

普及指導員調査研究報告書

課題名：農村女性企業グループの経営発展～販売計画作成や商品づくりを通して～

岩国農林水産事務所農業部 担当者氏名： 増富 和恵

<活動事例の要旨>

経営発展を検討している農村女性企業グループの、商品の販売量拡大や販路拡大を検討するため、既存商品の精査や販売先の消費動向や需要等の調査を進め、販売計画を作成した。

また新たな商品づくりをすすめる際に、商品の特性を調査し、HACCPに対応した商品づくりを進めた。

1 普及活動の課題・目標

(1) 対象の概要

平成14年に岩国市が設置した農産物加工直売施設を活用し、地縁住民を中心に組織化したグループ20人が起業活動を開始し、管内JA直売所への出荷を契機に売上が伸びたことや若い会員の加入に対応できる体制にするため令和3年2月に法人化した。

事業内容：農産物直売、加工事業（菓子製造業、飲食店営業（弁当屋）そうざい製造業、届出製造業（こんにゃく、漬物））

会員：12人（R4.6現在 30代1人、40代1人、60代1人、70代5人、80代4人）

年間売上：R3（R3.3.10-12末）：1,249万円、R4（R4.1-12）：1,633万円

主な販売商品：郷土料理あんこ寿司を含む寿司類、餅類、手作りこんにゃく

(2) 課題と目標

若い世代の組合員が加入し、賃金向上を伴った経営発展をめざしており、商品の見直しや地域の産物を活用した商品づくりによる売上向上、効率のよい製造体制、若い組合員に引き継ぐ体制整備等が課題となっている。

既存商品を精査して強みを活かした商品での年間販売計画作成、法令をクリアした商品づくりを進める。

2 普及活動の内容

(1) 既存商品の調査と需要調査

ア 原価計算による既存商品の精査

既存商品の原価計算を実施し、原価及び人件費を算出した。原価が低く、作業労賃がかからない、売上のよい商品の中から、今後伸ばしていく商品を検討した。かしわ餅、こんにゃく、旬の時期限定で製造する変わり炊き込みご飯（栗ご飯、たけのこご飯）を選定した。また、原価は多少高くてもよく売れており今後伸ばしていくとよい商品として、かき餅を選定した。消費期限の短い商品は、1日に製造できる商品に限られるため、日持ちする商品も拡大していく方向となった。

イ JA直売所との意見交換により需要ある商品の確認

管内で1000万円以上出荷しているJA直売所との意見交換を実施し、消費者の状況や求めている商品等を調査した。

<調査で分かったこと>

- ・消費者の年齢層は、60 - 70代が中心で、休日は、若年層も来店する。
- ・求めている商品は、鮮度重視（加工品でいうと、つきたての餅）、地元産のもの

ので旬や季節感のあるものである。

- ・高くても品質の良いものを購入したい意識が高い。
- ・種類別では、菓子・スイーツ、パン、弁当・総菜、漬物等を求めている。

グループが増やせる見込みの商品や、出荷できる曜日等の状況を聞き、寿司や餅類等の他社と競合しているものを検討した結果、拡大していく商品は旬のものを使った炊き込みご飯と明確になった。

ウ 年間を通じたシリーズ化商品の検討

J A直売所との意見交換の中から、消費者の求めている商品で、今後自分達で製造を拡大できそうな商品として、漬物類を選定した。J A直売所には冷蔵商品を陳列する場所が少なく、また販路拡大をする場合にも販売先候補の幅が広がるということで、常温で販売できる商品づくりを目指すことになった。

タケノコや栗などの旬のものを使った炊き込みご飯の他に、真空包装漬物類、現在製造しているジャム類の種類拡大等、年間を通してシリーズ化した商品づくりを進めることとなった。

(2) 新たな商品づくり

ア 法令を順守した商品づくり

真空包装の漬物類やジャム類は、今後 HACCP に沿った衛生管理の中で、pH や糖度、水分活性値等の管理が必要とされることから、真空包装の漬物類と商品化意向の試作品が、法令をクリアしているかを調査した。

密封包装食品製造の商品は、pH4.6以下、水分活性値が0.94以下のどちらかが基準値以下であることが必要である。今回、13商品の特性調査を実施し、その結果、醤油漬けが、pH 値、水分活性値ともに高いことが分かった。酸を添加しない岸根栗ジャムは pH が高く、また、水分活性値が0.94と基準以下であったが、今後も安定した商品をつくるためには、糖度をもう少し上げた方がよいことが分かった。

【漬物】

		商品	糖度	pH	水分活性
1		醤油漬	—	4.64	0.94
2		酢漬	—	3.77	0.95
3		福神漬	—	4.29	0.925
			水分活性値 0.94以下、pH値 4.6以下		

【ジャム】

		商品	糖度	pH	水分活性
1		岸根栗ジャム (試作1回目)	56.7	6.06	0.91
2		岸根栗ジャム (試作2回目)	50	5.79	0.94
			水分活性値 0.94以下、pH値 4.6以下		

イ 商品の改善検討

グループに結果を報告し、基準値をオーバーしている醤油漬けについては、調味料の配合を変更し、基準をクリアする商品に改善することとなった。

岸根栗ジャムは、再度の試作の際に、基準をクリアしながら製造したいジャムの規格（粒感を残し、甘すぎず水分活性値0.94をクリアできる仕上り糖度53）を定めることができた。この試作の最終の水分活性値の測定はできていないが、今後確認して、ジャム製造の参考としてもらうこととしている。また、価格設定や商品形態等を整え商品化の準備を進めている。

ウ 製造許可の確認

その他の新商品候補も含めて、現状の届け出製造業や許可の範囲で製造できるかを保健所に確認した上で、商品化を進めた。

(3) 次年度計画検討

ア 販売計画作成について

年間を通して旬の原材料を使った炊き込みご飯等は、JA直売所の期間限定商品として、次年度の年間計画に盛り込んだ。真空包装漬物類7種類と現在種類拡大中のジャムは、JA直売所での販売の他に販路拡大を進めることとなった。

イ 原材料供給体制について

組合員2人の農園や地域内の農事組合法人との連携を図って生産を進めることとなった。

3 普及活動の成果

- (1) 既存商品の原価計算、JA直売所との意見交換により、既存商品の精査や需要ある商品の傾向と今後伸ばしていく商品等が整理でき、JA直売所での販売量拡大、販路拡大の計画が立てられた。
- (2) 商品の特性調査を実施したことで、法令を順守した商品づくりへの認識が高まった。

4 今後の普及活動に向けて

今後は、製造にかかる時間や製造人員の配置について調査し、効率的な製造体制づくりに向けて協議する。そして、新たな商品を組み込んだ製造体制を順次検討して製造量を拡大し、経営発展を進める。

普及指導員調査研究報告書

課題名：（農）S加工部における原材料及び後継者確保の取組み

周南農林水産事務所農業部 担当者氏名： 大澤朋子、金谷京子

<活動事例の要旨>

周南市S地区で加工活動に取り組む（農）S加工部の経営力強化に向けて、加工原材料の安定確保のため営農部との連携支援を行った結果、地域内でコンニャクイモの作付けが開始された。また、新たに加工部員を確保するため、新規就農女性と加工部のマッチング支援を行った結果、新たに1名が就労した。更に、増加する経費に対応するため、売上拡大を狙った販路開拓や商品改善を図った結果、管内量販店との取引が成立した。今後は、これらの定着とともに、経営力強化に向けた計画づくりと実践を支援していく。

1 普及活動の課題・目標

(1) 課題選定の理由

農事組合法人Sは、平成23年1月に設立された周南市鹿野地区の集落営農法人で、組合員は50人、経営規模は約10haで、営農部と加工部がある。13人の役員の内、5人を女性が占めるなど、男女共同参画を実践する優良法人である。

加工部の年間売上額は900万円前後で、S地区の地域経済の循環の核となっている他、加工部は女性が主に運営を担っており、地域女性の貴重な就労の場となっている。しかし、平成29年をピークに徐々に売上が減少し、また、部員の高齢化もあって活動の先細りが懸念されてきた。

そこで、S地域の活力維持及び、他法人への波及効果を狙って、加工部の課題解決支援に取り組むこととした。

(2) 対象の実態や現状

加工部には、女性6人が在籍し、平均年齢は75.1歳（60代後半2人、70代2人、80代2人 最高年齢84歳）である。主な加工品目は、表1のとおりで、餅の原料となる米は法人営農部から購入しているが、コンニャクや漬物の原料となるコンニャクイモ、大根、白菜は、営農部の高齢化や人手不足により地元からの購入が少ない。コンニャクイモは、ほとんどを県外から購入しているほか、漬物は原材料不足のため、加工ができない日もある。原材料が地域内で安定的に入手できれば、漬物の増産が可能となり、売り上げ向上が期待できる他、地域に落とせるお金が増えると見込まれる。

また、加工部員の高齢化による活動の先細りに対する不安から、新たな部員確保のニーズがある。一方で、集落内には「周南パッケージ」制度を利用して「トマト+わさび栽培」の複合経営で新規就農した若者3人（男性2人、女性1人）が住んでおり、彼らは、農閑期となる冬場に地域内での仕事を求めているため、両者のマッチングにより双方が利益を得るような地域運営が期待されている。

【表1 加工品目ごとの販売金額と伸率】

金額の単位：千円

品目	R2	R3	R2 に対する R3 の販売金額伸率	製造時期	主な原料	備考
	販売金額	販売金額				
かしわ餅	4,215	4,160	98.7%	通年	うるち米、餡	
こんにゃく	1,299	1,234	95.0%	通年	コンニャクイモ	原料の90%を広島県から購入
餅	1,150	1,259	109.5%	冬	もち米	
弁当 折り詰め	607	928	152.9%	通年	米、野菜	
漬け物	342	94	27.5%	随時	大根、ナス、 白菜等	大根の不作による加工原料不足を受けて加工量減少
沢庵	182	77	42.3%	冬～春	大根	
梅干し	137	412	300.7%	6～8月	梅	
らっきょう	105	106	100.1%	夏	らっきょう	

(3) ねらいや目標

以上を踏まえ、①主力商品の原料となるコンニャクイモ、大根の地域内安定確保
②地域内新規就農者の加工活動への参画・定着促進 ③加工従事者の増加に備えた事業拡大への支援を開始した。令和4年度は①法人営農部で加工原材料栽培の開始 ②新たな加工部員の確保 ③売上拡大に向けた市内量販店との取引開始 の3項目を年次到達目標とした。

2 普及活動の内容

(1) 原材料確保に向けた営農部への働きかけ支援（栽培講習会の開催、栽培指導）

これまで、営農部の労力不足によってコンニャクイモは栽培が見送られ、漬物用大根は栽培しても全滅するという状況が続いていた。

そこで、栽培技術に関する助言や指導は農業部が支援することと、新規就農者が営農を手伝ってくれる可能性があることを加工メンバーに伝え、加工部から営農部へ再度栽培の要望を上げるよう促した。また、コンニャクイモは営農部のメンバーに栽培経験が無かったため、栽培をイメージしてもらうために、栽培講習会を開催した。この会には、冬場に余力のできる新規就農者にも参加してもらったところ、新規就農者の協力的な雰囲気、いざとなったら手伝ってもらえる人材の存在を感じた営農部の気運が高まり、コンニャクイモ3a（生子11kg）と大根5aの栽培を開始した。



【写真1 大根ほ場の様子】

栽培状況は、適宜ほ場巡回によって確認している。コンニャクイモは収穫まで数年がかかるため安定供給するには、長期的な栽培計画を立て、順次ほ場面積を拡大していく必要がある。栽培計画の案を作成し営農部長へ情報提供を行った。

(2) 新規加工部員確保に向けた支援

新規就農者の中で唯一の女性であるFさんを加工部員として確保することを目論んで、両者のマッチングを行った。

まず、Fさんの営農や家計、家族の状況について情報収集し、生活実態を把握した。その結果、トマトが終了した11月から翌年1月までの農閑期に、できるだけ地元で現金収入につながる仕事をしたいとの意向から、S加工部での就労を希望していることを確認した。

続いて、加工部側には、Fさんを確保したいか、また、Fさんが求める働き方を提供できるかについての検討を促した。農業を優先する働き方となることや、冬季限定の労力となるなど、制約のある人材であっても加工部の担い手候補として確保したいとの結論に至った。

こうして両者の意向を確認した後、面談の場を設置し、就労条件のすり合わせを行った。

(3) 新たな人員確保に伴う人件費増加を見越した売上拡大支援

新たな人材確保に伴って、人件費が増加することが想定されたことから、安定した需要が見込め、日持ちする商品「平餅」の売上拡大支援を行った。

ア 管内量販店「Aruk」の地産地消コーナーでの販売に向けて、仲介役のJAを通じて取引を検討した。その結果、正月前後の3か月間、真空パックされた平餅の出荷が決まり、新たな販路を開拓することができた。

イ 餅の加工に関しては、以前からカビ発生のクレームを受けることがあった。販路開拓にあたって、以前にもまして衛生管理を徹底した商品づくりを行う必要があったため、品質改善に向けた支援を行った。

① 餅のカビ対策に関する先進事例研究の実施

餅の販売実績のある阿武町の(農)FからN加工部長を招聘し、加工場におけるカビ対策について研修会を設定した。

② 窒素充填式真空包装機の導入支援

研修会で、最も有効なカビ対策は包装容器内の酸素をゼロにすることであることが理解された。そこで、窒素充填式真空包装機の導入を提案したところ、「中小企業最低賃金引上げ支援対策費補助金」を活用して9割補助で導入することになり、機械の選定や補助金申請の手続きを助言した。

更に、新たな賞味期限設定のための品質保持試験を支援した。賞味期限が延長され、商品の作り置きが可能となることで、今後は効率の良い加工作業の実践が期待される。



【写真2 先進事例研究の様子】



【写真3 新たに導入した包装機】

ウ 商品のPR支援

新たな売り場における商品の認知度向上に向けて、POPの作成支援や地元ケーブルテレビへの情報提供を行った。

3 普及活動の成果

(1) 原材料の栽培開始

営農部により、主要原材料の栽培が開始された。コンニャクイモは1年玉が生育中で、令和6年の収穫に向けて管理されている他、年度ごとの作付計画が営農部長に認識され、令和9年度以降は加工に必要な量のコンニャクイモを地域内で賄える予定である。コンニャクイモ購入にかかる経費（約30万円）を地域内で循環させることにもつながり、地域活性化の一端を担う。また、今年度作付けした大根は順調に生育し、約500kgが漬物の原料として活用された。

(2) 新たな加工部員の確保

新たな加工部員の確保に向けてマッチング支援を行った結果、期間限定ではあるものの新しい人材を確保できた。一方で、Fさんは本業のトマト栽培の隙間時間に、効率的に収入を得る手立てを得ることができた。



【写真4 新規加工部員Fさん】

(3) 量販店との取引開始、餅の販売開始

量販店「Aruk」との取引が開始され、周南管内の10店舗で正月用平餅が販売されるなど、新たな販路が開拓され、売上向上につながった。現在、50パック/週のペースで出荷を行っており、取引期間（11月～1月）で約20万円の売上が見込まれる。ただ、当初は140パック/週の計画であったが、PR不足もあり想定どおりに売れず、取引量の抑制を指示された。翌年度に向けて、パッケージや売り場改善などを図り、現在の2倍量の取引を行うことを目標とする。



【写真5 Aruk 販売コーナー】

真空包装機の導入により、商品の安全性が高まるとともに、今後の加工効率の向上が期待される。

4 今後の普及活動に向けて

(1) 地域内の新規就農者との関係づくり

原材料の栽培にあたって、今年度は新規就農者の協力を得る場面はなかった。営農部が声掛けすることに対して遠慮したことが要因と思われる。営農部の人手も今以上に不足していくことを想定して、必要な時には新規就農者の力を借りられるよう、両者の関係づくりを進めていく必要がある。

(2) 新たな加工部員の定着

Fさんは30代前半で、既存の加工部員との間には30歳以上の年齢差があることから、働いていく内にシフトの調整方法や仕事の優先順位の付け方等に関するジェネレーションギャップが生じると予想される。次年度以降も加工部での就労が定着するように、今年の労働状況や要望等について両者から意見を聞く他、働きやすい環境整備やマニュアルづくりなどを支援していく必要がある。

(3) 売上の増加

売上が減少する中であっても、製造経費は増加しつつある。経営維持のために、今回製造拡大した大根加工品の販売と、Aruk への平餅出荷増加により表3のとおり確実に売上増加を図る必要がある。

【表3 令和4年度に追加された経費と令和5年度の売上増加計画】

	項目	金額 (千円)	適用
主な追加経費	時給上昇に伴う追加労務費	130	857円→888円へ0.3%UP
	Fさん人件費	255	888円×6h×4日×12週
	真空包装機購入に係る手出し経費	200	
	大根、もち米原材料費	50 96	大根 100円/kg×500kg もち米 16,000円/表×6俵
	合計	731	
売上	大根加工品の販売	300 70	1000袋×300円 200袋×350円
	Arukでの平餅販売	420	100パック×12週×350円
	合計	790	

(4) 将来を見据えた事業計画づくり・実践支援

加工部は健全経営を続けているが、支出が増加しつつある状況や加工従事者の高齢化などで、経営の先行きに不安を抱く部員もいる。今後、加工部が人材を確保しながら経営力を強化していくためには、以下のステップを踏みながら将来を見据えた事業計画づくりとその実践を支援していく必要がある。

ステップ①

中小企業診断士等の専門家から助言を受けながら経営診断を行い、S加工部が置かれている現状を客観的に評価する

ステップ②

①を加工部内や法人内で共有し、経営改善に向けた中期計画（経営収支、販路開拓、人材育成計画、経営方針等を含む）を作成する

ステップ③

部員それぞれが経営者意識を持ち、計画の実現に向けた活動に取り組む

現状では情報共有を図る場面が設けられていないことから、まず状況を整理・共有する定例会の開催の働き掛けから始める予定である。

なお、現部長は部員の中で最も年齢が若く、リーダー経験も浅い。部長を支えながら上記の取組を進めていく必要がある。

普及指導員調査研究報告書

課題名：農産加工グループ「ゆめ農房川上」立ち上げ初期における経営安定

美祢農林水産事務所農業部 担当者氏名：松田朋子、浅谷由佳、林由希子

<活動事例の要旨>

山陽小野田市川上地区では、地域活性化を目的に定例加工・販売に取り組む意向があった。そこで、地域内別組織と連携を図りながら加工運営体制の整備、定例加工の開始を支援し、令和3年11月に「ゆめ農房川上」が発足した。しかし、代表以外の主体的な意識が低く、稼働率も週1回と低かった。そのため、令和4年度は経営目標や計画づくりを支援し、起業意識の醸成を図った結果、商品開発や販路拡大の意識が高まり、新商品試作や新たな出荷等に繋がった。

1 普及活動の課題・目標

山陽小野田市川上地区（4集落47世帯／令和4年7月時点）では、従前からイベント等で行ってきたもち加工に加え、菓子も定期的に製造し、当地区直売所「ゆめ市場川上」を活性化させたい意向があった。そのため、令和2年9月、当地区の自治連合会及び農業法人（（農）川上営農組合）が主体となり、やまぐち元気生活圏活力創出事業（以下、「夢プラン」事業（※））を活用して川上会館食品加工所を整備した。一方で、加工の従事者として地域の女性たちに期待がかかっていたが、加工運営体制が明確になっていなかった。

そこで、起業意識を持ち自ら経営目標を立てられる農産加工グループに育成するとともに、経営を早期に安定させられるようになることを目標に取り組むこととした。なお普及指導計画の一般課題に位置付け、女性が輝く農林水産業づくり推進事業（県ソフト事業、令和3年度から3か年計画）を活用して重点的に活動を支援することとした。

※当地域では、市が「夢プラン」事業の導入を支援し（令和4年4月策定）、農業部が農業法人の経営健全化に向けたフォローを実施しており、3方面（加工・営農・地域づくり）から地域活性化へアプローチしている。

2 普及活動の内容

（1）加工運営体制整備

加工所整備は「夢プラン」事業の主体である自治連合会と農業法人の意向によるものが大きく、実際に加工の従事者となる女性たちの間では話し合いがなされておらず、地域内での加工事業の位置づけも不明確なままであったことから、女性たちは加工所運営に向けてどのように進めていけばよいか分からない状態であった。

そこで、女性たち（当初10名）の話し合いの場を設定するとともに、実情や動機を聞き取って問題把握を行い、女性たちが主体となれる加工運営体制（独立採算及びグループ化）を提案した。さらに、運営体制整備に向けて、女性が輝く農林水産業づくり推進事業を活用し、組織内及び関係組織との話し合いや先進地視察及び衛生管理研修等を実施し、グループ員全員の起業意識の醸成や運営計画の具体化を図った。

(2) 経営目標づくり

加工運営体制が整備され、地域農産物を活用して地域や農業の活性化に貢献することを目的とし、令和3年11月に任意組織である農産加工グループ「ゆめ農房川上」（会員9名）が発足した。しかし、令和3・4年度の事業及び収支計画はあるものの、中長期の具体的な経営目標や経営計画は無く、グループ内で経営意識について差が生じていた。また、グループ内に会計処理に長けた者がいなかったことから、経営分析能力の向上も課題であった。

そこで、グループ員が起業意識を持ち自ら経営目標を立てられるようになることを目標に、会計処理に関する研修会や経営分析のためのデータ整理の実施を支援するとともに、経営目標及び計画の作成に向けて先進地視察等の研修や課題整理を実施した（図1、2）。

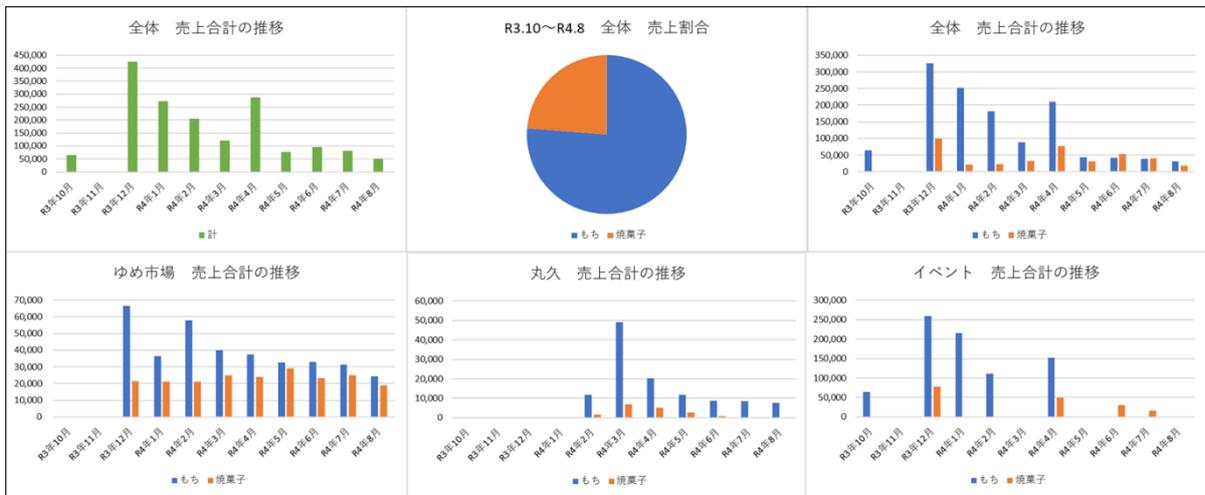


図1 経営分析グラフ (R3/10~R4/8分、一部抜粋)

ゆめ農房川上 現状分析・経営目標・経営戦略の整理		(R4/12/7(水)13:30~ 役員会)		
活動目的	地域の農産物を活用した加工・販売を通じて、自分たちの能力を発揮し、地域や消費者の方々と交流して、お互いに理解を深めながら、豊かであるおののふるさを作っていくこと			
経営目標	例) 売上:○○円、地元食材活用:○品目、時給:○○円			
売上	全体	現状 (R4年) 年間売上 (販手数料等除く)は、全体:170万円程度、もち:130万円程度、焼菓子:40万円程度	1年後の目標 (R5年) ・毎月、前年同売上を上回る 年間売上:○○万円 ・夏(5~9月)の売上をぐくむに伸ばす	5年後の目標 (R9年) ・初期投資(113万円)の完済
	ゆめ市場	【商品】平もち、あんもち(5個入、3個入)、シフォン、マロンパイ、マフィン、クッキー 【売上】もち:夏は月4万円を下回る、焼菓子:月2万円程度	・米粉かりんとうを新発売 ・(R4年度にゆめ市場が冷温機を購入する)夏はゼリー、冬は豚まんを販売する	
	丸久	【商品】あんもち、クッキー 【売上】もち:夏は月1万円を下回る、焼菓子:夏は売上なし	・夏も焼菓子を継続販売する ・ゼリー販売開始 ・冬のもち出荷日を増やす(月・水・土)	
	イベント	【商品】平もち、あんもち、シフォン、マロンパイ、マフィン、クッキー 【売上】ゆめ市場周年祭、収穫祭、正月もちの売上は各20~30万円。その他イベントの売上は2~3万円。夏のイベントが少ない。	・周年祭(4月下旬)、米粉かりんとう、ゼリーを新発売 ・夏のイベント情報収集、出展	
出荷先	【実績】ゆめ市場、丸久 【検討】JA集荷便(→厚良、阿知須新鮮館)、鶴こもれびの郷	・もちの増産依頼あり ・申込ができた ・申込ができた	・ゆめ市場、丸久への安定出荷 ・新たな出荷先の検討	
商品	平もち(白・よもぎ) あんもち(白・よもぎ) シフォンケーキ(かぼちゃ、抹茶小豆等) クッキー マロンパイ マフィン 米粉シフォンケーキ(開発中) 米粉かりんとう(開発中)	・もち:出荷不可 ・焼菓子:返事待ち ・県産小麦の検討→切替 ・11月販売できた+2月技術向上研修	【既存商品の改良】 日持ちを改善する 【新商品の開発】 ・夏商品の開発(米粉かりんとう、ゼリー) ・豚まん ・蒸し饅頭 【商品パッケージ、売り場の改良】	
労働	時給:300円 加工:週1回(金曜:焼菓子、土曜:もち)		・新たな仲間の情報収集、依頼	時給500円
設備(欲しいもの)	・会計ソフト(弥生会計) ・シーラー ・揚げ物用温度計	・年度内に購入予定 ・年度内に購入予定 ・エアコン購入できた	・自動泡だて器 ・かきもちもできるように真空パック ・揚げかき餅やるなら電子レンジ	
仕入先	・食材:マルキュー ・シフォンケーキ型:ダイソー			

図2 項目ごとに現状の課題と短・中長期目標を整理 (R4/12/7時点)

(3) 商品の改善・開発

立ち上げ当初の定例加工商品として、もちは地元産もち米を使用した平もち（白／よもぎ）やあんもち（同左）を、菓子はかぼちゃ等の地元産野菜を使用した小麦粉シフォンケーキやクッキー等を商品化する取組を促進した。もちについては従前から製造経験があり、商品として概ね完成していた一方、菓子については地域農産物がほとんど使われていない商品もあることから、それらを活動目的に合うように改善する必要性をグループ員が感じていた。

そこで、グループ内で既存商品に対する意見出しを行い、改善点の整理と商品コンセプトの作成等を支援し、商品パッケージの改善や原材料の見直しを図った（図3）。その過程で、菓子について、自家製粉した地元産米使用商品を開発したい意向を示されたことから、商品化に向けて試作試食会や専門家を招いた技術向上研修会を実施することとした。

製品	シフォンケーキ				
種類	柚子	かぼちゃ	抹茶小倉	コーヒー	ほうれん草とさつまいも
地元産原材料	柚子	かぼちゃ（県産含）			ほうれん草（県産含） さつまいも（県産含）
ターゲット	・20～60代（とくに家庭のある人） ・健康志向の人 ・手土産を買いたい人 ・年配の人				
応えるニーズ	・お茶菓子が欲しい ・手軽に買いたい／食べたい ・健康志向に応えたい ・（子どもに）安心安全なものを食べさせたい ・地元のを食べたい				
イメージ	・田舎（里山、厚狭川） ・安心・安全 ・健康（甘さ控えめ、添加物不使用）				
呼びかけ	・しっとり濃厚 ・里山うまれ				
	・爽やかな香りとほんのり苦み ・お酒のお供に！ ・ゆずが主役！ ・ゆずたっぷり				
特徴	・味が濃くてしっとり ・添加物をできる限り使っていない				
	・地元のゆずを使用				
商品コンセプト	・厚狭川の流れる里山（山陽小野田市）で愛情込めて手作りした、しっとり濃厚なシフォンケーキ ・甘さ控えめ、（添加物も使用していないので）体にやさしく、緑豊かな里山の風景が思い起こ				
	・山陽小野田市で無農薬栽培されたゆずをふんだんに使用				
ネーミング+キャッチコピー（案）	山陽小野田発～爽やかな香りとほんのり苦みを味わう～ ゆずが主役のしっとりシフォンケーキ （ワインと一緒にどうぞ！）				

ゆめ農研向上 商品パッケージ検討資料 (R4/6/8)

商品パッケージについて (2)

○現状のパッケージについて



原材料や作り手の
こだわりは何か？

！気づきや問題点を書き出してみましょう！

<ul style="list-style-type: none"> （良いところ・強み） ・中の商品がよく見える ・中身と袋の大きさがちょうどよい ・商品名と作り手がわかりやすい 	<ul style="list-style-type: none"> （問題点・弱み） ・見た目が地味 ・断面が見えない ・シンプルすぎて商品の良さが伝わりにくい ・ロゴが小さい、わかりにくい ・袋が大きすぎる ・何を主張したいかわからない ・かわいいパッケージにしてほしい ・袋が目立たない ・パッケージの枠は角でないほうが良い
--	---

↓

中の商品がよく見えるデザインは残しつつ・・・
商品の良さが伝わるパッケージにしよう！

1

図3 シフォンケーキの商品コンセプト表と改善点の整理資料（R4/7/13時点、一部抜粋）

(4) 販路拡大

立ち上げ当初の販路は、当地区直売所1店舗への週1回（毎週土曜日）出荷のみであり、製造量が少なく、製造コストが高かったことから、代表は販路拡大の必要性を感じていた。令和4年2月には近隣の新鮮館（JA直売所）への週1回出荷を開始したものの、他のグループ員はさらなる販路拡大に消極的であった。そこで、販路拡大の必要性が感じられるように先進地視察研修等を組むとともに、近隣直売所等の情報収集を行い、出荷申込を支援した。

3 普及活動の成果

(1) 加工運営体制整備

徹底した実情・問題把握やそれに基づく提案、体制整備支援により、加工運営体制について自ら考え、決定され、令和3年11月に任意組織「ゆめ農房川上」が発足した(図4)。



図4 ゆめ農房川上設立総会 (R3/11/17)

(2) 経営目標づくり

先進地事例研究や視察により、経営全体や将来を見据えた商品開発、職場の環境改善の必要性について意識が高まるとともに、進捗状況の確認等の経営管理の方法を学んだ。研修を重ねるごとに、役員を中心に前向きな意見が増え、新商品の試作やエアコンの導入、定例会の運営改善、新たな出荷申込等に繋がった。また、会計担当が整理した売上実績等のデータをもとに、役員4名が中心となって、中長期経営計画を立てられるようになった。

(3) 商品の改善・開発

既存商品の改善点の整理やコンセプトの明確化、食品表示研修の開催支援により、自ら商品パッケージの改良を進められるとともに、県外産小麦粉使用商品については、県内産への切り替えが行われた。さらに、自家製粉米粉を使用した新商品の開発に自ら取り組むようになった。

(4) 販路拡大

先進地視察等の研修を重ねるごとに、役員を中心に販路拡大の必要性が認識され、さらに、役員で経営目標や計画を作成する中で、その必要性の根拠が明確となった。その根拠をもとに、さらなる販路拡大についてグループ員全員の了解を得ることができ、新たに2か所の出荷申込及び出荷開始に繋がるとともに、加工所の稼働率も週1回から週3回に上がった。

4 今後の普及活動に向けて

令和4年度に作成した中長期計画を実践していくにあたり、女性が輝く農林水産業づくり推進事業を活用して、主体性を持たせることを意識して活動を支援し、早期経営安定化を図る。とくに、販路拡大されたばかりであることから、それに伴う生産出荷体制見直しに係る課題整理やその解決を支援する。

また、実際に加工に従事しているグループ員は8名(他1名は活動休止中)と少なく、平均年齢は69歳(令和4年時点)と高い。販路拡大を進め事業を継続していくために、新たなメンバーの加入が必須となってくることから、募集に向けた体制整備や情報収集を支援する。

そして、地域活性化に向けて地域を牽引できるような加工グループとなるよう、地域内の農業法人や直売所、自治連合会とのさらなる連携強化を今後も関係機関とともに支援していきたい。