

6次産業化を取り入れた経営の新展開

高島農業普及指導センター

【普及活動のねらい・対象】

認定農業者であるA氏は多品目の施設・露地野菜や米の直売に取り組んでいますが、市内直売所での販売量の限界や将来性への不安を感じていました。そこで当センターでは、新たな経営展開として、加工品部門を設けての6次産業化に向けた取組を支援しました。

この取組を通じて、①加工品により、自家ブランドの知名度やイメージを高め、直売所で選ばれる地域ブランドとして育てること、②6次産業化を取り入れた経営全体の事業発展計画を明確にすることをねらいとして活動しました。

【普及活動の内容】

加工品については、年度はじめから2品を販売されたので、モニター調査を行ってブラッシュアップを図り、仕様改善につなげました。さらに年度後半から販売された1品を含めて、ブランドイメージの明確化や、それに沿ったパッケージデザインの作成や売場の販促方法、販路の拡大等について、専門家である6次産業化プランナーを交えて提言を行い、随時改善に向けた支援を行いました。

事業発展計画の策定にあたっては、プランナーの意見も参考にしつつ、対話を繰り返す中から対象者本人の考えを引き出し、それを明文化して再提示することを繰り返して整理し、将来像とその達成手段の具体的なイメージを描けるよう支援しました。



写真 事業発展計画の策定に向けて
数値目標を検討

【普及活動の成果】

昨年度、望ましい加工品の製造委託業者と出会うことができ、それを機に加工品開発が具体化、3品を商品化し販売することができました。加工品の販売は好調で順調に再発注を重ねており、自家ブランド価値の向上効果も相まって経営全体の売上が増加しています。また、今後5年間の事業発展計画を策定し、事業発展の核となる施設整備構想を具体化され、6次産業化を取り込んだ新たな経営展開を実現するための第一歩を踏み出すことができました。

◎対象者の意見

取組当初は試行錯誤が続いたが、農業普及指導センターから勧められた展示商談会への参加を機に製造委託先が見つかり、具体化へと一気に進むことができた（生産者）。