

地域を結ぶ総合情報誌 月刊「商工会」

平成20年6月25日発行（毎月25日発行）第49巻7号通巻588号 昭和36年9月20日第3種郵便物認可

# Shokokai

<http://www.shokokai.or.jp/>

2008  
JULY  
No.588

7

## 特集

- 座談会／農商工連携で地域に活力を
- 農商工等連携関連2法について
- 農商工連携の具体的な取り組みとポイント
- 農商工連携の最前線
- 知事・県連会長／地方を語る（鳥取県）



全国各地の商工会最新情報を紹介。

**わがまち・わかむら**

福島県伊達市／岐阜県輪之内町



鳥巢 司会を務めさせていただきキースタッフの鳥巢です。食と農のコンサルタントをしています。

地域が発展するためには、地域経済を支える農林水産業者、中小商工業者が元気になることが重要です。そのためには、各事業者が行ってきた取り組みに加え、農商工連携による「地域の食と農ビジネス」を展開することが、地域を活性化するうえで大変なことです。政府も地域経済再生のための緊急プログラムとして、農商工連携の促進策を打ち出しています。本日は、農商工連携の第一人者に大いに語っていただき、なぜ今農商工連携なのかを考えていきたいと思います。

まず、お二人の家業とこれまでの経歴など、自己紹介をお願いします。

加茂 海老仙は身内で興した会社で、創業当時、浜名湖の天然鮫と車えびなどの魚介類を、築地などの市場に出荷する商売を行っていました。近年は、地元の飲食店に水産品を納める業務用卸の仕事が主になりました。私は高校卒業後、東京の築地市場に二年ほどお世話になり、その後、地元に戻って、家業を手伝って二八年になりました。

地域には八百屋さんや肉屋さんなどの業者がたくさんあります。そうした方々と一緒に、飲食の新しいお店づくりの応援もしています。単に商品を専門的に扱うのではなく、物流を一本化するという形で、地元の間屋さんやコミュニティショップをとりながらやっています。

一軒のお店の出店を応援するには、当然、不動産から入って、建築業者も必要ですし、いろいろな部門の中で応援団をつくっています。コンサルタントではなく、自社の商品を提案する機会をつ

くっていたとき、地元でとれる食材を使ったメニュー提案ができる企業を目指しています。

小野 農業を始めて私で七代目に当たります。明治のころから果樹栽培を始めており、果物をつくって、わかっているだけで四代目になります。果樹園を継ぐ気持ちがありましたから、大学で農学を学び、果樹園を継いだわけですが、当時はバブル真っ盛りで、他の産業が華やかに見え、そのせいで逆に農業をやる人が少なくなっている時でした。二ヘクタールあり、果樹園としては大きい方だと思います。

サクラノボとブドウが半々で、今でいう特別栽培、以前は減農薬といった栽培を行い、農協への出荷率を下げて、独自ルートでの販売を行ってききました。温室栽培のサクラノボが棚の箱に入って、

出荷段階で一箱一〇万円の時代がありました。経営がどんどん落ち込んできたので、観光サクラノボにシフトしました。

観光に目を向ける中で、パソコン、インターネットの時代となったので、ネットを利用した集客、販売をしてみました。サクラノボ観光のお客さんの八割はネットを通じたもので、今では農協への出荷はほとんどありません。

観光が人気となりまして、同業者も同様のことをはじめます。そこで、新しいことを始めようと、五年前に仲間とグリーンツーリズムに取り組み、畑を使った遊び方とか加工を行うようになり、その中でNPO法人をつくりました。平成十五年に六町村が合併して南アルプス市になったのですが、旧村でつくっていた農産加工施設を活用し、N P

# に活力を



加茂仙一郎

株式会社海老仙専務取締役（静岡県浜松市）

小野 隆

小野洋らん果樹園園主（山梨県南アルプス市）

鳥巢研二

株式会社キースタッフ代表取締役



加茂仙一郎さん

農林大学校の農業マーケティングの非常勤講師をしながら農業支援の世界に足を踏み入れました。

もともと私は食品メーカーにいたこともあったので、流通経路はわかっているつもりでしたが、今まで見えなかった農業加工販売一連の流れが見えるようになりました。その時に、これからの中小商工業の復活は農林水産業との連携しかないと確信しました。十三年には、アクアライオン開通後、千葉県木更津市中心市街地が大型店の撤退でさびれ、市街地に農産直売所「ふれあいプラザ本町」をつくるなど、今の農商連携のさきがけのようなことをやりました。

農業側から発想することができるようになり、ぶち当たっていた壁をクリアすることができるようになりました。農業を知ること、商工業に打開策を打ち出せるようになりました。現在は特産品開発を専門にやっていて、全国を回って仕事をしています。

ここからは、手がけられている農商連携事業についてお聞きしたいと思います。内容と、連携を始めてからの状況をお話してください。

## 鯉パウダーでペットフードを

**加茂** 鯉を加工した時に残る頭と骨を活用して安心・安全な原材料とし、それでペットフードを商品開発しようというプランを、関東経済産業局の認定を受け、地域産業資源活用事業として進めています。鯉の持つ成分、栄養価は頭も骨にもありますので、パウダー状にして何かに変えたいという発想です。

パウダーをプレミアムペットフードにしようという試作を行っています。犬は肉食なのでダメなのはという話を聞いたため、自宅で飼っている八匹の犬に鯉の白焼きを食べさせたところ、すごくおいしそうというか、狂ったのではないかというほどの食べっぷりだったため、これは事業として面白いと思ひ、商工会の皆さんやそれぞれの地域の友達のリーダーさんなどに、いろいろお手伝いいただきながら進めているところでです。

粉末に加工するまでの工程は、自社の加工施設で行い、パウダーを製品化するのは浜松市内の食品加工業者でOEMする計画です。私どもでは、多い時は一日に頭と骨が一〇〇から一五〇キロ出ます。これをそのまま廃棄してしまうと、環境にも衛生的にもよくありません。現状では鯉パウダーは市場には出回っておりませんが、浜松鯉販売、白焼き加工組合などから頭と骨を回収し、パウダー化して、多方面で利用して地域資源とするのが夢です。

**鳥巢** もう実行段階に入っているのですか。

**加茂** テストマーケティングは終わり、パッケージ

ジを考えたり、ネットを通じた販売などを考えているところです。

## フルーツで南アルプスブランドを確立

**鳥巢** 小野さんのなさっている農商連携の内容は、どういうものなのでしょうか。

**小野** 南アルプス市が策定した南アルプス市を良くするマスタープランというのがあり、いろいろ盛り込まれている中で、商工会がすぐに実行可能で南アルプス市らしい事業として、三つのプロジェクトを重点的に取り上げて実行することになり、私どもに話が寄せられたのです。

「フルーツと南アルプスブランドを一体化させる」をキーワードに、フルーツプロジェクトのバックボーンとなるフルーツマスター認定制度を設け、観光と地元商工業者の連携、南アルプス市の完熟したフルーツを使ったブランド品の開発、完熟フルーツの流通経路の確立という三つのプロジェクトを行うというものでしたが、商工会と農協の接点がありませんでした。商工会は地域の商工業者が潤うことが主眼ですが、農協はどうしても域外に出荷しなければいけませんから、見ている方向が違うのは当然です。

以前の市のプロジェクトは、計画はできてても事業にならないことが多く、立派なパンフレットはできて成果が出ないということがあったので、それと同じことはやりたくないと言ったところ、商工会の担当の方が「きちんと成果を出す仕組みをつくってビジネスにつなげたい」とおっしゃる