

いわての6次産業化取組事例集



平成 2 8 年 3 月

いわて6次産業化支援センター

岩手県の6次産業化取組事例集 目次

事業者名	品目	取組の種類	ページ
有限会社サンファーム（盛岡市）	果実	加工・連携	1
株式会社紫波フルーツパーク（紫波町）	果実	加工	2
3ちゃん・矢次（矢巾町）	穀類	加工	3
農事組合法人室岡営農組合（矢巾町）	穀類	加工	4
高橋葡萄園（花巻市）	果実	加工	5
社会福祉法人悠和会（花巻市）	果実	加工	6
農事組合法人宮守川上流生産組合（遠野市）	穀類・その他	加工・連携	7
やまに農産株式会社（西和賀町）	果実・山菜	加工・連携	8
有限会社早野商店（岩泉町）	果実	加工・連携	9
株式会社おおのミルク工房（洋野町）	牛乳	加工	10
参考	—	—	11



有限会社サンファーム（盛岡市）

経営概要：サクランボ、りんご等果樹及び水稻を約13ha栽培。

観光農園、ジャム等の加工も行っている。従業員数7名(H26.3時点)。

【6次産業化総合化事業計画について】

テーマ：ブルーベリー等を活用したオリジナル商品の開発・販売及び”旬”食材の通年提供の実現

事業概要：自社生産の加工向けサクランボ、ブルーベリー、りんご等を利用したジャム、乾燥りんご、コンポートの開発、加工と、アイスクリームやロールケーキの加工委託を行うとともに、保存設備の整備により果実の長期保存・通年供給体制を構築し、小売店への卸の他、直売、インターネット通販による加工品の通年販売を行うことにより、長期的な事業の成長を目指す。



①取組の経緯

- サクランボ等の観光農園を主事業にしていた。生産物については加工用の農作物が中心となっていた。
- 今までは原料供給のみであったが、加工を行うことで商品の提案力を高めたいと考えた。
- そこで、自社の農産物を原料とする商品開発を行う6次産業総合化事業計画を策定し、平成24年2月に認定を受けた。

②課題

- 新商品を開発の都度ラベルを生産していたので、全体の統一感が無かった。また、観光農園と生産物を組み合わせたPRパンフレットを作成していなかった。
- このことから、ラベルなどのデザインに統一性を持たせ、商品のブランディングを進めること、また商品を効果的にPRするパンフレットの必要性を感じるようになった。

③課題解決の方法

- 6次産業化プランナー派遣事業を活用し、パッケージやパンフレットデザインのブラッシュアップを行い、デザインに統一感を持たせた。
- 商品を効果的にPRするパンフレットの作り方について指導を受け、新たに作成。



ブラッシュアップしたコンポートのラベル



商品の特徴がわかりやすく示された新パンフレット

④取組の効果

- 新たに作成したパンフレットは、各商品の長足を分かりやすくしたので、効果的にPRができるようになった。
- 雇人数が4名から7名に増加(平成26年12月時点)。
- 売上高は、計画申請時に比べ約10%程度アップしている。

⑤取組のポイント

- 加工用に特化した農産物を生産
→一般的な果樹ではなく、加工用に特化した品種を選択することで他との差別化を図った。
- デザインのブラッシュアップ
→これまで統一感の無かったラベルデザインを一新し、当社商品のイメージを統一化させた。
- 総合化事業計画の認定による知名度の向上
→総合化事業計画の認定後、助成金等のサポートが受けられるようになった他、販売会・商談会等の様々なイベントに声をかけられるようになり、取引機会が増えた。

株式会社紫波フルーツパーク（紫波町）

経営概要：ワイン用ぶどう228a、契約栽培農家17戸、観光農園、ワイン醸造所

[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ：県内一のぶどう産地である紫波町のワイン専用品種ぶどうを使用したスパークリングワインの醸造、販売事業



事業概要：市場・顧客ニーズの高いスパークリングワインの商品開発及び販売を通じ、「自園自醸ワイン紫波」ブランド商品の新たな需要開拓を図るとともに、ワイン専用ぶどう栽培を増やし、自園及び周辺生産者の所得を向上させる。

①取組の経緯

- 会社として体験農業用の大粒ぶどう、さくらんぼ、りんご、ブルーベリーを栽培していた。
- 平成16年、自園自醸ワイン開発研究会を発足し、18年に株式会社へ変更、欧州系のワイン専用ぶどうを20a栽培し、町内限定でワイン販売を開始。
- 平成20年には県内でワインの本格販売を開始し、地産地消や国産ワインの評価が高まる中、市場ニーズに応えるため醸造設備を整備しスパークリングワインを製造、販売する内容の6次産業化総合化事業計画を策定し平成23年3月に認定を受けた（その後平成24年3月に計画を一部変更）。

②課題

- ワイン用ぶどうの栽培面積が増え、収穫量が多くなったのでワイン貯蔵タンクが不足している。良質のワインを醸造するために発酵の適温管理ができる温度制御装置が必要。
- 欧州系のワイン用ぶどうが赤ワイン用、白ワイン用とも不足しているので、栽培面積拡大が課題となっている。

③課題解決の方法

- 平成26年度補正「ものづくり・商業・サービス革新補助金」でワイン貯蔵タンクと温度制御装置を導入。
- ワイン用ぶどうの作付け拡大のため、自社のりんごとブルーベリー園をワイン用ぶどうに改植したほか、リンゴの廃園を借入してワイン用ぶどうを栽培することとした。（2ha）
- ワイン用ぶどうの新規委託栽培が1ha増加した。

④取組の効果

- 初のスパークリングワイン販売本数は3種×500本、以上になった。
- スパークリングワインは、美味しくて価格も手ごろと好評で、紫波ワインのブランド価値が向上した。
- スパークリングワインは、数量限定もあって早めに完売したうえに、他のワイン売上にも効果があり、平成28年1月末現在で昨年比111.3%の売上げとなった。

⑤取組のポイント

- 関係機関に支援を要請
 - 販路開拓のため、県をはじめとした関係機関が案内する県外催事に参加したことで、紫波ワインを普及することができた。
- メディア活用
 - 良い商品をつくって、メディアを利用したPRを実施すると短期間で成功する。



3ちゃん・矢次（紫波郡矢巾町）

経営概要：約50 a の畑で味噌用大豆を栽培。

味噌及び味噌を使用した加工品（がんづき等）を製造、販売。

[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ：～矢巾町の母ちゃんたちが取り組む6次産業化～

「3ちゃん味噌」の製造、販売

事業概要：グループ構成員が栽培する米、大豆を使用して味噌、麴、菓子等を加工、製造し、直売所や味噌オーナー制度により販売。



①取組の経緯

- 平成12年頃から、岩手中央農協の女性部で味噌の製造を行っていた。
- 味噌を食べた地域の方々から「美味しい味噌だね」といった声を受けて、味噌をしっかりとした商品として販売しようと考えた。
- そこで、これまで取り組んできたグループが、味噌及び味噌を使用した加工品（がんづき等）の製造、販売を行う6次産業総合化事業計画を策定し、平成24年10月に認定を受けた。

②課題

- 味噌及び味噌を使用した加工品等の製造、販売を本格的に開始したものの、初年度に比べて2年目は売上が低下。
- 現在はがんづきを月600個販売しているが、月1,000個販売できるようにしたい。
- いろいろ販売を工夫したが、売上が伸びない理由はよく分からずにいた。

③課題解決の方法

- 自分たちの抱える課題の把握及びその解決策を検討するために、町役場を通じて6次産業化プランナーに相談。
- 指導いただいたプランナーから商品の見せ方やブランディングに問題があるというアドバイスを受け、商品のパッケージデザインをブラッシュアップした。

Before



プランナーのアドバイスによりデザインを一新！



After

④取組の効果

- 県内各地からの取材・視察が増え、知名度も向上。それに伴って周囲の人たちから声をかけられるようになった。
- 取材・視察に来た人や、商品を購入したお客様、プランナーから様々なアドバイス、要望が伝えられるようになったので、それに応えて行くのが新たな課題である。
- デザインのブラッシュアップをしたばかりで、本格販売はこれから。今後は県内外の商談会に積極的に参加し販路の拡大を図っていく。

⑤取組のポイント

- 想いを共有できる仲間で行うこと→互いをフォローすることができる。
- 認定を受けることでサポートが受けられる→計画を立てることでしっかりとやらなければという思いが芽生える。また、様々なサポートが受けられる。
- 町役場との連携→事業者単独では難しい場面を町役場がサポートしてくれる。

農事組合法人室岡営農組合（矢巾町）

経営概要：構成員76戸、稲作50ha、大豆25ha、味噌加工
[6次産業化総合化事業計画について]

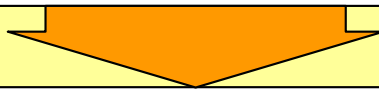
テーマ：麦、大豆の二毛作立毛間播種技術で生産した大豆の加工による経営改善と地域活性化

事業概要：生産した大豆を自前の施設、機械で乾燥するとともに、大豆加工業者への直接販売、安全・安心な地産地消味噌の製造、販売を行うことにより、大豆の付加価値向上と雇用拡大、ひいては経営の多角化、高度化、経営の改善を図り、地域活性化に寄与する。



①取組の経緯

- 昭和47年の第二次農業構造改善事業を契機に設立した生産組合と、平成13年の転作団地化で設立した転作組合が合併し、平成15年に結成、平成17年1月に法人化した。
- 東北農業研究センターの指導により、平成18年から、麦・大豆の二毛作立毛間播種技術を導入・実施し、大豆210kg/10aの生産実績あり。
- 大豆の乾燥・調製を町外施設に依存していたので、味噌加工が自家消費にとどまり、収益確保もきびしく、補助金依存体質から抜け出せないでいた。
- 自前の施設・機械で大豆を乾燥・調製し、大豆加工業者へ直接販売、安全・安心な地産地消味噌の製造、販売を行うことで、大豆の付加価値向上、雇用拡大、ひいては経営の多角化、高度化、経営の改善を図り、地域活性化に寄与する6次産業化総合化計画を策定し、平成25年2月に認定を受けた。



②課題

- 6次産業化の推進にあたり、販路拡大と、より一層の地産地消を推進すること。
- 自家消費にとどまっていた味噌の販売。



③課題解決の方法

- 自ら訪問セールスを行い、販路拡大を行った。
- 町にかけあい、地産地消の一環として、地元の味噌を子どもたちに食べてもらえるよう、給食納入の交渉を行った。

④取組の効果

- 生産した大豆（品種：シュウリュウ）で味噌加工に取り組み、町内の小、中学校の給食センター（2,500食）と盛岡市の食堂に定期的に納入、販売することが出来た。

⑤取組のポイント

- 町や組合員との協力・理解の醸成
→組合員の協力と地産地消に対する町行政の理解が大きく影響する。
- 自らの積極的なセールス
→自分の足で訪問セールスを行い、取引先を増やすことに成功。



高橋葡萄園（花巻市）

経営概要：稲作50a、ワイン用ぶどう50a、ワイン醸造

[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ：自家産ぶどうによるオリジナルワインを製造、販売

事業概要：マイクロワイナリーをつくり、ワイン用ぶどうの生産、品質向上と醸造技術向上を図り、ワインソムリエ等のネットワークを生かした販路開拓を行う。また、販売所を整備し大迫地区の活性化に寄与することを目指す。



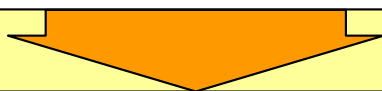
①取組の経緯

- オーストリア等国内外で15年製造経験し、取得したワイン醸造士資格を生かしたいと考えていた。
- 兼業の父と母が行ってきたワイン用ぶどう生産を引き継ぐとともに、生産者の高齢化が著しい近隣の葡萄園を担い手として借り受けて生産拡大していきたいという思いもあり、自前のワイン醸造工場をつくり、オリジナルワインを製造、販売する6次産業化総合化事業計画で、平成25年3月に認定を受けた。



②課題

- 計画認定の翌年に工場を建設したかったが、新規事業としての取組となるため融資を受けられず、工場建設がすぐに出来なかった。



③課題解決の方法

- 農業近代化資金を利用し、予定より2年遅れの平成27年に工場を建設した。工場が出来るまでは醸造委託したので、その分、営業活動に力を注ぎ、顧客づくりにつながった。

④取組の効果

- 当初は醸造委託したものの、飲食店等需要者に対する営業活動に自ら取り組めたので、様々な出会いができ、顧客増となっている。
- 飲食店等の実需者がブドウ畑や醸造所に興味を持って来てくれ、交流が出来るようになった。
- 飲食店等の実需者は、生産から醸造までを一貫して行う現場をみると、理解者となり、時にはセールスマンになってくれるので、取引の拡大に繋がった。

⑤取組のポイント

- 販路を意識した商品づくり
→6次産業化は作るまではよいが、販売が大変である。
需要者とコミュニケーションを取る等、販路を意識した商品づくりが重要。
- 認定を受けることで、サポートが受けられる
→6次産業化支援センターのプランナーのアドバイスを受けられるのがよい。



社会福祉法人悠和会（花巻市）

経営概要 :米7ha、林檎80a、野菜60a、食品加工、社会福祉法人として高齢者介護、障害者支援施設を運営。

[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ :りんごを活用した無添加・果汁100%のシードル（ノンアルコール）及びジュースの開発並びに加工場整備と販路開拓

事業概要 :当会の生産しているりんごを活用した加工品（シードル（ノンアルコール）、ジュース）を製造し、ネット販売及び福祉関係のルートを活用した販売等に取り組むことにより、当会における農業経営の安定化を図る。また、福祉施設と農業を結び付けることにより、障がい者の所得向上と地域農業との連携を目指す。



①取組の経緯

- 平成16年4月から、就労支援の一環として米、りんごのほか水耕栽培で葉物野菜を生産。近隣のりんご園は高齢化が著しく、現状維持が困難な人たちが増えているので、借り受けて生産拡大を図ることとしていた。
- 販売実績は順調に伸ばしていたが、規格外りんごの活用が課題となっていた。そこでジュースに加工したが、競合品が多いので差別化するために新しい飲料開発をしたいと考え、アルコール1%未満のシードル、無添加・果汁100%ジュースを開発、販売する6次産業化総合化事業計画を策定し、平成26年2月に認定を受けた。

②課題

- ノンアルコール飲料の市場はまだ小さく、開拓の余地があるので、自社販路の拡大と安定化を図りたい。
- ノンアルコールのシードルという珍しい商品であるため、商品価値の伝達、認知してもらう方法を模索中。

③課題解決の方法

- 催事等に参加し、試飲機会を増やして、色、味、香り、清涼感をPRし、既存ジュースとの違いや飲み方提案を積極的に行った。

④取組の効果

- 首都圏等でとても好評であり、今後商談が本格化する見込み。実際の販売は始まったばかりなので、随時支援等受けながら確実に販路を開拓していく予定。

⑤取組のポイント

- 価値の創出と見合った販路選定**
→6次産業化商品はコスト高になりがちだが、だからこそ6次産業化でしかない価値を創出し、さらにそれに見合った販路を開拓して消費者に届ける。
- 他分野・関係機関との連携**
→生産者が6次産業化を進める上で重要なのは協働である。生産から販売までを一貫して一人で行うのは難しい。各種の専門分野と関係機関との連携が成功のカギである。



農事組合法人宮守川上流生産組合（遠野市）

経営概要： 組合構成員は水稲、転作大豆の生産農家183戸。自ら生産した米でどぶろく製造、大豆で豆腐製造、ブルーベリー、トマト、にんじんでジュース加工を行い、販売。



[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ：「どぶろく」の新商品開発と商品レパートリーの拡充およびネット販売等販路の多様化

事業概要： 組合が生産した酒米「吟ぎんが」を原料に「どぶろく」を、トマト、ニンジン为原料にジュースを製造し、直売・ネット販売等で販売することにより、経営の強化を図る。

①取組の経緯

- 一集落一農場の実現を目指し、平成8年4月に組合を立ち上げ、米、転作大豆を生産してきた。
- 遠野市の特区指定を活かし、どぶろくを製造、販売したところ、周年ニーズがあり、多様な嗜好に合わせたどぶろくニーズの掘りおこしが可能であることが分かった。
- 酒米吟ぎんがの生産、製造担当者の養成が定着したので、量産工場を整備し、新商品を開発するとともに甘酒、燻製豆腐などと組み合わせたネット通販を開始する6次産業化総合化事業計画で、平成25年6月の認定。

②課題

- 新商品を開発していくには、製造技術の習得が不可欠であるが、小規模事業者では新たに専門の技術者育成が難しい。
- 商品イメージと販売所の関係。多くの消費者に広く目につくことは売り上げ向上になるが、「どこにでも安く置いてある商品」と思われては、商品イメージを損ねる。

③課題解決の方法

- すでに確立した商品の製造技術は、工場内で細部までマニュアル化して誰もが対応できるようにし、新商品担当者が開発に専念できるよう配慮する。
- 担当者を配置し、小売店、卸売業者と売り場や商品イメージの合意形成に努めた。



④取組の効果

- どぶろくを大量に一度で仕込めるようになったので、日常の温度調整・管理が安定した。また、このことにより品質が向上・安定し、以前より商品に対する顧客の評判がよくなった。
- 売上げは平成25年対比で26年度は1.7倍、27年度は1.9倍になる見込み。売上げに応じて生産量も増えている。

取組前
(25年度)

売上1.9倍（見込）

取組後
(27年度)

⑤取組のポイント

- 雇用の拡大
→認定計画通りに新商品開発に携わる技術者1人と地域雇用2人を増員。この3人は販売・営業と管理部門に従事しており、一定の事業規模に拡大するには重要である。
- 行政との連携
→新商品開発や販路開拓にあたっては、行政機関との連携、情報活用が効果的。特に資金面の支援制度や商談会・催事の機会を利用している。販売契約に直接結びつかなくても、商品を知ってもらうことや、今後について情報交換を行うことでネットワークが広がる。

やまに農産株式会社（和賀郡西和賀町）

経営概要：水稲、わらび、カシス等を約22ha栽培。
わらび観光農園、ジャムの加工を行っている。

[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ：「西わらび」「カシス」を活用した新商品の開発・販売と有用植物園の整備

事業概要：畑で栽培しているわらびの根茎から取り出したでんぷん粉を菓子業者に販売するとともに、でんぷん粉を利用した加工食品及びカシスを原材料とした加工食品を開発する。また、有用植物園を整備し、苗販売やお茶、入浴剤づくり体験にも取り組む。



①取組の経緯

- 地元である西和賀町では、かつてはリンドウやユリの産地であったが、高齢化や人口減少が進み、手のかかるリンドウやユリの生産が難しくなっていた。
- 収穫の際に人手はいるが、機械等の諸経費の負担が少なく、かつ、継続的に収穫が可能であるカシスの生産に取り組むことにより、交流人口を増やし、町の活性化をしたいと考えた。
- また、これまで地域の山から採取していた「西わらび」を畑で栽培し、体験農園化することにより、地域の観光交流、町の活性化に貢献したいと考えていた。
- そこで地元で採れていた「西わらび」を使った商品の開発に加え、カシスを使った商品開発を行う6次産業総合化事業計画を策定。平成24年5月に認定を受ける。

②課題

- 西わらびについては計画認定後に補助金を活用し、わらびでんぷん粉の加工場を建設。でんぷん粉の売上は順調に推移している。
- 一方で、カシスジュースは売上が中々伸びずにおり、商品の見せ方やPR方法に加えて、商品自体についても改良する必要性を感じた。

③課題解決の方法

- 町役場を通じて6次産業化プランナーに相談。
- 販売面で苦戦していたカシスジュースは、酸味と独特の香りがあるので、これを飲みやすく改良した方が良いというアドバイスを受け、オレンジ、リンゴとのミックスジュースを開発するに至った。
- 併せて、商品の魅力、特性を効果的に伝えるラベルについてもアドバイスを受けた。



④取組の効果

- 総合化事業計画の認定を受けたのち、取材や研修の申し込みが増加。
- わらびでんぷん粉を安定的に製造できるようになったおかげで、農商工連携ファンドを活用して町内の菓子業者と連携し、新たな餅菓子を開発するに至った。
- 「カシス」を使用したミックスジュースは県内の業者に製造を委託し、自ら販売する。今後は県内外の商談会等に積極的に参加し販路の拡大を図っていく。

⑤取組のポイント

- 気象や地域の風土に合致した農産物の生産
→ 地域で昔から山で採れていた「西わらび」を畑で計画的に生産できる体制を整備。
→ 継続的に収穫が可能な農産物であるカシスを生産するようにした。
- 町役場の制度活用
→ 町役場の制度を活用しプランナー等の専門家からの継続的な指導を受けることができる。

有限会社早野商店（岩泉町）

経営概要： 小売店経営のほか、ほおずき事業として販売と生産を行うことで出口を意識した6次産業化の取組を行っている。

[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ： 食用ほおずきの栽培拡大と食用ほおずきドリンクなど新商品の開発、販売

事業概要： 自社で生産した食用ほおずきを使用してドリンク、ケーキの開発・製造を行い、デパート、道の駅等で販売する。また、原料の安定確保に向け、食用ほおずきの水耕栽培を導入する。



①取組の経緯

- 平成17年から新しいフルーツ「食用ほおずき」の栽培と普及に取り組んできたが、露地栽培のため、夏の気候と契約栽培農家の高齢化などにより収穫量が左右され、安定供給とは言い難かった。
- ほおずきの安定生産による生食用果実のほか、ジャム、ドリンク、ケーキ等の新商品を開発し、直販、または百貨店等で販売する6次産業化総合化事業計画を策定し、平成24年10月に認定を受けた。

②課題

- 生食用は早く売れるが、収穫量の3割程度しか該当しない。「ガク」に割れやシミが出たものは加工用になるが、回転率は高くない。
- 加工用果実の販売強化。食べ方や食用ほおずきそのものを普及しなければ、店頭で消費者に手にとってもらいにくい。

③課題解決の方法

- 生食用の生産歩留まりが高くなるような栽培方法を取り入れ、委託農家1戸当たりの反収を上げ、長期間生産、農家の経営安定化を図った。
- 催事等にも積極的に出展。宣伝販売を続けながら、食べ方等も含め総合的に提案した。

④取組の効果

- 農家1戸あたりの生産量が増え、取り扱える原料の量が安定してきた。
- 宣伝販売等を続けるうちに料理人達とのネットワークができ、ほおずきのメニューが開発されるようになった。
- 東京の百貨店等で販売できるようになり、伸びてきている。
- 生果の知名度が上がると共に、加工品への引き合いも増えている。

⑤取組のポイント

- 専門家との連携**
→自分が出来ないことは極力、プロに任せること。連携先を増やす事で、その連携先のファンが自分たちのファンにもなる可能性がある。
- メディアの活用**
→メディアの取材に対しては可能な限り協力し、知ってもらうことが大切。



株式会社おおのミルク工房（洋野町）

経営概要：酪農家16人と有志8人の計24人が出資した乳製品の製造、販売会社。

[6次産業化総合化事業計画について]

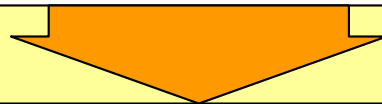
テーマ：ミルク・スイーツの開発及び販路開拓

事業概要：構成員の生産した原乳を使用したスイーツ（ヨーグルト、プリン、アイスクリーム等）の新商品を開発するとともに、生産体制の整備、営業力強化による販路開拓などに取り組むことにより、経営基盤の充実を目指す。



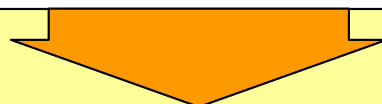
①取組の経緯

- 平成17年に地元農協から引き継ぎ、紙パック牛乳、アイスクリーム、ソフトクリーム、OEM製品を製造、販売してきた。
- 販売先は県内外のスーパー、ホテル、学校・保育園、福祉施設、コンビニ店である。
- 加工場の増設と機械の整備により新製品を開発し、販売促進する6次産業化総合化事業計画で、平成25年2月に認定を受けた。



②課題

- 新商品（ミルクを使用した加工品）の開発と、既存商品に加え更なる提案力と販路開拓。



③課題解決の方法

- 新商品（飲むヨーグルト）を開発した。
- 営業活動と同時進行で独自の物流ルートを構築し、販路拡大に取り組んだ。

④取組の効果

- 新商品（飲むヨーグルト）は概ね高い評価を受けており、既存商品にプラスアルファした分だけ売上が増加した。

⑤取組のポイント

●物流ルートの構築

→販売先を増やしても物流ルートを構築していないと価格で太刀打ちできない。

●6次産業化支援センターの活用

→6次産業化支援センターのプランナーによる計画申請、補助金導入に対する支援が大きかった。



【参 考】

掲載した県内における6次産業化の取組事例には、

- ① 無理な投資をしない生産体制の整備及び拡大
 - ② 地域の伝統・文化や消費者等のニーズを生かした商品づくり
 - ③ 生産者の思いやこだわりを共有できる取引先との関係構築
- などが、共通する成功のポイントとして挙げられます。

以下、事例ごとにポイントを整理しましたので、ご活用ください。

No.	取組事例	品目	取組の種類	取組の経緯 (①関係)	商品の特徴 (②関係)	販売の工夫 (③関係)
1	有限会社サンファーム (盛岡市)	果実	加工・連携	○当初の観光農園からジャム等の加工商品を充実	○加工に向く品種 ○プランナー活用でデザイン統一	○原料の保存設備を整備し計画的に生産・販売
2	株式会社紫波フルーツパーク (紫波町)	果実	加工	○ワイン専用ぶどうの生産拡大に応じて商品開発	○近年ニーズの高いスパークリングワイン開発	○町内限定販売から始めて内外に販路を拡大
3	3ちゃん・矢次 (矢巾町)	穀類	加工	○女性グループによる自家用味噌から商品化	○構成員の大豆等を原料にした味噌やがんづき	○プランナー活用でデザインを刷新して本格販売
4	農事組合法人室岡営農組合 (矢巾町)	穀類	加工	○地産地消を基本に地元学校給食に味噌を供給	○新品種の大豆を原料とした味噌	○学校給食から取引先の拡大に向けてセールス
5	高橋葡萄園 (花巻市)	果実	加工	○醸造所の整備前から委託生産・販路開拓	○特産のぶどう ○小規模醸造所	○飲食店との収穫体験を通じたつながりを構築
6	社会福祉法人悠和会 (花巻市)	果実	加工	○ジュースから始めてシードル等を開発	○ノンアルコールのシードル	○催事での試飲機会を増やして飲み方提案
7	農事組合法人宮守川上流生産組合 (遠野市)	穀類・その他	加工・連携	○どぶろくを小規模でニーズを見極めて量産化	○地域の伝統的な食文化であるどぶろく	○営業担当者が小売店等と商品イメージや売り方共有
8	やまに農産株式会社 (西和賀町)	果実・山菜	加工・連携	○地元菓子店の技術等を活用してわらび餅を開発	○特産の西わらび ○希少なわらび粉	○連携した菓子店の販売チャネルを活用
9	有限会社早野商店 (岩泉町)	果実	加工・連携	○新たな特産品として食用ほおずきに着目	○自社生産の原料を使用したドリンク等	○催事等での出展を続けながら首都圏等でも販売
10	株式会社おおのミルク工房 (洋野町)	牛乳	加工	○自社ブランドのほか、新製品等をOEM生産	○小回りのきく規模を生かして業務用に対応	○県内・近県での販売が定着し、首都圏も視野に展開