









主な進め方

主な相談先														参考	
4	6	7	8	9	10	5	1	2	3	11	12	13	14		15
●	●	●	●												◀ P.24~26に主な相談先の連絡先等を記載
●					●										
●					●										認定を受けると、農山漁村振興交付金(農山漁村発イノベーション対策)産業支援型の活用や、農業改良資金の据置期間の延長ができます。
●						●									 総合化事業計画
●							●	●	●	●	●	●			各地域の「市民農園、観光農園、農家レストラン、農林漁業体験施設、農産物加工所」の資料にまとめられています。
●	●						●	●							 鹿児島県内の農産物加工施設  農林水産物をOEM受託加工している企業の紹介カタログ
●											●	●			 食品関係の営業  食品衛生責任者養成講習会
●								●		●					 食品の期限表示に関する情報
●															 R4年度クラウドファンディング実施事例
●														●	 FCPシート



発酵液やキビ砂糖など、できる限り地元産の原料を用いています。また、加工技術のレベルアップも重要です。きんかんには小さな種があり、取り出すのに手間がかかりますが、独自の工夫をしています。

販売についても工業倶楽部を通じて人のつながりが力になりました。新商品が完成すると、全国の商談会や展示会への出展を勧められ、販売先が広がりました。バイヤーから声をかけてもらい、09年には、「京橋千疋屋(東忌)との取引も始まりました。売上は農業だけの時より3倍から4倍に増えました。

Q 6次産業化によって得られたメリットは。

2000年に法人化し、自宅横にプレハブの加工場を建設。栽培から加工まで一貫した生産体制を整えました。

販売についても工業倶楽部を通じて人のつながりが力になりました。新商品が完成すると、全国の商談会や展示会への出展を勧められ、販売先が広がりました。バイヤーから声をかけてもらい、09年には、「京橋千疋屋(東忌)との取引も始まりました。売上は農業だけの時より3倍から4倍に増えました。

Q 6次産業化を考えるようになったきっかけは。

鹿児島県工業倶楽部への入会が刺激になりました。当時、規格外品の扱いが悩みの種でした。キズが付いたり、実が小さかったりすると、どうしても安値で取引されます。知人から「農家のつきあいだけでは情報が限られる。異業種の人との交流はプラスになる」とアドバイスを受け、1996年に入会しました。

Q 今後の事業展開について教えてください。

17年に、閉校した旧津貫小学校跡地に加工場を移しました。父、息子も通った母校の思い出を大切にしながら、故郷の活性化につなげたいと考えたからです。

ジャムやきんかん茶などの加工品は、米国や台湾、シンガポールなどに輸出しています。高品質の商品を求めるニーズはまだあります。これからも新たな商品を生み出す努力を続けていきます。

Q 6次産業化を目指す方へアドバイスをお願いします。

何を、誰に売るかを明確にし、どのようにブランド化するかを考えることが大切です。私自身、どのようにして特長を出していくか迷いましたが、多くの人の意見を聞くことで、ビジョンが明確になりました。

農業を巡る環境は常に変化しています。これからどう動くのか、先を見据えた対応が求められていると思います。



清木場果樹園 代表取締役
清木場 真一さん

本事例のポイント

- 農業が土台、生産を安定させることが重要
- 異業種の人との交流は積極的に
- 加工技術の研究・開発は次につながる
- 大手企業がやらないことにチャレンジを
- 何を誰に売るかを明確にして、事業を展開

クラシック音楽を聴かせてぶどうなどを栽培する観光農園を営むクラシックブドウ浜田農園は、2023年から自社でのワイン醸造に着手し、24年1月には初仕込みのワインのお披露目に至りました。



通年提供できる商品を次世代に 試行錯誤と周囲の協力でワイン醸造を実現

Q 観光農園を始めたきっかけは。

昭和50年代、錦江町(旧田代町)の花瀬公園の近くで飲食店をしていた父が、寒暖差が大きくぶどうの栽培に適した花瀬の土産物になればと、苗木を植えたのが、観光農園を始めたきっかけです。農業大学校在学中に父が急死。JA勤務を経て1995年から本格的に農園を引き継ぎました。ぶどうは雨が多いと受粉がうまくいかず、気温が下がりますと生育に支障が出ます。先進農家や県の普及指導員に相談したり、栽培技術の本を読みあさったりと、軌道に乗るまでは試行錯誤の連続でした。

Q ぶどうにクラシック音楽を聴かせ始めたのはなぜですか。

何か特色を打ち出せないか考えていたところ、牛や豚にクラシック音楽を聴かせると生育に良いとのニュースを見て発案しました。ぶどうの花が開花する4月末から観光農園を営業する9月末まで、毎日午前8時から午後6時の間、モーツァルトの曲を流しています。コロナ禍前は毎年、開園式に四重奏楽団を呼んでコンサートも開いていました。来場者からはぶどうの味が濃く深みがあると好評です。

Data: 生産者情報

クラシックブドウ浜田農園
 肝属郡錦江町田代川原4228
 ☎ 0994-25-2584
 花瀬ワイナリー
 肝属郡錦江町田代川原4232-5

1995年 鹿児島もつき農協を退職し専業農家へ
 2010年 加工品製造を開始
 2011年 ワイン向きのぶどう品種の栽培を開始
 2018年 自社ぶどうを使ったワイン醸造を他ワイナリーに委託
 2022年 花瀬ワイナリー開設
 2023年 花瀬ワイン初醸造
 2024年 花瀬ワイン販売開始

主な支援機関/
 鹿児島農山漁村発イノベーションサポートセンター



果樹

有名百貨店も訪問しました。でも、売ることの難しさを痛感しましたね。

Q 加工、販売ではどのような点が課題でしたか。

例えば新しい商品を作っても、1発目は珍しいから買ってもらえます。でもそれは1、2年で終わる。だから「定番」は常に作り変えなければなりません。値段も味も、さらにはパッケージも含めて毎年バージョンアップする、このことが6次産業化の取組において大切なことだと気づきました。

売れるために、私たちは生産の段階から実際に売る人、そして食べる人のことを考えています。企画、リサーチしてこれまでになかった物をストーリーとして作るという作業は、テレビ制作の現場にいたことが役に立ちました(笑)。

Q 加工場の新設、海外進出と積極的な動きが目立ちますね。

「次の1歩へ」と向かうために、国の補助金を活用し、本社隣接地にHACCP対応の加工場を整備しました。ここでは、質の良い肉を余すことなく使い、家庭でも食べやすいハンバーグやコンビーフ、ローストビーフなどを製造しています。海外展開については、英語版のウェブサイトの作成をきっかけに話が進み、台湾、マカオ、香港へと販路が広がってきました。「小田牛」のおい

しさ、生産者の顔が見えるところが認知された、と考えています。

2024年2月には鹿児島島の黒毛和牛をもっと知ってもらおうと、香港に「和牛割烹おだ」をオープンし、好評です。今後は東南アジア、EU向けにも挑戦したいと思っています。

Q 6次産業化を目指す方へアドバイスをお願いします。

補助金があるから、などといった理由で安易に始めてはいけません。成功にはバイヤーとの出会いなどが必要です。まずは自分たちが「誰に何を売りたい」という熱意を持っているか、じっくり考えてみてください。

本事例のポイント

- 需要は首都圏。商談会には積極的に出展
- “定番”は常にバージョンアップが必要
- 生産の段階から売る人、食べる人を考える
- 「次の1歩へ」向かうために加工場を新設
- 海外展開のきっかけは英語版サイトの作成

成功には出会いも必要。「誰に何を売りたい」という熱意をどれだけ持っているかが大事です。



小田畜産 常務
蜜澤 彰宏さん