



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。

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。企業のトップの方から経営の話を聞いたり、研究開発の取組を学んだりしました。おかげで加工事業をどう展開するかの道筋が見えてきました。

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」(東京)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 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に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

クラシックブドウ浜田農園

錦江町



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

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。

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。先代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 鹿児島き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 ワイン向け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



Q 早くから6次産業化に取り組んだのですね。

農園を訪れるのは家族連れや観光客が多く、せっかく錦江町まで足を運んでもらうのだから、何か喜ばれるものを提供したいと考えたのがきっかけです。2011年の六次産業化・地産地消法施行後、県内初となる総合化事業計画認定を受けて、ぶどうやマンゴーを使ったソースや



ドレッシングを開発。インターネットなどで販売しています。

Q ワイン醸造に乗り出したきっかけは。

就農した時から、いつかはワインを造りたいと思いつつ、父からぶどう園を受け継ぎました。年間を通して手に取ってもらえる商品子どもたちに残したいとの思いからです。当時、米カリフォルニアのぶどう王・長沢鼎のことを知り「自分もいつかワイン醸造に挑戦してみたい」と考えるようになりました。11年にワイン原料用の品種を導入。16年に東京で開かれた第1回日本ワインシンポジウムに参加し、多くのワイン生産者と出会いました。ワイナリーを見て回る度に「自分でもやってみたい」という思いが募り、18年には自社栽培したぶどうを使ったワインを福岡県の醸造所で委託製造しました。

Q 自社で醸造するまでは苦難の道でしたね。

ワイン醸造の免許を取得するには、製造見込み数量が最低でも年間6KL必要ですが、関係者が尽力してくださり、21年に錦江町が2KLからワイン醸造が可能となる「ワイン特区」認定を取得。中小企業庁の事業再構築補助金の活用に加え、クラウドファンディングを実施したところ、13

1人から支援が集まり、念願のワイナリーが完成しました。

Q いよいよ初出荷を迎えましたね。

23年8月の初仕込みには、指導を受ける千曲川ワインアカデミー（長野県）の先生や仲間が駆けつけ、協力してくれました。24年1月には、鹿児島市と錦江町で本土最南端の自園自製「花瀬ワイン」のお披露目会を開きました。初年度は、デラウェアやシャインマスカットの白ワイン、メルローとシラーの赤ワイン、巨峰のロゼとデラウェアのオレンジワインを醸造しました。今はようやくスタートラインに立てた、という気持ちで胸がいっぱいです。

黒豚や黒牛、カンパチやヒラマサなど、鹿児島は食材の宝庫。地元の意味付けに合う焼酎のように、いつもの食卓に並ぶワインを目指します。

鹿児島は食材の宝庫。鹿児島の意味付けに合う、鹿児島発のワインを届けたいです。



クラシックブドウ浜田農園 代表 濱田 隆介さん

本事例のポイント

- 通年で提供できる商品づくりに着目
- 「子どもたちに残したい」という思いでワイン醸造に挑戦
- 実現には周囲の協力が不可欠
- 事業は試行錯誤の連続
- 地元で愛される商品づくりを目指す

猩々農園

伊佐市

作物



米の消費減少に加工品で対応 国際規格を取得し輸出も視野に

Data: 生産者情報

猩々農園 株式会社
伊佐市大口山野1559
☎ 0995-29-3128



昭和50年代 父親の跡を継ぎ、水稻栽培を始める
2017年 JA北さつま副組合長を退任、猩々農園株式会社を設立
2018年 工場を整備。甘酒醸造を始める
2021年 フリーズドライ「食べるあまざけ さつまの雪」発売

主な支援機関／鹿児島県大隅加工技術研究センター
鹿児島県農山漁村発イノベーションサポートセンター

鹿児島県有数の米どころである伊佐市。水稻農家の猩々農園では、フリーズドライした甘酒の販売など、2019年から6次産業化に取り組んでいます。

Q 甘酒製造を思いついたのはなぜですか。

わが家は代々、伊佐市大口山野で米づくりに励んできました。水がきれいで昼夜の気温差が大きい伊佐市は米づくりに適しています。現在は45haで普通期米「ヒノヒカリ」ともち米を栽培するほか、ビニールハウスでミニトマトを栽培しています。人口減少や食生活の変化により、米の消費量は年々減る一方です。そこで米を原料とした加工品を作ろうと考え、思いついたのが甘酒でした。中小企業庁の「ものづくり補助金」などを活用して2018年に工場を整備。19年から製造・販売を始め、

Q フリーズドライの甘酒の開発を思い立ったきっかけは。

22年には総合化事業計画の認定を受けました。

売り先を求めて東京の商談会に参加した際、甘酒はかさばる上に重く、送料がかかるバイヤーに指摘されました。「甘酒をいつでも気軽に持ち運べないか」と悩んでいた時、異業種交流会で知り合った鹿児島農山漁村発イノベーションサポートセンターの地域プランナーを通じて、県大隅加工技術研究センターが開発したフリーズドライ加工技術を知りました。同センターの指導を受けながら、甘酒をフリーズドライ加工すること



で、手軽に食べられるキューブ菓子の開発に着手しました。

Q 当初は苦労の連続だったとか。

開発当初は温度や圧力などの調整が難しく、試行錯誤の連続でしたが、同センターの技術指導のおかげで、21年6月に商品化に成功しました。商品は「食べるあまざけさつまの雪」と名付けました。アミノ酸やブドウ糖を豊富に含む米本来の自然な甘さで、さくさくした食感が特徴です。



アルコールゼロなので、子どもでも安心して食べられます。22年には、食品の衛生管理について食品安全マネジメント規格「JFS1B」を取得しました。原料の生産から製品化まで一貫して行うことで、自信を持つことができます。さらに、23年には、既存の甘酒にシールド乳酸菌®（森永乳業）を配合。常に商品をブラッシュアップすることも忘れません。年間を通じて週に2回仕込みをし、注文に応じた量を出荷しています。パート従業員を9人雇うなど、地元雇用にもつながっています。

Q 販路拡大にも積極的に取り組んでいますね。

販売先は鹿児島県内のAコープのほか、鹿児島市内の山形屋ストアや一部のファミリーマートなどです。また、伊佐市のふるさと納税の返礼品にもなっています。

県内の販売会や商談会に出展するほか、年に1回は県外の商談会にも参加。23年10月には県の支援を受けて福岡市で開催された「Food EXPO Kyushu」にも参加しました。甘酒のフリーズドライと伝えらると、皆さんびっくりします。こうじ菌が生み出す自然な甘さが好評です。バイヤーからも多くのヒントをもらいました。

各種コンクールにも応募し、「かごしまの新特産品コンクール2021」奨励賞や「おもてなしセレクション2022」を受賞。受賞により、販売促進につながっています。

販売実績も順調で、開業から5年間で売上は当初見込みの4倍に伸びました。

Q 現在は輸出も視野に入れていますね。

高齢化が進み、米の需要が減る国内市場に比べると、今は円安もあって高価格で取引される海外市場は魅力的です。今後は金融機関の紹介で台湾の商談会にも参加したいと考えています。一つの商談が動き始めると、どんどん次につながっていきます。「泣こよっか、ひっとべ」の精神で、元気なうちはチャレンジを続けていきたいです。

「泣こよっか、ひっとべ」の精神で、元気なうちはチャレンジを続けていきたいです。



猩々農園 代表取締役
猩々 義秋さん

本事例のポイント

- 米の消費減少に加工品で対応
- 異業種との交流にさまざまなヒントが
- 国際規格の認証取得で輸出も視野に
- 販路拡大に向けて国内外商談会に積極的に参加
- 「泣こよっか、ひっとべ」の精神で挑戦を

さわだ農園

出水市



作物

夫との夢だった有機米を生かし 和洋の米菓子づくりに挑戦

Data: 生産者情報

さわだ農園 工房はる菜
出水市下鯖町961
☎ 0996-67-0911



1980年 有機農業の取組開始
1998年 県の農村女性研修で独仏へ
2016年 自宅隣接地に「はる菜」を建設
2017年 有機JAS認証を取得

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

Q 有機米から加工品づくりに発展していった経緯は。

夫の英幸と結婚した1972年からしばらくは、普通の米農家でした。私は農家出身ではなく、初めて「こんなに農業を使っているのか」と驚き、夫と相談して九州各地を回って勉強。80年頃から減農薬、無農薬へと切り替えていきました。今はアイガモを入れた田も含めて、13haで有機の米を栽培しています。

加工品開発に興味を持ったのは、98年に県の農村女性海外研修でドイツ、フランスに行き、農産物の加工品が直売所で販売されているのを見たことがきっかけです。

Q 加工施設を作ったのはそれからですね。

「米に付加価値を付けて売りたい」と考えていた夫も関心を示していましたが、2年後に49歳で急逝。長男・泰之がプログラマーの仕事を辞めて後を継いでくれ、経営を任せられるようになった2014年からようやく加工品づくりに本腰を入れられるようになりました。

2年後、建物は自己資金で、オーブンなどの機器は商工会の支援を受けて加工施設を整備しました。製品は、お客様の要望で始めたあくまきから、

出水市で米の有機栽培を続けてきた「さわだ農園」の澤田たみ子さんは2017年、「有機JAS認証工房はる菜」を立ち上げ、あくまきなど有機米の加工品製造、販売に取り組んでいます。県外の指導員も招きながら日々、新たな商品の開発に余念がありません。



米粉を使ったふくれ菓子、クッキーと広がっていきました。最近では、鹿児島農山漁村発イノベーションセンターを通して茨城県の指



導員を派遣していただき、賞味期限の長いおかき、ビスコッティなどの商品開発を進めています。ドレッシングなども製造していますが、主力はあくまで有機米を使った製品です。

Q 「はる菜」で作った製品の販路、売上はどうですか。

出水市の直売所「特産館いずみ」では、米も加工品もすべて販売しています。その他、有機農家の野菜や商品を扱っている鹿児島市の店舗や消費者グループ等へ販売しています。加工品の売上は当面は700万円を目指しています。小さな目標ですが、何より本業の米づくりがしっかりとしていなければ6次産業化をする意味がありませんから、決して無理はないと決めています。

Q 苦労したこと、今後の展望などは。

私はあまり、いろいろなことを気にしないタイプですが(笑)、有機栽培に挑戦すること自体が大変でしたね。周囲からは「ほつたらかしなんて農業じゃない」と言われましたし、親を説得しなければならぬし。それでも、九州の仲間たちや鹿児島大学の萬田正治先生たちとの出会いにも恵まれて、ここまで来られました。6次産業化については、まだまだ試行錯誤中ですが、出水市内に住む

長女と泰之の妻とともに取り組んでいます。

今は2人が福岡などで開催される「商談会やセミナーに参加し、「はる菜」の名前を広げているところ。今後も商品開発を進め、できる範囲でやっていければと考えています。

Q これから6次産業化を始める人たちに助言は。

甘い考えではできない、ということでしょうか。あんまり没頭しすぎて本業が駄目になった農家の例も知っています。

大きな組織、企業としてできるところはそれでいいけれど、個人経営のところはとにかく本業である農業の基盤を固めることが大切。しっかりと考えて取り組むことをお勧めします。

個人経営の6次産業化は甘い考えではできません。本業である農業の基盤を固め、しっかりと考えて取り組むことをお勧めします。



さわだ農園 工房はる菜 代表
澤田 たみ子さん

本事例のポイント

- 有機栽培を学び、徐々に取組を広げる
- ドイツ、フランス研修で加工品開発に興味
- スタートはお客様の要望で作った「あくまき」から
- 指導員の助言で開発したクッキーなども人気商品に
- 本業である農業の基盤を固めることが6次産業化の基本

笹野製茶

薩摩川内市



カフェからお茶の魅力を発信 耕作放棄地の再生で地域活性化に貢献

Data: 生産者情報

笹野商事株式会社(笹野製茶)
[本社]
薩摩川内市東郷町南瀬606
茶寮ささの
☎ 0996-42-4950



1977年 石油販売会社の1部門として開業
2009年 和紅茶を手掛け始める
2015年 石油販売会社から分社化
2019年 「茶寮ささの」をオープン

主な支援機関 / 薩摩川内市農業政策課、
薩摩川内市観光物産協会

夫・英樹が代表取締役として有機を含む15haの畑の管理と製茶工場を担当し、私がお茶の魅力を発信するために工場横に建てたカフェ「茶寮ささの」を運営しながら商品を開発・販売するという体制で経営しています。従業員は社員、パート合わせて13人です。茶寮は開業5年目を迎えました。市観光協会の協力で観光バスのルートとなり、SNSを見た県外の方がいきなり旅行バッグを持って訪れることもあります。地域イベントを訪れるなどの地道な発信で、さらに認知度を高める努力を続けています。

Q 現在の取組を教えてください。

夫は2008年に結婚する前から、6次産業化を見据えていたようです。商品化と販売を自社で取り組むことで工場の稼働率も上がる、しかもそれが有機なら安全・安心な農産物の提供にもつながる。ひいては耕作放棄地をよみがえらせ、地域への貢献にもなるという考えです。自分たちのお茶を自分たちで発信する場所が必要と考え、カフェをオープンしました。まずは地元、さらに地域外、県外へと発信することで、大切に仕

Q 6次産業化に取り組んだきっかけは。



薩摩川内市は、川内川の霧深い中で育まれたお茶の産地で知られます。高齢化による耕作放棄地を再生し、緑茶や和紅茶、桑茶の商品化を進めている笹野製茶。取締役の笹野千津子さんは「地域を活性化したい」と多忙な毎日を送っています。

茶

上げたお茶を飲んでいただける機会が増えてほしいとの思いです。

Q 根底には使命感。大変な面も多いのでは。

最近で言えば、茶寮ささのオープン後1年たたないうちにコロナ禍に



なり、自由な往来ができなくなったのはとてもきつかったです。

ただ、県の支援でクラシックギターのコンサートを開くなど、さまざまに挑戦するきっかけになりました。季節の葉や花を摘んで、お菓子に自由に盛り付けるワークショップも開催し、自然豊かな地元の魅力発見にもつながりました。

Q 県外での販売や輸出への挑戦も続いていますね。

情報誌に小さな広告を出したところ、台湾のバイヤーや東京の有名な和紅茶店からの反応があり、東京・銀座や北海道に出品しました。茶商経由でカナダへの輸出も始めており、今後もう少し輸出量を増やしていきたいと考えています。そのためにも、有機の紅茶、桑茶の商品開発を頑張りたいですね。

生産者があまり得意ではないマーケティングの基礎を学ぶ時間も大切に使っています。これまで国家戦略・プロフェッショナル検定の1つである「食の6次産業化プロデューサー」の段位取得を目指して、大隅や福岡県などに通い、レベル3まで認定を受けました。何とか次のレベルを目指したいと思っています。

品評会には積極的に参加しており、日本茶アワード2022では、全国500を超える出展の中から上位20

点に与えられるプラチナ賞を受賞しました。

思えば、誰かがこの地域を愛してつないでいける農業、企業でありたい。人口減少が進む中、高齢者や障害のある方の力も活用しながら、「ターゲットはどこにあるか?」「何を求められているか?」を考えて商品開発や販路開拓すれば、まだまだ可能性はあるのではないだろうか。

Q 6次産業化を目指す方にアドバイスをお願いします。

6次産業化に取り組む際は、発信する技術や表現力など販売のスキルを高めなければならぬ、と強く感じています。未来を夢見るなら、「おいしいですよ」という言葉だけではなく、商品にまつわる様々な情報を伝えられる人間に成長する必要があると思います。

未来を夢見るなら「おいしいですよ」だけでは伝わりません。発信するための知識や技術、表現力を磨いていきましょう。



笹野製茶 取締役
笹野 千津子さん

本事例のポイント

- 耕作放棄地をよみがえらせ、地域貢献を
- SNSの発信で都会客も呼び込めるように
- 情報誌の小さな広告から販路が国内外へ
- 今後は販売スキルのさらなる向上を目指す
- 情報発信するための知識や技術、表現力を磨く

小田畜産

南さつま市



赤身とサシのバランスが売り 良質の肉を家庭そして 海外へ

Data: 生産者情報

有限会社 小田畜産
[本社]
南さつま市加世田益山5489-3
販売事業部
☎ 0993-52-8829



1973年 2頭で就農開始
1996年 有限会社設立
1998年 知覧農場完成(第1区画)
2017年 肥育頭数4500頭に
2021年 HACCP対応食肉加工工場完成

主な支援機関/
鹿児島県農政課かごしまの食輸出・ブランド戦略室

Q 6次産業化への挑戦の きっかけは。

義父が、肉の直売と焼き肉店を始め、

天井が高く風通しの良い環境のもと、米や大麦など12種類を配合した飼料で黒毛和牛約4500頭を育てています。
会長を務める義父・小田健一が1973年、「多くの家庭の食卓においておいしい牛肉を届ける」との理念で2頭から始めた肥育事業が、ここまで成長しました。将来的には8000頭を目指しています。

Q 南薩に3か所の広い農場 を構えていますね。

そこで地元のみかんやきんかん、お茶などを使ったアイスクリームも販売していました。これが6次産業化の先駆けと言って良いのかもしれない。

1次産業である肥育事業が拡大し、再び加工や販売に力を入れようと考えたのが2010年頃のことです。それまで東京でテレビの番組制作会社に勤めていた私も、妻の故郷で経営に参画することになりました。需要はやはり首都圏にあるため、商談会に積極的に出席し、精力的に



南さつま市の小田畜産は赤身とサシ（霜降り）のバランスが良い独自のうまさ売りにした牛肉と加工品を生産し、販路を海外にも広げています。販売部門を担当する常務の蜜澤彰宏さんは「『小田牛』ブランドを世界の食卓に」と意気込みます。