

相双地域の農業者様へ

農産物の販路拡大 ご支援いたします

お問い合わせ

福島相双復興推進機構
(福島相双復興官民合同チーム)
営農再開グループ

[ご相談受付ダイヤル]

☎ 024-502-1117

(受付時間 / 9:00 ~ 17:00 / 土日祝日・年末年始を除く)

Web サイト

<http://www.fsrt.jp>

営農グループの
ページはこちら



公式 SNS ページはこちら

YouTube



Facebook



Twitter



事例集



福島相双復興推進機構

支援の概要

**無料で
ご支援します**

- ① 条件に合う新しい販売先を見つけたい
- ② ネット販売を始めたい
- ③ 規格外品を商品にしたい

ご相談からの流れ

ご相談

農業者様からお電話でご相談をお受けします



訪問

機構の担当者が訪問しご相談の詳細をお伺いします



支援申込

支援内容をご説明しお申込みをいただきます



支援実施

ご要望に応じた支援を実施します



福島相双復興推進機構 (福島相双復興官民合同チーム)とは?

被災された事業者を個別訪問し、相談型のご支援を行うために創設された組織です。国、福島県、福島相双復興推進機構の三者で福島相双復興官民合同チームを構成しています。

支援の対象

**対象
市町村**

田村市・南相馬市・川俣町・広野町・檜葉町・富岡町・川内村・大熊町・双葉町・浪江町・葛尾村・飯館村

対象者

上記市町村で営農している農業者・農業法人・組合 など



おこまりごとはありませんか

こだわりの商品なので…
今の販売価格を上げたい…

条件に合う販売先を見つけたい

全国の方を対象に売ってみたい…
お客さんの声を直接聞きたい…

ネット販売を始めたい

廃棄はもったいないので…
収入をあげるために…

規格外品を商品にしたい

目次

支援事例	事例1	新たな売り先を開拓したい …… 5ページ
		品目 野菜 15～16種類 市町村 広野町
	事例2	新たな売り先を開拓したい …… 6ページ
		品目 タマネギ・大豆 市町村 広野町
	事例3	販売価格を上げたい …… 7ページ
		品目 ミニトマト・パプリカ・ブロッコリー 市町村 南相馬市
	事例4	販売価格を上げたい …… 8ページ
		品目 タラの芽・フキ 市町村 飯館村
リサーチ事例	事例5	こだわりの商品を販売したい …… 9ページ
		品目 トマト 市町村 田村市
	事例6	こだわりの商品を販売したい …… 10ページ
		品目 イチゴ 市町村 南相馬市
	事例7	加工して付加価値を付けたい …… 11ページ
		品目 パッションフルーツ 市町村 富岡町
	事例8	加工して付加価値を付けたい …… 12ページ
		品目 もち麦 市町村 飯館村
	事例9	【市場調査】農業経営・販売戦略を立てたい …… 13ページ
		品目 梅・和梨 市町村 南相馬市
事例10	【販売先のニーズ調査】規格/価格/その他条件を把握したい …… 13ページ	
	品目 大根 市町村 南相馬市	

この事例集は、これまでの支援内容や支援をさせていただいた方からの感想をもとに作成しています。

事例 1 被災前の売り先がなくなってしまったので
新たな売り先を開拓したい



- **支援品目** 野菜15～16種類
- **市町村** 広野町
- **支援内容** 売り先のご紹介
売り先との条件調整



売り先がなくなり困っていた

Q 販売面でどのような課題がありましたか？

被災前は主に近くの直売所に出荷していましたが、被災後にそれらがなくなってしまい、売り先に困っていました。

スーパーの方ともスムーズに商談でき、翌日から出荷ができた

Q どのような支援を受けましたか？

近くのスーパーを紹介いただき、スーパー内にある直売コーナーに販売できることになりました。

Q スーパーの担当者とのやり取りは大変でしたか？

機構の方が間に入っていただき、とてもスムーズに話が進みました。私がスーパーの担当者にお会いした翌日から出荷させてもらえることになりました。

生産も増やせて、売上げも増加！

Q ご支援後の生産や売上げはどうですか？

支援前は、主な売り先がなくなってしまっていたので、持っている農地の半分だけで作っていましたが、売り先ができたので、全ての農地で作ることができるようになりました。

また、おかげで売上げも増加しました。

Q どのくらい出荷されていますか？

毎日1品目10袋ずつくらい出荷しています。時期によりますが7～8種類あるので、毎日70～80袋くらいを出荷しています。

**「美味しい野菜をありがとう」
お客様の言葉を励みに
毎日楽しく**

Q 出荷された野菜はスーパーで大人気だと伺いました。

嬉しいですね。スーパーの営業日は毎日自分で、直売コーナーの棚に野菜を並べに行くのですが、並べる前から私の野菜を待っているお客さんがいらっしゃいます。「いつもおいしい野菜をありがとう」「野菜がきれいだね」とお客さんに自分の作った野菜を褒めてもらえます。スーパーに出荷するようになってから、そんな会話ができるようになり、毎日が楽しくなりました。

事例 2 売上げを伸ばすため新たな
売り先を開拓したい



- **支援品目** タマネギ 大豆
- **市町村** 広野町
- **支援内容** 売り先のご紹介



**売り先はいくつかあるものの、
売上げが伸び悩んでいた**

Q 販売面でどのような課題がありましたか？

これまでに直売所への出荷や直販、ネットショップでの販売などを行っていましたが、売上げが伸び悩み、困っていました。

**タマネギの販売価格上昇に
つながった**

Q どのような支援を受けましたか？

私は水稲、大豆、タマネギなどを生産していますが、その中で、タマネギの売り先開拓をお願いしました。

機構で紹介いただいた売り先ではちょうどタマネギを探しているタイミングでもあり、取引がすぐに決まったことや、これまでの売り先に比べて好条件で取引してもらえ、販売価格を上げられたこともありがたかったです。



**大豆も高価格・全量買い取りの
話が進行中**

Q タマネギ以外の品目で支援は受けましたか？

大豆の売り先も紹介いただきました。県内の食品加工業者にお豆腐やお味噌の原料として使っていただいています。これまでより高い販売価格で、さらに生産している全量を買っていただけたのもありがたかったです。

**売り先の紹介を通じて、
「人」とのつながりになった**

Q 支援を受けられた感想はいかがですか？

今回、新たな売り先を紹介いただき、商談につながりましたが、私自身毎日農作業に追われていると、いろんな人に出会ったり、関係性を作る機会が少ないので、機構の紹介を通して、多くの方に出会い、さらに今後にもつながるような、信頼をおける皆さんとつながってもらえたことが本当に良かったと感じています。

事例 3

これまでの販売価格を上げたい



- **支援品目** ミニトマト・パプリカ・ブロッコリー
- **市町村** 南相馬市
- **支援内容** 売り先のご紹介、商談の設定・同席、会社紹介資料の作成、採用、視察先のご紹介・同行、自動灌水システムのご提案



相場に左右されずに利益が確保できるようになった。

Q 販売面でどのような課題がありましたか？

当時は、こんなものかと思い、課題とは意識していなかったのですが、販売価格が相場に左右され十分な利益が確保できないことがありました。

支援を受けて出荷先の変更により、今までより高い価格での取引ができたり、同じ価格でもより多くの利益を確保できるようになりました。

売り先開拓に関わる様々な支援を受けた

Q 販売についてはどのような支援を受けましたか？

売り先候補の紹介、商談の設定、自社紹介資料の作成、商談の同席まで、売り先開拓に関わる様々な支援をしていただきました。

農業経営について、専門家の視点から、営業方法や、パイヤーが何を気にしているのかなど、これまで知らなかったことを知ることができ、非常に勉強になりました。

全国チェーンのスーパーと取引が始まり販売価格も上がりました

Q 商談の結果はいかがでしたか？

全国に展開する大手のスーパーマーケットへの取引が決まり、現在も続いています。

ミニトマト、ブロッコリーは以前より高値で取引していただけになりました。

先進農家視察や技術導入の提案や求人への助言も

Q 販売以外で支援を受けましたか？

大規模に生産されている先進農家への視察や自動灌水システム導入の提案をいただき、実際に愛知県などへの視察を行い、システム導入で作業負担も軽減されました。

また、人手不足も課題でしたが、農業専門の求人メディアをご紹介いただき、複数の方からの応募があり正社員の採用につながりました。この方には、力を発揮いただいています。

Q 支援を受けられた感想はいかがですか？

様々な支援をいただけ、ありがたいと感じています。支援の一つ一つが、専門家からの助言で、自分自身では気が付かないことなので、非常に有意義でした。

事例 4

これまでの販売価格を上げたい



- **支援品目** タラの芽 フキ
- **市町村** 飯館村
- **支援内容** 売り先のご紹介、価格の設定、商品規格の調整、販促物の制作



もう少し高く売りたいかった

Q 販売面でどのような課題がありましたか？

タラの芽とフキの生産をしていましたが、販売価格が安いと感じていたため、もう少し高く販売したいと思っていました。

Q 売り先を新たに探すような提案を聞いた時にはどのような印象でしたか？

自分で売り先を見つけることは大変ですし、やったことがありませんでしたので、ぜひお願いしたいと思いました。

価格 / 出荷規格の調整や販促物の作成など販売をトータルサポート

Q どのような支援を受けましたか？

近くのスーパー3店舗を紹介いただきました。スーパーへの出荷は初めてでしたので、いくらで販売したらいいのか、一袋



にいくつ商品を詰めたらいいのかもわからなかったのですが、スーパーの方とも話し合ってもらって、販売価格の設定や出荷規格の調整も支援してもらいました。

また、商品をPRするポップやレシピも作成していただきました。そのおかげで多くのお客さんに購入していただけたと思っています。

機構のおかげでスーパー担当者との関係性も良好

Q スーパーへの出荷は大変でしたか？

スーパーのご担当者から、とても親切に出荷の方法を教えてくださいました。実際の出荷では、慣れていない最初の頃は機構の方にお手伝いいただき助かりました。その後は自分でスーパーの担当者とやり取りして出荷作業もできるようになりました。

Q 支援後どのような変化がありましたか？

販売価格が高くなったのもありますが、出荷の際、スーパーのご担当者から「おいしかったよ」と直接声を聞くこともできたことがとてもうれしいです。

事例 5

こだわりの商品なので
高くても納得してくれる人に販売したい



- 支援品目 トマト
- 市町村 田村市
- 支援内容 メルカリ Shops
の開設・出品



EC ショップを始めたかったが、
どの EC ショップが良いのか判断
できなかった

Q 販売面でどのような課題がありま
したか？

これまで、スーパーや直売所への販売を
行っていましたが、EC ショップも始めた
いと思っていました。

EC ショップにはいろいろあるので、何
が違うのか、私にはどのショップが良い
のか迷ううちに二の足を踏んで悩んでい
ました。

こだわりの商品なので高くても納得
してくれる人に販売したかった

Q なぜ EC ショップで販売しようと思っ
たのですか？

私はアイメックという栽培方法で、糖度
が高く美味しいトマトを生産していま
すが、収量が落ちてしまいます。

そのため、値段が少し高くても美味し
いものを食べたいと思ってもらえるよう
に販売したいと思っていました。EC ショ
ップであれば、全国を相手にできるので、
そういった人に販売できると思いました。

Q どのような支援を受けましたか？

色々な EC ショップの特徴を比較しながら、
自分のやりたいことに合ったショップを一
緒に選んでいただきました。その結果、メ

ルカリ Shops で始めることとしました。

■ 予想を上回る注文をいただいた

Q EC ショップでの売れ行きはいかがで
すか？

EC ショップの売れ行きはとても良く、自
分の予想を上回るご注文をいただいでい
ます。機構の担当の方からも売り方のア
ドバイスもいただき、参考になりました。

■ お客様から商品への感想を聞け
ることが、励みにも勉強にもなる

Q EC ショップでの販売を始めてよかつ
たことはありますか？

味や価格に対するお客様の感想を直接聞
けることです。お褒めの言葉もいただい
ますが、自分では気づかないご意見もい
ただけ、こういう考えもあるんだと気づき
の機会にもなります。お褒めの言葉もそ
うでないご意見もとても勉強になります。

Q 実際に支援を受けてみていかがでし
たか？

機構の担当者と一緒に EC ショップの検
討ができ、自分に合ったメルカリ Shops
を選ぶことができたので、安心して始め
ることができました。機構が EC ショ
ップの担当者と親切にやり取りしてくだ
さったのもありがたかったです。

事例 6

こだわりの商品なので
高くても納得してくれる人に販売したい



- 支援品目 イチゴ
- 市町村 南相馬市
- 支援内容 Stores の開設・
Instagram と連携
販売先のご紹介
折り込みチラシの作成



■ 機構の支援といっても最初はよく
わからなかったです

Q 機構の支援はどういうきっかけでお
知りになったのですか？

機構の方が自宅に来ていただいた時に
お話を聞いたのが始まりです。

Q 機構職員が訪問して、支援の話を開
いた時にはどのような印象でしたか？

正直、機構のこともよく知らず「よくわ
からないな」という第一印象でした。

■ 支援の選択肢を提示してもらい、
依頼内容を決めた

Q 販売面でどのような課題があったので
すか？

これまで市内のスーパーや直売所、道の
駅やサービスエリア、ふるさと納税など
にイチゴを出荷をしていましたが、商品
へのこだわりに見合ったもう少し高い価
格で販売したいと思っていました。支援
していただくのは無料ということでした
のでお願いしてみようと思いました。

Q どのように支援内容を決めましたか？

販売単価は上げたいものの、何をしたら
いいかわかりませんでした。
担当の方が私の話を聞いて、「こういう
販売先がありますよ」と販路先を提示し

ていただき、その中から Stores を選び
ました。

■ EC ショップの開設・これまで
発信を続けてきた Instagram と連携

Q どのような支援を受けましたか？

これまで Instagram の発信に力を入れ
ていたのですが、Instagram と連携し
た EC ショップをデザインも含め開設し
ていただきました。また、新聞の折り込
みチラシの作成も支援いただき、南相
馬市内からのたくさんの注文につながり
ました。

Q その他の支援は受けましたか？

イチゴを冷凍して通年で出荷できる商品
作りや、売り先の新規開拓も支援いた
だき、郡山のケーキ屋さんやテレビでも取
り上げられる県内の有名フレンチレスト
ランで使っていただくことができました。
コロナの影響で販売が厳しいこともあり
ましたが、新たな売り先を得られ、助かっ
ています。

Q 今後の展望を教えてください。

今後、商品へのこだわりを理解いただけ
るよう、支援いただいたことを踏まえな
がら自分でも取組を拡大していきたいと
思います。

事例 7

青果での販売量は限界があるので、
加工して付加価値を付け販売をしたい



- 支援品目 パッションフルーツ
- 市町村 富岡町
- 支援内容 コラボ先のご紹介
コラボ先との
条件調整



Q 販売面でどのような課題がありましたか？
これまで直売所や市場に出荷していましたが、直売所まで来てくださる方は主に近くの方が多く、また、知名度も低かったため今後の販売量を伸ばすには新たな売り先が必要と感じていました。

県内の菓子メーカーや洋菓子店の紹介とコラボ商品の開発を支援してもらった

Q どのような支援を受けましたか？
パッションフルーツを使った加工品の提案をいただきました。これまで青果だけで販売していたのですが、ピューレにするとお菓子でも需要があると聞き、ピューレで出荷してみることにしました。

また県内の菓子メーカーや洋菓子店とコラボした商品の開発も支援していただきました。コラボ先の紹介から商品開発に至るまで様々な調整をしていただきました。

コラボ商品がTVに取り上げられた

Q どのようなコラボ商品が完成したのですか？
チョコレート会社や洋菓子店とコラボしパンケーキ、クッキー、メレンゲを開発しました。県内の菓子メーカーや洋菓子店とコラボをしたことで、テレビにも1コーナーとし

て大きく取り上げていただき、パッションフルーツを広めたいという思いをかなえることができました。

Q コラボ商品の開発はどのように進んだのでしょうか？

菓子メーカーにピューレをお渡しし、試作品を作っていただきました。それを私たちが試食して、意見を出し合い、再度試作品を作っていただきました。お菓子にパッションフルーツの味がしっかりと残るのか心配していましたが、2回ほどの試作で満足いくものに仕上げていただきました。

支援を受けて新たな販売方法につながり、自社のノウハウにもなった

Q 今後の展望を教えてください。
支援を受けて新たな販売方法や販売先につながり、自社のノウハウも蓄積できました。今後はそれらのノウハウを活かしながら収益性の高い商品を自分たちで創っていきたく考えています。

2022年8月に、町内にある栽培施設に並んで、これら商品とともにパッションフルーツを使ったケーキなども提供するカフェをオープンしました。コロナ渦でしたが、お客様も増えてきましたので、今後はさらに、ツアーのお客様の誘客も視野に入れて取り組んでいきたいと考えています。

事例 8

加工して付加価値を付けることで
単価を上げて販売をしたい



- 支援品目 もち麦
- 市町村 飯館村
- 支援内容 加工会社のご紹介
加工会社との条件調整
ロゴデザイン
売り先のご紹介



**加工することで単価を上げて
売りたいと思っていた**

Q 販売面でどのような課題がありましたか？
もち麦を精麦した状態で販売していましたが、販売量が思うように伸びなかったため、加工をして付加価値をつけて販売したいと考えていました。

品質が高く細かい作業も受けてもらえる加工場を紹介いただけ

**Q 支援を通して加工品の販売を始めた
と伺いました、どのような支援でしたか？**
加工を委託できる加工場の紹介をしていただきました。以前から大麦をポン菓子にして販売したいと思っていましたが、自分の思うポン菓子のお話を機構の担当の方にしたところ、県内の加工場を紹介していただきました。

そこで作ったポン菓子はとてもおいしくできたので、加工をお願いしました。商品として出荷するにあたって必要な賞味期限検査なども加工場にやってもらっています。細かい作業も受けてもらえる加工場を紹介いただき大変助かりました。

機構が間に入って加工場とのやり取りをスムーズにつないでもらえた

Q 加工場とのやり取りは大変でしたか？
機構の担当の方に間に入ってもらって、加工場とは3回ほど打ち合わせをしただけで、スムーズに商品が完成しました。現在は加工場とのやり取りは私が直接行っていますが、良い関係性が築けています。

ロゴ制作と売り先開拓の支援も

Q その他に支援を受けたことはありますか？
商品に付けるロゴマークのデザインとホームページの開設もしていただきました。ロゴマークでは、デザインを複数作っていただき、自分が満足いくものを選びました。

もち麦の売り先も紹介いただきました。これまで出荷していた道の駅に加えて、新たな道の駅と郡山市の焼肉店を紹介していただきました。焼肉店のランチで提供される麦ごはんに、私のもち麦が使われています。

Q 支援を受けてみていかがでしたか？
自分一人ではできないことが多かったことで、力になってもらえたことにとっても感謝しています。売り先やその活用方法も教えていただき、とてもうれしく勉強にもなりました。

事例 9

市場調査

調査内容を元に農業経営・販売戦略を立てたい


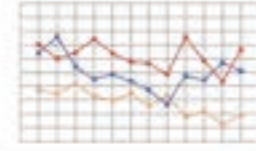
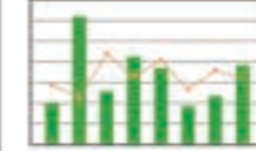
- 支援品目 梅・和梨
- 市町村 南相馬市



依頼背景

梅と和梨を栽培しており、今後本格的に販売を始めたいので、現在の市場概況を調査してほしい

調査内容

生産	販売	市場	消費
<ul style="list-style-type: none"> 作付面積 生産量の推移 生産者数の推移 生産性向上の取組 	<ul style="list-style-type: none"> 海外輸出状況 流通形態比率 加工品の事例 	<ul style="list-style-type: none"> 国内産出額の推移 出荷量の推移 卸売市場相場 の推移 	<ul style="list-style-type: none"> 作付面積 生産量の推移 生産者数の推移 生産性向上の取組 

事例 10

販売先のニーズ調査

販売先が求める規格 / 価格 / その他条件を把握したい

- 支援品目 大根
- 市町村 南相馬市



依頼背景

販売力を強化するために、有望な販売先とそれぞれの販売先が求める条件を調査してほしい

調査内容



メモ
