

中小機構による農商工連携 活用の支援事例紹介



～「農商工連携による海外展開事例」～

独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）
中国本部 プロジェクトマネージャー 渡貫 久

■ 1. 中小企業等による新事業展開の支援策について

中小企業者等の新事業展開を支援するため、「新連携」「地域資源活用」「農商工連携」という3つの国の制度（法律認定）があります。中小企業者等が策定する事業計画が、法律に基づく認定を受けることで、中小企業者等は様々な支援策を利用することができます。詳細は、中小機構中国本部のホームページをご覧ください。

[中小機構中国本部のホームページ <http://www.smrj.go.jp/chugoku/area/index.html>](http://www.smrj.go.jp/chugoku/area/index.html)

今回は「農商工連携事業」について、その中でも海外展開に取り組まれている事例から、事業計画作成から認定後の事業化に向けた取り組みの様子をご紹介します。なお、「農商工連携」とは、農林漁業者と商工業者等が通常の取引関係を超えて協力し、お互いの強みを活かして売れる新商品・新サービスの開発、生産等を行い、需要の開拓を行うことをいいます。

農林漁業者も商工業者の力を借りることで、今まで取り組めなかった新商品の開発や販売事業に新規参入することが可能になります。詳細は、J-Net 21 中小企業ビジネス支援サイトをご覧ください。

[J-Net 21 中小企業ビジネス支援サイト <http://j-net21.smrj.go.jp/expand/noshoko/index.html>](http://j-net21.smrj.go.jp/expand/noshoko/index.html)

■ 2. 農商工連携事業の支援事例 ～ 金光味噌株式会社&株式会社むつみ未来 ～

（1）事業者の概要

金光味噌株式会社の所在地である広島県府中市は、広島県の東部にある工業都市で、古くから家具や味噌の製造で知られています。当社は明治5年の創業以来、一貫して味噌の醸造に取り組んで来た老舗の味噌メーカーです。歴史ある会社ながら、新商品の開発や海外展開に積極的で、味噌を使った調味料やスイーツを開発し、海外にも販路を有しています。老舗の地位に安住せず、常に新たなことに取り組むのが同社の社風です。

一方の株式会社むつみ未来の本業は建築土木になりますが、山口県北部（萩市の山間部）で農業に取り組む会社で、米や野菜の栽培に取り組んでいます。経営者の竹重氏が生まれ故郷の農業活性化のために、新たな作物の栽培等を模索していました。

(2) 農商工連携事業に取り組んだ経緯

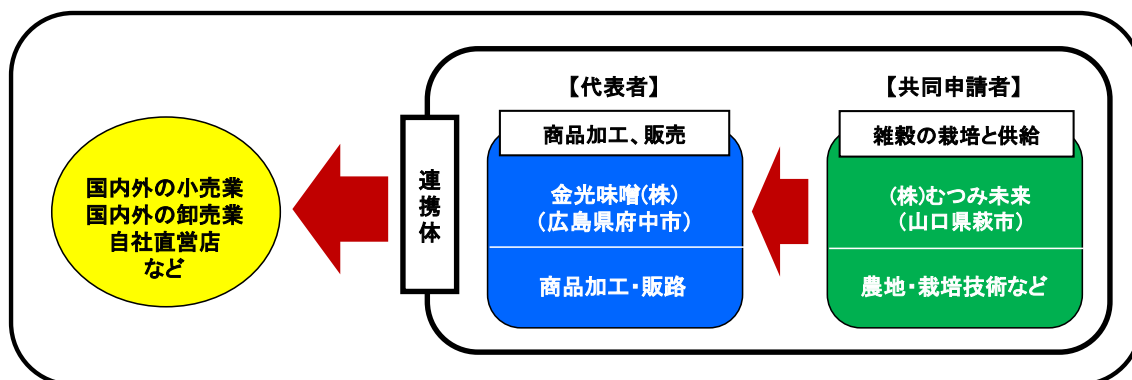
金光味噌株式会社は、平成19年に地域資源活用事業の認定を受け、国内の味噌市場が縮小する中、当社の強みを活用して海外の有機認定を受けたフリーズドライ味噌スープを開発し、販路開拓を行ってきました。中小機構では商品開発のコンセプトづくりや事業計画の策定、販路開拓の支援をいただきましたが、当時は極端な円高だったこともあり、販路開拓は困難を極めました。しかし、当社は根気よく事業を継続し、現在では事業の柱の一つにまで成長させています。

今回の農商工連携事業のきっかけは、地域資源活用事業の取り組みで開拓した海外バイヤーより、新たに低グルテンの味噌風調味料を開発して欲しいとの要望を受けたことに始まります。グルテンとは、小麦や大麦、ライ麦などに含まれるたんぱく質の一種で、それを摂取することでアレルギーや、セリアック病、腸疾患などが引き起こされることがあるといわれています。日本ではあまり注目されていませんが、アメリカ等の海外を中心に、アレルギー予防や美容のためにグルテンを摂取しない生活を送る人が増えてきました。そのため、そのような人をターゲットとした商品が求められています。また、海外では大豆についてもアレルギーに配慮する人が少なく無いことから、グルテンと大豆の両方を使わない味噌風調味料を開発することになりました。

商品化に当たっては、グルテンを含まない、大豆以外の穀物を海外から取り寄せて試作を行いました。「レンズ豆」「ひよこ豆」「小豆」「緑豆」などでの試作を行い、最終的に「ソルガム」という穀物に辿り着きました。ソルガムは世界5大穀物のひとつとして知られますが、日本ではあまり栽培されていません。また、味噌風調味料に加工するには味に癖があり、商品化に難航しましたが、金光味噌株式会社の技術と努力により、商品化が実現されました。

商品化したソルガムを海外のバイヤーに提供したところ、「今度は日本産の原料で開発して欲しい」との要望を受け、数件の農業者を当たりましたが、なかなか原料を調達することができなかつたため、中小機構に「連携できる農業者を紹介して欲しい」と相談をしたことをきっかけに、農商工連携事業のスキームでの支援につながりました。

【農商工連携事業のスキーム】



(3) 事業構想段階から事業計画のブラッシュアップ

金光味噌株式会社から連携先を紹介して欲しいという要望に対して、「地域で栽培する新しい穀物を紹介して欲しい」というニーズを持った株式会社むつみ未来を引き合わせ、事業構想について検討に入りました。懸念されたのは、ソルガムの栽培には基本的な栽培ノウハウ以外にも、土壌管理に関するノウハウが必要だったことです。この点については、株式会社むつみ未来が農業以外に建築土木を営んでいるため、土壌に関する知識が豊富で、また、新たな耕作地を開拓する設備等も有していたことが、両者で連携体を組む決め手となりました。

それでも、まったく取り組んだことのない作物であるため、実際に栽培できるのか不安がありました。そこで、中小機構では、ソルガムに詳しい地元の大学教授にも相談し、そこから得た情報をフィードバックした上で、試験栽培に取り組んでもらいました。この際、数か所に分けて試験栽培を行ったことが功を奏し、土壌の改良等、栽培におけるポイントが明確となり、不安も解消されたことから、本格的に農商工連携事業としての認定と事業化を目指すことになりました。

事業計画の策定に当たっては、広島県府中市と山口県萩市という比較的遠距離での連携だったことから、双方を訪問したほか、中間地点である中小機構中国本部（広島市）に集まり、事業計画のブラッシュアップを行いました。

(4) 事業計画認定後のフォローアップ

平成19年に地域資源活用事業の認定を受けた際には、金光味噌株式会社にとって初めての大掛かりな事業への取り組みであったことから、膝を突き合わせてのコンセプトづくりや事業計画の策定、補助金を活用した国内外の展示会への出展を支援したほか、専門家による商品力向上のためのブラッシュアップ、商談会等、中小機構の様々な販路開拓支援ツールを活用したフォローアップを行いました。

この中で得た海外バイヤーからのニーズが、今回の農商工連携のきっかけとなり、国内でソルガムの栽培に取り組む農業者とのマッチングに繋がりました。開発中の商品については、地域資源活用事業の時と同様に、展示会への出展をはじめ、中小機構の様々な販路開拓支援ツールを活用する予定です。

(5) 本事業が海外展開へ繋がったポイント

金光味噌株式会社では、海外バイヤーのニーズを捉えた商品開発に取り組むことで海外展開の成功に繋がっていますが、そこに至るまでには下記の3つのポイントがありました。

① 事業開始当初からターゲットを明確に設定していたこと

- ・地域資源活用事業での経験を踏まえて、アメリカのオーガニックスーパーをターゲットとして明確に設定し、海外バイヤーからの情報を集めて、商品開発に取り組み

ました。

- ・ターゲットを明確にしたことで、商品パッケージや商品規格も明確になり、売場や消費者ニーズに合った商品の開発に繋がっています。

② 海外展示会に継続して出展して信頼を築いたこと

- ・今回の商品開発においても、継続して展示会に出展することで、海外バイヤーとの信頼関係を構築することがポイントになっています。
- ・海外バイヤーからの話では、2年目、3年目と出展していることで「安心して商談できる企業」として認識されるそうです。そうして得た信頼を通じて、低グルテンの味噌風調味料という海外特有のニーズを知ることができました。

③ 日本産原料の強み

- ・海外バイヤーのニーズを踏まえ、同じ低グルテンの商品を開発するにしても、原料が日本産であることにこだわるのが、彼らのより強い関心を引き付けています。
- ・また、海外から原料を輸入し、日本で加工したものを海外へ輸出するよりも、日本で原料の調達から加工までを行った方が、フードマイレージの観点でも優れており、海外のバイヤーや消費者からの評価も高くなります。

(6) まとめ

農商工連携事業は、連携するパートナーがあって初めて成立する取り組みです。お互いの強みを持ち寄ることで、相乗効果で強みが更に高まり、単独の事業者ではできなかったことが可能になります。今回の事例では、金光味噌株式会社が持つ「味噌の醸造技術と海外販路ネットワーク」と、株式会社むつみ未来が持つ「農業栽培技術と新しい農産物にチャレンジする行動力」が結実したことにより、海外市場に求められる新商品の開発に繋がっています。

農商工連携事業では、「なかなかパートナーが見つからない」「お互いの強みを活かしたビジネスモデルが思いつかない」などのご相談をお受けすることが多くあります。全てが思いどおりにいくわけではありませんが、ご相談を通じてパートナーに必要な条件が整理できたり、絞り込めたりする場合があります。ぜひ、お気軽に中小機構までご相談いただけたらと思います。

【栽培したホワイトソルガム】



【試作中の商品】



渡貫 久 プロフィール

独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）
中国本部 プロジェクトマネージャー

広島県出身

食料品スーパーマーケットにおいて、現場、人事、業務改革、経営企画などの業務を経験。現在は、中小企業向けに市場調査、ビジネスプラン策定支援のほか、プラン実行に関わる実務サポートなどを幅広く行っている。

平成19年度より、中小機構 中国本部のプロジェクトマネージャーとして、広島県の地域資源活用・農商工連携に係る業務を担当している。

