

地域活性化に向けた 高付加価値化の推進

令和6年2月21日

網走農業改良普及センター

主査（高付加価値化） 中川涼子

主査(高付加価値化)の業務

地域の農業・農村が今後とも持続的に発展していくためには、農業者が地場産業等との連携による高付加価値化、6次産業化を進める必要がある。農産物を単に原材料として生産・出荷するだけでなく、こだわりの農産物づくりや地域農産物等を活用した加工品づくりなど、積極的に推進していくことが重要である。

そのために、生産から加工・販売までのマーケティング活動について、情報の整理・提供などを行い支援するとともに、新たな担い手の掘り起こしにもつなげる。

主な高付加価値化の取組

- (1) 農畜産物生産方式の差別化（有機栽培、特別栽培、GAP認証の取得など）
- (2) 農業者自らの農畜産物加工販売
- (3) 加工業者や商業者などとの連携による価値の向上、販路拡大
- (4) 観光や直売と連携した農畜産物の加工、差別化販売
- (5) 地域の食文化に根ざした農畜産物加工の差別化
- (6) 農畜産物や加工品の輸出

※高付加価値化は、取組を成功させることは簡単ではないことを理解した上で、「農業者の目指すもの」を把握し、そのニーズに合った情報を提供していく必要がある。

管内の高付加価値化の現状

所得の向上より、地域の活性化や消費者交流を目的とした取組が多い。豊かな地域資源を活用した、多様で魅力ある取組が展開されている。

表 農業経営体における高付加価値化の取組（令和元年）

延べ件数
(主たる内容で分類)

取組内容	延べ件数	取組内容	延べ件数
野菜・雑穀・肉類等の直販	27	素材(非食品)加工品販売	4
農産加工品販売	27	農産・加工体験実施	16
乳製品販売	14	ファームレストラン経営	12
肉類加工品販売	8	ファームイン経営	9
		その他	3
		計	120

野菜等の直売 : 23%
農産物加工品販売 : 23%
乳製品販売 : 12%

※管内高付加価値化実践農業者リスト
(普及センター調べ)

管内の高付加価値化の課題

- (1)管内の高付加価値化の取組内容は多岐に渡っており、商品企画や加工方法、流通・販売方法、情報発信などの幅広い課題に対し、情報が求められている。
- (2)高付加価値化に取組む農業経営体やグループでは、人手不足や高齢化が進んでおり、それにともない事業縮小や廃業する事例が見られている。
- (3)高付加価値化の取組を希望する農業者も一定数存在するが、「何から手を付ければ良いかわからない」といった声も聞かれ、人材育成をすすめる必要がある。

→地域活性化に向けた高付加価値化の推進
「情報の収集及び提供」と「農業者の育成支援」に
取組む。

推進計画（5カ年・令和3～7年）

推進事項	地域活性化に向けた高付加価値化の推進
主な活動目標	I .高付加価値化や6次産業化に関わる 「情報の収集及び提供」 II .高付加価値化や6次産業化に関わる 「農業者の育成支援」
対象	管内農業者
担当者	網走農業改良普及センター職員
連携機関	農政部技術普及課、オホーツク総合振興局農務課、北海道農政事務所北見地域拠点、(公財)オホーツク財団、北海道6次産業化サポートセンター、北見保健所、管内市町村、JA
関連事業	地域政策推進事業

推進計画（令和5年）

活動項目	活動内容と方法
Ⅰ.高付加価値化や6次産業化に関わる「情報の収集及び提供」	①研修会や商談会の案内（ファックスやメール） ②事業継続に役立つ情報の発信（高付加価値化通信の発行）
Ⅱ.高付加価値化や6次産業化に関わる「農業者の育成支援」	①高付加価値化研修会の開催 ②高付加価値化や6次産業化に関わる農業者の育成支援

I .高付加価値化や 6 次産業化に関わる 「情報の収集及び提供」

①研修会や商談会の案内

表 情報提供内容一覧（令和5年）

時 期	内 容
4 月	オホーツク財団食に関するミニ補助事業
	食品衛生の基礎・衛生検査セミナー
6 月	チーズ製造基礎講習
	移動食品加工技術センターin美幌町「商品開発に活かす官能評価」
9 月	食のブランド・ステップアップ 相談会inオホーツク
	北海道豆トークショー2023
10 月	移動食品加工技術センターin網走市「クレーム事情と再発防止」
11 月	道東地域教育旅行受入推進セミナー
	6次産業化等人材育成研修会
	高付加価値化研修会「直売所の作り方講座(第1回)」
	農たび・北海道ネットワーク研修会
12 月	高付加価値化研修会「直売所の作り方講座(第2回)」
1 月	農村ツーリズム人材育成セミナー
	第3回オホーツク・ビーンズセミナー

「移動食品加工技術センターin美幌町」(R5.7.18)

官能評価で、加工品の成功理由（売れた商品の売れる理由）が解析できることを知った。
商品開発に活用したい!



②高付加価値化通信の発行

高付加価値化通信

Vol.3

令和5年2月

普及センターでは、高付加価値化や6次産業化に取り組む農業者の皆さんや、関係機関を対象にした研修会を、毎年冬に開催しています。
 令和4年度は、高付加価値化の新たな担い手の育成と既存直売所の集客や売上アップなど、地域活性化を目的とし、「直売所の作り方講座」を2回開催しました。
 研修会の内容の一部をご紹介します。

「作りたいものを作るのではなく、売れるものを作りましょう！」
講師より

「直売所の作り方講座」を開催しました！

①「直売所向け野菜品種の選び方」「売場の作り方」
 (株)渡辺農事北海道営業所の安達英人所長より、売れ筋野菜の選び方や全直売所の事例などを学びました。

■直売所の売れ筋野菜

- ・高糖度トマト
- ・ズッキーニ
- ・ブロッコリー
- ・キャベツ
- ・アスパラガス

■めずらしい野菜

- ・ショウガ
- ・リーキ
- ・ロマネスコ
- ・トレビス
- ・らっかせい
- ・ビーツ

■売り場の作り方(ディスプレイ)
 直売所らしさの演出が大切。人をいかに引きつけるかを考えて、店づくりを行いましょう。

■PR力も必要！いいものでも売れないことがある！
 良さが伝わらなければ手に取ってもらえません。伝えるために、ネーミングやシール、レシピ、POPなどを活用しましょう。

■後に貼るラベルやシール

張る位置がバラバラ

張る位置が揃っている

こっちを買おうかな！

雑に感じる・・・

商品が更に美しく見える。
丁寧な仕事をする人が栽培したのかな？

オンラインと会場参加の併用で開催！

令和4年度高付加価値化研修会
 ～開催内容～

「第1回 直売所の作り方講座」(12/22)

- ・直売所向け野菜品種の選び方
講師：安達英人 所長
(株)渡辺農事北海道営業所
- ・消費者に届くデザインの活用
講師：外崎由香 代表
(北海道カラーデザイン研究室)

「第2回 直売所の作り方講座」(1/24)

- ・売り場の作り方(ディスプレイ)
講師：安達英人 所長
(株)渡辺農事北海道営業所
- ・食品表示を再確認
講師：熊裕輝 氏
(オホーツク総合振興局環境生活課)

主催 普及センター、関係機関
共催 渡辺農事北海道営業所

■レシピ提案
 紙ベースは古い！QRコードなどを活用しましょう。

スマホをキッチンで見ながら料理をする時代です。

図 高付加価値化通信 (令和4年)

Ⅱ .高付加価値化や 6 次産業化に関わる 「農業者の育成支援」

①高付加価値化研修会の開催

管内高付加価値化研修会「直売所の作り方講座」

取組の背景

管内の既存直売所は運営者の高齢化や運営方法の見直しなどを模索していたり、販売する野菜も一般的な野菜が多い傾向である。一方、他地域の直売所は、スーパーで買えない珍しい野菜の販売や、商品の見せ方を工夫するなど、消費者が楽しめる直売所が増えている。

→何か情報提供ができるのでは！？

→集客や売上アップなど地域活性化や高付加価値化の新たな担い手の掘り起こしにつなげる。

管内高付加価値化研修会



■第1回

- 1 日時：令和5年12月21日(木)13:30~15:30
- 2 参加者：55名(農業者23名、その他)
- 3 内容：講演「売上アップにつながる売場づくりと色彩効果」
事例紹介「オホーツク網走農産物直売所の取組について」

■第2回

- 1 日時：令和6年1月23日(火)13:30~15:30
- 2 参加者：41名(農業者15名、その他)
- 3 内容：講演「直売所ビジネスの基本を再確認」
事例紹介「小笠原農園の直売活動の取組について」

※第1回・第2回共通

- ・開催方法：会場およびオンライン
- ・主催：網走農業改良普及センター、オホーツク総合振興局
- ・共催：北海道農政事務所北見地域拠点

参加した農業者の声

【講演】

- ・「実店舗やオンライン販売など、多様な直売活動の基本を知ることができた」
- ・「事前計画の大切さがわかった」
- ・「色の使い方やレイアウトの配置を変えるだけで、消費者が手に取りやすくなることを学んだ」

【事例紹介】

- ・「今度、事例紹介の直売所を訪問してみる」
- ・「野菜即売会の参考にする」
- ・「いつかは直売所をオープンしたい」

→直売活動に取り組んでいる農業者からの事例紹介は、参加者への刺激と今後の直売所運営の参考になったと考える。

② 農業者の育成支援 A 牧場への支援

取組の目的や描くビジョン、
家族の合意は？時期は？

A 牧場（遠軽町白滝）について

- ・ 放牧酪農
- ・ 乳処理業を取得済み
- ・ 業務用規格で販売（2～5 L 袋）

→ 少量容器での小売販売を目指す！

◇ 支援内容（情報提供）

- ・ 少量容器（材質・容量・コスト・管外事例）
- ・ 販売（販促POP・パンフレット・味覚分析・販売方法）

→ 各種、検討中！！（A 牧場）

自分の牧場の牛乳
を更に多くの人に
飲んで欲しい！
(R4)



輸送コストをかけた、広い地域に牛乳を販売するよりは、可能な範囲で価格を抑えた地元の放牧牛乳を地域で味わってほしい。
(R5)

相談会の実施

北海道6次産業化サポートセンターの協力を得て、高付加価値化相談会を開催した。(令和6年1月、3件)



	商 品	相談内容（抜粋）
B農場	ながいも加工品	販路拡大、加工作業の効率化、販促物の改善
Cグループ	にんにく加工品	規格外品の有効活用
D農場	バジル加工品	販路拡大、販促物の改善、商品陳列、効果的なPR、価格設定

→「大きな儲けは期待しないが、損していたら困る」
「効率的な加工作業のためにも、まずは現状の把握が大切だ」（農業者）

相談会（Cグループ）

にんにくを使用したスプラウトを製造している。（3名）

製造段階で生じる規格外品の活用方法や販売方法を知りたい、との相談。



規格外品の割合を計算してみよう！

◇提案・確認事項

- ・規格外品の量の確認。
- ・既に加工販売しているパウダーへの加工(増産)。
- ・増産による、労働時間とお金の試算。
- ・既存販売先への需要の確認。売り込み。



→製造計画や原価計算などについて情報提供を行う。

令和6年度の活動

引き続き、関係機関と連携し
高付加価値化や6次産業化に関わる
「情報の収集および提供」と「農業者の育成支援」
に取り組む。