豊かな食の里 庄内
地域づくりの新レシピ

8

出羽商工会 農業部会

Dewa of Society of Commerce and Industry

Supported by 庄内広域行政組合

**平成20年、鶴岡市と三川町の7つの商工会が合併して出羽商工会が誕生しました。
この商工会の特徴のひとつが、農業関連ビジネスに力を入れている点。
製造業の支援から得た知識やネットワークをもとに
農業を、そして地域を元気にしようと、農商工連携の新たな取り組みが始まっています。**

全国初、商工会に設立された「農業部会」

羽黒山から庄内平野を見下ろすと、両々と田畑が広がっている。この地域にとっていかに農業が重要であるかが一目で分かる風景だ。

平成22年、出羽商工会は「農業部会」を立ち上げた。ねらいは、「農商工連携」。農業と商工業の異業種交流から新ビジネスを生み出し、地域の活性化を促すというものだ。

「出羽商工会は鶴岡市と三川町の7つの商工会が合併した組織で、会員1400名のうち40名ほどが農業関係者。彼らが目指す自立した農業と商業力の強化、そして販路開拓への期待に、どう応えるかが課題としてあった」と語るのは会長の小野木覺さん。

商工会のメイン業務は本来、小規模事業所の支援だが、会員には農業の兼業者や農家出身者も多く、「農商工連携」という考え方には、副会長の渡会昇さん（㈱渡会電気土木代表取締役社長）、理事の上野隆一さん（㈱ウエノ代表取締役社長）も意見が一致。部会設立へと至った。部会長は上野さんが兼任。

設立時の呼びかけには農業者をはじめ、農産物の加工・販売業者、金融機関、旅行エージェントなど多業種にわたる48名が参加。現在はさらに増えて100名以上にのぼっている。「庄内は農産物の生産面は長けているが、販売面は課題が多い。営業戦略やマーケティングのスキルとの出会いが、必ず強みになるはず」と、小野木会長は熱を込めて語る。

庄内の恵みを生かした新商品の開発に、異業種チームで立ち上がる

庄内の冬は長く、田畑は4～5ヵ月もの間、雪に閉ざされる。農業を強化するには「農閑期のない農業」すなわち農産物の加工販売がカギになると考えた。そこで、商工会では平成22年に「農商工連携セミナー」を開催。会員に参加を呼びかけたところ、農家や製造業、流通、卸商、栄養士など多彩な業種50名ほどが集結。平成23年には受講者から新商品開発への声が高まり、研究会を発足。24年度に「地域力活用新事業∞全国展開プロジェクト」として開発が進められることになった。

商品開発は、研究会の各々が食材とカセットコンロを持ち寄っての試作からスタート。その後、加

商工会の経営ノウハウを活かして、販売力のある農業に。

株式会社 産直あぐり
加工課 工場長
三浦昭三さん Miura Syouzou

新商品開発研究会に参加。「この会の一番良いところは、最初から結果を求めなかったこと。庄内の魅力発信という共通の想いが、業種を超えた協力関係を生み出した」。本業では産直販売用の加工食品を製造する。

有限会社 月山パイロットファーム
相馬佳苗さん Souma Kanae

新商品開発と販路開拓の両チームに携わる。「庄内を世界へ発信するのがライフワーク。出羽商工会を通じた出会いに感謝している」。オフィスK&M主宰。

有限会社 田和楽 専務
佐藤智信さん Sato Toshinobu

農業従事者の「作ったものを自ら売る」意識が、今後は重要になると指摘する。「販路開拓の活動で繋がった首都圏や関西とのパイプを利用し、売れる仕組みを地域ぐるみで作っていきたい」。

㈲田和楽は特別栽培米の栽培から販売までを手がける。

工施設の研修旅行や工業化レシピの試食などを経て、ついに今春、お披露目となる。

研究会メンバーの一人、産直あぐり工場長の三浦昭三さんは、「約2年で商品化にこぎつけたのは各分野のプロたちが知恵とノウハウをオープンに出しあったから。まさに業種をまたいだ出羽商工会だから実現できた」と語る。同メンバーの㈲月山パイロットファームの相馬佳苗さんは「庄内のものを庄内らしく無添加で出すことに意味がある。メンバーがこの活動を『部活』と呼ぶほど楽しんで取り組んできたことが、納得のいく商品開発に繋がった」と嬉しそうな笑顔を見せた。その背景には、事務局の石塚益美さんが国に補助金を申請し、ものづくりの場の整備に尽力したことが大きかったとメンバーは振り返る。「参画してくださるメンバーの思いを形にすることに、とてもやりがいを感じた。何より私自身も楽しませてもらっている」と石塚さんも応える。

研究会が開発した「ｏｒａｊｏｓ（おらほす）」シリーズは、米、野菜、山菜と庄内の素材だけを使い、添加物は不使用、素材の味をそのまま楽しめる。だだちゃ豆や赤カブなどの有名素材から、栃の実や山くるみなどの自然食材まで、素材選びも目新しい。「ｏｒａｊｏｓは庄内弁の〝おらほ〟をスペイン語もじりにした造語。目標は大きく、ターゲットは世界市場！　軌道に乗ったら将来的には地元で加工製造し、雇用を生みたい」とメンバーは意欲を燃やす。

販路開拓を通じて「生産のみ」から「自ら売る」農業へ

こうした商品開発と共に重きを置いている活動が、首都圏や関西に向けた販路の拡大だ。㈲田和（たわら）楽、㈱産直あぐり、㈲月山パイロットファームといった事業所が参画し、商工会の佐藤里香さんが担当している。東京都羽村市のスーパー「福島屋」と、その関連会社でマーケティングリサーチなどの事業を行う㈱ユナイトを介し、庄内の生鮮食品や加工品、漬け物、お菓子、山菜、きのこなどを〝出羽のもの〟として広くPRするプロジェクトを展開中だ。

こうした商品のブランディングを手がける上では、生産者とのコミュニケーションが重要だという。「営利を得るためには農業部会の皆さんに商品のプレゼンテーションをどんどん促していかないといけない。いかに作り手と売り手の間を取り持つかが課題」と里香さん。その具体策として、生産者からは商品カルテを記してもらっているという。㈲田和楽の佐藤専務は「売れる、売れないという結果の前に、まずは売れる仕組みを一緒につくっていこう、そういう会になれば」と語る。これまでの「作れば終わり」の農業とは異なり、「伝える」作業を通じて「自ら売り込む」意識が強まることを期待しているという。

庄内から世界へ 自ら足を踏み込んだ先に未来は開ける

出羽商工会に関わる人たちは、総じてパワフルだ。昨年5月に関西への販路開拓・拡大を目指して開催した展示会がきっかけとなり、今年4月には西日本の郵便局と組んで、東日本大震災の復興支援として、県産品を詰め合わせた「うめちゃ山形セット」を発売予定。発注業務を請け負う組織として、出羽商工会員の出資で株式会社「出羽の四季（仮称）」を設立するという。

新しいチャレンジが周囲の目を引き歓迎されるのは、組織の信頼性が高く、保守的な印象のある「商工会」だからこその強みだろう。小野木会長は「未開の場に足を踏み入れたことで、入ってくる情報が増え、目をとめてもらえた。夢を一緒に追う仲間がいることはとても大切。今後も積極的な活動を展開したい」と目を輝かせた。

「目標は世界」。共通のビジョンを抱え新商品開発・販路開拓を展開する。

「orajos（おらほす）」の「おらほ」は庄内の言葉で「私たちの」。私たちの自信作を食べて、という意味が込められている。

生のままでは流通が難しい食材も、加工品にすれば市場展開が可能に。技術講習や加工場の視察を経て、メンバー全体が製品化のノウハウを共有している。

出羽商工会 会長
小野木覺さん
Onoki Satoru

「農業とは自然との対話の中で生きること。販売力が出てくれば面白いはず。商工会職員が自然と経済を結びつける伝道師になれば嬉しい」。

出羽商工会 事務局長
小松強さん
Komatsu Tsuyoshi

「農業部会の設立から3年。首都圏での農産物の販売も月50万円以上の売り上げになってきて、ようやく形が見え始めた」。未開の分野に踏み込んだことでさまざまな情報が届くようになったと語る。

出羽商工会 経営指導員
石塚益美さん
Ishizuka Masumi

商品開発研究会の事務局。「将来的にはここ庄内で、食品の加工まで行えるようにしていきたい」。

出羽商工会 経営指導員
佐藤里香さん
Sato Rika

販路開拓支援事業の担当者として、地域商品のブランディングを手がける。「地元の農家や企業の皆さん、一人一人を丁寧に支援していきたい」。

取材・文＝松本典子
編集・撮影＝Cradle編集部
商品・活動写真提供＝出羽商工会

Infomation
出羽商工会のこれから

会社「出羽の四季」（仮称）を設立

出羽商工会の持つノウハウやネットワークを活かして農商工連携に取り組む会社を3月に設立、4月から事業を開始する予定。1つ目の事業として、西日本の郵便局と提携した「東日本復興支援ゆうパック」の受注販売を行なう。また、「orajos」製品の販売も手がける。

ゆうパック「うめちゃ山形セット」

山形のブランド米「つや姫」をメインに玉こんにゃく、芋煮など計5点を詰め合わせ、4〜5月に近畿や中国、四国、九州地方の郵便局窓口で販売。価格は3600円（送料、税込み）で、販売目標数は10万セット。売り上げの一部が東日本大震災で被災した郵便局の復興費用に充てられる。

「orajos」の販売

全国展開への足がかりとして、2月中旬に東京ビッグサイトで開催された「スーパーマーケットトレードショー」にて「orajos」のお披露目を行った。今後、東京都羽村市のスーパー「福島屋」ほか庄内地域でも販売予定。