

農林水産省

令和2年度 6次産業化 優良事例表彰 6次産業化アワード 優良事例集

発行 農林水産省 食料産業局 産業連携課
〒100-8950 東京都千代田区霞が関1-2-1
TEL.03-3502-8246(直通)
<https://www.maff.go.jp/>

企画・制作 野村アグリプランニング&アドバイザー株式会社
〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2 アーバンネット大手町ビル20階
TEL.03-3281-0780
<https://www.nomuraholdings.com/jp/company/group/napa/>



令和2年度 6次産業化優良事例表彰
**6次産業化
アワード**
農林水産祭参加行事

優良事例集



地域を生きし、つながりを作る“6次産業化”が新たなビジネスを生み出す。

あなたの住む地域には沢山の優れた素材があります。
その素材を農林漁業者が異業種や地域とのつながりで更に付加価値の高いモノへと変えていく。
そして地域の未来をも変えていく。

農林水産省



直売所、工房、観光農園、農家レストラン等が一体化した地域観光拠点

有限会社シュシュ

長崎県

事業者の概要

- 所在地：長崎県大村市弥勒寺町486番地
- 代表者：山口 成美(代表取締役)
- 従業員数：73名(臨時雇用含む)
- 売上高：419百万円(2020年3月期)
- 事業内容：農産物直売所、レストラン、パン・アイス・洋菓子・農産物加工品等製造販売、食育体験教室、いちご・ぶどう狩り等



事業者の沿革

- 1995年 福重地区農業農村活性化協議会発足
- 1996年 農産物直売所「新鮮組」ビニールハウスで営業開始
- 1997年 農産物加工施設「手作りジェラート」オープン
- 1998年 <有限会社かりんとう(現シュシュ)>設立
- 2000年 「おおむら夢ファーム シュシュ」オープン
- 2005年 洋菓子工房オープン・直売所増築
- 2009年 農産物加工センターオープン
- 2020年 シュシュカフェオープン

6次産業化の取組及び特徴と強み

- 農産物直売所、レストラン、各工房、いちご農園、食育体験施設等を敷地内に配置した観光拠点として「おおむら夢ファーム シュシュ」を運営し、年間49万人を集客。
- レストランは、直売所で売れ残りそうな商品を臨機応変に調理することでフードロスを削減しているほか、ドレッシングやジャム等の各種加工品の試食・ショールームとしての役割も担う。レストランで食べた加工品を気に入って購入して帰るお客さんも多数。
- 創業以来、開発・販売した加工品は約300アイテムとなっており、小ロット生産が可能であるとともに、品目ごとに開発リーダーを指名して任せることで社員のモチベーションを上げ、着実な成果を上げてきた。その結果、廃盤商品はほとんどない。
- 収穫体験や食育体験教室等の体験型のサービスプログラムも充実させ、レストランではウェディングも実施する等、コト消費へのシフトに積極的に対応。
- 各施設等が敷地内に集約されているだけでなく、グリーン・ツーリズム推進協議会の事務局として地域の観光農園や農家民宿を紹介するなど地域観光の中心拠点の役割も果たしている。



ラベルデザインも魅力の加工品

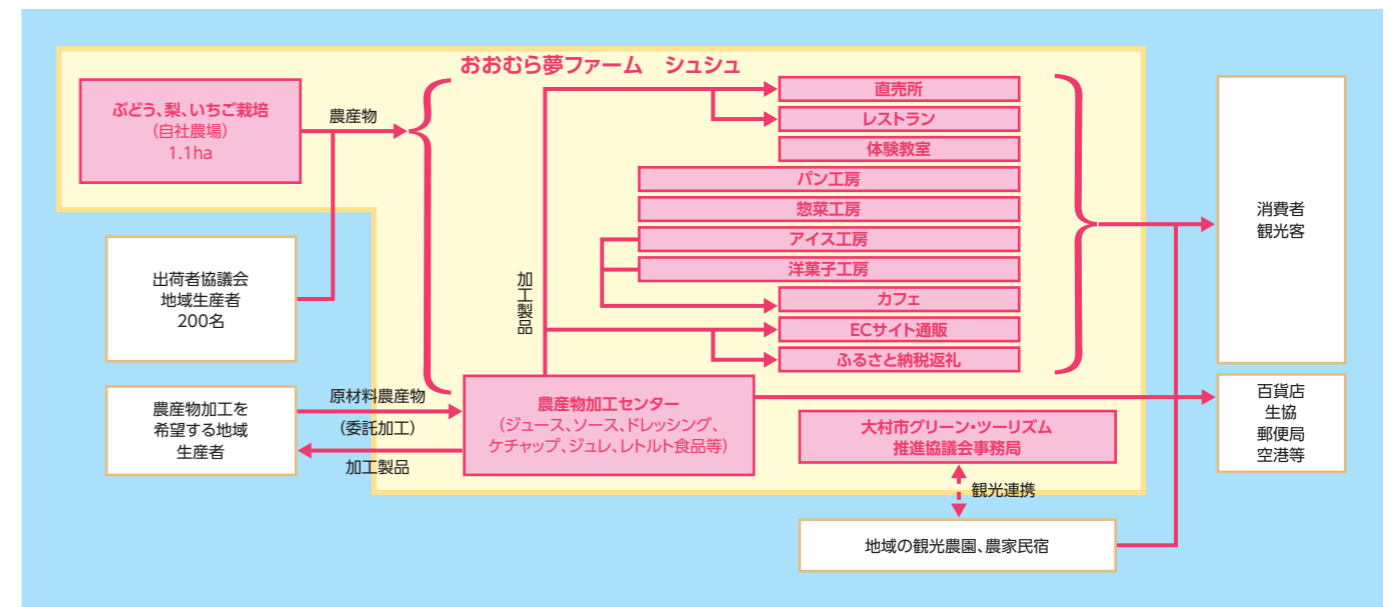


ぶどう畑のれすとらん



バイキング料理

ビジネスモデル・連携図



取り組む際に生じた課題と対応策

- 天候の影響等によって農産物直売所で発生する売れ残りの解消**
レストランをバイキング形式にすることで、ほとんどの農産物を食材として利用できるようになった。
- 農産物直売所で頻繁に発生する売り切れによる販売機会ロスの解消**
商品の売れ行き情報をPOSデータから農業者の携帯に知らせる仕組みを構築したことによって、農業者は売れ行きに応じてこまめに追加出荷が可能となり販売機会ロスが激減した。

6次産業化の成果

- 地域農家の主な出荷先は農協・市場のため、市場価格に左右されて所得が不安定だったが、直売所での販売により納得価格での販売が可能となり収益が安定した。
- 地域農家の規格外農産物については、当社で加工を受託しているため、農家は余分な設備投資を行うことなく所得を向上させている。
- 現在では73名の地域雇用に繋がっているほか、地域農家と連携して農業体験に年間約15,000人を受け入れ、定年帰農者を対象とした農業塾や1ターンUターン希望の新規就農研修生も受け入れ、地域の新規就農・後継者育成に貢献している。

今後の事業展開

- 規格外農産物を活用した新たな加工品開発の要望も多く寄せられる一方で、家庭で調理する機会が減少していることから、家庭で簡単に食卓に出せるレトルト食品等の新商品の開発に注力する。
- 家庭で調理する際に、素材状態から調理するのは手間がかかるため、蒸し野菜のような半調理済みの商品も、ひと手間かけるだけで手作り感が出せる便利な食材として注目している。半調理済み商品は業務用の引き合いも増えている。
- 家庭での幅広い調理に使える万能だれ等の商品が人気となりつつあり、今後さらに研究を重ねて商品化に取り組む。



アイスクリーム



いちご狩り



食育体験教室



GAP認証取得支援ツールまで開発した異彩を放つ進化した6次産業化の実践者

農業生産法人 株式会社ミヤモトオレンジガーデン

愛媛県

事業者の概要・沿革

所在地：愛媛県八幡浜市産業通2番20号	2014年	農業生産法人<株式会社ミヤモトオレンジガーデン>設立
代表者：宮本 泰邦(代表取締役)	2015年	GLOBAL G.A.P.認証取得 みかんジュース、ゼリー、塩みかんを販売開始
従業員数：11名(準社員2名含む)	2016年	百貨店、外資系スーパー等で青果や6次産業化商品の販売拡大
売上高：152百万円(2020年6月期)	2017年	EC販売サイトを構築 GAP認証取得支援ツール「MOG-GAPシステム」を開発
事業内容：みかんの生産、加工・販売、 GAP支援システムの提供など	2018年	MOG-GAPシステム外部利用開始(教育機関)
	2019年	MOG-GAPシステム農家・農業法人利用開始 「ディスカバー農山漁村(むら)の宝」に選定(首相官邸で受賞)
	2020年	本部事業所の開設、新選果機・加工設備の導入等で事業拡大 社会貢献の一環として学校等で10回以上講演 など

6次産業化の取組及び特徴と強み

- 自社の柑橘園地では、みかん・柑橘類を合計4.5haで栽培。収量は2014年から2020年の6年間で、25t/年から100t/年に拡大。耕作放棄地の復活・改植を推進している。柑橘園地の全てでグローバルGAP及びASIAGAP認証を取得。
- 自社栽培や地元生産者のみかんを活用したジュースや寒天ゼリー、オリジナル調味料「塩みかん」や、ドレッシングといった多数の加工品を自社で開発・製造。
- 百貨店や食品専門店、そして地元の百貨店や空港・観光地の小売店で販売。また、それに加えて、大手通販サイト、自社販売サイトなどのEC販売をいち早く始めており、新型コロナウイルスの蔓延による百貨店や土産店の減少分を、EC販売で補い売上を堅持した。
- 自社で培ったGAP認証の知識と経験、ノウハウをもとに、農家が使いやすく、より低価格で使用可能な「GAP認証取得支援システム」を開発。県内外の農業高校及び農業大学に無償提供しており、農家・農業法人には低価格で提供し認証取得の支援を行っている。

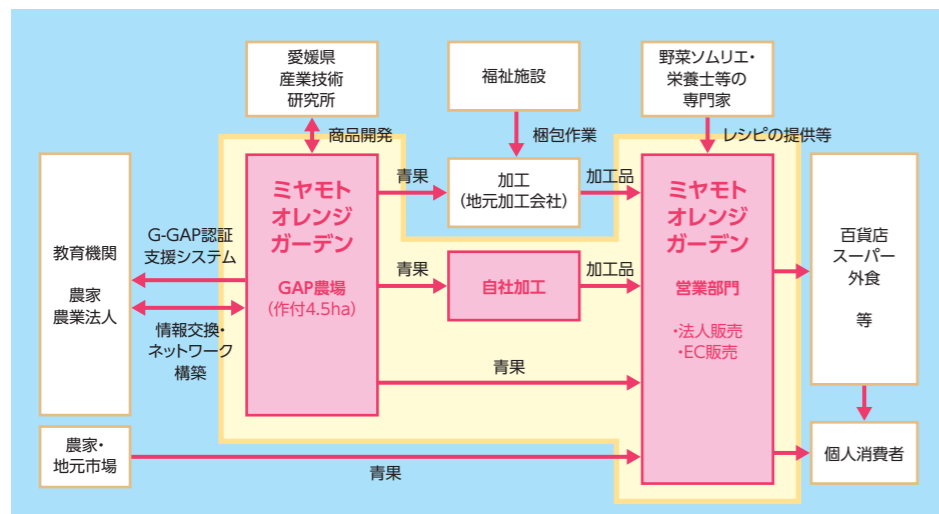
6次産業化の成果

- EC販売は全売上の6割で、直売により利益率が向上。
- 耕作放棄地を活用した生産拡大は時間とともにコストもかかるが、耕作放棄地の解消で地域貢献に繋がっている。
- 地元の教育機関にGAP取得支援ツールの「MOG-GAPシステム」を無償提供しており、GAP取得のノウハウやICTを活用したスマート農業の普及、全国のGAPに取り組む生産者の拡大に貢献。
- 1回/週のペースで開催しているGAPのオンライン勉強会「GAP経営研究会」によって、県内外の事業者との情報交換や、ネットワークの構築に繋がっている。

今後の事業展開

- 本部事務所開設・新選果機導入による供給能力UPや生産性改善により、既存取引先やEC販売による販路拡大、新商品開発、新規の販路開拓でさらなる事業拡大を図る。

ビジネスモデル・連携図



塩みかんをはじめとする加工品



3次産業から2次産業そして1次産業へと地域を牽引

有限会社きたもっく

群馬県

事業者の概要・沿革

所在地：群馬県長野原町北軽井沢1924-1360	2000年	<有限会社きたもっく>設立
代表者：福嶋 明美(代表取締役)	2012年	キャンプ場の全宿泊施設に薪ストーブ設置
従業員数：148名(2020年11月時点アルバイト含む)	2018年	樹上冒険施設「スウィートグラス」が NIKKEIプラス1「家族で冬キャンプ」ランキングで 東日本NO.1獲得、養蜂事業開始
売上高：479百万円(2020年6月期)	2019年	自家採蜜の「百蜜(ももみつ)」の販売を開始 240haの地域山林を取得し、林業経営を開始
事業内容：キャンプ場運営、薪ストーブの販売施工、 林業、農業(養蜂)等	2020年	火を囲んで会議を行う宿泊施設「TAKIVIVA」オープン 経済産業省の「地域未来牽引企業」に選定

6次産業化の取組及び特徴と強み

- 3次産業であるキャンプ・宿泊施設の運営という収益基盤を持った上で、原木の加工を行う2次産業へ、そして林業・養蜂の1次産業へと事業を順次拡大させていった。全宿泊施設に薪ストーブを導入することで通年営業が可能となり、「冬キャンプ」の礎を築いた。また、樹木と人の共存を図るアメリカ発祥の文化「アーポリカルチャー」の考えを取り入れ、樹の天然更新を促す循環型の山林管理を行っている。
- 自社森林の伐採や地域から集荷した原木は樹の特性に応じて薪、建築材、家具材に加工している。自社森林や耕作放棄地を活用した養蜂では、地域ごと季節ごとに変化する花のバリエーションを生かした百花蜜を「百蜜」として製品ラインナップし、物語を付けて販売するほか、地域の生産者や酒造会社と連携し、蜂蜜を使った万能だれや蜂蜜酒の商品開発も行っている。
- 加工品は、築100年の別荘をリニューアルしたショールーム兼アンテナショップで販売することに加え、自社が保有するウェブユーザー70万人、メルマガ会員8.5万人、SNSフォロワー1.5万人を通じて構築したB to Cチャンネルを使って販売している。

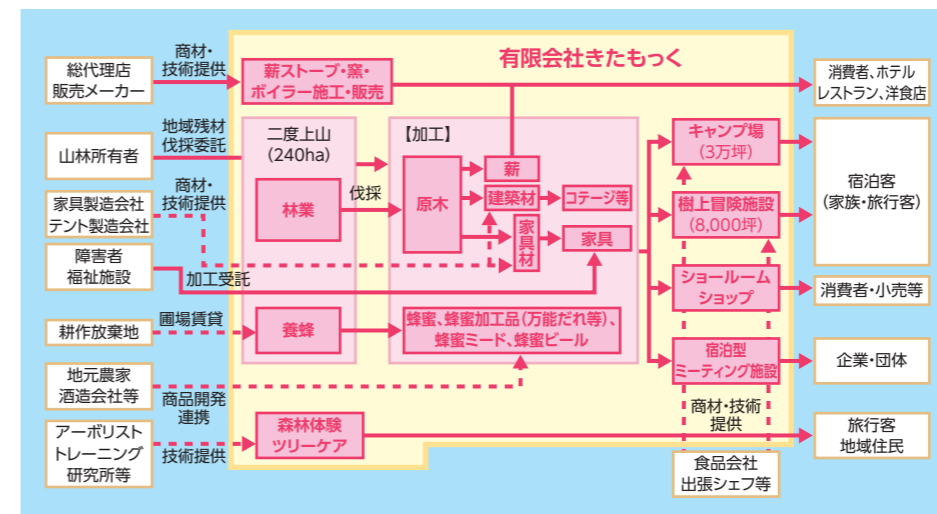
6次産業化の成果

- 年間約10万人の来場者は地域の活性化に寄与し、森林の適正管理や養蜂による耕作放棄地の活用は里山の環境保全に大きく寄与している。
- 蜂蜜を使った酒類品開発は、その取組が持続可能な林業経営から発した養蜂であることなどが評価され、群馬県主催の「6次産業化チャレンジ支援事業」で1位を獲得した。

今後の事業展開

- 養蜂事業で蓄積したノウハウを生かし、養蜂による就農を地域に提案するなどの新たな取組にチャレンジし、1次産業事業の拡大を図る。
- 現在の3倍の原木選別・加工・保管が可能な工場を来年春までに新設し、宿泊施設の製材を全て自社製材に切り替えるほか、木炭の事業化などの取組を実施することで、顧客に新たなサービスを提供していく。

ビジネスモデル・連携図



冬キャンプ



百花蜜「百蜜」



父親のビジョンを兄弟で実践した家族経営の新たな六次産業化の姿

有限会社ふくどめ小牧場

鹿児島県

事業者の概要・沿革

所在地：鹿児島県鹿屋市獅子目町81番地1	1971年	福留公明氏(代表取締役の父)が夫婦で<有限会社ふくどめ小牧場>設立
代表者：福留 俊明(代表取締役)	1999年	公明氏の長男俊明氏オランダより帰国。豚種や豚舎の見直しなど改革に着手
従業員数：12名(臨時雇用含む)	2004年	国内初「サドルバック種」の繁殖に成功
売上高：344百万円(2020年8月期)	2010年	サドルバックを自社交配した「幸福豚」の飼育に成功。ドイツで食肉加工技術の国家資格マイスターを取得した公明氏の次男洋一氏帰国
事業内容：養豚、食肉加工、外食、直売所運営など	2012年	洋一氏によるハム・ソーセージの加工販売開始
	2016年	レストラン事業開始
	2020年	社長交代(公明氏から俊明氏へ)

6次産業化の取組及び特徴と強み

- 自社オリジナルのブランド豚(幸福豚)の育種によって高付加価値化を実現したこと、6次産業化を家族で実現したことの2点が大きな強みとなっている。
- 創業者の次男洋一氏が留学中に見つけた肉質や脂の味に優れた純粋種サドルバックを、長男俊明氏が試行錯誤の末、繁殖に成功した。ただ、同種は出産数が少なく肥育も難しいため、自ら研究を重ねて日本で初めてサドルバックの自社交配によるオリジナルブランド「幸福豚」を誕生させた。
- 洋一氏はドイツで7年修行し、食肉加工の国家マイスターを取得して帰国したことによって、独自レシピでハムやソーセージ等の加工品を手掛けることが可能となった。結果、自社加工の体制が整い、質の良い豚と加工技術が国内の有名シェフや百貨店バイヤーの知るところとなった。
- 加工場には大きな窓を設置し、加工風景を直接見ることができ、来客者の購買増加に繋がっている。
- 小牧場と「小」と自ら名乗っており、見栄を張らずに、いたづらに拡大することをせず、小さな幸せを食卓へ届けたいという思いを家族経営で着実に実践している。

6次産業化の成果

- オリジナル豚「幸福豚」が軌道に乗り始め、売上が7年前と比較して約1.5倍に増加。さらに自社加工により利益率も向上した。
- 従業員、臨時雇用も増え、地域に働く場所を提供している。
- 堆肥は地元農家(一部自社の露地栽培に活用)へ、骨を中華料理店へ提供するなど地域でのサーキュラーエコノミーに貢献している。
- 地域の観光資源が乏しい中、レストランが新たな名所となり、観光客の増加に寄与している。

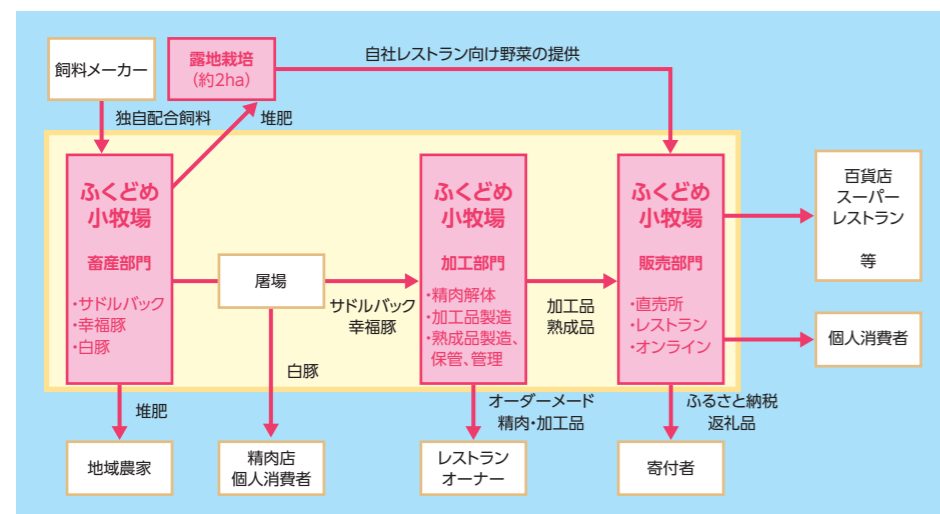
今後の事業展開

- 飼育豚の数の拡大は急がず、むしろ、地域の教育向けに牧場の見学や豚とのふれあいができる施設も建設を検討しており、「自分で育てた豚を直接消費者へ届けたい」という思いの実現に向けて着実なブランド構築を行い、差別化を図る。
- ブランドが確立した段階で、オリジナルの「幸福豚」を使ったフランチイズも検討し、事業拡大を目指す意向。



福留兄弟とオリジナル豚(右側が俊明氏、左が洋一氏)

ビジネスモデル・連携図



潤沢な地元酒米で製造する米焼酎で世界進出を目指す

合同会社ねっか

福島県

事業者の概要・沿革

所在地：福島県南会津郡只見町大字梁取字沖998番地	2016年	<合同会社ねっか>設立 同年「特産品しょうちゅう製造免許」申請
代表者：脇坂 斉弘(代表社員)	2017年	「特産品しょうちゅう製造免許」交付 販売開始
従業員数：7名(臨時雇用含む)	2018年	テイスティングルーム開設 IWSCシルバーメダル2品種受賞
売上高：58百万円(2020年9月期)	2019年	JGAP認証取得、「ふくしま地産地消大賞」受賞 「『新しい東北』復興ビジネスコンテスト」大賞受賞
事業内容：酒米の生産、米焼酎の製造・小売、 町営観光施設の管理・運営	2020年	TWSC2020ゴールドメダル受賞(「ねっか」、「ばがねっか」)

6次産業化の取組及び特徴と強み

- 只見産米のブランド化や地域の新しい価値を生み出すため、町内米農家を中心としたメンバーが設立した酒蔵。JGAPを取得した自社圃場で酒米の生産から醸造まで一貫製造する取組は、日本で唯一。
- 高品質の酒米生産地としての強みを生かして自社生産の酒米を潤沢に使用、代表の脇坂氏が日本酒メーカーの製造責任者として蓄積した日本酒の吟醸造りのノウハウを焼酎造りに生かしたことで、吟醸香の高い米焼酎が完成。
- 同社の主力ブランドである「ねっか」の専用酵母「きらめき酵母」は、日本酒の吟醸香を上回る香りを醸し出している。
- コロナ禍、自社でできることとして消毒用の高濃度アルコールを試作し、地域住民に販売することで高い信認を得た。オンラインによる米焼酎の販売も好調で売り上げが落ち込むことはなかった。

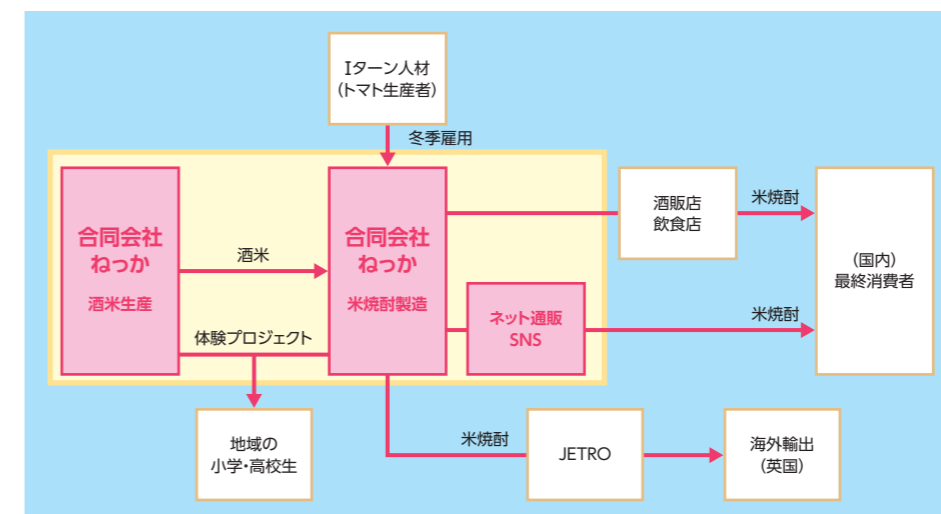
6次産業化の成果

- 夏場に「南郷トマト」の生産に携わっている者を、冬場の仕込みなどのために雇い入れ、出稼ぎに頼らず、通年で地元只見町の雇用を創出し、只見町の田畑を守る取り組みとなっている。
- 同社の焼酎の6割が地元で販売されている。地域住民が地域を応援しようと手土産に使っており、地域全体でブランドを育てようという意識が醸成されている。

今後の事業展開

- 米焼酎の美味しさに加え、長期熟成、常温輸送のメリットを生かしたブランド力のさらなる向上と海外展開(英国、香港、オーストラリア)を進める予定。
- 2021年4月から輸出に限って日本酒を製造販売する予定。
- 商品開発として、コメを活用した新たな酒のジャンルの可能性も検討している。
- 事業拡張に伴う、設備投資などを視野に入れて、株式会社化も今後の検討課題として捉えている。

ビジネスモデル・連携図



米焼酎



ライフサイエンスを武器にさらなる高付加価値化を目指す

株式会社沖縄UKAMI養蚕

沖縄県

事業者の概要・沿革

- 所在地：沖縄県国頭郡今帰仁村字平敷267番地1・D号室
 - 代表者：仲宗根 豊一(代表取締役)
 - 従業員数：9名(臨時雇用含む)
 - 売上高：83百万円(2020年3月期)
 - 事業内容：蚕の飼育・養蚕農業、まゆ・さなぎを原料とする製品の研究開発と製造販売
- 2006年 <株式会社沖縄UKAMI養蚕>設立
エリ蚕の養蚕適地の探索調査を開始
- 2013年 今帰仁村内で廃校になった旧兼次中学校を活用して養蚕開始
- 2014年 エリ蚕まゆのパウダー化に成功
- 2015年 パウダー化工場稼働
- 2017年 スキンケアブランド「Vilanje」シリーズを開発
- 2018年 「Challenge Local Cool Japan in パリ」に採択され、フランスでVilanjeシリーズの販売開始
- 2020年 シルクスポンジの通信販売開始

6次産業化の取組及び特徴と強み

- 廃校となった中学校を活用して養蚕を行うとともに、耕作放棄地を再生し、蚕の餌となるキャッサバを栽培(2.3ha)している。一般的な蚕とは異なるエリ蚕を養蚕(560万頭/年)してまゆを収穫(2.2t/年)している。
- エリ蚕のまゆを構成するシルク繊維は、一般的な蚕のものと比較すると非常に短いため生糸として織物にするには不向きだが、多孔質構造であることからパウダー化しても吸水性・吸油性・脱臭性・保湿性・保温性に優れているため、この特性を最大限生かして機能性化粧品や健康食品等の商品開発を進め、原料及び素材が100%沖縄産の天然シルク製品を製造。その一部はフランスにも輸出販売している。
- 沖縄県からの受託研究を基に大学との共同研究等を積極的に行うことで、ライフサイエンス分野で独自の技術力を獲得し、次世代継承分以外は肥料・飼料等にしか使い道がなかった蚕のさなぎを冬虫夏草や経口ワクチンといったより高付加価値の商品に昇華させている。

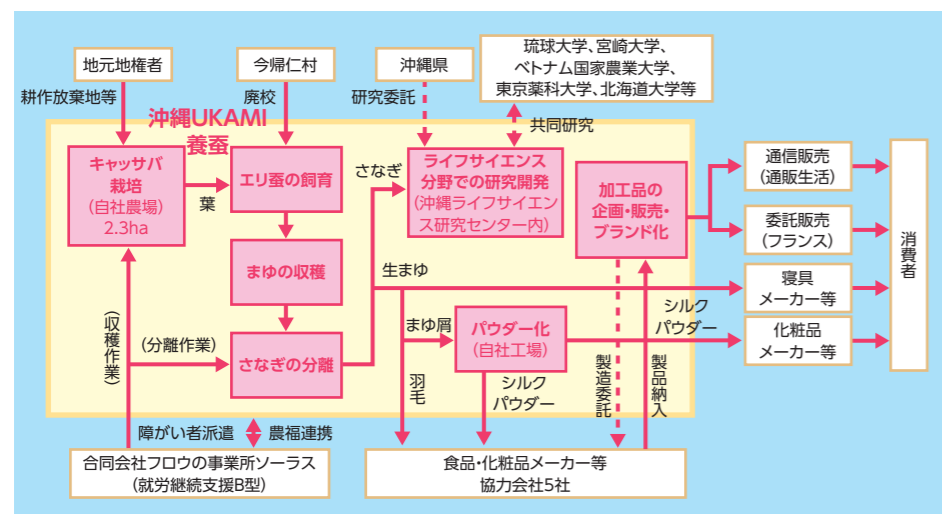
6次産業化の成果

- 養蚕場として廃校を有効活用し、餌となるキャッサバの栽培によって耕作放棄地約1.5haを再生した。
- 農福連携により、キャッサバの葉の収穫や、まゆからさなぎを取り出す作業を行い、障がい者約8名の就労を支援している。
- 独自性の極めて高い特産品として「Vilanjeシリーズ」「UKAMI琉球夏草」等を開発。

今後の事業展開

- 将来的な事業目標としては、蚕沙茶の商品化、幼虫を活用した創薬キットや再生医療への応用研究を行うことを構想している。
- 葉を蚕の餌にするために栽培しているキャッサバの芋から作った希少な国産タピオカスイーツや土産物を開発・販売したい。
- 蚕は超効率的なタンパク質製造工場であるとの認識の下、北海道大学との昆虫食の共同研究を始め、ライフサイエンス分野での高付加価値商品の開発を更に進めたい。

ビジネスモデル・連携図



農地を守り、地域との融和を図る農業を実現

有限会社サポートいび

岐阜県

事業者の概要・沿革

- 所在地：岐阜県揖斐郡池田町上田1318番地
 - 代表者：堀尾 茂之(代表取締役)
 - 従業員数：49名(臨時雇用等含む)
 - 売上高：195百万円(2020年3月期)
 - 事業内容：農産物生産・加工、作業受託、農機レンタル
- 2002年 農地所有適格法人 <有限会社サポートいび>設立
- 2003年 大野町及び池田町にて農業経営改善計画認定
- 2011年 揖斐川町にて農業経営改善計画認定
- 2016年 さつまいもの作付開始
- 2018年 加工品の検討着手
- 2019年 六次産業化法に基づく総合事業計画認定
- 2020年 農産物加工場完成
加工品「干し芋」の販売開始

6次産業化の取組及び特徴と強み

- 高齢化や担い手不足によって管内生産者から農作業の委託や農地を預けたいという要望を受け、JAいび川が有限会社サポートいびを設立。約360haの農地を引き受け、米、麦、大豆や野菜を栽培するほか、「干し芋」を製造している。
- 加工品の原料となるさつまいもは、自社栽培のさつまいもをキュアリングし、1か月間貯蔵して糖度を約20度後半まで高めたもののみを使用し、甘みのある「干し芋」を開発した。
- 収穫した農作物は小売やレストランに販売し、加工品の「干し芋」は地元の道の駅や直売所で販売している。直売所は加工場のすぐ隣にあるため、「干し芋」は製造後すぐにさつまいもの栽培を担当した社員の手によって直売所の店頭と並べられる。その際、自身の栽培体験時のエピソードなどの物語を商品に添えて販売できることが強みである。

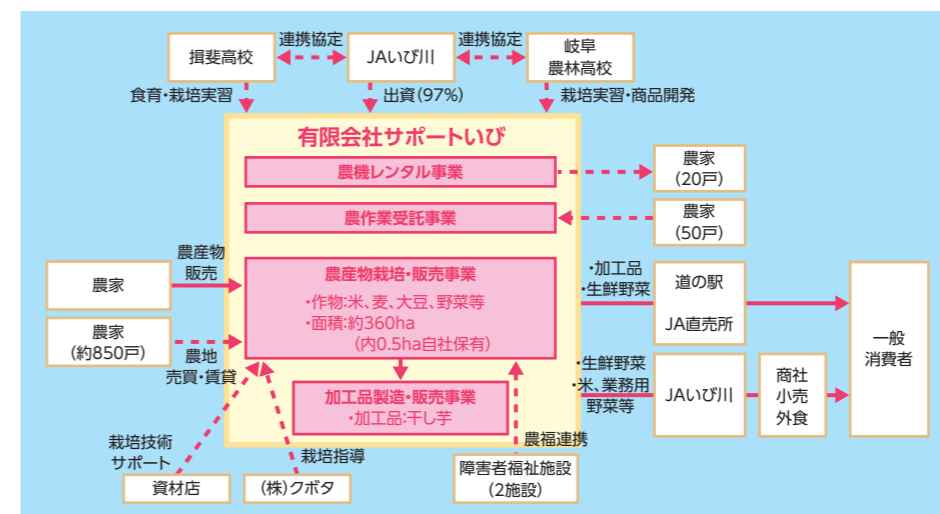
6次産業化の成果

- 生産者の農地を引き受けるだけでなく、不作付地も積極的に活用することで地域の不作付面積の増加に歯止めをかけ、地域農業と景観の維持に貢献している。
- 農閑期の冬場に「干し芋」の製造・販売を行う加工事業を創出したことで、事業の通年化を実現し、地域住民を中心とする雇用の維持及び拡大を図っている。

今後の事業展開

- 加工品のブランド化に向け、地元高等学校との事業連携を強化し、学生の知恵やアイデアを取り入れた商品開発を積極的に行っていく予定である。
- 農作物の生産と加工を自社だけでなく、地元の生産者と連携して行うことで地域を産地化し、生産者の収益アップが図れるビジネスモデルの構築を目指す。

ビジネスモデル・連携図





小規模ワイナリーのさきがけ、地域ワイナリー集積のきっかけを作る

株式会社はすみふあーむ

長野県

事業者の概要・沿革

- 所在地：長野県東御市祢津413
 - 代表者：蓮見 喜昭(代表取締役)
 - 従業員数：6名(臨時雇用含む)
 - 売上高：41百万円(2019年2月期)
 - 事業内容：ワイン用ぶどうの栽培、ワイン・シードルの製造と販売、カフェ運営
- 2005年 ぶどうの栽培開始
 - 2011年 ハウスワイン特区の制度を利用した個人事業者としては初めてのワイナリーを設立
 - 2012年 上田市にアンテナショップ(直営カフェ)を開店
 - 2013年 法人化。信州ブランドアワード2013入選
 - 2016年 ASIAN WINE REVIEW 2016 BRONZE

6次産業化の取組及び特徴と強み

- かつて巨峰やりんごの畑であった耕作放棄地を借り受け、約2.6haの農地でワイン用ぶどう(ピノ・ノワール、シャルドネ、甲州、メルロー)を栽培している。小規模ワイナリーであるため、ほぼ全ての作業を手作業で行っており、そのことがきめ細やかな栽培・醸造を可能としている。
- 自社栽培のぶどうに加えて、県内産のぶどうを原材料にワインを醸造。シードル(りんご)、ペアサイダー(洋なし)は原料を近隣の農家より仕入れ、製造している。
- 売上の60%を占める卸売に加えて、ワイナリーに併設したショップ、オンラインショップ、隣接する長野県上田市にあるアンテナショップ(直営カフェ)でワインやシードル、農産物加工品(ジュース、ジャム)等を直売している。
- SNSとメルマガでの情報発信により「顔の見える農家」を実践している。Facebookでは、国内ワイナリーでは最大クラスの1万人以上のフォロワー数となっている。また、国内外のイベントへ積極的に出店している。さらに、コロナ禍への対応として、自宅で当社ワインを飲みながら、オンラインでワイナリー巡りができる企画を旅行代理店と共同で実施した。

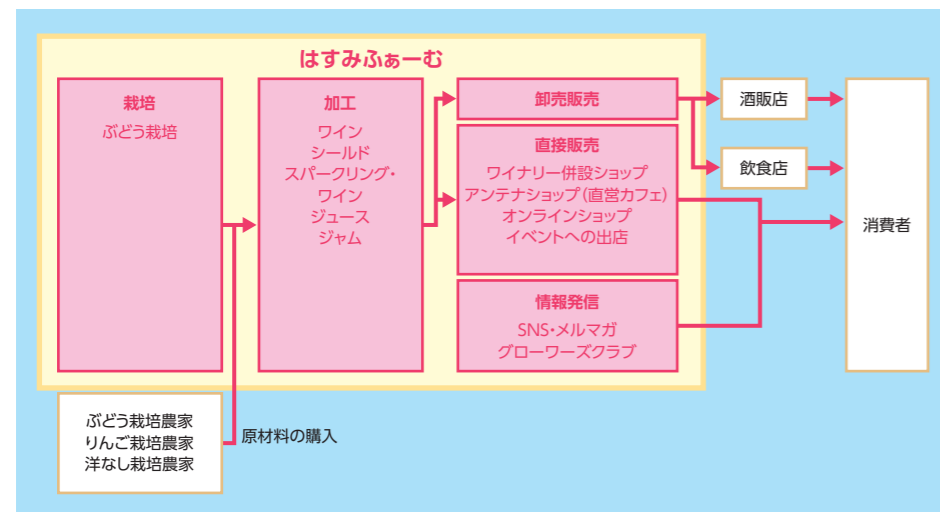
6次産業化の成果

- 15年前の創業当時は、この地域でワイナリーは数軒しかなかった。その後、ワインセミナーの開催やSNS等による情報発信、ワイナリー起業希望者の研修等を地道に続けることで、地域にワイン造りがビジネスとして根付き、現在ではこの地域ではワイナリーの数は20軒以上となり、千曲川ワインバレーを形成。
- 地域は中山間地で耕作放棄地が増加しているが、ワイン用のぶどう畑へ転換することで耕作放棄地の解消に貢献している。

今後の事業展開

- 現在の醸造施設では生産量が限界に近づきつつあるが、コロナ禍の影響もあり施設拡大は具体化はしていない。また農地拡大の計画はあるものの、耕作放棄地を樹園地に転換する際の、近隣農地へのドリフト防止の対応が課題となっている。
- 栽培に適した品種や海外展開を踏まえた品種を選定していくことで、より高品質なワイン生産を目指す。さらにジュースやジャムなどの商品開発を計画している。

ビジネスモデル・連携図



ワインとシードル

令和2年度
6次産業化優良事列表彰

6次産業化アワードの 審査結果について

選定の概要

- (1) 応募期間：令和2年7月13日～9月11日
- (2) 審査：審査委員による書類審査及び審査委員会、現地審査を経て、受賞者を決定。
- (3) 審査基準：地域資源活用、地域活性化、新規性・革新性、販路拡大への取組、地域農林水産業等の振興、今後の発展性、事業の継続性。

6次産業化推進協議会

- 座長 堀口 健治 早稲田大学政治経済学術院 名誉教授
日本農業経営大学校 校長
- 雨宮 隆一 株式会社エムアイフーズスタイル 代表取締役社長 執行役員
- 井村 辰二郎 株式会社金沢大地 代表取締役
- 紺野 和成 日本政策金融公庫 農林水産事業本部 営業推進部 部長
- 都留 正伸 全国地方新聞社連合会 会長
西日本新聞社 執行役員 東京支社長
- 鎌田 真悟 株式会社恵那川上屋 代表取締役

(順不同)

賞	活動主体の名称	ページ
農林水産大臣賞	有限会社シュシュ(長崎県大村市)	2~3p
農林水産省食料産業局長賞	農業生産法人株式会社ミヤモトオレンジガーデン(愛媛県八幡浜市)	4p
	有限会社きたもつ(群馬県長野原町)	5p
	有限会社ふくどめ小牧場(鹿児島県鹿屋市)	6p
	合同会社ねっか(福島県只見町)	7p
	株式会社沖縄UKAMI養蚕(沖縄県今帰仁村)	8p
奨励賞	有限会社サポートいび(岐阜県池田町)	9p
	株式会社はすみふあーむ(長野県東御市)	10p
学生応援賞	農業生産法人株式会社ミヤモトオレンジガーデン(愛媛県八幡浜市)	4p