

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。

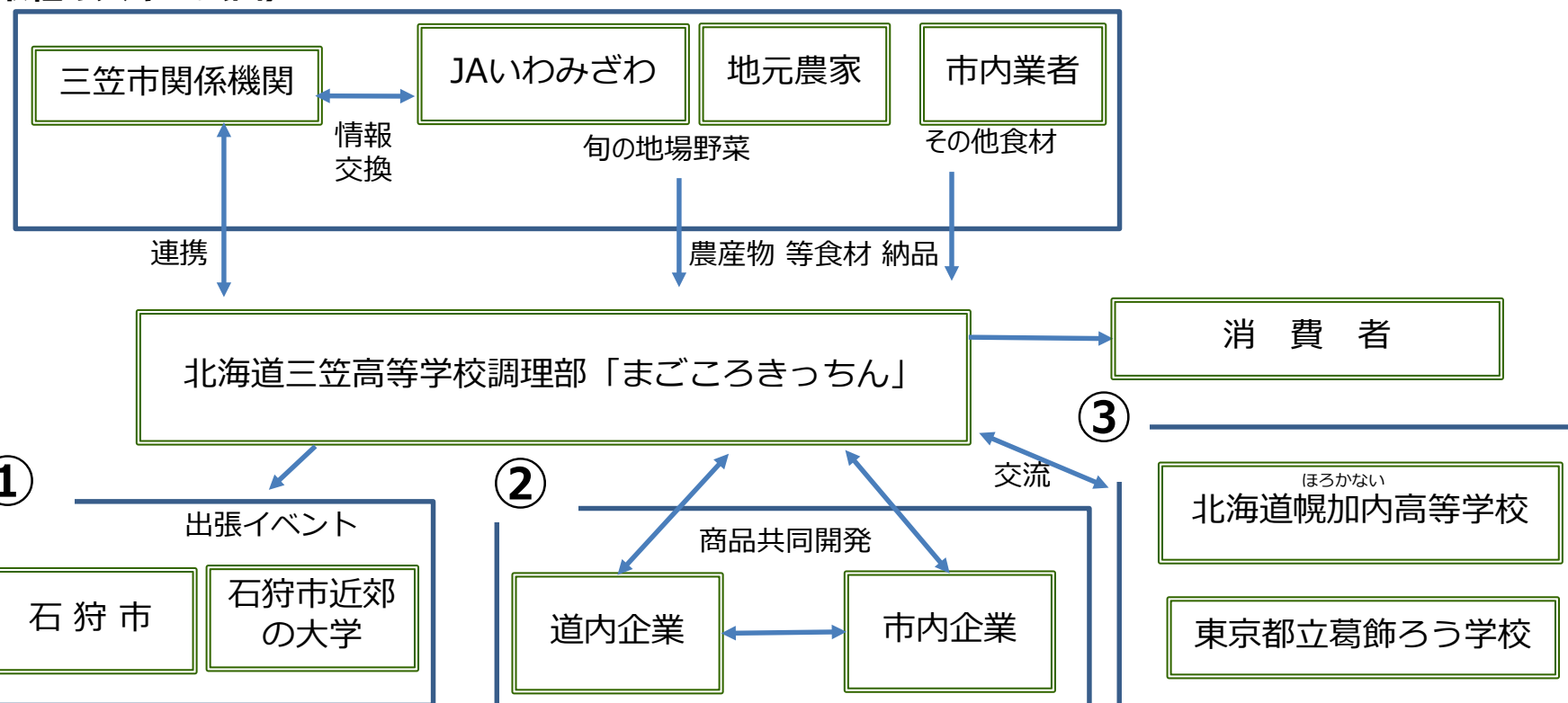
○料理水準の維持・向上

→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



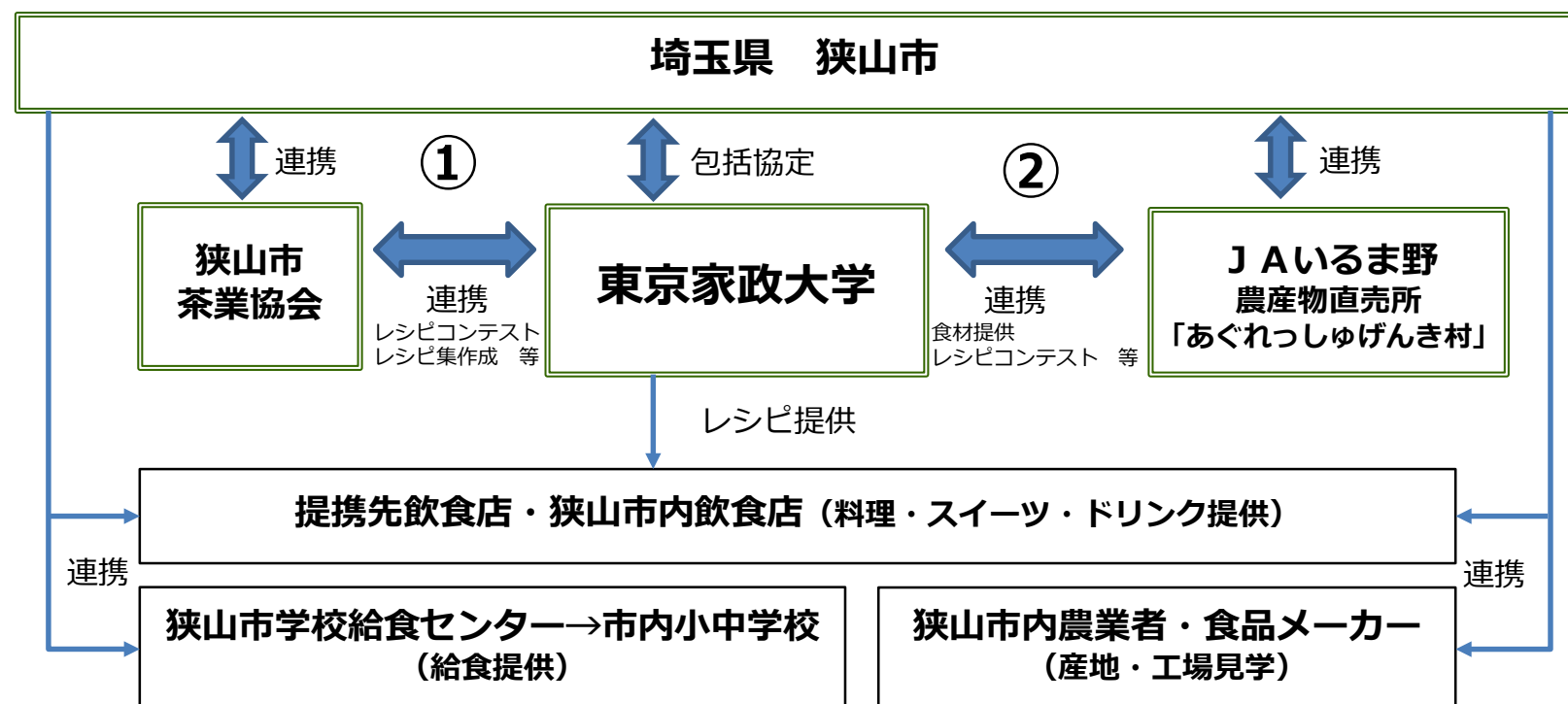
【取組概要】

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」

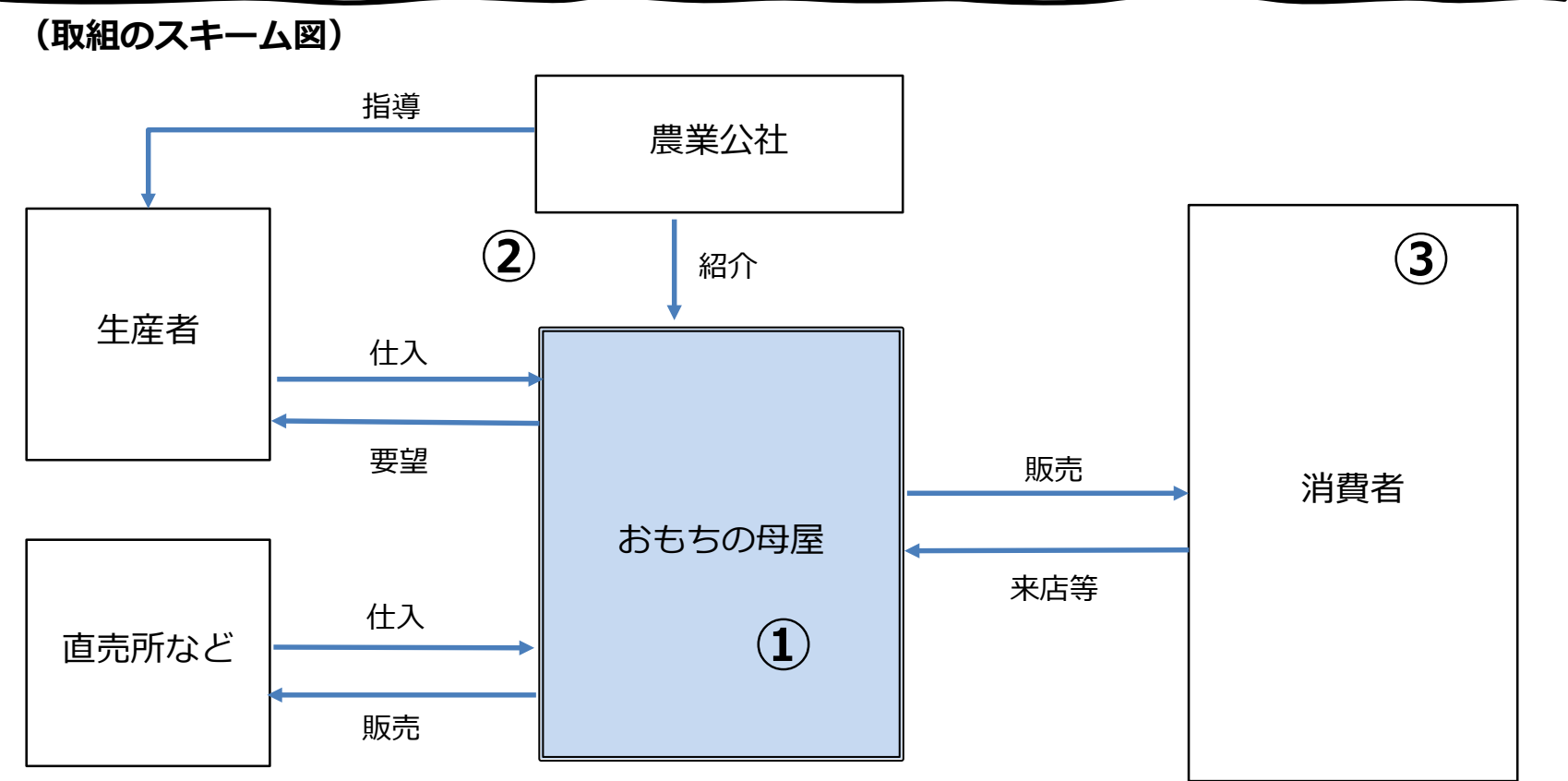
<取組主体の概要>

- ・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「こっぱいや」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。

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。

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。

提供している食事の例

販売している餅商品

【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/



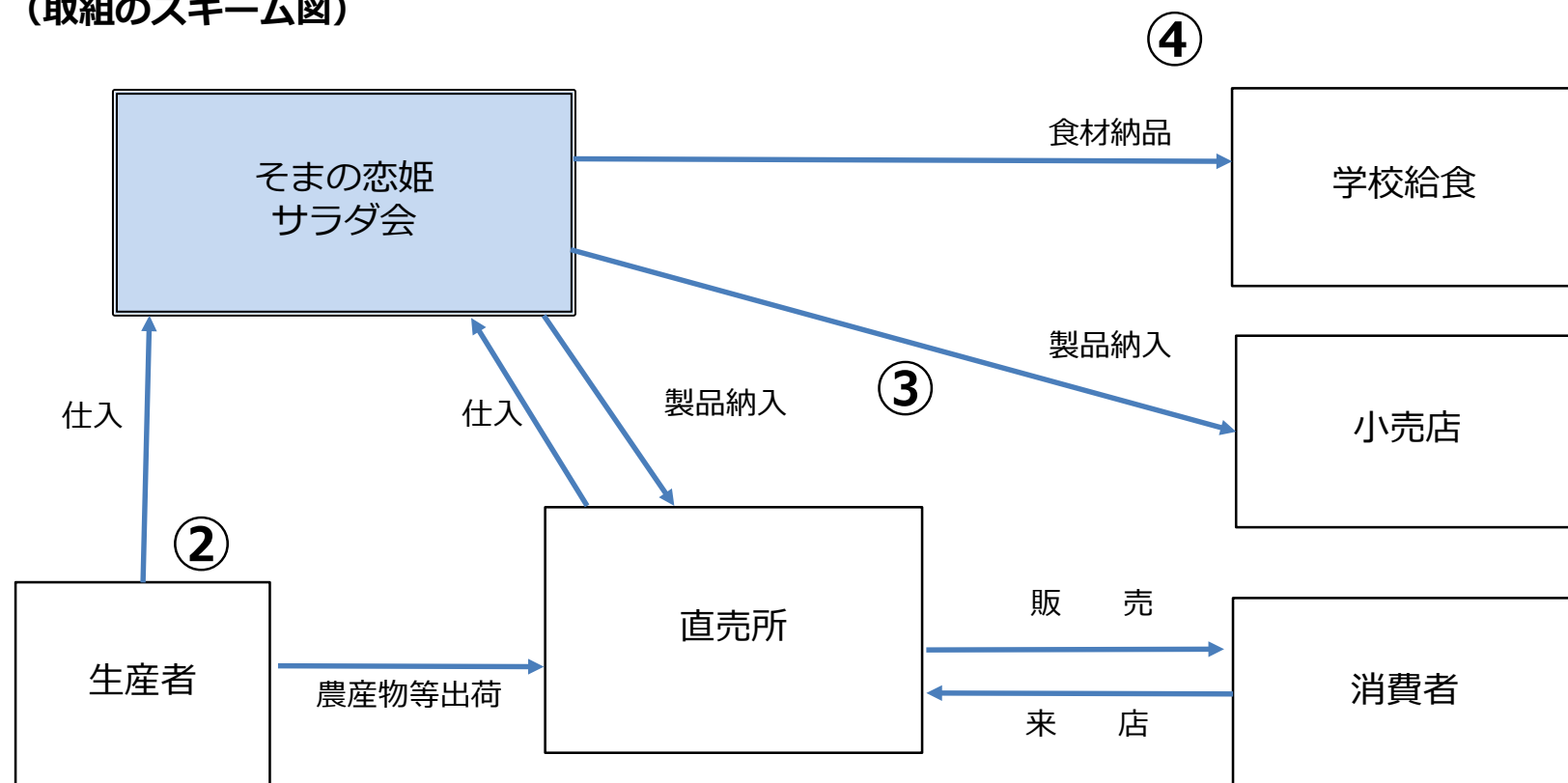
【取組概要】

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>

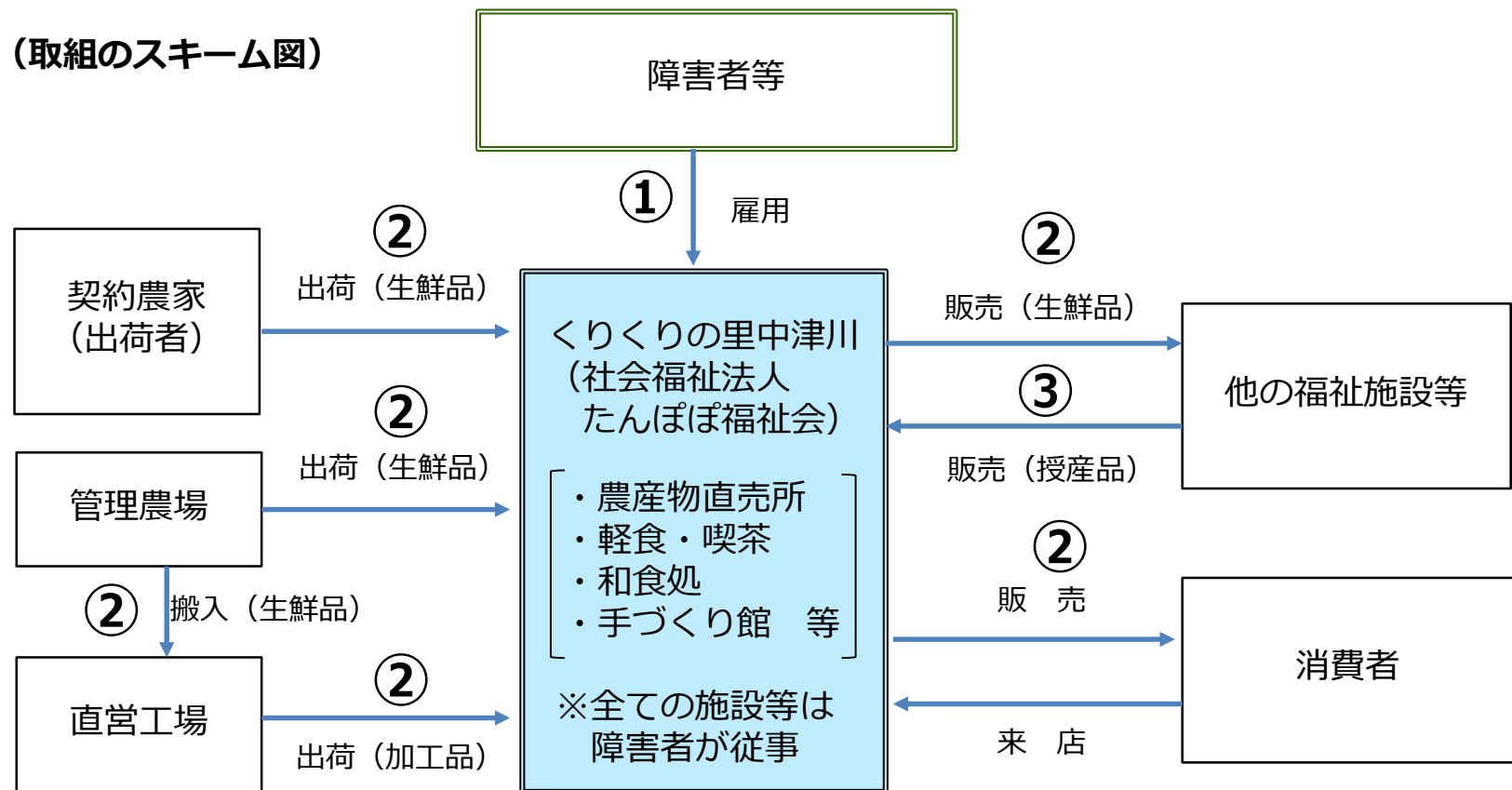
- ・所在地：岐阜県中津川市苗木48-522
- ・取組主体：社会福祉法人たんぽぽ福祉会（代表者：理事長 小坂孫次）
- ・売上高：令和元年 3億6,900万円
- ・出荷者数：令和元(2019)年 130人
- ・雇用者数：令和元(2019)年 85人（障害者55人を含む。）
- ・URL：<https://enatanpopo.com/kurikurinosato>



【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＞

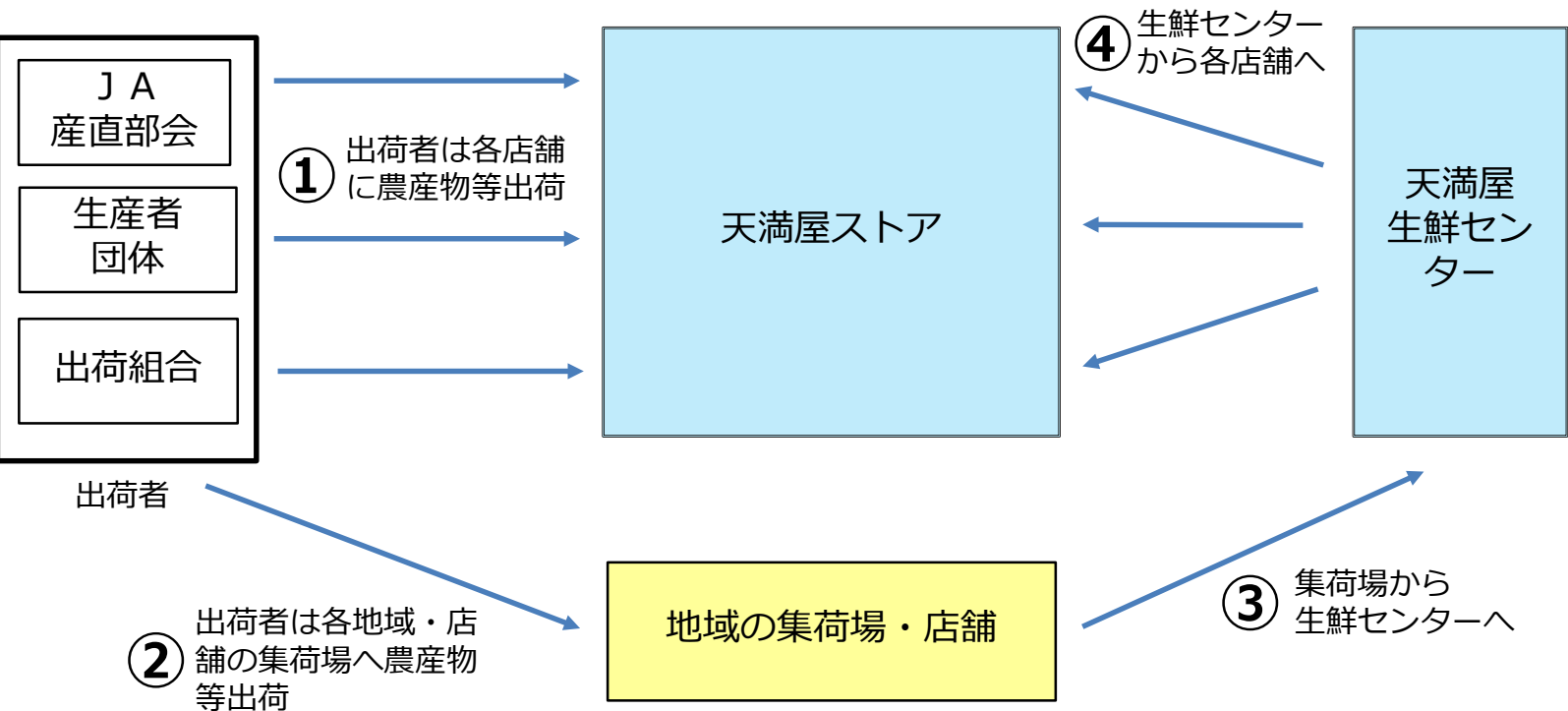
- ・所在地 : 岡山県岡山市
- ・取組主体 : 株式会社天満屋ストア
- ・売上 : 令和元（2019）年度の食料品のうち青果部門の構成比は約13%
産直野菜は青果部門における売り上げ構成比で7.4%
- ・出荷者数 : 23団体
- ・U R L : <http://www.tenmaya-store.co.jp/>



【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＞

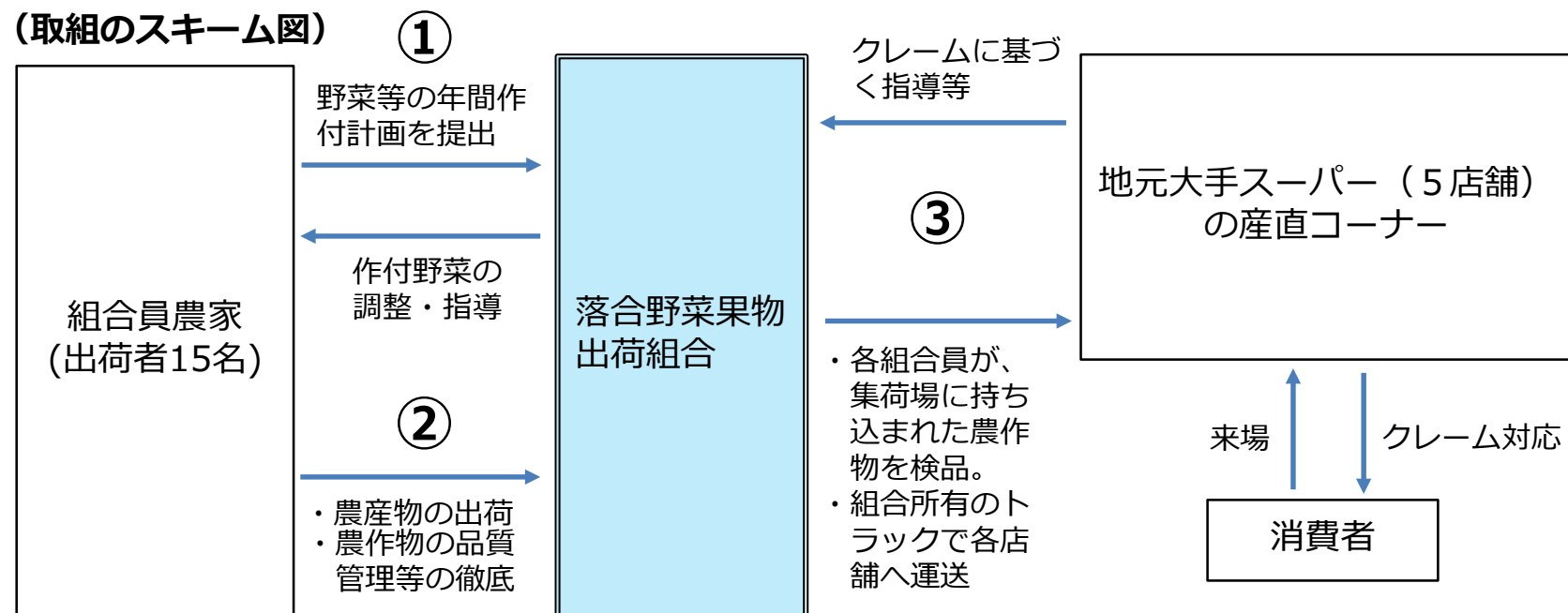
- ・所在地 : 岡山県真庭市
- ・取組主体 : 落合野菜果物出荷組合（組合長：針山 真司）
- ・売上高 : 1億5千万円
- ・組合員数 : 令和2（2020）年15人
- ・雇用者数 : 配送担当 1人



【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。