

6次産業化

取組・商品事例集

(東海農政局分抜粹)



- 6次産業化取組事例集 (平成31年2月)
- 6次産業化商品事例集 (平成30年1月)

… 表紙の花のマークは…

1次産業を茎として、これに2次産業、3次産業という葉がつくことによって、6次産業化という6つの花弁を持つ花  が咲くことをイメージしています。

また、6次産業化の「化」の上に点を2つ付けることで「花」という漢字にかけました。

さらに、蝶のオレンジは稲、花の青は水、茎の緑は木をイメージし、農林漁業者が対象であることを表しています。

農林漁業の6次産業化とは・・・

1次産業としての農林漁業と、2次産業としての製造業、3次産業としての小売業等の事業との総合的かつ一体的な推進を図り、農山漁村の豊かな地域資源を活用した新たな付加価値を生み出す取組です。

※ 1次(生産)×2次(加工)×3次(販売)=6次産業化

利用上の留意点

「取組事例集」について

- 掲載情報は編集時点（平成31年2月）のもので、常に最新のものととは限らないことをご了承ください。
- それぞれの事例は、事業者様のご好意により掲載させていただいております。掲載事業者様へのお問い合わせや視察等をお考えの際は、各事業者様の活動の妨げとならないよう、ご配慮願います。

「商品事例集」について

- 各事業者より寄せられた商品紹介のコメントや商品特性等の情報を掲載しています。掲載情報は編集時点（平成30年1月）のものであり、常に最新のものととは限りませんので、商談等をお考えの場合は、各事業者へお問い合わせください。

◆◆◆ 取組事例の目次 ◆◆◆

個別の農林漁業者による取組

取組名	取組主体	都道府県	市町村	項
豚一匹を余すことなく商品化！ 飼育にこだわったブランド豚の直接販売	有限会社石川養豚場	愛知県	半田市	1
金時生姜にこだわり、作り続けて70年！ 金時生姜の魅力を引き出す加工品の製造・販売	有限会社木村農園	愛知県	稲沢市	2
愛知県豊田市がワインの産地になれば との思いで初めてワイン造りに挑戦！	須崎 大介	愛知県	豊田市	3
こだわりの卵に新たな付加価値を！ 自社ブランド卵を使用した加工品の開発・製造・販売	有限会社デイリー ファーム	愛知県	常滑市	4
「高香園」名でのブランド力を高める！ 手摘みの碾（てん）茶・抹茶を活用した加工品の開発・販売	野場 義尊	愛知県	豊田市	5
イノシシ・シカをいただきます！ 家庭の食卓に安心なジビエ肉をお届けすることを目指して	株式会社山恵	愛知県	豊田市	6
鈴鹿山麓の茶産地で栽培したお茶の 直販・卸売と伊勢一の宮「椿大神社」参道のカフェでの提供	株式会社椿茶園	三重県	鈴鹿市	7

農林漁業者団体など複数の農林漁業者による取組

取組名	取組主体	都道府県	市町村	項
「地域とともに歩む」自然とひとが作り上げた 伊勢志摩の柑橘とパッションフルーツで地域再生計画	農事組合法人土実樹	三重県	南伊勢町	8

農観連携や医福食農連携、再生可能エネルギーなど新しい分野の取組

取組名	取組主体	都道府県	市町村	項
「小水力発電による地域作りと農村維持！」 再生可能エネルギーと6次産業化の取組	石徹白（いとしろ）ふるさと食品加工組合	岐阜県	郡上市	9

更なる経営発展を目指した取組

取組名	取組主体	都道府県	市町村	項
地鶏の美味しさを伝えたい！ 岐阜県特産の奥美濃古地鶏を 活用した様々なレトルト商品の開発・販売	有限会社とり沢	岐阜県	海津市	10
新たな米の消費スタイルを提案！ 米穀と野菜を粉末化して 作る米粉製品と独自製法の玄米塩の製造・販売	有限会社レイク・ル ーズ	岐阜県	海津市	11
大粒の三重県白山ブルーベリーと溶液栽培のいちごで可能性 の創造と地域活性化に挑戦!!	株式会社いのさん農園	三重県	津市	12
～本物の松阪牛を100年先へ～ 伝統の肥育技術を継承した 「特産松阪牛」生販一貫体制と自社ブランドの確立化	有限会社松本畜産	三重県	多気町	13

◆◆◆ 商品事例の目次 ◆◆◆

農産加工品

商品名	事業者	都道府県	市町村	項
グルテンフリーバスタ	農業生産法人PLUS株式会社	岐阜県	関市	14
町屋ピクルス	ガーキンファーム町屋	三重県	津市	15

菓子

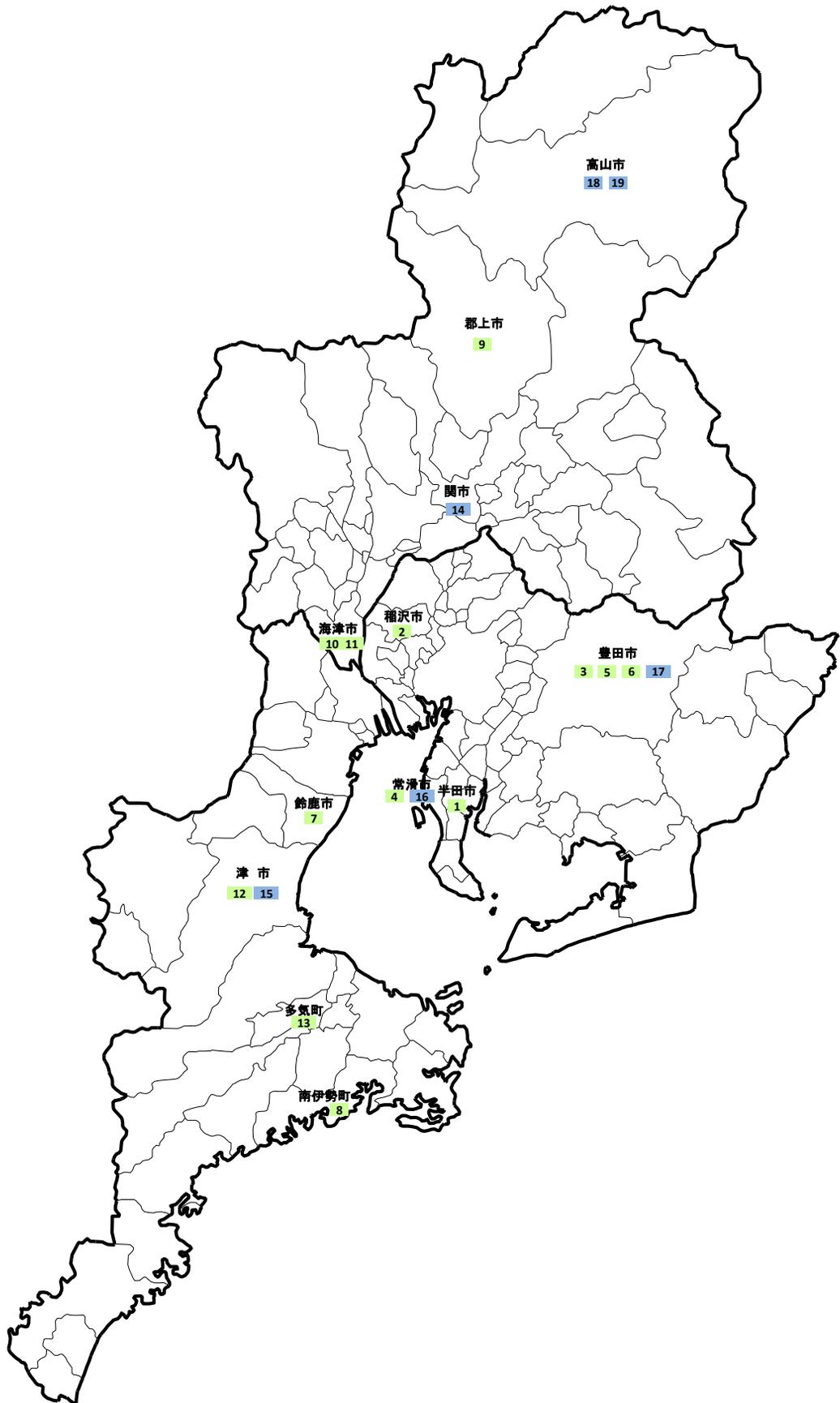
商品名	事業者	都道府県	市町村	項
たまごたっぷりカステラ	有限会社デイリーファーム とれたてたまごの店ココテラス	愛知県	常滑市	16
手摘み抹茶の焼き菓子	高香園製茶所	愛知県	豊田市	17

飲料・酒類

商品名	事業者	都道府県	市町村	項
庄兵衛セット（特）	株式会社寺田農園	岐阜県	高山市	18

その他

商品名	事業者	都道府県	市町村	項
Swallowチエア	オークヴィレッジ株式会社	岐阜県	高山市	19



取組事例

豚一匹を余すことなく商品化！ 飼育にこだわったブランド豚の直接販売

愛知県

有限会社石川養豚場

<事業者の概要>

- ・所在地：愛知県半田市
- ・代表者：代表取締役 石川 安俊
- ・取組内容：衛生管理を徹底して生産した豚肉を活用した加工品の製造・販売。
(特徴) 用いた加工品の製造・販売。
- ・雇用者数：養豚部門14名、加工販売部門40名
- ・売上高：17億5,000万円 (H30)
- ・URL : <http://fm-brio.com/>



ファーマーズマーケット「ブリオ」

【取り組むに至った経緯】

- 都市近郊の養豚業は周辺住民への配慮から規模拡大が困難であり、飼料高騰などの影響から利益が減少傾向であった。
- 生産から加工、販売の一貫経営により、規模は現状を維持したままでも付加価値を高め、利益率を向上させる6次産業化の取組を決意した。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- おいしく安心できる豚肉の生産と加工、直売事業への安定した供給体制の構築
→豚舎の衛生管理を徹底し、飼育する豚の血統を絞り込み、飼料内容を定期的に見直した。
- 直売するための拠点施設の確保
→全ての工程を自社で行うために、新たに拠点施設としてパックセンターを新設した。
- 販売する商品の開発
→同じ商品を販売しているだけでは消費者に飽きられるため、常に新商品を開発している。

【取組の効果】

- 売上高
7億500万円 (H15)
→17億5,000万円 (H30)
- 雇用者数
養豚部門9名 (H15) →14名 (H30)
加工販売部門15名 (H15)
→40名 (H30)
- 自己ブランド出荷と加工・販売により75%強の自社販売体制を構築。
- 自社で価格決定することで、安定的な経営が可能となった。

【今後の展望】

- 物流を自社で管理し、安心・美味な豚肉の安定した生産、出荷体制を構築。
- 畜舎を増築し生産頭数を倍増させて、売上高アップを目指す。

【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

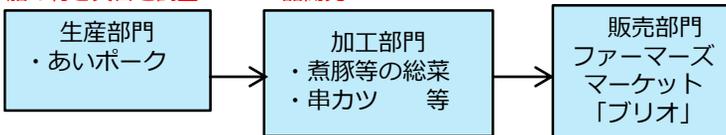
(有) 石川養豚場

消費者がその価値に納得する商品を
適正な価格で提供したい！

徹底した衛生管理と
トウモロコシ主体の独自
配合飼料により、肉や
脂の付き具合を調整

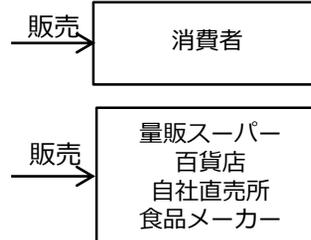
地元の嗜好に合った
みそ味の商品など土
地柄にマッチした商
品開発

先進的な直売所の事
例調査と全て自社製
品での品揃えにより、
消費者に安心を付与



取引先

商品開発、加工技術支援



串カツ

金時生姜にこだわり、作り続けて70年！ 金時生姜の魅力を引き出す加工品の製造・ 販売

平成23年10月 認定

愛知県

有限会社木村農園

<事業者の概要>

- ・所在地：愛知県稲沢市
- ・代表者：代表取締役 伊藤 聡美
- ・取組内容：豊富な栄養成分と風味の非常に良い
(特徴) 金時生姜を使用した、「金時生姜と
桃のドリンクビネガー」を製造・販売。
- ・雇用者数：10名 (H29) (パート含む)
- ・URL：<http://shougaya.com/>



(金時生姜と桃のドリンクビネガー)

【取り組むに至った経緯】

金時生姜の販売価格は市場中心であり、生産原価に見合った価格になっていないため、経営が不安定であった。数年前から自ら価格が決められる加工品（乾燥粉末、ジャム等）の製造へシフトし、更なる経営の安定を図るため新たな加工品の開発に取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 金時生姜と合う食材での商品開発
→ゆずを使った生姜のドリンクビネガーは一般的に広く市販されているが、他社と違う商品を製造したいという思いから色々な食材で試作をし、桃を使った金時生姜のドリンクビネガーが完成した。
- デパート、百貨店での販路の開拓
→東京、名古屋のデパート等でプロモーション（試飲販売）をしているが、ビネガー専門店がすでに店舗を構えており、単品での販売は難しく、ギフト商品での販売へと見直した。

【取組の効果】

- 売上高増加率
114% (H23→H29)
- 雇用者数 (パート含む)
8名 (H23) →10名 (H29)

【今後の展望】

- 海外38カ国の販売先を持つ通販サイトへ掲載することを計画中。
- ベトナム視察に参加し、金時生姜の消費拡大、加工品の海外輸出に挑戦する。

【活用した支援施策】

- なし

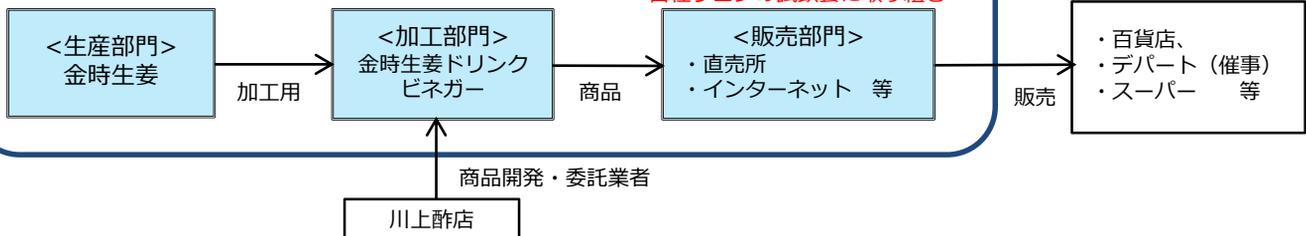
(事業体制図)

(有) 木村農園

遊休農地を利用して生産した金時生姜を使った加工品で、付加価値を高めたい

耕作放棄地を活用

委託業者と試作を重ね製造

一般消費者向けに農園視察と
自社サロンの試飲会に取り組む

愛知県豊田市がワインの産地になれば との思いで初めてワイン造りに挑戦！

平成25年6月 認定

愛知県

須崎大介

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛知県豊田市
- ・代表者 : 須崎 大介
- ・取組内容 : 学生時代の旅行でワインと出会い、
(特徴) 3年間のイタリア修行を経て、帰国後農家となりワインの製造・販売。
- ・売上高 : 2,876万円 (H29)
- ・雇用者数 : 3名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://azu-azu.sakura.ne.jp/shop.html>

azucca e azucco (アズッカエ アズッコ)



白ワインと赤ワイン



ワイナリー & 直売所

【取り組むに至った経緯】

- 愛知県産ワインが作りたいとの夢があり、イタリアでの約3年間の修行の後、地元豊田市で「農ライフ創生センター」を活用し、農地を借りて農家となった。
- 自分の思い描いていた構想が、6次産業化の総合化事業計画の取組と一致していることを教えてもらい取り組むようになった。

【取組の効果】

- 売上高
930万円 (H24) → 2,876万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H24) → 3名 (H29)
- ぶどうの栽培面積
0.5ha (H24) → 1.5ha (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ワイン用ぶどうの栽培
→多くの地域でぶどうが栽培されているイタリアでの経験を糧に、豊田市での栽培を実施した。
→家族での経営を考え、試行錯誤しながら作付面積を調整してきた。
- 販路開拓
→ワイナリーに併設した直売所及びインターネット販売を中心に、百貨店、酒販店や飲食店への卸売りを積極的に行った。

【今後の展望】

- 販売を拡大をするには機械化が必要であり、雇用を増やすには法人化が必要と考え、今後を見据え検討中である。

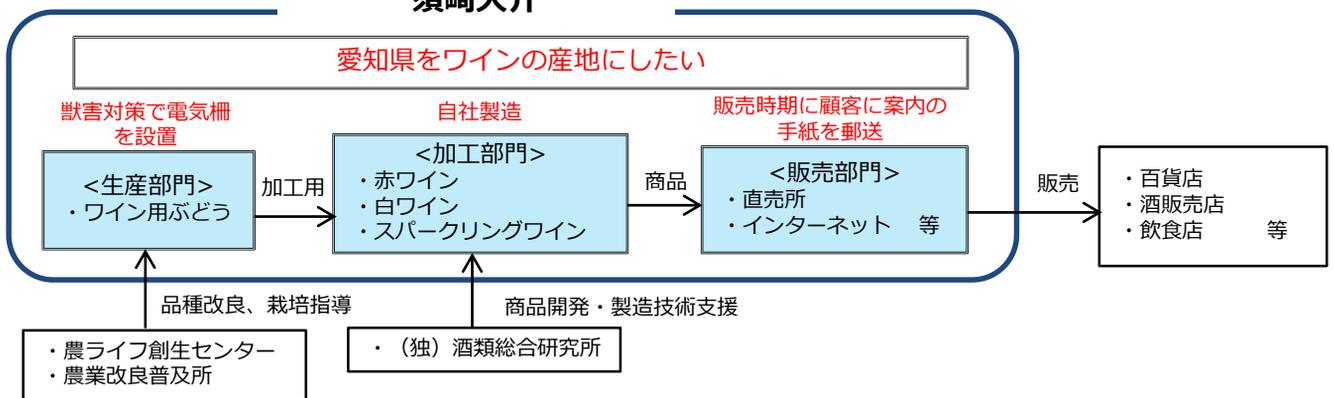
【活用した支援施策】

- なし

(事業体制図)

須崎大介

愛知県をワインの産地にしたい



こだわりの卵に新たな付加価値を！ 自社ブランド卵を使用した加工品の 開発・製造・販売

有限会社デイリーファーム

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛知県常滑市
- ・代表者 : 代表取締役 市田 眞澄
- ・取組内容 : 自社ブランド「あいちの米たまご」(特徴) 及び「デイリー極みたまご」で作るプリンやシュークリーム等の製造・販売。
- ・売上高 : 8億5,092万円 (H29)
- ・雇用者数 : 66名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.dailyfarm.co.jp>
<http://www.coco-terrace.com>



直売所：ココテラスの丘



プリン

【取り組むに至った経緯】

- 餌にこだわった自社ブランド卵であるが、量販店で販売されている他商品との差別化が難しく販売で伸び悩んでいた。
- 更なる販売増加に結びつけられるよう、知名度を高める新商品の開発・販売に取り組む必要性を感じた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 加工技術の開発
→商品開発は、菓子製造会社、洋菓子店及び厨房機器メーカーと連携し試行錯誤の末に完成。
- 販売方法及び販路開拓
→プリンの販売に関しては販売先を模索していたが、物流(輸送)の際に商品が崩れてしまう可能性があった。
→商品を崩さないために、自社で直売所を開設し販売することとした。

(事業体制図)

(有) デイリーファーム

餌にこだわった自社ブランドのたまごを使って加工品を作りたい

独自で配合した餌に
飼料米を使用

直売所及び農家レストラン
を建設し販路拡大

<生産部門>
・養鶏業
・生食用
・加工用

加工用

<加工部門>
・プリン
・シュークリーム
・マドレーヌ 等

商品

<販売部門>
・直売所
・農家レストラン
・インターネット 等

販売

・金シャチ横丁内 店舗

餌の改良

・愛知県内の米農家

レシピ開発・試作品

・厨房機器メーカー
・菓子製造会社
・洋菓子店



マドレーヌ



(農家レストラン：レシピオ)

「高香園」名でのブランド力を高める！ 手摘みの碾（てん）茶・抹茶を活用した 加工品の開発・販売

平成25年10月 認定

愛知県

野場義尊

＜事業者の概要＞

- ・所在地：愛知県豊田市
- ・代表者：野場 義尊
- ・取組内容：手摘みの碾（てん）茶・抹茶を活用した商品「手摘み抹茶の焼き菓子」「碾茶ふりかけ」の開発・販売。
- （特徴）
- ・売上高：4,537万円（H29）
- ・雇用者数：102名（H29）（パート含む）
- ・URL：http://kokaen-cha.jp/



手摘み抹茶の焼き菓子



碾茶ふりかけ

【取り組むに至った経緯】

- 手摘み栽培のこだわりを持った手法では生産規模の拡大により経営を発展させることは困難と感じていた。
- このため、当園の特徴である旨みの優れた碾茶を活用し、加工品を製造することで売上拡大やブランド力を向上させ、安定的な経営体質を確立することとした。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- ブランド化に向けて
→豊田市はお茶産地として他の産地ほどまだ有名になっていないため、屋号の「高香園」でのブランド化を進めることとした。
- 販路開拓
→高香園独自の「ロゴマーク」を作成し、全国キャラバン等の商談会で百貨店バイヤーから見い出してもらった。
- 地域に浸透する取組
→10年前から小学校の総合授業で毎年お茶摘み体験を実施し、豊田のお茶が浸透し始めた。

【取組の効果】

- 売上高
4,205万円（H24）→
4,537万円（H29）
- 中部電力の広報誌に自社の取組みが掲載される。

【今後の展望】

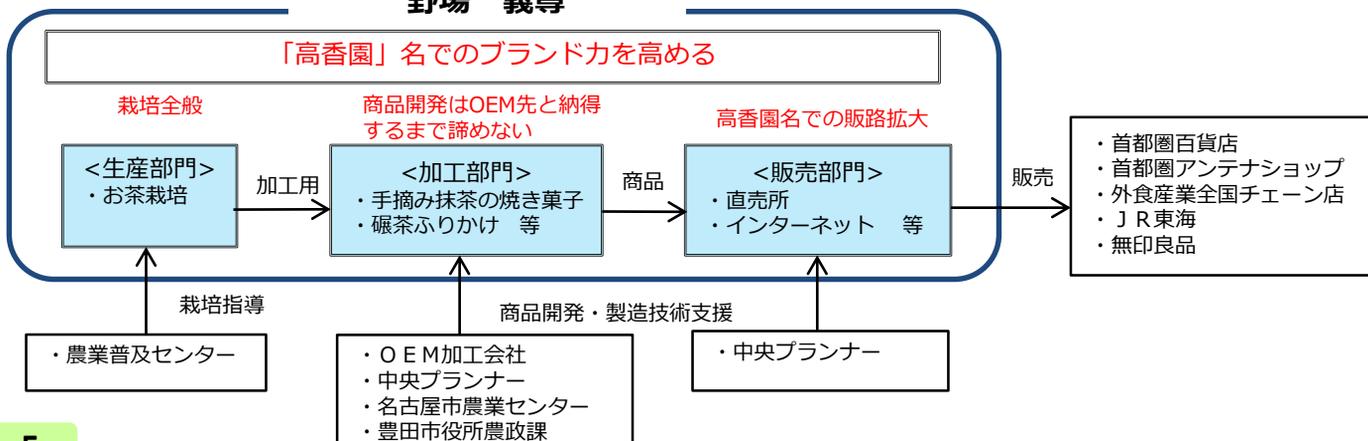
- アメリカの事業者から自社のお茶を材料として取扱いたいと要望があり、今後アメリカを中心に輸出を検討している。
- 更なる良質の茶を目指し手づみ茶に磨きをかけていく。

【活用した支援施策】

- 小規模事業者持続化補助金（直売所）（H28）
- とよた農産物輸出推進助成事業（H28、H29）

（事業体制図）

野場 義尊



イノシシ・シカをいただきます！ 家庭の食卓に安心なジビエ肉をお届けする ことを目指して

平成26年10月 認定

愛知県

株式会社山恵

<事業者の概要>

- ・所在地 : 愛知県豊田市
- ・代表者 : 代表取締役 近藤 孝
- ・取組内容 (特徴) : 猪・鹿の精肉パック商品や肉まん、ソーセージの製造に必要な加工施設・機械の整備。
- ・売上高 : 2,436万円 (H29)
- ・雇用者数 : 8名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://inosisi-yamakei.com/>



加工施設

猪肉

【取り組むに至った経緯】

- これまで捕獲された猪や鹿は、埋立や焼却処分されていた。
- 猪や鹿は害を及ぼす動物である一方、山里の人々の貴重な「山の恵み」であり、この野生の獣の肉を有効に利活用することで、新たな産業とすることが可能と考えた。

【取組の効果】

- 売上高
2万円 (H26) → 2,436万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H26) → 8名 (H29)
- 捕獲頭数 (猪及び鹿)
0頭 (H26) → 712頭 (H29)

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 埋立や焼却処分の猪や鹿の利活用及び飲食店等への安定供給
→ 獣肉加工処理施設を整備し、流通の改善を行い飲食・小売業界を中心に販売を実施。
→ 地域の飲食店へ、獣肉の安定供給が行えるようになった。
- 地域農業への獣害被害の減少による作付向上
→ 捕獲者から猪や鹿を買い取り捕獲意欲を向上させることで、地域での獣害被害が減少され地域農業の活性化にも貢献。
- 資金面での相談
→ 獣肉加工処理施設の整備を行うに当たり、前代表の土地を無償で借り受けることで、経費の軽減が図れた。

【今後の展望】

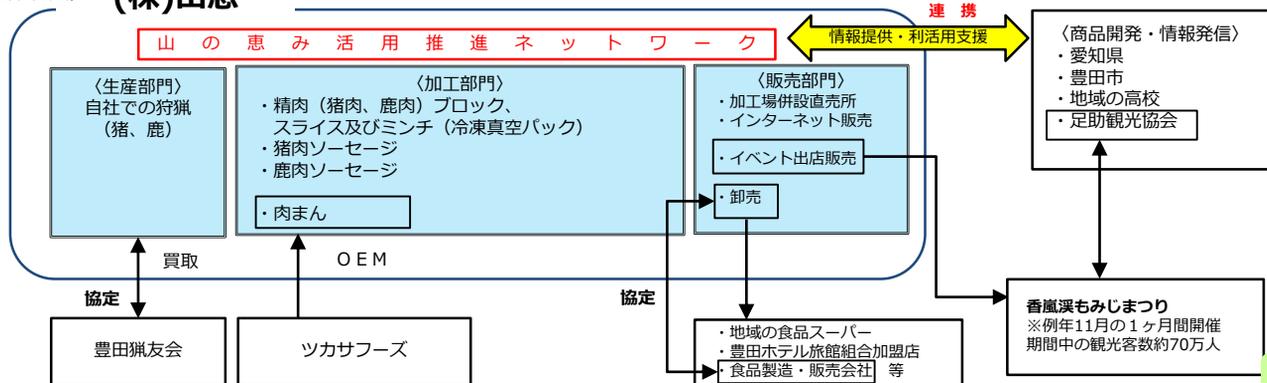
- 更なる販路拡大や商品等の認知度を上げるため、猪や鹿肉を使った料理の簡単レシピを作成する。
- 捕獲頭数の最盛期に対応するため、冷蔵・冷凍施設の増設を考えている。

【活用した支援施策】

- (農林水産省) 6次産業化ネットワーク整備事業 (加工・直売所) (H27)
- (豊田市) 6次産業化ネットワーク整備事業 (加工・直売所) (H27)

(事業体制図)

(株)山恵



鈴鹿山麓の茶産地で栽培したお茶の 直販・卸売と伊勢一の宮「椿大神社」 参道のカフェでの提供

平成28年2月 認定

三重県

株式会社椿茶園

<事業者の概要>

- ・所在地 : 三重県鈴鹿市
- ・代表者 : 代表取締役 市川 晃
- ・取組内容 : 椿大神社参道にカフェを建設し、急須で丁寧に淹れるお茶を提供することで新たな客層に消費拡大を図る。
- ・売上高 : 3,843万円 (H29)
- ・雇用者数 : 2名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://tsubakisaen.co.jp>



お茶農家が営む
日本茶カフェとスタッフ



鈴鹿の山々を仰ぐ茶畑



【取り組むに至った経緯】

- 茶の消費量及び市場価格が低迷し収益が減少しており、茶に更なる付加価値を付けた商品を開発し、顧客へ提供していくことが急務である。
- 今までは生茶葉の販売のみであったが、今後は経営の多角化及び生産物の付加価値を向上させる経営を図りたい。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 付加価値の高い商品や店舗作り
→日本茶インストラクターや三重県手もみ茶の技術・知識を活用してオリジナル茶商品の開発・販売及びカフェを整備した。
- 自宅でもお茶をおいしく飲んでいただくための工夫
→自社ロゴマーク入りオリジナルの陶磁器カップをお土産として持ち帰りを可能にした。
- カフェ整備のための資金調達
→個人経営をしていたが平成27年12月法人を設立した。

【取組の効果】

- 売上高
1,195万円(H26) → 3,843万円(H29)
- 雇用者数 (パート含む)
0名 (H26) → 2名 (H29)
- 主な原材料生産面積 (茶)
4 ha (H26) → 5 ha (H29)

【今後の展望】

- リピート率の増加と、販路拡大を図る。
- お茶関連商品(ギフト)の開発、お茶の飲み方ワークショップの開催。

【活用した支援施策】

- 6次産業化ネットワーク活動交付金 (加工場・直売所) (H29)

(事業体制図)

(株) 椿茶園

椿茶園でホットと一服、至福の時間を！

減肥料・減農薬

茶葉を生かす製茶

椿大神社参道で
直売所&カフェ整備

<生産部門>

- ・1番茶
- ・2番茶
- ・秋番茶

<加工部門>

- ・かぶせ茶
- ・上級煎茶
- ・番茶 等

商品

<販売部門>

- ・直売所&カフェ
- ・インターネット 等

生茶葉

商品開発・製造

荒茶

鈴鹿茶共同生産工場
・有限会社緑粋園

委託
販売

地元直売所
・ファーマーズマーケット
果菜彩
・(株)みどりの大地
・スーパーサンシ
サンサン広場



ロゴマークをあしらったカップ
(ホットorアイス)



日本茶インストラクターが
一煎ずつ目の前で淹れて提供

平成24年10月・平成30年2月 認定

三重県

(つみき)

農事組合法人土実樹

「地域とともに歩む」 自然とひとが作り上げた伊勢志摩の 柑橘とパッションフルーツで地域再生計画

<事業者の概要>

- ・所在地 : 三重県度会郡南伊勢町
- ・代表者 : 理事 溝口 安幸
- ・取組内容 : 伊勢志摩の柑橘、パッションフルーツを活用した一次加工品や菓子類の開発及び直営店等での販売。
- ・売上高 : 8,497万円 (H29)
- ・雇用者数 : 27名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <https://tumiki-mikan.com/>
《Facebook》 <https://www.facebook.com/農事組合法人-土実樹-358479504294833/>



(上)土実樹ロゴデザイン
(左上)直売所内スタッフの皆さん
(左)パッションフルーツ

【取り組むに至った経緯】

- 柑橘は表年と裏年が交互に繰り返されるため、剪定や摘果による収穫量の平均化を目指したが限界があり、経営の安定化が課題であった。
- 地域住民の高齢化と鳥獣害での生産意欲の減退による農地の荒廃を食い止めることが重要な地域課題となっていた。
- 平成24年10月に総合化事業計画の認定を受け、柑橘を丸ごと活用した加工品の製造・販売事業を開始。
- 地区農業の再構築と農地の再利用のため、平成27年、地域で新規性がある亜熱帯果樹のパッションフルーツ栽培を導入。雇用の創出や柑橘類の課題解決に向けた取り組みを開始。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 販路の開拓が課題
→柑橘をジュレに加工し、業務用として菓子店等に提案したところから取引が開始。さらに、柑橘・パッションフルーツの冷凍加工により、通年提供を可能とし、一般消費者向けや一次加工品等として販売を計画。

【取組の効果】

- 売上高
6,843万円 (H23) →
8,497万円 (H29)
- 雇用者数 (パート含む)
20名 (H23) →27名 (H29)

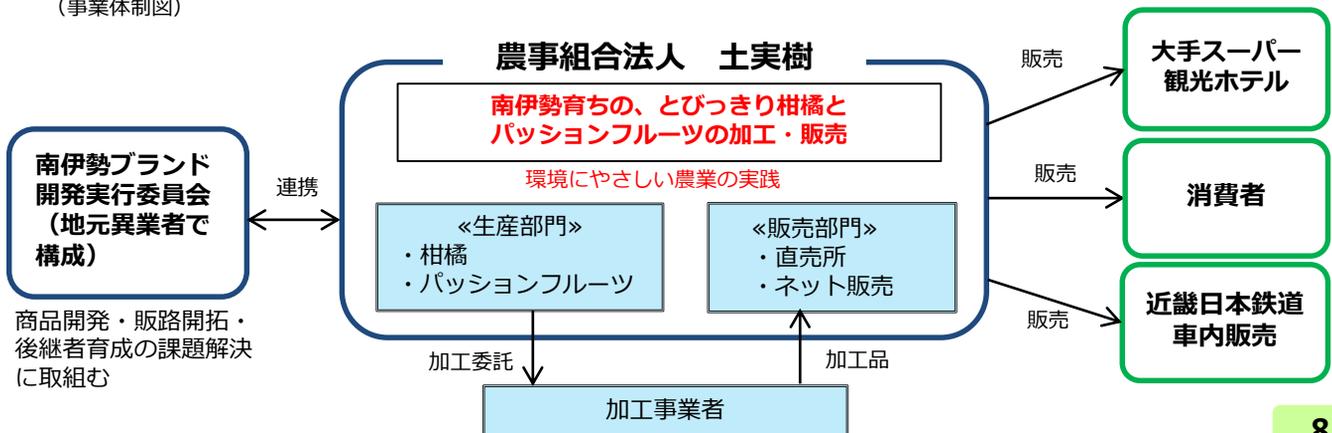
【今後の展望】

- 柑橘とパッションフルーツの加工品の付加価値化により、経営の安定と高度化を図るとともに、当農園がめざす自然にやさしい土実樹式の循環農業の完成と次世代に経営移譲できる樹園地対策を図る。
- 雇用創出を図り、南伊勢地域の活性化に貢献していく。

【活用した支援施策】

- 食料産業・6次産業化交付金 (加工機械) (H30)
- 南伊勢町雇用増加を伴う事業 (生産設備) (H29)

(事業体制図)



「小水力発電による地域作りと農村維持！」 再生可能エネルギーと6次産業化の取組

岐 阜 県

石徹白（いとしろ）ふるさと食品加工組合

＜事業者の概要＞

- ・所在地：岐阜県郡上市
- ・代表者：組合長 稲倉 哲郎
- ・取組内容：生産したとうもろこしは、小水力（特徴）発電による再生可能エネルギーを活用し加工品に製造・販売。
- ・売上高：2,855万円（H30）
- ・雇用者数：10名（H30）
- ・URL：https://www.facebook.com/furusato.itoshiro/



らせん型水車



うわが上掛け型水車

【取組の効果】

- 売上高
（加工品） 511万円（H30）
（小水力発電） 2,344万円（H30）
- 定住者の増加
H19年の石徹白地区地域づくり協議会設立からH30年までに15世帯45名（うち9名誕生）増加した。

【取り組むに至った経緯】

- 地域の過疎化・高齢化が深刻化したため、地域に定住する人を呼び込む取組が必要と考えた。
- 小水力発電の導入を行い、発電した電力を石徹白地区で休眠中の農産物加工施設に供給することで、加工事業を再開させて地域の魅力作りに取り組んだ。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 地勢や気象条件に適した発電方法の選択
→山間部であり、冬は豪雪地帯という土地柄を生かし、小水力発電を導入。低コストで安定的な電力を確保することに成功。
- 小水力発電を地域の魅力につながる取組とするための方法の模索
→休眠していた農産物加工施設を再稼働させ、地域の女性の力を借りて新商品を開発。

【今後の展望】

- 農業経営の安定により、農産物加工品を充実させ、通年雇用を増やす。
- 農村と都市の交流を増やし、石徹白地区のファン作りを進める。
- 小水力発電の売電益を活用して耕作放棄地の再生と集落営農に取り組み、農業者の担い手確保を図る。

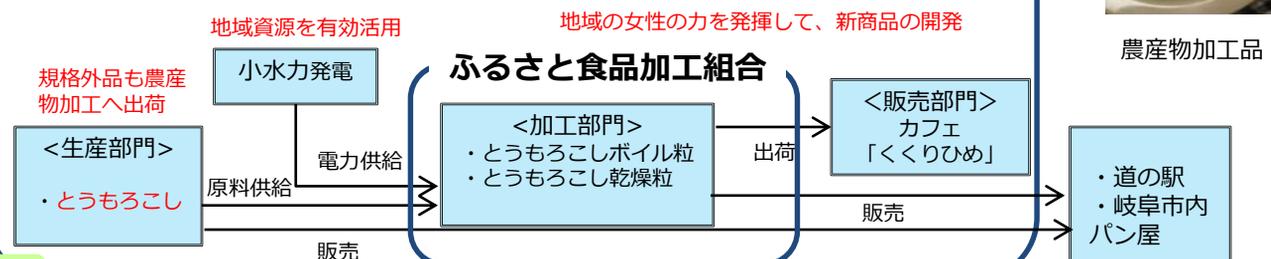
【活用した支援施策】

- 6次産業総合推進事業（商品開発・市場評価・販路開拓）（H24）

（事業体制図）

石徹白ふるさと食品加工組合

小水力発電を活用した農産物加工品の開発



農産物加工品

地鶏の美味しさを伝えたい！ 岐阜県特産の奥美濃古地鶏を活用した 様々なレトルト商品の開発・販売

平成23年10月・平成30年2月 認定

岐 阜 県
有限会社とり沢

<事業者の概要>

- ・所在地 : 岐阜県海津市
- ・代表者 : 代表取締役 伊藤 友貴
- ・取組内容 : 奥美濃古地鶏を飼育し、平成23年10月(特徴)に手羽先肉でカレー及び甘煮を、平成30年2月に混ぜご飯の素をそれぞれ開発・製造・販売。
- ・売上高 : 1億125万円 (H29)
- ・雇用者数 : 10名 (H29) (パート含む)
- ・URL : <http://www.torisawa.net/>



奥美濃古地鶏カレー

【取り組むに至った経緯】

- 平成6年に奥美濃古地鶏に出会い、その美味しさに感激し広く世に伝えたいと考え、養鶏業を営んでいた自らも奥美濃古地鶏の飼養を開始した。また、平成16年に農家が直接手がける「レストラン事業」を開始した。
- 農商工等連携事業としては、平成22年に認定を受けている。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 消費者ニーズをつかむ商品開発
→自社で試作・試食を繰り返し、自己満足に陥らぬよう6次産業化プランナー、バイヤー等専門家の助言を受けて商品作りを行った。低価格だから売れるのではなく、高価格でもお客様に満足いただける商品を提供する。
- 販路開拓
→大規模な展示会には欠かさず出展し、バイヤーからの情報収集に努めている。地元の道の駅での販売で高評価を得たことから、高速道路のSA・PAへの販路開拓を行うことが可能となった。

(事業体制図)

(有) とり沢

岐阜の地鶏「奥美濃古地鶏」の美味しさを消費者に

平飼いにこだわり自然に近い環境で飼育

家庭で奥美濃古地鶏を手軽に楽しめるレトルト加工

販売先従業員を対象に試食会を開催

<生産部門>
・奥美濃古地鶏

加工用

<加工部門>
・奥美濃古地鶏生肉
・奥美濃古地鶏カレー
・混ぜご飯の素 等

商品

<販売部門>
・直売所
・レストラン
・インターネット 等

販売

奥美濃古地鶏

・高速道路SA・PA
・道の駅
・ふるさと納税

一部加工を委託

・食品メーカー



奥美濃古地鶏

新たな米の消費スタイルを提案！

平成24年5月・平成30年6月 認定

米穀と野菜を粉末化して作る米粉製品

岐阜県

と独自製法の玄米塩の製造・販売 有限会社レイク・ルーズ

<事業者の概要>

- ・所在地：岐阜県海津市
- ・代表者：代表取締役 堀田 茂樹
- ・取組内容：①黒米及びうるち米と飛騨地域の野菜を乾燥、粉末化して作る、新たな米粉製品の製造・販売。
②独自製法で作る発芽玄米を焙煎、粉碎した玄米塩の製造・販売。
- ・売上高：1億198万円（H29）
- ・雇用者数：12名（H29）（パート含む）
- ・URL：<http://www.agri-meister.com/>



ベーめん



玄米塩

【取り組むに至った経緯】

- 平成24年より、単なる「米粉麺」では差別化が不十分だと考え、野菜の乾燥粉末を用いた麺やミックス粉等を使用した付加価値の高い、新たな米粉製品の製造・販売し、農業経営の安定化を図ることとした。
- 平成30年より、さらに多様化する米粉製品の中でより差別化を図るため、二度目の総合化事業計画を申請して認定を受け、米調味料「玄米塩」を製造・販売し、新たな米の消費スタイルとして提案することとした。

【取組の効果】

- 売上高
6,397万円（H23）→
1億198万円（H29）
- 雇用者数（パート含む）
12名（H23）→12名（H29）
- 主な原材料生産面積（米穀）
70a（H23）→10ha（H29）
- 海外展開の状況
輸出先：香港、タイ、シンガポール
オーストラリア

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 海外への販路開拓
→ジェトロ（日本貿易振興機構）を活用し、情報提供やマーケティング活動支援の事業・サービスを受けて実施した。
- 展示会・商談会に積極的に参加し、バイヤー及び輸出先食品事業者との人脈を広げ販売ルートを開拓していった。

【今後の展望】

- アメリカ、マレーシアへの輸出の拡大を目指す。
- 玄米塩の商品バリエーションを拡充し、ギフト向け商品を開発する。

【活用した支援施策】

- 農山漁村6次産業化対策事業助成金（H24）

（事業体制図）

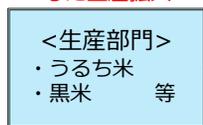
（有）レイク・ルーズ

新たな米粉製品と米らしさを残した調味料で差別化した商品を

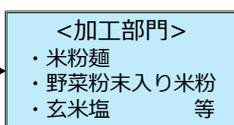
耕作放棄地を活用した生産拡大

自治体の企業誘致に応え旧小学校跡地を加工施設に活用

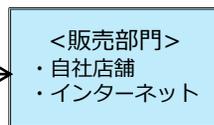
高級志向のパッケージで関東圏の展示会に出展



加工用



商品



輸出

販売

海外の展示会・商談会へ積極的に出展し、商品評価及び市場調査を実施

- ・香港
- ・タイ
- ・シンガポール
- ・オーストラリア
- ・アメリカ
- ・マレーシア

- ・百貨店
- ・大手スーパー
- ・道の駅

商品共同開発

- ・調味料メーカー
- ・醸造メーカー

大粒の三重県白山ブルーベリーと 溶液栽培のいちごで可能性の創造と 地域活性化に挑戦!!

<事業者の概要>

- ・所在地 : 三重県津市
- ・代表者 : 代表取締役社長 岡田 孝幸
- ・取組内容 : 養液栽培のいちごと大粒ブルーベリーを活用したジャム等の加工品販売や観光農園の運営。
- ・売上高 : 3,306万円 (H29)
- ・雇用者数 : 5名 (H29)
- ・URL : <http://inosan-farm.co.jp/>
《Facebook》 <https://www.facebook.com/いのさん農園-1739498782928455/>



岡田 孝幸氏



【取り組むに至った経緯】

- 平成21年に観光農園を開園し、通常の1.5～2倍の大きさの「養液栽培大粒ブルーベリー」の摘み取り体験や青果販売を行っていたが、収穫期間が限定的であることや、知名度向上・ブランド化のため、平成23年5月に総合化事業計画の認定を受け、養液栽培大粒ブルーベリーを利用したスイーツの加工・直接販売事業を開始。
- 平成28年から地域全体の活性化や自社ブランド化を図っていくことを目標に、平成26年に新たに栽培を始めた養液栽培のいちごを活用し、長期間における観光農園の開園と加工品の通年販売に向けた事業を開始。

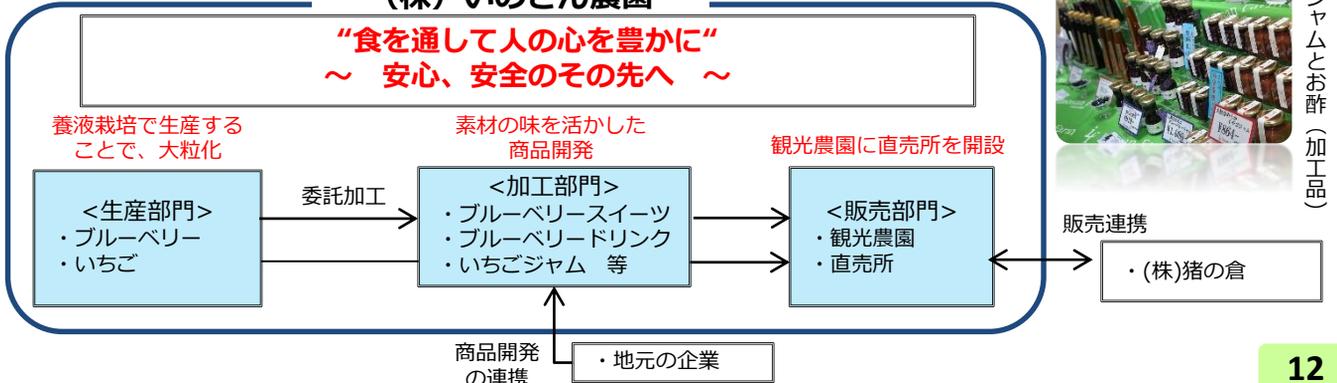
【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- 海外輸出の取組方法の模索と販路拡大
→海外ニーズの把握に努め、平成28年6月から主にアジア向けに青果・加工品(ジャムや酢等)の販売を開始(平成30年は台湾等)。
- 国内外より業務用の加工品の要望が増えているが、加工を外部に委託しており、コストの関係で対応できていない。
→ニーズに対応するため、人材育成を行うと同時に自社での加工に向けた取り組みを開始。

(事業体制図)

(株)いのさん農園

“食を通して人の心を豊かに”
～ 安心、安全のその先へ ～



【取組の効果】

- 売上高
1,073万円 (H22)
→3,306万円 (H29)
- うち総合化事業計画で用いる農林水産物等及び新商品の売上高
240万円 (H22)
→785万円 (H29)

【今後の展望】

- オリンピック、パラリンピックに向けてGAPを取得し、安心・安全で持続可能な農業に取り組む。
- 観光農園の集客増に伴う、生産面積の拡大や国内外のニーズに対応した加工商品の開発販売に取り組む。
- 上記取り組みや輸出先拡大に向けた取り組みとして、HACCP対応等の自社加工施設の整備を検討していく。

【活用した支援施策】

- なし

ジャムとお酢(加工品)

～本物の松阪牛を100年先へ～ 伝統の肥育技術を継承した「特産松阪牛」 生販一貫体制と自社ブランドの確立化

平成24年2月・平成30年11月 認定

三重県

有限会社松本畜産

<事業者の概要>

- ・所在地 : 三重県多気郡多気町
- ・代表者 : 代表取締役 松本 しのぶ
- ・取組内容 : 特産松阪牛の枝肉・精肉の卸売販売
 (特徴) 等や牛肉加工品の製造及び自社レストランでの販売・提供。
- ・売上高 : 8,219万円 (H30)
- ・雇用者数 : 5名 (H30)
- ・URL : <http://www.matsusaka-ushi.com/cafe.html>
 《Facebook》 <https://ja-jp.facebook.com/matumototikusann/>



コシヒカリの稲わら



(有)松本畜産の皆さん



特産松阪牛

【取り組むに至った経緯】

- 生後約8ヶ月の選び抜いた但馬牛のみを導入し、900日以上長期肥育「特産松阪牛」を100頭～120頭肥育していた。
- 市場での取引はなく、地元の精肉店、県内外の飲食店との相対取引が中心。そのため、市場取引とは異なり、大きな価格変動なく販売は行っていた。
- しかし、東日本大震災やそれによる風評被害等による取引先の売上の低迷が肉牛の出荷にも影響。そのため、従来の牛1頭ではなく、松阪牛の部位別販売及び加工品販売の検討を開始した。
- 代表の両親が松阪市内で精肉店を経営していたが、平成23年2月に閉店。その顧客から松本畜産の肉を買うことができる店を作ってほしいとの要望も多数寄せられていた。

【取り組む際に生じた課題と対応方法】

- レストラン運営における実施体制の構築
 →完全予約制とし、一次産業を重視し、生産体制への影響を考慮したレストラン運営を実施。
- レストランのメニュー開発と価格設定
 →三重県6次産業化プランナーを活用した、メニューの絞込・適正販売価格等を把握。

【取組の効果】

- 売上高
 6,238万円 (H23) → 8,219万円 (H30)
- レストラン売上
 0万円 (H23) → 182万円 (H30)
- 雇用者数
 4名 (H23) → 5名 (H30)

【今後の展望】

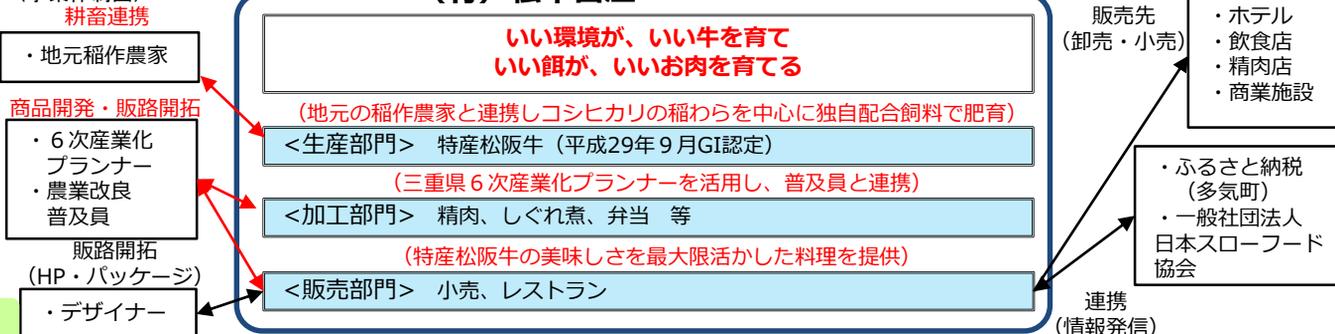
- 特産松阪牛の枝肉及び精肉の卸売販売、精肉の小売販売及び牛肉加工品の製造販売に継続して取り組み、新たな販路の開拓や新たな顧客の獲得を図る。また、常温販売できる商品として、未利用部位を使った新たな商品開発を行う。
- 自社の更なる知名度向上及び他社との差別化を図り、特別な日に選ばれる牛肉ブランドとして自社ブランドを確立させる。

【活用した支援施策】

- 農山漁村6次産業化対策事業助成金 (加工販売施設及び機械) (H24)

(事業体制図) 耕畜連携

(有) 松本畜産



商品事例

【グルテンフリーパスタ】

農業生産法人PLUS株式会社

住所：〒501-3954
岐阜県関市千疋818-1

TEL：0575-36-2124

HP：http://shoko-hi.jp/2015web/group_3/about.html

担当者：三輪 (comecoplus-2010@ccn.aitai.ne.jp)



希望小売価格(税込)	左346円、中238円、右367円
提供可能時期	通年
原材料	うるち米(岐阜県産ハツシモ)、増粘剤(アルギン酸エステル) ※アルギン酸エステルは、昆布、わかめなどの海藻に含まれる天然の食物繊維です。
主原料産地	岐阜県
内容量	左200g、中80g、右130g
賞味期限/消費期限	2年間
1ケースあたり入数	15袋
保存温度帯	常温
最低ケース/最大ケース	1ケース/100ケース
発注リードタイム	4日~7日
販売エリアの制限	なし
ケースサイズ(重さ)	左)縦33.5cm×横27.5cm×高さ12cm (3.4kg) 中)縦45.5cm×横22.5cm×高さ12cm (1.6kg) 右)縦44.5cm×横20.5cm×高さ14cm (2.3kg)

○商品紹介

原材料のお米は、自社栽培した岐阜県の代表品種ハツシモ米を100%使用。世界農業遺産「清流長良川の恵みの逸品」に認定されています。

ホワイトパスタ、ブラウンパスタ等計6種類を岐阜県のHACCP認定工場で製造しています。

○6次産業化にまつわるストーリー

近年、グルテンフリーパスタの国内外の需要が増加していることから、お米の乾麺パスタの商品化に取り組みました。

地域の食料自給率向上を目指し、地域農業のさらなる発展に取り組んでいます。



【町屋ピクルス】

ガーキンファーム町屋

住所：〒514-0102
三重県津市栗真町屋町1356

TEL：090-1727-7495

HP：https://gherkinfarm.com/

担当者：水谷（info@gherkinfarm.com）



○商品紹介

優良堆肥を使った土づくりと、減農薬で40年間栽培している自慢のキュウリです。このキュウリから醸造したキュウリ酢をブレンドすることで、よりまろやかに仕上げました。幅広い料理に使っていただけるよう、まろやか風味、ごま油風味、昆布風味の3種類を1セットにしました。

○6次産業化にまつわるストーリー

20歳から2年間のアメリカ研修時にピクルスに出会い、病みつきになりました。自社で生産したこだわりのキュウリでもピクルスを作りたいと考え、試行錯誤を繰り返し、日本人好みの優しい味に仕上げました。また、香ばしいごま油風味、和風の昆布風味も作りました。

希望小売価格(税込)	3,000円/セット
提供可能時期	通年
原材料	【共通】キュウリ、醸造酢、キュウリ酢、砂糖、塩 【まろやか風味】ジン、みりん、マスタードシード、ローリエ、ブラックペッパー、オールスパイス、唐辛子 【ごま油風味】ごま油、醤油、コンソメ、ニンニク、生姜(材料の一部に大豆を含む)【昆布風味】みりん、昆布、唐辛子
主原料産地	三重県津市栗真町屋町
内容量	220g×3
賞味期限/消費期限	6ヶ月
1ケースあたり入数	3本
保存温度帯	常温
最低ケース/最大ケース	1セット/50セット
発注リードタイム	5日
販売エリアの制限	なし
ケースサイズ(重さ)	縦12cm×横27cm×高さ10cm (1.5kg)



【たまごたっぷりカステラ】

有限会社デイリーファーム
とれたてたまごの店 ココテラス

住所：〒479-0806

愛知県常滑市大谷字芦狭間5番地

TEL：0569-37-0072

HP：https://www.coco-terrace.com/

担当者：市田 (a.ichita@dailyfarm.co.jp)



希望小売価格(税込)	702円/箱
提供可能時期	通年
原材料	鶏卵、砂糖、小麦粉、米飴、はちみつ、レモン汁
主原料産地	愛知県
内容量	250g
賞味期限/消費期限	14日
1ケースあたり入数	ご希望に応じて発送します。
保存温度帯	常温
最低ケース/最大ケース	1箱からご希望に応じて発送します。
発注リードタイム	3~5日
販売エリアの制限	なし(別途送料)
ケースサイズ(重さ)	縦6.7cm×横10.3cm×高さ13.6cm (282g)

○商品紹介

たっぷり使った上質の「あいちの米たまご」が美味しさの秘訣です。

昔ながらの木枠で焼き上げ、ざらめのアクセントもちょっとうれしい高級カステラです。

○6次産業化にまつわるストーリー

地域循環型農業の取り組みから生まれた「あいちの米たまご」が地域に浸透する中で、他社商品との差別化を図るため「とれたてたまごの店ココテラス」を開業しました。米たまごを使用したプリン、シュークリーム、カステラなど、素材の味を存分に活かした商品を手作りしています。



【手摘み抹茶の焼き菓子】

高香園製茶所

住所：〒473-0916

愛知県豊田市吉原町屋敷畠67

TEL：0565-52-3810

HP：http://kokaen-cha.jp/

担当者：野場 (kokaen@kokaen-cha.jp)



○商品紹介

手摘みの自然仕立て茶葉を贅沢に配合した、濃厚な味わいの抹茶焼き菓子です。

香料・着色料無添加で、抹茶そのものの濃厚な風味が味わえます。

○6次産業化にまつわるストーリー

茶葉の消費低迷、茶摘みの機械化等により、価格が年々下落する中、味本位で伝統的な手摘みを続けていくために6次産業化に取り組みました。

有機肥料の栽培から加工・石臼挽きの細部までこだわり、茶葉の手摘みが全国でも最大級の茶園ならではの「手摘み抹茶」を贅沢に使ったお菓子を作りました。

希望小売価格(税込)	216円/個
提供可能時期	通年
原材料	卵白、砂糖、発酵バター、食用加工、油脂、小麦粉(愛知県産)、アーモンド、抹茶(愛知県産)、小豆(北海道産)、卵黄油、乳加工品、水飴、食塩、膨張剤
主原料産地	愛知県豊田市
内容量	約33g
賞味期限/消費期限	60日
1ケースあたり入数	45個
保存温度帯	常温
最低ケース/最大ケース	1ケース/4ケース
発注リードタイム	3日~7日
販売エリアの制限	なし
ケースサイズ(重さ)	縦33.5cm×横38cm×高さ8.5cm (約1.9kg)



【庄兵衛セット(特)】

株式会社寺田農園

住所：〒506-2123

岐阜県高山市丹生川町町方1287-1

TEL：0577-78-2639

HP：http://www.terada-nouen.co.jp/

担当者：寺田 (otegami@terada-nouen.co.jp)



○商品紹介

桃太郎(大玉トマト) フルティカ(中玉トマト) ピッコラージュ(ミニトマト) 3種の味わいを楽しめるトマトのみで作った無添加のジュースです。

トマトジュースの美味しさと新たな魅力を発見していただけるセット商品です。

○6次産業化にまつわるストーリー

少しでも実ったトマトは無駄にしたい。そんな想いとお客様の「おいしい」の一言を聞きたくて加工所を立ち上げました。素材の良さを最大限に引き出すための技術を日々向上させながら取り組んでいます。

希望小売価格(税込)	5,220円/箱
提供可能時期	通年
原材料	トマト
主原料産地	岐阜県高山市丹生川町
内容量	1,800ml(180ml×10本)
賞味期限/消費期限	1年半
1ケースあたり入数	3箱
保存温度帯	常温
最低ケース/最大ケース	2ケース/20ケース
発注リードタイム	3営業日
販売エリアの制限	なし
ケースサイズ(重さ)	縦46cm×横33cm×高さ21cm (11.6kg)



【swallowチェア】

オークヴィレッジ株式会社

住所：〒506-0101

岐阜県高山市清見町牧ヶ洞846番地

TEL：0577-68-2244

HP：https://www.oakv.co.jp/

担当者：服部 (customer@oakv.co.jp)



○商品紹介

「100年かかって育った木は100年使えるものに」の理念を掲げ、広葉樹を主材料として活用しています。強度が高く傷がつきにくい特性を持ち、耐久性に優れ、座り続けても疲れないように設計に配慮しています。

○6次産業化にまつわるストーリー

国土の約7割を占める森林の資源を有効活用し、林業の活性化や循環型社会の実現を目指しています。

大手家具メーカーが安価な北米の木材を輸入する中で、国産の無垢材にこだわった家具や木製品の製造、販売をしています。

希望小売価格(税込)	61,560円/脚
提供可能時期	通年
原材料	国産ナラ(座面/布張り)
主原料産地	岐阜県高山市
内容量	—
賞味期限/消費期限	—
1ケースあたり入数	—
保存温度帯	常温
最低ケース/最大ケース	—
発注リードタイム	1週間程度
販売エリアの制限	なし
ケースサイズ(重さ)	7.1kg



- ◇ この事例集は、農林水産省が作成した全国の「6次産業化の取組事例集」及び「6次産業化商品事例集」から東海農政局分を抜粋したものです。
- ◇ この事例集は、以下の東海農政局W e bサイトでご覧頂けます。
<http://www.maff.go.jp/tokai/keiei/renkei/6ji/jirei/index.html>
- ◇ なお、全国的事例集は、以下の農林水産省W e bサイトでご覧頂けます。
<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/sanki/6jika.html>

【お問い合わせ先】

農林水産省東海農政局
経営・事業支援部地域連携課
TEL:052-223-4619