

京都の梅・城州白を使用したスイーツの商品開発

城陽市特産の梅「城州白」を栽培する農業者と野菜を使ったスイーツを製造販売する中小企業者が連携。規格外品を含めた城州白の有効利用により、機能性を持ったスイーツを開発し城陽市と京都市の土産物として観光客への販売やネット販売を行う。

農林漁業者	堀井農園	〈城陽市〉
中小企業者	株式会社京都はんなり本舗	〈京都市中京区〉

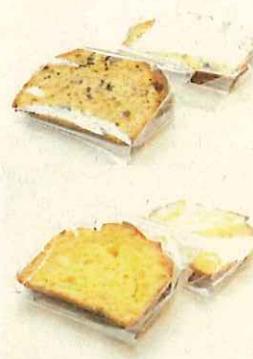
【連携のねらい】

○農林漁業者

規格外品を含めて城州白を有効利用し商品化することで、売上を増加させ、経営の安定化を図る。

○中小企業者

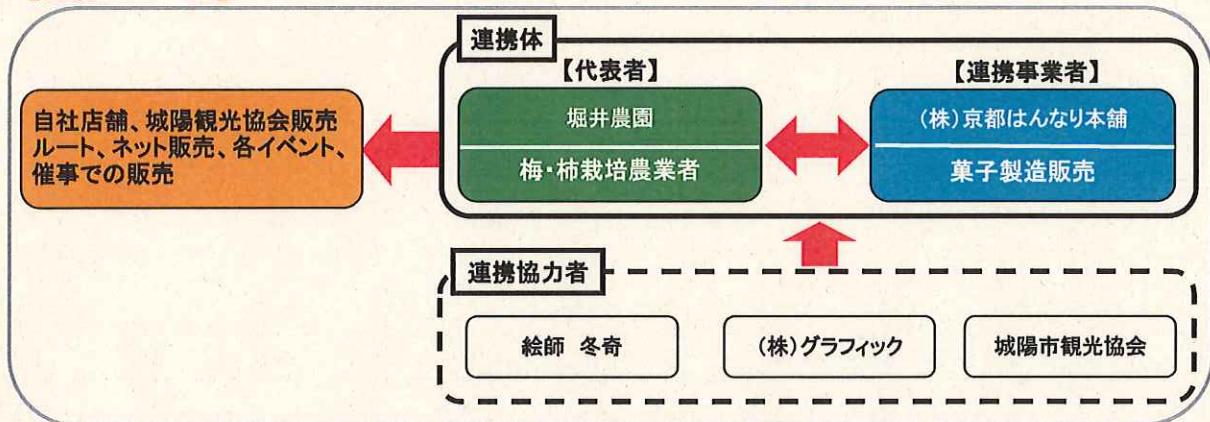
城州白を使ったスイーツを開発し、品揃えを充実させて販売を拡大する。



【他の商品との違い】

城州白の機能性を活かしたスイーツは他になく、城陽市と京都市の新たなお土産として他商品との差別化を図る。

【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

城州白の新たな商品化により地域農業の活性化に貢献

規格外品を含めた城州白の商品開発を行うことにより、城州白の需要が増加し、地域農業の活性化に貢献することができる。

中小企業者

城陽市を代表するお土産ブランドの確立

経験豊かなパティシエが、城州白を使った新たなスイーツを開発し、地元の人をはじめ観光客に販売することによって、城陽市を代表するお土産ブランドとして確立が期待できる。

高機能地場食材「京白丹波豆」を活用した お土産スイーツの開発と販路開拓

京都市北区で京野菜を栽培する農業者と同市左京区で洋菓子店を経営する中小企業者が連携。甘みが強く、機能性が高い大豆「京白丹波」を使ったスイーツとおから茶の開発を行い国内外で販売する。

農林漁業者	森田農園	〈京都市北区〉
中小企業者	むしやしない	〈京都市左京区〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

機能性に優れた京野菜である「京白丹波」の安定した販路を確保して生産販売する。

○中小企業者

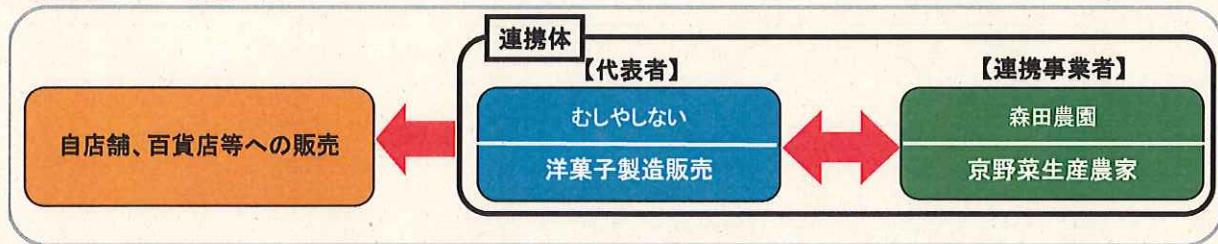
「京白丹波」を使ったスイーツと「おから」の活用によるおから茶を開発し販売する。

【他の商品との違い】

「京白丹波」の栽培方法が確立されておらず、市場流通が少なく希少性の高い素材であり、機能性も高いことから付加価値が高い。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

「京白丹波」を安定的に生産販売

機能性の高い京野菜である「京白丹波」の安定した販売先を確保することで、収益の増加が期待できる。

中小企業者

機能性食材の「京白丹波」を使ったスイーツの販売拡大

機能性食材として評価の高い京野菜「京白丹波」を使ったスイーツや「おから茶」を健康志向の高い消費者に販売できる。

山の匠と製材所が考える京都杉を利用したフローリング開発

南丹市で木材生産を行う林業者と宇治市で製材及び木製品の製造販売業を営む中小企業者が連携。京都の厳しい気候に耐えた、色合いが豊かで重厚な京都杉を使用したグレードの高いフローリングを開発し、設計事務所、工務店などに販売する。

農林漁業者	株式会社あしだ	〈南丹市〉
中小企業者	有限会社上尾製材所	〈宇治市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

京都杉を安定供給できる取引先を確保し、林業経営の改善を図る。

○中小企業者

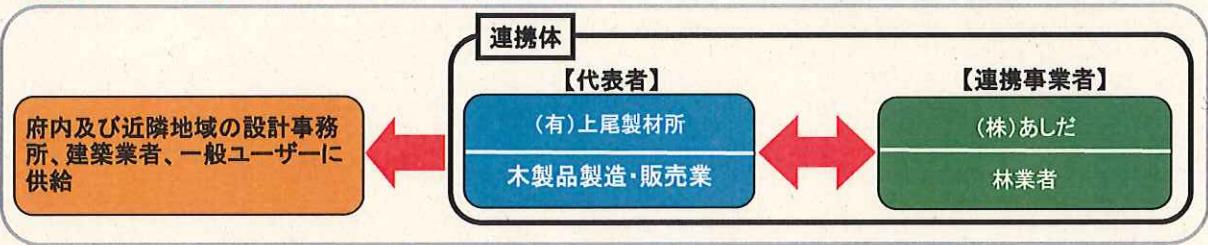
京都杉の特徴を活かしたフローリングを開発し、販売拡大により経営の安定を図る。

【他の商品との違い】

京都杉は、強度があり腐りにくい油脂を含み、褐色が美しく洋風住宅に調和するので、高級な内装建材として提供できる。赤身部分で作られているので、色のばらつきが少ない商品になっている。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

品質が高く茶褐色系の色彩が特徴の京都杉の販売拡大

杉材の安定供給先を確保することで林業経営の安定化が図られ、地域経済の活性化が期待できる。

中小企業者

京都杉を使用した製品をブランド化し販路拡大

京都杉を使って開発したフローリングを「禅杉」の商標でブランド化することにより、販路拡大が期待できる。

チョロギを使用した日本初の忘れ予防が期待できる 薬草酒の製造販売事業

薬草を栽培し、食品にすることにより社会貢献を目指す「薬草と健康づくりの会」代表の農業者と創業3百年の地元酒造会社が連携。忘れ予防が期待できるチョロギを原材料にしたチョロギ酒を開発し、自社店舗をはじめ既存の販売ルートを使って販売する。

農林漁業者	森 隆治	〈亀岡市〉
中小企業者	大石酒造株式会社	〈亀岡市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

地域でチョロギの生産を拡大することにより地域農業の活性化を図る。

○中小企業者

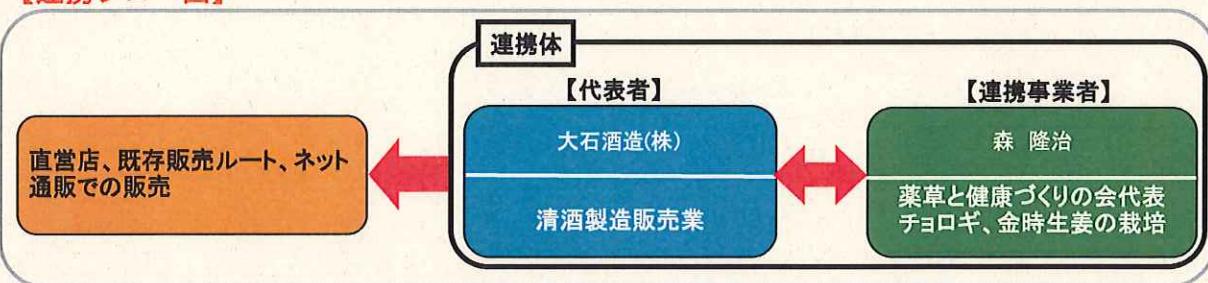
新たな商品としてチョロギ酒を製造販売し経営の安定化を図る。

【他の商品との違い】

忘れ予防が期待できるチョロギを使った薬草酒は他にはなく、新規性の高い商品である。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

地域で栽培に取り組む薬草の安定した供給先を確保

チョロギをはじめとする薬草を地域の遊休農地で栽培することにより、地域農業の活性化が期待できる。

中小企業者

健康志向の顧客ニーズに応える商品を開発し、売上を拡大

チョロギを使ったお酒の新商品を開発することで、健康志向の強い顧客への販売拡大が期待できる。

亀岡産・食用ほおづきを使った商品化事業

亀岡市西別院町で米、野菜を栽培している農業者と同市余部町で観光物産販売店を営む中小企業者が連携。人気の高い「亀岡産・食用ほおづき」を使った新商品を開発し、京阪神、関東地方へと販路開拓を行う。

農林漁業者	一志アグリシステム合同会社	〈亀岡市〉
中小企業者	株式会社グロウティ	〈亀岡市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

食用ほおづきの栽培面積を拡大し、安定した収益の確保を図る。

○中小企業者

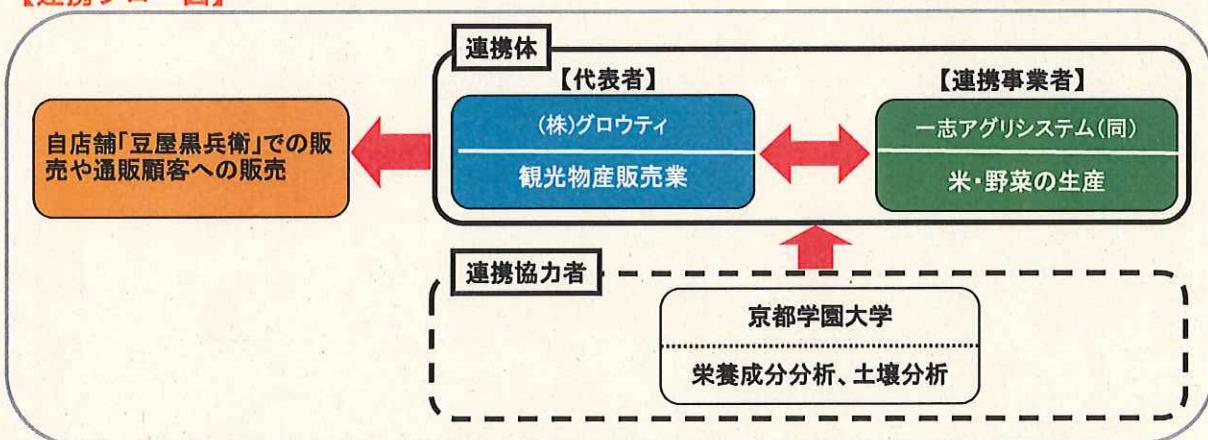
京都の特色を生かした土産物を開発し、販売拡大による経営の安定を目指す。



【他の商品との違い】

亀岡市、京都市内に類似商品はなく、「食用ほおづき」の認知度を上げていくことで優位性が高まる。

【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

食用ほおづき栽培で安定した収益を確保

従来の栽培品目に「食用ほおづき」を加え、新たな販路を確保することで、地域の特産品として育成し、地域農家の所得の向上を目指す。

中小企業者

商品アイテム数の増加による売上増加、販路拡大

食用ほおづきを使ったロールケーキ、ジャム、アイス、ジュース、ケチャップの商品化により、更なる販路拡大が期待できる。

丹後の焼酎ブランド化及び丹後地方の農業の安定化・発展

京丹後市岩木地区で米、そば等を生産する農業者と地元の米、魚介類を販売する中小企業者が連携。特別栽培米から醸造した米焼酎のブランド化により市場開拓をすすめ、米の消費拡大、地域農業の安定化、発展を図る。

農林漁業者	株式会社丹後岩木ファーム	〈京丹後市〉
中小企業者	株式会社Re-TANGO	〈京丹後市〉

【連携のねらい】

○農林漁業者

丹後の特別栽培米を米焼酎の原料として販売することで地域農業の振興を図る。

○中小企業者

特別栽培米で製造した米焼酎を、顧客訪問販売を基本に近畿管内にとどまらず、全国に向け販売拡大する。

【他の商品との違い】

米焼酎を顧客に直接訪問販売する方式を基本にして、ニーズを反映させた商品づくりを進めていく。



【連携フロー図】



【連携による効果】

農林漁業者

特別栽培米を焼酎の原料として供給し販売拡大

特別栽培米を米焼酎の原料として販売することで、経営の安定化を図ることができるとともに、地域農業の振興に貢献できる。

中小企業者

特別栽培米で製造した米焼酎の販売による経営の安定化

特別栽培米で製造した米焼酎を新たに商品に加え、ブランド化を手がけることにより、販路が拡大し、経営の安定化が期待できる。