



「育て、創り、売る」

石巻市6次産業化・地産地消推進センター

取り組み事例集

石巻市6次産業化・地産地消推進センター
取り組み事例集

企画・発行 令和元年9月1日

石巻市6次産業化・地産地消推進センター

〒986-0032 宮城県石巻市開成1-35 石巻ルネッサンス館1F

TEL:0225-98-9356 / FAX:0225-98-9357

<http://ishinomaki-6jika.jp/>

2019



石巻市について

石巻市は、北上川の河口に位置し、宮城県北東部地域を代表する風光明媚な都市です。

平成17年4月1日には石巻地域1市6町が合併し、県内第2の都市となりました。

明治時代からは、金華山沖漁場を背景に漁業の町として栄え、

現在も金華山沖は世界三大漁場の一つに数えられ、かつお・いわし・さばなどの水産資源の宝庫となっています。

また、わかめや昆布といった海藻類の養殖も盛んに行われており、それぞれ高い評価を得ています。

漁業の町として有名な石巻市ですが、北上川流域の肥沃な耕土は「ひとめぼれ」「ササニシキ」はもちろん、

いちご・トマト・きゅうり・せり・ほうれん草・つぼみ菜・スリムねぎなどの一大産地となっています。

また、畜産では、宮城県の代表的な基幹種雄牛「茂洋号(しげひろごう)」の後継である

「勝洋号(かつひろごう)」のブランド化を進めており、石巻は、「食材王国みやぎ」の一翼を担っています。

石巻市基礎情報

人口:143,219人(石巻市HPより、令和元年7月末日現在)

面積:554.59平方キロメートル(石巻市HPより、平成30年10月1日現在)

石巻市の一次産業従事者(平成27年国勢調査より)

農業:2,732人

林業:115人

水産業:2,318人

CONTENTS

P-02 6次産業化と石巻市の助成制度について

P-03 石巻市6次産業化・地産地消推進センター概要

P-04 勉強会・セミナーの開催概要

P-06 これまでの取り組み

取り組み事業者へのインタビュー▼

P-08 CASE 01 株式会社 深谷農産

P-10 CASE 02 食彩工房 陽里(ひだまり)

P-12 CASE 03 株式会社 吉田ファーム

P-14 CASE 04 キッチン やっこ

P-16 CASE 05 いしのまき農業協同組合

P-18 CASE 06 ヤマブン水産

P-20 CASE 07 風間水産

P-22 CASE 08 牡蠣蔵 koo

P-24 CASE 09 齊藤 雄彌

P-26 CASE 10 有限会社 キマル木村商店

P-28 CASE 11 Living Food Café en

P-30 CASE 12 株式会社 カネシン

P-32 CASE 13 ラ・サジェス・ジャポン

P-34 CASE 14 ダ・オリーノ

P-36 CASE 15 一般社団法人 イシノマキ・ファーム

P-38 CASE 16 西幸水産

P-40 CASE 17 有限会社 ファームソレイユ東北

P-42 CASE 18 かねもと

P-44 CASE 19 日野 正江

P-46 CASE 20 パーラー山と田んぼ

P-48 CASE 21 まんま・まりーの

P-50 CASE 22 手作りパン工房 ここあ

P-52 CASE 23 Kouso Spa Masha

6次産業化とは

農林漁業者(1次産業者)が、農林水産物などの生産物の元々持っている価値を上げ、農林漁業者の所得(収入)を

向上させるため、生産だけでなく、食品加工(2次産業)、流通・販売(3次産業)にも取り組むことです。



6次産業化のメリットとは

①農林水産物には生産・販売に季節性(繁忙期と閑散期)があり、閑散期に農林水産物の加工とその加工品の販売に取り組むことが出来れば、周年労働による所得の向上が図られます。

び付けることが出来れば、所得の向上が図られます。

②農林水産物は一定の割合で規格外品(はね物)が生じたり、生産見込み数量を大きく上回るとれすぎ(余剰生産物)が生じますが、これらを活用した加工品を販売に結

③消費者に好評な優れた農林水産物の加工品であれば、天候に左右されず安定的な生産が可能なおにに加え、有利な価格設定ができ、努力次第では、販路の拡大や販売額の増大が見込まれます。

参考:東北農政局発行『6次産業化の手引き～失敗事例を踏まえて～』農林漁業の6次産業化とは何か。より

石巻市6次産業化・地産地消推進助成金制度(*1)

石巻市では、地域資源の高付加価値化を図るため、1次産業・2次産業・3次産業を営む事業者がネットワークを形成して取り組む事業に対し助成金を交付します。

対象事業

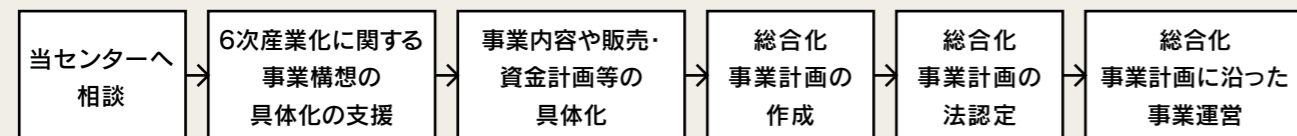
- ①新商品開発
- ②販路開拓
- ③施設整備

※③施設整備については、総合化事業計画の認定を受ける必要があります。

総合化事業計画(*2)

農林漁業者等が、農林水産物等の生産・加工・販売を一体的に行う事業活動に関する計画を策定し、農林水産大臣が認定する制度です。認定を受けると、新商品開発や加

工設備、直売所の設置等に取り組む際に、別途審査(申請)がありますが、補助事業や融資を活用できるといったさまざまなメリットがあります。



石巻市創業支援補助制度(*3)

石巻市の産業の活性化と、雇用確保を目的とした補助金です。石巻市で新規創業を行う事業者、代表者の世代交

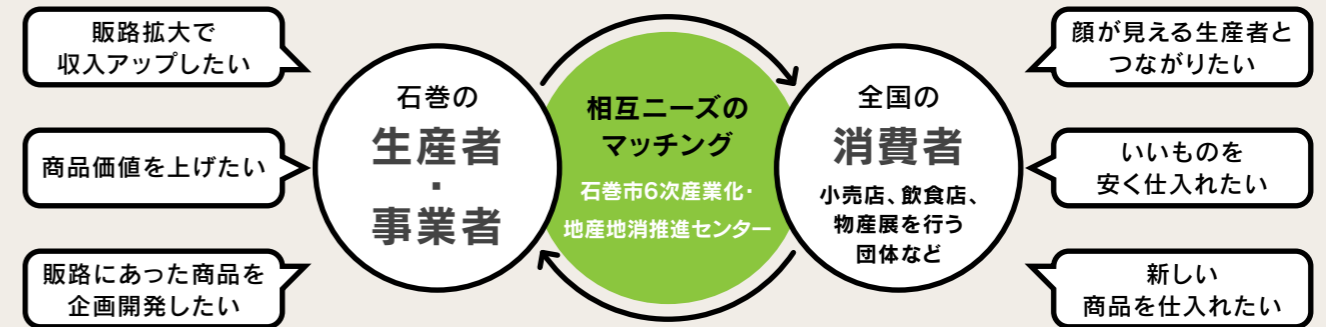
代を機に業態転換や新分野進出に取り組む第二創業を行う中小事業者が対象となります。

※(*1)~(*3)はP8~P53の事例記事中に専門用語として記載されています。
※これらの助成制度は冊子作成時の情報であり、変更される場合があります。

石巻市6次産業化・地産地消推進センターとは

石巻市6次産業化・地産地消推進センターは、6次産業化に取り組む事業者を支援するための相談窓口です。利用

料は無料です。商品のブランド化や事業計画の作成、補助金等の活用をお考えの方はお気軽にご相談ください。



石巻市6次産業化・地産地消推進センター設置の目的

石巻市では、平成26年7月に、石巻市6次産業化・地産地消推進センターを設置しています。地域資源を活用した商品開発・ブランド力向上・販路開拓のため、6次産業化

の担い手となる人材育成と事業化支援を行い、1次産業者の経営多角化、所得向上と地場産業の振興を推進することを目的としています。

石巻市6次産業化・地産地消推進センター事業概要

・個別相談及び専門家派遣

6次産業化を希望する事業者からの個別相談を受け、それぞれのニーズに合わせ、経営コンサルタントやフードコーディネーター、バイヤーなどの経験を持ち、宮城県の

6次産業化プランナーの資格を持つ専門家等を支援員として派遣しています。

・ブランディング支援

たとえば自家製米で作るスイーツや石巻の逸品を小分けで提供するセット商品の開発など、ロゴやパッケージデザインにもこだわり、商品ブランド力を向上することに

よって、消費者から選ばれる商品づくりをサポートしています。

・販路拡大のための支援

宮城県内外の小売店や飲食店とのマッチング、展示商談

会の紹介や出展のサポートを行っています。

・勉強会やセミナーの開催

6次産業化の専門家による勉強会や各種セミナー、視察

研修などを企画、開催しています。

・六次産業化法に基づく総合化事業計画の認定及び各種補助申請の計画策定等支援

相談者の6次産業化への取り組み内容に合わせた補助制

度の紹介や、申請書類等の作成支援を行っています。

所在地:宮城県石巻市開成1-35 石巻ルネッサンス館内
受付時間:平日午前9時~午後5時(土・日・祝休) TEL:0225-98-9356

SEMINAR-01 「6次産業化・地産地消推進セミナー」開催概要

『今こそ知りたい 石巻の海のはなし』

開催日時:平成28年10月28日(金)

会場:石巻市遊楽館かなんホール

対象:石巻地域住民

参加者数:308名

講演内容①「すっぎょいぞ!石巻のおさかなたち」

講演者:東京海洋大学名誉博士 さかなクン

石巻地域の海域に生息する魚にまつわる話や豆知識を披露していただきました。講演中は、即興で魚のイラストを模造紙いっぱい描き、会場に訪れた子どもたち向けにクイズが出題されました。回答者にはイラストがプレゼントされるといふこともあり、熱心に挙手をする子どもたちがたくさんいました。子どもから大人まで、来場者全体が引き込まれる迫力のある講演でした。



1



2



3



4



5

講演内容②「どう変わった?震災後の海」

講演者:東北大学大学院農学研究科 原素之 教授

原教授は、東北マリンサイエンス拠点形成事業において海洋生態系について研究されており、震災前後の石巻市の海の変化についてご講演いただきました。津波の影響で海の泥の含有率が変わったことによる、海水の成分変化や、漁獲される水産物の量の変化等を解説していただきました。

1. セミナー告知用ポスター
2. 鯛のイラストを描きながら講演するさかなクン
3. クイズに挑戦した子どもたちへプレゼントされたイラスト
4. 原教授の講演の様子
5. 会場の様子

勉強会・セミナーの開催概要

SEMINAR-02 商品開発セミナー開催概要

『6次産業化商品開発セミナー』

開催日時

1. 平成28年7月~12月(全8回)
2. 平成29年10月~平成30年3月(全8回)
3. 平成30年8月~12月(全8回)
4. 令和元年7月11日

概要

6次産業化に取り組む上で必要な、商品開発の基礎知識から農産物の加工・販売までの一連の流れを学ぶことを目的として開催。

座学・ワークショップ

- ・食品製造の基本(製造方法、衛生管理、食品表示)
- ・商品イメージの構築、ターゲットの提示、コンセプト設計
- ・POP作成ワークショップ
- ・消費者視点から考える売れる商品開発について 等



セミナー告知用チラシ(左から平成28年度、平成29年度、平成30年度、令和元年度)



ワークショップや実践の様子

SEMINAR-03 販路開拓セミナー開催概要

『販路開拓セミナー』

開催日時

1. 平成29年8月7日
2. 平成30年6月22日
3. 令和元年6月27日

テーマ

- ・平成29年度
「石巻からの B to B to C 地産地消流通を構築する」ためのセミナー
- ・平成30年度
基礎から学ぶ「営業手法習得」セミナー
- ・令和元年度
第1部/地域商材を首都圏で販売する効果的な手法
第2部/原料原産地表示についての概要とポイント



セミナー告知用チラシ(左から平成29年度、平成30年度、令和元年度)



セミナーの様子(左から平成29年度、平成30年度、令和元年度)

勉強会・セミナーの開催概要

石巻市6次産業化・地産地消推進センターのこれまでの取り組み

人材育成(セミナー)

時期	セミナー名等	内容
平成26年8月	6次産業化基礎研修	当センター紹介/インターネット販売/イノベーション東北
平成26年11月	6次産業化実践研修	事例検証/ワークショップ
平成26年11月	現地視察(農業関連)	山形県(セゾンファクトリー、黒澤ファーム)
平成26年12月	現地視察(漁業関連)	岩手県(三陸とれたて市場)
平成27年10月	大規模セミナー	テーマ「魚食文化の復活と地産地消のススメ」
平成27年11月	現地視察(6次産業・地産地消)	山形県(新産業創造館「クラッセ」、他2か所)
平成28年2月	大規模セミナー	テーマ「素晴らしい発酵文化と食の価値の磨き方」
平成28年2月～3月	商品開発セミナー	JAいしのまきとの共催による全4回シリーズセミナー
平成28年7月～12月	商品開発セミナー	JAいしのまきとの共催による全7回シリーズセミナー
平成28年10月	大規模セミナー	テーマ「今こそ知りたい石巻の海のはなし」
平成28年11月	シェフミーティング	東京ミシュラン飲食店「ランベリー」にて石巻産食材を用いた料理の試食と商談
平成29年3月	小規模セミナー	テーマ「食品関連事業者としてのノロウィルス感染予防」
平成29年7月	小規模セミナー	テーマ「ニホンミツバチの飼育と養蜂勉強会」(同内容で2回講習)
平成29年8月	販路開拓セミナー	テーマ「石巻からのBtoBtoC地産地消流通を構築する」
平成29年9月～平成30年3月	小規模セミナー	テーマ「ニホンミツバチ飼育実践講座」として全5回シリーズセミナー
平成29年10月～平成30年3月	商品開発セミナー	JAいしのまきとの共催による全8回シリーズセミナー
平成30年6月	販路開拓セミナー	テーマ「基礎から学ぶ『営業手法取得』セミナー」
平成30年8月～12月	商品開発セミナー	JAいしのまきとの共催による全8回シリーズセミナー
平成31年1月	6次産業化セミナー	テーマ「石巻市内の農林漁業分野における6次産業化の取り組み」
令和元年6月	販路開拓セミナー	テーマ「地域産材を首都圏で販売する効果的な手法」
令和元年7月	商品開発セミナー	テーマ「消費者視点から考える売れる商品開発」

イベント

時期	イベント名等	場所	主な内容(品目等)
平成27年2月	ふるさと市場遊YOU楽座	東京都板橋区	飲食提供、物品販売(蒸し牡蠣、味噌、醤油等)
平成27年5月	飛梅グループイベント	仙台・飛梅	物品販売(殻付ホタテ、バラ干し海苔等)
平成27年8月	ふれあい商店街納涼祭	石巻・ふれあい商店街	物品販売(じゃがいも商品、蒸し牡蠣、蒸しつづ貝等)
平成27年9月	PHOTO NO MAKIフェスティバル	石巻・ISHINOMAKI2.0	商品提供(桃生茶、華こうじ、さんまカレー等)
平成27年10月	第44回板橋区民祭り	東京都板橋区	物品販売(イチジク加工品)
平成28年1月	石巻マルシェ	東京都大田区	物品販売(牡蠣、サバ加工品等)
平成28年1月	丸の内行幸マルシェ	東京都千代田区	物品販売(牡蠣、サバ、野菜加工品等)
平成28年2月	中之島センタービル催事	大阪府大阪市	物品販売(商品18品目)
平成28年3月	富士ゼロックス本社催事	東京都港区	物品販売(商品26品目)
平成28年4月	富貴丁スペタコベタ市	石巻・日和キッチン	物品販売(サバ加工品等)
平成28年5月	いしのまき おみやげ100選	石巻・イトーヨーカ堂	商品紹介、商品提供(100商品)
平成28年7月	石巻川開き祭り	石巻・ふれあい商店街	物品販売(サバ、さんま、野菜加工品等)
平成28年9月	エスバル仙台 石巻フェア	仙台・エスバル	物品販売(魚介、野菜加工品、惣菜類、グッズ類等)
平成29年9月	全国和牛能力共進会	仙台・夢メッセみやぎ	物品販売(牡蠣、タコ、野菜加工品、麺類等)
平成29年11月	飲食店フェア	石巻、仙台的飲食店	飲食店メニュー素材提供(石巻20店舗、仙台80店舗)
平成30年2月	6次産業化・地産地消推進複合イベント	石巻・いしのまき元気いちば	物品販売(魚介、野菜加工品、惣菜類、グッズ類)
平成30年7月～12月	チャレンジショップ	石巻・いしのまき元気いちば	物品販売(延べ20事業者の商品)
平成30年11月	飲食店フェア	石巻・仙台・東京の飲食店	飲食店メニュー素材提供(石巻21店舗、仙台90店舗、東京3店舗)
平成31年2月	6次産業化・地産地消推進複合イベント	石巻・いしのまき元気いちば	物品販売(7事業者の商品)
平成31年3月	パンフェス	横浜・赤レンガ 日本百貨店	物品販売(3事業者のパン商品)
令和元年6月	チャレンジショップ	仙台・イオン仙台幸町店	物品販売(9事業者の商品)



平成28年度商品開発セミナー
模擬商談会の様子



平成29年度商品開発セミナー
商品製造実習の様子



令和元年度商品開発セミナー
講演の様子



富貴丁スペタコベタ市(平成28年4月)



エスバル仙台 石巻フェア(平成28年9月)



パンフェス(平成31年3月)



平成29年度販路開拓セミナー
ワークショップの様子



平成30年度販路開拓セミナー
講演の様子



令和元年度販路開拓セミナー
講演の様子

これまでの取り組み



6次産業化・地産地消推進複合イベント(平成31年2月)



これまでの取り組み



チャレンジショップ(令和元年6月)

CASE 01

農業・加工・販売

株式会社 深谷農産

代表取締役 佐藤 仁美さん（石巻市北村）



新しい加工商品の開発を行い、
新商品の製造・販売を軌道に乗せ、
農業経営の安定化と地域の雇用創出を行いたい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『東日本大震災からの復興の担い手となるべく、事業規模の拡大を行い地域の活性化や雇用創出に役立ちたい』
50代を前にして農家を継ぐことを決意しました。すぐに東日本大震災が起き、石巻市も甚大な被害を受け、農業

に専念し事業拡大を行い、復興の担い手にならなければならないと思いました。
そのためには、生産面積、生産品目を増やし、販路拡大をすることなど課題が多くありました。

佐藤さんと6次化センターの取り組み内容

『総合化事業計画(*2)の作成、加工所建設や加工品のブランディング』

平成27年5月に総合化事業計画認定をいただきました。加工所の建設には、建設費や加工設備の購入費の負担軽減のため石巻市6次産業化・地産地消推進助成金(*1)を活用し、平成27年8月末に建設が完了しました。

加工品のブランディングには、石巻市創業支援補助制度(*3)を活用しました。おかげ様で、フランス語で“広い湖(広渕)”を意味するLarge Lelac(ラルジュ ラッシュ)という加工品ブランドを立ち上げることができました。石巻市広渕をはじめ、他地域に広がり、地域の活性化につながってほしいという思いを込めています。

6次産業化に取り組んだ成果

『6次産業化は、農産物PRのための最適なツール』
農産物は規格通りのものを常に100%生産できるわけではありません。傷ついたものや規格外品に付加価値を付けるのが加工であって、農産物そのもののPRの手段となるのです。

6次産業化を「農産物PRのツール」として考えると、商品開発時のターゲット設定も容易になりました。例えば、紫芋チーズケーキは、私の生産した紫芋をもっと女性に知ってもらおうためのツールとして考案しました。

『短時間でも働ける雇用体制を組めるようになった』
事業規模拡大を行えば、当然人手が必要になってきます。働きたい気持ちは強いけれども、時間に制限があり中々働きに行けないという方たちを雇用し、地域の活性化に繋がりたいと考えました。

加工所を建設したおかげで農業ができない時期でも収入を得られるようになっただけでなく働きたいけど土いじりはちょっと・・・という方でも、製菓や販売など他の分野で就労してもらええる場が生まれました。

【*についてはP02を参照】



女性をターゲットに開発されたチーズケーキ



収穫された野菜



いちごジャムと人参の
パウンドケーキ

野菜そのものの味にこだわったパウンドケーキの試作品



商品化されたスイーツ

6次化への取り組みで苦労する点

『事業計画や新しい商品案の構想作りに苦戦した』
事業計画作成のための打合せは、農作業の合間を縫って多くの時間を確保しなければならないので大変でした。また、野菜の加工品開発に対して多くのアイデアが浮かんでいたのですが、作りたい商品が必ずしも売れるとは

限らないため、加工商品開発事例を基にした商品開発プロセスや、マーケティングの基本を学び市場ニーズを取り入れながら、自分たちの想いや価値観を形にした商品開発を行えるようになりましたし、商品の差別化にも繋がったと考えています。

販売商品への想い・こだわり

『素材の味を引き出す商品づくりにこだわりを』
加工品開発時には消費者の方の視覚に訴えるのではなく、素材の味を前に出し、味覚に訴えた商品づくりを大切

にしています。お菓子に使用されている野菜そのものにも、関心を抱かれる商品づくりを目指しています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『これからの食育、農業の振興につなげるきっかけにしていきたい』
6次産業化に取り組む上で大切にしていることは、商品を手にとっていただいた方に、加工品に使用している原材料や、農業自体にも興味を持っていただくことです。

農産物がができるまでの話を聞かれ、伝える毎に感動が生まれることが6次産業化の意義だと思います。そうした方々へ、農業の大変なところも、いいところも余すことなく伝えていくことが食育や農業の振興に繋がるのではないかと私は考えます。

業種	： 農業(水稲、じゃがいも、さつまいも、自然薯、かぼちゃ、白菜、大根、トマト、その他に、季節ごとに5~10品目を栽培)
取り組み	： 加工品製造、販売「ラルジュ ラッシュ」(菓子、惣菜類)
取組後の成果	： 米と加工品の販売額を合わせると、加工品売上額が3.5倍以上となった。

CASE 02

農業・加工・販売

食彩工房 陽里(ひだまり)

及川 厚子さん(石巻市和渕)



自宅敷地内に加工所を建設し、
農業・化学肥料不使用栽培の米や野菜を使った
加工品を製造し、JA直売所等で販売したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『外部の加工調理室を時間借りすることの時間と費用の無駄を省きたい』
以前から、所属するJA直売所の加工調理室を借りて、おにぎりや赤飯を作り提供していました。
しかし、加工調理室を利用するには、自宅から米や加工

原料を運び、米が炊き上がるまでその場で待たなければならず、商品のできあがり時間によっては販売機会を失うこともありました。この時間と費用の無駄を解消するために、自宅に加工所を持ちたいと考えました。

及川さんと6次化センターの取り組み内容

『総合化事業計画(*2)を作成し、商品づくりと販路開拓の目標をたて、加工所建設へ』
農林水産省から総合化事業計画(*2)の認定(平成28年9月)をいただきました。
JAいしのみきと6次化センターの共催する「商品開発セミナー」も受講し、商品づくりのあり方や販路拡大の方法、

品質管理、衛生管理等の基礎を学びました。
加工所建設にはそれなりの資金が必要だし、本当にやっていけるか不安もありましたが、総合化事業計画の認定を受けたおかげで、資金面では石巻市6次産業化・地産地消推進助成金(*1)を利用することもでき平成29年3月に加工所が完成しました。

6次産業化に取り組んだ成果

『加工品の品目も販売先も増え、加工品の売上は以前の約2倍に』
自宅敷地内に加工所を持ったことで効率の良い時間の使い方ができるようになりました。
畑と加工所が近いので農作業の合間に加工所に戻り食

材の下ごしらえをしたり、販売先への商品配達に向かうこともできます。
自分の加工所を持って1年目にして加工品目も販売先も増え、加工品の売上は以前の約2倍で推移しています。

『廃棄するしかなかった作物に価値が生まれた』
無農薬で栽培している野菜についた虫を見逃せば野菜に穴があくこととなります。こういった作物も廃棄せず加

工すれば付加価値のついた商品に生まれ変わることを実感しています。手間を掛けて大事に育てた野菜が無駄なく活用できることは生産者としても大きな喜びです。

【*についてはP02を参照】



お漬物は加工所内で真空パックにする



天ぷら、おにぎり、おこわ製品などバリエーション豊かな加工商品を販売している

販売商品への想い・こだわり

『自家製の商品を販売できる喜びと自信が生まれた』
極力農薬や化学肥料を使わない野菜や米を、自らの手で加工し商品として販売できることに、とても満足しています。
以前より商品が製造しやすくなり、販売先の増加につな

がりました。そして多くの方に商品を手にとっていただける機会ができたことが、私たちにとって自信と誇りに繋がりました。

6次化への取り組みで苦勞する点

『家庭向け料理と販売商品との違いに最初は戸惑う』
料理のレパートリーは多い方もかもしれませんが、加工品づくりもこの応用と考えていたのですが、本格的に事業として始めると家庭内で作る食事とは違い、多くの人に受け入れられる商品として、いつも同じ味に仕上げること

は大変なことだと思い知らされました。更に、原材料となる農産物そのものの味には、作る畑や時期など様々な要因で変化がでるので、加工時には常に微調整が必要となりますが段々短時間で仕上げられるようになってきました。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『生産者(農家)にしかわからないことを多くの人に伝えるきっかけ』
農家は「農家しか知らない野菜のコト」を知っていますが、生産者としてはそれを消費者に伝える手段を持っていませんでした。消費者の手に取りやすい加工品という形に

して、それをただ売るのではなく、一緒に材料である野菜のコトや食の安全を伝えることができるような工夫をしていき、若い方々も含めて農業の重要性を理解いただければと考えています。

業種 : 農業(水稲、きゅうり、キャベツ、なす、白菜、大根)
取り組み : 加工品製造、販売 「食彩工房 陽里(ひだまり)」(葱菜、おこわ類)
取組後の成果 : 自宅敷地内へ加工所を建設後、加工品売上額が2倍となった。

CASE 03

農業・加工・販売

株式会社 吉田ファーム

代表取締役 吉田 和夫さん（石巻市蛇田）



生産者自らが米を直接販売できる体制を構築し、食シーンに合わせてブレンドした新商品をシリーズ化したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『米を農協に出荷する以外に、加工商品の開発、販売に取り組み、安定的な収益を確保したい』
農協への出荷以外に加工商品の販売で安定的な収益を

確保したいと考えていました。具体的には、イチゴのジャムへの加工や、精米とブレンドを自ら手掛けることで差別化を図ったブレンド米商品などです。

吉田さんと6次化センターの取り組み内容

『米の光選別機や計量器の購入や、小分けパッケージ用のデザインやブランドロゴ作成のため助成制度へ申請を行った』

寿司店との米の取引だけでなく、消費者へ販売することも視野に入れ、寿司用、おむすび用、炊き込みご飯用、和

食用の4つのブレンド米を製造することにしました。米の光選別機と計量器の導入、ブランドロゴや商品パッケージの考案が必要であり、総合化事業計画(*2)と石巻市6次産業化・地産地消推進助成金(*1)の申請に取り組みました。

6次産業化に取り組んだ成果

『商品開発を行うことで、消費者ニーズの捉え方がわかるようになった』

一般消費者を販売対象とした米となると1kgや5kgの小分け包装が好まれるということを聞き、普段業務用に

30kg単位で出荷している私からすると驚きがありました。商品開発をする際は、消費者ニーズを正確に把握することが必要だと学び、普段のスーパーでの買い物でも店に並んだ商品の見方が変わりました。

『展示商談会への出展は、商品のブラッシュアップを図るための良い機会だった』

ブレンド米の販路開拓のために、展示商談会に出展しました。ブースに訪れたバイヤーの方に試食をしていただ

きながら商品の説明を行うのですが、すぐに反応が受け取れることがとても新鮮でした。

また、他の地域から出展されている米販売関連事業者の商品を見ることができたので、良い刺激になりました。

6次化への取り組みで苦労する点

『商品のパッケージやブランドロゴの選考に手間取った』
ブランドロゴや商品パッケージのデザイン作りに苦労しました。デザイナーに依頼し、いくつかのパターンを提示

いただくのですが、私一人では決めることができず、遠くに住んでいる子供達にまで連絡をとり時間を掛けた末に決め、納得のいくものことができました。

【*についてはP02を参照】



導入した光選別機と計量器



今回の取り組みで生まれたブランドロゴ

おむすび、寿司、炊き込みご飯、和食に合わせたブレンド米

販売商品への想い・こだわり

『生産者自らが識別から計量までを管理している“食シーンに合わせたブレンド米”を、安心して皆さんに食べてほしい』

米の生産者だからこそ知ることを、消費者に伝えたいという思いを込めた商品になっています。米のブレンドは、米・食味鑑定士資格を取得した息子とプロの方で吟味し配合を決定しました。

また、光選別機での識別は玄米の状態と精米した状態の2段階で行いますので、より安定した品質で商品の供給が可能となっていますし、一般消費者向けに開発した小分けパッケージの商品は、ギフト販売を想定したセット商品も取り揃えていますので、最終的には百貨店等で取り扱っていただくことが夢です。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『6次産業化は、生産活動に更なる意欲を掻き立てる希望のツール』

6次産業化の取り組みによって、米作りを原点から振り返ることができ、生産へのこだわりに一層磨きをかけることが出来ました。

6次産業化に取り組む醍醐味は、より美味しいものを皆さんに届けたいという意欲が湧いてくることだと思いま

す。農協へ出荷して安心していましたが、自分で商品化したものへの反響を得ることの方が何倍も嬉しいことがわかりました。

ただし、自分のやる気次第で成果が左右されるため、知識の習得や情報収集を行いモチベーションを保つ必要があると感じました。軌道に乗れば、イチゴジャムの加工にも取り組みたいと考えています。

業種：農業(水稲、イチゴ、ほうれん草)
取り組み：光選別機・計量器等の導入、ブレンド米の消費者直接販売を考慮したパッケージやデザインの制作
取組後の成果：米の選別・計量環境が充実し、品質の高い精米を自身で行えるようになった。
食シーンに合わせたブレンド米を製造、販売できるようになった。

CASE 04

農業・加工・販売

キッチン やっこ

三浦 やす子さん（石巻市須江）

自宅敷地内に加工所を建設し、生産する野菜を使用した惣菜や菓子の商品開発・製造を行いたい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『未利用野菜等を使用した加工商品を販売し、農家としての経営安定化を図りたい』

加工品の製造に興味を持ち始めたのは、“廃棄しなければならない野菜”の利用方法を模索していたことと、以前より自家製のもち米を使用して製造・販売を行っていた

三浦さんと6次化センターの取り組み内容

『総合化事業計画(*2)の作成、商品開発』

農林水産省から、総合化事業計画(*2)の認定を受けたのは平成28年7月でした。その後、石巻市6次産業化・地産地消推進助成金(*1)を受け加工所を建てました。

6次産業化に取り組んだ成果

『これまでは価値がないと思っていた野菜にも価値が生まれた』

加工所の設置による一番大きな成果は、規格外品などの野菜を加工し、新たな価値を生み出すことができたことです。

『加工が行えることで販売先や売上が増えた』

新たに販売先(直売所)を増やしたいと考えた時、野菜を加工品として出荷できるようになると、今まで生鮮野菜だけでは受け入れを断られていた販売先でも、野菜の受

けた餅製品のバリエーションを増やしたいという願いからでした。

自宅敷地内へ加工所を建設することで、これらの課題を解決できると思いました。

加工商品の製造は初めての取組でしたので、商品開発セミナーにも参加し品質管理や衛生管理等の基礎、商品加工の技術を学び、加工商品を考案する際に応用できる知識を身につけることができました。

また、保健所の営業許可を受けたことにより草餅やおはぎ等の加工もできるようになり、野菜の出荷が少ない冬場に、餅の加工品を製造することが可能になり、一年を通した収入の安定につながるのではないかと期待しています。

け入れ許可をいただきやすくなりました。

野菜の加工を行えることが、商品に付加価値を与え、販路の拡大手段になり、売上増加にも効果があったと実感しています。



加工所内の様子



計画していたトマトゼリー



改良後、完成したサラダ寒天



直売所で販売している惣菜



6次化への取り組みで苦勞する点

加工所設置が当初の計画より遅れたことで、加工する商品が変更になった』

当初、加工所の建設完了を、平成28年7月頃に予定していましたが建設着工が遅れ、加工所として利用できるようになったのは平成28年12月末でした。事業計画で考えてい

た商品は、夏野菜の加工品だったので、急ぎよ餅を使って草餅やおはぎ等の加工を行うことになりました。しかし、販売先では餅の加工品が反響を呼び、売り切れが続出する日々となっています。この経験は、季節性を考慮した商品を考えるきっかけになり結果として満足しています。

『すべて自分の手で作業を行わなくてはならないため時間との勝負になる』

野菜の収穫・袋詰・出荷作業の合間に、商品の加工を行わな

ければならないのですが、夏場は畑作業に多くの時間を取られてしまうので、加工にあまり時間のかからない商品の考案を行う等、対策を講じる必要があると感じています。

販売商品への想い・こだわり

『農家だからこそつくりだせる味がある』

加工商品の原材料選びから、製造までを「農家の思いが詰まった商品づくり」にこだわり、食品添加物を使わず、昔ながらの手作りの味を表現しています。

加工品を製造できるようになると、目新しい商品の開発に力を入れたいと考える事業者は多いと思いますが、私は1次産業者ですので、これからも農業を疎かにすることなく活動したいと考えています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『農産物の付加価値の向上によって商品が売れることは、どんなに大変な状況でも励みになる』

生産・加工・販売を全て一人でやるのは肉体的にも精神的にも大変なことです。しかし、毎日が忙しくても、自分の商品を待っている人のことを思うと、新しい商

品開発にも意欲が湧いてきます。

今後、野菜の生産と加工作業の両立が軌道に乗るようになれば、新商品の製造にチャレンジしていきたいと考えています。

業種 : 農業(きゅうり、トマト、オクラ、かぼちゃ)

取り組み : 加工品製造、販売 「キッチン やっこ」(惣菜、菓子類)

取組後の成果 : 自宅敷地内へ加工所を建設後、加工品売上額が2倍以上になった。

【*についてはP02を参照】

CASE 05

営農支援・加工・販売

いしのまき農業協同組合

営農部 販売促進課 山内 順一さん（石巻市中里）



石巻地域に、自らの力で所得向上に取り組める
農業者育成の基礎づくりをしたい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『農業者が個人で6次産業化による商品開発を行えるようになるための、基礎的知識や技術を習得する場を設けたい』

石巻地域の農業は、農業従事者数の維持や増強、農産物

の生産量増加や質の向上が課題でした。そこで、6次産業化による商品開発や農産物の加工、販売までの一貫した指導をしたいと考え相談しました。

山内さんと6次化センターの取り組み内容

『石巻地域の農業者を対象とした商品開発セミナー開催と、東京都内のレストランで石巻産の素材を活用した料理の試食会(シェフミーティング)を行った』

平成28年度の商品開発セミナーでは、市場ニーズや食品製造の基本を座学で学び、実際の食品加工現場での製造に関わる一連の流れや衛生管理方法を視察しました。また、座学や視察を活かして開発した商品で展示商談会の

シミュレーションをし、バイヤー対応等について実践を通して学んでいただきました。

シェフミーティングでは宮城県漁業協同組合さんと連携し、石巻産の農水産物を首都圏へPRするため東京都内で飲食店を構えるオーナーやシェフに集まっていただき、石巻産の食材を使用したフルコース料理の試食会を開催しました。

6次産業化に取り組んだ成果

『セミナー開催のサポートをしていただき、農業者の人材育成の方向性が見えてきた』

セミナーを通して、農業者が望む商品の傾向を把握することが出来ました。また、参加者が6次産業化に取り組む

イメージをつかむために私達がすべき指導の方向性を見出すことができました。

農業者が、6次産業化を行うことに意欲的になっていただければこれ以上嬉しいことはありません。

6次化への取り組みで苦労する点

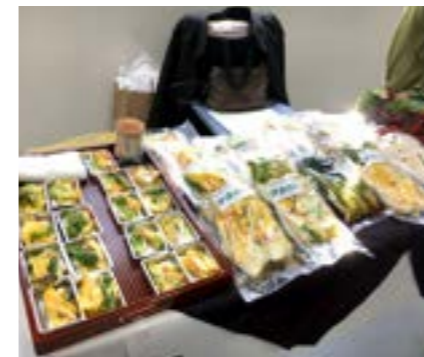
『セミナー参加者との目的共有が大変だった』

平成28年度の商品開発セミナーでは、石巻地域だけでなく首都圏でも販売できるような商品、または商品企画が出来上がることを想定していましたが、参加者は直売所

での販売を想定しており、目指す方向がかけ離れていました。参加者との目的共有にも時間を割くべきだと学びました。



シェフミーティングで活用された石巻産の食材と、振る舞われたフルコース料理



商品開発セミナーで行われた模擬商談会の様子



平成29年度の商品開発セミナーで試作中のドレッシングとケチャップ

販売商品への想い・こだわり

『JAいしのまきブランド商品のこだわり』

平成29年度の商品開発セミナーで生まれたネギドレッシングとトマトケチャップは、JAいしのまき「いしのまき農家のキッチン」ブランドの商品として直売所等で販売します。地元の食材を活用し子どもたちも安心して食べられる商品づくりを目指しています。本音をいうと、石巻地域を

PRするため大型スーパーなどで販売したいのですが、農業者の利益が少なくなりますので、私達が直売所へ直接卸して販売することにしました。

今後は「いしのまき農家のキッチン」ブランドの商品ラインアップを増やすとともに、各商品へ品質保持のための工夫を凝らしていきたいと思います。

『平成29年度の商品開発セミナーへの思い』

平成29年度の商品開発セミナーでは、一つの商品テーマを全員で共有することで参加者同士が連携して取り組むことにしました。指導側と参加者側が目的を共有できていれば、後は農業者の自由な発想で幅のある商品開発に

繋がると考えたからです。セミナーで商品開発から販売までの仕組みを理解していただき、地元で商品を定着させることから始めて、将来的には首都圏への販売へ結び付けていただければと思います。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『6次産業化は地域の方々と関わる術として活用できることを理解し、今後の石巻地域の農業の発展に繋げるためにも、積極的に取り組んでほしい』

6次産業化は地域の方が連携する環境を構築できる術だということがわかりました。農業者には、6次産業化を通

して所得や生産性の向上を図り、更には原材料としての生産物の質の向上に取り組んでいただきたいです。6次産業化とは何なのかがつかめず踏みとどまっている農業者も多いかと思うので、今後も周知と指導に力を入れていくことが、私達の役目だと思います。

業種：農業協同組合(JAいしのまき 営農部 販売促進課)
取り組み：石巻地域の農業者の人材育成のためのセミナーや、農水産物のPR
取組後の成果：商品開発プロセスを学ぶセミナーや、首都圏のバイヤー向けに石巻の農水産物をPRするためのイベントを開催した。

CASE 06

漁業・加工・販売

ヤマブン水産

利豊丸 豊嶋 純さん（石巻市荻浜）

加工所兼販売所を設置し、
漁獲した水産物を自ら加工し商品を製造したい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『石巻市内で塾講師をしていたが、東日本大震災をきっかけに牡蠣漁師に転身し、荻浜の水産物PRに自ら立ち上がる』

漁師を継ぐまでは石巻市内で塾講師をしていましたが、震災後の浜の壊滅的な様子や両親の高齢化を目の当たりにして、今後も家業を存続させるには私が漁師として働くしかないと思い、転身を決意しました。

漁師の仕事は重労働だと覚悟していましたが、価格の変動等経営上の不確定要素も多く、労働に見合った手応えを感じる事ができませんでした。

私は、荻浜の牡蠣を直接消費者へ販売し、その反応を体感したいと日々考えており、何か新しい仕組みづくりはできないかと模索していました。

豊嶋さんと6次化センターの取り組み内容

『加工販売所の設置と、牡蠣を活用した商品の開発』
生産物を自らが消費者に直接販売することが必要だと考えました。更に加工品としても販売できるようになれば、出荷規格に合わなかった水産物でも付加価値を付ける

ことができると考え、加工所兼販売所の設置を計画し、総合化事業計画(*2)と石巻市6次産業化・地産地消推進助成金(*1)の申請書作成を6次化センターにサポートしていただきました。

6次産業化に取り組んだ成果

『加工品の製造を柔軟に行えるようになった』
加工所兼販売所の設置により、漁のない日や催事等に向けて臨機応変に加工品の製造を行えるようになり、加工所で調理した食品を販売所で直接販売することもでき

ました。今後もイベント出店等で円滑に直接販売を行えるよう経験を重ね、加工品の販売事業を繁盛させ地域の雇用促進や活性化に少しでも貢献できるようにしていきたいと考えています。

『魚介類の直接販売ができるようになり、漁業経営そのものに付加価値を付けることができた』

牡蠣だけでなく、他の魚介類の販売先の開拓も課題となっていました。漁協共販や市場出荷では、自ら価格設定が行えないため市場価格に左右され収益に繋がりにく

かったのです。加工所で消費者のニーズに合わせた内容量でパッケージングをしたり、惣菜等に加工して販売することができるようになり、私達の漁業の経営にも付加価値を付けることができました。

【*についてはP02を参照】



牡蠣養殖現場の様子



生育を妨げる付着物を牡蠣殻から取り除く作業

加工所兼販売所の設置で加工品製造を容易に行えるようになった

6次化への取り組みで苦勞する点

『加工した魚介類を直接販売できるようになったが、独自の製造工程のマニュアル化に苦勞した』

加工所の設置で繰り返し試作を行うことができるようになったため、地元のお母さんたちと一緒にレシピ作りに励みました。お母さんたちは豊富な知識を持ち、たくさ

んのアイデアをいただくことができます。それが利点となる一方で、商品として提供する以上味や品質を統一する必要があるため、使用する調味料の種類や分量のマニュアル化に苦勞しました。

販売商品への想い・こだわり

『商品開発・改良に欠かせないのは、消費者のダイレクトな意見』

直接販売という手段を選択することで、お客さんの反応を直接感じることができます。私が養殖した牡蠣や魚介

類の味に対する消費者の意見をダイレクトに受け取れるようになれば、今後の新商品開発や改良のヒントになるのは勿論、モチベーションの維持にも繋がりますので、積極的に消費者の意見に耳を傾けたいと考えています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『石巻にはもう6次産業化は必要ないと言われるくらい、6次産業化の取り組みが盛んになれば、地域活性化の動きが広く浸透したことになる』

6次産業化は、収益増加の手段の一つであり、自分たちの

生産物に新たな可能性を見出す機会でもあるので、多くの生産者に挑戦していただきたいと思います。また、2次産業者の方との連携も活用することで石巻市の産業全体が盛り上がって欲しいと考えています。

業種：漁業（牡蠣養殖、イカナゴ漁、タコ漁、つぶ貝漁）
取り組み：加工所兼販売所の設置による水産物の加工品製造
取組後の成果：加工所兼販売所の建設で新商品開発のための試作や、加工商品の直接販売が行えるようになった。

CASE 07

(漁業・加工連携)販売

風間水産

代表 風間 亮佑さん (石巻市水明南)

海苔養殖に魅せられ石巻へ移住、
海苔漁師への弟子入りを経て独立し、
海苔の加工販売事業を創業したい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『震災復興ボランティアで訪れた石巻で、海苔の養殖現場に居合わせ感銘を受ける。地元愛知県で就職したが、石巻での経験忘れられず転身を決意した』
大学在学中、震災復興ボランティアで石巻を何度も訪れた際に、海苔の養殖現場の面白さを見聞きたことで漁

師の魅力を感じるようになりました。
この経験が忘れられず、一旦は愛知県で就職したものの、石巻に移住し、1年間漁師の元で海苔養殖の修行を行い、その後独立をして自分がどこまで出来るのか挑戦したいと思いました。

風間さんと6次化センターの取り組み内容

『創業資金の確保と事業経営ノウハウを享受した』
販売する海苔製品(バラ干し海苔)の加工設備や事業運転資金に活用できるよう、石巻市創業支援補助金(*3)の申請をしました。初めての創業でしたので、商品のター

ゲット設定のための客層イメージを具体化する方法や、モニターを集めた品評会の活用も学びました。

6次産業化に取り組んだ成果

『6次化センターへ相談当初に思い描いていた結果とは変わったが、創業に至った』
当初は、海苔の仕入れ、加工、販売全てを手掛けるという姿を描いていましたが、資金的に厳しいものがあ

りました。それでも事業計画を作成し、運転資金の融資を受けることができ、その結果創業する事が出来ました。現在は、バラ干し海苔の加工とパッケージングを他事業者に委託している状況です。

6次化への取り組みで苦労する点

『積極的に営業活動を重ね人脈をもっと広げるべきだった』
現在は、私の故郷の愛知県や石巻地域の飲食店でバラ干し海苔を取り扱っていただいております。私は商品の価値や使用感を十分判断していただいた上で取り扱っていただきたいと考えますので、私の商品に興味を持って

いただいた方からお声を掛けていただいて商談が始まることが多いのですが、縁を大切にする石巻地域の特色を考えると、創業当時から営業を重ねて多くの方面の方々と交流を持つておけばよかったと感じます。



石巻市万石浦の様子



バラ干し海苔は本来の歯ごたえや風味が楽しめる



天ぷらにしても溶けることがない

海苔の洗浄設備と異物選別設備

販売商品への想い・こだわり

『石巻の海苔本来の魅力を伝えるためバラ干し海苔にこだわった』
板海苔や海苔の佃煮などは一度海苔の原藻をミンチ状にしますが、バラ干し海苔の場合は荒切りして乾燥させる

事により海苔本来の歯ごたえや風味を残したまま味わうことができます。色の黒さや葉の厚さにこだわった原材料で作ったこの商品で、石巻の海苔本来の魅力を多くの方に知っていただきたいと考えています。

『バラ干し加工に適した原材料を厳選している』
バラ干し海苔に加工できる原材料には条件があります。板海苔は「一番摘み」と言われる柔らかい海苔芽を使用しますが、私が仕入れているバラ干し用の原材料は、「三

番摘み」で繊維がしっかりしており、バラ干し海苔に適しています。これは試作を重ねて分かったことですが「三番摘み」以上に育ってしまうと固くて食べられません。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『6次産業化を行う前に、自身の生産物の評価を知るべきである』
6次産業化は、自身の生産物に付加価値を付けて所得向上を図るという点では、多くの1次産業者が活用できる考え方だと思います。しかしながら、6次産業化に取り組む前に考え直してほしいことがあります。6次産業化は、作業が増える分だけ人の手がかかるということを理解し、従業員の雇用も視野に入れた計画を立てたほうが良い

と思います。また、市場価格よりも高価格で取引されている生産物と自身の生産物の評価の違いについて日々追求する姿勢を見失わないようにして欲しいと思います。高値で取引される生産物には、生産者の並大抵ではない工夫があると思います。どうしたら高価格で取引されるのか、なぜ自身の生産物が安価で取引されてしまうのかを理解し、価値の目利きができるようになってから、初めて6次産業化に取り組むことを考えて欲しいと思います。

業種 : 販売業(海苔加工品)
取り組み : 創業資金の確保、海苔の加工商品のニーズ調査
取組後の成果 : 補助制度を活用し、海苔の加工商品販売事業を創業した。

【*についてはP02を参照】

CASE 08

漁業・加工・販売

牡蠣蔵 koo

千葉 浩希さん（石巻市沢田）

オーストラリア式牡蠣養殖法で生産した牡蠣を直接販売するために、牡蠣小屋と直売所を開業したい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『オーストラリア式牡蠣養殖法に取り組み、牡蠣の付加価値向上に着手したが、販売方法の多角化に悩んでいた』牡蠣養殖は殻剥きに人手が要するため、人手不足が大きな課題となっています。そこで、殻剥きに人手をかけずに収入を得られる手段が欲しいと考え、殻付き牡蠣を直接販

売する牡蠣小屋と直売所の開業を考えました。また、生産する牡蠣の付加価値向上のため、オーストラリア式牡蠣養殖法の試験養殖に取り組み、これを直接販売したいと考えました。

千葉さんと6次化センターの取り組み内容

『オーストラリア式牡蠣養殖法への取り組みと、牡蠣小屋と直売所の設置』干満差が激しい万石浦はオーストラリア式牡蠣養殖法に適しており、漁協でも試験養殖に取り組んでいました。この新しい養殖方法と、牡蠣小屋と直売所の開設を併せた

内容であれば総合化事業として認められることがわかり、総合化事業計画(*2)と石巻市6次産業化・地産地消推進助成金(*1)の申請を行いました。また、牡蠣小屋と直売所を開業後の事業経営のノウハウも学びたいと考え石巻市の創業支援講座も受講しました。

6次産業化に取り組んだ成果

『所得の面で成果を感じられるのはこれからだが、牡蠣漁師だからこそ知る美味しい食べ方を伝え、繁盛させたい』思いのほか建設費が高くなってしまい、所得面で成果を得ているとはまだ言えません。

しかし、訪れるお客様に牡蠣漁師ならではの美味しい食べ方をどんどん伝えていきたいと考えています。特に牡蠣の食べ方をよく知らないという方に来ていただきたいです。

『“漁師が営む飲食店を開く”という夢がかなった』以前からの夢であった漁師が営む飲食店の開業を実現し、地元の漁師仲間から仕入れた魚介類も料理として提

供しています。お客様の「漁師が営む飲食店」への期待は大きいでしょうから、地元の漁師仲間と連携して、石巻のPRが地産地消に貢献できるよう尽力したいです。

6次化への取り組みで苦労する点

『石巻地域での成功例がない養殖方法に取り組んだため、結果が見えない不安があった』まだ成功例のなかったオーストラリア式養殖ですが、牡

蠣の殻の成長を抑制し、身の成長を促す工夫をすることによって、上手く特徴を引き出すことができました。結果を出すまでの苦労は忘れられません。



牡蠣蔵koo外観



カフェ風の店内



プレミアム生かき「浦助」



焼き牡蠣の他にもアヒージョなどの豊富な種類の料理を楽しめる



設備建設に関しては、総合化事業計画(*2)の認定と石巻市6次産業化・地産地消推進助成金(*1)の申請承認を経

たうえで工事開始となるので、それを踏まえた長期スケジュールの作成が必要でした。

販売商品への思い・こだわり

『店名を牡蠣小屋ではなくあえて牡蠣蔵とし、カフェのような雰囲気作りにこだわった』店の名前を「牡蠣蔵」としたのは、自宅の古い蔵を活用したからです。テントの設営や内装のアレンジを自分で行うことで、理想としていた隠れ家風のカフェを演出するこ

とができました。衛生面を考慮し床は砂利ではなくタイルを敷き、牡蠣小屋のイメージを払拭しています。新たな観光スポットとして多くの人に利用していただきたいです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『6次産業化は、1次産業者のやる気次第で収益に結び付けられるため、自ら流通に改革を起こすことができる』流通前の農水産物をダイレクトに消費者へ提供できるようにすることが6次産業化だと考えます。1次産業者は生産物に関する知識が豊富なので、知識を商品に反映させ

消費者へ直接提供できる術を得ることで自ら流通に改革を起こせます。1次産業者の方たちが6次産業化に取り組み、自身の知識やノウハウを活かしながら地域活性化に貢献していただく流れができればと思います。

【*についてはP02を参照】

業種	： 漁業（牡蠣養殖）
取り組み	： 石巻地域で初めてのオーストラリア式牡蠣養殖法の取入れによる牡蠣の付加価値向上、販路拡大のため自宅に隣接した牡蠣小屋と直売所の開業
取組後の成果	： 牡蠣小屋では、自らが生産する牡蠣や漁師仲間から仕入れた石巻産の魚介類を飲食提供できるようになった。また、直売所では殻付き牡蠣を量り売りで直接販売できるようになった。

CASE 09

養蜂業・加工・販売

齊藤 雄彌さん（石巻市泉町）

石巻地域のニホンミツバチへの理解を広め、
地域資源の活用と環境保全に役立てたい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『震災後の石巻地域の荒れた景観を修復したいと思い、ハマナスの植樹活動を開始。蜜と花粉を求めてやってくるミツバチが、養蜂に取り組むきっかけとなった』

震災により、荒れた景観を少しでもきれいにしたいと思い、十三浜にハマナスを植える活動を行いました。すると、ハマナスの香りに引き寄せられたのか、私の周りをニ

ホンミツバチがついてくるようになり、試しに巣箱を設置したところ、蜂が住まうようになりました。

地域おこしのNPO団体の方から、ハマナスをジャムなどの加工商品に活用したいと要望をいただき、製造や販売のノウハウについて6次化センターに相談しました。

齊藤さんと6次化センターの取り組み内容

『自ら講師を務め、地域住民を対象にニホンミツバチや養蜂に関する講演会を開催』

6次化センターとハマナスジャムの件で打ち合わせを行っていた際に、私の飼育するニホンミツバチのハチミツを試食していただき、ニホンミツバチによる産業化が望めることをお話ししたところ、6次化センターの方から講演会や研

修会開催の打診を受け、快くお受けいたしました。

市民の方々にミツバチの生態や養蜂の基本的な理解を深めていただいてから、養蜂の実践方法と技術について伝えていくべきと考え、平成30年の春から参加者自身が養蜂を開始できるようなカリキュラムを組み、現在実践講習会を開催中です。

6次産業化に取り組んだ成果

『勉強会参加者のミツバチに対する認識に変化が起きた』
最初の勉強会で一番取り組んで良かったと感じた点は、ハチに恐怖心を持っていた方の意識に変化が起きたことです。ミツバチは、草花や樹木の蜜と花粉を集めることが農作物等の受粉にも繋がるため、1次産業者の手助けになる存在であることを多くの方に認識していただき、ミツバチの生態に興味を持っていただけるようになったのです。

養蜂は、ミツバチの飼育だけではなく、蜜源になる草木や樹木の育成、巣箱の作成、食品加工といった作業があります。それらを、地域でコミュニティを形成し、役割を分担して取り組む活動が盛んになれば、環境保全、ミツバチの地域資源としての活用に関わるのではないかと考えています。



実際に販売されているハマナスの花びらと実のジャム



講習会の様子



巣箱の完成品



蜜源に置かれている巣箱と形成された巣の様子



『実践講習会参加者の養蜂への関心の高さが感じ取れた』
実践講習会を開催し、これほどまでに養蜂に関心をもたれている方がいるのかと驚きました。この講習会が、参

加された方のコミュニティ形成や、ハチミツ製造の組織立ち上げなどの礎となり、養蜂の産業化・地域活性化に繋がればと期待しております。

販売商品への想い・こだわり

『食品の加工に蜂蜜を少し加えるだけで、その加工品に更なる付加価値を与える』
蜂蜜を活用した商品といえば、蜜蝋、ミード酒、化粧品、サプリメントと様々なものがあり、商品の開発が石巻でも盛んに行われることが私の願いでもあります。セイヨウミツバチよりもニホンミツバチの蜂蜜の方が取

引価格が高いということだけでなく、研究仲間からはニホンミツバチの蜂蜜は焼き魚の照りを際立たせる、和菓子のふんわり感を増すなどの報告を受けております。ニホンミツバチの蜂蜜は、加工食品に付加価値を与える可能性を持つということです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『産業間の垣根を超える良い手段になる』
私は6次産業化を、産業間の垣根をうまく超える良い手段だと考えています。1次、2次、3次産業者が個々に専門分野に集中することも良いことですが、お互いの技術の

活用の仕方・工夫を考えるべきだと私は思います。産業の垣根を超えて農業者と養蜂に取り組む人たちが連携し、効率的な農作物生産に取り組めるような仕組みが生まれれば、大変素晴らしいことだと思います。

業種 : 養蜂(平成24年にニホンミツバチの飼育と研究を開始)
取り組み : 蜂蜜の加工品製造、養蜂に関する初心者向け勉強会や実践講習会の開催
取組後の成果 : 勉強会や講習会の参加者が年間で延べ300名になった。石巻市内に養蜂とそこから派生する6次産業化を浸透させたいという思いが市民へ広がりがつつある。

CASE 10

(漁業連携)加工・販売

有限会社 キマル木村商店

代表取締役 木村 旬壺さん (石巻市流留)



本格的スパニッシュスタイルの商品を開発し、石巻から発信したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『ここ石巻から、本格スパニッシュスタイルの新商品を開発したかった』

海外では、スペインを代表する料理である「アヒージョ」を食べるときのマナーとして、オイルを先に食べるまたは飲むといった風習があります。石巻の魚介類を使用し

たオリーブオイル漬けの加工商品を開発し、新たな日本の食文化として発信していけたらどんなに素晴らしいことかと思い、商品開発に踏み切り、6次化センターに相談することにしました。

木村さんと6次化センターの取り組み内容

『新商品の開発やブランディング、販路開拓に向けた取り組み』

スペインと石巻に縁のある「支倉常長」の商標等使用の許可取得、商品のブランディングに関わるパッケージやプロモーション、商品開発に活用できる石巻市6次産業

化・地産地消推進助成金(*1)の取得に取り組みました。パッケージのデザインや製作では、商談会に参加した際にバイヤーの方からご意見をいただき、改良を重ねることができましたし、イベント等の販売会場に出店する機会をいただき、収益に繋げる手法を学ぶことができました。

6次産業化に取り組んだ成果

『展示商談会出展やテストマーケティングを行う機会を増やし、商品のブラッシュアップに繋がりたい』

商談会へ一度出展したからといってすぐに取引を成約できるわけではありません。出展回数を重ねることで名前と商品を覚えていただき、数ヶ月後に商談をいただくというこ

とが多いのです。しかし、1回の展示会出展が商談に繋がらなくとも、商品を手にした人の意見を直接受け取ることができますので、これだけでも成果と捉えて今後の商品開発や改良に役立てたいと考えています。

6次化への取り組みで苦労する点

『多様な分野の専門家からのアドバイスを一つの方向にまとめ上げるのは自分の決断』

6次化センターを利用すると、最終的なゴールをイメージして共に取り組めますが、その先導に甘えることなく「自分の

意志を伝え貫くこと」は、6次産業化を成功させるために必要だと思っています。「サポートに頼り切る」のではなく「自分で考え判断する力をつけること」が重要だと思っています。

【*についてはP02を参照】



ゆうパック用ギフトセット



燻製かきのオリーブオイル漬やアヒージョ製品



商談会出展時の様子



燻製スペインシリーズ「燻製かきの燻製オリーブオイル漬」



殺菌処理に使用するレトルト釜

販売商品への想い・こだわり

『安全な商品を消費者に届けたいという思いから、徹底した品質管理にこだわった』

牡蠣のオリーブオイル漬けは、徹底した品質管理のもとで製造しています。

商品の殺菌処理には、常温での保存性を高め、耐熱性のあるボツリヌス菌の殺菌にも効果がある瓶詰めレトルト処理を行いました。

『本格的なスパニッシュスタイルを追求し、使用した原材料にはかなりのこだわりがある』

海外でアヒージョのオイルを先に食べる習慣があるのは、アヒージョが魚介の旨みが溶け込んだオイルを楽しむ料理だからです。牡蠣のオリーブオイル漬けの商品開発の

際にも、この旨みが溶け込んだオイルの再現に特にこだわりました。燻製牡蠣の香りと旨みを壊さないよう、使用するオイルの選定に時間がかかりましたが、本格的なスパニッシュスタイルを表現するためには譲りませんでした。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『他事業者とのコラボレーションが、これからの石巻地域の農林漁業活性化に繋がる』

すべての工程を一人で行う単独型6次産業化も大変素晴らしいことですが、地域の活性化に繋げるには、事業者間で連携して行うことも重要だと私は考えます。

6次産業化は、商品開発自体を目的化してしまうことがあります。そうではなく商品開発を一つの手段として考えてほしいのです。事業者同士が互いの弱点を補い合い活路を見出すことは事業の差別化にも繋がり、石巻の更なる復興にも繋がると思います。

業種 : 水産加工業(牡蠣、ホタテ、タコ、ほや)
取り組み : 石巻市の水産物を使用した新たな加工商品の開発
取組後の成果 : 石巻で漁獲された水産物を利用した加工商品の開発に成功。展示商談会への参加を重ね、販路開拓が進みつつある。

CASE 11

(農業連携)加工・販売

Living Food Café en

狩野 幹子さん (石巻市門脇)



地域の野菜や果物を取り入れた
ローフード中心のカフェを創業したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『地域の有機野菜や農薬不使用野菜を活用し、からだにやさしい「ローフード」を提供するカフェを創業したい』
カフェ創業に向けて店舗のブランディングやメニュー開

発、価格設定のアイデア、またローフードレシピを作るにあたって必要な原材料となる野菜のことについて知りたいと思い、6次化センターに相談をしました。

狩野さんと6次化センターの取り組み内容

『カフェ創業のための最終調整をサポート』
カフェのテーマがローフードなので、なるべく有機野菜や農薬不使用野菜を使用したいと思っており、野菜のことを教えてくれる農業者の紹介や創業に向けて多方面から

アドバイスをいただきました。
開店後もカフェの様子を見に来ていただき、課題が生じた場合の連絡手段も整えていただいております。

6次産業化に取り組んだ成果

『地域の農業者から野菜や果物を仕入れられるようになり、地域に密着したカフェの創業に至った』
農業者が自分で生産している農産物を加工食品等にすることの他にも、1次、2次、3次産業者が連携して加工商

品等を製造することも6次産業化に当たります。私が地域の農業者から野菜の特性を聞いて共にメニューを考えたり、新しい野菜作りをお願いしたりすることで、私にも6次産業化の一翼を担えることがわかりました。

6次産業化への取り組みで苦労する点

『飲食店の開業は初めての経験のため、資金確保や開店準備のスケジュール管理に苦労した』
苦労した点の一つ目は資金確保です。月々の家賃や店内のインテリア用品の購入等だけでなく、保健所の営業許可や食品事故に関する保険の加入も必要であり、予想外に細かい経費が発生しました。補助制度を利用しても、

実際に補助金を受け取れるのは事業終了後のため、一旦は自己資金で支払う必要がありました。
二つ目は、開店準備のスケジュール管理です。営業許可を得るまでの期間やアクシデントなども想定したスケジュール管理が必要だと感じました。



地域の農業者の野菜を使用したランチメニュー



使用する果物が季節ごとに変わるケーキ



作りたての地元野菜を使ったスムージー



マルシェ参加の様子



店内の様子

販売商品への想い・こだわり

『ローフードは食物の酵素や栄養素を効果的に摂取できる食事法の一つ』
ローフードとは、生の(Raw)食べ物(Food)のことをいい、48℃以下の温度で調理することで、食材の酵素やビタミン等を壊さず効率よく摂取できる食事法です。

健康や美容に効果があるとされていますので、最近野菜を積極的に食べていない、体調が優れないといった方に、こういう食事スタイルがあるのだと食生活の見直しのヒントにしていただきたいです。

『Living Food Café enにける想い』
「身体もココロも元気に」を目標にしていますので、ストレスや体調不良等でココロにゆとりのない方がほっとくつろげるような場所にしたいですし、地域の方のコミュ

ニティスペースとしても活用していただきたいので、カフェの営業に慣れてきたらローフードを題材にした料理教室等も行いたいと考えています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『飲食店も石巻市の6次産業化推進に参画できる』
訪れるお客様には身体に良いものを食べてもらいたいと考え、有機野菜や農薬不使用野菜を生産している農業者から仕入れをして食事の提供を行っております。また、生産者の方の顔が見える野菜を使用したかったので、できるだけ石巻地域の方から仕入れるよう心がけています。

カフェで食事をした方から、使用している食材の仕入れ先について尋ねられた際は、お客様と生産者の方の仲介をしたいと考えており、カフェ営業を通してお客様と生産者の架け橋になることで、石巻地域の産業の活性化や魅力発信に少しでも貢献していきたいと考えております。

業種	飲食業(ローフードを中心に提供するカフェの開設)
取り組み	直販(飲食店)
取組後の成果	地域の有機野菜や農薬不使用野菜、果物を取り入れたローフード中心のカフェ用店舗のブランディング及びメニューの開発。

CASE 12

(漁業連携)加工・販売

株式会社 カネシン

代表取締役 中野 賢二さん (石巻市松並)



地元企業の食材を使用して
高付加価値商品を開発したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『既存商品とは異なる温度帯の新商品を開発し、新しい販路開拓を図りたい』

「常温品」を自社商品に加えたいと考え、6次化センターに相談しました。社内でアイデアを出し合い「つけ魚のお茶漬け」という案が出て、「これは面白い!」と思いチャ

中野さんと6次化センターの取り組み内容

『他分野の方々とつながり、そこから始まった新商品づくり』
新商品開発を行うにあたり、お茶漬けのトッピングやだしに、石巻の地場の素材を使おうということになり、6次化センターの支援員の方々から様々なアドバイスをいただきながら、「石巻市6次産業化・地産地消推進助成金」

6次産業化に取り組んだ成果

『他業種との連携により生まれた新しい商品、その新たな価値』

「つけ魚茶漬け」を携え、「スーパーマーケット・トレードショー」(幕張メッセ)に出展しました。日頃は、市場(いちば)などが自社マーケットでしたが、自分たちが知らないマーケットのバイヤーの方からも「面白い商品だ」ということで声をかけていただき、この商品の可能性に気づかされました。これをきっかけに、新しいマーケットを開

6次化への取り組みで苦労する点

『取り組む前のイメージと実際の製造とに差があった』
実際に「お茶漬け」開発に取り組んでみると、味、色、レトルト方法、魚の切り身の厚さ、具材調達など様々な課題

レンジすることになりました。フリーズドライ加工の魚ではなく、「つけ魚」をそのままお茶漬けにするというこれまでなかった発想で、ワクワクしながらチャレンジすることにしました。

(*1)の取得に取り組みました。今回は、石巻市内の他分野3事業者さんにご協力いただいて、この「つけ魚茶漬け」づくりに取り組むことになったのですが、これまで関わりの無かった分野の方とのものづくりは、新たな発想の連続でした。

拓しながら、じっくり時間をかけて育てていく商品にしたいと考えています。

また、その先には輸出も検討しています。例えば香港は、家庭に魚焼きグリルが無いのが一般的なので、既存の漬け魚ではあまり家庭での消費は望めませんが、今回の「つけ魚茶漬け」なら手軽に家庭で魚を楽しんでもらえるのではないかと考えています。

が出てきました。魚の切り身については、これまでも加工していましたが、「お茶漬け」にベストな厚みを出すにはかなり苦労しました。また、つけ魚以外の具材は私た

【*についてはP02を参照】



開発した「つけ魚茶漬け」、ラインナップは3種類



金目鯛のねぎ塩麹漬、鮭のねぎ味噌漬、金華鯖のほぐし身花小えび入



社屋内加工場の様子



商談会出展時の様子



個包装の他、3種セットもある

ちの得意分野外のものなので、調達するにもわからないことがたくさんありました。そこで、6次化センターの支援員の方にご相談し、石巻の関係事業者さんを紹介していただき、新たな分野の技術などを取り入れながら前進

販売商品への想い・こだわり

『自慢のつけ魚、地元石巻の素材を使った自信作です』
今回のお茶漬けは3つのラインナップですが、すべて自信を持ってご紹介できる商品に仕上がりました。味は、金目鯛のねぎ塩麹漬、鮭のねぎ味噌漬、金華鯖のほぐし身花小えび入です。どれが一番とは言い難い、どの味もおすすめです。すべて違う良さがあるのでぜひ試してい

してきました。今回、商品として完成させるまでの経験から、新たなものを作るには、従来のやり方や知見にプラスαが必要であることに気づきました。

ただきたいです。魚は骨を取り除き、厚みもお茶漬けに合うよう調整を重ねました。海苔は地元海苔屋の干し海苔で、香りが抜群です。まずは香りを、次に味という順番で楽しんでいただきたいです。ねぎは、加工やカフェなど6次産業化に取り組んでいる地元農家の深谷農産さん自慢のねぎを使っています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『とにかくチャレンジ!それが持論』

私は、日頃から社員の意見をくみ取り、とにかく「チャレンジ」するよう心掛けています。6次産業化においても大切なことは同じだと考えます。自分だけではなかなか生まれてこないような発想も、他分野の方とコミュニケーションをとることで可能になります。また、今回新商品開

発で生まれたご縁は、今も続いており、常に様々な分野の方とコミュニケーションをとっています。ここからまた何か新しいものが生まれることにも期待しています。今度は、逆に他分野の方からオファーもあつたらいいですね。「一人よりも複数で知恵を出し合う」これがとても重要だと実感しましたし、本当に勉強になりました。

業種	水産物加工業(ぶり、かれい、赤魚、銀鮭、真鯖、銀鱈、真鱈など)
取り組み	石巻市の農産物や水産物を使用した新たな加工商品の開発
取組後の成果	展示商談会出店後、多方面から取引の話が来ており、現在商談を継続している。 カネシン=漬け魚というイメージを良い意味で変えることができ、既存商品と新商品の相乗効果が生まれた。

CASE 13

(漁業・加工連携)販売

ラ・サジェス・ジャポン

菅原 千益さん (石巻市西山町)



石巻とフランスの食材を融合した商品をつくり、
ちょっとおしゃれなブランドを発信したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『石巻とフランスを融合させた商品を作りたい』
フランスに行った際、現地の人や文化に触れ「フランスと石巻の食文化を融合できるのでは」と考え、商品づくりに取り組みました。まずは石巻産の農水産物を使用し、自宅で試作を行い、様々なところに資金調達の相談をした

のですが、思ったように話が進みませんでした。そんな時、「石巻市役所の方から6次化センターに相談してみてもは？」とアドバイスをいただき、これがきっかけで6次化センターに足を運びました。

菅原さんと6次化センターの取り組み内容

『石巻とフランスの融合をキーワードとした商品開発』
初めての食品開発だったので、基本的な商品開発の流れや計画、一次生産者や加工会社との連携方法など、まずは相談することから始めました。キーワードは「石巻とフランスの融合」です。このキーワードの下、石巻産の水産物をメインにした高付加価値加工品の開発に取り組むこ

とに決めました。資金面については、みやぎ地域復興支援助成金交付の申請を行いました。販路開拓については、石巻復興フード見本市(展示商談会)に出展し、試食方法や商談についてのサポート等を受けながら一連の流れを学ぶことができました。

6次産業化に取り組んだ成果

『雑貨店だったが、一歩踏み出すことで新たな世界が開けた』
もともと雑貨店を営んでいますが、食品開発の新たな世界に足を踏み入れたことによって、新たな人との繋がりが出来た事が何よりの成果です。これまで関わりの無かった水産関係の方々からは、水産加工品にはあまりないピンクのハイカラなパッケージが目を引くのか、「頑張れよ!」と声をかけてもらえることが嬉しいです。

資金面では、6次化センターの支援員をはじめとする方々の支援を受け、自分で助成金の申請書を作成し、申請が通りました。初めての経験で分からないことが多く、思うように進まなかった資金面でも目処が付き、新商品を生み出すことができました。完成したばかりの商品を持って展示会に出展した時は、「スタートラインに立てた!」と、うるっとしました。

6次産業化への取り組みで苦労する点

『新しいことをするための入り口が狭かった』
私にとって未知である、水産業界の入り口に立つことに

苦労しました。営業では企画をプレゼンさせていただいても否定的な反応が多く、なかなか商品の開発・製造に



石巻とフランスを融合させた“ちょっとおしゃれなブランド”「Alice de SANRIKU(アリス ドゥ 三陸)」の牡蠣スモーク。アーモンドも入っており、香ばしい香りもアクセントとなっている



展示会出展時の様子



同ブランドには、牡蠣スモーク、たらこスモーク、さばスモークのラインナップもある



菅原さんが経営する輸入雑貨店BULANの外観

取り組んでいただける業者を見つけることができませんでした。しかし諦めずに、業者を紹介していただければ、交渉、説得、試作を試み、様々な方のサポートのお陰で、

念願の「石巻とフランスを融合させた」商品を完成させることが出来ました。

販売商品への想い・こだわり

『一口目で「おいしい!」というインパクトのあるものを作りたい』
人は第一印象が大事と言われますが、食べ物も同じだと思っています。一口目で「おいしい!」というものを作りたいと考えていました。パッケージもハイカラですが、味はそれに負けないインパクトを出したいとこだわりました。牡蠣は、もちろん石巻の海で育ったものを使用し、さくら

チップでじっくりとスモークして旨味をギュッと閉じ込めました。塩は、塩味よりまろやかな旨味を感じることができるフランスのカマルグ産のものを使用しています。レシピもフランスのものを取り入れ、石巻とフランスをうまく融合させた商品ができたと思っています。ぜひ、このおしゃれな味を楽しんでいただきたいです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『やってみようという意欲、熱意、そして諦めないこと』
商品づくりで大事なことは、「やってみよう!」という意欲、熱意、諦めない気持ちだと思います。こういった夢を持っている人と、同じ目線でサポートしてくれる人がいます。「6次産業化って何?」、「取り組んでみたいけれどどうし

たら…?」という方でも、その思いや悩みを一人で抱えず、まずは6次化センター等の相談機関へ相談してみてもいいと思います。障壁があっても諦めずに行動することで、6次産業化の世界は広がります。

業 種 : 食品加工販売業(牡蠣、タラコ、さば、いちご、ブルーベリー)、輸入雑貨販売業
取り組み : 石巻市の水産物を使用した新たな加工商品の開発
取組後の成果 : 新たな分野の人との繋がりが生まれ、そこから紹介などで人脈が広がった。それにより自らのチャレンジも進めやすくなった。

CASE 14

(農業連携)加工・販売

ダ・オーノ

堀野 真一さん/マネージャー
松本 圭介さん/シェフ (石巻市立町)

地域で「連携」した6次産業を行い、
この繋がりを広げていきたい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『1次～3次まで、全てにおいてのプロは難しいため、「連携」で6次産業をやろう』

自分たちのイタリアンの店で「6次産業」をやろうとなったとき、自分たちが全てのプロになることは難しいということになり、「連携した6次産業」をやろうということになりました。美味しい野菜を作る人、美味しく調理する人、料理の魅力を伝え販売する人、それぞれのプロが連

携すれば「6次産業」もうまくいくぞと。そんな時、お客様から6次化センターに相談してみてもいいかというお話をいただきました。これがきっかけで、6次化センターに相談し、美味しい野菜を作るプロを紹介していただくこととなりました。うちのシェフは美味しい料理を作るプロ、また私は販売をするプロ。これで1次、2次、3次のプロが揃いました。(堀野さん)

堀野さん、松本さんと6次化センターの取り組み内容

『「地産地消」地元農家さんとの連携商品を作りたい』
私たちは「地産地消」にもこだわりがありました。その実現には、地域を巻き込んだ6次産業化が必要です。そこで、6次化センターからご紹介いただいた野菜農家さんと連携し、「野菜」をテーマとした商品づくりに取り組むことにしました。野菜を商品づくりのテーマとしたのは、「健康」と「余剰野菜の廃棄」という問題に対してアプローチした

かったからです。商品設計でベースになったのが、当店で提供していたジェラートとドレッシングです。それに石巻産の野菜をまるごと取り入れたところ、ストーリー性も生まれ、大変好評をいただいています。また、この取り組みにあたり、6次化センターには石巻市6次産業化・地産地消推進助成金取得の際にご協力いただきました。(堀野さん)

6次産業化に取り組んだ成果

『地域を巻き込んだサイクルが回り始めた』
出来上がった商品をイベントなどで販売しました。そこでお客様の反応を野菜農家さんにフィードバックし、また野菜を仕入れ、商品をつくって…を繰り返しているうちに、逆に農家さんから「こんなのができたよ」と声をかけていただけるようになりました。今では6次化センターを

介さずに、様々な意見・アイデアを自分たちで共有できるようになっています。「地域を巻き込む」形で少しずつサイクルが回り始め、徐々に私たちがやりたいと思っていることに近づいているなと実感しています。そして、この「輪」の中でそれぞれが豊かになるようなサイクルをまわせるようになっていくといいなと思っています。(堀野さん)

6次化への取り組みで苦労する点

『野菜の旬と製品製造のスケジュールの調整が難しい』
旬の野菜を使って商品をつくる際、何度も試作をし、納得のいく物ができたとと思ったら、その野菜の旬が終わって

り、販売にまで至らないということがあります。また旬を意識すると、支援の枠組みが年度単位となり、企画、製造、販売の流れの中で、販売までたどりつくのにハードルが高い



松本 圭介さん(左)、堀野 真一さん(右)



旬の野菜を使った「石巻ジェラート」

素材の野菜は、石巻の野菜農家さんが作ったものを使用している

「石巻ドレッシング」



マネージャー堀野さん(左)、シェフ松本さん(右)



店内の様子

ように思います。ここが苦労する点です。

また、補助金の交付が終了した翌期からは、自らの力で事業を回していかななくてはなりません。それにあたり、資材

や手作業部分のコストを見直すと、思っていた以上に費用がかかっていたことに気づきました。この点は、しっかり見直さなければいけないと思っています。(堀野さん)

販売商品への想い・こだわり

『廃棄野菜への飲食店という立場からの取り組み』
野菜の「規格外」、「未利用」、「廃棄」といった問題へのアプローチとして商品をつくっています。この問題にどう切り込もうかと考えていた時、6次化センターの方から視点を変えて「まるごと」をキーワードにしてみてもどうかとアドバイスをいただきました。「ネギは青いところまでまるごと使っています。」ということです。そして私たち飲食店は、これを自分たちの口で直接お客様に伝えることができます。「実は普段捨てるネギの青い部分は、こんな栄養があって、

白いところよりも甘味が多いのです。」と。すると、この話をきっかけに、そのお客様が野菜の産直売り場に足を運んでくれるかもしれない。「少し小さいジャガイモだけれど、美味しいし家計にも優しいわね。」と小さなジャガイモを手にとってくれるかもしれない。そうすれば、「規格外」、「未利用」、「廃棄」といった言葉の負のイメージを意識することなく、この問題に自然と取り組んでいけるのではと考えています。そんなストーリー、メッセージを込め、今回のジェラートやドレッシングを作りました。(松本さん)

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『一人ではできないことは恥ずかしいことではない「連携」から形を作ってほしい』

自分一人ではできないことは、決して恥ずかしいことではないので、「連携」でどんどん繋がって、形をつくってほしいなと思います。農家さんは美味しい野菜を作るプロフェッショナルで、美味しい食べ方もご存じですが、飲食店の知り

合いに相談すると、自分とは違った野菜の使い方や、さらに自分では思いつかなかった商品イメージが見えてきたりして新しい世界が広がります。そういった連携の中でお互いがアイデアを出し合い、協力し、6次化の中で誰かがどこかで必ず係わっている、そんな繋がりを築いていければ、街としても面白くなっていくのではないのでしょうか。(松本さん)

業 種 : 飲食業(イタリアン、創作料理)
取り組み : 石巻市の野菜農家さんが作った野菜を使用した新たな加工商品の開発
取組後の成果 : イベントなどでの地元野菜を使ったドレッシングの販売とジェラートの店内提供が行えるようになった。また、地域を巻き込んだ新しい動きが生まれた。

CASE 15

農業(加工連携)販売

一般社団法人 イシノマキ・ファーム

高橋 由佳さん(石巻市北上町)

ホップを地域のコミュニティツールとして
みんなで育てたい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『ビール以外の「ホップ」の魅力を広めたい』

ここ北上町ではホップ栽培が行われていますが、「ビール以外のものでホップ商品を開発したい」と思ったのがきっかけです。ホップをツールに、地域の活性化の一助になればと思い取り組みを始めました。ホップは、不眠症や更年期障害への効果があるという報告もあり、ヨー

ロッパではシロップ、ハーブティー、アロマオイルなど多種多様な使われ方がされています。そこで、私たちもホップそのものにもっと価値を持たせ、ビールだけではないホップの魅力を広めたいと考え、ホップの新しい可能性にチャレンジしています。

高橋さんと6次化センターの取り組み内容

『大人の味「ホップシロップ」をつくりたい』

現在は6次化センターの支援員の方と、ホップシロップのテスト生産を行っています。ホップの香りと苦みを活かしたシロップです。他の産地では、かき氷などにかけて食べる甘味のあるシロップが作られているのですが、私たちが試作しているのはリキュールやドレッシングなどのエッセンスに使っていただくことを想定した大人向けのシロップです。

また、石巻で開催されたリボンアートフェスティバル内のイベントでは、シェフの方にホップ料理を作っていただきました。ホップ、生クリーム、バターで作った「ホップソース」を豚肉のソテーにかけたものや、ホップの苦味を活かしたばっけ味噌ならぬ「ホップ味噌」、またフィッシュアンドチップスをもじった「フィッシュアンドホップ」(ホップのフリッター)。どれも大変好評をいただきました。

6次産業化に取り組んだ成果

『地域のコミュニティツールとしての「ホップ」の役割が見えてきた』

「地域を元気にするためのコミュニティツール」として、ホップの商品化を考えたいという思いからこの一連の取り組みをスタートさせました。ここでしか買えない、ここでしか体験できないという付加価値を生み出そうと構想を練りまし

た。その結果、「ホップを見たことがないから見に行ってみよう」という方が県内外問わず足を運んでくださり、さらにその方たちがお友だちを連れてまた遊びにきてくださっています。こうやって地域の交流人口が増えていく様子を見ると、「地域のコミュニティツール」としてのホップの役割が少しずつ確立してきたように思います。

6次化への取り組みで苦勞する点

『コミュニティツールとしての役割と、収益性などのバランスが難しい』

ホップを「地域のコミュニティツール」とし、様々な展開を

討している一方で、先行して作っていたクラフトビール「巻風エール」における収益、販売計画、資金調達などの、中長期的な計画を綿密に練ることができていませんでした。そ



試作中の「ホップシロップ」



ローストオニオンの上にホップソースをのせたメニュー



ホップ圃場の様子。これを見るため、足を運んでくださる方も増えた



農業を使わずに栽培された石巻産ホップを使用して作った「巻風エール」(クラフトビール)。石巻から新しい風を巻き起こし、繋がり、皆で乾杯したいという願いをこめた商品

の中で、多方面から嬉しい注文をいただきますが、現在は「醸造量やラインナップを増やすべきか…」「ある程度の“限定”の中での生産を続けるべきか…」と悩んでいるところです。また、ホップシロップはそれ自体があまり市場に出回っ

ていないものなので、比較分析するものやデータがなく試行錯誤しています。今後はこういったところこそ、専門家の方のご意見を取り入れていけたらと思っています。

販売商品への想い・こだわり

『いろんな方にかかわっていただく中で商品を成長させていきたい』

地域の方だけでなく、首都圏からお越しいただく方等にも、収穫や様々なプロセスに関わっていただき、商品を成長させていきたいと思っています。「あの時私が採った

ホップがビールになったのですね!」と自身がかかわったものが商品として出来上がると、みなさんとても喜んで、商品への愛着を持ってくださいます。こういったかかわりの中から生まれてくるものを商品にしていく、それをこれからも大事にしていきたいです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『外からの視点で気づくこともある どんどん相談してみたい』

まずは気軽に6次化センターへ相談することをおすすめします。センターの方も支援員の方も、私たちの歩幅に合わせた伴走型で支援を進めてくださいます。常に私たちの目線に合わせ、多角的にアドバイスをくださり、とても頼りにしています。

また私は、6次化センターへの相談をきっかけに、見えて

いなかった自分たちの商品価値に気づかされました。「どうせうちのは…」と皆さん謙遜されます。しかし、実は皆さん、本当に魅力あるものを作っておられます。ただ、作り手の視点からは、本当の商品価値が見えないこともあります。外からの視点を取り入れることで、自らの視野は広がり、見え方も変わってきます。みなさんも、6次化センターへ相談されることで、ご自身の商品の真の魅力を発見できるかもしれません。

業種	： 宿泊施設(ファームステイ施設、就農相談)運営、食料品製造(6次化による商品開発)
取り組み	： ホップを使った商品開発。巻風エール(クラフトビール)、ホップシロップ(開発中)
取組後の成果	： ホップをきっかけとして、遠方からも石巻へ足を運んでくださる方が増えた。新たなネットワークが広がった。

CASE 16

漁業(加工連携)販売

西幸水産

西條 幸正さん(石巻市北上町十三浜)



未利用資源を活用して商品を開発したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『震災後にわかめ養殖を開始、わかめの未利用部位を活用したい』

震災前は牡蠣をメインとした漁業を営んでいましたが、震災の影響で牡蠣の生産が難しくなりました。そこで、わかめの養殖に軸を切り替え再スタートしました。わかめ生産は、実はみなさんが思っている以上に廃棄する未

利用部位が多く出ています。食卓でも目にする「めかぶ(わかめの根本)」ですが、実は廃棄されることが多い部位です。この未利用部位を有効活用し、商品としての価値を持たせることができたらと思い、私の6次産業化がスタートしました。6次化センターには、この初めての6次産業化への挑戦にあたり相談に乗ってもらいました。

西條さんと6次化センターの取り組み内容

『構想から実現へ、わかめの粉末を練り込んだ「麺」を作る』

構想段階では、いくつか商品化の候補があったのですが、中でも最も思い入れの強かった、わかめの粉末を練り込んだ「麺」作りにチャレンジすることにしました。「わかめの葉の部分とめかぶを粉末にして麺に練り込めば、ツ

ルっとしたのど越しの良い麺ができるのではないかと」そう思い、6次化センターの方に相談しました。その後、6次化センターの方には、わかめを粉末にしてくれる業者さんを探していただき、早速試作を行ったところ、イメージに近いものができあがりしました。

6次産業化に取り組んだ成果

『「おいしい」その声が一番うれしい』

今回の取り組みにより「めかぶわかめうどん」が完成しました。やはりこの商品をお客様に「おいしい!」と言ってもらえるのが一番の成果です。あれこれ試行錯誤してやっと出来上がった商品を評価していただけるのは、と

ても感慨深いものです。今は、イベントなどへ出店し、自らこの麺を調理してお客様に提供していますが、今後はもっとたくさんの方にこののど越し、美味しさを味わっていただきたいので、道の駅などにも商品を置いていただけるよう展開していきたいです。

6次化への取り組みで苦労する点

『これまで関わりの無かった業界との繋がりを作ることが大変だった』

製麺所探しに苦労しました。6次化センターの方にもいろいろ業者さんをあたっていただきました。試作を作ってもらえる業者さんが見つかったら、わかめの粉末を麺に

練り込むという作業は業者さんとしても初めての試みなので、思うように麺が成形されず、ボキボキ折れてしまうことも…。納得のいく麺を作ってもらえる業者さんにとやっと出会い、試行錯誤の末、商品を作ることができました。



海から揚げたばかりのわかめ、根本にあたる「めかぶ」の有効活用にチャレンジした



完成した「めかぶわかめうどん」



めかぶわかめうどんの調理例



早朝に海へ出て、わかめを収穫する



これまで漁業を営む中では、関わりがなかった業界と初めて繋がるという訳ですから、初めは苦労しました。しかし、

今回の麺づくりで新たな繋がりが生まれたのも事実です。今後は、ここからの様々な展開にも期待しています。

販売商品への想い・こだわり

『未利用資源の有効活用。新たな価値を生み出す』

利用せず捨ててしまうわかめの部位の多さに、ずっと「何とかできないか?」と思っていました。未利用資源の有効活用。やはりこの観点から取り組んだということが、今回最も思い入れが強い部分です。これまで捨てていた部位に新しい価値を見出し、商品として生まれ変わらせることができたという、嬉しさと達成感があります。また、お客様にもこう言った点をご理解いただきながら食べて

いただけると思います。

ちなみに私のおすすめの食べ方は、この麺の特徴であるツルっとしたのど越しと、コシの良さを残すため、茹で時間は短めの4分で、夏場は冷麺風、冬場は暖かい出汁でいただくのが良いかと思っています。また、魚介系パスタ風に仕上げたり、鍋のシメにしたりと使い方は様々です。麺にしたことで、めかぶをより楽しんでもらえるとうれしいです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『誰もやったことのないことへチャレンジしてみよう』

「6次産業化」と言うと、農産物を原料にしたものの加工、販売のイメージが強く、実際、海産物での6次産業化はなかなか難しい部分があります。その中で必要となるのは、他にない新しい発想ではないかと思っています。誰もやったことのない新しい分野に踏み込むのは、なかなか勇気が

いります。でもその思いを行動に移す力も6次産業化には必要だと私は思っています。この一歩が、浜の特産品に繋がるかもしれない。後継者が生まれるかもしれない。そして子どもたちにこの浜の良さを伝えていくことができるかもしれない。まずは考え、そして動いてみて欲しい、そう伝えたいです。

業種 : 漁業(わかめ養殖)
取り組み : わかめ出荷時に発生する未利用部位を使った麺の開発
取組後の成果 : 自身の想いを形にした商品に「おいしい!」という評価をいただいた。

CASE 17

農業(加工連携)販売

有限会社 ファーム・ソレイユ東北 お茶のあさひ園

日野 朱夏さん(石巻市旭町)



東北初の「和紅茶」で、東北を元気にしたい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『桃生茶(ものうちや)を原料にした「和紅茶」で石巻を元気にしたい』
北限のお茶として伝統的に作られてきた「桃生茶」を原料に、「和紅茶」を作りたいと思い、6次化センターに相談しました。きっかけは東日本大震災です。大きな震災被害を受けた石巻を何とか明るく元気にしたいと思い、古くは伊達政宗が栽培を奨励したと言われる北限のお茶「桃生茶」

をシンボルに、6次産業化にチャレンジすることにしました。桃生茶を原料とした「紅茶」に着目したのは、若い世代にも受け入れてもらえるお茶にしたかったからです。桃生茶というやはり緑茶のイメージ。しかし、若い人たちには緑茶の文化があまりありません。そこで「桃生茶」を原料に「和紅茶」にすれば、若い世代にも受け入れられ、お茶の文化を広げることが出来るのではと考えました。

日野さんと6次化センターの取り組み内容

『チャレンジショップへの参加が商品の可能性を広げた』
和紅茶「kitaha」および関連商品のクッキーや琥珀糖を作るにあたり、6次化センターの支援員の方からは品質管理のアドバイスや、商品コーディネートをしていただきました。また、できあがった商品を携え、6次化センター主催のチャレンジショップにも参加しました。その時の会場が「いしのま

き元気いちば」だったのですが、これがきっかけとなり「いしのまき元気いちば」で商品を常時置いていただけるようになりました。また、ここへお買い物にこられた旅館の土産物店の店長さんに商品を気に入っていただき、現在は温泉旅館のお土産屋さんにも商品を置いていただいています。このイベントへの参加が販路開拓に大きく繋がりました。

6次産業化に取り組んだ成果

『人との繋がりが、また次の出会いを、そして「kitaha」の可能性も広がっている』
まずは「kitaha」シリーズ(和紅茶、お菓子)を作り上げることが出来たことです。思い入れの強い商品なので、商品として形にできたことは非常にうれしく思っています。また、「いしのまき元気いちば」との繋がりをきっかけに、旅館などとも繋がりを持つことができました。このよう

に販路が広がっていることが成果であることはもちろんですが、この根っこには、人との繋がりがあって思っています。繋がって、繋がって…を繰り返しながら、これまで関わりの無かった業界の方とも繋がりを持つことができました。そしてそこから、新たな「kitaha」の可能性を見つけ、育み、多くの方に商品を手にとっていただく、そんなふうに全てが繋がっているように思います。

6次産業化への取り組みで苦労する点

『初めての茶葉輸送に苦労した』

6次産業化のどの工程も大変だと思いますが、私たちは加工に繋げるための茶葉輸送に苦労しました。和紅茶にするにあたり、加工名人がいる静岡まで収穫した茶葉を

運ばなくてはならないのですが、実はこの輸送途中に茶葉が全滅してしまうことがありました。茶葉は生き物なので熱を帯び、この熱により茶葉自体がダメージを受けてしまうのです。そこで、改善策としてクール便で輸送に



「桃生茶」の茶葉、東北初の「和紅茶」作りにチャレンジした



「kitaha」の商品ラインナップ



G20大阪サミットの夕食会で、各国首脳に振舞われた



チャレンジショップ出店時の様子



茶葉加工の様子 作業しているのは、社長であるお父様

トライしたこともありましたが、今度は冷凍焼けを起こしてしまいました。どうすればベストな状態で加工に辿り着けるか、あれこれ試行錯誤し、今は扇風機の風で熱を

逃がすよう改良を加えた運搬用の社車で静岡に持込み、加工することに成功しています。

販売商品への思い・こだわり

『「kitaha」を通して、石巻、宮城、東北に元気を』

「kitaha」で元気を。これが一番の想いです。この商品をきっかけに、石巻に足を運んで下さる方が増え、石巻＝震災から、新たな石巻の良さや、笑顔を届けることができたらと思います。「kitaha」を手にとってくださる方も、またその作り手である私たちも、みんなが幸せであることが理想です。そしてそれを、石巻から宮城、東北とどんどん波及させてい

きたいです。今後は、ずっと構想段階から頑張ってきた父の想いも商品に詰め込み、「kitaha」を石巻のお土産の代名詞と言っていただける商品に成長させていきたいです。また、石巻に加工場を設け、生産、加工、販売の全てを石巻で行っていかれたらと思っています。食べる「kitaha」、着る「kitaha」…いろんなモノやコトがアイデアとしてあるのですが、そういったものを少しずつ実現していきたいです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『経験することのなかった世界を広げることができます』
お茶屋として販売の現場は見てきましたが、生産や加工の現場を見ることは初めてで、経験することのどれもがよい刺激となっています。当然、生産・加工・販売の全てをやるのは簡単なことではないですが、一連の経験を通して、人脈も大きく広がり、また驚くことに、自分の性格も

変わったように感じます。私は今26歳ですが、普通に会社員をしていたら、経験することのなかった経験をたくさんしているように思います。今、6次産業化を検討されている方は、まず一歩踏み出してみることをおすすめします。これまでの世界とは違う経験ができます。

業種 : 小売業(日本茶専門店)
取り組み : 桃生茶を原料とした東北初の和紅茶を商品開発
取組後の成果 : 6次産業化の一連の取り組みを通して人脈が広がった。
また、人との繋がりの中から、今回開発に取り組んだ「kitaha」の商品としての新たな可能性も見出されており、販路の拡大にも繋がっている。

CASE 18

漁業・加工・販売

かねもと

齋藤 洋子さん(石巻市沢田)

一番美味しい時期の牡蠣を多くの人に
オールシーズン届けたい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『漁業でも6次産業化ができる』

6次産業化に興味を持ったのは、農業分野での6次産業化成功事例を知ったことでした。これを受け、「漁業でも6次産業化で可能性が広がる!」と考えました。そこで「総合化事業計画」(*2)の認定を目指し、6次化センターに相談しました。構想段階から、牡蠣を原料とした商品に対し、具体的な考えや想いがありました。生牡蠣の相場は、年明けに下

落する傾向にあります。牡蠣というと、年末の贈答用、お正月に食べるもの、そういったイメージが強いためです。しかし、実は年を越した牡蠣の方が、身が充実していて美味しいのです。そこで、この一番美味しい時期の牡蠣を自ら加工し付加価値を高め、それを販売することで年明けの牡蠣の美味しさを消費者の方に知っていただき、同時に年明けの収入を安定させていこうと考えました。

齋藤さんと6次化センターの取り組み内容

『総合化事業計画を作成し、加工場の建設や商品開発へ』

6次化センターの支援員の方のアドバイスを受けながら、平成26年には「総合化事業計画」の認定を受け、その後、加工場建設のため、石巻市の6次産業化・地産地消推進助成金(*1)の交付を受けることができました。初めてのことの連続だったので、支援員の方にすぐに相談できるという体制は非常に安心しました。商品作りの面では、パッケージの

考案にこだわりました。パッケージを通し、私たち生産者が、加工・販売に一貫して取り組んでいることを消費者の方に知って欲しい。この思いを実現するため、試作を重ねてきました。商談会などに参加しては、ご批評をいただくこともありましたが、そういったご意見も反映させながら、中身の良さを十分に伝えることのできるパッケージに仕上げることができました。

6次産業化に取り組んだ成果

『生産・出荷だけでは経験することのない喜びを味わえた』

6次産業化に取り組み始め、牡蠣の生産だけでは味わうことのできなかつた喜びを感じることがあります。例えば、お客様から直接「おいしかったよ」と感想をいただいたり、リピート注文をいただいたり、出荷して終わりという時代には感じることでなかつた経験をしています。やはり、自

分が一から育ててきた商品をお客様にお褒めいただくことは嬉しいものです。また、池袋で開催された物産展にも参加したのですが、これをきっかけに首都圏のお客様からも注文をいただく機会が増えました。これも、輸送の距離や時間を気にしなくて良い加工商品をラインナップに取り入れることができたからこそその成果と言えます。

6次化への取り組みで苦労する点

『人手と販売力』

私たちの6次産業化は、現在走り続けている最中のため、まだ理想とする成果には辿りついていません。そのため雇用

にまでは至っていないので、人手の部分は苦労しています。やはり全て私たち夫婦2人でやらなくてはならないので大変な時もあります。また販売の部分も苦労があります。以前は

【*についてはP02を参照】



加工商品の素材には、齋藤さんの旦那様が生産した自慢の牡蠣を使用している



「伊平さんのごちそうがき」ラインナップ



「伊平さんのごちそうがき」焼き牡蠣



建屋、内装は全て齋藤さんご夫妻の自作



自慢の牡蠣を生産している万石浦(石巻市)

業者と契約させていただき販売委託をしていましたが、なかなか販売・利益に結び付きませんでした。これを受け、販売数は少ないかもしれないけれど、買っていただくお客様と

直接やり取りできる売り方に変えました。これにより自分たちの「販売力」が求められるので、これまで経験することのなかつた販売におけるスキルアップも必要になりました。

販売商品への想い・こだわり

『生産者だからこそ届けられる一番美味しい牡蠣を使用した商品』

栄養豊富な海で育ち、春のしっかり身が入った牡蠣を使用して商品に仕上げていることがこだわりです。これは生産者だからこそできる強みでもあります。また、この辺では「一年子(いちねんこ)」というのですが、一昨年の夏に種付けした2年目に入っていない牡蠣を使うことで、加熱しても身が柔らかく仕上がります。これは年数をかけて大きく育った牡蠣には出せない食感、味わいと思

います。特に燻製は、その加工する過程で最初の重量の約半分まで減少します。必然的に生の状態より身が締まり硬くなるのですが、ただ硬いだけの燻製ではなく、一番おいしい時期の牡蠣の柔らかさを残した状態でお届けしている、これが私たちの自信です。今後は、みなさんにこのこだわりの牡蠣を年中食べていただけるよう、新設したばかりの直売所を1つの拠点に、シーズン中の生牡蠣はもちろん、加工品にももっと力を入れていきたいです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『折れない情熱と信念を持って、いろんな人の力を借りながらやってみて欲しい』

6次産業化といった未経験のことに取り組むと大変なことが多いですし、時間もかかります。でもそれに負けない情熱と信念を持って臨んで欲しいです。また、一人でできないことは、周りの人の手を借りることも正解です。とに

かくゼロからのスタートなので、分からないことだらけ。そんな時は積極的にアドバイス等を受けることをおすすめします。ゼロからモノを生み出すことはすごいことです。自信を持って取り組んでください。続けていけば自ずとノウハウや人脈といった形で、結果はついてくると思います。

業種	： 漁業(牡蠣養殖)、販売
取り組み	： 養殖牡蠣を原料とした加工品の開発、製造、販売
取組後の成果	： 商品を買っていただいたお客様からいただく「おいしかった」の声など、牡蠣を生産し、出荷していただけては経験することのなかつた喜びを味わうことができた。コミュニケーションも増えた。

CASE 19

農業・加工・販売

日野 正江さん（石巻市桃生町）

規格外野菜を利活用して、
農家自慢の味を広く届けたい



6次化センターへのご相談のきっかけ

『イメージを形にしたい』

もともと農業を営んでおり、栽培過程で出る規格外の野菜、その廃棄はつきものでした。そこで、この廃棄野菜を有効活用できないか、という思いから今回の商品作りは始まりました。6次産業化にチャレンジし始めた当初は、惣菜の加工許可がある施設を借りて、現在の商品の基礎となるものを生産していました。この頃から、イベントなどに出店し

て販売を行っていたところ、復興庁の職員の方が面白い商品だと目に留めてくださり、お話しさせていただく機会を得ることができました。その中で、商品に対する思いや、こんな商品にしていきたいというイメージをお話したところ、「石巻市の6次化センターに相談してみても？本格的な商品化に繋がるかもしれませんよ。」とアドバイスをいただき、6次化センターの門を叩きました。

日野さんと6次化センターの取り組み内容

『資金調達面で可能性があることが分かった』

当初から作りたい商品イメージはありましたが、それを実現するための資金面に不安がありました。そこで6次化センターに相談したところ、「石巻市6次産業化・地産地消推進助成金制度」(*1)という制度をご紹介いただきました。助成金制度を活用したことのない私にとっては未知の話でしたが、「上手に活用すれば、これは目標の実

現に向けて大きな一歩になる！」と、光が見えたと思えました。しかし、これまで生活してきた中で助成金の申請書類を書くという経験はありません。「初めての書類作成。難儀するな…」と思っていました。6次化センターからのアドバイス、レクチャーがあり、無事申請書類を書き上げ、助成金も活用することができました。

6次産業化に取り組んだ成果

『「商品」としてのレベルを上げることができた』

もともと商品イメージがある中始まった6次産業化でしたが、始めた当初は「これまでこうやってきた」という勘のようなものを頼りに調理・加工を行っていました。いわゆる「我が家の味」と言った感じです。しかし、これでは毎回味のばらつきが出てしまいます。家庭の味はそれも良いところの1つかもしれませんが、「商品」となると別です。そこで、「ピー

マンは何グラム、青じそは何グラム、唐辛子は何グラム…」とレシピを作りました。これにより、以前より味に均質性を持たせることができました。また容器も当初は「こんな感じかな？」といった明確なものが無いまま採用していましたが、やはり「商品」として多くの方の手に取っていただくことを考えると、容量や輸送面から再度容器の検討が必要となりました。そこで現在は写真のような瓶詰め商品としています。

6次化への取り組みで苦労する点

『何も無い所からの始まり』

私は農家の主婦で、これまで商品の加工、販売を行った

経験はありませんでした。作りたい商品イメージはあったものの、経験、資金、加工場含め、ゼロベースからのス

【*についてはP02を参照】



開発当初の「糀シリーズ」のパッケージ



改良し、現在は瓶詰めしている



チャレンジショップ(いしのまき元気いちば)での販売の様子
写真左は、商品開発仲間の菅原さん



「糀シリーズ」(青じそ)をご飯に乗せて



開発にあたり連携した
JAいしのまきの山内さん(右)と菅原さん(左)

タートでした。仲間と一緒に、商品化に向けて話し合いを重ねる中では、「これでは儲からないのでは？」という意見も出ることもあり、気持ちが折れそうになったこともありました。思い返すと、この「やりたい思い」を行動に

移す段階が一番苦労したように思います。しかしその後は、6次化センターの支援員の協力も得ることができ、資金調達も助成金活用という方法でクリアし、少しずつ前進してこまできました。

販売商品への想い・こだわり

『規格外野菜の利活用、家族の食卓に』

我が家では以前から米や野菜を作っています。相手は作物ですから、当然出荷できない規格外のものや、豊作で取れすぎてしまうものも出てきます。特にピーマン。これはできる時はものすごい量が取れます。もちろん、多く取れすぎもの含め規格外で出荷できないような野菜は、自宅等で消費するよう工夫しますが、あまりにもその量が多い場

合は、残念ながら廃棄せざるを得ません。この流れにずっと疑問を持っていました。そこでいつしか、「この野菜を捨てないようにするには？」、「野菜を大量に使うことのできる料理はないか？」と考えるようになり、この「糀シリーズ」の開発を計画しました。みなさんにこの「糀シリーズ」を手にとっていただく際は、実はこんな背景があることも知っていただくと嬉しいです。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『思いはあっても踏み出せないのは皆同じ、思い切ってまずは相談してみてください』

6次産業化において、こんなことをやってみたくと胸に秘めている人は、実は多いと思います。でもそれを実現しようと考えた時、障壁になるものがあり一歩を踏み出せない人もまた同じくらいいるのではないかと思います。そんな時は、まず気軽に6次化センターに相談してみたい

と思います。自分が考えていた以外にも、いろんなやり方があることが分かり、計画の実現に一歩近づくことが出来るかもしれません。私の場合は、6次化センターに相談したことをきっかけに助成金の活用という方法を知り、これまで思い描いていたものを形にできるという自信にも繋がりました。まずは相談してみる。その先に自分だけでは知り得なかった視界が広がっているかもしれません。

業 種 : 農業(野菜、米)

取り組み : 栽培している野菜の規格外品を有効活用した新商品の開発

取組後の成果 : 商品に磨きをかけることができた。参加したイベントやセミナーで、他の事業者や関係団体との繋がりが持つことができ、商品作りにもその繋がりがいきている。

CASE 20

(農業連携)加工・販売

パーラー山と田んぼ

木村 直隆さん (石巻市前谷地)



市場ルートがない「ちびしいたけ」を活用し、消費者の方に喜んでもらえる商品を障害者就労支援施設から発信したい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『連携事業者との取り組みの中で、センターの存在、役割を知った』

パーラー山と田んぼは、障害者の方が働く就労支援事業所です。手作業で1つ1つ行う仕事などの受注を承っています。ある時、石巻市内の事業者さんから、お茶のパッケージ作り(組み立て作業)のご依頼を受けました。その事業者さんがもともと6次化センターを利用されており、これがきっかけで私たちもセンターの存在を知りました。

木村さんと6次化センターの取り組み内容

『「ちびしいたけ」を使った新商品の開発』

新商品として考えていたのは、近くの障害者就労支援施設で栽培している椎茸の間引き作業で出る小さな椎茸「ちびしいたけ」を使用した商品です。そこで6次化センターに相談し、まずは支援員の方のご協力を得ながら、「ちびしいたけ」を使用したレシピづくりに取り組みました。普段私たちのお店では、「ちびしいたけ」を隔週土曜

6次産業化に取り組んだ成果

『第三者が入ることによりアイデアの幅が広がり、従業員にもいい刺激になった』

6次化センターの支援員の方に入ってもらい、第三者の視点加わったことで良い刺激を受け、6次産業化へ向けてのスピードが増しました。自分たちだけでは出てこない発想をたくさんご提案いただき、こんなアイデアもあるのかと考える幅もぐっと広がりました。こういった、これまで触れることのなかった新たな発想、考えに触れることは、

お茶のパッケージ作りを進める中で、何度か6次化センターのスタッフや支援員の方とお会いする機会があったのですが、それを通し、6次化センターが事業者に対してどのようなサポートやアドバイスをしてくれるのかを知ることができました。ちょうどその頃、自社でも新商品の開発を検討しており、このお仕事をきっかけに我々も6次化センターに相談してみようということになりました。

日に営業しているランチのスープやサラダに取り入れています。「ちびしいたけ」を初めて食べられる方は「これはなんだ?」といった感じで、まじまじと見られています。お味はというと、普通の椎茸のようでありながら、食感の違いから「ちびしいたけ」にしかない味わいです。この特徴を活かしながら、商品づくりに取り組みました。

職員の意識向上にも繋がったと思います。また市場には、一般の食品メーカー等で生産、販売されている優れた商品がたくさんありますが、今回開発した新商品「森のキャビア」は、そういった商品と遜色のない、競争力のある商品に仕上がったという手応えを感じています。授産施設などで作られる商品は、一般消費者の手に渡っていくのだという意識が比較的薄いように感じますが、今回は消費者の方に選んでいただける商品になったと自信を持っています。



収穫したばかりの「ちびしいたけ」



試作の様子。手に取ってもらえる商品にするため、努力、工夫は怠らない



店内の様子。水色の天井と木を基調としたディスプレイで、おしゃれな空間



「森のキャビア」



美味しそうなパンが数多く並ぶ店内

6次化への取り組みで苦勞する点

『新たなチャレンジを既存の業務と並行して進める』

6次産業化、それは当然私たちにとって初めてのチャレンジです。進め方も試行錯誤の状況で、それを日々の業務と並行して進めることは非常に難しいものでした。イ

メージしていたようには、なかなか商品開発を進められずジレンマもありました。しかし、6次化センターの支援員の方の協力もあり、今日までに少しずつ取り組みが形になり、段階ごとの成果も実感しています。

販売商品への想い・こだわり

『障害者施設で作っている商品、そして市場ルートがないものを生かす』

新商品含め、現在当店で扱っているパンやケーキ、焼き菓子は全て障害者の方が関わって作っているという点です。当たり前ですが、当店の商品を買っていただくと、働かされている方たちのお給料に繋がります。だからこそ、私たちは「これを買いたい!」とっていただけるような、他の商

品に負けない良いものを作るよう努力しています。今回の「ちびしいたけ」の商品化は、これまでは市場価値がなかったものに価値を付加するという観点から取り組んでいます。規格外のもの、市場ルートがないものにおいて、創作したり、パッケージや販路を変えたりすることによって活かせるものがある、私はそう考えています。今後も、そこを探りながら商品づくりに取り組んでいきたいと考えています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『「売れるものを作る」基本の考えに立ち返って』

私たちと同じように、商品開発や販売をされている授産施設の方や、事業者の方とお話しする機会が多いのですが、そこで感じるのは、「販売することを前提で作る」、これが疎かにされているケースが多いように思います。6次産業化にあたっては、「これを作りたい」「この商材で作りたい」というのはよくあります。もちろん、こういった考えがない

と商品の完成図が描けないので重要な発想ではあるのですが、その根幹に「売れるものを作る」という土台がないことには、モノが出来上がっても「商品」として成立しないのではないかと私は考えます。これから6次産業化に取り組まれる方には、ぜひ販売することを念頭に置いて取り組んでいただくと良いと思います。

業種 : 飲食業(カフェ、パン)、障害者就労支援施設(就労継続支援B型)
取り組み : 椎茸栽培過程で間引いた「ちびしいたけ」を活用し、商品開発を行った
取組後の成果 : 6次化センターの支援員など、第三者と関わるにより、商品開発において様々なアイデアがあることを知り、良い刺激になった。また、市場競争力のある商品を作ることができた。

CASE 21

漁業(加工連携)販売

まんま・まりーの

代表 濱畑 千代子さん(石巻市長面)



長面浦(ながつらうら)自慢の海の味を多くの方に楽しんでいただきたい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『バーニャカウダ風ソース商品化におけるラベル作成』
きっかけは3年ほど前に着手した、規格外の牡蠣を使用したスープづくりに遡ります。当時は、震災からの生活改善を目的とした石巻生活研究グループ協議会(はまなす会)の中で有志を募り、宮城県(東部地方振興事務所)の方にお手伝いいただき、「6次産業化・農商工連携チャレンジ支援事業」を活用して商品づくりに取り組んでいました。しかし、スープ

濱畑さんと6次化センターの取り組み内容

『パッケージデザイン、原価計算、そして商品のブラッシュアップへ』

6次化センターの支援員の方には、パッケージデザインの仕上げを行うと同時に、商品の原価計算をしていただきました。すると、想定していた価格での販売では、ほとんど利益が出ないことが判明したのです。実は、原価計算や価

6次産業化に取り組んだ成果

『人との繋がり、規格外品の可能性が広がった』

何と言っても人との繋がりが広がったことです。特に試食販売では、以前商品を買ってくださった方に再会することもあり「この前の美味しかったよ!」と声をかけていただけることもあります。直接お客様から商品の感想などを聞くことができるので、手応えややりがいを感じます。また今回の商品は、規格外の牡蠣を原料に使用しています。これまで、小ぶりだという理由で商品にならない牡蠣は、自宅で消費したり、近

6次化への取り組みで苦勞する点

『地元と関東圏の価値観の違いに戸惑った』

実は、この商品は地元では価格が高いと思われることもあります。というのも、海の街のため牡蠣は人からいただく習慣があるからのようです。それに対し、同じ商品を関

の味が一向に決まらず行き詰ってしまいました。そんな時、発想の転換で「バーニャカウダ風のディップソース」の案が出たのです。そこでこの案を活かし、バーニャカウダ風ソース作りに取り組み、味の決定まで行いました。しかし、商品の中身は出来上がったものの、商品ラベルのデザインを現物に落とし込む段階には至らず、6次化センターには、このラベルの仕上げ段階からご協力いただくことになりました。

格設定を行わずに、先に商品が完成し、お披露目となってしまったため、売れる価格と利益を得るための価格に差が出てしまったのです。そのため、今年度は再度原価計算をしっかりと行い、適正な価格への見直しを図りながら、売り先や商品の中身のブラッシュアップを行い、商品として1つ上の段階を目指していきたいと考えています。

所の方へお裾分けしたりしていましたが、バーニャカウダ風ソースを作ることによって、規格外品にも商品に繋がる可能性を見出すことができました。水産加工会社の方や関係団体の方に、この商品を高く評価していただき、商品価値の高さに気づかされました。これがきっかけで、他地域で開催されるイベントに、商品を是非売りに来て欲しいとお声がけをいただき、商品の認知度も徐々に上がってきています。

東圏へ持って行くと「こんなに牡蠣が入っているの?もつと高くていいですよ!」と驚かれます。地域によって価値観が異なるため、価格設定の基準をどのように定めればいいのか非常に悩む所です。また、加工商品を店頭で扱って



開発した「牡蠣のソース バーニャカウダ風」



長面浦で揚がった自慢の牡蠣、1つ1つ丁寧に剥いていく



牡蠣剥きを行う作業場



長面浦の地形について説明する神山さん



西村さん(写真手前)と濱畑さん(写真奥)

いただくにあたり、販売手数料がかかるということを知ったので戸惑いました。これまでも牡蠣そのものについては他県へ販売してきた経験はありますが、それとは勝手が違うのです。販売手数料は、首都圏に近づくほど高く

販売商品への想い・こだわり

『きれいな水質で育った牡蠣』

長面浦の牡蠣は一年牡蠣で、エグみ、渋み、磯臭さがほとんど無く、甘みがあり牡蠣が苦手な方でも食べやすい味です。もともと汽水域(海水と淡水が混ざり合っている水域)なのですが、全国的に見ても、汽水域で育った牡蠣を扱っている所は非常に希少です。こういった環境に恵まれた場

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『販売し利益を得ることを念頭に置いて』

今回私たちは、初めての6次産業化で未知の挑戦でもあったことから、商品を作ってから原価計算を行い、価格設定をすることになってしまい、正直苦勞しました。本来はこれを逆から行わなくてはなりません。商品の出口を見据えた上で、お客様の手に取ってもらいやすい価格帯を検討し、そこから逆算するように原価はいくらに抑えて製造する、という順序です。今回私たちはこのことについて学んだので、今後はこの経験を活かし、商品づくりや現行商品のブ

設定される傾向があるようで、安価で売ろうとすると取り扱ってもらえる取引先も限られてきます。将来的にはパッケージ、重量、値段を変えて、都内にも置けるような商品にしていけたらと考えています。

所でもありますが、震災以降は、周辺地域が非可住地域となったことから生活排水が入らなくなり、また河川の水の流入する割合が変わったことから、より美味しい牡蠣を育てる環境に適したきれいな水質となりました。そんな場所で育った牡蠣なので、この牡蠣を素材にしていることが一番のこだわりです。

ラッシュアップを図っていききたいと思います。これから6次産業化に取り組まれる方にも、ぜひこの点を念頭に置いて取り組んでいただけたらと思います。また、私たちは震災、そしてこの6次産業化を通して、県外の方と接する機会も多くなり、その中から新たな気づきをたくさん得ることができました。これまで関わることのなかった方々との接点が、視点を交え、新たな発見を得るきっかけにもなります。6次産業化にチャレンジしたいと考えている方には、ぜひ他地域、他分野の方との交流を持っていただきたいです。

業種 : 漁業(牡蠣養殖)

取り組み : 養殖している牡蠣の規格外品を活用した新商品の開発

取組後の成果 : 規格外の牡蠣に付加価値を見出すことができた。また、人脈が大きく広がった。

CASE 22

(農業連携)加工・販売

手づくりパン工房 ここあ

杉山 美雪さん (石巻市前谷地)



地元の食材で醸成した酵母を使った手づくりの食パン、カンパーニュ専門店をオープンさせたい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『石巻に根差したパン工房をつくりたい』

石巻の食材で醸成した自家製天然酵母でパンを作り、地元の方が集まれる場所として、地域に根差したパン工房を作りたいと思い相談しました。当初、石巻市内の coworking space に足を運んでおり、そこで自分のパン作りの考えや夢について話を聞いてもらう機会があり

ました。その中で、私の目指すパン作り、お店作りの分野において豊富な知識をお持ちの方がいるとご紹介いただいたのが、6次化センターの支援員をされている方でした。以降、その方に相談していく中で、6次化センターの存在を教えていただき、今回のセンターとのご縁に繋がりました。

杉山さんと6次化センターの取り組み内容

『地域食材を使用したパン、そして地域の方が集うお店』

地元食材で醸成した自家製天然酵母のパンの製造、販売、そして地域の方が集えるお店を作るとするのが私のコンセプトでした。そこで、6次化センターの支援員の方と相談し、少しずつ動き始めました。地域の方に集っていただくには、まずお店のことを知っていただく必要がある

ので、ショップカードやチラシを作成しました。同時に、パン作りではできる限り地元産農産物などを仕入れ、酵母醸成に取り組みました。使う食材によって酵母の仕上がりが違うので、今はどんな食材でどんな仕上がりになるのか研究を重ねているところです。

6次産業化に取り組んだ成果

『他にはない「食パン、カンパーニュ」の専門店』

自家製天然酵母を使用しているのが当店のこだわりですが、食パンとカンパーニュの専門店ということも大きな特徴の1つです。パンの種類を絞り、食パン、カンパーニュ専門店にしたことで、他のパン屋との差別化ができたと思います。こういったシンプルなパンのファンも多く、お

客様には喜んでいただいています。また、一方で女性にはレーズンやドライフルーツが入ったバリエーションも好まれます。このように、お客様に喜んでいただけるものも増えてきたので、今後はわが家で栽培しているカリンを使ったものなど、石巻産を前面に出したバリエーションも増やしていけたらと思っています。

6次化への取り組みで苦労する点

『地元産の原材料を揃えたいが難しい』

自分で醸成した自家製天然酵母でパン作りを一から行っているのがこだわりである反面、全ての工程を一人でやっているの、量をたくさんつくれない点は苦労する

部分です。そして、この酵母はできるかぎり地元の野菜や米などを使い醸成していますが、時期や仕入れる量の問題もあり、なかなか全ての原材料を地元のもので揃えることができないのも課題です。6次産業化に取り組みま



ショップカード、「ここあ」の文字は娘さんが書いた

主に地元の食材を使い醸成した酵母

試作中のパン



店頭に並んだパン



営業日には店舗入口で看板がお出迎え

だ日も浅いため、今は、どうやればうまく回していけるか 試行錯誤しながら、取り入れる石巻産の食材の量を少し

ずつ増やしたり、季節的なタイミングを見計らって仕入れる工夫を検討したりと研究中です。

販売商品への想い・こだわり

『みんなに食べてもらえるパン作り』

パンは、小さなお子さんからお年寄りの方まで、みんなに楽しんでいただけるものにしたいと考えています。特にアレルギーをお持ちの方にも食べていただけるよう、卵は不使用です。また自家製にこだわる酵母は、「楽健寺酵母(らっけんじこうぼ)」と呼ばれるもので、先にも述べたように地元の野菜、果物、米等をできる限り使用して醸成しているのがこだわりです。酵母は、使った分だけ継ぎ足しているのですが、その際に入れる野菜や果物の種

類でパンの表情が異なります。今は、どうすれば自分が思い描いた酵母やパンに仕上がるか試行錯誤し、毎回異なる表情を見せるパンを愛情込めて焼いています。そして、その中から納得のいく仕上がりのもので店頭を並べています。今は、パンの様々な表情を楽しみながら作っていますが、ゆくゆくは酵母だけでなく、地元産の小麦や塩を使うなど石巻にこだわり、自分の理想のパン作りをしていけたらと考えています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『悩むより話を聞いてもらい、一歩でも夢に近づけてほしい』

一歩を踏み出し、新たな扉を開けるのはなかなか難しいかもしれませんが。私自身、6次産業化に取り組むまでとても悩みました。しかし、いろんな方に話を聞いてもらうこ

とで世界が開けたのです。様々な立場の方に相談することで、これまで見ていなかった、自分がこれからすべきことが見えてきました。悩むより行動を起こすことで、一歩でも夢に近づけると思います。

業種 : 販売業(パンの製造販売)
取り組み : 地元食材を使用し醸成した自家製天然酵母でパンを作った。販促物の制作を行った。
取組後の成果 : チラシ、ショップカードの効果により自家製天然酵母を使用した「食パン、カンパーニュの専門店」であることが周知でき、他のパン屋との差別化を図ることができた。

CASE 23

(農業連携)加工・販売

Kouso Spa Masha (コウソ スパ マシャ)

代表 尾形 明美さん (石巻市門脇)



米ぬかを軸とした地域循環型の6次産業化を通し、発酵や酵素の力を多くの方に知ってもらいたい

6次化センターへのご相談のきっかけ

『もっとお店のことを知って欲しい、新商品開発の相談がしたい』

以前から展開していた米ぬかの発酵熟を利用した温浴法である酵素風呂とエステに加え、石巻市門脇に移転しリニューアルオープンするのを機に、発酵調味料と石巻産の旬の野菜を使ったメニューを提供する発酵喫茶店も併設させ営業を開始しました。そこで、発酵や酵素をテーマとした身体の内と外面からの健康、キレイの実現と、

地元石巻に根差したお店であることを多くの方に知っていただきたいと思い、広告宣伝活動を始めたのですが、自分1人の力だけでは実現が困難な部分も感じていました。また、同時に新商品として検討していた「米ぬかカイロ」の開発についても、専門知識のある方にご相談したいと思っていました。そこで、石巻市役所へ相談してみたところ、6次化センターをご紹介いただき、これがきっかけでセンターへ問い合わせさせていただきました。

尾形さんと6次化センターの取り組み内容

『お店の宣伝、「米ぬかカイロ」の開発』

6次化センターの支援員の方には、お店のチラシやパンフレット作成に向けてご相談に乗っていただいています。多くの方に分かりやすくお店のことをお伝えできるツールにしたいと考え取り組んでいます。米ぬかカイロの開発にあたっては、開発費用が課題でした。そこで6次化センターへ相談したところ、「みやぎ中小企業チャレンジ

援基金」という地域資源などを活用した新商品を開発する事業に対し助成していただける補助金をご紹介いただきました。今回、米ぬかカイロに使用する米ぬかは、地元石巻産のものを使いたいという思いがあったので、取り組み内容がこの主旨に合致するというので、申請に向けてサポートしていただきました。

6次産業化に取り組んだ成果

『地域循環型の6次産業化への意識、自身のやりたいことの整理』

米ぬかカイロの開発を通して、「地元」を非常に強く意識するようになりました。当店の酵素風呂に使用した米ぬかは、米ぬか堆肥として地元農家さんが野菜栽培をされる際に使っていただき、その栽培された野菜を当店の発酵喫茶店で仕入れています。現段階では、まだ米ぬかの脱脂作業ができる加工所が石巻にないため、コスト面を考慮し、米ぬかカイロの試作や酵素風呂に石巻産の米ぬかは使えてい

ませんが、ゆくゆくは地元石巻のものに切り替えて、地産地消および地域循環型6次産業化の歯車の回転をうまく加速させていけたらと考えています。また、米ぬかカイロの開発における補助金申請に向けて、6次化センターの方や支援員の方とお話ししていくうちに、自身のやりたいことの方角性の見直し、計画の整理ができました。補助金申請の副産物ですが、自身のやりたいことの整理が付き、今後に繋がる大事な指針ははっきり見えたと思っています。



Kouso Spa Mashaの店舗外観

発酵喫茶店で提供されている発酵調味料や石巻産の旬の野菜などを使ったメニュー



米ぬか酵素風呂(左)および発酵喫茶店の店内(右)の様子 酵素風呂を利用した後は、発酵喫茶を楽しんでいただくのがおすすめ

6次化への取り組みで苦労する点

『研究開発費用と成果のバランス』

今後、米ぬかを軸とした地産地消商品やサービス等の研究開発を続けていく上で、ある程度まとまった投資が必要なタイミングがやってくると思います。この費用を賄うため、かつ地元のものを使用しているという付加価値に対して、価格を高めに設定しては消費者の方が手を出し

づらくなってしまいますし、安く設定しては生産者の方々の収入が見込めません。このバランスをよく見ながら進めるのが苦労するのではないかと考えています。地域の方も巻き込んで、うまくバランスのとれた地産地消を回していけるよう、努力していきたいです。

販売商品への思い・こだわり

『廃棄されていた米ぬかに新たな価値を見出し、地元の農産物生産、その消費までを見つめる』

こだわりは、廃棄される米ぬかに新たな価値を持たせ、それを軸とした地産地消に取り組んでいる商品、サービスを展開している点です。また、その先に発酵、酵素による身体の内と外からの健康へのアプローチで、豊かな生活と、その考え方などにも触れていただけたらと思っています。今

後は、遠方に住んでいて、なかなか当店の酵素風呂を利用できない方でも、米ぬかカイロを通して、その温浴効果を味わっていただけるよう販路を広げて展開したり、石巻の食材を美味しく食べて健康になるための新たな調理方法を提案したり、こういった健康などに目を向けた食事そのものや食育などについても自然と語り合えるようなコミュニティの場としての役割も担っていけたらと考えています。

6次産業化を検討している方々に伝えたいこと

『自ら動き、見聞きすることで視野が広がり、他の分野の方との連携に繋がる』

何かやってみたくとも、なかなか1人では進まないことがあります。そんな時は、自ら周りの人に話を聞いてもらったり、いろんなものを見聞きしたりすることで視野が広

がります。まずは自分で踏み出し、きっかけや縁を掴み、どんどん相談することが大事なのではないかと私は考えます。その先には自分が知らない世界が広がっており、また他分野の方々と繋がることで、相乗効果も生まれることが期待できるのではないかと思います。

業種	： サービス業(米ぬか酵素風呂、エステ)、飲食業(酵素喫茶店)
取り組み	： 「米ぬかカイロ」の開発および、お店の広告宣伝
取組後の成果	： 酵素風呂で使用した米ぬかを、米ぬか堆肥として地元農家の方に使っていただき、これを使用してできた農産物を発酵喫茶店で仕入れ、メニューの提供を行うというサイクルが出来上がった。また、資金調達のため補助金申請に取り組み、その申請書等を仕上げる工程を通して、自身のやりたいことが整理できた。