

地域づくり活動支援体制整備事業 成果報告会

**信州上田地域における
地元農産物を活用した6次産業化に対する
中間支援事業成果報告**

平成29年2月27日

信州上田産ブランディング協議会
発表者：沓掛 瑞穂（特定非営利活動法人アイダオ）

1. 事業実施地域の課題

◆長野県上田市◆

人口 159,128人 ※平成29年2月1日現在

- ◎長野市、松本市に次ぐ規模の都市
- ◎上田城を中心とする城下町があるほか、「信州の鎌倉」とも呼ばれる文化遺産もある
- ◎山に囲まれ、高原での観光地もあり、
- ◎晴天率が高く、少量多品目の農産物が収穫できる恵まれた土地。
- ◎古くは養蚕業が盛んで、現在は、自動車部品・電気機器の生産が県内3位。

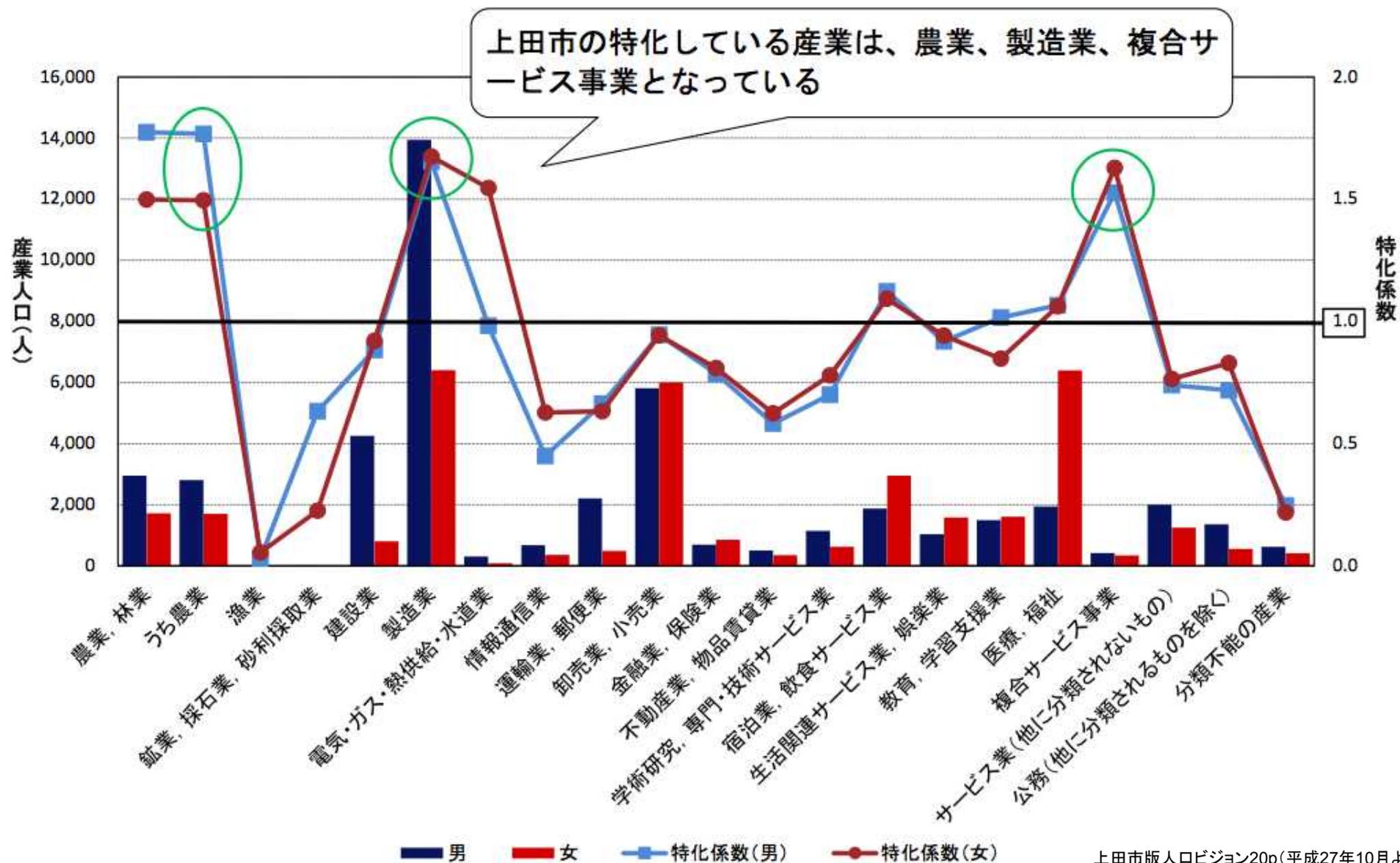


長野県の東部に位置



1. 事業実施地域の課題

図 2-2 1 男女別産業人口



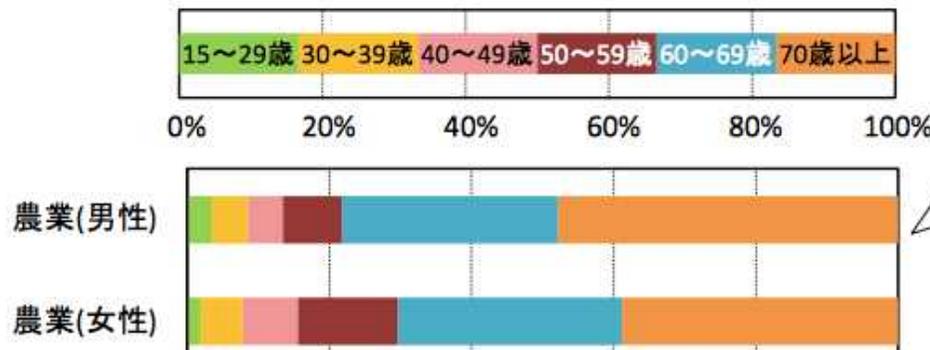
上田市版人口ビジョン20p(平成27年10月より)

1. 事業実施地域の課題

◆ 当地域の課題

上田市にとって、農業は主要産業のひとつであるにもかかわらず、全国の地方同様に、**従事者の高齢化**および**若手の農業者の減少**、さらには、それらにともなう**遊休荒廃地の増加**が起きている。

図 2-22 年齢階級別産業人口



農業は 60 歳以上の男性が約 80%、女性が約 70%を占めており、今後担い手不足の懸念がある

上田市版人口ビジョン22p(平成27年10月より)

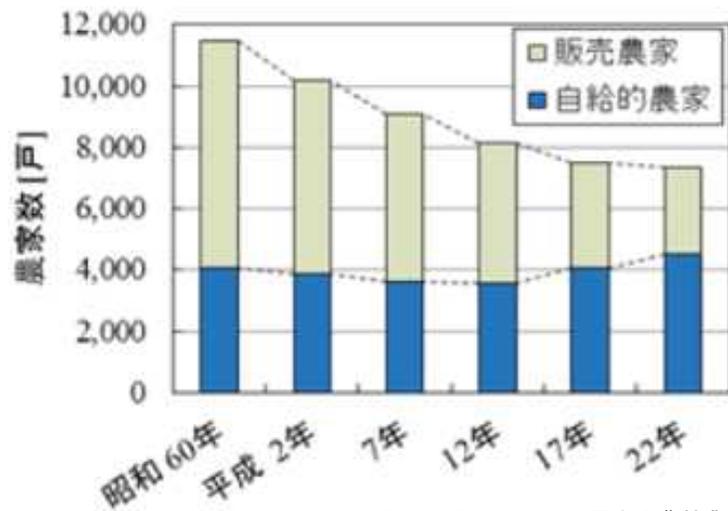


図1 農家数の推移

上田市の農林業15p
(2010年世界農林業センサス結果報告書)



1. 事業実施地域の課題

◆ 当地域の課題

とくに長野県は**農業従事者数全国4位**(137,207人)といわれているように、この地域ならではの気候風土を活かした農業は、主要な産業でもあり、農業の衰退は地方経済の衰えにつながるといっても過言ではない。



1. 事業実施地域の課題

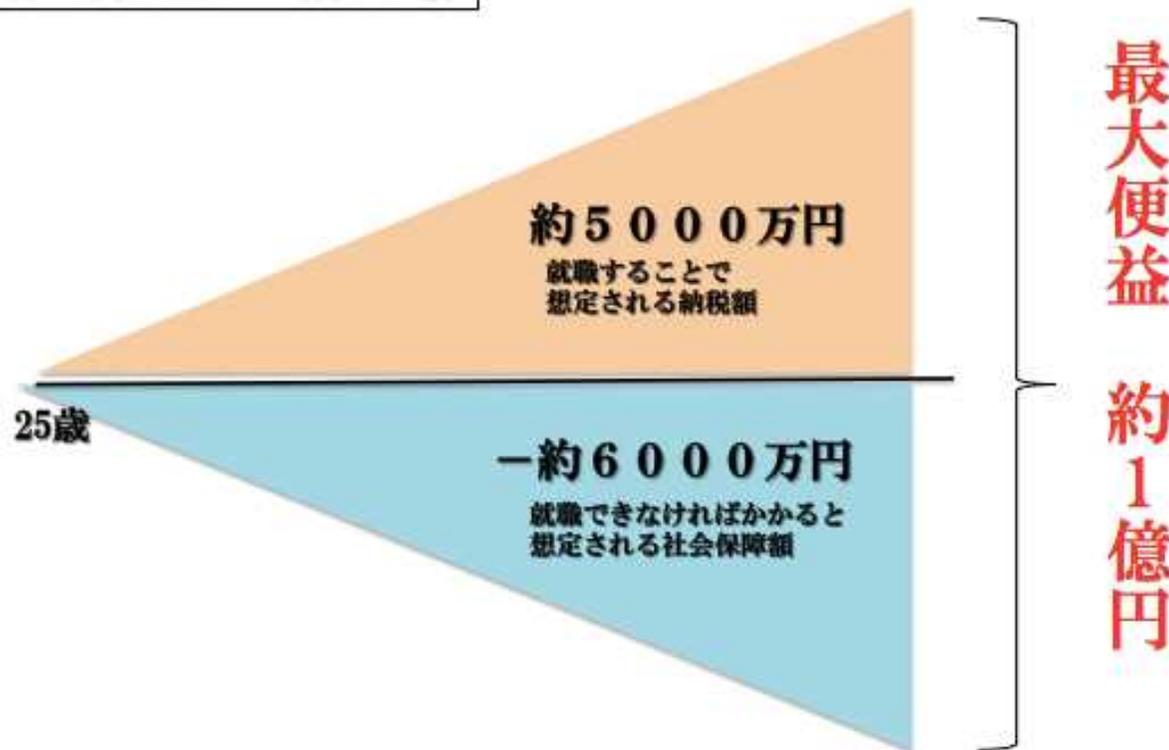
◆ 当地域の課題

一方では、現在全国でひきこもりやニートなどの若年無業者は80万人といわれている。単純に上田市の人口比率で換算すると、不登校177人、ニート780人、ひきこもり1020人。

➔ 80人に1人は働いていない状態とも言える。

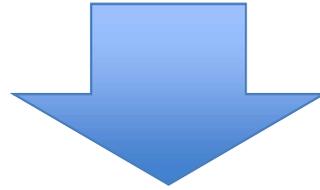
しかし、若者1人が社会復帰した場合、社会への効果は便益1億円と言われている。

25歳の若年無業者が
支援を受け就労した場合の試算



1. 事業実施地域の課題

これらのことから



彼らの自立の一步として重要視されている**中間就労として農業が確立**できれば、**新たな雇用の創出**にも必ずつながり、農業界で起こっている**地域課題も解決できる**と想定。



2. 事業概要

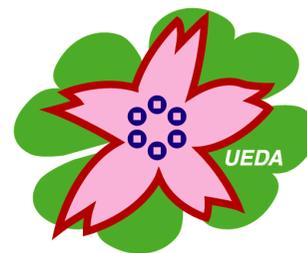
(1) 事業の実施体制

① 協議会メンバーと役割分担

社会課題を解決することをミッションとするNPO単独ではできないことも多い。だからこそ、企業・行政と連携を図る“協働”という大きな力が必要である。企業の経営力や資金力の強み、行政の公共性と信用性の強み、そして、NPOの柔軟性と専門性の強みを発揮し、社会課題解決を図っていくことが重要だと考え、3者で協議会を構成した。

アイダオは上田市をエリアとする中間支援組織であり、上田市は農政課・商工課が担当、八十二銀行は地域エリアとなる三好町支店が担当。

構成主体	役割（中間支援の内容）
NPO法人アイダオ	全事業・専門家との調整、販路拡大の協力店声かけ、web構成の企画など
八十二銀行	事業資金計画の指導、ブランディング専門家の派遣、販売協力飲食店の紹介など
上田市役所	農業専門家の派遣、会議室の提供、試験販売の協力、マーケティングの指導など



形式的でない協議会の連携が実現



2. 事業概要

(1) 事業の実施体制

②担い手の概要及び取組内容

◆認定NPO法人侍学園スクオーラ・今人◆

「基本的な生きる力」を身につけることを目的に、若者の自立支援をしている学校。サムガクでは画一的な授業は行わない。一人一人が自分のカリキュラムを立て、その目標を達成する為に必要な知識習得と、技術獲得を実践。学習活動に加え、創作活動も積極的に行い、ものづくり、そして農業、更にはジョブタイム（実労働）など通して、これからの自分たちに何が必要なのかを考え、「自ら動く」という体験をしていきます。現在生徒は、全国各地から入学した10~30代の27名。

寮も設備しており、生活から自立支援をしているのも特徴のひとつ。



2. 事業概要

(1) 事業の実施体制

② 担い手の概要及び取組内容

担い手：認定NPO法人侍学園スクオーラ・今人

これまでの活動内容

プログラムの一環として、13年前の設立当初から農業に取り組む。

コミュニケーションは苦手でも、ひとつのことを丁寧に作業できる生徒にとって、農作業は向き、過去の卒業生の中にも就農を選んだ若者や、農業のバイトをしている若者も。お米は自分たちで育て、毎日食べる。

野菜など育てる中で、上田市内でも珍しい品目であるニンニクの栽培に挑戦。自給用だけでなく、上田市のご当地グルメ「美味（おい）だれ（=にんにく醤油だれ）」として、地元業者に協力を得ながら加工、販売を実施。販売利益は運営費に充てている。

本事業で新たに取り組む内容

安定出荷につなげるため、ニンニクの生産量を2倍にする。

また、農業専門家を派遣して品質の向上をめざすことにより、ニンニク単体としての販売を可能にしていく。さらには、現場を持つ担い手では実現できなかった販路拡大によって収益をあげることによって、農業部門を確立。自立を希望する若者の職業選択のひとつとしての基盤をつくる。



美味だれ焼き鳥&美味だれは上田市の登録商標です。

美味だれとは？

「美味だれ」とは、2010年に発見した信州上田独特の食文化を表現するために市民有志が命名した「焼き鳥のたれ」のことです。

美味だれの定義は「すりおろしのニンニクが入った醤油ベースのたれ」とされています。味のイメージとしては「ニンニク風味の醤油」ではなく、「ニンニクたっぷりの醤油」という表現がぴったりのタレとなっています。

上田地域には60件ほどの焼き鳥店があり、そのほとんどが「美味だれ」を使用していますが、創業当時から継ぎ足しているお店や、毎年冬に仕込んで寝かせるお店、リンゴなどの果物や野菜をすりおろしてまるやかな味わいに仕上げているお店など、各店それぞれにこだわりの味となっています。

- 信州上田の方言
「おいだれ」
- 信州上田が生んだ
「美味しいタレ」
- 後から自分好みで
「追いダレ」



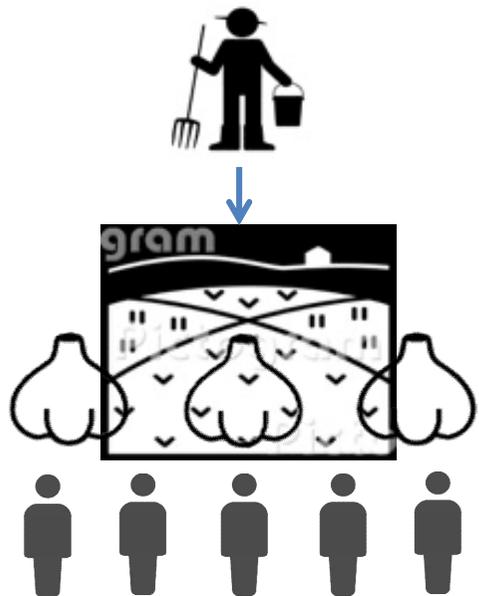
美味だれで委員会HPより

ここ最近、上田の名物として注目されている「美味だれ」。しかし、原料ともなるニンニクは、上田市ではほとんど栽培されていないのが現状です。そこで、ニンニクを栽培しているNPO法人侍学園スクオーラ・今人の栽培から加工、販売までのコンサルティングの一切を信州上田産ブランディング協議会が担い、なおかつ、地域にある様々な社会課題（耕作放棄地の増加や農業者担い手の減少）を解消しながら第六次産業化の成功モデルケースを作っていく事業。

取組1:生産

◆農業専門家の派遣による
技術指導・ノウハウ提供

コーディネート・仲介



若年無業者による地元産ニンニクの栽培（中間就労）

💡 ここで生まれるメリット

- 1、耕作放棄地の解消
- 2、無業者就労による社会保障費の削減（1人あたり1億円の便益）
- 3、農業従事者の確保
- 4、“国産ニンニク”という高い価値の単価確保

取組2:加工



地元業者（大桂商店
や農家女性でつくる組
合）での加工

💡 ここで生まれるメリット
1、商業活性

- ◆専門家を派遣し、瓶やデザインのリニューアル検討支援
- ◆加工業者との新しい瓶形態の具現化調整

取組3:販売



Web販売



飲食店



顧客

- ◆ブランディング化・販促にあたる専門家の派遣
- ◆販路開拓の支援（協力飲食店の獲得・webページ作成）

<信州上田産ブランディング協議会として>

- ◆昨年度売上（79万）130%増 102万円を目標数値とする。
- ◆中間支援協議会に10%の手数料が得られることにより、事業性のある継続的な仕組みが実現

3. 各取組の概要

①取組1：生産

◎取組の概要

◆本事業の土台となる事業計画（資金面を含む）の指導を、専門家も介入して行うことで、より具体性があり、アクションにつながりやすい内容に落とし込む。

◆とくにニンニク栽培に精通した農業専門家を派遣することにより、品質の向上（病気を防ぎ、玉の大きさも安定化させる）および、栽培ノウハウも蓄積させる。

◎構成主体・役割（中間支援の内容）

構成主体	役割（中間支援の内容）
NPO法人アイダオ	担い手側の要望や現状を加味したうえでの、指導内容の調整。また、生産指導内容のまとめ、蓄積、担い手へのフィードバック。
八十二銀行	企業への経営サポートノウハウを生かし、資金面を含めた事業計画の指導を実施。
上田市役所	農業専門家への依頼、紹介、派遣の実施。会議室の提供のほか、事業計画時のマーケティングの指導。

3. 各取組の概要

①取組1：生産（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題
7/6	<p>事業計画の具体的な指導、策定</p> 	<p>骨子段階のものを、担い手側を含んでより具体化させて合意となった。</p>
7/24	<p>長野県の農業改良普及センターへの現状説明と指導依頼</p> 	<p>9/5には、実際の畑も確認してもらい、昨年収穫したものの一部は病気だったことが判明。その予防法と堆肥の種類・量も指導を受ける。</p>

3. 各取組の概要

①取組1：生産（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題																																																								
8/9	JAへの土壌診断の実施	やや酸性が強い土壌だったことがわかり、マグネシウムを含む肥料を使用することやその適切量の指導を受ける。																																																								
9/21	長野県の専門機関へ依頼し、ニンニクの成分分析を実施	疲労回復にも関わるとされるアスパラギン酸やアミノ酸、アリインというニンニクの特徴的な成分が、上田産が断トツ。海外産の6倍、青森県産よりも数値が高かった。																																																								
	<p><成分分析結果></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>上田</th> <th>青森</th> <th>スペイン</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>タウリン</td> <td>1</td> <td>3</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>アスパラギン酸</td> <td>487</td> <td>439</td> <td>307</td> </tr> <tr> <td>スレオニン</td> <td>29</td> <td>35</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>セリン</td> <td>37</td> <td>30</td> <td>31</td> </tr> <tr> <td>アスパラギン</td> <td>631</td> <td>117</td> <td>68</td> </tr> <tr> <td>グルタミン酸</td> <td>65</td> <td>24</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td>リジン</td> <td>98</td> <td>70</td> <td>29</td> </tr> <tr> <td>ヒスチジン</td> <td>22</td> <td>29</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>アルギニン</td> <td>1060</td> <td>815</td> <td>159</td> </tr> <tr> <td>プロリン</td> <td>65</td> <td>198</td> <td>52</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>2496</td> <td>1760</td> <td>729</td> </tr> </tbody> </table> <p>(mg/100g wt)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>上田</th> <th>青森</th> <th>スペイン</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>アリイン</td> <td>1.00</td> <td>0.81</td> <td>0.67</td> </tr> </tbody> </table> <p>(ピーク面積比)</p>		上田	青森	スペイン	タウリン	1	3	0	アスパラギン酸	487	439	307	スレオニン	29	35	48	セリン	37	30	31	アスパラギン	631	117	68	グルタミン酸	65	24	23	リジン	98	70	29	ヒスチジン	22	29	13	アルギニン	1060	815	159	プロリン	65	198	52	合計	2496	1760	729		上田	青森	スペイン	アリイン	1.00	0.81	0.67	
	上田	青森	スペイン																																																							
タウリン	1	3	0																																																							
アスパラギン酸	487	439	307																																																							
スレオニン	29	35	48																																																							
セリン	37	30	31																																																							
アスパラギン	631	117	68																																																							
グルタミン酸	65	24	23																																																							
リジン	98	70	29																																																							
ヒスチジン	22	29	13																																																							
アルギニン	1060	815	159																																																							
プロリン	65	198	52																																																							
合計	2496	1760	729																																																							
	上田	青森	スペイン																																																							
アリイン	1.00	0.81	0.67																																																							

3. 各取組の概要

①取組1：生産（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題
10/12 10/24	<p>長野県農業改良普及センターの専門技術員による指導および堆肥の投入</p> 	<p>栽培面積の拡大と、これまで入れていなかった堆肥を入れたことで、質と量の安定性の期待が高まる。</p>
11/7	<p>ニンニクの植え付け（2017年6月収穫分）</p> 	<p>作付け面積を倍にしたことで、担い手側も、来年の収量アップに期待している。</p>

3. 各取組の概要

①取組1：生産（成果と課題）

◎各取組の成果・課題

これまで、農業担当のスタッフはいたものの、栽培方法などはインターネット等で独学で得ている状態であった。今回の専門家の指導により、良質なにんにくを作るための土作りから、病気の予防までの知識や栽培ノウハウを習得することができた。課題としては、スタッフ異動時のノウハウの継承がうまくいくかどうか。

◎活動の社会的意義・社会的成果

10アールという少ない面積ではあるが、若者が遊休荒廃地を耕したという点は地域にとって大きな一歩。

◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

面積を拡大し、品質の向上を図った分、来年度収穫分にはなるが利益増は単純に2倍に見込める。

◎成果目標

成果指標	当初の状況	目標	達成状況（実績）
栽培面積の拡大	10アール	13アール	20アール

3. 各取組の概要

①取組2：加工

◎取組の概要

◆地元商店の地元産大豆を使用した醤油を活用し、美味だれに加工。加工作業は、地元農家の女性が活動している加工所に依頼することで、農商連携にもつながっている。

◆リブランディングを図るため、マーケティングの専門家に指導を依頼。パッケージのリニューアルや、材料の再検討などの試作を実施し、「だれに、どんなものを売りたいか」を再度、綿密に練る。

◎構成主体・役割（中間支援の内容）

構成主体	役割（中間支援の内容）
NPO法人アイダオ	ブランディング専門家との調整、担い手の意向すり合わせ、他の成功事例の下調べなど。
八十二銀行	専門家の紹介、依頼、派遣の実施。
上田市役所	マーケティング見識者からの指導、アドバイス、会議室の提供。

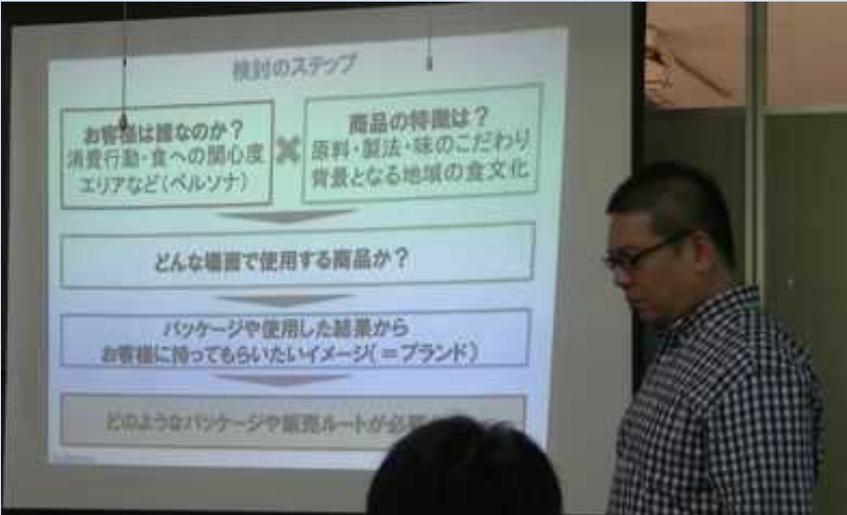
3. 各取組の概要

①取組2：加工（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題
8/1	見積もりをもとにした専門家の検討・派遣	農林水産省の6次産業化プランナーでもあり、他のブランディング実績を持つ業者に依頼を決定。
・ 8/25 ・ 9/5 ・ 10/20	協議会メンバー、担い手、ブランディング専門家が合同で打ち合わせを実施。	要望や現在の販売先をヒアリングしたうえで、ターゲットの設定の話し合いを重ねる。
9/13	試食会の実施 	担い手側がペルソナ（仮定した空想の売りたい人）を3人設定し、その人たちがどういう商品だったら買うのかを検討。そのためには、まず他者の美味だれ商品の味比べをして比較するために関係者を集めた試食会を実施。他商品に比べて地元産を使っているのは唯一であること、添加物を使用していないこと、シンプルな味なのでリニューアルの可能性が大きいことなどの特徴や意見を拾うことができた。

3. 各取組の概要

①取組2：加工（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題
<ul style="list-style-type: none"> ・ 11/9 ・ 11/17 ・ 12/1 ・ 12/13 	<p>デザイナーからのデザイン案参考資料を担い手側に提示し、実施主体、担い手、デザイナーが話し合う場をコーディネート。 最終的な2案が決定した。 また、業者と調整し、瓶の形態もいくつか選定。加工時の充填作業機械にはまるかなど、各関係団体との調整を実施。</p> 	<p>瓶形態および価格については、 200ml→120ml 丸瓶→四角瓶 540円（税込）→480円（税込）に変更。</p>  <p>デザイン2案は以下の通り。</p> 

3. 各取組の概要

①取組2：加工（成果と課題）

◎各取組の成果・課題

既存のデザインは、担当スタッフのみに任せて決まったようで、今回、瓶の価格や利益率から見直し、ディスカッションを重ねたところ、担い手側のスタッフおよび生徒たちが「自分たちのもの」という認識が強くなったように思う。

瓶のデザインを変更したことにより、瓶一本あたり20円の価格減、印刷費のコストダウンが実現した。

◎活動の社会的意義・社会的成果

地元の醤油屋さんや加工所の方々を巻き込み、原材料の見直しや瓶の充填方法などを確認できたことにより、地域一体となったりリニューアルが実現。

◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

加工を地元の業者に依頼することで、地元商店の活性につなげている。サムガクでも加工所を所有しているので、今後その活用まで着手できれば、上田市内のさらなる農業活性につなげられる可能性がある。

3. 各取組の概要

①取組3：販売

◎取組の概要

- ◆試作品をつくり、テストマーケティングを通じて顧客の声をリサーチ。顧客の声を担い手にフィードバックし、改良を検討。
- ◆HPの新規作成や新規の販路先を確保し、売り上げのアップを図る。

◎構成主体・役割（中間支援の内容）

構成主体	役割（中間支援の内容）
NPO法人アイダオ	テストマーケティングの調整・実施、Web構成の企画、インターネット業者との調整、販売先の協力店声かけ
八十二銀行	テストマーケティングの調整・実施、販売協力飲食店の紹介、交渉
上田市役所	テストマーケティングの調整・実施、販売協力飲食店の紹介、交渉

3. 各取組の概要

①取組3：販売（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題
9/2	HP作成業者との内容構成の確認	作って終わりではなく、支援が終了した後も担い手側が継続的にHPからの注文に迅速に対応できる体制を含めて、都合の良い作り方を検討。
10/20 11/9 11/14	HP業者にも、商品販売の方向性を決定する会議に参加してもらい、より良い見せ方や伝え方を事前に考えてもらう。	口頭だけの伝え方ではなく、ともに会議に出席してもらったことで、HPの仕様なども提案してもらうことができた。
12/1	実施主体とデザイナーを交え、販路先を検討する。 	製造可能な数量が限定（約3000本）されることから、その希少性を価値と捉え、予定以上に増やさないことを確認。 現在の販路先+つてのある星野リゾートへの提案が決定。

3. 各取組の概要

①取組3：販売（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題
1/13	試験販売の許可がおりた観光会館での打ち合わせ調整を実施(12/20)。観光会館での試験販売がスタートした。	パッケージ作業を行い、生徒たちができるような均一的な作業を模索。試しに挑戦した新聞紙に包むというデザインは、もうひとつのデザインの2倍以上の売れ行きだったものの、作業手間がかかりすぎることから課題材料となった。 
1/20 1/24	アンケート調査の実施 	来店者全32人からのアンケートを集計。ターゲットである観光客は、手土産に地元産をなるべく選ぶという点や、パッケージやデザインで選ぶということなどがわかった。 

3. 各取組の概要

①取組3：販売（成果と課題）

日時	取組内容	成果・課題
1/31	HPとチラシの完成	デザインが決定したことで、販売促進にあたり必要なチラシとHPも完成した。



3. 各取組の概要

①取組3：販売（成果と課題）

◎各取組の成果・課題

これまで手探りで販売していた担い手だが、売り先やその意味を確認できたことで、生産・加工にも意欲が増した。今後の課題としては、予想以下の売れ行きだった場合、さらに売り方の再検討は必要。在庫として残ってしまうため、早めの判断が必要。

◎活動の社会的意義・社会的成果

販路の基盤（確実な販売先）を確保したことで、生産の拡大も見当がつくことができた。これにより、儲かる農業へと一歩近づいた。

◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

非常に些細ではあるが、地元で作ったものを地元で消費するという循環のひとつにもなった。今後は、今年度挑戦できなかったニンニク単体での飲食店取引をスタートしたい。

◎成果目標

成果指標	当初の状況	目標	達成状況（実績）
販路先の拡大	観光会館など8店舗	Webページの作成 飲食店+10店舗の拡大	Webページの作成 市内10店舗の飲食店新規取引
売り上げ	79万円（年間）	102万円（年間）	101万円（2016.4～2017.1月末時点）

④ 広報に関する取組

(担い手の活動に関する広報)

侍学園スクオーラ・今人	侍学園の250名の会員向け広報誌での掲載（昨年12月末発行分）
NPO法人アイダオ	<p>Facebookページでの発信</p>  <p>社会的なインパクトにつながる活動プロジェクトです。 現在、上田城郭の観光施設で2つのパターンのデザインの試製販売をしています。 お客様へのアンケートも実施し、2月には、どちらか1つのデザインに絞ります！ どちらかひとつは、もう世の中に出回らないデザインになってしまいます。 試製販売は1月末まで実施していますので、ぜひ今の内にご購入ください。</p>
八十二銀行	行内誌（6,500部発行、全県及び首都圏の本店・支店）での掲載
上田市	<p>広報誌での掲載（昨年11/1発行、約6万部発行）</p>  <p>④上田産ニンニクのブランディング化</p> <p>NPO法人アイダオが中心となり、八十二銀行と上田市を加えた3者で「県上田産ブランディング協議会」を設置しました。</p> <p>協議会では、上田のご当地グルメである「美味だれ」の原料となるニンニクをNPO法人侍学園スクオーラ・今人が栽培し、地元商店が加工し、市内観光施設などで販売する6次産業化の取組を支援しています。</p> <p>侍学園スクオーラ・今人 西澤孝記さん 「生きる力」</p> <p>ニンニクというのはかなり難しい作物で、協議会が紹介した専門家のアドバイスをいただき、土壌調査も行う中で収穫量を上げていこうと取り組んでいます。栽培し、収穫したニンニクは生食がむき。カットをした上で薬液を使って美味だれに加工しています。</p> <p>学園のプログラムの中で農業を取り入れているのは、食への感謝を実感してもらい、実際に畑にまみれて自分で食べるものを日</p>

◆それぞれの媒体での発信を実施。効果としては、測定ができるものではないため、感覚値ではあるが、発信を見て購入したという人や、地域の業者（卸会社、肥料会社）が担い手との連携を希望するなどの動きはあった。特別、課題と認識しているものはなし。今後も無料での広報は積極的に実施していきたいと考えている。

4. 中間支援における課題と対応

◎体制として行なっている広報の状況

◆協議会HPの作成

信州上田産特産品サイト➡https://peraichi.com/landing_pages/view/363az



おいしい信州上田産をご紹介します

日本でもトップクラスの日照率の高さや、霞がた山々から流れる水など、豊かな自然に恵まれた長野県上田市。さらには、昼夜の寒暖差が大きいことから、あまみが壊れて旨い農産物が収穫できると言われています。

上田産の特産品を、「一人でも多くの人々に味わってもらいたい」という思いから、それぞれの特産品サイトを紹介していきます。ご購入は、サイト完からお願いいたします。

【1】信州上田産にんにくを使った美味だれ

認定NPO法人侍学園スクオーラ・今人

美味【だれ】は、すりおろしたニンニクが入った醤油ベースのたれ。おちに「焼き鳥」にかけて使われる上田産のご当地グルメです。

長野県「だれ」は、すりおろしたニンニクが入った醤油ベースのたれ。おちに「焼き鳥」にかけて使われる上田産のご当地グルメです。

お問い合わせ先
信州上田産ブランディング協議会
2018年7月、行先「上田市」・銀行「ハチ銀行」・NPO法人「CPN」よりお問い合わせをいただきました。それぞれの協議会の協力をいただき、長野県上田市から送られる農産物の「特産品」よりお届けを希望している方に提供しています。
〒386-0002 長野県上田市本郷1044-1
TEL/FAX 0268-28-0000

◆新聞広告への掲載

商品とともに、協議会自体の紹介も掲載。

今後、プレスリリースも実施し、商品はもとより取組自体の記事掲載も予定（3/28）。

やきどりの本場は
ニンニクの本場でもありました

信州上田産にんにく

信州上田産にんにくは、信州上田産にんにく協議会が主催する「信州上田産にんにく」のブランドです。地元上田の老舗「大粒産店」の醤油(国産大豆・天然醸造)をブレンドしました。「美味だれ」はニンニクと醤油をベースにした焼き鳥のたれで、上田で古くから親しまれているご当地グルメです。焼き鳥や焼き肉のたれとしてはもちろん、野菜炒めやサラダなどにもどうぞ。

※1 信州上田産にんにくは、信州上田産にんにく協議会が主催する「信州上田産にんにく」のブランドです。地元上田の老舗「大粒産店」の醤油(国産大豆・天然醸造)をブレンドしました。

※2 信州上田産にんにくは、信州上田産にんにく協議会が主催する「信州上田産にんにく」のブランドです。地元上田の老舗「大粒産店」の醤油(国産大豆・天然醸造)をブレンドしました。

商品の申込み先 認定NPO法人侍学園 スクオーラ・今人 〒386-0002 上田市本郷1044-1 TEL/FAX 0268-28-0000

信州上田産ブランディング協議会 上田市農業局 / ハチ銀行 / NPO法人アイデア

4. 中間支援における課題と対応

◎ 中間支援の特徴、苦勞した点、工夫した点など

苦勞した点

◆販売先のターゲット設定やデザイン設定など、方向性の決定に関して予想以上に時間がかかったことで、販路への商品拡大への時間が慌ただしかった。

◆デザイナーのコンセプトや協議会の話し合いの経過・想いなどを、担い手側へすべて伝えきる難しさを感じた。同時に、現場サイドの実際にそのデザインが可能かどうかという両者の意見のすり合わせに苦勞した。



工夫した点

◆ただ、方向性はとても大事なところだと考えているので、記入フォーマットを作成するなどして、担い手のスタッフ一人ひとりに考えてもらうなど、主体的に意見を出してもらえるように工夫した。また、週に1回開催している担い手スタッフの会議に、必ず進捗とフィードバックを共有することで、協議会が単独ですすめるのではなく、当事者としての意識づけを行なった。

◆結果的に、現場での作業が実現可能かどうかという点や試験販売での考察を踏まえ、最終的なデザインは協議会の100%提案通りというものではなかった。しかし、実際、その商品を今後売っていく担い手側が、いろんな議論を重ね、担い手全員が「これにしよう」と決めたという過程はとても大事なことだと、協議会では尊重している。

協議会で一番初めに共有したのは「主役はあくまでサムガク（担い手）であること」。協議会の意見をすべて飲み込んでもらうのではなく、私たちは、担い手の事業がスムーズにいくよう支援する立場だと考えている。

4. 中間支援における課題と対応

◎体制として連携する上での苦勞、留意している点など

苦勞した点

◆進捗状況を全構成員に確認し続けるのは難しく、些細ではあるが情報共有の漏れ等があった。



工夫した点

◆第1回目の会議の際に、情報共有の方法を議題にあげたところ、構成主体のそれぞれに1人ずつ担当者を設定することが決まる（例：八十二銀行はTさん、上田市はSさん）。こうすることで、アイダオの担当者は、TさんとSさんに連絡するだけで、Tさん、Sさんがそれぞれの組織の構成員に情報共有をしてくれる仕組みにした。それでも情報漏れや行き違いがある場合でも、協議会メンバーの寛容さや理解の深さによりカバーできた。

◆また、協議会会議で、デザインやターゲットなどを設定する意見交換の際には、役職や立場にとらわれず対等に意見を言い合う場の演出を心がけ、担い手のみなさんも臆することなく、思ったことを言っていたることができた。

◎体制として行なっている広報の状況

◆担い手をはじめ、協議会構成主体が保有している広報ツールでの発信を実施。反応は悪くなく、取組自体への問い合わせや購入につながっている。

（組織内外の広報誌、Facebook、公式HP、新聞へのプレスリリースなど）
今後、取り扱いを広げたい飲食店への営業は、担い手のみでは難しいと感じるため、協議会として引き続きサポートの必要性を感じている。

4. 中間支援における課題と対応

◎体制の成長（スキル、ノウハウの蓄積など）につながった点

◆ブランディングの専門家による販売戦略（ターゲット・コンセプト・ストーリーの設定など）手法、進め方の蓄積ができた。このことにより、今後同じような商品ブランディングの依頼の際にも対応の幅が広がった。

◆組織構成主体である上田市や八十二銀行でも、このように協議会の構成メンバーとなるのは初めてのケースであったが、協働での社会課題解決の取組をそれぞれの構成主体で学びあえる機会となった。

◎体制として連携することにより達成できたこと、メリット、効果

◆上田市内における、ソーシャルインパクトにつながるビジネスモデルとしての手法である「協働」および「中間支援」のモデルケースとなった。
平成28年度上田市が初めて取り組む新規事業「協働フォーラム」（3/19）にも、事例発表として依頼が来ている。



◎金融機関、地方公共団体が加わったことによるメリット など

◆金融機関の強み（商品コンサルの派遣ネットワークを保有、取引先等の飲食店のつながりなど）、地方公共団体の強み（農業専門家の派遣や成分分析機関ネットワークを保有、試験販売施設の提供、公共性の高さなど）を生かすことができ、担い手のみではできなかったことやハードルが高いことが実現できた。
地方ではとくに、金融機関と地方公共団体が持っている信用性の高さ、ネームバリューによるインパクトは大きいと感じる。

5. 中間支援体制としての成果

◆いつでも連絡が取り合える関係ができたことで、本事業以外の事業についても情報交換や相談できるようになった。

➡別のプロジェクト（地域の農産物流通業者が、今回の協議会の取組を新聞で知って興味を持ち、担い手である侍学園と一緒に新品種の栽培に取り組みたいという要望を、上田市・アイダオが仲介する等）との協働の可能性も高まっている。

◆ニンニク植えなどの農作業も、協議会メンバーと一緒に参加し、ともに取り組んでいくという体制ができた。

◆上田市が仲介し、JAと若手農家の授業（米農家の講話&もちつき）を侍学園で実現。品目別農家の講話シリーズ化が決まっている。



6. 次年度以降の予定

本年度の取組を機に興味を持った若年者に対し、農業が本業として営んでいけるよう、引き続きサポートしていく。長期的な構想としては、3人の新規就農者がユニットを組み、市内に本社を置く農産物流通業者と協働で新品種の農産物を栽培しながら、農業機械や農薬の融通を互いに図り、そして、1つの農産物が天候等により収穫減だった場合などのリスクも3人で分散させる（農事組合法人等の法人化も検討）。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
担い手		加工	ニンニク収穫		土づくり	加工	ニンニク植え付け			加工		
協議会	生育状況の確認。	必要に応じて専門家派遣			必要に応じて状況確認					必要に応じて状況確認		

6. 次年度以降の予定

◆活動費の確保

今年度の担い手（NPO法人侍学園スクオーラ・今人）に関しては、平成29年度は自立が可能な見通し。もし来年度、実務を伴う場合は、売上の10%を手数料として受け取る。通常の相談であれば持ち出しの予定。

新たな担い手に関しても同様、商品売上の10%を手数料とする。また、専門家の派遣などは、上田市・八十二銀行の制度（無料）を活用することにより、協議会・担い手負担なく活動できるよう検討。

◆体制の活動の継続に向けた事業展開

今回の協議会は、構成員それぞれで抱えていた案件の対応ができるものであり、各組織にとって非常に有益だったことから、3者それぞれの強みを生かしながら創意工夫を図っていくものとする。また、現時点で協議会の対象となる団体からすでにいくつか相談があることから、支援の対象としていく考え。

6. 次年度以降の予定

◆体制の継続・拡充

それぞれの組織には人員の異動があることから、書類として仕組みや経緯、やり方を残すことで、担当者が異動になったとしても、協議会自体の活動は質が保てるよう工夫している。

◆新たな担い手に対する支援の事業計画（案）

右記、「かいぶつのたねプロジェクト」の元スポーツ選手が栽培するという付加価値をつけた農産物の販売支援を予定。

本プロジェクトは、子供の健全育成、保護者の食育事業、スポーツ選手の農業というセカンドキャリア支援にも結びつく、ソーシャルインパクトの高い事業だと考えている。

また、各構成員が、その他地域団体からの相談を受けていることから、次年度以降の新たな担い手に関しては、3/28開催の総会にて検討し、決定していく予定。



＜現代の子どもたちを取り巻く問題＞

<p>【① 食への関心の低下】</p> <p>全国でも比較的食料自給率が高い59%の長野県でありながらも（全国平均は40%）、農業離れにより、スーパーで売っている野菜しか知らない子どもたちも多い。それにともない、新鮮で安全安心な採れたて野菜の豊かさを感じる機会も少ない。</p>	<p>【② 運動機能の不全】</p> <p>「しゃがめない」、「腕がまっすぐあがらない」という運動器症候群予備軍の子も増加。その要因は、外遊びや運動が足りないと言われており、ゲーム機の普及などにより80%の子も達が運動不足に陥っている。</p>
---	--

食農教育で解決!!



スポーツで解決!!

