

京都・けいほく 宇津の『自然薯』 产地化とブランディング

京都市右京区京北で水稻、黒豆、大豆などを栽培する農業者が、京都市右京区で広告・プロモーション業を営む中小企業者と連携。京北宇津地区で新たに自然薯を栽培して地元産高級食材として販売し、ブランド化を目指す。

農林漁業者	上野農園	〈京都市右京区〉
中小企業者	株式会社エーゲル	〈京都市右京区〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

京北の宇津を自然薯の郷にする。

○商工業者

連携者、協力者それぞれ単独ではできないことを事業として行い、それぞれの役割を活かした自然薯という新商品の開発と販売が可能となる。

【他の商品との違い】

自然薯を栽培・販売する農家は全国ではいくつか存在するが京都市内にはない。京都の高級旅館、料亭など有望なマーケットへ短時間で届けることができる京北という地理的優位性があり、その点で他と差別化できる。

【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

京北宇津産自然薯の生産とブランド化による地域農業の活性化

京北宇津産自然薯の確立とブランド化により同地区の農業収入の増加と若者の就農による担い手の確保が見込まれる。その結果、地域農業の活性化が期待できる。

中小企業者

宇津の自然薯という新商品とそのブランド化による新規事業の確立

京北宇津の自然薯という新商品とそのブランド化により、新規販路の開拓と計画的な収入源を得ることができる。また、地域、NPO、大学の連携による新しい農業ビジネスモデルの構築が期待できる。

自園の碾茶を使った輸出向けフレーバー茶のティーバッグ開発

城陽市で製茶（碾茶）生産を営む（株）孫右エ門（農業法人）が、同市で包装資材製造販売業を営む（株）フタバ（中小企業者）と連携。抹茶の原料となる高品質な「碾茶」を使って、フレーバー要素を加えたティーバッグを作り、国内のみならず独自のコネクションがある海外（イギリス、モナコ公国、チェコ等）への販路開拓を目指す。

農林漁業者	(株) 孫右エ門	〈城陽市〉
中小企業者	(株) フタバ	〈城陽市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

一般流通していない碾茶を気軽に味わえるティーバッグのフレーバー茶として販売することで、所得の向上を図る。

○商工業者

日本茶関連の資材に特化した会社として新たなニーズに応えた商品の開発を支援し、販路拡大を目指す。

【他の商品との違い】

碾茶は抹茶の原料となるため、ほとんど一般流通しない商品であり、そのティーバッグ商品はないため、PRしやすい。また、手軽に碾茶を味わうことができ、更に外国人でも飲みやすいフレーバー茶とすることにより商品の優位性を高めることができる。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

新商品の開発により碾茶の新たな販路開拓を目指す

国内での高級碾茶の単価向上が見込めない中、連携先の包装技術により新たにティーバッグの形態でフレーバーの要素を加えて販売することにより、国内での需要拡大を図るとともに、海外の富裕層を対象に碾茶の認知度を高め、新たな販路の開拓を目指す。

中小企業者

茶の資材の新たな用途開発により販路拡大を目指す

煎茶等の茶葉より軽い碾茶のティーバッグへの充填技術を確立するとともに、碾茶の風味を最大限引き出すことができるティーバッグを選定することにより、販路拡大を目指す。

機能性発酵飼料を活用した新たな地域ブランド 家畜の創造

酒類粕を資化する際に抗酸化物質を産出する特徴的な担子菌（きのこ菌糸）を用いて発酵させた機能性発酵飼料を開発し、肥育牛に給餌することにより、抗酸化物質を肉質に含む新たな京都ブランド牛肉の生産をめざす。

農林漁業者

瑞穂農林株式会社

〈京丹波町〉

中小企業者

株式会社山政

〈京丹後市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

ハタケシメジ等のキノコの栽培技術を生かして新たな商品開発に取り組む。

○商工業者

連携先の開発する機能性発酵飼料の取扱い販売により、多角的事業拡大を目指す。

【他の商品との違い】

牛の肉質の向上に主眼を置いた飼料開発は一般的であるが、機能性成分の含有を目指した飼料開発は京都では初。また、発酵させる材料として、府内で発生する未利用食品資源（豆腐粕他）を使用する点もP Rできる。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

新たに機能性発酵飼料の開発生産により、事業拡大を図る

機能性発酵飼料の開発段階で対象肥育牛への給餌試験の実施連携先として、関連企業（牧場）を確保でき、さらに製品化後において連携先を通じての販売するルートを確保できる。

中小企業者

「健康」を前面に掲げた京都ブランド和牛創出の流通を担う

連携先の開発した機能性発酵飼料を関連企業の牧場をはじめ、府内の肥育和牛農家、生産法人へ販売していく事で、現在の建設業以外の事業分野を開拓、事業化を目指す。

メキシコ唐辛子 ハラペニヨの 食品加工と販路拡大

府内で唐辛子を生産する（株）京都ハバネロの里が、ジャム・スパイスなどの製造を行うマルミフーズ（株）と連携し、京丹波町長瀬地区で栽培されるメキシコ原産のハラペニヨの加工品を開発し、こだわり商品を取り扱う専門店やチェーン店、ネット通販までの広範囲での販売を図る。

農林漁業者	株式会社京都ハバネロの里	〈亀岡市〉
中小企業者	マルミフーズ株式会社	〈亀岡市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

京都産ハラペニヨ加工品の美味しさを理解してもらい定着をはかるとともに、販売先を確保したい。

○商工業者

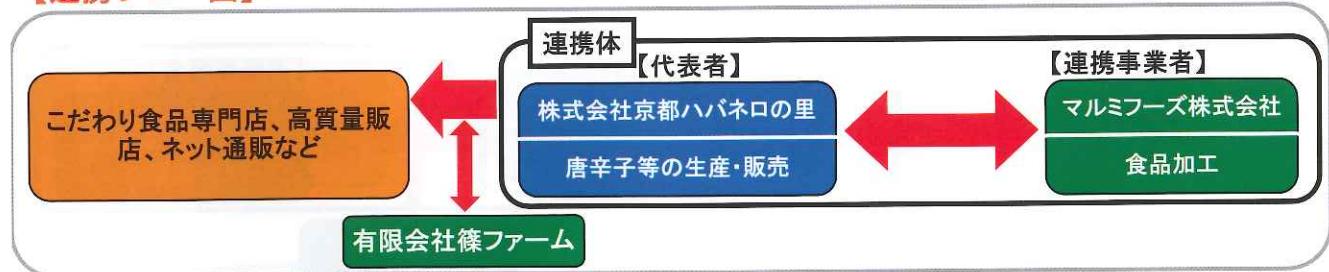
新しい食材を使用した加工品により売上規模の拡大を図りたい。



【他の商品との違い】

海外産ハラペニヨを使用した加工品は他にはあるが、京都産を限定使用して化学調味料、合成着色料、合成保存料無添加にこだわった製品は他にはない。その点で十分な優位性を有した製品としての販売が期待できる。

【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

ハラペニヨ加工品目拡大によるブランド化

ハラペニヨが美味しい食材として定着することで、更に加工製品を開発して市場拡大を目指すことができる。その結果、京都とハラペニヨを融合してブランド化をはかり、特産品として地域農業の活性化への貢献が期待できる。

中小企業者

加工製品の拡大により地域経済へ貢献

加工商品の数量と品目の拡大により、将来的には雇用の拡大が見込まれ、地域経済への貢献が期待できる。

宇治茶や京野菜等を使ったカラフルな京の野菜ケチャップの開発

和洋菓子や近郊農家が生産した野菜を使ってジャムやソースを製造、販売する（株）京都紀翔と茶や水稻等を生産する上香園が連携し、タマネギの代わりに甘みの強い白ネギ（ホワートツリー）を原料とし、京野菜や宇治茶を使用した色鮮やかでカラフルなケチャップを開発して販売する。

農林漁業者	上香園 岡田文利	〈相楽郡和束町〉
中小企業者	（株）京都紀翔	〈宇治市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

新たに白ネギ生産に取り組むとともに、茶や米の粉末加工品等の販路を拡大できる。



○商工業者

菓子やジャム等に加え、カラフルなケチャップを開発することにより、自社の取り扱いアイテム数を増やす。



【他の商品との違い】

「ケチャップ＝トマト」の固定観念にとらわれず、京野菜等の素材の味を生かした風味の色とりどりのケチャップを楽しむことができ、新規性と優位性を持つ商品となる。

【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

新規作物の導入、一次加工品の販路を確保

茶の加工品だけでなく、新規に取り組む白ネギ等の販路が確保できる。また、和束茶を使った商品としてPRすることにより、新たな地域特産品として期待できる。

中小企業者

10種類を超える商品を開発することにより多様な販売が可能

近郊農家との連携により手に入る様々な地元産野菜等を元にカラフルな商品群を開発することにより、色鮮やかなディスプレイが可能となり、サービスエリアでの自社コーナーの設置や大手のカタログ販売等への販売展開につながっている。

舞鶴産京野菜を活用した 身土不二「京野菜すーぷ」展開事業

舞鶴市内で農村レストランを経営する中小企業者と同市で京野菜を栽培する農業者が連携し、地元で採れる京の伝統野菜「佐波賀だいこん」、「堀川ごぼう」を使った身土不二「京野菜すーぷ」を開発、商品化してレストランでコンセプトメニューとして提供し、マーケットにて販売する。

農林漁業者	佐藤 正之	〈舞鶴市〉
中小企業者	株式会社農業法人ふるる	〈舞鶴市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

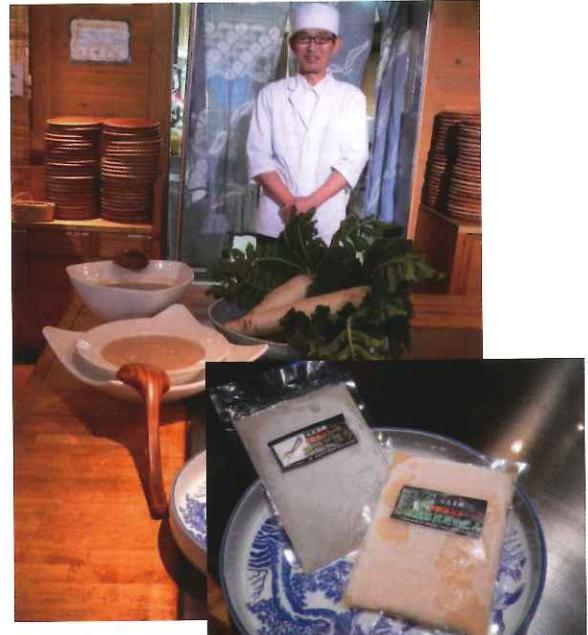
スープの新たな商品開発で京の伝統野菜に更なる付加価値を付け販路を拡大したい。更に規格外の利用により、生産の安定化を図りたい。

○商工業者

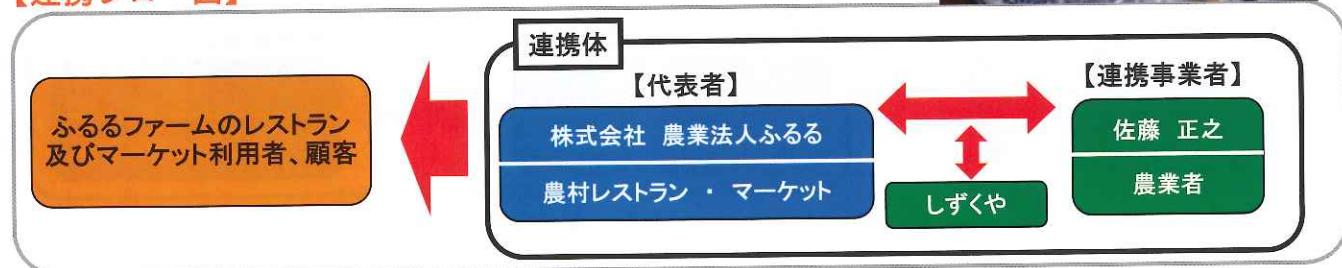
「安心・安全・健康」志向にマッチしたスープを開発して、レストランでのメニュー提供を中心に販売を拡大していきたい。

【他の商品との違い】

野菜スープとしては他にもあるが、地元産京の伝統野菜にこだわり、その食材の持つ旨味だけではなく有効成分と機能性の活用を重視したスープは他にはなく、優位性を有する。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

京の伝統野菜を基盤とした農業の安定経営

地元産京の伝統野菜の食材としての新たな需要創出、また規格外品の有効利用により農業経営の安定化が期待できる。また、かつて舞鶴特産として盛んに栽培されていた「佐波賀だいこん」の需要拡大により、その復活を目指すことができる。

中小企業者

新コンセプトメニューによる集客力の向上と商品としての販売拡大

「地産地消」、「身土不二」、「安心・安全・健康」をより具体化したスープの開発によって、レストランの集客力の向上を期待できる。当面はレストラン内のみでの提供を行い、食材の特長と機能性をPRすることで「京野菜すーぷ」としてブランディングを図る。その後、家族（高齢者・乳児）への嚥下食・離乳食としての利用拡大、販売拡大が見込まれる。

丹後梨加工品開発と、温泉、料理、農業体験を 一体としたサービス商品の開発

京丹後市久美浜でメロン、スイカ、ブドウ、梨などの果樹を栽培する白岩恒美農園と、同地区で料理旅館を営む臨江庵が連携。農園で生産されたこだわり農産物を活用した新たなメニュー開発と旅館での提供、農園での農業体験ツアーの企画と旅館宿泊客の誘致などを行い、来訪者に対して「五感に残る快感体験の記録」として丹後の「農業」と「食」を提供する。

農林漁業者	白岩恒美農園	〈京丹後市〉
中小企業者	七彩の風 浜の路 臨江庵	〈京丹後市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

生産販売農業から観光農業への展開と、こだわり栽培の農産物の食材としての用途開発による農業ビジネスの拡大。

○商工業者

宿泊客を満足させる食の提供と、体験農業誘致による新たな顧客の開発。

【他の商品との違い】

丹後の温泉郷において果樹農家と旅館が共同してメニュー開発や農業体験ツアーを行う取り組みはない。また、臨江庵が行う宿泊客毎の細やかなサービスを体験（観光）農業にまで発展させる取り組みには新規性がある。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

ご当地宿泊型の農業体験ツアー企画で利用者拡大

本格的なづくり、肥培管理で作られた「こだわり農産物」を連携先旅館に食材提供するとともに、農業体験型ツアーを企画することで、リピーターを確保しやすくなり、農園の利用拡大につなげることができる。

中小企業者

地元のこだわり農産物を使った新メニュー料理の開発、提供

利用宿泊客に連携先農園のこだわり農産物を活用した新メニュー料理を開発、提供できる。また、冬場（カニ）と夏場（海水浴）以外の閑散期に農業体験に関心のある旅行者を呼び込むチャンスが生まれ、利用客の増加が見込まれる。