

番号	取組概要	形態
41	Tea Time まるは (農園カフェ)	加工・直売 飲食店

1 経営概要

実施主体	松下園 松下芳春 (掛川市)
URL	https://www.facebook.com/teatimemaruha/
主な事業	茶の生産、販売

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- 茶の直販の発送作業が増え、従来の販売店舗兼作業場所が手狭になり、茶の購入客への呈茶場所を整備したいとの思いから、作業場の整備に併せて喫茶スペースを確保した。

(2) 経緯

- 当初は、茶摘みの労力提供者や親類への茶の直販をしていた。
- 昭和 50 年代終盤頃：県外へダイレクトメールによる販売拡大を試みる。
- 昭和 63 年：自宅敷地内に茶の直販用の店舗兼発送作業場所を設置
- 平成 29 年：農園カフェ「Tea Time まるは」を建設

(3) 成果

- 茶と茶を使った菓子のセットなど、自家生産する茶を使ったメニューを開発
- 来店者は、1か月に1,000人ほどあり、リピータも増えつつある。

(4) 成功したポイント

- メニューには、自家の生産する茶の中でも最も品質の高い有機栽培茶をたっぷり使い、お客様にしっかり美味しいお茶を味わってもらうことを方針とした。
- 天井が高く、ゆったりとした広い空間に広い窓をとって、開放的な雰囲気を作った。

(5) 課題・今後の方向

- 喫茶は一定の経費がかかり、経営的には必ずしも採算は合わないが、来店したお客様が家で急須でお茶を飲むきっかけとなる場所にしたい。
- お金を出してお茶を飲んでもらう実感を通じて、新しい商品開発の場所にしたい。



店内の様子



カフェのメニュー

3 県等の支援

- 平成 18 年度 静岡県農業経営士に認定
- 平成 26 年度から 環境保全型農業直接支払交付金事業
- 平成 29 年度から 経営支援対象として情報提供等

【文責：中遠農林事務所 地域振興課 (令和 2 年 11 月)】

番号	取組概要	形態
42	環境にもやさしい やわらか干し芋の生産と販売	加工

1 経営概要

実施主体	株式会社まるやま農場 代表取締役 丸山勝久（掛川市） 小笠工場 サツマイモ担当 清水歩美（菊川市）
URL	https://maruyamafarm.com
主な事業	サツマイモ、ネギ、イチゴの栽培、干し芋の製造、販売

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- 丸山製茶では、茶の市場規模縮小傾向から、2011年より茶以外の作物の生産を試みた。
- 遠州地方は、元々、干し芋の生産が盛んな地で、借地した砂地の農地がサツマイモの栽培に適していたため、干し芋生産に取り組んだ。

(2) 経緯

- 地域の特産品であり、添加物を使用しない健康的な食品として人気が高い干し芋に着目し、子供やお年寄りでも食べられる、やわらかな干し芋の開発を平成24年から開始
- 平成24年度に6次産業化法総合化事業計画を作成し認定を受ける。
- 平成25年度に6次産業化ネットワーク活動交付金により乾燥機等を整備
- 安心・安全な商品を提供するため、原料のサツマイモを有機質肥料使用、農薬不使用で栽培。JAS有機農産物認証は未取得
- 平成30年5月にGlobal GAP認証を取得
- 現在、干し芋製造工程のHACCPの考えを取り入れた衛生管理への対応に取り組み中

(3) 成果

- サツマイモ栽培面積（平成23年）2ha →（令和元年）3.6ha
- 平成29年度6次産業化優良事例表彰 地域発展貢献賞 受賞

(4) 成功したポイント

- 芋の栽培、干し芋の加工技術について、専門家の指導を受けることができた。
- 市場の影響を受けない丸山製茶グループ内の販売網により販路が確保できた。

(5) 課題・今後の方向

- 有機質肥料、農薬不使用での栽培の技術向上による均一なサツマイモの安定生産
- 農福連携や衛生管理への対応を進め、地域への貢献を意識しながら生産の拡大を図る。



3 県等の支援

- 国の中央サポートセンターから引き続き、県6次産業化サポートセンターの専門家派遣により、加工体制やHACCPへの対応に係る支援をした。

番号	取組概要	形態
43	農家の有志による農産物の加工、直売、レストラン事業の展開	加工・直売 飲食店

1 経営概要

実施主体	有限会社どんどこあさば（袋井市）
URL	http://www.dondoko.jp/
主な事業	農家レストラン、直売所、加工所（豆腐工房、団子工房）

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- 旧浅羽町（現在：袋井市）は県内でも有数の水田地帯。田園風景が広がるが、観光資源に乏しい旧浅羽町をなんとかしようとする有志による話し合いがきっかけとなり、おからを出さない大豆をまるごと使った「まるごと豆富」の開発に取り組む。豆腐製造施設の開設を契機に、地域の農産物を利用した農家レストランや直売所の開設に発展。現在は、まるごと豆富、米粉製造、米粉を使った加工品の開発、販売に力を入れている。

(2) 経緯

- 平成10年：地元の有志により「浅羽町まちおこし協会」が設立、特産品の開発等に取り組み、おからを出さない豆腐の試作を開始
- 平成13年：ショッピングセンターの空き店舗を借り、とうふ工房を開業するため、有限会社どんどこあさばを設立
- 平成17年：農林水産省のアグリチャレンジャー支援事業により、施設整備を行い、あぐりレストラン陽だまり、農産物直売所おかつて市場、とうふ工房、だんご工房をオープン
- 平成21年：しずおか農商工連携基金事業により、米粉の製造、米粉を使ったマドレーヌ、ガトーショコラ、クッキー等を開発・販売
- 平成23年：米粉用品種ミズホチカラの栽培開始
- 平成30年：静岡文化芸術大学と連携し、大豆まるごと豆富の商品バリエーションを構築



どんどこあさば

(3) 成果

- 袋井産の米粉、豆乳の固定した販売先が確保できている。
- 地域農産物の販売先の確保とPRができている。

(4) 成功したポイント

- やってみなければわからないというチャレンジ精神
- 地域の人たちが皆で考えて、力を合わせて進める。

(5) 課題・今後の方向

- 業務用の米粉、豆乳等の販売をさらに拡大していく必要がある。



まるごと豆富と豆乳

3 県等の支援

- 国庫事業を活用した施設整備支援
- 米粉用品の紹介と栽培方法の支援

【文責：中遠農林事務所 地域振興課（令和2年11月）】

番号	取組概要	形態
44	温室メロンの直販ショップとカフェでお客様とつながる 「名倉メロン農場」	加工・直売 飲食店

1 経営概要

実施主体	名倉メロン農場 名倉正悟 (袋井市)
URL	http://nagura-melon.jp スマホ版 www.fruitcafeniji.com
主な事業	温室メロン生産・直売、直販ショップ、カフェ

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- 経営主の結婚・就農を機に、温室メロンを手軽に楽しめる新たな事業に取り組むため、女性の感性を生かした直販ショップとカフェを開設することにした。

(2) 経緯

- 昭和38年：温室メロンの栽培開始
- 平成10年：袋井市山崎に現在の農場を移転
- 平成11年：経営主の就農
- 平成13年：温室と隣接した場所に温室メロンの直販ショップとカフェをオープン
- 平成20年：しずおか農林水産物認証取得
- 平成24年：国六次産業化法に基づく総合化事業計画の認定

(3) 成果

- 生産した温室メロンの9割を自社で直売（4割）、加工（5割）し、市場動向に影響されない生産販売体制を実現した。
- 4月下旬から8月はカフェのお客さんが多く、生産物全てを直売、加工する。冷凍メロンを使ったシャーベットとメロンジュースをセットにしたメニューが好評
- カフェは、土・日曜日、祝日営業。カフェの来客者が直販の新規顧客となっている。
- 六次産業化法総合化事業計画での取組で、-halfカットメロンやメロンパフェの定番メニューに、果肉を使ったゼリー、バジロア等の加工品がカフェメニューに追加



カフェメニュー

(4) 成功したポイント

- 温室メロンを手軽に食べられる場所が周辺になかった。
- 直販ショップやカフェが農場に隣接し、農業の生産現場を感じることができる。
- 糖度がのった美味しい温室メロンを直接カフェのお客さんに提供。豊富なカフェメニューの充実
- メディアやSNSに取り上げられ、「名倉メロン農場」が広く認知され、直売の拡大につながっている。

(5) 課題・今後の方向

- 秋から冬に生産したメロンの一部を冷凍保存し、繁忙期に活用する取組を始めた。



温室メロンの直売店内

3 県等の支援

- しずおか農林水産物認証、エコファーマー認定の支援

【文責：中遠農林事務所 地域振興課 (令和2年11月)】

番号	取組概要	形態
45	特産の海老芋を使ったコロッケの開発	加工

1 経営概要

実施主体	株式会社ジェイエイ遠中サービス（磐田市）
URL	https://jaenchu.ja-shizuoka.or.jp （JA遠州中央）
主な事業	Aコープ運営、農機販売、燃油販売、葬祭事業等

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- 海老芋は、天竜川東岸の肥沃な土壌で栽培され、JA遠州中央が日本一の生産量を誇る。平成21年、JA遠州中央が直売所を設置・展開する際に、直売所で販売する地域の農産物加工品の開発を始めたのが発端である。生産者の所得向上を目指し、規格外の海老芋を原料としたエビイモコロッケの開発に取組んだ。
- 現在は、年間10万個以上を販売している。エビイモコロッケの成功後、レンコンコロッケやゴボウコロッケも開発され人気になっている。

(2) 経緯

- 平成21年：JA遠州中央の直売所「見付どっさり市」の開設を機にエビイモコロッケを商品化
- 平成22年：レンコンコロッケ、ゴボウコロッケを商品化
- 平成23年：学校給食への提供開始
- 平成24年：年間約12万個を店舗で販売、学校給食向けに3万個を納入
- 平成25年：関係JAへの提供開始

(3) 成果

- 市場出荷できなかった海老芋の販売が可能になり、農業者の所得向上が図られた。
- 海老芋は高級食材として料亭などで利用されるため、家庭での認知度が低かったが、エビイモコロッケの販売により、海老芋のPRが図られた。

(4) 成功したポイント

- 原料を海老芋100%にしたことにより、海老芋独自のもちもちとした食感が生き、ジャガイモを使用した一般との差別化が図られたこと。そしておいしいこと。
- 地域の特産品である海老芋を原料に使用したこと。
- 磐田市の「軽トラ市」等のイベントに積極的に出展し、認知度の向上に努めた。軽トラ市では、毎回1,000個が売れる人気商品となった。

(5) 課題・今後の方向

- 全国の農協の協力を得て、直売所等で海老芋コロッケの販促イベントを開催し、海老芋の認知度向上を図る。

3 県等の支援 新商品試食会等への出展支援



磐田市の特産品 海老芋



エビイモコロッケ

【文責：中遠農林事務所 地域振興課（令和2年11月）】

番号	取組概要	形態
46	御前崎産サワラのブランド化	商品開発

1 経営概要

実施主体	南駿河湾漁業協同組合（御前崎市、牧之原市、吉田町）
URL	https://minami-surugawan.jp
主な事業	販売事業、指導事業、購買事業、共済事業、製氷冷凍事業、無線事業

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

地域の特産品である御前崎産サワラの知名度向上のため、ブランド化に取り組む。

(2) 経緯

- ・平成27年：ブランド化の取組みを開始
- ・平成29年：漁協、漁業者、仲買業者などから成る「ブランド検討会」を設立
- ・平成30年：御前崎産ブランドサワラ「波乗り鯖」の出荷を開始、お披露目会を開催
- ・令和元年：「波乗り鯖」試食講習会を開催、「波乗り鯖」を商標登録

(3) 成果

- ・飲食店・消費者の認知度向上に伴って需要が高まり、魚価が向上した。
- ・本取組に加わる漁業者が増加し、市場が活性化した。

(4) 成功したポイント

- ・関係者間の意見を互いに取り込んだ「ブランド検討会」での合意形成
- ・高鮮度処理技術による品質の向上及び明確なブランド認定基準の設定
- ・ブランドタグによる価値の見える化
- ・専門家の助言による、消費者目線でのPR戦略の立案及び実行

(5) 課題・今後の方向

- ・しずおか食セレクションの認定取得
- ・飲食店関係者から成る「波乗り鯖応援団」の組織化
- ・同応援団の協力の下、消費者へのPRの強化



「波乗り鯖」



「波乗り鯖」の刺身、炙り

3 県等の支援

- ・「水産物の価値を磨く事業」による活動支援（平成27、28年度）
- ・「新たな流通体制の構築による水産物の魅力向上事業」による活動支援（平成30、令和元年度）
- ・6次産業化サポートセンター専門家派遣によるPR等に関する支援（平成30年度～）

【文責：水産・海洋技術研究所 普及総括班（令和2年11月）】

番号	取組概要	形態
47	養豚を柱にした、加工品開発やレストランによる高付加価値化	加工・直売 飲食店

1 経営概要

実施主体	有限会社三和畜産（浜松市北区）
URL	https://www.tonkii.com
主な事業	養豚経営、レストラン経営、食肉直営店、食肉加工

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- 平成元年、輸入自由化の波を受け、より一層の経営安定を目的に直営店「とんきい」を出店するとともに、ハム・ソーセージ等の加工品製造販売を開始した。

(2) 経緯

- 平成元年：直営店「とんきい」開店、豚肉を直売。あわせて、加工施設を導入、ハム・ソーセージ等を製造・販売
- 平成14年：奥浜名湖カテキツト共和国を建国し、ソーセージづくり体験を提供
- 平成15年：ミートレストランとんきい開店
- 平成17年：農家レストランとんきい開店
- 平成25年：総合化事業計画の認定を受け、コロケの開発に着手

(3) 成果

- 直営店、レストラン、加工場運営により、正社員の常勤雇用を実現
- 市場へ出荷した豚は、屠殺解体後、一部を買い戻し、生肉で販売するとともにソーセージ等に加工したり、レストランで販売することにより、収益が増加
- 豚肉だけでなく、自社産の米、野菜の地産地消にもつながった。

(4) 成功したポイント

- 銘柄豚「ふじのくに静岡そだち」の導入や、安全・安心なエサで飼養することにより、加工素材である豚肉の評価が高い。
- 地産地消にこだわった商品の提供により、消費者から高い評価

(5) 課題・今後の方向

- レストランで提供できるオリジナル商品の開発
- 農業者が連携した6次産業化の取組の推進（NPO法人浜松百姓のチカラの活動強化）



加工品のギフトセット



直売所、ミートレストラン



農家レストランのメニュー

3 県等の支援

- 総合化事業計画策定支援（平成25年度認定）
- アグリトップマネジメント講座受講（平成25年度）

【文責：西部農林事務所 地域振興課（令和2年11月）】

番号	取組概要	形態
48	うなぎいもの加工による高付加価値化	加工・直売

1 経営概要

実施主体	有限会社コスモグリーン庭好（浜松市南区）
URL	http://www.cosmogreen.jp
主な事業	造園、廃棄物処理、農業、菓子製造業

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- ・農業参入し、サツマイモを栽培したが、規格外品の発生が多く、それらを販売に結びつけるため、加工に取り組んだ。

(2) 経緯

- ・平成 22 年：サツマイモの本格栽培開始。規格外品を加工し、プリン製造、販売開始
ふじのくに新商品セレクション金賞受賞
- ・平成 23 年：ウナギ残渣を使った堆肥でサツマイモ「うなぎいも」を生産。生産や加工の関係者でうなぎいもプロジェクトを開始。総合化事業計画の認定
- ・平成 24 年：国の6次産業化推進整備事業を活用したペースト工場導入。ペーストを使った関連商品を数多く開発。ふじのくに新商品セレクション金賞受賞
- ・平成 25 年：生産者組織「うなぎいも協同組合」の設立。粉末加工施設の導入
- ・平成 26 年：しずおか食セレクション認定
- ・平成 28 年：うなぎいもカフェオープン、台湾の高級スーパーで販売
- ・現 在：香港、シンガポール、マレーシアにも輸出

(3) 成果

- ・ペースト加工（1次加工）による高付加価値化による利益の増加
- ・うなぎいも関連商品 42 商品を認定

(4) 成功したポイント

- ・加工品開発を見据えた取組を実施
- ・地元菓子メーカーとの連携による商品開発、キャラクターによるマーケティング

(5) 課題・今後の方向

- ・うなぎいもの生産性の向上と青果用のいもの確保
- ・ペーストや粉末を使った新商品の開発



直売所



プリンの製造



“うなぎいも” と加工品

3 県等の支援

- ・アグリビジネススクールによる経営プランニング、ブランディング支援（平成 22 年度）
- ・うなぎいもプロジェクトの設立、運営支援（平成 23 年度～）
- ・総合化事業計画作成支援、6次産業化推進整備事業計画作成支援（平成 23 年度）、しずおか農商工連携基金事業計画作成支援（平成 23、25 年度）
- ・アグリトップマネージメント講座受講（平成 26 年度）

番号	取組概要	形態
49	品質第一の商品作りをめざす	加工・直売

1 経営概要

実施主体	スズキ果物農園（浜松市浜北区）
URL	http://www.oranpear.com
主な事業	みかん、梨、ブルーベリー等の生産・加工・販売

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- 元々、みかん・梨を生産し、JAへ出荷していたが、本当に美味しい梨を消費者に届けたいとの思いから、完熟梨の直売を始めた。
- 直売を、梨だけでなく、みかんや中晩柑類に拡大する中で、消費者から求められ、また、規格外品の活用を検討していたこともあり、事業を拡大するため、加工品の開発に取り組んだ。



直売所

(2) 経緯

- 平成8年：梨の直売を開始（直売所の開設）
- 平成22年：みかんジュース、ジャムの開発・販売
- 平成25年：「たかの」シリーズのブランド化とブラッドオレンジの新商品開発を内容とする総合化事業計画の認定取得
- 平成27年：フレッシュフルーツドレッシングの開発・販売



みかんジュース

(3) 成果

- 直売に取り組むことにより、直接、消費者の反応やニーズをつかむことができ、経営に反映することが可能になるとともに、従業員のモチベーションの向上につながっている。
- 多種類の農産物の生産、加工、販売を行うことで、周年での雇用の確保につながっている。



ジンジャーシロップ

(4) 成功したポイント

- 加工品の開発に当たって、自園の農産物の特徴を活かしながら、ターゲットの設定、衛生管理、販売価格の設定などを綿密に行っている。
- 他社製品を含めた商品開発の研究に熱心である。

(5) 課題・今後の方向

- ブラッドオレンジを使った加工品開発に取り組んでいるが、特徴を生かした商品化に課題がある。



フレッシュフルーツドレッシング
(グレープフルーツ、レモン、ブルーベリー)

3 県等の支援

- 総合化事業計画の申請支援（平成24年度）
- アドバイザー派遣によるジンジャーシロップ・生姜チップスの商品化支援（平成25年度）

【文責：西部農林事務所 地域振興課（令和2年11月）】

番号	取組概要	形態
50	舞阪漁港特産“シラス”を使ったコロッケの開発・販売	加工・直売

1 経営概要

実施主体	はまなこ 浜名っ娘クラブ（浜松市西区）
主な事業	地元水産物の加工・販売（各種イベント参加）
主な取引先	NPO法人 浜松・百姓のチカラ 浜松ザザシティ、地元水産物仲買店、その他イベント販売

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- ・シラス船主のおかみさん達が主なメンバーとなって、舞阪漁港に水揚されるシラスの知名度向上を目指して活動を始めた。

(2) 経緯

- ・平成21年：舞阪漁港産のシラスを使用したコロッケの開発・販売の開始
- ・平成25年：商品名が“舞阪しらすコロッケ”に決定
- ・平成26年：レシピを改良した“舞阪しらすコロッケ”が完成

(3) 成果

- ・各種イベントでの出店販売によって、舞阪漁港産のシラスの知名度が向上した。
- ・男性が目立ちやすい漁業の現場において、女性の積極的な参画モデルとなっている。
- ・冷凍パック品の販売も開始し、新たな取引先も獲得できるようになった。

(4) 成功したポイント

- ・シラス船主のおかみさん達がプロデュースしている点が、消費者に好評であった。
- ・レシピを改良したことによって、品質が安定するようになった。
- ・地産地消を念頭に、コロッケには三方原産のジャガイモを使用している。
- ・NPO法人 浜松・百姓のチカラ コロッケ部会が事務局を務める“浜名湖・遠州コロッケ”に参画した。

(5) 課題・今後の方向

- ・生産規模の拡大、及び独自の販売ルートの開拓継続
- ・シラス以外の地元水産物の加工及び販売の強化（あさりコロッケ、海苔コロッケ等）



3 県等の支援

- ・“浜名湖・遠州コロッケ”への参画を支援（平成25年）
- ・商品名として“舞阪しらすコロッケ”を提案（平成25年）
- ・ふじのくに食の都づくり仕事人によるレシピ改良を支援（平成25、26年）

【文責：水産・海洋技術研究所 浜名湖分場 普及班（令和2年7月）】

番号	取組概要	形態
51	みかん規格外品を活用した瓶詰め加工品の開発と販売	加工

1 経営概要

実施主体	とやま農園（浜松市北区）
URL	http://www.toyamanouen.jp
主な事業	みかん等の生産・加工・販売

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- みかん収穫期後の現金収入確保と雇用維持対策として馬鈴薯栽培と販売を手がけたが、利益が確保できずに撤退した。その後、昔から高齢者が手がけていたみかんの瓶詰めのおいしさを思い出し、みかんの瓶詰めに試作した。また規格外品の活用も検討していたことから、両方を合わせてみかんの瓶詰め加工に取り組んだ。

(2) 経緯

- 平成 19 年：馬鈴薯栽培参入
- 平成 25 年：瓶詰め試作着手
- 平成 26 年：馬鈴薯栽培撤退
加工作業所整備
- 平成 27 年：みかん瓶詰め加工開始
- 平成 29 年：夏ミカン瓶詰めと夏ミカンジュース販売
- 令和 2 年：加工所増設検討開始

(3) 成果

- みかん瓶詰め加工（温州みかんと夏ミカン）の導入で、温州みかん収穫終了後から5月中旬までの雇用機会が確保できた。
- 加工品の売り上げにより夏場の現金収入が得られ、収入も増加した。

(4) 成功したポイント

- みかんの肉質にこだわり歯ごたえがあるよう仕上げるために試行錯誤を重ねた。
- 消費する側の「三ヶ日みかん」への信頼と期待が大きく販売の後ろ盾になっている。
- 自らスーパーマーケットへの売り込みを行い店舗への納入を働きかけた。
- 全国の展示会に出品し知名度向上を図った。
- ジャガイモの取引で始まったマックスバリュ東海との関係がみかん瓶詰め販売につながった。マックスバリュ東海との取引実績がその後の信用を生んでいる。
- 商品の改良を重ねた。（みかんの肉質、詰め方、衛生対策、荷姿）
- 長期在庫が発生しない量の取引を心がけている。
（量と賞味期限の設定）

(5) 課題・今後の方向

- 商品数を増加させてセット販売に取り組む。
- 衛生管理徹底の継続
- 取引先の要望に対応するための加工所増設と新商品開発



贈答用セット

3 県等の支援

- 衛生管理及び夏ミカンジュース商品化のための6次産業化サポートセンター専門家派遣（平成27～29年度）
- 商品評価会での助言（夏ミカン瓶詰めの強み再発見：ぎっしり感、歯ごたえ）
- 加工所増設計画策定およびそれに伴う経営計画づくり、新商品開発のための6次産業化サポートセンター専門家派遣（令和2年度）

【文責：西部農林事務所 地域振興課（令和2年11月）】

番号	取組概要	形態
52	「山のするめ大根(切り干し大根)」の販売促進	加工

1 経営概要

実施主体	笑顔畑の山ちゃんファーム 山下光之 (浜松市天竜区春野町)
URL	http://www.yamanosurume.com
主な事業	施設野菜(水菜、トマト、キュウリ)と茶の生産、切り干し大根の加工

2 6次産業化の取組内容

(1) きっかけ

- ・野菜の栽培や農産加工品の製造を行ってきた中で、消費者からの反響が良かった切り干し大根を、経営の主軸にしていくことにした。

(2) 経緯

- ・平成12年：チンゲンサイと茶の生産農家の後継者として就農
- ・平成23年：農場名を「笑顔畑の山ちゃんファーム」と変更し、大根の加工品販売開始
- ・平成28年：切り干し大根を「山のするめ大根」と命名し、新たな販売先の開拓に臨む。

(3) 成果

- ・販売当初は、地元の直売所や同町内の商店で販売するのみだった販路も、農産加工品の卸商や市内のスーパーなどに広がった。
- ・販売実績(35g入り/1袋 H28:3,000袋、H29:4,000袋、H30:5,000袋、R元:10,000袋)
- ・令和元年度ふじのくに新商品セレクション金賞受賞

(4) 成功したポイント

- ・各方面の専門家との相談会を重ねることで、経営者自身が、商品の特性や商品コンセプトを理解し、展示会や商談会で効果的なPRが可能になった。
- ・商品の特性を生かした調理レシピの開発や、パッケージの改善などにも積極的に取り組み販売先(卸商・小売店)からも高評価を受けられるようになった。

(5) 課題・今後の方向

- ・販路拡大に併せて、生産量を増やすため、同町内の農家に原材料(大根)の委託生産を行っている。また、生産機器(大型スライサー等)を導入して、効率的な加工に努めている。
- ・今後は更に大手の販売店との取引を目指しており、加工所や加工工程での衛生管理方法を確立させ、より安全・安心な商品提供ができる体制作りが必要となる。



パッケージの変遷(左から、最新、第2版、当初)



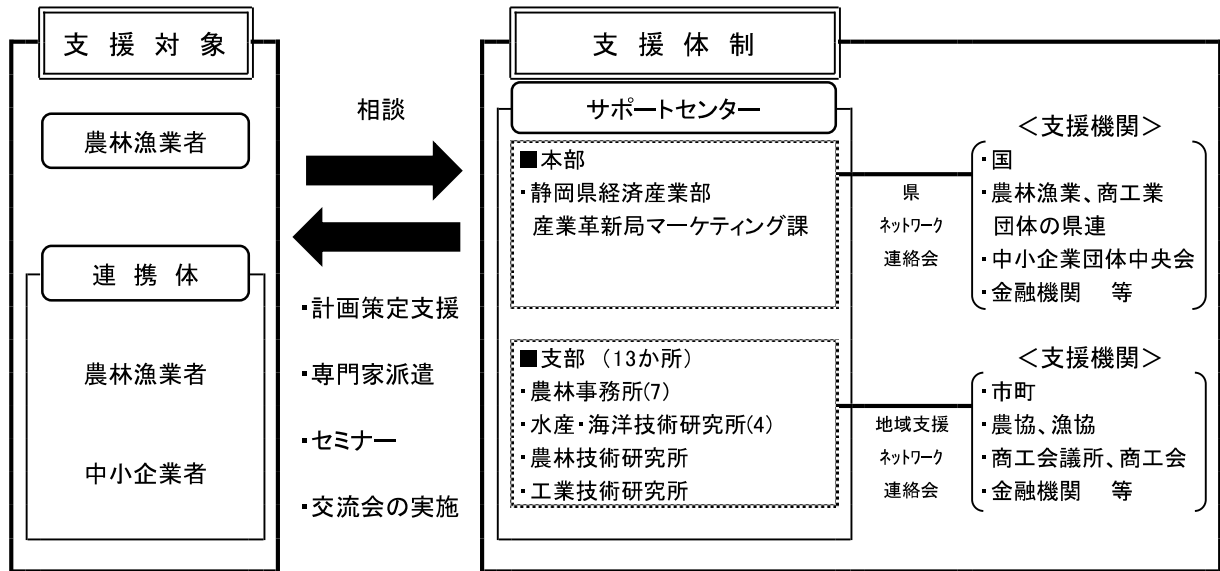
商談会への出展 (ユニホーム)

3 県等の支援

- ・平成28年度より6次産業化サポートセンター専門家派遣(販売戦略：宮口巧氏、パッケージ及び販促グッズのデザイン：間健太郎氏、調理レシピ作り：大城美加氏)
- ・生産機器の導入(農業近代化資金の活用)

【文責：西部農林事務所 天竜農林局 地域振興課 (令和2年7月)】

【参考】 静岡6次産業化サポートセンター体制図



※本部及び支部（7農林事務所）に関係機関とのネットワーク連絡会を設置

【問合先】

○静岡 6 次産業化サポートセンター・各支部

名 称	住 所	電話番号
賀茂農林事務所 地域振興課	下田市中 531-1	0558-24-2079
東部農林事務所 地域振興課	沼津市高島本町 1-3	055-920-2161
富士農林事務所 生産振興課	富士市本市場 441-1	0545-65-2192
中部農林事務所 地域振興課	静岡市駿河区有明町 2-20	054-286-9281
志太榛原農林事務所 地域振興課	藤枝市瀬戸新屋 362-1	054-644-9224
中遠農林事務所 地域振興課	磐田市見付 3599-4	0538-37-2277
西部農林事務所 地域振興課	浜松市中区中央 1-12-1	053-458-7219
水産・海洋技術研究所 普及総括班	焼津市鰯ヶ島 136-24	054-627-1816
水産・海洋技術研究所 伊豆分場	下田市白浜 251-1	0558-22-0835
水産・海洋技術研究所 富士養鱒場	富士宮市猪之頭 579-2	0544-52-0311
水産・海洋技術研究所 浜名湖分場	浜松市西区舞阪町弁天島 5005-3	053-592-0139
農林技術研究所 企画調整部	磐田市富丘 678-1	0538-36-1553
工業技術研究所 企画調整部	静岡市葵区牧ヶ谷 2078	054-278-3028

○静岡 6 次産業化サポートセンター・本部

名 称	住 所	電話番号
県経済産業部マーケティング課	静岡市葵区追手町 9-6	054-221-2703