

販売活動に挑戦する農業者を応援

～連携機関のコーディネートによる支援～

活動年次：令和2～3年

石狩農業改良普及センター

1 課題設定の背景

対象：ペポかぼちゃ栽培農家（恵庭市1戸）



農福連携の作業に向く品目として「ペポかぼちゃ」の栽培に取り組んだが・・・



- ① ペポかぼちゃの種ってそのまま売っていいの？
- ② JAに出荷できないし、どこに売ればいいのか？



目標

- 自信を持って売れる商品づくり
- 販売先の発掘



2 活動の経過

連携機関の協力を得ながら販売にむけた活動を支援

自信を持って売れる商品づくり

- 「食品加工研究センター」へ協力依頼
 - ・乾燥工程技術の確立にむけた試験
 - ・薄皮とり工程技術相談他加工相談
 - ・賞味期限設定試験の実施
 - ・販売先の紹介
- 自社乾燥室の環境測定(温度・湿度)
- 「ノーステック財団事業」へ応募
 - ・商品づくりに必要な機材の導入
- 「酪農学園大学」へ衛生検査依頼
 - ・一般生菌数の測定により衛生的な商品づくり
- 「発明協会」へ商標登録の相談依頼
 - ・弁理士の無料相談利用

販売先の発掘

- 「恵庭市福祉課」を通して商工労働観光課へ販売先の紹介依頼
- 「恵庭市農商工連携ネットワーク会員」へ売り込みにむけた後方支援
 - ・事前準備として原価計算の実施
 - ・紹介リーフレット作成
 - ・企業アンケート調査内容作成
- 「農商工連携企業」と商品づくり
 - ・試作アンケート調査内容作成
 - ・改善点のまとめ
- 情報発信支援
 - ・クックパッドレシピ掲載
 - ・インスタグラムの紹介
 - ・デザイナー紹介
- 「フード塾」への応募



乾燥工程の適正温度を探る



恵庭市と打ち合わせ



市内パティシエに商品紹介

3 活動の成果 *****

自信を持って売れる商品ができあがる

品質の詳細や賞味期限をはっきりお伝えできるようになりました

■ **乾燥技術が確立**
 水分率の測定により適正な乾燥温度、乾燥時間の目安ができた。事業による水分計の導入で自社でデータの把握が可能になった。



乾燥室



実需者さんへ商品PR

■ **賞味期限が1年に**
 収穫後1年間の販売計画が可能になった

■ **乾燥室に前処理室を設置し衛生管理を徹底**

連携商品が生まれ、販売先が増加し、情報発信に積極的に取り組む

■ **飲食店や菓子店より注文が入る→かぼちゃのまち「恵庭」をPRする連携商品が生まれた**



「市内直売所」で販売



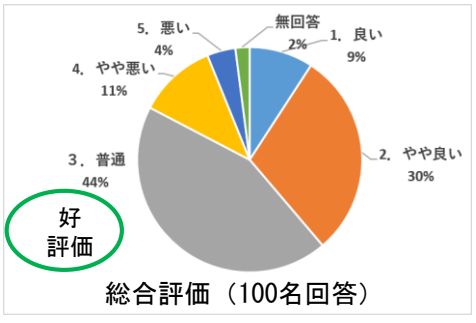
かぼちゃのシフォンケーキ



「百貨店」で販売

シュークリームのトッピング

■ **「飲食店」と試作品のアンケートを実施し改善 → 商品開発に至る**



■ **「市内直売所」で一次加工品として販売**

■ **積極的に情報発信に取り組む**



農園ロゴを作成し、顧客が買いやすいパッケージで販売



インスタグラムで農場・生産者の想いをPR

4 今後の活動 *****



- ① 商標登録の申請
- ② 自社商品の開発「おつまみナッツ」
営業許可の取得・パッケージ検討
- ③ フード塾で作成した3カ年経営戦略の実行

販売は大変だけど楽しいです。収入につながるようじゃんじゃん売ります。