

## 平成28年度 ハンズオン支援の事例

### 桑名地域

三重県東員町六把野新田農事組合法人（東員町）  
いなべ地域ミルクィーンブランド研究会（いなべ市）

### 四日市地域

ライスファーム・アグリ朝日（朝日町）  
BLOF堆肥生産組合（鈴鹿市）  
竹粉利活用研究会（四日市市）  
小山新田環境保全営農組合（亀山市）  
四日市温室園芸組合 観葉部（四日市市）

### 津地域

久居果樹振興協議会 梨部会（津市）  
NHK味菜クラブ（津市）  
一般社団法人 一志パラサポート協会（津市）  
高野尾ヨモギ会（津市）

### 松阪地域

奥伊勢エゴマ倶楽部（大台町）  
大台町地域営農推進協議会（大台町）

### 伊勢地域

伊勢ヒートポンプ導入組合（伊勢市、玉城町）  
アグリ果樹部会（玉城町）  
芋の館（志摩市）

### 伊賀地域

JAIがほくぶ 大山田蔬菜部会（伊賀市）  
農事組合法人 川上営農組合（伊賀市）

### 尾鷲地域

紀北農業者の会（紀北町）  
紀北町 海・山こだわり市実行委員会（紀北町）

### 熊野地域

三重南紀みかん産学官連携推進協議会（熊野市、御浜町、紀宝町）

# 三重県東員町六把野新田農事組合法人（東員町）

六把野新田は、東員町の中心的位置にあり集落の人口約 700 人で、非農家との混住化が進んでいる。集落の水田面積は約 27 ha で、一戸当たり平均耕作面積は 20 a と零細な農家が多く、基盤整備はおこなわれているが、区画面積が小さい圃場が多い。かつては多数の兼業農家により水田の耕作がおこなわれてきたが、農家の高齢化等によって 10 年ほど前から担い手への集約が進んでいる。しかし、地区内には狭小な農地や変形な水田も多くこのような農地については、依然、兼業農家が管理している。また、地区内には担い手がなく、農家の高齢化がさらに進んでいくことから、現状を放置すると集落の財産である農地が耕作放棄地化する恐れが大きい。そこで、集落内農地の維持、ひいては集落内環境の維持をはかるため、平成 27 年 5 月に集落営農組織として三重県東員町六把野新田農事組合法人が設立された。同法人の活動を方向づけし維持するため、月に 1 回、同法人、農協、農政事務所等の協力機関が集まり理事会を開催している。法人の収益向上のため、地区内で収穫された米を地域内で直接販売する他、平成 27 年度から小麦栽培に取り組み、栽培方法の確立を進めている。また、収益性の高い大豆栽培を始める等の取り組みも進めている。



## スタートアップの取り組み

平成 27 年度は収穫した米を農協へ出荷していたが、狭小な農地を管理することに加え、現在の経営面積が小さいため、米の農協出荷だけでは収益向上は見込めない。そこで米の有利販売（直接販売）等による継続的な利益向上に向けて以下の項目について取り組んだ。

### ① 地元住民の認知度アップをはかる

六把野新田地区は 240 世帯ほどでその半分が地区外からの転入者である。まずは、地区住民へ地元のお米を認知させる目的で自治会を通して作物の生育状況や予約注文販売用チラシの回覧をおこなった。



六把野新田地区の変形な水田

### ② 新米の直接販売

今年度は法人の収益向上のために直接販売をおこなった。直接販売の方法は、法人専用米袋を作成し（玄米 30 kg）、上記チラシを通しての集落内世帯に向けて予約注文販売をおこなった。原則、玄米販売とし、集落内神社前にある精米所で必要な分を精米してもらうことにより、食味・鮮度をアピールした。また、予約注文以外の米については農協へ出荷した。



六把野新田自治会の所有する共同精米所



専用米袋

### ③ 収益性の高い作物の栽培

狭小な農地をさらに有効利用するため、単位面積当たりの収益性がより高い作物の栽培を検討し、今年度は大豆の栽培を試験的に開始した。

## これからの取り組み予定

三重県東員町六把野新田農事組合法人の設立から 2 年目に入り 1 年目とは異なる取り組みを進めてきた。

そこで 1 年目の「農協出荷のみ」の収益および 2 年目の「直売＋農協出荷」の収益を比較し、収益構造の分析をおこなって、来年度以降は下記項目を中心にした取り組みを検討していく。

### ① PR 活動

転入世帯や子育て世帯にむけて六把野新田地区の米を PR し、集落の水田や同法人のファンになってもらうためのイベント活動や食育活動に取り組む。

また、自治体所有の共同精米所を活用し、玄米から精米したてのお米の美味しさを PR していく。

### ② 商品展開

核家族化や世帯当たりの構成員数の減少によって各世帯の米消費量も減少しているため、来年度以降は 5 kg 等からの少量販売を検討していく。

新たな取り組みとして酒米「神の穂」の栽培や地域内販売向けのもち米栽培も検討している。

### ③ 収益構造の分析

今年度は大豆の試験栽培をおこなったため、米の直売及び農協出荷の収益に加え、大豆の収益性を検証し、法人の収益向上のための方策を検討していく。

# いなべ地域ミルククイーンブランド研究会 (いなべ市)

いなべ市と東員町の主食用水稲作付面積は 1,576ha で、早期品種のコシヒカリ (59%)、キヌヒカリ (23%) を中心に、みえのゆめ (8%)、どんとこい (4%) の中生品種が栽培されている。その中、当地域では約 50ha (3%) の面積でミルククイーンが栽培されている。本種は、普通のお米よりも外観が乳白色であるとともに、アミロース含有量が低く、粘りが強いモチモチとした食感が特徴である。冷めても硬くなりやすく、他品種とは明らかな違いがあるため、潜在的なファンも多く新規販路開拓により需要が伸びると期待される。

ミルククイーンは、一部 JA との契約栽培による特別栽培米として流通しているものの、過半は地元の消費者を中心とする個別流通に留まっていた。そこで、平成 27 年 3 月にいなべ市の「農事組合法人うりぼう」が、当地域の水田担い手農家に呼びかけて「いなべ地域ミルククイーンブランド研究会」を立ち上げた。これまでに、日本郵政のグループ会社と契約して、郵便局の物販サービス「郵便局のお米頒布会」でミルククイーンの販売を開始している。



## スタートアップの取り組み

平成 27 年度から開始した郵便局頒布会 (ふるさと小包商品) では 5kg および 10kg 入り袋での販売であった。

しかし、核家族化や米消費量の減少により少量入り袋での需要が上昇していることを踏まえると、少量化した商品の提供が必須であると考えられた。今後、郵便局とは別販路を開拓するために、本プランでは 2kg 入り袋をラインナップに加えて販路拡大を目指していく。具体的には下記 3 項目について取り組みをおこなった。

### ① 郵便局頒布会での売上増・販路拡大を目指す

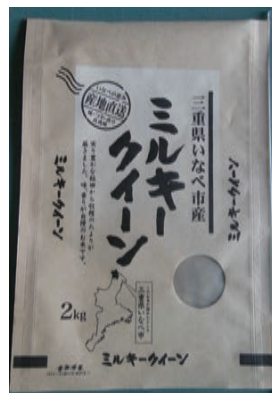
当研究会では、ミルククイーンを約 15ha 栽培しており、本年度は昨年度よりも価格を上げて、引き続き郵便局頒布会での売上増・販路拡大に努め、いなべ産ミルククイーンの認知度アップをはかる。

### ② 別販路開拓をはかる

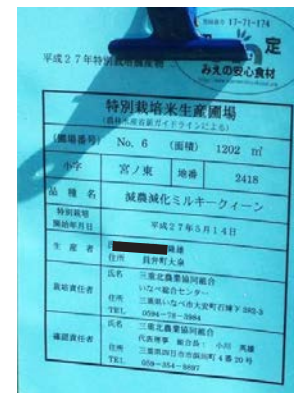
販売需要の多いと考えられる内容量 (2kg 等) の米袋を作成し、郵便局とは別販路として、販売対象を地元から近隣市町、近県都市部に拡大させた新たな販売を開始する。

### ③ PR 用チラシの作成

ミルククイーン PR 用のチラシを作成し、商談会やイベント等で活用する。



需要が上がってきている少量 (2kg) 入りの商品をラインナップ予定



「みえの安心食材」に登録



ミルククイーンの田んぼ

## これからの取り組み予定

当研究会では生産における品質の統一を目指した栽培方法を検討中であり、いなべ産ミルククイーンブランドとしての独自性を出しながら販路拡大・売上増を目指すために、栽培方法の確立をはじめ下記の項目について取り組んでいく。

### ① 栽培方法の確立

「いなべ産ミルククイーン」のブランド化をはかるため、品質を維持できる栽培方法の確立を目指す。

また、食味検査をおこない、その結果をイベントや商談等にて効果的にアピールする。

### ② PR イベント活動

めっちゃイナベーション in うりぼう等のイベントに参加するほか、いなべの農産物、とりわけおいしいお米やユニークな取り組みに関する情報を雑誌や新聞等のマスコミを通じて発信する。

### ③ 販路拡大

平成 27 年度の郵便局頒布会では、全国 130 銘柄のうち 25 位と上位に評価されている。郵便局からは出荷数量の増加を求められていることから頒布会での売上拡大を目指しつつ、大規模小売店との商談や三重テラスでの販売を検討し、別販路の開拓に努める。

# ライスファーム・アグリ朝日 (朝日町)

三重県北部に位置する朝日町は、近年名古屋のベッドタウンとして子育て世帯の転入が増加している。一方、町内の平地では水田が多く、地元農家によって耕作されている。しかし、転入者における地元のお米の認知度は低く、地元消費者の安全安心と農業への理解促進、地域農業・農村景観・農地維持のために地産地消をより一層拡大する必要がある。そこで、平成 27 年に地元農家 3 名によって、ライスファーム・アグリ朝日が設立された。本団体では、地産地消拡大に向け、自ら生産するコメの付加価値向上のための取り組みをおこない、目標を共有する賛同者の確保をはかっている。さらに、地元消費者への販売強化や交流を通じて農業への理解を深める取り組みを進めている。同年には、玄米について「人と自然にやさしいみえの安心食材表示制度」の認定を受け、町内での直接販売を開始した。また、子育て世帯の消費者に対しライスファーム・アグリ朝日の取り組みの認知度向上をはかるため、イベントでの PR や、学校や福祉施設との連携による地産地消、安心食材等の啓蒙活動を検討・実施している。



## スタートアップの取り組み

平成 28 年より精米の共同販売に取り組むことから、団体名やその活動を広く地元消費者に認知させるために、「人と自然にやさしいみえの安心食材表示制度」認定米の PR をおこない、子育て世帯、女性の食の安心への関心やネットワークを意識した販路拡大に取り組んだ。具体的には下記項目について実施した。

### ① マーケティングの勉強

中央農業改良普及センターによる農業者のためのマーケティング入門講座に参加し、POP やチラシの効果的な活用方法や作り方のコツ、6 次産業化について知識を深めた。



米販売打ち合わせの様子

### ② 新聞折込みチラシの作成

地元消費者への認知度向上をはかるため、デザインを刷新した新聞折込みチラシを作成し、新米の注文販売をおこなった。新聞折込みチラシの折の部分に入れるため、A3 サイズにし、チラシを見てすぐに注文できるようにファックス用注文票をチラシへ記載した。また、朝日町内全域への新聞折込みのほか、四日市市内の一般家庭へポスティングをおこなった。



田植えの様子

### ③ 商品ラインナップ

昨年は玄米 20kg のみの注文販売であったが、今年度は玄米・白米・無洗米をそれぞれ 5kg、10kg (20kg も対応可) とし、みえの安心食材認定米以外に普通栽培米 (低価格帯) を揃え、幅広い客層へ対応できるように取り組んだ。



新聞折込チラシ

## これからの取り組み予定

今年度の新米注文の客層を分析の結果、子育て世帯の多い新興団地からの注文が少なかった。新聞購読をしていない世帯が少なくないと考えられた。新興団地の顧客開拓のために、地元教育機関と連携した食育 (地元のお米) や地産地消の推進等の活動を通してさらなる認知度向上をはかる必要がある。今後は以下の項目について取り組んでいく。

### ① チラシ配布の展開

新米の時期以外のチラシの配布、新聞折込み以外にポスティングや回覧板等によって新聞を購読していない世帯にもライスファーム・アグリ朝日のお米を PR する。

### ② 地域イベントへの出展

毎年 11 月に開催される朝日町発展会主催の「ござれ市」へ出展する。同日に朝日町文化祭も開催されるため、町民が一堂に会する場にて、試食会や試供品を配布し、地元の安心食材の PR 及び地産地消を呼びかける。

### ③ 地元教育機関との連携

ライスファーム・アグリ朝日の構成員だけでなく地元の農家とも連携し、朝日町内の幼稚園・保育園、小中学校等での食育をおこない、親子をターゲットとした地元食材のファンづくりに取り組む。



米袋

# BLOF 堆肥生産組合（鈴鹿市）

本組合が位置する鈴鹿市は三重県の北中部にあって、東は伊勢湾、西は鈴鹿山脈に接しており、広大な伊勢平野の中心部に位置している。市の中央部を流れる鈴鹿川沿岸には、平坦な沖積層の水田地域が広がり、鈴鹿山脈の麓には洪積層の畑作地域が広がっている。また、名古屋、大阪といった消費地にも近いことから、利便性が高く、消費人口も多い地域である。

本組合は 1 戸の畜産農家と 2 戸の野菜農家で構成され、高品質な野菜生産に向けて様々な検討をおこなっている組合である。

今回の取り組みでは、高品質な野菜生産をおこなうために、生産農家が畜産農家と連携して堆肥製造に参画し、その品目に応じた規格の堆肥を研究することで、栽培品目に適合した規格の堆肥を製造し、高品質な野菜生産を目指すものである。



## スタートアップの取り組み

### ① 研修会の開催

堆肥生産技術を習得するにあたって、まずは腐植土に着目した。そのような中、環境改善や健康維持に役立つ技術を開発し、これらの腐植土に関連する商品を製造・販売している(株)エンザイムの取締役営業本部長 鈴木一哉氏を講師として迎え、堆肥生産に関し、「堆肥等有機物施用の効用」「腐食の必要性和効果」「腐植土から作る腐食水」等について、技術及び知識を習得し、今後の取り組みの参考とした。

### ② 堆肥舎の整備

繁殖牛経営をおこなう新規就農者が中心になって、新規就農野菜栽培農家が、地域の遊休化した堆肥施設を改造して、優良な堆肥を（BLOF 理論<sup>\*</sup>）に基づいた中熟堆肥）生産する活動を開始した。

※BLOF 理論：「Bio Logical Farming（バイオロジカルファーミング）：生態系調和型農業理論」の略で、「アミノ酸供給」、「ミネラルの供給」、「太陽熱養生処理」などをキーワードに、科学的かつ論理的に営農していく有機栽培技術



堆肥づくり研修会



整備した堆肥舎

## これからの取り組み予定

- ① 堆肥置き場の改造を組合で協力し合いながら、屋根やエアレーションの設備をし、地域の課題である畜産農家が糞尿処理から、栽培品目に適した良質堆肥を生産する体制を構築する。そして、高品質な野菜生産の基となる優良な堆肥を安価な価格で、新規就農者に対して供給できるようにし、地域の農業の活性化を目指す。
- ② 堆肥の生産にあたっては、土壌分析結果を数値化して管理の目安とし、栽培ハウスごとにカルテを作成し、土質に適合した堆肥が効率よく生産できるよう生産マニュアル等を整備する。さらに、専門家による研修会を通じて、技術ノウハウを取得していく。
- ③ 分析結果や栽培データを組合メンバー間で定期的に情報交換をおこなうことで相互理解を深め、技術向上、ノウハウ取得に繋げる。

# 竹粉利用研究会（四日市市）

本組合が位置する四日市市は三重県の北中部にあって、東は伊勢湾、西は鈴鹿山脈に接しており、広大な伊勢平野の中心部に位置している。市の中央部を流れる鈴鹿川沿岸には、平坦な沖積層の水田地域が広がり、鈴鹿山脈の麓には洪積層の畑作地域が広がっている。また、名古屋、大阪といった消費地にも近いことから、利便性が高く、消費人口も多い地域である。

本研究会は19戸の野菜農家で構成され、高品質な野菜生産に向けて様々な検討をおこなっている組合である。今回の取り組みでは、高品質な野菜生産をおこなうために、生産農家が四日市大学エネルギー環境教育研究会と連携して竹粉の提供を受け、その効果を四日市大学環境情報学部と連携して研究することで、高品質な野菜生産を目指すものである。



## スタートアップの取り組み

### ① 交流会の実施

竹粉の活用を検討するにあたって、竹粉を土壌改良剤として使用すると、野菜の甘みが増し、さらに健康に悪影響を及ぼす可能性のある硝酸塩を減らす役割を持つといわれていることや、四日市大学エネルギー環境教育研究会が、地域の竹林資源を生かすための有効活用を検討していたことから、同研究会と連携し、竹粉の効果や、竹粉を活用した野菜の紹介などについて、農家と消費者との交流会を開催した。顧客のニーズに対応できる、高付加価値な野菜生産の拡大や、地域の未利用資源と考えられる竹粉の活用について意見交換をおこなった。（12月23日）



交流会の様子

### ② 栽培実証圃の設置

施設トマトや夏蒔きニンジンなどに竹粉を施肥する栽培実証圃を設置し、土壌の分析や、農産物の栄養価を調査した。四日市大学環境情報学部の支援により実験も実施して頂き、竹粉の有効性も実証された。今後は、施用量などを検討しながら積極的な施用をおこないたい。



竹の切り出し・粉砕作業



土壌の分析



栽培実証圃

## これからの取り組み予定

現在は、生の竹粉の使用であるが、ある程度発酵させたものを使用していきたい。また、生産物の品質向上効果など、実証していきたい。また、地域の里山クラブとの連携もあることから、竹の切り出しや粉砕の作業の協力も検討していきたい。

また、今後、竹粉を利用して高品質な野菜生産をおこなっていくためには、十分な竹粉の供給が必要であり、そのためには、地域の里山保全の協力が必要であることから、今後は研究会員が地域へ協力する体制も構築する必要がある。

# 小山新田環境保全営農組合（鈴鹿市）

亀山市加太北在家地域は、三重県中北部に位置し、北西部には鈴鹿山脈が南北に走る、豊かな自然・悠久の歴史、光ときめく地域である。かつて山間農地として美しい景観（棚田）で水稲を主体で耕作がおこなわれていたが、獣害や後継者不足などにより、耕作放棄地が増え、かつての美しい里山景観が損なわれつつあった。

そこで、素晴らしい里山景観を取り戻すため、小山新田環境保全営農組合を農業関係者約 20 名で平成 23 年に立ち上げ、耕作放棄地の解消などの保全活動を開始した。

同組合では、この地域の土地所有者をはじめ、保全に賛同する市内外の人とともに耕作放棄地の農地復元や畦畔や用水路等の保全、畑作物栽培や収益性のある特産品の開発などをおこない、魅力ある里山景観づくりをすすめ、あわせて地域の活性化をはかってきた。



## スタートアップの取り組み

これまでおこなってきた、耕作放棄地の再生や獣害対策を、地区内外の賛同者とともに継続して実施し、“環境都市亀山”モデルに相応した「花鳥風月」の里づくりを今後も実践する。その活動の中でも、利益の伴う特産品の開発は、営農及び耕作放棄地の解消を継続的な活動にしていく上で、重要であるものと考えられる。

そこで、現在特産品の候補として試作をおこなっているパッションフルーツの面積拡大、収穫期の拡大、加工品などの利用拡大をはかり、収益性を向上するため、スタートアップを活用した支援をおこなった。

具体的には、苗の安定的な供給が可能となるように、育苗ハウスの資材提供を受け、組合員で協力してハウスを組み立てた。昨年の秋には、組み立てたハウスを利用した育苗を開始し、県農業研究所地域連携研究課にも技術協力を受けながら、良苗生産に向けて現在も育苗中である。栽培技術の確立した品目ではないため、情報収集に努め、試行錯誤しながら栽培をおこなっているところである。



パッションフルーツ定植直後の様子



収穫したパッションフルーツ



再生耕地で栽培したジャガイモを市民らと収穫

## これからの取り組み予定

今後は、パッションフルーツの育苗終了後のハウスの有効利用のため、パッションフルーツのハウス栽培にも挑戦して、収穫期の幅を広げていく予定である。栽培面積についても拡大していき、生産量を増やしていく予定である。

また、秋に収穫された果実については、品質的に生果としての販売が難しいため、有効利用のため、直売所や菓子店などと連携して加工品開発について検討していく。

さらには新規の特産品の開発に向け、昨年度おこなった笹伐採により耕作が可能となった耕地に、コンニャクを試験的に作付していく予定である。

# 四日市温室園芸組合観葉部（四日市市・菰野町）

四日市温室園芸組合観葉部（組合員数4名、事務局四日市市農業センター）は、2013年に組合創立50周年を迎え、長い歴史を持つことが特徴の団体である。高品質な商品づくりの技術が評価されてきたが、近年は市場価格の低下や経費増の影響から、産地規模が縮小傾向にある。しかし、技術向上のための研修会等をおこない、即売会の売り上げが毎年向上するなど、意欲的に取り組んでいる。

主な販路は市場出荷であるが、経営の向上をはかるために、収益性の高い庭先販売をおこなってきたいという考えがある。これまで四日市地域内でのPRの一環として、品評会、即売会を年に1回開催してきた。しかし知名度はまだ不十分であるため、組合の品評会50回に当たる節目を契機として、①「四日市の観葉」のPR再強化をおこなう。また、消費者交流の機会を活かして、ニーズを把握した商品づくりに繋げ、②市場価格に左右されない経営を目指す。



## スタートアップの取り組み

### ① 新たなPR活動手法の検討

活性化プラン支援チームと検討を重ね、既存の取り組みにとどまらず、地域や他団体と連携しておこなっていく企画について議論した。まずは、50回の節目になる即売会の活性化を軸に、アイデアを活発に出し合った。

### ② 専門家等派遣による研修会

#### 「売れる仕組みづくり～マーケティング活動とは～」

有限会社ワイズ鈴木博代表を招いた。部会全員が出席のうえ、夫婦または2世代で参加したため、講師と参加者のやりとりが豊富にあり、活気のある雰囲気となった。

部会の強み、個々の生産者としての強みを整理する機会になった。合わせて、効果的な販促資材のデザインについて助言を受け今後のPR方法について具体的に決定した。

### ③ 販促資材の制作

①品評会の新規顧客確保、②その後の庭先販売へ繋げることを目的に販促資材の制作をおこなった。①については、新聞折込チラシのデザインの見直しをおこなった。②については、即売会来場者に四日市の観葉に関心を持ってもらい、その後の庭先販売に繋がる「生産者情報パンフレット」の作成、のぼりの作成をおこなった。パンフレットの作成に当たって、生産者は自社商品のPRコメント作成や写真撮影をおこなうことで、商品の特徴やPRポイントを確認することに繋がった。



専門家によるマーケティング研修会の開催



作成した即売会チラシ・生産者情報のパンフレット



庭先販売に誘導するためののぼりを作成

## これからの取り組み予定

### ① PR再強化

短期には、品評会を契機に「四日市の観葉」をPRする。生産者に関する情報、観葉植物の飾り方・管理方法、効果・効能などを積極的に提案する。

長期には、他団体・異業種と連携できる企画を検討する。講習会（植え方や育て方）の開催や幼稚園・小中学生を対象にした取り組みなど、積極的に消費者と交流する機会を設ける。また発信方法の工夫として、HP、SNSなど消費者と交流できるツールについても活用の検討をおこなう。

### ② 経営の安定化

これまでの販路だけでなく、収益性の高い販路の拡大、多角化を目指す。地域でのPRによる庭先販売に加え、ネット販売などについても情報を積極的に収集し、導入を検討する。

長年の経験を積んだ高い技術に加え、経営力、情報発信力向上に繋がる勉強会を開催する。それぞれの強み・弱みを客観的に整理し、経営向上を目指すため、外部専門家を活用した研修会を定期的におこなう。



# 久居果樹振興協議会（津市）

津市久居地域（旧久居市）は、津市南西部に位置し西は青山高原がそびえ、南は一級河川雲出川が流れ、中心部は丘陵地となっている。気候は温暖だが、やや風が強い地域でもあり、地域のシンボルである「風力発電」は、その立地特性を生かしたものとなっている。

久居地域の梨の歴史は古く、明治末期ごろから栽培が始まり、現在では栽培面積・収穫量とも県内1位の規模を誇っている。

生産者による産地直売は昭和40年代頃から始まり、昭和60年頃には生産者のうち80～90%が直売店を持ち、宅配便の急速な発達に伴い「産地直送」を中心とした産地直売が盛況を博した。

しかし近年は、地域の住宅地との混住化で栽培環境が悪化している。生産者は「ひさい梨」の更なるブランド化の追求とともに消費者に対し「安全・安心」を第一に、地域住民には「ひさいの特産物」としての理解を深めながら共存共栄を目指している。



## スタートアップの取り組み

「ひさい梨」のPRのため、JAの直売所等で販売を開始したドライフルーツ梨について、JAのネット販売を開始するにあたり、昨年行った食品事業者との商談で評価を得たことで手応えを感じたことから、商品をブラッシュアップした。

- 1 パッケージのデザインや内容量、値段などの検討
- 2 PR用小冊子の作成
- 3 ロゴマークの作成



新パッケージ



旧パッケージ



パッケージ案検討会議

## これからの取り組み予定

- 1 「ひさい梨」ブランド化に向けた取り組み  
～果実品質の高位平準化を目指して～
  - ・農研修体系の見直し  
「ひさい梨」の品質を守るため、後継者育成も念頭においた部会の研修体系の見直しをおこなう。
  - ・施肥基準の整備  
久居地域のどの地区でも一定水準の梨となるよう、その土質に合った施肥基準を策定する。
  - ・省力化技術の検討と導入  
開花から収穫までの期間における手間のかかる作業について、省力化技術の導入を検討し、より快適に梨栽培が出来る環境を整えていく。
- 2 地域との交流の推進  
地域住民に対し、地域の産業としての認識を深めてもらうための取り組みとして、小中学校の学校給食への利用推進や体験学習の受け入れをおこなっていく。
- 3 販売対策
  - ・品評会運営の改革  
品評会を、外部に広くPRし、地域の一つのイベントとして定着するよう改革する。
  - ・生産者（直売所）情報の発信  
直売所マップを作成する。  
農協各支店や農協直売所において「ひさい梨」の店頭での販売をおこない、生産者の紹介をおこなう。

# 神戸地区農産品産直会 NHK 味菜クラブ (津市)

神戸地区は、津市中心部の近辺にあり、旧神戸村として半田、神戸、野田で構成されていた。集落の北側の岩田川周辺および安濃川との間は、大規模に圃場整備された水田が広がっている。また、集落の南側は里山林および山田（水田）で、まだまだ自然豊かな郊外農業集落である。地区内には大規模な団地もあり、農産物の生産と消費が地区内で実践できる場所でもある。

地域には、大規模な水田農業の担い手や、果樹や根菜類の専業農家もあるが、農業従事者の高齢化も進み、後継者が確保されていない経営体も多いため、農地の保全や地域環境の持続に心配がある。

このような中、平成 25 年 5 月に会を発足させ、現在、地域内の 2 か所で月に 4 回産直市を開催している。産直市の活性化による農業者・農業生産量の増加、また、地域の生産者と消費者の交流拠点となり、農業振興、地域の活性化に繋がっていくことを目指している。



## スタートアップの取り組み

産直市の活性化をはかるため、特産品づくりと品揃えの充実、産直市の周知・集客力の向上に向けて、次の取り組みを支援した。

### ① 栽培研修会の開催

生産者を集めて野菜の栽培基礎について研修をおこなった。



POP 研修会の様子

### ② 研修会への参加

産直ネット津の研修会に参加し、先進農業者の活動を視察、研修した。

### ③ 新規作物栽培の取り組み

品揃えの充実に向けて、会員に試作用の野菜の種を配布した。



会員に配付した新規作物の種

### ④ 産直市の PR 活動

のぼり旗、ユニフォーム、ロゴ入りレジ袋の作成。「津市民緑と花の市」、産直ネット津情報紙での紹介。



ロゴ入りのぼり



ロゴ入りレジ袋



ロゴ入りブルゾン

### ⑤ 店頭 POP、チラシでの消費者への情報提供

POP 研修会の開催。店頭 POP やミニチラシで農産物の栄養や調理方法、保存方法等を紹介し、消費者への商品の魅力を発信し、購買意欲を高めた。

## これからの取り組み予定

今年度の取り組みを引き続きおこなっていくとともに、下記についても取り組みを進めていく。

- ① 地域の里山整備活動で製造した竹炭を会員に配布し、土づくりを進める。
- ② 品揃えの充実に向けて、地元農産物を使った加工品（味噌など）の予約販売に向けて、委託予定先と検討をおこなう。
- ③ 配布した試作用の野菜種の栽培・出荷状況を確認し、消費者の反応を元に、次の栽培計画に生かしていく。

# (一社) 一志パラサポート協会 (津市榊原町)

津市榊原町は青山高原の東の麓に位置し、周辺は緑豊かな里山が広がっており、海岸線から約15km入っているため、気温が幾分低く、降水量も海沿いの地域に比べると少なめとなっています。

隣接する稲葉集落にある稲葉特別支援学校の生徒の農作業体験を受入っていた川原田農園と障害者福祉の実践を希望する元津 NPO サポートセンター代表理事が、農福連携で障がい者の社会参画をはかろうと合意したことから、(一社)一志パラサポート協会が平成26年夏に設立され、平成27年2月にはB型作業所「スマイルコーン」が開所されました。作業所「スマイルコーン」では、農福連携を継続していくため、通所者に農業への関心をもってもらい、ひとり一人の得手不得手に応じた作業を見出し、協力しながら生産活動をおこなっています。また、地域の農地保全につながる活動により、地元集落や関係機関への認知を高めていき、協力し合える関係づくりを目指しています。



## スタートアップの取り組み

(一社)一志パラサポート協会が販売する新規作物(農産物)や加工品の安定生産を実現させ、年間を通じた収益を確保することにより、農業の一翼を担う障がい者や、6次産業化人材の雇用に繋げることを目的に、まず、イチジクの温室に自生するスギナを活用して、スギナ茶を商品化、健康茶として販売するための支援をおこなった。

### ① スギナ収穫用機械の導入

原料となるスギナの収穫作業等は、障がい者がおこなうため、市販の茶摘機を改造して導入し、安全かつ効率的に作業がおこなえるよう作業環境を整備した。



作業の様子



改造したスギナ収穫用機械

### ② パッケージ等の検討

連携先の川原田農園が取引のある高級食材店や百貨店で販売するためのパッケージ等の作成をおこなった。健康に関心がある女性をターゲットとし、他の商品でも使用することを考え、「スマイルコーン」のロゴマークも作成した。また、効能等の説明を含めた「飲み方」の説明書きについても支援した。



スギナ茶



スギナ茶パッケージ

## これからの取り組み予定

### ① 障がい者の作業環境の改善

障がい者が分担する作業について、作業ポイントをマニュアル化するなど、作業環境を整備します。

### ② 売れる商品づくり

新規栽培品目や、地域資源(山菜、野草など)に手を加えての有効活用をはかり、乾燥食品や野草茶などの売れる商品づくりを検討し、販売品目を増やしていきます。まずは、スギナ茶に続いて、ドクダミ茶などを考えており、野草茶シリーズとして販売していきます。

### ③ 年間を通じた作業と収益の確保

(一社)一志パラサポート協会が販売する新規作物(農産物)や加工品の安定生産を実現し、年間を通じた収益を確保することにより、農業の一翼を担う障がい者や、6次産業化人材の雇用に繋げていきます。

# 高野尾ヨモギ会 (津市)

津市高野尾地区は、亀山市や鈴鹿市と隣接し、地域の中央を伊勢別街道が通り街道と共に発展してきた歴史風土がある地域である。地域の西方には伊勢自動車道の芸濃 IC があるなど交通の便が良く、気候も温暖である。昭和 40～60 年、サツキを中心に街路樹用の植木栽培が盛んであった時代は、当地区は全国でも有数の花木産地として経営も安定し後継者への移譲もスムーズにおこなわれていたが、近年は、花木生産物の価格低迷により栽培面積が減少、担い手の高齢化や後継者不足により、畑の遊休農地化が拡大し将来が危惧されているが、そんな状況下、本年、地域住民が待望した農産物直売所『朝津味』がオープンし各地からの観光客誘致が期待されている。

そこで、当施設を核にして地域の活性化と農業振興に取り組もうとする機運も高まっている。このような背景の下、高野尾ヨモギ会は平成 28 年 6 月末に発足、(6 名花木農家で構成)増加する一方の遊休農地を活用し菓子等の加工に適する良質なヨモギの栽培に取り組み、これを使い新たな商品開発に取り組もうと意欲的である。



## スタートアップの取り組み

ヨモギの加工による特産品づくりと高野尾地区の不耕作地の解消を目指して、活性化プランの策定及び次の取り組みを支援した。

- ① ヨモギに関する知識向上、情報収集 専門家の講演を受講しヨモギの品種や特性、栽培についての研修会に参加。
- ② ヨモギの乾燥粉末の試作と売れる商品の検討。委託加工に関連して業者の紹介等の情報提供。
- ③ 試作品の乾燥粉末商品の展示や試食、無料配布を市内はもとより東京都(三重テラスや東京都庁)でプロモーション活動を実施し消費者の意見を売れる商品づくりに繋げた。
- ④ ヨモギの収量増加のため鶏糞等を畑に投入し土づくりに取り組んだ。



ヨモギ会



ケースヨモギ



FFC ケース



試作品検討の様子

## これからの取り組み予定

活性化プランの目標に向い下記の事業に取り組みを推進する。

- ① HP を作成し、販路拡大と収益増加をはかる。
- ② ヨモギの作付け面積を増加し、遊休農地の解消を目指す。
- ③ 土づくりに努め柔らかく香りの良い良質なヨモギの生産を目指し、収量増加へ繋げる。
- ④ ペースト、乾燥・粉末の他、新規商品開発に取り組む収益増加に繋げる。

# 奥伊勢えごま倶楽部（大台町）

大台町は、三重県の中南西部に位置し、町の一部が吉野熊野国立公園、全部が奥伊勢宮川峡県立自然公園に指定されており、さらに町全体がユネスコエコパークに追加指定されるなど、豊かな自然資源を持っている。特に町面積の90%以上を占める森林と、森林が育む清らかな水が有名で、町の中央を流れる一級河川の宮川は国土交通省の「清流日本一」にも何度も選ばれている。

しかしながら、町全体が中山間地のため、零細農家が多く高齢化と後継者不足が顕在化するとともに、近年獣害が拡大していることから、①獣害に強い、②病虫害被害が少ない、③減農薬・減化学肥料の栽培が可能、④有効成分の機能性が注目されているなどの点から、「えごま」の栽培に取り組み始めた。

「えごま」は、その機能性から最も有利販売できる「えごま油」の搾油加工を進め、高付加価値販売を進めるとともに、種実や茎葉も有効利用し、新たな加工商品の開発と販路確保をはかる。



## スタートアップの取り組み

えごまの機能性と希少性に加えて、他のえごま油よりも澄んだ色合いであるなどの特徴を生かして高付加価値化・有利販売をおこなうため、ブランディングをおこない、商品をブラッシュアップする。

また、えごま油の販売拡大を足掛かりに、今後予定している茎葉を使った新たな加工品の販売に発展させる。

### ① ロゴデザインを含めたパッケージデザイン作成

えごま油をブラッシュアップするため、パッケージの見直しをおこなった。ラベルと瓶をリニューアルし、新商品とした。

また、商品にタグをつけることにより継続した購入のための利用方法も合わせて PR することとした。取り組みの結果、徐々に契約に結び付いている。

### ② PR 用販促資材の作成

えごま油の新商品化に伴い、PR用ののぼり、パンフレット、チラシの作成をおこなった。えごま油以外のえごま種実や摘心した葉を利用したえごま茶などの関連商品についてもバイヤーの関心が強く、今後の商品展開を考えた内容としている。



業者と瓶のデザイン検討



リーディング産業展への出展



のぼりデザイン

えごま油商品



三重テラス前試飲会の様子



高島屋での商談の様子

## これからの取り組み予定

### ① 関連商品の開発

種実やえごま茶等の関連商品の開発をおこない、えごま油とあわせて贈答用など新たな販路拡大をおこなう。

### ② 安全・安心なえごま生産

生産記録によるえごま油のトレーサビリティ確立に向けた検討をおこなう。

### ③ 搾油施設の整備による一貫生産

現在、搾油のみ岐阜県の業者へ委託をおこなっているが、搾油施設を整備し栽培から一貫した大台町産の商品としていく。（現在は食品表示法上、製造者は岐阜県の業者となっている）

同時に近隣市町 JA との搾油加工受託をおこない、協働で地域全体のエゴマの消費拡大と栽培推進をおこなう。

### ④ 販売促進活動の展開

三重県アンテナショップである「三重テラス」での展示販売や、県内外の展示交流会並びに店舗での試食 PR 活動への積極的な参加により、首都圏をはじめ県内外消費者に向けて広く PR をおこなっている。

今後の販路拡大のために、取引先の確保に向けた百貨店バイヤー等との商談を継続していく。

# 大台町地域営農推進協議会（大台町）

大台町は、三重県の中南西部に位置し、町の一部が吉野熊野国立公園、全部が奥伊勢宮川峡県立自然公園に指定されており、さらに町全体がユネスコエコパークに追加指定されるなど、豊かな自然資源を持っている。特に町面積の90%以上を占める森林と、森林が育む清らかな水が有名で、町の中央を流れる一級河川の宮川は国土交通省の「清流日本一」にも何度も選ばれている。

町全体が中山間地であり、零細農家が多く高齢化と後継者不足が顕在化しているが、一級河川の宮川を預かる大台町として、環境負荷が少なく安全安心な栽培形態の定着に向けて、地域内の有機資源を有効活用した循環型農業を目指し、減農薬・減化学肥料栽培を進めていく。さらにこうした取り組みを食味向上とブランド化に繋げ、「大台ブランド米（仮称）」の栽培振興をはかっていく。



## スタートアップの取り組み

高付加価値な米「大台ブランド米（仮称）」の育成に向け、米の特徴やターゲットとする顧客、販売方法等を専門家のファシリテートを受けて整理する。新たに立ち上げるブランドであることから、生産活動とともに消費者や実需者へのPRのための販売促進活動が重要であることから、小売や試供用米袋と、PRパンフレットを作成した。

### 1 ブランド化に向けた検討

ブランド化を進めるにあたって、消費者や事業者へ広くPRするためにネーミング募集の手法をとるとともに、実際に試食していただくための試食用サンプル（ラベル貼付）や販促用チラシ、ネーミング応募がきの作成・配布をおこなった。（チラシやラベルはネーミング確定後、修正できるようデータ納品もおこなっている）

また、相可高校へも協力を仰ぎ、料理教室などでの使用やアンケート実施をおこない、ターゲットとする顧客の絞り込み（ブランドの方向性）の検討をおこなった。

さらに、ネーミング確定後にはブランド米として販売していくことから、リーディング産業展や町のイベントでのPRや商談を通じ、パッケージの大きさについても検討をおこなっている。

### 2 ブランド米栽培推進に向けた検討

ブランド米生産にあたり、安全安心+環境保全型農業と生産安定・収量品質向上との両立をはかるために実証ほ場を設け、生産者全員による定期的な現地巡回と生産者ごとの栽培履歴の検証をおこない、当該地域に最も適合した栽培形態の検討をおこなった。その結果積極的に地域資源である竹を活用した土作りと、農薬散布回数削減に向けた取り組みを継続し、みえの安心食材表示制度の登録を目指すこととした。



マイスター・プランナーとの意見交換



地元イベントでのPR



チラシ



地元紙への掲載

### 3 地域内公共機関におけるブランド米導入推進活動

地産地消の推進と、ブランド米の定着推進をはかるために、地域内公共機関へのブランド米推進をはかり町内小中学校学校給食と1福祉施設で、一部導入が内定した。

## これからの取り組み予定

### 1 ネーミングの確定

平成29年3月31日までネーミング募集をおこなっており、締め切り後はネーミングの選考、発表について報道も活用しながらブランド米のPRをおこなう。

### 2 安全・安心なブランド米生産

安全・安心なブランド米を進めていくため、栽培記録簿（統一様式）の導入とともに、生産者全員のみえの安心食材制度登録を推進する。同時に安定した生産基盤の確立のために、栽培技術の高位標準化に向けた取り組みをおこなう。

さらに、こうした取り組みに賛同いただける新たな生産者の掘り起こしをおこなう。

### 3 パッケージの確定と販売推進

ネーミング確定後は、PR用チラシやラベルの修正をおこない、ブランド米として販路拡大をおこなう。

特に個人向けには高単価を得られる1kg未満の少量販売に取り組むとともに、町内外の需要の掘りおこしをおこなう。

また地域内公共機関（商業系施設）にも引き続き導入推進をおこなう。

# 伊勢ヒートポンプ導入組合（伊勢市）

当地域は三重県の中東部に位置し、北は伊勢湾、中央には県内最大の宮川や五十鈴川、勢田川が流れ、濃尾平野の南西から県の南東に向けて広がる伊勢平野に面している。年間平均気温 16℃と温暖な気候に恵まれている。この温暖な気温を利用して、稲作を主体に施設園芸品目が栽培されているが、野菜や花き・花木等の施設栽培においては、冬季の暖房対策が収量確保や品質向上に必要となる。

しかしながら現行の加温設備は燃油を利用した温風暖房機の使用が主流であり、燃油価格に大きく左右される。当プランでは、比較的価格が安定しているヒートポンプによる加温技術に注目し、①ヒートポンプを利用した効果的な栽培方法の確立、②燃料費をより削減するヒートポンプの利用方法の検討をおこなう。



## スタートアップの取り組み

コストを抑えた暖房管理を検討するため、ハウスの加温にあたり、ヒートポンプの利用の場合と従来の燃料のみの場合とを比較し、ヒートポンプによる燃料の削減効果、乾燥による生育への影響、品目毎での活用方法の違い等についての調査と、組合内での情報共有をはかっていく。

ヒートポンプで加温する際には、燃油暖房機とハイブリッド運転を行うのが一般的であるが、冬季の閉鎖した温室内では、燃油暖房機のみで加温する場合と比較し、温度ムラや湿度ムラが生じやすい。そのため、栽培環境（温度・湿度）を把握できる体制を整備するとともに、生産者が適切に環境制御できるノウハウを習得するための取り組みを実施した。

栽培環境（温度・湿度）を把握するため、それらを記録できる装置を導入し、データを測定した。対象となったのは、大玉トマト、ミニトマト、観葉植物の栽培である。



栽培環境（温度・湿度）を記録できる装置「あぐりログ」



観葉植物「ドラセナ」



大玉トマト



ミニトマト

## これからの取り組み予定

燃料コストの削減と単収や品質の向上をおこない、それを組合内で共有化していくことで、経営をより発展させていき、他の各品目の生産者へのモデルとなることを目標としている。

具体的には、「①ヒートポンプを利用した効果的な栽培方法の確立」では、従来とは異なる栽培環境で収量や品質を落とさず向上させる方法の確立をおこなう。「②燃料費をより削減するヒートポンプの利用方法の検討」では、燃料の使用量の削減、ヒートポンプの電気使用量の増加等から総合的に考えてよりコストを抑えた暖房管理を検討していく。

# アグリ果樹部会（玉城町）

当地域は伊勢平野の南部に位置し、平坦な地形と比較的温暖な気候を生かした農業として水稲・野菜だけでなく、果樹の栽培も盛んです。果樹では、柿、梨、桃、ぶどうやみかんなど多くの樹種が栽培され、多種多様な果樹に適した気候です。

アグリ果樹部会は、温泉施設に併設されている農産物直売所「ふるさと味工房アグリ」に農産物を出荷しているグループです。本直売所は、農業体験を軸としたイベントや年間を通して農産物が豊富に集まるため、非常に集客力があります。

三重県農業研究所の情報提供および技術支援を得て、果樹の新品種及びその加工品の生産をおこないます。今回の地域活性化プランでは、果肉が赤く、加工に適したウメ品種「露茜」と大玉高糖度で生食にも加工にも適したアンズ品種「おひさまコット」等を対象に生産体制の強化と果実の販売・加工品開発を目指しています。



## スタートアップの取り組み

当団体の初めての取り組みとして、果肉が赤く加工に適しているウメ品種「露茜」と生食用のアンズ品種「おひさまコット」の生産に取り組みます。これに向けたスタートアップ支援として以下の項目を実施しました。

### ① 加工品開発に向けた試算および試作

加工委託先を選定し、ウメ品種「露茜」のジュースの加工にかかるコストの試算や加工品の試作、食品成分分析をおこないました。また、商品化のためのビンやラベルのデザイン作成等も実施しました。



部会での意見交換の様子

### ② 将来を見据えた栽植計画の検討

今後も加工品開発を進め、試飲・試売等によりニーズを把握するとともに、今後の推定生産量を算出し、栽植計画を立てる予定です。

来年度からの販売を目指し、ウメ品種「露茜」のジュースを商品化します。全国的にも希少な加工特性を持つ品種であるので、本商品を高単価で販売することを考え、そのために、ターゲットを大人に定め、高級感のあるデザインとしました。

また、加工品業者・6次産業化実践者等の展示即売会「アグリフード EXPO 大阪」へ部会員で視察に出向き、ジュース以外の加工品の可能性についても勉強しました。

加工品の商品化と販売により、生産者のモチベーションアップに繋がっていきます。



露茜の剪定講習会



露茜の栽培

## これからの取り組み予定

ふるさと味工房アグリには、玉城町や周辺市町の直売所にはほとんど出回らない果物やそれらの加工品が並び、特産農産物・加工品として人気が出ています。このため、それらの果物を作る部会員の栽培技術及びモチベーションが高まり、部会がより活性化、ふるさと味工房アグリの集客力・知名度がますます向上するという好循環を生んでいます。また、地域の消費者も特産品が増えることで、満足度が向上しています。

ウメ品種「露茜」のジュースもこのような販売の流れで地域の消費者等に喜んで購入してもらえる商品を目指します。

さらに、先進地や公設研究機関等への視察を実施し、安定生産のための技術や加工品等の情報を収集します。

また、栽培技術の講習会を随時開催し、生産者の技術向上に努めるとともに、三重県農業研究所と積極的に情報を共有し、当地域に適した技術を検討します。



ウメ品種「露茜」のジュースの試作品とラベル



# 芋の館 (志摩市)

志摩市は市全域が伊勢志摩国立公園に指定された自然豊かな地域です。また、「御食つ国」として古くから朝廷に海産物を献上してきた歴史・文化のある地域です。昨年は「伊勢志摩サミット (G7 首脳会議)」が開催されるなど、世界的にも注目が集まっており、観光分野等のさらなる発展が期待されています。市の特産品である干し芋「きんこ」は市場でも人気を博しており、安定した生産と地域ブランドとしての育成に地域として取り組んでいます。

当団体は国府地区 (志摩市阿児町国府) にて干し芋「きんこ」の原料である隼人芋を生産、自ら加工して商品化したものを鳥羽マルシェなどの地域産品を扱う直売所に出荷しています。また、「きんこ」を生産の傍ら、新たな活動として、平成 11 年に「芋の館 きらら」という加工所を設立し、地域の仲間と共に「芋」をテーマとした菓子などを製造しています。



## スタートアップの取り組み

当地域でも高齢化は深刻な問題であり、「きんこ」を生産する後継者づくりが課題となっています。「芋の館」が中心となり、農産物の生産や加工、農産加工品の販売をおこない、さらに志摩市の農業や特産品等地域の魅力と一緒に情報発信し、地域のプラットフォームとして地域を元気にしていく活動をおこないます。

### ① 加工所内の調理器具の充実

後継者への技術伝承のためには、高齢者でも体に負担が少なく作業できる工夫が必要です。そのための調理器具を充実させ、年間を通じて販売できる加工品のアイテムを増加させました。



菓子作り (ニーダー活用)

### ② 「芋の館」のトレードマーク作成

子育て世代の地域の女性などに興味を持ってもらうため、「芋の館」のトレードマークを作成し、新たに開発した商品も含め、全商品に添付し、地域ブランド化をおこないました。「芋の館」の活動を広く知ってもらうことを目的に平成 28 年度から試験的に直売所を開設し、PR に努めました。今後は定期的に直売所を開設するよう検討しています。



試験的に開催した直売所の様子



菓子部門 3 名



新商品の開発 (加工品アイテムの増加)

## これからの取り組み予定

今回のスタートアップの取り組みにて実施した加工所内の調理器具の充実をはじめ、高齢者でも体に負担なく作業を継続できる工夫 (機械導入や効率的な作業改善等) をおこない、地域雇用の場づくりをおこなっていきます。

また、「きんこ」のように地域ブランドとして市内外へ発信できる地域資源を活用した新たな特産品開発、地域農業を知ってもらい、農業に関心を持ってもらう体験活動の実施などにも力を入れ、その活動の中で、子育て世代の地域の女性など、新たな後継者づくりにも取り組んでいきたいと思っています。

さらに、行政、子育て支援団体等との連携もはかり、当団体の活動を通じて若い世代の農業への関心を深めてもらいます。地域農産物や加工品を地域の人材が加工・販売し、市内外へ情報を発信する拠点となることで、様々な世代が集まり、情報交換ができる地域のプラットフォームを目指します。

# JA いがほくぶ大山田蔬菜部会 (伊賀市)

伊賀地域は、四方を山に囲まれた盆地地帯であり、昼夜の寒暖差が大きいことが特徴です。また大阪湾へと流れる河川の upstream に位置しており、豊かな水に恵まれた地域です。地勢的には、関西圏と中京圏の中間に位置し、双方からの交通・物流の便も良好であり、地域内には「さるびの温泉」等の施設もあり、県内や近隣県からの観光客も多く訪れます。また、地域内には地元産の農産物を販売する大型直売所もあり、多品目の地元産農産物の供給が必要とされています。

「JA いがほくぶ大山田蔬菜部会」は、大山田地域にある 4 地区（畑村・平田・甲野・出後）を主な拠点とし、平成 18 年 10 月に発足され、農地面積約 2ha にて、麦・水稲後の田を利用し、秋冬キャベツの生産・販売に取り組んでいます。当部会では、秋冬キャベツの育苗にかかる資材については、共同購入をおこない、育苗資材に係るコスト削減や、資材の品質管理にも努め、育苗後に、各会員員の圃場にて生産をおこない、市場出荷や大型直売所にて販売をおこなっている。



## スタートアップの取り組み

### ① 現状の課題解決に向けた検討会の開催

生産者の高齢化が深刻な問題となっている中で、部会にて共同育苗をおこなっているキャベツは、野菜の中でも重量野菜であることから、キャベツの収穫時や箱詰め作業において、身体的に大きな負担となってきたことから、生産者からは、持続的に続けていけるかどうか心配する声も挙がっている。また、市場出荷においては、野菜の価格変動が大きいことから、時期や品質によっては、生産者の意欲低下にも繋がっていく恐れもあることから、生産意欲の向上や持続的に栽培を続けていくための検討会を開催した。



課題検討会議の様子

### ② 収益アップ、産地力向上への取り組み

生産者の身体にも大きな負担がなく、かつ収益的にも見込める軽量野菜として、ブロッコリーの生産・販売への取り組みもおこなっていくことで、更なる収量・収益のアップをはかり、「産地力の向上」、「栽培面積の拡大」、「地域の担い手の確保」に繋げていく。



秋冬キャベツの収穫調査

### ③ 地域に合った作型の検討

大山田地域に合った作型の検討をおこない、栽培技術の向上や栽培品種の拡大にも取り組み、市場や直売所などへの安定した出荷体制を確立していく。また、地域の若手農業者や新規就農者も参入しやすいような組織体制としての強化にも努める。



直売所でのブロッコリーの販売



「伊賀・大山田産」ラベルシール



県普及員による栽培指導



ブロッコリーの収穫調査

## これからの取り組み予定

### ① 販売戦略に向けての取り組み

これまで、一定時期での栽培で取り組んでいたが、他の生産者と収穫・販売時期も重複することにより、出荷数の減少（数量調整）や低価格等での引き取りになることもあったが、周年出荷が可能な作型の拡大に取り組むことで、リスクの解消にも繋がる。また、生産者自らが栽培時期を計画し、作期の分散や、出荷調整をおこなえる体制の確立により、全体的な収益の向上に繋げていくと共に、新たな品目導入に向けての取り組みについても、販売戦略の方策として検討していく。

### ② 情報発信・宣伝活動への取り組み

市場や大型直売所での販売時に「伊賀・大山田産ラベルシール」を秋冬キャベツとブロッコリーに貼って販売していくことで、伊賀・大山田産の野菜としての産地力の向上と、地元産農産物の活性化に繋げていく。

### ③ 実証圃での継続的な試験栽培の実施

新たな品目導入に向けての栽培品目の拡大や作型検討のための試作試験を継続的に実施していくことで、安定した出荷体制の確立を目指す。

# 農事組合法人川上営農組合（伊賀市）

玉瀧（川上）地域は、伊賀市の北端に位置する旧阿山町北部に位置し、滋賀県甲賀市と隣接する地域で、古琵琶湖層の重粘土地帯を主とする谷地田の多い中山間地帯であります。夏冬の、また一日の寒暖の差が大きい気候と、古琵琶湖層に由来する肥沃な土壌により、地域全体が上質米の生産地帯ではあるが、平坦地に比べ、大変不利な生産条件でもあることから、古来からの「ゆい」の協力体制が整っていた地域でもあり、そうした風土の中で、現在も地域の連携・協力意識の高い地域でもある。こうした地域内での雇用創出と農業収益の向上を目指し、農事組合法人川上営農組合を立ち上げ、組合が生産する農産物と、それらを原材料とした加工品（そば粉、生そばの製造、そば処「そば玉の腰」でのそば食の提供など）の販売に取り組むほか、そば粉を素材とした菓子類の開発にも取り組み、更なる生産量の拡大に向け、病害対策や栽培技術の向上にも努めている。



## スタートアップの取り組み

### ① 地域が抱える課題の認識

少子高齢化が進む中、地域の基盤でもある「農業」の推進をはかるため営農組織の法人化を検討してきた。持続可能な安定経営ができるよう組織を定着させることが最大の課題である。また、不利な条件地が多く存在する地域内の農業において、コスト削減の難しさを乗り越え、組織が一丸となって、地域の課題を組合員で共有し、地域活動を強化していく。



新商品検討会議の様子

### ② 地域の振興方向

法人化により経営体として農業をおこなうことが出来るようになったことに伴い、一層の効果的で収益力の高い経営をはかり、従来から進めてきた6次産業化（加工品の生産・販売）を進展させ、創意工夫を生かした多様な取り組みを推進していく。

### ③ 新商品開発に向けた取り組み

「そば粉」を素材とした菓子類の新商品の開発への取り組みとして、「そばかりんとう」、「ちんすこう」、「かるかん」の試作をおこない、新商品としての販売に取り組む。



そば粉

### ④ 収益アップ、産地力向上への取り組み

そば食の販売拡大に向けての取り組みの一環として、「そば打ち体験」や「そば花見まつり」などの各イベントを開催し、組織の収益アップと産地力の向上に繋げていく。



かりんとう（試作品）



PR用リーフレット

## これからの取り組み予定

### ① 農地集積・規模拡大による地域ブランド化への取り組み

農事組合法人川上営農組合と地域の農業従事者（担い手農家等）との間で、耕作していく農地の分担、協力体制の構築により、地域内農地の保持を目指す。

また、栽培技術の向上や、農地集積による規模拡大に取り組むため、そばの地域ブランド化や、幅広い客層をターゲットにした新商品の開発や販売戦略の構築をおこなう。

### ② 情報発信・PR活動への取り組み

「そば玉の腰」の情報発信として、新たにPR用のリーフレットを作成し、地域でおこなわれる各イベント等にてPRしていくことで、集客数の拡大や認知度の向上をはかり、更なる地域の活性化に繋げていく。

### ③ 地域課題の解消に向けて

計画的な「農業」の推進、かつ効率的なそばの生産・販売に取り組むことが、持続可能な安定経営に繋がり、地域の課題解消となる。

# 紀北農業者の会（紀北町）

紀北地域（紀北町、尾鷲市）は三重県の南部に位置し、東は熊野灘、西は大台山系を境に奈良県と接している。地勢は、大台山系から連なる急峻な山々と熊野灘特有のリアス式海岸に囲まれ、平野部が少なく総面積の約 9 割を森林が占めている。気候は温暖で、年間降水量は全国有数の多雨地帯となっている。

当地域の農業は、紀北町の赤羽川及び船津川、銚子川等各流域で水田や畑が拓かれ、尾鷲市の天満浦、向井及び紀北町の紀伊長島区古里、同道瀬には樹園地が点在している。

「紀北農業者の会」は平成 20 年に、紀北町と尾鷲市で専業、家庭菜園を問わず農業に携わっている人たちが中心となって結成された。これまで当会は、会員が生産した農産物の出張販売（JAまつり、道の駅等）、外部講師を招いての勉強会、先進地視察研修等の活動をおこなってきた。

また、平成 21 年に農産物の販売拠点として農産物直売所「さくらファーム」を設立し、毎週、水曜日と日曜日に朝市を開いている。



## スタートアップの取り組み

直売所の運営改善のため、品揃えの充実や集客、売上げアップを検討していたところ、近年ほとんど栽培されなくなっていた地域特産物である「セレベス」（里いも）が依然、地域でのニーズが高いことに目を付けた。そこで「セレベス」栽培を復活させ、直売所の目玉商品として販売することに決定した。

### ① セレベスの栽培

農業改良普及センターの指導のもと、栽培暦の作成とそれに基づく栽培講習会や現地指導を実施し、品質の高位平準化に努めた。また、当会で種イモも確保し、栽培希望者への配布をおこなうなど栽培者の確保もおこなった。



「セレベス」の種イモの定植研修会

### ② 商品のコンセプトづくり販促資材の作成

商品に対する会員の想いを共有するために、商品コンセプトの整理し、共通のロゴシールを作成した。また、出荷物の規格や単価の基準を設定し品質を揃えることにも取り組んだ。一方、これまで食したことのない主に若い世代への販売拡大を視野に入れ、料理レシピを作成した。



朝市の様子

### ③ セレベスの販売促進

作成した販促資材を活用し、直売所の目玉商品として販売した。またスーパーでは、千葉県産や奈良県産が販売されている事実や、地場産品直売所からの引き合いもあり、この商機を活かすため、当直売所以外での販売にも取り組んだ。



「セレベス」販売用のオリジナルロゴ

## これからの取り組み予定

### ① 直売所の運営改善

研修会等により栽培技術の向上をはかり、農産物の安定生産を目指すとともに、会員間でも作付けする品目、量、時期などを検討、調整し、品揃えの充実をはかる。さらに商品の説明や料理レシピ等の作成により販売促進する。

### ② 紀北農業者の会の活性化

各種研修会、農業体験、獣害防止柵設置済み農地への野菜づくりへの誘導等を通じて新規会員を確保する。また、視察やイベント参加を通じて、他地域の直売組織等の連携・交流をはかる。

### ③ 地域特産物の掘り起こし

「セレベス」に続く新たな地域特産物の検討も引き続きおこなう。

# 紀北町・海・山こだわり市実行委員会（紀北町）

紀北町は三重県の南部に位置し、東は熊野灘、西は大台山系を境に奈良県と接し、地勢は、大台山系から連なる急峻な山々と熊野灘特有のリアス式海岸に囲まれ、平野部が少なく総面積の約88%を森林が占めている。

農業は、稲作をはじめ、花壇苗やイチゴ、トマトなどの施設園芸、露地野菜ではさといも（セレベス・ハツ頭）等が栽培されており、農産物加工施設等で「くき漬け」の加工がおこなわれている。また、温州みかんや中晩柑類などかんきつ栽培や、探卵鶏などもおこなわれている。

農業以外の一次産業でも林業は「尾鷲ヒノキ」の産地として、漁業では、魚類の宝庫、熊野灘を擁し、多彩な漁業が展開されるなど、いずれも全国屈指の産業となっている。

「海・山こだわり市実行委員会」は平成24年に設立。30～40歳代のメンバーで構成され、多くはU・Iターンで一次産業に携わっている生産者である。当会では、地元のこだわりの農林水産物を販売する「海・山こだわり市」の開催をはじめとした活動を通じて、地域の活性化に取り組んでいる。



## スタートアップの取り組み

これまで、当実行委員会主催の「海・山こだわり市」開催時に、各自が開発した商品を販売してきたが、今後、年間を通して販売し、収益をあげる仕組みが必要と感じてきた。そこで加工施設を整備し、そこを拠点として当実行委員会のメンバーが生産した食材を活用した総菜や加工商品の開発と生産をおこなう。

### ① 加工施設の整備

ハンズオン支援を活用して空き家を整備し、商品の試作・開発および製造販売が可能な共同加工施設とした。

また、今回、専門家のアドバイスを受けながら、当実行委員会の組織体制の見直しや明確な方針とそれに基づく計画づくりなど、組織の運営方法を再検討する機会となった。

### ② 商品開発

地域の需要状況を調査し、求められる商品を把握した。その上で、メンバーが生産した「こだわり」のある地元食材を持ち寄り、試作と試験販売（「海・山こだわり市」など各種イベントでの出展・販売）を繰り返すなど開発をすすめた。

### ③ 販売方法の検討

メンバーが既に持っている各種販売ルート（直売所や道の駅、地元店舗など）を活用する他、移動販売も計画している。



メンバーの加工商品（アイスクリーム）



加工施設内装



メンバーの加工商品（200% トマトジュース）



「海・山こだわり市」ポスター

## これからの取り組み予定

### ① 共同加工施設の運営

安定した共同加工施設の運営をおこなうため、加工製造の受託、移動販売や観光客など対象を幅広くするなど稼働率をあげる方法を検討する。また、メンバーが自身の商品開発にも利用するなど各自の経営にも利益をもたらすような仕組みづくりをおこなう。

さらに、HACCPの考え方を取り入れるまで、加工施設の衛生管理にも積極的に取り組む。

### ② 商品開発

コンセプトや基準を設け、それに適合した商品は独自ブランドとして販売する。また、メンバー以外の飲食業に携わる地元業者とも連携した商品開発をおこなうことにより、地域全体の活性化へ繋げる。

### ③ 販売方法の検討

当地域は、高齢化率が高く、交通手段も少ない地域が多く、今後「買い物弱者」が増加すると予想される。

そこで、需要の高い総菜や日持ちのする加工商品を共同加工施設で製造し、移動販売にも力を入れる。

### ④ 近隣地域との連携

近隣地域でも移動販売に取り組んでいる組織や、地元産の食材を求める福祉施設などがあり、今後これらと連携する展開も考えている。

# 三重南紀みかん産学官連携推進協議会（熊野市・御浜町・紀宝町）

三重南紀地域（熊野市・御浜町・紀宝町）は、温暖な気候を活かした県内有数の柑橘の生産地であり、「年中みかんのとれるまち」をキャッチフレーズにした御浜町をはじめ、柑橘栽培を中心とした地域である。しかし、柑橘消費の低迷等によって、その生産量は減少の一途をたどっており、農家数の減少や高齢化、担い手不足、それらに伴う遊休農地や耕作放棄地の増加等の問題が深刻化している。そこで、柑橘加工製品の開発を主軸とした地域活性化事業計画の検討が進められ、平成 27 年 8 月に、パーク七里御浜株式会社を主体とした企業や団体等による三重南紀みかん産学官連携推進協議会が設立された。本協議会は、規格外の柑橘及び収穫時期の外れた柑橘を継続的・効率的に利用した柑橘の加工事業に取り組み、地元柑橘を使用した新商品開発及び産地ブランドの確立を推進することによって、生産物の価格安定、生産者の収益向上、交流人口の増加をはかり、地域雇用促進等の地域活性化を目指している。



## スタートアップの取り組み

本協議会では年間原料処理計画を立て、柑橘生産の高品質化及び加工用果実の多段階活用等を推進している。

今回のスタートアップでは、「従来に無いこだわりの魅力ある柑橘加工品」の開発の取り組みについて支援した。具体的には、三重県南紀地域にて収穫された柑橘（セミノール、甘夏、ゆず）を使用した果汁飲料商品のコンセプト明確化及び販売促進ツール製作のため、次の取り組みを支援した。



新商品の「美柑生活」



20～30代女性に向けた商品紹介リーフレット

### ① アンケート調査

新商品「美柑生活」の味及び希望販売価格が市場で受け入れられるか、また商品のコンセプトを明らかにするため、11月に開催された「みえリーディング産業展」にて試飲アンケート調査をおこなった。

### ② コンセプトの明確化と商品改良

アンケート調査後に協議を重ね、商品のコンセプトを「女性が前向きになるドリンク」に決定した。さらに、セラミド成分を従来の4倍量に改良し、果汁飲料ではなく、柑橘果汁に機能性成分を補強した健康飲料として位置づけることとした。



機能性成分説明用リーフレット

### ③ 販売促進用リーフレットの作成

新規販路開拓等に活用するため、「美柑生活」の商品紹介用リーフレット及び本商品の特徴付けする機能性成分セラミド及びヘスペレチンの機能性紹介用リーフレットを作成した。

## これからの取り組み予定

商品・会社のブランド力及び認知度の向上のため、新商品の営業活動を積極的におこない、小売・交流拠点及び情報発信基地としての道の駅「パーク七里御浜」の整備拡充に取り組んでいく必要がある。今後は、販路開拓、新商品開発等を中心に以下の項目について取り組みを進めていく予定である。

### ① 営業活動

小売用加工品は辻製油株式会社の顧客チャネル等を全面的に活用しながら、コンビニや量販店あるいは首都圏のアンテナショップ（三重テラス）等へ商品販売を太くする活動を推進する。また、商品認知後の販売ツールとして通信販売も含めた新しい販売チャネルを開拓していく。

### ② 商品企画・製品開発

柑橘を使用した付加価値の高い新商品を継続して開発することによって事業を継続させていく。商品コンセプトは「従来に無いこだわりの魅力ある付加価値商品」として、果汁を主体とした既存の柑橘加工品との差別化をはかり、地域のブランドイメージを確立する。

### ③ 店舗・施設整備

小売・交流・情報発信の拠点として、道の駅「パーク七里御浜」内の柑橘加工施設の増設・改修・機械設備導入をおこなって施設整備を進め、協議会の取り組みを地域に根付かせ、地域活性化に繋げる。

## 地域活性化プランに関する問合せ先

問合せ先	電話番号
三重県 農林水産部 担い手支援課	059-224-2016

地域機関の窓口	電話番号
桑名農政事務所 農政室 地域農政課	0594-24-7421
四日市農林事務所 農政室 地域農政課	059-352-0629
津農林水産事務所 農政室 地域農政課	059-223-5102
松阪農林事務所 農政室 地域農政課	0598-50-0515
伊勢農林水産事務所 農政室 地域農政課	0596-27-5164
伊賀農林事務所 農政室 地域農政課	0595-24-8108
尾鷲農林水産事務所 農政・農業基盤室 地域農政課	0597-23-3498
熊野農林事務所 農政室 地域農政課	0597-89-6122

### 【関係団体】

国立大学法人三重大学地域戦略センター（RASC）

地域活性化プランスタートアップ促進業務委託先（平成28年度）