

日本の
ひなた
宮崎県

農山漁村

豊かな

山の恵

海の幸

農業遺産

みやざきの地域資源をフル活用した取組を支援
農山漁村発イノベーションサポート事業

ガイドブック

公益財団法人 宮崎県産業振興機構
みやざきフードビジネス相談ステーション
(農山漁村発イノベーションサポートセンター)

TEL 0985-89-4452

Mail food@mepo.or.jp

フードビジネス相談ステーション [検索](#)

〒880-0811 宮崎市錦町1-10 宮崎グリーンズフィア老番館(KITENビル)3F

宮崎県農業流通ブランド課
みやざきフードビジネス相談ステーション

未来を照らす

地域の資源

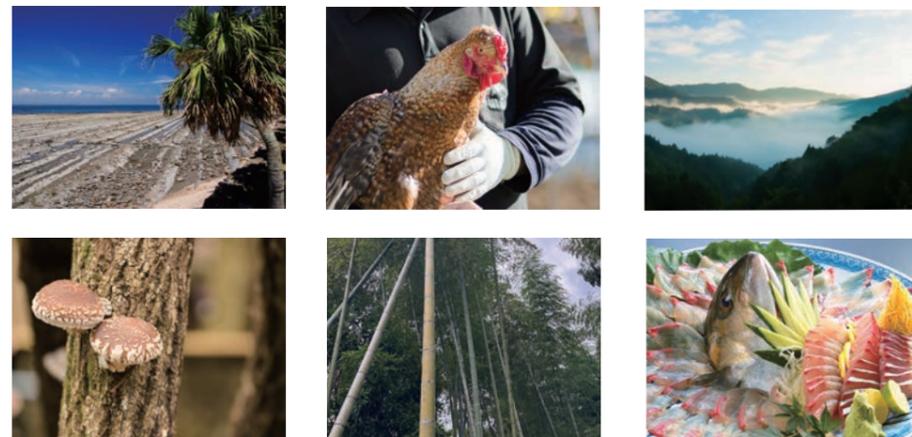
宮崎県内の農林水産業をはじめとする 様々な分野の事業者や関係団体の皆さまへ

宮崎県では、これまで、農林水産業(第1次産業)、加工・製造(第2次産業)、流通・販売(第3次産業)など、農林漁業を基盤とした産業と地域間の連携で誕生した商品やサービスを通して地域経済の活性化に取り組んできました。(6次産業化)

しかし、市場と需要の多様化が進み、人々の消費行動も大きく変化しています。同時に、オンライン化が進み、都市部から農山村部への回帰現象が全国的に広まる中、農村地域の魅力や価値が再評価されています。

こうした背景から、従来の「6次産業化」をさらに発展させて、農村の資源(文化、歴史、森林、景観など)を活用し、異なる分野、業種、技術を組み合わせた新たな価値を創出する「農山漁村発イノベーション対策」を2022年に国が打ち出しました。宮崎県では、「農山漁村発イノベーションサポートセンター」を宮崎県産業振興機構みやざきフードビジネス相談ステーションに設置し、事業者の皆様が直面するさまざまな課題に対し、サポートしています。

本冊子には、センターに相談され支援を受けた方々へのインタビューやプランナーのコメントを掲載しています。県内の農林水産業をはじめとする様々な分野の事業者や関係団体の皆さまに、この事業に対する理解を深めていただくことにより、地域資源を活用した新たな価値が創出され、宮崎の未来が明るく照らされることを願っています。



農山漁村発イノベーションとは

地域の文化・歴史、森林・景観など、農村の地域資源を最大限に活かし他産業と組み合わせた新事業・雇用機会を創出する取組のことです。



農山漁村発イノベーションの事例

地域資源+多種多様な産業・技術の掛け合わせで誕生

農産物	農業遺産、文化・歴史	農産物、景観	森林	森林
加工販売、観光旅行、教育	加工販売、観光・旅行	加工販売、観光・旅行	観光・旅行、健康医療	スポーツ
農林漁業者、地元企業	協議会(農林漁業者、地元企業等)	農林漁業者、地元企業	農林漁業者、地元企業	ベンチャー企業
農業交流拠点を核とした6次産業化、食育体験	農業遺産を核とした6次産業化、観光振興	竹林景観を活かした映画のロケ地や観光商品化	森林セラピー	森林サバイバルゲーム

参照: 農林水産省 農山漁村発イノベーション事例集(第二版 令和5年6月)

宮崎県の農山漁村発イノベーションサポート体制

支援対象者への寄り添い・伴走支援

みやざきフードビジネス相談ステーションに総合相談窓口を設置し、国や県、関係機関がより強固な連携体制を構築し、支援対象者へのサポートに取り組みます。



- Q&A**
- ※① 中央サポートセンターとみやざきフードビジネス相談ステーションとの違いは？
みやざきフードビジネス相談ステーションに寄せられた相談のうち、特に重点的な支援が必要な場合や、より高い専門性を必要とする際に、その課題に対応可能な専門家を中央サポートセンターから派遣し、実行支援に向けたマネジメントを行います。
- ※② エグゼグティブプランナーとは？
中央サポートセンターが対応する重点支援案件を担当。高度な指導能力と豊富な知識、様々なネットワークを有する専門家。様々な支援関係者や地域の機関と連携し支援体制を構築するなど、総合的にマネジメントします。
- ※③ 中央プランナーとは？
中央プランナーは、中央サポートセンターに登録されている全国の専門家のことで、毎年200人前後登録されています。

地域プランナー派遣制度

経営全体の見直しから経営改善に向けた実行支援

当ステーションでは、高度な知識と経験をもつ宮崎県内の専門家地域プランナーとして登録しています。一貫した伴走支援に取り組み、事業者の収益向上に繋がります。



- 【主な支援内容】
- ◎経営改善に向けた現状の把握、及び課題の抽出、ビジョンの策定
 - ◎3～5年間の経営改善戦略シートの作成
 - ◎ビジョン達成に必要なより専門的な助言・指導

地域プランナーの専門分野

経営改善の実施に必要な専門分野に関する支援

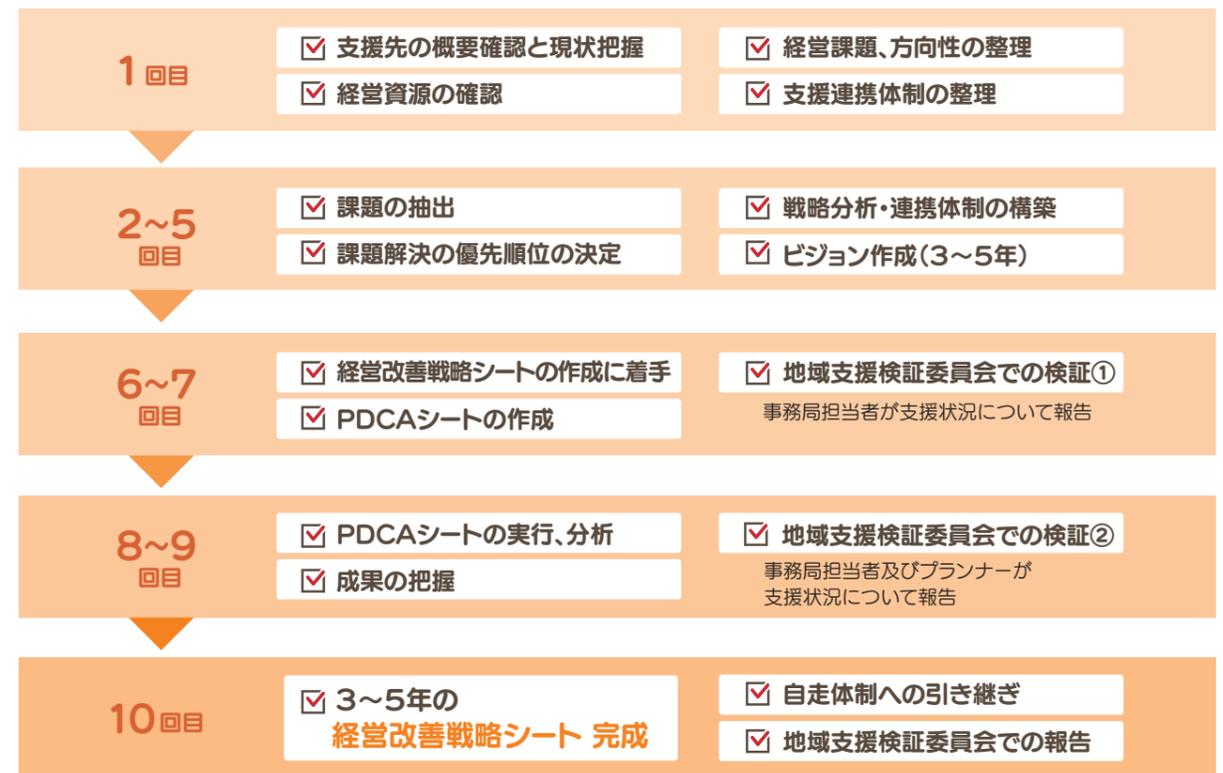
経営分析・経営診断	経営管理	農林水産物の生産・加工技術	マーケティング	新商品企画
新商品の商品設計	新商品の販路開拓	小売	サービスの提供	品質管理
生産管理	法令	6次産業化事業体の設立	雇用・人材育成	広告・宣伝
ブランディング	補助事業の情報収集	他事業者とのネットワーク	輸出・宗教	資金調達
申請書類等の作成	農業観光	IT導入(DX推進)		
SNS	その他(食品表示、経営移譲等)			

【ホームページ: 専門家登録一覧】
宮崎県産業振興機構 農山漁村発イノベーションプランナーリストからご覧いただけます。

地域プランナーによる支援イメージ

現状の可視化、経営改善計画書の作成

- ◎事務局担当者がプランナーと訪問し、現場でのヒアリング及びアドバイスを実施します。
- ◎経営改善のための現状把握から課題抽出を行い、解決策に導くための各種専門プランナーを必要に応じて派遣し、最終的に事業者と共に次年度以降の経営改善戦略シートの作成に取り組みます。



地域プランナー派遣を希望される県内事業者へ

毎年度実施「支援対象者」審査

地域プランナー派遣による経営改善のサポートを希望される県内事業者の方は、毎年「支援対象者」として選定される必要があります。「支援対象者」に選定された事業者が、プランナーによる約8か月間の伴走支援を受けることができます。
※支援対象者の募集は例年4～6月頃となり、募集は定員になり次第終了します。

【支援対象者／地域プランナー派遣支援の流れ】

支援期間

① 支援対象者になるための申請・選定 / 4～6月

相談
問い合わせ

■ 担当者による相談内容のヒアリングや状況確認

支援申請書提出

■ 支援対象者になるための支援申請書を地域支援検証委員会へ提出

審査

■ 事務局による申請書類の内容確認
■ 地域支援検証委員会による申請内容の審査

選定

■ 支援対象者の選定

② 支援対象者へのサポート開始 / 選定後～2月(約8か月間)

プランナー
決定

■ 相談内容や事業における課題に応じ、経営改善戦略シート作成を指導するプランナーを選定

経営改善戦略の

- ① 策定支援 ▶ 経営分析専門のプランナー
- ② 実行支援 ▶ 各種専門プランナー

① 経営全体の付加価値額(経常利益+人件費+減価償却費)の増加を目的とした、3～5年の経営改善戦略を、プランナーと共に作成
② 経営改善戦略シートの作成にあたり、専門的な知識が必要な場合には、各種専門プランナーを派遣

支援終了
経営改善戦略の実行

③ 支援効果の検証 / 目標年度(支援から3～5年)まで

経営改善状況の報告

■ 前年の経営改善状況について当ステーションに報告(決算書の提出・ヒアリングの実施)

目標達成に向けた仮説検証の実行

■ 支援完了後も必要に応じて、経営改善戦略シートに基づいたアドバイスを継続してサポート

経営課題に関する相談窓口

電話での事前予約で随時受付中

プランナー派遣事業が終了した事業者の方、支援対象者に選定されない方でも、経営改善のためのアドバイスを受けることができます。フードビジネス相談ステーション(農山漁村発イノベーションサポートセンター)までご相談ください。



1年間のお金の動きが見えたことで、
事業の成長スピードが早くなった

みやざき地頭鶏生産者と共に日本一のブランド鶏をめざす



白砂ヶ尾地鶏牧場 野田 大夢 さん

白砂ヶ尾地鶏牧場は、宮崎市田野町でオスメス合わせて6,000羽のみやざき地頭鶏の育成と食鳥処理加工・販売に取り組まれています。

支援の流れ 白砂ヶ尾地鶏牧場 (支援期間:令和4年度)

- ① 自社の課題についてのヒアリング
- ② 経営にあったキャッシュフローの様式作成
- ③ 過去のキャッシュフロー作成による現状把握
- ④ 次年度のキャッシュフロー作成による未来予測
- ⑤ SWOT分析による「現状把握」と「やるべきこと」の検討
- ⑥ 経営改善戦略シートの作成支援



お金の動きが見えていなかった

お金の管理は母が行なっていましたが2年前から私が担当することになりました。収入があるにも関わらず口座にお金が残らない状況が続き、さらにコロナ禍の影響で餌代が支払えない事態に陥りました。**どれだけの収入があり、いつどこに使っているのかが見えていない状態**でした。

一年前のお金の流れを知る

私達の課題は「お金の動きや流れ(キャッシュフロー)が把握できていないこと」を安達プランナーから指摘いただきました。最初に取り組んだのが、

1年前の領収書や請求書、通帳などお金の動きを全てパソコンでデータ化する作業でした。しかしパソコンが苦手な私には、入力するためのリストすら作れない状態。すると農業改良普及センターの方がパソコンの使い方をサポートしてくださり、経営にあったキャッシュフローを作成することができました。1年間のお金の流れが確認できたことで、今年、来年と**予想されるお金の流れ、資金の余裕などを想像することができるようになりました**。結果、コロナ禍で払えなかった**未払いの餌代も半分まで返済することが**

き、取引先が増えた**タイミングで新たな機材を導入**。現在、従業員も**1人雇用**でき、計画を前倒しで実行している状況です。

将来の目標が見えてきた年間のお金の動きが分かることで、不安なく挑戦する気持ちが湧いてきます。販路拡大に繋げるための情報発信やPOP制作は、SNS専門のプランナーにアドバイスいただきました。安定した経営の継続と情報発信で、「みやざき地頭鶏」が宮崎だけでなく、日本を代表するブランド鶏になることをめざしていきます。

Voice・支援体制 プランナー 安達 雄樹さん



野田さんとは「農場の未来を予測できる力をつけて、必要な打ち手を戦略的に考えること」をご一緒させて頂きました。本人・支援チームが「共通のビジョン」を持って意欲的に打ち合わせを進められたことが、今の結果に繋がっていると思います。



みやざきフードビジネス相談ステーション



見えなかった課題に気づくことで、 経営方針が具体的に不安が希望に変化

新しい船で宮崎シラス漁の発展に貢献していきたい
株式会社 日高水産 日高 慎太郎さん



日高水産は、延岡市方財町で80年続く「シラス漁・ちりめん加工販売」。4代目の日高慎太郎さんはシラス漁を後世まで継承するための取組も行っています。

支援の流れ

株式会社 日高水産（支援期間：令和4年～5年度）



1年目

- ①自社の課題についてのヒアリング
- ②自社の製造工程、商品特徴
年間スケジュールの見える化
- ③SWOT分析による現状分析
- ④経営改善戦略シートの
「現状把握」と「やるべきこと」の検討

2年目

- ①経営改善戦略シートの実行に必要な
専門的支援
 - 加工場の衛生管理についての
助言指導
 - SNSを活用した
販売促進についての助言
- ②経営改善戦略シートの見直し



気候変動に左右されるため 収入が予測できない状況

日高水産のちりめんは、豊洲市場への卸売りが9割を占めています。これまでは安定した漁獲量で市場に納めてきましたが、気候変動の影響で漁に出てもシラスが獲れない不安定な状況が続くようになりました。結果、安定した量を市場に納めることが厳しくなり、市場価格がシラスの漁獲量で変動することから、「事業継続」と「従業員の安定雇用」が課題となりました。

経営改善戦略シートの作成

市場卸以外で売上に繋げる取り組みとして、地元（方財町）の方にちりめんを工場販売しています。（全体の1割程度）しかし、販売単価が安く利益には繋がりにくく、売れば売ほど赤字になる状態。諏訪園プランナーからは「売上を増やして雇用に繋げるという

目標はブレさせず、「現状把握」と「やるべきこと」を整理した上で、商品開発や販売促進に繋げていきましょう」と、取り組むべき優先順位を示してもらいました。支援の度に宿題を出していただき、しっかりと自分達で取り組むことで、課題が1つ1つ見える化され、当初立てた目標に沿って、取り組むべき5年間の販売計画と目標計画の作成に注力することができました。

経営改善戦略シートの実行
2年目は、1年目で計画したことを実践するため、大きく3つのことに取り組まれました。

①加工場の衛生管理・HACCP
1つ目は加工場の衛生管理です。衛生管理専門のプランナーから食品加工に関する5S「整理・整頓・清掃・清潔・しつけ」について、基礎から助言を受

けました。建物自体が30年以上経過していること、新工場建設に着手するには資金的に厳しく、どのように取り組むべきか悩んでいましたが、プランナーから「現状の中で、できる範囲で取り組みましょう」とアドバイスをいただき、1つずつ自分達にできることから取り組んでいます。

②SNSを活用した販売促進
2つ目は「日高水産」のブランドとして認知を広げるための販売促進に取り組みました。SNSの専門プランナーから情報発信とリピート購入に繋げるためのアドバイスをを受け、自分達でFacebook開設から簡易的なホームページ制作にも取り組みました。

③価値に見合った販売価格の設定
最後まで悩み続けたのが価格設定です。「この価格で買ってもらえるのか」

という不安で決断できない状態でした。そんな中「実際にお客様の反応を体験した方が良い」と諏訪園プランナーから助言いただき、物産展（福岡）での出店販売に挑戦。私達の心配をよそに商品の魅力に共感していただき、多くの方が購入してくださいました。

年間計画でやるべきことが明確に
これまでは、忙しい時は「頑張る＝根性論」、暇な時は「どうしよう＝不安」といった行き当たりばったりの計画でした。年間計画が立てられるようになったことで、売れる時期や売れない時期にやるべきことが明確になりました。また、価格設定の考え方を理解できたことも私達にとってはとても大きな成長でした。経営改善戦略シートがあることで、迷いなく事業に集中することができています。

未来に向けた取り組み

2023年7月に新しいシラス漁の網船を2艘導入しました。全国のお客様に良質な宮崎ちりめんをお届けすることで、シラス漁全体の発展に貢献できるよう挑戦し続けます。



Voice・支援体制



プランナー
諏訪園 哲哉さん

シラス漁の不漁が続く中で、日高水産の持続可能な事業活動について、本人達が改めて考える機会になったように思います。経営改善戦略シートの作成後、次年度の実行支援として、それぞれの専門家に繋げたことで、1年目に立てた計画をスムーズに実行できたように感じます。





ゼロから取り組んだ組織体制の確立と計画策定で「漠然」としていた未来が「明確」になった

椎茸街道をつくり生産者と共に世界へ発信していきたい
 ひなた原木椎茸株式会社
 黒田 利光さん 尾畑 美香子さん 上石 千聖さん



ひなた原木椎茸株式会社は、日向市で70年以上続く原木乾椎茸の問屋「本吉(もとよし)」を母体に、日本の伝統食材である原木椎茸の栽培と継承に取り組まれています。

支援の流れ

ひなた原木椎茸株式会社 (支援期間: 令和4~5年度)



1年目

- ①自社の課題についてのヒアリング
- ②販路開拓及び冷凍加工品開発についての検討
- ③SWOT分析による「現状把握」と「やるべきこと」の検討
- ④経営改善戦略シートの作成支援

2年目

- ①経営改善戦略シートの実行に必要な専門的支援
 - 経営理念、企業PRに必要な資材作成についての助言
 - 商談会初出展に向けた助言指導
- ②経営改善戦略シートの見直し



ゼロからの立ち上げスタート

近年、原木椎茸の生産量は不安定な状況が続いており、その背景には生産者の高齢化と後継者不足という地域的な課題があります。そこで、長年にわたり原木の乾椎茸を販売してきた本吉では、ひなた原木椎茸株式会社を設立し、自ら原木椎茸の生産を開始。安定した収穫量の確保が可能となりましたが、今後の販売・取引先の確保という新たな課題にぶつかりました。

生産・組織・営業の体制づくり

1年目に最初に取り組んだことは、現代の消費者を意識した加工品開発でした。乾椎茸は調理時に水に戻す工程が面倒なため、手軽に調理できる「冷凍椎茸」を商品化することで販売力強化に繋がろうと考えたのです。しかし、協議を進めるにつれ、新商品開発には

時間もコストもかかることがわかり「売り先が不透明な状態で商品開発を続けても大丈夫なのか?」と不安が芽生えました。そんな時、森プランナーから「販売・取引先の開拓には、生産・組織・営業体制の確立が必須です。新商品開発も大切ですが、まずは体制づくりに取り組みましょう!」という助言を受けて方向転換を決断。商品開発はひとまず休止し、組織・営業体制の確立に向け、基本となる「経営理念の策定」から改めて取り組むことになりました。

支援で見た未来への道

①経営理念の策定と経営戦略
 1年目に組織の根幹となる経営理念の策定と、理念に基づいた経営改善戦略シートを作成したことで、「誰がいつ何をやるのか」=「今後取り組むべき課題の内容や優先順位の見える化(事業の共有)」が明確になり、経営者を含め全スタッフが一丸となった組織体制を整えることができました。

②営業ツールの作成と強みの言語化
 2年目は、営業体制の確立のために経営理念を反映させた営業ツール(企業ロゴ、パンフレットなど)の制作に取り組みました。また、販促ツールの制作に必要な「原木椎茸のセールスポイント」は、全スタッフで付箋に書き出し、模造紙に貼る作業で見つけ出しました。森プランナーからの「皆さんが知っている原木椎茸の当たり前を伝えることが、消費者が商品を選ぶ理由になります」という一言がヒントになり、原木椎茸の魅力がたくさん言葉として集まり、原木椎茸に対する想い入れがより一層深まりました。

③商談会での営業トークに自信
 魅力を言語化できたことで、パイヤー

との商談の際、商品の価格面の提示に加えて、自社の原木椎茸に対する想いや強みをしっかり伝えることができるようになりました。そのことが、取引成約率の向上に繋がっていると実感しています。

経営改善戦略シートの作成で売上が昨年比2倍以上
 経営改善戦略シートの作成によって「自分たちには何が足りなくて、何が必要なのか?」ということが理解でき、支援を受けるたびに「漠然」としていた未来が「明確」になった2年間でした。長期的な計画に迷いなく取り組むことが可能となり、それがスタッフの自信と行動にもつながっています。売上は昨年比2倍以上、収穫量についても近い将来に県内一が見込める状況です。原木椎茸の生産から販売までの流れを構築することができれば、新た

に生産に挑戦したいと思ってくれる方が増えてくると思います。私達ひなた原木椎茸がモデル生産者となり、原木椎茸栽培を未来に繋ぐことができるよう励んでまいります。



Voice・支援体制



プランナー
 森 祐一さん
 本事業で組織体制の確立に取り組んだことにより、スタッフの皆さんが事業全体の

流れ(経営改善戦略シートの内容)と自身の役割を理解した上で、課題解決に向けて主体的に行動できるようになったことは、この2年間の大きな成果であると感じています。今後もさらなる収益の向上に向けて支援を継続していきます。

