

令和4年度（第61回）農林水産祭
第31回「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」
【6次産業化で地域の課題解決と活性化を実現】

—業績発表及びディスカッションの内容—

開催日時	令和4年8月30日（火）13時30分～16時
場所	サンプリエール長崎 4階 シェーン 長崎県長崎市元船町2番4号
主催	農林水産省・公益財団法人 日本農林漁業振興会



令和4年12月

公益財団法人 日本農林漁業振興会

発行にあたって

農林水産祭事業は、農林水産祭参加表彰行事において農林水産大臣賞を受賞された方の中から特に優秀な農林水産業者を選び、その業績を顕彰し、業績内容について広く普及を図ることを目的の一つとしています。

このシンポジウムは、農林水産祭事業の一環として、去る令和4年8月30日（火）長崎市サンプリエール長崎において『6次産業化で地域の課題解決と活性化を実現』をテーマに、平成3年度農林水産祭多角化経営部門の天皇杯受賞者である「有限会社シュシュ」の業績を取り上げて約50名を超える方の参加の下、開催しました。（オンラインでの配信も併せて行い約40名の方にご視聴頂きました。）

このシンポジウムでは、九州農政局の池山靖浩地方参事官並びに長崎県の綾香直芳農林部長の挨拶の後、まず、農林水産祭中央審査委員会会長（前経営分科会主査：東北大学大学院教授）の伊藤房雄氏からの選賞審査報告と「有限会社シュシュ」の山口成美代表取締役からの業績発表が行われ、その後、伊藤会長をコーディネーターとして、業績発表者にコメンテーターの中央審査委員会経営分科会（農研機構・北海道農業研究センター研究推進部長）の澁谷美紀委員、有限会社伊豆沼農産の伊藤秀雄代表取締役会長、長崎県農林水産部農山村振興課の岩間智子課長補佐の3名を加えて、意見交換（ディスカッション）が行われました。

本書は、「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」の業績発表、意見交換（ディスカッション）等の内容を一冊に取りまとめたものであり、これらの内容が普及し活用されて、今後の我が国農林水産業の振興発展に寄与することを願うものです。

最後に、今回開催にあたり、多大なるご支援とご協力をいただきました関係各位に対し、深甚なる謝意を表する次第です。

令和4年12月

公益財団法人 日本農林漁業振興会

令和4年度（第61回）農林水産祭
（第31回）「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」

目 次

シンポジウムスケジュール	1
シンポジウム出席者	2
受賞者の業績概要	3
シンポジウムの記録	4

令和4年度（第61回）農林水産祭

「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」（トップリーダー発表会）

【6次産業化で地域の課題解決と活性化を実現】

《スケジュール》

13:30～16:00

（敬称略）

- | | | | |
|---|---|-------------------------------------|----------------|
| 1 | 開 会（13:30） | 公益財団法人 日本農林漁業振興会 常務理事 | 小栗 邦夫 |
| 2 | 挨 拶 | 農林水産省九州農政局地方参事官
長崎県農林部長 | 池山 靖浩
綾香 直芳 |
| 3 | 選賞審査報告 | 農林水産祭中央審査委員会会長
（東北大学大学院教授） | 伊藤 房雄 |
| 4 | 業績発表 | 令和3年度多角化経営部門天皇杯受賞
有限会社シュシュ 代表取締役 | 山口 成美 |
| | 休 憩（14:30～14:40） | | |
| 5 | パネルディスカッション | | |
| | ・コーディネーター（3に同じ） | | 伊藤 房雄 |
| | ・業績発表者（4に同じ） | | 山口 成美 |
| | ・コメンテーター | | |
| | 農林水産祭中央審査委員会経営分科会委員
（農研機構 北海道農業研究センター研究推進部長） | | 澁谷 美紀 |
| | 有限会社伊豆沼農産代表取締役会長 | | 伊藤 秀雄 |
| | 長崎県農林部農山村振興課課長補佐 | | 岩間 智子 |
| 6 | 閉 会（16:00） | | |

第31回「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」出席者

R4.8.30（敬称略）

区 分	氏 名	所 属 ・ 職 名 等
業績発表者	山口 成美	令和3年農林水産祭多角化経営部門天皇杯受賞者 有限会社 シュシュ 代表取締役
コーディネーター 及び選賞審査報告	伊藤 房雄	農林水産祭中央審査委員会会長 (東北大学大学院教授)
コメンテーター	澁谷 美紀	農林水産祭中央審査委員会経営分科会委員 (農研機構・北海道農業研究センター研究推進部長)
コメンテーター	伊藤 秀雄	有限会社伊豆沼農産 代表取締役会長
コメンテーター	岩間 智子	長崎県農林部農山村振興課 課長補佐
挨 拶	池山 靖浩	農林水産省九州農政局地方参事官（長崎拠点）
	綾香 直芳	長崎県農林部長
司会・進行	小栗 邦夫	(公財) 日本農林漁業振興会 常務理事

多角化経営部門

出品財 経営（6次産業化）

有限会社シュシュ
（代表 山口 成美）

長崎県大村市



1 地域の概要

大村市は、長崎県本土のほぼ中央部に位置し、長崎空港や長崎自動車道大村インターチェンジ等が所在するため高速交通の要衝となっている。気候は、海洋性気候のため温暖で、日本なし、ぶどう、みかん、花き、野菜等が生産され、丘陵地から大村湾を臨む風光明媚な地域である。

2 受賞者の取組の経過と経営の現況

平成12年に、農業交流拠点施設「おおむら夢ファームシュシュ」をオープンし、農産物直売所、農産物加工・販売、レストラン・カフェ、食育・農業体験、農業塾、婚活事業、農家民泊、観光農園等、多角的な事業展開により年間49万人を集客、積極的な商品開発と販路開拓に取り組み、地域の活性化に大きく貢献している。

3 受賞者の特色

（1）地域の農業者の所得向上

直売所の売上情報をタイムリーに出荷者にメール配信して品切れを防止し、出荷者の年間の平均売上高は150万円。また、農産物加工センターでは、加工用野菜や果物を相場より高く買い取り、地域の農業者の所得向上に寄与している。

（2）農業後継者の確保・育成など

定年帰農者やI・Uターンの就農希望者に農産物の生産から加工品の開発までの実習を実施。大村市の新規就農者は目標を大きく上回っており、農業後継者の確保・育成に大きく貢献している。併せて、耕作放棄地を学習農場に活用している。

（3）女性の活躍

社員数70名のうち女性社員が58名。出産や育児、家庭と仕事の両立をしやすい職場づくりに努めるとともに、女性社員のアイデアを活かした商品はコンテストで多数の賞を受賞するなど、女性の活躍推進に大きく貢献している。

4 普及性と今後の発展方向

シュシュの取組は、地域の農業者の所得向上、農産物廃棄の低減、雇用創出に大きく貢献。また、近隣に観光農園やレストラン、カフェ、ギャラリー等が新規出店するなど、地域への波及効果を生みだし、大村市全体の活性化に大きく貢献している。今後は、消費者のニーズや行動変容に応じた内食向け商品の開発、小学校や福祉施設等への農産物の提供等に取り組み、循環型経済社会の構築を目指す。

【開会】公益財団法人日本農林漁業振興会 小栗 邦夫

敬称略（以下同じ）

定刻になりましたので、ただいまから「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」を開催いたします。

私は、農林水産祭の事務局を務めております日本農林漁業振興会の常務理事の小栗でございます。皆様にはご多忙中のところ、また、引き続き、コロナ禍が続く中、参加いただき誠にありがとうございます。また、本日はオンラインでも、一方向ではございますが、視聴いただけるようにいたしました。慣れない運営ではありますが、よろしく願いいたします。

本日のシンポジウムは、農林水産祭で表彰されました優秀事例の成果を関係者の皆様に広くお伝えすることにより、今後の農林水産業の発展の一助になればと例年開催しているものでございます。

農林水産祭は昭和37年に始まり、今年で61回目を迎える伝統ある行事でございます。このうち、表彰事業は、現在、7部門に分かれておりまして、過去1年間の各種のコンクールで農林水産大臣賞を受賞した、例年ですと、500近い出品財の中から、厳正な審査を踏まえ、天皇杯、内閣総理大臣賞、日本農林漁業振興会会長賞のいわゆる三賞を選定しております。特に、天皇杯につきましては、わが国で全部で30の天皇杯が授与されておりますが、このうち農林水産関係以外は全てスポーツの表彰でございます。有名なのが正月の天皇杯サッカーとか、国体男子の天皇杯等がございますが、30のうち7部門を農林水産関係にいただけるということで、ご皇室の農林水産業に対する思いをありがたく思っているところでございます。

昨年度も11月の勤労感謝の日に明治神宮で表彰式を実施いたしました。本日は多角化部門で天皇杯を受賞されました長崎県大村市の有限会社シュシュの代表取締役、山口様にお越しいただきました。改めてお話をいただき、また、学識経験者の方々と意見交換をお願いしたものでございます。当初、2月に予定しておりまして、延び延びになっておりましたが、ようやくこの時期で開催することになりました。受賞後はなお一層お忙しくなられたと思いますが、快くお引き受けいただきました。改めましてお祝いと御礼を申し上げるところでございます。

それでは、本日は、共催いただいております農林水産省から九州農政局の地方参事官、

池山参事官に参加いただいております。農林水産省を代表してご挨拶をいただきます。よろしくお願いたします。

【挨拶】農林水産省九州農政局地方参事官 池山 靖浩

皆様、こんにちは。ただいま紹介いただきました農林水産省九州農政局長崎県拠点の地方参事官の池山と申します。本日の令和4年度農林水産祭「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」の開催に当たり一言ご挨拶を申し上げます。

本日はお忙しい中、シンポジウムにご参加いただきましてありがとうございます。また、日頃より農林水産省が進めております各種施策に対しまして、ご理解とご協力をいただいておりますことに重ねて感謝を申し上げます。

さて、初めに令和3年度の農林水産祭の多角化経営部門において天皇杯を受賞されました有限会社シュシュ様、そして代表取締役の山口成美様、まことにおめでとうございます。ここであえて申し上げる必要もございませんが、シュシュ様は平成12年に農業交流拠点施設「おおむら夢ファームシュシュ」を長崎県大村市にオープンされ、農産物直売所を初め、農産加工販売、レストランカフェ、観光農園等、多角的に事業を展開されております。また、農産物の規格外の有効活用など、地域農産物を活用した加工販売を行なう6次産業化へも早くから取り組まれ、生産者の所得向上と地域の活性化に大きく貢献されているところでございます。こうした業績が高く評価され、受賞されたところでございます。農林水産祭は優秀な農林漁業者の表彰とその業績について広く普及を図ることを目的として実施しているものでございます。本日は天皇杯を受賞されましたシュシュ様の素晴らしい取り組みを多くの皆様にお伝えするために開催させていただくものでございます。

本日は、農林水産祭中央審査委員会会長の伊藤様から選賞審査において高く評価されたシュシュ様の業績についてご説明いただいた後、シュシュの代表取締役の山口様より、これまでの事業展開や地域農業の活性化等の取り組みについて発表いただくこととしております。また、シュシュ様の先進的な取り組みについてさらに理解を深めるためにパネルディスカッションが予定されており、農山村が抱える課題の解決や若者にとって農業が魅力ある産業となるヒントにつながるお話が聞けるものと期待しております。

農林水産省では平成4年度からこれまでの6次産業化を発展させて、農山漁村発イノベーションとして地域の文化や歴史、森林や景観などの多様な地域資源を活用し、農林漁業者はもちろん地元の企業なども含めた多様な主体の参画による取り組みを支援し、農山漁

村における所得向上と雇用機会の確保を図り、農山漁村の活性化を目指すこととしております。本シンポジウムが全国各地で地域活性化に取り組まれる方々や、本日までご参加いただきました皆様方が今後取り組みを進める上で一助となることをご祈念申し上げます。

最後になりますが、本シンポジウムの開催に当たり、長崎県を初めとしてご協力いただきました関係機関、団体の方々に感謝を申し上げますとともに、本日お集まりの皆様のご健勝を祈念いたしまして私の挨拶とさせていただきます。本日はよろしく申し上げます。

○司会 ありがとうございます。

続きまして、シンポジウムの開催に当たりましては、地元長崎県の関係者の方々に大変お世話になっております。この場を借りまして御礼を申し上げます。本日は農林部の綾香部長に参加いただいております。県を代表してご挨拶をよろしく願いいたします。

【挨拶】長崎県農林部長

綾香 直芳

ただいまご紹介いただきました長崎県農林部長の綾香でございます。令和4年度農林水産祭「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」開催に当たりまして一言ご挨拶を申し上げます。

初めに令和3年度の農林水産祭多角化経営部門における有限会社シュシュの皆様のお天杯受賞、まことにめでたうございます。心からお祝いを申し上げます。また、シンポジウムの開催に向け、ご尽力いただきました農林水産省や日本農林漁業振興会をはじめ、関係の皆様方に厚くお礼を申し上げます。そして、本日までご参加の皆様方におかれましては、日ごろから本県の農林業、農山村の振興に多大なるご理解とご協力を賜っていることに対しまして重ねて御礼を申し上げます。

さて、有限会社シュシュの今回の天杯受賞でございますが、農業交流施設「おおむら夢ファームシュシュ」を拠点とされ、農産物直売所や加工販売、レストラン、食育農業体験、それから農家民泊、観光農園など、多角的な事業展開によって年間49万人もの集客をされていることに加えまして、積極的な商品の開発、販路の開拓によって地域の活性化や地元の農業者の所得の向上に大きく貢献をされております。また、就農希望者に対する農業実習の実施による農業後継者の育成確保や、社内において女性の活躍促進に積極的に取り組まれている点なども高く評価されたものと伺っております。本県といたしましては、第3期ながさき農林業農山村活性化計画に基づきまして、快適で儲かる農林業、快適で暮らしやすい農山村の実現を目指しまして、産地対策と集落対策を車の両輪として農林業を

通じた地域の雇用と所得の確保に向け、各種施策に取り組んでいるところでございます。今回のシュシュ様のような地域資源を最大限活用した6次産業化など、地域ビジネスを確立し、地域の雇用と所得確保に貢献されている取り組み、これは非常に全国に誇れる優良事例として県内各地域に積極的に広げてまいりたいと考えております。

結びに、本日のシンポジウムを機に農山村の豊かな地域資源を活用した取り組みが全国の各地で一層推進されますことをご祈念いたしますとともに、本日ご参加の皆様のみますのご健勝、ご活躍を祈念申し上げましてご挨拶といたします。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

○司会 ありがとうございます。それでは、これから議事に入ります。まず、選賞審査報告でございます。農林水産祭中央審査委員会の会長の東北大学大学院教授の伊藤先生にお願いいたします。伊藤先生は昨年度までこの多角化経営部門の分科会の主査をお願いしておりまして、3賞審査のとりまとめをお願いしたところでございます。それでは、伊藤先生、お願いいたします。

【選賞審査報告】農林水産祭中央審査委員会会長 伊藤 房雄
(東北大学大学院教授)

皆さん、こんにちは。ただいまご紹介いただきました東北大学の伊藤と申します。令和4年度第61回農林水産祭「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」ですが、私は昨年度の経営分科会で主査をしておりましたので、最初に多角化部門での選賞の経緯等をお話いたします。

このスライドには、農林水産祭の趣旨等が書かれております。これは先ほど振興会の小栗常務から説明がありましたので、省略させていただきます。農林水産祭の選賞部門ですが、現在七つございます。①番目から⑤番目、こちらは主に農林水産業の中でも効率的で生産性の高い、非

【農林水産祭の趣旨】

国民の農林水産業と食に対する認識を深めるとともに、農林水産業者の技術改善及び経営発展の意欲を高めるため、農林水産省と公益財団法人日本農林漁業振興会の共催により昭和37年から実施。

【農林水産祭選賞部門】

①農産・畜産部門 ②園芸部門 ③畜産部門 ④水産部門
⑤林産部門 ⑥多角化経営部門 ⑦むらづくり部門
*女性の活躍(別枠)

【授賞区分：三賞】

天皇杯 内閣総理大臣賞 日本農林漁業振興会会長賞

常に優秀な模範的な経営を選出して表彰するものであります。一方、⑦のむらづくり、こちらは地域の中で持続性の高い「むら」、こういったことに取り組んでいる優秀な事例を

表彰するものであります。その中で⑥は、近年の大規模な経営がいい、売上が大きければいいというだけではなくて、①から⑤の中に収まり切らない多角的な取り組みをしている、そういった経営を表彰しようということで新たに作られた部門です。このほかに、*で「女性の活躍」とありますが、こちらは男女共同参画を推進する上でも現在の農林水産業の発展のために女性がすばらしい取り組みをしている、そういったことを表彰する部門です。

受賞区分ですが、一番下にあるように、天皇杯、内閣総理大臣賞、日本農林漁業振興会会長賞という3賞がございます。

さて、昨年の第60回農林水産祭選賞経過です。選賞対象ですが、こちらは令和2年7月から令和3年6月の農林水産祭参加表彰行事において農林水産大臣賞を受賞した500件ほどが対象になります。その中から先ほど申し上げた七つの部門にそれぞれ出品して

【第60回農林水産祭選賞経過】

- ・選賞対象：令和2年7月～令和3年6月の農林水産祭参加表彰行事において農林水産大臣賞を受賞した約500名対象、うち多角化経営部門の対象は13点
- ・選賞経過（Web会議・審査）
令和3年7月9日 第1回経営分科会にて書類選考
現地調査三賞候補の選定
令和3年9月上旬～中旬 現地審査
令和3年9月24日 第2回経営分科会にて三賞選考
- ・選考委員（経営分科会委員・専門委員）
<委員>
伊藤房雄（東北大学） 納口のり子（筑波大学）
澁谷美紀（農研機構） 宮田剛志（高崎経済大学）
<専門委員>
金岡正樹（農研機構） 小泉聖一（日本大学） 佐々木貴文（北海道大学）
徳田博美（名古屋大学） 中嶋晋作（明治大学） 山本伸幸（森林総研）
松田恭子（株）結アソシエイト 保坂一八（グリーンファーム清里）
（注）アンダーライン付きが現地審査担当者

いただいた中で多角化経営部門の対象は13点ございました。経営分科会の選考は、記載の通り、委員4名、専門委員8名、計12名で審査を行なっております。ちなみにアンダーラインを引いてあります私、農研機構の澁谷美紀先生、株式会社結アソシエイトの松田先生の3名で有限会社シュシュ様の現地調査を担当させていただきました。

選賞経過ですが、令和3年7月9日に第1回経営分科会で13点の書類審査を行ない、3賞候補を絞り込ませていただきました。あわせて、女性の活躍の2賞候補の2点も絞り込ませていただきました。その後、例年ですと9月上旬から中旬までに現地審査に進むわけですが、昨年もコロナ禍の中で現地審査が行なえるかどうか非常に微妙な状況でした。経営分科会では、審査の公平性を担保するため、多角化分科会および女性の活躍の選考において、調査対象の1点でもオンラインとなった場合にはすべての調査をオンラインで行うこととなりました。そして日程調整も終わりいざ現地審査に入ろうといった段階で、多角化分科会の3点と女性の活躍2点のうち1点でオンライン調査をせざるを得ないということになりました。現地に行って実際に取り組まれているのを目の当たりにしながら様々

なことをお聞きして、その上で天皇杯、内閣総理大臣賞、振興会会長賞を決定できれば良かったのですが、それがありませんでした。

その後、昨年の9月24日の第2回経営分科会で、オンライン現地審査で新たに得た情報を委員・専門委員12名で共有し、投票の結果、天皇杯は有限会社シュシュ様に、内閣総理大臣賞は有限会社小澤農場様に、

日本農林漁業振興会会長賞は株式会社瀬戸内ジャムズガーデン様に決定いたしました。天皇杯を受賞したシュシュ様については、これから詳しい説明が行なわれるかと思えます。内閣総理大臣賞を受賞した新潟県の小澤農場様は、稲作、

スイカ、及び菌床シイタケで周年雇用を実現している複合経営が高く評価されました。日本農林漁業振興会会長賞を受賞した瀬戸内ジャムズガーデン様は、山口県の周防大島にございます。こちらではシュシュ様と同様に、様々な地域資源を活用しながら6次化に取り組まれております。それを機に、首都圏を初め都市から農村へ、周防大島に多くの若者が移住しております。その中で、多角化部門天皇杯受賞理由にありますように、地域の農業

者の高齢化、担い手の減少、耕作放棄地の増加を背景にしながら、平成8年に地元の農家8名で農産物直売所「新鮮組」を立ち上げ、平成9年に手作りジェラートを開始、そして平成12年に農業交

・三賞決定

天皇杯 : 有限会社 シュシュ (長崎県)
 内閣総理大臣賞 : 有限会社 小澤農場 (新潟県)
 日本農林漁業振興会会長賞 : 株式会社瀬戸内ジャムズガーデン (山口県)

【令和3年度多角化経営部門天皇杯受賞理由】

・受賞者の取組の経過と経営の現況

地域の農業者の高齢化、担い手の減少、耕作放棄地の増加を背景に、平成8年に地元の農家8名で農産物直売所「新鮮組」を立ち上げ、平成9年に手作りジェラートを開始、そして平成12年に農業交流拠点施設「おおむら夢ファームシュシュ」をオープンし、現在は農産物直売所、レストラン・カフェ、農産加工・販売、食育・農業体験、農業塾、婚活事業、農家民泊、観光農園など、多角的な事業展開により年間50万人を集客、積極的な商品開発と販路開拓に取り組み、地域活性化に大きく貢献している、まさに『多角化経営部門の模範』と高く評価。



流拠点施設「おおむら夢ファームシュシュ」をオープンし、現在は農産物直売所、レストラン、カフェ、農産加工・販売、食育・農業体験、農業塾、婚活事業、農家民泊、観光

農園など、文字どおりの多角的な事業展開により、年間50万人を集客し、積極的な商品開発と販路開拓に取り組み、地域の活性化に大きく貢献している。まさに多角化経営部門の模範であることが審査員全員の一致した意見で高く評価された次第です。

のちほどシュシュ代表の山口様から紹介していただけたと思いますが、平成12年以降に取り組まれている事業が幾つかございます。令和2年のカフェや、ふるさと納税、ブライダルなど、そのほかにも平成19年に開校した農業塾など、まさに時代の変化にあわせてシュシュ様は、その地域の課題を解決するために取り組まれている事業をしっかりと軌道に乗せている点が高く評価されてました。

私、実は10数年前にシュシュ様を初めて訪れ、その後2度ほどお邪魔させていただいております。スライドの左上にある「新鮮組」のシステムは、その時にいた



だいた資料です。現在、全国各地の直売所等で同じような取り組みが行われておりますが、シュシュ様は比較的早く、会員にリアルタイムの販売状況を提供できるシステムを確立し、欠品ができるだけ発生させない取り組みを先んじて行なっておりました。それから右下の写真は、先ほど紹介した農業塾の様子です。その当時、山口代表から農業塾の取り組みを聞き、「なるほどな」と納得させられたのは、耕作放棄の農地を耕して、芋を植えて、自分たちの芋焼酎を作りたいというコンセプトで農業塾を始める点です。すごいですよね。農業塾の参加者からお金（料金）を取って、耕作放棄地の草取りから作業を全部やってもらう。参加者はお金を払った上に働かされる。それでも農業塾がずっと続くのは、農作業のつらさはあるのですが、サツマイモを植えて、収穫したサツマイモを焼酎に加工し、それを参加者一人一人にマイ焼酎として提供する、そのアイデアが非常にユニークで優れ

ている点だとその当時も思いました。耕作放棄地を解消しようというスローガンはいいのですが、それをしっかりビジネスとして軌道に乗せるアイデアや工夫が施されている、ここにシュシュ様の特色がしっかり凝縮されているとっております。

このスライドは、皆さんもよくご存じだと思いますが、シュシュ様がよく使われているポップです。非常に温かみのある文字や色合いを使いながら、上手に情報を発信している点が特徴と思います。

最後のスライドに、受賞者の特色をまとめております。事業の目的の実現に向けて非常に優れた構想力がある、またそれをしっかりとお客様に発信する情報力を持っている点が、シュシュ様の最大の特徴ではないかとっております。それを具体

・受賞者の特色

【事業目的*実現に向けた優れた事業構想力と情報発信力】

*地域農業の活性化、6次産業の確立、都市住民との交流、農業後継者の育成

① 地域の農業者の所得向上

直売所の売上情報をタイムリーに出荷者にメール配信して品切れを防止し、出荷者の年間平均売上高は150万円。農産物加工センターでは、加工用野菜や果物を相場より高く買い取る。

☞ 地元の果物や農産物を使用する多様な商品開発が不可欠（6次産業化）
☞ 時代背景（課題）を踏まえた迅速な事業化

② 農業後継者の確保・育成など

定年帰農者やI・Uターンの就農希望者に農産物の生産から加工品の開発までの実習等を実施。耕作放棄地を学習農場に活用している。

③ 女性の活躍

社員70名のうち女性社員58名。家庭と仕事を両立しやすい職場づくり。女性のアイデアを活かした商品開発と効果的な情報発信で多数の賞を受賞。

・普及性と今後の展開方向

シュシュの取組は、地域の農業者の所得向上、農産物廃棄の低減、雇用創出に大きく貢献。近隣に観光農園やレストラン、カフェ、ギャラリーなどが新規出店するなど地域への波及効果を生みだし、大村市全体の活性化に大きく貢献。今後は、消費者ニーズや行動変容に対応する内食向け商品の開発、小学校や福祉施設等への農産物の提供などに取り組み、循環型経済社会(SDG's)の構築を目指す。

的に3点にまとめてみました。第1が地域の農業者の所得向上です。シュシュの売上が増えればいい、シュシュで働いている従業員の給与が上がればいいということではなく、シュシュの発展、最終的には地域の農業者の所得向上につながる、ここをしっかりと明示して、それを実現している。そのために、先ほど写真でも取り上げた直売所の売上情報をタイムリーに出荷者に配信して品切れを防止する。それが出荷者の所得向上につながっていく。その結果、出荷者の現在の年間平均売上高は平均で1人当たり150万円となり、なかには400万円、500万円といった売上を実現している会員もいらっしゃるかと聞いております。また、農産物加工センターでは、加工用野菜や果物、これを相場では恐らく1kg10円ぐらいで買い取っているところが多いと思うのですが、シュシュ様の場合にはそれを1kg50円から100円といった価格で買い上げ、それでみずからの商品に加工し、それをしっかりと販売し尽くすことで、原材料を出荷する農家の方々の所得向上に生かしていく、こういった仕組みをきちんと作り上げている点が非常に高く評価されます。そのためには、地元で生産される果物や農産物を原料に使用する多様な商品開発がなくてはなりません。多様な

商品開発と一言で言いますが、それは絶えず時代背景や時代が抱えている課題を解決することに合致する商品開発が大切であり、シュシュ様はそれが非常に上手で優れていると思います。また、迅速な事業化に当たって、シュシュ様の役員層の意思決定の早いこと、それも大きな要因と思います。

第2が、農業後継者の確保、育成にも積極的に取り組んでいる点です。先ほど農業塾の取り組みを写真で紹介しましたが、定年帰農者やIターン、Uターンの就農希望者に、農産物の生産だけではなく、加工品開発までの実習をしっかりと実施されている。さらに耕作放棄地を開墾しながら、サツマイモでマイ焼酎を作ろうといったような耕作放棄地を学習農場として活用している。そういうことに取り組む事業者は多いのですが、そこをきちんと成功させている事業者はさほど多くはありません。

そして、第3が女性の活躍で、シュシュ様では社員70名のうち、女性の割合が8割以上、58名になっております。そして、シュシュ様では、家庭と仕事を両立しやすい職場作り、環境作りに積極的に取り組まれております。また、商品開発の過程で女性のアイデアを生かした商品開発と効果的な情報発信、先ほどの新聞やチラシ等、そういったものをうまく組み合わせたメディアの情報発信、これを積極的に活用することで、長崎県内のさまざまな表彰事業の賞を多数受賞されております。このことは、長崎県でシュシュ様の取り組みがしっかりと受け入れられ、評価されている証左であろうと思っております。

最後になります。普及性と今後の展開方向です。こちらにつきましては、シュシュ様の取り組みは地域の農業者の所得向上、それから廃棄される農産物をできるだけ減らしていこう、さらには地域の雇用を創出することに大きく貢献していることはこれまで見たとおりです。近隣に観光農園や、レストラン、カフェ、ギャラリーなどを新規出店されるなど、地域波及効果を多く生み出している点も優れた点と思っております。その結果、大村市全体の地域活性化に大きく貢献されております。今後は、消費者ニーズの変化や行動変容に適応した家庭内消費向けの商品開発に注力していくということで、これはコロナ禍での大きな変化と思います。また、小学校や福祉施設等への農産物の提供などにも取り組み、SDGsに適った循環型経済社会の構築を目指していきたいといった点が、オンライン審査等でも高く評価された点であります。

抽象的な説明となりましたが、これからより具体的で詳しい内容を、有限会社シュシュ様の代表取締役山口社長よりお話ししていただくこととなります。どうぞ山口代表のお話を聞いていただいて、皆様のご理解を深めていただければと思います。これにて私からの

選賞経過の報告を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。（拍手）

○司会 伊藤先生、どうもありがとうございます。続きまして、業績発表を天皇杯受賞の長崎県大村市、有限会社シュシュの代表取締役、山口成美様からお願いをいたします。

【業績発表】有限会社シュシュ 代表取締役社長 山口 成美

皆さん、こんにちは。ただいま紹介いただきました有限会社シュシュの山口でございます。本日は令和4年度の農林水産祭「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」ということで、このような場をちょうだいいたしまして、本当にありがとうございます。感謝申し上げます。先ほど紹介いただきましたように、栄えある天皇杯という賞を多角化経営部門で受賞できましたのも、農林水産省を初め、長崎県農林部、また大村市初め、各行政機関の関係の皆様、また私どもの事業をこれまで支えていただきました農家を初め、関係者の皆さんに感謝を申し上げたいと思います。ありがとうございます。

それでは、早速でございますが、私どものこれまでの取り組みをスライドにまとめておりますので、紹介をさせていただければと思います。

まず、私の名刺ですが、基本的に毎月一回変わっております。今回は農林水産祭で天皇杯を受賞させていただいた名刺ですが、先月までブルーベリーでした。今の時期、ブドウ、梨の時期です。来月は念願の九州新幹線が開通をいたします。毎月一回名刺が変わっております。これはな



ぜかいうと、たとえば冬場にはイチゴですが、「イチゴ、大好きですよ」というふうに言われても、「今度、イチゴ狩りに行きますね」。でも、残念ながら「今はイチゴないですよ」ということですね。今の月に来たら何の楽しみがあるのかというのを伝えるために、毎月一回名刺を新しくしております。このように常に旬を追いかけて、そういうことに取り組んでいるところでございます。

シュシュというのは、フランス語で「お気に入り」という意味でございまして、全国公募しまして、神戸の大学生につけていただいたのですが、平成12年4月に「おおむら夢ファームシュシュ」としてオープンいたしました。現在、大村市の人口は約9万7,000人、

長崎県の中で唯一人口が増えているところがございます。長崎空港から車で15分という、ものすごく町なのかなと思われがちですが、中山間地域で、標高約100mのところがございます。この地域を何とか農業で元気にしたいという仲間と一緒に会社を設立いたしました。現在、従業員が約70名。約8割、57名が女性の従業員でございます。まさに女性活躍社会の模範となるような、そういった形で事業に取り組んでおります。

シュシュとは
フランス語で
「お気に入り」

大村市の人口 約97,000人
長崎空港より車で約15分

女性雇用比率

男性	17%
女性	83%

九州

長崎県 大村市

会社概要

- ・ 商号 有限会社 シュシュ
- ・ 屋号 おおむら夢ファームシュシュ
- ・ 開業 平成12年4月
- ・ 代表者 代表取締役 山口 成美
- ・ 構成員 長崎県大村市弥勒寺町・立福寺町の専業農家7戸
- ・ 従業員 70名(女性58名・男性12名)
- ・ 生産者数 約200名

この福重地区というのは、まさに漢字で書くと、福が重なるという地域ですが、この地域はフルーツの里として早くから観光農業に取り組んでいた地域でございます。そのような地域を、農業を通して活性化を図ろうということで始めました。

一年中果物が採れるフルーツの里
福重地区



昭和61年から観光農園に取り組む地域でしたが、
8月～9月のみの営業

現在、役員は7名ですが、ちょっと昔の話、地域起こしに情熱を傾けた8名です。地域農業を何とか元気にしようと。今でも農業振興に情熱を傾けた8名と言われておりますが、当時は逃げ後れた8名と言われていまして、情熱を傾ける前に杯を傾けて、この地域を農業で何とか元気にしたいなということが始まりでございます。

シュシュができた理由・・・



ちよ昔の話... 地元のおみこしに情熱を傾けた8人の青年達が
乙かいた陽のあつ コりんよか土と
コりんよか水と コりんよか農産物の
種水と水とん
「こいど福重は元気にしよう!!」
「ななな」 シュシュは誕生したのぞ
あほす。

— 30 30年 2010年 —

平成12年4月にオープンをしましたが、その前に、農家ですから、土地はあるが、金がない。どうしようということで、まず自分たちができることからということで、ちっぽけ

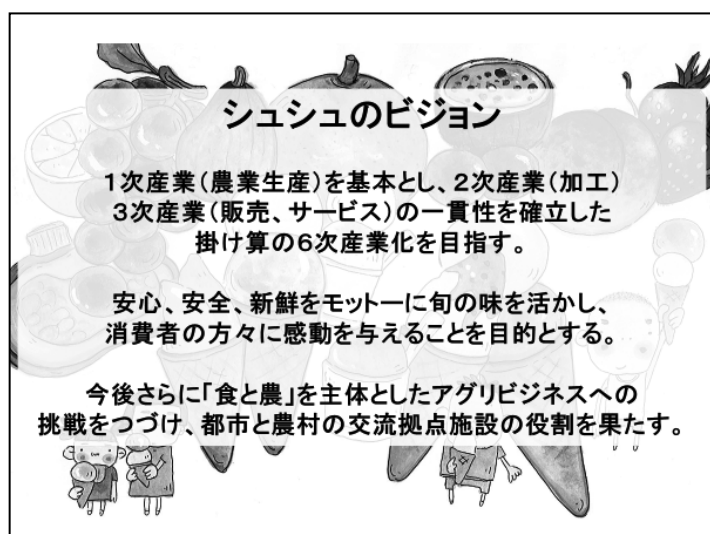
な農産物の直売所をビニールハウスで始めました。その翌年、手作りジェラート「シュシュ」というアイスクリームの工房を作りました。今でもそうなのですが、牛乳の消費拡大がなかなか伸びない。そういう中で、地元の牛乳を使って何とかアイスクリームに

しよう。それと、地元のフルーツをアイスクリームにしようということで、手作りジェラート「シュシュ」を始めました。

それから平成12年4月にいよいよ総事業費4億円をかけて農業構造改善事業を利用してさせていただいたのですが、まさに「無謀な挑戦」、「やめておけばいいのに」というふうに使われたところですが、この当時、農業で地域を元気にするんだという男のロマン。

「冗談じゃないわよ」という女の不満。男のロマン、女の不満ということで始めましたが、いまでは女の自慢、男の我慢ということですね。女性が自慢できる地域になりました。この地域に嫁に来てよかったと。まさに女性が活躍できる地域になったということで取り組んでおります

シュシュのビジョンとしては、当初から1次産業の農業、2次



産業の加工業、3次産業のサービス業を合わせた6次産業化の確立という目標を持って取り組んでいるところでございます。

シュシュの歩みとしては、平成7年に活性化協議会というのを作りまして、先ほど言いましたように平成8年にビニールハウスで直売所を始めまして、平成9年にアイスクリームの工房、平成10年に会社を設立し、今のシュシュをオープン、17年に洋菓子工房、直売

シュシュのあゆみ

- 平成 7年 福重地区農業農村活性化協議会発足
- 平成 8年 農産物直売所「新鮮組」ビニールハウスで営業開始
- 平成 9年 農産物加工施設「手作りジェラート」オープン
- 平成10年 有限会社かりんとう(現シュシュ)設立
- 平成12年 「おおむら夢ファームシュシュ」オープン
- 平成17年 洋菓子工房オープン・直売所増築
- 平成21年 農産物加工センターオープン
- 令和 2年 シュシュカフェオープン

所を増設、21年に農産物の加工センター、また令和2年にカフェをオープンということで、そのほかにも観光農園の増設等々もやってまいりました。

6次産業化についてですが、この地域の農家、いろいろな農産物があります。やはり、1次産業で、観光農業も含めて、農産物の直売所でたくさん農産物を販売しておりますが、どうしても規格外が出てくる。そういうことから、地域の要望もありまして、いろいろな加工品に当初から取り組んでおります。これ



は農産物の加工センターですが、決して大きな加工施設ではありませんが、農家の規格外農産物を含めた農産物を加工をして販売をしております。まさに生産者が生産をし、私自身も農家の一員でございますので、そういった農産物を利用して加工、販売をしております。あえて、私どもは1次産業の農業、2次産業の加工業、3次産業のサービス業を合わせて、掛け算の6次産業に取り組みたいと思っております。足しても、掛けても、6次産業になるのですが、1次産業の農業が衰退すれば、 $0 \times 2 \times 3 = 0$ となってしまいます。まさに、こういうことから、あえて私どもは掛け算の6次産業で1次産業の農業をこれ以上衰退させない。そのためには自分たちが6次産業の取り組みによって地域の農家所得を向上させて、農家が継続的に、発展的に農業ができるような、そういう取り組みにしていこうと考えております。

1次産業～生産～



2次産業～加工～



3次産業～販売～



一次産業から六次産業へ

一次産業 (農業)	二次産業 (加工)	三次産業 (販売サービス)				
1	+	2	+	3	=	6 次産業
0	+	2	+	3	=	5 次産業
1	×	2	×	3	=	6 次産業

もし、日本の農業がなくなったら

一次産業 (農業)	二次産業 (加工)	三次産業 (販売サービス)				
0	×	2	×	3	=	0 次産業

産業は、成り立たない

従来の3K産業、「きつい、きたない、きけん」というふうに農業は3K産業と言われます。いま農村の現状と言いますと、高齢化、後継者不足、荒廃農地ということで、この3文字はまさにどこの地域に行っても、「なぜうちの地域のことがそんなにわかっているんですか」とい

従来の3K産業

きつい きたない きけん

農村の現状3K

高齢化 後継者不足 荒廃農地

シュシュの目指す3K産業

観光農業 感動産業 希望産業

うふうに言われる。これを何とかしなければいけないということで、シュシュが目指す新しい3K産業ということで、観光農業でお客様に感動を与えて、後継者に希望を与える、夢のある3K産業に取り組んでいきたいというふうに思っております。

なぜ、農業後継者が育たなかったか。農村がひょっとしたら、農業は儲からないというイメージが定着してしまったからかも知れません。少なくとも損がない、利益が上がる農村（NO損）にしていかなければいけない。百姓も、作れば売れる時代ではなく、売れるものを作らないといけないと思っています。百の商売、100回笑える（百笑）産業にしていきたい。農業は楽しいよと、笑顔で農業をやっていききたい。飛躍をしよう。やはり百姓もこう変わらなければ後継者が育ていかない、そういうふうに思っております。

今まさに梨狩り、ぶどう狩りの時期です。梨狩り、ぶどう狩りと、梨取り、ぶどう取り、余り変わらないようですが、大きく変わってまいります。梨狩り、ぶどう狩りというのは観光です。カップルで手をつなぎながら梨狩り、ぶどう狩りに来られます。梨取り、ぶどう取りというのは労働です。楽しいか、きついかなんです。今、農家が雇用すると、シルバー人材センターに頼まないと確保できない状況。同じ農業をするなら、楽しく農業をやろうやということで、うちの地域はこのような農業を実践させていただいているところでございます。

先般、後継者、また新しい農家の役

何事もプラス思考

農村

➡

農 損

NO 損

百 商

百 笑

百姓

➡

百 商

百 笑

飛躍しよう

イメージを大切に

◎梨狩り・ぶどう狩り

いちご狩りは、

観光

◎梨取り・ぶどう取り

いちご取りは、

労働



事業目的

- 農業者の高齢化
- 担い手の減少
- 耕作放棄地の増加

➡

- 地域農業の活性化
- 6次産業の確立
- 都市住民との交流・地域農業の振興
- 農業後継者の育成

員が加入をしましたが、こういった形で、現在7名が役員をやっておりまして、全て専業農家ですので、農家の将来的な夢と一緒に語りながら取り組んでいるところでございます。

農産物の直売所、出荷者は決して多くないですが、約200名おります。基本的には大体半径2kmの生産者が多数を占めております。なぜかというところ、半時間かかって出荷をしなければいけない地域からはどうしても1日に1回しか出荷ができない。しかし、半径2kmの生産者なら、1日複数回追加することができます。多い人は土曜、日曜になると、7回、8回、1時間に1回出荷をしてくれております。



農産物直売所 「新鮮組」

- 地元の農家が丹精こめて作った農産物が並ぶ
- ・出荷者約200名
- ・野菜・果物・花卉・加工品・苗・肉類・魚類・雑貨
- ・半径2km以内の生産者が大半

これは私どもの施設でも一番人気のアイスクリーム、手作りジェラートの工房ですが、多い日は100名ぐらいの行列ができ、アイスクリームにたどり着くまでに30分ぐらいかかる。地域の農産物を生かしてこういった販売もやっているところでございます。

★アイス工房

- ・年間を通して約60種類のアイスを製造
- ・常時12種類以上を提供
- ・多い日は1日2000人以上の来店者



これは旬の食材を生かしたアイスクリームの一例ですが、イチゴが一番人気ですが、5月になったらイチゴのアイスは出さない。次の農産物が待っているのですね。そういったことで、常に旬を伝えていきたい、こういうことに取り組んでおります。

旬の農産物を使用したアイスの一例



そのほかにも、パン工房では、完熟したトマトを使ったり、ニンジンを練り込んだり、イチゴを練り込んだり、こういったこともやっておりますし、昨年からは「夢（ドリーム）サンド」というフルーツサンドを

作りまして、フルーツとパンを融合し、主食というよりも、おやつ的な感覚の商品も新たに作っております。

農家でどうしても規格外が出てまいりますし、そういったものも生かして、こういった新たな取り組みもやっております。



そのほかにも、洋菓子工房を17年4月にオープンしましたが、地域で採れた農産物をこのように使いながら、プリンにしたり、いろいろな取り組みを洋菓子工房でもやっておりますし、これは私も最近覚えましたが、インスタ映えというハエを見つけまして、ここはちょっと笑ってくださいね。こういったおしゃれなスイーツ、これも牛乳とフルーツを生かした形でこういった商品をつくるようになりました。



間もなく、先ほど言いましたように9月23日に待望の西九州新幹線が開通をしますが、これも西九州新幹線のカモメの車両の色をイメージして、下はイチゴのジュレ、上は牛乳という形で、地元の小学生がアイデアを出してくれて、商品化し、今、発売をしています。

横にいろいろな種類が出ておりますが、これは新幹線のシートの色が1号車と2号車で違うんですよ。そういったことで、新幹線が開通したらぜひ乗っていただきたい。行くときには1号車、帰るときには2号車、こういった喜びも、新幹線は人を早く運ぶだけでなく、子供の夢も運ぶということで、小学生の夢の実現を合わせて取り組ませていただいているところでございます。



これは地元の牛乳、卵を使ったプリンで、「ケッコイケてるシュシュプリン」です。一村逸品大賞で、やくみつるさんから金賞を受賞させていただいたところでございます。



これはぶどう畑のレストラン。自然の中で食事を楽しんでいただこうと、旬の食材を生かしたランチバイキングを行なっています。ただ、農家は新たな試みということで、たとえばトマトであれば、青いトマト、黒いトマト、いろいろなトマト、カラフルトマトを販売しますが、直売所でなかなか青いトマトが売れ行きが悪いとか、黒いトマトは食欲が沸かないよねという人に限って、バイキングで



お金を払った途端に、元を取らなければと、いろいろ食べてみるのですね。そうしたら、食べてみて「これはおいしいな」となります。レストランで食事された方のほとんどが直売所に行ってくださいますので、こういった形で旬の食材も新たな試みにチャレンジする若者の農産物も販売できます。まさにレストランは有料の試食の場ということです。

ブライダルも行なっております。まさに旬の食材を生かした形で、農業ならではの演出、青空の下で人前挙式。コストがかからないで、まさにこういったものが時流として新しい

カップルや新婚さんに求められている。こういった形で柔軟な対応もさせていただいてい
るところでございます。

ただし、結婚式の話をして、もう一回で懲り懲りだという方もいら
っしゃると思うので、間もなく皆さん方がお世話になれる法事の話をし
たいと思います。ここももうちょ
っと笑ってもらったほうがやりやす
いですね。法事もやっております。

農業と法事は関係ないじゃないと言
われるが、法事こそ農業ですね。お
供え物の花、お供え物の果物、料理
にしても、お米、卵、お肉、野菜を
含めて、引き出物にも農産物の加工
品。椅子席ですので、膝が曲がら
ない人も、膝を立てられない人も来て
いただける。こういうふうに柔軟な

発想によって、お客さんのニーズに合わせてということで考えております。このよう
な取り組みも、当初は考えていなかったことですが、お客さんのニーズに合わせて、まさ
に多角化で取り組んでいるところでございます。

これは、平成21年4月に加工センター
をつくりました。地域の農家の熱い要望
からこういった加工場をつくりましたが、
ミカンも手剥きです。「こんな時代遅れ
なことをやっているの?」と言われる
が、やはり手剥きをせず皮ごと絞ると、
雑味が出てくるのですね。本当におい
しい果物を、せっかくですから、お客さんに届けたいからです。新規就農者であつたり、70
歳のおじいちゃん、ベテランの農家であっても、どうしても規格外が出てまいります。そ
ういったものを加工品に変えて販売をいたしております。

★レストランでのウエディング

- ・ 新郎・新婦の要望を取り入れた、個性あふれる結婚式
- ・ 大村湾を一望できるテラスでの人前式も魅力



レストランでの法要



祭壇には地元の花を使用



料理には地元で生産された農水産物や長崎和牛などを使用

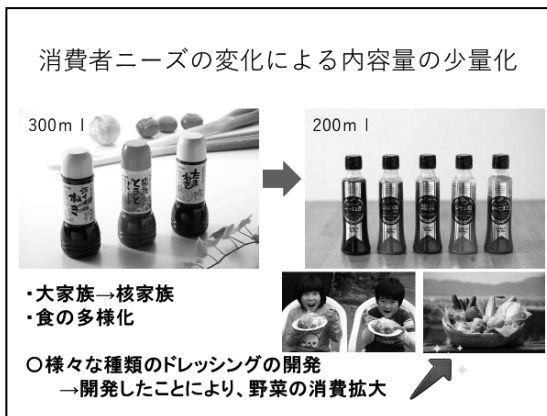


地元農産物 商品の引き出物

★農産物加工センター 平成21年4月開設



そのほかにも、今、いろいろな商品を開発しておりますが、消費者のニーズがどんどん変わってまいります。ドレッシングを作っておりますが、ドレッシングも従来は300mlをつくっていましたが、でも、核家族でなかなか使い切らない。途中で賞味期限が切れてしまったと言われる方もいらっしゃる。やはり人間もスリムなほうがいいということで、商品も今300mlから200mlに少量化して、核家族に対応できるような商品を作っております。このドレッシングも、ドレッシング屋さんになったわけではなく、ドレッシングを何にかけますかといったら、野菜をおいしく食べてもらうため



すね。お肉をおいしく食べてもらうために、こういった加工品を開発しているということでございます。野菜嫌い、野菜を食べないお子さんも増えてきているということですが、こういったおいしいドレッシングをかけることによって、さらにおいしく、野菜やお肉を召し上がっていただけるような取り組みもいたしております。子供たちが野菜を好きになる、食べたくなるような商品をつくっております。

オリジナルラベルで、初節句であるとか、還暦祝いとか、こういったものをオリジナルラベルとしてジュースに提供しております。



そのほかにも、今、牛乳の消費が伸びないということで、酪農家もどんどん減少しております。しかしながら、牛乳を飲まない人に「牛乳を飲んでください。農家が困っていま

す」と言っても、なかなか牛乳の消費は伸びていけないので、新商品で作りましたのは「フルフルジュレdeミルク」です。50ml、ジュレを入れておきまして、それに150ml牛乳を入れて、フルフルすることによって下のようになる。カフェに行きたいが、カフェに行けない。自宅でお子さんと一緒にフルフルして、子供たちが喜んで、牛乳嫌いの人が牛乳

を好きになった。こういった活動も牛乳の消費拡大につながる、そういうねらいもあります。

そういった取り組みを評価いただきまして、県の新作展でもこのように過去5回最優秀グランプリをいただいたり、大村の「じげたまグランプリ」では過去6回こう

いった賞をいただいたりということで、いずれも農産物の形をいかに変えて提供するかということに焦点を当てております。

そのほかにも食育体験で、いろいろな体験、特にコロナ前は小学校とか、中学校、PTAの活動や、食育体験においでいただき、非常に好評をいただいているところでございます。これも年間継続して取り組んでおりまして、1年間に約9,300名の方に体験をしていただいております。食育はものすごく大事と言われますが、大事なことなのになかなか実践できていないのが現状かなと思っております。この写真が、生まれて初めてウィナーを作った感動の笑顔でございます。



- ・フルフルジュレdeミルク
- ・フルフルジュレdeミルクの素

フルフル楽しく
果物・牛乳の消費拡大を目指し

商品にQRコードを使用
商品説明、お召し上がり方



★長崎県特産品新作展での成果

過去5回
最優秀グランプリ
受賞

平成19年 最優秀受賞 ケッコーイけてるシシユプリン 長崎県特産品新作展	平成24年 最優秀受賞 黒田五寸人参ジュース 長崎県特産品新作展
平成25年 最優秀受賞 シシユーはちみつシロップ 長崎県特産品新作展	平成30年 最優秀受賞 大村海軍カレー「特」 長崎県特産品新作展
令和2年 最優秀受賞 シュシューと飲むジュレ 長崎県特産品新作展	

★おおむらじげたまグランプリでの成果

平成22年 最優秀受賞 黒田五寸人参ジュース おおむらじげたまグランプリ	平成23年 最優秀受賞 しつぽん(おむらじげたま) おおむらじげたまグランプリ	平成25年 最優秀受賞 完熟とまとジュレ おおむらじげたまグランプリ
平成27年 優秀受賞 初濃いブルーベリー おおむらじげたまグランプリ	平成30年 最優秀受賞 大村海軍カレー「特」 おおむらじげたまグランプリ	令和2年 最優秀受賞 シュシューと飲むジュレ おおむらじげたまグランプリ

★食育体験教室
年間体験利用者数 **9300人!**



- ・ウインナー教室 ・ハンバーガー教室
- ・フルーツ大福教室・フルーツタルト教室
- ・ピザ教室 ・おおむら寿司教室
- ・ミルクパン教室

ご予約の減少



これはイチゴ狩り。回転式のベンチ栽培で、小さいお子さんから車椅子でも入れるイチゴ狩り。これはぶどう農園を直営しております、ぶどう狩りを楽しんでいただいている様子でございます。特に今年はコロナ禍もございまして、遊園地とかに行けないという方々が目に見えて

観光でフルーツ狩りにおいでいただき、「密になりませんか」と言われますが、観光農園は密ではないですね。まさに風通し抜群です。地域の農家約18名で観光農業をやっておりまして、今まさに駐車場がどこの農園も満タンという状況でございます。

★イチゴ狩り体験 ～シュシュ直営農場 300坪～



回転式ベンチ栽培なので、お子様・お年寄り・車椅子の方でもイチゴ狩りが楽しめます。

1月中旬～5月 いちご狩り

いちごのおいしさ

TEL0957-85-5288

シュシュ

いちご狩り 食べ放題 / 制限時間 40分

大人：1,500円(税込)
小学生：1,200円(税込)
3才～小学生未満：1,000円(税込)



★ぶどう狩り体験 ～シュシュ直営農場 80a～



これは先ほど伊藤主査から話がありました農業塾で、ニンジンを播いたり、芋を植えたりということで、加工品までつなげる。地元の梨と塾生が育てたジャンボニンニクと合わせて焼き肉のたれを作って、長崎和牛を召し上がっていただくことで、地域でお金を回す。ただ「長

塾生が育てた産物で様々な商品づくり



黒田五寸人参ジュース

大村の黒土で育った黒田五寸人参

まるごと6本分にんじんの甘みで作りました。

崎は和牛がおいしいですよ」ではなく、長崎で採れたものでおもてなしをする、こういった取り組みもっております。



福重特産の梨 + 塾生が栽培したジャンボにんにく
「焼肉のたれ」商品化へ

色んな想いが詰まった産物で
地域ならではの商品として形にしよう！

塾生のにんにくとおおむら自慢の福重梨ペーストをたっぷり使用したタレができました！



今、どこに行っても厳しいと言われてい
ます。まさに不安が募る世の中というこ
で、コロナウィルスの問題、ロシア、ウク
ライナ問題、またそれから、燃油高騰、諸
材料の高騰、後継者育成など、私の身の回
りは本当に不安が募る。「厳しいよね、厳
しいよね」という声ばかりですが、私は漢

字が苦手なので、私は農業を通して「ファン」を募る。厳しいよね、厳しいよねではなく、
楽しいよね、楽しいよね、農業は夢があるよねというふうな産業に自分たちが作り上げて
いかなければいけない、こういうふうと考えております。

そのほかにも、農家民泊に取り組んでお
りまして、いま私自身もやっておりますが、
今まで25カ国から受け入れをしまして、ま
さに国際交流ということです。自分の家に
海外の人を泊めるなんて夢にも思いません
でしたが、やってみると、ものすごく楽し
いですね。今、コロナでなかなかできない
状況ですが、一日も早くこういったことが再開できるようにしていきたいと思っております。

シュシュが目指すこと

様々な「不安」が募る世の中・・・

コロナウイルス	ロシア、ウクライナ問題
燃油高騰、諸材料高騰	後継者育成

など・・・

↓

**シュシュは
農業を通して「ファン」を募る**

ゆったりとした静かな時間・・・
農家に泊まろう! 平成22年4月より



現在農家民泊9軒

大村市グリーン・ツーリズム推進協議会（農泊部会）
TEL0957-55-5288 FAX0957-55-5323



それに、ふるさと納税にも取り組んで
おりまして、毎月一回、ふるさと納税で
送るコースに力を入れておりまして、た
とえば1月にはイチゴ、2月は農産物、
3月はという形で、このようにすること
によって、農家が田植えをしたときに売
り先が決まっている、こういった取り組
みもさせていただいて、農家の所得の安
定、向上に大きく寄与させていただいて
いるところでございます。ぜひ全国から
も長崎県大村市のふるさと納税に応援を
していただければと思っております。



様々な取り組みの中で、これまでに優良
外食産業の表彰で農林水産大臣賞をいた
だいたり、地産地消コンクールで最優秀賞
の農林水産大臣賞、「オーライ！ニッポ
ン」で、令和2年に悲願の「オーライ！ニ
ッポン大賞」を受賞させていただいたり、
グリーンツーリズム大賞ということであ
いだいたり、直売所が、今、2万3,500カ所ぐ
らいあると言われますが、2015年には直売

**ふるさと納税
農家の所得も大幅アップ！**

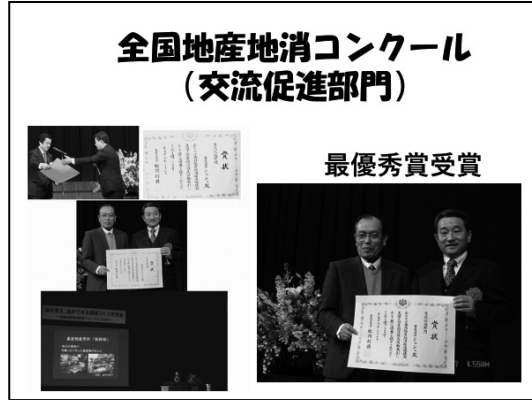
1月	いちご		7月	長崎和牛	
2月	農産物		8月	ジェラート	
3月	トマト箱		9月	ぶどう3kg	
4月	ジュレ		10月	なし	
5月	ハムセット		11月	新米5kg	
6月	ジュース		12月	みかん10kg	

単品コース・年に4回コース・毎月一回お届けコース

所甲子園で優勝させていただいたり、これは村の宝で、いまは亡き安倍首相から激励を
いただいたところでございます。当時の菅官房長官にも、実際、ジュレを飲んでいただきま



して、大絶賛をいただいて、激励をいただいたところでございます。それから、後でパネラーとして参加いただきます伊豆沼の伊藤会長と一緒に総理官邸で写真撮影をさせていただきました。最後に、6次産業化アワードで令和2年度に農林水産大臣賞を受賞し、今回の第60回の農林水産祭多角化経営部門で栄えある天皇杯を受賞させていただいたところでございます。今後もこの賞に恥じないような取り組みをしていかなければいけないなど心から思っているところでございます。



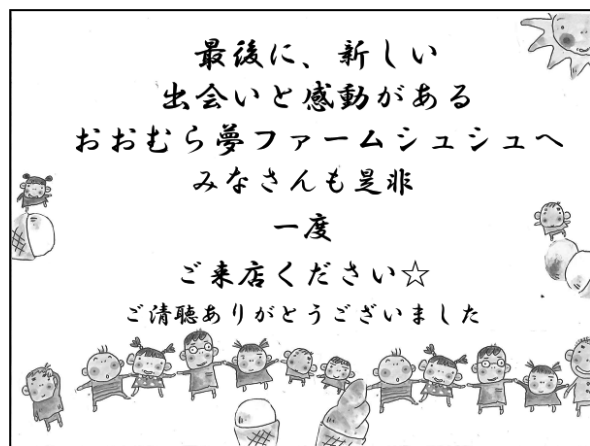


「地域の活性化には混浴がいい」。農業、林業、水産業、畜産業、それぞれの事業者に聞くと、みんな厳しいと。農業は後継者がいない。林業はもっとひどい。水産業はもっとだと。畜産業もそうです。餌が高い。それぞれ厳しい、厳しいと言っているのですが、この鍋は地域の活性化には混浴がいいと、農業、林業、水産業、畜産業、一緒になって盛り立てることによって地域が元気になるというふうに考えております。

最後に、「たった一度の人生 にごこ笑顔で、年中夢求」、私の名刺には常に「年中夢求」。年中休み



がないとぼやくよりも、年中夢を求めて、地域の農業の発展、私どもの姿を見て、背中を見て、後継者が農業をやりたくなるような産業にしていきたいと常に思っているところでございます。私どもは農家ですので、本当にちっぽけな活動しかできませんが、全国の皆さんに「あの人たちでもできたのだから、自分たちもひょっとすればできるかもしれないね」というふうに思っただけならば、今日の会の成果につながるのではないかなと思います。私どももまだ発展途上でございますので、全国の皆さん、また会場の皆さんからいろいろなアドバイスを今後もいただきたいと思っております。ご清聴いただきまして、誠にありがとうございます。（拍手）



○司会 山口様、ありがとうございました。ここまで2件のご報告にご質問などあるかと思いますが、後ほどパネルディスカッションの中で、会場から参加いただく時間も設けますので、その中でお願いをいたします。ここで10分間ほど休憩といたします。14時45分に再開いたします。それまでにお戻りください。

(休 憩)

○司会 そろそろ時間になりましたので、皆様、ご着席をお願いいたします。これからはパネルディスカッションでございます。進行はコーディネーターとして伊藤先生をお願いいたします。

【パネルディスカッション】

コーディネーター 農林水産祭中央審査委員会会長 伊藤 房雄

これよりパネルディスカッションを始めてまいりたいと思っております。本日は4時までということで1時間少々ですが、皆さん、ご協力のほどをどうぞよろしくをお願いいたします。

最初に、本日のパネリストの紹介をいたします。先ほど取り組みの詳細を説明していただきました有限会社シュシュ代表取締役の山口成美様です。よろしくをお願いいたします。

それから、コメンテーターとして、3名にお願いいたしております。それぞれ三つの業界からさまざまな視点でコメントをいただき、それをもとにディスカッションできればと思っております。最初のお一方は、農林水産祭の中央審査委員会委員でもあります農研機構、北海道農業研究センター研究推進部長の澁谷美紀様です。よろしくようお願いいたします。澁谷さんには主に研究者の視点で様々なコメントをいただきたいと思っております。澁谷さんの専門は、女性の活躍はもちろんのこと、6次産業化にも非常に多くの知見を有されております。お二方目は、有限会社伊豆沼農産の代表取締役会長、伊藤秀雄様です。伊豆沼農産では現在、6次産業化をさらに発展させた農村産業化の様々な取り組みが行われています。伊藤会長には、山口代表と同じく農業法人の代表として、そういう視点から多くのコメントをいただければと思います。どうぞよろしく申し上げます。お三方目は、長崎県農林部農山村振興課課長補佐の岩間智子様です。シュシュ様がここまで展開してきた背景には、行政的な支援も少なからずあったと思います。全国各地で6次産業化に取り組んでいる個別経営や農業法人の方々も、行政や農業団体から多くの支援を受けられているかと思えます。岩田様には、そのような支援組織、行政の視点からの様々なコメントをいただければと思います。それでは、どうぞよろしくようお願いいたします。

本日のパネルディスカッションの進め方ですが、まず3名のコメンテーターから、それぞれ寄って立つ視点でシュシュ様の取り組みの特徴的な点や、さらに発展するためにこのような視点や取り組みが必要なのではないかという提案などをお話ししていただければと思います。お一方5分程度になるでしょうか。自己紹介を兼ねながらコメントをいただければと思います。3名のコメントをいただいた後に山口代表から回答していただき、その後にも必要であれば、質疑応答の深掘りをしていきたいと思っております。その上で、今日この会場にお集まりの皆様から、山口代表ないしは3名のコメンテーターに、こういった点はどうか等々の意見や質問を受け付けたいと思えます。

それでは、ご紹介いたしました3名のコメンテーターから、それぞれコメントをお願いいたします。

○澁谷（コメンテーター）　ご紹介いただきました澁谷です。私は昨年度、令和3年度の農林水産祭の審査委員としてシュシュ様とお話しさせていただきました。昨年8月末でしたか、審査の一環として現地調査でいろいろなお話をさせていただきました。審査を通しまして、シュシュ様の特徴としましては、今までのお話に出ておりますが、まず一つは多角的な事業展開という点だと思います。経過もいろいろご説明いただきましたが、平成8

年にまずは直売所を立ち上げられまして、9年にアイス工房、それから平成12年に有志の方々8名で出資なさって、民間でという形で直売所というか、6次産業化施設を建てられました。このときに一挙に事業拡大といいますか、アイス工房、直売所だけではなくて、パン工房ですとか、あるいはレストラン、農業体験、そういったところも始めたとお聞きしています。それだけでもすごいですけど、その後も事業をどんどん継続しながら、さらに洋菓子工房だったり、あるいは農産加工センターなどもずっと継続しておられる。まさに事業も多角化するのですが、スピードもものすごく早いというところが特筆すべき点かなと思っています。

それから、また話にもありましたが、集客力のすごさですね。昨日も平日に伺ったのですが、1日で1,000名。平日の集客力で1,000名、週末で1日に3,000名ですか、そのぐらいの集客力があるというところで、伊藤主査からありましたが、情報発信力も含めて集客力に非常に優れているところがあると思います。

ここで特徴というか、質問のようなところでちょっとお聞きしたいことがありまして、事業多角化を進めるに当たって、やはりノウハウとか、スピード感とかを求めるときに、採算も含めて非常にむずかしいところがあるかと思うのです。そういった一つ一つの事業についての採算をどのように取っておられるか、あるいは採算性を取る工夫をどうされているか。もしかしたら、事業一つ一つに採算を求めるということではなくて、この事業はちょっとむずかしい事業だが、地域農業を振興する上では欠かせないとか、そういった採算性とは別の判断基準があるのかなとも思いますが、そういった判断基準、あるいはノウハウみたいなところを教えていただければと思います。

それからもう一つですが、今言った集客力のすごさ、こちら、シュシュさんのようにこれだけ大きく、ブランド化されていると、農産物を販売するだけではなくて、販売店のようなところを全国に設けて販売していかれるという手法も取れるのかなと思うのですが、調査のときも伺いましたが、今後の展開としてはフランチャイズ店のようなことは考えておられないという回答で、あくまでも、この大村市福重地区にお客が来てほしい、農業を振興するためにぜひここに来てほしいんだというコメントだったかと思います。今、コロナ禍がこれだけ長引いておりまして、集客という点もものすごくむずかしくなっていると思うのですが、その工夫をどうされているのかあたりをお伺いしたいということ。

それからまた、ここに来てほしいという一方で、令和2年ですか、体育文化センターでしたか、カフェをオープンされました。店舗を新たに展開されたというあたり、この判断

基準といいますか、どういったところで展開を決意されたのかといったあたりをお伺いしたいなと思っております。

私からは以上です。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。それでは引き続き、伊豆沼農産の伊藤会長、よろしく申し上げます。

○伊藤（コメンテーター） 皆さん、こんにちは。奥州、宮城県からやって参りました。伊豆沼農産、伊藤と申します。鹿児島に川内というところがありますが、宮城県の仙台の北に70kmほど、岩手県との境ですが、そういうところからやって参りました伊藤と申します。

我が社は、6次産業化は早いだけ取り柄でございましたが、1988年、昭和63年から、一応、養豚、水稲、ブルーベリー、それから食肉加工、ハム、ソーセージの製造と、食肉処理業。食肉処理業と輸出の許可をいただいております、2004年から香港に「伊達の純粋赤豚」といううちのブランド豚を輸出しておりました。一昨年、残念ながら、豚熱、豚コレラが発生いたしまして、日本から輸出ができなくなってしまった。加えて、コロナがございまして、香港の得意先様にもご挨拶もできないまま、現在に至っているところでございます。それからお惣菜をつくったり、アイスクリームの製造をやったり、それから菓子製造、どぶろく製造、飲食店と直売所、そしてインバウンドを含む都市農村交流事業をやっております。けれども、シュシュさんと比べますと、まだまだ努力不足というところでございます。

農業を職業、食べる技に変えるというのが基本のコンセプトでございまして、地域資源を活用した産業構築をする、それが最適な地域産業になるのではないかと考えてやってきました。けれども、ここ5～6年ですか、地域資源を活用するという視点から、最初に地域にどんな産業があればいいのかなということを考えて、その必要な資源を地域から見つけるというような手法に産業構築の仕方を変えました。かといって、やることが変わったわけではないのですが、そこで今考えておりますのは、物を売るのではなくて、事を売る。学者っぽくて、ちょっと私には合わないのですが、たとえばうちで今、冬水田んぼという、冬に水を張って、無肥料、無農薬で育てるという農法があるのですが、これを地元の子供たちと一緒に田んぼを1年間作ります。同じことを東京のある不動産屋さんのグループと契約させていただきまして、1a、5万円で契約をさせてもらっています。1a、5万円ですが、1反にしますと50万円になるのですよ。無肥料、無農薬ですから、

米は採れません。最高、うまく採れても5俵ですね。ということは、1俵10万円になるわけですが、1俵10万円を買ってくださいと言ってもだれも買いませんよね。それが冬水田んぼという自然農法といいますか、自然の循環のままの農法に対して支援をお願いしますというコンセプトでお願いすると、1a、5万円、米にすると30kgですが、米にすると高いが、農法を支援するというのであれば、5万円は安いんじゃないのといっ、現在、たった5aですが、取り組みをさせていただいております。

そんなことも考えながら、そしてまた、全国どこでもそうですが、少子高齢化という課題が大きく農村、山村、漁村にのしかかっているわけですが、農山漁村における高齢者だけは増えていますよね。人口は減りますが、高齢者が増えているということで、高齢者が担い手になる産業、そういったことができないものかなと考えております。そして、その手法に関しましては、資本金1円。株式会社を作るには1円欲しいですが、人件費0、固定費0、そんなことができそうだなと思っております。

そしてまた、シュシュさんは、私は長崎に結構来ておまして、実は先月も南島原のながさき南部生産組合の近藤さんの叙勲のお祝いにご招待いただきまして、先月来たばかりでございます。そのときも山口社長には車の運転をしていただきまして本当に助かっておりますが、山口社長、いまご講演もありましたように、シュシュを退職しても、多分、吉本興業でも食えるんじゃないかなと思っております、本当に饒舌で、自分の思いを伝えることができる素晴らしい方だなと、私は常日頃尊敬しているところでございます。

そして、山口専務が今日いらっしゃっていますが、社長と専務のコンビネーションを初めとして、地域の皆様方とのネットワークといいますか、この構築の仕方が山口社長、山口専務初め、皆さんが非常に上手だなと思えますし、その実態も見せていただいた次第でございます。

それから、今度、新幹線ができるお話もございましたが、非常にタイムリーな動きというか、展開が素晴らしいなど。カゴメプリンでしたか。新幹線の色に合わせたり、シートの色に合わせたり、そういった展開を地元の子供たち初め、学生の皆さんとか、そういう方々の協力も得ながら、世の中に商品を出していきながら、その背景に物語をしっかりとつけていただいている。そしてまた、タイムリーな展開も素晴らしいなと思えました。

私どもも、通信販売を、コロナ禍の2年ぐらい前に力を入れてさせていただいて、何とかここ3年、売上を落とさず来ておりますが、その中でもふるさと納税は大きい力になっております。登米市はふるさと納税が始まったころには数千万、1,000万、2,000万の売上し

なかったのですが、2～3年前から1億になりまして、1億が2億になっております。今年、市長に10億を目指してくださいとお願いしているのですが、実際にふるさと納税はそれだけ販売できる自治体がいっぱいありますし、やり方によって2倍、3倍ならず、5倍ぐらいまで一気に伸ばすこともできる、そういう通販の特徴を行政が生かせるところもあるのかなと思います。そして、100万円の頒布会の商品も作られているのも私びっくりしております。弊社でもやっておりますが、一番高いので10万円ぐらいのものしかないのですが、100万円の商品まで出すというのは恐れ入りましたというところでございます。始まったのはうちのほうが早いですが、今後はシュシュさんを見習いまして、後を追いかけるつもりで、今日は勉強するつもりで参りました。どうぞよろしく願いいたします。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。続きまして、長崎県の岩間さんからお願いいたします。

○岩間（コメンテーター） 長崎県農山村振興課の岩間と申します。本日はよろしく願いいたします。私は現在、地域振興班というところに所属しておりまして、地産地消や直売所、あと農泊とか、様々な地域活性化に関する仕事をさせていただいております。

私がちょうど県庁に入ったころ、平成7年に入庁したのですが、その翌年に「新鮮組」がオープンされたということで、私が入庁したころ、それまでは無人販売所が多かったんですが、ちょうど有人の直売所が県内にもできてきたころで、シュシュが「新鮮組」を作られたり、ジェラートのお店をオープンされたころも、すごく珍しくてとっては失礼なんですけど、視察に行かせていただいた覚えがあります。また、当時、諫早に勤務しているときに、地域の直売所のネットワークの支援をしているときに、シュシュのほうにもお声掛けして、一緒に入っていただけないかということで、最初はどうかと思うていたんですが、一緒に活動をしていただいた覚えもあります。私自身も普通の消費者ですので、毎週土曜か、日曜には近所の直売所に寄って買い物をしたり、直売所が大好きな普通のおばさんでもあるのですが、シュシュの社長を初め、皆様にはいろんなところでお世話になっているところです。

シュシュにおかれては、このように、全国でトップランナーを行くすばらしい取り組みをされているのですが、県でも直売所を対象にセミナーを開催していて、そのセミナーにも積極的に参加していただいたり、先ほど申し上げましたように直売所の県央地区のネットワークにも参加されて、自分の直売所だけが一人で儲かるのではなくて、地域全体、県全体、全国でも直売所を盛り上げていこうという姿がとてもすばらしいなと思っていると

ころです。

あと、先ほど申しましたように、県でもセミナーとか、事業を活用されて支援をしておりますので、シュシュのような取り組みがもっと広がればいいなと思っているところです。

あと、いろいろ研修会などでお話をさせていただいており、先ほどお2人がおっしゃられましたようにすばらしい取り組みをされているのですが、特に私からは、今、7人の農家の方が出資をされて運用されているということで、世代交代もしましたということだったんですが、今後、次の世代の継承というか、農業の場面でも後継者への継承というのが課題になっているかと思うのですが、そのあたりをどのように考えていらっしゃるのかをお尋ねしたいのと、あと、時代の流れをうまく汲み取られながら、いろんな商品開発をされたり、販売の方法も、二十数年前と大きく世界が変わっているんで、当時は手売りをしてきたものが、今はキャッシュレスだったり、現金を使わなかったり、あとはECサイトを使ったり、ふるさと納税を活用したりとか、いろんな販売の方法が変わってきていると思うんです。そういういろんな流れをどういうふうに見定めてというか、汲み取って、それをどういうふうに商品開発とか、販売に活かされているのかなというところを教えていただければなと思っておりますので、よろしくお願いします。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。今3名のコメントーターから様々なご意見をいただきました。また質問も幾つかありました。簡単にまとめさせていただきますと、澁谷さんからは質問として、事業多角化を進める上で、全体で収益が赤字にならなければいいという考え方もあるが、個々の事業の経済性をどのように頭の中で構築しながら事業を進めているのか、お伺いしたいということでした。2点目は、伊豆沼農産の伊藤会長、長崎県の岩間さんとも共通するところかと思えます。これまでの販路開拓を考えると、山口代表初めシュシュの役員の皆様は、自分たちが外に売りに出て行くよりは外から大村に来てもらうことを基本に据えて事業を展開してきたと思えます。しかし現在、時代はコロナ禍で大きな変化が生じている。そこで現在の集客の課題とはなにか、同じく伊豆沼農産の伊藤会長から、コロナ禍でふるさと納税を上手に取り入れて活用しているが、その秘訣は何だったのかお伺いしたいということでした。また、岩間さんから最後におっしゃっていただいたように、時代の変化に合わせて取り組む内容を変えていかなければならないのは当たり前のことであるが、山口代表初めシュシュの役員の皆さんは、その時代の流れをどのようにいち早くキャッチして、それを事業にうまく反映させているのか、お伺いしたいということだったと思えます。それから伊豆沼農産の伊藤会長からは、重要な

ポイントを指摘していただいたと思います。昨日もシュシュ様を視察させていただき、山口社長と山口専務のお二人からいろんな説明をしていただきました。そこでのお二人のコンビネーションが実に見事であること、そしてシュシュ全体が地域の農業者の方々と上手にネットワークを作っている。こういった点が全国各地で広がるといいと思うのですが、そうそう誰にでもできることではない。このようなネットワークの作り方、秘訣があれば、その点をお伺いしたいということだったと思います。それから、長崎県の岩間さんから、シュシュ様の現在7名の役員の方々がこれまでいろんな努力をされながら現在の取り組みを築いてきたわけですが、世代交代も始まりつつある。世代交代だけではないと思うのですが、今後シュシュ様を牽引していくリーダーの育成や後継者への事業継承の問題をどのように考えてそれに取り組んでいっているか、という質問だったと思います。

繰り返しで整理させていただきましたが、3名のコメンテーターから頂戴したコメントと質問について、シュシュ様の山口代表からお答えいただければと思います。

○山口（業績発表者） それでは、お3名様からご意見をいただきましたものをかいつまんで回答させていただければと思います。

まず、澁谷委員から話がありました多角化についてですが、ノウハウというのは、今後どうされるのですかというのがあるのですが、常に思いつきということですね。歩きながら考えるとか、走りながら考えるという状況で事業に取り組んでいます。もともと、6次産業化といいますが、走りとしてはそういうふうなことだったのですが、今日作って、今日売れるものが一番いいのですね。わかりやすく言うと。アイスクリームも、今日牛乳を仕入れて今日売る。パンは今日焼いたら今日売れてしまわないといけません。当然、それがキャッシュフロー的にもいいわけですね。ただ、正直言って、加工をしたときには、なぜこれをやったのかなというふうに、今後加工を目指される方には、ぜひ立ち止まって、よく考えて、走りながら考えるはいけませんよということを言いたいと思います。わかりやすく言うと、ジュースは、今日作ったら、半年とか、1年、賞味期限があるのですね。農家からミカンを仕入れます。仮に5万円、10万円仕入れたとします。農家には月末締めで仕入れ代金の農産物代を払うのですね。直売所、うちは1週間に一遍精算なので、月曜から日曜日まで仕入れたものを、翌週水曜日にはお金を払っているのですよ。キャッシュフロー的には問題はなかったですね。たとえば1日に50万、100万売上があったのを金庫に入れまして、その中から手数料を引いて払っていたので、全くキャッシュフロー的には問題がなかったですね。アイスもそうです。たとえば牛肉でもそうです。レストランで、

150万した牛肉を入れても、月末締めで翌月25日に支払うときには冷蔵庫は当然空になって、お客様に提供して代金をいただいているので、ほとんどキャッシュフローの問題的にはなかった。

しかしながら、加工したときには、原料を仕入れて加工をして、賞味期限1年のうちに売ればいいわけですが、まだお金に変わっていないものが倉庫に山積みという状況ですね。農家には売れてから払いますというわけにはいかないですね。そうすると、売れるまで、建物を作る資金繰りはしていましたが、回転資金というのは計算していなかったですね。笑うような話ですね。原料を仕入れて、今ジュースにしたら、一遍に作ることはできるんですね。1日に1,000本つくるジュースの工場だが、1日に10本売れたら100日かかるのですよ。おもしろいようにできたんだが、売れていかないと金にならないですね。そこで、学習能力が出て、一旦、絞って、冷凍しておいたら、売れてしまってから次を作ればいいということになったのですが、実は冷凍保存をする冷蔵庫というのは限られているので、冷凍保管屋さんに預けなければいけないとなったら、その請求が毎月20万、30万と来る。

「おいおい、それも払わなければいけないの」というところですよ。だから、事業をする上で、そんなことも含めて事業計画をしないと、やはりまずキャッシュフローからかなと。だから、農家の6次産業化というのは非常にむずかしいなと。今度生まれ変わったら加工はやらないかなと。短期的にできる、今日作って明日売れるとか、今日売れるというものはいいです。だから、今後される方については、私どもがやるときにそれがあつたらそれにしていたというくらいですが、シュシュで言う受託加工、今、九州管内の約60カ所を超えるところから受託を受けていますが、その農産物を受け入れて、うちでジュースに作って、その人のブランドで販売をされている。こういったことで、多角化についてはじっくり考える必要もあるのではないかなと思っているところがございます。多少も事例も含めまして今後目指すべきところをお話ししました。

作るのはだれが作るの、売るところはどこで売るのを考えておかないと、なかなか。デパートに売するには農家がそこに立って売るのがあったら、とてもじゃないが、農業ができなくなるということもありますので、取引のノウハウというのもやはり勉強しなければいけない。そういった点というのは私どもが苦労した点です。私どもがわかる範囲内については苦労してきたことも話せるかと思いますが、そういったことを考えられたらいいかなと思います。

まさに物を売るのではなく、夢を売ろうとします。これまでの物ができるストーリーを

売っていくということですね。そういったことを大事にしております。

それから採算性というのはやはりじっくり考えておかないと、どこかに卸すのだったら、直売所は自分の価格で販売できますが、スーパーとか、デパートに卸すのだったら、そこまでは誰が持っていきますか。運賃も含めてですね。農産物直売所には自分が持っていく。そういった原価意識というのを、実際やられるときにはそういった計算も含めてじっくり計画を練られたほうがいいのかと思っております。

それと、判断能力、商品開発について、いろいろスタッフの意見が多いです。これはやはり女性の視点で考えるべきだと思います。うちのお客さんは、7割は女性ですね。男性の役割は車の運転手か荷物持ちで、男性の決定権は家庭でも全然ないみたいで、商品の開発力もやはり女性の視点を入れられたほうがいいのかと思っています。だから、判断の基準としては、当然、私たちも中小企業なので、採算に合うものばかりではないですが、合わないものは無理してやらないほうがいい。

だから、工場を作るのも夢かもしれないが、委託をして、開発能力のあるところで作っていただいて、販売するだけとか。自分の生産物を委託して作ってもらって販売をする。確実に売れるように、先ほどありましたように、ふるさと納税で売るとか、直売所で売るのももちろんですが、そういったことをされていったらいいのかなと思います。

それと、伊藤会長からお話がありましたコンビネーション、ネットワークを作るにはやはりフットワークが必要だと思います。私どもも農家なので、私も専務も農家なので、農家との人脈ですね。自分ばかりではなくて地域を売り込むことですね。物を売る上で、地域まるごとで、今、うちの地域は18個の観光農園がございますが、一緒にチラシも打っていますし、一緒にPRをしています。地域まるごと売り込むことで、うちに来ていただいたら、デジタルサイネージで地域の農家の情報も流しています。シュシュに来たお客さんを梨狩り、ぶどう狩りに案内しますし、梨狩り、ぶどう狩りの方は、駐車場か4～5台しかありませんので、梨狩り、ぶどう狩りに来たり、買ったりしたら、次にシュシュに行つて、食事、アイスクリームを買いに行ってもらわないと駐車場が空かないのですね。それだけ地域との連携は非常に大事にしております、そういうレベルの農家が一緒に組織をしておりますので、自分たちの思う価格、販売したい価格で確実に販売をしていくことによって、当然ですが、農家所得が向上することで、地域で一緒にネットワークを組んで、まさに一人勝ちがないように、地域が潤うような形にしております。そういうことによって、マスコミに取り上げられる機会も増えてきているところでございます。

それと、ふるさと納税についても、まだまだ伸びる余地。今日午前中もふるさと納税の会合をしましたが、今どんどん伸びていますが、ふるさと納税の可能な人の1割しか寄付をしていないようですので、まだまだ伸びしろはたくさんあるということです。そういったことで今後も夢を持って取り組んでいきたいなと思っております。

それと、岩間さんからの質問の中で、時代の流れで、新商品を開発する上でも、うちはたとえば今年4月には4名の新入社員を入れましたが、新入社員の試験に農産物を利用した新商品のアイデアを作文に書いて、次に消費者になる金の卵たちがどういったものを欲しがっているかなとか、子供たちとか、そういった人たちがどういった商品を欲しがっているかということで、それを中小企業だからできること、どれが売れるかわからないからやってみて、その中で走りながら商品を確実にいいものにしていく。試作はできるが、売れて初めて商品になるわけですから。しかしながら、軸足はずらさずに、地域の農産物で作っていくということを大事にしております。それと、ふるさと納税で売るために、今新しくチャレンジをしておりますのは、長崎空港、長崎に来ていただいた方が空港で長崎の名物を買っていただく。ただ、「食べたいが、荷物が重いよね。冷凍で持って帰って、東京まで2時間かかって、宮城までまたそれから2時間かかる。家に帰るときにはとなると、保冷剤をいっぱい入れて重いものを持っていかなければいけない」。それで、空港に来た人が食べたいが、ふるさと納税のチラシをそこで渡すことによって、空港の飛行機の中からもふるさと納税の注文をするという形で、恐らく伊藤会長も今日していただくんじゃないかなと思いますが、そういった新たな取り組みもやっているところでございます。

それと、もう1点。岩間さんからの質問の中で、7名の役員がおります。当初の役員の中で3名は世代交代をしてお父さんから息子へという形ですが、今後、70名を超える雇用なので、農業をしながら常勤で、軸足をどっちに置くかということですね。なかなか継承は難しいと思います。本当に自分の家の農業は捨てるつもりで専業に取り組まないと、片手間でやるのは本当にむずかしいと思います。これは今後、私どもが実際にやっていく上で、わかりやすく言えば、役員報酬も当然していかないと、いろいろな地域でおわかりのとおり、社長だからといって、本当に名前だけでという形では自分の家の本業は、私もそうですが、雇用を入れてやっていかなければいけないので、これについてはポッと答えが出る問題ではないと思うのですが、そういった形でちゃんと次世代に渡せるような体制にして、従業員に優秀な人材がおりますので、そういった従業員の中からも役員の構成に入っていけるような形で今後は取り組んでいければなと思っているところでございます。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。皆さんからいただいた質問に、山口代表から答えていただきました。もう少し深掘りしたい質問がありましたら、どなたからでも結構です、いかがでしょうか。よろしいですか。少し整理させていただくと、先ほど澁谷さんからの質問に、一つ一つの事業の採算性に関して山口代表から、やはり運転資金がショートしない、そういうリスクを回避することが大事ですという話がありました。山口代表らは走りながら考えてきたが、たまたまシュシュ様の場合には大きなリスクに押しつぶされないでこれまでやってこられた。だから経験則から言うと、これから加工販売事業に取り組む人には、少し立ち止まって、そういったリスクを考えて、そのリスクをできるだけ小さくするような工夫をすることをお勧めしますという内容でした。また、7名の役員の後継者についてですが、そちらも第三者的に外から見ると、役員の後継者がそのまま新たなシュシュの役員になって、シュシュを牽引するようになってしまっているのですが、必ずしもそういうわけではない。自分たちもしっかり專業農家としてやってきたのだが、これからの後継者も地域の中の一員としてきちんと信頼される專業農家であることが基本なのであり、そういう人材でないと、地域の中でネットワークも作れないし、シュシュの役員としてやっていけないのではないかと。そうであるからこそ、地域で営農されている方々とうまく関係性を作れる従業員がいれば、そういう従業員も今後役員に登用していくことは当然である、そういう回答であったと思います。

3名のコメンテーターの方々、いかがですか。岩間さん、いかがでしょうか。

○岩間（コメンテーター） 私のちょっとむずかしかったかなという質問にも答えていただきましてありがとうございます。シュシュの取り組みはこのようにすばらしい取り組みですが、やはりフットワークが社長はすごく軽くて、いろんなことに対しても前向きに取り組んでいらっしゃるということと、ちょっと宣伝になるんですが、今週末から県と明治大学が包括連携協定というのを結んでいまして、その一環として、フィールドワークというのを行なうのですが、それについてもシュシュが全面的に協力いただきまして取り組みを行なうのです。どういうことを学生に学んでいただいて、逆に学生からアイデアをいただければいいのかなということに対しましても、社長からこういうこともできるんじゃないというアイデアをたくさんいただきました。そういうことで、いろんな方と結びつき、つながりを作っていらっしゃるということもすばらしいなと思っています。

商品開発のところについても、いろいろお話を聞く中で、とにかくやってみるということと、チャレンジをしながら、「走りながら考える」とおっしゃったのですが、そういう

前向きなところ、それと、社員のアイデアとやる気をうまく引き出して、一緒に頑張ろうという姿勢を見せるということで、社員の方も「それなら私もやってみたい」とか、「やってみよう」、そういう若い方のいろんなアイデアをうまく引き出されているんだなと思いました。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。昨日シュシュ様を視察しながら、フルフルを頂戴しました。その際に、開発した女性社員の方からお話を聞いたのですが、社長も専務もその方に対する信頼は多分絶大なのだらうと思いました。いろいろな店舗を見させていただいたのですが、それぞれ担当の従業員の方から説明していただいて、それがまたみなさんしっかりと我々に説明してくれる。随分とトレーニングを積んでいるのだなと見受けられました。そういう組織力もシュシュ様の強みと思います。

先ほど山口代表の業績発表の際に、6次産業化の説明で、1次、2次、3次、足し算だったり、掛け算だったりという話があったかと思います。6次産業化は非常に狭い意味で考えれば、一事業者が農業をしながら自分の作った農産物を原料に加工製造し、その製品を今度は商品として自ら売っていく。それが1次、2次、3次の掛け算としての6次化ということかと思います。ただ、もう少し広い意味で考えると、たとえば今、農業以外の製造業の方も自ら米を生産したり様々な農産物を生産し、それを加工して、商品にして売っていく事例もありますし、小売業の方が加工製造、さらには原料の生産を行うという、上流に遡る6次化もあります。そのように同じ事業主体が農産物の生産、加工、製造、販売のすべてをやるのは大変な努力が必要で、山口代表の話も、誰が作って、誰が売なのか、自分のところでそれがリスクになったり、農業生産が疎かになるのであれば、それは控えたほうがいい、やめたほうがいいという話もありました。そういう意味では、かつて農商工連携という言い方がありました。餅は餅屋、得意なところに委託したりしながら進めるやり方も広い意味で6次化と思います。伊豆沼農産は、お米と養豚をやりながら、地域の養豚農家とグループを作って、彼らの豚肉を買い取り、ハム、ソーセージに加工して自ら販売し、香港にも輸出している。そういうことを全部一社でやっている狭い意味の6次化ですが、今日参加している、ないしはオンラインで参加している方々に、6次産業化を進めていく上で、全部自分でやるのはむずかしい点もあると思うのですが、それに関して何かコメントがあればお願いします。

○伊藤（コメンテーター） 先ほど山口社長もおっしゃっておられましたが、やはり1×2×3で、今村先生がお作りになった、これも九州の大分県の大山農協を参考にして、1

+2+3で始まって、途中で $1 \times 2 \times 3$ ということで掛け算に変えるわけです。それは先ほどおっしゃったように、1が0だったら0だよと。足し算だと5が残るじゃないかということだったらしいのです。私は勘違いして伝わっている場合も多いのかなと思ったのは、 $1 \times 2 \times 3$ 、付加価値産業を構築する中で、原料を加工して販売する。当然、1社でやれば、付加価値は最大限につくわけですが、2次産業の場合はリスクが非常に大きいということですね。ご案内のように投資が伴います。よって、私も山口社長と全く同じですが、順番を $1 \times 3 \times 2$ と。まずは自分で作った農産物を自分で売ってみるということから、取引ということの価値、または信用とか、そういったような言葉の意味をきちっと農業者は理解した上で、物を売るということを経験しながら、そして経営も勉強しながら投資というところに行くのが一番適切ではないのかなというふうに思っておりまして、私も早いのが取り柄で、体験発表みたいなことをさせられるわけですが、「6次産業はやめたほうがいいですよ」と開口一番申し上げるようにしています。それは今言ったような意味でございます。

それから、今、伊藤先生からもありましたが、農商工連携ですね。これも2次産業はリスクが伴いますから、加工につきましては、やはりプロに一回任せてみる。自分で作った農産物を自分で、直売所で売ってみる。それが終わったら、今度はそこに付加価値をつけていただく加工所をお願いをして、その加工所が加工した製品を商品としてきちっと自分で売ることが次のステップかなと思います。そこにもまた脈が見えてきたら初めて投資ということになるのかなと思います。

地域6次産業化というのが私にとっては一番ベストですが、産業とはちょっと違うのですが、観光という面で、イタリアのアルベルゴリフーズ。皆さん聞いたことがあるかと思いますが、地域の中で特化して、たとえば宿は泊めるだけ、食事はレストランで、そして体験は農家で、そういう地域の中で、まさに今日の山口社長のところでやられているような、あそこの地域の中がイタリアで今世界的に有名になっておりますアルベルゴリフーズという、観光客と住民を交流させる中での観光が産業となっていく、そういったことが今まさに大村で実現されているのかなと思っております。

それから、商品開発のお話が今まで結構出ましたが、弊社も商品開発が一番悩みの種です。東北にアイリスオーヤマさんという会社がございます。もともと大阪の方ですが、宮城県にいらっしゃって、本社を仙台に置きまして、本社工場を宮城の県南に置いているんです。これは有名な話ですが、あそこでは毎月、社員から商品開発の提案をさせるのです

ね。それを社長が必ず聞いて即決する。脈があるなと思ったら、そこですぐ商品化とか、製品化させる。今度はマーケットにそれを振って、詰めていきながら、一つの商品を出す。数千に及ぶ発案がベースにあって、そして多分100とか、200とかなんでしょうが、かなりの多くの商品が開発されていく。そういった土壌が社内に溢れているのは、まさにアイリスオーヤマさん、シュシュさんが同じにあるのではないかなと思っています。

それから弊社でもよく言っていますが、物作りをやっている工場の間人は商品開発をしなくていいと私は言っているのです。というのは、工場はどうしても工程、原価、これが一番に頭に。当然そのほうがいいですが、原価の問題とか、工程の問題ということが最初に来て、お客様が本当に欲しているものという視点が後に来てしまうのですね。物作りの苦勞も何もわからない営業サイドの間人が「お客さんがこんなものを欲しいと言っていた」とか、「こういうのが世の中にあつたらいいじゃないかな」という単純な消費者の視点で、それを製造の部門に落としていく。それを議論する中で生まれてくる商品は結構いい方向性に行くのかなと思っておりまして、弊社の場合は、商品開発は営業部門の間人が担う。だから、直売所とか、レストランとか、外販営業の間人が商品開発ということで、新商品はどんなものがいくんだということを考えろと言っております。

ちょっとよけいなことまで言いましたが、すみません、以上です。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。時間も限られていますが、いま話に出た中で農泊、農泊はシュシュの取り組みにもあるわけですが、これまでコロナ禍でなかなか受け入れが難しかった。徐々に行動制限を課せられない状況になってきて、さらに国内だけではなくて、インバウンドの受け入れもこれから増えていくと思います。全国の様々な取り組みの中で農泊に大きな焦点が当てられていくと思いますが、山口代表から見ると、農泊を進める上で、シュシュの取り組みでうまくいっている点、ぜひこれは全国でも忘れないでいてほしい点というのはどんなところでしょうか。

○山口（業績発表者） 農泊については、私どもも9軒の農家でやっていますが、決してそれがいいというわけではなく、農家が、本業はやはり農家なんだということを忘れないようにしています。わかりやすく言うと、農家で体験をしたいとか言われるのですよ。たとえば昼の3時に来て、ジャイモ掘り体験をしたいとか、いろいろな体験をしたい。漁師体験も同じことですが、そうすると、本業である農業ができなくなるんですね。お客様の時間が1時間遅れたり平気ですのですよ。そうすると、ずっと待っていなければいけない。たとえば3時に来られますと言ったら、3時に来るためには、農家は昼を終わって

食事して、長靴を履いて迎えに行くわけにはいかないとなったら、シャワーを浴びて行かなければとなったら、どうだろうと考えるのですね。うちの場合は、シュシュに3時、4時に帰ってくる。シュシュのスタッフがその方々の体験を、シュシュのほうで体験教室を含めて、収穫体験から、イチゴをもぎ取って大福作りとか、そういった形で体験をします。農家は夕方6時に迎えに来るというふうに決めています。そうすると、農家はその時間まで働けるのです。翌朝も、農家と触れ合う機会も大事ですが、農家も翌日の朝からの仕事に出れないんですね。だから、シュシュまで送ってきていただいて、シュシュの体験のプロが体験を提供するというふうにやっています、実践をされるところから来られると、このスタイルが一番いいよねと、仕方なくやっている。そうすると、本業である農家が一日でも早くジャイモを掘って、相場が高いうちに早く出さなければいけないのに、時期がずれてしまって、農泊の収入の分が農業の減収の穴埋めになるみたいな形では本末転倒かなということです。これはいい、悪いというのは全然別として、それぞれの地域の特徴があっていいと思うのですが、うちではそういう形で取り組んでおります。

先ほどちょっとありました。この件とは別ですが、最近、農商工連携でやっていらっしゃる場所もありますが、これはものすごくいいことだと思います。ただ、農商工連携で一番困るのは、ロットが大きいということも含めて、生産をして、委託加工とすると、5,000本とか、1万本ロットで、ドーンと大きいロットで来てしまって、3割売れ残ってしまう。儲けるはずだったのが在庫処分で大変な思いをしたと。たとえば私どもの小さな工場ですが、一つの例で言うと、いっぱい作らなくても、最初から1,000本作ったら私たちがみたいに苦勞するよ、だからこそ、小さなロットで、300本まず作ってみて売ってみませんか。売ってみて売れたら、次、もう少しロットを増やしてもいいが、最初から無理しないほうがいいですよ。これが農の魂が入っているからこそ、農家だからこそ、そのアドバイスができる。加工のほうからすると、面倒なので、ロットが大きいほうがいいですよというのはもちろんそうですが、農家は、たとえば農商工連携だと、原料価格がものすごく安いということ。実践をされた方からは相談を受けますが、自分で売りたい価格ということで、それこそ農家が価格を決めていいわけです。今のうちの事例で言うと、毎週水曜日にミカンを300kg持ってきて加工して、それを来週水曜日にまた軽トラで積んできて、空のコンテナと製品を持って帰って販売をして、来週来るときには、その在庫は売ってしまいましたということで、青果と合わせて製品を取りに来るみたいにやって、ロットを少しずつ増やしていくのは一つの方法だと思います。そういうことからやっていかないと、現

実的には、最初にロットを大きくしてしまったら、最初でつまずいてしまう。実際自分たちの経験からそういうことをやられたほうがいいのではないかなと思います。

○伊藤（コーディネーター） 実践的で有益なご意見、ありがとうございました。せっかくの機会です。会場にいらっしゃる方からも一つ、二つ、質問があれば受け付けたいと思います。いかがでしょうか。ご質問のある方は挙手をしていただければと思います。一気にお二人から手が挙がりました。どちらからでも結構ですので、お願いいたします。所属とお名前を言ってから発言をお願いいたします。

○会場 皆さん、こんにちは。県北振興局で直売所支援の担当をしております大浦と申します。私、岩間さんと同期で、直売所支援を新採の頃からよくやっておりました。今も県北地区の直売所のネットワークの担当をしています。シュシュさんも県央のネットワークで活躍されているところをよく拝見しております。

私どもが入ったころ、二十数年前に直売所がいっぱいできました。農家のために、農村の振興のためにということで、直売所がどんどん建って、平成24～25年ぐらいまでは右肩上がりに売上もどんどん増えていって、20年代ぐらいからふるさと納税の返礼品で、結構売上も増えているのですが、ちょっと頭打ちというか、伸び悩みがあって、どうしていこうかということで、利益主義に走りつつあるところとか、役員さんが代わってしまって、建てたときの理念だとか、直売所の役割とか、そういったものがスポッと抜けて、儲け主義に走ろうというところが出てきたりしているところがあるのです。シュシュさんのお話を聞いていると、やはり一本筋の通った理念があると思うのですが、それを出荷者、従業員、交代した役員が共有する場合は、研修だったり、そういったことはどのようなことをされているのかを教えていただきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございました。もうお一方、手を挙げていたと思います。あわせて質問をお願いいたします。

○会場 同じく県北振興局の大渡と言います。このたび、天皇杯の受賞、本当におめでとうございます。私からはコロナ禍の対応についてお聞きしたいと思います。コロナで、3年前はちょっと売上が皆さん上がって、その反動で去年はちょっと落ちて、今年はまた上がっているところが多いかなという感覚はあるのですが、取り組みとして、シュシュでされたECサイトのこととか、野菜の通販とかはある程度把握はしているんですが、こういった取り組みをされて売上を確保されたか、またあと、レストランは非常に厳しい時期があったかと思いますが、そのときの従業員さんへの対応等、どういうふうに乗切られて

きたのか、そういったところ。あと、先ほど大浦さんからもありましたが、従業員さんの教育あたりも含めてお願いしたいと思います。

○伊藤（コーディネーター） 貴重なご質問、ありがとうございます。それでは山口代表、よろしくお願いします。

○山口（業績発表者） まず、大浦さんからの質問の中で、農家のためにというのは自分たちのためなんですね。自分たちが農家だからこそ農家の悩みもわかるし、こうしてもらったらいのになというのわかるつもりでおりますので、そういった意味では常に農家視点であるというところです。しかしながら、農家のわがままであってはいけないと思うのです。当然、こうなんだみたいな形になってはいけない。やはりお客様がいるから仕事してもらっているわけであって、その価格で買っていただいたお客様に当然感謝をしなければいけない。それと、ニーズが変わっていくのも消費者が一番わかっているのかもしれない。農協に売ってしまったら、農協が悪いと言ってしまいますが、自分で売って、その価格に見合わなければ、ほかの農家の分、たとえばここの農家の梨がおいしければ、ここから売れていくわけです。そうすると、自分も努力する。なぜここのは売れるのにうちのは売れないのかなということで、自分も毎日目にして、価格も、売れ残りもわかってくるので、それをよりおいしい産物に作るためにはとか、ロットにしても、たとえば3本曲がったキュウリを入れるという売り方と、2本真っ直ぐなキュウリを入れる。お客さんのニーズも当然違うわけですから、そういった意味では、農家に一々私たちが教育をしなくても、「ああ、売れ残ったな」と。それを漬け物にしたり、たとえばビール漬けにしたり、からし漬けにしたりとかという形でいろいろ。でも、こっちのほうが売れるよねということとは、農家が自分たちで考えるようになりました。「なぜこれだけしか売れないのか」とシュシュに言う人は余りいないです。やはり自分で工夫したものは目に見えて解決できる。お客さんがいるときにわざわざ持ってくる人もいますよね。そうすると、サーッと売れてしまう。コンテナから下ろしているうちに脇から取っていく、そんな感じの人もいますし、「おたくのトマトですか。このトマトを食べてから、おたくのトマトのファンですよ」と言われるとうれしいですよ。そういったことで、いろいろな研修というのも、当然、農家のための研修とか、視察とかで、よその人から言ってもらうのが一番いいですね。自分の会社の社長から言われるより、よその社長から言ってもらったほうが従業員も聞きます。そういうことも含めて、やはり理念というのは、ちゃんと軸足は農業に置いているんだというつもりで、私自身も今朝、豚肉をさばいてきています。そういうふうに軸足をちゃん

と農業に置きながら、スライスした後は、家内とか、パートさんがやってくれていますが、そういったことで、軸足をちゃんとしている。

儲け主義に走らないのはもちろんのことです。売れて何ぼですから。売れ残ったら、直売所のリスクではなくて農家のリスクですから、やはり売れる工夫をしますよね。自分たちが工夫をして、パッケージなどもちょっと考えたり、持ちやすいようにとか、お土産にしやすいようにとか、そういったことをやられていると思います。

大渡さんからの質問で、コロナ禍。特にうちはレストランを持っていまして、結婚式から宴会からパツタリなくなりました。それも含めて、弁当とか、仕出し、結局そっちは増えてきましたが、しょせん1,300円のバイキングと弁当の500円だったら、幾ら頑張っても当然なかな利益は。ただ、今、一步一步、これを乗り切らないと、というのはみんな同じ考えなんですね。スタッフもコロナで失ったものもいっぱいありますが、コロナで得たものもたくさんあると思います。今で言うと、どういった教育をしているか。頻繁にWEBで研修会をしています。一つの例で言うと、私が東京で習ってきて、「こんなに時代が変わっているらしいよ」ということで言うと、8割しか伝わりません。それをその人たちがまた伝えると6割しか伝わらないというのがありますが、一緒にWEBの研修会を横で聞くようにしています。そうすると、私もうなずきますし、スタッフもうなずいている。これがコロナで得たものだというふうに思います。今日もWEBで聞いていただいている方もいらっしゃると思うのですが、そういったことも含めて、農家ももっと勉強会に、忙しいと言いますが、稼ぐためにはこのような勉強会にも農家がぜひ出てくるように、新たなキュウリを作ったり、トマトを作ったりというのは現地研修会があると思うのですが、特に6次産業化の場合はそういった教育の仕方もあるのではないかなと思います。

それと、野菜の通販とか、ECサイト。一時的に3年前は、こちらのほうから東京に野菜のセットを送るといのがものすごく定着をした。ただ、一段落した2年目はやはりそれがた落ちしました。また少し伸びつつありますが、やはりいろいろな詰め合わせセットで送らないと、一つのものばかり10kg送っても、こんなに要らないよみたいな感じになっています。うちは野菜と合わせてドレッシングを入れたり、おいしい野菜をよりおいしく食べるための調味料みたいな形の入れ方をしていかないと、野菜は場所を取るので10kgの箱に1,500円しか入らないというときもあるんですね。そうすると、それに1,500円の運賃をかけたらあれですので、やはり3,000円の商品に作り上げていくためにドレッシングを入れたりとか、そういった工夫もやっております。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。まだまだフロアからの質問を受け付けたいのですが、私の進行が悪くて予定していた時間がもう来てしまいました。

それではこれから最後のまとめに入っていきたいと思います。今日、山口代表からお話ししていただき、また様々な質問に答えていただいたことを受けて、3名のコメンテーターから、会場に来られている方々、オンラインで参加されている方々にメッセージを込めて、最後にお話ししていただければと思います。突然振って申し訳ありませんが、最初の順序で。澁谷さんからお願いいたします。

○澁谷（コメンテーター） 山口代表、今日はいろいろお話しいただきましてありがとうございます。また改めて私も勉強させていただいたことがいっぱいありました。今までの議論を踏まえてということですが、やはり最後の質問にあった農業者自身が学んでいくというお話がありまして、そういう姿勢というか、雰囲気というか、どこの直売所でもなかなかそういうふうにはできるわけではない。やはり出荷した後は直売所任せで、売れなかったら、黙って引き取るか、処理してもらうか、そういったところも結構多いと思うのですが、農業者自身が学べるようになるというのは、やはり山口代表を初め、基本的に農家のためにやっているという姿勢が徹底しているからだろうと思うのです。その信頼があって初めて、売れなかったら、じゃ、自分はどうすべきかという、その信頼関係が成り立っている。地域とネットワークがあり、信頼関係があるからこそ、初めて、農家も直売所で売れなかった原因はどういうことかと学ぶきっかけになるというか、姿勢が生まれるというか、そういうふうになるのではないかなと思います。

それから消費者目線ということもかなり言うておられました。これは単に消費者がどういふものを欲しているかを考えるだけではなくて、徹底的に従業員の方の目線を大事にされるところが本当に徹底しておられるなと思うのです。同じ商品を考えても、瓶詰めだと重くて売れない。それをレトルトパウチにするとか、あるいは小さなケースでドレッシングをやっていくとか、少量多品目で売っていくというが、同じ中身を別のパッケージにして売るだけと言うと大変失礼ですが、それで商品を増やしていくのはなかなかできるものではない。やはり効率性を考えると、そこまでなかなかできない部分も多いのですが、そこを徹底して、商品力をつけていくところがすばらしいなと思います。

代表は余り言われませんが、バックにかなり人材育成力があるなと私は思っていて、社員さんとか、農家の意見を否定されないですね。こういうふうにしてほしいとか、こうふうにしたらどうだという意見を、どうにか汲み上げて形にしようというところがす

ごくあると思うのですよ。それを直売所というか、シュシュさんだけでできなければ、地域みんなに相談して力を借りるとか、そういったところも非常に考えておられる。まず、出てきたアイデアを否定しないところですね。昨日、伊藤主査から山口さんに「出てきたアイデアはどれだけ商品になりますか」という質問をされたときに、「いや、一つ二つです」という話ではなく、「かなり商品化されますよ」という答えで、専門家の目線が必要だとか、技術が必要だという考えでは、なかなか商品化できないところを、やはり消費者目線を出してきたものをできるだけ汲み上げて、そしてその人の成長を考えながら商品にしていくといったあたり。あるいは先ほど名刺を見せていただいたのですね。プレゼンときの冒頭にもあったかと思うのですが、あれも従業員の方が書いてくださったものらしいんですが、それを月々変えていくのはなぜかという、いろんなアイデアをその方が出してくださるそうです。それを「これがいい」と一つ取ってくるのではなくて、これもいい、あれもいいといって、すべてを活かしたい、そういう山口代表の思いがあって、月々変えていく。それがまた人材育成につながっていくのだと思います。だから、代表は余り言われないが、こういった従業員の力の引き出し方というか、育成の仕方というのは非常に大事ななと。ぶれない経営をすることが非常に大事ななと考えております。

私からは以上です。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。続いて、伊藤会長、いかがでしょうか。

○伊藤（コメンテーター） 今日は本当に勉強になりました。長崎に来た甲斐がありました。山口社長の地域への思いというか、そしてまた地域がよくならなければシュシュの意味がないという基本的な会社のコンセプト、そこが実践されている、まさに私どもも未来に向けてやろうと思っている農村産業、そういった地域ぐるみの発展のためにそれぞれで何ができるかというところが実践を踏まえて大変参考になったと思います。

その中にはいろんなキーワードがあるだろうと思いますが、私が今回大変勉強になったのは、様々な面での連携、それからよそ者、女性、老人、そのほかにもいろいろあるわけですが、こういったキーワードの方々が今後日本の農山漁村を救っていくんだらうなと思っております。

そして、最後になりますが、やはり表に出る人、山口社長、そして表に出るためにはやはり裏できちっと支えてくれている山口専務、今日は専務がいらっしゃるからあえて言うわけではないですが、繰り返しになりますが、このコンビネーションといたしますか、この

コンビが磐石なゆえに、今のシュシュがあるのだろうと。よそ者、若者なんて言いますが、一人、そういう目立つ人がいる背景には必ずそれを支えてくれる人がいて、やはりみんなというよりは、特定の人がきちっと支えてあげる、そういうブレーンを持つことが必要なのかなと思っております。

今回、非常に勉強になりました。天皇賞をもらうべき人がもらったなと思います。おめでとうございました。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。続いて、岩間さん、お願いします。

○岩間（コメンテーター） 本日は皆さんどうもありがとうございました。私がコメンテーターという役割ではちょっと不足した部分もあるかと思うのですが、今日、今までに聞けなかったシュシュの山口社長のお話などを聞くことができましたので、とても参考になりました。直売所の抱えている課題というのは、高齢化とか、そういう課題もあるのですが、まだまだ伸びしろがある産業であると思っておりますので、県でもセミナーを開催したり、支援をしたりしているんですが、そういうことを続けながら、先ほど伊藤社長もおっしゃっていましたが、直売所が産業となるような形で支援を続けていきたいと思っておりますし、シュシュのような大きな直売所がある一方で、地域に根ざした比較的小規模な直売所も県内には多数あるわけですが、そこも大事な直売所ですので、県内の直売所がどこも発展していくような形で支援を続けていけたらなと思っております。今日はどうもありがとうございました。

○伊藤（コーディネーター） ありがとうございます。3名のコメンテーターから最後の感想を述べてもらいました。ここで会場にお集まりの皆さんとオンラインで参加されている方々に、山口代表からメッセージがありましたら、お願いいたします。

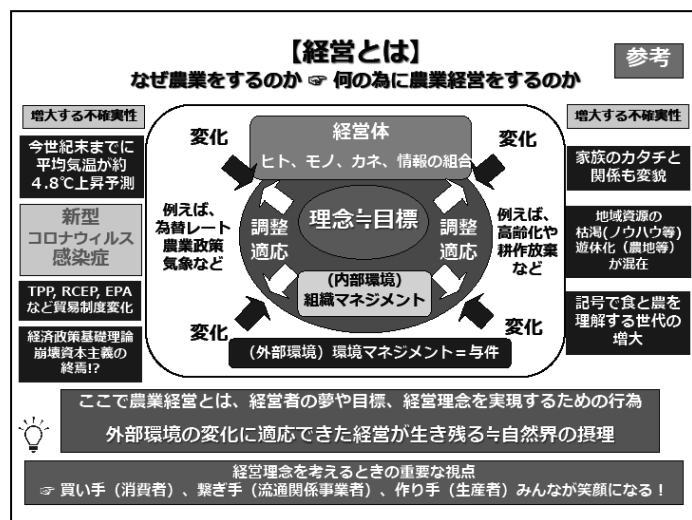
○山口（業績発表者） まず、このような場を設けていただいたことに感謝を申し上げたいと思っておりますし、このようなコロナ禍の状況でなければ、長崎のほうにおいでいただいて、話はよかったが、本当にまじめにちゃんとやっているのかなと現地を見ていただく機会があれば、本当によかったのですが、また、機会がありましたら、ぜひ現地のほうにもおいでいただければなと思っておりますし、本当にちっぽけな活動なので、大した活動ではないですが、あの人たちだけでもできたのだから、自分たちもひよっとしたら可能性があるかもしれないねというのが今日わかっただけならば、今日の目的は達成するのかなと。特別な人が特別な組織でという形だったら、できて当然だよねということですが、本当にちっぽ

けな農家の力で、農業を愛するためにこれまで取り組んできたちっぽけな活動がこのよう
な大きな賞をいただくきっかけになったということで、今後は全国の農業がもっともっと
盛んになるように、今からは少しでも皆さん方のお役に立てるように、私たちと同じ苦勞
をさせないために、少しでも恩返しができるのであればと思います。本日は誠にありがと
うございました。

○伊藤（コーディネーター） 山口代表、どうもありがとうございました。最後に、コー
ディネーターのまとめを1分で終わりたいと思います。

今日は非常に内容の濃いシンポジウムになったような気がしております。6次産業化と
いったこと、またシュシュ様の取り組みといったことで学ぶべき点は多々あったかと思
います。今それを整理してまとめる時間的余裕も能力ないのですが、今日のいろんな発言の
やりとりは、事務局をやられている日本農林漁業振興会のWEBサイトに年内にはアップ
されると思います。是非1カ月に1回程度、振興会のWEBサイトを確認していただき、
もう一度聞きたいと思ったところをご覧の上、改めて様々な気づきやアイデアを再認識し
ていただければと思います。

私の選賞経過のスライドの最後
に、経営学の講義で使用している
スライドを1枚つけました。「経
営って何ですか」といったときに、
その経営体という組織が目標とす
る理念や目的、これを実現するた
めに、その経営体が持っている資
源、「ヒト、モノ、カネ、情報」、
これを組み合わせて目的を実現し



ていくプロセス、これが経営なんですよ、と教えています。さらに、世の中の変化もあれば組織の変化もあって、その変化にきちんと適應できる活動をしないと経営体は生き残れませんよ、と教えています。そういう視点で見たときに、シュシュ様もこれまで20年以上にわたって、変化に適應する様々な活動をやってこられたわけです。これが今日の質問と意見の中にも出てきた次の世代に引き継いでいく。そして、それがこの大村の福重地区を中心とした周辺の地域全体の農業発展に必要なんだ、そういうことを確認できたと思います。次の世代が経営の理念や目的を現在の世代からきっちり繼承できるかどうか。従業員

教育の話もありましたが、そこは自分なりの継承の仕方もあるのですが、余所者（よそのもの）から言ってもらうことも大事ですと、そこが支援組織の方々の役割でもあると思います。これからシュシュ様の魅力やノウハウを知りたいという人がたくさん訪れて来ると思います。そういう人たちの意見などもまとめて、地域の農家の人たちにしっかりとそれを生で聞かせてあげる機会を持つ、そんなことが経営を永続させるポイントになるのではないかと感じました。

最後に、シュシュの山口代表を初め、3名のパネリストの皆様、非常に多くの有益なコメントを出していただいたということで、感謝の意味を込めて拍手で終了したいと思います。どうもありがとうございました。（拍手）

○司会 演壇の皆様、有意義な意見交換、ありがとうございました。また、会場からも熱心に参加いただきましてありがとうございます。そして、オンラインの参加の方々も誠にありがとうございます。以上をもちまして、「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」を終了いたします。

本日の結果は、伊藤先生からもありましたように、後日、内容を整理した上で、ほぼ全文を私ども農林漁業振興会のホームページにアップいたしますので、今後の参考にしていただければと思います。

なお、お帰りの際には、簡単なアンケート用紙をお配りしておりますので、ご記入の上、受付にお渡しいただくようお願いいたします。また、オンライン参加の方々にはズーム会議から退室いたしますと、アンケートに回答する画面に切り替わりますので、ご回答をよろしく願いをいたします。

以上でございます。本日はまことにありがとうございました。（拍手）

（閉会）

令和4年度（第61回）農林水産祭
（第31回）「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」
（6次産業化で地域の課題解決と活性化を実現）

発行 令和4年12月

編集・発行 **公益財団法人 日本農林漁業振興会**

〒104-0045

東京都中央区築地三丁目12番5号 築地小山ビル4階

TEL (03) - 6441-0791 (代)

FAX (03) - 6441-0792

URL <http://www.affskk.jp>

本資料に掲載の記事、写真の無断転載を禁じます。