

# 6次産業化プロジェクトチーム

令和5年度最終報告

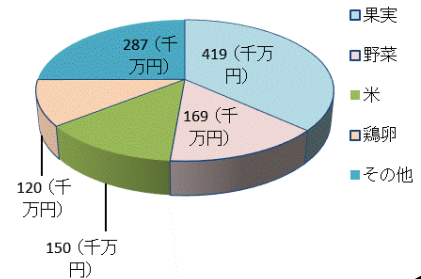
# 今治市の農業の現状と課題

## 現 状

- 総農家数は、4,016戸（愛媛県内2位）
- 農業産出額は、114.5億円（愛媛県内5位）
- 産出額内訳は、果樹41.9億円、野菜16.9億円、米15.0億円

※農林水産省「統計情報 わがマチ・わがムラ」<http://www.machimura.maff.go.jp/machi/>

農業産出額の内訳



## 課 題

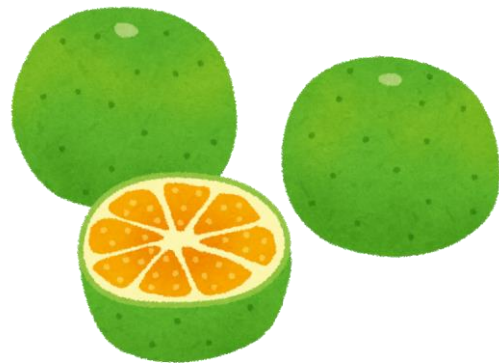
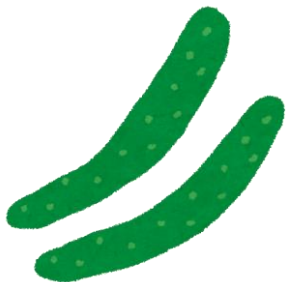
- 産業構造の課題
  - ⇒産業別就業者数：農業4.52%、製造業(造船・タオル等)23.75%
- 担い手不足
  - ⇒農業従事者のうち、約75%が65歳以上

※「今治市の統計 令和4年度版」及び「平成27年農林業センサス」

# 今治の農業の強みと弱み

## 強み

- ・温暖な気候
- ・多品種栽培（きゅうり、里芋、柑橘等）
- ・大規模な直売所を有する（さいさいきて屋）



## 弱み

- ・ブランド力が弱い
- ・小規模農家が多い
- ・大きな農地が少ない

# 6次産業化の現状と課題

## 6次産業化とは？

- 農業を1次産業としてだけでなく、加工などの2次産業、さらにはサービスや販売などの3次産業まで含め、1次から3次まで一体化した産業として農業の可能性を広げようとするものである

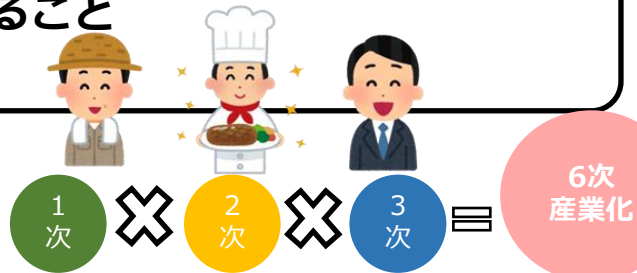
## 現 状

### 【現状】

- 小規模で6次産業化に取り組んでいるケースが多い
- 6次産業化する余力や意欲がある農家が少ない

## 課 題

- 設備導入初期費用を抑えて6次産業化のハードルを下げる
- 出口戦略の立案をサポートし、生産意欲を上げる



# 各事業者へのヒアリング結果※9月～11月実施

## 各事業者の声（抜粋）

### 【1次事業者】

- ・ 人手・後継者不足
- ・ 販路開拓が大事

### 【2次事業者】

- ・ 原料となる野菜が安定して供給をされるか

### 【3次事業者】

- ・ 商品をお客に安定供給できるか

ヒアリング実施事業者数：7事業者（うち市内事業者6、県外事業者1）

# 6次産業化への課題整理

## 1次産業

### 課題点

- 後継者不足
- 人手が足りない
- 植樹～収穫までの数年間、無収入



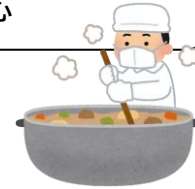
### 意見

- 販路などの出口戦略が重要
- バイヤーに来市してもらい、落ち着いて話せる場が欲しい

## 2次産業

### 課題点

- 農産物等の安定供給
- 食品表示法等の情報収集や対応



### 意見

- 大企業の担当者に、衛生管理等について教わりたい
- 様々な人達が意見交換できる場が欲しい

## 3次産業

### 課題点

- 商品の安定供給



### 意見

- 地域全体で取り組んでいるというのがストーリー性となる
- "顔つなぎ"を自治体に期待している

## 6次産業

### 課題点

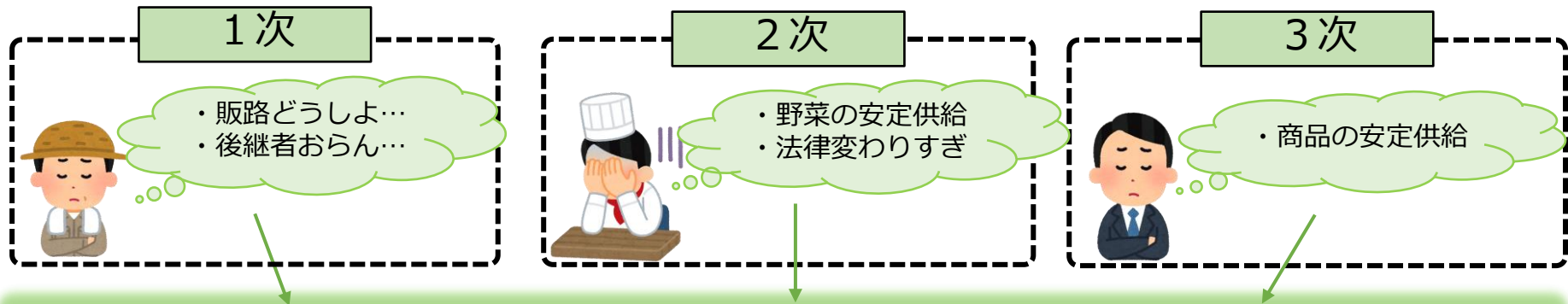
- 後継者不足
- 人手が足りない
- 加工施設等の設備投資が高額

### 意見

- 補助制度の一覧表があれば分かりやすい
- 出口戦略が大事



# 課題解決策としてのプラットフォーム設置の提案



## プラットフォームの設置

(仮称) いまばり6次広場  
バリシックth  
いまばり6次の輪



- 1次、2次、3次事業者が連携できるようなプラットフォームを設置
- プラットフォーム内で連携することで、販路や安定供給等、それぞれの事業者が抱える課題を解決できる
- プラットフォーム内で、連携して6次化に取り組む際に支援を行う

# プラットフォームのイメージ（案）

## 【課題】

- 後継者不足、販路開拓
- 農産物の安定供給
- 設備投資費用が高額 等



## 【補助・支援策】

- 6次化商品の開発・販路拡大支援
- プラットフォーム会員の交流支援
- プラットフォームと他団体との連携

## 【他団体との連携】



協力隊

教育  
機関

## プラットフォーム



1次



2次



3次

あき  
ない  
商社

県

## 【効 果】

- 販路拡大、安定的な供給体制
- 新商品開発、ビジネスパートナーの獲得
- ブランディングの伴走支援による差別化

## 【目 標】

- 1次事業者の所得向上
- 入口戦略（新規就農）と出口戦略（販路拡大）
- 地域ブランド作り





# プラットフォーム内での補助・支援策等（案）

## ○ 6次化商品の開発・販路拡大支援

- ⇒ 6次化商品の成功事例の視察・セミナー、勉強会等、専門家派遣等の支援
- ⇒ 市ホームページや広報誌等で取り組み等の紹介
- ⇒ マッチング支援、スタートアップ支援
- ⇒ 共通したパッケージデザインやロゴの提供



## ○ プラットフォーム会員同士の交流支援

- ⇒ 交流会の開催
- ⇒ 労働者の相互派遣（農閑期の農家が農繁期の農家を手伝う等）
- ⇒ 加工場や調理場の共有等



## ○ プラットフォームと他団体との連携

- ⇒ 就農支援（後継者が欲しい×新規就農者）
- ⇒ プラットフォームで開発された商品をふるさと納税返礼品として出品
- ⇒ ふるさと納税に関するイベント等で紹介
- ⇒ 観光施設の物産コーナー等での販売支援等
- ⇒ ブランディング作り支援等



# 連携先団体（案）

連携先（案）	期待できる効果
今治あきない商社	販路の拡大（ふるさと納税返礼品）
地域おこし協力隊	担い手確保、地域おこし協力隊が持っているネットワークを活用
教育機関	新商品の開発、次世代の担い手確保、若い世代の意見の収集
ボランティア団体	担い手確保、ボランティア団体のネットワークの活用
就労支援事業所	担い手確保
メディア（新聞社や雑誌等）	プラットフォームのPR、メディアと共に地域ブランド作り
6次産業化コーディネーター	専門家からのアドバイス等

※赤字は、プラットフォーム会員として加入してほしい団体

# 期待される事業効果・メリット

1. 各事業者の連携及びスケールメリットによる販路拡大、安定的な供給体制の確立
2. セミナー・交流会を通じた会員同士の課題共有、商品開発に繋がるヒント、ビジネスパートナーの獲得
3. ブランディングの伴走支援を行いプラットフォームで完成した6次化商品の差別化を図る



# 運営体制について（案）

## 6次産業プラットフォーム



協賛金

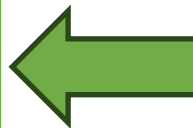


運営費



### 運営委員会

- ・今治あきない商社
- ・教育機関
- ・メディア 等



### 事務局(市)

- ・運営委員会の準備
- ・予算、決算、事業計画（案）の作成
- ・各種補助・支援制度の申請事務
- ・セミナーの段取り 等

# 今後の目標・課題について

## 目 標

- 新たな6次化商品の開発により **1次事業者の所得向上**を目指す
- プラットフォームにより **入口戦略（新規就農）と出口戦略（販路拡大）**を目指す
- 他団体との連携により **地域ブランド作り**を目指す

## 課 題

- 1次事業者の方達への説明  
⇒本プラットフォームへの加入促進に向けて、就農支援をはじめ様々な支援・補助を行っていく旨を説明していく。

# 今後の取組方針（案）

R6.5月～

- 関係各所への説明・合意形成

R6.11月～

- 予算要求

R6.7月～

- 予算積算
- 規約等の作成

R7.4月～

- 設立総会
- 事業開始

