

農事組合法人宮守川上流生産組合（遠野市）

経営概要： 組合構成員は水稻、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、卸売り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。売り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事でネットワークが広がる。