



「ディスカバー農山漁村の宝」 フォローアップ調査



農事組合法人仙台イーストカントリー
【宮城県仙台市】



あの小浜市阿納体験民宿組合
【福井県小浜市】



有限会社ココ・ファーム・ワイナリー
【栃木県足利市】

令和6年3月

農林水産省農村振興局都市農村交流課

趣 旨

「ディスカバー農山漁村（むら）の宝」とは、「強い農林水産業」、「美しく活力ある農山漁村」の実現のため、農山漁村の有するポテンシャルを引き出すことにより地域の活性化や所得向上に取り組んでいる優良事例を選定し、全国に発信することを通じて他地域への横展開を図る取組です。

このフォローアップ調査は「ディスカバー農山漁村（むら）の宝」に選定された効果を選定から5年後に調査を行い、その結果を発信するものです。

今回は第5回（平成30年度）選定地区の活動状況を掲載します。調査により、顕著な進展が見られた地区については個別に取組事例を作成しましたので、地域活性化等に向けた取組の参考としていただければ幸いです。

調査内容

○調査対象

- ・ 選定後 5 年経過した地区（令和 5 年度においては、第 5 回（平成30年度）選定地区（全32地区の一覧はP2に整理））が対象。

○調査方法

- ・ 各地方農政局等（北海道については農村振興局）が、①活動状況、②現在の主な活動内容※、③具体的な活動内容、④課題、⑤選定以降の新たな取組展開、を第 5 回選定地区から聞き取り整理。

※ 「農業」、「林業」、「水産業」、「6次産業化」、「輸出」、「スマート農林水産業」、「都市農業」、「企業との連携」、「農泊」、「農村文化体験」、「ジビエ」、「棚田保全」、「地産地消」、「伝統の継承」「荒廃農地対策」、「鳥獣被害防止」、「雇用」、「移住・定住」、「復興」、「環境保全（農林水産業・食品産業）」、「農村環境・景観保全」、「教育機関との連携」、「農福連携」、「食育・教育」、「高齢者の活躍」、「女性の活躍」、「学生・若者の活躍」、「地域のスマート化」、「多様な分野（スポーツ、芸術、健康医療、再生可能エネルギー等）との連携」、「関係人口の創出」、「食料安全保障強化」の中から3つまで複数選択可。

- ・ このうち、活動実績の面において顕著な進展が見られた地区について、ヒアリング等を実施し個別事例として整理。

目次

- 第5回（平成30年度）選定地区の主な活動状況・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1P
- 第5回（平成30年度）選定地区一覧（日本地図）・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 2P
- 顕著な進展が見られた地区の紹介・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3～19P

第5回(平成30年度)選定地区の主な活動状況

活動状況

- 選定から5年後も全32地区で活動が継続されており、特に17地区において、売上の増加、雇用者数の増加、加工食品の開発数の増加など、取組の顕著な進展が確認された。

※P3～P.20に17地区の個別事例を掲載。



地域を代表する酒「レモンチェッロ」は、販売額が大きく増加（株式会社瀬戸内ジャムズガーデン）



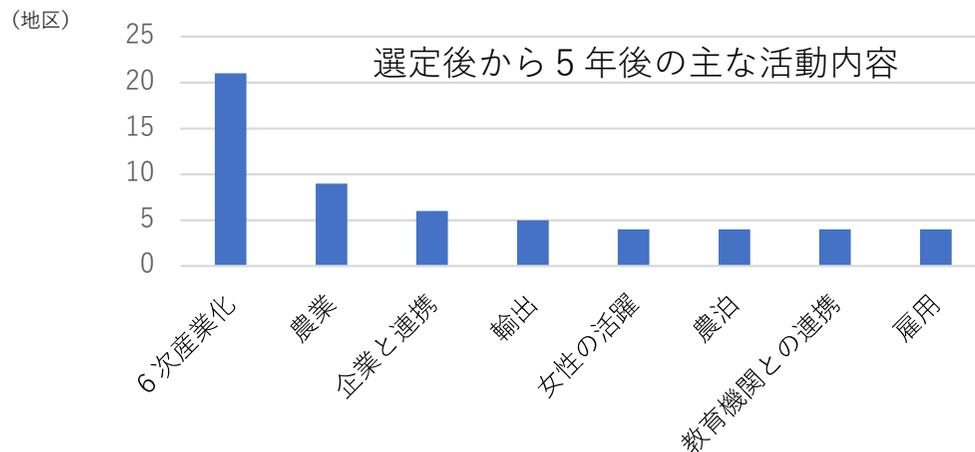
年間10～12回転するほうれん草の栽培も開始し、26名の女性を雇用（ウーマンメイク株式会社）



農園直営カフェにて摘みたてのイチゴを使ったスイーツを販売（株式会社美らイチゴ）

選定から5年後(令和5年度)の主な活動内容

- 6次産業化、農業、企業と連携が多く取り組まれているほか、地元の高校での講演等の地域コミュニティを活性化させる取組が見られた。



なた豆茶加工品（6次産業化）



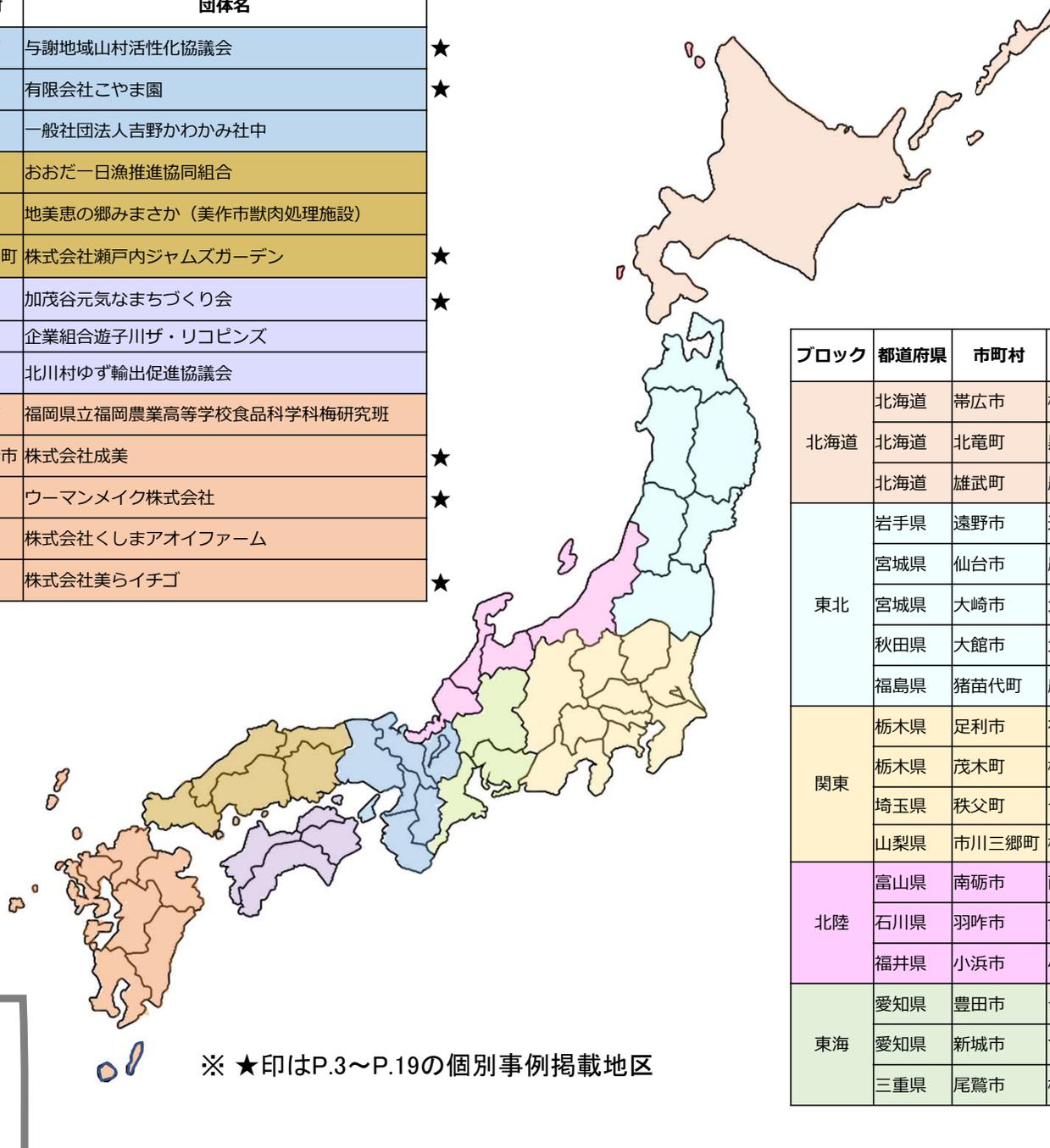
水田の自動給油機の活用（農業）



地元の高校での講演（コミュニティの活性化）

第5回(平成30年度)選定地区一覧(日本地図)

ブロック	都道府県	市町村	団体名
近畿	京都府	与謝野町	与謝地域山村活性化協議会 ★
	兵庫県	丹波市	有限会社こやま園 ★
	奈良県	川上村	一般社団法人吉野かわかみ社中
中国	島根県	大田市	おおだ一日漁推進協同組合
	岡山県	美作市	地美恵の郷みまさか(美作市獣肉処理施設)
	山口県	周防大島町	株式会社瀬戸内ジャムズガーデン ★
四国	徳島県	阿南市	加茂谷元気なまちづくり会 ★
	愛媛県	西予市	企業組合遊子川ザ・リコンビズ ★
	高知県	北川村	北川村ゆず輸出促進協議会
九州・沖縄	福岡県	太宰府市	福岡県立福岡農業高等学校食品科学科梅研究班
	大分県	豊後大野市	株式会社成美 ★
	大分県	国東市	ウーマンメイク株式会社 ★
	宮崎県	串間市	株式会社くしまアオイファーム
	沖縄県	南城市	株式会社美らイチゴ ★



※ ★印はP.3~P.19の個別事例掲載地区

ブロック	都道府県	市町村	団体名
北海道	北海道	帯広市	株式会社いただきますカンパニー ★
	北海道	北竜町	黒千石事業協同組合 ★
	北海道	雄武町	農業生産法人株式会社神門 ★
東北	岩手県	遠野市	遠野・三陸ブランド海外輸出協議会
	宮城県	仙台市	農事組合法人仙台イーストカントリー ★
	宮城県	大崎市	大崎の米『ささ結』ブランドコンソーシアム
	秋田県	大館市	大館市まるごと体験推進協議会
	福島県	猪苗代町	農事組合法人結乃村農楽団 ★
関東	栃木県	足利市	有限会社ココ・ファーム・ワイナリー ★
	栃木県	茂木町	株式会社もてぎプラザ ★
	埼玉県	秩父町	一般社団法人秩父地域おもてなし観光公社
	山梨県	市川三郷町	株式会社桑郷 ★
北陸	富山県	南砺市	南砺市商工会利賀村支部
	石川県	羽咋市	合同会社のとしし団
	福井県	小浜市	小浜市阿納体験民宿組合 ★
東海	愛知県	豊田市	一般社団法人おいでん・さんそん
	愛知県	新城市	つくでスマイル推進協議会
	三重県	尾鷲市	株式会社梶賀コーポレーション ★

顕著な進展が見られた地区の紹介



株式会社いただきますカンパニー【北海道帯広市】

おびひろし

選定年：H30年
(フレンドシップ賞受賞)

現在の取組概要

- 国内、インバウンド向けの観光客向けの体験プログラムの企画運営(「農場ピクニック」、「畑ガイドツアー」など)。
- 修学旅行や企業研修向け体験プログラムの企画運営(農業をテーマにした運動会「アグリニック」)。
- 地元小学校への出前食育授業の実施。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- 子育てサークルを立ち上げ、農業体験イベントを始めたことをきっかけに事業化。
- ガイドと一緒に畑を歩き、そこで採れたものを食べる「農場ピクニック」を商品化。
- 「農場ピクニック」を商品化するにあたり「畑ガイド」を育成。



子育てがきっかけで起業



畑ガイドは地元住民から公募し育成

選定直後の状況

- 新聞に2回掲載(地元新聞十勝毎日新聞)。
- 情報誌に毎年掲載(るぶ、まっぷる)。
- 選定後に視察団体が3回来訪。JICA研修員が農場にて体験実施。



視察等の対応

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- 「農場ピクニック」の受入れは、コロナ禍の影響もあり回復の途上にある。
- 新しい事業展開として、企業研修、教育旅行向けの農業をテーマにした運動会「アグリニック」の受入れが伸びている。
- 選定後に日本ビート糖業協会と協力関係が生まれ、地元向けの食育出前授業の企画、実施を受託。



今後の展開方向

- 観光向けの「農場ピクニック」について、食事のグレードアップや貸し切りなど、インバウンド富裕層向けの商品アレンジを強化予定。
- 農業をテーマにした運動会「アグリニック」の集客を維持しながら農業をより深く学べる探求プログラムの企画にも力を入れ、教育旅行の受入れ人数を伸ばしていきたい。

顕著な進展が見られた地区の紹介



くろせんごく 黒千石事業協同組合【北海道北竜町】 ほくりゆうちょう

選定年：H30年

現在の取組概要

- 北海道が原種の幻の黒千石大豆を広めるために、ネットショッピングやイベントへの出店、新商品の開発販売を進め、工場見学も随時受け入れるなど、積極的に取組を実施。
- コロナ禍の影響により、ネットショッピングの売上が増加し、販売に注力。

選定年（H30年）前後の状況

選定時までの活動状況

- 栽培の途絶えた黒千石大豆の復活と生産量の増加。
- 幻の黒千石大豆の知名度アップと販路拡大。
- 北海道内の各種イベントへの参加、台湾での物産展へ北竜町と一緒に参加。
- きなこ、黒千石どん※、納豆などの加工商品の開発販売（※米やトウモロコシのポン菓子と同様の方法で加工した黒千石大豆）。



台湾での販売の様子



黒千石大豆



黒千石きなこ

選定直後の状況

- 北海道新聞や北竜町ポータルサイト（北竜町紹介サイト）などに選定の様子や取材の様子が掲載。
- 北竜町長室に首相との写真やのぼりを贈呈。
- 令和元年（選定の翌年）開催、ディスカバー農山漁村の宝サミットマルシェ2019に参加。
- 来所される取引関係者へ優良事業者としてのアピールが可能となった。



北竜町長へ受賞の報告

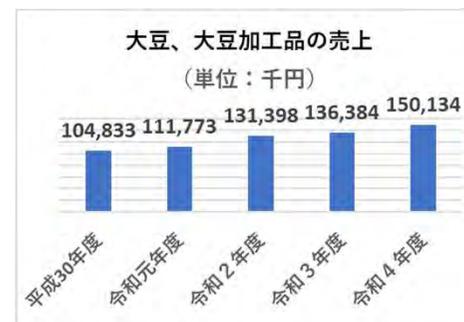
現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況（5年後）

- より良い製品を届けるために、色彩選別機を導入。
- 若い年齢層向けに新商品の開発・販売を継続。
 - ・地元産米や発芽玄米、黒千石どん、塩、昆布を一つにした「豆ごはんセット」。
 - ・植物性タンパク質が摂れる「幻の黒千石大豆ミート」。
- ネットショッピングの売上が、現在も伸び続け、コロナ禍で中止になっていた各種イベントへの出店も再開。新しく北海道中小企業団体中央会が主催のイベントなどへ積極的に参加。
- 輸出向けビジネスマッチングを経て、東京都の企業を通じてアメリカAmazonでの販売を開始。



黒千石大豆製品の新品



今後の展開方向

- 現在在庫がない状況に陥っており、これまでも課題になってきた生産量の増加に向けて、生産者の確保、生産面積拡大に努めていく。
- 引き続き、全国に広がるようにPRし、北海道の原種を守りながら北竜町の貴重な農業生産物として、長く愛されていくことを目指していく。
- 加工品については、売上の伸びたネットショッピングを中心に、さらに力を入れていく。

顕著な進展が見られた地区の紹介



農業生産法人株式会社神門【北海道雄武町】

じんもん

おうむちよう

選定年:H30年

現在の取組概要

- 雄武町で韃靼そばを栽培し、自社で製粉。乾麺に加工して、韃靼そば(乾麺)を販売。
- 地元の小学校や高校において、毎年、韃靼そばに関する講演会を実施。
- 有機農業を推進する為、地元農家と協力しながら「次世代につなぐ雄武町有機農業推進協議会」を設立。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- 先人の切り拓いた広大な農地を後世に残すこと、雄武町の新たな特産品づくりのため、農業生産法人設立。
- 耕作放棄地を再生し、消費者の健康志向に合致する韃靼そばを栽培。自社製粉貯蔵施設も整備し、乾麺の製造を開始。
- 耕作放棄地の再生により、韃靼そばの栽培面積は、約55haから約210haに増加。(H25~H29)



—製粉施設内—



—韃靼そば—



—収穫作業—

選定直後の状況

- 日本農業新聞に3回掲載。
- 情報誌「道民雑誌月刊クオリティ」に年4回掲載。
- 選定後に鳥取県智頭町農業委員会等、3団体が視察訪問。
- 選定実績を活用した販売促進を年4回、東京で出店している。



交流会の様子(第5回選定)

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- 選定後、地元小学校・高校で講演会を行っている。
- 有機農業の推進を図る為、地元での協議会を設立した。
- 選定後においては、5年間で商品の売上数量が1.7倍になった。



今後の展開方向

- さらなる販売促進を図るため、韃靼そば乾麺について機能性表示食品であることを検証するためのヒト試験※を行っている。(※ある一定期間において、普通そばと韃靼そばを食べた人の内臓脂肪の状況検証。)
- 令和5年度から、新たに小麦の有機栽培を試験的に実施。
- 令和8年度までには、自社製麺工場を建設する予定。

雄武高校での講演活動



顕著な進展が見られた地区の紹介



農事組合法人仙台イーストカントリー【宮城県仙台市】

選定年：H30年

現在の取組概要

- 後継者育成のため、独立を目指す若者を雇用し、野菜の栽培指導を実施。
- 女性の働く場として、農産加工施設と農家レストラン「おにぎり茶屋ちかちゃん」を開設。

選定年（H30年）前後の状況

選定時までの活動状況

- 東日本大震災による津波被災後、いち早く営農を再開し、復興を牽引。後継者育成のため、独立を目指す若者を雇用し、野菜の栽培指導を実施。震災によって職を失った女性の働く場として、農産加工施設と農家レストラン「おにぎり茶屋ちかちゃん」を開設。農産加工の売上は、約1,800万円から約3,600万円に増加。（H25～H29）



おにぎり茶屋ちかちゃん

選定直後の状況

- 新聞に5回以上掲載。
- 農業の情報誌や地元の情報誌に掲載
- 選定後に視察は20回以上、講演などの依頼も10件をこえる。
- 声をかけて頂いた東京での販売会はコロナ禍の為、開催中止となったが、各メディアへの掲載などにより、県内での売り上げは順調に伸びた。
- 「ディスカバー農山漁村の宝」の選定をきっかけに、数々の賞に恵まれた。
 - ・第50回日本農業賞
 - ・令和3年度農林水産祭 天皇杯 農産・蚕糸部門



仙台イーストカントリーの加工食品

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況（5年後）

- 新たに10代の新規就農者が雇用され、中間世代後継者のための、リスキングの時間が確保できるようになった。
- 仙台空港の売店や新たな観光施設、スーパーマーケットなどに販路を拡大出来た。
- 幼稚園給食に、同団体のおにぎり弁当が採用されたり、園児の保護者が同団体主催のワークショップへ参加し、それをきっかけに来店されるなど、地域との新たな関係づくりにつながっている。



いい人はいい作物から生まれる。



農産加工品の売上

今後の展開方向

- 今後は、地元小学校で伝統の味噌づくりの体験授業や親子を対象とした味噌づくり講習会を実施するとともに、消費者が仕込んだ味噌を自社の蔵で保管するオーナー制度「Myタル」を推進させていく。

顕著な進展が見られた地区の紹介



ゆいのむらのうがくだん いなわしろまち
農事組合法人結乃村農楽団【福島県猪苗代町】

選定年：H30年

現在の取組概要

- 生産した農産物の提供を目的に、農家レストラン「結」を開設し、女性が活躍する場として運営。
- アスパラガスの栽培管理を高齢者グループに依頼し、希望者をパート雇用。

選定年（H30年）前後の状況

選定時までの活動状況

- 集落が衰退していくことの対策として、集落全戸全員参加の集落営農組織を立ち上げ、首都圏の自治会や大学などとの交流を開始。
- 生産した農産物の提供を目的に、農家レストラン「結」を開設し、女性が活躍する場として運営。
- アスパラガスの栽培管理を高齢者グループに依頼し、希望者をパート雇用。
- グリーンツーリズム・体験農業受入れ。
- 生そば・切り餅など、6次化商品の開発・販売。
- 有害鳥獣対策電気柵設置（全長6km）



農家レストラン結の準備風景



県外中学生のアスパラ収穫体験

選定直後の状況

- 新聞に、選定時1回掲載（2紙）。
- 選定後に視察団体が、5団体程度来訪。
- 選定他団体との意見交換（2件）。
- 福島県豊かなむらづくり顕彰事業・福島県知事賞（全国県代表）受賞。



福島県豊かなむらづくり顕彰表彰式

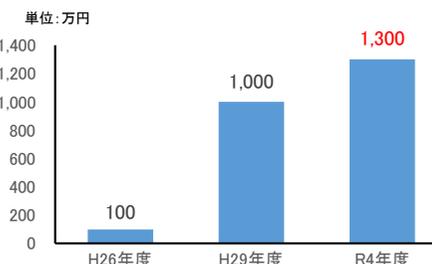
現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況（5年後）

- 農薬肥料等散布用ドローンや農機自動操舵システム導入による、スマート農業の実施。
 - 将来のワイナリー開設を目指した、ワイン用ブドウ栽培を開始。
 - 集落の若者による、有害鳥獣駆除部隊の設置。
 - 集落内Wi-Fiイントラネット構築。
 - 組長による、高齢者世帯・独居老人等見守り巡回を開始。
 - 高齢者等見守り・施設防犯システムのテスト運用（現在、テスト運用終了し、実施内容を検討中）
 - 買い物等送迎ワゴンのテスト運用（現在、中断中）。
- ※但し、新型コロナウイルス感染症拡大により、活動が弱体化。



農薬肥料等散布用ドローン導入



「農家レストラン結」の売上

今後の展開方向

- 野菜の直売所、体験施設を開設。
- 今後は、コロナ禍前と、同程度以上への活動の立て直しと活性化を図るとともに、集落住民の気運醸成に努める。

顕著な進展が見られた地区の紹介



あしかがし
有限会社ココ・ファーム・ワイナリー【栃木県足利市】

選定年：H30年

現在の取組概要

- 知的障害をもつ人たちの自立に向けたぶどうの生産、ワインの醸造及び販売。
- 後継者がいない葡萄園の栽培管理、耕作放棄地の葡萄園整備。
- 耕畜連携による肉牛のブランド化、農産物加工新商品開発。

選定年（H30年）前後の状況

選定時までの活動状況

- 隣接する障害者支援施設「こころみ学園」の園生とともに葡萄栽培、ワイン製造、カフェの開設に取り組むことで、農福連携に貢献。
- 海外や一流の専門家を招聘し、福祉を売り物としない、国際水準のワイン製造に取り組み、サミットや国際線ファーストクラスで提供されるなど、売上の拡大に貢献。
- 葡萄の搾りカスを活用した耕畜連携、ワイン以外の農産物加工品開発等6次産業化に貢献。



葡萄畑での作業状況



グラスに注がれたワイン

選定直後の状況

- ワイン、農産物加工品の売上は、平成25年は約6億4千9百万円であったが、平成30年は約7億5千万円に増加した。



現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況（5年後）

- 気候変動に対する取組として、適地適品種の葡萄を選び出し、温暖化に耐えうる品種を栽培。
- 関連会社が後継者がいない北海道の契約農家の経営を引き受けるほか、山形県の荒廃農地を買い取り、令和4年から収穫を行っている。
- 諸物価高騰対策として、令和5年10月より小容量ワインを販売開始。
- コロナ禍の影響で売上や来園者数が落ち込んだが、令和4年6月末時点で売上は7億4千5百万円で回復傾向にあり、収穫祭は1日5千人制限の予約制で継続している。



葡萄園

今後の展開方向

- 温暖化等に耐えうる葡萄の品種栽培、高品質ワインの生産販売。
- 関連会社による後継者がいない葡萄園及び荒廃農地再生葡萄園の生産管理と農福連携活動。

顕著な進展が見られた地区の紹介



株式会社もてぎプラザ【栃木県茂木町】

もてぎまち

選定年：H30年
(グランプリ受賞)

現在の取組概要

- 一般生産者の高齢化による生産力低下を補うための、自社での生産力を増強。
- 地場産品を活用した、継続的な商品開発。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- ゆずの加工品や、町内産米粉と地元産たまごを使用したバウムクーヘンを開発し、地産地消に貢献。
- 加工品等の売上増加に伴い、「バウムクーヘン第2工場」をオープンするなど、地域の雇用機会の拡大に貢献。
- 平成28年に農事組合法人を立ち上げ、高齢化による将来的な農産物の供給不足に対応。



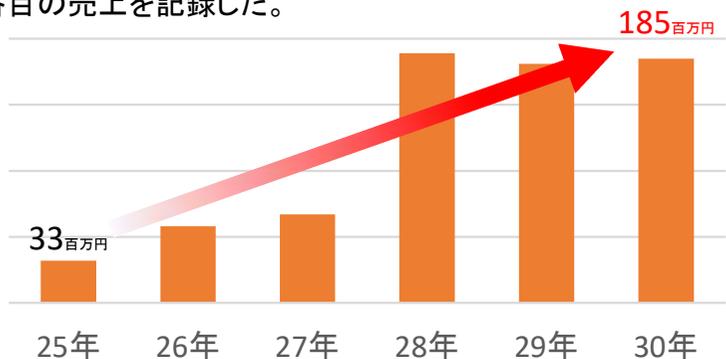
ゆずを加工している様子



商品の一部

選定直後の状況

- 地場産品の加工品の売上は、平成28年度をピークに下がり基調になりかけたが、選定された平成30年度後半に盛り返し、過去2番目の売上を記録した。



現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- コロナ禍の影響を受けながらも地場産品を加工した商品の売上は高い水準で推移している。
- 選定後により新たな商品開発を行い、「いちごバウムクーヘン」など人気商品を販売することができた。
- 立ち上げた農事組合法人では、イチゴの摘み取りを中心とした観光農園として運営を維持し、アスパラガスやイチジクなど栽培する品目を増やしている。
- 生産者の減少による販売物や原材料不足の対策として、自社での農産物栽培に取り組んだ。
(マイタケ、キクラゲ、サツマイモ、ブドウ、スイカ)



バウムクーヘン

今後の展開方向

- 自社栽培農産物の増強(生産量・種類)。
- 新商品の開発。

顕著な進展が見られた地区の紹介



くわのさと いちかわみさとちょう
株式会社桑郷【山梨県市川三郷町】

選定年：H30年

現在の取組概要

- 耕作放棄地の再生に取り組み、桑葉茶生産の拡大と販路拡大を実施。
- 新たな雇用者が増加し、地域の自立促進に貢献。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- 養蚕業の衰退により、耕作放棄地を再生(7ha)し、桑の新植を実施。桑茶の生産量(12.5t)及び売上(約1億円)が増加。
- 定住や地域の活性化(地元の人々の雇用拡大)
- JICAの海外事業の取組(フィリピンでの連携型事業)



桑畑

選定直後の状況

- 山梨テレビ、山梨日日新聞、テレビ東京、BSよしもとなど4社で紹介され全国から問い合わせが多数。
- 地元の中学、高校、大学で講演会に11回呼ばれ講演をした。



BSよしもとで紹介

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- さらに桑畑を再生し、実施管理する畑が10haに拡大、生産量は30tまで拡大。
- 製茶工場を拡大し、売上は1億1千9百万円(平成30年度)から2億5千7百万円(令和4年度)に増加。
- 幅広い商品開発、オリジナル商品を開発し展開。
- フィリピンにも製茶工場が完成。現地に栽培技術、製茶技術を伝授。



売上推移

今後の展開方向

- 今後は、令和8年までに耕作放棄地をさらに解消し、新植する計画。
- 令和10年を目標に、売上10億を突破し、地域資源の可能性をさらに高め、働く喜びの質をアップさせながら、明るい町づくりに貢献する。

顕著な進展が見られた地区の紹介



おぼまし あの おぼまし 小浜市阿納体験民宿組合【福井県小浜市】

選定年：H30年

現在の取組概要

- 県内外の小中学生をターゲットとした教育旅行の受入を核として、週末限定で一般客の受入も開始。
- 若者や女性グループが中心となって、釣り堀、魚捌き体験、大自然の中でのシーカヤック体験を実施。
- 夕食後に宿の主人や女将、将来の後継者が参加して、漁師の仕事、漁村の暮らしぶりについて語り合う交流会を開催。

選定年（H30年）前後の状況

選定時までの活動状況

- 「ブルーパーク安納」の体験施設を整備し、県内外の小中学生をターゲットとした教育旅行の受入を実施。
- 漁村集落特有の文化に触れてもらうため、夕食後の語り合いを開催。
- PR活動のため市と組合員（漁家）が一緒になって県内外の学校を訪問。



魚捌き体験

選定直後の状況

- 選定されたことで学校側の評価が上がり、教育旅行にかかる商談がまとまりやすくなった。また、校長が転勤先においてアピールしたことにより、さらに教育旅行の申込が増加。
- 組合員のモチベーションが上がり、地域一体の実施体制に磨きがかかった。

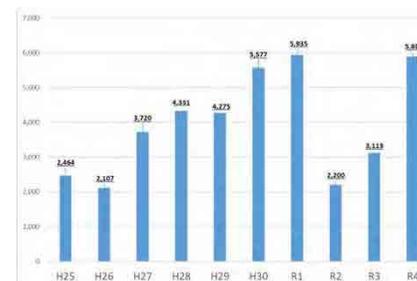


鯛釣り体験

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況（5年後）

- コロナ禍の影響により、漁家民宿を廃業している地域が多い中、当該地域では、教育旅行の受入数がコロナ禍前（R元年度）に回復し、漁家民宿数はほぼ同数を維持（13戸→12戸）しつつ、全戸が後継者を確保。
- 若者7名が「阿納バトラーズクラブ」を設立し、シーカヤック体験を運営。漁業と経営を切り離すことで若者のモチベーションがアップ。
- 魚捌き体験は、17名の女性スタッフが担当、民宿運営もあるため、シフトを決めたり、学生アルバイトを入れて負担軽減。



ブルーパーク阿納利用者数推移



シーカヤック体験

今後の展開方向

- 組合員の高齢化による労働力不足が課題。今後は後継者や女性が楽しく働きやすい環境を整えながら、世代交代図っていく。

顕著な進展が見られた地区の紹介



株式会社梶賀コーポレーション【三重県尾鷲市】

選定年：H30年

現在の取組概要

- 地域の伝統文化「梶賀のあぶり」の製造販売事業を中心に活動。
- 地域商社事業を拡充し、全国の「梶賀のあぶり」の取引先や、通販で直接つながっているお客様に向けて、三重県南部の食品や木工品を流通させる事業を展開。

選定年（H30年）前後の状況

選定時までの活動状況

- 高齢化・人口減少が進む中、100年以上前から伝わる魚の燻製食「梶賀のあぶり」の商品化に取り組む。
- 平成28年に赴任した地域おこし協力隊2名を核に、梶賀まちおこしの会で株式会社を設立。
- 町民のみが株主となれる制度を設け、増収・増益に伴う町民からの仕入れ値アップや株主の配当を行い、町民全体に利益を享受。



地元朝市・尾鷲イタダキ市での出店販売



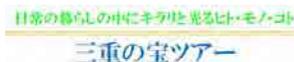
昔ながらの手作業で製造



高校の課外授業であぶり体験

選定直後の状況

- 選定年1年間で新聞掲載6回、テレビ放映4回、雑誌掲載4回。
- 三重県主催の「三重の宝ツアー」の視察先に選ばれ、首都圏から20名が参加。
- なんばグランド花月「よしもとエンタメショップ」で、「ディスカバー農山漁村の宝」選定地区の商品として販売。関西でのPR実施。



三重の宝ツアー

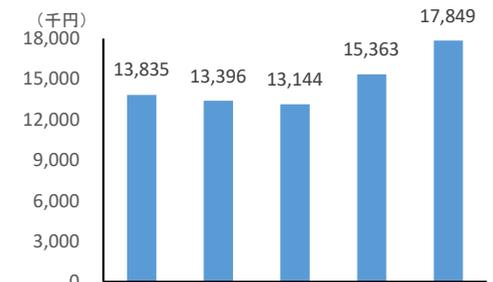
現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況（5年後）

- 文化庁「100年フード」の認定を受け、文化承継に取り組む。
- 「梶賀のあぶり」製造については、業務の効率化を進め少人数でも同じ数量を製造できるよう体制変革中。また内製化比率を高め、製造工程のマニュアル化も進めている。
- 「梶賀のあぶり」のブランド力で集客した顧客に、尾鷲市や三重県の特産品も併せて販売。
- 地域商社事業を拡充するため、昨年度より新たに農作物の卸売事業と運送事業も開始。



文化庁「100年フード」認定



H30年度 R1年度 R2年度 R3年度 R4年度
梶賀のあぶりと地元特産品の売上高

今後の展開方向

- 三重県においては、特に南部地域に関する地域外へのPRが、北部地域や伊勢志摩地域に比べて控えめなため、南部の食品や木工品を全国の梶賀のあぶりの取引先に流通させる事業を構築中。

顕著な進展が見られた地区の紹介



よさ 与謝地域山村活性化協議会【京都府よさのちよう 与謝野町】

選定年：H30年

現在の取組概要

- 未利用野菜を、高機能冷凍機を用いてカット野菜とし、旬ではない時期に提供することで、付加価値を高めて販売。
- 農村RMO事業に取り組み、農用地保全、地域資源活用、生活支援の分野を推進し、地域コミュニティを活性化。

選定年（H30年）前後の状況

選定時までの活動状況

- 未利用野菜を、高機能冷凍機で長期保存可能な野菜にカットし、旬でない時期に販売することで高付加価値を実現。
- 大学生と連携し、農産物を活用した商品開発や販売促進イベントを開催。
- 協議会と企業が連携し、「ひまわりフェスティバル」や「秋の収穫祭」等、様々なイベントを企画・開催。



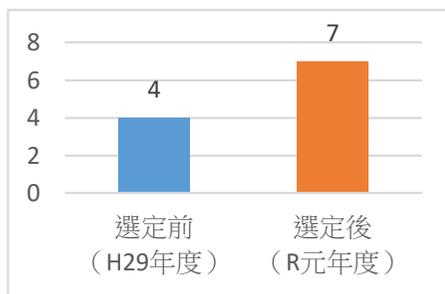
大学生と連携し商品開発



都市農村交流の様子

選定直後の状況

- 企業WEBサイトに3回掲載。
- 選定後に視察団体が3回訪問。
- 新聞に1回掲載。
(両丹日日新聞)



取材回数

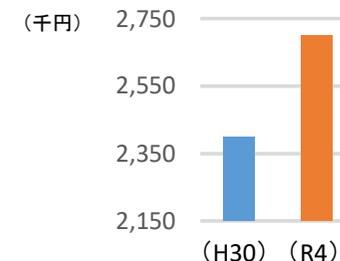
現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況（5年後）

- 農産物加工品の売上は、2,400万（H30年度）から2,700万（R4年度）に増加。
- 雇用者数は、22人（H30年度）から27人（R4年度）に増加。
- 加工商品開発数は、6（H30年度）から7（R4年度）に増加。



水田自動給水機



農産物販売実績比較
(販売金額は税抜き)

今後の展開方向

- 廃校となっていた保育園を借り受けており、農産加工を実施予定。
- 農用地保全では、水田の自動給水機の活用やドローンによる水の見回り調査等に取り組んでおり、スマート農業を進める。
- 地域資源活用では、有機質肥料「京の豆っこ」を使用した自然循環型農業や減化学肥料栽培など、環境にやさしい農業を実践していることなどをSNSを活用して情報発信しており、ブランド力の強化を推進する。
- 回覧板のデジタル化などに取り組んでおり、生活支援のデジタル化を進める。

顕著な進展が見られた地区の紹介



有限会社こやま園 たんばし 【兵庫県丹波市】

選定年：H30年
(プロデュース賞受賞)

現在の取組概要

○自社農園とJASの認定加工場を保有し、安全安心な食べ物を通じて健康を考え、独自の加工方法、大学機関との共同研究、一流デザイナーにおけるパッケージデザインなど、栽培から製造、マーケティングにいたるまで細部にこだわった商品を開発している。

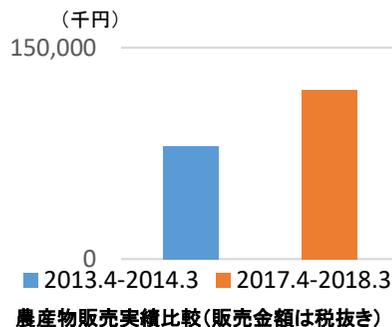
選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- 地元丹波地域のグループ農家でナタマメを栽培し、自社の通販サイト、地元の直売所などで販売し、「なた豆茶」の売上は、8,000万円から1.2億円に増加。(H25年度～H29年度)
- 輸出額は、100万円から1,000万円に増加。(H26年度～H29年度)
- 「なた豆茶」を通じて、地元丹波の食材(栗・黒豆・野菜など)をレストランのメニューに取り入れてもらうなど、丹波ブランドの知名度向上に貢献。



地元丹波地域のグループ農家



選定直後の状況

- 選定後、6次産業化の取組や実績を神戸新聞、丹波市広報等で掲載、農業高校にて講演。
- 地産地消等を評価され、優良活動として近畿農政局長賞を授与。
- OTOPAWARDS ASIA 2019 受賞。



講演スピーチの様子

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- 原料の栽培から加工販売まで自社で一貫して取り組み、丹波なた豆茶を各内外に丹波の食材とともに販売。
- ペット事業に新規参入し、ペット用商品を開発、販売を開始し、全体事業売上1.2億円から2億円に増加。(H29年度～R4年度)
- なた豆を原料としたペット用の歯磨きガム製品をはじめ、丹波なた豆関連商品の開発についても取り組んでいる。



なた豆の収穫の様子



なた豆茶加工品

今後の展開方向

- 海外輸出実績は、コロナの影響を受け大幅に減少したが、現在は前の実績に少しずつ回復しつつあり、コロナ禍で縮小した海外展開を再計画し拡大を目指す。
- なた豆の自社栽培面積拡大を計画しており、来年度は現在の収穫量を1.5倍にできる様、計画を進めている。

顕著な進展が見られた地区の紹介



せとうち
株式会社瀬戸内ジャムズガーデン【山口県周防大島町】

すおうおしまちょう

選定年：H30年

現在の取組概要

- ジャム作りを通して、6次産業化。直営店舗及びECサイトでの販売。
- 過疎高齢化が進む島でUIターン者を応援する会「島くらす」立上げ、行政と共に移住施策及び空き家対策を実施中。
- 2020年秋に酒造免許を取得し、2021年2月からレモンチェッコ(リキュール酒)を製造及び販売中。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- 地域を巻き込んだ6次産業化
農家と連携し加工用果実を高値買取。
年間180種類の地域性のあるジャムを生産。
雇用は30人規模へ拡大。
耕作放棄地の再開墾。
- 移住者呼び込みと観光を含めた産業造り
移住者のアイデアと知識、島の住人をつなぎ、新産業育成及び商品開発(オイルサーディン等)に協力した。
観光協会と連携し、島の産品をお客様に購入してもらうプランを作成。



6次産業商品
オイルサーディン



「がんばろう周防大島セット」の
発送作業

選定直後の状況

- 選定直前に島と本州を結ぶ橋が事故により損壊。「がんばろう周防大島セット」を作り、受発注を担当。
- 島全体が潤う仕組み作り、「島全体が一つのホテル」にみたてる「アルベルゴディフーズ」の取組による関係人口構築を検討。
- Instagramのフォロワーが2,400人から約2.5倍の6,270人、googleの評価者が約1.6倍の588人に急増。

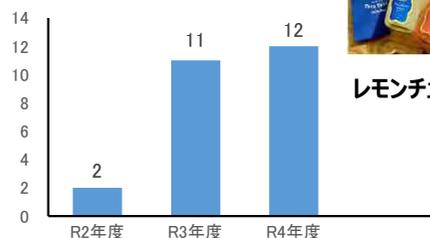


地域生業塾で
アルベルゴディフーズを学ぶ

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- 地域を代表するお酒「レモンチェッコ」を核としたプロジェクトを開始。
リキュール特区認定、酒造免許取得、クラウドファンディングによる資金と特命農業部員(283名)の獲得、酒造設備・レモン畑の整備、レモンチェッコの製造・販売など実施。
- 島の他の事業者在先立ち、「レモン畑の宿」として農泊施設を整備。
他の事業者が孤立せず参入できるよう先導している。



レモンチェッコの販売額推移(単位:百万)



レモンチェッコ



レモンチェッコの初出荷の日

今後の展開方向

- 100年後の地域のために今できることをする。
- 「農」を核に、地域内連携で経済と人の循環が生まれる産業を創る。
そのためのレモンチェッコプロジェクトの深化と深堀。
- 地域の子供も達が島へ帰ってくるための小中高生へのキャリア教育。

ディスカバー農山漁村の宝 フォローアップ(優良事例の状況)



かもだに
加茂谷元気なまちづくり会【徳島県阿南市】

あなんし

選定年:H30年

現在の取組概要

- 大型スーパーと連携し、小口からでも出荷ができる店舗内産直市(すきとく市)により、農業振興を支える。
- 令和3年10月から、店舗内産直市に出荷できない野菜を、近隣動物園に飼料として提供。フードロスの削減に取り組んでいる。
- 地域内の路線バス廃止に伴い、介護保険を利用した高齢者の通院及び買い物などの移送支援を実施。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

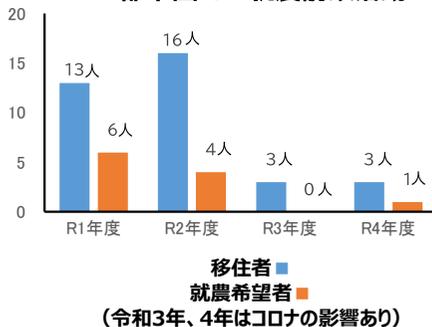
- 就農誘致活動
移住・就農マッチングフェアへの出展により、加茂谷への移住希望者を募り「加茂谷体験ツアー」の実施。
- 農産物直販活動
スーパー(すきとく市)での販売は、商品の価格や販売店舗を農家自ら選択できるシステムを採用。
- 農業インターンシップ受入
武蔵野大学の農業体験ボランティアの受入による関係人口の増加と若者の活力を生かした地域の活性化。



大規模農業
インターンシップ



都市圏での就農誘致活動



選定直後の状況

- すきとく市での販売は順調に拡大。
- 選定後も移住者(移住就農者)数が順調に推移したが、コロナ禍拡大でマッチングフェア参加の減少等もあり停滞。
- 地域の人口の将来予測を専門家に依頼。結果を基に、呼び込む移住者の年代や家族構成を設定。

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- 移住者支援として、空き家の再利用に住居の提供。ビニールハウスを格安で賃貸することで、営農支援。
- 就農者にきめ細かな農業指導が行えるよう、移住就農者は年あたり1~2人制限。
- すきとく市の販売状況をスマホで確認し、適宜適量に出荷を実施。
- 産直市に出荷できない、規格外や傷んでしまった野菜を動物園に飼料として提供。令和4年度は、徳島県及び香川県の動物園に約週1回提供。
- 「ディスカバー農山漁村の宝」の選定が、取組に対する信頼をうみ、移住者や就農者にも安心感を与え、移住に繋がっている。



チゲンサイ移住農家



加茂谷すきとく市出荷システム

今後の展開方向

- 農村RMOへ取り組むため準備中。
- 高齢者移送支援の拡充を図っていきたい。
- 安心してファミリー層が移住できるよう、居場所づくりや「加茂谷」地域オリジナルの学校授業や、地域イベントを開催していきたい。

ディスカバー農山漁村の宝 フォローアップ(優良事例の状況)



なるみ ぶんごおおのし
株式会社成美【大分県豊後大野市】

選定年:H30年

現在の取組概要

- 「料理する人も食べる人も笑顔に」をコンセプトに、大分の食材や食文化による「おいしい」を全国に販売。
- 規格外品を含む地元農産物を生産者から仕入れ、付加価値を付けた加工品として商品化。ジビエや県内の特産品も商品開発に活用。
- 従業員は全員女性で、地域の中でフレキシブルに働ける環境を創出。女性ならではのこだわった商品づくりを目指す。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- 地元女性を雇用、女性の感性で化学調味料無添加のオリジナル商品を展開。
- 豊後大野市緒方町で昔からおもてなし料理として作られていた「鶏汁(とりじる)」をレトルト食品として商品化。
- 小ロットからOEM商品の製造受託を受け、取り扱い商品数は約150種類。
(OEM: Original Equipment Manufacturer 相手先ブランド製造)



豊後緒方町の郷土料理「鶏汁」

選定直後の状況

- ディスカバー農山漁村の宝選定企業同士で連携した活動により、高校生プロデュース商品として「あか牛肉飯の素」等を開発。
- 新工場を設立し、生産能力は3倍に、地元女性の雇用も約2倍に増加。
- 農業新聞、ドキュメンタリーのテレビ番組などの報道を受け、講演回数、SNS登録者数、視察受け入れ数ともに増加。視察を機に、農業へ参入する企業もあり、他地域への波及にも寄与。



高校生プロデュースのコラボ商品を道の駅等で販売

現在の状況及び今後の方向

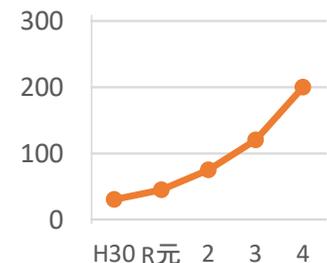
現在の活動状況(5年後)

- OEM等受託を拡大し、そのうち8割が大分県外からの受託。大分の農産物に魅力を感じる飲食店等にOEM提供を行うとともに各地の地元産にこだわる事業者のプライベートブランド等にも対応。
- 農家の選別作業負担や規格外廃棄の減少を目的に、地元生産者との契約栽培による全量引取りを実施。コロナ禍にあっては、地元生産者の出荷を維持する目的で、販売キャンペーンを実施。赤字覚悟の取組であったが、関東圏から会葬返礼品としての需要があるなど、全国的にオリジナル商品を周知できるきっかけとなった。
- 県内5市町村からの特産品販売協力依頼に対し、各市町村5素材を公平に活用した「おおいた味力おでん」を商品化。地域貢献にも取り組む。



今後の展開方向

- 事業においては、葉物野菜の加工リクエスト等にこたえる冷凍・乾燥技術など商品開発技術の向上を企図。地域農業への思いもあり、排熱利用によるイチゴ栽培等の構想や沖縄の商品開発事業を拡大させ、事業基盤強化を図りつつ、地域の活性化にも貢献したい。



OEM等 商品アイテム数推移 (個)



くにさきし

ウーマンメイク株式会社【大分県国東市】

選定年:H30年
(アクティブ賞受賞)

現在の取組概要

- 女性が輝く農業を目指し、苗づくりからの栽培、収穫・包装・梱包の作業まで、女性の手による野菜を愛情を込めて全国にお届け。
- ICT技術を活用した水耕栽培による施設園芸に取り組む。(レタス・ほうれん草)
- 子育て世代の女性に向けた作業環境、作業スケジュールを追求。結果として、幅広い年齢層の女性達が活躍できる農業法人に飛躍。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

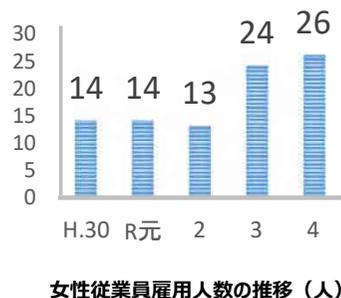
- 課題の多い農業分野において、新時代は女性が創るとの想いで設立し、季節や天候の影響を受けにくい女性が働きやすい環境整備を第一に、水耕栽培でのリーフレタスの生産・販売。
- 空港に近接する立地を活かし、首都圏への空輸などで売上利益を確保。
- 柔軟な勤務形態で19歳から65歳までの幅広い年齢層の女性が活躍。また、社会福祉法人と連携し、業務委託や精神障害を抱える若者を積極的に採用。



播種から箱詰めまで丁寧に

選定直後の状況

- 新聞や雑誌等の取材が増え、平成30年度は10回掲載。
- 選定後は、年間10件以上の視察を受け入れ。学生による職場見学や女性団体等の視察件数が増加。



現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- 加工場を新たに整備するとともに、ほうれん草の栽培も開始し、生産規模は30aから80aに拡大。雇用も増やして26名の女性が活躍中。
- コロナ禍においては、航空便減便により首都圏への空輸が止まり経営的な課題も生じたが、マスク需要等で集客が増えたドラッグストアとの取引を拡大。「おうちごはん」を増やす消費者ニーズをつかみ、新たな販売の拡大につながった。



年間10~12回転にて栽培



子連れ出勤でも安心
作業場が見えるキッズスペースを設置

今後の展開方向

- 加工場の高さや配置の配慮、作業スケジュールのフレキシブルな勤務時間管理、また作業場から見えるキッズスペースを事務室に設置するなど、これまで取り組んできた女性が安心して働ける環境整備の工夫を、今後とも重ねながら、引き続き、地方から農業の魅力を発信していく。



現在の取組概要

- 亜熱帯気候の沖縄県で、多品種・高品質・高収量のイチゴ栽培を実現し、県内におけるイチゴ食文化の拡大に貢献。
- イチゴ狩り観光農園の運営を中心に、農園直営カフェやお土産品の開発など、地産地消や6次産業化の取組を強化。

選定年(H30年)前後の状況

選定時までの活動状況

- 中古ハウスや遊休農地に新規グリーンハウスを建設し、いちごの栽培を開始。



【学生受け入れ】新しい風が吹く

- バリアフリー対応のイチゴハウスを観光農園として開園。地元客や観光客、介護施設等からも需要が高い。

- ハウスに併設した選果場を利用し、いちごのパフェ・かき氷作りの体験ワークショップを実施。

- 閉園時も、イベントや観光地に出展し、継続的な雇用を創出。

選定直後の状況

- 新聞・雑誌掲載回数が、開園当初の2回から13回に増加。



イチゴをふんだんに使用した人気のスムージー

- テレビ・ラジオ出演回数が、開園当初の5回から10回に増加。

現在の状況及び今後の方向

現在の活動状況(5年後)

- イチゴの生産量が国内で最も少ない沖縄県において、気候に合った品種の改良を継続。多品種・高品質・高収量(H30年度から1.6倍増)のイチゴ栽培を実現。

- 農園で摘み取ったイチゴでスイーツを作るイベントや、自分で植えたイチゴの摘み取りができる、イチゴ苗の植え付け体験を開催。これが、地元の来園者増加に繋がり(R4年度は、H29年度から約8倍増)、イチゴ食文化を沖縄県で広めることに貢献。



植付け体験参加者がイチゴ狩りに再来園

- R2年以降は、コロナ禍によりメディアへの露出は減少したが、農園直営カフェや瀬長島ウミカジテラス店のオープン、お土産品(イチゴクッキー、パウンドケーキ等)の開発を機に、SNS等の自社発信を強化し、売り上げ増加にも繋がった。現在、インスタグラムのフォロワー数は5,300人余りとなっている。



農園直営カフェにて摘みたてのイチゴを使ったスイーツを販売

今後の展開方向

- 沖縄県のイチゴの産地化・ブランド化を図り、沖縄の農業振興や、冬場の観光需要拡大を目指す。
- 同社グループは、タイやシンガポール等に小売店販売チャンネルを有しており、そのネットワークを活用して東南アジアへの輸出拡大を図る。