

浜松市未来を拓く農林漁業育成事業費補助金 「食と農林漁業の新たな事業創出・育成事業」



活用事例集



本事業は、平成25年度の開始以来、これまでに多くの市内事業者を活用されてきました。これまでに採択された事業の一部を、事例集としてご紹介します。今後事業申請を計画されている皆様の参考となれば幸いです。



#	申請事業者名 連携事業者名	分類	事業名
1	有限会社 コスモグリーン庭好	設備導入	<ul style="list-style-type: none"> 浜松産サツマイモの乾燥粉末状製品の開発・販売
	連携先：うなぎいも協同組合		
2	有機市場 株式会社	施設整備	<ul style="list-style-type: none"> 発芽ニンニクの夏期生産計画
	連携先：(株)マルリ		
3	永田木材 株式会社	販路開拓	<ul style="list-style-type: none"> 天竜材（FSC認証材）PR空間創出
	連携先：(株)明善フォレスト		
4	株式会社 ル・シアージュ	商品開発	<ul style="list-style-type: none"> 浜松の捨てられてしまう資源を活かした香りブレンドの開発とブランド力の向上
	連携先：三ヶ日町農業協同組合		
5	株式会社 海老仙	商品開発 設備導入	<ul style="list-style-type: none"> 遠州産天然ハモ料理による地位特産化事業計画 浜松産水産物パワーフード推進
	連携先：浜名湖かんざんじ温泉観光協会 浜名漁業協同組合		
6	株式会社 森島農園	商品開発	<ul style="list-style-type: none"> 新たなレトルト米飯の開発と販路開拓 機能性成分の含量が多い生食用小松菜の開発とサラダ小松菜プチの販路開拓
	連携先：(株)未来 やまと興業(株)		
7	株式会社 和田牧場	商品開発 設備導入	<ul style="list-style-type: none"> 三ヶ日みかんの隔年結果を是正するためのブロック堆肥の製造・販売
	連携先：(株)プラシックス		
8	丸浜柑橘農業協同組合連合会	設備導入	<ul style="list-style-type: none"> 海外輸出向けブルーベリーパック開発購入
	連携先：(株)エム・アール・ティー・ジャパン		

儲かる農業を実現させ、若者が職業として選べる、家族を養える産業に！

有限会社 コスモグリーン庭好

ADDRESS:浜松市南区安松町66-9

TEL: 053-443-7878

URL: <http://www.cosmogreen.jp/index.html>

設備導入

「浜松産サツマイモの乾燥粉末状製品の開発・販売」

申請の背景

うなぎいも協同組合で理事長を務める伊藤さんは、もともと環境ビジネスに関心があり、造園やリサイクル処理業を営むコスモグリーン庭好に就職しました。そこでうなぎの残渣を利活用した農業用肥料の販売を通じて耕作放棄地や後継者問題など、地元の農業が抱える問題を目の当たりにし、この問題を解決するために自身が地域に対してできることは何かを考えた結果、自ら農業に参入することを決意します。「さつまいもを作っている農家さんがこの辺では多かった。『べにはるか』という品種が出始めたばかりの頃で、多分まだ誰もやっていない時に栽培してみたらすごく甘い芋だったんですよ。おかげで『うなぎ芋は甘い』と思ってもらえた(笑)」

本事業での実施内容

農業への参入について、「あまり調べたりはしなかった。」と笑う伊藤さんですが、素人の自分がプロ農家さんのように立派な野菜は作れないだろうということ、それでも反収を上げるにはどうしたら良いか考えた結果、加工品として販売するということが当初からイメージしていたそうです。「焼き芋にして販売したのですが、想像以上に反響があったんです。これをペーストにすればお菓子屋さんにも使ってもらえるし、ご当地ブランドとして広がるのではないかと考えてペーストを作りました。」予想は的中し、老舗の人気菓子店で採用されると瞬く間に大人気となり、取扱いを希望する事業者が続出しました。「お願いして使ってもらいより、事業規模は小さくても自ら使いたいと言ってくれる人と一緒にやりたい。」という想いを持っていた伊藤さんは、様々な事業者と話す中で、ペーストでは作れないお菓子があることを知ります。それならばパウダー状の製品を作ろうと考え、専門家の指導を受けながら粉末化機材を導入するために本補助金を活用することにしました。

本事業では機材の導入だけでなく、他社製品や市場調査を実施したり、展示会へ出展してアンケートを取るなど、製品完成後の販売を見据えた調査も実施しました。



収穫の様子



うなぎいも
モンブランソフト



コスモグリーン庭好 伊藤氏

その後の事業展開

ご当地ブランドとして推進する上で、民間企業の一事業として運営することには違和感を感じていた伊藤さんは、地域に利益を還元することを見据え、早い段階で組合組織を立ち上げました。生産者が正会員、加工事業者が賛助会員となって事業を推進できるようになったことで、たくさん的人气商品を生み出しています。また、参入当初に他産地を視察した経験から、キャラクターを作り商標登録を済ませておくなどの準備も怠らなかつたことが、「うなぎいも」の飛躍に大きく影響していると言えます。

申請を検討している人へのアドバイス

「本当にやりたい事をやるのが良いと思います。補助金のための事業は、結局うまくいかないです。人が代わりに書いたような申請書では熱も入らないので、自分で書いた方がうまくいきますよ。あと、調査はした方がいいですね(笑)。私も一歩進む前に小さなテストはたくさん重ねました。」



きちんとつくられた良いものを、求めてくれる人に確実に届けたい

有機市場株式会社

ADDRESS: 浜松市北区細江町中川7172-696

TEL: 053-424-5671

URL: <https://yuukiichiba.com/>

施設整備

「発芽ニンニクの夏期生産計画」

申請の背景

会社設立から今年で17年目を迎える有機市場株式会社は、有機や特別栽培の野菜卸として創業しました。ここ数年でようやくその価値や意義に賛同する人が増えてきたオーガニック野菜ですが、17年前は関心を持つのはごく一部の人だけで、栽培に取り組む生産者も少なかったため、自ら認定農業者となって有機野菜を育てながら、その価値を認めてくれる販売先を一つ一つ開拓してきました。「初めは収穫した野菜でお弁当を作って販売もしていました。水耕栽培を取り入れたり、調理しやすいカット野菜のキットを作ったり、有機農法に取り組んでもらうために土壌を良くする肥料を販売したり、他がやっていなくて自分たちが良いと思うことを、信念をもってやってきたと思っています。」そう語る代表取締役の牧野大器さん。穏やかで静かな語り口からは、仕事に対する誠実な姿勢と、これまでの経験に基づく自信が感じられます。

本事業での実施内容

全国の生産者と知り合うなかで、「発芽ニンニク」を開発した農家さんに出会い、ニンニクよりもまろやかなその味と、代替の利かない「オンリーワン」な魅力に「ハマって」しまい有機市場で取り扱わせてもらう事にしたそうです。取扱いを決めた当初は主力商品であるカット野菜の卸先だったスーパーや地元の飲食店向けに販売することを想定していたのですが、暗い部屋で水耕栽培することによって黄ニラのように白く育てることができ、チェーン展開する大手中華料理店で使ってもらったり、浜松名物の餃子で使ってもらったりするなど、着実に販路が広がっていったそうです。

「作ってくれる農家さんがいるから自分たちの事業ができています」と、農家や関わっている人たちを大切にするために価格を下げて販売することは一切せず、商品の価値を正しく評価してくれる販売先と着実に取引を重ねる中で、「夏場にも販売して欲しい」との要望が寄せられるようになったそうです。発芽ニンニクは冬季の気候を利用して生産するため、出荷時期は通常冬から春までですが、「商品をお客様の要望には何としてでも応えたい」と通年出荷を実現するための設備を導入するために、本事業に申請しました。



発芽ニンニク



栽培の様子

その後の事業展開

設備を整え試験栽培を重ねて、夏場の栽培量を飛躍的に増やす体制ができ上がったところでコロナ禍が発生します。「タネを輸入していましたが予定通りに入ってこなくなり、出荷量を思うように伸ばすことができなかった」と、ここ数年は事業を営む多くの方がそうだったように、苦しい時間を過ごしてきたそうです。「でも、長期的な視点でみれば当初の計画からは何も変わっておらず、むしろやるべきことが明確になって良かったかなと思います。そう思うことにしている(笑)。」と、苦しかった経験をこれからの事業に活かしながら元の軌道に戻る過程にワクワクしている様子で語ってくれました。



牧野大器 代表取締役

申請を検討している人へのアドバイス

「補助金の申請に限った話ではないですが、ブレない信念をもって、誰にでも理解できる伝え方をすれば、きっと助けてもらえると思います。オンリーワンをやることで生き残っていけると思うので、その実現のために助けを活用することは、経験としても決してマイナスにはならないのではないのでしょうか。」



自社の技術を感じてもらおう場所を作ったら、仕事の質が変わった

拠点整備

永田木材株式会社

ADDRESS: 浜松市北区引佐町横尾1146

TEL: 053-542-0064

URL: <http://nagatamokuzai.com/>

「天竜材（FSC認証材）PR空間創出事業」

申請の背景

「明日が来てほしくない毎日を、何年も過ごしました」と語る4代目社長の永田琢也さん。30年前には100社を超えたという天竜地区の木材店も今はその1割程度に減ってしまったと、家業である林業の衰退を目の当たりにしてきたそうです。父である先代社長からの連絡で、プロの指導者として携わっていたスポーツの世界から実家である今の会社に戻った時、永田木材の行く末にも暗雲が垂れ込めている状態でした。

「安く、早く、大量の木材を提供できる大手と同じ土俵で勝負しても勝てるわけがない。じゃあ自分たちは何をやるべきか、と考えれば、おのずと答えは決まっていたんです。」

永田木材では、天竜の山で育った天竜杉・天竜桧を原木の段階から目利きして仕入れ、天然乾燥にこだわってじっくりと丁寧加工していきます。昔のように1年以上かけて家を建てていた時代には、建てる過程で木材が乾燥していきましたが、3か月から半年足らずで家を建てる現代のマーケットで求められているのは「乾いている建材」。時間をかけて天然乾燥させた木材には、人工乾燥で大量生産された木材にはない色艶や香りがあり、質の良いものを求める顧客から一定のニーズはありますが、経営の面からは、乾燥させる期間は在庫として抱えることになるため、この強みを守り続けるという決断は、木材業界の常識と慣習からすると、非常に大きな覚悟が必要だったそうです。また、家業を継ぐにあたり建築図面の勉強をした永田さんは、図面を見て適切な木材を選択することにより、「調理法を見据えた食材の提案」をするように、使う側の視点から求められる木材を提供できる体質へと変えていきました。



木材を天然乾燥させている様子



事務所内装



永田社長と、お父様である先代社長

本事業での実施内容

本事業を活用してショールームを建築し、天竜の木材と自社の技術・サービスを可視化したことによって「仕事の質が変わった」と永田さんは話します。「売り込む必要がなくなったし、この建物を見てもらえれば、『何がどこまでできるのか』を説明しなくてもわかってもらえるので、信頼関係が構築しやすく、いいものを欲しがってくれるお客さんに出会えていると思います。商圏も県内に留まっていたところから、首都圏や長野の方まで広がりました。近所の人にも何をやっている会社かやっとならわかってもらえた(笑)。」

申請を検討している人へのアドバイス

日本は国土の2/3を森林が占めており、「木を使って守る国」だということを、子どものうちから知ることが大事だと考えている永田さんは、木の事をわかりやすく絵本にして伝えたり、カフェを併設し木材を作る様子が見られる場所を現在建築中だそうです。「補助金を申請すると言っても半分は自己負担での資金調達が必要なので、そこで二の足を踏んでしまう人は多いかもしれません。補助金がもらえるからやるのではなく、やろうと思うことがまずあって、そのために銀行で資金調達は相談するように、市からも支援を受けられるように相談してみれば良いのではないのでしょうか。」



想いを伝えて、地域を巻き込む。支えてもらって事業ができる

株式会社 ル・シアーージュ

ADDRESS: 浜松市中区龍禅寺町357-41
TEL: 053-452-2500
URL: <http://lesillage.jp>

商品開発

「浜松の捨てられてしまう資源を活かした
香りブレンドの開発とブランド力の向上」

申請の背景

オーダーメイド香水をつくりあげるためのBARカウンターが印象的な、株式会社ル・シアーージュは、天然の香り（精油）を用いたアロマ空間デザイン事業を数々手掛け、精油の香りによるブランドイメージの空間演出や、天然植物が持つ精油の効能を活かした空間除菌やウイルス対策など、それぞれの企業に合わせたサービスを提供しています。ある時、偶然訪れたみかん農園で、良質なみかんを得るために多くの摘果みかんが捨てられていることを知り、何か役に立てることはないかと考えたことが本事業創出のきっかけとなりました。精油は皮から抽出するため、原料となる摘果みかんは年間約5～6トン必要になります。大量のみかんを調達するために何度も農家に通って信頼関係を築き、どうすればこの事業が実現できるかいろいろな人に相談していたところ、JAみっかびに話を聞いてもらえることになりました。三ヶ日みかんの生産者として栽培プロセスの副産物を活用したいと考えていた井口組合長は、日ごろから皮を踏んだ時に広がる香りの鎮静効果を感じていたため、精油として活用するというアイデアは面白い、と摘果みかんの提供に協力することにしたそうです。この出会いから原料の安定確保が可能となり、JAみっかびが連携事業者となって浜松市「未来を拓く」補助金を申請することになりました。



JAみっかび代表理事組合長 井口氏とル・シアーージュ代表取締役 平野氏



三ヶ日みかんのアロマオイル（1.8ml スプレータイプ）

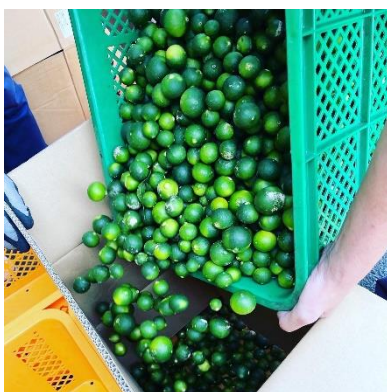
本事業での実施内容

「申請書類をつくることで事業が具体化され、夢が一気に現実となった」と語る平野さんは、事業計画書を作成する過程で、収支や販売計画についてまとめ、実際にプレゼンテーションで審査員に説明をするという一連のプロセスを通じて経験値を積めたことがとても貴重だったと話してくれました。「補助金申請をしていなければ、これだけのスピード感で動くことはできなかったし、具体的に段取りを組む過程で、事業実現に向けての本気度が増していったと思います。締切まで時間がなかったのも、かなり大変な想いはしましたけど（笑）」

申請を検討している人へのアドバイス

「新規事業はどれだけたくさんの方々から支えてもらえるかが重要。事業を説明をする上で、市の補助金を得ていると言えたことでプロジェクトに対する信頼度や本気度が伝わり、理解してもらいやすかった。」と語る平野さん。SDGsへの取組みを進めるJAみっかびでは、新選果場の見学ツアールートで摘果みかんを活かした香りの空間演出を導入することが決定しました。

今後は、天竜杉やひのきの建築材から出る廃棄部分を活かした香りをなど、浜松ならではの香りブレンド開発を進めていくそうです。



摘果みかんを収集する様子



自分だけではできないことも、他事業とつながることで実現できる

株式会社 海老仙

ADDRESS: 浜松市西区雄踏町宇布見8962-5

TEL: 053-592-1115

URL: <https://www.ebisen.info/>

商品開発

設備導入

「遠州産天然八モ料理による地位特産化事業計画」
「浜松産水産物パワーフード推進事業」

申請の背景

今年で創業100年を迎える海老仙は、浜松の水産振興に熱い思いをもってこれまでも様々な取り組みを行ってきました。本来の「仲卸業」に留まらず、製造加工やEC販売、資源管理に係る活動など、地域の様々な業態と関わって、浜名湖の水産物を盛り上げています。「浜名湖ではいろんなものがとれるけど、日によって獲れる量も値段も大きく変わってしまうことが悩みなんです。」と語る3代目社長の加茂仙一郎さん。どうしたら漁師さんから安定的かつなるべく高い価格で仕入れることができるか、ホテルや飲食店に安定的に供給するにはどうしたらいいか、と考えるなかで、急速冷凍することで生鮮物の品質維持ができる技術について知り、本事業を活用して導入することを決めました。



加茂仙一郎 代表取締役

本事業での実施内容

漁獲が安定しないことで、その魚を使って商売していた人がやめてしまったり、市場価格の高騰で以前のように売れなくなってしまったり、そもそも捕れなくなってしまったり、浜名湖の漁業は厳しい状況にあると言います。そんな中での新技術の導入は、一次加工して在庫を持つことで、きちんと買い支えられる体制を整えるために「絶対に必要」だったそうです。地域のホテルとの連携体制も整えた矢先、新型コロナウイルス感染症の拡大で想定していた販売先がなくなってしまうという想定外の出来事が起こり「この3年は本当に大変だった」そうですが、新技術を導入していたことで、販路を一般消費者にも広げる契機にもなり、新しい取り組みを行ってなんとか乗り越えてきました。「一般消費者の声を直接聞いたのはとても良かった。川中として生産と消費を繋ぐ役割を果たせることが分かったし、そのやりがいも感じました。」という加茂さん。浜松市の水産業は地域全体で盛り上げていかなないと難しく、そのためには業態を超えて事業者が繋がる事、そして行政がそこに関わることが非常に重要だと話します。



導入した高性能冷凍機

「補助金がもらえるからといって無理に新規事業を考えるのはどうかと思うけれど、何か解決したい課題を持っている人は、組合などに相談して、こういう補助金を活用してみるのはいいと思う。自分一人ではできなくても、組合などを通じて地域に働きかけることで振興会などの横の繋がりができたり、ほかの業種と関わると本業以外の視点から見えることがあって、それがとても意義のある事だと思います。」



品質を保持したまま冷凍保存が可能

申請を検討している人へのアドバイス

補助金を活用することで、地域事業として浜松市との関わりが生まれ、各方面で取り上げてもらえることは、たとえば翌日の魚価が上がるとか、仲買いや飲食店に注文が入るなど、同業他社や関連する事業者にも好影響を生むような広告塔の役割を果たすことにもなり、申請するメリットの一つだと感じているそうです。浜名湖周辺の水産漁業は地域全体で面的に盛り上げていかなければいけないし、それには中心となって動く、やる気のある人が必要だと感じているそうです。「海老仙としてもやりたいことはまだまだある。異業種とつながって、自社だけではできない面的な広がりや、地域が盛り上がっていくような事業が生まれればよいと思う。」と語る姿に、地域から頼られる存在であり続ける加茂社長のお人柄を感じました。



溢れ出るアイデアをかたちに。チームワークで新商品を開発！

株式会社 森島農園

ADDRESS: 浜松市東区大島町88

TEL: 053-434-0925

URL: <https://farm-morishima.biz/>

商品開発

「新たなレトルト米飯の開発と販路開拓」

「機能性成分の含量が多い生食用小松菜の開発とサラダ小松菜プチの販路開拓」

申請の背景



取締役 高林千晴氏と取締役会長 森島恵介氏

森島農園は主に米と露地野菜を栽培する生産者として50年以上この地域で農業に携わってきました。最近では、計量の手間なく混ぜるだけでご飯が炊ける「らくらくご飯」の開発や、柔らかく育てた野菜をそのまま食べられる「サラダ野菜」シリーズなど、オリジナル商品の開発にも力を入れ、自社の強みを活かした差別化に取り組んでいます。

「止めどなくアイデアが出てくるので、やる方は大変です。」と、半ば呆れ顔で笑う高林さんは、お父様である現会長から次々に繰り出されるアイデアを商品という形にしてきた立役者です。「わたしはどうやったらできるか考えて、いろんな人に相談して、従業員にも意見を聞いて、できる方法を探っていく感じです。だから、いろんな人と会うことは大切にしています。出会って、繋がった人たちに助けてもらったことはたくさんあります。」

「『らくらくご飯』は、レトルトのご飯が美味しくないと考えていたところに、自分で炊こうと思っても水分量のせいか、いつも同じように炊けない、という声を聞いたことが、商品化に繋がったんです。災害需要も高まっていたので、備蓄にも使ってもらえると思って。」「サラダ野菜シリーズの方は、『機能性表示食品』っていうのが売れているって聞いて、うちの農産物にも可能性がないか調べてみたら、こまつなに機能性成分があったんです。」さりげなく語る高林さんですが、日常で交わされる些細な言葉や情報からやヒントを掴み、自社の商品開発に繋げるマーケティングの視点は、当たり前のことのようにでなかなかできないことでもあり、会長の「こういうこと、できるんじゃないの」というアイデアとの化学反応で、森島農園の商品が生まれているようです。



「らくらくご飯」キット

本事業での実施内容

天候や市況の影響で市場価格が安定しない中、人件費や資材の値上がりもあって、利益を確保できる農業を続けていくことはとても厳しい状況にあるそうです。少しでも付加価値の高い商品を開発するために、どんなお客さんに買ってほしいのかターゲットを明確にし、その人たちにとって魅力のある商品づくりのために、機能性表示食品としての商品化やそのために必要な生育方法の開発、商品化後を見据えた販路開拓やパッケージデザインの作成などを、本事業を活用して実施し、2022年10月に機能性表示食品の「サラダ小松菜NEO」として「ルテイン」含有商品の届出が完了しました。



生で食べられるサラダシリーズ

申請を検討している人へのアドバイス

「補助金は、自分にやりたい事ができた時に使えるものはないかなと思って探しました。募集が終わってしまっていたりしばらく先の募集開始だったり、タイミングが合わないこともあるけど、そういう補助金があるということだけ覚えておいて、次のタイミングの時までに事業を温めておくというのも良いかもしれない。うちは待てない人（会長）がいるので、なかなか難しいですが。」と笑って話してくれました。「日々農作物を栽培している農業者にとって、考える時間や人に会って相談する時間、書類を作る時間を作ることは物理的にとても難しいと思います。その時だけでも手伝ってくれるような協力者がいて、相談にのってもらいながら進められたら良い」との事です。ぜひ浜松市に相談してみてください。



土にも、人にも優しい、効果的なたい肥の開発

株式会社 和田牧場

ADDRESS: 浜松市北区三ヶ日町佐久米1211-17

TEL: 053-526-7897

URL: https://www.wadaboku.farm/index_wada.html

商品開発
設備導入

「三ヶ日みかんの隔年結果を是正するためのブロック堆肥の製造・販売」

申請の背景



(株)和田牧場 和田正美会長

国内有数のみかん産地である三ヶ日で長年みかんの栽培に携わり、農協の組合長を務めた経験もある和田牧場の会長和田正美さんは、着果の多い年と少ない年が隔年で起こってしまう三ヶ日みかんの「隔年結果」という問題についてJAみっかびとして調査してきました。いろいろ調べてみると、「土壌の有機質が足りなくなっていること」が原因の一つとして明らかとなり、土壌改良に取り組むことになりました。「三ヶ日地区は山間のやせ地なのでね、みかんを育てるには良いんだけど、樹勢を保つにはいろいろ撒いたり機械で作業したり、木にも、作業する人にも負担が大きいんですよ。」と語る和田さんは、果樹がしっかりと根を張れる土を取り戻すため、畜産業も営んでいる強みを活かして、自身の牧場から発生する牛ふんを加工したたい肥を製造しました。さらにそれを固めることで、自然にゆっくりと融解し、果樹の根元に押し込むだけで効果的に施肥できる、作業負担の少ないブロック状のたい肥を作ることになりました。

本事業での実施内容

「形とか大きさとか、いろいろ考えて、その辺にあるものを使ってできないかとも考えましたけれど、なかなか程よい硬さに固めるとするのが難しく。市内で機械製造をやっている会社に相談して、オリジナルで作ってもらえることになったんだけど、思ったよりしっかりした機械になっちゃって、想定していた資金額を超えてしまいました。」と笑いながら、「操作は全部タッチパネルで、エラーがあるとピーピー鳴って教えてくれるんだよ。」と楽しそうに話してくれました。

和田牧場の牛糞たい肥は地元でも質の高さに定評がありましたが、樹勢が落ちた古い木の根元に牛糞たい肥を入れることで木が元気になることが実証されていた和歌山県から、固形にしたことで作業効率が高まったことが評価され、大量の注文が入ったそうです。

「三ヶ日のために作ったから、三ヶ日で使ってもらいたいんだけどね。」と、発売後に地域の生産者に使い方指導に回って普及することを計画していた和田さんは、ちょうどそのタイミングで発生した新型コロナウイルス感染症拡大の影響で実施できなかったことを悔やみながらも、他産地でいい結果が出れば、地元の人も「やってみよう」と思ってくれるかもしれない、と、あくまで地域のためにできることはやっていくと、力強く語ってくれました。



乾燥中のブロック堆肥



乾燥させた牛糞たい肥はさらさらで土のよう

申請を検討している人へのアドバイス

「生産者というのは、自分の農業をもっと便利にするために、いろんな工夫をして自分で独自の道具を作ったりしていると思うんですけども、そういうのを地元会社と連携して、道具として製品化するのも良いと思うんですよ。」と、農産物ではなく、自身のアイデアを商品化するという視点は、さすが、の一言です。「生産者同志は協力し合う間柄でもありライバルでもあるから、人には教えたくない人もいるかもね(笑)」との事ですが、地域のためにアイデアを形にしてみたい方にも、ぜひこの補助金を知っていただければ、と思います。



機械設備の導入で、安心して新規就農を迎えられる体制づくり

丸浜柑橘農業協同組合連合会

ADDRESS: 浜松市北区都田町7789-11

TEL: 053-428-2226

URL: <http://www.kankitsu.com/>

設備導入

「海外輸出向けブルーベリーパック開発購入事業」

申請の背景

みかんの一大産地だった丸浜選果場のあるエリア周辺は、生産者の高齢化や重油高、園地が工業用地として買収されて生産量が激減するなど、とても厳しい状況にありました。産地として維持していくためにどうするか検討した結果、ブルーベリーの栽培を開始することにしたのが平成18年の事でした。

「使っていないハウスを活用して、みかんの転作という形で5人で始めましたが、今は20人を超える生産者がいて、法人化している会社も複数あります。」そう語ってくれるのは、新規就農でブルーベリー農家となり、栽培開始当初からこの地域のブルーベリー産地化に尽力してきたアンガハルサーの安間耕司さん。本補助金を申請した時にはブルーベリー部会長を務めていました。



申請当時部会長を務めていたアンガハルサー 安間耕司さん

本事業での実施内容

「手探りで栽培を始めたところから、切磋琢磨して栽培技術を培ってきて、今では安定した収量が見込めるようになりました。品種と栽培方法を工夫して、他産地と競合せずに出荷して売り先も確保できたのですが、今度は出荷作業が間に合わない状況になってしまったんです。」組合の職員、土屋尚之さんは、夜中までかかって人の手でパック詰めするのはもう限界だと、パック詰め設備の導入を決めたそうです。ところが、既存のパック詰め機は外国産地で使われている巨大なものしかなく、「結局、市内でガーベラの傘などをつくっている事業者をお願いして、オリジナルで作ってもらった。」そうです。



新規導入したパック詰め機

パック詰め機を導入したことで、処理能力が向上したことはもちろん、組合として大きいと感じた効果は人件費が削減できたことだそうです。「機械導入にも費用はかかるんですが、処理能力が上がって売上が伸びたこともあって、生産者に負担をかけずに導入することができた。人件費も抑えられるので、結局は生産者に利益を還元できるようになって、こんなに嬉しいことはないです。」と、導入の効果を話してくれました。



安間さんと組合職員の土屋さん

その後の事業展開

ブルーベリー産地として今のポジションを確立できたのは、栽培技術の向上に日々挑む生産者と、それを戦略的に支援する組合の努力が相乗効果を生み出した結果だということが、お二人のお話を聞いてよくわかりました。

新規就農希望の問い合わせも多いそうなのですが、ある程度人数も増えたことから、まずは今の農家さんたちがしっかり稼げるように強くすることに尽力しているそうです。「出荷処理能力を上げられたから、新規就農者を迎えられたことは間違いない」とのことなので、産地強化の視点でもこの補助金を活用できるということを、皆様にも知っていただきたいと思いました。



【R5年度】浜松市未来を拓く農林漁業育成事業費補助金 「食と農林漁業の新たな事業創出・育成事業」

浜松市の農林漁業の付加価値の向上や新たな価値の創出、新規販路の開拓を図るため、農林漁業と工業（2次産業）、商業や観光業等（3次産業）が連携して取り組む、浜松市の地域資源を活用した新商品の開発・新サービスの提供への取組みを支援します（補助金の交付、専門のコンサルタントによる支援）。

■ 補助対象事業

- 1 「浜松市内の1次産業者」と「2次産業者又は3次産業者」が、2者以上連携して行う事業であること。※1
- 2 浜松市の地域資源（農林水産物、伝統食、バイオマス、農山漁村の景観等）を活用していること。
- 3 事業内容に「新規性」が認められること。※2
- 4 補助対象期間内に申請書に記載した事業化に向けての成果を挙げることができる事業であること。
- 5 浜松市の農林水産物のブランド力向上や農山漁村の活性化に繋がる事業であること。
- 6 地域経済への波及効果があり、社会貢献度が高い事業であること。
- 7 特定の政治、宗教、選挙活動を目的とする事業でないこと。
- 8 法令等又は公序良俗に反するおそれがあると認められる事業でないこと。
- 9 他の助成制度（補助金、委託費等）による財政的支援を受ける見込みのある事業でないこと。

※1 1次産業者同士が連携して行う事業であっても、補助の対象となる事業内容の実現が図れると判断できる場合は、補助の対象とすることができます。
※2 既に事業化され、収入を得ている事業は、改善する要素がある又は新たな展開をすることにより、今まで以上の利益が見込まれる場合のみ、補助の対象とすることができます。

■ 補助対象経費

- 1 施設・設備機器（耐用年数1年以上、又は1件100千円以上）の設置、購入、製造、改良、修繕等の経費
- 2 原材料購入費
- 3 委託に要する経費（外注加工・試験・検査・調査・分析・研究費等）
- 4 特許権、実用新案権、意匠権、商標権（地域団体商標を含む）の使用に要する経費
- 5 特許権、実用新案権、意匠権、商標権（地域団体商標を含む）の取得に要する経費（弁理士費用、先行技術調査費）
- 6 GAP（農業生産工程管理）、HACCP（食品の製造工程管理）等の導入に要する経費
- 7 専門家等の派遣に要する経費
- 8 販路開拓に要する経費（マーケット調査、販路開拓・拡大に要する費用）
- 9 交通費
- 10 使用料及び賃借料（会場、資材、機器等の使用、借上げに要する経費）
- 11 消耗品費（耐用年数1年未満のもの、かつ1件100千円未満のもので、事業に直接必要なものに限ります。）
- 12 通信・運搬費

補助金額

500千円以上の施設、設備機器を新規に導入の場合

上限：8,000千円
下限：1,200千円

上記以外の場合

上限：4,000千円
下限：無



