表取締役 吉田 修司
- ・取組内容 : 耕作放棄地を活用し生産した果実
(特徴) をコンポート等に加工し直売所等で販売。観光農園の運営にも取り組む。
- ・売上高 : 380万円 (H29)
- ・雇用者数 : 10名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://sunfarm.jp/>



観光果樹園さくらんぼ



果実加工品

【取り組むに至った経緯】

- 耕作放棄地が増加傾向にある中、農地を有効活用するため、従来の稲作経営に加え、平成18年から新たに果樹栽培を開始した。
- 周辺地域で競合が少ない加工用果樹品種に着目して平成20年から生果・冷凍果実の出荷とコンポートなどの加工に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工に適した品種の選定と商品開発
→加工用果実のニーズをリサーチし、適性品種の植栽を行うとともに、新たな実需者開拓のため新品种の苗木の輸入に着手した。また、製造業者と連携して商品を開発した。
- 加工用果実の通年供給
→通年供給を実現するため、出荷時期が異なる品種の栽培や保存用の冷蔵庫を導入した。

(事業体制図)

(有) サンファーム

果樹栽培と果樹加工品の販売により耕作放棄地問題を解決したい！
地域の農業担い手を増やしたい！

地域での競合の少ない品種の作付け、女性でも効率的に作業が可能な樹高に剪定

日本では珍しい海外品種等を導入し、製造業者と連携した商品開発

商品の価値を直接消費者に伝える方法で販売

<生産部門>
・果樹栽培 (生果用)
(加工用)

<加工部門>
・ジャム
・コンポート
・ジュース

<販売部門>
・直売所等
・インターネット
・観光農園

SNS等を活用した情報発信

・情報交換
・直接販売

レストラン、
パティスリー等

・果物狩り体験
・直接販売

消費者

・加工用原料開発連携
(例) 盛岡冷麺用キムチに加工用リンゴ使用⇒砂糖不使用

地域の食品加工会社

市町村・専門学校等

・地域の取組で開発連携
(例) 盛岡市産アロニアの新商品開発

【取組の効果】

- 売上高 (果実加工品)
50万円 (H23) → 380万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
5名 (H23) → 10名 (H29)
- 果樹栽培面積
2 ha (H23) → 5 ha (H29)

【今後の展望】

- 栽培技術と加工技術の向上を図るとともに、商品開発や販路を拡大するため、異業種との連携を行う。
- 旅行者と連携して、果樹園の観光旅行のルート化を図る。
- パティシエ向け果実の出荷に力を入れていく。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工・保管施設) (H24)

農業を「食業」に！身近にある資源の価値を引き出した「農村産業」の展開

総合化事業計画の認定

平成24年2月

有限会社伊豆沼農産

<事業者の概要>

- ・所在地：宮城県登米市
- ・代表者：代表取締役 伊藤 秀雄
- ・取組内容：自社ブランド豚肉を用いて生サラミ（特徴）等を製造し、直売所等での販売やレストランでの提供を行う。
- ・売上高：4億8,700万円（H29）
- ・雇用者数：40名（H29）（パート含む）
- ・URL：<http://www.izunuma.co.jp/>



生サラミ



豚ステーキ

【取り組むに至った経緯】

- 大規模経営から高付加価値型経営への転換を目指して加工品製造とレストラン事業を開始した。
- 農村における新事業を展開するため、地域にある資源を再発見して「人、もの、環境」に価値を見だし、地域に最適な農業は何かを模索した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 生産する「伊達の純粋赤豚」のブランド化と安定生産
→地域の農家と「伊達の赤豚会」を組織し、出荷の際に実需者が求める肉質規格による自主検査を行うこととした。

【取組の効果】

- 売上高（生ハム・生サラミ・ステーキ）
350万円（H23）→
1,500万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
35名（H23）→40名（H29）
- レストラン来店者数
2万1,000人（H23）→
約2万1,300人（H29）

【今後の展望】

- リニューアルした直売所とレストランの集客力の向上と販売促進を図る。
- 地域住民が地域の宝物を再発見し、それを誇りに思い、お客様を誘致する「プロジェクトI（アイ）」の活動を強化する。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工設備）（H23）

（事業体制図）

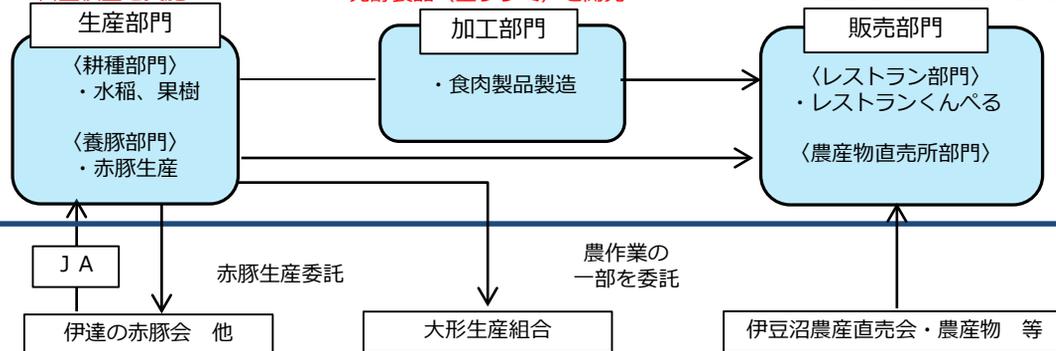
有限会社伊豆沼農産

地域を巻き込み、物語性のある商品とサービスを提供して付加価値を高めたい！

実需者の求める肉質を基に自主検査を実施

地元で発見された乳酸菌を活用し、発酵食品（生サラミ）を開発

伊達の赤豚や地元野菜をふんだんに使った料理を提供し、集客力を向上



手作りにこだわった自慢のトマトを使った加工品製造と作りたてのトマト料理を提供するファームカフェ

総合化事業計画の認定

平成24年10月

デリシャスファーム株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 宮城県大崎市
- ・代表者 : 代表取締役 今野 文隆
- ・取組内容 : 高糖度のデリシャストマトを活用し(特徴)てジュース等を製造し、直売所等で販売。カフェでトマト料理を提供。
- ・売上高 : 6,500万円 (H29) (トマト加工品・カフェ)
- ・雇用者数 : 30名 (H30) (パート含む)
- ・URL : <http://www.delicious-rm.com/>



デリシャスファーム(株)のみなさん(上)、ファームカフェ(右上)と併設直売所(右下)

【取り組むに至った経緯】

- 収量より味に重点をおいたトマトを生産したいと考え、栽培は難しいが、濃厚なトマトの味が楽しめる「玉光(ぎょっこう)デリシャス」(デリシャストマト)の栽培を開始した。
- 形が悪いため、販売できないトマトの有効活用を図る目的で、ジュースの加工に着手した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 消費者に支持される商品の開発
→試食や試験販売等で手応えを感じた商品はプロに協力を仰ぎ、自社の加工場にて手作りで製造を行った。
- ファームカフェにおける接客等の経験が不足
→レストランでの研修により接客などのカフェ運営に関するオペレーションを習得した。

【取組の効果】

- 売上高(トマト加工品、カフェ) 1,700万円 (H13) → 6,500万円 (H29)
- 雇用者数(パート含む) 14名 (H20) → 30名 (H30)
- 主な原材料生産面積(トマト) 1.7ha (H23) → 2.5ha (H30)
- カフェのオープンにより、併設する直売所の売上が順調に増加
- 全国優良経営体表彰(6次産業化部門)農林水産大臣賞受賞(H29)

【今後の展望】

- カフェの利用客増加に対応した席数の確保や新たなメニュー開発を行い、リピーターの確保に取り組む。

【活用した支援施策】

○なし

(事業体制図)

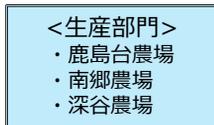
デリシャスファーム(株)

こだわりのデリシャストマトを量ではなく質で勝負!

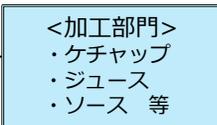
作りやすさよりも、味に重点をおいた品種を選択

量よりも質を重視し、加工工程の多くを手作りで製造

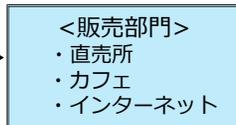
採れたて、作りたてをコンセプトに、ハウス棟の一角でカフェを運営



加工用



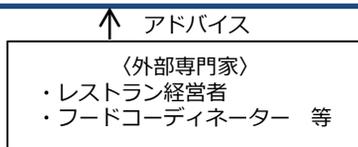
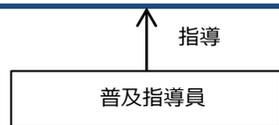
商品



販売

・小売店
・直売
・通販
・レストラン
・ホテル 等

【6次産業化商品】



多角化、大規模化、効率化により確立する 「日本農業の新しい仕組み」

総合化事業計画の認定

平成24年5月

株式会社舞台ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 宮城県仙台市
- ・代表者 : 代表取締役 針生 信夫
- ・取組内容 : 産地リレーで生産した野菜をカット
(特徴) 野菜、無洗野菜等に加工して、大手
コンビニ、スーパー等に販売。
- ・売上高 : 19億690万円 (H29)
- ・雇用者数 : 正社員26名 (H29)
- ・URL : <http://butaifarm.co.jp/>



カット野菜



加工施設



サラダパック

【取組むに至った経緯】

- カット野菜、中食加工向け原料の需要が拡大していることから原料の供給を強化した。
- 販路拡大による農業経営の安定化を図るため、中食製造業者のニーズに対応した原料生産を開始した。

【取組の効果】

- 売上高
5億円 (H13) →
19億690万円 (H29)
- 高付加価値化商品 (カット野菜) の販売によって生産・流通・加工・販売の一貫経営を実施。

【取組む際に生じた課題と対応方法】

- 販売先のニーズに合う数量、品質及び周年供給への対応
→県内外の契約農家等から原料を安定的に確保するとともに、品質が保持できる施設や流通体制を整備した。

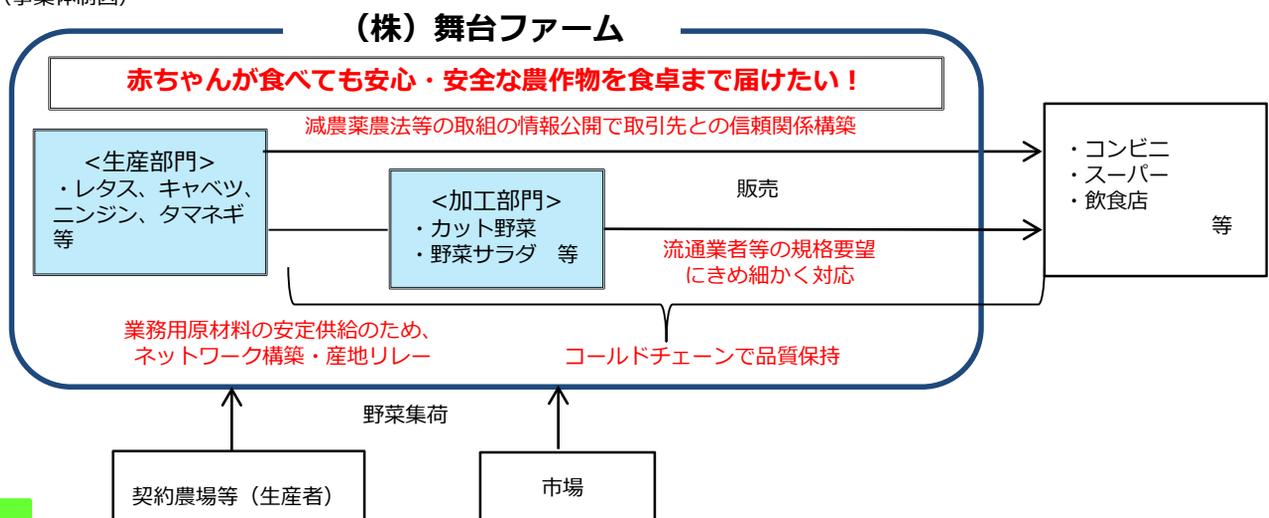
【今後の展望】

- 地域農業支援のため、担い手となる人材育成及び異業種との交流を実施していく。

【活用した支援施策】

- (中小企業庁) 平成23年度新事業活動促進支援補助金 (農商工連携等による被災地等復興支援事業) (パットラス包装機)

(事業体制図)



地場農産物を使用した商品へのニーズ を捉え雇用を創出する新ビジネスに チャレンジ

総合化事業計画の認定

平成23年6月

農事組合法人美郷サンファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 秋田県仙北郡美郷町
- ・代表者 : 代表 深沢 義一
- ・取組内容 : 米粉麺等を製造し、直売所等での販売
(特徴) や農家レストランでの提供を行う。農
家民宿の運営にも取り組む。
- ・売上高 : 3,535万円 (H29)
- ・組合員数 : 4名 (H29)
- ・電話番号 : 0187-83-3074



ランチメニュー

米(マイ)サラダハウス(農家レストラン)

【取り組むに至った経緯】

- 水稻の生産、もちへの加工・販売等を行う中で、消費者ニーズをキャッチし、地場農産物による加工商品の開発にチャレンジした。
- 「地域に人が集まる場所が必要」との思いから農家レストラン等の施設を整備した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 農家レストランの開設のための資金の確保
→ 県の補助事業等を活用した。
- 農家レストランの開設、運営に必要なノウハウの習得と米粉や地場産野菜等を使ったレストランメニューの開発
→ 料理人を確保したほか、農家レストランの開設、運営に必要な各種資格を取得するとともに、料理教室等で技術を習得した。

【取組の効果】

- 売上高
1,200万円 (H20) →
3,535万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H20) → 7名 (H29)

【今後の展望】

- 農家民宿部門の経営を向上させる。
- 地域の新鮮野菜、加工品等を提供する直売コーナーを充実させる。

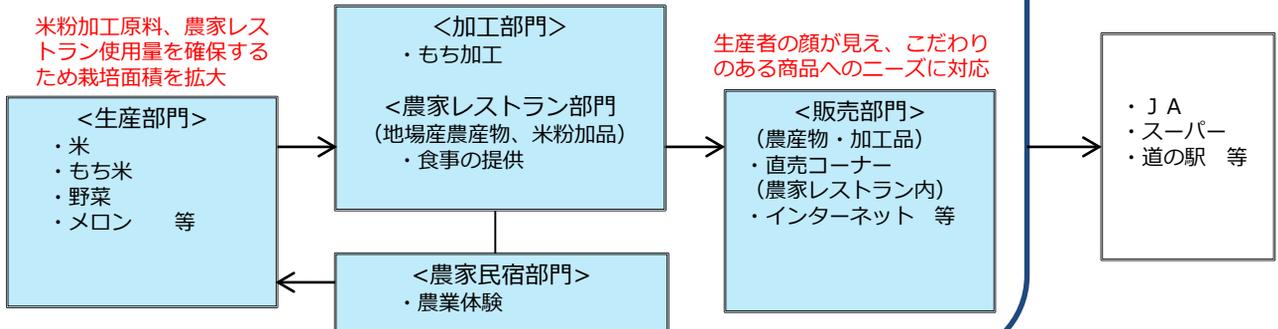
【活用した支援施策】

- 秋田県新ビジネス発展体制整備事業 (レストラン) (H24)

(事業体制図)

(農) 美郷サンファーム

高付加価値商品の製造・販売を通じた雇用創出、
担い手育成により地域を活性化したい！



見た目で見ても、 味にも驚くジャンボマッシュルーム

総合化事業計画の認定

平成23年6月・平成26年10月

有限会社舟形マッシュルーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山形県最上郡舟形町
- ・代表者 : 代表取締役 長澤 光芳
- ・取組内容 : 自社生産のマッシュルームを活用し(特徴) て水煮等の加工品を製造・販売。自社産直レストランで提供。
- ・売上高 : 11億7,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 125名 (H29) (パート含む)
- ・URL : [http:// www.f-mush.com/](http://www.f-mush.com/)



マッシュルームの加工品と
ジャンボマッシュルーム



マッシュルームの栽培棟

【取り組むに至った経緯】

- 平成19年から自社生産したマッシュルームを原料に用いてカレー等の加工品を製造し、前職の人脈を活かして販売した。
- 規格外品等の有効活用を図るため平成23年に加工施設を整備し、自社による加工品の製造を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- JAS法・景品表示法の制度や表示方法、賞味期限の設定等の知識の取得
→外部講師を招いて講演会の開催や各種研修会等へ積極的に参加し、専門知識を習得した。
- 商品の品質管理や施設の衛生管理
→新たに、商品の品質管理や施設の衛生管理を行う専門部署を設置して管理体制を強化した。
- 顧客ニーズの把握と販路拡大
→平成29年に産直レストランを開業し、自社商品を使用したメニューの提供を通じて顧客ニーズを把握。

【取組の効果】

- 売上高
2億5,000万円 (H22) → 11億7,500万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
8名 (H13) → 125名 (H29)
- マッシュルームの栽培規模
12棟 (H13) → 61棟 (H29)

【今後の展望】

- 機能性に着目した健康食品の開発、商標登録と製法特許を取得する。
- 利用者に利便性のある商品を開発する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業総合推進事業(新商品開発・販路開拓) (H24)
- (農林水産省) 強い農業づくり交付金(栽培舎等生産設備) (H24.26)
- 山形県共同研究シーズ事業化支援助成事業(商品開発) (H26~29)
- 山形県元気な6次産業化応援プロジェクト事業(産直レストラン) (H28)

(事業体制図)

(有) 舟形マッシュルーム

味は濃厚で栄養たっぷりなこの食材の魅力をもっと伝えたい!

国内生産量の約20%、
J G A P及び生産情報
公表 J A S 認証

委託加工に加えて自社加工施設の設
置により商品の開発力がアップ

佃煮等の開発により日本料
理等異分野への販売に成功

<生産部門>

- 青果用
- 加工用

<自社加工>

- ・マッシュルームスライス水煮
- ・マッシュルーム佃煮
- ・デューセルソース
- ・乾燥マッシュルームチップ 等

<委託加工>

- ・マッシュルームカレー
- ・マッシュルームハンバーグ 等

<販売部門>

- ・一般販売
- ・インターネット
- ・業務用卸売
- ・産直レストラン 等

販売

- ・スーパー
- ・百貨店
- ・土産品店
- ・中食、外食店
- ・レストラン 等

“もったいない”を6次産業化で解決！ 日本一のさくらんぼ観光果樹園を目指して

総合化事業計画の認定

平成26年12月

株式会社 やまがたさくらんぼファーム

＜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
- ・取組内容：さくらんぼを中心とした世界に
(特徴) 誇れる山形のくだものを活用し、
観光果樹園と直営のカフェや
ショップの経営に取り組む。
- ・売上高：2億7,487万円 (H29)
- ・雇用者数：11名 (H29)
- ・URL：http://www.ohsyo.co.jp



観光果樹園の新社屋全景



さくらんぼソフトクリーム
季節のフルーツパフェ

【取り組むに至った経緯】

- 年間3万人が訪れる県内最大規模の観光果樹園ですが、東日本大震災の年は風評被害などから来園者が激減し、多くのさくらんぼを廃棄せざるを得なかった。
- 新社屋の建設を機に生産・販売・観光に、自社産果実を活用した加工・飲食を加えた5本柱の確立に向け雇用を確保し、ソフトクリーム・リキュール・大福など幅広い商品開発と販売・飲食提供に取り組む。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 働きやすい労働環境づくりと人材育成
→従業員の定着率が低かったことから、6次産業化の推進を機に女性従業員を雇用することで、女性目線による商品開発やレイアウト等の効果で売上げが伸びるとともに、全従業員のモチベーションも向上した。
- さくらんぼ狩り期間の長期化
→「少しでも長くお客様に楽しんで欲しい」との思いから温室栽培やハウス・遮光シート活用、晩成種導入により通常の2倍のさくらんぼ狩り期間を確保した。

【取組の効果】

- 観光果樹園の売上高合計
1億8,020万円 (H25) →
2億7,487万円 (H29)
- カフェの売上高
151万円 (H25) →
862万円 (H29)
- 観光果樹園の入園者数
2万3千人 (H25) →
6万人 (H30)

【今後の展望】

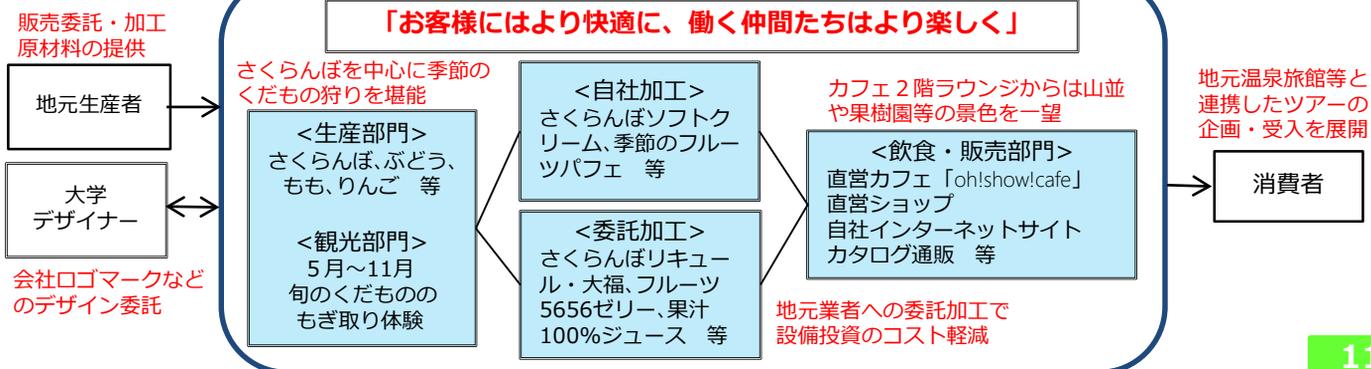
- 自社産ぶどうやりんごを活用したワインやシードルの製造を地元業者等と連携して、試験的に製造を始めている。
- 地域の果樹農家を守るための労働力確保対策として、旅行会社や地元温泉旅館等との連携により体験ツアーの企画・受入を展開。
- 加工専用品種導入や産地リレー事業も視野。

【活用した支援施策】

- (山形県) 元気な6次産業化応援プロジェクト事業(H27~H28)
- (農林水産省) 農の雇用事業 (H22、H27、H28)
- (農林水産省) 経営体育成支援事業(H28)

(事業体制図)

株式会社やまがたさくらんぼファーム



新たな地域特産品開発で

「会津産コシヒカリ」と「喜多方ラーメン」のコラボレーション

総合化事業計画の認定

平成24年5月

瓜生和徳

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福島県喜多方市
- ・代表者 : 瓜生 和徳
- ・取組内容 : 減農薬・無化学肥料栽培のコシヒカリ(特徴) リを原材料に、米粉餃子等を製造・販売。
- ・売上高 : 750万円 (H29)
- ・URL : <http://www.n-bandai.com/>



米粉餃子加工品



減農薬栽培による除草風景

【取り組むに至った経緯】

- 減農薬・無化学肥料で栽培するコシヒカリのブランド回復及び経営の改善のため、米や米粉を原料とした商品開発に取り組んだ。
- 地域資源である喜多方ラーメンとコラボレーションできる米粉商品を開発した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 米粉餃子の商品開発・製造技術
→専門家から製造技術の指導・助言を頂き、開発・製造に関する技術を習得した。
- 新たな販路開拓
→各種展示会、商談会への出展など営業活動を積極的に取り組んだ。
- 資金の確保
→プランナーの助言により、インターネットを通じて資金を募るクラウドファンディングを活用した。

【取組の効果】

- 売上高
700万円 (H23) →
750万円 (H29)

【今後の展望】

- 新商品「紅白餃子、バースデー3色餃子及び餃子の皮(白・赤・緑・黄色等)」の販路の拡大を図る。
- 喜多方もっちり餃子(自社製)と喜多方ラーメン(他社製)及び喜多方の地酒や地ビール(他社製)とのコラボによる商品を開発する。

【活用した支援施策】

- (内閣府) 6次産業起業による復興まちづくり支援事業(加工所)(H24)
- (中小企業庁) ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金(機械)(H28)

(事業体制図)

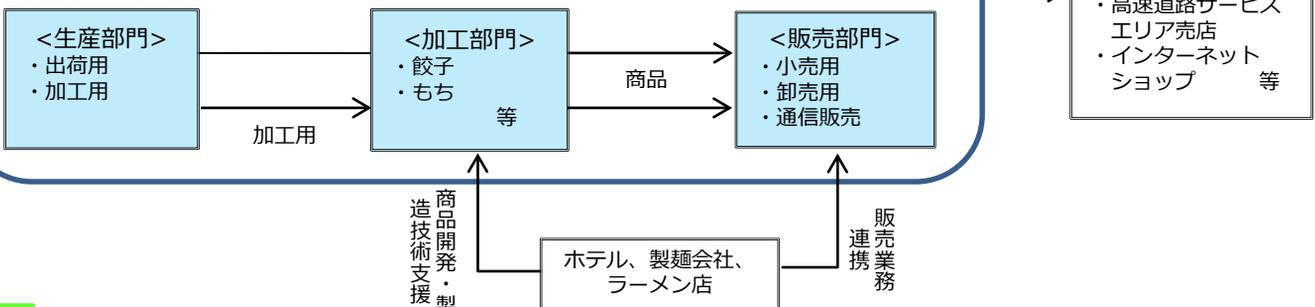
瓜生 和徳

会津産コシヒカリのブランドを回復し、会津へ一人でも多くの観光客に来て欲しい!

減農薬・無化学肥料コシヒカリで震災以降の風評被害による農産物の販売不振を克服

米粉の特徴を活かした食感を追求

喜多方ラーメンとセットで観光客等へアピール



- ・道の駅
- ・ラーメン店
- ・ホテル
- ・学校給食センター
- ・高速道路サービスエリア売店
- ・インターネットショップ 等

耕作放棄地を再生し「ワインの里」で 地域活性化を実現！

総合化事業計画の認定

平成25年3月

ふくしま農家の夢ワイン株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福島県二本松市
- ・代表者 : 代表取締役 齋藤誠治
- ・取組内容 : 地元産のぶどう・りんごを使用
(特徴) して、オリジナルのワイン・シードルを製造・販売。
- ・売上高 : 2,470万円 (H29)
- ・雇用者数 : 3名 (H29)
- ・URL : <https://ja-jp.facebook.com/fukuyumewine>



シードルとワイン



ぶどう畑

【取り組みに至った経緯】

- 平成24年に二本松市東和地区が「ワイン特区」の認定を受けたことを契機に、それまでワイン用ぶどうの普及に努めてきた農業者8名で同年に会社を設立した。
- 地域の果実の有効利用と耕作放棄地のぶどう畑への転換により、地域農業の活性化に取り組み、平成25年から果実酒の製造・販売を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 経験のない果実酒の製造
→県外のワイナリーや県関係機関の支援協力を受け、製造技術を習得した。
- 販路開拓
→自社主催の地域交流イベント「感謝祭」(収穫祭など)での商品PRや、商談会等への参加で販路を開拓した。
- 資金の確保
→クラウドファンディングを活用し、資金調達を行った。

【取組の効果】

- 売上高
0円 (H24) → 2,470万円 (H29)
- 雇用者数
3名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (ぶどう)
0.15ha (H24) → 5ha (H30)

【今後の展望】

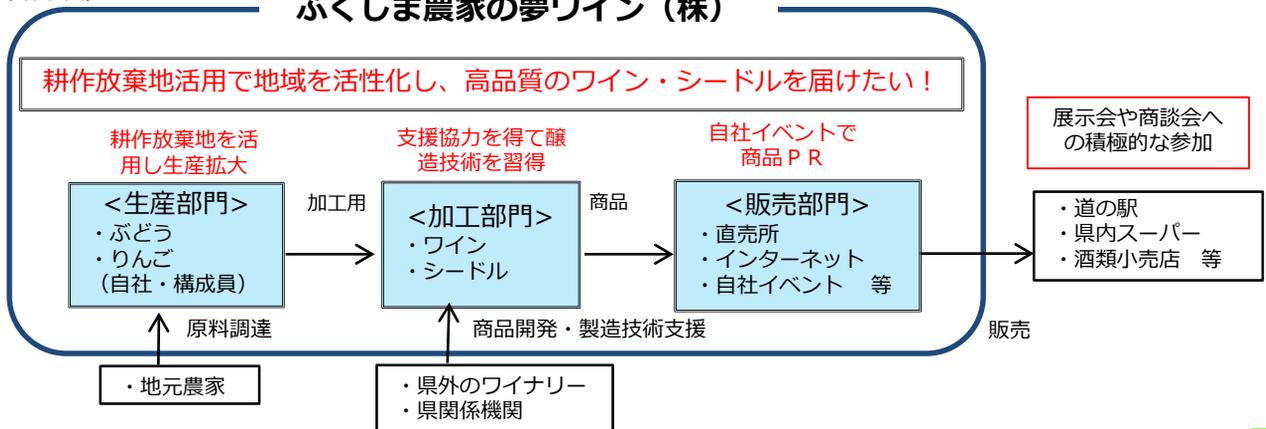
- ワインの製造量を増やすとともに、質の高いぶどうからつくる本格的な高級ワインの製造に取り組む。

【活用した支援施策】

- (内閣府) 6次産業起業による復興まちづくり支援事業(加工施設) (H24)
- (農林水産省) 6次産業化支援整備事業(加工施設・設備) (H25)
- (中小企業庁) ものづくり・商業・サービス新展開補助事業(加工設備) (H28)

(事業体制図)

ふくしま農家の夢ワイン(株)



大根を原料とした大根ドレッシングの製造 と産地リレーによる高品質な「大根つま」 の通年安定供給

総合化事業計画の認定

平成23年10月

有限会社ナガタフーズ

<事業者の概要>

- ・所在地 : 茨城県笠間市
- ・代表者 : 代表取締役 永田 良夫
- ・取組内容 : 産地リレーで生産する大根を活用し
(特徴) ドレッシング等を製造・販売。
- ・売上高 : 7億5,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 55名 (パート含む) (H29)
- ・URL : <http://nagatafoods.com/>



加工風景



商品

【取り組むに至った経緯】

- 会席の席で「刺身のつま」という農業と漁業のニッチな必需品に目がとまり、事業化のため、平成4年に会社を設立した。
- つまの食べ残しが多いことから、おいしく食べてもらえるためのドレッシングを開発した。

【取組の効果】

- 売上高
1億2,000万円 (H5) → 7億5,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
5名 (H5) → 55名 (H29)
- 自社原材料生産面積 (大根)
8 ha (H22) → 30ha (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 原料品質の維持・生産量の確保
→品質の安定を図るため、化学肥料から有機質肥料に変更するとともに、種苗会社との連携、様々な品種の試験栽培により「大根のつま」に最適な栽培技術を確認した。
- 大根栽培の専門農家とネットワークを構築し、産地リレー出荷による原料の安定確保を実現した。

【今後の展望】

- ドレッシングの味の見直しなど商品の魅力の向上。
- 商談会等に出展するなど販路のさらなる拡大を目指す。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

(有)ナガタフーズ

刺身の脇役である「つま」も美味しく食べてほしい！

自社農場の他、他県の農家と契約して原料を通年確保

消費者ニーズに合わせた大根おろしを利用した商品の多様化

<生産部門>
・自社農場

<加工部門>
・大根つま
・大根おろし

契約農家

原料
(大根おろし)

共同
開発

製品
(ドレッシング)

食品メーカー

・大根つま
(鮮魚部卸売市場)

・ドレッシング (百貨店、道の駅、直売所等)

・大根おろし
(食品メーカー)

「来る人には楽しみを！帰る人には喜びを！」 里山の景観が自慢のレストランでゆとりの 空間を提供

総合化事業計画の認定

平成24年2月

有限会社森ファームサービス

<事業者の概要>

- ・所在地：茨城県古河市
- ・代表者：代表取締役 森 雅美
- ・取組内容：自社生産のそばや野菜を活用し、レストランでそばを中心としたメニューを提供。
- ・雇用者数：32名（H30）（パート含む）
- ・URL：<http://www.morifarm.co.jp/>
<https://ja-jp.facebook.com/morifarm/>



自然林、畑、
田んぼの広がる
風景



レストラン
「ゆるりの森」店内
～時を忘れる空間～

【取り組むに至った経緯】

- これまで農業体験、そば打ち体験など楽しみを創造してきたが、イベント参加者からの飲食施設を望む声に応えレストラン事業を計画した。
- 既存顧客を含む女性客をターゲットに「食べる楽しみ」、「見る楽しみ」を提案している。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- そばの打ち手の確保
→地元そば打ちの会に協力要請し、打ち手を複数人登録することで、味のバリエーションを広げた。
- そばを中心としたメニューの決定
→野菜ソムリエである主婦の提案により、季節感を重視した素材そのものを活かしたシンプルなメニューを開発した。
- そばレストランの整備
→6次産業化推進整備事業を活用し、レストランの整備を行った。

【取組の効果】

- 雇用者数（パート含む）
18名（H23）→32名（H30）
※そばの打ち手は地元そば打ちの会から雇用している。
- 月間来客数（イベント等含む）
約1,300人（H25）→約1,500人（H30）

【今後の展望】

- そばレストランを中心とした市民農園を整備

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工・販売施設）（H23）

季節感を重視したメニュー



（事業体制図）

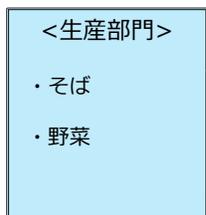
（有）森ファームサービス

「来る人には楽しみを 帰る人には喜びを」
価格が高くても納得してもらえたいものを提供したい！

需要があり、競合の少ない春そばの生産

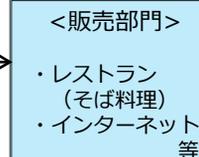
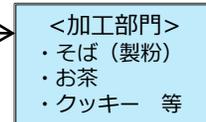
自社生産した食材を活用し、トレーサビリティやストーリー性により差別化

消費者を飽きさせないためDMやメール配信で情報発信



加工用

生鮮用



直接販売

消費者

みんな満足にっこり笑顔！完熟にっこり梨を使った地サイダー・あめの製造販売事業

総合化事業計画の認定

平成24年5月

金田果樹園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 栃木県芳賀郡芳賀町
- ・代表者 : 金田 正
- ・取組内容 : 自家生産した梨を活用したジュース(特徴)等の製造・販売。
- ・売上高 : 2,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 12名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://kanedafarm.jimdo.com/>



にっこり梨



観光梨狩りの様子



にっこり梨サイダー

【取り組むに至った経緯】

- 栃木県で開発された梨「品種名：にっこり」の知名度向上とブランド化に貢献したいとの思いから、にっこり梨の特徴を活かした加工品の開発を着想。
- 地域農業者の高齢化や後継者不足等の問題から、梨の高付加価値化による新しい農業経営による地域活性化を目指す。

【取組の効果】

- 売上高
2,000万円 (H15) → 2,500万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
3名 (H24) → 12名 (H29)
- 来園者数2,100人 (H29シーズン)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- にっこり梨独特の香りと風味が伝わる果汁入りサイダーの商品開発
→りんご果汁30%入りサイダーなどを製造する、技術力の高い加工業者へ製造を委託した。
- 商品の販路拡大
→県内の酒類卸売業者や情報会社等の協力を得て、販路開拓に取り組んだ。

【今後の展望】

- 加工場を新設し、乳酸菌を利用した新しい商品(フルーツピューレ)を開発することにより、にっこり梨の更なる展開を図る。

【活用した支援施策】

- (中小企業庁) フードバレーとちぎ農商工ファンド (H24新商品開発支援事業)

(事業体制図)

金田果樹園

「にっこり梨」の知名度向上とブランド化に貢献したい！

減農薬栽培、樹上完熟栽培の実施

新品種を利用した加工品の開発

ボトル、ラベルのデザイン考案

<生産部門>
・梨の生産

加工用

<加工部門>
・梨ストレート果汁製造
・商品開発

商品

<販売部門>
・直売所
・インターネット

卸販売

・道の駅
・アンテナショップ
・観光地 など

果汁を供給しサイダーの製造委託

(北陸ローヤルボトリング協業組合)
供給したストレート果汁に炭酸を充填しボトリング



子供の頃からの夢を実現させた自家産牛乳及び山羊乳を利用したチーズ工房

総合化事業計画の認定

平成23年5月

有限会社那須高原今牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 栃木県那須郡那須町
- ・代表者 : 代表取締役 今 耕一
- ・取組内容 : 自社生産した牛乳と山羊乳を活用してチーズを製造し、自社直売所や道の駅等で販売。
- ・売上高 : 4,740万円(H29)(加工販売部門)
- ・雇用者数 : 4名(H29)(加工販売部門)
- ・URL : <http://ima-farm.com>



チーズ各種



チーズ工房

【取り組むに至った経緯】

- 自家産牛乳を使用したチーズ製造を目指し、国内外のチーズ工房で製造技術を習得した。
- 平成24年4月からチーズの製造、販売を開始し、同年7月より牧場内に本格的なチーズ工房を整備した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 山羊乳チーズ製造における技術の向上
→フランスから技術者を招聘し、山羊乳チーズ製造技術の向上を図った。
- 販路の開拓・確保
→各種イベントへの参加や商談会への出展を通じて販路を拡大した。
- 資金面での相談
→会計事務所に当社の経理部門を精査してもらい経費削減に努めた。

【取組の効果】

- 売上高 (加工販売部門)
800万円(H25)→4,740万円(H29)
- 雇用者数 (加工販売部門)
正社員を4名雇用(H29)
- 成牛飼養頭数
170頭(H25)→200頭(H29)
- 国内大手航空会社のファーストクラス機内食、特別寝台列車の食堂車に採用。
- 数々のチーズコンテストで上位入賞。

【今後の展望】

- フレッシュタイプのチーズの普及を行い、販路開拓に取り組む。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 農業主導型6次産業化整備事業(チーズ工房)(H22)
- (中小企業庁) 地域資源活用事業計画認定(H26)

(事業体制図)

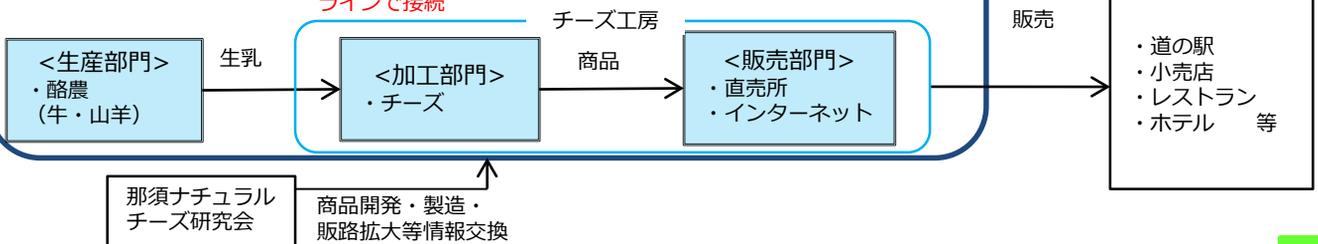
有限会社那須高原今牧場

家族に支えられ叶えた夢の自家製チーズを多くの人に味わってほしい!

希少なチーズ製造のため、山羊を導入

鮮度へのこだわりから、搾乳室とチーズ工房はパイプラインで接続

工房に併設した直売所で顔の見える販売



年間500万人もの観光客が訪れる、ロイヤルリゾート那須の観光施設等で販売

和牛のプロならではの提案！ 自社生産した黒毛和牛の精肉販売事業

総合化事業計画の認定

平成25年5月

株式会社ファーム横尾

<事業者の概要>

- ・所在地 : 栃木県鹿沼市
- ・代表者 : 代表取締役 横尾光広
- ・取組内容 : 自社生産黒毛和牛を活用した精肉を
(特徴) 直売所等で販売。
- ・売上高 : 1億500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 9名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.ushiyanonikuya.com>



店舗外観

販売商品 (精肉)

【取り組むに至った経緯】

- 近年の枝肉価格の低迷や、飼料代などの高騰に対する経費縮減策として、繁殖からの一貫生産を導入し、収益の向上を図る。
- 安全・安心をモットーに自社で管理した黒毛和牛精肉を直接地域の消費者に届けるため、農場に隣接した加工・販売所を新設し、直売事業を展開する。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 集客力の向上・顧客の確保
→黒毛和牛の高級精肉専門店とせず、他の畜産物の販売や惣菜等を販売することにより、あらゆる客層に訴求した。
- 販売のばらつきによる在庫の増加
→在庫が多い精肉部位を活用した各種惣菜や弁当類を開発し、手ごろな値段で提供を行った結果、主力商品である和牛精肉の売上が向上した。

【取組の効果】

- 売上高
5,800万円 (H24) →
1億500万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
3名 (H24) → 9名 (H29)

【今後の展望】

- 地元農産物を活用した惣菜等の開発・販売をすることで地域の活性化を図る。
- 安全・安心をさらに明確にアピールするため、農場HACCPを取得。
- 更なる経営安定を図るため、自社による完全一貫生産体制を構築。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

(株) ファーム横尾

安全・安心な美味しい自社生産和牛を消費者に直接届けたい！

一貫生産を導入することにより生産コストの削減

自社畜産物と地元農産物の活用

新鮮な牛肉をオーダーカットで提供

<生産部門>
・肥育牛
(黒毛和牛)

自社買取

<加工部門>
・メンチ
・コロッケ
・お弁当など

商品

<販売部門>
・自社農場近くの販売所
で直売事業
・インターネット販売

→ 外食店等への卸販売

種豚農家の若き3代目の挑戦！ 手づくりハム工房と田舎レストラン事業

総合化事業計画の認定

平成24年2月

有限会社星種豚場

<事業者の概要>

- ・所在地：栃木県那須郡那珂川町
- ・代表者：代表取締役 星 正美
- ・取組内容：自社生産した茶色豚（デュロック種）を活用し精肉、ハム、ソーセージ製造を行い自社直売所で販売。レストラン運営も行う。
- ・売上高：5,650万円（H29）（レストラン・加工部門）
- ・雇用者数：18名（H29）（レストラン・加工部門、パート含む）
- ・URL：http://bato-ham.com



レストラン
巴夢（はむ）



ハム・ソーセージ各種

【取り組むに至った経緯】

- 平成9年に柔らかく甘みのあるサシが入った肉質で評価が高いデュロック種の生産を本格的に開始し、平成24年にハム・ソーセージ・精肉の製造及び販売を開始した。
- 加工・調理事業に取り組むため、代表者の息子が焼き肉店に勤務し、経験やノウハウを習得した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 生産する豚の肉質の改良
→超音波画像診断装置を用いてロースの断面等を測定し、特徴をデータ化し肉質の改良に活用した。
- 都内デパートや飲食店への販路拡大
→金融機関が主催する商談会等に参加し、都内デパートや飲食店との商談が成立した。
- 機械導入のコスト低減
→県単事業を活用し必要な器具機材の導入費用の軽減を図った。

【取組の効果】

- 第54回農林水産祭天皇杯受賞(H27)
- 売上高（レストラン・加工部門）
1,900万円(H24) → 5,650万円(H29)
- 雇用者数（レストラン・加工部門、パート含む）
12名(H24)→18名(H29)

【今後の展望】

- 県内の農産物を使用した新たな加工品の開発を行う。
- 母豚数を増やし、精肉、ハム・ソーセージの需要に対応できる体制を整える。

【活用した支援施策】

- 栃木県アグリフードビジネス支援事業（H26）

（事業体制図）

有限会社星種豚場

自慢のデュロック種の評価を消費者に直接確かめたい！

ロース断面等の測定値をデータ化し、飼料の配合内容を工夫

マイスター資格者から製造技術を習得

飲食店での経験を生かした店舗経営

<生産部門>
・種豚・養豚
(デュロック種)

加工用

ぼとう手づくり
ハム工房
<加工部門>
・ハム
・ソーセージ等

商品

商品

レストラン
巴夢（はむ）

・料理提供
<販売部門>
・直売（加工品、精肉）
・インターネット

販売

・道の駅
・レストラン
・小売店
・百貨店 等

種豚改良業務提携

アイオワ州農場

中山間地域で、元気のいい農業を！ ～「赤城深山そば」のブランド化事業～

総合化事業計画の認定

平成25年5月

株式会社赤城深山ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地：群馬県渋川市
- ・代表者：代表取締役 高井 眞佐実
- ・取組内容：耕作放棄地を再生し、そばの生産・加工・販売に取り組む。
- ・売上高：1億4,000万円（H29）
- ・雇用者数：16名（H29）（パート含む）
- ・URL：http://akagimiyamafarm.com/



赤城深山ファームそば畑



赤城深山丸抜きそば

【取り組むに至った経緯】

- 蕎麦店店主だった代表は、「蕎麦店が本当に求めるそばを生産したい。」との思いから、中山間地域の耕作放棄地を集積し、無農薬でそば栽培を開始した。
- 「技が100%であっても、100%の素材でなければ、100%のそばにはならない。」との信念のもと、顧客ニーズに細かく対応できる商品開発・販売に着手した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 個人での耕作放棄地・遊休農地の集約
→中間管理機構等を利用し、円滑な集約を行うようにした。
- 実需者の要望に応じた商品開発
→異なる製粉方法で挽いた粉を配合することで要望に対応、そば本来の香りを届けるため適期刈取、温湿度管理した加工・保管を行った。

（事業体制図）

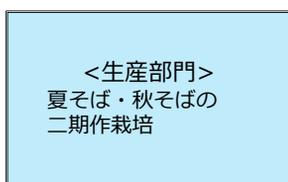
（株）赤城深山ファーム

そば栽培で地域の耕作放棄地を再生、豊かな土地を次世代へ！

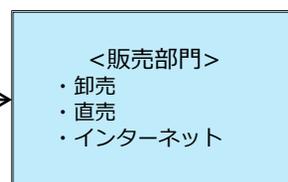
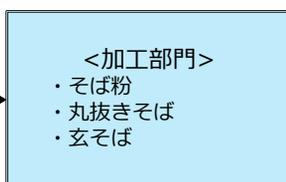
発酵鶏糞・そば殻を利用したそばに特化した土づくり

そばの風味を損なわないよう、温湿度管理を徹底した石臼挽き

老舗蕎麦店から、一般消費者の方まで全国対応



加工用



販売

- ・蕎麦店
- ・飲食店
- ・消費者
- ・JA 等

【取組の効果】

- 売上高
5,000万円（H23）→
1億4,000万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
3名（H23）→16名（H29）
- 主な原材料生産面積（そば）
80ha（H23）→200ha（H29）

【今後の展望】

- 品質向上に努め、高付加価値化と『赤城深山そば』のブランド力向上を目指す。
- 地域の活性化、雇用確保、景観回復など地域に貢献する取組を進める。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工設備）（H26）

子供に安全・安心なハンバーグを！ 妻の一言から決意した自慢の自家肥育牛の 直接販売事業

総合化事業計画の認定

平成23年5月

國分牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 埼玉県東松山市
- ・代表者 : 國分 唯史
- ・取組内容 : 自家肥育した牛を活用した精肉や加工肉(特徴)を直売所等で販売。
- ・売上高 : 7,300万円 (H29)
- ・雇用者数 : 4名 (H29)
- ・顧客数 : 2,600人 (H29)
- ・URL : <http://www2.gol.com/users/kokubu625-m/>



サーロイン



すき焼き鍋

【取り組むに至った経緯】

- 安全・安心をモットーに牛を生産しているが、近隣のスーパー等では外国産の生産履歴もない牛肉が安価で販売され、生産者の立場から不安を感じていた。
- 子供に対する主婦の想いに応えるため、顔の見える安全・安心な自家肥育牛の直接販売を着想した。

【取組の効果】

- 売上高 7,300万円 (H29)
- 雇用者数 4名 (H29)
- 顧客数 約300人 (H24) → 約2,600人 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 牛1頭から精肉にするノウハウ
→ 精肉店に出向き、と畜や加工が可能な業者の情報収集を行った。
- 認知度の拡大
→ 定期的に当牧場のブログを更新し、DMを発行することで、顧客の確保に努めている。

【今後の展望】

- 販売が不調な部位については、最適な調理方法を提案し、売上拡大を目指す。
- 農業・食育体験の取組を通じ、生産者を身近に感じられるイベントを開催していく。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

國分牧場直売所

顔の見える直売で、安全・安心な自慢の自家肥育牛を販売したい！

堆肥と稲わらによる耕畜連携と一頭あたりの飼育スペースを十分に確保し、ストレスを与えにくい環境下による肥育

食品加工会社等との連携による加工品の開発

野菜の収穫や牛舎見学等の農業体験を通じ、食に関心の高い方や親子連れの参加者と交流

<生産部門>

・肥育牛

<加工部門>

・精肉
・ハンバーグ
・ウインナー
・ジャーキー 等

<販売部門>

・直売
・卸売
・通信販売

大野牧場、
福島食品 等

食品加工開発支援

販売

・J A
・飲食店
・消費者 等



直売所

充実の体験メニュー！ ブルーベリー農園のジャム作りとファン作り

総合化事業計画の認定

平成24年5月

野口農園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 埼玉県春日部市
- ・代表者 : 野口 文夫
- ・取組内容 : 自ら生産したブルーベリーを活用
(特徴) してブルーベリージャムを製造し、
直売所で販売。観光農園も運営。
- ・売上高 : 40万円 (新商品) (H29)
- ・雇用者数 : 3名 (H29)
- ・URL : <http://noguchi.shisyou.com//>



ブルーベリージャム



【取り組みに至った経緯】

- 摘み取り体験のリピーターが多く、「体験」に対するニーズが高いことに着目。
- 摘み取り販売に不向きなブルーベリーの有効活用を図る。

【取組の効果】

- 売上高 (新商品)
25万円 (H23) → 40万円 (H29)
- 雇用者数
3名 (H29)
- 来園者数
200人 (H23) → 1,800人 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 他商品との競合
→販売時にはチラシを作成し、他の商品と差別化。
- 集客力の向上
→「体験」サービスを充実させ、リピーターが訪れる農園作りを整備(摘み取ったブルーベリーなどをその場で調理させる仕組み等)。
- 固定客の確保
→オーナー制度を導入し、年間契約で農産物の摘み取り・購入できるサービスを開始。

【今後の展望】

- イチゴの摘み取りや米粉ピザ作りなどの「体験」を通じ、相乗効果による来園者の加工品販売増加を目指す。
- 法人化を視野に事業を拡大し、雇用の場を増やすことで近隣地域の活性化を目指す。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

野口農園

摘み取りや手づくり等の体験メニューを強化して何度も訪れたい農園をつくりたい！

果樹のほか、合鴨栽培の米、春日部在来種の大豆を生産

素材の味をいかした甘さ控えめのジャム製造

オーナー制度やジャムづくり体験、その場で米粉ピザ作りなど体験メニューを充実

・飲食店
・イベント販売
・消費者 等

<生産部門>
・ブルーベリー
・イチゴ
・合鴨栽培米
・大豆 (枝豆) 等

<加工部門>
・ジャム
・大豆コロッケ
・米麴 等

<販売部門>
・摘み取り農園
・直売
・通信販売 等

毎日食卓に落花生を！

丹精込めてつくった落花生の新たなニーズを創出

総合化事業計画の認定

平成25年10月

株式会社オオノ農園

<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
- ・取組内容：自社生産した落花生を活用し、無糖・無添加の落花生100%のペースト商品を製造・販売。
(特徴)
- ・売上高：7,200万円 (H29)
- ・雇用者数：11名 (H29) (パート含む)
- ・URL：http://www.oono-nouen.com/



無糖・無添加 落花生100%ペースト

【取り組むに至った経緯】

- 土づくりや有機肥料にこだわりを持って栽培した落花生を、炒り落花生や殻付き落花生等に加工し、地元直売所や百貨店を中心に販売を展開。
- 丹精込めて栽培した落花生を単なる嗜好品で終わらせたくないという思いから、新たな需要の開拓と販路の拡大のため、お菓子づくりや料理など幅広い用途で使える無糖・無添加のピーナッツペースト商品の製造・販売に取り組む。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 既存商品の多くを専門業者に製造委託していたため、食品表示に関する知見や衛生管理に関する知見が不足。
→県の支援事業を活用し、賞味期限やアレルギー表示、製造所固有記号などの表示方法や、食品製造における衛生管理ポイントとして、危害要因（微生物汚染、食品中への異物混入）排除等について、専門家から助言・指導を受ける。

(事業体制図)

(株) オオノ農園

こだわりの落花生を単なる嗜好品で終わらせたくない。

土づくりにこだわり厳選した数種類の有機肥料をふんだんに投入した土壌で生産

無糖・無添加物により、風味が強く濃厚な味わいの商品を製造

親しみやすいラベルやギフトボックスのデザインを考案

<生産部門>
・落花生
(千葉半立、郷の香)

加工 → <加工部門>
・ピーナッツペースト

商品 → <販売部門>
・直売
・インターネット

展示会・商談会・コンテストへの積極的な参加

販売 →
・百貨店
・地元直売所
・道の駅 等
販売 →
・消費者

衛生管理・食品表示に関する支援
公益財団法人千葉県産業振興センター

【取組の効果】

- 売上高
4,300万円 (H25) →
7,200万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
6名 (H25) →11名 (H29)
- 原材料生産面積 (落花生)
10ha (H25) →15ha (H29)
- 「平成29年度6次産業化優良事例表彰」地域連携賞受賞

【今後の展望】

- 落花生生産と加工品生産のさらなる規模拡大を図る。
- 消費者ニーズに合わせ、更なる商品の改良を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工設備) (H23)
- (千葉県) 東京湾アクアライン・圏央道を活かした地域産業活性化事業 (商品開発) (H26)

日本酪農発祥の地から新鮮で美味しい オリジナル牛乳と加工品を発信！ 牛乳の需要拡大に貢献したい

総合化事業計画の認定

平成25年10月

株式会社近藤牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 千葉県南房総市
- ・代表者 : 代表取締役 近藤周平
- ・取組内容 : 自社生産した生乳を活用したノンホモ牛乳の製造・販売及びノンホモ牛乳を使用した洋菓子・ソフトクリーム等の製造・販売。
- ・売上高 : 4,360万円 (H29)
- ・雇用者数 : 6名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.kondo-farm.com>



ノンホモ牛乳を使用した各種加工品



ブラウンスイス、ジャージー、ガンジーなど厳選した生乳をブレンドした低温殺菌ノンホモ牛乳

【取り組むに至った経緯】

- 乳牛の個体販売の減少、乳価の低迷により経営が困難となって限界を感じたことから、新しい経営を模索。道の駅に小売店を開業し、手作りのソフトクリーム等の販売を開始する。
- 平成27年に低温殺菌ノンホモ牛乳製造工場を建設。自社ブランドのノンホモ牛乳やノンホモ牛乳を使用した様々な商品の開発・製造に取り組む、道の駅にある自社店舗や自社レストラン等で販売を行う。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 付加価値の高い牛乳を製造するための施設整備
→6次産業化ネットワーク活動交付金を活用して低温殺菌ノンホモ牛乳を製造するための加工施設を整備した。
- ノンホモ牛乳の需要と供給バランス
→ノンホモ牛乳が供給過多とならないよう加工商品のラインナップを充実させる。新商品開発のヒントを掴むため、乳製品の先進地域である北海道で毎年研修を実施。

(事業体制図)

(株) 近藤牧場

搾りたてに近い自然な風味を味わってほしい！

牧草を十分に与え、ストレスを少なく運動を十分にさせることで高品質な生乳を生産

ノンホモナイズにより牛乳本来の風味がいかされた牛乳を製造して加工品に使用する。

各種コンテストに積極的に参加し、商品の魅力をPR

<生産部門>
・生乳

加工

<加工部門>
・低温殺菌ノンホモ牛乳
・クレマ・カタラーナ
・ソフトクリーム 等

商品

<販売部門>
・自社直売店舗
・自社レストラン

販売

・複合商業施設 (四季の蔵)
・コンビニエンスストア (1店舗)
・道の駅 等

自分が食べて感動したブランド豚 「幻霜ポーク」の魅力に関東で発信

総合化事業計画の認定

平成23年10月

株式会社惣左衛門

<事業者の概要>

- ・所在地 : 千葉県柏市
- ・代表者 : 代表取締役 寺田治雄
- ・取組内容 : 自家飼育の柏幻霜ポークを活用した生ハム、生ソーセージ、チャーシュー等を製造・販売。
- (特徴)
- ・売上高 : 8,440万円 (H29)
- ・雇用者数 : 9名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.sozaemon.net>



柏幻霜ポーク (ロース)



生ハム



サルシッチャ (生ソーセージ)

【取り組むに至った経緯】

- 平成13年に広島県で霜降りのブランド豚と出会い、その美味しさに感動したことから、種豚を譲り受け、柏幻霜ポークの生産を開始した。
- 既存の販売では収益が向上しないため、豚肉のブランド化や自社での加工・販売による高付加価値化を決意した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工品の品質向上
→取引先であるフレンチレストランのシェフから指導を受け、本格的な生ハムや生ソーセージ等の開発を行った。
- 精肉価格の安定
→自らが設定した販売価格に納得してくれる価値を理解する顧客に限定して販売を行った。
- 販売先の確保
→地元自治体や金融機関の支援を受け、商談会への出展や百貨店への売り込みを行った。

(事業体制図)

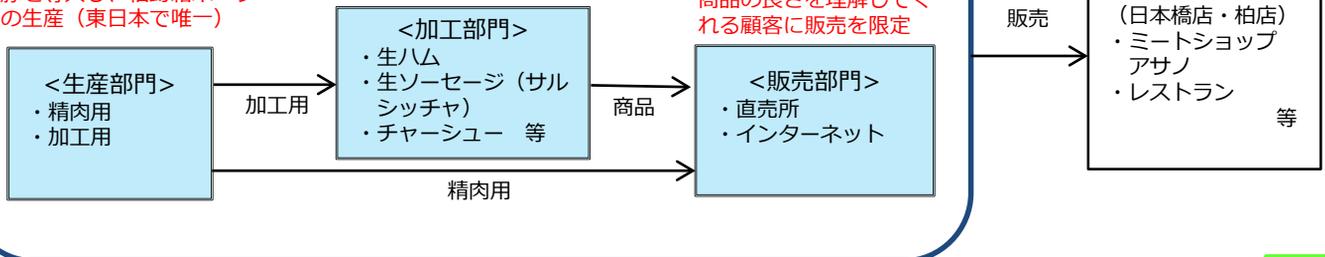
(株) 惣左衛門

おいしい霜降り豚に関東でも広めたい!

広島県からブランド豚の種豚を導入し、柏幻霜ポークの生産 (東日本で唯一)

シェフの指導の下、本格的な加工品開発

商品の良さを理解してくれる顧客に販売を限定



【取組の効果】

- 売上高
6,630万円 (H22) → 8,440万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
4名 (H22) → 9名 (H29)

【今後の展望】

- 生ハムづくりの体験教室などを開催してPR強化に取り組む。
- 養豚の堆肥を利用して飼料用米を生産し、飼料代を抑えるなどにより生産コスト節減を図るとともに、肉質の更なる向上に取り組む。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 経営体育成支援事業 (加工設備) (H25)

牛と人の幸せな牧場 街の中の美味しい楽しい牧場目指し チャレンジしております！

総合化事業計画の認定

平成24年2月

磯沼ミルクファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 東京都八王子市
- ・代表者 : 磯沼 正徳
- ・取組内容 : 家畜福祉に取り組んで生産した生乳(特徴)を活用した牛乳・乳製品等の製造・販売。直営店の運営や体験教室等にも取り組む。
- ・売上高 : 1億3,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 15名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://isonuma-farm.com/>



牧場の様子

【取り組むに至った経緯】

- オーストラリア研修で影響を受けて導き出した地域に役立つ楽しい空間、地域の交流が図れる農場(オープンコミュニティファーム)に着目。
- 八王子に乳牛の命の尊厳と自主性の尊重を目標にした牧場作りを実施。またカカオやコーヒー殻等を敷き材利用し臭気を低減し近隣に配慮。
- 乳加工食品作り体験教室、長期短期研修生、子供達の職場体験・見学受入を実施し(教育ファーム認定)、市民との関係性を構築。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 動物福祉に取り組む中で、収益性が低下した→市民との関係性向上を継続しつつ、収益向上のため加工品づくりを開始。
- 加工品売上の減少→より広範囲の消費者に知ってもらうため直営店の運営を開始。

【取組の効果】

- 売上高
40%向上 (H22 → H29)
- 雇用者数
7名 (H22) → 15名 (H29)
うち、常勤3名 (H29)
- 平成29年度エコフィードを活用した畜産物生産の優良事例(生産局長賞、最優秀賞)

【今後の展望】

- AWFC(アニマルウエルフェアフードコミュニティ)を設立(H28、発起人)、動物福祉の価値を認知する消費者へ供給するバリューチェーンの構築、生産・加工・流通を担う実業者のコミュニティの発展を通じ、我が国の動物福祉の促進に寄与する。
- 市民との関係性向上のための取組。
- 加工施設、搾乳施設の高度化と酪農の理解促進のための取組の継続。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

磯沼ミルクファーム

牧場を地域に役立つ、おもしろい、美味しい、楽しい空間にしたい！

オープンコミュニティファーム

～酪農の価値を地域と共有
動物福祉、癒しを通じ、教育の場に活用～

<連携部門>
・コラボ商品開発
・研修、体験

一頭のジャージー牛のミルクだけで製造し、その牛の名前を冠にした商品開発

<生産部門>
・生乳
・完熟堆肥

指定団体

加工仕向

<加工部門>
・ヨーグルト
・チーズ等

<販売部門>
・イトイン型直営店(セレオ八王子)
・道の駅、SA、インターネット等

催事への積極的な参加・商品コラボ

・新宿高島屋・美味コレクション(催事)
・不二屋(カントリーマーム)等

イベントの開催

・乳搾り体験等自社企画
・TABIKA(Gaix co.ltd)

価値の創生

・農場から発信するアニマルウエルフェアの価値を食品企業・流通業・外食業・消費者と連携した活動で創造する

横浜育ちの牛乳「ハマッ子牛乳」の 地域ブランド化

総合化事業計画の認定

平成24年10月

～地元の農産物を活用したジェラートの開発～

有限会社相澤良牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 神奈川県横浜市
- ・代表者 : 代表取締役 相澤 広司
- ・取組内容 : 自ら生産した牛乳を使用し、ノンホ
(特徴) モジナイズ牛乳の製造とジェラートの
商品開発・製造・販売を行う。
- ・売上高 : 7,200万円 (H29)
- ・雇用者数 : 12名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://augustamilkfarm.jp/>



店舗



店舗内部



商品 :
ジェラート

【取り組むに至った経緯】

- 自社ブランド牛乳は委託で加工、販売を行うため、高コストが課題であり、販売価格に転嫁できない悩みがあった。
- このため、ジェラートの開発により高付加価値化を図るとともに、自ら加工・販売を行うことを着想した。

【取組の効果】

- 売上高 (6次産業化関連)
3,200万円 (H24) → 6,800万円 (H29)
- ブラウンスイス種の乳牛導入
1頭 (H24) → 5頭 (H29)
- 雇用者数
2名 (H24) → 12名 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 横浜での地域ブランド化を目指すため、地元農産物も活用した商品開発と原料の調達
→地元のJAや果樹農家等と連携体制を構築することで原料を安定的に調達するとともに、地元レストランのパティシエに協力を仰ぎ、地産商品の開発を行った。

【今後の展望】

- 地元農産物を活用し新たな商品の開発を行う。
- 各種イベントへ積極的に参加して移動販売による販売促進を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進支援事業 (H25)
- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金 (推進事業) (H26)

(事業体制図)

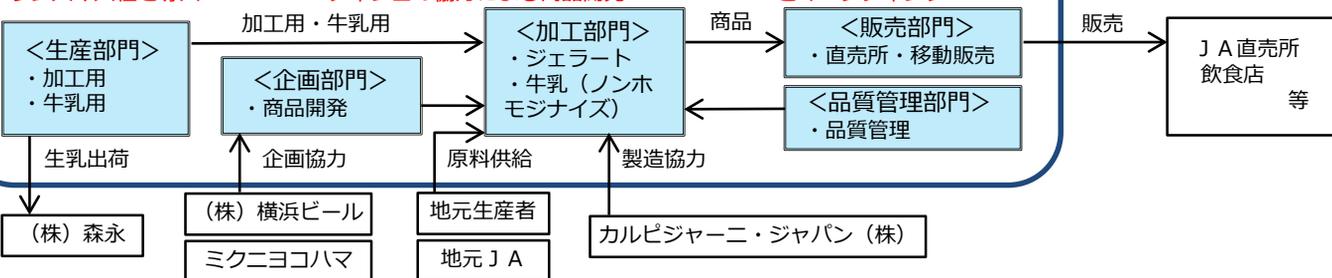
(有) 相澤良牧場

横浜生まれの牛乳や農産物を活用して乳製品の地域ブランド化を図りたい!

乳脂肪分の高いブラウンスイス種を導入

地元の農産物を活用し、地元のパティシエの協力による商品開発

食育イベント等での販売とマーケティング



湘南育ちの「ちがさき牛」 おいしさまるごと食べつくし！

総合化事業計画の認定

平成25年10月

株式会社ちがさき牛齋藤牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 神奈川県茅ヶ崎市
- ・代表者 : 代表取締役 齋藤勝己
- ・取組内容 : 自社で肥育した牛の未利用部位を活用した「ちがさき牛ホルモン」等の商品を開発し直売所等で販売。
- ・売上高 : 3,443万円 (H29)
- ・雇用者数 : 1名 (H29)



ちがさき牛のパストラミ



ちがさき牛の一夜干し

【取り組むに至った経緯】

- 交雑牛の精肉販売は、部位による需要の偏りがあるため、需要の低い部位をどのように販売していくかが課題であった。
- 需要の低い部位を使用した新商品の開発を行うとともに、飼料と水にこだわって肥育している「ちがさき牛」ブランドの確立を図った。

【取組の効果】

- 売上高（新商品等）
349万円 (H25) → 3,386万円 (H29)
- 主な原材料牛飼育頭数
100頭 (H24) → 110頭 (H29)
- 海外展開の状況
輸出先：香港に輸出実績あり。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工方法と価格面で一致する委託製造業者の選定
→委託していた業者と、加工方法、価格を話し合い、条件が一致した。
- 需要の開拓
→宣伝用リーフレットの作成や地元の祭事、イベントへ積極的に参加し、顧客を確保するなど販路を開拓した。また、精肉については地元レストランに対し、その店の料理・調理に適した部位を紹介し販売促進を図った。

【今後の展望】

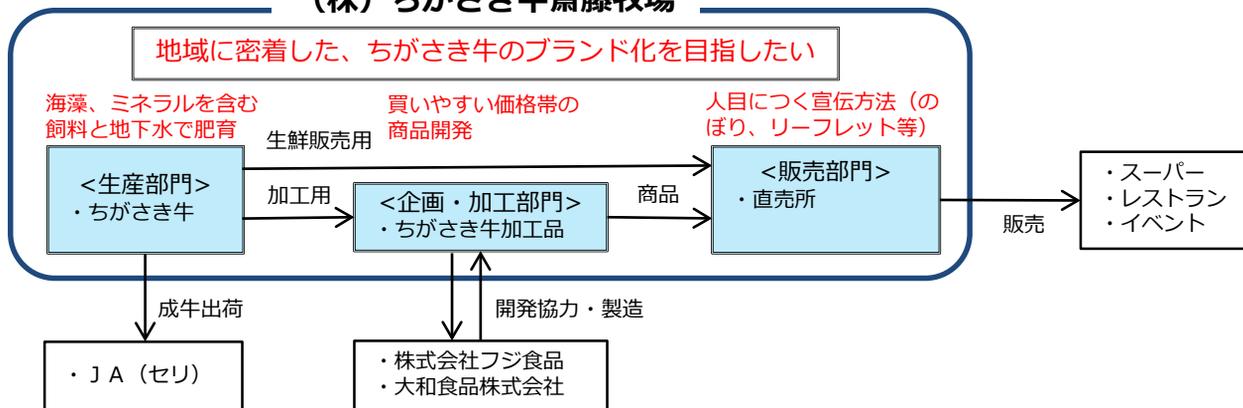
- 「ギフト用大型ローストビーフ」をふるさと納税の返礼品として採用してもらおう等、多様な販売形態を展開していく。
- デパートのイベントへの出店を企画していく。
- 輸出の拡大を検討している。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

(株) ちがさき牛齋藤牧場



ワイン用ぶどうの付加価値向上と企業と連携した都市交流型農業のコラボレーション

総合化事業計画の認定

平成23年5月

奥野田葡萄酒醸造株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山梨県甲州市
- ・代表者 : 代表取締役 中村 雅量
- ・取組内容 : ワイン用ぶどうを活用し、コンフィチュール、ピューレを製造・販売。
(特徴) 農業体験者にワインに合う料理(ランチ)を提供。
- ・売上高 : 5,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 4名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://web.okunota.com/>
<https://www.facebook.com/okunotawinery>



コンフィチュール



ランチ

【取り組むに至った経緯】

- 平成10年に遊休農地解消のため農業生産法人を設立してワイン用ぶどうの栽培を開始した。
- 現状の栽培面積では収益の拡大に限界を感じ、圃場をステージにした新たな取組として農業体験者を受け入れる都市交流型農業の事業を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 農業体験希望者の確保
→上場企業と協定を結び、社員が農業体験を行う「企業農園づくり」の取組を開始した。
- 高品質な原料ぶどうの生産
→農業体験を行う上場企業と連携し、ICT農業によるぶどうの高品質化を図った。
- 加工品の販売先の確保
→農業体験参加者等への販売。

【取組の効果】

- 売上高
2,500万円 (H23) →5,500万円 (H29)
- 雇用者数 (パートを含む)
3名 (H22) →4名 (H29)
- 都市交流型農業体験者
約1,200人 (H29)
- 主な原材料生産面積 (ぶどう)
1.5ha (H23) →1.5ha (H29)

【今後の展望】

- 企業と連携した交流イベントの充実を図る。
- 高品質な原料を用い、醸造経験を活かして個性のあるワインを製造する。

【活用した支援施策】

- (山梨県) やまなし農業ルネサンス総合支援事業(加工設備) (H25)

(事業体制図)

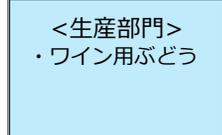
奥野田葡萄酒醸造(株)

ワイン用品種のぶどうを使用した世界に通用する国産ワインづくりで遊休農地を解消し、農業を志す若者の受け皿になりたい!

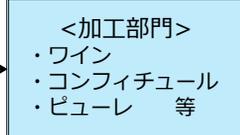
農業生産法人を設立し、ICT農業によるワイン用ぶどう栽培

ワイン醸造会社、海外研修、醸造試験場の経験で技術習得

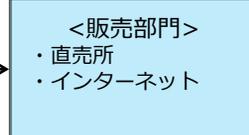
会員制度により、ワインづくりのストーリーを消費者と共有



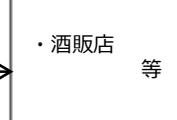
加工用



商品



販売



企業農園・農業体験

- ・企業農園づくり
- ・農業体験受け入れ

環境問題に取り組む上場企業と協働

農業体験時のランチ提供

国産スモールフルーツを活用した 新飲料等の商品開発と販路拡大！

総合化事業計画の認定

平成26年2月

有限会社農業法人清里ジャム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山梨県北杜市
- ・代表者 : 代表取締役 佐野間 芳樹
- ・取組内容 : 地域に点在する耕作放棄地を再生し、
(特徴) スモールフルーツを栽培。それらの
スモールフルーツを原材料とした新
飲料等の商品開発と販路拡大。
- ・売上高 : 3,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 9名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.kiyosatojam.com>



開発したコーディアル



開発した超低糖度ジャム



原材料スモールフルーツの
1種 ブラックカシス

【取り組むに至った経緯】

- 国内では、生産量が少なく極めて珍しいスモールフルーツ（ブラックカシス、グーズベリー等）は、アントシアニン等の栄養素が豊富に含まれ、抗酸化力に優れていることに着目。
昨今の健康ブームの中、これら有効性が認知され、魅力的な商品を開発することで、新たな需要に繋がると発起。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 栽培技術の確立と生産量の安定確保
→山梨県農政部の指導を受けながら研究を進め、栽培技術を確認。八ヶ岳南麓に新たな圃場を確保するとともに、ラズベリー研究会や新たに連携する生産農家からの調達により生産量を確保。
- 素材を活かした加工技術の確立
→砂糖を極力抑え、凝固剤を使用せず、よりフルーティー・フレッシュな味わいに仕上げる。
- 市場の開拓
→展示会・商談会等に参加するなど、積極的なプロモーションを実施。

【取組の効果】

- 売上高（新商品）
0円 (H25) → 660万円 (H29)
- 商談会等を通じ、大手企業やホテルと取引を開始。
- 「超低糖度ジャム」が、第15回日本農業新聞一村逸品大賞前期優秀賞受賞。
- 「やつがたけ800mトマトケチャップ」が、フード・アクション・ニッポンアワード2018「入賞」100産品に入選。

【今後の展望】

- 朝食の主役のジャムとなるべく、より一層、告知とプロモーションを実施し、商品の訴求を図る。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化ネットワーク活動推進交付金（商品開発・加工機器整備）(H26)
- （中小企業庁）ものづくり・商業・サービス・革新補助金 (H26)

(事業体制図)

有限会社農業法人清里ジャム

農業から加工生産・販売まで、作り手の顔が見える形で「美味しい幸せ」を届けたい！

耕作放棄地を活用した
生産の拡大

自社の有する技術と新たに導入し
た製造機器を活用し新商品開発

大手企業・リゾートホテルとネットワークを構築

<生産部門>
・スモールフルーツ
(ベリー類、カシス類等)

加工用

<加工部門>
・超低糖度ジャム
・コーディアル
等

商品

<販売部門>
・直営ショップ
・インターネット
等

販売

・リゾートホテル
・大手デパート
・女性向け通販会社
・サービスエリア
等

協力生産者

パッケージデザイン

販売促進

・八ヶ岳南麓ラズベリー研究会

・Meadowscape

・(株)星野リゾートリゾナーレ八ヶ岳
・フェリシモ

自社農産物を有効活用！

直販・直営カフェ・加工品開発による事業拡大

株式会社くだもの厨房フクヨシ

<事業者の概要>

- ・所在地：山梨県山梨市
- ・代表者：代表取締役 原 義盛
- ・取組内容：山梨県牧丘の特産物である巨峰を中心に果物を生産し、ピューレ等を製造・販売。果物を活用したメニューを直営カフェにて提供。
- ・売上高：4,000万円 (H29)
- ・雇用者数：10名 (H29) (パート含む)
- ・URL：http://www.hara-fruits.com/



オーチャードカフェ



果実加工品

【取り組むに至った経緯】

- 牧丘ブランドの巨峰を中心とした果物栽培や、道の駅での農産物直売所、笛吹川フルーツ公園内の「オーチャードカフェ」の運営を実施する中、イトインにより顧客の購買意欲を高めることで、販売の拡大を着想した。
- 個人経営による農業経営に限界を感じ、法人化による事業拡大に取り組んだ。

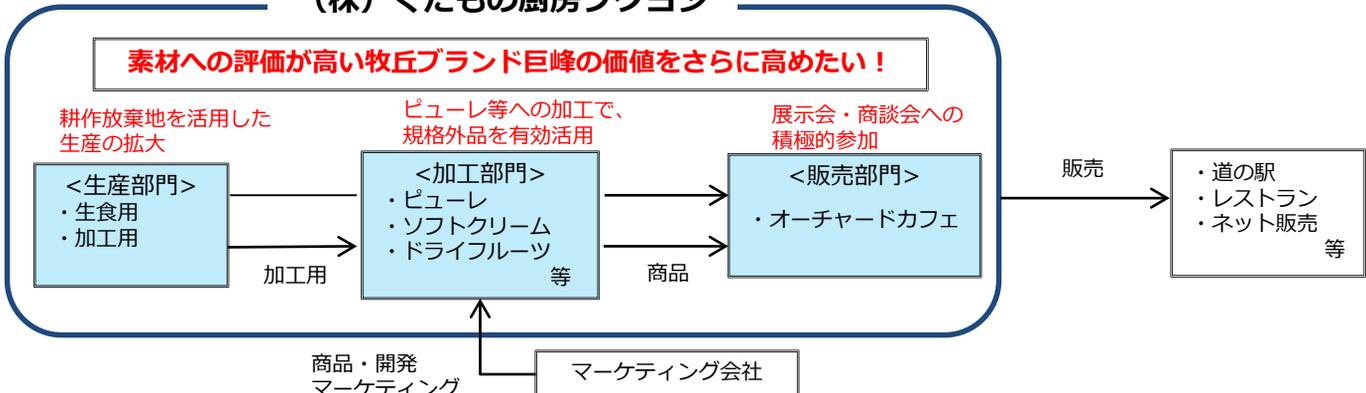
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ぶどう等の規格外品の有効利用
→加工施設を整備してピューレ等の加工品を製造。乾燥機を導入しドライフルーツを製造。
- 直営カフェにおけるメニューの開発
→自家生産のピューレ等を使用した「ソフトクリーム」「スイーツ」「フルーツカレー」を開発し、販売を行った。
- 加工品の販路拡大
→展示会・商談会に積極的に参加。自社ホームページによるネット通販サイトを開設した。

(事業体制図)

(株) くだもの厨房フクヨシ

素材への評価が高い牧丘ブランド巨峰の価値をさらに高めたい！



【取組の効果】

- 売上高
480万円 (H22)
→4,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
1名 (H22) →10名 (H29)
- カフェ年間来店者数
約80,000人 (H29)
- 果樹生産面積
60a (H22) → 70a (H29)

【今後の展望】

- 平成29年4月に直営カフェの2号店、平成30年8月に3号店がオープンしたことから、売上げ増加を図る。
- スイーツ、料理の原料としてピューレをホテル、レストラン等向けに販売を拡大する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H24)

遊休農地を解消して特産果実で地域を元気に 通年販売を目指した農産物加工への挑戦

総合化事業計画の認定

平成23年5月

有限会社マルサフルーツ古屋農園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山梨県笛吹市
- ・代表者 : 代表取締役 古屋 貞一
- ・取組内容 : 山梨県特産の百目柿・もも・ぶどうを
(特徴) 活用し、干し柿等を製造・販売。
カフェを併設している直売所等で提供。
- ・売上高 : 5億円 (H29)
- ・雇用者数 : 25名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.marusa-f.co.jp/>



あんぼ柿



マルサマルシェ
(カフェ併設直売所)

【取り組むに至った経緯】

- 桃農家の高齢化により「日本一の桃の里」と呼ばれる一宮地域の桃の畑が減少している状況にショックを受け、遊休農地を借りて化学肥料不使用、低農薬の果樹生産を開始した。
- 所得・雇用の安定等を目的に通年販売できる加工事業に着目し、平成23年から干し柿の製造に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 干し柿の生産性や品質の向上
→補助事業を活用して加工機器を整備した。
- 内容量やパッケージの検討
→山梨産をアピールする包装のデザインにこだわった。
- 販売先の確保
→カフェを併設した直売所「マルサマルシェ」を整備して集客の拡大を図るとともに、青果の取引先である全国のスーパーで販売した。

【取組の効果】

- 売上高
2億1,000万円 (H21)
→5億円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
9名 (H21) →25名 (H29)
- マルサマルシェ年間来店者数
約13,000人 (H29)
- 果樹生産面積
6.2ha (H21) →9ha (H29)

【今後の展望】

- 遊休農地を解消するため、就農希望者等を受け入れて、次世代の担い手を育成する。
- 集客の拡大を目指して、マルサマルシェでイベントを開催していく。

【活用した支援施策】

- (山梨県) やまなし農業ルネサンス総合支援事業 (加工施設) (H23)

(事業体制図)

(有) マルサフルーツ古屋農園

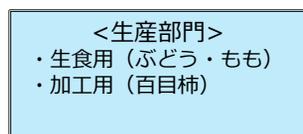
遊休農地を解消して特産の果実で地域を元気にしたい!

一枝一実農法と化学肥料不使用、低農薬農法

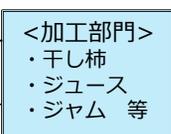
生産と品質の向上を図るため、補助事業を活用して加工機器を整備

観光客向けにカフェを併設した直売所を整備

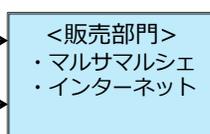
贈答用商品の充実



加工用



商品



販売

・デパート
・スーパー
等

柿生産者

原料供給

故郷はワイン用葡萄の栽培好適地 ゼロからのワイン造りが地域を動かす

総合化事業計画の認定

平成23年7月

楠わいなり一株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長野県須坂市
- ・代表者 : 代表取締役 楠 茂幸
- ・取組内容 : 自社生産のワイン用ぶどうを自社ワイナリーで醸造し、ワイナリー併設の直売所等で販売。
- ・売上高 : 5,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 15名 (H29) (非常勤を含む)
- ・URL : <http://www.kusunokiwinery.com/>



楠 代表

【取り組むに至った経緯】

- ワイナリーの開設を目指して就農を決意し、豪州アデレードの大学院でぶどう栽培とワイン醸造を学ぶ。
- ワイン用ぶどうの栽培好適地である須坂市の就農者支援制度を活用して営農を開始した。

【取組の効果】

- 売上高 800万円 (H21) → 5,000万 (H29)
- 雇用者数 0名 (H21) → 15名 (H29)
- 北信州で4つ目のワイナリーとして須坂市の観光PRに寄与

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 売上向上のためのワインの高品質化等 → ワインの高品質化と多様な商品製造のため、製造設備を導入した。
- 資金調達と人気品種の栽培面積の拡大 → 出資者を募集するとともに、スーパーL資金や須坂市の補助事業を活用した。

【今後の展望】

- 地元観光資源との連携で地域活性化を図る。
- さらなる高品質化と多様な商品の生産に取り組む。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業総合推進事業(商品開発等) (H23)
- 須坂市地域力創造ブランド化促進事業(醸造所、販売所) (H23)
- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工施設) (H23)

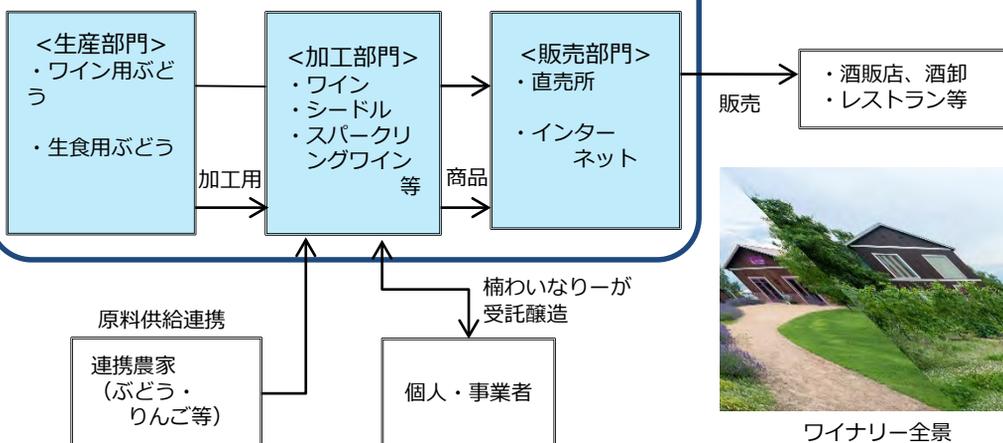
(事業体制図)

楠わいなり一(株)

栽培好適地である須坂市で、ワイン用ぶどうの栽培、醸造、直売、観光客誘致まで連携して地域を活性化したい!

豪州の大学院でぶどう栽培とワイン醸造について学ぶ

ワイナリーにショップを併設し、観光客を誘致



販売



ワイナリー全景



ショップの様子

気軽に農業体験が楽しめる憩いの場を提供！ 地域資源ブルーベリー「森のサファイア」をブランド化 株式会社未来農業計画

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長野県長野市
- ・代表者 : 代表取締役 松田 淳
- ・取組内容 : 特産のブルーベリーを活用してコンフィチュール等の製造・販売。
(特徴) コンフィチュール等の製造・販売。
観光農園も運営。
- ・売上高 : 4,200万円 (H30)
- ・雇用者数 : 15名 (H30) (非常勤含む)
- ・URL : <http://www.morinohatake.co.jp/>



コンフィチュール
3種



【取り組むに至った経緯】

- 自身の目指す「100年続く農業」を実現するために平成19年に就農し、長野県が生産量日本一であるブルーベリーを管理しやすいポット栽培法で生産して22年からはコンフィチュールの製造・販売開始。
- ハイヒールでも楽しめる観光農園を整備し、見晴台を設置するなどして拡大している。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 栽培技術と加工品製造の知識
→農業技術、資材調達等について様々な資料を調べ、必要な技術等を独自に取得した。
- 販路の確保と知名度アップの手段
→モンドセレクションの受賞により知名度が向上し、商品の競争力が高まった。
- 一定の収入を得るまでに期間を要するという果樹栽培特有の課題への対応（就農時における資金調達）
→認定農業者となり、制度資金等を活用した。

【取組の効果】

- 売上高
500万円 (H22) → 4,200万円 (H30)
- 雇用者数 (栽培・加工)
2名 (H22) → 10名 (H30)
- 須坂市観光課、観光協会のPR活動に寄与

【今後の展望】

- ポット栽培のブルーベリーの伸長に対応し、耕作放棄地や山林を活用して栽培地を拡大する。
- 地元の観光資源と連携して地域活性化を図る。
- 高品質商品の輸出展開を目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(販売施設) (H23)
- (農林水産省) 6次産業総合推進事業(新商品開発・販路開拓) (H24)
- (農林水産省) 6次産業化推進支援事業(新商品開発・販路開拓) (H25)

(事業体制図)

(株) 未来農業計画

気軽に農業体験が楽しめる憩いの場を提供したい！

- ・管理が容易なポット栽培
- ・ハイヒールでも収穫体験ができる観光農園

- 砂糖使用量を大幅に削減し、素材を活かした高級ラインの商品づくり

- 高品質追求により大手青果物販売企業と指定農場契約

<生産部門>
・生食用
・加工用
・観光農園用

加工用

<加工部門>
・コンフィチュール
・ジュース
・パン、ケーキ等

商品

<販売部門>
・直売所
・インターネット

販売

- ・百貨店
- ・カタログ販売
- ・通販等

加工業者

一部商品
委託製造連携

手間をかけた良質なチキンを その日のうちに消費者へ

総合化事業計画の認定

平成24年5月

株式会社チキンハウス青木養鶏場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 静岡県富士宮市
- ・代表者 : 代表取締役 青木 ミヨ子
- ・取組内容 : 手間をかけて加工した鶏肉商品を新
(特徴) 鮮なまま多様な販路で販売。
- ・売上高 : 1億9,300万円 (H29)
- ・雇用者数 : 21名 (H30) (パート含む)
- ・URL : <http://aokiyoukei.com>



炙りチキン



本社兼直営店舗

【取り組むに至った経緯】

- 鶏肉の販売価格低下に対し経営の再建を検討していたところ、小規模ながらレストランを経営し黒字化している同業者を視察したことを契機に、自社加工・販売に乗り出すことを決意。
- 鶏肉商品を新鮮で安全な状態で消費者に届け、付加価値を高めることを目的に、加工・販売部門を平成20年に分離し設立。

【取組の効果】

- 売上高
1億2,600万円 (H23)
→ 1億9,300万円 (H29)
- 雇用者数
15名(H23)→21名(H30)
- 主な食用鶏の出荷羽数
(自社ブランド「さわやか富士の鶏」)
4万羽(H23)→6.4万羽(H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 良質な商品への加工
→手作業による丁寧な処理で、細胞組織を傷めず良質な鶏肉商品に加工。
- 異業種との販売ネットワーク
→商品を開発し販売する中で、居酒屋、ホテル、レストラン等の異業種とネットワークを構築し、販路の拡大につなげた。

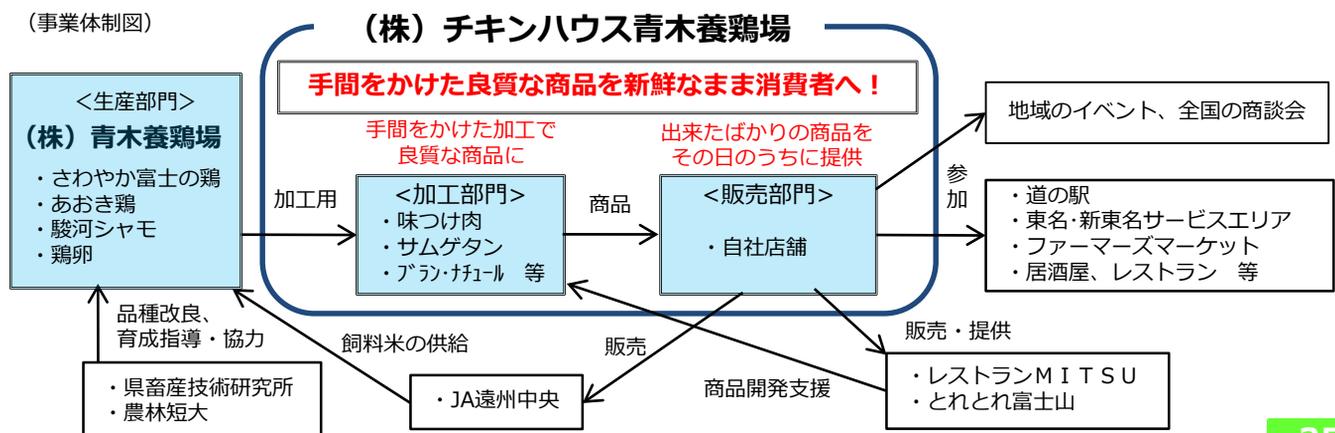
【今後の展望】

- 光熱費を削減するため、鶏舎に太陽光パネルを設置しコストの低減を図り、安価で良質な鶏肉を供給する。
- アジア地域を主とした海外展開を目指す。

【活用した支援施策】

○なし

(事業体制図)



美味しい！その笑顔のために 本場ドイツ仕込みのハム、 ソーセージ等への加工、販売

総合化事業計画の認定

平成26年2月

有限会社池多ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地：富山県富山市
- ・代表者：代表取締役社長 村田 勝己
- ・取組内容：自社産牛肉を用いて、本場ドイツ仕込みの生ハム等の食肉加工品を製造・販売。
- ・売上高：1億9,600万円（H29）
- ・雇用者数：8名（H29）
- ・URL：http://metzgerei-ikeda.com/



池多ファーム直売店



乾燥熟成ビーフ



ビーフリエット

【取り組むに至った経緯】

- 自社の美味しい牛肉を直接消費者に届け、消費者の評価を直に聞きたいという思いと、経営の多角化の観点から、平成17年に直売部門と加工部門を設け、本場ドイツ仕込みのソーセージ等食肉加工品の製造・販売を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 食肉加工品の製法
→知人の食肉加工店で製造技術等を習得した。
- 加工施設整備のための資金調達
→日本政策金融公庫の制度融資及び国の補助金を活用した。
- 郊外にある店舗の認知度向上
→HPやブログでPRし、顧客を獲得した。
- 自社牛肉に対するイメージアップ
→自給粗飼料により肉質の向上を図り、各種コンクール等での成果をPRに活用した。

【取組の効果】

- 売上高
1億6,700万円（H24）→
1億9,600万円（H29）
- 雇用者数
7名（H24）→8名（H29）
- ドイツで行われるハム、ソーセージの最高峰のコンテストにて金賞を受賞

【今後の展望】

- 新たに整備した加工兼直売所を拠点に事業の拡大を図る。
- 商品アイテム数を増やして加工・直売部門の売上高を拡大させ、更なる収益の向上を目指す。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化ネットワーク活動交付金（加工・販売施設）（H25）

（事業体制図）

（有）池多ファーム

本場ドイツのコンクールで金賞を獲得した自慢のハム、ソーセージを消費者へ直接販売したい！

自社生産飼料により
良質な牛肉を生産

岩塩やスパイス、ハーブはドイツから
輸入した本場仕込みの製法

HPやブログで自社製品や店舗をPR

<生産部門>
・精肉用
・加工用

精肉用
加工用

<加工部門>
・乾燥熟成ビーフ
・生ハム、サラミ等

商品

<販売部門>
・直売所
・インターネット

販売

・百貨店
・レストラン
等

アドバイザー

技術支援

商品開発

関係機関・団体



生ハム、サラミ

幹線道路から一目でわかる桃色の建物

ランチや桃のスイーツ、 ジュースを提供する農園カフェ

総合化事業計画の認定

平成23年5月

農工房長者株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地：富山県砺波市
- ・代表者：代表取締役 林 美佐雄
- ・取組内容：自社産桃等を活用したスイーツや（特徴）ジュースを製造・販売。有機栽培米等を使ったランチメニューを提供する農園カフェも運営。
- ・雇用者数：21名（H29）（パート含む）



カフェランチメニュー



フルーツのパフェ

【取り組むに至った経緯】

- 昔食べた美味しいものを自らつくりたいとの発想で、平成13年に有機栽培や自然農耕を開始した。
- 稲作中心の経営から、平成19年に桃の生産を開始し、規格外品の有効活用を図る目的でスイーツを開発、イトインコーナーでの販売といった複合経営への転換により経営の改善を図った。
- 平成27年、有機栽培米や野菜を使ったランチメニューやスイーツ・ジュースの提供を行う農園カフェを開設した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 規格外の桃の高付加価値化を目指した商品開発 → スイーツに加工することで付加価値が向上した。
- 加工原材料である桃の安定生産 → 普及指導員との連携により栽培技術を習得した。
- 年間を通じた商品提供 → ブルーベリー、無花果、イチゴ等の果物の生産品目を拡大し、年間を通して加工原料を確保することができる体制にした。

【取組の効果】

- 農園カフェ年間来場者数
0人（H22）
→ 約28,000人（H29）
- 雇用者数
3名（H22）→ 21名（パート含む）（H29）
- 果物生産
桃 24本（H19）→ 100本（H29）
ブルーベリー 100本（H19）→ 310本（H29）
無花果 50本（H19）→ 100本（H29）
柿 0本（H19）→ 30本（H29）
栗 0本（H19）→ 110本（H29）

【今後の展望】

- 栽培する果物等を増やして年間を通じた多種多様な商品を提供する。
- 新設した農園カフェで提供するメニューの更なる充実を目指す。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化ネットワーク活動交付金（加工・販売施設）（H25）
- 富山県6次産業化モデル育成事業（H25）

（事業体制図）

農工房長者（株）

有機栽培で昔食べた「自分が美味しい」と思うものをつくりたい！

普及指導員との連携で有機等の栽培技術を習得

果実の一部は地元メーカーに委託加工

幹線道路から判別しやすいよう桃色の建物にしたカフェで集客のほか通販や観光農園も運営

販売

・生協
・道の駅
・スーパー
等

<生産部門>
・生食用
・加工用

加工用

<加工部門>
・スイーツ
・ジュース
・ランチ 等

商品

<販売部門>
・直売所
・レストラン
・インターネット

生産技術支援

商品開発・製造技術支援

農林振興センター

菓子製造業者
飲料水製造業者



カフェジュース

<事業者の概要>

- ・所在地：富山県氷見市
- ・代表者：代表取締役 南條 重一
- ・取組内容：地域在来種の梅を梅干し等に加工し、
(特徴) 梅の木オーナー制度等で顧客を獲得しながら販売。
- ・売上高：2,200万円 (H29)
- ・雇用者数：6名 (H29)
- ・URL：http://www.himiinazumiume.jp/



梅加工品

【取り組むに至った経緯】

- 昭和24年に稲積地区で発見された肉厚の実で、小さな種という特徴をもつ在来種の稲積梅を後世に残したいという思いが高まった。
- 農家の高齢化などにより、中山間部で発生する耕作放棄地解消のため、梅を植え、梅林化して荒廃する農地を再生するとともに、生産者の減少で衰退していた稲積梅を復活させた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 生産が拡大する梅を活用した多様な商品開発
→県内スーパーや首都圏アンテナショップでのマーケティングを実施し、食品製造業者とのコラボ商品（飲料・菓子等）を開発した。
- 商品の販路開拓と後継者の育成
→マスコミやイベント開催で知名度を向上させ、ギフト用や学校給食用等の販売チャンネルを拡大するとともに、梅の木オーナー制度を導入するなど安定した顧客を獲得した。
- 収益性を改善したことから、後継者の育成、定着に向けて組織体制を強化した。

【取組の効果】

- 売上高
1,100万円 (H22) → 2,200万円 (H29)
- 梅生産量
12.5 t (H22) → 25.0 t (H29)
- 平成23年に直売所を氷見市内にオープン

【今後の展望】

- 紫蘇梅や菓子、ジェラート等の新商品を開発する。
- 首都圏や中京圏への販路拡大及び東アジアへの輸出を行う。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進支援事業（商品開発）（H25）

(事業体制図)

氷見稲積梅(株)

地域再生の切り札である在来種の梅を後世に残したい！

エコファーマーの認定を受け、他産地と差別化

マーケティング調査と食品製造業者との連携

梅の木オーナー制度によるリピーターの獲得

<生産部門>
・生販売用
・加工用

<加工部門>
・梅干し
・紫蘇 等

<販売部門>
・直売所
・スーパー 等

販売

- ・JA
- ・道の駅
- ・スーパー
- ・生協
- ・小売
- ・飲食店 等

<委託加工>
・飲料水
・梅酒
・菓子 等

飲料製造会社、酒造会社、お菓子屋等



「氷見乙女ピンクタイプ」
(清涼飲料水)



直売所「氷見安心食品」



新商品「梅の精」
(くずきり)

感動してもらえる魚を消費者へ！ 鮮度維持にこだわった海の6次産業化

総合化事業計画の認定

平成25年5月

かどしまていち

株式会社鹿渡島定置

<事業者の概要>

- ・所在地 : 石川県七尾市
- ・代表者 : 代表取締役 酒井 秀信
- ・取組内容 : 鮮度維持の先進技術を活用して、消費者等に魚を直接販売。干物等の加工にも取り組む。
- ・雇用者数 : 19名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.nanaonet.jp/~kadoshimateichi/>



普段の定置網漁の様子



(株)鹿渡島定置の皆さん

【取り組むに至った経緯】

- 年々進む漁価の低迷という問題を解決するため、「神経締め」等の鮮度維持に関する先進技術を導入し、付加価値向上と販路拡大の取組を推進している。
- 平成23年に、獲った魚を自ら加工・販売する6次産業化を企画し、取組を開始した。その翌年には加工施設と販売施設を兼ねた「魚工房 旬」を開設し、取組を一層拡大した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 「神経締め」技術の習得
→日本でもいち早く「神経締め」技術を取り入れた漁港に社員を派遣した。練習を重ね、社員全員が神経締め技術を習得した。
- 漁業従事者の高齢化
→「見て覚える」という旧来の漁業の指導法ではなく、技術や理論をマニュアル化することで、若者にも働きやすく魅力ある職場を整備し、雇用の定着を図った。

【取組の効果】

- 雇用者数 (パート含む)
16名 (H24) → 19名 (H29)
- 若手新規就業者の定着
→社員の平均年齢は36歳。地元女性との結婚も多く、若者の地域への定住化にも大きく寄与。

【今後の展望】

- 魅力ある加工品づくりを進めていくことで、雇用の創出等による地域の活性化に取り組んでいく。
- 海外から多くの研修生を受け入れることで、国内外への定置網漁技術の更なる普及を推進していく。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 水産関係民間団体事業 (沿岸漁業リーダー・女性育成支援事業) (H26)
- (一社) 農林水産業みらい基金 (H28)

(事業体制図)

(株) 鹿渡島定置

獲れた魚を新鮮なまま消費者の元へ届けたい！

船上で獲れた魚に「神経締め処理」を施すことで鮮度を保ったまま港へ輸送することが可能に。

徹底した衛生管理の下、干物など30種類以上の加工品を生産。

買い物が困難な高齢者のために、軽トラによる移動販売も実施しており、地域の活性化にも大きく寄与。

「海水シャーベット氷」を使用しているため、鮮度を保ったまま出荷。

<生産部門>
・魚
・海藻 等

<加工部門>
(魚工房 旬)
・海藻(アカモク)加工品
・干物 等

<販売部門>
・直売所
・移動販売
・インターネット通販

地元直売所
飲食店
消費者 等

販売

定置網漁の技術普及

研修生として参加

台湾

郷土の美しい農村風景を残したい！ 地域の活性化に向けて～地ビール製造～

総合化事業計画の認定

平成23年7月
平成30年2月

有限会社わくわく手づくりファーム川北

<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
- ・取組内容：地域で生産した六条大麦や小麦を活用（特徴）して地ビールを製造。JR駅構内等で販売し、輸出も実施。
- ・売上高：1億9,300万円(H29)
- ・雇用者数：13名(H29)
- ・URL：<http://wkwkfarm.com/>



ホップの収穫



麦秋

【取り組むに至った経緯】

- 「地元の美しい農村風景を残したい。農業による地域おこしや若者の働く場所を確保したい。」という想いから、地場産業を創造するため、農業法人を設立した。
- 北陸の気候に適した六条大麦を活用した、麦芽製造による差別化に着想して、平成23年から商品開発を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 六条大麦による麦芽製造技術の確立と高付加価値化
→県や地元の大学と連携して、GABAの値が安定する発芽方法を研究した。
- 競合する商品との差別化
→副原料に地元の小麦を活用したビール（グランアグリ）を開発し、新幹線車内やJRの駅構内で販売するため、（株）ジェイアール東日本商事と事前にデザインの開発やマーケティングを開始した。

【取組の効果】

- 売上高
4,800万円(H22) → 1億9,300万円(H29)
- 雇用者数 8名(H22) → 13名(H29)
- 醸造量 18kl(H22) → 190kl(H29)
- 海外展開の状況
輸出先：シンガポール・香港・台湾・アメリカ（サンフランシスコ・ニューヨーク・サクラメント・ホノルル）
- 6次産業化優良事例表彰
「食料産業局長賞」受賞(H29)

【今後の展望】

- ホップを自社栽培し、純国産の地ビール製造を目指す。
- 六条大麦の麦芽使用率を高め、全商品に地元産六条大麦の麦芽を使用する。
- 日本の食品を高く評価する海外の国々への輸出を増加させる。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工施設）(H23)
- （農林水産省）6次産業化推進事業（新商品開発）(H26)
- 石川県活性化ファンド（輸出）(H27)

（事業体制図）

（有）わくわく手づくりファーム川北

郷土の美しい風景を残すため、農業で町を活性化したい！

休耕田を活用し、北陸の気候に適した六条大麦を栽培

産学官連携による六条大麦の発芽方法を研究開発

年に4回特別価格で販売する会員制通信販売によりファンを獲得

<生産部門>
・加工用

<加工部門>
・金沢百万石ビール
・グランアグリ

<販売部門>
・直売所
・レストラン等

販売
・北陸新幹線内
・JR東日本管内
・金沢駅 等

輸出
・シンガポール
・香港・台湾
・アメリカ

地元大学
工業試験場

商品開発
製造技術支援

デザイン開発

地元企業
JR東日本商事

連携

・地元大学

里芋との出会いは土地の神様との出会い！ 乳製品アレルギーに対応する里芋スイーツ

総合化事業計画の認定

平成23年5月

SFV生産農場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福井県大野市
- ・代表者 : 建石 正治
- ・取組内容 : これまで未利用であった上庄里芋の
(特徴) 親芋を活用したクラッシュゼリータイプの里芋スイーツの製造・販売。
- ・売上高 : 1,050万円 (H29)
- ・雇用者数 : 6名 (H29) (非常勤含む)
- ・URL : <http://www.mitene.or.jp/~sfvfarm/>



ルビーロマンと上庄里芋のコラボスイーツ 《ロマンムーアン》

【取り組むに至った経緯】

- でん粉がもち米に近く、限られた土地でしか栽培できない上庄里芋に着目した。
- 低カロリーで食物繊維が豊富であり、乳製品アレルギーの人にも安心して食べられるという里芋の特色を活かし、平成21年にアレルギーフリーの商品開発・販売を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 新商品の販路開拓及び全国展開できるパッケージデザイン。
→地元企業やメディアの協力で試食会やアンケート調査を行い、販路拡大やパッケージ開発を実施した。
- 積極的に都市圏の商談会へ参加し、百貨店等への販路拡大を実現した。

(事業体制図)

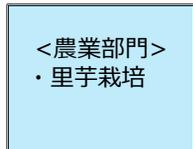
S F V生産農場

全ての製品で赤ちゃんからお年寄りまでを対象としたものを作りたい！

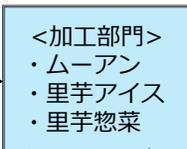
越前の奥地で栽培可能な
でん粉含有量が高い上庄
里芋を生産

J A全農いしかわと連携
し高級ブドウを使用した
里芋スイーツの開発

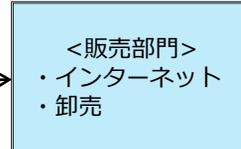
安全・安心を重視する顧客
を持つ生協ルートを中心に
販売



加工



商品



ルビーロマンの供給

石川県のぶどう園

福井梅の供給

福井県の梅農家

- ・直売所
- ・生協
- ・百貨店 等



アレルギー特定原材料7品目ゼロの「みんなの里芋アイス」もあります

頑固に守り育ててきた梅を活かしたい！ 「紅映梅」を使った頑固な梅酒製造

総合化事業計画の認定

平成25年3月

株式会社エコファームみかた

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福井県三方上中郡若狭町
- ・代表者 : 代表取締役 新屋 明
- ・取組内容 : 自社生産及び地元産の梅「紅映」(べにさし)を使った甘くない梅酒及び梅果汁飲料の製造・販売。
- ・売上高 : 8,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 8名 (H29) (非常勤含む)
- ・URL : <http://benichu.net/>



商品 : BENICHU



贅沢果汁セット

【取り組むに至った経緯】

- 近年のライフスタイルの変化により、自社で生産する梅「紅映」(べにさし)を用いた梅酒の売上が鈍化していることから、平成23年に新コンセプトの梅酒開発に着手した。
- 平成25年には、従来の梅酒のイメージを逆にとり、梅の特徴である酸味を引き出したパンチの効いた高アルコール度数の梅酒販売を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 原料である紅映梅の安定確保
→ 2年間の保存が可能な冷凍保存技術の確立と地元産「紅映梅」の安定供給を図るため、地元JAとの連携を行った。

【取組の効果】

- 売上高 (梅加工品)
1,800万円 (H20) → 6,500万円 (H29)
- 雇用者数 (梅加工部門) (非常勤含む)
5名 (H20) → 8名 (H29)

【今後の展望】

- 「紅映梅」を活用した、新商品の開発、販売を行う。(BENICHUのシリーズ化、ノンアルコール飲料等)
- 付加価値のある新商品(機能性表示食品、ノンアルコール飲料含む)の開発、販売を行う。
- 甘み、とろみを特徴とした梅酒及び熟成香をつけた樽梅酒の開発に取り組み、中国や東南アジア市場への販路拡大を行う。

【活用した支援施策】

- 福井県中小企業団体中央会革新的なものづくり・商業・サービス開発支援補助金(加工機械) (H28)
- 6次産業化ネットワーク活動交付金(新商品開発・販路開拓) (H29)

(事業体制図)

(株) エコファームみかた

甘い梅酒を好まない方にもパンチの効いた梅酒を飲んでもらいたい!

地元産紅映梅確保のため、地元JAと連携

<農業部門>
・梅栽培

加工

従来のイメージを覆す酸味を強調した商品開発

<加工部門>
・梅酒
・梅飲料等

商品

クラウドファンディングを活用し、資金と顧客を獲得

<販売部門>
・直売所
・インターネット
・卸売

販売

福井県内
・小売店
・道の駅
東京、大阪
・百貨店
等

商品開発・
経営指導支援

わかさ東商工会



梅果汁飲料
BENIサイダー



製造加工スタッフ

豚一匹を余すことなく商品化！ 飼育にこだわったブランド豚の直接販売

総合化事業計画の認定

平成23年5月

有限会社石川養豚場

<事業者の概要>

- ・所在地：愛知県半田市
- ・代表者：代表取締役 石川 安俊
- ・取組内容：衛生管理を徹底して生産した豚肉を活用（特徴）した加工品の製造・販売。
- ・雇用者数：養豚部門14名、加工販売部門40名
- ・売上高：17億5,000万円（H30）
- ・URL：http://fm-brio.com/



ファーマーズマーケット「ブリオ」

【取り組むに至った経緯】

- 都市近郊の養豚業は周辺住民への配慮から規模拡大が困難であり、飼料高騰などの影響から利益が減少傾向であった。
- 生産から加工、販売の一貫経営により、規模は現状を維持したままでも付加価値を高め、利益率を向上させる6次産業化の取組を決意した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- おいしく安心できる豚肉の生産と加工、直売事業への安定した供給体制の構築
→豚舎の衛生管理を徹底し、飼育する豚の血統を絞り込み、飼料内容を定期的に見直した。
- 直売するための拠点施設の確保
→全ての工程を自社で行うために、新たに拠点施設としてパックセンターを新設した。
- 販売する商品の開発
→同じ商品を販売しているだけでは消費者に飽きられるため、常に新商品を開発している。

(事業体制図)

(有) 石川養豚場

消費者がその価値に納得する商品を
適正な価格で提供したい！

徹底した衛生管理と
トウモロコシ主体の独自
配合飼料により、肉や
脂の付き具合を調整

地元の嗜好に合った
みそ味の商品など土
地柄にマッチした商
品開発

先進的な直売所の事
例調査と全て自社製
品での品揃えにより、
消費者に安心を付与

生産部門
・あいポーク

加工部門
・煮豚等の総菜
・串カツ

販売部門
ファーマーズ
マーケット
「ブリオ」

取引先

商品開発、加工技術支援

【取組の効果】

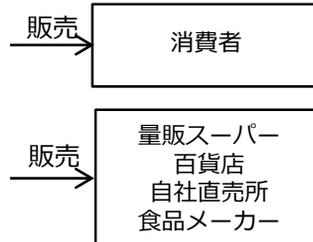
- 売上高
7億500万円（H15）
→17億5,000万円（H30）
- 雇用者数
養豚部門9名（H15）→14名（H30）
加工販売部門15名（H15）
→40名（H30）
- 自己ブランド出荷と加工・販売により
75%強の自社販売体制を構築。
- 自社で価格決定することで、安定的な
経営が可能となった。

【今後の展望】

- 物流を自社で管理し、安心・美味な
豚肉の安定した生産、出荷体制を構築。
- 畜舎を増築し生産頭数を倍増させて、
売上高アップを目指す。

【活用した支援施策】

- なし



串カツ

金時生姜にこだわり、作り続けて70年！ 金時生姜の魅力を引き出す加工品の製造・販売

総合化事業計画の認定

平成23年10月

有限会社木村農園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛知県稲沢市
- ・代表者 : 代表取締役 伊藤 聡美
- ・取組内容 : 豊富な栄養成分と風味の非常に良い
(特徴) 金時生姜を使用した、「金時生姜と桃のドリンクビネガー」を製造・販売。
- ・雇用者数 : 10名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://shougaya.com/>



(金時生姜と桃のドリンクビネガー)

【取り組むに至った経緯】

金時生姜の販売価格は市場中心であり、生産原価に見合った価格になっていないため、経営が不安定であった。数年前から自ら価格が決められる加工品(乾燥粉末、ジャム等)の製造へシフトし、更なる経営の安定を図るため新たな加工品の開発に取り組んだ。

【取組の効果】

- 売上高増加率
114% (H23→H29)
- 雇用者数(パート含む)
8名 (H23) → 10名 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 金時生姜と合う食材での商品開発
→ゆずを使った生姜のドリンクビネガーは一般的に広く市販されているが、他社と違う商品を製造したいという思いから色々な食材で試作をし、桃を使った金時生姜のドリンクビネガーが完成した。
- デパート、百貨店での販路の開拓
→東京、名古屋のデパート等でプロモーション(試飲販売)をしているが、ビネガー専門店がすでに店舗を構えており、単品での販売は難しく、ギフト商品での販売へと見直した。

【今後の展望】

- 海外38カ国の販売先を持つ通販サイトへ掲載することを計画中。
- ベトナム視察に参加し、金時生姜の消費拡大、加工品の海外輸出に挑戦する。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

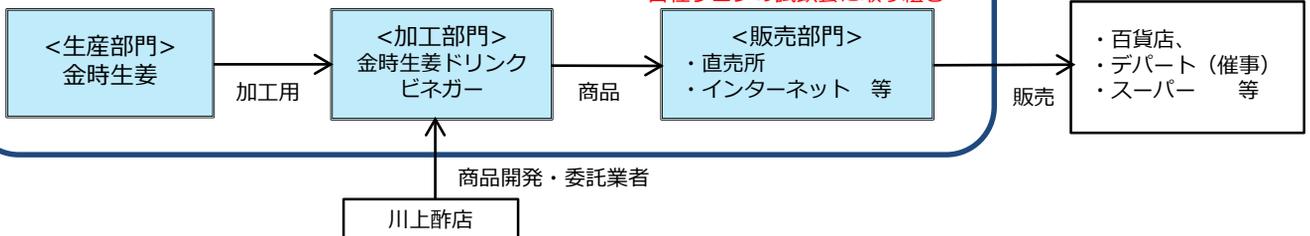
(有) 木村農園

遊休農地を利用して生産した金時生姜を使った加工品で、付加価値を高めたい

耕作放棄地を活用

委託業者と試作を重ね製造

一般消費者向けに農園視察と自社サロンの試飲会に取り組む



愛知県豊田市がワインの産地になれば との思いで初めてワイン造りに挑戦！

総合化事業計画の認定

平成25年6月

須崎大介

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛知県豊田市
- ・代表者 : 須崎 大介
- ・取組内容 : 学生時代の旅行でワインと出会い、
(特徴) 3年間のイタリア修行を経て、帰国
後農家となりワインの製造・販売。
- ・売上高 : 2,876万円 (H29)
- ・雇用者数 : 3名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://azu-azu.sakura.ne.jp/shop.html>

azucca e azucco (アズッカエ アズッコ)



白ワインと赤ワイン



ワイナリー&直売所

【取り組むに至った経緯】

- 愛知県産ワインが作りたいとの夢があり、イタリアでの約3年間の修行の後、地元豊田市で「農ライフ創生センター」を活用し、農地を借りて農家となった。
- 自分の思い描いていた構想が、6次産業化の総合化事業計画の取組と一致していることを教えてもらい取り組むようになった。

【取組の効果】

- 売上高
930万円 (H24) → 2,876万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H24) → 3名 (H29)
- ぶどうの栽培面積
0.5ha (H24) → 1.5ha (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ワイン用ぶどうの栽培
→多くの地域でぶどうが栽培されているイタリアでの経験を糧に、豊田市での栽培を実施した。
→家族での経営を考え、試行錯誤しながら作付面積を調整してきた。
- 販路開拓
→ワイナリーに併設した直売所及びインターネット販売を中心に、百貨店、酒販店や飲食店への卸売りを積極的に行った。

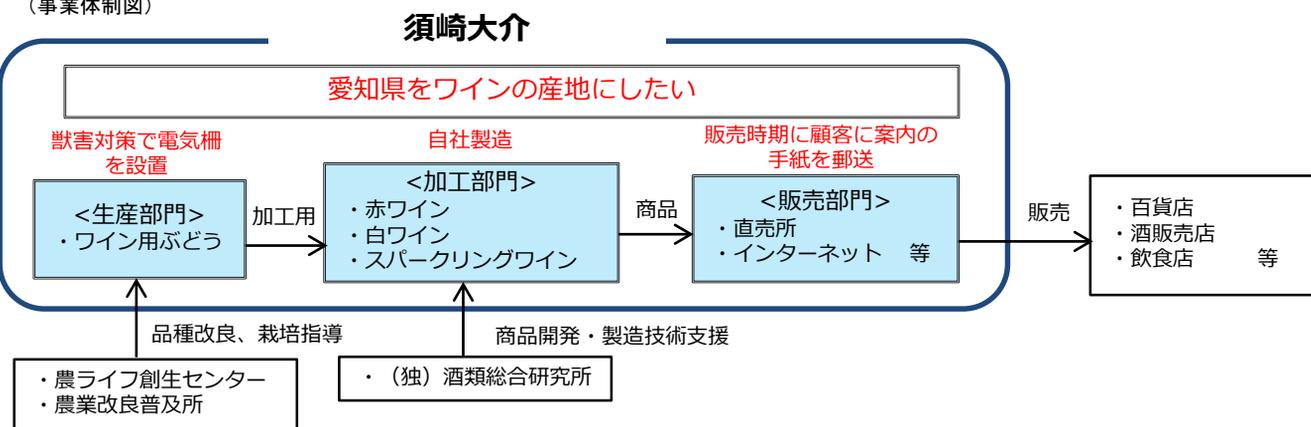
【今後の展望】

- 販売を拡大をするには機械化が必要であり、雇用を増やすには法人化が必要と考え、今後を見据え検討中である。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)



こだわりの卵に新たな付加価値を！ 自社ブランド卵を使用した加工品の 開発・製造・販売

総合化事業計画の認定

平成25年10月

有限会社デリーファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛知県常滑市
- ・代表者 : 代表取締役 市田 眞澄
- ・取組内容 : 自社ブランド「あいちの米たまご」
(特徴) 及び「デリー極みたまご」で作る
プリンやシュークリーム等の製造・
販売。
- ・売上高 : 8億5,092万円 (H29)
- ・雇用者数 : 66名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.dailyfarm.co.jp>
<http://www.coco-terrace.com>



直売所：ココテラスの丘



プリン

【取り組むに至った経緯】

- 餌にこだわった自社ブランド卵であるが、量販店で販売されている他商品との差別化が難しく販売で伸び悩んでいた。
- 更なる販売増加に結びつけられるよう、知名度を高める新商品の開発・販売に取り組む必要性を感じた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工技術の開発
→商品開発は、菓子製造会社、洋菓子店及び厨房機器メーカーと連携し試行錯誤の末に完成。
- 販売方法及び販路開拓
→プリンの販売に関しては販売先を模索していたが、物流(輸送)の際に商品が崩れてしまう可能性があった。
→商品を崩さないために、自社で直売所を開設し販売することとした。

【取組の効果】

- 売上高
6億9,300万円 (H24) →
8億5,092万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
45名 (H24) → 66名 (H29)
- 農家レストラン「レシピヨ」を開業し、直売所の集客力もアップした。

【今後の展望】

- 今後は物流の高いハードルはあるものの、輸出も視野に入れて販路を拡大する。

【活用した支援施策】

- 6次産業化ネットワーク活動交付金(加工・直売所) (H27)
- 農山漁村振興交付金(レストラン) (H29)

(事業体制図)

(有) デリーファーム

餌にこだわった自社ブランドのたまごを使って加工品を作りたい

独自で配合した餌に
飼料米を使用

直売所及び農家レストラン
を建設し販路拡大

<生産部門>
・養鶏業
・生食用
・加工用

加工用

<加工部門>
・プリン
・シュークリーム
・マドレーヌ 等

商品

<販売部門>
・直売所
・農家レストラン
・インターネット 等

販売

・金シャチ横丁内 店舗

餌の改良

・愛知県内の米農家

レシピ開発・試作品

・厨房機器メーカー
・菓子製造会社
・洋菓子店



マドレーヌ



(農家レストラン：レシピヨ)

「高香園」名でのブランド力を高める！ 手摘みの碾（てん）茶・抹茶を活用した 加工品の開発・販売

総合化事業計画の認定

平成25年10月

野場義尊

<事業者の概要>

- ・所在地：愛知県豊田市
- ・代表者：野場 義尊
- ・取組内容：手摘みの碾（てん）茶・抹茶を活用した商品「手摘み抹茶の焼き菓子」「碾茶ふりかけ」の開発・販売。
- （特徴）
- ・売上高：4,537万円（H29）
- ・雇用者数：102名（H29）（パート含む）
- ・URL：http://kokaen-cha.jp/



手摘み抹茶の焼き菓子



碾茶ふりかけ

【取り組むに至った経緯】

- 手摘み栽培のこだわりを持った手法では生産規模の拡大により経営を発展させることは困難と感じていた。
- このため、当園の特徴である旨みの優れた碾茶を活用し、加工品を製造することで売上拡大やブランド力を向上させ、安定的な経営体質を確立することとした。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ブランド化に向けて
→豊田市はお茶産地として他の産地ほどまだ有名になっていないため、屋号の「高香園」でのブランド化を進めることとした。
- 販路開拓
→高香園独自の「ロゴマーク」を作成し、全国キャラバン等の商談会で百貨店バイヤーから見い出してもらった。
- 地域に浸透する取組
→10年前から小学校の総合授業で毎年お茶摘み体験を実施し、豊田のお茶が浸透し始めた。

【取組の効果】

- 売上高
4,205万円（H24） → 4,537万円（H29）
- 中部電力の広報誌に自社の取組みが掲載される。

【今後の展望】

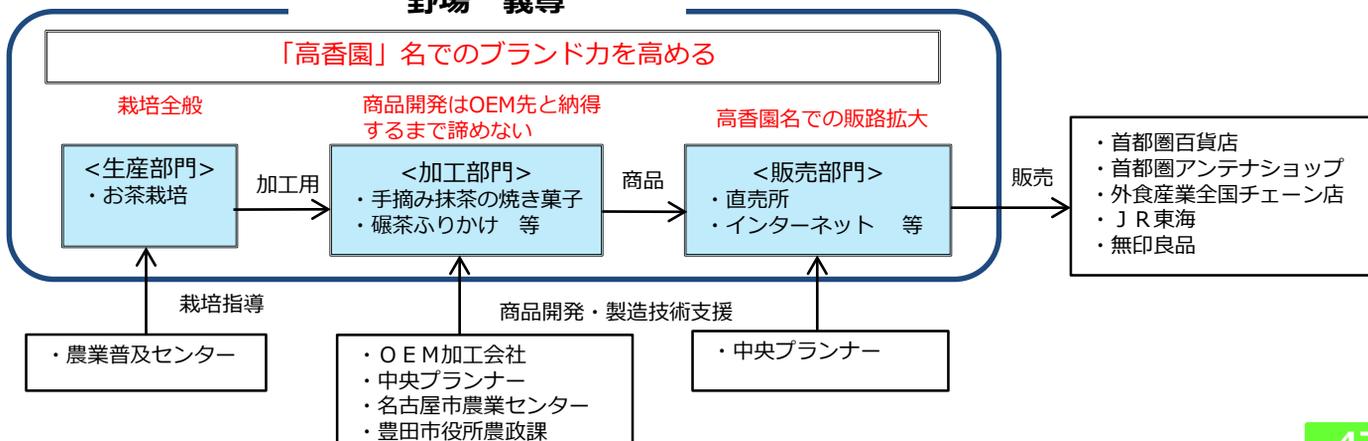
- アメリカの事業者から自社のお茶を材料として取扱いたいと要望があり、今後アメリカを中心に輸出を検討している。
- 更なる良質の茶を目指し手づみ茶に磨きをかけていく。

【活用した支援施策】

- 小規模事業者持続化補助金（直売所）（H28）
- とよた農産物輸出推進助成事業（H28、H29）

（事業体制図）

野場 義尊



イノシシ・シカをいただきます！ 家庭の食卓に安心なジビエ肉をお届けする ことを目指して

総合化事業計画の認定

平成26年10月

株式会社山恵

＜事業者の概要＞

- ・所在地 : 愛知県豊田市
- ・代表者 : 代表取締役 近藤 孝
- ・取組内容 : 猪・鹿の精肉パック商品や肉まん、
(特徴) ソーセージの製造に必要な加工施設・機械の整備。
- ・売上高 : 2,436万円 (H29)
- ・雇用者数 : 8名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://inosisi-yamakei.com/>



加工施設

猪肉

【取り組むに至った経緯】

- これまで捕獲された猪や鹿は、埋立や焼却処分されていた。
- 猪や鹿は害を及ぼす動物である一方、山里の人々の貴重な「山の恵み」であり、この野生の獣の肉を有効に利活用することで、新たな産業とすることが可能と考えた。

【取組の効果】

- 売上高
2万円 (H26) → 2,436万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H26) → 8名 (H29)
- 捕獲頭数 (猪及び鹿)
0頭 (H26) → 712頭 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 埋立や焼却処分の猪や鹿の利活用及び飲食店等への安定供給
→ 獣肉加工処理施設を整備し、流通の改善を行い飲食・小売業界を中心に販売を実施。
→ 地域の飲食店へ、獣肉の安定供給が行えるようになった。
- 地域農業への獣害被害の減少による作付向上
→ 捕獲者から猪や鹿を買い取り捕獲意欲を向上させることで、地域での獣害被害が減少され地域農業の活性化にも貢献。
- 資金面での相談
→ 獣肉加工処理施設の整備を行うに当たり、前代表の土地を無償で借り受けることで、経費の軽減が図れた。

【今後の展望】

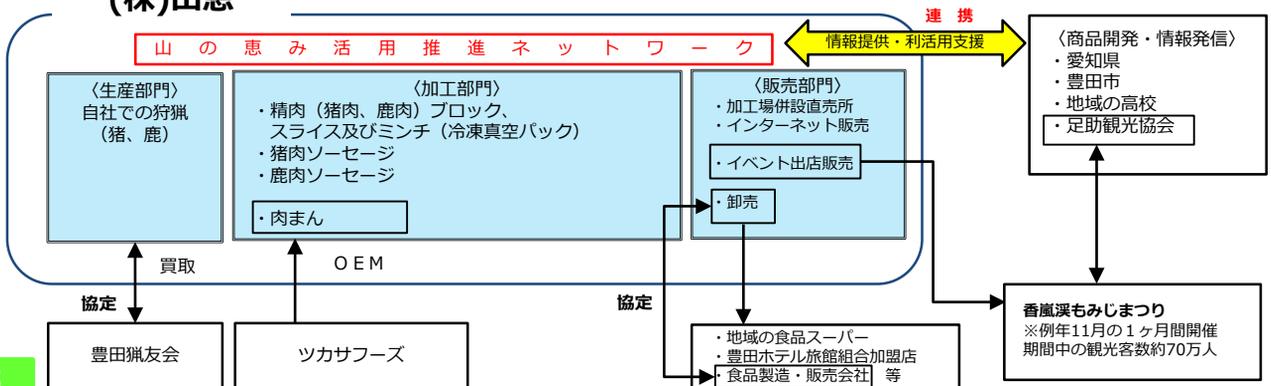
- 更なる販路拡大や商品等の認知度を上げるため、猪や鹿肉を使った料理の簡単レシピを作成する。
- 捕獲頭数の最盛期に対応するため、冷蔵・冷凍施設の増設を考えている。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク整備事業 (加工・直売所) (H27)
- (豊田市) 6次産業化ネットワーク整備事業 (加工・直売所) (H27)

(事業体制図)

(株)山恵



鈴鹿山麓の茶産地で栽培したお茶の 直販・卸売と伊勢一の宮「椿大神社」 参道のカフェでの提供

総合化事業計画の認定

平成28年2月

株式会社椿茶園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 三重県鈴鹿市
- ・代表者 : 代表取締役 市川 晃
- ・取組内容 : 椿大神社参道にカフェを建設し、急須で丁寧に淹れるお茶を提供することで新たな客層に消費拡大を図る。
- ・売上高 : 3,843万円 (H29)
- ・雇用者数 : 2名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://tsubakisaen.co.jp>



お茶農家が営む
日本茶カフェとスタッフ



鈴鹿の山々を仰ぐ茶畑



【取り組むに至った経緯】

- 茶の消費量及び市場価格が低迷し収益が減少しており、茶に更なる付加価値を付けた商品を開発し、顧客へ提供していくことが急務である。
- 今までは生茶葉の販売のみであったが、今後は経営の多角化及び生産物の付加価値を向上させる経営を図りたい。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 付加価値の高い商品や店舗作り
→日本茶インストラクターや三重県手もみ茶の技術・知識を活用してオリジナル茶商品の開発・販売及びカフェを整備した。
- 自宅でもお茶をおいしく飲んでいただくための工夫
→自社ロゴマーク入りオリジナルの陶磁器カップをお土産として持ち帰りを可能にした。
- カフェ整備のための資金調達
→個人経営をしていたが平成27年12月法人を設立した。

【取組の効果】

- 売上高
1,195万円(H26) → 3,843万円(H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H26) → 2名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (茶)
4 ha (H26) → 5 ha (H29)

【今後の展望】

- リピート率の増加と、販路拡大を図る。
- お茶関連商品(ギフト)の開発、お茶の飲み方ワークショップの開催。

【活用した支援施策】

- 6次産業化ネットワーク活動交付金 (加工場・直売所) (H29)

(事業体制図)

(株) 椿茶園

椿茶園でホットと一服、至福の時間を！

減肥料・減農薬

茶葉を生かす製茶

椿大神社参道で
直売所&カフェ整備

<生産部門>

- ・1番茶
- ・2番茶
- ・秋番茶

<加工部門>

- ・かぶせ茶
- ・上級煎茶
- ・番茶 等

商品

<販売部門>

- ・直売所&カフェ
- ・インターネット 等

生茶葉

商品開発・製造

荒茶

鈴鹿茶共同生産工場
・有限会社緑粋園

委託
販売

地元直売所
・ファーマーズマーケット
果菜彩
・(株)みどりの大地
・スーパーサンシ
サンサン広場



ロゴマークをあしらったカップ
(ホットorアイス)



日本茶インストラクターが
一煎ずつ目の前で淹れて提供

山を守り山へ感謝 地元特産の北山杉を使ったお棺で旅立ち

<事業者の概要>

- ・所在地 : 京都府京都市
- ・代表者 : 井口 和司
- ・取組内容 : 国産木材を活用したお棺と畜舎に敷くおが粉等を製造・販売。
- ・売上高 : 9,300万円 (H29)
- ・雇用者数 : 5名 (H29)
- ・電話番号 : 075-854-0105



京都産木材を使用したお棺



おが粉の製造

【取り組むに至った経緯】

- 木材価格の低迷から、山の手入れもままならない状況の中、山を守るために自分に何かできるかとの思いが高まった。
- 国内の木材需要が低迷している中、お棺の95%が中国を始めとする海外からの輸入となっていることに気づき、国産木材を使ったお棺で安らかに旅立ってほしいとの思いから取組を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 新規参入の困難性
→特殊な製品であるお棺は、その流通も特異なため、新規事業者の参入が困難であった。
- 展示会への出展時に、国産材を使用した製品であることを一般ユーザーに直接PRするとともに、大手葬儀社への営業も積極的に行ったことから、取引が成立した。

【取組の効果】

- お棺の販売高
0万円 (H23) →419万円 (H29)
- 木を切って市場で売るという一次産業だけでなく、加工品を手掛けることで消費者を意識するようになった。

【今後の展望】

- 国産材を使用したお棺を宣伝し、葬儀社等へのマーケティングを行いつつ、販路を拡大したい。
- レーザー加工機を活用し、京都産の木材を使用した木工品の更なる開発・販売を進める。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進支援事業(商品開発) (H25)

(事業体制図)

井口木材

人生を全うしたときは国産木材のお棺で天国へ旅立ってほしい!

林業者の人材育成のため「木こり塾」を開催

- ・京都産木材の使用をPR
- ・お棺の扉部分のフサに京都伝統工芸の京組紐を使用

葬儀社や展示会での積極的な営業

<生産部門>
・伐採
・造材
・運搬 等

<加工販売部門>
・お棺
・おが粉床材(畜舎用)

木や山、木こりを情報発信

カフェ

大手葬儀社

おが粉床材

牛肉、豚肉

料理

牧場

来店者

就農時400万円の売上高を250倍に！ 京野菜「九条ねぎ」の6次産業化

総合化事業計画の認定

平成23年5月

こと京都株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地：京都府京都市
- ・代表者：代表取締役 山田 敏之
- ・取組内容：京都の伝統野菜である九条ねぎ（特徴）を活用して、カットねぎやオイル等多様な商品を製造・販売。
- ・売上高：11億7,000万円（H29）
- ・雇用者数：153名（H29）
- ・URL：http://www.kotokyoto.co.jp



カットねぎ工場



九条ねぎの加工品

【取り組むに至った経緯】

- 1億円の年間売上を目指して就農したが、初年度は400万円の売上げしかなかった。
- 就農から4年後に父親の反対を押し切って九条ねぎの周年栽培に取り組むものの、現状に限界を感じ、目標を達成するため、加工事業に着手した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 安定した原料の確保
→栽培スケジュールを見直すとともに、府内の九条ねぎ生産者と生産者団体「ことねぎ会」を設立して連携体制を強化した。
- 販路の拡大
→飽和状態である京都のマーケットを避け、東京のマーケットを開拓するため、首都圏のラーメン店などへ飛び込み営業を行った。

【取組の効果】

- 売上高
3億6,000万円（H22）
→11億7,000万円(H29)
- 雇用者数
76名（H22）→153名（H29）
- 生産量
360t（H22）→1,200t（H29）
- 生産者との連携による周年安定供給
- 6次産業化優良事例表彰
「農林水産大臣賞」受賞（H25）
- 全国優良経営体表彰（6次産業化部門）
「農林水産大臣賞」受賞（H29）

【今後の展望】

- 高付加価値商品の海外展開を目指す。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）農業主導型6次産業化整備事業（加工機械）（H22）
- （農林水産省）6次産業総合推進事業(商品開発)(H23)
- （農林水産省）6次産業化推進整備事業(加工設備)(H23)
- （農林水産省）6次産業化推進支援事業(販路開拓)(H25)

(事業体制図)

こと京都（株）

様々な連携により経営の多角化を進め、
攻めの農業を続ける地域の希望でありたい！

季節ごとにねぎ栽培に
適した農地で生産

HACCPを導入した自社加工工場
において、多種多様な商品の製造

自社販売、産地間連携による
共同ブランドによる販売

<生産部門>
・加工用

<加工部門>
・カットねぎ、粉末ねぎ、
・乾燥ねぎ、ペーストねぎ等

<販売部門>
・インターネット
・自社直売所

契約

ことねぎ会

連携

(有) トップリバー
(株) さかうえ

展示会や商談会へ積極的に参加

首都圏のラーメン店
百貨店
食品スーパー
ネットショップ

事業が順調であったため、新たなパートナーの加工技術を取り入れた新会社を設立。農林漁業成長産業化ファンドを活用し、新たな事業の展開に取り組んでいる。

日本一のブドウ産地だった頃の風景を 取り戻したい！

カタシモワインフード株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 大阪府柏原市
- ・代表者 : 代表取締役 高井利洋
- ・取組内容 : 衰退したぶどうの生産を再興し、ワインの醸造・販売に取り組む。観光と連携する等、地域活性化も目指す。
- ・売上高 : 2億2,045万円 (H29)
- ・雇用者数 : 30名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.kashiwara-wine.com/>



山裾に広がるぶどう畑



古民家の活用

【取り組むに至った経緯】

- 昭和初期にはぶどうの栽培面積が日本一であった大阪において、明治時代からぶどうを生産し、大正3年からワイン醸造を開始した。
- 農家の高齢化等によって急増する耕作放棄地の解消と地域活性化のため、ぶどうの栽培を拡大した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 原料となる大阪産ぶどうの調達
→高齢で後継者のいない農家のぶどう畑を借りて自社栽培を拡大するとともに、供給元農家からの買取価格を安定させた。
→ぶどう栽培を目指す就農希望者やワイン醸造を目指す醸造家を育成している。
- 販路の拡大
→取引先や市民有志と共同で、苗の植樹など地域密着型のイベントを開催し、顧客の獲得とブランド力（信頼関係）を向上させた。
→ホームページに英語翻訳を併記するとともに、ワインの試飲やぶどう畑と古民家散策の観光コースを設定し、ワイナリーへ誘致した。

【取組の効果】

- 売上高
1億9,000万円 (H24)
→2億2,045万円 (H29)
- 研修生の受入れ (H29)
ぶどう栽培 3名
ぶどう栽培・ワイン醸造 2名
- ワイナリーへの来客数 (H29)
海外からの来客数がH24から約10倍に増加
- 6次産業化優良事列表彰
「農林水産大臣賞」受賞 (H28)

【今後の展望】

- 大阪ぶどうの栽培拡大とともに、耕作放棄地の活用や雇用創出に積極的に取り組み、地域の活性化に貢献する。
- 関西地域のワイナリーと連携し、ワインとぶどう栽培の活性化に取り組む。
- 地域の財産である古民家を保護し、レストランへの活用や町並み散策コースへの組み込み等、ワイナリーと共存する地域の観光事業との連携を拡大する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金(商品開発、加工設備) (H25、H26)

(事業体制図)

カタシモワインフード(株)

創業100年の老舗ワイナリーによる大阪ぶどう復活プロジェクト

歴史あるぶどう産地再生のため、地域協働で畑を管理

ワインだけでなく、醸造の副産物を活用した2次加工・3次加工も

地域密着型イベントや植樹祭によりファンを獲得

<生産部門>
・ワイン専用ぶどう

<加工部門>
・ワイン(ノアル、スパークリングなど)
・ブランデー
・ジュース、ぶどう葉茶 など

<販売部門>
・直売
・ネット販売

・出荷組合
・ぶどう生産者グループ

・飲食店
・酒販店
・宿泊施設
・その他商店

地域との共存

・ぶどう畑と古民家のある町並み散策
・各種イベント開催
・ワイナリー見学とワインのテイスティング
・インバウンド推進

農業と地域、人をつなぐテーマパーク 「大江ノ郷ヴィレッジ」を展開

総合化事業計画の認定

平成24年2月

有限会社ひよこカンパニー

<事業者の概要>

- ・所在地 : 鳥取県八頭町
- ・代表者 : 代表取締役 小原利一郎
- ・取組内容 : 平飼いで生産した卵や加工品のスイーツを直営のカフェやスイーツ店、通信販売で提供。農家レストランでは地産地消メニューを提供。
- ・雇用者数 : 158名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.oenosato.com/>

直売所・レストラン「大江ノ郷ヴィレッジ」と販売商品



朝採れ天美卵で作ったスイーツ

【取り組むに至った経緯】

- ゲージ飼いの大規模養鶏に疑問を抱き、平飼いの養鶏によるこだわり卵、「天美卵(てんびらん)」を生産してブランド化を行う。
- 朝採れ卵の通信販売から、顧客への訴求力のある商品を提供するカフェ開設。更に卵料理等の要望に応える農家レストランへと展開した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 生産コストの掛かる高価格の天美卵の販売
→卵を無料で配布し、食べてその価値を理解してもらい、顧客の拡大を図った。
- 消費地から遠い立地である直売所・カフェの、集客力への不安
→自然豊かな景観を活かした店作り、季節ごとに開催するイベント等、集客力を向上させた。

【取組の効果】

- 売上高
平成23年から売上が
2.6倍に増加 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
30名 (H20) →158名 (H29)
- 飼養羽数 (採卵鶏)
2.7万羽 (H23) →4万羽 (H29)
- 来店者数
5万人 (H23) →28万人 (H29)

【今後の展望】

- 食と農のナチュラルリゾートとして「大江ノ郷」を日本一笑顔のあふれる、農業と地域、人をつなぐテーマパークになることを目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工・販売施設) (H23)
- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金(加工・販売施設) (H26)

(事業体制図)

(有) ひよこカンパニー

鶏も人も生き生きと笑顔になれる牧場をつくりたい!

自家配合の天然飼料

天美卵たっぷりの商品作り

臨場感あふれる物作り空間

<生産部門>
・平飼い養鶏

<加工部門>
・スイーツ
・ピュッフェ料理・パン等

<販売部門>
・直売所
・カフェ・レストラン
・通信販売等

飼料用米・耕畜連携

農産物の提供・地域との連携
商品開発・製造技術支援

販売

通信販売

新聞・メディア広告等による積極的な宣伝活動の展開

全国の消費者

ココポイントカード会員

・八頭船岡農場
(耕作放棄地の再生)

・地元生産者・関係機関
・レストランシェフ等

古代の遺伝子を受け継ぐ「赤米」で地域の知名度アップ！

総合化事業計画の認定

平成24年5月

レッドライスカンパニー株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地：岡山県総社市
- ・代表者：代表取締役 難波 友子
- ・取組内容：自社で栽培する赤米を使用して特産品（特徴）の製造、販売による地域の活性化。
- ・雇用者数：2名（H29）
- ・URL：http://www.redrice-co.com/



赤米と備中国分寺

【取り組むに至った経緯】

- 地元を離れた学生時代に、地元「総社市」の知名度の低さにショックを受ける。
- 「総社市」の知名度を上げるため、総社市の神事に由来する赤米を生産して6次産業化商品の開発を着想した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 新規就農のため、赤米の栽培技術取得や農機具の調達等が必要
→岡山県普及センターに指導を仰ぎ「あかおにもち」等の栽培技術が向上した。
- 取引先からの需要を満たす赤米生産や商品製造（人手の不足）
→従業員を新たに雇用することで、需要に応じた商品の製造体制を確立した。

【取組の効果】

- 米栽培面積
0.35ha（H23）→5ha（H29）
- 雇用者数
0名（H23）→2名（H29）
- 赤米の田植え体験等の開催により、食育や地元への観光客誘致に貢献
- グルメ&ダイニングスタイルショー（ビジネスガイド社主催：東京ビックサイト）での受賞や新聞等の報道により、赤米の知名度が向上

【今後の展望】

- 雇用の拡大を図り、赤米生産の強化と安定した商品の開発、製造、販売の体制を確立する。
- 赤米の話題性づくりによる知名度アップと定着化を目指す。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工施設）（H23）
- （農林水産省）6次産業化ネットワーク活動交付金（新商品開発、販路開拓）（H25）

（事業体制図）

レッドライスカンパニー（株）

地域特産品である赤米を使って地域の知名度を上げたい！

総社古代米生産組合

赤米生産農家

原料供給

希少種の赤米の生産を拡大

<生産>
・生食用
・加工用

赤米のままでは消費者が食べにくいことから様々な加工品を開発

<加工・販売>
・製粉・製造
・インターネット

一部商品をOEM

食品メーカー

商品

販売

- ・百貨店
- ・セレクトショップ
- ・食品店等



商品の「赤米塩糰」

自社栽培の広島県産大葉を使用した 新商品の開発及び販売

総合化事業計画の認定

平成28年3月

株式会社出来商店

<事業者の概要>

- ・所在地 : 広島県東広島市
- ・代表者 : 代表取締役 出来 満則
- ・取組内容 : 中国四国地方最大規模の大葉生産農家(特徴) 家の強みを活かし、大葉を原料とした加工品を製造・販売。
- ・売上高 : 13億3,700万円 (H29)
- ・雇用者数 : 79名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.deki.co.jp>



贈答用の大葉商品

大葉ハウス

【取り組むに至った経緯】

- 大葉は、季節による需給変動や自然環境の影響を受け、価格の変動が大きく、収穫後の選別作業に多くの時間がかかるなどの課題があった。
- 経営の安定のため「刻み大葉」を発展させて、付加価値の高い加工品の開発により、売上向上に取り組むこととした。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 大葉の風味を損なわない加工品の開発
→地元企業のノウハウや技術支援を受けて、風味を最大限に活かした加工品を共同開発した。
- 新たな領域への販路開拓
→岡山理科大学教授の販路紹介により、自社では開拓が難しい銀行のカタログギフトに販路を開拓。
- 資金の確保
→日本政策金融公庫より県内初の「事業性評価融資」によりスーパーL資金の融資。

【取組の効果】

- 売上高 (大葉、加工品)
3億8,100万円 (H27) → 4億9,600万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
71名 (H27) → 79名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (大葉)
1.6ha (H27) → 2.6ha (H29)

【今後の展望】

- 大葉加工品を通じて販路開拓した取引先に対して、大葉の拡販を進めると同時に、新たな商品開発・製造・販売も進め、経営の安定化を図る。

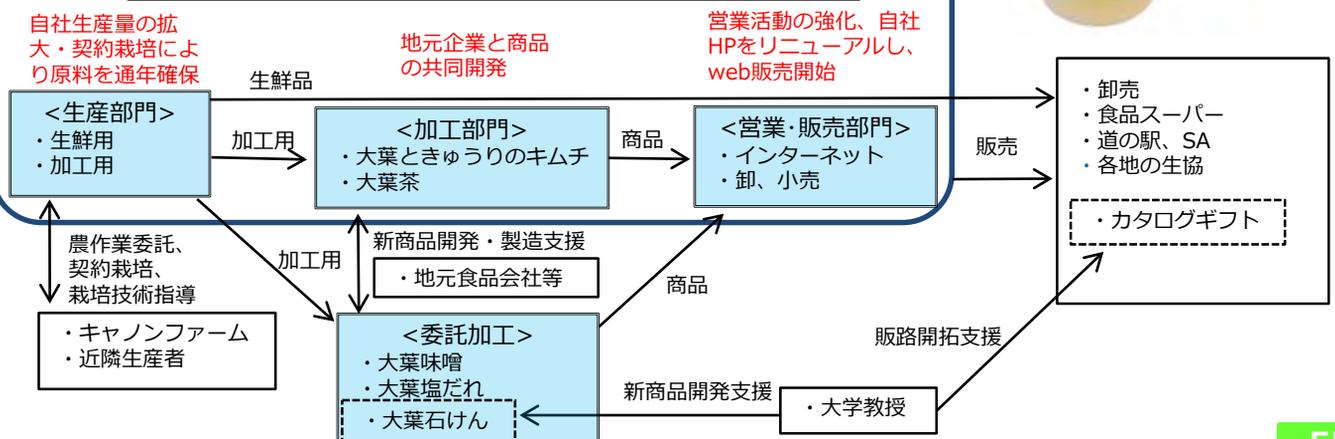
【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金 (加工設備) (H28)

(事業体制図)

(株) 出来商店

大葉農家がつくった商品を多くの人に使ってもらいたい!



大葉せっけん



米価や消費の低迷にも負けない高付加 価値商品を～米粉パン等の新商品開発～

総合化事業計画の認定

平成23年5月

株式会社福田農場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 広島県三次市
- ・代表者 : 代表取締役 福田 一之
- ・取組内容 : 自社生産した米を米粉に製粉し、米粉パンの開発・製造を行い、直売所や高等学校など地元を中心に販売を実施。
- ・売上高 : 2,619万円 (H29)
- ・雇用者数 : 6名 (H30)
- ・URL : <http://www.kinsai-e.com/visit/gourmet/fukuda.html>



直売所「米粉ハウス
米豊霧(まいほうむ)」



棚に並ぶ米粉パン

【取り組むに至った経緯】

- 以前から自社生産の米を使った味噌やもちの加工・販売を行っていたが、米価や米の消費が低迷する中、米粉を活用した新商品の開発による周年販売商品と加工部門の拡大、農産物の高付加価値化により、農業経営の安定を着想した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 米粉を活用した新商品の開発
→米粉セミナーや定期的な加工技術指導等による、情報収集や加工技術の向上を図った。
- 直売所等の整備
→広島県等の県単独補助事業を活用した。
- 新商品販売のための販路拡大
→農産物加工施設の整備と直売所の開設やマスメディアも活用した地域密着の営業活動等により、販路を拡大した。

【取組の効果】

- 売上高
0円 (H22) → 2,619万円 (H29)
- 雇用者数
0名 (H22) → 6名 (H30)
- 主な原材料生産面積 (米粉用)
0ha (H22) → 0.98ha (H30)

【今後の展望】

- 地域や消費者等との交流を深める農業体験や収穫感謝祭を通じて、地域農業の持続的発展を目指す。
- ギフト品としての市場開拓やSNS等による広報展開と販路の拡大に取り組む。

【活用した支援施策】

- 担い手経営強化モデル事業 (直売所等) (H24)
- 6次産業推進地域支援事業 (商品開発) (H24) 等

(事業体制図)

(株) 福田農場

6次産業化を取り入れ、米価低迷にも負けない稲作経営をしたい!

新規需要米生産の拡大

米粉セミナー等への参加
定期的な加工技術指導

加工直売所を開設して商品の
価値を直接消費者へ伝達

<生産部門>
・主食用
・加工用

加工用

<加工部門>
・味噌、もち
・米粉パン
・米粉ピザ 等

商品

<販売部門>
・直売所「米粉ハウス 米豊霧(まいほうむ)」

販売

・J Aアンテナ
ショップ
・ひろしま夢プラザ
・移動販売
・地元高校の売店
・市内外のスーパー
マーケット
等

商品開発・製造技術
支援、市場評価

・近畿米粉食品普及推進協議会
・県立広島大学

フランスで食べて感動したジャムを目指して！ 瀬戸内海の島の果実による手作りジャム工房

総合化事業計画の認定

平成25年10月

株式会社瀬戸内ジャムズガーデン

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山口県周防大島町
- ・代表者 : 代表取締役 松嶋 匡史
- ・取組内容 : 周防大島町で生産された四季折々の果実を使ったジャム、フルーツソース等の開発・製造・販売。
- ・売上高 : 1億400万円 (H29)
- ・雇用者数 : 29名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.jams-garden.com/>



ジャムの各種商品



ジャムの加工風景

【取り組むに至った経緯】

- フランスのジャム専門店の味に魅了されたことがきっかけで、原料にこだわったジャム作りを目指し、妻の実家がある周防大島町へ移住した。
- ジャムの原料となる果実類を新鮮なまま身近に手に入れることができる周防大島町でジャム作りをすることを決意した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ジャム製造に係る知識の習得
→手作りジャム工房等を訪ね、加工や封入、賞味期限の設定方法等を独学で取得した。
- 観光客の減少する冬季の売上確保
→冬でもおいしく食べられる「焼きジャム」の開発・販売や、季節便制度を取り入れた年間販売の仕組みづくりをした。

(事業体制図)

(株) 瀬戸内ジャムズガーデン

島の果実から出来た全て手作りのジャムを食べてほしい！

加工用柑橘の高値
買い取りによる地
域農家の所得向上

添加物を使用しないことを基本に、
安心安全の手作り

観光農園化 (カフェ、
直営店、農園を利用)

<生産部門>
・生食用
・加工用

<加工部門>
・ジャム
・フルーツソース
等

<販売部門>
・カフェ
・インターネット
・イベント開催

・ホテル
・百貨店 等

<生産者>
中川

連携生産者

行政、観光協会等

原料供給

支援

加工用

商品

とろろで元気に！ 地方と都市をつなぐ地域活性化 「グローバル構想」

総合化事業計画の認定

平成23年5月

やまいもまつり有限会社

<事業者の概要>

- ・所在地：山口県周南市
- ・代表者：代表取締役 村田 将弘
- ・取組内容：自然生（じねんじょう）山芋を活用した漬物等を製造し、直売序等で販売。
- ・売上高：1億2,000万円（H29）
- ・雇用者数：8名（H29）
- ・URL：http://www.maturi.co.jp/



商品開発と拠点づくり



世代をつなぐ人づくり

【取り組むに至った経緯】

- スーパーフードとして根強い人気がある山芋に着目し、一村一品運動の特産化を進める中で事業化に至った。
- 高齢化する地域であっても生涯現役で活躍できる事業を目指して、地方と都市の交流と共生のため、地域活性化とその場作りを目指す。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 規格外品などの活用方法
→健康志向等のニーズを捉えた加工品開発やレストラン事業に活用した。
- 自然生の安定生産に向けた栽培技術の確立
→地域の環境に合わせた生産技術の向上を全国的な交流の中から見出している。

【取組の効果】

- 売上高
1億1,600万円（H24）
→ 1億2,000万円（H29）
- 主な原材料生産面積（自然生）
3.5ha（H24）→ 5ha（H29）
- 平成26年度6次産業化優良事例表彰「食料産業局長賞」受賞

【今後の展望】

- 特産品の6次産業化活用による地域振興モデル作りと人材育成。
- 多様な事業者と連携したネットワークづくりによる取組の面的拡大と成果の充実を図る。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工設備）（H24）

（事業体制図）

やまいもまつり（有）

自然生山芋で人と地域を元気にしたい！

遊休農地の有効活用と環境に合った栽培技術の確立

健康、美容へのニーズを意識した高品質な商品開発

新規就農者育成と中山間農地を保全して、都市との交流、共生

<生産部門>
・生果用
・加工用

加工用

<加工部門>
・漬物
・蒸し菓子
・弁当 等

商品

<販売部門>
・直売所
・インターネット

販売

・道の駅
・百貨店 等

デザイン会社

パッケージデザイン

世界最薄水準！

間伐材を活用した「天然木極薄つき板」の開発

総合化事業計画の認定

平成24年8月

株式会社ビッグウィル

<事業者の概要>

- ・所在地：徳島県東みよし町
- ・代表者：代表取締役社長 近藤 清美
- ・取組内容：間伐材を活用して、構造材用化粧板、
(特徴) 家具等へ加工し、販売する。
- ・売上高：2億円 (H29)
- ・雇用者数：25名 (H29) (パートを含む)
- ・URL：http://www.bigwill.co.jp/



天然木不燃シート「恋樹百景」

【取り組むに至った経緯】

- 癒やしを求めるニーズに応えるために美しい木目を持つ天然木を自在に加工するため、紙のように折り曲げることもできる世界最薄水準の技術に着目した。
- 平成19年4月に起業して会社を設立した。

【取組の効果】

- 売上高
1,000万円 (H19) → 2億円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
6名 (H19) → 25名 (H29)
- 障がい者就労支援施設に健常者と同賃金で作業委託を行い、雇用を創出 (現在11名)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 内装材として使用する際の不燃性の向上
→新技術により、極力薄く仕上げることで高い不燃性を実現した。
- 薄さを追求することにより下地が透けてしまう弊害が発生
→特殊な紙を開発してシートに貼り付けることで透過を改善した。

【今後の展望】

- 限りある資源の有効利用を目的とした新商品を実用化して、売上と所得の向上を図り、経営をさらに発展させる。
- 高齢者や障がい者を中心に地域雇用を拡大させ、福祉・環境・雇用を一体化した新しいビジネスの展開を図る。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

株式会社ビッグウィル

森林整備に不可欠な間伐材作業を行い、限りある資源を有効に活用したい！

植林、下草刈り、枝打ち、間伐、伐採の育林サイクルの適切な実施

天然木を世界最薄水準まで加工する独自技術(特許取得)を確立し360度折り曲げにも成功

木のぬくもりや癒やし効果を求めるユーザーに特約店を通じ販売

<生産部門>
・天然木材
(間伐材活用)

スライス加工

<加工部門>
・木材シート

シート
圧着
加工

<販売部門>
・構造材用化粧合板、
家具等への加工

特約店

大手
メーカー

販売

エンド
ユーザー

農業の魅力で地域を元気に！

観光農園、ジェラートショップ等の多角経営

有限会社広野牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 香川県三木町
- ・代表者 : 代表取締役 広野 正則
- ・取組内容 : 自社産生乳使用のジェラート・ソフ
(特徴) トクリーム・チーズの製造・販売。
観光農園も運営
- ・売上高 : 4億6,600万円 (H29)
- ・雇用者数 : 27名 (H29)
- ・URL : <http://www.hirono-farm.com>



ジェラートショップ



ジェラート



ピザ

【取り組むに至った経緯】

- 平成13年に農業・農村の良さを知ってもらうために「酪農教育ファーム」の認証を受ける。
- 生産者の顔が見える商品へのニーズに対応し、イチゴの観光農園やジェラートショップといった消費者と接する各部門の連携で顧客を囲い込み、相乗効果を狙う。

【取組の効果】

- 売上高
5,500万円 (H13) →
4億6,600万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
2名 (H15) → 27名 (H29)
- 来客者数
約4万3千人 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 自社生乳の成分を活かしたジェラート開発
→畜産物利用学専門の大学教授のアドバイスの下、成分段階から研究を行った。
- リピーターを呼べるジェラートショップの設計と建設費の節減
→工務店勤務時代の人脈を活かしてイメージの具現化を図り、補助事業の活用により建設費の節減を行った。

【今後の展望】

- 「ジェラートショップ」、「ピッツェリア」、「イチゴの観光農園」を組み合わせることにより、食べて遊んで1日楽しめる空間を提供し、年間10万人の来客を目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業総合推進事業 (H23・H24)
- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (販売施設) (H23)

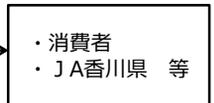
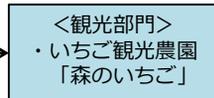
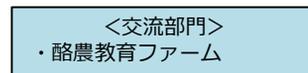
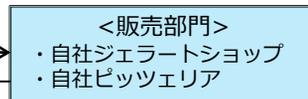
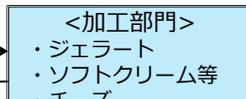
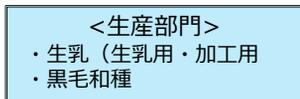
(事業体制図)

(有) 広野牧場

加工販売で経営安定を図り、農業の魅力で地域を元気にしたい！

加工原料として
自社生乳の成分分析を実施

全国の事例検証から加工販売
までの取組が有効と判断



観光農園や周辺施設への来場者からアイスクリームやピザの需要を確認

地域農家との連携で地域を元気に！ 地域コミュニティの維持発展を目指した 6次産業化による取組

総合化事業計画の認定

平成25年3月

株式会社味彩

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛媛県西予市
- ・代表者 : 代表取締役 富永 誠司
- ・取組内容 : 特産品であるピーマンを主原料とし
(特徴) た加工品として「おやき」等を製造・販売。
- ・売上高 : 3億6,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 60名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.ehime-ajisai.jp/>



ピーマンの「おやき」



野菜の「ペースト」

【取り組むに至った経緯】

- 西予市城川町域内の過疎高齢化による産業の弱体化、地域コミュニティ崩壊の危機に対する問題に貢献するため、6次産業化を決意。
- JAで営農指導員をしていた経歴から、生産農家との連携を発揮できることに着目した。
- 特産の柚子と栗の市場価格が低迷する中で、周年での安定取引が期待できる加工品開発に着手した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 愛媛県西予市産の原料を使用した新商品の開発
→特産品であるピーマンとその葉を活用した「おやき」を商品化。
- 手作りのため、コストが増大
→コストに見合うクオリティーの高い商品の開発や販路開拓を行った。
- 加工技術の伝承
→ものづくりを伝承するため、瓶缶詰・菓子・醤油・みそ等の分野別の製造体制を構築した。

【取組の効果】

- 売上高
1億6,000万円 (H21) → 3億6,000万円 (H29)
- 果樹・野菜栽培面積
2ha (H21) → 14ha (H29)
- 雇用者数 (パートを含む)
15名 (H21) → 60名 (H29)
付加価値のある加工品を製造・販売することにより、通年で所得を確保することができた。

【今後の展望】

- 豊富で多彩な農産品を用いたバラエティー豊かな冷凍食品の開発を目指す。
- 農産物の機能性成分などに着目した商品の開発を目指す。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

(株) 味彩

周年での取組が可能となる6次産業化により地域を元気にしたい！

耕作放棄地を再生
利用した生産

<生産部門>
・生食用
・加工用

加工用

無添加の加工品づくり

<加工部門>
・ジャム
・ジュース
・おやき
・ペースト 等

商品

各部門ごとの商品展開 (市販・業務・特殊技術用)

<販売部門>
・実演販売
・催事販売
・Web販売

販売

・道の駅
・デパート
・スーパー 等

農業者

原料供給

県・市

商品ブランド認定・
県外販促支援

ベジタリアンの鶏卵「コロンプスの茶卵」 でスイーツ開発

総合化事業計画の認定

平成23年5月

株式会社ぶらうん

<事業者の概要>

- ・所在地 : 高知県四万十町
- ・代表者 : 代表取締役 佐々木 貞壽
- ・取組内容 : 自らが生産する鶏卵「コロンプスの茶卵」を使用したプリン、シュークリーム、ロールケーキ等の製造・販売。
- ・売上高 : 1億5,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 19名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://coccorando.com/company.htm>



「コロンプスの茶卵」を使用したロールケーキ



コロンプスの茶卵

【取り組むに至った経緯】

- 素性の明らかな植物性飼料のみで飼育したベジタリアンの鶏卵を「コロンプスの茶卵」として販売していたが、飼料価格の高騰や県外品の参入により競合が増え、収益の向上が見込めない状況となった。
- 付加価値向上による収益改善のため、鶏卵を利用したプリン、シュークリーム等の加工品の開発に着手した。

【取組の効果】

- 売上高
9千万円 (H22) → 1億5,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
6名 (H22) → 19名 (H29)
- 採卵鶏
25,000羽を飼育 (H29)
- 来店者数 約10万人 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 味 (美味しさ) を追求した商品開発
→ 鶏卵以外にも、地元四万十産の原料を積極的に活用し付加価値を向上させた。また幅広い年代の方を対象とした試食会を開催し、消費者ニーズを把握した。
- パッケージデザインの決定
→ デザイナーのアドバイスを仰ぎ、オリジナルデザインを開発した。

【今後の展望】

- 首都圏等都市部へ販売を展開する。
- 地元食材を取り入れた新商品を開発する。

【活用した支援施策】

- 農業改良資金 (加工施設、直売店) (H24)
- (農林水産省) 6次産業総合推進事業 (新商品開発、販路開拓) (H23、24)

(事業体制図)

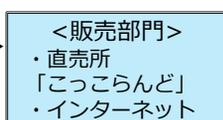
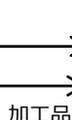
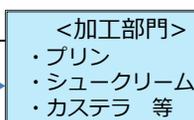
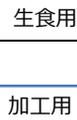
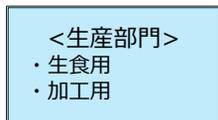
(株) ぶらうん

四万十産にこだわった卵屋の自慢のスイーツにより収益を向上したい！

植物性飼料のみで育てた鶏卵の生産

できるだけ四万十産にこだわった加工原材料

幅広い年齢層を対象にした試食会の開催



商品

・デパート
・量販店等

独自の養殖法「セミシングルシード方式」 栄養が身に伝わる濃厚みるくがきの販売

総合化事業計画の認定

平成24年5月

株式会社アクアグローバルフーズ

<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
- ・取組内容 : 独自の養殖法を用いた「かき」をかき小屋で提供。オイスターバーや水産会社、レストランへ販売。販路拡大のため輸出にも取り組む。
- ・売上高 : 1億6,400万円 (H30)
- ・雇用者数 : 25名 (H30) (パート含む)
- ・URL : <http://ag-f.co.jp/>



濃厚みるくがき



みるくがきのオイル漬とアヒージョ

【取り組むに至った経緯】

- かきの販売のみ行っていたが、糸島のかきが年々有名になり、需要が増加したことでかき小屋を開業した。
- 春先の余剰のかきや規格外品に加工技術を付け加え、無駄のない商品作りを目指した。
- 台湾・香港向けに試験輸出にも取り組んでいる。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 独自の養殖方法を確立。
→「セミシングルシード方式」により、かき殻の成長が抑制されて丸みを帯び、効率よく身に栄養がいき、身入りの良いかきに仕上がる技術を確立した。
- 販路の拡大
→当初は、かき小屋「豊久丸」での販売だけだったが、かきの卸事業を開始し販路を拡大した。
→直接販売及び輸入かきで居酒屋チェーン、オイスターバー、水産会社、レストランなど販路を確保した。

(事業体制図)

(株) アクアグローバルフーズ

みるくがきで世界中の人を幸せにする！

海外の技術を取り入れた養殖方法

殻の付着物を除去するため「かきばらし機」「洗浄機の導入」

水槽浄化システム及び海水循環する過システムの導入

<生産部門>
・真がき種苗採取
・真がき、岩がき

加工用

<加工部門>
・むき身
・オイル漬け
・アヒージョ 等

商品

<販売部門>
・直売所
・レストラン
・インターネット 等

輸出

<かき小屋部門>
・みるくがきの料理提供
・みるくがきの直売
・みるくがきの地方発送

台湾、香港、ロシアのホテル、オイスターバー

- ・提携事業者などによる情報共有
- ・国内外の他業者の現地視察

技術指導

【取組の効果】

- 売上高
1,200万円 (H23) → 1億6,400万円 (H30)
- 雇用者数 (パート含む)
10名 (H23) → 25名 (H30)
- かき生産量
20t (H23) → 80t (H30)
- 海外展開の状況
輸出先：台湾、香港、ロシア

【今後の展望】

- 加工品の製造・販売の確立を目指す。
- 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をする。
- 輸出先国の販路拡大に取り組む。

【活用した支援施策】

- ものづくり補助金 (H28)

注：「セミシングルシード方式」
天然採苗の種を垂下方式で、約半年程吊す。その後一度水揚げしバラしたかきをネットに入れ、再度吊す。
(1ヶ月～半年)

きのこの町から全国へ 美味しくて便利！冷凍きのこの販売

総合化事業計画の認定

平成26年2月

農事組合法人きのこ工房

<事業者の概要>

- ・所在地：福岡県三潴郡大木町
- ・代表者：代表理事 大塚 弘道
- ・取組内容：大木町の特産である「きのこ」を独自の技術で冷凍し商品化。病院や学校給食用食材として販売。
- ・売上高：3億3,000万円（H30）
- ・雇用者数：30名（H30）（パート含む）



しめじ栽培風景



冷凍業務用ほぐししめじ

【取り組むに至った経緯】

- 大木町の特産であるブナシメジ、エリンギを生産・販売していたが、季節による需要の変動、価格差が大きく、市場を通じた生鮮の流通販売のみでは経営の安定が困難であった。
- 需要の少ない夏場の施設の稼働率を上げるため加工品を開発し付加価値を付けて販売することで、経営を安定させることを着想した。加工品は食品製造業に需要がある、冷凍きのこに着目した。

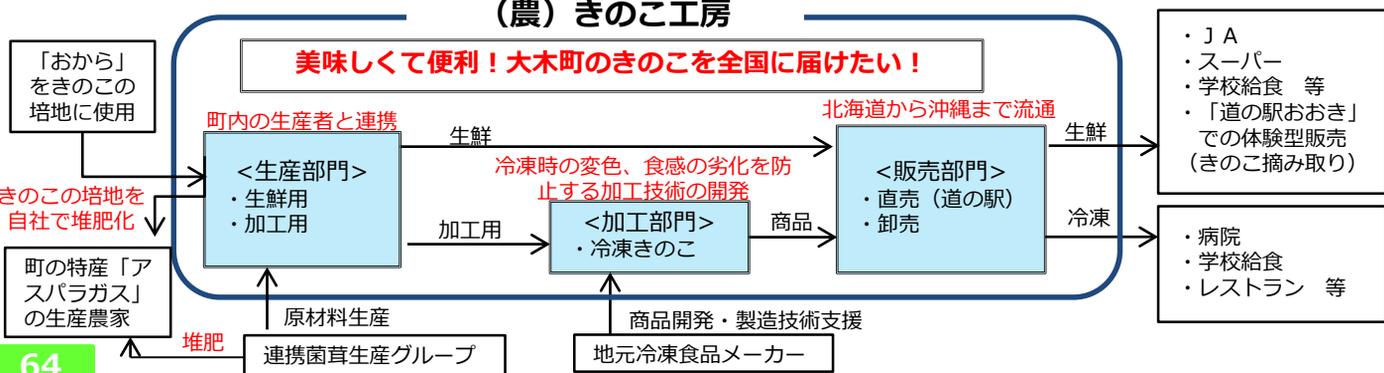
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 冷凍により生じる変色、歯ごたえの劣化を防止する加工技術の開発。
→地元冷凍食品メーカーと共同研究を行い、変色及び食感の劣化を防止する加工技術を開発。生鮮と比較し食味もアップ。
- 販路の拡大
→①ほぐす手間が不要②切りくずも出ず便利③賞味期限が長いといった「冷凍」ならではの利点を活かし北海道から沖縄まで販路が拡大。
- 原材料となるきのこの確保
→大木町内の農事組合法人8団体・有限会社1社、組合1団体と連携。「連携菌茸生産グループ」としてきのこを安定的に生産。

(事業体制図)

(農)きのこ工房

美味しくて便利！大木町のきのこを全国に届けたい！



ねぎ一筋40年！ ねぎ名人が農業経営安定を目指した青果市場以外への6次産業化

有限会社伊万里グリーンファーム

<事業者の概要>

- ・所在地：佐賀県伊万里市
- ・代表者：代表取締役 前田 清浩
- ・取組内容：農業経営安定へ青果市場以外への（特徴）ねぎ加工品の製造・販売。
- ・売上高：1億5,900万円（H29）
- ・雇用者数：37名（H29）（パート含む）
- ・URL：http://www.imari-gf.com/



ねぎ加工品（乾燥ねぎ・ねぎスープ・ねぎ塩・ねぎドレッシング）

【取り組むに至った経緯】

- 先代からねぎ専門で生産して約40年、平成9年に佐賀県知事から逸品づくり農業者「ねぎ名人」を授与された。
- 施設野菜（小ねぎ）を周年栽培で出荷販売する中で、毎年生産原価を下回る時期があり、ねぎ加工品の製造・販売による青果市場以外の販売チャンネルの確立で農業経営の安定を目指し6次産業化に取り組んだ。
- 首都圏の見本市に出展した際、ねぎ加工品の高い市場性を感じ、土や水にこだわって栽培したねぎを用いて、平成21年から乾燥ねぎ、ねぎスープ等の加工品の開発を実施した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ねぎの風味や旨みを残しつつ、消費者ニーズを捉えた商品の開発。
→類似品の商品調査と取引先等から市場ニーズを把握した。
- 加工品の新たな販路開拓。
→取引先である量販店等への営業を強化するとともに、展示商談会へ積極的に参加した。

【取組の効果】

- 売上高
3,000万円（H3）→
1億5,900万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
9名（H3）→37名（H29）
- 主な原材料生産面積（小ねぎ）
106a（H3）→260a（H29）

【今後の展望】

- 幅広い農産物加工品の商品開発と地域との連携を進めていく。
- 新加工施設の整備とHACCPとGAPの取得を進める。

【活用した支援施策】

- さが農商工連携推進事業（新商品開発）（H25）
- さが6次産業ニュービジネス創出支援事業（新工場整備）（H28）

（事業体制図）

（有）伊万里グリーンファーム

土や水にこだわって栽培する名人の作る自慢のねぎを味わってほしい！

堆肥による土づくりと水へのこだわり

玄界灘海水塩のシンプルな味付けで香り・風味を生かす

商品を使用したオススメレシピを紹介

伊万里アグリファーム（新工場）

<生産部門>
・生鮮用
・加工用

<製造部門>
・乾燥ねぎ
・カットねぎ
・ねぎ加工品等

<販売部門>
（生鮮ねぎ・カットねぎ・ねぎ加工品）
・直売所
・インターネット等

栽培指導

商品開発

・農業普及センター

・佐賀県・商工会議所
・地域飲食店・加工製造メーカー

・青果市場
・量販店
・食品卸問屋
・旅館（売店）
・飲食店
・生協
・加工製造メーカー等

おいしいジュースをさらにおいしく！ 減農薬栽培みかんを使用した冷凍ジュースの開発

総合化事業計画の認定

平成24年10月

合同会社田島柑橘園 & 加工所

<事業者の概要>

- ・所在地 : 佐賀県藤津郡太良町
- ・代表者 : 代表 田島 彰一
- ・取組内容 : スペインから柑橘の新品種を導入し、
(特徴) 独自のジューサーで搾ったジュースを製造・販売。
- ・売上高 : 3,347万円 (H29)
- ・雇用者数 : 8名 (H29) (パート含む)
- ・TEL : 0954-67-0513



贅沢絞りの完熟ジュース



冷凍ジュース
(特許申請準備中)

【取り組むに至った経緯】

- 規格外品の有効活用を図るため、ジュースの製造・販売を行っていた。
- おいしさに対する評価がクチコミで広まり、さらに美味しく、安心して食べられる商品に特化しようと考え、減農薬栽培に取り組んだ。
- 海外の冷凍ジュースのおいしさに驚き、独自のジューサーで美味しい完熟みかん果汁だけを搾った「贅沢搾り」のジュース開発や加熱殺菌による風味低下を抑えた賞味期限が長い、解凍後も傷みにくい冷凍ジュースを開発した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- みかんの風味低下を抑えたアク取り、殺菌などの製造方法
→機械に頼らない手作りでの製造により対応した。
- 細胞を傷つけずおいしく冷凍する方法
→細胞を傷つけない急速凍結庫を導入した。

【取組の効果】

- 売上高
800万円 (H14) → 3,347万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
2名 (H14) → 8名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (柑橘類)
3 ha (H14) → 5 ha (H29)
- JR九州の豪華列車「ななつぼし」と「或る列車」に採用された。

【今後の展望】

- 新商品 (クレメンティンワイン) の委託製造・販売を行う。
- スペインの柑橘苗木組合との交流で、柑橘の新品種を含めた栽培技術を導入し、世界に通用する柑橘を栽培する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H24)
- (中小企業庁) 農商工連携事業 (新商品開発) (H27)

(事業体制図)

合同会社田島柑橘園 & 加工所

おいしさにさらに磨きをかけたこだわりジュースを
多くの人に味わってほしい!

スペインから新しい柑橘品種「クレメンティン」を導入

独自のジューサーの活用と加熱殺菌による風味低下を抑えた冷凍ジュースの開発

商品の価値を直接消費者に伝達

現地開催の展示会や商談会への積極的な参加

<生産部門>
・クレメンティン
・ポンカン
・不知火 等

加工用

<加工部門>
・ジュース
・冷凍ジュース 等

商品

<販売部門>
・直売所
・インターネット 等

販売

・消費者へ直売
・道の駅
・百貨店
・むらからまちから館

栽培指導

商品開発・製造技術支援

・佐賀県果樹試験場

・佐賀大学

オリジナルブランド「金星佐賀豚」の加工品と精肉の販売事業

総合化事業計画の認定

平成23年5月

有限会社永瀨ファームリンク

<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 永瀨政信
- ・取組内容：「農場HACCP認証」を取得し、「金星佐賀豚」の販売と自社で加工した精肉・加工品を佐賀市の直売所・レストラン(ファームリンク金星屋)で販売。
- ・売上高：9億1,000万円(H30)
- ・雇用者数：30名(H30)(パート含む)
- ・URL：<http://nagafuchi.co.jp>



直営レストラン(ファームリンク金星屋)ランチ

【取り組むに至った経緯】

- 昭和40年の創業以来「社員と豚の健康第一」を企業理念を掲げ、肉豚の飼育販売を行ってきた。
- 肉豚の価格が不安定なことや、先進畜産事業者の6次産業化の取組に影響を受け、肥育から加工、販売までの一貫した事業で、経営の安定・規模拡大を図りたいとの強い思いから本事業に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 「金星佐賀豚」の名前に恥じないきめ細やかな肉質を、長期に安定して供給すること
→豚の健康を第一に徹底したストレスフリーな飼育にこだわった。さらに、愛情をもって育てることをポリシーに、「水源の森100選」に選ばれた岩清水を与え、良質で安定した肉質を確保。
- 6次産業化の大前提となる安全・安心の生産体制を確保すること。
→農場から消費者まで一貫した衛生管理を行うためには、農場段階で危害要因をコントロールすることが重要と考え、「農場HACCP」の認定を取得。全ての生産過程において、不良品を未然に防ぐ衛生管理体制を実現。

【取組の効果】

- 売上高
6億9,000万円(H22) → 9億1,000万円(H30)
- 雇用者数(パート含む)
20名(H22) → 30名(H30)
- 経営規模
農地30ha(H22) → 50ha(H30)
肉豚出荷頭数
21,503頭(H22) → 22,000頭(H30)
- 6次産業化優良事例表彰
「奨励賞」受賞(H29)

【今後の展望】

- ギフト商品の拡充や、総菜等の商品開発に力を入れる。
- 加工体験や各種イベントなどで集客数を拡大し、さらなる地域の活性化を目指す。

【活用した支援施策】

- 農山漁村6次産業化対策事業(加工施設・直売所)(H25)

(事業体制図)

(有) 永瀨ファームリンク

安心・安全な『金星佐賀豚』を直接消費者へ届けたい!

農場HACCP認定取得

<生産部門>

- ・母豚 1,000頭
- ・肉豚11,000頭
- ・農地 50ha

加工用

<加工部門>

- ・精肉、ハム、ソーセージ、ハンバーグなど20種

商品

<販売部門>

- ・(直営販売所兼飲食店) ファームリンク金星屋

販売

出荷

仕入・支援

- ・福岡食肉市場株式会社
- ・日本フードパッカー株式会社

- ・地元農家
- ・6次化プランナー

事業を通して地域社会の活性化と世界の食文化向上に貢献

- ・加工体験(手作りソーセージ体験)
- ・バーベキュー施設整備
- ・各種イベント(季節行事、ハローウィン祭り、音楽イベント)の開催

- ・個人消費者への販売
- ・ギフト商品の拡充

素材の特長を活かした差別化戦略で

『SHIITAKE』を高付加価値化！

～6次化による1次産業の成長産業化～

総合化事業計画の認定

平成24年2月

農事組合法人サンエスファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長崎県南島原市
- ・代表者 : 代表理事 長橋 世紀
- ・取組内容 : 自社で、椎茸の生産から加工・販売(特徴)を行っている。また、収穫体験等の観光農園事業にも取り組んでいる。
- ・売上高 : 3億8,300万円 (H30)
- ・雇用者数 : 44名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.sanesufarm.jp>



しいたけバーガー



しいたけソフト



みんなめキッチン

【取り組むに至った経緯】

- 平成22年に菌床椎茸の生産を開始したが、市場の相場が下落傾向で、収益の増加が困難な状況であった。経営の安定化を図るため、品質向上と市場ニーズに合わせた商品づくりに取り組んだ。
- 椎茸の特長を活かし、差別化した商品の開発や販路開拓を行った。また、施設を整備し、自社加工や直売に取り組み、収益の増加を図った。

【取組の効果】

- 売上高
2億4,600万円 (H24) → 3億8,300万円 (H30)
- 雇用者数 (パート含む)
35名 (H24) → 44名 (H29)
- 長崎県農林業大賞 (H24)
長崎県食育推進活動県知事表彰(H30)
6次産業化優良事例表彰 食料産業局長賞受賞 (H30)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 直売・加工施設の整備
→6次産業化推進整備事業を活用し、資金面での支援を受けた。
- オリジナル加工商品開発の取組
→プロの料理人に調理の専門的なアドバイスを受け、商品開発に取り組んだ。

【今後の展望】

- 生椎茸の生産量拡大と国内外への販路開拓を進める。
- 規格外生椎茸を活用した加工品の開発を行い、中食市場への販路開拓を新たに展開する。
- 地域の事業者と連携し観光ルートを提案し、国内旅行客に加え、インバウンド旅行客の受け入れを推進する。

【活用した支援施策】

- 6次産業化推進整備事業 (加工施設・直売所) (H24)

(事業体制図)

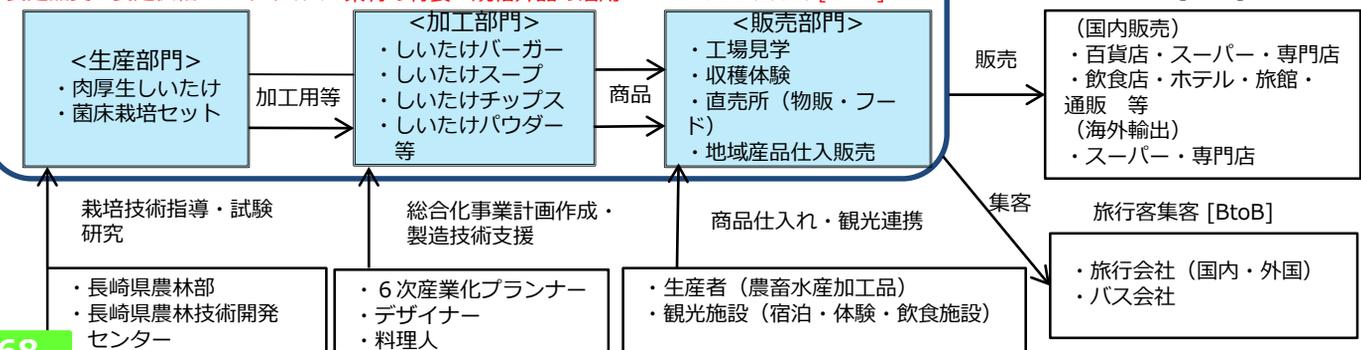
農事組合法人サンエスファーム

人と自然環境にやさしい商品づくり

安定品質・安定供給・バイオマス 素材の特長・規格外品の活用

観光農園事業[BtoC]

展示会や商談会への出展&営業



わが家のミルクにできること！

酪農家が作るオメガ3の2層式ヨーグルト

総合化事業計画の認定

平成30年1月（更新）

株式会社オオヤブデイルーファーム

<事業者の概要>

- ・所在地：熊本県合志市
- ・代表者：代表取締役 大藪 裕介
- ・取組内容：自家生乳を利用したヨーグルトや（特徴）ジェラートの製造・販売事業。
- ・売上高：1億3,000万円（H30）
- ・雇用者数：10名（H30）（パート含む）
- ・URL：<https://www.oyabudairyfarms.com/>



MILK'ORO

【取り組むに至った経緯】

- 生乳の生産調整を体験し、牧場の存在意義・存在価値について考えたことがきっかけとなり、消費者に選ばれる牧場になるための方法を模索した。
- 自家生産した生乳をそのまま活かすためミルクの成分が高いという特徴が活かせる2層式のヨーグルトの製造を開始した。
- 牧場を、搾乳体験やバター作り体験、トウモロコシ畑迷路などの酪農教育ファームにし、命や食の大切さを伝えている。

【取組の効果】

- 売上高
5,800万円（H22）→
1億3,000万円（H30）
- 雇用者数（パート含む）
3名（H23）→10名（H30）
- にっぽんの宝物JAPAN大会
グランドグランプリ受賞
- 第3回ジャパンメイド・ビューティ
アワード2017 最優秀賞
- 6次産業化優良事例表彰（H30）
農林水産大臣賞受賞

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工技術の取得
→熊本産業技術センターに研修生として2年間
学び加工技術を習得した。
- 加工場を整備するための資金
→加工施設の建設費を抑えるとともに制度融資
を活用した。
- 販路拡大
→ヨーグルトの認知度向上と、人脈形成のため
に積極的に商談会に参加した。

【今後の展望】

- ヨーグルトの新しい規格やヨーグルト
の新商品開発を行う。
- HACCP取得を目指した工場を整備し、
増産やOEMの受注に向けて衛生的な
製造環境を整備する。

【活用した支援施策】

- 食料産業・6次産業化交付金（加
工・販売施設）

（事業体制図）

（株）オオヤブデイルーファーム

おいしい・たのしい体験を提供し
人も牛もキラキラ輝かせる牧場になりたい！

自家産堆肥で健康な土
を作り、化学肥料を使
わずに自給飼料を生産

<生産部門>
・生乳
・加工用生乳

加工用

ミルクの乳性分の高さが
ひと目でわかるように2
層式のヨーグルトを製造

<加工部門>
・ヨーグルト
・ジェラート
等

商品

積極的に商談会に出展し、
知ってもらう・人と出会う
ことから始めた

<販売部門>
・直売所
・インターネット 等

販売

現地開催の展示会や
商談会への積極的な参加

- ・百貨店
- ・道の駅
- ・高級スーパー
- ・ギフト
- ・結婚式のカタログ
- ・レストラン
- ・ホテル

熊本産業技術センター

検査・技術指導・研究開発

消費者にいつまでも美しい花を届けたい！ 日本唯一の洋ランのボトルフラワー事業

総合化事業計画の認定

平成23年10月

有限会社宮川洋蘭

<事業者の概要>

- ・所在地 : 熊本県宇城市
- ・代表者 : 代表取締役社長 宮川 政友
- ・取組内容 : 三角戸馳島の特産品「洋ラン」を(特徴) 使用した、ボトルフラワーの製造・販売。
- ・売上高 : 2億9,200万円 (H29)
- ・雇用者数 : 30名 (パート含む) (H29)
- ・URL : <http://www.livingorchid.com/>



ボトルフラワー

【取り組むに至った経緯】

- 平成23年にオランダのホテルで目にしたボトルフラワーの美しさと、いつまでも色褪せない不思議さに衝撃を受け、帰国後、洋ランの規格外品を用いて開発に着手した。
- 高価なランでも、手入れが不要で長持ちすることからヒットを予感し、事業性を確信した。
- 満開に咲いた出荷できない花を用いて、ボトルフラワー加工を行い、インターネットや輸出等による販売を計画した。

【取組の効果】

- 売上高
2億5,000万円 (H23) → 2億9,200万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
25名 (H23) → 30名 (H29)
- 楽天市場人気ランキング一位獲得 (フラワー部門 2013年9月時)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 花びらの枚数が少なく大きいランはドライ加工が技術的に困難
→乾燥期間や作業場の温度や湿度を分析し、2年間の試行錯誤の末、ドライ加工技術を習得した。
- 新規事業立ち上げによる人員や資金の確保
→若いパート社員を4名雇用したほか、国の補助事業を活用した。
- 国内にない商品のため業界も懐疑的
→試作品サンプルを配布して信頼を獲得した。

【今後の展望】

- 手入れが不要で、永久保存も可能という特長を生かし、新たに輸出の販路開拓に取り組む。
- 地域の特産品に育て、島に50人の雇用を創出して地元への貢献を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業総合推進事業 (新商品開発) (H23、H24)

(事業体制図)

(有) 宮川洋蘭

自社にしか製造出来ない蘭のボトルフラワーを通じて
消費者に蘭の魅力を伝えたい！

生花での出荷ができない満開の花弁を有効活用

<生産部門>
・洋ラン

乾燥期間や作業場の温度、湿度等の最適な環境を分析

<加工部門>
・ボトルフラワー

鮮度や検疫の問題がないことから、香港への輸出を開始

<販売部門>
・ネット販売
・輸出

販売チャネル

直売

花市場

店舗直送

法人ギフト

ネット販売

イベント



J F I トレードフェア 2013
ベストプラント賞

「かぼす」加工品のさらなる飛躍と生産園地を次の世代へ引き継ぐ

総合化事業計画の認定

平成24年2月

あねさん工房株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 大分県豊後大野市
- ・代表者 : 代表取締役 進藤充啓
- ・取組内容 : 特産品のかぼすを活用して、マーマレード等を製造・販売。かぼす狩りや加工品製造体験等の都市農村交流も実施。
- ・売上高 : 3,200万円 (H29)
- ・雇用者数 : 10名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.anesan-kobo.com/>



直営かぼす園



かぼすコンフィチュール
黄 (完熟ちゃん)・緑 (新鮮くん)

【取り組むに至った経緯】

- 果汁製造の際、大量に廃棄していた果皮の有効活用を着想し、マーマレードを開発して知人に試食してもらったところ、好評だったため、近所の人と本格的に加工を開始した。
- 平成20年の「おおいたワンコインふるさとコンクール」で最優秀賞を受賞し、問合せが増加したことから、平成21年に加工施設を整備した。
- 完熟カボス果汁(かぼすのしずく)やマーマレード、摘果したかぼすの甘露煮等を製造・販売を行うとともに、かぼす狩りや加工品製造体験等の都市農村交流を実施した。

【取組の効果】

- 売上高
1,000万円 (H22) → 3,200万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
10名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (カボス)
10a (H22) → 13ha (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- かぼすの風味を生かした商品開発
→設備の整った加工施設を整備し、完熟したかぼすを原料として使用することで、かぼすの風味を生かした商品を開発することができた。
- 青果かぼすの販路開拓
→市場にあまり流通しない完熟かぼすを販売し、冬場の鍋シーズンに向けて販路を拡大した。

【今後の展望】

- かぼすの生産面積を増やすとともに、自社で不足する原料は周辺農家との契約栽培をして確保を図る。
- 管理放棄園の管理を引き受け、次の後継者を育成したい。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

あねさん工房 (株)

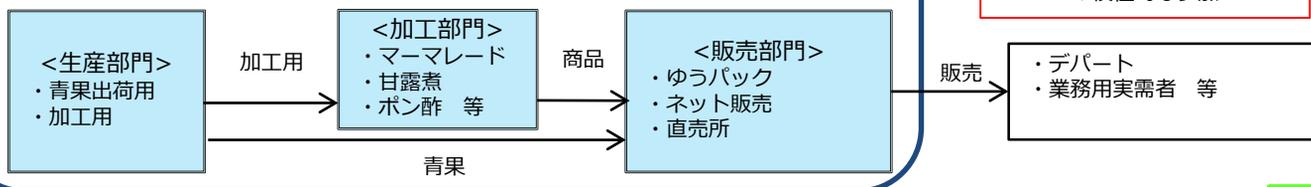
特産品であるかぼすにより自然豊かなふるさとを守りたい！

高齢農家の農園を借りて栽培面積を確保

未利用だった果皮や摘果の有効利用

都市農村交流を積極的に実施し、観光客向け販売を展開

現地開催の展示会や商談会への積極的な参加



異業種と共同研究・開発した新技術活用！ 脱臭ニンニク、生姜ペースト加工・販売

総合化事業計画の認定

平成24年5月

有限会社太陽ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 宮崎県都城市
- ・代表者 : 代表取締役 牧田 信良
- ・取組内容 : 自社生産のニンニク、生姜を活用し
(特徴) て脱臭したペーストを製造し、大手餃子チェーン店等へ販売。
- ・売上高 : 13億5,700万円 (H29)
- ・雇用者数 : 73名 (H29) (パート含む)
- ・URL : [http:// makita-unso.com/taiyo/](http://makita-unso.com/taiyo/)



ニンニクペースト、生姜ペースト

【取り組むに至った経緯】

- 平成22年にニンニク、平成23年に生姜の栽培を開始した。
- 青果販売の量的拡大だけでは収益性の向上が困難と判断し、自らが生産するニンニク、生姜を使った加工品(匂いの少ないニンニクペースト、生姜ペースト)の開発・販売に取り組む。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 収穫時期における労力の集中
→収穫作業後の洗浄作業等の機械化と貯蔵施設を整備して作業時期の分散化を図った。
- 原料・製品の増加に伴う輸送コスト増と品質を維持するための輸送手段の確保
→冷蔵トレーラーを有する運送会社と連携した。

【取組の効果】

- 売上高
5億5,000万円 (H22) → 13億5,700万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
40名 (H22) → 73名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (ニンニク)
1 ha (H22) → 自社 9 ha (H29)
1 ha (H22) → 契約 6 ha (H29)

【今後の展望】

- 商社を通じて販売先を拡大する。
- ニンニクのパウダーや乾燥チップ等の新商品開発を行う。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工施設) (H24)
- 都城市補助事業(冷蔵施設) (H27)

(事業体制図)

(有) 太陽ファーム

儲かる農業の手本になるよう会社を發展させ、
農業の担い手を増やしたい！

加工・販売に対応した生産量増加

脱臭酵素の開発

運送会社との連携

<生産部門>
・ニンニク
・生姜

加工用

<加工部門>
・ニンニクペースト
・生姜ペースト

商品

<販売部門>
・小売
・卸

製品貯蔵・
輸送の連携

(株) マキタ運輸

販売

・デパート
・大手スーパー
・大手餃子チェーン

新技術共同研究

・液肥製造メーカー

命を感謝して頂くという想いを込めて 自社ブランド猪豚「くんじゃん命豚 (ぬちぶた)」の美味しさを届けたい！

総合化事業計画の認定

平成24年5月

農業生産法人株式会社アンビシャス

<事業者の概要>

- ・所在地 : 沖縄県国頭村
- ・代表者 : 代表取締役 玉城 吉夫
- ・取組内容 : 自社生産の猪豚を活用した精肉、
(特徴) ハム、ソーセージ等の製造・販売。
レストランの経営も行う。
- ・売上高 : 3,590万円 (H30)
- ・雇用者数 : 6名 (H30)
- ・URL : <http://www.nuchibuta.com>



ハム、ソーセージ、
ハンバーグ各種



レストランの外観

【取組の効果】

- 売上高
200万円 (H23) → 3,590万円 (H30)
- 雇用者数
2名 (H23) → 6名 (H30)
- 飼養頭数
50頭 (H23) → 212頭 (H30)

【取り組むに至った経緯】

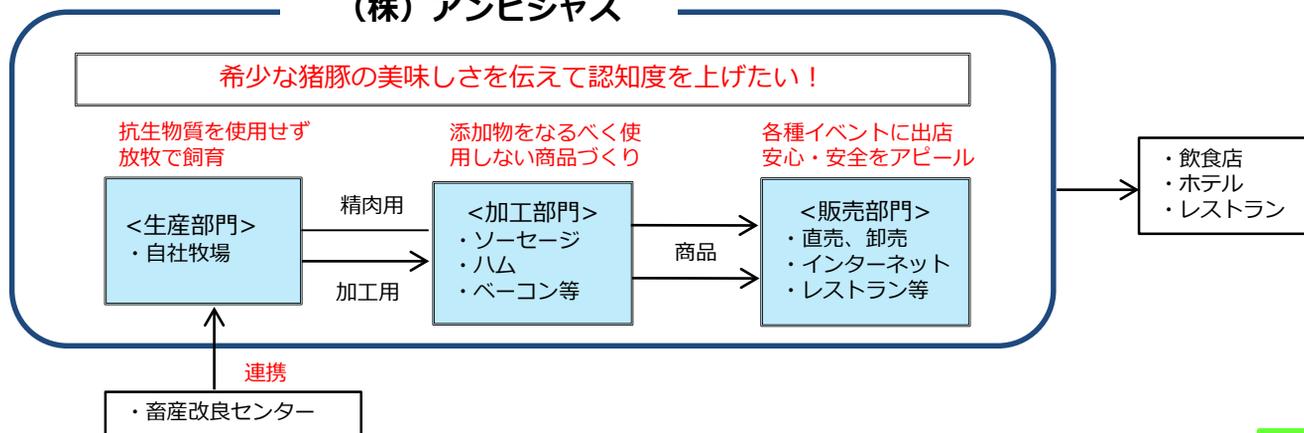
- 猪と豚の交配種「猪豚」の肉質の良さと美味しさを知り、養鶏から猪豚生産に転換。
- 自ら育てた安心・安全な猪豚肉を幅広く宣伝し、販路を拡大するため、新商品開発及び直営レストラン経営に取り組む。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 新商品開発及び施設整備
→補助事業を活用し、猪豚を部位ごとに分けて調理しやすいように加工した新商品を開発した。
→自社ブランドでの食材提供及び加工品の販売を行うため、加工施設、直売・直営レストランを整備した。
- 販路開拓
→積極的にイベントに出店して商品のPRを行った。また、国頭村のふるさと納税の返礼品に採用され、販路拡大に繋がった。

(事業体制図)

(株) アンビシャス



石垣島でホルスタインを飼育！自家製牛乳 や地元農産物を活かしたジェラート開発

総合化事業計画の認定

平成24年2月

農業生産法人有限会社伊盛牧場

<事業者の概要>

- ・所在地：沖縄県石垣市
- ・代表者：代表取締役 伊盛米俊
- ・取組内容：自家製牛乳を活用してジェラート（特徴）等を製造し、直売所で販売。
- ・売上高：2億2,220万円（H29）
- ・雇用者数：30名（H29）
- ・電話番号：0980-83-1316



加工直売所「ミルミル本舗」



自家生産牛乳のジェラート

【取り組むに至った経緯】

- 石垣の海と美しい夕焼けの景色を、地域の人に見て喜んでもらいたいという想いがあり、その景色を活かせる仕事として酪農を開始した。
- 生乳の販売だけでは経営的に成り立たず、生乳の加工に着手。参入の手軽さからジェラートの製造・販売を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 暑さに弱いホルスタインの飼育。
→牛舎を整備してホルスタインの飼育環境を改善し、飼養規模の拡大を図った。
- 経営安定化のための加工・販売事業の拡大。
→2店舗目の直営店を開設、加工施設を建設した。

【取組の効果】

- 売上高
6,000万円（H23）→
2億2,220万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
8名（H23）→30名（H29）
- 全国農業コンクールグランプリ
「毎日農業大賞」受賞（H28）
- 農林水産祭「天皇杯」受賞（H28）
- 「農業の未来をつくる女性活躍経営体
100選」選出（H29）

【今後の展望】

- 消費者に好評な牛肉加工品の生産拡大を図るため、ホルスタインと和牛を掛け合わせた交雑種の肥育部門を拡大する。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化ネットワーク活動交付金（加工・販売施設）（H26）

（事業体制図）

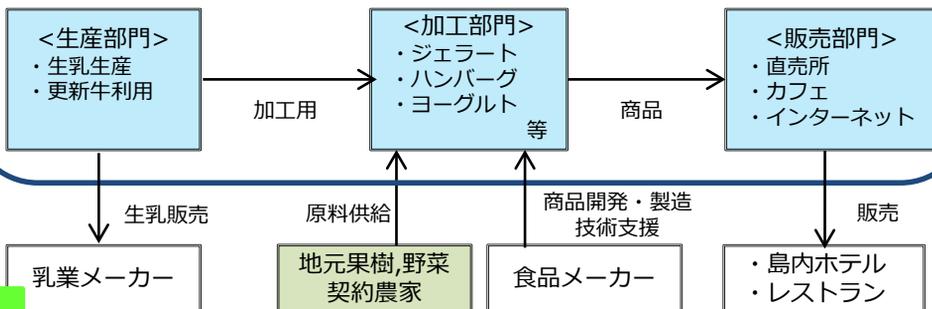
（有）伊盛牧場

石垣島のきれいな景色を楽しみ、石垣島らしいものを食べてもらいたい！

牛舎を改造して暑さに弱いホルスタインの飼育環境を改善

石垣島の特産品を活用した無添加・無着色のジェラート開発

石垣の海と美しい夕景を眺めることができる場所に直売所を開設



「ミルミル本舗」空港店

県産農産物をアレンジし、無添加で 保存性の高い商品を提供

総合化事業計画の認定

平成24年10月

ネクストステージ沖縄合同会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 沖縄県浦添市
- ・代表者 : 代表社員 金城 恵子
- ・取組内容 : 県産農産物を原料とした乾燥野菜、
(特徴) ペースト等を製造し、直売所等で販売。
- ・売上高 : 1,100万円 (H29)
- ・雇用者数 : 6名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://ns-okinawa.com/>



県産品を使用した商品



加工作業

【取り組むに至った経緯】

- 県産農産物（パパイヤ、落花生、よもぎ等）を原材料にした加工品の販売が少ないので、県産農産物にこだわった加工品を作りたい。
- 年間を通して供給できる乾燥野菜を販売したい。
- 乾燥野菜の商品化等、6次産業化に取り組むことにより農業経営を向上させたい。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 素材を活かした商品の開発
→素材の栄養価や風味を損なわないよう、低温乾燥機で製造。
- 農産物の安定供給
→落花生、よもぎ等の加工原材料が不足気味なため、連携農家を増やし確保。

【取組の効果】

- 売上高
200万円 (H24) → 1,100万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
3名 (H24) → 6名 (H29)
- 主な農産物生産面積 (パパイヤ、落花生、よもぎ等)
30a (H24) → 1 ha (H29)

【今後の展望】

- インターネット販売の拡大。
- 直売所の集客力を高められるよう、贈答品の充実や大消費地でのショッ
プの確保。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（生産・加工・販売施設）（H24）
- （農林水産省）6次産業化推進支援事業（新商品開発）（H25）

(事業体制図)

ネクストステージ沖縄合同会社

県産農産物をアレンジし、無添加で保存性のある商品を提供

減農薬、
減化学肥料栽培

素材を活かす低温乾燥

県産農産物を使用した
商品提供

現地開催の展示会や商談会へ
の積極的な参加

<生産部門>
・生食用
・加工用

<加工部門>
・パパイヤ千切り
・ピーナッツペースト 等

<販売部門>
・直売所
・インターネット 等

販売
・道の駅
・アンテナショップ
・卸 等

栽培指導

加工作業

・沖縄県農業研究センター

・障害者支援施設

「安心・安全」を追求した自社一貫生産 飼育・飼料にこだわった自社ブランド豚 「きびまる豚」を沖縄から県外、そして世界へ！

総合化事業計画の認定

平成24年2月

農業生産法人株式会社福まる農場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 沖縄県南風原町
- ・代表者 : 代表取締役 崎原 多順
- ・取組内容 : 自社ブランド豚「きびまる豚」を活用した加工品の製造・販売。
(特徴) 用いた加工品の製造・販売。
- ・売上高 : 1億3,800万円 (H29)
- ・雇用者数 : 17名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://kibimaruton.com/>



糸満市新垣の新豚舎



八重瀬町の加工場

【取組むに至った経緯】

- 平成19年度から養豚業を開始。豚肉の品質向上、お客様の要望に応えられる商品を提供することを目的として、加工・販売までを行う一貫体制にした。
- 自社でハム・ソーセージの商品開発、製造販売を行うことにより収益に増加を図る。

【取組む際に生じた課題と対応方法】

- 生産性の安定
→豚の生活環境の改善、飼育方法の研究を行い頭数・品質の安定化を図った。
- 価格設定
→自社ブランド豚「きびまる豚」と市場価格を比較し、販売体制の確立と価格設定を行った。
- 商品開発
→料理人による加工品の開発指導等を取り入れ取引先が求める商品の開発を行った。
- 販路拡大
→ブランド力の維持、県内へのプロモーション活動及び県外へ向け販路拡大を行った。

(事業体制図)

(株) 福まる農場

飼育環境にこだわる「安心・安全」なブランド豚作り

ストレスを与えない環境づくり

県内外の料理人と連携した商品開発

取引先の要望に合わせた規格設定

<生産部門>
・肥育豚
【三元豚】

加工用

<加工部門>
・精肉
・ソーセージ
・ハム 等

商品

<販売部門>
・直売
・卸売 等

商品開発指導

・レストランシェフ

現地開催の展示会や商談会への積極的な参加

- ・飲食店
- ・レストラン
- ・ホテル



きびまる豚のギフトセット

【取組の効果】

- 売上高
900万円 (H22) → 1億3,800万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
5名 (H22) → 17名 (H29)
- 飼育頭数
340頭 (H22) → 2,300頭 (H29)
- 海外展開の状況
輸出先 : 香港

【今後の展望】

- 品質の向上を図り、加工商品の幅を広げる。
- イベントや商談会に参加し、新規需要開拓を図る。
- 県外、海外への販路拡大を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 肉豚生産基盤改善対策事業(施設設備) (H25)
- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金(加工施設) (H26)

② 農林漁業者団体など複数の農林漁業者による取組

J Aが、ラズベリーソースと阿寒丹頂黒和牛の意外な組み合わせでおいしさの相乗効果を狙う

総合化事業計画の認定

平成24年10月

阿寒農業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道釧路市
- ・代表者 : 代表理事組合長 野村宏
- ・取組内容 : J A自ら肥育した牛をハンバーグに加工し、Aコープや直売所、各種イベントで販売。
- ・売上高 : 1億1,700万円 (H29)
(販売事業収益)
- ・雇用者数 : 150名 (H29)
- ・URL : <http://www.ja-akan.or.jp/>

【取り組むに至った経緯】

- 枝肉価格の低迷を受け、畜産物の高付加価値化により組合員の所得向上のため、J A自ら加工と販売に取り組むこととした。
- また、地域高齢者の生きがい対策として、北海道の冷涼な気候に適したラズベリーを作付けし、栽培を地域の高齢者に委託した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 牛肉料理に合うラズベリーソースの味付け
→調理師、飲食業等の様々の業種の方からアドバイスを受けるとともに、各種イベント等でアンケートを実施し、商品開発に反映した。
- 加工作業の効率化に繋がるラズベリーの保存方法
→収穫後にそのまま冷凍保存していたが、洗浄後に冷凍保存する方法へ変更した。
- ハンバーグの販路拡大
→Aコープや直売所、地域イベントで販売する他、小学校の出前授業で地場産の具材を使ったハンバーガーを作る等、地域の食育にも取り組んでいる。

(事業体制図)

阿寒農業協同組合

農畜産物の付加価値を向上させ、組合員の所得に繋がりたい!

おから等栄養価の高い飼料を給与して、良質な肉を生産

地元レストランの料理長からアドバイスを受けて商品開発

既存販路の活用、各種イベントで販路開拓

J A阿寒組合員育成

素牛

<生産部門>
・果樹
・肥育

ラズベリー

<加工部門>
・ジャム、ソース
・ハンバーグ

商品

<販売部門>
・Aコープ
・直売店
・各種イベント

肥育牛

と畜場
枝肉処理場

部分肉

商品開発の支援

地元レストラン



ハンバーグ

ラズベリージャム

ラズベリーソース

【取組の効果】

- 売上高 (6次産業化関連) 180万円 (H23)
→2,300万円 (H29)
- 地場産農畜産物を活用した特産品を開発し、各種イベントでの販売等新たな販売ルートの開拓、生産加工に係るコスト削減を行うことで、収益向上や新たな雇用の創出に繋がった。

【今後の展望】

- 食品関連コンサルタントの指導を受けて新商品開発を進める。
- ハンバーグやラズベリーソースなどの味付けや製造方法などの研究、開発を進め、地域ブランドを確立する。

【活用した支援施策】

- 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H23)

酪農を核としたフットパスをきっかけに 6次産業化で酪農地域の魅力アップへ！

総合化事業計画の認定

平成23年10月

有限会社伊藤畜産/酪農家集団A B-MOBI T

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道根室市
- ・代表者 : 代表取締役 伊藤泰通
- ・取組内容 : 旅行会社と連携しフットパスを利用したツアーを企画し、自社生産の短角牛と生乳を使った肉料理・菓子等の提供・販売を行う。
- ・売上高 : 1億9,200万円 (H29)
- ・雇用者数 : 15名 (H29)
- ・URL : <http://www.nemuro-ootpath.com/gyuu/>
- ・FB : <https://ja-jp.facebook.com/pg/AkesatoltoDairyFarm/posts/>



フットパス



短角牛料理

【取り組むに至った経緯】

- 酪農や地域の魅力を多くの人たちに伝えることにより、農村と都市の交流、子供たちの教育、地域の活性化に貢献したかった。
- 平成15年、同世代の酪農家と連携してフットパスを整備し、フットパスプログラムを充実させた結果、6次産業化に発展することができた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 集客を増やすためのリピーター確保
→地域の牧場や神奈川県の大學生と連携して、フットパスを整備するとともに、旅行会社と協力して、ツアーを企画。農家レストランが旅行代理店のツアーコースに設定される等、観光と連携した事業を展開した。
- 地域交流の場として、酪農喫茶をコンサートやイベントの会場として提供した。

【取組の効果】

- 売上高
1億4,100万円 (H22)
→1億9,200万円 (H29)
- 来場者数
6,000人 (H15) →20,000人 (H29)

【今後の展望】

- 隣町のフットパスと連携してルートを拡大することで、根室市にとどまらない観光資源に発展させたい。
- 四季を通じて魅力を発信する酪農地域にしたい。

【活用した支援施策】

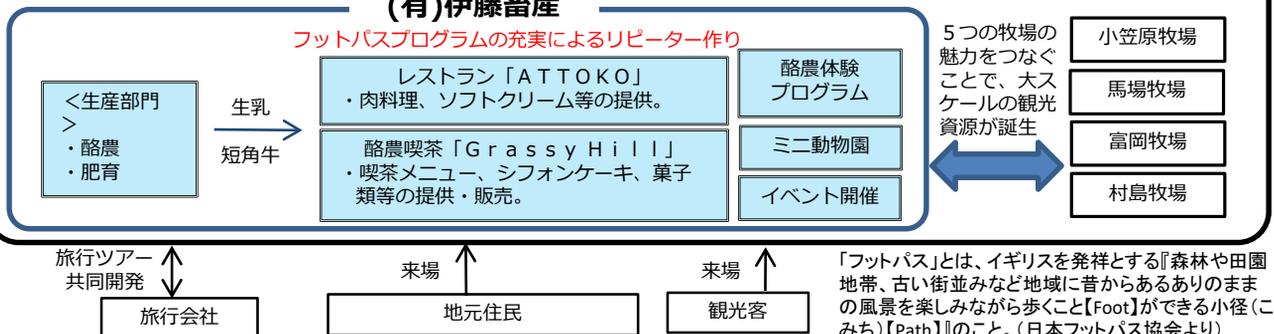
- 6次産業化推進事業（連携施設整備事業）（食肉加工機器・施設）(H24)
- ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金（食肉冷凍保存施設）(H27)

地域の5つの牧場による「根室フットパス」（酪農家集団A B-MOBI T）

酪農の魅力、根室の魅力を伝えたい！ 生産者と消費者の交流のきっかけをたくさん作りたい！

(有)伊藤畜産

フットパスプログラムの充実によるリピーター作り



JAと道の駅の連携による Win-Winの関係から生まれたラーメン 食を通じて地域のために

総合化事業計画の認定

平成25年10月

美幌町農業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道網走郡美幌町
- ・代表者 : 代表理事組合長 清野 政彦
- ・取組内容 : 組合員が生産した小麦を地元業者(特徴) 者が製麺し、道の駅などでラーメンの販売を行う。
- ・URL : <http://www.jabihoro.or.jp/>



のぼりデザイン



美幌小麦中太ちぢれ麺

【取り組むに至った経緯】

- JAは農産物のブランド化と地産地消を進め、食を通じた地域貢献をしたいと考えていた。一方、道の駅(美幌峠物産館)は地域の特産物が欲しいと考えていた。
- 両者の想いが一致して、地域住民や観光客に愛される商品づくりを企画。町内の製麺業者と連携して、地元産小麦を使ったラーメンの開発を開始した。

【取組の効果】

- 売上数
生ラーメン : 約24,300食 (H29)
乾燥中華麺 : 約10,100食 (H29)
- 生産者が自主的に良質麦生産のための講習会を開催するなど生産意欲の向上につながった。
- ネーミングやのぼり等のデザインをコピーライターが考案。視覚にも訴えるブランド化に成功した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 生ラーメンの在庫リスクを回避する生産管理体制の構築
→生ラーメンの販売事業者(道の駅、町内レストラン等)が、製麺業者に直接製造オーダーする体制を構築することでJAの在庫リスク回避が可能となった。
- 地域住民や観光客への販路開拓
→町内のスーパー及び道の駅等が生ラーメンを取り扱ったり、町内レストランや焼肉店がメニューの開発をするなど、地域の販売事業者や飲食店の協力を得て販売体制を確立し、売上拡大を図った。

【今後の展望】

- 美幌和牛と玉ねぎを使用したレトルトカレーと乾燥ラーメンをギフトセットにし、相乗効果を狙った販売・販路の拡大を目指す。
- 生ラーメンが町の特産物として地域住民や観光客に定着するよう、町内の多くの飲食店で取り扱ってもらえるよう働きかけを行う。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

美幌町農業協同組合

農産物のブランド化と地産地消を進め、食を通じた地域貢献をしたい

ネーミングやのぼり等を考案することで、視覚に訴えるブランド化に成功

<生産部門>
小麦の生産(組合員)
新商品の総合マネジメント

販売事業者が製麺業者に製造オーダーすることで、在庫を抱えない体制を構築

小麦 ↓ <製粉委託>

江別製粉(株)

小麦粉 ↑

小麦粉 ↓ <製麺委託>

(株)ツムラ(製麺業者)

乾麺 ↑

乾麺販売 →

・町内のスーパー
・観光物産協会
・道の駅 等
16店舗

生ラーメン販売 →

← 製造オーダー

道の駅「ぐるっとパノラマ美幌峠」、「レストラン」等

酪農家の女性たちが夢を実現！ 地元食材を原料にジェラート工房を開業

総合化事業計画の認定

平成24年2月

くずまき乳製品加工研究会

<事業者の概要>

- ・所在地 : 岩手県岩手郡葛巻町
- ・代表者 : 代表 中村 和子
- ・取組内容 : 会員が生産した牛乳を活用して
(特徴) ジェラートを製造し、自社工房で販売。会員が生産した野菜等を使用したランチも提供。
- ・売上高 : 365万円 (H29)
- ・会員数 : 9名 (H29)
- ・URL : <http://clover-batake.com>



笑顔で迎えてくれる
会員の皆さん



地元素材にこだわった
ジェラート

【取り組むに至った経緯】

- 昭和51年に酪農家の女性で「よつば会」を発足。自分たちが生産した牛乳でジェラート工房を運営するため、平成22年6月に有志9人で「くずまき乳製品加工研究会」を立ち上げた。
- 平成25年3月に工房「クローバー畑」を設置し、ジェラート及びランチの製造・販売を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 地元食材の風味を生かしたジェラート開発
→30種類以上のジェラートを試作し、常時10種類の商品を提供している。
- 工房運営のための人材不足
→開店当初は、集客が見込める金、土、日及び祝日の月曜日を営業日とした。製造・販売行程の効率化により人員を確保することができ、平成27年9月から木曜日も営業日とすることができた。

【取組の効果】

- 売上高
0円 (H23) → 365万円 (H29)
- 牛乳生産から加工、販売まで一貫した取組により酪農経営の発展と安定した活動が実現。
- 地元食材の使用により地域が活性化。
- 葛巻町の魅力向上に貢献。
- 女性の能力開発（新しい分野への挑戦）、自信と生きがいの構築。
- 酪農業のイメージアップにつながった。

【今後の展望】

- お歳暮用ギフトなどの商品販売を行う。
- ランチ及び冬期間のカフェメニューを充実させる。

【活用した支援施策】

- くずまき型農畜産物加工ブランド力強化支援事業
(店舗、加工施設・機械) (H24)
- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H24)

(事業体制図)

くずまき乳製品加工研究会

葛巻町の自然を感じながら、私達のジェラートを味わって欲しい！

会員の牧場で生産される搾りたての牛乳

〈生産部門〉
・生乳生産

鮮度を活かし、添加物をできるだけ使用しない、地元食材を取り入れた商品開発

〈加工部門〉
・ジェラート製造

工房でジェラート直売の他、ランチ・カフェメニューを提供

〈販売部門〉
・工房直売
・カフェ営業

ブログによる情報発信

情報提供・販売

消費者

地元食材(野菜、果物等)提供

地域農家・会員

農地を守り、 地域と共に発展する経営体を目指す

総合化事業計画の認定

平成25年10月

有限会社アグリードなるせ

<事業者の概要>

- ・所在地：宮城県東松島市
- ・代表者：代表取締役 安部 俊郎
- ・取組内容：自社加工の米粉・小麦粉を活用して
(特徴) バウムクーヘン等を製造・販売。
- ・売上高：9,700万円 (H29)
- ・雇用者数：10名 (H29) (常時雇用)
- ・URL：https://agriead.jp/



加工施設NOBICO(ノビコ)



自社栽培・自社製粉小麦粉使用のくびるバウム

【取組むに至った経緯】

- 地域農業の受け皿となる組織を目指し、米・大豆等の土地利用型作物の生産を中心とした法人を平成18年に設立した。
- 東日本大震災後、地域の復興と発展につながる経営を目指し、加工・業務用ばれいしょ、子実トウモロコシ等の生産・販売、米粉・小麦粉等の農産加工等に取り組む。

【取組む際に生じた課題と対応方法】

- 米・大豆等の土地利用型作物を主体とした生産から、安定した経営に向けた収益性の向上、通年雇用の実現。
→実需者との連携による園芸作物の生産・販売、地域の農業者等との協力による自社産・地場産農産物を活用した加工品の開発・販売により通年雇用を実現。
- 農産物加工技術の取得と人材確保。
→職員が有名洋菓子店で研修し、バウムクーヘンの製造技術を取得した。また、農産物加工部門に新規職員を採用した。

【取組の効果】

- 売上高
3,900万円 (H22) → 9,700万円 (H29)
- 雇用者数 (常時雇用)
1名 (H22) → 10名 (H29)
- 農産物生産面積
43ha (H22) → 100ha (H29)

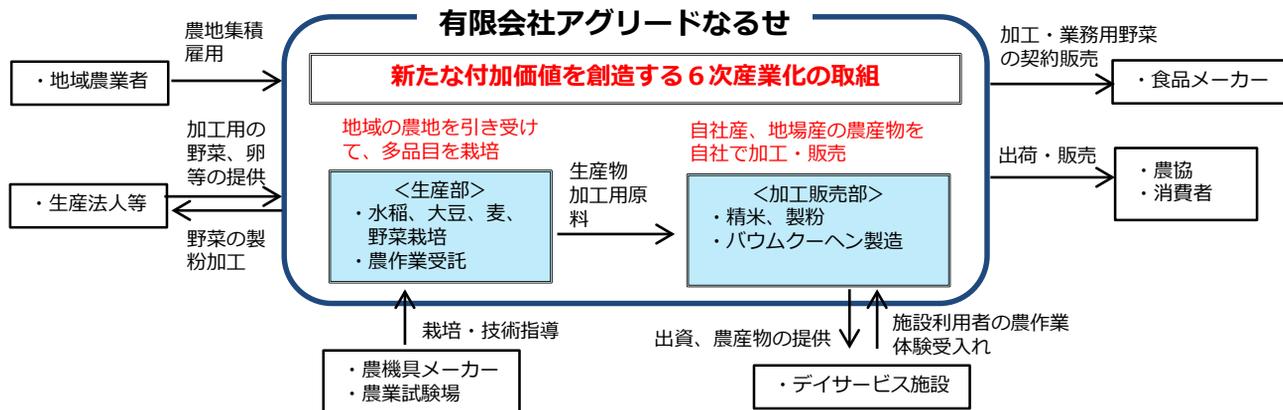
【今後の展望】

- 自社の直売所を新設して販売を強化することに加え、他の農業法人等との連携を強化して自社で生産していない野菜・果実等を使用した商品を開発・販売するなど、地域全体の底上げを目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 強い農業づくり交付金 (加工施設) (H27)
- みやぎの農業地域活性化拠点整備モデル事業 (冷蔵保管施設) (H27)

(事業体制図)



高齢者に届けるお弁当と思いやり 野菜をふんだんに使ったお弁当で 地域を元気に！

総合化事業計画の認定

平成23年10月

農事組合法人坊沢宮農組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 秋田県北秋田市
- ・代表者 : 代表理事 長崎克彦
- ・取組内容 : 組合員が生産する大豆で、豆腐を製造し量販店等へ販売。高齢者向けの宅配弁当の製造・販売にも取り組む。
- ・(特徴)
- ・売上高 : 1億2,300万円 (H29)
- ・組合員数 : 67名 (H29)
- ・URL : <http://bozawa.com/>



豆腐、弁当の加工所

高齢者向け
宅配弁当

【取り組むに至った経緯】

- 規格外となる大豆の付加価値向上と地元での通年雇用の創出を図るため、大豆を豆腐に加工する取組を開始した。
- 買物が不便な地域であるため、自社生産野菜を中心に製造した高齢者が食べやすい弁当の宅配事業を着想した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 豆腐の製造技術
→各種研修会に参加したほか、豆腐製造業者から指導を受けて製造技術を習得した。
- 高齢者向け宅配弁当のニーズ把握
→高齢者世帯へのアンケート調査によりニーズを把握した。
- 資金の確保
→政策金融公庫や農林中央金庫・JAと協議し融資を活用して、自己資金と借入金の平準化を実現した。

【取組の効果】

- 売上高
6,900万円 (H22) → 1億2,300万円(H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H22) → 48名 (H29)
- 水稲、大豆の生産面積
69ha (H22) → 82ha (H29)

【今後の展望】

- 豆腐など加工品の競争力をさらに高め、販路の開拓を図るとともに、地産地消を進める。
- 味へのこだわりと添加物等の使用を抑えた商品の提供をすることにより、安心・安全な食品の利用を進めていく。

【活用した支援施策】

- 秋田県農業法人経営発展支援事業 (農業機械) (H23)

(事業体制図)

農事組合法人坊沢宮農組合

買い物が困難な高齢者に野菜たっぷりのおいしいお弁当を届けたい！

各構成員の得意分野を生かした組織運営により安定した生産基盤を確立

<稲作部会>
・米

<転作部会>
・大豆
・野菜

<加工部会>
・豆腐
・宅配弁当 等

販売

地域高齢者のニーズを捉え弁当を宅配

- ・量販店
- ・地元学校給食
- ・地元イベント
- ・高齢者向け宅配弁当

多彩な果実をはじめとする「地域の宝がここにある！」その“強み”を最大限に活用し、6次産業化に取り組む

総合化事業計画の認定

平成25年2月

株式会社産直あぐり

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山形県鶴岡市
- ・代表者 : 代表取締役 澤川 宏一
- ・取組内容 : 特産のラ・フランスを活用して
(特徴) ジュース等を製造し直売所等で販売。地元食材を使用した農家レストランの運営にも取り組む。
- ・売上高 : 1億5,400万円 (H29)
- ・雇用者数 : 26名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.santyoukuagri.jp/>



新鮮な農産物が並ぶ直売所



プレミアム ラ・フランスジュース

【取り組むに至った経緯】

- 旧櫛引町(現鶴岡市)の果樹・野菜等を振興するフルーツタウン構想の実現に向け、農業者等で任意団体を設立して産直の取組を開始し、平成20年に法人化した。
- 行政と連携しながら、首都圏での産直や修学旅行の農業体験受入れ等の都市農村交流、規格外の果実等を使ったジュース、菓子等の加工、レストラン等の幅広い事業に取り組む。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 食品の「安全・安心」の確保
→「やまがた農産物安全・安心取組認証制度」の認証団体として、出荷者に対して農産物の出荷前の農薬分析を義務化する等の取組を行っている。
- 他の産直施設や商品との差別化
→構成員の女性を中心とするグループ「あぐり女性の会」が中心となつてのオリジナル商品の開発・販売や観光果樹園紹介所の設置による誘客等に取り組む。

【取組の効果】

- 産直会員の売上高合計
2億7,200万円 (H13) →
4億1,000万円 (H29)
- 加工・レストラン等の売上高
4,300万円 (H16) →
5,840万円 (H29)
- 来客数
47万6千人 (H16) →
51万1千人 (H29)

【今後の展望】

- 冷蔵・貯蔵体制を整備することにより、周年で6次産業化商品の製造・販売に取り組む、事業を拡大する。
- 果実の加工品(ジュース等)について香港、東南アジア等への輸出も見据えて販路拡大を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業推進支援事業(商品開発) (H25)
- (中小企業庁) 小規模事業者持続化補助事業(商品開発) (H25、H27)
- 山形県中小企業トータルサポート補助金(機材購入・H27、販路開拓・H28)

(事業体制図)

株式会社産直あぐり

地域生産者と連携し、地域資源を活用した6次産業化に取り組む!

産直施設内に紹介所を設置し情報発信

新鮮な農産物販売
地域特産果物は多彩

原料はすべて新鮮な
地元農産物

地元の食材を使用した
田舎料理を提供

地域外の消費者を呼び込みながら、直売、ギフト等を展開

観光果樹園

<産直部門>
-産直あぐり-
・果物・野菜
・米・加工品等

<加工部門>
-加工あぐり-
・各種ジュース
・もち・お菓子等

<レストラン部門>
-食彩あぐり-
・田舎料理のバイキング等

消費者

安心・安全・新鮮な
農産物を提供

農業者

地域の農業者が産直へ
参加(会員92名)

地域農業はみんなで守り 伝統野菜による地域ブランドの創出

総合化事業計画の認定

平成26年2月

農事組合法人村木沢あじさい営農組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山形県山形市
- ・代表者 : 代表理事 開沼雅義
- ・取組内容 : 伝統野菜の「悪戸芋」を活用した冷
(特徴) 凍加工品等を製造し、直売所等で販売。
- ・売上高 : 9,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 68名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://murakisawa-ajisai.or.jp>



次代を担う従業員「農メンズ」



農産物加工品



伝統野菜「悪戸芋」

【取り組むに至った経緯】

- 地域農業の後継者不足や高齢化による耕作できなくなった農地の受皿組織として、作業受託組織、集落営農組織を経た後、平成25年4月には組合員約250名からなる法人組織になった。
- 組織で生産した農産物を活用して加工品の開発・製造を行い、付加価値を高め、直売所等での販売に取り組むほか、地域の伝統野菜「悪戸芋(あくといも)」を生産し、加工・販売を進めている。

【取組の効果】

- 農産物加工品の売上高
1,500万円 (H26) →
2,100万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
60名 (H26) → 68名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (大豆)
35ha (H26) → 65ha (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 人材の育成
→20歳代から40歳代の若い人を雇用し、農業機械の操作等の指導と栽培技術の教育を行うとともに経営継承のため法人運営を担う人材の育成。
- 地域農業のPR
→組合員に農作業やイベント状況等を便りにして情報共有するとともに、組合員と地域住民や一般市民との農業体験、交流会や観光イベント等を開催。

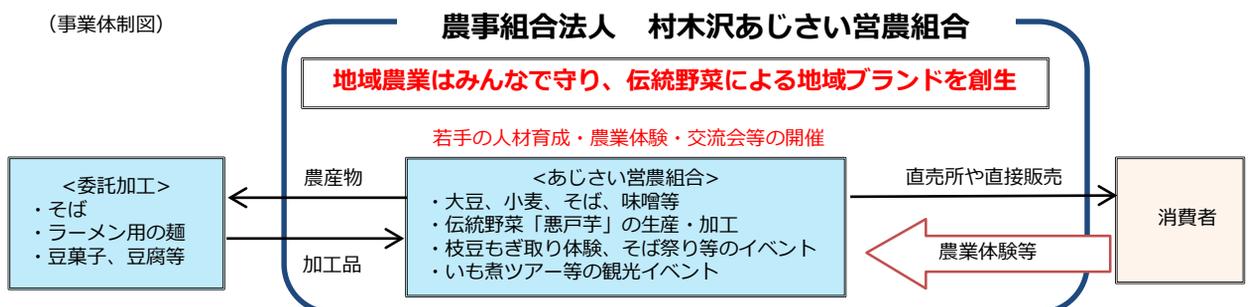
【今後の展望】

- 悪戸芋の生産量の拡大と「無菌加工急速冷凍真空パック」として通年販売を目指し、地域ブランドの創出を図る。
- 農業体験・交流会、季節ごとのイベント等一般市民の受け入れの場を拡充・体系化し、地域の活性化に繋げる。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 農の雇用事業 (H27~)
- (山形県) 雇用就農促進事業 (H28~)

(事業体制図)



新設の直売所で地産地消を推進！ 小麦新品種（ゆめかおり）の普及と 米粉加工品の製造・販売

総合化事業計画の認定

平成23年5月

新ひたち野農業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地：茨城県石岡市
- ・代表者：代表理事組合長 久保田 恵一
- ・取組内容：地元産小麦・米粉を原料としたパン・菓子のほか地元農産物を使用した惣菜を製造・販売。直売所の運営も行う。
- ・雇用者数：28名(H30)(パート含む)(直売所)
- ・URL：http://www.shinhitachino.com/contents/shop_02.html

直売所：大地のめぐみ



直売所内



米粉パン

【取り組みに至った経緯】

- 直売所は、農業振興はもとより、農業者にとって自分の生産する農産物の評価の場として重要であると考えた。
- 平成24年9月に直売所「大地のめぐみ」がオープンした。

【取組の効果】

- 直売部会員数 256名 (H30)
- 直売所雇用者数 (パート含む) 28名 (H30)
- 来店者数 27万人 (H30)

【取り組み際に生じた課題と対応方法】

- パン・菓子職人等の確保
→外部のパン職人から技術指導を受けた。
- 新品目の導入と年間を通じた地元産農産物の品揃えの充実
→直売部会員会議を開催し、作付出荷計画を作成するとともに、栽培技術向上のための講習会を開催した。
- 直売所の整備
→6次産業化推進整備事業の活用により直売所の整備を行った。

【今後の展望】

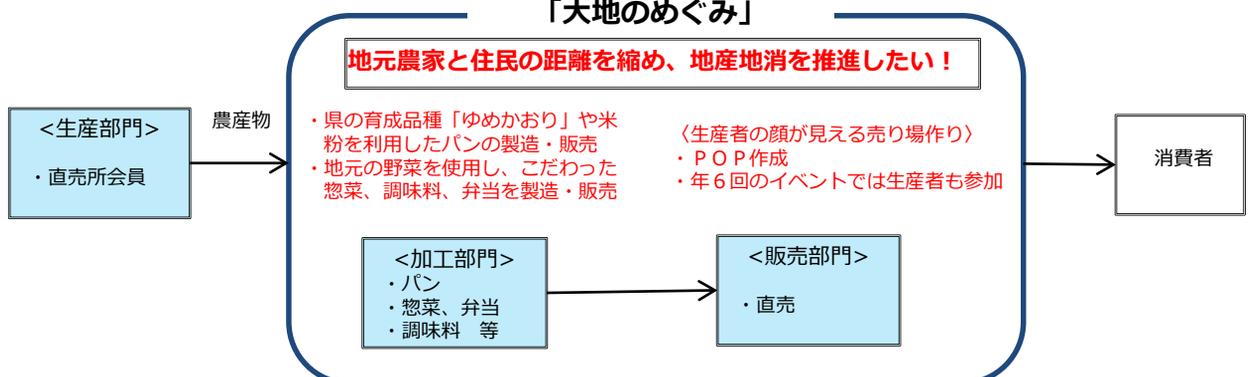
- 贈答用商品の開発・販売を行う。
- 「大地のめぐみ」オリジナル商品を開発する。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工・直売施設）（H23）

(事業体制図)

新ひたち野農業協同組合 「大地のめぐみ」



たまごからみんなを笑顔に！ ～対面販売を中心とした販路展開～

総合化事業計画の認定

平成24年10月

神奈川県中央養鶏農業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地：神奈川県愛川町
- ・代表者：代表理事組合長 彦坂 茂
- ・取組内容：組合員が生産した規格外卵を使用したソフトクリームと焼き菓子を製造し、直売所で販売する。
- ・売上高：42億9,400万円（H29）
- ・組合員数：58名（H29）
- ・URL：http://chuoyokei.or.jp/l



直売所
卵菓屋
(らんかや)

店舗内部

商品：焼き菓子
(シフォンケーキ、
シュークリーム)

【取り組むに至った経緯】

- 生卵の生産販売だけでなく、品質に問題のない規格外卵も美味しく食べてもらえるよう、新鮮な卵をふんだんに使用したソフトクリーム、焼き菓子を開発した。

【取組の効果】

- 売上高（6次産業化関連）
2億6,000万円（H23）→
3億5,300万円（H29）
- 直売所来店者数
年間41,000人（H24）→
76,000人（H29）
- 雇用者数（直売所）
4名（H24）→13名（H29）

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 卵の風味を最大限に活かすため、商品ごとの卵使用量の調整等レシピの開発
→卵を使用したお菓子作りに取り組むため、専門の担当者を新たに配置して研究を重ねた。
- 開発に当たっては、低カロリー、低コレステロールなどの健康志向ニーズを勘案した。
- 観光土産や贈答品用の商品を開発した。

【今後の展望】

- 消費者ニーズを踏まえた季節ごとの商品を提供する。
- デパートの催事や地域のイベント等への積極的な参加による販促、バスツアーによる集客を図る。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工設備）（H23）

（事業体制図）

神奈川県中央養鶏農業協同組合

新鮮たまごで、皆様に笑顔にしたい、安心・安全たまごを食卓に！

指定配合飼料でかつ非遺伝子組み換えとうもろこしを使用

収益性の低い規格外の卵を使用し商品ごと卵の風味を活かす工夫

ゆでたまご1個の試食が可能な直売所や農協観光とも連携

<生産部門>
(規格外卵)
・加工用
・販売用

加工用
<開発部門>
・商品開発
・商品包装

<加工部門>
・ソフトクリーム
・焼き菓子

商品
<販売促進部門>
・直売所
・HP作成・更新
・外部催事出店

出店販売
マルシェ
店舗

販売

加工業者

平塚漁港発！おいしい地どれ魚の消費拡大 地産地消推進に向けた販路開拓

総合化事業計画の認定

平成25年5月

平塚市漁業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地：神奈川県平塚市
- ・代表者：代表理事組合長 後藤 勇
- ・取組内容：平塚漁港で水揚げされる低・未利用魚の加工・直売とレストラン事業を行う。
- ・売上高：6,200万円 (H29)
- ・組合員数：91名 (H29)
- ・URL：http://www.jf-hiratsuka.org



店舗



商品：須賀湊の焼き魚

【取り組みに至った経緯】

- 市民が漁港の存在を知らないという現状を変え、「魚が獲れる平塚市に住み、地どれ魚を食べる幸せを知ってもらいたい」という思いを伝える。

【取り組み際に生じた課題と対応方法】

- 消費者の購入意欲をより刺激するパッケージの作成。
 - 注目度と集客力の高いレストランを中心に地元で水揚げされる魚の認知度を上げ、地域を盛り上げる。
- 平塚漁港周辺を散策できるMAP「須賀散歩MAP」を改訂発行し、イベントでの来場者や周辺事業者等も巻き込み地域活性化につなげる取組みを行った。

【取組の効果】

- 売上高 (加工品) 500万円 (H23) → 297万円 (H29)
- 直売会来場者数 720人 (H23) → 850人 (H29)
- 食堂利用者数 41,251人 (H29年4月～H30年3月)
- 雇用者数 16名 (H29) (パート含む)

【今後の展望】

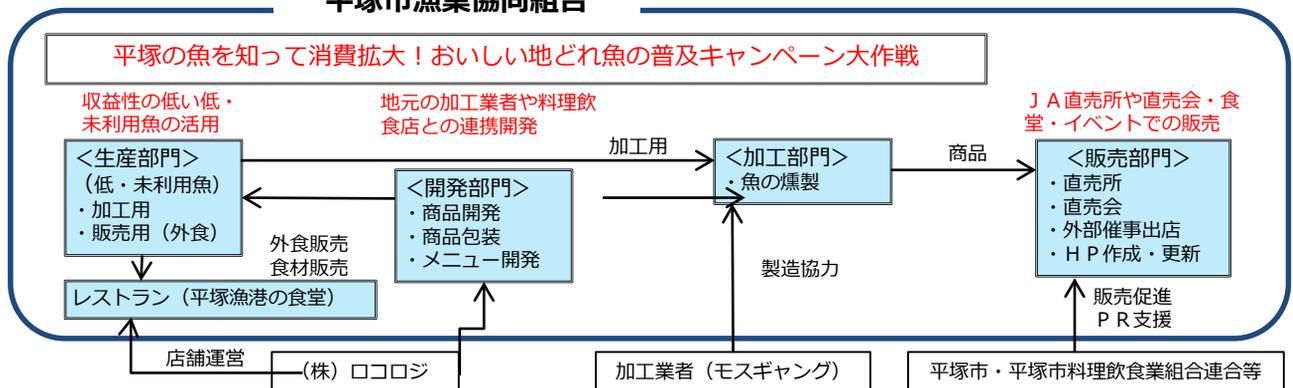
- 二軒目のレストランの建設を予定。更に、地元飲食店やラジオ局の協力により、キッチンカーを活用して地元消費者への認知度を高めていく。
- 消費者等との繋がりを積極的に作り、地元FM局・行政・飲食業組合・農協と連携し、更なる販売促進を図る。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

平塚市漁業協同組合



鮮度ばつぐんのアジを見て・感じて・味わって！ 養殖アジの料理で地域を活性化

総合化事業計画の認定

平成24年5月

内浦漁業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 静岡県沼津市
- ・代表者 : 代表理事組合長 土屋 孝次
- ・取組内容 : 新鮮な養殖アジを使った料理
(特徴) を漁協直営の食堂で提供。
- ・売上高 : 5億8,700万円 (H29)
- ・URL : <http://ikesuya.com/>



活あじわさび葉寿司



活あじ丼



漁協直営食堂「いけすや」

【取り組みに至った経緯】

- 地元の養殖業者の所得の向上のため、水揚げしたばかりの新鮮な養殖アジを使った新商品「わさび葉寿司」を開発し、直売所で販売。
- 日曜のみの営業だった直売所の売上増と地元地域の活性化を図るため、通年で平日も営業できる漁協直営食堂を設置。

【取り組み際に生じた課題と対応方法】

- 地域に密着したメニュー開発
→飲食店経営の専門家から店のコンセプトと運営方法についてアドバイスを受け、地域に根ざしたメニューを開発し、集客増につなげた。
- 食堂への来客対応の改善
→混雑を緩和するため団体予約客の受け入れ時刻を開店直後とすることで、限られた人員でも来客の対応が出来るようになった。

【取組の効果】

- 売上高 (共済部門除く)
4億6,200万円(H23)
→5億8,700万円(H29)
- 養殖アジ販売数量
8.4万尾(H23)→20.3万尾(H29)

【今後の展望】

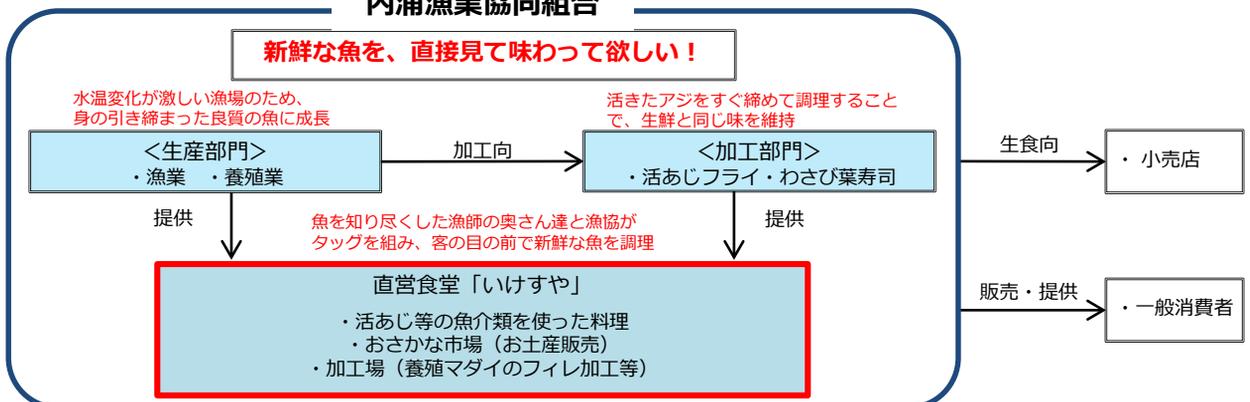
- 他事業者向けにわさび葉寿司のレシピと原料を合わせて販売し、更なる認知度向上・原料の販路拡大を図る。
- まき網船で獲れるサバを使った商品開発も進めていく。
- イベントを積極的に開催し、アジの消費拡大を図る。

【活用した支援施策】

- (水産庁) もうかる漁業創設支援事業(漁船) (H26)
- (農林水産省・水産庁) 水産業振興事業(食堂) (H26)

(事業体制図)

内浦漁業協同組合



地元のPR活動の手ごたえを商品に！ 小松市特産のトマト使用「トマトカレー」

総合化事業計画の認定

平成23年 5月

小松市農業協同組合

＜事業者の概要＞

- ・所在地：石川県小松市
- ・代表者：代表理事組合長 西沢 耕一
- ・取組内容：規格外トマトを活用した「トマトカレー（特徴）レー」を製造し、JAの直売所等で販売。
- ・売上高：2,420万円（H29）
（トマトカレーシリーズ）
- ・雇用者数：4名（H29）（加工施設）
- ・URL：http://www.ja-komatsushi.or.jp/



トマトカレーシリーズ



2014年度モンドセレクション
銀賞受賞

【取り組むに至った経緯】

- トマトまつりで好評だった小松市産トマトを使ったトマトカレーの需要に着目した。
- 「小松のトマト」の知名度アップと規格外品の有効活用を図るため、平成19年に新商品の開発・販売に着手した。
- 開発したトマトカレーは、直売所、道の駅や東京銀座にある石川県のアンテナショップ「いしかわ百万石物語江戸本店」等で販売するとともに、レストランで提供している。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 通年生産するための施設整備
→ 6次産業化推進整備事業を活用して加工施設等を整備し、通年生産に対応した。
- 商品の販売先の確保
→ JA直売所や地元道の駅での販売に加え、地元企業の食堂に提供した。
→ 各種コンクールへの応募により、商品の知名度向上を図り販路を拡大した。

【取組の効果】

- 売上高（トマトカレーシリーズ）
23万円（H20）→
2,420万円（H29）
- 加工施設の雇用者数
常時雇用4名（H29）
- 規格外トマトの活用
約3t（H21）→約19t（H29）
- 福祉施設へ作業委託（延べ人数）
9名（H22）→18名（H29）

【今後の展望】

- 規格外トマトの需要拡大を進め、組合員の更なる所得の向上と地域の活性化を目指す。
- 小松トマトをいつでも手軽に料理に使える「摺りおろしトマトパック」を商品化し、更なる普及拡大を目指す。

【活用した支援施策】

- 石川県活用化ファンド事業（商品開発）（H22）
（海外展開）（H27）
- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工施設）（H23）

（事業体制図）

JA小松市

トマトはいろんな料理に利用できるの、もっと地元の人に食べてもらいたい！

規格外トマトを加工原料に利用

地域雇用のため地元加工業者に製造委託

観光客向けの販売ルート

販売

＜生産部門＞
・生食用
・加工用

生食用

加工用

＜加工部門＞
・カット（冷凍保存）

＜販売部門＞
・直売所
・インターネット

地元大学
地元企業

商品開発
成分分析・
評価

＜製造委託＞
・トマトカレー

地域活動支援のため福祉施設に箱詰め作業委託

社会福祉法人
なごみの郷

商品

- ・JA
- ・金沢駅（Aca`仲）
- ・道の駅
- ・空の駅
- ・直売所
- ・銀座 江戸本店 等

「地域とともに歩む」 自然とひとが作り上げた伊勢志摩の 柑橘とパッションフルーツで地域再生計画

総合化事業計画の認定
平成24年10月・平成30年2月
(つみき)
農事組合法人土実樹

＜事業者の概要＞

- ・所在地 : 三重県度会郡南伊勢町
- ・代表者 : 理事 溝口 安幸
- ・取組内容 : 伊勢志摩の柑橘、パッションフルーツを活用した一次加工品や菓子類の開発及び直営店等での販売。
- ・売上高 : 8,497万円 (H29)
- ・雇用者数 : 27名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <https://tumiki-mikan.com/>
《Facebook》 <https://www.facebook.com/農事組合法人-土実樹-358479504294833/>



(上)土実樹ロゴデザイン
(左上)直売所内スタッフの皆さん
(左)パッションフルーツ

【取り組むに至った経緯】

- 柑橘は表年と裏年が交互に繰り返されるため、剪定や摘果による収穫量の平均化を目指したが限界があり、経営の安定化が課題であった。
- 地域住民の高齢化と鳥獣害での生産意欲の減退による農地の荒廃を食い止めることが重要な地域課題となっていた。
- 平成24年10月に総合化事業計画の認定を受け、柑橘を丸ごと活用した加工品の製造・販売事業を開始。
- 地区農業の再構築と農地の再利用のため、平成27年、地域で新規性がある亜熱帯果樹のパッションフルーツ栽培を導入。雇用の創出や柑橘類の課題解決に向けた取り組みを開始。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 販路の開拓が課題
→柑橘をジュレに加工し、業務用として菓子店等に提案したところから取引が開始。さらに、柑橘・パッションフルーツの冷凍加工により、通年提供を可能とし、一般消費者向けや一次加工品等として販売を計画。

【取組の効果】

- 売上高
6,843万円 (H23) → 8,497万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
20名 (H23) → 27名 (H29)

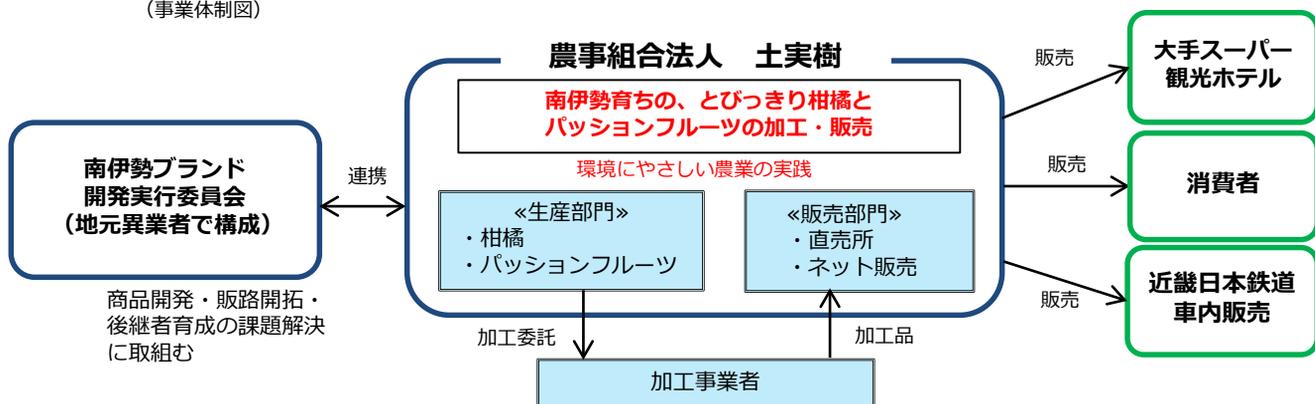
【今後の展望】

- 柑橘とパッションフルーツの加工品の付加価値化により、経営の安定と高度化を図るとともに、当農園がめざす自然にやさしい土実樹式の循環農業の完成と次世代に経営移譲できる樹園地対策を図る。
- 雇用創出を図り、南伊勢地域の活性化に貢献していく。

【活用した支援施策】

- 食料産業・6次産業化交付金 (加工機械) (H30)
- 南伊勢町雇用増加を伴う事業 (生産設備) (H29)

(事業体制図)



甲賀のおいしい滋賀羽二重糯（はぶたえもち）を味わってもらいたい！ 伸び・粘り・コシの三拍子♪

総合化事業計画の認定

平成23年 5月

有限会社甲賀もち工房

<事業者の概要>

- ・所在地：滋賀県甲賀市
- ・代表者：代表取締役 河合 定郎
- ・取組内容：もち米や米粉を活用しためん等の加工品を製造し、直売所等で販売。
(特徴) レストランでの提供も行う。
- ・売上高：6,131万円 (H29)
- ・雇用者数：正社員9名 非常勤30名 (H29)
- ・URL：http://www.koka-mochi.jp/



甲賀もち・忍者もち



米粉めん

【取り組むに至った経緯】

- 消費者が求めているのは、安全・安心・おいしさを追求した「こだわり」の商品であることに着目した。
- もち米や米粉商品の多様性を活かすこととし、添加物を使用しない加工品の開発・販売に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工・販売に対応するマンパワー不足
→仲間づくりからグループ化を行い、組織的に対応した。
- 新商品開発
→6次産業化に取り組む農業者グループとの交流から情報を得つつ、新商品の開発に活かした。
- 販売先の確保
→様々なイベントに出展して知名度の向上と商品のこだわりをPRし、新たな販路を開拓した。

【取組の効果】

- 売上高
5,770万円 (H20)
→6,131万円 (H29)
- 商品の一部が、地域ブランド推進協会による地域ブランド商品に認定された。
- 加工品の開発・販売により、年間を通し、安定した収入が得られるようになった。
- もち食文化の伝承が食育活動にも繋がり、消費者の関心が向上した。

【今後の展望】

- 地域ブランド商品等の更なる開発により、農業・農村に元気を与える企業を目指す。
- 様々なイベントの開催を通して地域の仲間を増やし、後継者の育成を図る。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

(有) 甲賀もち工房

甲賀のおいしい滋賀羽二重糯を多くの方に味わってもらいたい！

もち米は、JAのもち専用乾燥調整施設で調整したものだけを使用

添加物を一切使用しない自社開発商品

地域に密着した販売先の確保

<生産部門>
・もち米
・うるち米

<加工部門>
・もち商品
・米粉商品

<販売部門>
・もちもちハウス
・直売所
・レストラン

・JA直売所
・道の駅
・サービスエリア
など

商品開発・情報交換

商品デザイン、開発・情報交換

6次産業化に取り組む農業者グループ

大学

農家のお母ちゃんだからできる！ 手作りにこだわった郷土の味の伝承

総合化事業計画の認定

平成24年5月

有限会社いずみの里

<事業者の概要>

- ・所在地 : 大阪府和泉市
- ・代表者 : 代表取締役 久保 とよ子
- ・取組内容 : 女性農家が法人を設立し、地元産み(特徴) かんを活用して米粉パン等を製造・販売。直売所の運営も行う。
- ・売上高 : 6,794万円 (H29)
- ・雇用者数 : 34名 (H29) (パート含む)
- ・URL : [http:// izuminosato.fem.jp/](http://izuminosato.fem.jp/)



いずみのお母ちゃん

【取り組むに至った経緯】

- 農家女性グループの商品が国体の土産に採用されたことを契機に、地域振興の担い手としての期待が高まり、6次産業化の取組を拡大した。
- 価格低迷に悩むみかん農家の経営改善を目指して、農家の女性が新たに事業を展開し、まるごとみかんペーストを利用した餅、パン、ドレッシングを開発した。
- 平成13年、有志50名の出資により、大阪府では初めての農家女性による法人を設立した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工度の高い新商品の開発
→大阪府や桃山学院大学、帝塚山大学と連携して新しい商品を開発し、PRを行った。
- 販路の拡大
→市内外のイベントに参加してPRを行うとともに、道の駅に直売所と軽食コーナーを設置して、常設販売の環境を整備した。
→販路の拡大と次世代へ郷土の味を伝えるため、加工品製造体験等の交流活動を行った。

【取組の効果】

- 売上高
2,100万円 (H19) → 6,794万円 (H29)
- 商品取引店舗数
8店舗 (H26) → 12店舗 (H29)
- 商品開発
大学等との連携による商品開発
累計8品 (~H29)

【今後の展望】

- 次世代に農業や農村地域の良さを伝承し、農家女性による起業モデルとして普及活動に取り組む。
- 農村と都市の信頼関係を構築し、人や情報のネットワークづくりを行うとともに、地域の活性化を図る。
- 直売所での軽食販売や地域での食育活動を展開するとともに、大学との連携を通じ、地元の食材の用途拡大や新しい特産物の開発を行う。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動
交付金(商品開発、加工設備) (H25、H26)

(事業体制図)

(有) いずみの里

農家のお母ちゃん手作りの味を都会の人にも食べてほしい！

青果(生食用)出荷に向かない規格外を活用

行政や大学等と連携した添加物・着色料不使用の手造り加工品の開発

加工品の直売、ミカンペーストの業務用販売

<生産部門>
・生食用
・加工用

生食用
加工用

<加工部門>
・みかんペースト
・米粉パン
・味噌、佃煮 等

<販売部門>
・直売所
・レストラン
・ピュッフェ

・加工製造体験などの交流活動
・郷土の味の伝承

・道の駅
・スーパー 等

商品開発・製造技術支援

・大阪府
・桃山学院大学・帝塚山大学

・食品メーカー

特産品のバジルや桑の実で 地域とともに立ち行く組織づくりを目指す

株式会社ささ営農

<事業者の概要>

- ・所在地 : 兵庫県たつの市
- ・代表者 : 代表取締役 八木 正邦
- ・取組内容 : バジルや桑の実を活用したペースト(特徴)等の加工品を製造・販売。地域の農業者や高齢者とも連携。
- ・売上高 : 1億9,800万円 (H29)
- ・雇用者数 : 40名 (H29)
- ・URL : <https://www.sasaeinou.com/>



バジルの生産



加工施設

【取り組むに至った経緯】

- 農産物の生産だけでは経営発展に限界があるため、バジルの生産量を増大させるとともに、自社でペースト化する等の加工品の開発や販売にも取り組み、多角的な経営を目指した。
- 地元企業と連携し、地域特産品である桑の実の加工品開発にも取り組んでいる。

【取組の効果】

- 売上高
5,000万円 (H23) →
1億9,800万円 (H29)
- 雇用者数
4名 (H23) →40名 (H29)
- バジルの生産面積
10a (H23) →4 ha (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- バジルの栽培面積拡大
→6 ha (収穫量50t) を目指すものの、自社だけでは目標達成が困難であったため、たつの市内の8集落(8農家)からなる生産部会と連携して栽培面積を拡大した。
- 人材や資金の確保
→商品開発と多様な販売チャンネルの確保を進めるため、開発担当者を常時雇用とした。
→補助事業を有効活用して加工施設の改築・機器を整備し、商品開発と加工・販売事業の拡大を図った。

【今後の展望】

- 新たな農産物の生産と商品開発を行い、通年加工によって施設稼働率を向上させるとともに、地域の雇用拡大と農業者の更なる所得向上を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工施設) (H23)

(事業体制図)

(株) ささ営農

一貫的な取組によって、地域の雇用拡大と農業者の所得向上を目指す!

高齢者や障害のある方にも
良好な就労の場を提供

自社工場で新鮮な加工品
の安定生産態勢を確立

<生産部門>
・バジル、桑の実
・米、小麦など

<加工部門>
・バジルペースト
・野菜ペースト

<販売部門>
・直売所
・通信販売

・卸売業者
・小売業者
・消費者

契約栽培

バジル生産部会

原料

一次加工品

桑の実ジャム、酒

技術・人材提供

<地元加工業者・委託>

二次加工業者

「大和五條ネギ」一本勝負！ 産地が一体となったブランド化への道

総合化事業計画の認定

平成23年10月

株式会社五條市青ネギ生産組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 奈良県五條市
- ・代表者 : 代表取締役 森本 茂仁
- ・取組内容 : 通年栽培体制でネギの生産を安定化(特徴) し、需要に応じてカットネギに加工・販売。
- ・売上高 : 3億2,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 生産農家 33名 (H29)
- ・URL : <http://www.gojo-negi.jp/>



青ネギ生産圃場とメンバー



加工場のバック詰め作業

【取り組むに至った経緯】

- ネギの市場ニーズは高いものの、輸入品との激しい競争にさらされるため、多様なニーズに応えられるカットネギの加工事業を着想した。
- 事業を強化するため、約30軒の有志農家からなる任意団体組合を、平成24年に法人化した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 栽培体制の強化
→商品の安定供給に向け、積雪対応ハウスの整備や品質低下時期の調整作業の強化、構成員の生産農家への支援を行い、通年栽培の体制を強化した。
- 高品質商品の製造
→補助事業を活用し、カット加工施設やネギの調整・選別機械、冷蔵庫等を整備し、鮮度がよく、高品質な商品を製造した。

【取組の効果】

- 売上高
2,900万円 (H23)
→3億2,000万円 (H29)
- 生産農家
22名 (H23) →33名 (H29)
- ネギの生産面積
6.5ha (H23) →18ha (H29)
- 原料の活用度が上がり収益性が向上。
安定した営業展開が可能となった。

【今後の展望】

- 新規就農者の受け入れを進めるとともに、担い手となる農業者を育成する。
- 通年安定栽培に向け、水耕等栽培施設を整備する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工施設) (H23)

(事業体制図)

(株) 五條市青ネギ生産組合

産地の強みを生かした6次産業化で「大和五條ネギ」のブランド力を向上させたい！

積雪対応ハウスの導入等により通年栽培を実施

<生産部門>

- ・青ネギ
- ・苗生産
- ・栽培指導、協力

取引先ごとのニーズに応えられる商品製造

<加工・販売部門>

- ・カットネギ(縦切り、斜め切り等、様々な要望に対応)

商談会への積極的な参加、実需者への営業

- ・卸売業者
- ・小売業者

高品質なみかん生産とこれを活かす加工技術の活用による商品開発

総合化事業計画の認定

平成25年11月

株式会社早和果樹園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 和歌山県有田市
- ・代表者 : 代表取締役社長 秋竹 俊伸
- ・取組内容 : 高品質なみかんを生産し、多様な加工品を製造。社員総出で全国各地の商談会等に出向き、販路を開拓。
- ・売上高 : 9億3,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 72名 (H29) (常勤)
- ・URL : <http://sowakajuen.com/>



早和果樹園のスタッフ

主なみかん加工品

【取り組むに至った経緯】

- 昭和54年にみかんの過剰生産で打撃を受け、「量ではなく品質、特においしさで勝負しよう」と同世代の農家7戸で「早和共撰」を設立した。
- 平成12年に法人化して事業展開を加速化させるとともに、付加価値を高めるためにジュースの製造を開始した。

【取組の効果】

- 売上高
2千万円 (H15) → 9億3,500万円 (H29)
- 雇用者数 (常勤)
10名 (H12) → 72名 (H29)
- 海外展開の状況
東南アジア、ヨーロッパ等へ輸出
- 6次産業化優良事例表彰
「農林水産大臣賞」受賞 (H26)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 高品質みかんの安定生産
→ I T企業と連携し、I C T農業システムによる高品質みかんの栽培に取り組んだ。
- 新商品の開発
→ 食品加工業者や地元の大学と連携し、様々な世代のニーズに対応した商品開発を行った。
- 販路の開拓
→ 社員総出で全国各地の商談会や百貨店等において試飲・試食販売を行い、販路を開拓した。

【今後の展望】

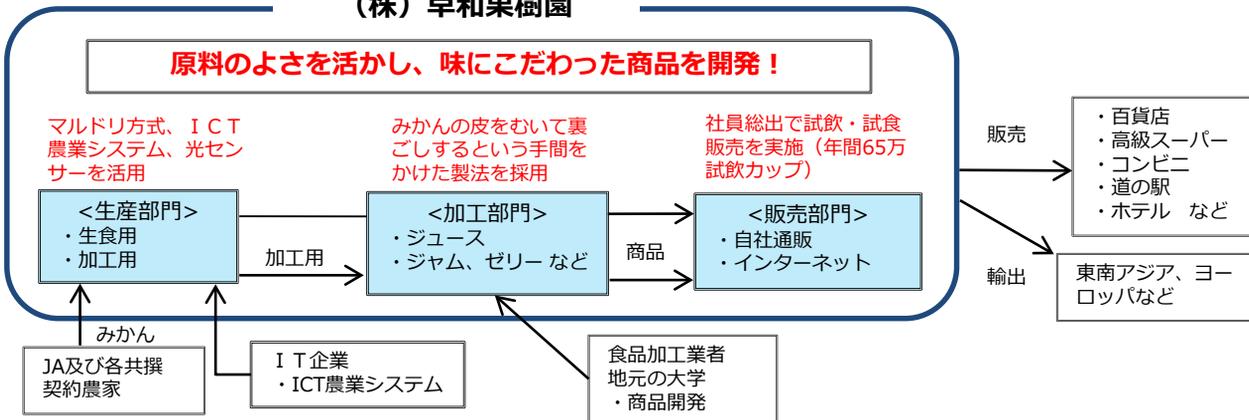
- 直営農場を拡大するとともに、地元JAと連携し、地域ブランドである「有田みかん」の販売を拡大する。
- 海外への更なる販路拡大を目指す。
- 平成27年設立の子会社(株)早和なでしこを通し、60歳以上のシニアレディの活用を促進する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 生産振興総合対策事業 (H14)
- (農林水産省) 広域連携が「リ」ジ「ネ」支「ル」支援事業 (H21)
- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金 (新商品開発・販路開拓) (H26)

(事業体制図)

(株) 早和果樹園



和歌山特産「金山寺みそ」の販売拡大や 地場農産物を活用した新たな商品開発

総合化事業計画の認定

平成23年6月

わかやま農業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 和歌山県和歌山市
- ・代表者 : 代表理事組合長 坂東 紀好
- ・取組内容 : 組合員の生産したウリ等を活用し、
(特徴) 味噌等の多様な加工品を製造。自治体等と連携して販売網を拡大。
- ・売上高 : 1,325万円 (H29) (6次化商品)
- ・雇用者数 : 11名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www1.jawink.ne.jp/wky/>



金山寺みそ商品

【取り組むに至った経緯】

- 生産していたウリは、販売単価が安く農家所得が安定しなかったため、金山寺味噌（鎌倉時代から伝わるなめ味噌。和歌山の特産品。）に加工していた。
- 農家への利益の還元と地域への安全・安心な農産加工品の提供を目的に、平成24年に農産物加工所を新設し、金山寺みその増産や多様な農産物の加工に取り組んだ。

【取組の効果】

- 売上高 (6次化商品) 826万円 (H23) → 1,325万円 (H29)
- 商品生産量 6 t (H23) → 11.3 t (H29)
- 地場産の新生姜を活用したジンジャーエールやしょうがの佃煮 (H30) 等、多様な農産物を使った新商品の開発。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ウリなど原材料の安定確保
→管内の農家と栽培契約し、原料の安定確保を実現した。
- 新たな商品開発
→地場産の新生姜を活用したジンジャーエールやしょうがの佃煮の新商品を開発した。
- 販売先の更なる拡大
→地域 (自治体) や商工会議所と協力し、販売先を拡大した。

【今後の展望】

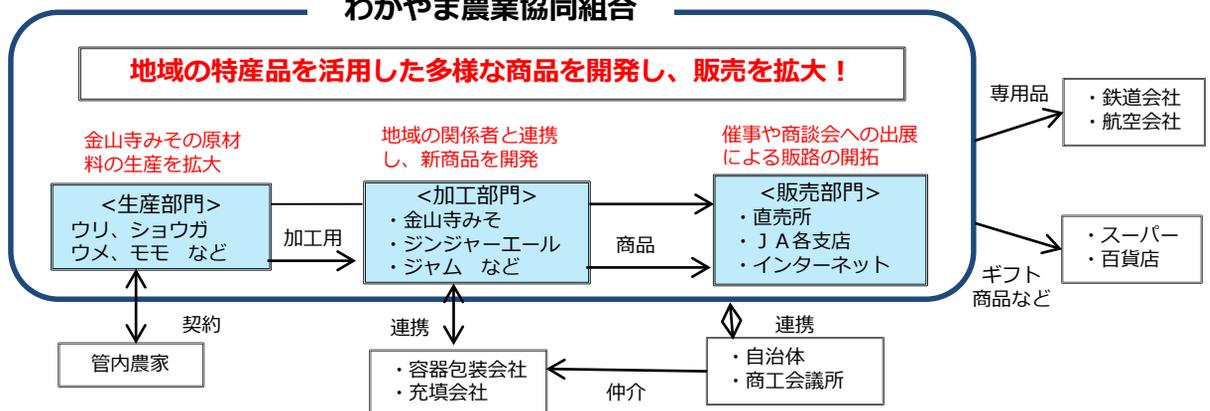
- 販売先を拡大し、加工品の製造量を増加させる。
- 地場産の野菜を原料に製造した乾燥野菜や味噌等を2次加工した新商品の開発を目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H23)

(事業体制図)

わかやま農業協同組合



じゃばら加工で6次産業化 内子町産にこだわった販売・運営で 集客力UP!

総合化事業計画の認定

平成23年5月

株式会社内子フレッシュパークからり

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛媛県喜多郡内子町
- ・運営主体 : 株式会社内子フレッシュパークからり
(内子町が50%出資する第三セクター)
- ・取組内容 : 内子町産じゃばらを活用してマーマレード、サイダー等を製造し、直売所等で販売。
- ・売上高 : 6億8,700万円 (H29)
- ・雇用者数 : 71名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.karari.jp/>



じゃばらを活用した商品

景観を活かしたレストラン



【取組むに至った経緯】

- 「内子町産農産物のみ販売する」とした販売戦略が消費者の支持を得たが、冬期や出荷の端境期の品揃えに苦慮。直売所での販売以外に販路を拡大するため、平成19年11月に農林水産物処理加工施設を設置し、新たな加工食品の開発・販売を模索した。
- 生産者の高齢化に対応した省労力作物及び健康機能性成分が多く含まれている作物として、平成19年にじゃばらを導入。これを活用した加工品製造を開始した。

【取組の効果】

- 売上高
2億円 (H9) → 6億8,700万円 (H29)
- 出荷者数
176人 (H9) → 387人 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
2名 (H6) → 71名 (H29)
- 利用者数 (POS通過)
約20万人 (H9) → 約39万人 (H29)

【取組む際に生じた課題と対応方法】

- じゃばらには花粉症状を改善する効果があるが、えぐみや酸味が強く、加工に工夫が必要
→じゃばらを丸ごと専用の搾汁機で搾汁することで、皮の近くに含まれている多くの機能性成分が果汁へも含まれ、じゃばらの風味を生かした商品をつくることに成功した。
- 町独自の認証基準に適合した減農薬・減化学肥料栽培を行うことにより他産地との差別化を図った。

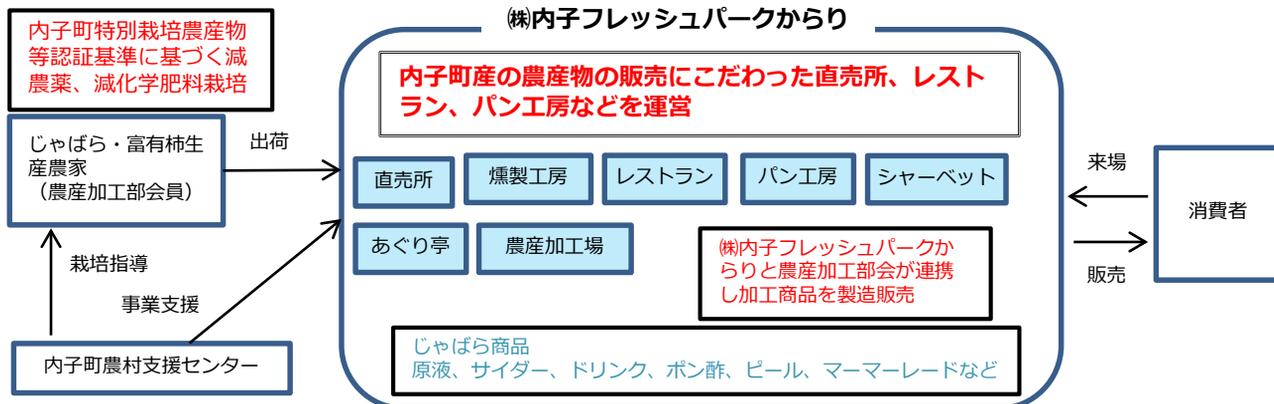
【今後の展望】

- 地産地消を基点としつつ、6次産業化を図るため、内子町産じゃばら、もち麦、トマトを3本柱とした「からりブランド」の健康食品を開発し、首都圏への販路拡大を目指す。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)



冷凍しても保つプリプリ感！ 手軽に食べられるみかんの加工品開発

総合化事業計画の認定

平成25年2月

有限会社南四国ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地：愛媛県宇和島市
- ・代表者：代表取締役社長 清家 久万夫
- ・取組内容：規格外みかんを活用し、手軽に食べられる加工品として冷凍みかん等を製造販売。
- ・売上高：3億4,200万円（H29）
- ・雇用者数：38名（H29）（パート含む）
- ・URL：<http://www.kinahaiya.jp/1101.html>



冷凍みかん「粒楽」



皮むきみかんジュース

【取り組むに至った経緯】

- 近年注目度が高まりつつある南四国への旅行者に向けた販売を着想して、観光とタイアップした商品開発を決意。
- 旅行の際に手軽に片手で食べられる冷凍みかんに着目。
- 平成8年に農業者3名でみかんの生果販売を開始、平成12年に本社に直売所を併設した。

【取組の効果】

- 売上高
1,500万円（H8）→
3億4,200万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
4名（H8）→ 38名（H29）
- 来店者数
約21万人（H29）

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 生果及びジュースの差別化と商品開発
→厳選したみかんの販売とジュース加工を行った。
- 柑橘のプリプリ感を維持する冷凍技術の開発
→規格外品を冷凍みかんとして商品化し、県研究機関及び冷凍機器メーカーに協力を仰ぎ、冷凍技術を開発した。
- 高級氷菓としての商品イメージの形成
→デザイナーのアドバイスにより、パッケージの開発を行った。

【今後の展望】

- みかん以外の柑橘を使用した氷菓を開発する。
- 商社を通じてタイ等への海外展開を目指す。

【活用した支援施策】

- なし

（事業体制図）

（有）南四国ファーム

外皮が傷つきやすいが、甘く酸味のバランスがよいみかんを有効活用したい！

有機肥料を使い農薬散布も半分に抑え、食味の良いまるやかな味を追求

柑橘のプリプリ感を維持する冷凍技術はメーカー等から技術支援を仰ぐ

「旅の友」としてキオスクや道の駅ともタイアップして販売

<生産部門>
・生食用
・加工用

加工用

<加工部門>
・ジュース
・冷凍みかん
等

商品

<販売部門>
・直売所
・Web販売

販売

・スーパー
・生協
・デパート
・観光関連業者
等

会員

原料供給

製造技術支援

冷凍機メーカー
県産業技術研究所

小さな村から始まった大きな取組 馬路村の名前をPRする多様なゆず加工品

総合化事業計画の認定

平成26年10月

馬路村農業協同組合

＜事業者の概要＞

- ・所在地：高知県馬路村
- ・代表者：代表理事組合長 東谷 望史
- ・取組内容：青果出荷が困難なゆずを有効活用す
(特徴) るためジュース・ポン酢しょう油等を製造し、販売。
- ・売上高：30億円 (H29)
- ・雇用者数：92名 (H29)
- ・URL：http://www.yuzu.or.jp/



馬路村のゆず



缶入りのごっくん馬路村

【取り組むに至った経緯】

- 青果出荷で消費される習慣が乏しいゆずの規格外品の有効活用を図るため、加工品を開発してゆずに馴染みのない地域でも受け入れられる商品の開発を決意した。
- 地域をブランド化する農業と観光の結びつきに着目した。

【取組の効果】

- 売上高
1億円 (H1) → 30億円 (H29)
- 雇用者数 (職員数)
19名 (H1) → 92名 (H29)
- 主な原材料(ゆず)の生産量
204t (H1) → 800t (H29)
- 地域活性化<村の温泉利用者(宿泊)>
約6,400人(H1) → 約7,000人(H29)
- 市場価格より高値で買い取りを行うとともに、加工事業の利益を配当金として農家へ還元

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 消費者ニーズを捉えた美味しい商品の開発
→ 村人に対する試作品テストにより、納得いくまで商品開発を実施した。
- 地元特産であるゆずのブランド力向上
→ テレビCMなどの広報活動では、馬路村の名前を前面に押し出し、ブランド化を図った。
- 種子油の機能性を追求(化粧品)
→ 高知大学農学部、医学部と共同研究を行い、ゆずの種子を利用した化粧品を開発した。

【今後の展望】

- さらなる商品開発と人材育成、地域の活性化を進め、売上高の増加を目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 経営構造対策事業 (農産物処理加工施設) (H16・17)
- (農林水産省) 農山漁村活性化プロジェクト支援交付金 (農産物処理加工施設) (H21・23)
- (農林水産省) 強い農業交付金 (生産ライン整備) (H26)

(事業体制図)

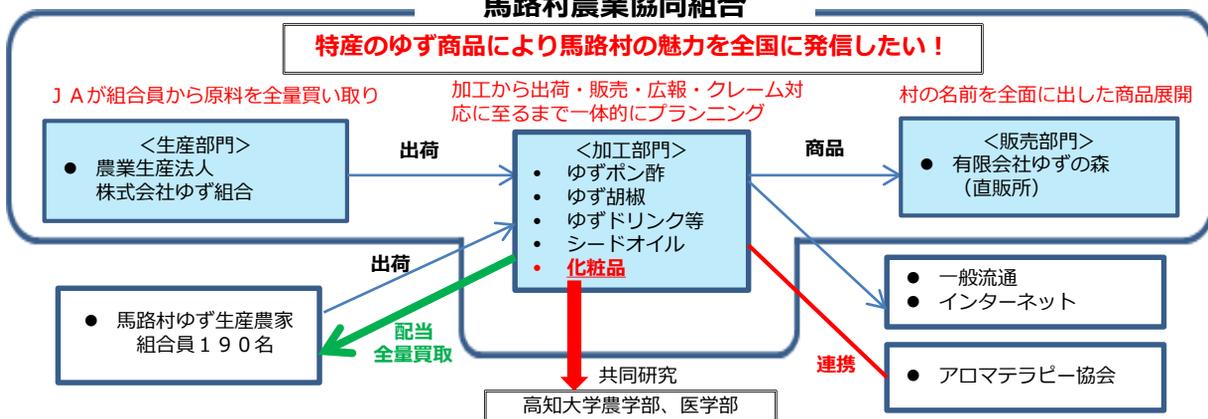
馬路村農業協同組合

特産のゆず商品により馬路村の魅力を全国に発信したい!

J Aが組合員から原料を全量買い取り

加工から出荷・販売・広報・クレーム対応に至るまで一体的にプランニング

村の名前を全面に出した商品展開



ながさき伝統野菜の「木引かぶ」等地元農林水産物を利用した商品加工と販売

総合化事業計画の認定

平成26年10月

農事組合法人ひらど新鮮市場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長崎県平戸市
- ・代表者 : 組合長 松本 俊春
- ・取組内容 : 地元農林水産物の販売とながさき伝
(特徴) 統野菜の「木引かぶ」等を利用した
加工食品の製造・販売。
- ・売上高 : 2億7,278万円 (H29)
- ・雇用者数 : 28名 (H29) (パート含む)
- ・Mail : hirado-
sinsen@woody.ocn.ne.jp
- ・URL : <http://www.hirado-shinsenichiba.com>



ひらど新鮮市場



直売所のスタッフ

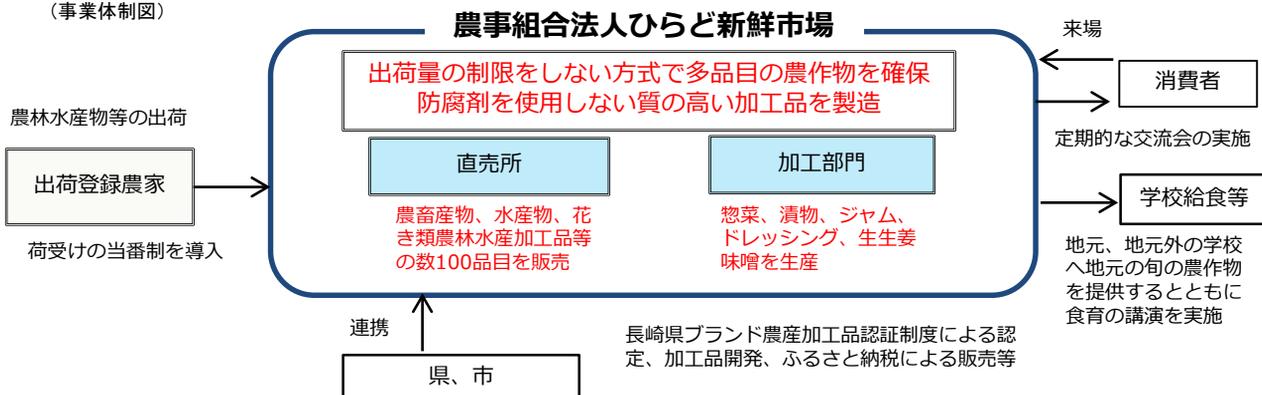
【取り組むに至った経緯】

- 近隣に大型店舗が出店し、売り上げが落ち込む中、組合員の農林水産物を利用した加工品の開発製造に積極的に取り組むことで直売所の経営安定と組合員の所得の増加を図る。
- 木引かぶの現状は、1個人農家の生産・販売に留まっている。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 長期保存した場合に、味の変化や色あせが起こり、販売できる状態でなかった。
→無添加で自然なものを使って色あせ等の発生しない加工技術の指導を受けた。
- 木引かぶは1農家の生産に留まっている。
→優良種子の確保に努め、栽培の拡大を図る。
- 需要の開拓
→県や市の販路促進事業の活用により見本市や展示商談会に参加し新たな販路開拓を行うとともに、既存販売店の系列店への販売強化を行う。

(事業体制図)



【取組の効果】

- 売上高
1億915万円 (H25) →
2億7,278万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
20名 (H25) →28名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (木引かぶ)
3a (H25) →20a (H29)

【今後の展望】

- ながさき伝統野菜の「木引かぶ」を使用した加工品を始め、新たな商品開発・生産による新たな販売ルートの開拓の実施。
- ふるさと納税による売り上げの拡大。

【活用した支援施策】

- 長崎農産物販売強化事業 (H27,28)

空港に“最も近い” 農海産物直売所・レストラン

総合化事業計画の認定

平成27年3月

有限会社大分の空634

<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
- ・取組内容 : 出資農家等の農林水産物の直売と自
(特徴) 社で生産するトマトを利用した加工
品の製造販売事業。
- ・売上高 : 1億5,700万円 (H29)
- ・雇用者数 : 14名 (H29) (パート含む)
- ・URL : なし



直売所全景↑

トマトジャムとカレー (カレーは →
レストランのランチメニューでも提供)



【取り組むに至った経緯】

- 地域の農家出資で直売所を設置し、出資農家が
生産する野菜を集荷、販売と量販店への販売を
実施。
- 直売所開設後、農家の高齢化で集荷量がしだい
に減少。
- 同社自ら農業生産法人としてトマトの生産販売
するとともに、国東半島地域に集荷範囲を拡大。
- トマト加工品 (カレーやジャム) の開発・販売
及び併設するレストランでの販売に取り組んで
収益の増加を図った。

【取組の効果】

- 売上高
0 千万円 (H17) →
1 億5,700万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0 名 (H17) →14名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (トマト)
0 a (H17) →32a (H29)
- 6次産業化優良事例表彰
「奨励賞」受賞 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 直売および量販店以外の販路開拓
→隣接する大分空港利用者向けのお土産セット
販売やふるさと納税返礼セット、贈答用セッ
ト注文販売へ販路を拡大。
- 農業技術の継承・後継者育成
→直営農場に農業研修生を受け入れ、生産～販
売の経営ノウハウを継承。

【今後の展望】

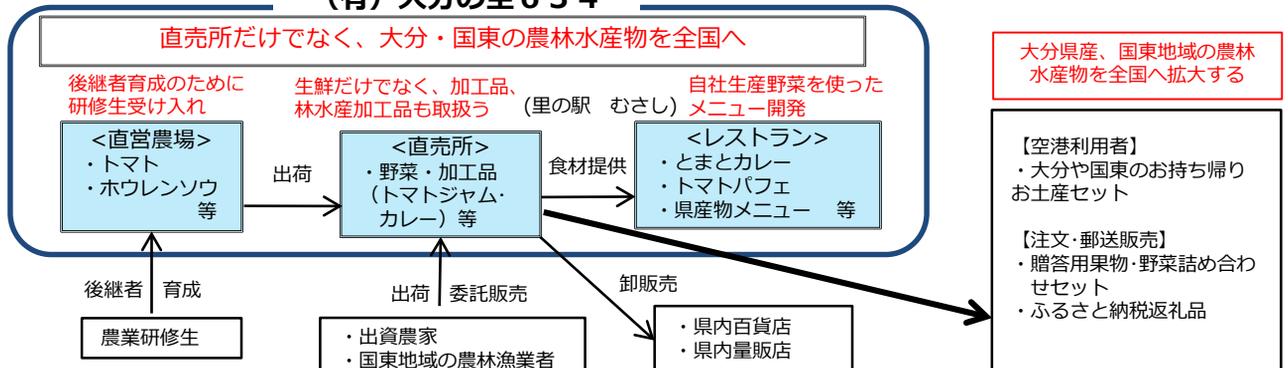
- 地域の農林水産業の活性化と後継者
育成。
- 集荷地域と取扱量、直売所スペース
を拡大し、空港利用者・全国へ販路
拡大。

【活用した支援施策】

- 大分県地域活性化総合補助金
(直売所・レストラン整備) (H17)

(事業体制図)

(有) 大分の空634



ドライフルーツで1次産業の活性化と 人材育成と地域への人の交流をつくる

総合化事業計画の認定

平成24年5月

株式会社ドリームファーマーズJAPAN

<事業者の概要>

- ・所在地 : 大分県宇佐市
- ・代表者 : 代表取締役 宮田宗武
安部元昭
- ・取組内容 : 規格外のぶどうを活用した加工品の
(特徴) 製造・直売。カフェ・輸出販売も手
がける。
- ・売上高 : 2,600万円 (H29)
- ・雇用者数 : 8名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://dreamfarmers.jp>



ドライフルーツセット

干ぶどう

【取り組みに至った経緯】

- 地域の特産品であるぶどうの市場規格外品は、美味しくても売れないことから、海外産が多くを占めるドライフルーツに着目し、平成24年にぶどうのドライ加工技術を習得し、製造及び直売を開始した。
- 自らが生産するぶどうの「巨峰」や「シャインマスカット」を中心に、そのほかミカンなどを原料とするドライフルーツ商品を製造・販売する。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ドライ加工技術の確立
→先進地への研修、加工試験(1年間)及び品質検査・食品技術の専門プランナーから指導を受けた。
- 加工施設及び設備導入資金の調達
→県の補助事業を活用した。
- ぶどうに続く新商品の開発・市場調査
→干しみかんの開発、モニター調査の実施(現在は売上の5割近くまで伸びている)

(事業体制図)

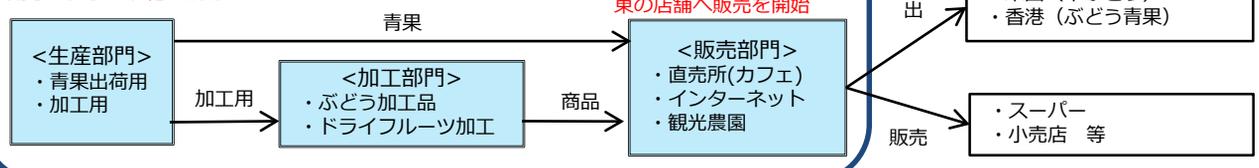
(株)ドリームファーマーズJAPAN

食べても美味しい規格外のぶどうを加工販売で地域の農業を活性化したい

農業の回数を減らし、牛糞や魚粉など有機質肥料を使用し、ブランド化に成功

ドライフルーツのほかジャムやジュースも加工

観光地の湯布院駅前で試飲など地道な販売活動を継続し、3年で直売所のほか関東の店舗へ販売を開始



次の加工品開発とドライフルーツを知ってもらい、人を呼び込む

輸出

・米国(干ぶどう)
・香港(ぶどう青果)

販売

・スーパー
・小売店 等

販売

③ 異業種から農林漁業に参入した取組

街中でヘルシーなスムージー 女性の視点で野菜商品を開発

総合化事業計画の認定

平成23年5月

株式会社エスファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 静岡県静岡市
- ・代表者 : 代表取締役 光山 季男
- ・取組内容 : 自社で栽培した減農薬野菜を活用した
(特徴) スムージー等を加工・販売。直売店も運営。
- ・売上高 : 5,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 10名 (H29)
- ・URL : <http://www.sfarm-kk.jp/>



追分店 (店内)

【取り組むに至った経緯】

- 平成20年に人材派遣事業から農業参入し、野菜の減農薬栽培を開始。収益の上がらない規格外品を中食として利用するために、総菜等への加工を開始。
- 販売コストの削減と、付加価値を高めた商品の販売を行うため、自社で加工・直売施設を整備。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 健康に配慮した女性目線の商品開発
→調理師を採用し、女性に人気のフルーツ入りの野菜スムージー等、ヘルシーメニューを開発した。
- 集荷場に直売店 (売場) を併設
→地域に密着した店舗づくりを目指し、近隣高齢者への「お届け」サービス等を取り入れつつ、ワケあり商品 (規格外等) を安価で提供し成果を上げている。

【取組の効果】

- 売上高
480万円(H22) → 5,500万円(H29)
- 雇用者数
6名(H22) → 10名(H29)
- 主な原材料生産面積 (野菜)
2 ha(H21) → 7 ha(H29)

【今後の展望】

- 野菜の増産とともに販路を自営直売所のみで切り替え、さらなる販売コストの削減を図る。
- 滞在型グリーンツーリズムへの参入と障がい者雇用の受入増。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 農の雇用事業 (雇用) (H23~25) 等

(事業体制図)

(株) エスファーム

規格外の野菜でも、おいしく食べられることを伝えたい!

地元の高齢農家との連携

調理師を採用して野菜のヘルシー総菜を開発

<生産部門>

・野菜

生食用

加工用

<加工・直売店>

・野菜スムージー
・野菜の総菜

販売

・スーパー
・JA直売所
・飲食店
・カット野菜工場
・一般消費者 等

浜松の新名物に「うなぎいも」 特産品のうなぎ+さつまいも で6次化プロジェクト

総合化事業計画の認定

平成23年10月

有限会社コスモグリーン庭好

<事業者の概要>

- ・所在地 : 静岡県浜松市
- ・代表者 : 代表取締役 三輪 一貴
- ・取組内容 : うなぎの残さを肥料としたさつまいもを生産・加工・販売。カフェの運営やいもの輸出にも取り組む。
- ・売上高 : 1億3,000万円 (H29) (農業部門)
- ・雇用者数 : 45名 (H29)
- ・URL : <http://unagiimo.com/>



うなぎいもプリン



うなぎいもカフェ

【取り組むに至った経緯】

- 同社の廃棄物処理部門において焼却処分されていたうなぎの残さに着目し、さつまいもの栽培に向け肥料化。
- 生鮮販売では価格が安く、自社の生産規模では経営が成り立たないと判断し、6次産業化による付加価値の向上を決意。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 安心・安全な商品づくり
→ 食品衛生の専門家をプランナーとして招き、消費者が安心できる安全な商品を製造。
- 地域に密着した商品名と販売体制
→ 「うなぎいも」の商品名で地元関係者の参加による販売プロジェクトを発足。地域密着型の取り組みとしたことで、関連商品が増加。
- 初期投資費用の調達
→ 補助事業を活用して、耕作放棄地の再生と加工施設の整備を行った。

【取組の効果】

- 売上高 (農業部門) 330万円(H23) → 1億3,000万円(H29)
- 雇用者数 10名(H23)→45名(H29)
- 主な原材料生産面積 (さつまいも) 3ha(H23)→20ha(H29:組合全体)
- 海外展開の状況
輸出先: 台湾、香港、シンガポール、タイ

【今後の展望】

- 生産規模を拡大し、「うなぎいも」の産地化を進める。
- 加工品の輸出拡大を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 耕作放棄地再生利用緊急対策交付金 (H22~26)
- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H23)

(事業体制図)

(有) コスモグリーン庭好

浜松産うなぎのブランド力を生かして、新しい名物を作りたい!

うなぎの残さを肥料として循環利用

販売先に応じた各種加工

浜松市特産のうなぎを商品名に使用

<生産部門>

- ・生鮮用
- ・加工用

<加工部門>

- ・プリン
- ・乱切り焼き芋
- ・ペースト
- ・粉末

<販売部門>

- ・カフェ
- ・ネット販売

<うなぎいも協同組合>

- ・生鮮用
- ・加工用

<6次産業化プランナー>

- ・食品衛生

<うなぎいもプロジェクト>

- ・宣伝
- ・市場調査
- ・新商品開発

- ・キヨスク
- ・道の駅
- ・サービスエリア
- ・スーパー
- ・ファーマーズマーケット
- ・飲食店
- ・地元菓子業者
- ・市内の学校給食

生鮮品海外輸出

- ・台湾
- ・香港
- ・シンガポール
- ・タイ

6次産業化の力で自慢のお茶を消費者へ！ 人にも環境にも優しい有機JAS認証の お茶づくり

総合化事業計画の認定

平成24年2月

有限会社宝箱

<事業者の概要>

- ・所在地 : 島根県松江市
- ・代表者 : 代表取締役 松浦幸一
- ・取組内容 : 栽培から荒茶加工、出荷加工まで有機JAS認証の認可取得をした有機煎茶、有機番茶、有機紅茶等を卸売りのほか直売所やインターネットでの販売に取り組む。
- (特徴)
- ・売上高 : 1,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 20名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://e-takarabako.com>
<https://www.facebook.com/oba.sorayama.takarabako/>



総合化事業計画認定による開発商品



有機JAS認証工場

【取り組むに至った経緯】

- お茶の栽培は気象条件に左右されやすく、安定した経営が難しいため、6次産業化により付加価値の向上を決意した。
- 健康志向のニーズを捉え、有機JAS認証を取得し、訴求力を高めたお茶に着目した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 茶園の土壌状態のバラツキによる茶葉の生育不均衡
→植物性堆肥を施用し、圃場管理を行うことにより、収穫物の品質を均一にした。
- 収穫作業時間の長大化
→収穫機械を導入して労働時間の短縮を図った。
- 茶製品価格の低迷
→加工場の有機JAS認証により商品への有機表示を可能とした。

(事業体制図)

(有) 宝箱

有機JAS認証を受けた自慢のお茶を飲んでほしい！

造園業から発生する木くずを利用した循環型の有機農法

衛生面や安全性を厳重管理したJAS認証加工

有機JASの認証を受けたお茶の販売

県外開催の展示会や地元での各行事に積極的な参加し、試飲販売に力を入れている

<生産部門>
・加工用

<加工部門>
・有機煎茶
・有機紅茶
・有機番茶 等

<販売部門>
・直売所
・インターネット

・スーパー
・施設売店
・卸売店
・消費者 等

【取組の効果】

- 売上高
50万円 (H16)
→1,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
15名 (H16) →20名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (茶)
0.4ha (H16) →7.0ha (H29)
- 農産物の付加価値を高めた有機JASマーク入りの番茶、煎茶、紅茶の生産、販売。

【今後の展望】

- 栽培面積を拡大して生産量を増やし、販売先の開拓を行う。
- 観光会社とタイアップし、生産圃場・加工場の見学と地域の観光地を巡るツアーを計画する。
- 茶以外の取組として、自社製品の「あんば柿」を使用した新商品の開発を目指す。

【活用した支援施策】

- 6次産業化推進整備事業 (H24)

<事業者の概要>

- ・所在地 : 鹿児島県鹿屋市
- ・代表者 : 代表取締役 岡本 孝志
- ・取組内容 : 大隅半島で生産する農産物「薩摩の恵」(特徴) を用いて、乾燥野菜や雑穀加工品等を製造・販売。輸出にも取り組む。
- ・売上高 : 6億100万円 (H29)
- ・雇用者数 : 39名 (非常勤雇用含む) (H29)
- ・URL : <http://www.oks.cc/>



タレ付き、レンジで2分!
「SOBAGAKI」

【取り組むに至った経緯】

- 運送業の経営で感じた荷下ろし後のトラックの有効活用を図りたいという発想から、大隅半島の温暖な気候をいかした農産物の生産を開始した。
- 農産物の高付加価値化と流通の効率化に着目し、野菜及びそば粉の加工を着想した。
- 生産する野菜を乾燥野菜、飲料及びそばがき等に加工し、他の事業者と連携して更に加工度の高い商品を開発した。商品の流通は運送業を営むグループ企業が担当した。

【取組の効果】

- 売上高
2億3,300万円 (H24) → 6億100万円 (H29)
- 経営規模 (直営農場)
5 ha (H24) → 20ha (H29)
- 雇用
常勤 3名 (H24) → 常勤22名、非常勤17名 (H29)
- 連携業者等 : 食品企業との契約も増加

【今後の展望】

- 大隅半島の温暖な気候をいかした観光事業との連携を行う。
- 主力商品である機能性食品の開発を重点的に行う。

【活用した支援施策】

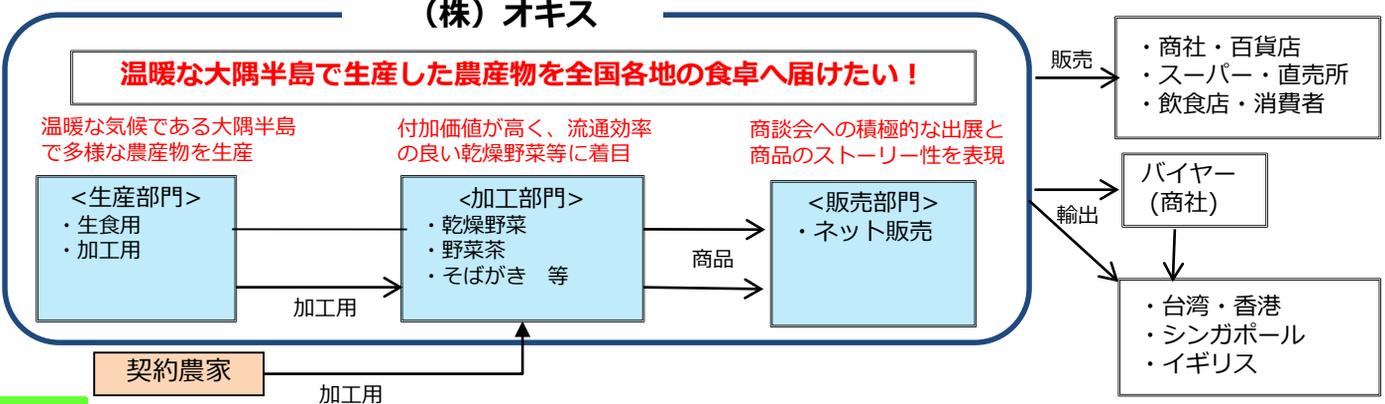
- (農林水産省) 6次産業化推進事業 (新商品開発、販路拡大) (H24)
- かごしまの食輸出拡大事業 (販路開拓) (H27) 等

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 異業種から参入したため、会社の認知度が低く販路の確保に苦慮
→ 全国各地の商談会等へ積極的に参加し、情報収集を行うとともに、会社のPRを行って顧客を獲得した。
- 加工技術を習得するための指導先が不明
→ 試行錯誤の末に加工技術を独学で習得した。パッケージデザイン等については専門家へ依頼した。

(事業体制図)

(株) オキス



④ 輸出など海外へ展開する 取組

6次産業化により世界へ！青森から 世界へはばたく黒にんにく輸出事業

総合化事業計画の認定

平成24年5月

有限会社柏崎青果

<事業者の概要>

- ・所在地：青森県おいらせ町
- ・代表者：代表取締役 柏崎進一
- ・取組内容：特産のにんにく、ごぼう等を活用し（特徴）て、黒にんにく、黒ごぼう等を製造し国内外で販売。黒にんにくの輸出拡大にも取り組む。
- ・売上高：15億900万円（H29）
- ・雇用者数：94名（H29）（パート含む）
- ・URL：<http://www.aomori96229.jp/>
<https://ja-jp.facebook.com/KashiwazakiSeika/>



黒にんにく



催事場で販売促進

【取り組むに至った経緯】

- 「捨てられる野菜に新たな命を」という思いで裾物野菜の有効活用のため、平成5年に農産加工を開始した。
- 市場価格に左右されない加工事業を展開し、平成18年に黒にんにくを量産化、同時に、健康への意識が高い海外向けの輸出に着目した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 黒ごぼうの開発で判明した高い抗酸化作用を生かす商品開発
→抗酸化作用を損なわず、食品加工業者が利用しやすい加工用食品の素材にする研究を、大学と共同で実施して商品開発を行った。
- 加工施設の不足
→補助事業等を活用して設備を導入した。
- 販路の開拓、PR方法等の販売戦略の構築
→既存販路を活用したPR活動や商品提案と、協同組合青森県黒にんにく協会の活動を通じて商品の普及、海外販路の開拓に取り組む。

【取組の効果】

- 売上高（にんにく、にんにく加工品等）
2,500万円（H23）→
7億100万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
64名（H23）→94名（H29）
- 黒にんにくの輸出量
60kg（H23）→11,300kg（H29）
- 海外展開の状況（輸出先）
北米アメリカ、欧州、アジア等

【今後の展望】

- 科学的知見に基づく黒にんにくの機能性、食材としての魅力を国内外に継続的に発信し、販路の拡大を図る。
- 研究機関と連携し、野菜の加工技術を活用した更なる新商品を創出する。

【活用した支援施策】

- 6次産業化先導モデル育成事業（加工施設・設備）（H23）
- 6次産業化推進整備事業（加工施設・販路開拓等）（H24）
- 農林水産物・食品分野出展海外見本市（販路開拓）（H26）

（事業体制図）

（有）柏崎青果

海外での地道な商品PR・販売により海外販路を開拓したい！

循環型農業の実践

適切な温度管理による高糖度の商品製造

国内催事や海外食品見本市への積極参加

<生産部門>
・にんにく
・ごぼう
・ながいも

<加工部門>
・黒にんにく
・黒ごぼう
等

<販売部門>
・直売所
・インターネット

販売 →
・スーパー
・生協
・道の駅
等

輸出 →
・アメリカ
・欧州
・アジア
等

研究機関

成分分析支援

ジェトロ展示会への出展や代表者自らが海外にて商品の機能性等についてPR

銘柄鶏の生産から製造・加工・販売まで 「ひと手間カンパニー。アマタケ」

総合化事業計画の認定

平成24年5月

株式会社アマタケ

<事業者の概要>

- ・所在地 : 岩手県大船渡市
- ・代表者 : 代表取締役社長 甘竹秀企
- ・取組内容 : 銘柄鶏「南部どり」等を活用して、
(特徴) 小包装パックのサラダチキン等を製造し、スーパー、コンビニ等に販売。
- ・売上高 : 104億円 (H29)
- ・雇用者数 : 正社員352名 (H29)
- ・URL : <http://www.amatake.co.jp/index2.html>



モンドセレクション金賞受賞
南部どりのサラダチキン「ハーブチキン」

【取り組むに至った経緯】

- 少子高齢化に伴い消費者が必要としている、少量購入や、手軽に調理できる商品の需要に着目した。
- 東日本大震災の風評被害の影響で、営業に苦戦していた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 新商品開発
→少量購入する消費者向けに、小包装パック（コンシューマーパック）商品を開発した。
- 販路開拓
→自社ホームページに販売ページを開設したことにより、全国に取引が拡大した。大手コンビニ（ローソン）との取引で南部どりを使用した商品を販売した。
- 放射性物質による風評被害への対応
→食品放射能測定機器を導入した。

【取組の効果】

- 売上高
52億円 (H23) → 104億円(H29)
- 5年連続モンドセレクション金賞受賞（南部どりのサラダチキン「ハーブチキン」）
- 南部どりのサラダチキンの輸出を開始 (H25)

【今後の展望】

- 鶏肉、鶏加工品の輸出拡大を検討している。
- 「ひと手間カンパニー。アマタケ」をスローガンに、消費者ニーズを据えた商品開発を継続する。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工設備）（H24）

(事業体制図)

(株) アマタケ

どこよりも美味しく安心安全な鶏を生産し、お客様に食べて喜んで頂く。

安全・安心・美味しさを追求した完全無薬飼料飼育

<生産部門>
・種鶏農場—南部どりの祖父母・親鶏の飼育
・孵卵農場—雛の孵化
・飼育農場—南部どり（コマースサル鶏）の飼育

消費者の購入傾向を踏まえた商品開発

<製造部門>
・大船渡工場—南部どりの処理・加工（正肉・加工品）
・多賀城工場—鶏肉加熱加工（加工品）

商品開発

<商品開発部門>

新商品導入による既存取引先に対する売上確保とともに通信販売による直販の強化

<営業部門>
・東京、大阪、名古屋、盛岡、仙台

<管理部門>

販売

輸出

インターネット販売

スーパーマーケットトレードショー等の参加及び商談、スーパーマーケット等への営業

・スーパーマーケット(生協等)
・外食
・コンビニエンスストア 等

バイヤー
タジマ国際貿易(株) → 香港
西本貿易(株)

一般消費者 等

種鶏開発から店頭販売までのトータル・インテグレーションシステムにより
相場に左右されない安定経営

高級ジュースを海外へ！ 樹上で完熟させた高品質ぶどうジュースの 海外展開

総合化事業計画の認定

平成24年5月

農事組合法人大沢ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 秋田県横手市
- ・代表者 : 代表理事 小川忠洋
- ・取組内容 : 樹上完熟したスチューベンを活用してぶどうジュースを製造し、百貨店等に販売。輸出にも取り組む。
- ・売上高 : 3,062万円 (H29)
- ・組合員数 : 3名 (H29)
- ・電話番号 : 0182-32-5651



ぶどうジュース(左)と洋なしジュース(右)

スチューベン

【取り組むに至った経緯】

- 県内有数のぶどうの産地である横手市大沢地区で、ぶどう栽培農家の担い手確保や冬場の雇用対策等のため、生食用ぶどうを用いた高級ジュースの加工を着想した。
- 旧学校給食センターを活用し加工場を整備してジュースを製造し、空港や百貨店等で販売するほか、香港や台湾などへ輸出を行った。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ジュース用ぶどうの品質向上と品質が高いぶどうの生産量の確保
→樹上で完熟(糖度23度以上)させることで、安定して高品質なジュース用ぶどう生産を図ることができた。
- 県外への委託加工による物流コスト等の負担
→旧学校給食センターを活用して自社の加工場を整備した。
- ジュース加工技術の習得と販路の確保
→ジュース加工業者による技術指導と(社)横手市観光協会の販売網等を活用した。

【取組の効果】

- 売上高
752万円 (H25) → 3,062万円 (H29)
- 雇用者数(パート含む)
2名 (H23) → 6名 (H29)
- ジュース用ぶどうの生産量
3トン (H17) → 33トン (H29)

【今後の展望】

- 海外展開するジュースの輸出相手国、輸出量の拡大を行う。
- ぶどうや洋なし以外の地域の農産物を活用したジュース加工、販売を行う。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工施設) (H24)
- 秋田県加工業務用農産物出荷拡大支援事業(瓶充填機一式) (H24)

(事業体制図)

(農)大沢ファーム

ジュースへの加工によりぶどう栽培農家の担い手
と冬場の雇用を確保したい!

樹上完熟した生食用ぶどう(糖度23度以上)のみを収穫し、ジュースへ加工

旧学校給食センターを活用することで、施設整備費を低減

<生産部門>
・ジュース用ぶどう
(スチューベン)

<加工部門>
・ジュース加工(搾汁、濾過、加熱殺菌、瓶詰め等)

- ・ぶどう、洋なしの生産: 大沢地区及び横手市内の生産農家
- ・ジュース加工技術: 県外のジュース加工業者
- ・ジュース開発、販路開拓: (社)横手市観光協会

地元観光協会と連携し、販路を拡大

- 県内
・秋田県物産振興会、西武秋田店、秋田空港、道の駅等
- 国内
・(株)成城石井、(株)九州屋、秋田ふるさと館(有楽町)、のもの藤崎百貨店等
- 海外
・City super(香港4店舗、上海4店舗、台湾6店舗)、マカ、タイ

日本食“SHIRATAKI（しらたき）”

総合化事業計画の認定

平成23年 5月

の挑戦！多様なこんにやく商品の開発

による事業の海外展開

グリーンリーフ株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地：群馬県昭和村
- ・代表者：代表取締役 澤浦彰治
- ・取組内容：有機こんにやく芋と有機野菜を活用（特徴）してこんにやくや冷凍野菜等を製造・販売。こんにやく製品の輸出に取り組む。
- ・売上高：9億1,500万円（H29）
- ・雇用者数：105名（H29）
- ・URL：http://www.akn.jp/index.php



冷凍ほうれん草



冷凍こまつ菜

【取り組むに至った経緯】

- 希少な有機栽培こんにやく芋や有機野菜を生かすため、自社での加工・販売を開始した。
- 商社から当社のこんにやく商品を輸出したいという話があり、互いのコンセプトが共通していたことから、海外展開を決意した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 取引先のニーズに沿った商品開発
→取引先と共同で商品の企画、開発を行った。
- 他の商品と差別化が図れるこんにやく製品の開発
→商社と連携して輸出先が希望する形状、重量等のニーズを調査するとともに、ニーズに即した商品を供給するため、新たに製造設備を導入した。

【取組の効果】

- 売上高
6億4,700万円（H22）
→9億1,500万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
59名（H23）→105名（H29）
- 主な原料生産面積（こんにやく、野菜）
980a（H23）→2,000a（H29）
- 海外展開の状況：相手先 EU

【今後の展望】

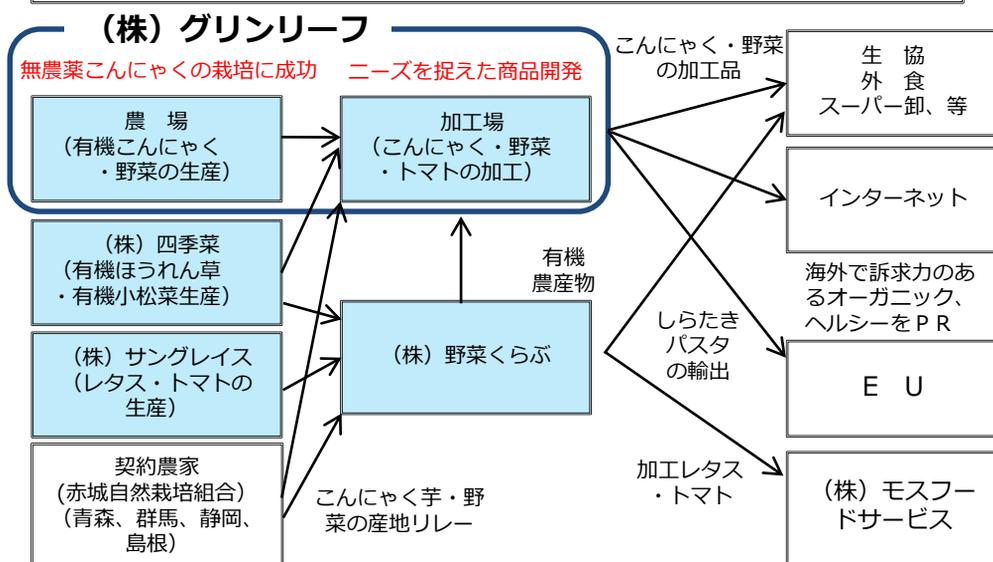
- 総菜キット、調理こんにやくの商品開発と売上高の増加を目指す。
- 大根の生産面積拡大と製品の内製化。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工施設）（H23）

（事業体制図）

取引先のニーズに応じた多様なこんにやく商品を海外に普及させたい！



こんにやく製品

アジア地域で知名度のある黒部峡谷を 流れる黒部川の扇状地で生産した コシヒカリを海外へ

総合化事業計画の認定

平成27年2月

有限会社ドリームファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 富山県入善町
- ・代表者 : 代表取締役会長 鍋嶋 太郎
- ・取組内容 : こだわりの自社産の米粉麺の製造・
(特徴) 販売及び精米の輸出
- ・売上高 : 1億7,700万円 (H29)
- ・雇用者数 : 12名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.dream-farm.co.jp/>



海外デパートでの試験販売



定番商品として海外で販売

【取り組みに至った経緯】

- 米価の下落や米の消費量減少を踏まえ、米の生産だけでは経営が厳しくなるのではないかという思いから、米粉麺の製造に着手。
- 平成26年11月、中国（青島）のスーパーのイベントにおいて、当社の米粉ラーメン・米粉うどんを試食提供したところ、日本文化や日本食に関して興味のある一般消費者から「売って欲しい」という要望が多く寄せられたことから輸出を開始した。
- 平成29年から米粉麺の輸出ルートを利用して業務用米の輸出を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 輸出先の規制等輸出に関する情報の不足
→県普及機関を通じて、JETROアドバイザーや現地事務所を開設している経営コンサルティング会社から情報を収集した。
- 商談会や見本市への出展経費
→県単独事業を活用した。
- 現地でのコミュニケーションや契約に当たっての妥当性や客観的な情報
→通訳とプロモートができる契約社員を雇用した。

(事業体制図)

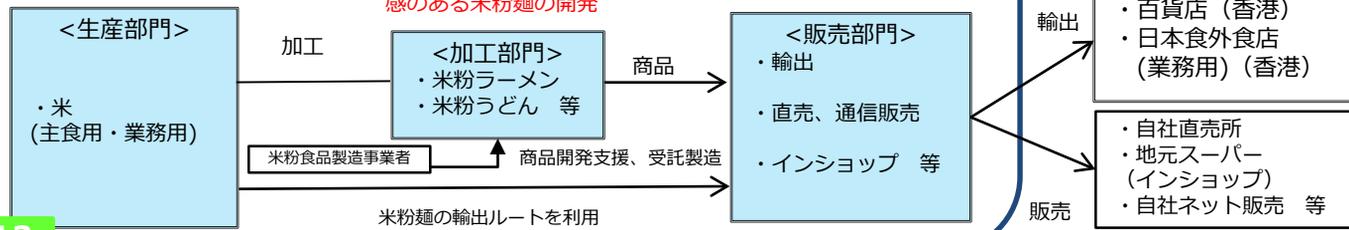
(有) ドリームファーム

**立山連峰の豊富な水、昼夜温格差のある環境で生産した良質なコシヒカリと、
この米を加工した米粉麺等を国内外に販売したい！**

エコファーマーが、きめ細かな水管理で栽培した良質な米を生産

小麦粉で製造した麺よりもコシがあり、もちもち感のある米粉麺の開発

輸出は、日系百貨店、商社と連携



米粉麺は、コンサルティング会社の協力の下、現地デパートでの試験販売を経て定番商品化

輸出

販売

世界基準で生産したハーブと化粧品で 世界へ羽ばたこう！

総合化事業計画の認定

平成23年12月

株式会社香寺ハーブ・ガーデン

<事業者の概要>

- ・所在地 : 兵庫県姫路市
- ・代表者 : 代表取締役 福岡 譲一
- ・取組内容 : ヨーロッパの規格に適合した生産方法(特徴)で栽培したハーブを活用し、食品や化粧品等を製造・販売。
- ・売上高 : 1億2,400万円 (H28)
- ・雇用者数 : 29名 (H28) (パート含む)
- ・URL : <http://www.koudera-herb.com/>



2013年ドイツで開催されたオーガニック展示会「BioFach」に出展。

【取り組むに至った経緯】

- 除草剤などの農薬を使用しない栽培方法の研究を兼ねたハーブ園を開設。さらに、新たな抽出技術等によるお茶や化粧品等の商品開発に着手した。
- 担い手不足や耕作放棄地の拡大に加え、小学校の廃校などによって集落から人が居なくなる危機感から、新たな地域活性化の必要性を痛感した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 高品質な原料の確保
→地域住民を中心に、有機栽培でハーブを生産する協議会を立ち上げ、原料確保の確実性を向上させた。
- ヨーロッパで一番厳しいハーブの規格であるコミッションE (ドイツ) に適合する生産方法を取り入れた。
- 国内や海外への販路開拓
→国内では有名百貨店に直営店を出店し、海外では、オーガニック関連の展示会に出展する等により、販路開拓に取り組んだ。

【取組の効果】

- 売上高
7,000万円 (H13) → 1億2,400万円 (H28)
- 雇用者数 (パート含む)
5名 (H13) → 29名 (H28)
- 海外展開の状況
輸出先: フランス、ドイツ、アメリカ (機能性エキス等)

【今後の展望】

- 機能性に着目した新たな食品や化粧品の開発に取り組む。
- 国内や海外での販路の拡大を目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進事業(加工施設) (H23)
- (農林水産省) 6次産業総合推進事業 (H23、24)
- (農林水産省) 6次産業化推進支援事業 (H25)

(事業体制図)

(株) 香寺ハーブ・ガーデン

ハーブの魅力と地域に密着した取組で、限界集落の危機を打破！

自然と環境に配慮した有機栽培によるハーブ生産

<生産部門>
・ハーブ

開発した抽出や発酵の技術を用いた多様な商品開発

<加工部門>
・ハーブティー、パン
・化粧品、石鹸
・ハーブ等からの抽出したエキス

有名百貨店に直営店を出店し、知名度と信用力を向上

<販売部門>
・直売所、直営店、インターネット

現地開催の展示会や商談会への積極的な参加

バイヤー

輸出

フランス、ドイツ、アメリカ

地域住民や地元企業と協力

- ・加工施設に廃校を利用
- ・播磨機能性植物有機生産協議会によるカモミール、桑、クコの生産
- ・イベント(ハーブの摘取り等)による観光との連携

新たな取組

- ・農家レストランをオープンし、健康づくりメニューに取り組む
- ・神戸大学、甲南女子大学と連携し地域の健康増進のため加圧式健診事業を共同研究

無名の大和茶をブランドへ！ 輸出にも“チャレンジ”

株式会社ティーファーム井ノ倉

<事業者の概要>

- ・所在地：奈良県奈良市
- ・代表者：代表取締役 井ノ倉 光博
- ・取組内容：高品質の大和茶をブランド化し、生（特徴）産・加工・販売。ヨーロッパへの輸出にも取り組む。
- ・売上高：3,900万円（H29）
- ・雇用者数：6名（H29）（パート含む）
- ・URL：http://www.inokura.co.jp



直売店
テイスティングや商談も



茶摘み体験

【取り組むに至った経緯】

- 地域の特産品である大和茶を生産・加工・販売していたが、生産量を増やしてもコストが掛かり、所得が上がらないことから、付加価値を付けたスーパープレミアム級の大和茶を開発し、平成26年から販売を開始した。
- フランス、スイスなどヨーロッパを中心に輸出にも取り組んでいる。

【取組の効果】

- 売上高
2,400万円(H24) → 3,900万円(H29)
- 海外展開
輸出先：フランス、スイスなど
- 茶摘み体験バスツアーなどの実施により、顧客や交流人口が増加。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 大和茶のブランド化
→JA、県が東京・大阪等で開催する展示会に出展し、大和茶の知名度をアップさせた。
- ヨーロッパへの販路開拓
→商談会等において、フランスを中心とした海外のバイヤーへ大和茶をアピールし、評価を得ることにより、ヨーロッパの高級スーパーやホテルへの販路を確保できた。

【今後の展望】

- ヨーロッパへの輸出の拡大を目指す。
- 各種補助金等の活用により、事業の拡大を目指す。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化整備支援事業（加工施設）（H25）

（事業体制図）

（株）ティーファーム井ノ倉

～プレミアム大和茶で世界に羽ばたく～

高級大和茶の生産

スーパープレミアム級の大和茶の開発・製造

月刊誌の発行、テイスティングのできる店舗を設置し、PR

展示会・商談会への積極的な参加

<生産部門>
・高級大和茶生産

<加工部門>
・かぶせ煎茶
・かりがね茶
・焙煎茶
・紅茶、烏龍茶 など

<販売部門>
・直売
・Webサイトギフト

バイヤー（商社）

輸出

・フランス
・スイス
・イタリアなど

・百貨店
・高級ホテル
・レストラン
・航空会社
・JA など

茶摘み体験バスツアーなどの実施により、顧客や交流人口が増加

海外への物流課題を解決！ 常温流通可能なスパークリングSAKE

総合化事業計画の認定

平成23年7月

丸本酒造株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地：岡山県浅口市
- ・代表者：代表取締役社長 丸本 仁一郎
- ・取組内容：自ら栽培した酒米を原料に醸造した
(特徴) 発泡日本酒やオーガニックの日本酒を販売。
- ・売上高：4,600万円 (H28)
- ・雇用者数：20名 (H28)
- ・URL：http://www.kamomidori.co.jp



酒蔵 (国の登録有形文化財指定)

【取り組むに至った経緯】

- 「日本酒の美味しさは米にあり」との考えから、原料である米へのこだわりを追求している。
- 欧米や香港における日本酒の需要を分析し、オーガニックに着目して有機栽培米による日本酒の開発・販売を行っている。
- さらに、海外の酒類のように、常温流通に対応した発泡日本酒を開発して海外への販路を拡大したいと着想した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 酒造会社の農業参入に伴う、農地の確保
→ 町外の農地を確保して栽培し、酒米栽培振興特区の認定により生産を拡大した。
- 発泡日本酒を瓶に充填する際のガスの処理
→ 県内の地ビールメーカーのアドバイスを基に、技術者の創意を結集して、発泡日本酒の充填技術を確立した。

【取組の効果】

- 売上高
0万円 (H22) → 4,600万円 (H28)
- 雇用者数
12名 (H22) → 20名 (H28)
- 主な原材料生産面積 (米)
1ha (H22) → 16ha (H26)
- 海外展開の状況
輸出先：北米、香港、フランス、台湾等

【今後の展望】

- スパークリング商品のブームを追い風として販路を拡大する。
- 発泡日本酒やオーガニックの日本酒などターゲットを絞った販売を展開する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工設備) (H23)
- (農林水産省) 6次産業総合推進事業 (販路開拓) (H24)

(事業体制図)

丸本酒造株式会社

常温流通が可能な発泡日本酒で海外へ販路を拡大したい！

鴨方町酒米栽培振興特区の認定により生産を拡大

地ビールメーカーのアドバイスと技術者の創意工夫

常温での流通により、コストの低減と販路を拡大

<生産部門>

・酒米

<醸造部門>

・発泡日本酒
・オーガニック日本酒 等

商品

<販売部門>

・インターネット

販売

・酒店
・スーパー
・輸出
等

酒米栽培農家

酒米販売



常温保管できる発泡日本酒

ユズ果汁から精油まで 香り高い木頭ゆずで世界をおもてなし！

総合化事業計画の認定

平成23年6月

株式会社黄金の村

<事業者の概要>

- ・所在地：徳島県那賀町
- ・代表者：代表取締役 藤田恭嗣
- ・取組内容：特産品の木頭ゆずを活用して調味料やコスメを製造・販売。輸出にも取り組む。
- ・売上高：9,800万円（H29）
- ・雇用者数：正社員7名 非常勤3名（H29）
- ・URL：http://ogonomura.jp



ゆず加工食品



4RELAX アロマオイル

【取り組むに至った経緯】

- 木頭ゆずは旧木頭村の特産品であり、夏は最高気温40℃、冬は最低気温零下10℃の気温差で育つ木頭ゆずは、香り・酸味・甘みが強く、その特徴を活かして差別化を図るため6次産業化に着手した。
- 平成25年に搾汁施設及びゆずオイル抽出施設を整備し、食品だけでなくアロマオイル「4RELAX」を開発するとともに、精油を原料とした商品の海外輸出もスタートさせた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 過疎化に伴う人材確保及び原料確保
→積極的に若い人材を取り入れるため、I・Uターン者で人材確保を行った。また、促進事業者の指導によるIT技術、製造技術を取り入れたことにより販売部門・加工部門の高度化・効率化を行う事ができ、社員が原料確保に力を入れることができています。

【取組の効果】

- 売上高
1,700万円（H25）→9,800万円（H29）
- 雇用者数（臨時職員含む）
4名（H25）→10名（H29）
- 主な原料（木頭ゆず）の生産面積
2.0ha（H25）→4.3ha（H29）
- 海外展開の状況
輸出先：アメリカ、フランス、イギリス
マレーシア、香港、台湾

【今後の展望】

- アジア地域への輸出の拡大を図る。（タイ等）
- 新商品（ゆずサバ缶シリーズ）の販売促進を図る。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業総合推進事業（新商品開発、販路開拓）（H23～H24）
- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工施設）（H23）
- （農林水産省）6次産業化推進事業（新商品開発、販路開拓、加工施設）（H25）

（事業体制図）

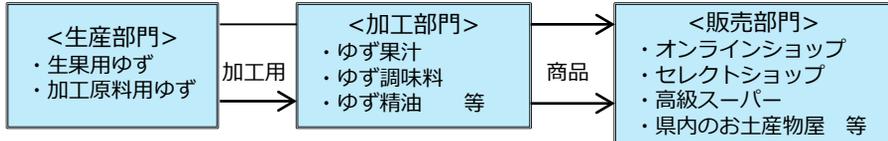
（株）黄金の村

ゆずの香りを全国へ、そして世界に届けたい！

県下初の特別栽培ゆず

消費者ニーズに合わせた
新商品の開発

インターネット販売の強化



促進事業者

稲畑香料株式会社

促進事業者

KITO YUZU 株式会社

輸出先

アメリカ、フランス、イギリス、マレーシア、香港、台湾



ゆずがっば

地域特産品「さつまいも」で世界へGO!! プライベートブランド“Aoi'sOne”で販売開始

総合化事業計画の認定

平成26年2月

株式会社くしまアオイファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 宮崎県串間市
- ・代表者 : 代表取締役 池田 誠
- ・取組内容 : 特産物である「さつまいも」を先進(特徴)的な技術で品質を保ったまま国内外に販売。
- ・売上高 : 9億5,000万円 (H30)
- ・雇用者数 : 70名 (H30) (パート含む)
- ・URL : <https://aoifarm-gr.com/>



シンガポールでの販促活動

【取り組むに至った経緯】

- 市場環境の変化による価格変動が大きく、特に、規格外品の流通価格の下落が収益性を圧迫していた。
- 地域特産品の「さつまいも」を活用し、市場ニーズに適合した加工食品を提供することで収益性の向上を図り、東南アジア地域への輸出にも取り組んでいる。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工用に適したさつまいもの生産技術の開発
→小うね密植栽培を試行し、加工に適したサイズ、糖度が得られる栽培方法を確立した。
- 新たな販路開拓
→プライベートブランド (Aoi'sOne)を立ち上げ、自社通販サイトでの販売を開始。輸出拡大に向けて現地催事の開催や現地バイヤーからの情報収集を行った。

【取組の効果】

- 売上高
4,670万円 (H26) → 9億5,000万円 (H30)
- 雇用者数 (パート含む)
18名 (H26) → 70名 (H30)
- 主な原材料生産面積 (さつまいも)
7ha (H26) → 33ha (H30)
- 海外展開の状況
輸出先 : 香港、台湾、シンガポール等

【今後の展望】

- キュアリング(注) 貯蔵庫を活用し、年間を通じた安定的な出荷を行う。
- 輸出用高機能梱包資材を利用し、輸出の拡大を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工・貯蔵施設) (H27)
- (農林水産省) 農畜産物輸出拡大整備事業 (H28)

(事業体制図)

(株) くしまアオイファーム

宮崎県串間市の美味しいさつまいもを世界の人たちへ!!

化成窒素、農薬の使用低減栽培

品質管理の徹底

加工品の輸出着手

<生産部門>
・さつまいも (青果用)
(加工用)

加工用

<加工部門>
・さつまいもフ
ライドポテト

商品

<販売部門>
・青果卸
・輸出商社卸
・インターネット

輸出

バイヤー (現地)

・香港
・台湾等

販売

・スーパー
・直売所

原料供給

・契約農家

(注) キュアリングとは、さつまいもの傷を癒やして皮にコルク層を形成させ、長期保存できるようにする処理のこと。

現地催事への積極的な参加による商品のPR

種鶏(しゅけい)の美味しさを世界に発信! Made in Japanの高品質ハラルフードの 加工、販売、輸出

総合化事業計画の認定

平成24年2月

株式会社エヌチキン

<事業者の概要>

- ・所在地 : 鹿児島県南九州市
- ・代表者 : 代表取締役 徳満 義弘
- ・取組内容 : 種鶏の特長を生かしたレトルト加工品(特徴)等を製造し、国内外の販売に取り組む。
- ・売上高 : 34億7,700万円 (H29)
- ・雇用者数 : 261名(非常勤雇用含む) (H29)
- ・URL : <http://ajinatori.com/>
: <http://ajinatori-halal.jp/> (ハラル専用)



ハラルフード



ハラルラーメン

【取り組むに至った経緯】

- 今まで有効活用されなかった肉用鶏の親鳥である種鶏は、ブロイラーと比べて飼養期間が長いこと、歯ごたえとコクのあるしっかりとした味の肉質であり、九州で好まれる香りの強い焼酎に合うことに着目し、炭火焼きやモモ燻製等のレトルト食品の加工を開始した。
- 常温管理が可能であるレトルト食品の強みを生かし、ベトナムや香港などアジア市場に向けて輸出を開始するとともに、ハラル認証を取得してハラルフードとして海外展開に向けた準備を行った。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ハラルフードや宗教観、習慣に関する情報不足
→国内外の海外事情に詳しい取引先から様々な情報を収集した。
- ハラル処理するムスリムの雇用
→外国人技能実習生制度を活用してムスリムを雇用した。
- 異物混入を防止するための対応
→豚肉やハラルに違反する調味料等の混入を防ぐため、ハラル専用の新工場を建設してハラルフードの生産に対応した。

【取組の効果】

- 売上高
24億6,700万円 (H23)
→ 34億7,700万円 (H29)
- 処理量 1万6,108 t (H29)
- 雇用(非常勤雇用含む)
186名 (H23) → 261名 (H29)
- ハラルフードへの関心が全国的に高まり、商品が国際線機内食に採用。
- レトルト加工品が、鹿児島県の特産品コンクールにて県知事賞を受賞。

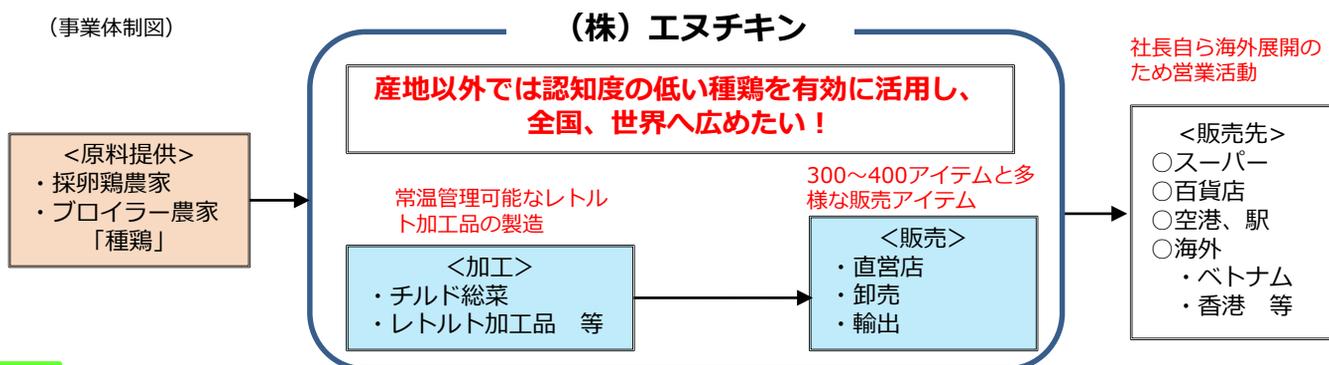
【今後の展望】

- ハラルフードの海外展開と国内販売の拡大に取り組む。
- レトルト加工品のラインナップを拡充させる。
- 高齢化に対応する食品を開発する。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)



有機栽培した「霧島茶」を 粉末に加工した製品を海外へ

総合化事業計画の認定

平成25年2月

ヘンタ製茶有限公司

<事業者の概要>

- ・所在地 : 鹿児島県霧島市
- ・代表者 : 代表取締役 邊田 孝一
- ・取組内容 : 有機栽培の茶葉を活用して粉末茶等
(特徴) の製造・販売と輸出に取り組む。
- ・売上高 : 1億7,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 7名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.henta.jp>



シェイクイット 粉末緑茶 黒糖茶(霧島茶×黒糖)

【取り組むに至った経緯】

- 他の茶生産農家との差別化を図るため、製茶の販売に力を入れてきた。
- 粉末茶を含む商品が国内外ともニーズが高いつとから、品質向上と美味しさを追求して、有機栽培による茶葉を生産し、粉末茶等の加工・販売を開始した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 粉末茶を活用した多様な商品開発
→事業者、霧島市立国分中央高校と連携し新商品を開発した。
- 販路開拓
→商談会や物産展等へ出店し、お茶の淹れ方や飲み方を説明して顧客を増やし、空港などの販売ルートを開拓した。
- 輸出の手続き
→国内の仲介業者(商社)に委託して、売買取引を効率的にできるように販売ルートの開拓・販売のネットワークを構築した。

【取組の効果】

- 売上高
8,880万円 (H23) →
1億7,000万円 (H29)
- 主な原材料生産面積(茶)
12ha (H23) →20ha (H29)
- 海外展開の状況
輸出先: シンガポール、アメリカ、香港 等

【今後の展望】

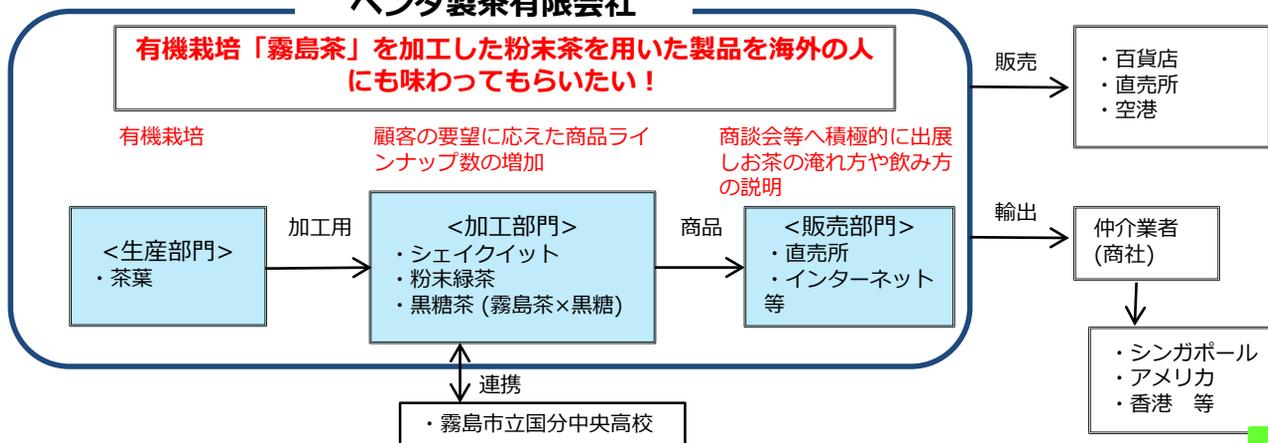
- 顧客の要望に応えた商品ラインナップ数の増加を図る。
- 東南アジアを中心に、ペットボトル飲料、スティック粉末茶、ティーパック、黒糖茶の海外展開の拡大を図る。

【活用した支援施策】

- (中小企業庁)ものづくり・商業・サービス・革新補助金 (H26)
- (農林水産省)6次産業化実践者販路支援事業(販路確保) (H27)

(事業体制図)

ヘンタ製茶有限公司



⑤ 農観連携や医福食農連携、
再生可能エネルギーなど
新しい分野の取組

「小水力発電による地域作りと農村維持！」 再生可能エネルギーと6次産業化の取組

総合化事業計画の認定

平成24年5月

石徹白（いとしろ）ふるさと食品加工組合

<事業者の概要>

- ・所在地：岐阜県郡上市
- ・代表者：組合長 稲倉 哲郎
- ・取組内容：生産したとうもろこしは、小水力（特徴）発電による再生可能エネルギーを活用し加工品に製造・販売。
- ・売上高：2,855万円（H30）
- ・雇用者数：10名（H30）
- ・URL：<https://www.facebook.com/furusato.itoshiro/>



らせん型水車



うわが上掛け型水車

【取組の効果】

- 売上高
（加工品） 511万円（H30）
（小水力発電） 2,344万円（H30）
- 定住者の増加
H19年の石徹白地区地域づくり協議会設立からH30年までに15世帯45名（うち9名誕生）増加した。

【取り組むに至った経緯】

- 地域の過疎化・高齢化が深刻化したため、地域に定住する人を呼び込む取組が必要と考えた。
- 小水力発電の導入を行い、発電した電力を石徹白地区で休眠中の農産物加工施設に供給することで、加工事業を再開させて地域の魅力作りに取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 地勢や気象条件に適した発電方法の選択
→山間部であり、冬は豪雪地帯という土地柄を生かし、小水力発電を導入。低コストで安定的な電力を確保することに成功。
- 小水力発電を地域の魅力につながる取組とするための方法の模索
→休眠していた農産物加工施設を再稼働させ、地域の女性の力を借りて新商品を開発。

【今後の展望】

- 農業経営の安定により、農産物加工品を充実させ、通年雇用を増やす。
- 農村と都市の交流を増やし、石徹白地区のファン作りを進める。
- 小水力発電の売電益を活用して耕作放棄地の再生と集落営農に取り組む、農業者の担い手確保を図る。

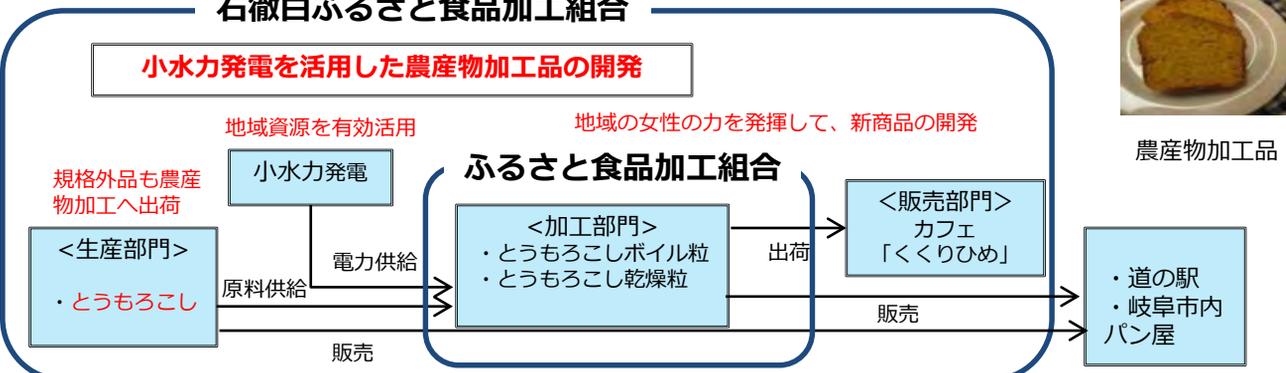
【活用した支援施策】

- 6次産業総合推進事業（商品開発・市場評価・販路開拓）（H24）

（事業体制図）

石徹白ふるさと食品加工組合

小水力発電を活用した農産物加工品の開発



農産物加工品

食と農の発信拠点 大自然が育んだ本物の味 自家生乳ジェラートで思いを消費者へ

総合化事業計画の認定

平成27年2月

有限会社池田牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 滋賀県東近江市
- ・代表者 : 代表取締役 羽田 陽一郎
- ・取組内容 : 生乳からジェラート等を製造し、直
(特徴) 売所等で販売。レストランや宿泊体
験施設を併設し、観光事業も展開。
- ・売上高 : 1億8,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 23名 (H29)
- ・URL : <http://www.ikeboku.com/>



ジェラート工房【香想】



【取り組むに至った経緯】

- 余剰生乳の活用策としてジェラートへの加工を模索した。
- 米国での低脂肪アイスのブームを受けて、日本でも流行ると直感し、本場イタリアに渡って製造・販売技術を習得。帰国後、自社の生乳を活かした各種商品の開発、製造を開始した。
- 専務取締役(会長の夫人)の着想により、消費者ニーズ(地産地消、スローフード)を捉えたレストランや宿泊体験施設の整備を行い、観光エリアを創設して地域振興にも貢献している。

【取組の効果】

- 売上高(ジェラート) 3,900万円(H19) → 9,300万円(H29)
- 雇用者数(牧場全体) 15名(H19) → 23名(H29)
- 来場者数(牧場全体) 約7.5万人(H19) → 約14万人(H29)

【今後の展望】

- 近隣施設との連携や、地域を巻き込んだ着地型観光、持続可能な観光(フェアツーリズム)の視点での展開を図る。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 製造施設の整備
→ジェラート用に高性能な製造機械を導入した。
- 複雑な関係法令等への対応
→人脈を活用して、専門家に依頼した。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

(有)池田牧場

美味しい牛乳を通じて消費者とつながり、酪農家の思いを伝えたい!
～食と農の発信拠点～

大自然が育んだ本物の味
毎朝の絞りたて生乳

本場イタリアの技術と
豊富な品揃え

地産地消、スローフード

<生産部門>
【池田牧場】
生乳用・加工用

加工用

<加工・販売部門>
【香想】

- ・ジェラート約30種
- ・直売、通信販売

<レストラン部門>
【香想庵】

- ・古民家農家レストラン
- ジビエ料理
- 田舎(山里)料理など

<宿泊体験施設>
【あいきょうの森】

- ・バンガロー
- ・体験教室
(料理・木工等)
- ・林間散策など

ボトル入り牛乳

ジェラートの製造受託、商品

商品

・いちご等、果物の生産者など(県内外)

・レストラン
・道の駅 など

両手いっぱいの感農体験 ゆめさき苺のもぎとり体験とスイーツ

総合化事業計画の認定

平成23年5月

有限会社夢前夢工房

<事業者の概要>

- ・所在地 : 兵庫県姫路市
- ・代表者 : 取締役 衣笠 愛之
- ・取組内容 : イチゴのスイーツを製造し、直売所や
(特徴) カフェ等で販売。もぎ取り体験施設を併設し、観光事業も展開。
- ・売上高 : 5,100万円 (H28)
- ・雇用者数 : 14名 (H28) (パート、研修生含む)
- ・URL : <http://www.y-yumekoubou.net/>



夢街道farm67
(直売・カフェ)

ゆめさき苺を使った
スイーツ

【取り組むに至った経緯】

- 平成27年の姫路城改修完了と高速道路のスマートインターチェンジの開設を新たな地域活性化のチャンスととらえ、「ゆめさき苺ハウス」を整備し、イチゴを活用した体験型メニューを提供した。
- 観光事業としての展開も視野に入れつつ、菓子製造業者とも連携した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 農園環境の整備
→体験型メニューの導入に当たり、農薬の使用を減らすため、機器設置や生物的防除・耕種の防除を組み合わせて管理するIPM農法を導入し、環境や安全性への配慮を高めた。
- 原材料の確保と有効活用
→イチゴを冷凍保存し、収穫期以外の原材料確保を可能にしつつ、アイス製造メーカーと連携して加工に取り組むことにより、ロス率を低減した。

【取組の効果】

- 売上高 (イチゴ、直売所)
20万円 (H23) →5,100万円 (H28)
- 雇用者数 (パート・研修生含む)
0名 (H23) →14名 (H28)
- イチゴ栽培面積
0.14a (H23) →33a (H28)
- 来場者数
80人 (H23) →約31,000人 (H28)

【今後の展望】

- 新たなスイーツを開発する。
- 年間を通じた体験型メニューを提供する。
- 直売所を中心としながら、新たな販売方法を構築する。

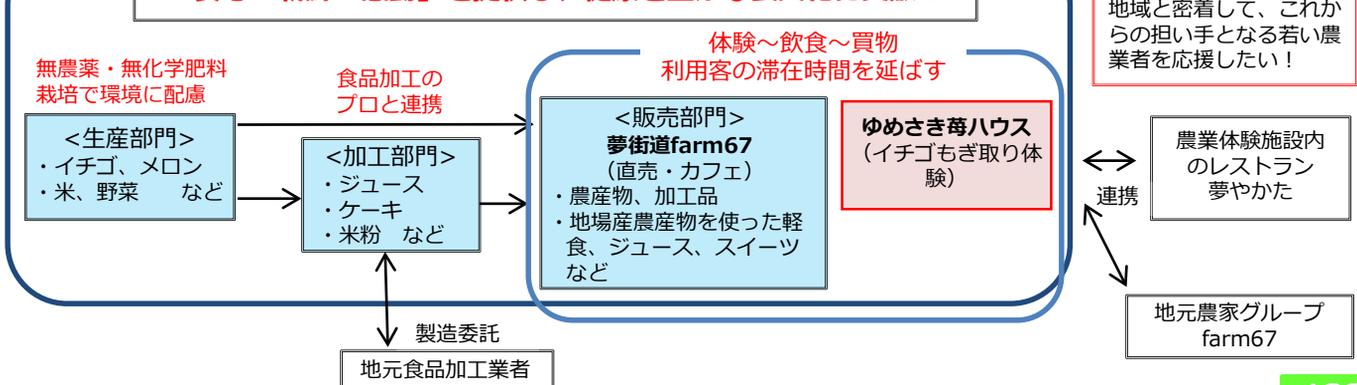
【活用した支援施策】

- (農林水産省) 農山漁村活性化プロジェクト交付金
(ハウス) (H24、25)

(事業体制図)

(有) 夢前夢工房

「安心・新鮮・感動」を提供し、健康と豊かな食文化に貢献!



農業者を中心に、地域住民が一丸となって 直売所からグリーンツーリズムへ

総合化事業計画の認定

平成23年6月

株式会社きてら

<事業者の概要>

- ・所在地 : 和歌山県田辺市
- ・代表者 : 代表取締役社長 森山 薫博
- ・取組内容 : 地元住民が出資した直売所で農産物、
(特徴) 加工品を販売。総合的なグリーン
ツーリズム事業も展開。
- ・売上高 : 1億4,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 53名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.kiteraga.com/>



グリーンツーリズム施設
秋津野ガルテン



直売所 きてら

【取り組むに至った経緯】

- 平成11年に、農業者を中心とした地元住民の出資により、地産地消、地域交流の場として法人を設立し、直売所を開店した。
- 平成20年に、農業者や商工業者等からの出資により、地元の廃校舎を改装し、グリーンツーリズム施設の秋津野ガルテンを開設した。
- 事業内容ごとに住民出資による法人を設立し、補助金だけに頼らない地域づくりを進めている。

【取組の効果】

- 売上高
1,050万円 (H11)
→ 1億4,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
5名 (H11) → 53名 (H29)
- 年間交流人口
約13万人 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 新商品の開発
→俺ん家ジュース倶楽部を立ち上げ、様々な種類のジュースを開発した。
- 売上げの伸び悩み
→地域住民の意見を取り入れ、地元特産のみかんや季節の果樹、加工品を詰め合わせた「きてらセット」を企画し、売上げを伸ばした。
- 都市と農村の交流
→秋津野ガルテンを核とし、地域一丸となってグリーンツーリズムに取り組んでいる。

【今後の展望】

- 地域資源をフルに活用した新しい直売所のスタイルを築き、機能強化を図る。
- グリーンツーリズム事業を発展させ、農商工連携による農村の6次産業化を推進する。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

(株) きてら

地域の資源、人材をフル活用し、大好きな秋津野を活性化！

柑橘類の供給が途切れないよう、ニーズを先取りした多品種生産

<生産部門>
(出資者)
・柑橘類 など

加工用

直売所ジュースサーバーでの製造・販売で、消費者の反応を確かめてから設備投資

<加工部門>
(俺ん家ジュース倶楽部)
・ジュース (温州みかん、ポンカン) など

商品

ギフト需要に地域の特産品を詰め合わせた「きてらセット」を企画

<販売部門>
・直売所
・インターネット
・農家レストラン
(秋津野ガルテン内)

廃校を活用した施設と連携し、集客等の相乗効果

●秋津野ガルテン
宿泊、農業体験、お菓子作り体験、市民農園など

農業と医療・福祉が連携した 低グルテリン米の食でジゲおこし

総合化事業計画の認定

平成24年2月

株式会社さとに医食同源

<事業者の概要>

- ・所在地 : 鳥取県鳥取市
- ・代表者 : 代表取締役 尾崎裕介
- ・取組内容 : 低グルテリン米を活用して医療食や
(特徴) 古民家レストランでのメニュー等を提供。
- ・売上高 : 6,200万円 (H29)
- ・雇用者数 : 17名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://satoni.jp/>



地域の担い手、エコファーマーとして実践する農業

医療給食をアレンジした古民家さとに千両の料理

【取り組むに至った経緯】

- 地元の人工透析医療機関から低グルテリン米を使用したおいしい医療食供給の依頼を受け、平成22年に低グルテリン米の栽培を開始した。
- 医療食での提供の他、患者の家族にも食べてもらうために、平成25年3月に健康食を提供する古民家レストランを開設した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 低グルテリン米「さとに医食同源米」の普及→医療食米飯から家族団らんのお米生活へと浸透を図るため、「食のみやこ鳥取県」の認証を受け「さとに米千両」に名称を変更した。
- 医療食メニューの改善と提供方法→食する人に合わせた食味・メニュー改善を図り、診療所・老人ホーム・古民家へ提供している。

【取組の効果】

- 売上高
2,900万円 (H23) → 6,200万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
7名 (H23) → 17名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (低グルテリン米)
24.5a (H23) → 144.8a (H30)
- 白ネギ、露地野菜の栽培

【今後の展望】

- 「食がとりもつ農・医・福祉連携によるジゲおこし」の担い手として、更なる地域の活性化を図る。

【活用した支援施策】

- とっとり発！6次産業化支援事業 (ライスセンター等整備) (H24)

(事業体制図)

(株) さとに医食同源

農業で地域の活性化を図り、お米や医療食をおいしく食べてほしい

農地集積で安定生産

バランスの良いメニュー開発

五感で感じる料理と空間

<生産部門>
・低グルテリン米
・白ネギ等野菜

加工用

<加工部門>
・医療給食
・甘酒、米糍

商品

<販売部門>
・直売所
・古民家
・インターネット 等

給食
サービス

医療・福祉機関との
積極的な連携

・診療所
・介護施設

品種選定、精米ブレンド

メニュー開発

販売・
提供

・消費者
・患者以外の家族

・鳥取県農業試験場
・中嶋米穀(株)

・専門医
・管理栄養士、調理師

総合体験型ファームで沖縄の活性化に チャレンジ

総合化事業計画の認定

平成23年5月

農業生産法人株式会社あいあいファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 沖縄県今帰仁村
- ・代表者 : 代表取締役 木村 修
- ・取組内容 : 県産の小麦を活用したパン等を製造・(特徴) 販売。体験農場やレストランも運営。
- ・売上高 : 6億9,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 39名 (H30)
- ・URL : <http://happy-aiifarm.com/>



農業体験



廃校を改装した施設と体験農場

【取り組むに至った経緯】

- 単なる食材供給基地ではなく、地域活性化に貢献するテーマパークとすべく、農業生産・手作り工房・直売所&カフェ・総合的な教育ファームで農業の6次産業化に取り組む。
- 県産の小麦、大豆、柑橘などを使ったパン、豆腐、ジャム等の加工製造により、地産地消を喚起しつつ経営の安定を図る。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 沖縄の土地・気象条件に合った大豆の育種が行われておらず栽培技術が未確立。
→沖縄の土地・気象条件に合った品種を選定し、栽培技術の蓄積を図るとともに、植え付け時期をさらに早める等の工夫を行った。
- 新たな商品を製造、販売するための人材の育成と確保。
→沖縄県の事業（健康サポートプログラム）により、人材の育成と確保を図った。

(事業体制図)

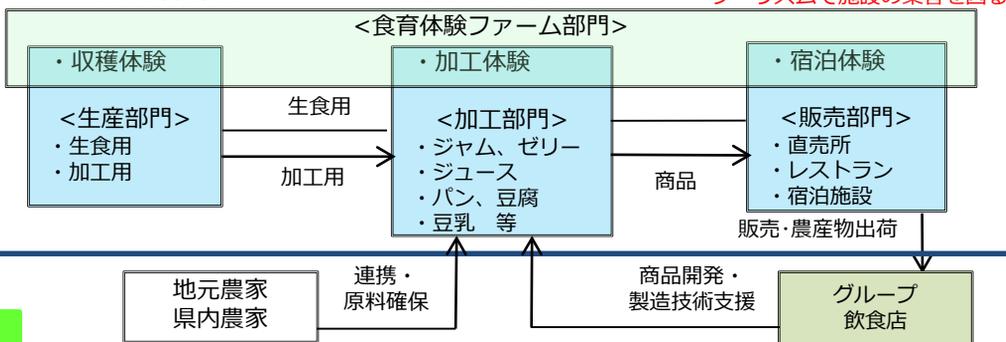
(株)あいあいファーム

「健康はおいしい」を掲げ、6次産業化で沖縄を活性化したい!

生産した有機無農薬野菜をグループ飲食店で使用

県産材料使用で地産地消需要に対応

体験プログラムを絡めたツーリズムで施設の集客を図る



- ・生協
- ・道の駅
- ・直売所 等

【今後の展望】

- 県産フルーツを中心とした事業プランを推進し、総合的な体験型果樹園経営を目指す。
- 新たにBBQ事業に取り組み、やんばる（沖縄本島北部）全体の地域活性化にチャレンジする。
- インバウンドの受入れ体制の整備に取り組む。

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化推進整備事業（加工施設）（H23）
- （農林水産省）6次産業化推進事業（加工・販売施設）（H25）

女性パワーでみんなをぐっすり！沖縄の伝統的島野菜の機能性に着目した取組

総合化事業計画の認定

平成24年6月

農業生産法人株式会社今帰仁ざまみファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 沖縄県今帰仁村
- ・代表者 : 代表取締役 座間味久美子
- ・取組内容 : クワンソウの機能性を活かしたスイーツ(特徴)等を製造。花摘み体験ツアーの企画と連携した販売を行う。
- ・売上高 : 3,280万円 (H29)
- ・雇用者数 : 6名 (H29)
- ・URL : <http://zamamifarm.com/>



クワンソウ関連商品



クワンソウ花摘み体験

【取組むに至った経緯】

- 伝統的島野菜であるクワンソウを栽培し、葉や茎を野菜として販売するとともに、従来から睡眠改善効果があるといわれ、研究が進められているその機能性に着目して乾燥葉(一次加工品)を製造し、流通業者を通して県外の製薬会社へ販売を開始した。

【取組む際に生じた課題と対応方法】

- 付加価値を高めるため、クワンソウの機能性をいかした多様な商品の開発。
→クワンソウの花や茎、葉粉末を混ぜ込んだスイーツの開発を行うとともに、新規作物としてドラゴンフルーツ、カボチャを導入して、ジェラートやチップス等の商品を開発する予定である。

【取組の効果】

- 売上高
1,500万円 (H23) → 3,280万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
3名 (H23) → 6名 (H29)
- 栽培面積
165a (H23) → 178a (H29)

【今後の展望】

- 「クワンソウ花摘み体験」の来園者の増加を図るため、直売所の売場面積を拡大する。
- 直売所での購買意欲を高めるため、夏場の暑さ対策に取り組む。
- 観光土産品としてクワンソウを利用したスイーツ等の開発を行う。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進支援事業(新商品開発) (H25)

(事業体制図)

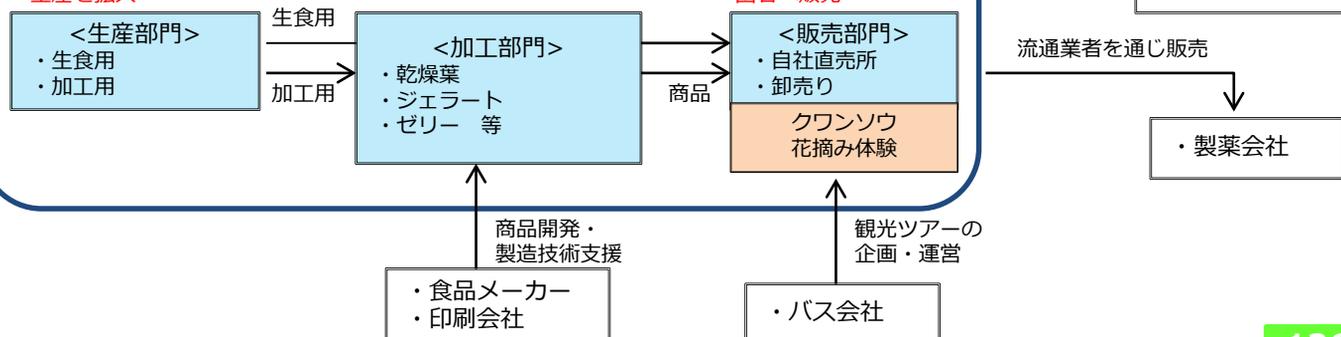
(株)今帰仁ざまみファーム

クワンソウの睡眠改善効果で睡眠不足の女性の悩みを解決したい!

睡眠改善効果が期待されることから、加工原材料向けに生産を拡大

製薬会社へ販売するための一次加工(乾燥葉)

体験型観光事業により共感を醸成しつつ、来園者へ販売



⑥ 地域ぐるみの取組

「食・農林漁業」を中心とした オール十勝による地域産業振興の取組

総合化事業計画の認定

フードバレーとたち推進協議会

<事業者の概要>

- ・所在地：事務局 北海道帯広市産業連携室
- ・代表者：会長 米沢則寿(帯広市長)
- ・構成団体数：42団体(十勝管内全市町村、関係団体等)
- ・取組内容：地域の食と農林漁業を柱とした地域産業施策の推進を行う。
(特徴)
- ・URL：http://www.foodvalley-tokachi.com/

【取り組むに至った経緯】

- 北海道十勝地方は、食料自給率約1,249%を誇る大食料生産基地であるが、その大部分が加工されずに本州などの消費地へ流通している。
- 平成23年7月、地域資源である「食と農林漁業」を活かした地域産業の振興を図るため、管内19市町村をはじめ、農林漁業・商工業団体などを構成員とする「フードバレーとたち推進協議会」を設立し、オール十勝で取組を進めている。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 十勝産農林水産物・加工品の付加価値向上
→地域の食の付加価値向上の切り口として「機能性食品」に着目し、平成27年3月、食品製造販売大手フジッコ株式会社と包括連携協定を締結した。
- フードバレーとたち6次産業化戦略プラン(十勝管内19市町村が対象)に基づき、フジッコ(株)、JA、(公財)とたち財団等が協力して、大豆ピニトール配合食品の開発を進めている。
- 新たな事業創出のための仕組みづくり
→平成27年度から、意欲ある十勝の事業者、起業予定者と全国の革新的経営者とが関わりながら、新事業創出を図る産学官金連携事業「とたち・イノベーション・プログラム」を実施。

ピニトール入り菓子等



大豆の葉・茎



ピニトールシロップ抽出



商品開発・モニタリング

【取組の効果】

- フジッコ株式会社との包括連携協定の一環として、廃棄される枝豆収穫後の葉・茎から抽出した、血糖降下作用を持つ「ピニトール」を活用した菓子を開発・製造。また、地元高校生と食品事業者等が協力し、春雨入りカップスープ「ぶはっと。」を開発し、イベントで配付を行った。
- 「とたち・イノベーション・プログラム」の実施で新たに28の事業構想が誕生し、うち7件が法人設立に至り、様々な地域資源(人材・農業・自然環境等)を活用した新事業に取り組む事業者が台頭した。

【今後の展望】

- 地域の食品加工業者を中心に、ピニトールを活用した商品開発・モニタリング調査を継続実施し、十勝の食の付加価値向上を図る。
- 平成29年6月に、(株)明治と締結した包括連携協定により、互いの資源とそれぞれの機能を効果的に発揮しつつ商品開発、健康情報の発信を行い、十勝産生乳の価値向上を図る。

【活用した支援施策】

- 平成27年度6次産業化ネットワーク活動交付金整備事業(地域タイプ)(加工機械)

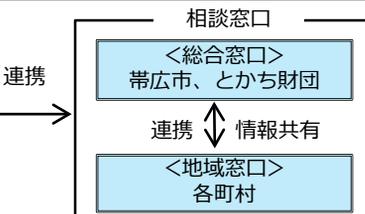
(事業体制図)

フードバレーとたち推進協議会

十勝の価値を再認識し、地域の強みを生かして、オール十勝で取組む

構成メンバー(42団体)

農林漁業団体、商工業団体、金融機関、大学・試験研究機関、十勝管内19市町村、十勝町村会、十勝総合振興局、帯広開発建設部

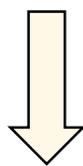


相談 ↓ 情報共有

・フードバレーとたちプレイヤーズ(農林漁業者、企業、団体等)

- 「食」と「農林漁業」を柱とした取組の環境作りを推進
- 3つの展開方策で十勝型フードシステムを構築

農林漁業を成長産業にする
食の価値を創出する
十勝の魅力を売り込む



3つの展開方策に基づき様々な取組を実施

- ・フジッコ(株)、(株)明治との連携で商品開発
- ・十勝の未来を担う人材の育成
- ・とたち・イノベーション・プログラムの実施
- ・フードバレーとたちロゴマークの開発、普及
- ・十勝バイオマス産業都市構想の推進 など

「アジアにおける食と農林漁業の集積拠点」、
「自主自立の地域経済の確立」を目指す

えごまで地域農業を活性化 富山の新たな特産品化を目指して

総合化事業計画の認定

平成26年2月

株式会社健菜堂

<事業者の概要>

- ・所在地 : 富山県富山市
- ・代表者 : 代表取締役会長 石橋 隆二
- ・取組内容 : 富山市が特産品化を進める「えごま(特徴) ま」の加工品を製造・販売。
- ・売上高 : 1,300万円 (H29)
- ・雇用者数 : 12名 (H29)
- ・URL : <https://www.facebook.com/kensaidou>



露地、工場での生産の様子

【取り組むに至った経緯】

- 富山市の環境未来都市事業で建設した植物工場及び地元で露地栽培されるえごまの生産、加工、商品化、流通等を統合的・総合的に行うため県内企業4社の共同出資により平成25年に設立した。
- 富山市の特産品創出により、地域の活性化を図ることを目的に、平成25年に当社が中心となり県内約70社で構成する「えごま六次産業化推進グループ」を設置し、えごま関連商品の研究・開発及びPR・普及活動を行った。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- えごまの認知度の向上
→ミラノ万博等のイベントでのPR、学校給食での利用・紹介等を行った。
富山市環境未来都市プロジェクトの一環として、市等と連携しながら各種PR活動を行っている。
- 商品開発
→えごま六次産業化推進グループと連携し、えごまの機能性を活用した商品化を進めている。

【取組の効果】

- 売上高
0円 (H25) → 1,300万円 (H29)
- 雇用者数
1名 (H25) → 12名 (H29)
- 主な原材料の栽培面積
 - ・えごまの実 (露地栽培) 450a (H29)
 - ・えごまの葉 (植物工場) 8a (H29)

【今後の展望】

- えごまの認知度を向上させ、露地生産の拡大、関連商品の開発・国内販売等を行いながら、海外との共同研究、成果品の海外展開を図る。
- 富山市の耕作放棄地の解消や雇用促進に取り組むとともに、富山市環境未来都市プロジェクトと連携して、地域の活性化と地域住民のえごま摂取による健康増進を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金(加工販売施設) (H25)
- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金(商品開発・販路開拓) (H26)

(事業体制図)

(株) 健菜堂

エゴマの力で健康増進！富山の新たな特産品として世界に発信！

無農薬で安心安全を重視

機能性と味を両立

販売を通じ、富山市の健康都市化を推進

販売

- ・直売所、道の駅、スーパー
- ・飲食店
- ・学校給食

<生産部門>
・植物工場(生食用葉)、自社露地農場(加工用種子)
・地元生産者から加工用種子を集荷

加工用

<加工部門>
・葉加工品(乾燥粉末、お茶等)
・種子加工品(焙煎、ペースト、オイル等)

販売

<販売部門>
・直売
・委託販売
・インターネット
・学校給食

輸出

富山市と連携した海外輸出の展開

富山市を中心に、富山大学とイタリア食科学大学でえごま油の新たな利用方法を検討している。また、これらを用い、輸出へ取り掛かる。

品種改良、栽培指導

商品開発・製造技術支援

加工・販売・流通・広報支援

・富山市農政企画課
・富山県農林振興センター

・富山大学
・イタリア食科学大学

・えごま六次産業化推進グループ約70社

農業者を軸とした多様な事業者とのネットワーク構築により「やんばる（沖縄本島北部）」の活性化を実践

総合化事業計画の認定

平成23年5月

株式会社クックソニア

<事業者の概要>

- ・所在地 : 沖縄県名護市
- ・代表者 : 代表取締役 芳野幸雄
- ・取組内容 : 構成員が生産するスパイス等を活用したカレー等の商品を製造・販売。直売所・レストランも運営。
- ・売上高 : 7,800万円 (H29)
- ・雇用者数 : 12名 (H29)
- ・URL : <http://cooksonia.net/>



沖縄畑人くらぶ



加工品「やんばるピクルス」

【取り組むに至った経緯】

- 自ら生産した野菜を自ら販売することで、所得の向上を目指していたが、加工による付加価値向上の取り組みにより、安定的な収入を目指す。
- やんばるエリアにこだわり、様々な事業者が参加する「やんばる畑人（はるさー）プロジェクト」をH22年に立ち上げ、商品開発や広報などの部会を設置し、定期的・計画的に活動。

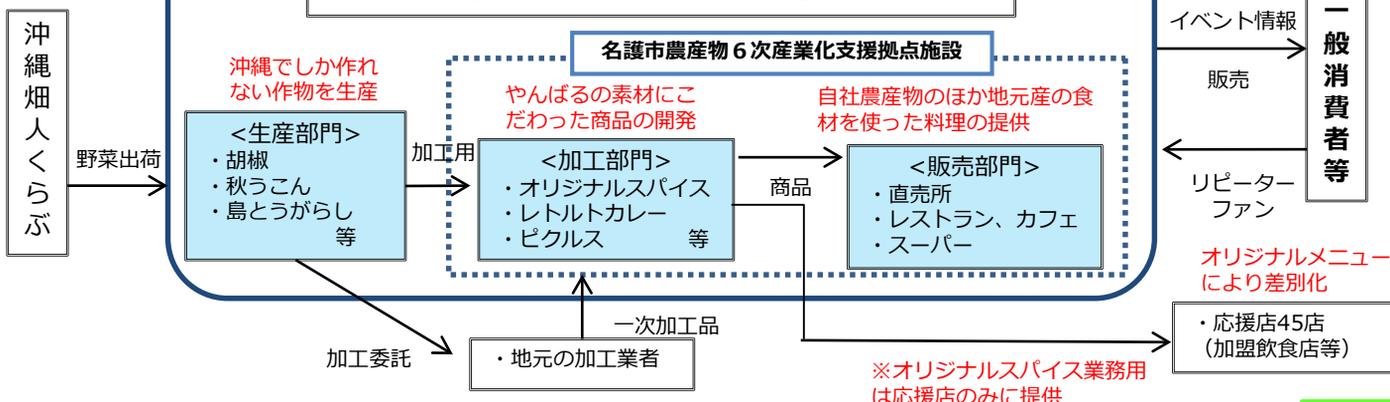
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 沖縄畑人（はるさー）くらぶ（新規就農者グループ）は、農業の知識・技術が不足し、生産が不安定。
→元普及指導員を招き、座学による講習会や現地検討会を開催し、スキルアップを図った。
- 加工・販売施設の整備にかかるコストが過大。
→名護市が地域の活性化を目的に整備した、6次産業化支援拠点施設に入居することにより、施設整備関連のコスト削減を図った。

(事業体制図)

(株) クックソニア

地域ブランド「やんばるはおいしい！」の確立・普及



【取組の効果】

- 売上高 2,400万円 (H22) → 7,800万円 (H29)
- 雇用者数 1名 (H22) → 12名 (H29)
- 連携農家数 (沖縄畑人くらぶ) 8戸 (H22) → 16戸 (H29)
- 作付面積 (沖縄畑人くらぶ) 0.5ha (H22) → 25ha (H29)
- プロジェクト参加者 (応援店) 5店舗 (H22) → 45店舗 (H29)

【今後の展望】

- 県外の物産展への出展等により、全国へプロジェクトの取組を発信し、販路拡大に繋げていく。
- 地元名護産の紅茶とやんばる産のスパイスを使用したチャイの商品化を目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業総合推進事業 (新商品開発) (H23)

⑦ 女性による取組

夫婦二人三脚で有機農産物の付加価値向上に成功！女性の活躍で6次産業化を加速！

総合化事業計画の認定

平成26年2月

有限会社大塚ファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道石狩郡新篠津村
- ・代表者 : 代表取締役 大塚裕樹
- ・取組内容 : 多種類の有機農産物を栽培し、自社農産物を使用した干し芋等の加工・販売に取り組む。
- ・売上高 : 1億2,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 23名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://otsukafarm.com/index.html>
<https://www.facebook.com/otsukaorganic>



大塚ご夫妻



有機ほし甘いも

【取り組むに至った経緯】

- 「種まきと収穫だけでは利益は出せない」と考え、加工製造・販売事業に取り組み始めた。
- 平成21年、加工品「ほし甘いも」の売上が伸び悩んでいたが、代表取締役の妻が高価格帯商品に路線変更したことで売上げが伸び、加工事業がさらに進展した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 女性目線の商品開発
→代表取締役の妻の発案により、女性向けのニッチなマーケティングを狙ったドッグフード、ほしいもを開発、同社の看板商品に成長した。
- ブランドイメージの構築による販路拡大
→「安心・安全な有機農産物」を前面に押し出す形で、高級路線の価格帯・パッケージとするなど工夫を施す。ブランドイメージの構築や販路拡大に繋がった。

【取組の効果】

- 売上高
5,900万円 (H21) → 1億2,500万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
8名 (H21) → 23名 (H29)
- 平成26年度農林水産祭
日本農林業振興会会長賞受賞
輝く女性特別賞受賞

【今後の展望】

- 輸出に取り組み、事業拡大を図る。
- 農福連携にも本格的に取り組み、直接雇用を視野に入れ、地域振興に貢献する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金 (商品開発・販路開拓) (H26、H27)

(事業体制図)

(有) 大塚ファーム

信頼されるファーマーズカンパニーを次世代へ

多種類の有機農産物を生産

女性目線の商品開発

ブランドイメージ構築

<生産部門>
・ミニトマト
・さつまいも
・大根 等

加工用

<加工部門>
・ドッグフード
・野菜スープ
・ほしいも 等

商品

<販売部門>
・インターネット
・直売
・卸売 等

販売

商品開発支援

製造委託

・食品メーカー 等

・道の駅
・レストラン
・ペットショップ
・百貨店、生協、スーパー 等

お客様の顔を見て販売したい 奥様の愛情がこもった手づくりパン

総合化事業計画の認定

平成26年5月

有限会社徳永農場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道江別市
- ・代表者 : 代表取締役 徳永大輔
- ・取組内容 : 自社生産の農産物を活用してさまざま
(特徴) まなパンを製造し、自社店舗で提供。
併せて農産物直売にも取り組む。
- ・売上高 : 8,430万円 (H29)
- ・雇用者数 : 11名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://muginoho.main.jp/>
(facebookあり)



パン・ド・カンパーニュ

【取り組むに至った経緯】

- 農産物の価格変動が大きく、収益が安定していなかったため、自ら商品開発・販売等による経営改善に取り組んだ。
- 平成26年4月から、自社生産の小麦・野菜を原材料としたパンの試作を開始。平成27年2月から3月にかけて、自宅車庫を改装し店舗を整備。
- 平成27年6月に、「ベーカリー麦の穂」をオープン。代表の妻がパンの製造・販売と自社生産農産物の直売を開始。

【取組の効果】

- 売上高
3,380万円 (H24) →
8,430万円 (H29)
- 雇用者
11名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (小麦)
5.7ha (H24) →7.0ha (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 経営に関するノウハウ
→小売業は初めてのため、6次産業化プランナー等の専門家からアドバイスを貰った。
- 顧客ニーズの把握
→平成29年6月から、曜日毎のパンメニュー等を紹介した「麦の穂通信」を発行。来店者数から顧客ニーズの把握にも役立っている。

【今後の展望】

- 市内農業者の協力を仰ぎ、パンに使用する農産物のバリエーションを増やす。

【活用した支援施策】

- 総合化事業計画認定 (H26)
- 経済産業省創業促進補助金
(販売施設整備費用への補助)
(H25)

(事業体制図)

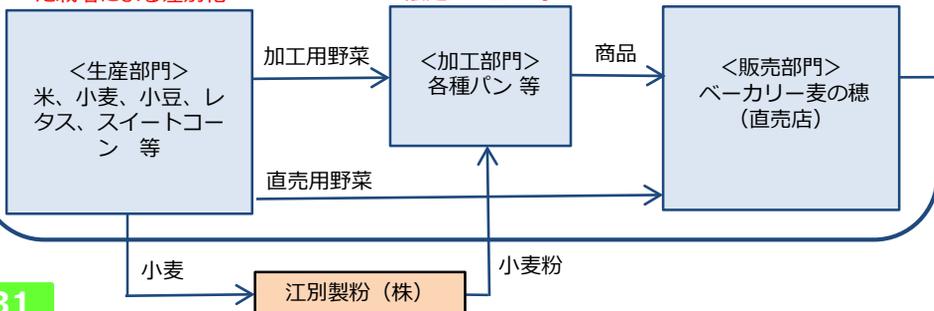
(有) 徳永農場

自分の子どもに食べさせたいパンを販売したい!

有機肥料や農薬を減らした栽培による差別化

旬の野菜を使った季節限定メニュー等

SNSやチラシ発行によるリピーターの確保



江別市地域おこし協力隊「パンのまちえべつ計画」※に参加。
※「パンのまちえべつ計画」とは、決められたテーマに合うオリジナルのパンを各パン屋さんが制作し、期間限定で販売するイベント。

地元の「女性」がつくる 安心な町特産の伝統野菜による新商品

総合化事業計画の認定

平成24年5月

味ロτζジ株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長野県坂城町
- ・代表者 : 代表取締役 矢幡 和香子
- ・取組内容 : 伝統野菜のねずみ大根を活用したドレッシング等の製造・販売。
- ・売上高 : 3,940万円 (H30)
- ・雇用者数 : 22名 (H30) (非常勤含む)
- ・URL : <http://aji-lodge.com>



ねずみ大根



ドレッシングセット

【取り組むに至った経緯】

- 当初は農産物生産に携わる地域の女性を会員とする任意団体として設立した。会員が生産する農産物の規格外品を有効利用して農家の所得向上を図るため、新たな商品開発に取り組んだ。
- 特に、地元特産の農産物を利用した加工品の開発に対する地域の期待があったため、ねずみ大根の加工品の開発を中心として取り組むこととなった。
- 事業の本格化に伴って株式会社に移行。かつての会員は、社員やパートとして活躍している。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 営業力・資金不足により進まぬ販路の拡大
→ネットでの委託販売を開始。また、地元企業が株主へ配布する記念品に採用してもらうことにより、安定供給先を確保した。

【取組の効果】

- 売上高
3,000万円 (H23) → 3,940万円 (H30)
- 雇用者数
20名 (H24)
→ 22名 (非常勤含む) (H30)

【今後の展望】

- ねずみ大根の常温保存が難しく、通年加工が困難。特に年間を通じて食べられる郷土食「おしぼりうどん」の絞り汁には生のねずみ大根が必要となるため、大型冷蔵庫の導入を検討中。
- ねずみ大根のみならず、多様な商品開発を進めるとともに、高品質化に取り組む。
- 加工品と地域の観光資源とを組み合わせることにより地域全体の活性化に貢献。

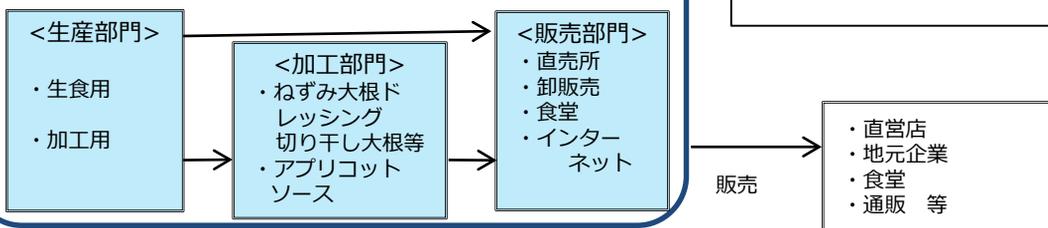
(事業体制図)

味ロτζジ株式会社

ふるさとの味をたいせつに
地域の農産加工によせる期待に応えたい！

地域特産のねずみ大根等、栽培から出る規格外品等の利用

味の改良や商品を使用したレシピの研究



一部商品外注加工

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H24)

北信濃「ふるさと」の食材を使った 新商品開発事業

総合化事業計画の認定

平成25年5月

中野市豊田農産物加工施設利用組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長野県中野市
- ・代表者 : 組合長 西野 三恵子
- ・取組内容 : 地元産の米やぼたんこしょうを活用
(特徴) したごはんパン等の加工品を製造し、
直売所等で販売。
- ・売上高 : 2,410万円 (H29)
- ・雇用者数 : 44名 (H29)
- ・TEL : (0269)38-3309
- ・URL : <https://www.shinshu-nakano.jp/>



ぼたんこしょうもち



おやき5種

【取り組むに至った経緯】

- 平成10年、旧豊田村地域の農村女性で「地域食の伝承と農村女性の活動拠点の創出」を目的に農産物加工組合を設立し、村ならではの味の研究に取り組んできた。
- 地域食の伝承を行うことは、農村女性の重要な役割であり、地域の農業振興・地域活性化につながると思った。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

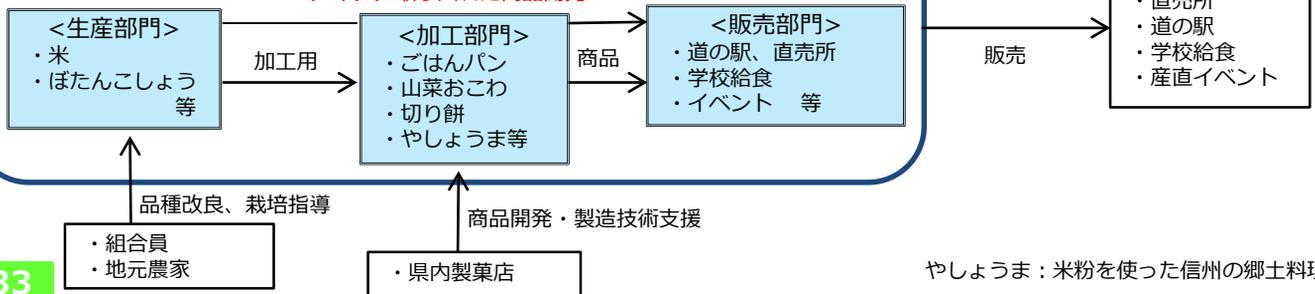
- 既存商品の売上低下
→新商品の開発を行い売上げの向上を目指すため、最新型調理機器および卓上型真空包装機を導入して機能を最大限に活かした。
- 新商品の開発による新たな販路開拓
→安定的な販売量が期待できる地元スーパー、学校給食・冠婚葬祭及びイベント等への移動販売を行い、年間を通して安定的に販売出来る体制を構築。
- 組合員の高齢化による後継者不足
→6次産業化に取り組み、新商品開発・製造・販売することで経営が改善し、地域の農業振興・農村女性の雇用創出が図られた。

(事業体制図)

中野市豊田農産物加工施設利用組合

地産地消にこだわる農家のお母ちゃんたちが、
毎日ひとつひとつ愛情こめて手づくりした商品を届けたい。

地元高校生と連携し、若い人の
アイデア取り入れた商品開発



現地開催の展示会や商
談会への積極的な参加

- ・地元スーパー
- ・直売所
- ・道の駅
- ・学校給食
- ・産直イベント

やししょうま：米粉を使った信州の郷土料理

中心は女性！自社産さつまいもを 活用した新たなスイーツ開発

総合化事業計画の認定

平成25年10月

有限会社農園ビギン

<事業者の概要>

- ・所在地：新潟県小千谷市
- ・代表者：代表取締役 南雲 信幸
- ・取組内容：自社産さつまいもを使用したス
（特徴） イーツを製造し、学校給食や飲
食店、生協等へ販売。
- ・売上高：8,000万円（H29）
- ・雇用者数：6名（H29）
- ・URL：<http://www.nouenbigin.jp/>
<https://www.facebook.com/nouenbigin/>



さつまいもプリン



私たちが作ってます

【取り組みに至った経緯】

- 平成2年に有限会社を設立し、稲作と畑作の複
合経営に取り組む。冬場の雇用対策として、さ
つまいもの加工を開始した。
- 平成22年にさつまいもスイーツ加工場を建設し、
6次産業化の取組を強化した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 開発した商品にふさわしい加工適性を備えた
さつまいもの品種の選定
→さつまいもの品種を色や肉質の異なる5種類
に増やして栽培し、商品にあわせて品種を選
定している。
- リピーターの獲得
→学校と連携した農業体験、収穫体験ツアー等
を企画し、「農園ビギンブランド」をアピ
ールしている。

【取組の効果】

- 売上高
6,600万円（H25）→
8,000万円（H29）
- 雇用者数
2名（H17）→6名（H29）
- 主な原材料生産面積（さつまいも）
30a（H17）→100a（H29）

【今後の展望】

- 平成27年から本格的に焼き芋の販売
を開始した。焼き芋の更なる販売拡
大を図ると共に焼き芋用の生芋の販
売を増やしていく。
- 地場産の食材を使った魅力的な商品
開発・販売を通じて地元への集客・
活性化を目指す。
- 農業体験や農業受入研修を通じた農
業後継者の育成に取り組む。

【活用した支援施策】

- なし

（事業体制図）

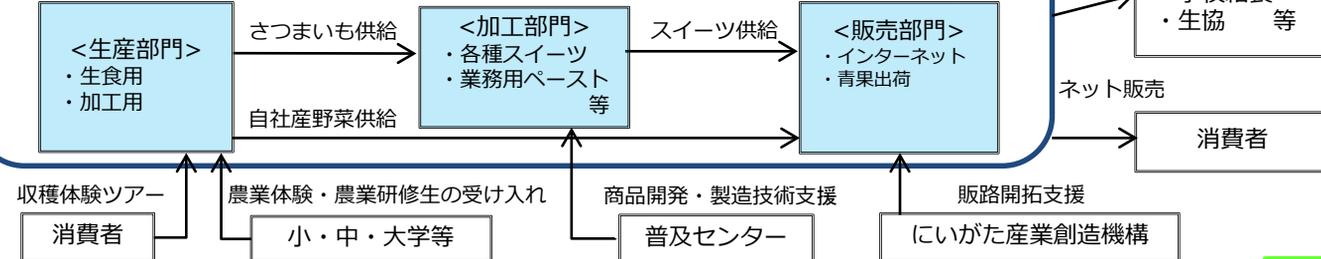
（有）農園ビギン

農家だから作れる、農家しか作れないお菓子を通じて、美味しい笑顔を育てたい！

加工適性に注目し、様々な色、
肉質のさつまいもを栽培

女性の発案、女性中心の
スイーツ開発

農園体験、収穫体験を行うことで
「農園ビギンブランド」をPR



女性で越廼地区伝統の発酵食品

「へしこ」が、おしゃれに変身！

こしの
越廼漁業協同組合（ぬかちゃんグループ）

総合化事業計画の認定

平成24年2月

<事業者の概要>

- ・所在地：福井県福井市
- ・代表者：代表理事組合長 北崎 壽男
- ・取組内容：地元の漁港で水揚げされた魚貝類、
（特徴）海藻（未利用資源）を活用してぬか漬け（へしこ）商品等を製造・販売。
- ・売上高：601万円（H29）
- ・構成員：3名（H29）
- ・URL：<https://jf-koshino.com/>



粕漬けシイラへしこ
（スライス）



へしこオイル漬け商品

【取り組むに至った経緯】

- 平成21年、漁協の女性有志が、へしこと呼ばれ、越廼地区に伝統的に引き継がれている「魚のぬかづけ」の商品化の取組を開始した。
- 平成23年には、今まで利用されてこなかった資源（未利用資源）の商品化に取り組むとともに、商品を「越廼漁協ブランド」として確立していくため、越廼漁協女性部有志による「越廼漁協ぬかちゃんグループ」を設立した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 漁獲量の減少による所得の減少
→未利用資源の魚を活用することに着目し、新商品の開発を行った。
- 既存の商品のブラッシュアップ
→これまで、魚1匹丸ごとを真空パックで販売していたが、マーケティング調査等に基づき、老若男女全ての人々が手軽に購入できる商品となるよう、内容量の調整及びパッケージの見直しを行った。

【取組の効果】

- 販路開拓してネット販売を始めたほか、首都圏のアンテナショップでも取扱を開始。
- 販路拡大により売上高が増加。
ぬかちゃんグループ売上高
33万円（H23）→601万円（H29）
- 各種メディアの取材に積極的に応じることで「ぬかちゃんグループ」の知名度向上にも大きく寄与。

【今後の展望】

- 「ぬかづけ」は、国産（地場）の魚にこだわった、お手製の商品であることをPRし、首都圏を中心とした委託販売や贈答品販売を展開する。
- 越廼漁協HPの「ぬかづけ」や「アカモク（海藻）」の商品ラインナップ及びレシピを充実させ販売促進を図る。

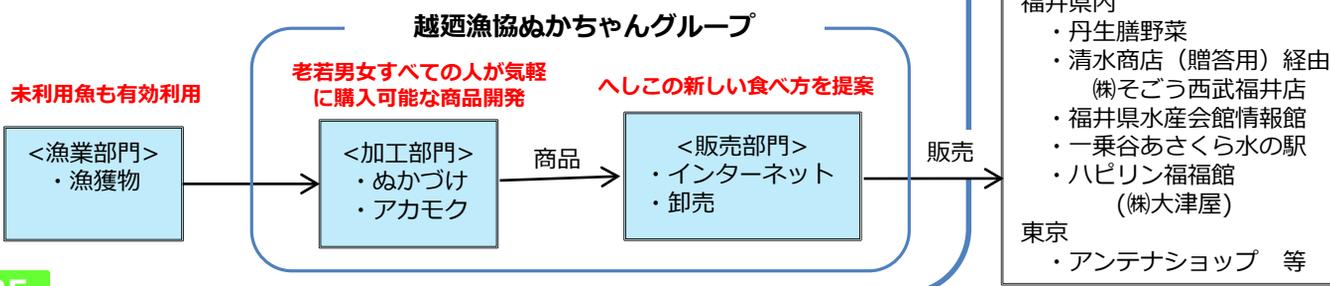
【活用した支援施策】

- 福井市水産物販売促進事業
（加工設備）（H24）
- 福井県6次産業化推進事業
（加工機械）（H24）

（事業体制図）

越廼漁業協同組合

越廼の伝統料理「ぬかづけ」を福井ブランド育て、全国に発信したい！



女性の感覚で商品開発、少量多品目と 繊細な加工方法で世界へ販売

株式会社ふみこ農園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 和歌山県有田郡有田川町
- ・代表者 : 代表取締役 成戸 文子
- ・取組内容 : 梅を活用したグラッセ等多様な商品
(特徴) を製造・販売。輸出にも取り組む。
女性が働きやすい環境を整備。
- ・売上高 : 5億8,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 35名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.fumiko.co.jp>



元気な女性スタッフ



梅グラッセ

【取り組むに至った経緯】

- 平成5年に、麺類製造業の親会社から、梅干し製造を中心とした会社として独立した。
- ギフト商品の開発やパッケージのデザイン等に女性の感性を活かすこととした。
- 少量多品目の商品展開のため、加工工程での手作業や包装作業時等における繊細な作業が多く、女性の力が発揮されている。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 女性の就労機会の確保
→育児室の設置や勤務時間の工夫などにより、子育て中の女性が働ける環境を整備し、積極的に採用した。
- 製造コストの圧縮
→商品アイテム数が多く委託製造が多いため、製造コストが高いことから、平成27年度に加工場を増築し、製造を委託から自社へ切り替えた。

【取組の効果】

- 売上高
3億3,000万円 (H21) →
5億8,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
10名 (H21) →35名 (H29)
- 梅の生産面積
0a (H21) →70a (H29)
- 海外展開の状況
輸出先 : 東南アジアなど

【今後の展望】

- 東南アジアだけでなく、中国を始めとした海外へ輸出を拡大していく。
- 和歌山県産農産物を使った商品開発を拡大する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金(加工施設) (H27)

(事業体制図)

(株) ふみこ農園

女性の感性を商品に活かす!

安心・安全な農産物

原料是和歌山県産にこだわり

和歌山県産の特色をアピール

<生産部門>
・梅

加工用

<加工部門>
・梅干し
・ジュース
・グラッセ
・おしゃぶり梅 など

商品

<販売部門>
・直売所
・卸売
・通信販売

販売

大手百貨店のギフト
商品に採用される

百貨店、スーパー など
現地開催の商談会へ
積極的に参加

輸出

東南アジア など

契約農家

大学等
・商品開発

加工業者・障害者施設
・委託製造

瀬戸内市虫明海域の牡蠣と魚介類を活用！ 保存性の高い売れる加工品の製造・販売

総合化事業計画の認定

平成24年5月

野崎 寿

<事業者の概要>

- ・所在地 : 岡山県瀬戸内市
- ・代表者 : 野崎 寿
- ・取組内容 : 虫明海域の牡蠣と魚介類を活用し、
(特徴) 保存性の高いオリーブオイル漬け等の加工品を製造・販売。
- ・売上高 : 4,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 8名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.kakinoie.jp/>



牡蠣商品のギフトセット



牡蠣の燻製「海燻」

【取り組むに至った経緯】

- 4代にわたって牡蠣養殖業を行ってきたが、消費の低迷や価格の下落から、加工によって付加価値を高める事業を展開し、所得の向上に取り組む。
- 牡蠣の美味しい時期が2～3月だが、販売ピークが年末のため、美味しい時期の牡蠣を年間を通して安定した価格で販売できる加工品づくりを開始。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 消費者の好む味を引き出す
→代表者の母が、岡山市内のシェフのアドバイスを受けながら牡蠣オリーブ漬の試作を重ねた。
- 販路開拓
→代表者の母が、関東や関西などへ出向き、熱心に営業活動。(年間約40日)

【取組の効果】

- 売上高
2,900万円 (H23) → 4,500万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
6名 (H23) → 8名 (H29)

【今後の展望】

- 地域の牡蠣や魚介類を活用した商品の売上を伸ばすことによって、地域全体の活性化に繋がりたい。
- 海外展開も視野に入れる。
- 次世代(息子夫婦)へ事業継承後も継続して家族がサポートする。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

野崎 寿

商品開発から販売までを母が切り盛り！

牡蠣と魚介類を地元虫明海域で確保

シェフと試作を重ねながら売れる商品を開発

母が全国を歩き回りながら販路拡大

<生産>
・牡蠣
・魚介類

<商品開発>
・牡蠣の燻製オリーブオイル漬け(海燻)
・魚介類の燻製商品(海燻)

<加工・販売>
・全国へ営業
・県内外のデパートへ販売

商品開発

シェフ



地域全体の活性化に取り組む野崎さん家族

郷土料理「がね」を商品開発！

～次代を担う子供たちに食文化を伝承～

総合化事業計画の認定

平成25年5月

農事組合法人きらり農場高木

<事業者の概要>

- ・所在地 : 宮崎県都城市
- ・代表者 : 代表理事組合長 松原照美
生活部長 山中美代子
- ・取組内容 : 特産物である甘藷を活用して郷土料理「がね」等を製造し、直売所で販売。
- ・売上高 : 2億3,740万円 (H29)
- ・雇用者数 : 57名 (H29) (パート含む)
うち加工部門12名



郷土料理「がね」



加工施設「きらり夢工房」

【取り組むに至った経緯】

- きらり農場高木生活部は、子供たちに食文化を伝承するため、同法人で生産した甘藷を材料に、平成20年6月、郷土料理である「がね」の加工と販売を開始した。
- 平成26年2月、加工施設「きらり夢工房」を整備。「豆おこわ」「きらりの合わせ味噌」「コロッケ(さといも他5種類)」等の加工・販売にも取り組んでいる。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 県外の消費者から日持ちする商品にして欲しいとの要望があった。
→商品の真空パック化を行った。
- パッケージデザインや容量など消費者ニーズを上手く捉えられなかった。
→女性視点で商品の軽量化(容量変更)を行うとともに、デザインを一新することでイメージアップを図った。

【取組の効果】

- 売上高 2億3,740万円 (H29)
- 雇用者数(パート含む) 52名 (H23) → 57名 (H29)
- 主な原材料生産面積(甘藷) 10ha (H23) → 11.4ha (H29)

【今後の展望】

- 生産した農産物の更なる活用のため、試作を重ね、ほうれん草のペースト等の商品開発を図る。
- 商談会に積極的に参加し、販路開拓を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省)大規模経営体育成加速事業補助金(加工施設及び直売所) (H26)

(事業体制図)

(農) きらり農場高木

地元の農地で、地元の素材を中心に作られた郷土料理！

機能的成分を重視した品種を選定

食文化の伝承、地産地消の推進

若い世代や県外の人を取り込み、需要の喚起を図る

<生産部門>
・大豆
・麦
・甘藷 等

加工用

<加工部門>
・がね
・豆おこわ
・味噌 等

商品

<販売部門>
・直売所

販売

・道の駅
・イベント
・県内外のスーパー

意見

意見

栽培指導

商品開発

・普及センター
・JA

・専門家の指導
・宮崎県食品開発センター

⑧ 6次産業化プランナーを活用した取組

「富良野るるる牡丹そば」で町おこし 6次産業化プランナーらの支援でブランド化

総合化事業計画の認定

平成24年5月

有限会社井上農産

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道富良野市
- ・代表者 : 代表取締役 井上聡
- ・取組内容 : 自社で生産したそばを活用して乾麺等を製造し、地元特産品直売所、カタログメーカー通販等で販売。
- ・売上高 : 7,800万円 (H29)
- ・雇用者数 : 6名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://inouenosan-furano.com/>
<https://ja-jp.facebook.com/inouenosanfurano/>



飲食店向けポスター



富良野るるる牡丹そばギフトセット

【取組むに至った経緯】

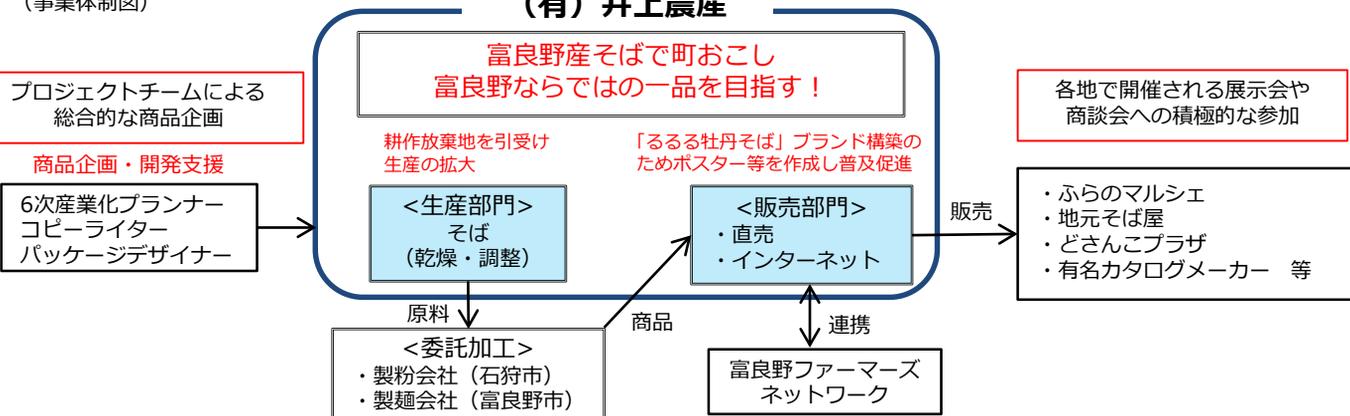
- 富良野地域における「そばブランド」の構築により地域活性化につなげたいと考えた。
- 経営安定化のため、玄そばの付加価値を高める取り組みが必要と考えた。

【取組む際に生じた課題と対応方法】

- パッケージデザインなどの商品企画
→ 6次産業化プランナーのほか、同プランナーとつながりのあるデザイナーやコピーライターでプロジェクトチームをつくり、総合的な商品企画に取り組んでいる。
その成果として、キャッチコピーを「育てる」「食べる」「また、来たくなる」から「るるる」とし、「富良野るるる牡丹そば」のネーミングで販売開始。
- 販路の拡大
→ 自社単独や、地域で同じく6次産業化に取り組む仲間で構成する「富良野ファーマーズネットワーク」で、各地で開催される商談会や展示会、イベント等に積極的に参加している。

(事業体制図)

(有) 井上農産



【取組の効果】

- 売上高
6,700万円 (H23) → 7,800万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
5名 (H23) → 6名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (そば)
50ha (H23) → 60ha (H29)

【今後の展望】

- そば製粉・製麺施設を整備し、は種から商品製造まで自社一貫生産を目指す。
- 商品のバリエーションを広げながら、各地で開催される商談会や展示会、イベント等に積極的に参加し、更なる知名度の向上及び販路拡大を図る。

【活用した支援施策】

なし

プリンじゃない ヨーグルトでもない 食べてみれば思わずBuono(おいしい)！ 搾りたてを味わうミルクスイーツ

総合化事業計画の認定

平成24年2月

株式会社宇野牧場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道天塩郡天塩町
- ・代表者 : 代表取締役 宇野剛司
- ・取組内容 : 自社で生産した生乳を使用してミルクスイーツを製造し、道の駅等各店舗、卸売業者等に販売するほか、牧場内のカフェで提供。
- ・売上高 : 6,900万円 (H29)
- ・雇用者数 : 4名 (H29)
- ・URL : <http://unomilk.jp/>



トロケッテ・ウーノ



パンナコッタ・ウーノ



喫茶「ウノカフェ」

【取り組むに至った経緯】

- 生乳としての出荷だけでは、放牧によるおいしい牛乳の特徴を活かすことができないため、生乳に付加価値をつけた加工品の開発が必要と考え、商品開発に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 味のバリエーション追加や消費者ニーズに合わせた商品開発
→6次産業化プランナーから、商品の改良や展開について助言を受け、継続して改良を行い、ミルク豆腐「トロケッテ・ウーノ」、「パンナコッタ・ウーノ」を開発・加工。平成25年から販売を開始した。
- 展示会、商談会、イベント等の出展時における、農作業の人手不足
→新規就農セミナーに参加し、研修生を受け入れることで人手を確保した。

【取組の効果】

- 売上高
4,000万円 (H24) → 6,900万円 (H29)
- 雇用者数
1名 (H24) → 4名 (H29)

【今後の展望】

- 平成29年9月にオープンした喫茶「ウノカフェ」(兼加工場)を拠点として更なる商品開発、事業の拡大を図る。
- 搾乳ロボットを導入し労働力の軽減を図ることで、生乳生産量の増大を目指す。

【活用した支援施策】

- 天塩町補助事業 (加工施設整備) (H25)

(事業体制図)

(株) 宇野牧場

放牧牛の美味しさあふれるミルクを多くの人に味わってもらいたい

放牧による
おいしい生乳

酪農家のレシピ「牛乳豆腐」
をヒントに商品開発

酪農と消費者をつなぐ
「ウノカフェ」

<生産部門>
・生乳

加工用

<加工部門>
・トロケッテ・ウーノ
・パンナコッタ・ウーノ

商品

<販売部門>
・喫茶「ウノカフェ」
・各種イベント 等

販売

・道の駅等各店舗
・卸売業者
・ホテル 等

商品改良

・6次産業化サポートセンター

北海道HACCPの認証を取得 「衛生管理」に付加価値を求めて 食肉の加工販売を展開

総合化事業計画の認定

平成25年5月

株式会社キャトルシステム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道帯広市
- ・代表者 : 代表取締役 横田直聡
- ・取組内容 : 肉牛（ホルスタイン種）の出荷、
（特徴）内臓肉を活用した6次産業化。
グループ会社による生産から販売、
焼肉店経営、輸出まで事業展開。
- ・売上高 : 7億4,200万円（H29）
- ・URL : <http://www.garoad.com/>



(左) 焼肉店の十勝ホルモンKEMURI帯広店
(右) 「鮮度が命」の当社ホルモンの調理例

【取り組むに至った経緯】

- 平成24、25年度の飼料価格の高騰や、今後、外国産牛肉の輸入が増えた場合に備えて、また、安心して働ける「雇用の場」の創出を目指して、肉牛の生体出荷に加え、食肉加工による付加価値の高い商品開発、加工、販売を行い、事業を拡大し、増収を図った。
- 平成26年2月、加工施設を新たに設置し、肉牛（ホルスタイン種）の内臓肉を有効活用。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 事業の損益計算、資金計画の作成
→北海道6次産業化サポートセンターの指導、助言により解決した。
- HACCPシステムの導入
→平成26年12月、「評価される衛生管理」に付加価値を求めて、アドバイザー（帯広畜産大学、とかち財団他）の助言により北海道HACCPの認証を取得。平成29年12月には、最高評価で更新認証された。
- 平成28年12月、グループ会社「九条ファーム」の上帯広本場の育成部門が「農場HACCP推進農場」に指定された。

(事業体制図)

(株) キャトルシステム (ガロードグループ)

高品質の商品製造と「評価される衛生管理」によるブランディングの実施

農場HACCP推進農場指定
(上帯広本場の育成部門)

肥育は自社グループ牧場を活用

北海道HACCPの
認証取得加工場

グループ企業（経営の多角化）を活用

<育成部門>
(旬九条ファーム
・素牛の生産、出荷、
(肥育の受託)

<生産部門>
・素牛の肥育
・生体出荷

<加工部門>
・精肉、内臓肉
・内臓肉冷凍スライス
・ホルモンバーグ等

<販売・提供部門>
(株)ガロードダイニング
・焼肉チェーン店(道内、沖縄)
(株)ガロード
・インターネット販売
・輸出 (シンガポール)

生体出荷、と畜委託

・十勝ハンナン(株)
・(株)北海道畜産公社道東事業所
十勝工場(輸出向け)

HACCP構築の助言

・帯広畜産大学
・とかち財団 他

認証

北海道HACCP自主
衛生管理認証制度

内臓肉の販売
支援、加工指導

精肉卸業者

卸売

道内外の焼肉店等、大手外
食店、食肉卸業者、スー
パー など

<販売・提供部門>
(株)ガロードダイニング
・焼肉チェーン店(道内、沖縄)
(株)ガロード
・インターネット販売
・輸出 (シンガポール)

ブルーベリーに魅せられ、奔走し続けた 15年間 成功のカギはチャレンジング・ スピリット

総合化事業計画の認定

平成24年5月

有限会社ベリーファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 北海道千歳市
- ・代表者 : 代表取締役 加藤寛志
- ・取組内容 : 有機栽培のブルーベリーを活用した
(特徴) ジェラートを、畑に併設された
ショップ等で提供。観光農園にも取
り組む。
- ・雇用者数 : 43名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://mirtillo.tank.jp/index.html>



ジェラートショップ
「ジェラテリア・ミルティエーロ」



広大なブルーベリー畑

【取り組むに至った経緯】

- 平成18年に新規就農し、ブルーベリーの有機栽培に取り組む。平成23年から観光農園及び直売を開始した。
- 健康食品として消費者に人気がある一方で、青果での販売拡大に限界を感じていた。
- 高付加価値な商品づくりを模索する中、ブルーベリーを使用したジェラート作りを思いつく。

【取組の効果】

- 来店者数 約8万人/年
- 雇用者数 (パート含む)
8名 (H23) →43名 (H29)
- 主な原材料生産面積
1.62ha (H23) →3ha (H29)
1,620株 (H23)
→3,000株 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ジェラート用ブルーベリーの不足
→短期的には青果販売量による調整、長期的には計画的な植栽によって必要量を確保する。
- オープン当初、想定以上の来客数でスタッフ不足も重なり対応に不備
→従業員研修による技術向上、作業工程の見直しによる効率化によって対応を改善した。
- 冬期間の集客数の確保
→6次産業化プランナーから助言を受けて冬場の新メニューを検討・開発した。

【今後の展望】

- ブルーベリーを活用した加工品、ギフト商品の開発、販売を目指す。
- 来客が大きく減少する冬期は、全国の物産展へ出展する。
- 生産面積の拡大を図る。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

有限会社ベリーファーム

広大な畑で有機栽培にこだわり育てあげたブルーベリーを沢山のの人に食べてもらいたい!

有機栽培と様々な品種を栽培
することで収穫期を分散

<生産部門>
ブルーベリー

ブルーベリーたっぷりのジェラートに加え
季節によって変わる120種類のジェラートを提供

<加工・販売部門>
「ジェラテリア・ミルティエーロ」

収穫の楽しさを提供

<観光農園>
ブルーベリーの収穫体験・直売

6次産業化プランナーを活用した新商品 開発と販路開拓

総合化事業計画の認定

平成25年3月

あさひな農業協同組合

<事業者の概要>

- ・所在地 : 宮城県黒川郡大和町
- ・代表者 : 代表理事組合長 櫻井 藤夫
- ・取組内容 : 椎茸、そば、いちご等の規格外品を
(特徴) 活用して、カレー、焼酎、菓子等の
加工品等の製造・販売。
- ・売上高 : 31億円 (H29)
- ・雇用者数 : 238名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.ja-asahina.or.jp/>



6次産業化プランナーと消費者を交えたモニタリング調査

【取り組むに至った経緯】

- 米の消費量の低下と販売価格の低迷、生産コスト高による農業所得の減少など、農業経営の厳しい状況を打開するために、農産物の付加価値向上と農業経営の安定のため、農協が中心となって6次産業化に取り組む。
- 今までの6次産業化商品は、消費者目線の商品開発ではなく、生産者目線の商品づくりだったことから、広く消費者から支持される消費者目線の商品開発を行うため、6次産業化プランナーを活用して商品開発をスタート。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 地域の農産物の規格外品を有効活用
→特産品の規格外品で「6次産業化商品」を開発・販売する事により、規格外品を有効活用した。
- 6次産業化商品の企画・開発
→6次産業化プランナーを活用し、商品イメージに大切なパッケージデザインを検討。味などは消費者を招いた商品試食会を実施し商品開発に反映した。

【取組の効果】

- 6次産業化の取組により生産面積が拡大
そば
155 ha (H23) → 203 ha (H29)
いちご
5 a (H23) → 30a (H29)
ブルーベリー
4.1ha (H24) → 5.5ha (H29)

【今後の展望】

- あさひな農協の商品イメージ(安心・安全・産地が見える商品)を大切に、今後もモニタリング調査を継続し、商品開発を実施する。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金(商品開発) (H27)
- 宮城県6次産業化ネットワーク事業 (H26)

(事業体制図)

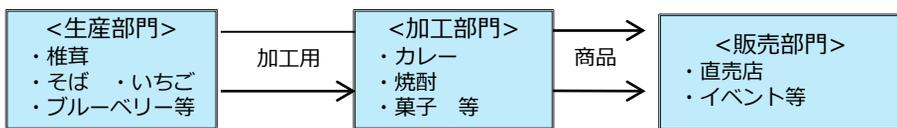
あさひな農業協同組合

広く消費者から支持される消費者目線の商品開発

特産品の規格外品を有効活用

6次産業化プランナー
を活用した商品開発

直売店での販売とイベント
等への積極的な参加でPR



栽培指導

商品企画・開発
商品モニタリング調査

- ・農業改良普及員
- ・営農総合センター 職員

- ・6次産業化プランナー
- ・消費者、管内生産者、商品製造者

販売

- ・JA直売所
- ・道の駅
- ・ホテル 等



【消費者の意見を取り入れ開発された商品の数々】

観光地白馬で作られた安心安全な 「おいしい」を直接消費者に届けたい！ ～体験＋飲食＋販売による高付加価値化～

総合化事業計画の認定

平成23年10月

有限会社ティーエム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長野県白馬村
- ・代表者 : 代表取締役 津滝俊幸
- ・取組内容 : 自家生産した新鮮な農産物を使用し、レストランや直売所で提供。(特徴)
- ・売上高 : 9,500万円 (H29)
- ・雇用者数 : 53名 (H29)
- ・URL : <http://tm-hakuba.com/>



農家レストラン・直売所



直売所風景

【取り組むに至った経緯】

- 自然と調和し環境に配慮した農作物の生産を目的とし、平成16年に農業法人として設立した。
- かつて、「自分が生産した酒米が、誰に買われ、どんな酒になったのかわからない」状況にあったことに疑問を抱き、消費者への直接販売を重視し、ユーザーが求めるものを提供している。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 要望に対応可能な委託加工先、販路の開拓
6次産業化サポートセンター、6次産業化プランナーを活用して委託加工先の選定と販路の開拓を行っている。
- 人材の確保
ハローワークを活用し人材確保、農の雇用事業を利用し人材育成を実施している。

【取組の効果】

- 売上高
4,400万円 (H23) → 9,500万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
21名 (H23) → 53名 (H29)
- 経営面積
102ha (H23) → 130ha (H29)
- 来客数
約1万7千人 (H29)

【今後の展望】

- 消費者が参加できる取組を企画する。
- 白馬での農業と観光の融合。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工設備) (H23)
- スーパーL資金(農家レストラン、直売所)

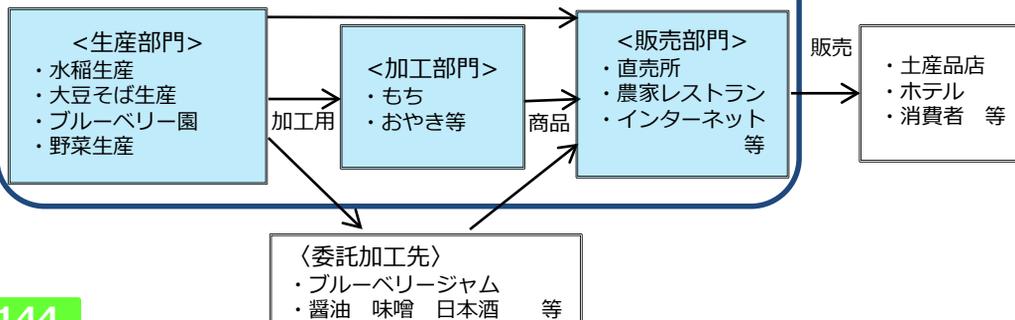
(事業体制図)

(有) ティーエム

自分たちが生産したものを直接消費者に届けたい！
体験＋飲食＋販売による高付加価値化

JGAP 認証、「原産地呼称制度」、「信州の環境にやさしい農産物」認証取得

観光農園、加工体験を直売所・レストランの売上につなげる



加工品等

子供やお年寄りでも食べられる 環境にも体にもやさしい やわらか干し芋

総合化事業計画の認定

平成24年10月

株式会社まるやま農場

<事業者の概要>

- ・所在地 : 静岡県掛川市
- ・代表者 : 代表取締役社長 丸山 勝久
- ・取組内容 : 農薬を使用せず、有機質肥料で栽培
(特徴) したさつまいもを使った干し芋等を製造・販売。
- ・売上高 : 1億3,400万円 (H29)
- ・雇用者数 : 17名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <https://maruyamafarm.com>



商品「やわらかほしいも」



乾燥施設

【取り組むに至った経緯】

- 地域の特産品であり、添加物を使用しない健康的な食品として人気が高い干し芋に着目し、噛む力の弱い子供やお年寄りでも食べられる、柔らかな干し芋の開発を平成23年より開始。
- 安心・安全な商品を提供するため、原料のさつまいもは農薬を使用せず、有機質肥料で栽培し、環境にやさしい農業を実践した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 農薬を使用しない栽培技術の向上
→中央サポートセンターの6次産業化プランナーからの技術指導を受け、活着率の向上と収量の確保を達成。
- 市場価格の影響を受けない販売体制
→グループ会社である丸山製茶(株)、(株)お茶の里城南等の販売網を活用し、市場価格に左右されない価格設定での販売体制を確立。

【取組の効果】

- 売上高
574万円(H23)→1億3,400万円(H29)
- 雇用者数 (パート含む)
4名 (H23) → 17名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (さつまいも)
2 ha (H23) → 5.5ha (H29)
- 6次産業化優良事例表彰
「地域発展貢献賞」受賞 (H29)

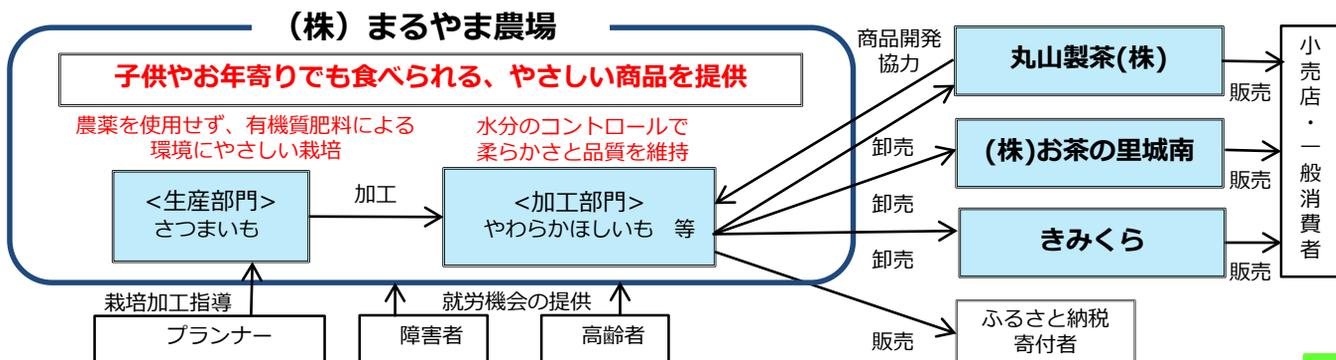
【今後の展望】

- 耕作放棄地を中心に栽培面積の拡大を進める。
- 規格外の農作物を活用した商品を開発する。
- シルバー人材や障害者雇用を増やし、地域の支援と活性化に貢献していく。
- グローバルGAPを取得しており海外展開を目指す。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工設備) (H25)

(事業体制図)



合い言葉は「地域の為に」・「地域と共に」 農家レストラン「そばの郷Abuzaka」

総合化事業計画の認定

平成28年3月

株式会社A・ファーム雪の十日町

<事業者の概要>

- ・所在地：新潟県十日町市
- ・代表者：代表取締役 齋木正
- ・取組内容：自社栽培のそばや野菜を使用した「へぎそば」と惣菜をbuffet形式の農家レストランで提供。
- （特徴）
- ・雇用者数：16名（H29）（パート含む）
- ・URL：<http://abuzaka.com/>
<https://www.facebook.com/soba.abuzaka>



へぎそばを主体にしたbuffetランチ

【取り組むに至った経緯】

- 平成28年1月、雇用の場づくり、後継者確保、農家所得の向上による地域活性化を目的に、農業者3名とそば店経営者1名を構成員に法人を設立し、6次産業化に取り組んだ。
- 平成29年3月、Uターン、移住女子、地元雇用等の若い女性スタッフを中心に農家レストラン「そばの郷Abuzaka」を開設した。

【取組の効果】

- 売上高
0円（H28）→ 5,700万円（H29）
- 新たな雇用者数（パート含む）
16名（H29）
- 主な原材料生産面積（そば）
16ha（H29）

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- レストランのコンセプト
→そば屋とカフェを融合するため、6次産業化プランナーの指導により、そばを中心としたbuffet形式の農家レストランに統一した。
- そばを活かした商品の製造
→十日町コーヒー（そばをブレンド）と蕎麦スイーツは、世界的バリスタに製造を委託し、カフェメニューを充実させた。
- レストランの運営
→ミシュランガイド一星の店で懐石料理を学んだ女性シェフを、店長に招き運営を任せた。

【今後の展望】

- そば製粉、製麺施設を導入し、生麺販売を拡大していく。
- 耕作放棄地でのそばの栽培面積を拡大し、農業部門の雇用拡大を図る。
- 地域リゾートホテルや地域のイベントと連携し、収穫体験ツアー等により集客拡大に努める。

【活用した支援施策】

- 新潟県農林水産業総合振興事業（多角化・複合化経営発展支援事業）（H28）
- 十日町市6次産業化支援関係事業

（事業体制図）

（株）A・ファーム雪の十日町

十日町コーヒー

「地域の為に」・「地域と共に」を合い言葉に地域の雇用と経済の発展に寄与！

化学肥料や農薬の使用を極力抑えた栽培

飲食店での経験を生かしたレストラン経営
フェイスブックでの情報発信

世界的バリスタにそばを活かしたコーヒー・スイーツの開発・製造を委託

<生産部門>
・そば
・米
・アスパラガス

<販売部門>
・農家レストラン「そばの郷Abuzaka」
・直売所 等

<委託加工>
・蕎麦コーヒー
・蕎麦スイーツ 等

直接販売 → 消費者

販売 → ・ホテル
・道の駅
・酒店

連携

・地域生産者（野菜・山菜）
・菓子店

食材提供、直売所での販売

助言

・普及センター・十日町市
・観光協会

生産者だからできる「こだわりたまご」を使った「たまごスイーツ」と新鮮たまごを消費者に

総合化事業計画の認定

平成26年2月

有限会社中条たまご

<事業者の概要>

- ・所在地 : 新潟県胎内市
- ・代表者 : 取締役社長 米田 幸彦
- ・取組内容 : 自社生産の「こだわりたまご」を使用して製造したスイーツ及び新鮮たまごを直営カフェで販売。
(特徴)
- ・売上高 : 9億1,600万円 (H29)
- ・雇用者数 : 36名 (H29)
- ・URL : <http://nakajo-tamago.co.jp/>
<http://cafe.nakajo-tamago.co.jp/>



毎日養鶏場から直送する新鮮たまごと主力商品「太陽プリン」

【取り組むに至った経緯】

- 飼料費の高騰や卵価の変動等に対応できる経営体質強化策の一つとして、高付加価値の鶏卵の生産・直売とスイーツショップを整備し、ブランド卵として成長を図る取組を模索した。
- 6次化支援策やプランナーを活用して商品開発等を行い、平成27年6月、自社生産鶏卵の直売やスイーツを提供する「たまごsweets cafe 中条たまご直売店」を新潟市にオープンした。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 付加価値の高い鶏卵の生産
→新潟県内では珍しいピンク玉(ソニア種)の飼育、葉酸やビタミンDを強化した高品質卵生産のため、飼料成分を見直し、美味しい卵の生産に取り組んだ。
- 他の洋菓子店との差別化
→たまごにこだわった「たまご屋のスイーツ」として、たまごの風味を活かせるスイーツの開発と、そのスイーツに最も合うたまごを生産し商品開発を行った。
- 新鮮なたまごの提供
→毎日養鶏場から直送していることを、店頭でPOP等を活用し、消費者にPRした。

【取組の効果】

- 主力商品の太陽プリン
→1日最高996個の売上げ
- 来客者数
→平日平均200名、休日では250名(最高では約400名の来店)
- カフェ部門の雇用者数
→13名(H29)(パートを含む)

【今後の展望】

- 美味しいたまごのPRと、「たまごsweets cafe」の品揃えの充実を図り、リピート率の向上と集客力をアップする。
- 美味しいたまご・美味しいスイーツを作る会社として、「中条たまご」ブランドのイメージアップを図る。

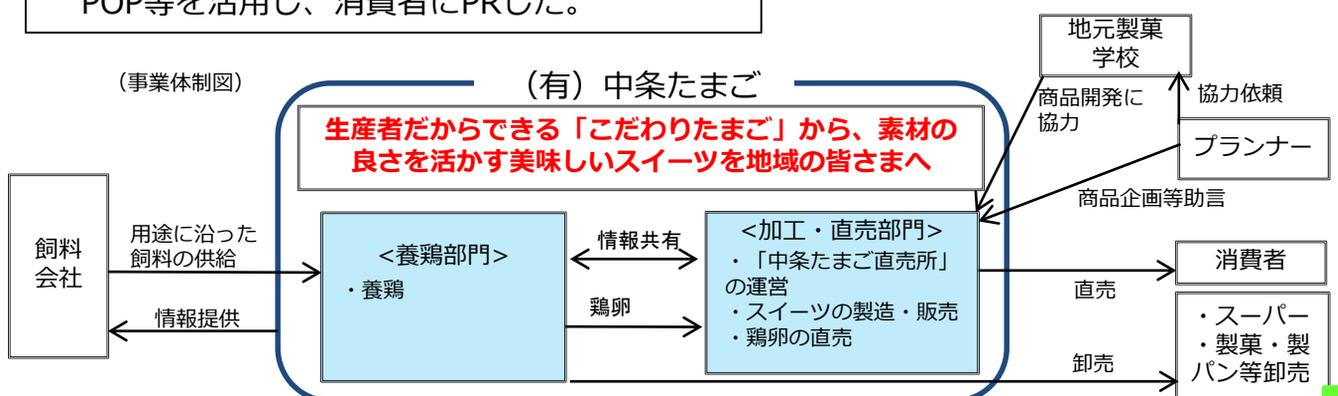
【活用した支援施策】

- (農林水産省)6次産業化推進整備事業(加工・直売施設)(H23)

(事業体制図)

(有)中条たまご

生産者だからできる「こだわりたまご」から、素材の良さを活かす美味しいスイーツを地域の皆さまへ



「癒しの果樹園のおもてなし」 観光農園の新鮮果物・スイーツで豊かさ満喫

総合化事業計画の認定

平成26年3月

NPO法人ピアファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福井県あわら市
- ・代表者 : 理事長 林 博文
- ・取組内容 : 梨、ぶどうを活用して、ジュース、(特徴) ワイン、ジャム等に加工し、販売。
- ・売上高 : 1億4,200万円 (H29)
- ・雇用者数 : 23名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.peerfarm.jp/>

琥珀色の「あわら梨ジュース」



入園者で賑わう観光ぶどう園

【取り組むに至った経緯】

- 平成20年、障がい者の就労支援・所得向上を目的に果樹を中心に据え、農業に参入し、平成23年、あわら市の認定農業者となった。
- 農産物の生産から販売まで一貫した取組を行い、地域農家と連携した直売所を2カ所設置し、地産地消を推進した。
- あわら産の果樹の価値を高め、規模の拡大や新たな事業展開を念頭に6次産業化を取り組んだ。
- 平成27年7月、ぶどうをメインにした観光農園「あわらベルジェ」をオープンした。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 観光農園の運営及び設備
→プランナーから観光農園のコンセプトやイートインスペース設置について指導を受け、たわわに実った果実の香りに包まれ、癒しあふれる観光農園となった。
- 果樹を活用したピアファームブランド商品の開発
→プランナーの仲介・アドバイスにより、県内ワイナリーと連携し、当農園で生産する梨を使用した「あわら梨ジュース」のOEMによる商品化に至った。

(事業体制図)

【取組の効果】

- 売上高
3,000万円 (H24) → 1億4,200万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
9名 (H24) → 23名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (果樹、野菜)
4.5ha (H24) → 6.6ha (H29)

【今後の展望】

- 地域の加工・販売業者と連携して、ピアファームブランドのアイテムを増やすため、商品開発に取り組む。
- 県内ワイナリーと連携し、当農園で生産するぶどうを使用した赤ワイン及び梨を使用した白のスパークリングワインのOEMによる商品化を進める。
- 耕作放棄地を積極的に活用して、新規就農者の雇用と障がい者就労による自立支援を目指す。

【活用した支援施策】

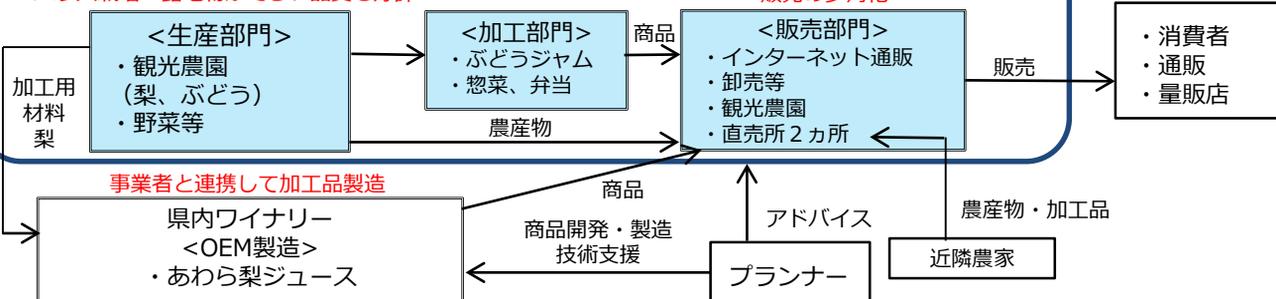
- 福井県企業的園芸確立支援事業 (施設及び機械) (H24~26)

NPO法人 ピアファーム

「癒しの果樹園」からの贈りものを満喫して下さい

ハウス栽培・露地物がそりい品質も好評

販売の多角化



豊郷町のとよ坊かぼちゃん 一年中、美味しく味わってほしい

総合化事業計画の認定

平成26年2月

とよさと特産物振興協議会

<事業者の概要>

- ・所在地 : 滋賀県犬上郡豊郷町
- ・代表者 : 会長 高橋 康夫
- ・取組内容 : 特産のとよ坊かぼちゃんを活用したプリン等を直売所や医福施設等へ販売。ペーストは製菓の原材料に。
- ・売上高 : 872万円 (H29)
- ・雇用者数 : 13名 (H29)
- ・電話番号 : 0749-35-8114



生産農家の皆さん



とよ坊かぼちゃん (上)
とよさとプリン (下)

【取り組むに至った経緯】

- 地域特産物のとよ坊かぼちゃん(手のひらサイズの坊ちゃんかぼちゃ。町民公募で命名)のブランド化に向けて、特長(糖度が高く、果肉は鮮やかなオレンジ色)を活かした菓子や一次加工品を開発し、通年での製造・販売を開始した。
- 6次産業化プランナーの支援を受けながら、加工が比較的容易なプリンを始め、ハロウィーン用の需要が見込める製菓業者向けのペーストを開発するなど、とよ坊かぼちゃんの特長を活かしつつ、需要に応じた商品を開発している。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 素材の味や色を損なわない加工技術の開発
→県普及員と6次産業化プランナーの協力により、とよ坊かぼちゃんの特長を最大限に活かす加工技術を開発した。
- 多様な販売先の開拓
→宿泊施設関連の商談会への出展や製菓事業者向けにハロウィーン用途のPRにより、新たな販路を開拓した。
- 資金面での相談
→県普及員に資金計画のアドバイスを受けた。

【取組の効果】

- 売上高
664万円 (H24) → 872万円 (H29)
- とよ坊かぼちゃの生産面積
1.3ha (H24) → 1.7ha (H29)
- 介護食品(ダブルケア食)コンクール「農林水産大臣賞」受賞 (H28)
(とよさとプリン)

【今後の展望】

- とよ坊かぼちゃんの知名度の更なる向上に向け、県内外へのPRを強化する。
- 医療・福祉を始めとした新しい分野への販路の拡大を図る。

【活用した支援施策】

- (農林水産省)6次産業化推進支援事業(新商品開発)(H25)
- (農林水産省)6次産業化ネットワーク活動交付金(加工設備)(H26)

(事業体制図)

とよさと特産物振興協議会

とよ坊かぼちゃんを一年を通して味わってほしい!
特長を活かした商品づくりをしています。

栽培指導や研修会を通して栽培技術を向上

特長を活かした商品づくりや事業者の要望を適確に反映

実需者向けの試食や試作機会の提供

<生産部門>
・青果
・加工用

<加工部門>
・プリン、どらやき
・ペーストなどの一次加工品

<販売部門>
・直売
・レストラン

販売

展示会や商談会への積極的な参加

- ・菓子屋
- ・飲食店
- ・ホテル、旅館
- ・首都圏アンテナショップ
- ・JA直売所、道の駅
- ・食品事業者
- ・製菓事業者
- ・医療・福祉施設 など

栽培指導、研修

商品開発・製造技術支援

・県、町
・JA

・県、町
・6次産業化プランナー

姫路の「農」×フィレンツェの「技」 米粉を使った生パスタで笑顔になって！

小川農園株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 兵庫県姫路市
- ・代表者 : 代表取締役社長 小川 亮一
- ・取組内容 : 米を原料に、イタリアの製法を忠実
(特徴) に再現して生パスタを製造し、販売。
レストランでも提供。
- ・売上高 : 4,300万円 (H29)
- ・雇用者数 : 12名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://p-sorriso.com>



パスタ工房・農家イタリアン
「pasta sorriso」



料理と商品

【取り組むに至った経緯】

- 新しい農業の可能性を探ろうと、農業改良普及センターが主催する6次産業化塾を受講し、プランナーの協力を得ながら、6次産業化に取り組むこととなった。
- 取締役の妻がイタリア出身であり、イタリアには米を使った料理が多いことから、自社栽培の米を原料としたイタリア伝統食品である生パスタを製造し、レストランや百貨店へ販売するとともに、自社施設での提供に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 日本の米を使ってイタリア伝統食品を製造
→生パスタに適した米の成分を研究し、選定した品種を自社で栽培するとともに、試作を重ねて製粉方法や配合に工夫を凝らした。
- イタリアから加工機械等を直輸入し、イタリアの製法を忠実に再現した。
- 市場・販路の開拓
→プランナーからいくつかの選択肢を提案してもらい、商談会等を通じて販路を拡大した。

【取組の効果】

- 売上高
1,500万円 (H25)
→ 4,300万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
5名 (H25) → 12名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (米、野菜)
12.7ha (H25) → 13.5ha (H29)

【今後の展望】

- 生パスタの認知度の更なる向上に取り組みつつ、新たな販路の開拓を目指す。
- 米や野菜の生産効率の向上に取り組む。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工・販売施設) (H23)
- 兵庫県起業支援型地域雇用創造事業 (人件費) (H26、H27)

(事業体制図)

(株) 小川農園

姫路の素材とイタリア伝統食品のコラボレーション！
お米の無限の可能性を胸に、農業をデザインする

展示会や商談会、地産地消コンテストなどへの積極的な参加

生パスタに適した米の
品種選定や栽培方法

イタリアの製法を
忠実に再現

6次産業化プランナーの協力

<生産部門>
・米
・野菜

<加工部門>
生パスタ
・ラビオリ
・トルテリーニ
・タリアッテレ

<販売・提供部門>
・直売所、インターネット
・農家イタリアン
「pasta sorriso」
など

・百貨店
・レストラン
など

たまご屋のつくる一味違う本格味 独自ブランド「ネッカエッグ」の加工品

総合化事業計画の認定

平成26年3月

有限会社旭養鶏舎

<事業者の概要>

- ・所在地 : 島根県大田市
- ・代表者 : 代表取締役 竹下靖洋
- ・取組内容 : 自社独自ブランド「ネッカエッグ」(特徴) を活用した鶏卵加工品を製造。加工所併設の直売所や県内外のスーパーなどで販売。
- ・売上高 : 16億3,600万円 (H29)
- ・雇用者数 : 65名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.asahiegg.co.jp/>



卵加工品の製造



加工所併設の直売所

【取り組むに至った経緯】

○自社で開発した「えごま玉子」を使用し、平成24年7月から試作品を開発し、同年10月に農商工等連携促進事業に基づく認定を受けた「えごまマヨネーズ」、「えごまドレッシング」は、県内外のバイヤーから高評価を得ていた。

○鶏卵販売を含め、人口減少による将来的な売上減少に対し、会社が生き残るためには、県外品と差別化でき、かつ十分に競争できる卵加工品の更なる開発及び販売が不可欠であったため、独自ブランド「ネッカエッグ」の活用を思い立った。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

○卵の風味を活かした商品開発
→中央サポートセンターのプランナー派遣により指導を受けて、卵の風味を生かした商品を開発することができた。

【取組の効果】

- 売上高
11億8,300万円 (H25) → 16億3,600万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
41名 (H25) → 65名 (H29)

【今後の展望】

- インターネットを有効利用し、ネット販売に取り組みたい。
- 自社栽培の農産物や地元産の食材を使用した商品開発に取り組みたい。
- 現在、冷凍食品の開発を進めており、完成品については販路拡大を進めていきたい。

【活用した支援施策】

- 6次産業化ネットワーク活動交付金 (加工直売施設) (H26)
- 島根県企業立地交付金 (H27)
- 大田市企業立地交付金 (H27)

(事業体制図)

(有)旭養鶏舎

「たまご屋のつくる一味違う本格味」を製造し提供したい

木酢酢等を使った飼料「ネッカリッチ」を鶏に給与し、独自ブランド「ネッカエッグ」を生産

- ・規格外の鶏卵を使用
- ・卵の風味を活かす
- ・添加物を使用しない

新聞広告、ダイレクトメール等による情報発信

<生産部門>
・ネッカエッグ
・えごま玉子
・こめたまご

加工用

<加工部門>
・プリン
・味付たまご
・厚焼き玉子 等

商品

<販売部門>
・加工所併設の直売所

地場産業の振興支援

・大田市産業支援センター

加工原材料供給・商品開発

- ・JAしまね石見銀山地区本部
- ・(有)山陰ネッカリッチ
- ・辰巳技術士事務所

他社の販売状況、商品の構成・価格等の打合せ

県内外の鶏卵取引先バイヤー

販売

- ・県内外スーパー
- ・農協
- ・生協
- ・産直市場
- ・県外百貨店
- ・首都圏アンテナショップ
- ・コンビニ 等

大自然の美味しさを消費者へ! 阿蘇山麓の森で育てた豚の直接販売

総合化事業計画の認定

平成25年5月

有限会社ファームヨシダ

<事業者の概要>

- ・所在地 : 熊本県菊池郡大津町
- ・代表者 : 代表取締役 吉田 実
- ・取組内容 : 自社配合のオリジナル飼料と阿蘇の(特徴) 地下水で育てた豚肉の加工・販売。
- ・売上高 : 1億5,800万円 (H29)
- ・雇用者数 : 7名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://farm-yoshida.jp/>



バラエティーセット

【取り組むに至った経緯】

- 豚肉価格の低下と飼料価格の高騰により所得が不安定であることから、自ら価格を設定できる販売方式を構築することで収入を安定させたいと考えた。
- 水、餌、住居環境、飼育方法にこだわり、愛情をもって育てた豚を消費者へ直接届けたい思いがあった。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 豚肉の味を引き立てるタレの開発
→自身の豚肉を更に美味しく食べて頂くためのタレの開発を進めるにあたり、プランナーと相談し醤油メーカーと共同開発を行った結果、売上が向上した。
- 消費者目線での販売
→お客様の要望により詰め合わせセットの内容を変えたり、ネットで買い物ができるようHPを整備する等よりお客様が商品を買いたい求めやすいよう環境を整えた。

【取組の効果】

- 売上高
1億2,700万円 (H23) →
1億5,800万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
4名 (H23) → 7名 (H29)
- 豚の飼育頭数
1,650頭 (うち、母豚150頭)

【今後の展望】

- 飲食施設を設け、お客様へくつろぎの場を提供する。

【活用した支援施策】

- スーパーL資金 (直売所) (H23)

(事業体制図)

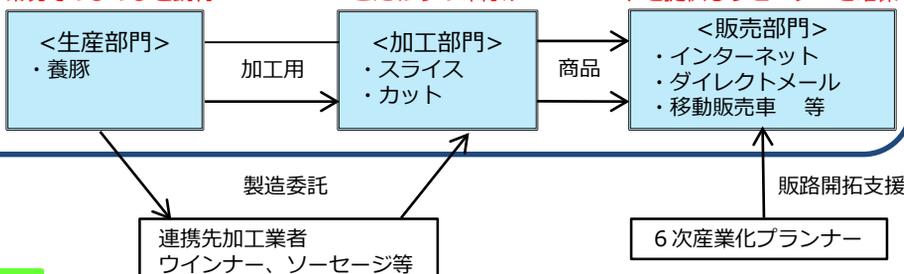
(有) ファームヨシダ

独自配合飼料を給餌した豚「えころとん」を皆様へお届けします!

阿蘇山麓の自然に囲まれた環境でのびのびと飼育

素材を生かしたこだわりの味付け

販売する際に商品パンフレットを提供しリピーターを確保



肉まん

⑨ 更なる経営発展を目指した取組

地鶏の美味しさを伝えたい！ 岐阜県特産の奥美濃古地鶏を活用した 様々なレトルト商品の開発・販売

総合化事業計画の認定

平成23年10月・平成30年2月

有限会社とり沢

<事業者の概要>

- ・所在地 : 岐阜県海津市
- ・代表者 : 代表取締役 伊藤 友貴
- ・取組内容 : 奥美濃古地鶏を飼育し、平成23年10月(特徴)月に手羽先肉でカレー及び甘煮を、平成30年2月に混ぜご飯の素をそれぞれ開発・製造・販売。
- ・売上高 : 1億125万円 (H29)
- ・雇用者数 : 10名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.torisawa.net/>



奥美濃古地鶏カレー

【取り組むに至った経緯】

- 平成6年に奥美濃古地鶏に出会い、その美味しさに感激し広く世に伝えたいと考え、養鶏業を営んでいた自らも奥美濃古地鶏の飼養を開始した。また、平成16年に農家が直接手がける「レストラン事業」を開始した。
- 農商工等連携事業としては、平成22年に認定を受けている。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 消費者ニーズをつかむ商品開発
→自社で試作・試食を繰り返し、自己満足に陥らぬよう6次産業化プランナー、バイヤー等専門家の助言を受けて商品作りを行った。低価格だから売れるのではなく、高価格でもお客様に満足いただける商品を提供する。
- 販路開拓
→大規模な展示会には欠かさず出展し、バイヤーからの情報収集に努めている。地元の道の駅での販売で高評価を得たことから、高速道路のSA・PAへの販路開拓を行うことが可能となった。

(事業体制図)

(有) とり沢

岐阜の地鶏「奥美濃古地鶏」の美味しさを消費者に

平飼いにこだわり自然に近い環境で飼育

家庭で奥美濃古地鶏を手軽に楽しめるレトルト加工

販売先従業員を対象に試食会を開催

<生産部門>
・奥美濃古地鶏

加工用

<加工部門>
・奥美濃古地鶏生肉
・奥美濃古地鶏カレー
・混ぜご飯の素 等

商品

<販売部門>
・直売所
・レストラン
・インターネット 等

販売

・高速道路SA・PA
・道の駅
・ふるさと納税

一部加工を委託

・食品メーカー



奥美濃古地鶏

新たな米の消費スタイルを提案！

米穀と野菜を粉末化して作る米粉製品

と独自製法の玄米塩の製造・販売 有限会社レイク・ルーズ

総合化事業計画の認定

平成24年5月・平成30年6月

<事業者の概要>

- ・所在地：岐阜県海津市
- ・代表者：代表取締役 堀田 茂樹
- ・取組内容：①黒米及びうるち米と飛騨地域の野菜を乾燥、粉末化して作る、新たな米粉製品の製造・販売。
(特徴) ②独自製法で作る発芽玄米を焙煎、粉碎した玄米塩の製造・販売。
- ・売上高：1億198万円 (H29)
- ・雇用者数：12名 (H29) (パート含む)
- ・URL：<http://www.agri-meister.com/>



ベーめん



玄米塩

【取り組むに至った経緯】

- 平成24年より、単なる「米粉麺」では差別化が不十分だと考え、野菜の乾燥粉末を用いた麺やミックス粉等を使用した付加価値の高い、新たな米粉製品の製造・販売し、農業経営の安定化を図ることとした。
- 平成30年より、さらに多様化する米粉製品の中でより差別化を図るため、二度目の総合化事業計画を申請して認定を受け、米調味料「玄米塩」を製造・販売し、新たな米の消費スタイルとして提案することとした。

【取組の効果】

- 売上高
6,397万円 (H23) → 1億198万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
12名 (H23) → 12名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (米穀)
70a (H23) → 10ha (H29)
- 海外展開の状況
輸出先：香港、タイ、シンガポール、オーストラリア

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 海外への販路開拓
→ジェトロ (日本貿易振興機構) を活用し、情報提供やマーケティング活動支援の事業・サービスを受けて実施した。
- 展示会・商談会に積極的に参加し、バイヤー及び輸出先食品事業者との人脈を広げ販売ルートを開拓していった。

【今後の展望】

- アメリカ、マレーシアへの輸出の拡大を目指す。
- 玄米塩の商品バリエーションを拡充し、ギフト向け商品を開発する。

【活用した支援施策】

- 農山漁村6次産業化対策事業助成金 (H24)

(事業体制図)

(有) レイク・ルーズ

新たな米粉製品と米らしさを残した調味料で差別化した商品を

耕作放棄地を活用した生産拡大

自治体の企業誘致に応え旧小学校跡地を加工施設に活用

高級志向のパッケージで関東圏の展示会に出展

<生産部門>
・うるち米
・黒米
等

加工用

<加工部門>
・米粉麺
・野菜粉末入り米粉
・玄米塩
等

商品

<販売部門>
・自社店舗
・インターネット

輸出

販売

海外の展示会・商談会へ積極的に出展し、商品評価及び市場調査を実施

・香港
・タイ
・シンガポール
・オーストラリア
・アメリカ
・マレーシア

・百貨店
・大手スーパー
・道の駅

商品共同開発

・調味料メーカー
・醸造メーカー

大粒の三重県白山ブルーベリーと 溶液栽培のいちごで可能性の創造と 地域活性化に挑戦!!

総合化事業計画の認定

平成23年5月・平成28年2月

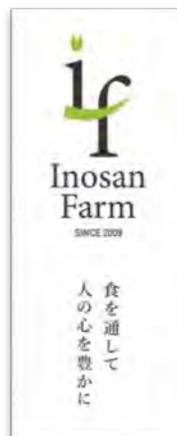
株式会社いのさん農園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 三重県津市
- ・代表者 : 代表取締役社長 岡田 孝幸
- ・取組内容 : 養液栽培のいちごと大粒ブルーベリーを活用したジャム等の加工品販売や観光農園の運営。
- ・売上高 : 3,306万円 (H29)
- ・雇用者数 : 5名 (H29)
- ・URL : <http://inosan-farm.co.jp/>
《Facebook》 <https://www.facebook.com/いのさん農園-1739498782928455/>



岡田 孝幸氏



【取り組むに至った経緯】

- 平成21年に観光農園を開園し、通常の1.5～2倍の大きさの「養液栽培大粒ブルーベリー」の摘み取り体験や青果販売を行っていたが、収穫期間が限定的であることや、知名度向上・ブランド化のため、平成23年5月に総合化事業計画の認定を受け、養液栽培大粒ブルーベリーを利用したスイーツの加工・直接販売事業を開始。
- 平成28年から地域全体の活性化や自社ブランド化を図っていくことを目標に、平成26年に新たに栽培を始めた養液栽培のいちごを活用し、長期間における観光農園の開園と加工品の通年販売に向けた事業を開始。

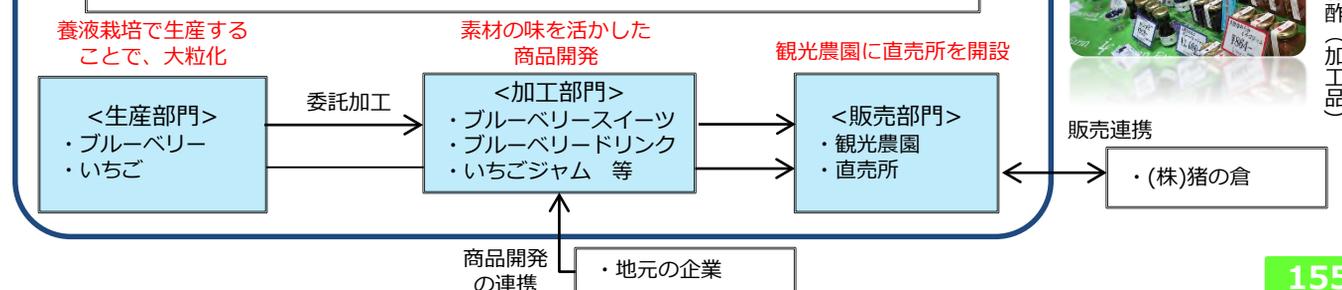
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 海外輸出の取組方法の模索と販路拡大
→海外ニーズの把握に努め、平成28年6月から主にアジア向けに青果・加工品(ジャムや酢等)の販売を開始(平成30年は台湾等)。
- 国内外より業務用の加工品の要望が増えているが、加工を外部に委託しており、コストの関係で対応できていない。
→ニーズに対応するため、人材育成を行うと同時に自社での加工に向けた取り組みを開始。

(事業体制図)

(株) いのさん農園

“食を通して人の心を豊かに”
～ 安心、安全のその先へ ～



ジャムとお酢(加工品)

販売連携
・(株)猪の倉

【活用した支援施策】

○なし

【取組の効果】

- 売上高
1,073万円 (H22)
→3,306万円 (H29)
- うち総合化事業計画で用いる農林水産物等及び新商品の売上高
240万円 (H22)
→785万円 (H29)

【今後の展望】

- オリンピック、パラリンピックに向けてGAPを取得し、安心・安全で持続可能な農業に取り組む。
- 観光農園の集客増に伴う、生産面積の拡大や国内外のニーズに対応した加工商品の開発販売に取り組む。
- 上記取り組みや輸出先拡大に向けた取り組みとして、HACCP対応等の自社加工施設の整備を検討していく。

～本物の松阪牛を100年先へ～

伝統の肥育技術を継承した「特産松阪牛」 生販一貫体制と自社ブランドの確立化

総合化事業計画の認定

平成24年2月・平成30年11月

有限会社松本畜産

<事業者の概要>

- ・所在地 : 三重県多気郡多気町
- ・代表者 : 代表取締役 松本 し の ぶ
- ・取組内容 : 特産松阪牛の枝肉・精肉の卸売販売
(特徴) 等や牛肉加工品の製造及び自社レストランでの販売・提供。
- ・売上高 : 8,219万円 (H30)
- ・雇用者数 : 5名 (H30)
- ・URL : <http://www.matsusaka-ushi.com/cafe.html>
《Facebook》 <https://ja-jp.facebook.com/matumototikusann/>



コシヒカリの稲わら



(有)松本畜産の皆さん



特産松阪牛



【取り組むに至った経緯】

- 生後約8ヶ月の選び抜いた但馬牛のみを導入し、900日以上長期肥育「特産松阪牛」を100頭～120頭肥育していた。
- 市場での取引はなく、地元の精肉店、県内外の飲食店との相対取引が中心。そのため、市場取引とは異なり、大きな価格変動なく販売は行っていた。
- しかし、東日本大震災やそれによる風評被害等による取引先の売上の低迷が肉牛の出荷にも影響。そのため、従来の牛1頭ではなく、松阪牛の部位別販売及び加工品販売の検討を開始した。
- 代表の両親が松阪市内で精肉店を経営していたが、平成23年2月に閉店。その顧客から松本畜産の肉を買うことができる店を作ってほしいとの要望も多数寄せられていた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- レストラン運営における実施体制の構築
→完全予約制とし、一次産業を重視し、生産体制への影響を考慮したレストラン運営を実施。
- レストランのメニュー開発と価格設定
→三重県6次産業化プランナーを活用した、メニューの絞込・適正販売価格等を把握。

【取組の効果】

- 売上高
6,238万円 (H23) → 8,219万円 (H30)
- レストラン売上
0万円 (H23) → 182万円 (H30)
- 雇用者数
4名 (H23) → 5名 (H30)

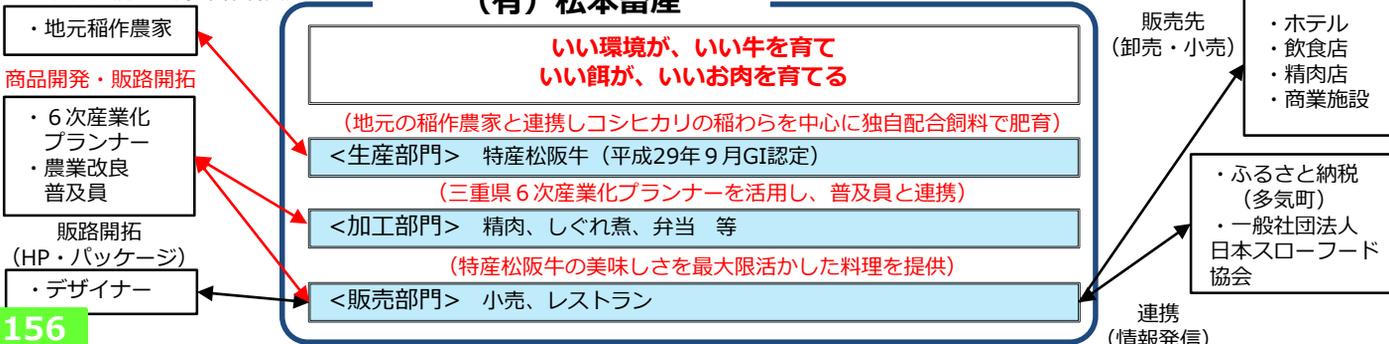
【今後の展望】

- 特産松阪牛の枝肉及び精肉の卸売販売、精肉の小売販売及び牛肉加工品の製造販売に継続して取り組み、新たな販路の開拓や新たな顧客の獲得を図る。また、常温販売できる商品として、未利用部位を使った新たな商品開発を行う。
- 自社の更なる知名度向上及び他社との差別化を図り、特別な日に選ばれる牛肉ブランドとして自社ブランドを確立させる。

【活用した支援施策】

- 農山漁村6次産業化対策事業助成金 (加工販売施設及び機械) (H24)

耕畜連携 (事業体制図)



⑩ 農林漁業成長産業化ファンドを活用した取組

「北海道育ち ひこま豚」 農林漁業成長産業化ファンドを活用した 高品質SPF豚肉のブランド化

総合化事業計画の認定

平成26年5月

株式会社ひこま豚

<事業者の概要>

- ・所在地：北海道茅部郡森町
- ・代表者：代表取締役 日浅 順一
- ・取組内容：高品質SPF豚肉の「ひこま豚」を活用して、スライス肉等の加工・販売や直売所・飲食店運営に取り組む。
- ・売上高：2億1,000万円（H29）
- ・雇用者数：40名（H29）（パート含む）
- ・URL：<http://www.hikomabuta.com/>
<https://facebook.com/hikomabuta/>



(有)道南アグロ豚舎



ひこま名物「豚丼」



「ひこま豚食堂***」
森町に続き札幌市に2店舗出店

【取り組むに至った経緯】

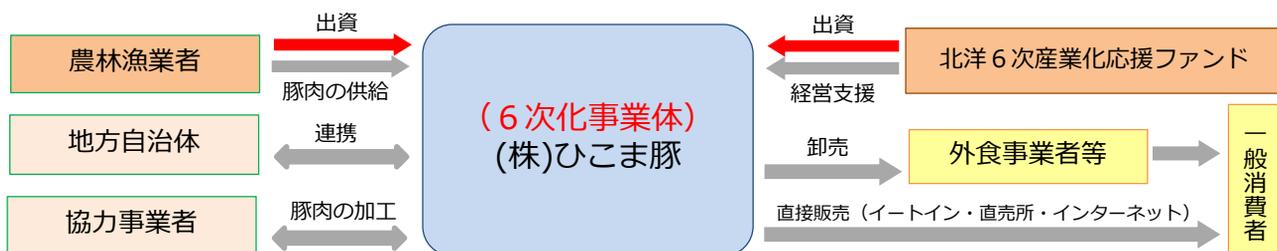
- 代表者の父が経営する(有)道南アグロのSPF豚「ひこま豚」の良さを理解してくれる方たちに豚肉を直接販売したいと考えていた。
- 平成25年、ひこま豚の販売拡大のために(株)ひこま豚を設立し、森町にイートイン・直売コーナーを備えた直営店舗をオープンした。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 初めての会社経営に対する不安
→平成26年、経営面のバックアップに魅力を感じて農林漁業成長産業化ファンドを活用。北洋6次産業化応援ファンド関係者からアドバイスを受けることで経営の勉強ができた。
- 直営店舗の集客
→北洋ファンド関係者紹介の専門家の指導を受け、大看板を設置したことにより来店者が急増した。
- 事業推進における資金調達
→用途が限定されないファンド資金を、加工機器整備や看板設置費用、運転資金等に活用できた。

(事業体制図)

北海道産（SPF豚）「ひこま豚」ブランドによる飲食店運営・販路拡大プロジェクト



※SPF豚とは、特定病原菌不在(Specific Pathogen Free)豚の略称で、豚の健康に大きな影響を及ぼす病気がかかっていないことが証明された豚のこと。

サンシャイントマトを核とした 「農と食の体験ファーム」施設で 地域の農業と観光を活性化！ 株式会社ワンダーファーム

総合化事業計画の認定

平成25年10月

＜事業者の概要＞

- ・所在地：福島県いわき市
- ・代表者：代表取締役 元木寛
- ・取組内容：サンシャイントマトを活用してトマトジュース等を製造・販売。観光交流施設での農の体験にも取り組む。
- ・雇用者数：48名（H29）（パート含む）
- ・URL：<http://www.wonder-farm.co.jp>
<https://www.facebook.com/wonderfarm>



レストラン
「森のキッチン」



【取り組むに至った経緯】

- トマトに含まれるβカロチンやリコピンの抗酸化作用に着目し、平成28年にトマトジュース等の加工品の開発・製造及び直売を開始した。
- 「農と食の体験ファーム」をコンセプトに、地域の魅力向上及びいわき市への観光交流人口の拡大にも取り組んでいる。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 安定した原材料の確保
→（有）とまとランドいわき等のほか、平成28年設立の（株）JRとまとランドいわきファームとの連携により安定確保を図った。
- 販路開拓
→ JR東日本と連携し、JR東日本グループ会社（飲食店等）への販路開拓と、観光客の誘致で集客力の向上を図った。
- 資金の確保
→事業の拡大及び施設整備のため交付金及び農林漁業成長産業化ファンドを活用した。

【取組の効果】

- 雇用者数（パート含む）
5名（H25）→48名（H29）
- 来場者数
0名（H25）→22万人（H29）

【今後の展望】

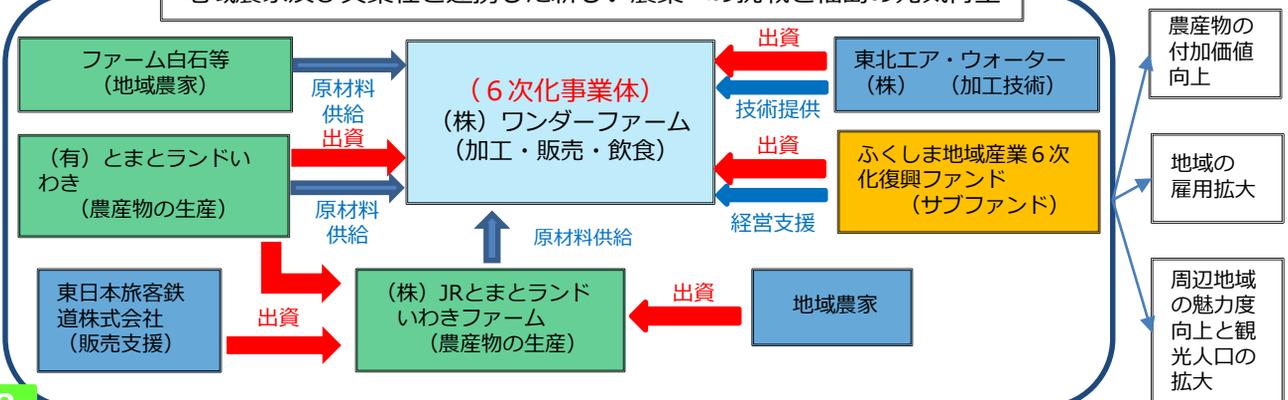
- 加工品の販売チャネル及び販売店の開拓と加工工場の稼働率向上
- ブランド認知向上と既存コンテンツの充実による集客（収益）の拡大
- 人財育成

【活用した支援施策】

- （農林水産省）6次産業化ネットワーク活動交付金（加工・直売施設）（H27）
- 農林漁業成長産業化支援ファンド（H27）
- （経済産業省）津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金（H27）

（事業体制図）

地域農家及び異業種と連携した新しい農業への挑戦と福島の元気再生



長野県産ブドウを活用した長野ワインの

ブランド化を志向するワイナリー事業

日本ワイン農業研究所株式会社

<事業者の概要>

- ・所在地 : 長野県東御市
- ・代表者 : 代表取締役 玉村 豊男
- ・取組内容 : 近隣地域で急増する新規参入農家等
(特徴) が生産するぶどうを醸造。新規参入者の技術支援も行う地域の基盤ワイナリー。
- ・売上高 : 3,700万円 (H29)
- ・雇用者数 : 5名 (H29) (非常勤含む)
- ・URL : <http://jw-arc.co.jp/>



ワイナリー外観



ワインヤシードル

【取り組むに至った経緯】

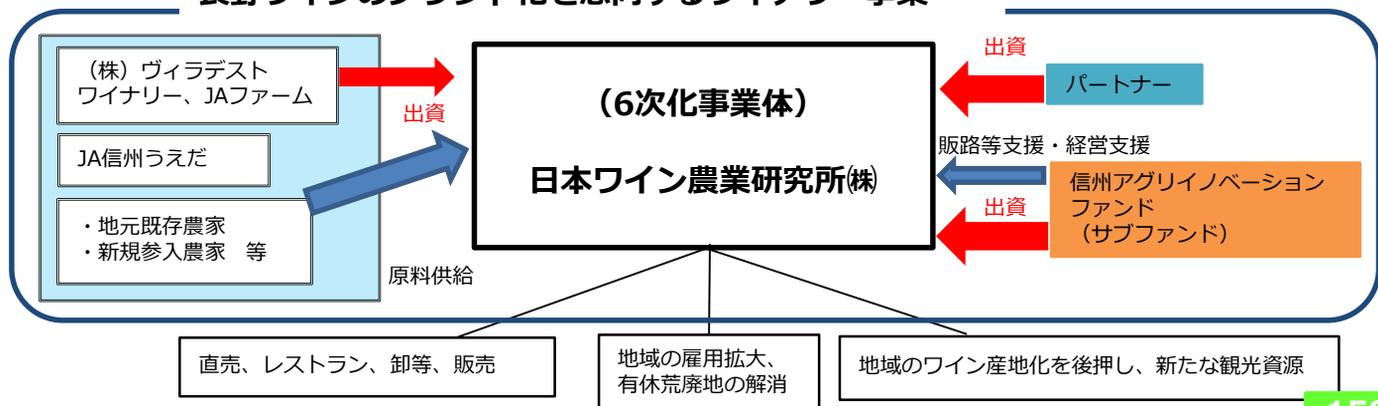
- 長野ワインはその品質の高さから全国的に注目を集めており、急増する地域のワイン用ぶどうの受け皿となり、高品質なワインを製造することで更なるブランド化に寄与すると同時に、新規就農者の技術支援も行う地域の基盤ワイナリーを企画することにした。
- 新規就農者が、ワイン用ぶどう栽培やワイン醸造を学べる場を提供することにより、『千曲川ワインバレー地域』に更なるワイン振興、耕作放棄地の有効活用、ワイン産業の質を高めることに貢献したい。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 商品のさらなる高付加価値化、多様化
→スパークリングワインの製造にも取り組み、商品化。好評を得ている。
- 地域のリンゴを活用した、シードルも製造。

(事業体制図)

長野ワインのブランド化を志向するワイナリー事業



【取組の効果】

- 売上高 (H26開業) → 3,700万円 (H29)
- 雇用者数 (非常勤含む) (H26開業) → 5名 (H29)

【今後の展望】

- 新規就農者の増加・育成により、耕作放棄地を再生すると同時に、長野ワインの産地形成に寄与する。
- 併せて、地元自治体等とも連携し、ぶどう栽培やワイン醸造等に関する情報を発信し、健全な産地形成に向けて貢献する。
- ワイナリーを新たな観光資源として地域の活性化に寄与する。

【活用した支援施策】

- 農林漁業成長産業化ファンド (H26)
- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク活動交付金 (加工・販売施設 (H25))

高品質への追求を起点に耕畜連携 地産地消のステーキレストランをオープン

総合化事業計画の認定

平成27年9月

株式会社藤田牧場・フジタファームグループ

<事業者の概要>

- ・所在地 : 新潟県新潟市
- ・代表者 : 代表取締役 藤田 毅
- ・取組内容 : 近隣農業者やグループ法人の農畜産物(特徴)を活用し、地産地消のステーキレストランを経営。
- ・雇用者数 : 7名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.fujitafarm1866.com/>



農家レストラン「ラ・ビステッカ」

【取り組むに至った経緯】

- 米国の酪農経営を学ぶ中で、規模ではなく品質を追求する経営方針に到達、耕畜連携による循環型農業で経営の安定と農畜産物の高付加価値化を目指す。
- 平成15年にジェラート事業を担う(有)レガーロを設立、平成25年に自社牛乳を消費者へ直接販売するため「ミルクカフェ」を開業した。
- 平成27年(株)藤田牧場を設立。農林漁業成長産業化ファンドを活用し、平成28年3月農家レストラン「ラ・ビステッカ」をオープンした。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 乳製品等の加工技術や商品販売ノウハウの不足
→国内外での技術研修に参加したほか、酪農家との意見交換等により商品開発等のノウハウを取得した。

【取組の効果】

- 雇用者数
(ジェラート部門) (パート含む) 3名 (H15) → 11名 (H29)
(レストラン部門) (パート含む) オープンに際し新たな雇用 6名
- 来店者数
(ジェラート部門) 約22万人 (H29)

【今後の展望】

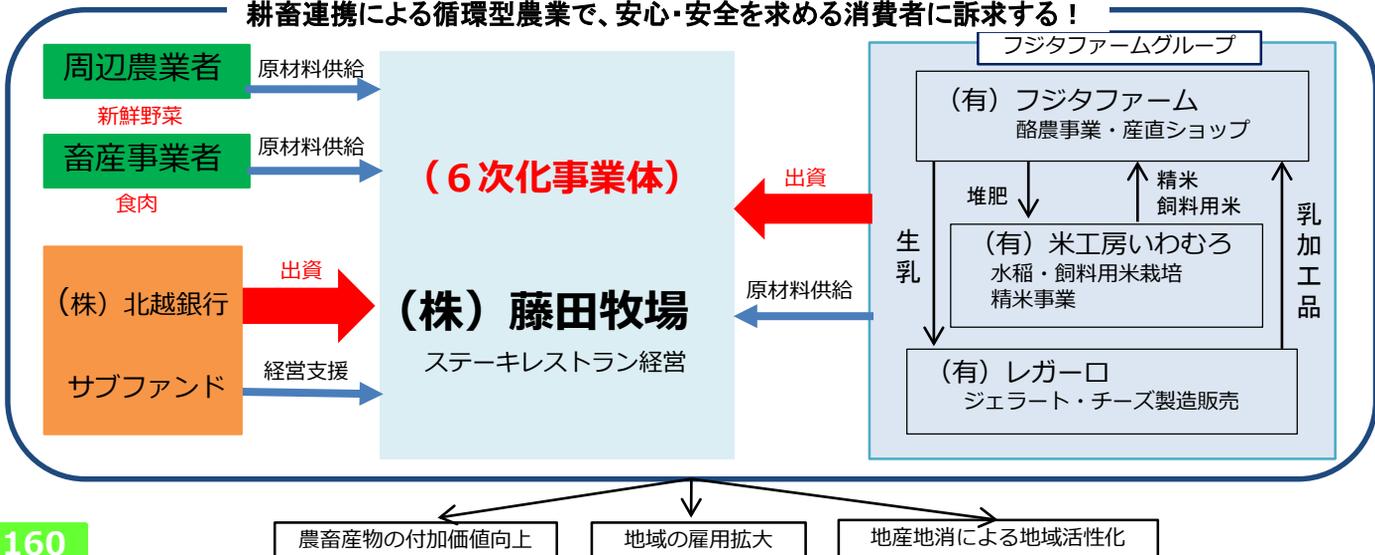
- 地域内農業者とも連携しながら、乳製品等の加工販売品目の拡大やバターやピザづくりの体験メニュー等を増やすとともに、ミルクカフェやレストランといった施設を活用し、通年楽しめる観光農場として年間約30万人の来場を目指す。

【活用した支援施策】

農林漁業成長産業化ファンド(H27)

(事業体制図)

耕畜連携による循環型農業で、安心・安全を求める消費者に訴求する！



棄てるものから活かすものへ 山の恵みに感謝してジビエを活用

総合化事業計画の認定

平成24年5月

有限会社田舎暮らし

<事業者の概要>

- ・所在地 : 京都府福知山市
- ・代表者 : 代表取締役 中島 健太郎
- ・取組内容 : 狩猟した鹿・猪を精肉等に加工。調理方法をPRしながらレストラン等へ販売。
(特徴)
- ・売上高 : 2,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 5名 (H29) (パート含む)
- ・電話番号 : 0773-38-0553



ジビエ (精肉)

レストランで提供されるジビエ料理

【取り組むに至った経緯】

- 平成17年に法人化して水稻、野菜等の栽培を行いつつ、鹿、猪の駆除に参加した。
- 獣害の深刻化に伴い、駆除頭数が年間2千頭を超え、埋設場所の確保が困難となった。
- 山の恵みである鹿、猪を地域資源として有効活用するため、平成25年から食肉やペットフードへの加工を開始した。

【取組の効果】

- 売上高 (全体)
2,200万円 (H23) → 2,000万円 (H29) (減収増益)
- 雇用者数 (パート含む)
4名 (H23) → 5名 (H29)
- 鹿・猪肉関連の売上高
0円 (H23) → 1,000万円 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 利便性の高い新商品の開発
→ 精肉の真空パック商品を開発した。
- 販路の開拓
→ 健康志向やジビエブームによる需要の拡大を受け、ホテルやレストラン等へ直接の売り込みを行い、販売先を開拓した。
- 販売促進 (調理方法のPR)
→ 調理師免許を持つ従業員や飲食業経験者が調理方法や飲食店向けジビエ料理のメニューを提案した。

【今後の展望】

- ソーセージ等の加工品や精肉を熟成処理した商品を開発するとともに、新たな販路の開拓を目指す。
- 品質保持期間が長いペットフードの開発を行う。
- 京都市内でジビエ料理を提供するレストランに食材を供給。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業 (加工施設) (H24)

(事業体制図)

(有) 田舎暮らし

山の恵みに感謝しつつ、
獣害の減少、環境の保護、地域の活性化!

食肉に適切な
捕獲、処理方法

扱いやすい商品の開発
(品質保持、賞味期限延長)

一般家庭での調理方法や
飲食店メニューを提案

<生産部門>
・鹿、猪の狩猟

<加工部門>
・精肉
・ペットフード

<販売部門>
・インターネット
・イベントでの直売

販売
→

・飲食店 (レストラン、居酒屋)
・道の駅などの直売所
・ペットショップ、ホームセンター、
動物病院 など

↔
連携

自治体
・獣害駆除
・消費拡大イベント
京都丹波ジビエフェア

自治体と連携するとともに、展示会や商談会、イベントへ積極的に参加し、ジビエの活用をPR

農林漁業成長産業化ファンドを活用し、新たな事業の展開にも取り組んでいる。

連携の力で新たな事業を切り拓く！ 安全・安心な農産物を届けるネットワーク

総合化事業計画の認定

平成24年5月

株式会社パンドラファームグループ

<事業者の概要>

- ・所在地：奈良県五條市
- ・代表者：代表取締役 和田 宗隆
- ・取組内容：野菜の産地リレーや果実を干し柿等
(特徴) に加工・販売。レストランでの提供も行う。
- ・売上高：37億円 (H29)
- ・雇用者数：生産農家 約400名 (H29)
- ・URL：http://www.nouyusha.com/



干し柿



創作野菜料理

【取り組むに至った経緯】

- 昭和40年代に脱農薬栽培に取り組み始め、59年には組織化を行い、農産物の生産・販売だけでなく、梅干しなどの加工品の製造を開始した。
- 平成8年に(株)パンドラファームグループを設立し、生産・加工・販売の分業を確立した。
- 平成18年に自社農園の野菜を使った創作野菜料理を味わえるレストランを開業した。

【取組の効果】

- 売上高 2億円 (S60) → 37億円 (H29)
- 生産農家 20名 (S60) → 約400名 (H29)
- 広域ネットワークの形成により、多くの人々と共同作業を行うことができ、地域活性化に貢献。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 品質の均一化
→生産者ごとに異なる生産方法であったため、組織化を行い、有機肥料を用いた減農薬栽培などの肥培管理や品質管理を徹底することにより、品質の均一化を図った。

【今後の展望】

- 生産者協同組合として、国内の食料自給率向上に貢献したい。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工設備) (H24)

(事業体制図)

(株)パンドラファームグループ

環境保全型農業や有機農業の産地形成を通して、
農業を中心とした地域づくりをしていきたい！

農林漁業成長産業化
ファンドを活用し、
新たな事業の展開にも
取り組んでいる。

地域共同センターへの集荷により、選果や加工等を
一元化する体制を構築

(有)王隠堂農園

農事組合法人
美吉野農園組合

(有)御浜天地

(有)大紀
コープファーム

肥培管理
や品質管
理を徹底
すること
により、
品質を均
一化した
野菜や梅、
柿などの
生産

(株)パンドラファームグループ
(集荷、選果、加工の地域共同センター)

全ての野菜を有効に活用し、
全量消費を目指す

(株)オルト
(カット野菜製造)

季節ごとに干し柿作り
体験等を実施

(有)農悠舎
(旬の野菜レストラン)

野菜・果物等の付加価値向上を目指す

(株)ポタジエ
(野菜果物等のフリーズドライ食品の製造・販売)

生協
小売店



消費者

コンテナで椎茸！？コンテナ型保冷庫を活用するアイデアから生まれた菌床栽培の椎茸

総合化事業計画の認定

平成27年2月

株式会社さんまいん

<事業者の概要>

- ・所在地 : 山口県美祢市
- ・代表者 : 代表取締役 坂本 陸海
- ・取組内容 : コンテナを活用して安定供給する
(特徴) 菌床椎茸の規格外品を活用して加工品を製造し、生食用とともに販売。
- ・売上高 : 6,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 18名 (H29) パート含む
- ・URL : <http://www.sunmine.co.jp/>



生椎茸



辛子麴和え
「ぴりっとさん」

【取り組むに至った経緯】

- 本業の精密機械製造による生産管理と品質管理システムが菌床椎茸の栽培に応用できることを着想した。
- 従来の原木椎茸と違い、コンテナは天候に左右されず、労力の軽減から生産コストが抑えられることに着目した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 規格外品等を用いた加工品の開発と加工所の準備
→工場の事務所を食品加工所へ改装し、加工品アイテムを3種類開発した。
- 販売体系の確立と地域ブランドとしての認知度アップ
→委託販売を中心とした販路開拓を行い、企画提案型の営業により、知名度の向上を図り、スーパーとの直接取引を拡大した。

【取組の効果】

- 売上高
3,200万円 (設立時)
→6,000万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
7名 (設立時) → 18名 (H29)
- 菌床数
24,000菌床 (設立時) →68,000菌床

【今後の展望】

- 地域ブランドとしての付加価値向上を目指し、販路の更なる拡大に取り組む。
- 生産性の向上を図るため、菌床の製造にも取り組み、連携する周辺農家等に販売する。
- ゼロエミッションを目的とした廃菌床による堆肥化プロジェクトを行う。

【活用した支援施策】

- 農林漁業成長産業化ファンド (H27)

(事業体制図)

(株) さんまいん

コンテナを活用するアイデアから生まれた
見た目がきれいでおいしい菌床椎茸を食べてもらいたい！

コンテナ型保冷庫
による安定供給

<生産部門>
・生食用
・加工用

加工用

椎茸の規格外品を
利用

<加工部門>
・からし漬
・麴漬
・乾燥椎茸 等

商品

コンテナ保冷庫栽培により年間を通じた販売

<販売部門>
・インターネット

販売

スーパー等

生産技術指導

行政

地域の宝「媛っこ地鶏」を消費者へ！ 地域産業の振興と直営店運営のため ファンドを活用

総合化事業計画の認定

平成26年5月

株式会社いなほ農園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛媛県八幡浜市
- ・代表者 : 代表取締役 三瀬泰介
- ・取組内容 : 地域の特産品の「媛っこ地鶏」を活用したレトルト食品等を製造し、直営店等で販売。
(特徴)
- ・売上高 : 5,000万円 (H29)
- ・雇用者数 : 7名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://himekko.net>



直営店「地鶏のごちそう」

【取り組むに至った経緯】

- 地元の高齢者雇用の拡大等を通じて、地域産業の振興に取り組みたいとの思いから、平成25年に、株式会社三瀬洋商店が運営していた養鶏事業のうち、生肉・加工品販売事業を分離し、株式会社いなほ農園を設立した。
- 消費者に直接「媛っこ地鶏」を届けるために、直営店の整備を計画し、サブファンドから出資を受けることとした。

【今後の展望】

- 事業継続に必要な人材育成を行う。
- まずは、既存の生肉・加工品販売事業、直営レストラン事業等の安定経営に専念し、2,3年後を目途に次期のビジョンを策定する。

【活用した支援施策】

- 農林漁業成長産業化ファンド (H26)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 評価の高まりつつある「媛っこ地鶏」の販売ルートの構築
- 既存取引先への紹介依頼、商談会等イベント活動によるセールス、マスコミの無料宣伝の有効活用によるPRを実施した。



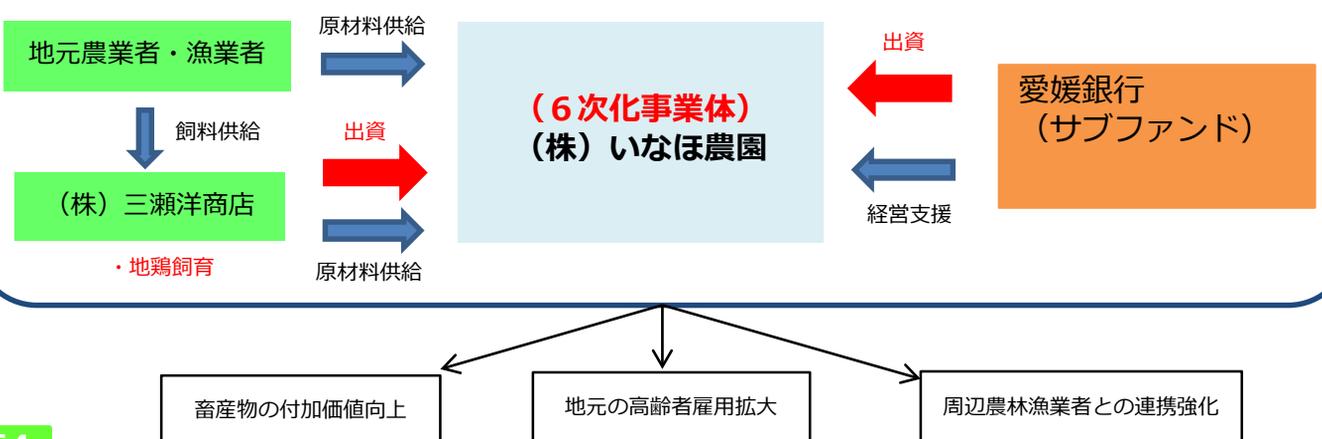
媛っこ地鶏



媛っこ地鶏加工品

(事業体制図)

「媛っこ地鶏」の加工販売・直営店運営プロジェクト



生き車えびにも負けない！高度冷凍技術を用いた冷凍車えびの新しい販売方式

総合化事業計画の認定

平成24年2月

株式会社拓水

<事業者の概要>

- ・所在地 : 福岡県福岡市
- ・代表者 : 代表取締役会長 尾崎 健一
- ・取組内容 : 車えびを養殖し、生き車えびと遜色(特徴)のない高品質冷凍車えびを加工・販売。
- ・売上高 : 5億8,700万円 (H30)
- ・雇用者数 : 37名 (H30) (パート含む)
- ・URL : <http://takusui-group.com/>



冷凍車えび

【取り組むに至った経緯】

- 養殖車えびの成長は気候に左右され、また、需要の関係から出荷時期が集中するため、価格の変動が大きく、経営を圧迫していた。
- 経営改善に向けて、平成21年に冷凍機を導入し、生き車えびと遜色のない高品質冷凍車えびを安定供給できるよう製造試験を開始した。

【取組の効果】

- 売上高
4億5,000万円 (H22)
→ 5億8,700万円 (H30)
- 雇用者数 (パート含む)
30名 (H22) → 37名 (H30)
- 養殖面積
24.5万㎡ (H22) → 31万㎡ (H30)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 高品質な冷凍技術の開発
→ 製造試験を繰り返し、テスト販売や料理人による試食を重ねて、生き車えびと遜色のない品質になる冷凍技術を確立した。
- 生き車えびとは異なる、冷凍食品として求められる品質管理
→ 選別、冷凍、保管等の各段階における品質管理の仕組みを構築した。

【今後の展望】

- 生き車えびでは供給できなかった新たな販路を開拓して車えび全体のマーケットを拡大し、車えび全体の価格上昇につなげたい。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化推進整備事業(加工施設) (H23)

(事業体制図)

(株) 拓水

高度冷凍技術を活用して生き車えびと遜色のない車えびを周年安定供給したい！

出荷シーズン終了後に養殖池の水を抜き、砂床の耕耘、天日干しによる水づくり

生き車えびと遜色のない高品質な冷凍技術の確立

直接販売の拡大に伴い、水産物の営業知識を持つ人材を雇用

<生産部門>
・車えび

生き車えび
→
冷凍用

<加工部門>
・活きめめ
冷凍車えび

商品
→

<販売部門>
・直売所

販売 →

・市場
・小売業
・飲食業
等

養殖技術支援

製造技術支援

・試験研究機関
・大学

農林漁業成長産業化ファンドを活用し、新たな事業の展開にも取り組んでいる。

