

# 活力ある地域づくりに向けて 特産品開発を切り口に地域コミュニティの活性化を

## 愛媛県伊方町

企業組合「さだみさき自然堂」を立ち上げ、金太郎芋のブランド化を推進する田村菓子舗の代表取締役三代目田村義孝氏の活動を支援するため、当センターはふるさと回帰支援センターのメ  
ンター事業をサポートする形で対応を行いました。その結果と今後の見通しを紹介いたします。

### 地域特産品を使って 地域再生にかける想い

地元の漁師が保存用に加工した粒うにを直接仕入れて作った「うにまじゅう」を主力商品とする伊方町田村菓子舗の三代目田村義孝氏は、地元、佐田岬地区の活性化のために一次産品をお菓子に変えてPRし、佐田岬地区の交流人口を増やそうと努力していったところ。

丁度同じタイミングで、田村氏も参加する「おいもさん作り推進事業検討会」において、ベニアズマ品種で伊方町の特産品である「瀬戸金太



田村菓子舗

郎芋」をブランド化しようとする動きが出てきた。この芋は愛媛県内では甘味の強いサツマイモとして知られ、佐田岬半島特有の栽培条件（寒暖差の大きい高地、晴天の多い瀬戸内気候、水はけの良い土壌）とのマッチングが良いとのことである。糖度が40度を超えるものもあるそうだ。田村氏はこの推進事業で割り当てられる町営農地にて、昨年、友人と2人で芋の栽培を行い、併せて栽培・収穫・加工に関する体験ツアーを実施する計画を立てた。

ゆくゆくは同様な手法で町の一次産品のブランド化、ひいては佐田岬半島のブランド化に取り組み、着実な地域活性化のプロセスに繋がりたいと語る。この3月には伊方町にて企業組合「さだみさき自然堂」を発足させ、特産品販売の拠点とするとともに、少子高齢化により過疎化が進む地域の雇用の受け皿や、地元のお年寄りが持っている知識や技術を披露し生きがいを創出で

きるような場作りをしていきたい、との熱意を強めているところだ。

### 農村六起で地域コミュニティの創造と活性化

昨年7月には、内閣府の「農村六起ふるさと起業家認定」を受け、上述の企業組合「さだみさき自然堂」をコアに伊方町で6次産業化を進めている田村氏だが、その根底にあるものは自分の住む地域に昔の活気を取り戻したいという想いである。

伊方町を始め、佐田岬地区にも少子高齢化による地域集落の縮減は起こっており、地域コミュニティの希薄化も進んでいる。この原因の一端を田村氏は地域に雇用がないか



金太郎芋  
ロールケーキ

らと考えている。地域に雇用の受け皿があれば、生まれ故郷を離れざるを得なくなった人々も戻ってくるのではないか。

その為にはこれまでのように付加価値の高い柑橘類を栽培促進するだけではなく、品種と土地を結びつける工夫、そして、それをブランド化し成功させることで地域に自信をつけさせようとしている。その方法として、上述した芋栽培に適した佐田岬半島の特徴を生かした新品種の芋を使った加工品で芋をブランド化し、それをアピールすることによって、伊方町を始めとする佐田岬地域の魅力を高めるといえるものである。そのために、NPO法人佐田岬ツーリズム協会とも連携し、芋の栽培・収穫体験のツアーも本格化させ、特産芋を起点に佐田岬地区に注目を集め交流人口の拡大と観光客の誘客を行うことで、雇用の増加に繋がりたいと考えている。佐田岬地区の自然環境・地域の景観に関する評判が訪れた観光客の口から広まり、交流人口が増加すれば、この地域に住む人も自らの土地に誇りを再び持てるようになる





金太郎芋収穫風景

り、地域のよさを積極的に地域外の人々に発信していくことになるだろうし、田村氏以外にも地域の特産品をブランド化しようとする動きにつながっていくことだろう。

芋とその加工品を通じた地域を結ぶコミュニティの創造と活性化はこれからということ、思いもひとつおである。今年は芋の植え付け、芋掘り体験、収穫物を使ったお菓子教室など、会員も募集している。体験メニューに参加出来ない方には、年2回、芋と加工品を送る予定にしている。

企業組合「さだみさき自然堂」の連絡先は以下の通り。 ☎090-6283-6649

**電源地域  
振興センター  
事業の紹介**

伊方町田村菓子舗さんが次に進めたいこととして「販路開拓」と「新商品開発」があります。電源地域振興センターでは、こうしたご要望にお答えするためのメニューを用意しております。

**Menu1**

「特産品の現状評価および販路開拓」には**製品相談・商談会**を活用しよう

「ターゲットを絞って特産品を開発したけれど、売上げがなかなか上がらない。販路開拓ができない」とよくお聞きします。そんな時、開発した特産品が消費者ニーズにマッチしているのか再度確かめる必要があります。しかし、既にマーケット調査し完成した特産品の再調査となると、なかなか前に進まないのが現状です。そこで、流通業界の方から別の角度で商品価値を評価いただくことが非常に効果的です。それが、電源地域振興センターの**製品相談・商談会**です。

「ターゲットを絞って特産品を開発したけれど、売上げがなかなか上がらない。販路開拓ができない」とお悩みでも解決のヒントを得ることができる電源地域振興センターの「定期型」**製品相談・商談会**へ、是非、ご参加ください。

「定期型」の実施時期・場所（予定）は以下のとおりです。

●9月大阪、11月福岡、2月東京（概ね2ヶ月前に募集を開始します）

また、ご要望により、地元へバイヤーを派遣し、特産品研修・生産現場見学等とも組み合わせ可能な「現地型」、出張時に首都圏での面談の機会を提供する「随時型」の3タイプの**製品相談・商談会**をご用意しました。

「売上げが上がらない」「販路開拓ができない」とお悩みの方は、是非、ご活用ください。

「売上げが上がらない」「販路開拓ができない」とお悩みの方は、是非、ご活用ください。

消費者の代弁者であり、流通について熟知しているバイヤーは、多忙のためお約束がとりづらいのが現状ですが、当センターでは1対1で面談できる機会を提供いた

■窓口は地域振興部 販売支援課  
☎03-66372-7310  
eメール：msp@dengen.or.jp  
となります。  
お気軽にお問い合わせください。

**Menu2**

「新商品開発」には**専門家派遣事業**を活用しよう

この素材があったから、この商品を開発したとよくお聞きします。はたして、それで売れる商品となるでしょうか。商品開発は、消費者ニーズを正確に把握し、それに沿った商品開発をする必要があります。それには、消費者ニーズ調査、コンセプト作成、流通ルート確定、素材の見極め、試作品製作、パッケージ製作、販売・販促等かなりのステップがあります。

電源地域振興センターでは、専門家派遣事業を用意しており、皆様からのご要望（ステップ）に適した専門家の方を派遣し、皆様と取り決めたゴールへ向けてノウハウ・アドバイスを提供します。

もちろん「新商品開発」に限らずさまざまな課題に応じてその分野の専門家を派遣いたしますので、ぜひご活用ください。

なお、専門家派遣事業（下期）募集のご案内につきましては、7月中旬にホームページ（www.2dengen.or.jp）でお知らせいたします。（募集締切：9月21日（金）予定）

■窓口は地域振興部 研修派遣課  
☎03-66372-7300  
eメール：shinkou@dengen.or.jp  
となります。  
お気軽にお問い合わせください。