



成功へのヒント

えひめ  
愛顔の

『農商工連携・  
6次産業化事例集』

## はじめに

私たちのふるさと愛媛県には、生産量日本一の柑橘をはじめ、豊かな漁場で育まれた「愛育フィッシュ」など、全国に誇れる優れた農林水産資源が数多くあります。また、愛媛ものづくり企業「すこ技」データベースでも紹介されているように、県内には高度な技術力や優れた製品を持つ中小企業が数多く集積しています。

こういった地域特性から、県では、農林漁業者と中小企業者等が有機的に連携し、新たなビジネスに取り組む農商工連携を、地域経済活性化の原動力ともなり得る有効な手段として位置づけるとともに、地元金融機関等の協力のもと、平成22年2月に総額25億円の「えひめ農商工連携ファンド」を組成し、これまでに40の連携体の新商品開発の取組みを支援しております。また、開発した新商品等の販路開拓支援を目的に、有力バイヤーによる販売相談会等を実施しているほか、アジア最大級の国際食品・飲料展「FOODEX JAPAN」に愛媛県ブースを出展することにより、首都圏での販路開拓にも力を入れております。

今回、これら農商工連携の取組みをはじめ、農林漁業者が生産から加工、販売までを手掛ける6次産業化の取組みの中から、今後、新たに事業化へチャレンジする意欲を持つ農林漁業者や商工業者の方々に、取組みのきっかけやビジネス展開の具体的なイメージを彷彿できるような事例として参考させていただくため、「成功へのヒント～えひめ愛顔の農商工連携・6次産業化事例集～」を作成いたしました。

今回の事例集が、皆様の取組みや事業化を後押しするきっかけとなり、本県経済の活性化につながることを願っております。

平成25年12月

愛媛県 経済労働部 管理局 産業政策課



## Contents 目次

## 成功へのヒント えひめ愛顔の

## 農商工連携・6次産業化事例集

### 2 ● 農商工連携・6次産業化について

#### 【農商工連携事例】

- 4 ● 愛媛産ブラッドオレンジ熟ゼリー  
尾崎食品株式会社



- 6 ● とまとジュース『赤の元気』  
株式会社FFT

- 8 ● 柑橘エッセンシャルオイル『媛香蔵』  
三洋興産株式会社

- 10 ● 大和屋ベジスイーツ『Oyaki-おやき-』  
有限会社大和屋本店旅館

- 12 ● 骨まで食べられる干物『まるとと』  
株式会社キシモト

- 14 ● 蜜柑味の落雁『媛のくちづけ』  
薬工房後藤



- 16 ● 10種類のハーブと梅のお酒『満 (michiru)』  
栄光酒造株式会社

- 18 ● 伊予美人の里芋パー『ポリポーリ』  
株式会社別子鮎本舗

#### 【6次産業化事例】

- 20 ● 企業組合津島あぐり工房  
ボランティア・プランナー：山下由美

- 22 ● 有限会社 熊野養鶏  
ボランティア・プランナー：熊野智子



### 24 ● 愛媛県 農商工連携・6次産業化支援策

今回掲載されている農商工連携の事例は、「えひめ農商工連携ファンド」を活用して開発された商品から選定しております。また、6次産業化の事例は、県下のボランティア・プランナー<sup>※</sup>の活動の中から、これから事業化にチャレンジしようとする方々に、より身近に感じていただける取組みを選定しております。

※6次産業化の取組みを推進するため、身近に存在する先導的な実践者を、農林水産大臣が任命する制度。ボランティア・プランナーは、研修会等で事業者へアドバイスを行うほか、自らの活動や各種メディアで情報発信を行っており、本県ではほかに、沖野智寿子氏（獺フレッシュパークからり）、西坂文秀氏（越智今治農業協同組合）、松本泰氏（愛媛県森林組合連合会）の3名が任命されております。

## 農工商連携とは？

中小企業者と農林漁業者が有機的に連携し、お互いの経営資源（設備、技術、個人の有する知識や技能、ビジネスノウハウ、知的財産等）を有効活用することで、新商品や新サービスの開発、生産・提供、需要の開拓を行うことをいいます。



これまで、商工業等を営む中小企業者だけ、1次製品の生産に取り組む農林漁業者だけでは開発・生産することが難しかった商品・サービスを、両者が協力し合うことで創り出し、市場で販売等していくことで、売上や利益の増加を目指すものです。

平成20年7月には、これらの取組みを促進することにより、中小企業の経営の向上及び農林漁業経営の改善を図り、国民経済の健全な発展に寄与することを目的に、「中小企業と農林漁業者との連携による事業活動の促進に関する法律（農工商等連携促進法）」が施行されています。



## 6次産業化とは？

農山漁村の活性化のため、地域の第1次産業と、これに関連する第2次・第3次産業（加工・販売等）に係る事業の融合等により、地域ビジネスの展開と新たな業態の創出を行う取組みをいいます。



農山漁村に雇用と所得を確保し、地域活力の向上を図るため、農林漁業生産と加工・販売の一体化による付加価値の拡大や、地域資源を活用した新たな産業創出の促進等を目指すものです。

平成22年12月には、農林漁業者による加工・販売への進出等の6次産業化に関する施策及び地域の農林水産物の利用を促進する地産地消等に関する施策を総合的に推進することにより、農林漁業等の振興、農山漁村その他の地域の活性化等を図ることを目的に、「地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律（六次産業化・地産地消法）」が施行されています。



# 愛媛産ブラッドオレンジ熟ゼリー

【尾崎食品株式会社】



「愛媛産ブラッドオレンジ熟ゼリー」は、まだ国内ではあまり生産されていないブラッドオレンジを賢沢に使い、色も香りも味も豊かな果汁をたっぷりと詰め込んでいます。

今までになかった愛媛県産「ブラッドオレンジ」で、今までにない商品を創造する。



## 事業開始のきっかけ

今までにない柑橘の加工商品を！

愛媛県は柑橘の産地で有名ですが、世界的な温暖化の影響で、発芽や開花時期が早まり、浮皮といわれる品質低下事例なども報告されるようになってきました。「このまま温暖化が進むと生産自体が危ぶまれる時代がやってくるかもしれない。」

そんなことを思っていた時、イタリア原産柑橘で、全国に先駆け愛媛県が産地化に取り組んでいたブラッドオレンジを見ました。「なんだ、これは!？」衝撃を受けました。果実を半分切って、果汁を搾ってみると真っ赤に出てくる。香りもフルーティーで、今までに味わったことのない味。すぐに「これはおもしろい!」と思いました。

## 課題点の克服

生産者と心を合わせて創造を

最初は県内でも生産者が少なく4・5名ほどだったでしょうか?とにかく原材料の確保が問題でした。

私はこれを、付加価値を認めてもらえる商品として育てていきたいと思いましたが、生産者の方も同じ思いだったので、仕入交渉はせず、お互いが儲かる値段でやっていくことにしました。それで数年は生産者の方が希望される値段で買っていました(まあ今も同じようなものですが)。

ブラッドオレンジを生かして、国産初とか、希少価値があるとか、付加価値を掲げない限り売れないし、どんなに良い商品でも生産者の方の採算が合わなければ続きません。通常の柑橘の何倍もの値段で仕入れてますから、生産量は増加し、結果的に原材料の安定供給につながりました。



## 成功の秘訣

味わったことのない果汁感

「国産のブラッドオレンジを多く含んだゼリー!」このキャッチフレーズが良かったと思います。贈り物で贈られれば必ずうれしいですし、食べれば味わったことのない果汁感が口の中で広がります。

大手百貨店で取り扱っていただけになったのも大きな要素ですね。もちろん支援いただいた愛媛県やえひめ産業振興財団の存在も大きなもので、生産者の方々にも感謝の気持ちで一杯です。

## 事業の効果と今後

イメージアップにつながった!

うちが営業をしていない百貨店などから「特集イベントをしませんか?」といったお話をいただけるようになったのは大きいですね。そういうつながりができると、ブラッドオレンジ以外の既存商品でも提案できるようになるので、会社に対するイメージが上がったのは大きなことです。

愛媛県も力を入れて応援してくれますし、色々な商品紹介の場を設けてくれます。今後はもっともっと多くの方に味わっていただきたいと思っています。

## 販売手法

果汁たっぷりのゼリーをギフトで

通常のゼリーは果汁の含有量が5%未満で、多くてもせいぜい20%ぐらい。ところがブラッドオレンジゼリーは60%あります。

ゼリーを作るには酸度などの調整が必要ですが、果実の酸味や糖度は毎年違ってくるので、とても難しいんです。しかも果汁が60%も入ってまですから、他のゼリーより高い値段でないと採算が合いません。1個100円のゼリーの横に並べても太刀打ちできないのです。そこでギフト戦略として、百貨店や専門店の売場に置いていただきました。これがヒットにつながりました。

## Company introduction 企業紹介

会社名  
尾崎食品株式会社

代表者  
代表取締役 尾崎景一郎

所在地  
愛媛県宇和島市伊吹町甲1519-3  
TEL: 0895-23-1212  
FAX: 0895-24-3580  
URL: <http://www.k-ookoku.jp/>

事業開始  
昭和24年

業種  
食品製造販売

事業紹介  
食品総合卸売業者として昭和24年創業。平成17年より地域の農産物を生かした製造販売業に転換。株式会社笹源(松山市)、高木農園(宇和島市)との3社連携によりブラッドオレンジを使った加工品開発に取り組み、商品化に成功。

## 商品販売までの仕組み



「食べたことのない、新しい味」  
を感じていただきたいです

専務取締役 高橋道男



# とまとジュース『赤の元気』

【株式会社FFT】

久万高原のトマトをジュースにしたい！  
農家が、ゼロからジュース作りに挑みました。



## 事業開始のきっかけ

町全体で苦勞して作った美味しい  
トマトなのに！

久万高原町はトマトの生産が盛んで、JA松山市久万高原ト  
ト部会の生産者でエコ栽培（減農薬・減化学肥料栽培）に取り  
組み、ほとんどがエコファーマーの認定を受けました。

トマトが収穫できるのは年に1回だけで、失敗すれば次の年ま  
でもできません。JAや愛媛県にとってもトマトのエコ栽培は初  
めての挑戦だったので、みんなで苦勞して取り組みました。

私たちのトマトは、JAへ全量出荷し、選別時に熟しすぎたトマト  
は返却されます。「みんなで苦勞して作ったいいトマトなのにもっ  
たない！」「まとめて加工できれば。」と思っていたところ、社長  
から「ジュースにしてみたら？」の一言があり、保健所からも「設  
備があればジュースの加工は可能」と聞いたので、ジュースを作る  
ことに決めました。



「赤の元気」1本の中には、久万高原町のエコ  
栽培で育った、熟したトマト（L玉2個分）が入  
っています。本当のトマトの味が1年中楽しめます。

## 販売手法

### 料理の材料としての販売にチャレンジ

「久万高原のトマトをジュースにしたい！」という思いで商  
品化しましたが、商品にすればすぐに売れるということではあ  
りませんし、こだわりも店頭で並べるだけでは伝わりません。  
県内で取り扱っていただけるお店は少しずつ増えてますが、あ  
ぐりすとクラブの商談会などに積極的に参加して、販路を拡  
大していきたいです。

また、レストランや旅館で料理の材料として使っていただ  
いり、ケチャップやジュレなどの商品化にも取り組んでいる  
ので、今後は料理の材料としての可能性も伸ばしたいと  
思っています。



新商品の  
ケチャップやジュレ

## 成功の秘訣

### 見学先、仲間、相談相手…人脈のタイミング

県内に個人でジュースを搾っているところがなかったので、岐阜県まで見学に行き  
ましたが、とても親切に教えていただきました。製造工程では手間がかかり、器具も  
工程ごとに掃除しないといけないのですが、我が社の加工所はスタッフの努力で清  
掃が行き届いて衛生面でも安心です。また、愛媛県には  
食品表示のことなど細かいところまでアドバイスを  
いただきました。今でも、わからない時は相談しています。

商品化を通じて人脈のタイミングというものを強く  
感じました。一人では何もできませんが、周りの方に支  
えていただいてここまでやってこれたと思います。



## 課題点の克服

### 無添加の証です

美味しいトマトを味わってもらいたかったので、無添加にこだわりましたが、同じ味を作  
ることが難しい…。

商品として販売する以上、いつも同じ味で提供しなければいけないので、夏に収穫した旬  
のトマトと完熟させた秋トマト、それぞれで熟し加減を揃え、赤ラベルと白ラベルのジュース  
を作りました。この2種類の味の違いが無添加の証。特に白ラベルは、実がもっちりとした  
秋採れの熟したトマトを使っており、一番美味しい状態のトマトをジュースにすることで、久  
万高原町のトマトの美味しさを全国に知ってもらえるチャンスができたと思っています。



## 事業の効果と今後

### 「美味しい！」と言われると、本当にうれしい

トマトジュースが嫌いだった方が「美味しい！」と飲んでくださったり、小さなお子  
さんがトマトジュースを離さないといった話を聞くと、本当にうれしく思います。農業  
大学の学生さんが加工品を作りたいと相談に来られたり、たくさんの方に支えて  
いただいたり、トマトジュースの商品化に取り組むようになって、色々な方々との出  
会があります。大変ですが、楽しみながらやっていこうと思います。



原材料は久万高原町の  
トマトだけです

露口由美子



## 商品販売までの仕組み



# 柑橘エッセンシャルオイル「媛香蔵」

【三洋興産株式会社】

## 愛媛県産の柑橘を利用し、「香り」に特化した商品を展開。



### 事業開始のきっかけ

#### 事業の多角化、柑橘の「香り」を商品化できないだろうか？

弊社はプールのメンテナンス事業などを展開していますが、季節により仕事の量に波がありました。また、特に南予で進んでいた学校の統廃合の問題から過疎化の厳しい現状を感じていました。「この地域に何か貢献はできないか」この思いから事業の多角化を目指し、将来のビジネスとして注目ののが農商工連携でした。

南予地方は柑橘の生産が盛んで、生果はもちろんゼリーや飲料等あらゆる加工品が販売されています。そこで味ではなく、「香り」で柑橘を商品化できないかと考え、とにかくいい香りをつくるため、積極的にセミナーや会合に参加しました。



### 課題点の克服

#### 生産者のみなさんのご協力、ご支援のおかげ

商工会のセミナーで一緒になった生産者の中に、有機栽培で柑橘生産されている方がいて、お金になるかどうかわからないけどやってみませんか？と声を掛けたり、青果の方にライムの搾った残りをいただけないか？とお願いしたり。原材料の仕入れは生産者のみなさんのご協力やご支援があってこそなのです。ある会合で農商工連携の助成制度があると聞いたのもこの事業開始を早める大きな要素となりましたし、商品開発にあたって松山大学薬学部からも助言・指導をいただきました。

### 商品販売までの仕組み



「媛香蔵」エッセンシャルオイルは、県産柑橘の果皮から抽出された天然の精油です。玄関や車内、名刺やハンカチへの香り付けなどにご利用いただけます。

### 販売手法

#### 県外観光客が集まる土産物売場で販売

愛媛に観光に来られた方に、お土産や思い出として買ってもらいたいファンになってもらえればと考えたので、松山城ロープウェイ街の土産物ショップをお願いして商品を置いてもらうことにしました。

時間が経つにつれて「香りがすごく良かった」といった嬉しいメールをいただけるようになり、リピーターの方も増えていきました。また、年に1回東京で開催される展示会にも出展させていただき、ほんのわずかですが首都圏の方々にもご存知いただけたのかなと思います。



### 成功の秘訣

#### 仲間のおかげで、ここまでこれた

ここまでこれたのは、生産者の方や社員が協力してくれたからであり、他でやってないことをやってみよう、という思いを共有できる仲間のおかげだと思っています。もちろん、農商工連携助成事業にも大変お世話になりました。まだまだ成功とは思っていませんが、土産物ショップでの販売を通じ、ファンの方の広がりを実感しています。

### 事業の効果と今後

#### バリエーションを増やして更なるPRを

これまでの事業でお付き合いがあった事業者に加えて、さらに多くの事業者の方々と取引できるようになりました。農商工連携のセミナーや会合に参加したことで人脈も広がりましたし、商品化に取り組んだことで新しいものを創造する体験をさせていただきました。今後は商品バリエーションを増やし、この商品の良さをもっともっとPRしたい、愛媛の良さを紹介していきたいと思っています。

素朴で優しい「香り」です。一度試してみてください！



専務取締役 飯尾健一



### Company introduction 企業紹介

会社名  
三洋興産株式会社

代表者  
代表取締役 飯尾宝雄

所在地  
愛媛県松山市北吉田町393-2  
TEL: 089-974-5553  
FAX: 089-974-5530  
URL: <http://www.sanyo-kousan.co.jp/>  
<http://www.hime-kagura.com/>  
<http://kagura-store.com/>

事業開始  
昭和41年

業種  
一般建設業(機械器具設置業)  
医薬品販売業  
毒物劇物一般販売業

事業紹介  
昭和41年よりろ過機等の販売・設置・保守を行うプールコンサルティング業務を展開。農業者の丹下隆一氏(今治市)、森茂喜氏(松山市)、越智竜雄氏(松山市)との連携で柑橘エッセンシャルオイルの開発に取り組み商品化。平成23年より芳香事業部を設立、ネットショップもオープンし、「媛香蔵」の全国展開を目指す。



# 大和屋ベジスイーツ『Oyakiーおやきー』

【有限会社大和屋本店旅館】



「Oyaki」の中には、それぞれ、おうど芋・ほうれん草・ごぼう・金時にんじん・かぼちゃの5種類の餡がたっぷり入っています。大地の恵みをヘルシーに美味しくいただけます。

## 旅館業ならではの、「上質」を追求したスイーツ作り



### 事業開始のきっかけ

### 地元への恩返しとして野菜を使ったスイーツを！

今まで愛媛で旅館業を続けられたのは、地元の温かいご支援があったからであり、少しでも恩返しができればと思ったのがきっかけです。

「愛媛の逸品を全国に紹介したい」その思いで県産品を探していたところ、見つけたのが大洲の野菜でした。大洲農業高校生が復活させた伝統野菜おうど芋がとても美味しかったので、何とかお菓子里にできないかとパティシエに話して取り組んだのが大和屋ベジスイーツです。

大和屋本店がプロデュースした商品を、大和屋本店が品質保証することで、より商品ブランドが高まるのではないかと考えました。



### 課題点の克服

### 三位一体のチームワークの賜物

地元の越智菓子店と共同で商品化を進め、原材料はJA愛媛たいきから提供いただきました。新しいお菓子を作ることは初めてでしたから、途中でこの味はこうした方がもっと美味しいとか、商品パッケージはこんな色にした方がいいとか、試行錯誤しながらの毎日でした。越智菓子店・JA愛媛たいき・弊社と三位一体のチームで商品化に取り組みました。

もちろん農商工連携助成事業がなければ、このチームはできなかった。この商品も世に出なかったと思います。ありがたいことです。

### 商品販売までの仕組み



### 販売手法

### 館内での土産物、宿泊客様のお茶菓子として

旅館業を営んでいますから、館内で土産物として販売することはすぐできました。加えて当館ご宿泊のお客様に茶菓子として召し上がっていただいたり、団体のお客様にまとめてお買い上げいただくこともあり、品切れになることもしばしばです。松山商工会議所主催のコンテスト「NEXT ONE」で会頭賞をいただき、東京新橋で開催された県主催の商品フェアでは、完売。平成25年4月には、JAL国内線ファーストクラスの機内食デザートに採用されました。

今は地元のデパートや、高速道路のサービスエリアに置いていただけていますが、今後は、新しい道後土産として全国の皆様に、販売していきたいと思っています。



### 成功の秘訣

### 地元への思いと探求心、そして仲間

「少しでも地元へ恩返しを」という思いと探究心。それに賛同いただいたチームのメンバー、支援いただいた愛媛県・えひめ産業振興財団の皆様あってのことだと強く感じています。

時間と労力をかけながら、試行錯誤し、やっと商品化にたどり着いた。その道のりを一緒に歩んでくれる仲間がいたからこそこの大和屋ベジスイーツなのです。

### 事業の効果と今後

### 地元愛媛のための取り組みを全国へ

一番は、大和屋本店が愛媛のために取り組んでいるということ県内のみならず県外の方々にも認識いただけたということでしょうか。「少しでも地元へ恩返しを」という夢に僅かずつはありますが、近づいていると実感しています。さらに商品販売を通じ、流通業に参入したことで、新たなビジネスのつながりができました。

「愛媛に行ったらこれが買えるよ」といわれる他の有名なお土産のように、愛媛の土産物として、全国の方々に「大和屋本店に行ったらベジスイーツが買えるよ」と言われるようになりたいですね。

「上質」です。  
豪華を極めるのではなく、  
上質を極めるというコンセプトです。

代表取締役 奥村保樹



### Company introduction

#### 企業紹介

#### 会社名

有限会社大和屋本店旅館

#### 代表者

代表取締役 奥村保樹

#### 所在地

愛媛県松山市道後湯之町20-8  
TEL: 089-935-8880  
FAX: 089-935-8881  
URL: <http://www.yamatoyahonten.com/>

#### 事業開始

慶応4年(明治元年)

#### 業種

旅館業

#### 事業紹介

慶応4年(明治元年)創業の老舗旅館。有限会社越智菓子店(松山市)、愛媛たいき農業協同組合(大洲市)との3者連携で、県産野菜を使ったスイーツ開発に取り組み、平成25年、松山商工会議所主催の松山ブランド新製品コンテスト「NEXT ONE」加工食品部門で会頭賞を受賞。愛媛の土産物として全国認知を目指す。

# 骨まで食べられる干物「まるとと」

【株式会社キシモト】



「まるとと」は、骨まで食べられる干物です。お子様からお年寄りまで安心していただけます。もちろん、お料理にもまるごとお使いいただけます。

加工技術を駆使して  
骨まで食べられる驚きの魚を世界に!



● **事業開始のきっかけ**

**骨まで食べられる魚ができないか?**

私どもは干物を作って35年ほどになりますが、ここ20年で日本人の魚離れが進みました。理由は、食の欧米化・肉に比べて割高・調理が面倒・子どもが嫌いなことなどが言われています。  
特に調理面は、可能な限り骨を取り除くことで対応できるのでは?と思いい、設備を導入して事業展開したのですが、それも打開策には至らず、行き詰まりを感じていたところ、愛媛県産業技術研究所、聖カタリナ大学と話をすることがあり、加工技術を追求することで骨まで食べられる魚が作れるのではないかと考えるようになりました。



● **課題点の克服**

**試行錯誤の毎日と支援があつてこそ**

干物技術と魚の鮮度を失わないギリギリの加工技術、温度と圧力をかける時間、水分量の調整など、商品化に向けて最適な加工環境を構築してきました。もちろん生半可なことではなく、最初の1年は毎日のように産業技術研究所や聖カタリナ大学を訪ね、その加工方法を試行錯誤しました。それだけの努力を掛けて実現できたのは、食べていただけの方の笑顔を見たいという思いがあったからです。  
もちろん、費用やアドバイスの面でも農工商連携助成事業やえひめ産業振興財団には大変お世話になりました。  
原材料の仕入は八幡浜の昭和수산にお任せしました。地産を目指していたので、県内唯一のトロール船団を持つ同社から供給を受けることで、ひとつでも多くの「まるとと」を食べていたいただきたいからです。我々単独ではとてもできないことでした。



● **販売手法**

**展示会の出展成果を販路へつなげる**

平成24年に千葉県で開催された「FOODEX JAPAN 2012」に愛媛ブースとして出展したことがきっかけで商品を広く認知いただけたと思います。4日間で約6,000人の方々に試食してもらい、感嘆と喜びの声を聞いているうち、これはいけると思いました。  
今はネットショップやスーパーで販売してもらっているほか、海外の展示会にも足を運び、世界の人々にその食感を味わっていただいています。  
「TRY PLEASE (食べてみて)」と言うと、「DELICIOUS !!! (えー!? こんなの、食べたことない!)」と驚きの声をいただき、とても幸せです。



使い方がいろいろ。お料理にもまるごと使えます。

● **成功の秘訣**

**お客様と一緒に進んでいくことが大切**

連携する企業との二人三脚、支援いただく愛媛県やえひめ産業振興財団、社員の頑張り・・・色々な方々に支えられて実現した夢なのです。  
お客様と一緒に進んでいくことが最も大事。間違ったものを間違った作り方で平然と出して儲けようというのは毛頭考えるな、と社員にも言っています。  
とにかく、正直が一番、物事に対して正直に動くというのが私のモットーです。

● **事業の効果と今後**

**全員がひとつの目標に向かって、世界へ**

社内が一体になれた気がします。社員にも目標を共有してもらい、全員で取り組んだ結果、今があるのだと思います。もちろん、連携先企業との関係も強化できましたし、愛媛県にも支援いただき非常に助かりました。  
今後は、壮大な話ではありますが、魚嫌いの小さなお子さんから柔らかいものしか召し上がれない高齢者の方まで、日本のみならず世界各国の方々に味わってもらえるのが私の夢です。  
この「まるとと」ができて本当に良かったと思っています。

**「食感」です。骨まで食べられる食感を是非一度味わってください!**



専務取締役 岸本賢治

● **Company introduction 企業紹介**

● **会社名**  
株式会社キシモト

● **代表者**  
代表取締役 岸本幸雄

● **所在地**  
愛媛県東温市則之内甲693  
TEL: 089-966-6060  
FAX: 089-966-6360  
URL: <http://www.kishimoto-web.com/>

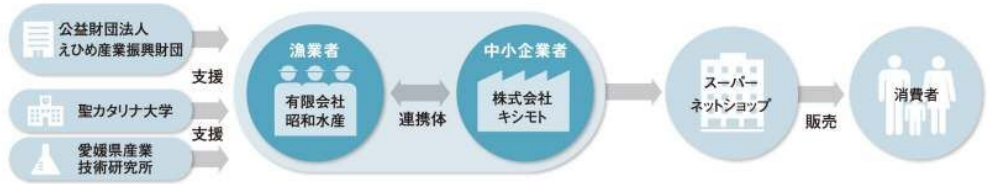
● **事業開始**  
昭和41年

● **業種**  
海産物加工販売業

● **事業紹介**  
昭和41年の開業以来、開き物の旨みの高揚技術と加工技術を生かして海産物加工に取り組む。  
平成22年より県産業技術研究所や聖カタリナ大学との共同研究に取り組み、有限会社昭和수산(八幡浜市)との連携で「まるとと」を商品化。全国だけでなく海外への展開を目指す。



商品販売までの仕組み



骨まで食べられる干物「まるとと」 株式会社キシモト

骨まで食べられる干物「まるとと」 株式会社キシモト



# 蜜柑味の落雁『媛のくちづけ』

【菓工房後藤】



「媛のくちづけ」は、八幡浜のこだわりみかんジュースと、高級和三盆糖だけを使った、香りも味も体にも優しい、無添加の生落雁です。

## 完成まで約2年。素材にも味にもこだわり続けました

### 事業開始のきっかけ

#### 最初は軽い気持ちで

きっかけは八幡浜の活性化に取り組むYGP（八幡浜元気プロジェクト）から、みかん味の落雁はできないかと相談を受けたことでした。愛媛県の農商工ビジネスチャレンジプランで優秀賞に選ばれたアイデアの具現化ということだったので、みかんの香りがするパウダーかペースト状のものがあればできると思い、そのままお伝えしました。その後、YGPからえひめ産業振興財団にお話があり、是非商品化しましょう、ということで、引き受けました。YGPから濱田農園を紹介いただいたので、有名なみかんジュース「きわみ」を使って商品化を目指すことになりました。



### 販売手法

#### 土産物売場をターゲットに販売

以前より松山空港には付き合いがあったので、愛媛の土産物として置かせていただきました。YGPからはアゴラマルシェや岐阜県の道の駅を紹介いただき、販売しています。大和屋本店はえひめ産業振興財団からの紹介で置かせてもらっています。私はどちらかという話するのが苦手なので、工場で作る方に専念していますが、色々な方々に販売先を紹介していただけるとはとてもありがたいと思っています。



### 成功の秘訣

#### 最後の最後まで自分を信じて！

チャレンジするにあたり、迷いはつきものだと思いますが、そこは自分を信じてやるしかないと思います。新しいものを創造するためには、壁がいくつもありますが、それを乗り越えていかないとけないし、「これって売れるの?」という不安がずっとつきまといます。けれども、それを払拭しないとけない。大事なことは自分を信じること。また愛媛県の後押しを受けて開発した商品ということであれば、みなさん、安心してご購入いただけますし、事業を進めていく上でも、愛媛県やえひめ産業振興財団の支援があり、とても心強く思います。



### 事業の効果と今後

#### 愛媛を代表する銘菓を作りたい！

とてもいいものができて、それに伴って収入も増えればいいと思います。ヒット商品をさらに1つ・2つ開発したい。愛媛を代表するような、子や孫の代まで、さらにその先にまで食べていただけるような脈々と伝わる銘菓が作れたらいいなと思っています。



代表 後藤之泰

### Company introduction 企業紹介

会社名  
菓工房後藤

代表者  
代表 後藤之泰

所在地  
愛媛県八幡浜市浜田町1385  
TEL:0894-22-0601

事業開始  
大正初期

業種  
菓子製造販売

事業紹介  
大正創業の老舗和菓子店。濱田農園（八幡浜市）との連携により、愛媛県が平成21年に全国公募した農商工ビジネスチャレンジプランで優秀賞に選ばれた蜜柑味の落雁を「媛のくちづけ」として商品化。



### 課題点の克服

#### 試行錯誤の末、納得いくものことができました

愛媛県産業技術研究所にジュースを持ち込み、フリーズドライや皮を使って加工に取り組みました。試行錯誤しながらの加工でしたが、ジュースを粉末にすることが難しく、とても苦労しました。フリーズドライにかけるとジュースが飴状になりカチンコチンになってしまい、水分を飛ばすためにジュースを熱すると、味が落ちてしまう。「あまり熱せず、みかんの水分をなるべく取りながら、かつ風味も残す」というのが最大の課題だったんです。粉末をあきらめて、ペーストで課題克服しようと考えましたが、コストが膨れ上がり現実的ではなかったので、時間と手間はとてもかかりますが、温度を上げながら水分だけを飛ばす技術を確認しました。約2年間もの試行錯誤を繰り返し、ようやく納得できるものが完成しました。苦勞の賜物です。



### 商品販売までの仕組み



# 10種類のハーブと梅のお酒「満」

【栄光酒造株式会社】



10種類のハーブと梅のお酒「満」(michiru)は、「心・美・体」をコンセプトに造られました。効能と美味しさにこだわった、健やかな生活を応援する美味しい梅酒です。

## 美味しく健康にいい酒を目指して

### 事業開始のきっかけ

### 薬草を使った健康酒を造りたい!

社長が「自分の健康酒を造りたい」と思ったことがきっかけです。原材料に薬草を使うのは初めての取組みで、異分野へのチャレンジだったので、松山大学薬学部や愛媛県産業技術研究所に相談に行きました。



### 課題点の克服

### 何度も試作試飲しました

どんな薬草を使えばいいのか、どのような配合で薬草の成分を抽出するのかなど、試行錯誤しながら十種類もあった候補の薬草を10種類に絞りました。その上で美味しく体に良いお酒を目指し、何度も試作試飲しました。これまで手掛けたお酒と違い「健康」にこだわりましたから、薬草から調べて、更に美味しくなければ飲んでいただけないので、どうしても美味しくなるだろうかと毎日そればかり考えておりました。試行錯誤の末、薬草だけではなく、愛媛県産のみかんの皮(チンピ)を入れるというアイデアが生まれ、えひめ産業振興財団に相談したところ、農商工連携助成事業を活用して実現を目指そうということになりました。こうして美味しく健康に良い梅酒「満」の商品化が進んでいきました。



### 販売手法

### 健康へのこだわりを積極的にPR

私どもは「満」を健康にこだわった異分野へのチャレンジ商品と思っていますので、これまで以上に積極的にPRしていかないと、なかなか売れないだろうと考えました。愛媛県の支援もあって最初のお披露目になったのが平成25年3月に開催された「FOODEX JAPAN 2013」の愛媛県ブース。約2,000人の方に試飲いただき、大勢の方々のご意見をふまえて商品化することができました。現在は百貨店やスーパー、健康食品取扱店などに置いてもらっています。

### 成功の秘訣

### 生産者の方の協力ともの造りへの熱意

自分の利益だけを考えず、地産地消を目的にやってきました。弊社が代々受継いできた「酒造りとは米・水・人」というコンセプトを、リキュール造りでも大切にしているので、愛媛県産品にこだわってやってきました。生産者の方と協力しなければできないことです。あとは、もの造りに対する熱意。飲むのはお客様なので、お客様の意見を色々聞くことが大事です。「うまい」と言っていただけなのが、酒造りの原動力であり、一番の励みになります。

JA東予園芸から梅や生薬として使える農産物を提供いただけたことも原材料面で非常に助かりましたし、農商工連携助成事業も大いに役立ちました。初めてのことがばかりでしたが、いい経験になったと思います。

### 事業の効果と今後

### ブランドイメージの確立

酒造分野で今まで取り組んだことがなかった薬膳酒に着手し、自信を持ってお薦めできる商品にできたことが何よりであり、新商品のブランド化に取り組みたいと思っています。薬膳酒というものが、今まで以上にみなさんに受け入れられて、飲んでいただければ嬉しく思いますし、低アルコールやノンアルコールが目され、アルコールに対するマイナスイメージを感じるのを、それを払拭できればいいと思っています。

食前、食後もいいですね。ロックでもいけるし、ソーダ割りでもいけます。飲むと手足までポカポカして、元気が満ちあふれるという感じがします。

「元気が満ちあふれる、おいしい健康酒」です。

専務取締役 清水健太郎



### Company introduction 企業紹介

会社名  
栄光酒造株式会社

代表者  
代表取締役 清水弘朗

所在地  
愛媛県松山市満辺町甲443  
TEL: 089-977-0964  
FAX: 089-977-5413  
URL: <http://www.eikoo.com/>

事業開始  
明治30年

業種  
清酒・リキュール・焼酎・醗酵調味料の製造・販売

事業紹介  
明治30年創業。  
東予園芸農業協同組合(西条市)との連携で新ジャンルである薬膳梅酒「満」の商品化に成功、ブランド化を目指す。



### 商品販売までの仕組み



## 伊予美人の里芋バー『ポリポーリ』

【株式会社別子鉛本舗】



「ポリポーリ」は、食物繊維たっぷりの里芋を使用しています。しお・チーズ・チョコ&きなこの3種類の味を楽しめる新しいジャンルのスナック菓子です。飲み物と一緒に食べれば止まらないポリポーリな食感をお楽しみください。

当店伝統の「地元の産品を使った手作りお菓子」が新しい時代の流れにマッチした。

## 事業開始のきっかけ！

## ブランド里芋「伊予美人」の親芋をお菓자에

私どもは、創業時より地元の産品を使ったお菓子作りに取り組んでいますが、今回はえひめ産業振興財団の農工商連携助成事業を使い、少し変わった商品を開発したいと思いました。

いくつか候補を考える中で、地元ブランドの里芋「伊予美人」の親芋が硬くて捨てられていることを思い出しました。もし、それを加工できれば親芋にも商品としての付加価値がつき、生産者や卸業の方にも喜んでいただけるのではないかと思います。親芋を使った商品作りに取り組むことにしました。



## 課題点の克服！

## 完璧な食感を目指して、奮闘中！

捨てられている親芋を上手く利用して作るつもりだったのですが、実際、みなさん本当に捨てており、当初は原材料の親芋を確保するのがとても大変でした。今は、JAうまから提供いただいています。商品がすぐにヒットするというのはなかなか難しい時代ですので、都内や地元でアンケートをとりながら開発に取り組み、課題であった賞味期限も克服できました。商品名やデザイン、袋の開けやすさ、今までにない新食感、味といったところも好評をいただいています。しかし一番の特長は「硬さ」なんです。「これがいい」とおっしゃってくださる方もいますが、万人に好まれる噛んだときの「硬さ」と比べ、ほんの少しだけ硬いんです。手作りで添加物を使わないで完璧な「硬さ」を出したくて、今も試行錯誤しています。



## 販売手法

## JAや県内スーパー、道の駅で販売、さらに販路の拡大を目指す

現在は、JAうまの直売所や県内の一部スーパー、道の駅においていただいておりますが、「硬さ」の問題を克服できれば、さらなる販路拡大を目指して、色々なところにお話をさせていただきたいと思っています。また先日は、山梨県の酒屋からお話をいただき、ご好評いただいたのでお菓子としての販路だけではなく、今までは違った販路にもチャレンジしたいと考えています。



## 成功の秘訣

## 手作りだから、少量でも商品開発にチャレンジできる

「ポリポーリ」は、商品としてはまだまだ始まったばかりです。商品化して終わりではなく、ここからスタートであり、販売を伸ばしていくことが本当の成功だと思います。今思えば、食品が工場で大規模生産されている時代にあって、私どもが守り続ける「職人が手作りした商品販売する」というスタイルは、少量からでも商品化可能というメリットになっていると思います。地元産品を使った商品開発の取り組みにベストマッチしているのではないかと思います。



## 事業の効果と今後！

## 積極的にチャレンジして、チーム愛媛を盛り上げたい！

「ポリポーリ」の商品開発に取り組むようになって、色々な生産者の方からお話をいただくようになりました。商品作りの勉強になり、職人も切磋琢磨されており、たくさんの失敗を乗り越えたことで商品にも自信が生まれました。手作りで作っている間は生産量が限られており、販売が大きく伸びるということはないと思いますが、私どもだけでなく、生産者や卸業、販売店の方々など、みなさんに喜んでいただける、笑顔が見えるような商品を真面目にコツコツ作っていく、チーム愛媛の代表として愛媛の産品を広めていきたいと思っています。

新食感！さらにいい食感を  
目指しています

代表取締役 越智秀司

Company introduction  
企業紹介

会社名  
株式会社別子鉛本舗

代表者  
代表取締役 越智秀司

所在地  
愛媛県新居浜市郷2丁目6-5  
TEL:0897-45-1080  
FAX:0897-45-0040  
URL:  
<http://www.be-ame.co.jp/>

事業開始  
明治元年

業種  
菓子製造販売

事業紹介  
明治元年創業。昭和元年に乳業製品を手がけ、これが今日の別子鉛となる。平成24年にうま農業協同組合（四国中央市）との連携で、手作りにこだわった新ジャンルのスナック菓子「ポリポーリ」を商品化、新たな販路としてお酒のつまみとしての提案に取り組む。



## 商品販売までの仕組み





「あすも」は、米粉パンと、ふるさとの食材を満喫できる食事が楽しめるお店です。子どもたちに地域の伝統の味をつなぐ、お母さんのおもてなしの家です。

## 次世代に伝統の味を残したい これまでも、そしてこれからも

### 事業開始のきっかけ

#### 副収入を得て経済的自立をめざす!

昔から農家のお嫁さんは自由に使えるお金がありませんでした。そこで、農業をしながら副収入を得るためにはどうしたらいいか?と思い、農家の若いお嫁さんたちで集まって考えたのが、農業をしながら加工品を作って売ってみようということでした。

食文化というものを次世代に伝えたい、残したい。そんな思いがあって、地域の伝統の味を残そう、そして伝え残すことをしながら、そこから副収入を得て農家女性として経済的自立をしようというのが、きっかけです。



### 課題点の克服

#### 全員で考え、そして地元でこたわる

新しい商品を作ろうと思ったのですが、売れる商品を作るのはなかなか難しいことです。自分達が「これがいい」と思ってきた商品と、消費者が欲しいと思う商品が違うことはよくあります。自分達の思いとして、これを食べてもらいたいという譲れない夢もあるし、消費者が何を求めているのかという課題もあるし、それらの折り合いをどこでつけるかというのがありますが、そこは全員で協議しながら進めていきました。

誰もが初めてのことであったので、時間もかかったし、労力もかかりました。パンにしても、ただパンを作るのではなく、地元のものを使って作ろうと考え、自分達が作る味噌をパンに使いました。「あぐり食パン」という名前で提供していますが、ごはんと味噌汁と一緒に食べるような感覚で、これがけっこう美味しいと好評なんです。お客様に求められているものは何かと常に考えながら、地元の野菜や果物に特化した商品を作っています。



### 販売手法

#### ブレない思い、目標を明確にして情報発信

ここ1年間は県内外のありとあらゆるところから取材を受け、色んな会合にお招きいただくことで、広く情報発信できたので、お金をかけずに宣伝ができました。ネット販売もチラシ配布等もやってません。

ただ、自分の発信力を何度も試された感じで、外に向けて発信していくのはとても大事だと痛感しました。また自分が何を目標にしているのかをしっかりと持っていないと、うまく伝わらないので、自分のコンセプトはこれだということがしっかりとっていないといけません。



### 成功の秘訣

#### 自分の直感を信じて行動

ひらめき・直感・タイミングが大事です。自分がこれだと思ったら、まずやってみること。そのチャンスは自分で掴むしかないので、自分の目標を決めて、自分の直感を信じて、「今だ」と思った時には必ず行動してみることでいいですね。自分の思いがまず大事です。自分が発信することで人脈がどんどんつながっていくんです。自分の思いさえしっかりしていれば、みんなが助けてくれます。色んな仲間を作ること、そして、同じ道を進んでいる自分の師匠(メンター)につながることも大事です。



### 事業の効果と今後

#### 子どもたちのために、地域のために

このお店はこのまま継続できたらいいなと思います。加工場の稼働をもっと増やして、障がい者の方々も1週間に4~5日働ける環境を作りたいし、そのためにも新商品開発や新しい事業に取り組みたい。子どもたちのために、食について発信していきたいし、新しい取り組みにチャレンジしていきたい。これからも、「あすも」の役割である「地域社会への貢献」に向かって頑張っていきたいです。



### 事業化までの取組み



『食』は命の源、『農』は国の宝  
これを忘れずにいたいです

代表理事 山下由美



### Company introduction

#### 企業紹介

### 会社名

企業組合津島あぐり工房

### 代表者

代表理事 山下由美

### 所在地

愛媛県宇和島市津島町高田甲576

TEL:0895-49-1319

FAX:0895-49-1317

URL: <http://www.tsushima-aguri.com/>

### 事業開始

平成15年

### 業種

パンの製造・販売  
みそ・ソース類の製造・販売  
飲食店営業

### 事業紹介

平成15年にあぐり工房スタート。お米を食べてもらいたいとの思いから平成21年にJAえひめ南の「手作りパン工房みなみ」で米粉パンの開発、製造販売に携わる。平成24年、企業組合津島あぐりを設立し、「あすも」をオープンする。家庭の味、ふるさとの味を受継ぐことを志し、地域の皆さんに愛され親しまれる企業を目指す。

# 有限会社熊野養鶏



養鶏所にしかできないニッチなことで、  
お客さんのニーズを発掘していきたい。

## 事業開始のきっかけ

### 養鶏所を続けていくために

父の代から養鶏所を営んでいたのですが、当初は私が継がない予定だったので、父は事業を縮小しつつ、少しでも収入になればと卵の自動販売機を設置していました。その後、家業のことを深く考える機会があり、養鶏所を引き継ぐことになるのですが、業界のことを勉強していくうちに、今までと同じように卵を卸すことに危機感を感じるようになりました。そこで、当時、話題性があり味も美味しいと評価され、お客様が増えていた自動販売機の数を増やしました。また、加工品にも取り組むようになり、店を構えて販売したいと思うようになりました。「養鶏所にしかできないサービスと一緒に提供できれば」と考えました。そんな時、テレビで知人のケーキ屋が紹介され、「うちは卵にこだわっている」と言ってリポーターに卵かけごはんを食べてもらっていたんです。「これだ！卵かけごはんの食堂を併設しよう」と思いました。



## 課題点の克服

### 簡単ではないことを、納得いくまでとことんやる！

卵かけごはんなら簡単にできる！と思っていましたが、ごはんを炊くところからつまずきました。お客様からお金をいただく以上、「今日のごはんは固かった、柔らかかった」ではいけないわけです。米屋から直接指導してもらって対応しました。また、プリンの商品になるまで2~3年かかっています。妻が仕事の合間に試作するので、期間を集中できないこともありましたが、私と妻でお互いに納得できる商品を作りたかったんです。ある日やっとなってきたプリンの味が突然変わり、原因は何かとあれこれ考えたがわからない。そこで牛乳の仕入先に問い合わせたら、冬場の牛乳は味が濃くなるとのこと…。その時はあわててレシピを調整し直しました。私と妻の2人の感覚だけでやってきたので品質を一定に保つという点が難しかったです。できる限り愛媛県産にこだわっていこうと思っているのですが、原材料の確保が思うようにいかないこともあったし、資金面も大変でした。今思えば、異業種の方とのパイプがあれば、色々な情報を入手することができて良かったのかなと思います。

## 事業化までの取組み



「熊福」は熊野養鶏直営のたまご専門店です。とれたての美豊卵で「たまごかけ御飯」をご賞味ください。美豊卵や美豊卵を使った加工品も販売しております。

## 販売手法

### ロコミ・リピート・ダイレクトメール

これといった販売方法がなかったのが、なかなか思うように広まりませんでした。食事に来られた方のロコミやお土産に買ってくださった方のリピートで、少しずつですが広がっています。また加工品はダイレクトメールでお中元お歳暮用としても広がっています。アピールが必要だと思いますので、イベント参加も考えていますし、養鶏所にしかできないニッチな部分で、お客様のニーズを発掘していきたいです。



## 成功の秘訣

### みんなで助け合って、楽しみながら努力する

卵の商品名である「美豊卵」は、戦後の食糧難を経験した父が、当時高価だった卵を簡単に産ませる技術を確立することで、市民の食生活が向上することを願い命名しました。卵に関しては、とことんこだわって、お客様を裏切らないようにしたいというのが一番の思いです。ずっと卵に特化したお店であるために、「熊福」という店名の前に「たまご専門店」とつけています。壁もたくさんありましたが、あまり苦労したという感じはありません。社員みんなで助け合って、ちょっとしたひらめきを実現するために、楽しみながら努力してやっています。



## 事業の効果と今後

### 関わる方々の幸せと繁栄に貢献できるお店に

熊福という名前の、「熊」は熊野養鶏の熊、「福」は幸福の福。熊野養鶏に関わるお客様、従業員、取引先のすべての方々の幸せと繁栄に貢献できるお店にしようという思いでつけています。これをずっと続けていって、関わる方とお互いに良い関係で、お客様に必要とされるお店でありたいです。



## Company introduction 企業紹介

会社名  
有限会社熊野養鶏

代表者  
代表取締役 熊野憲之

所在地  
愛媛県四国中央市妻鳥町2243-1  
TEL: 0896-56-5125  
FAX: 0896-56-5505  
URL: <http://www.kumanoyoukei.com/>

事業開始  
昭和30年

業種  
養鶏  
卵加工品製造・販売  
飲食店営業

事業紹介  
昭和30年に養鶏経営を開始。平成6年には鶏卵自動販売機による直売店を出店。その後順調に店舗数を増やし平成19年にはたまご専門店「熊福」をオープン。品質の高さと美味しさにこだわった卵を販売し、その日とれたての新鮮な卵を使った料理を提供する。

「美味しい卵で豊かな食卓を！」  
すべて国産鶏「もみじ」から  
採れた産みたての新鮮な卵です

熊福店長：熊野智子 代表取締役：熊野憲之





## 農商工ビジネス連携促進事業

農林漁業者や商工業者等に情報共有の場を提供するほか、両者のマッチング機会を創出し、連携を促進するとともに、専門家による商品開発・事業化支援、商品開発等への助成支援、首都圏大型展示会への県ブース出展や食品バイヤーとの販売相談会の開催等による販路開拓支援を実施。

【お問い合わせ】

■経済労働部管理局産業政策課連携支援係 …………… ☎089-912-2471

## 6次産業化活動支援事業

県内における6次産業化等の取組みを支援するための中核機関として「愛媛6次産業化サポートセンター」を運営（委託）し、研修会や交流会を開催するほか、国の支援制度を活用して6次産業化等に取り組む事業者へ専門家を派遣。

【お問い合わせ】

■農林水産部管理局農政課企画係 …………… ☎089-912-2513

■愛媛6次産業化サポートセンター（株愛媛銀行感性価値創造推進室）… ☎089-933-1111

## 6次産業化産地ステップアップ事業

経営の多角化や産地改革に取り組む農業生産法人等を対象に、6次産業化に向けたビジョンづくり等を支援するほか、既存製品のレベルアップや新たな加工品等の開発、高品質化に必要な機械・施設等の整備を支援。

【お問い合わせ】

■農林水産部農業振興局農産園芸課野菜・花き係 …………… ☎089-912-2570



## あぐりすとクラブプロジェクト活動支援事業

意欲ある農業者と商工業者で構成するあぐりすとクラブ会員を対象に、専門家による個別相談や情報交換会・講座等の開催、展示会への出展支援等を実施。

【お問い合わせ】

■農林水産部農業振興局農産園芸課担い手・農地保全対策室  
担い手育成係 …………… ☎089-912-2553

## 漁村女性いきいき活動支援事業

漁村女性グループが行う地元水産物を活用した加工品開発や販路開拓を支援するほか、活動が広域展開されるための指導等を実施。

【お問い合わせ】

■農林水産部水産局漁政課企画流通係 …………… ☎089-912-2606

## 地域水産物6次産業化推進事業

地域水産物を活用して、漁業者グループ等が行う加工品開発や直接販売等の取組みや、水産加工品の製造に必要な機材購入等への助成支援を実施。

【お問い合わせ】

■農林水産部水産局水産課資源管理係 …………… ☎089-912-2618



国が実施する農商工連携・6次産業化支援の取組みは、以下をご参照ください。

### 【農商工連携】

■経済産業省四国経済産業局

[http://www.shikoku.meti.go.jp/soshiki/skh\\_b5/1\\_sesaku/080707/noshoko/index.html](http://www.shikoku.meti.go.jp/soshiki/skh_b5/1_sesaku/080707/noshoko/index.html)

■中小企業基盤整備機構四国本部

<http://www.smrj.go.jp/shikoku/area/index.html#shigen>

### 【6次産業化】

■農林水産省中国四国農政局

<http://www.maff.go.jp/chushi/sesaku/sixth/pdf/hyousirihuretto240701.pdf>



