

第23号

平成24年12月27日発行
編集局 J A山口中央会



集落営農法人だより

平成24年度第5回検討部会 開催 ～地域資源を活用した商品化へのプランづくり～

12月17日、山口市のセントコア山口で「平成24年度第5回検討部会」を開催しました。検討部会には、29会員法人46人、関係機関43人の計89人が参加しました。

今回は、集落営農法人の生産基盤である地域に潜在する農畜産物をはじめとした多くの地域資源のポテンシャルを最大限に活かし、価値の見極めから具体的なビジネスプランを作る方法について研修しました。



会場の様子

【研修内容・講師】

【情勢報告】やまぐちの6次産業化

6次産業化サポートセンター 企画推進員 西尾 政恵 氏

【講演】地域資源を活用した商品化を進めるにあたってのプランづくり

株式会社パイロットフィッシュ 代表取締役 五日市 知香 氏

【実践報告1】嘉年地区の農産物を活用した商品づくり

J A山口中央 嘉年女性部 上田 信子 氏

【話題提供】食品乾燥加工と6次産業化について

株式会社木原製作所 専務取締役 木原 利昌 氏

【実践報告2】ハーブを活用した商品づくり

企業組合みんと村 代表理事 田中 幸子 氏

○ 開会・あいさつ

経営安定対策として、新規に園芸作物を導入するなどの複合化に取り組む法人は多々ありますが、加工などの多角化に取り組む法人はあまりいません。持続的な発展を目指すためにも、人材をはじめとする地域資源をしっかりと見つけ直し、どのように事業を展開していくべきか、今日の研修を通じて、法人ごとに見つけてほしいと思います。



田中会長

○ 【情勢報告】 やまぐちの6次産業化

(6次産業化サポートセンター 企画推進員 西尾 政恵 氏)

【概要】

- 6次産業化とは農産漁村にあふれている地域資源を有効に活用し、農林漁業者がこれまでの原材料供給者としてだけでなく、自ら加工や販売（流通）に取り組み、経営の多角化を進めることで、雇用の確保や所得の向上による農山漁村地域の再生・活性化を目指すことです。よって、農林漁業者が主体となる点において、中小企業者と農林漁業者が主体となる農商工連携とは異なります。
- 山口6次産業化サポートセンターは、6次産業化に取り組む農林漁業者の様々な課題に対応する6次産業化プランナー等の派遣、実践研修会の開催、交流会の開催、個別相談会の実施、6次産業化情報の提供等を行う機関です。(平成24年7月11日に業務開始)
- 6次産業化に取り組む農林漁業者等が作成する総合事業化計画の認定を国から受けると以下のようなメリット措置があります。現在、山口県では5組織が認定を受けており、今後も増えていく見込みです。
 - ① 事業者の取り組みに対する資金援助（融資・補助金等）
 - ② 6次産業化プランナーによるフォローアップ
 - ③ その他（農用地転用等手続きの簡素化等）
- 総合事業化計画を受けるためには以下のような要件があります。
 - ① 事業主体…農林漁業者（個人・法人）、農林漁業者の組織する団体等
 - ② 事業内容…農林水産物を原料とした新商品の開発、新たな販売方式の導入等
 - ③ 経営改善の指標…該当事業に係る売上高が5年間で5%以上増加すること等
 - ④ 計画期間…5年以内（3～5年が望ましい）
- 6次産業化に取り組むにあたり、焦ることは禁物です。地域の活性化という広い視点を持ち、①経営の構想を描く、②6次産業化プランナーに相談する、③経営の構想をより具体的な計画に練り上げる、④六次産業化法に基づく総合化事業計画を作成する、⑤認定を受けた計画を実行するといった流れでじっくり取り組むことが必要です。

※ 上記の詳細および6次産業化全般に対するお問い合わせは、山口6次産業サポートセンター（TEL:083-924-8100）までお問い合わせ下さい。



西尾企画推進員

○ 【講演】 地域資源を活用した商品化を進めるにあたってのプランづくり (株式会社パイロットフィッシュ 代表取締役 五日市 知香 氏)

【概要】

- 商品開発における「見極め」とは、素材の素晴らしさ「個性」を伝えられるかが鍵です。全国各地には、多種多様な同種商品があることを知った上で、「ここだけ」「これだけ」と言える魅力付けをすることが開発のスタートとなります。
- だれに売っていきたい商品なのか、ターゲットを決める必要があります。ターゲットは①性別、②年齢だけでなく、③どんな暮らしをしているのか？、④どんなことに価値を感じるのか？、に着目して下さい。例えば、日本で多数を占める核家族をターゲットにする場合、食べきりサイズ（100g以下）で提供すると次の購買に繋がります。大が小を兼ねるのではなく、小が大を兼ねるのです。また、どんなシーンで使っていただけるのかイメージを持つことも大切です。
- 価格は流通の仕組み、商品の特性、市場の動きに着目して決めなくてはなりません。農林漁業者が6次産業化に取り組む場合、大手企業ではできないことが価値となります。価格は、下げるのは簡単ですが、上げるのは難しいということも忘れてはなりません。
- バイヤーが興味を示すのは、話題の商品です。マスコミを上手く活用し、話題づくりを行い、最初は地元新聞社に直接訪問してPRすることからはじめてみるのもいいことかもしれません。
- パッケージは消費者に魅力を一瞬で伝える重要なツールです。商品を分かっていたくためには、「引き算」のデザインを用いて、最低限の事を明確に伝えるようにして下さい。地名を加えた覚えやすい商品名がいいと考えます。
- 自分たちのコンセプト（方向性）をぶれずに持ち続け、UNIQUE（大げさなものでなくてもそこにある個性や自信を大事にする）、STORY（その商品がどうして生まれたのか、どんな特色・特徴があるのか、どんな方に利用してもらいたいのか）を要素に、具体的な販路や、パブリシティを商品特性に合わせてプログラム化していくことが重要です。

※ スペースの都合上、記せないものもごさいますが、全国の事例をもとに、他にも様々な重要な要素をご説明いただきました。



五日市代表取締役

○ 【実践報告1】 嘉年地区の農産物を活用した商品づくり (JA山口中央 嘉年女性部 上田 信子 氏)

【概要】

- 嘉年女性部は朝市「かあちゃんの店」の開設や学校給食への食材提供、ルーラルフェスタへの参加、ふるさと小包の発送（年2回）に取り組んでいます。嘉年地区は高齢化率が55%と大変高く、若い世代が地区外へ流出していることが悩みでした。転出者からのお中元やお歳暮のお返しは店で買っていましたが、「地区でできたものをお返しすれば、地元を思い出していただけるし、地元にお金が落とせるのでは？」と考え、ふるさと小包に取り組むことを決めました。
- 正月もちを送ることから始まり、敬老会のしめ飾りや女性部の各部会が生産する加工品（イチゴ、トマト、味噌、わさび等）を全国に発送するようになり、当初100程度の注文しかなかったのですが、今年は320の注文をいただきました。
- しかし、各部会の生産者が減少するにつれ、ふるさと小包の中身に陰りが見えるようになりました。そこで、女性部の皆で「もちには“きな粉”よね」「桜の花の塩漬はおめでたいんじゃない？」等の知恵出しを行い、新たな商品の開発に取り組むことにしました。商品開発・加工は、女性部一丸となって行います。私たちは、多くの日当を支払うことはできませんが、皆でワイワイと話し合い、賑やかに作業することが何よりも楽しみです。
- 加工品のパッケージは、女性部内のイラストがうまい人や、地域に住むデザイナーが手掛けています。また、小包を送付する際には、地域の情報誌を付けて、地元の様子をお伝えするようにしています。
- 他にも、やまぐち農山漁村ブランド（ヤーコンの粕漬、いなかつペジャム等）や山口市乾物ブランド（すいかチップス等）にチャレンジしたりと精力的に活動をしています。
- 地域の男性と女性がしっかり話し合って、今後も「やれんねえ」ではなく「やろうね」と声を掛け合いながら楽しんで取り組んでいきたいです。女性が元気に動く地域は、地域全体が元気になります。



ふるさと小包、地域情報誌



上田氏

○ 【話題提供】食品乾燥加工と6次産業化について

(株式会社木原製作所 専務取締役 木原 利昌 氏)

【概要】

○ 木原製作所について

- ・ 山口市に所在、今期 110 周年
- ・ 各種乾燥機の開発製造販売、乾燥加工を通じた6次産業化の提案が業務
- ・ 乾燥機の技術開発においては、内閣総理大臣表彰「ものづくり日本大賞」、文部科学大臣表彰「科学技術大将」、「優秀省エネルギー機器表彰」を受賞するなど日本でもトップクラスの技術を持つ

○ 乾燥加工には次のような7つのメリットがあります。

- ① 商品に付加価値をつける
- ② 保存期間の延長・保存コストの低減
- ③ 輸送コストの低減
- ④ 規格外品の収益化
- ⑤ 食品残渣利用による環境負荷の低減
- ⑥ 初期コストが低く取り組みやすい
- ⑦ グループで取り組み、地域振興に繋がる

○ 2011年から山口市と共同事業「山口から“kanbutsu”を発信プロジェクト」を発足し、市内5地域で商品開発の取り組みを開始しました。同事業は総務省事業にも認定されており、先ページの上田氏も作成している「嘉年でとれたすいか」や「長門峡でとれたなし」「串のゆず茶」「紅きらら」などのバラエティにとんだ商品に携っています。また、商品はFacebookや地元紙などを有効に使いPRにも力を入れています。

○ 6次産業化に取り組むときには、①主役が農業者の皆さんである、②リーダーを決めて決定事項には協力する、③目途が立てばやってみることに留意して下さい。また、商品の裏にあるストーリーも大切にしてほしいと思います。

※ スペースの都合上、記せないものもございますが、他にも様々な全国の事例をご紹介します。



上田氏も製造するすいかチップ



木原専務取締役

○ 【実践報告2】ハーブを活用した商品づくり (企業組合みんと村 代表理事 田中 幸子 氏)

【概要】

- みんと村について
 - ・ 岩国市に所在、平成16年設立
 - ・ 主な業務内容は、ハーブの栽培、加工販売、講習会の開催など
 - ・ 平成19・20年度には、農村女性企業活性化モデルに認定された
- 店舗は小さいですが、ハーブを多く作っているため、販売方法を工夫しています。直売所への出荷や、地元スーパーへの卸売、都心での販売など様々な販売チャネルを持つことで、多くの場所で自分たちの自慢の商品を手にもってもらえるよう努めています。
- 上記販売方法の他に、組合のHPや他の企業のHPを用いたネット販売も手がけています。これからは、ホテルや雑貨店、喫茶店での販売を視野に取り組んでいけたらと考えています。
- 商談会や県内のフェア、イベントなどは、自分たちの組織や商品を知ってもらえる最大のチャンスです。多くの人々に美味しいといってもらえることで、モチベーションも高まります。
- 他企業製品とのコラボの一環で、組合で作ったピクルス（洋風漬物）のもとを首賭け景品として提供したことがあります。これは、他企業からの提案でしたが、自分たちの取り組み・頑張りはどこかで誰かが見てくれるものだなと感じました。
- 失敗例として、他企業のまねをしてペットボトルに入れたハーブティーの製品を作ったことがあります。様々な理由からだめになったのですが、やってみること・チャレンジすることで、学ぶことも多くあると思います。
- 毎年、何か新しいことにチャレンジしようとするのが私たちの組合です。そのためにも、イベントへの参加や商品のPR、アンケートを通じて、お客様の声に耳を傾けることが重要です。また、アンテナ（情報網）を張り巡らせて、いい情報を仕入れ、どんどん取り組んでいくことも欠かせません。
- これからも、様々な手法を用いて、お客様のハーブライフのお手伝いをしていけるよう元気な女性として頑張ります。



田中代表理事

○ アンケートの結果

情勢報告・講演・実践報告・話題提供終了後、アンケート用紙に感想などを記入してもらい、周りの人と意見の共有を図りました。概要は以下のとおりです。

○ 心に残ったキーワード

パッケージ、ユニーク・ストーリー、デザイン、情報収集、市場の開拓、健康志向かつ手軽、乾燥加工、マスコミ、看板商品の確立、企画力、チャレンジ、ターゲットの決定、商品名、消費者の目線、価格決定の重要性、消費者が使うシーンのイメージ、×「やれんねえ」○「やろうね」、話題づくり、ここだけの魅力、様々な加工方法、小が大を兼ねる、自分たちのものが一番というわけでない、売り込み、商標登録、農業者が主役の6次産業化…等

○ 一番印象に残ったエピソード

自分たちのストーリー（背景）やコンセプト（方向性）をしっかり持つこと、報道機関との関係、スタンドパOUCH等の商品の見せ方、こだわりの商品こそが勝機に繋がる、出荷できない商品の活用方法、ふるさと小包の取り組み（地元から届ける）、ラベルで見せる、町ぐるみの商品開発…等

○ 発表者の強み

女性グループがまとまっている、引っ込み性でない、多種多様な人々の活躍、仲間としての意識の共有、続けていくこと、積極性、女性の感性、自信の商品…等



意見交換する参加者

県に農業施策の充実・強化を要請

12月4日、農業施策の充実・強化を県に要請しました。

協議会を代表して、田中豊策会長が県庁を訪ね、県農林水産部の北野常盤部長に要望書を手渡し、意見交換を行いました。

【要望書の内容】

- ① 次世代リーダーなど多様な人材の確保・育成
- ② 経営の安定に向けた複合化・多角化の推進
- ③ 法人間連携を通じた新たな取り組みへの支援
- ④ 鳥獣被害防止対策の一層の強化
- ⑤ 協議会への活動支援

田中会長は「持続可能な経営体を目指し、次世代の担う人材を受け入れ、活躍できる場として体制・条件を整えていかなければなりません。現状維持は衰退であり、新たな視点を持ち、経営を発展させるよう協議会活動を進めてまいります。」と強調しました。

要請に対し、北野部長は「協議会の活動には大きな意義を感じています。今後も県として支援していきます」と答えました。



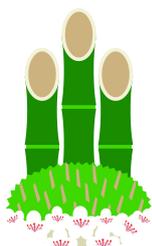
北野部長に要望書を手渡す田中会長

【協議会事務局からの年末のご挨拶】

当協議会の活動につきましては、平素より格別のご理解を賜り厚く御礼申し上げます。

当協議会は、今年12月までに、課題解決に向けて協議する検討部会をはじめ、ソリマチ農業簿記を活用した会計処理・部門管理研修会、集落営農法人設立支援活動、JAグループ・県との意見交換会等様々なことに取り組んでまいりました。

来年も、決算・総会研修会、4県サミット、視察研修、集落営農法人優良経営体表彰、ノウハウBOOKの作成等様々なことに取り組んでまいりますので、積極的にご参加いただきますようお願い申し上げます。



**来年も
皆様にとってよい年となりますよう
ご祈念申し上げます。**

