

地域に人を呼ぶ！地場産食材にこだわった高校生レストラン 「まごころきっちゃん」

北海道三笠市 北海道三笠高等学校調理部

＜取組主体の概要＞

- ・所在地 : 北海道三笠市
- ・取組主体 : 北海道三笠高等学校調理部
- ・1日あたりの来客人数 : 80名
- ・夏期地場産率 : 50%



【取組概要】

北海道三笠高等学校は、レストラン運営や商品開発、料理教室の開催や料理コンクールへの挑戦など様々な取組を通じて、調理の技術だけでなく、コミュニケーション能力や経営力、創造力や精神力を身に付けるとともに、主体的な姿勢とプロ意識を、同じ志を持つ仲間とともに切磋琢磨して伸ばす実践的な学習を目的に、研修施設「エソール」でレストラン「まごころきっちゃん」を運営。2018年のオープン以来連日満席の大盛況となっている。

使用する食材は地場産、北海道産食材にこだわり、栽培作物が少なくなる冬期以外は三笠産食材の使用率は50%に及ぶ。

定期的に三笠市関係機関と情報交換を行い、旬の地場産野菜の活用を推進するとともに、規格外の野菜の利活用を通してフードロスの削減にも貢献している。

数々の料理コンクールでも優秀な成績を収める他、石狩市での出張レストランや企業との商品開発、他校とのコラボメニューの提供など、様々な機関と連携した取組を行っている。

【取組のポイント】

① 出張高校レストランin石狩の開催

石狩市の直売所で「出張高校生レストラン」を2020年10月に2日間にわたって初開催。

調理部の生徒が石狩産食材を使用した特別メニューを300食提供し、販売早々に完売した。

石狩市近郊の大学と連携し当日は大学の学生が接客と配膳を担当した。

開催にあたり、事前に石狩市の農家を訪問し話を伺う等、農家の方々との交流も行う。

①出張高校レストランin石狩の開催



②道内企業と連携したドレッシングの共同開発

② 道内企業と連携したドレッシングの共同開発

市内企業が製造する鶏醬を使用した「鶏醬ドレッシング」を道内企業と共同開発。

「鶏醬を使用した商品」というテーマで調理部の生徒が考案し、鶏醬と道産タマネギを組み合わせたドレッシングを商品化。商品のパッケージデザインも生徒が手がけた。



③ 他校との交流

2019年には「まごころきっちゃん」にて幌加内高等学校とのコラボメニュー「幌加内そば定食」を提供。幌加内高校の生徒がそば、三笠高校の生徒は天ぷらや煮物を担当した。

また、東京都立葛飾ろう学校の生徒と共同し、仕込みや調理を行い、聴覚に障害のある生徒との交流を行った。

③他校との交流（コラボメニュー）



【課題とその対処方法】

○冬期の地場産食材の確保と活用

→冬季は地場産の野菜が特に少なくなるため、市役所や農業関係者と連携を深めることで、新たな食材の発掘に取り組む。また、来客数の少なくなる冬季営業の集客の一助とする。

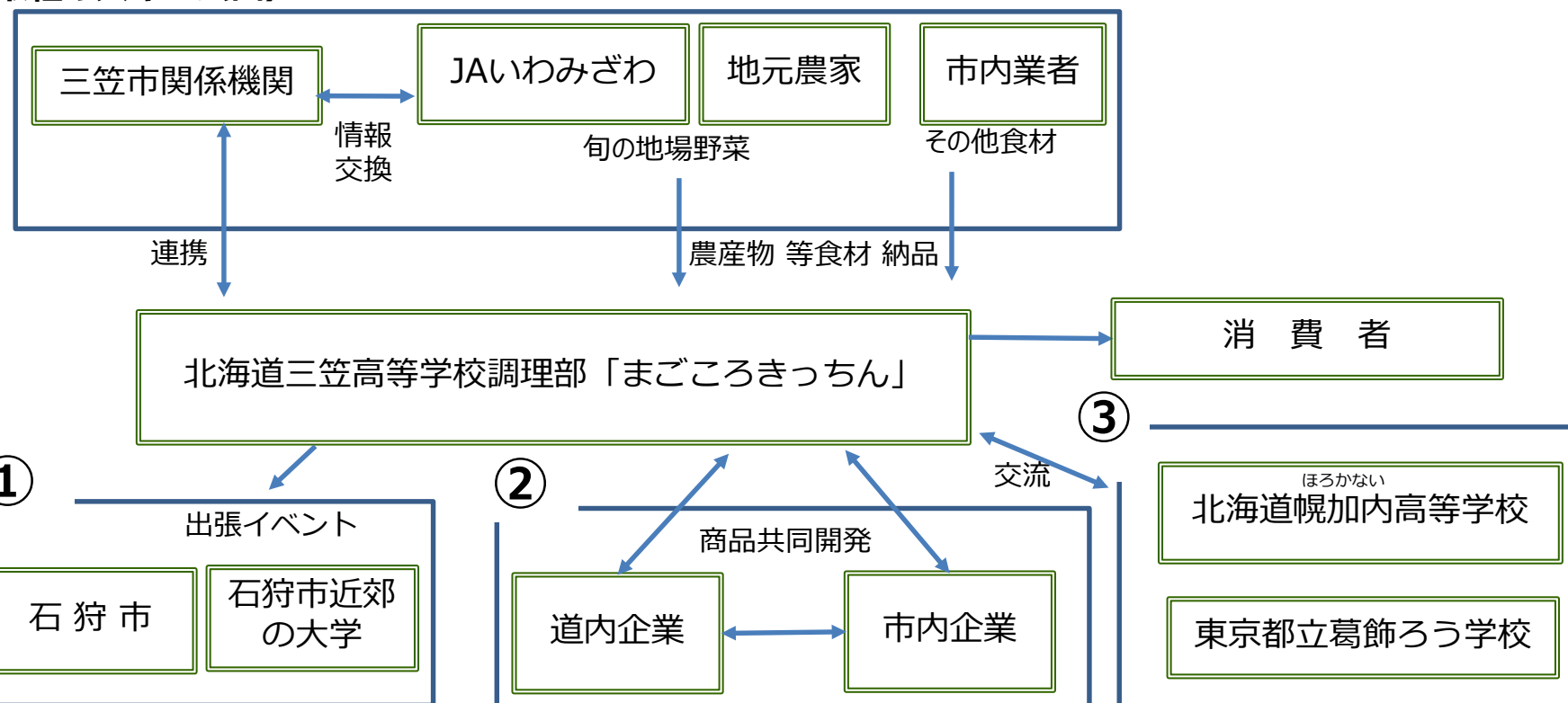
○料理水準の維持・向上

→毎年生徒が入れ替わり、レストランで提供する料理のレベル維持が課題であったため、上級生が下級生に技術を受け継ぐためのマニュアル化を図る。

【今後の展望】

高校生レストランを『食』の学びの拠点と捉え、他校との連携、特に農業や水産系学校との交流を活発に行い、お互いの学びを共有することで、広い視野を持った、社会で活躍できる人材育成を目指す。

（取組のスキーム図）



産学官連携による地場産農産物を活用したレシピ開発

東京家政大学 埼玉県狭山市 狭山市茶業協会
JAいるま野農産物直売所「あぐれっしゅげんき村」

＜取組主体の概要＞

- ・所在地 : 東京都板橋区
- ・取組主体 : 東京家政大学
- ・取組場所 : 東京都板橋区、埼玉県狭山市



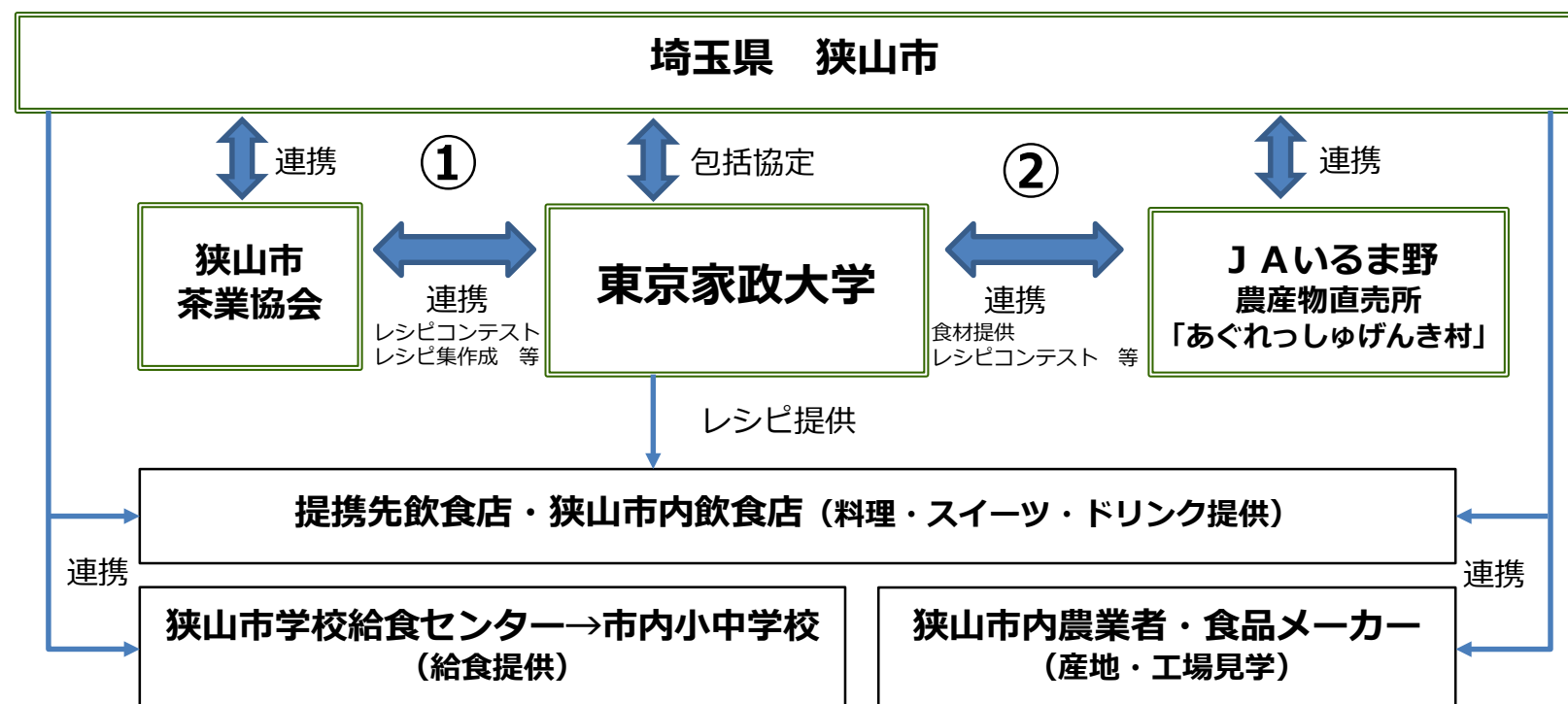
【取組概要】

東京家政大学（本部：東京都板橋区 以下「家政大学」という。）は、キャンパスを置く埼玉県狭山市との間で、活力ある魅力的な地域社会の形成・発展とそのための人材育成を通じた大学の発展と市のまちづくりに寄与することを目的とした包括協定を2016年に締結している。

協定締結後、地域の活性化及び産業振興の観点から、狭山市の地場産農産物を活用した料理やスイーツのオリジナルレシピを、大学で栄養学を学ぶ学生が開発、コンテストによる上位作品を市内の飲食店や小中学校等で提供する取組を実施してきた。

本取組により、市の特産品である「狭山茶」や地場産野菜に対する関心を喚起するとともに、地元食材の持つ新たな魅力の発信へ寄与するなど、地産地消に貢献する効果が期待されている。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 家政大学と埼玉県狭山市（狭山市茶業協会）との連携事業

狭山市の名産品「狭山茶」の味と伝統を次世代に継承すべく、学生が現代風にアレンジした新しい発想で、学校給食やレストラン等で提供するための料理、スイーツ、フラッペ等のレシピを考案し、レシピコンテストを実施。



家政大学では、狭山市茶業協会による狭山茶の歴史や特徴についての講義と茶畑での茶摘み体験や、狭山市内の給食センター栄養士、レストラン料理長によるレシピに関するアドバイスを受け、狭山茶への理解を深めながらレシピを開発。

レシピコンテストでは狭山市長や同大学教員を審査員に迎え、学生らしい斬新なアイデアレシピを選考し、狭山市内の学校や飲食店にて提供された。

② 家政大学とJAいるま野との連携事業

狭山市の新たな名物を作るべく、家政大学、狭山市、JAいるま野と連携して、狭山の特産品を使用したレシピの開発を行った。栄養学科並びに栄養科の学生が、狭山市の特産品である水菜や里芋等を使用したスムージーレシピを考案し、レシピコンテストを実施。



コンテストでは狭山市長やJAいるま野、飲食店、大学教員を審査員に迎え、女性の健康を食の面からサポートする3種類のスムージーが誕生。採用されたスムージーは、住民を対象とした屋外イベントにて提供され、学生がレシピのPRを行った。

本取組以降、地産地消や農地見学に興味を持つ学生が増えるなど、農業への関心を喚起できた。

【課題とその対処方法】

○ 学生のレシピ開発における課題と対処方法

飲食店での提供を考慮した際に、学生考案レシピの使用食材や調理工程等が複雑な点が課題となったが、狭山市茶業協会によるアドバイスや飲食店での実際の調理場面の見学を経て学生が適宜修正し、解決した。

○ 本取組における地域への貢献について

数多くある狭山市の特産品を使用した学生考案のオリジナルレシピを、家庭で取り入れやすいようレシピブックやその他媒体で紹介している。

狭山市内の学校給食にて学生考案レシピが提供され、児童が特産品をより身近な食材として感じられている。

【今後の展望】

家政大学では、狭山市の他、いくつかの自治体と包括協定締結しており、その地域における地場産品を活用したレシピを開発してきたほか、食品企業等とのコラボによる新商品の開発に携わるといった取組を行っている。

今後もこういった取組を各所で展開することにより、地域の地場産農産物等の活用を通じた地産地消の推進や地域の活性化に寄与していくことを目指している。

もち文化の継承が地域の活性化につながった取組

福井県今立郡池田町 「おもちの母屋」

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 福井県今立郡池田町(いけだちょう)
- ・取組主体 : 有限会社おもちのままや
(代表者: 取締役 山口 典子、取締役 山内 明美)
- ・売上高 : 令和元(2019)年 2,000万円
- ・雇用者数 : 令和2(2020)年 4人(臨時雇用を含む。)
- ・URL :

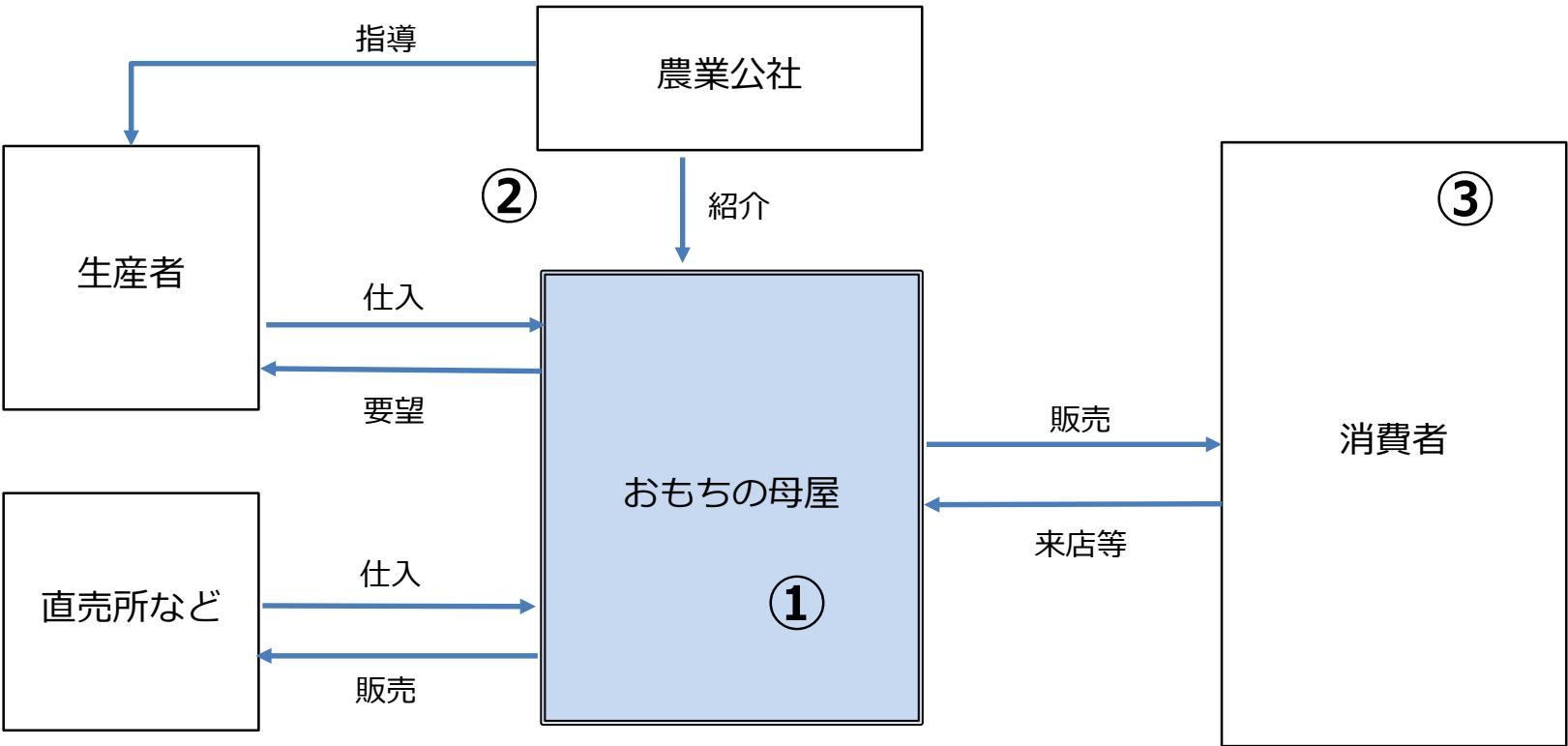


【取組概要】

池田町もち・おこわ料理組合の有志2名が平成15(2003)年に料理レストランをオープン。平成16(2004)年に「有限会社おもちのままや」として法人化。

池田町の各種行事などでふるまわれてきたおこわや雑煮などを手軽に食べられるよう提供している。池田町の郷土料理である「ばんこもち(もち米とうるち米にヨモギをふんだんに混ぜた餅を乾燥させた保存食)」やおこわなど餅米を使ったものに特化、地元産のもち米を使って提供しているほか、池田町内で生産された野菜や山菜を生産者から直接買い入れ、食材として活用、店頭や近隣市町のスーパーなどで販売している。

(取組のスキーム図)



【取組のポイント】

① 家庭の味を伝えたい、と会社を設立

代表の山口氏は、勤務先を退職し、就職先を探していたところ、池田町のアンテナショップ「こっぽいや」で元気に働く先達たちに刺激を受け、「池田町もち・おこわ料理組合」を設立。その後、平成16(2004)年に法人化して「おもちの母屋」を設立した。

もちつきは以前はどこの家庭でもやっていたが、高齢化や手間がかかるなどのことからやらなくなってきており、池田町のお米のおいしさを広く伝えることを使命にがんばっている。



提供している食事の例

② 契約栽培で100%町内産

池田町農業公社からの紹介で、もち米生産者と契約。減農薬で栽培したもち米を納入してもらっており、もち米は100%池田町産を使用している。また、あんに使っている小豆は、ままやで買い取ることが地域内で口コミで広がり4割を地元産で調達している。

提供している食事の食材も大半が池田町で生産された旬のものを使用している。



販売している餅商品

③ もち文化を広める

小学2年生の校外学習の一つである町体験では、毎年来訪があるため、池田町のもち文化や地産地消について話をしている。

地域内の行事や祝い事などでの注文だけでなく、近年は地域外から情報誌やSNSを見てこられる方も多くなってきている。

【課題とその対処方法】

よもぎ、栃の実をはじめ食材の調達は、高齢化や熊などの出没が相次ぐ中で、安定的に確保することが難しくなっている。また、小豆の生産も手間がかかるため、地元産のこれからの調達に不安がある。

もちを作るのは手間と時間がかかるが、人手不足だがローテーションを組んで交代で加工・販売したり、もちの注文が増える12月からは店舗のメニューを一部変更してもち製造に専念することとしている。

池田町の餅文化を情報発信していくことについて、人手不足のなかでもSNSや情報誌での紹介、福井県の実施するキャンペーンに参加するなどして情報発信に努めている。

【今後の展望】

収益が出るようになってきており、食文化の魅力を伝えるためにも、後継者の確保が必要である。また、よもぎや栃の採取の時期や利用法など、地域の食文化の継承に心を砕くこととしている。

女性の起業により地域の農業活性化につながった取組

福井県南条郡南越前町 「企業組合そまの恋姫サラダ会」

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 福井県南条郡南越前町(みなみえちぜんちょう)
- ・取組主体 : 企業組合そまの恋姫サラダ会 (代表者: 代表理事 川崎美智子)
- ・売上高 : 令和元(2019)年 5,100万円
- ・雇用者数 : 令和2(2020)年 7名
- ・URL : https://www.instagram.com/koihime_sarada/



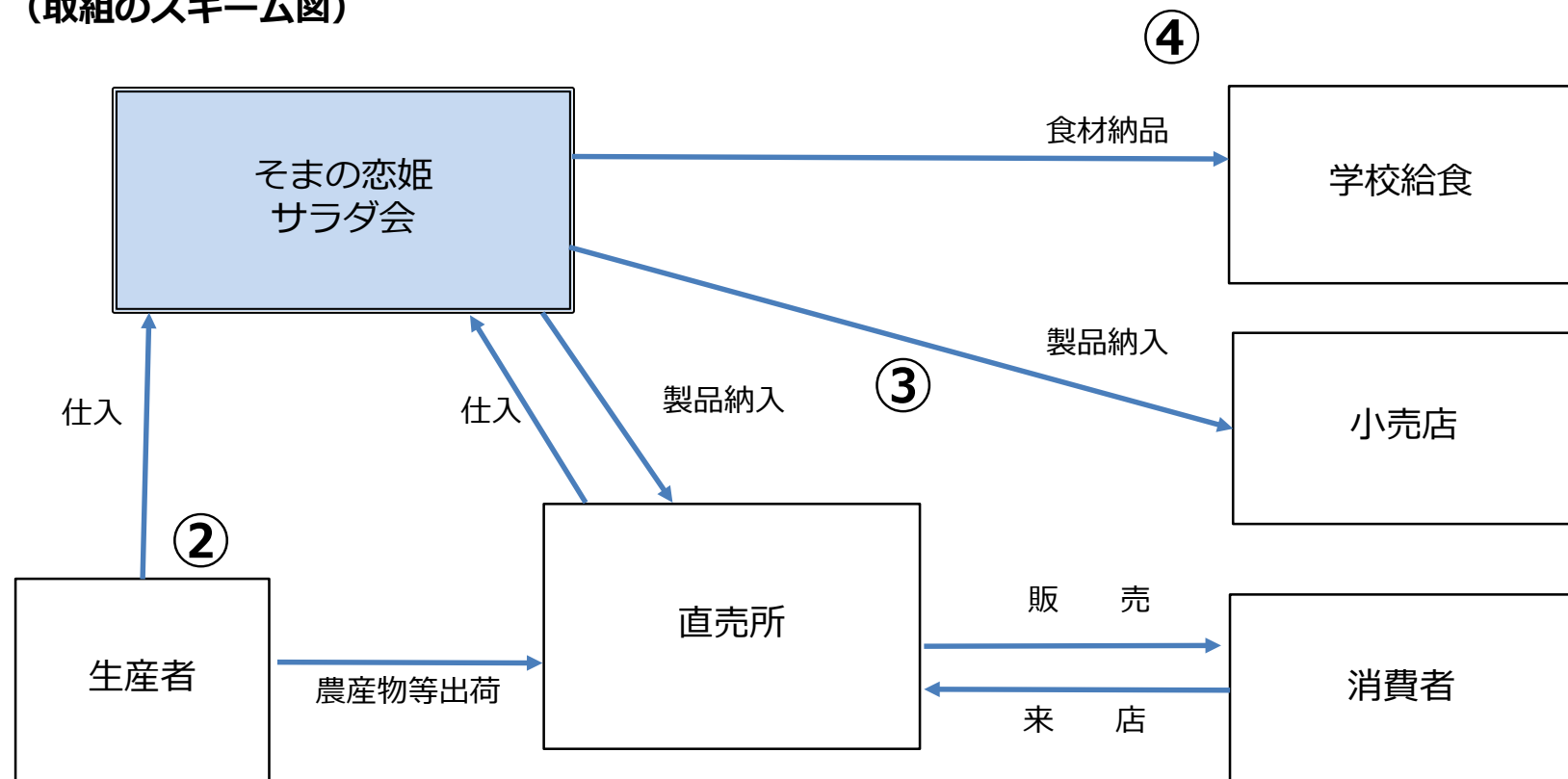
【取組概要】

平成14(2002)年に農業に携わる女性6名で加工グループ「サラダ会」を結成し、平成16(2004)年、南条農産物直売所「四季菜(しきさい)」のオープンと同時に、併設の加工施設内で弁当や総菜等の商品の製造、販売を始めた。

平成23(2011)年には、事業拡大、労働力確保に向け法人化し、「企業組合そまの恋姫(こいひめ)サラダ会」と改名。安定した雇用を目標に組織体制や労働環境を整え、現在は女性7名で総菜だけではなく、もち、漬物、味噌等30種類以上の商品の製造・加工・販売に取り組む。

販売する商品に使用する食材を地場産100%とすることを目指しており、地元農産物を中心に利用している。また、地元の食材を優先して活用することで、商品力が増すとともに、地元生産者の販路拡大、生産意欲の向上につながっている。

(取組のスキーム図)



【取組のポイント】

① 企業組合の設立

サラダ会は直売所の開設時から順調に売り上げを伸ばしていたが、雇用の維持や販路拡大などのために、行政の支援を受け、それぞれが組合員となり資本と労働力を持ち寄る企業組合として平成23年に法人登記。現在は、40代の組合員もあり、後継者を育成することが、郷土料理などの継承にもつながっている。

② 生産者への働きかけ

加工、製造する商品の食材は、直売所で取り扱っているもののほかに、直売所で販売できない規格外品などを、生産者から直接仕入れて利用している。また、生産者とのつながりを持つことで、直売所で取扱いのない品目でも地場産が利用できるよう生産者に働きかけている。

③ 加工品を充実

法人化にあわせさらに加工施設を整備したことにより、南越前町産の大豆をみそと蒸し大豆に加工、また町内で確保できる梅で漬物を作るなど商品数を増加させた。

④ 新たな販路を自ら開拓

販路拡大のため、自ら売り込みを行い、みそと蒸し大豆を学校給食で利用することを実現、地元食材を地元で消費することにつなげた。

また、営業活動により、予約弁当(各家庭に配食、曜日によって違うが1日当たり15~17食)の宅配も増加、専属の配達人を雇用して行っている。



大豆を使った製品



お総菜

【課題とその対処方法】

じゃがいもやニンジン、玉ねぎは、多く使用するため地元産だけでは賄えないため、地元産の調達の実現と食材の安定確保を図るうえで、生産者との連携を図っている。

人手不足の解消と若返りを図るために、会員も募集しているが、単なる「お総菜や」ではなく、農業と地域活性化など直売所のもつ役割を理解したうえで、他同業との差別化を図っていくため、年に1度の総会の際には地産地消について講師を招くなどして研修を実施している。

【今後の展望】

まずは現状維持を図りながら、後継者へうまくバトンタッチできるような体制づくりを図る。また、新商品の開発にも取り組む。

目標は、食材すべてが地元産の商品づくりだが、将来的には子ども食堂のような機能を持った憩いの場になる農家レストランの開業も考えていく。

地場産物の生産から商品の販売までを手がけ、障害者の自立を支援する里

岐阜県中津川市 くりくりの里中津川農産物直売所

<取組主体の概要>

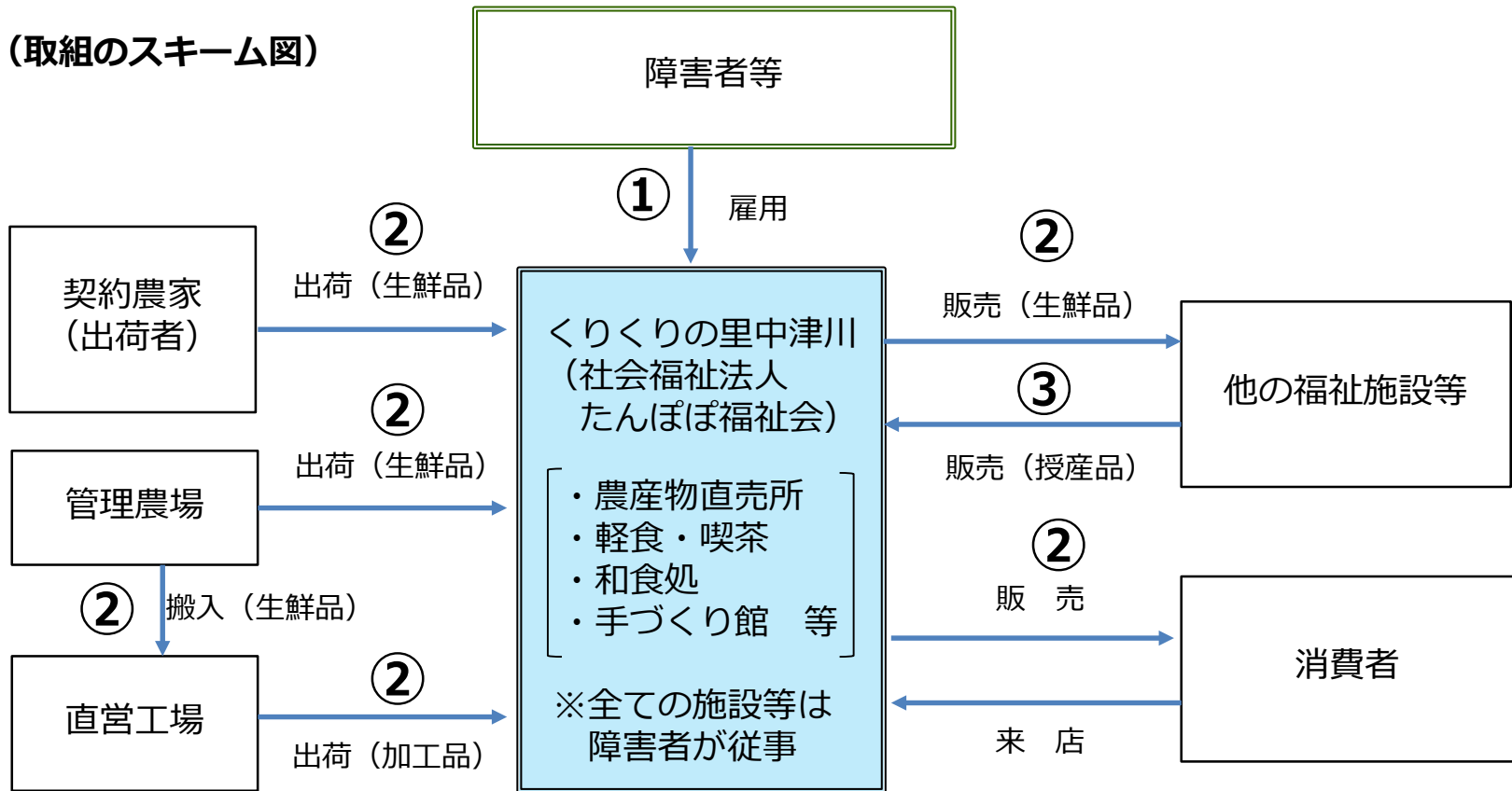
- ・所在地：岐阜県中津川市苗木48-522
- ・取組主体：社会福祉法人たんぽぽ福祉会（代表者：理事長 小坂孫次）
- ・売上高：令和元年 3億6,900万円
- ・出荷者数：令和元(2019)年 130人
- ・雇用者数：令和元(2019)年 85人（障害者55人を含む。）
- ・URL：<https://enatanpopo.com/kurikurinosato>



【取組概要】

- 平成26(2014)年、労働を通じた地域の障害者の自立を支援する場として、「くりくりの里中津川農産物直売所」を開設した。
- 平成27(2015)年以降、「軽食・喫茶」「和食処（食堂）」「手づくり館（売店）」「ベーカリーカフェ」、「管理農場」及び「直営工場」を敷地内の隣接地に順次増設した。
- 全ての施設及び農場等で障害者が従事している。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

- ① **障害者の自立支援を目的に開設**
昭和5(1979)4年、地域（中津川市・恵那市）の知的発達に遅れのある子供たちの就労訓練の場として、小規模作業所を開設。
昭和60(1985)年、社会福祉法人設立の認可を得て、昭和61(1986)年「障害者授産施設恵那たんぽぽ作業所」を開設。
平成26(2014)年、当直売所、売店、飲食店、休憩所及び食品加工工場を一体的に配置した多機能型事業所「くりくりの里中津川」を整備。
- ② **自ら生産・加工した農産物・加工品を販売**
同直売所では、地元の契約農家が生産した農産物のほか、管理する農場で生産した農産物（椎茸、野菜）や直営工場で製造した加工品（豆腐、味噌、パン、弁当等）を販売。
特に、一番人気の「椎茸」（「国産安心きのご認証」を取得）は、所属する障害者が手分けして、栽培（原木、菌床）から収穫、加工、パッケージまで作業。
また、管理する栗林（4ha）で収穫された栗は、同直売所で販売するほか、同加工場で地元の特産品である栗きんとん等の菓子に加工・製造した後、同売店で販売。
- ③ **他の福祉施設等との交流**
日本知的障害者福祉協会を通じて連携する、他の障害者支援施設で製造された商品（陶磁器・雑貨等）、及び直売所間交流により調達した土産物等を同売店で販売。
なお、交流品として、当販売所からは農産物（椎茸等）を販売。



【課題とその対処方法】

- 障害者支援施設として施設利用者が生き生きと働くことができるための支援
→ 「働く事は生きる事 経験こそが人を育てる」の理念に基づき、利用者には軽微な作業から高度な作業までを用意しているが、入所後1年間は、全員が軽作業である「椎茸の原木栽培」を経験させることにより、自分の役割を持つこと、仲間と助け合い頑張って働く気持ち等を育成。
その上で、適材適所の配置により、当直売所での従事者を決定。
- 新型コロナウイルス禍における施設利用者の働き方
→ 感染防止のための緊急的な措置として、来客者との接触を極力減らすため、店舗内作業（配置・配膳、接客等）をバックヤード（作業場・調理場）作業に変更。

【今後の展望】

- 農産物直売所及び食堂での新たな商材とするため、そば及び自然薯の栽培・加工・販売を検討中。
- そば打ち体験ができる施設を整備し、当所の更なる魅力を発信予定。

量販店が生産者と協力して地場野菜の取扱いを拡大した取組
岡山県岡山市 株式会社天満屋ストア

＜取組主体の概要＞

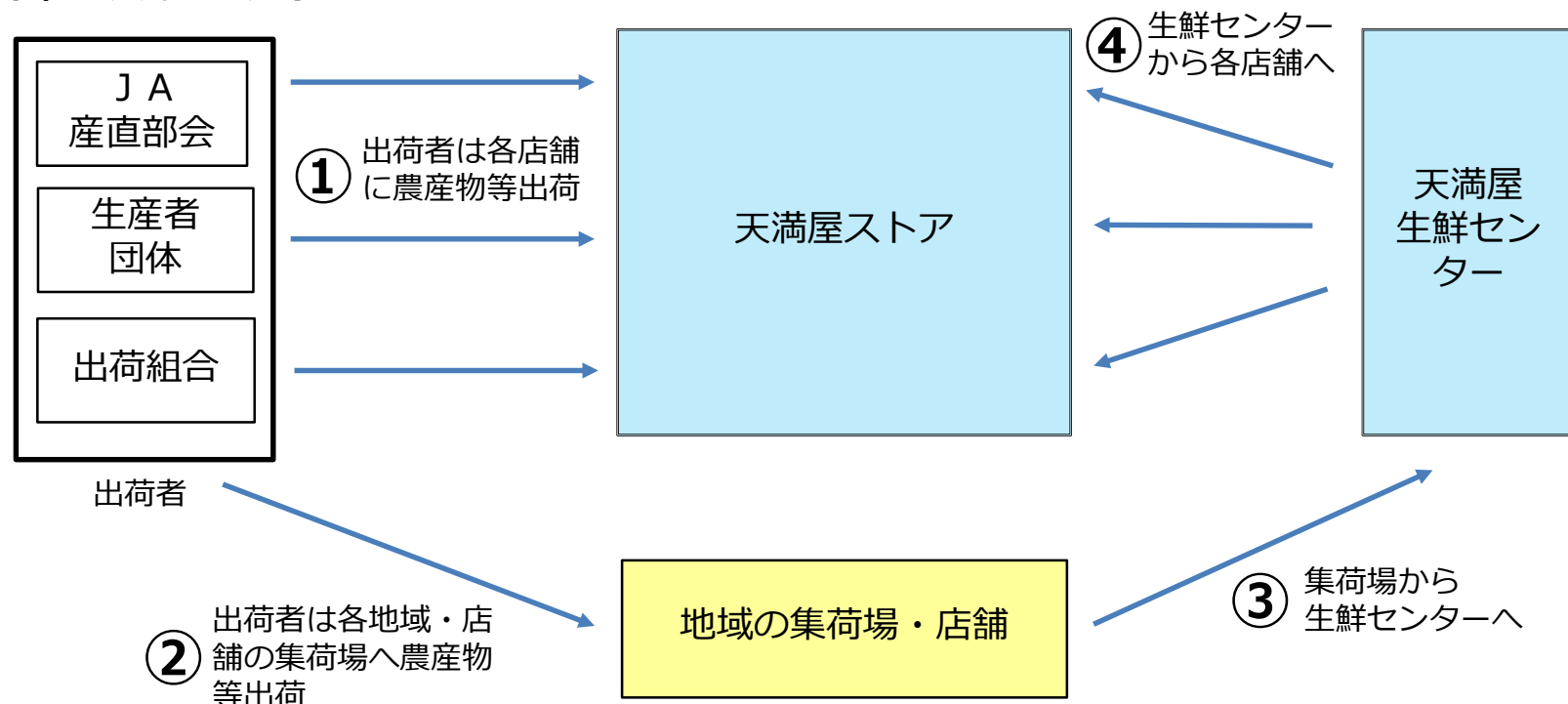
- ・所在地 : 岡山県岡山市
- ・取組主体 : 株式会社天満屋ストア
- ・売上 : 令和元（2019）年度の食料品のうち青果部門の構成比は約13%
産直野菜は青果部門における売り上げ構成比で7.4%
- ・出荷者数 : 23団体
- ・U R L : <http://www.tenmaya-store.co.jp/>



【取組概要】

- ・天満屋ストアは地域に根ざしたスーパーマーケットとして地元貢献するために、地元商品をより新鮮なうちに提供できるよう、地産地消に使命感をもって取り組んでいる。令和2（2020）年11月末現在、食料品の取扱店舗48店舗のうち45店舗で地場野菜を扱うコーナーを設置している。
- ・生産者団体等から直接出荷を受けるなど地場野菜にこだわりをもって扱っている。出荷する農業者は、JA産直部会、県内の生産者団体及び出荷組合などの23団体である。
- ・消費者の需要に応えるために、出荷者の拡大と物流の改善など、農業者が出荷しやすい環境づくりを推進している。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 生産者等自らが出荷

農産物の販路拡大を考えていた出荷者と生産者から直接仕入れたいと考えていた店舗とのニーズが合致し取引開始となった。JA産直部会、生産者団体及び出荷組合等（23団体）の出荷者は担当するブロック内にある各店舗に直接出荷を行う。

② 地域の集荷場への出荷

出荷者が店舗に直接持ち込むことで、移動・値付け・商品陳列等に多くの時間を取られて生産に集中ができなくなっている。このため、各地域・店舗に集荷場を作って、そこに出荷をしてもらう「集荷型産直」を始めたところである。

出荷者は、販売価格や販売したい店舗を記入したうえで、各地域・店舗の集荷場へ商品を出荷する。各地域・店舗の集荷場へ出荷すれば物流に係る労力等を軽減でき生産に集中することができる。各集荷場へ納品後、他店舗に向けた納品が可能となる。

③ 各店舗への配送帰り便等を活用

地域の集荷場に集荷された農産物等は、天満屋各店舗への配送の帰り便等を利用して天満屋生鮮センターへ集められる。

④ 出荷翌日には店舗納品

天満屋生鮮センターに集められた農産物等は各店舗ごとに分けられて、翌日には店舗へ納入される仕組みである。

【課題とその対処方法】

○今後の課題として、①取引先の統廃合と新規取引先の拡大、②物流の仕組み作りと改善、③商品集荷場所の拡大、④情報の共有化を推進して、生産拡大の取組を進めたい。

○販売数量や支払・店舗情報などの情報伝達が難しい。販売データ等の集計についても手作業で行っている状況もあり、出荷者へのデータ還元にかかっている状況がある。現在、携帯電話・PCに販売データや各商品・店舗情報が生産者に配信ができ、効率的な作付けや商品出荷体制が取れるシステムに取り組んでいる。

【今後の展望】

○地元農産物の販売に当たっては、新鮮かつ購入しやすい価格設定に留意している。また、安定した商品供給や販売体制の確立を目指して、システムや物流を適宜見直すことにより、より多くの店舗で採れたて農産物が届けられるように取組を強化している。

○一部店舗で試験的に買取方式を行っているが、将来的には売れた数量に対して支払いを行う売上消化仕入れ方式を取り入れるべく準備を進めている。

「地産地消コーナー」の品質等にこだわった新鮮な野菜等が自慢 岡山県真庭市 落合野菜果物出荷組合

<取組主体の概要>

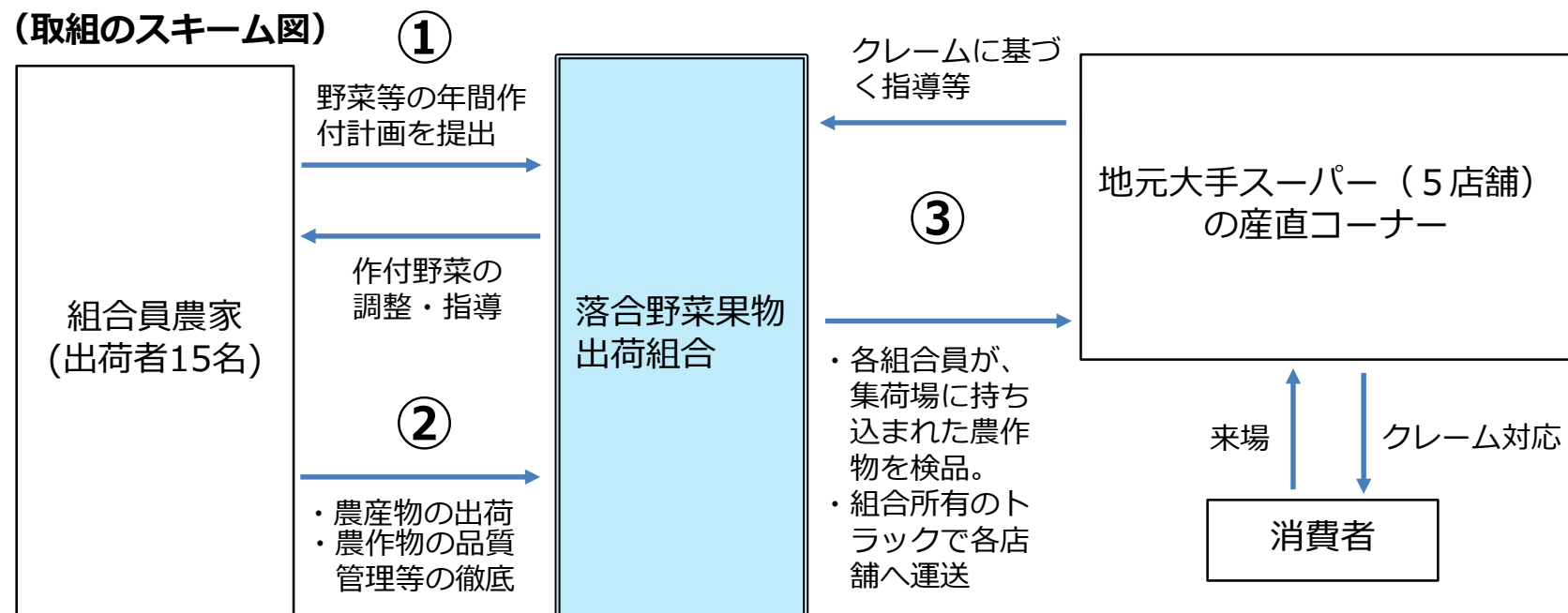
- ・所在地 : 岡山県真庭市
- ・取組主体 : 落合野菜果物出荷組合（組合長：針山 真司）
- ・売上高 : 1億5千万円
- ・組合員数 : 令和2（2020）年15人
- ・雇用者数 : 配送担当 1人



【取組概要】

- 「道の駅」の直売所は、家庭菜園で収穫した野菜など誰でも販売できるため、農業で生計を立てるには難しい場所であることから、新たな販路開拓の重要性を感じ、販売先の核になる岡山県内の地元の大手スーパーと野菜等販売の交渉を行ったところ、「個人との取引はしていないが団体であれば取引可能」との回答を受け、当時「道の駅」の直売所に出荷していた同じ意思を持つ新規就農者4人で、平成23（2011）年に「落合野菜果物出荷組合」を設立。
- 消費者の地場野菜等の需要も伸びたことから供給量拡大を目指し、農産物の品質等を維持するため目的が一致する農家でやる気のある若手農家を新たにメンバーに加え、現在組合員15名で活動。
- 「地産地消コーナー」には、常時数十種類の品質等にこだわった野菜等を並べており、組合として管理を徹底したことから、大手スーパー（消費者）に高い信頼を得られ、「地産地消コーナー」の規模が拡大。
- 地道な取組で消費者からの評価も高まり生産力も増えたことから、順次津山市内の同系列の4店舗に「落合野菜果物出荷組合」の看板コーナーを設置。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 出荷の重複を防ぐため、年間作付計画書を提出

年1回総会を開催し（打ち合わせは出荷時ほぼ毎日）、全組合員の意思疎通を図るとともに、各組合員は作付計画書を作成し組合に提出。組合として計画書に基づき管理・指導を行い、野菜等の供給量等を調整。

組合員の中には、県外から移住した若手農家もあり、当組合を次の世代に引き継ぐために、技術の伝承として若手に教えることも大切と考え、先輩農家が自分の失敗経験等を基に後輩を指導。



②③ 品質及びパッケージチェックは全組合員で対応

「地産地消コーナー」の農産物は、鮮度・品質及びパッケージにこだわり、常時数十種類の商品を並べている。

農産物の品質・管理の徹底が大手スーパー（消費者）の信頼を得ることになり、需給拡大に繋がってくる。



【課題とその対処方法】

- 「地産地消コーナー」の農産物の品質、価格の維持・管理。
→全組合員の意思疎通を図り品質等にこだわった野菜等を並べ、組合としての管理を徹底することで、大手スーパー（消費者）からの評価が高くなり信頼を得られ、販路拡大に繋がった。
- 販路拡大にともなう供給量拡大への対応。
→大手スーパーとの信頼関係を維持しつつ生産量を増やすには、各組合員の規模拡大と新たなメンバーを迎えることも必要。新たなメンバーはやる気のある若手農業者等を受入れたい。

【今後の展望】

- 大手スーパーの「地産地消コーナー」は、現在コンテナでの販売を行っているが、農作物が売り切れたらコンテナを撤去するなど、売り場をフレキシブルに使用し多品種の地場野菜を四季を通して提供。
- 今後、若手農家の経営規模拡大のため、同スーパーの県南店舗への販路拡大を目指す。

地域の農産物を地域で流通させるコンパクト型地域商社の取組

岡山県岡山市 有限会社漂流岡山

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 岡山県岡山市
- ・取組主体 : 有限会社 漂流岡山（代表者：代表取締役 阿部憲三）
- ・売上高 : 令和2（2020）年 3億円（うち野菜1億6千万円）
- ・出荷者数 : 令和2（2020）年 70組（個人農家、法人農家、JA）
- ・雇用者数 : 令和2（2020）年 30人（臨時雇用を含む。）
- ・URL : <https://www.hyouryuu.co.jp/company/>



【取組概要】

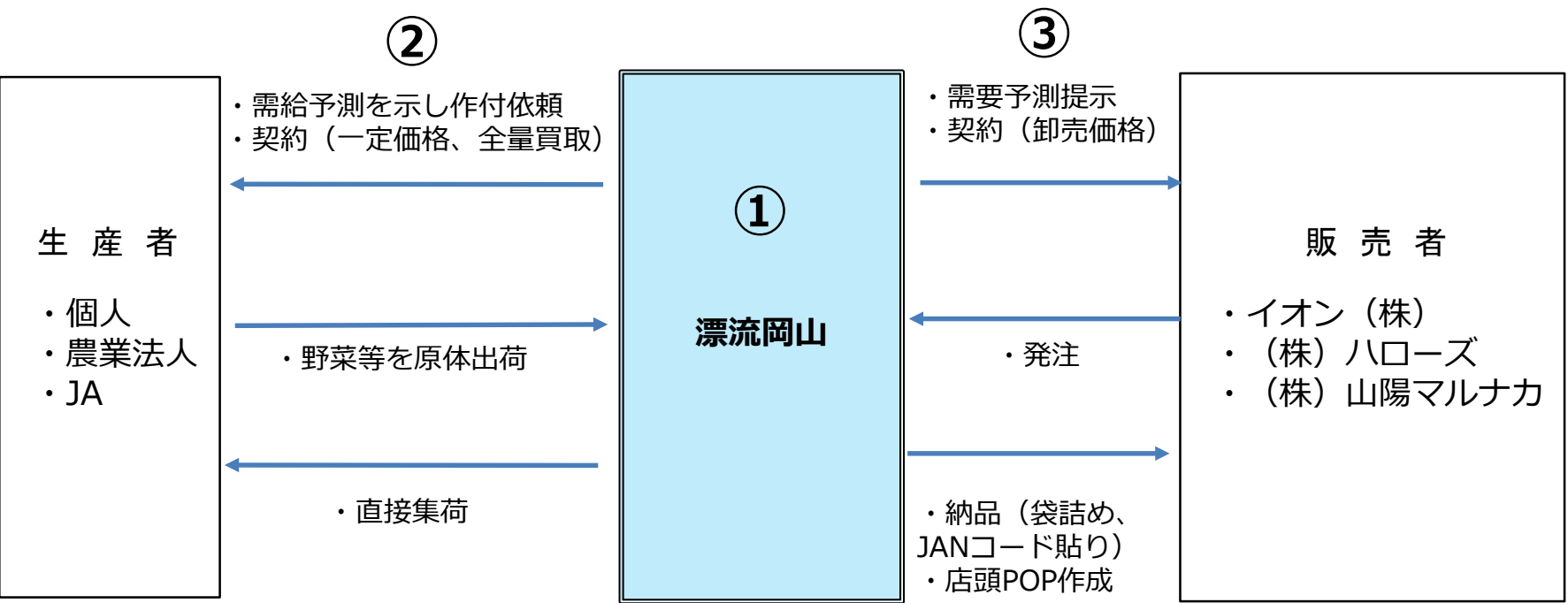
平成13（2001）年に設立された（有）漂流岡山は、岡山県特産の果実（桃、ぶどう等）のネット販売、地域内で生産された野菜等と地域内の小売店・消費者を結ぶ「コンパクト型地域商社」として活動している。

独自に分析した品目別需要予測に基づき、岡山県内の野菜契約生産者から固定価格で全量買取を行い、複数の県内大手スーパー等と一定の卸売価格での契約納入する仕組みを実現している。

集荷用に自社トラックを有し、県南・県北の3ルートを一週複数往復し集荷。販売用の野菜の袋詰めも行う他、規格外品についても固定価格の2/3で買い取り、スーパーの特売品等として販売。生産者、需要者とも顔が見え、直接取引できることを強みとして、地元農産物の販売促進に寄与している。

現在、取り扱い野菜は39種類。U・Iターンの新規就農者の売り先を確保する取組も積極的に行っている。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① コンパクト型地域商社

最初は、県産果物（白桃等）のインターネット販売を通じて若手生産者との関係を築いたのち、安心・安全な地元産野菜を求める量販店等のニーズに対応するため、商社機能を構築。従来の市場出荷（大規模流通）や直売所出荷（小規模流通）の中間に位置するコンパクト型地域商社（地域内中規模流通スタイルを考案し、生産者の安定経営と販売者・消費者への安定供給へ寄与している。



（②需要予測の提示）



（②生産者との話し合い）



（③集荷した野菜を袋詰め）



（③売り場）

② 生産者 ～負担を減らし安定収入を提供～

独自に分析した品目別需要予測に基づき、生産者との間で生産量・規格とともに、市場価格と店頭価格を基に買取価格を事前に値決めして契約することで、生産者は計画生産・計画出荷による経営計画が立てやすくなり、持続可能な営農に繋がっている。

原体出荷した野菜等を、自社トラックにより3ルート（美作、真庭、笠岡）で直接集荷することにより、生産者は仕分け・包装作業がなくなり生産に集中できる。U・Iターンの新規就農者の売り先確保にも寄与。

③ 販売者 ～安心安全、こだわりを提供～

大手スーパー等と一定の卸売価格による全量買取を契約。集荷した野菜等は、漂流岡山が袋詰めやJANコード貼りを行って納品。店頭POPの作成も行い、生産者と販売者双方の負担を軽減している。

【課題とその対処方法】

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受け、都市部の飲食店等との取引が停止するなどの影響が出ている中で、家庭内での食事の増加等から、県内での地場産需要が増加している一方で、生産者は、物流費高騰により、生産物はあるが運べない状況が生じている。

こうした、県内での需給に対応するため、令和2（2020）年度食品等流通合理化促進事業（農林水産省補助事業）を活用して、県内2箇所（鏡野・東備）の地域流通拠点、及び、袋詰め・ラベル貼り等の商品化を行う岡山本部に冷蔵保管施設を整備し、生産者との契約取引による高鮮度な地場産農産物の合理的な青果物流通システム確立を進めている。

【今後の展望】

- 上記の取組により、生産者の出荷量・出荷店舗数増やし、さらなる地域内流通の拡大を目指す。
- この「コンパクト地域商社」の取組を、汎用性のあるビジネスモデルとして全国に普及し、地域の持続性確保のために、関係機関と連携してサポートをしていきたい。

インショップ展開で目指せ年商10億円！

広島県世羅郡世羅町 協同組合甲山いきいき村

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 広島県世羅郡世羅町
- ・取組主体 : 協同組合 甲山いきいき村
- ・店舗展開 : 県内21店舗
- ・売上高 : 令和元（2019）年 6億3千万円
- ・出荷者数 : 令和2（2020）年 320名
- ・雇用者数 : 令和2（2020）年 32人（臨時雇用を含む。）
- ・URL : <http://www.kohzan.jp/>



【取組概要】

- ・農産物の販売
直売所、インショップ、学校給食等
- ・農産物加工食品の販売
- ・レストラン経営
- ・農産物加工実演・実習



世羅町の標高は350～450m。昼夜の寒暖差が大きく、収穫される農産物は消費者から“美味しい”と評価される。

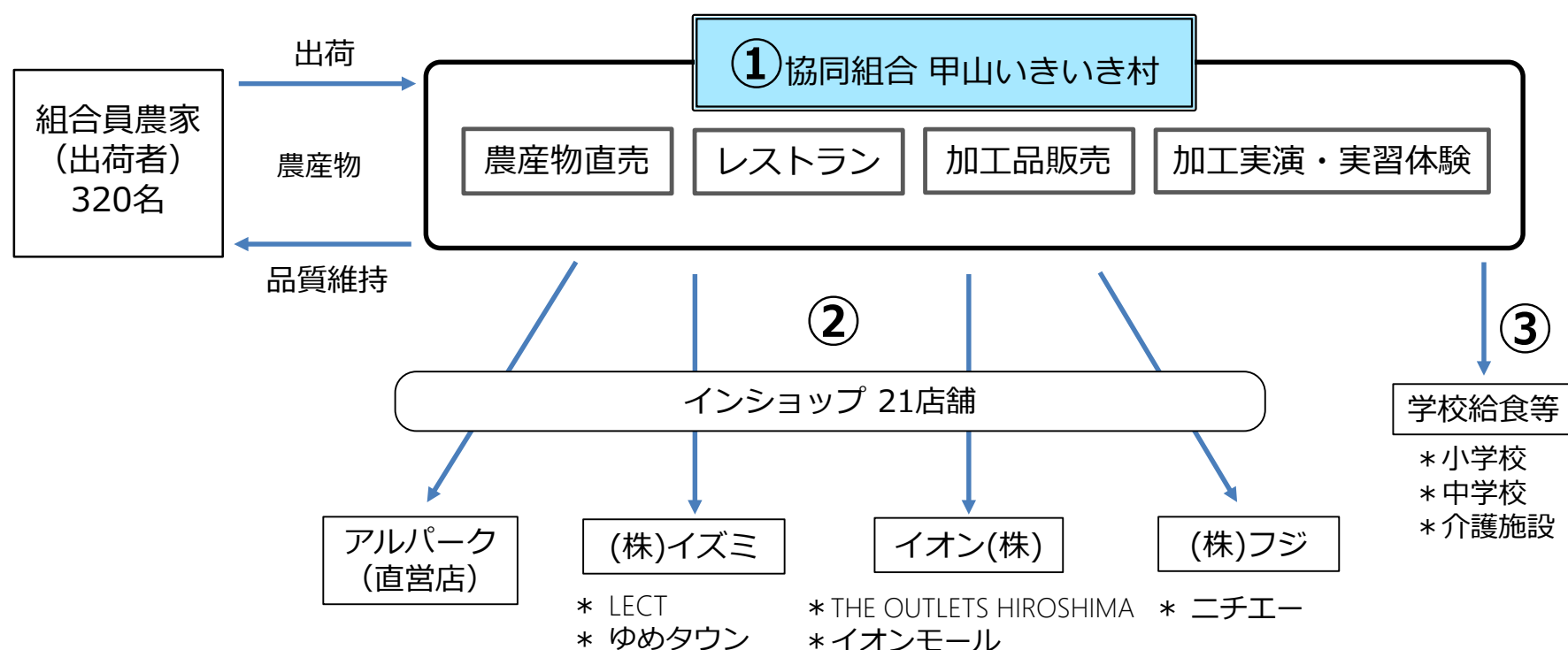
消費者の評価が、組合員の「やりがい」「生きがい」となり売上増へと繋がる好循環を生み出すべく、①販路の開拓 ②付加価値の向上 ③栽培方法の知識普及に力を入れる。

世羅町の甲山いきいき村での直売はもちろん、広島市を中心とする都市部量販店でのインショップを積極的に展開。イオン、ゆめタウン、ニチエーなど、現在21店舗に拡大。

組合員320名とともに成長を続ける甲山いきいき村。

目標は年商10億円！

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 意欲向上を目指した組合運営

組合の運営主眼は、組合員農家に「やりがい」「生きがい」を感じてもらうこと。

“消費者からの高評価→売上アップ→組合員農家の生産意欲向上” この好循環を生み出す運営を目指す。

② 新鮮で安全・安心な野菜の提供 ～都市部でのインショップの展開～

販路開拓で選んだ戦術は「都市部量販店でのインショップ展開」。インショップでは「朝収穫して午前中に陳列、欠品は素早く補充」という“地産地消”ならではの「販売システム」を構築。

これが評価され、現在、イオン、ゆめタウン、ニチエー等への出店を拡大し、広島県内21店舗に展開している。

なかでも「THE OUTLETS HIROSHIMA」では青果売場全体の運営を受託する。これは運営企業イオンとしても全国初の試み。組合の「販売システム」と組合員の「新鮮な農産物」の両方が評価された結果であり、組合全体の喜びとなっている。

そして令和元（2019）年には、初となる直営店「世羅高原 甲山いきいき村」を商業施設アルパーク（広島市）に開設するなど、販路を着実に拡大している。

③ 地元住民及び学校給食とのつながり

地場産業の紹介や地産地消・食育を兼ねた取組として、地元住民への直売、学校給食（小・中学校）や介護施設へ地元野菜を提供している。

④ 農産物の品質維持のために

消費者に喜んでもらえる農産物を提供するために、組合員向けの栽培方法の勉強会を開催。さらに、組合員のモチベーションアップのために、出荷上位者の表彰にも取り組んでいる。



インショップ展開



初の直営店

【課題とその対処方法】

○ 組合員の高齢化対策

・組合員の4割が70歳を超える高齢者。出荷作業が負担となっていたことから、高齢者でも安全に効率よく作業が行えるよう、甲山いきいき村に隣接する新たな出荷場を設置した。

・また、部会リーダーや理事に若手登用を進め、若手組合員の加入促進に取り組んでいる。

【今後の展望】

○ 目指せ 年商10億！

組合の戦略と組合員の努力により成長を続ける甲山いきいき村。出荷額が1千万円を超える組合員も続々。さらには、売上データのリアルタイム分析による在庫管理や消費者ニーズのフィードバック、地元産品を活用した加工品のコラボ開発など攻め続ける。

今後は、完全独立店舗の出店を計画する。インショップの規制から脱し「自分達で考えて出せる店舗！お客様と対話できる店舗！多様なオーダーに答えられる店舗！」熱い情熱で組合員とともに年商10億円の達成を目指していく。

地域との共生による地域活性化が、販売にも好影響となった取組 香川県さぬき市 かなたまキッチン

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 香川県さぬき市
- ・取組主体 : かなたまキッチン（代表者 金江ちひろ）
- ・売上高 : 令和元（2019）年 4,500万円
- ・販売量 : 令和元（2019）年75,000個／月
- ・雇用者数 : 令和2（2020）年 13人（臨時雇用を含む。）
- ・URL : <https://www.kanae-egg.jp/index.html>



【取組概要】

かなえ養鶏場オーナーの妻として採卵農家の手伝いをしていた金江ちひろ氏は、安全かつ美味しい卵を食卓に届け、朝どれ卵の美味しさと「かなえ養鶏場」が生産する卵を地元の人々に知ってもらうため、かなえ養鶏場のアンテナショップの経営を始めたのが取組のきっかけ。

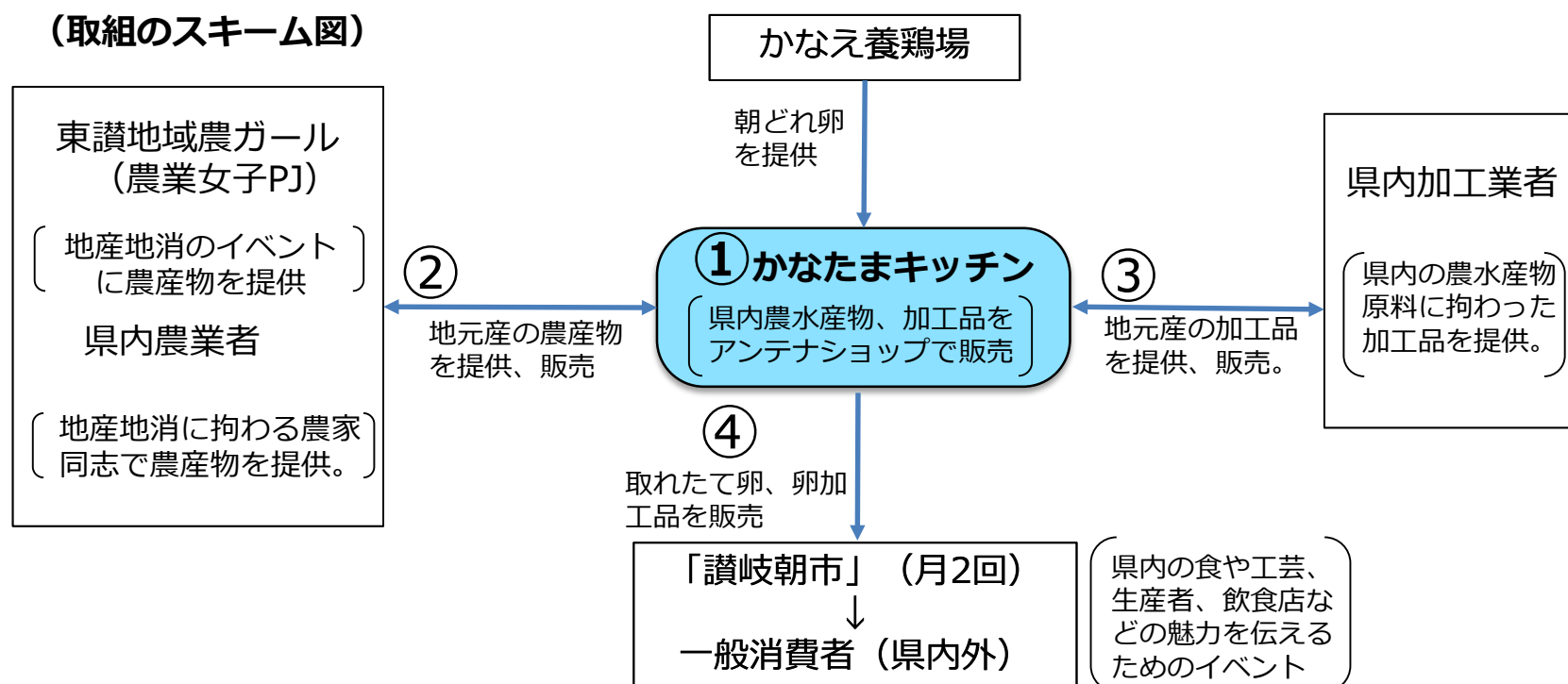
「かなたまキッチン」は、オープンスペースのあるカフェと物品販売を行っており、朝どれ卵に拘って“金の桑卵”（栄養豊富な桑の葉をえさに混ぜて育てたニワトリが産む卵）、“たまごかけ醤油”（自社で商品開発した卵との相性が良い醤油）を卵かけごはんとして提供している。

また、物品販売スペースでは、朝どれの“かな卵”や“金の桑卵”、“たまごかけ醤油”、新鮮な卵をつかったスイーツ等を販売・提供している他、地産地消の活動に協力できる県内農家、加工業者と連携して、お互いの農産物や加工品を販売し合っている。

なお、「かなたまキッチン」以外にも、地産地消マルシェ「讃岐朝市」（月2回）で「かなえ養鶏場」で取れた卵や、自社製造した加工品を販売している。

これらの取組により売上げを伸ばしている。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 地産地消の交流拠点

「かなたまキッチン」は、金江ちひろ氏が、安全かつ美味しい卵を食卓に届け、「かなえ養鶏場」が生産する地元産の卵を地元の消費者に知ってもらうため、かなえ養鶏場のアンテナショップとして、経営を始めた。「かなたまキッチン」を通じ、一般の消費者との距離も縮めることができ、今後は広く若い世代にも、身近な物なのに意外と知らない“朝どれ卵”の良さを食育で伝えていきたいと考えている。



② 東讃地域農ガール

県内農業者との関係では、高松市、さぬき市で活動する女性8名で構成する農業者グループである「東讃地域農ガール」の一員として、様々な場所でイベントやPRの活動をしている。



「かなたまキッチン」からの呼びかけに共感するメンバーでお互いに地元農産物を提供、販売し合っている。

また、東讃地域農ガールと同じく「かなたまキッチン」の地産地消に拘わることに賛同した県内農業者と、地元で採れた野菜、果樹、麦等を提供、販売し合っている。



③ 県内加工業者とも連携

「かなたまキッチン」の地産地消の取組に賛同した県内加工業者が、自社製品を提供するとともに、自社でも「かなたまキッチン」の商品も取り扱っている。



④ 地産地消マルシェ「讃岐朝市」での販売

販路の拡大としては、「かなたまキッチン」の店舗だけでなく、地産地消マルシェ「讃岐朝市」でも卵や卵加工品を販売している。

「讃岐朝市」は香川県産に拘り、県内の食や工芸、生産者、飲食店などの魅力を伝えるためのイベントで、さぬき市津田で、3月～12月まで毎月2回開催している。



【課題とその対処方法】

これまで、採卵農家の流通形態は採卵場から洗卵選別包装センターを通して、消費者の元へ届けることが当たり前であった。従来の販売方法だけでなく、自身が思い描いている消費者へ“朝どれ卵”を直接届けることや食育の大切さについて伝えることをテーマに、かなたまキッチンの運営をすることにつながった。

【今後の展望】

従来から地元の消費者はもとより、広範なお客様に朝どれ卵を食べて欲しいと願っており、平飼いの養鶏施設で自然に近い状態で育てた鶏の卵を、“産みたて卵”として提供できればとの夢がある。

しかしながら、コスト面での問題があり、なかなか実現に至っていない。今後は経営の6次産業化を更に発展させ、売り上げ向上を目指しながら、夢を叶えていくつもり。

今般、コロナ禍により流通形態の変革期を迎えているとの思いがあり、消費者ニーズの多様化に対応するため、様々な業態との連携が必要と考え、新たな流通形態を模索していきたい。

地域住民と移住者が一体となった地産地消の取組

香川県東かがわ市 五名活性化協議会

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 香川県東かがわ市
- ・取組主体 : 五名活性化協議会（代表者 小北 逸郎）
- ・住民者数 : 令和2（2020）年5月末現在、151世帯289人
- ・移住者数 : 令和2（2020）年5月末現在、18世帯 41人
- ・URL : <https://www.gom-you.com/>



【取組概要】

東かがわ市の五名地区は、県下でも有数の山間地域にあり、高齢化や鳥獣害被害から地域を維持していくことが課題となっていた。

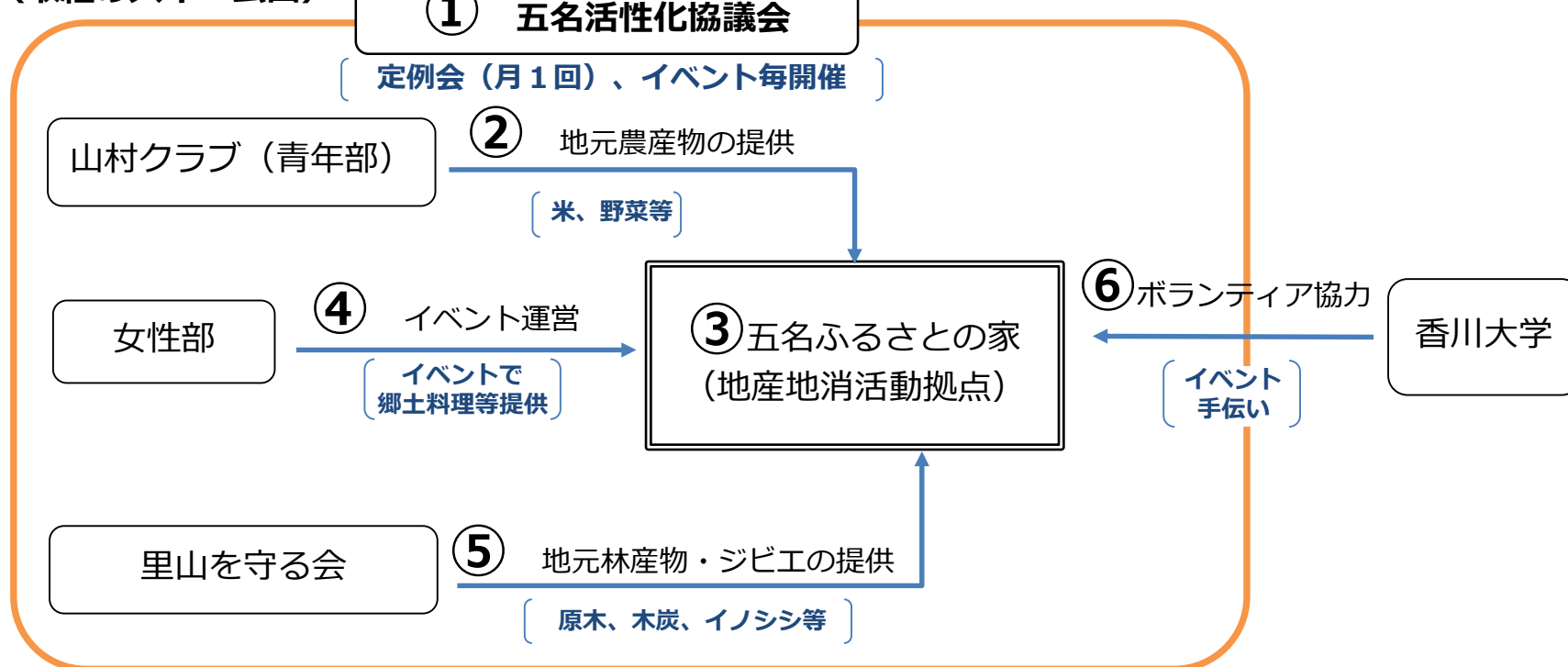
平成17（2005）年に学校が閉校になったことを契機に、地域の公共施設（役場、郵便局、農協）も統廃合でなくなり、地域全体で活性化に取り組むため、平成25（2013）年に「五名活性化協議会」を立ち上げ、旧郵便局を再利用し、そこを「五名ふるさとの家」として活動の拠点とした。

「五名活性化協議会」では、移住者を含めた「山村クラブ」、「女性部」、「里山を守る会」が中心となり、行政機関、香川大学の協力を得ながら、地域活性化と地産地消の活動をしている。

また、「五名活性化協議会」が主体となり、令和元年には「五名ふるさとの家」を新しく建築した。

「五名ふるさとの家」は、「五名活性化協議会」が管理しており、販売店とカフェは新規の移住者が率先して運営するほか、「山村クラブ」・「女性部」・「里山を守る会」が、地元で産出された農産物を出荷・販売するだけでなく、その農産物や地域住民が捕ったイノシシ等を使った郷土料理を提供するなど、地産地消にこだわって活動している。

（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 五名活性化協議会 ～協議会の設立～

【五名に根差した、五名愛に満ちた活性化】をテーマに、五名地区の存続が危ういと感じた地元の有志が集まり、問題や課題の解決に向けた話し合いの場を設けるために協議会を設立。地域の郷土研究で関係のあった香川大学教授の紹介で、学生がイベント等ボランティア活動に関わるようになり、今では香川大学等の協力を得ながら定例会を毎月開催し、地産地消の推進やイベント等の企画を行っている。



② 地元農産物を地産地消活動拠点で提供

「山村クラブ」の青年層で結成された組織が、地域で生産した米や野菜などを「五名ふるさとの家」で販売するとともに、「五名ふるさとの家」の運営にも協力している。



③ 地産地消活動拠点をリニューアル

「五名ふるさとの家」は、建物は東かがわ市の公共施設であるが、運営は「五名活性化協議会」が市から管理委託を受けている。老朽化した「五名ふるさとの家」から、「小学校跡地新施設プロジェクト」により、地元産のヒノキをふんだんに使って、小学校跡地に新たな「五名ふるさとの家」として令和元（2019）年7月14日にオープン。地元で生産・出荷された地元産の食材を買うために、地元住民のほかに、県内外からも来店している。



④ イベント運営

「女性部」は、「五名ふるさとの家」のイベント運営の中心を担っており、各種イベントでは、地元食材を活用して作った郷土料理を提供している。

イベントとして「五名3大祭り」が開催され、地域住民や県内外から人が集まりリピーターも増加している。（20数名程度〈平成25（2013）年〉から1,500名程度〈令和元（2019）年〉に増加）



⑤ ジビエの提供

「里山を守る会」は、里山の保全と鳥獣被害対策を担当している。里山を保全する際に出てくる間伐材は、しいたけ用の原木、薪、炭などに、捕獲したイノシシは食肉に加工して「五名ふるさとの家」で販売（年間160万円〈平成25（2013）年〉の売上から600万円〈令和元（2019）年〉に増加）している。また東かがわ市のふるさと納税返礼品としても好評を博している。



⑥ 大学生のボランティア協力

香川大学生は、ボランティアで「五名活性化協議会」が開催するイベント活動のサポートをしており、地域の活性化の一助となっている。

【課題とその対処方法】

五名活性化協議会の構成員は、若年層と高齢層の世代間ギャップによる意見の対立があったこともあるが、互いに時間をかけて議論を行い、反対しているメンバーも含め、同じ方向を向いて行事に参加できるように工夫している。

現段階の悩みは、移住者が住む家が少ないことだが、市からの空き家改修補助の活用等、空き家の登録等にも力を入れ、活動を始めて以降、18世帯41人（ほとんどが家族連れの若い世代。うち子供7人）が移住した。（令和2（2020）年5月末現在）

【今後の展望】

移住者は、行政の紹介で五名に移り住んだのではなく、移住者同士のネットワークや口コミによるものが大きいと認識しているので、広報活動に力を入れて更なる移住者を呼び込み、平成17（2005）年に閉校した小学校を再び開校し地域を担うことになる住人を増やしたいと考えている。

また、スーパーマーケットもなく病院もないが、五名地域に住む住民が安心して子や孫の世代まで繋ぐことができるような小さな拠点を創りたいと考えている。

農作物の素晴らしさを知っていただくために
熊本県宇城市 熊本宇城農業協同組合 サンサンうきっ子宇城彩館

＜取組主体の概要＞

- ・所在地 : 熊本県宇城市松橋町久具 7 5 7 - 3 (道の駅うき施設内)
- ・取組主体 : 熊本宇城農業協同組合
(代表者: 代表理事組合長 堀 幹男)
- ・売上高 : 令和元(2019)年: 1, 4 6 3 百万円
- ・出荷者数 : 令和元(2019)年: 6 7 3 名
- ・雇用者数 : 令和元(2019)年: 4 9 人 (臨時雇用を含む。)
- ・URL : <https://www.jauki.or.jp/michinoeki/>



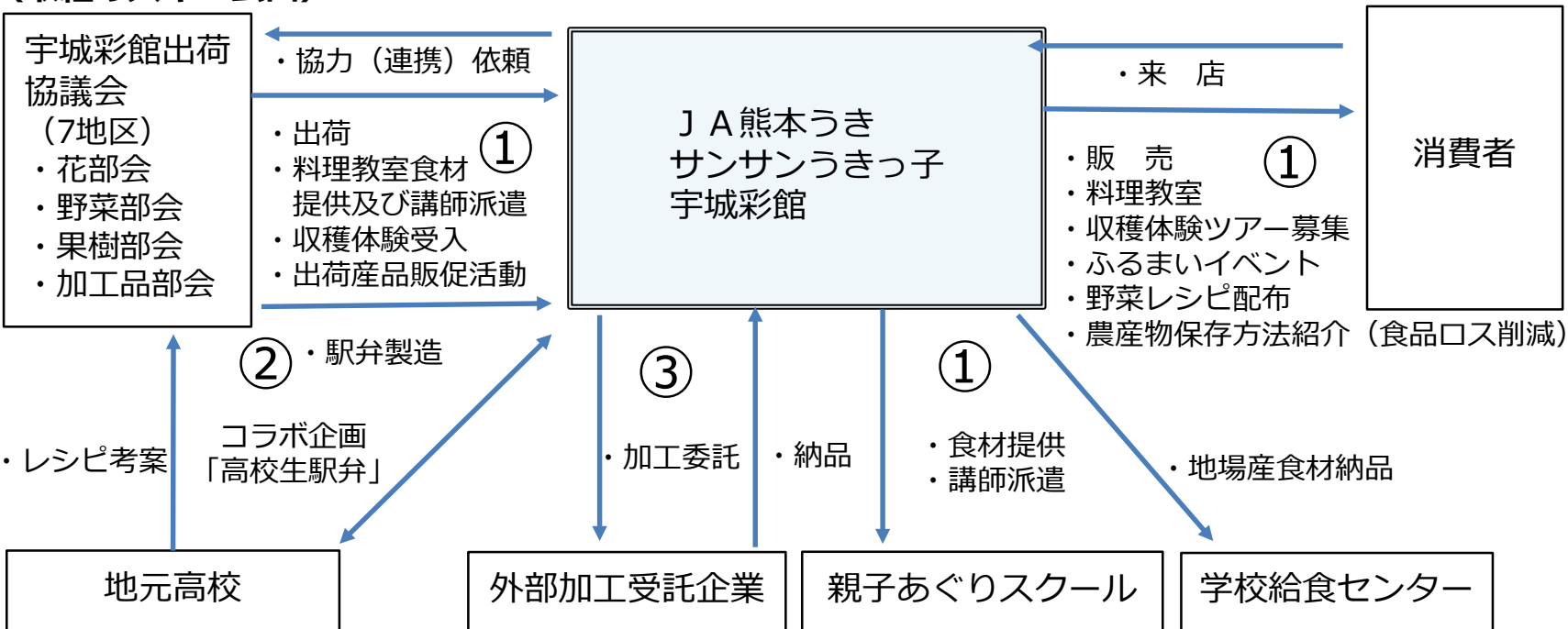
【取組概要】

平成22(2010)年4月、「地域の農産物をもっと身近に」をテーマに、地域の直売活動の拠点として「サンサンうきっ子宇城彩館（以下「宇城彩館」という。）」をオープンした。

宇城彩館は、出荷者で組織された「出荷協議会」と「JA熊本うき」との連携により運営されており、地元農産物が大半を占める直売所として、年間約70万人（令和元(2019)年度）が来店し、売上は14億円を突破している。

宇城彩館では、消費者を対象とした地産地消料理教室の開催や収穫体験ツアーの企画、地場産野菜を使った「野菜レシピ」の作成をはじめ、付加価値を付けたPB商品の開発、地元高校とコラボ企画「高校生駅弁」、さらにはJA熊本うきで実施している農業体験スクール「親子あぐりスクール」への講師派遣等、地域の農産物を身近に感じてもらうための様々な活動をおこなっており、農産物販売や物産館として地域発展に寄与すると共に、地域外・県外からのリピーターも定着し、地域の拠点施設として存在感を高めている。

(取組のスキーム図)



【取組のポイント】

① 消費者との交流促進

野菜ソムリエの資格を持つ会員（JA女性部）による自身の出荷産品を使った料理教室（年12回開催）、収穫体験ツアー、親子あぐりスクール等を積極的に展開し、消費者との交流を促進させている。

こうした取組は、生産者の新たな作物の導入や加工品の開発などのモチベーションにもつながっている。

② 出荷協議会、地元高校とのコラボ企画「高校生駅弁」

高校生が、授業の一環として、地場産食材を使用したオリジナルの弁当、総菜、スイーツ等のレシピを考案し出荷協議会に提案。選ばれたレシピを元に加工品部会が試作品を製造し、試食会を経て、高校生自らの手で期間限定の店頭販売会を実施する。

今年で6年目を迎え、例年マスコミにも取り上げられるなど、地元農産物の魅力発信や販売促進とともに、若い世代の地場産農産物に対する関心の高まりにつながっている。

③ 地場産品を使用した宇城彩館プライベートブランド（PB）商品の開発

「身体にやさしい安全安心な商品づくり」を目指し、地場産の旬の素材や、厳選した調味料にこだわり、添加物不使用の黒糖ジンジャーシロップ等のPB商品を開発している。



【課題とその対処方法】

- 昨今、お客様からQRコード決済の問合せが多くあるため、利便性を考え導入に向け準備中である。
- 店舗で定めた販売期間を過ぎた出品物は、出品者引き取りとしており、結果、食品ロス発生の一因となっている。消費者に対し野菜や果実の適切な保存方法を紹介することで、消費者のまとめ買いを促し、食品ロスの削減と販売促進に繋げていきたい。

【今後の展望】

- 来店されたお客様がまた足を運んでいただけるような直売所を目指し、消費者の利便性やお客様目線にたった対応に心がけ、今後も地場産農産物の販売促進に繋げていきたい。
- 今後も出荷協議会とJA熊本うきとの連携を図りながら取組を行うとともに、付加価値を付けた宇城産農産加工品のアイテムを開発し、更に増やしていくことで、地域の地産地消の拠点として、集客の拡大に向け取り組んでいく。

白保の暮らし・伝統文化を守る活動から「白保日曜市」へ 沖縄県石垣市 白保日曜市運営組合／NPO法人夏花（なつぱな）

<取組主体の概要>

- ・所在地 : 沖縄県石垣市白保 1 1 8 しらほサンゴ村
- ・取組主体 : NPO法人 夏花（理事長：花城芳蔵）
- ・売上高 : 令和元(2019)年 約1,000万円
- ・出荷者数 : 令和元(2019)年 15～20名
- ・雇用者数 : 令和元(2019)年 3人（臨時雇用を含む。）
- ・URL : <http://natsupana.com/>
<https://www.facebook.com/shiraho.nichiyoichi>



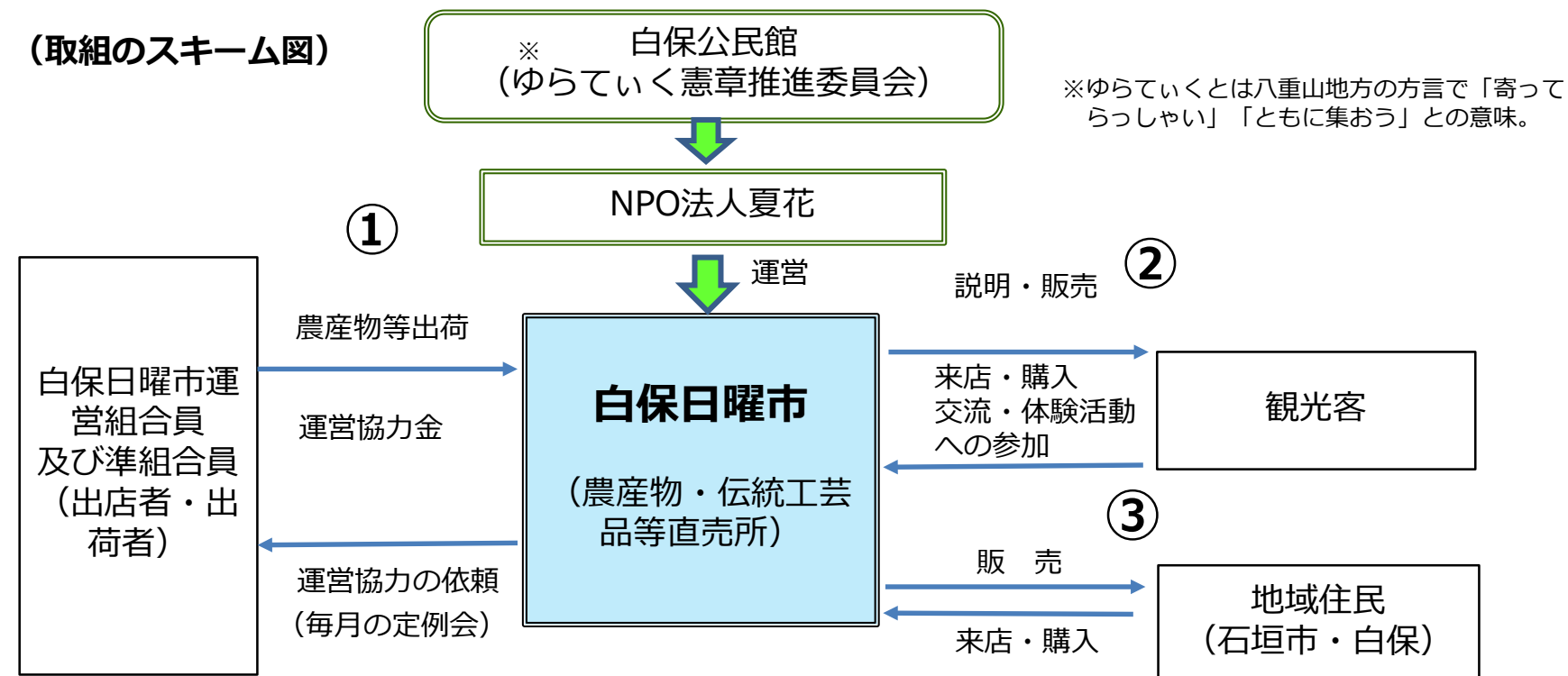
【取組概要】

白保は石垣島の東海岸に位置する昔ながらの農村集落で、現在も農業・畜産業の盛んな地域。石垣、福木、赤瓦の伝統的な集落景観をとどめ、目の前にはサンゴ礁の海が広がり、今も豊かな自然と密接に関わった暮らしが営まれている。

白保日曜市は「白保の素晴らしい文化である『食』を次世代に残し、健康で安全な食生活を送ることで元気な白保を作りたい。」という願いから活動していた「白保郷土料理研究会」が、この活動をより発展させ、伝統的な自然の恵みを利用する知恵を受け継ぎながら地域特産品の販売を促進する日曜市として、平成17(2005)年からスタートした。



（取組のスキーム図）



【取組のポイント】

① 集落産にこだわった商品を販売

白保日曜市は、運営にも関わる組合員と出品のみの準組合員から構成され、毎週の売上高の一部を運営協力金として拠出。第一次産業の活性化と六次産業化への取組を進めており、白保の住民による白保産のモノにこだわった商品を販売している。



② 伝統的な食文化の継承、来訪者への情報提供

「白保郷土料理研究会」は、海藻、薬草、野草などの天然素材を使った伝統的な料理を継承しながら、

- ・白保の素晴らしい文化である『食』を次世代に残したい
- ・白保の食文化のもととなる自然を見直し、守りたい
- ・色々な世代の皆さんと一緒に楽しく活動できる場にしたい
- ・健康で安全な食生活を送ることで元気な白保を作りたい

この4つを大切にして、自然の恵みと共にある白保の暮らしを、商品を購入する方に直接対面販売で伝えることを心掛けている。



③ 地域に伝わる知恵・文化・技術の伝承

また、月1回三線ライブ、舞踊、伝統工芸の体験などを開催。気軽に遊びに来た子どもたちが、おじい・おばあに触れ合い、自然の恵みを上手に使う知恵や文化や技術を地域の人から学び継承する場となることを期待している。



【課題とその対処方法】

- 令和2(2020)年は活動開始から15年目を迎え、日曜市運営組合の中心メンバーが代替わりの時期となる。そんな時期に新型コロナウイルスの感染防止の為、7か月ほど休業したが、この間も会議を重ね、後進を育てること、もっと日曜市を発展させることなどを丁寧に確認することができた。
10月からの再開後も高齢の方には出店を控えてもらっている。今後も原点を大切にしながら関係者で知恵を絞り、力を合わせて日曜市を発展継続させたい。

【今後の展望】

- 日曜市の前身となった「白保郷土料理研究会」で一緒に活動していた方々は高齢となり、出店できなくなったが時々寄ってくれる。今後は、これまで大切にしてきた「白保の素晴らしい食文化を次世代に残す」という想いを再確認しながら、初期メンバーを講師に迎えた勉強会等に取り組みたい。
また、食材の販売だけではなく、海藻や野草などを採りにいくところから一緒に体験し、季節の素材を使って伝統的な料理を作る勉強会の開催など、研究会当時の企画も復活しながら暮らしの知恵を学ぶとともに、白保の新しい郷土料理を作ることにチャレンジしたい。