

6次産業化を目指すあなたへ

ツナグ・あなたへ



高橋社長からのメッセージ

ぶれない芯を

実現への近道は学ぶ事。わたしは、会社の立ち上げや6次産業化を行うにあたり、地域農業の確立や農業経営を学ぶスクールでの受講、他産地への視察研修などを通し様々な事例を学びました。その中から、自分のやりたい事と、できる事、そしてすべき事を絞り込んできました。

その中で一番大切なのは、明確な目的と目標を持ち続けること。自分が事業を展開するにあたり、ぶれない芯があれば挫折せず頑張る事が出来ると思います。

明確なビジョンを

計画を立てる事も重要なこと。利益が上がらなければ、どんな事業も継続が出来ません。5年先、10年先のビジョンを掲げ、そのために何をすべきかを明確に設計していきます。ただの理想や夢ではなく、収益の計画や利益率など、細かく綿密な数字も出していきます。数字を出すことで、課題や可能性も見えてきます。

最初は人のまねでもいい

最初は人のまねでもいいと思います。その中で、自分の特色を出していくこと。そして、取り組む時に掲げた目的や自分の思いが重なり合うものを探し、人との違いをはっきりと出していけばいいと思います。

気づき

地域資源の素晴らしさに気付く事は、大きなヒントになります。私の住む西和賀町は寒さと雪で5か月もの間、農作物が作れない非常に厳しい

自然環境の町です。だからこそ「素晴らしい・美しい・おいしいもの」があります。そのひとつが西わらび。マインナスは裏を返せばプラスの機会となるのです。地域住民にとっては当たり前の事が、外から見たら驚くほど貴重な資源と感じる事は山ほどあります。まずはそこに気づく事が大切。そして、「ここには何もない」とあきらめるのではなく、探して、自分自身で見つけ出してほしいと思います。

横の繋がり、 よき協力者とともに

1次産業（生産者）が2次産業（加工）や3次産業（販売）に取り組むのは、資金的余裕、大変な能力や労力、センスなどが必要となります。だからこそひとりで行うとせず、ともに事業を展開する連携者を探すことも必要だと思っています。

また、6次産業化を進めるにあたり、商品開発や資金面などを支援してくれる制度が整っています。支援事業をおこなっている機関が専門家の派遣をはじめ、事業の進め方の相談や目指す目的に合わせたアドバイスをくれます。ひとりで悩まずに、相談してみるのも良いと思います。

やまに農産の加工品の一例



自社農園栽培のカシスを使用した「西和賀産手摘みカシスと完熟リンゴの果汁カシス&アップルジュース」



自社農園栽培の果実や地元産の旬な果実を使った「山里の恵みジャム」（カシス・ブルーベリー・さるなし・いちご・まるめろ・ハuckleベリー）※季節限定の味も発売される



自社農園栽培のなんばんや地元で生産された味噌などを使用し加工した「なんばんみそ・えごまみそ」

8月には同農産のわらび粉を使用した「金のわらび餅」を同農産で新発売する予定



6次産業化に取り組む若き農業者

クレアクロップス株式会社 馬場農園
代表取締役 馬場一輝さん(29)・北上市

平成26年8月に設立した馬場農園。社員・季節雇用など合わせ約25人で20品目以上の作物を栽培しています。昨年の冬、自社栽培のニンジンで「にんぐる」というジュースを開発し、今春にテスト販売を行いました。商品開発から販売に至った経緯、今後の展望を代表取締役の馬場一輝さんに伺いました。

——突然ですが「にんぐる」って何のよなものののですか？

ニンジンの「にん」とアップルの「ぶる」で「にんぐる」。その名の通り、当社の甘いニンジンと、北上市のリンゴ農家・伊藤農園さんの香りの良いリンゴ（ふじ）をそのまま絞った自然派ジュースです。

——作ろうと思ったきっかけは？

農業者は、おいしい野菜をお客様に届ける為、作物の生命力を最大限に引き出せるよう、細やかな管理のもと栽培しています。しかし、味は最高でも形や傷がついてしまい規格外のものも



出てしまつ。この自慢の野菜や果物を無駄なくお客様に味わってもらい、喜んでもらいたい。そんな思いがありました。一昨年の冬、畑で採れた雪下ニンジンの甘さに出会い、「ジュースにしてもおいしいかも」と思った事がきっかけ。そこに、地域の特産品も加えたいと考え、同じ思いやこだわりを持って生産に励む、北上4Hクラブで共に活動している伊藤農園さんに声をかけ、リンゴを提供してもらいました。2つの地元産の作物の融合でさらにおいしく仕上がりました。

——おいしさを届けたいという気持ちと農作物が放つ可能性への着目、他品目との融合など、様々なものを一つに結んだ結果が「にんぐる」なんですね。販売までの流れはどのような感じだったのですか？

開発にあたり様々なニンジンジュースを飲み比べました。その中で自分の出し

計画力・行動力・人との繋がり、商品開発や販売の力です。販売後も注文がきていると聞きましたが、来年は本格的に増産して販売開始ですか？

1本目は買ってもらえますが、2本目を手にとってもらつ事や、どう販売につなげるかは大きな課題。商品コンセプトや購入対象者によっても、価格設定や販路なども変わります。今回は販売できましたが、細かい部分から見直し改善し、考えを固めていく必要があります。やってみたい事には何も始まらないので、今まで同様これから行動には移していきます。もちろん、明確なビジョンを掲げた上で。

——商品化へのこだわりはありますか？

あわせて今後の展望も聞かせてください。

加工品用の作物を作るのではなく、最高の正規品を作る事にこだわっています。その中からどうしても出荷できなかった最高級のB品が加工品用になる。たとえばどんなにジュースが売れたとしてもそこは変わりません。目先の利益だけを求めて、本来の目的を見失ったら本末転倒です。農園のこだわりや自分たちの目指す農業をふらさずにやっていきたいです。

「にんぐる」を手にとった事で、この地域の事を知りたいと思ったり、農業者の思いが伝わればいいなって思っています。地域の活性化、農業への関心を高める力になりたい。だからこそ付加価値をつけた販売が必要になる。現在、黒と白のニンジン栽培していて、それでジュースを作ってみるのもいいかなと考えています。農業への熱い思いを胸に、これからも挑戦を続けていきたいと思っています。

