

電気のふるさと

特集

「協働」と「連携」によるまちづくり④
～株式会社四万十ドラマの地域活性化事業～
明確な事業コンセプトのもとに
経済の地域内循環を展開する

■わがまち自慢 ～町長室から～
愛媛県伊方町

■電源地域情報ひろば
平成25年4～6月のイベントカレンダー

■電源地域振興トピックス
動き出した福島県各地の復興への歩み

■センター活用術 ～活力ある地域づくりに向けて～
電源地域振興センターの販売支援サービス

■センター掲示板

わがまち自慢

～町長室から～

い かたちょう
愛媛県伊方町
やました かずひこ
山下 和彦 町長



私たちが暮らす伊方町は、四国最西端、佐田岬半島に位置し、南の宇和海側はなだらかな白砂の連なる海岸、北の瀬戸内海（伊予灘）側はリアス式海岸を形成する、温暖な海洋性気候が育む美しい自然の中にあります。

平成 17 年 4 月に、旧伊方町と旧瀬戸町、旧三崎町が合併しまして、「新生・伊方町」が誕生しました。私が町政をお預かりして、今年で 7 年目に入りましたが、この間、常に心を砕いてまいりましたのは、新しい伊方町の「一体感の醸成」でした。そのために、3 町のインフラ整備や保健・医療・福祉の充実、町内運動会などの交流促進、あるいは佐田岬半島の伝統・文化を守り育てる「地域博物館構想の検討」などの諸施策を行って一定の成果を得たものと自負しております。

ただ、それを支えていただいていたのは、この地域に根付いている「合力（こうろく）の精神」であると思います。

この「合力の精神」とは南予地域の方言で「助け合いの精神」を言います。昔、佐田岬半島は道路事情が悪く、「陸の孤島」などとも呼ばれ、半島に点在する集落間の移動は船に頼るしかないこともありま

した。そうした地理的条件の悪い中、祖先の方たちは自然と、助け合いながらの暮らし方を根付かせてきたと考えられ、それが「合力」と呼ばれる独自の文化を育んできました。他の地域では「結い」とも言うようですが、そうした相互扶助の伝統が、この地域には色濃く残っており、隣近所や地域の連帯感が薄れているといわれる今日、私たちが大事にしている自慢であります。

それに、佐田岬の豊かな自然も自慢のひとつです。日本一細長い半島を貫く国道 197 号、通称「メロディーライン」を東西に走っていただくと分かりますが、東の伊方湾から西端の佐田岬まで、車窓に次々と現れる北の瀬戸内海と南の宇和海の景観や海の色の変化、半島に咲く様々な草花など、四季折々の美しい自然を楽しむことができます。

特に、春の半島一帯に咲乱れる山桜と秋の紅葉は圧巻です。**今**後、県と連携してサイクリング用のブルーラインや看板などの道路整備を進めて参りますが、ツーリングドライバーに加えて、全国のサイクリング愛好者にもぜひ来ていただきたいと思っております。また、半島の景観を楽しんだ後、「亀ヶ池温泉」*で汗を流していただき

たい。この施設は、町が平成 19 年にオープンしたもので、泉質が良く、今年 100 万人の来館者を記録した人気の温浴施設です。

特産である「温州みかん」や「伊予柑」、「清見タンゴール」といった伊方町自慢の柑橘類や「アジ」、「サバ」、「じゃこ天」、「じゃこカツ」などの海産物、「金太郎芋」といった伊方町の味も堪能していただきたいと思います。また、伊方杜氏伝統の技で造った佐田岬の地酒もぜひ味わってみてください。

このように、私たちの町は豊かな観光資源に恵まれております。佐田岬半島の美しい自然があり、「合力」に代表されるあたたかい心を持った人々が住んでいます。また、誇れる歴史と文化もあります。そうした資源をもとに「伊方町総合計画」に示させていただいたように「協働・共生・個性を大切に、一人ひとりがキラリと光るまちづくり」に邁進する所存であります。（談）

※ 伊方町健康交流施設「亀ヶ池温泉」

1500m 地底の火山岩と鍾乳石の地層から出た四国最西端の天然温泉。「疲れを癒し、気持ちがあらぐ、快適なくつろぎ空間」をコンセプトに大浴場、露天風呂、岩盤浴、サウナ、塩サウナなどや、レストラン、交流物産館などの施設を併設する。休館日は毎月第 4 木曜日および 1 月 1 日。☎0894-39-1160



半島の春を華やかに彩る山桜。半島を横断する「メロディーライン」は山桜の名所として知られる

佐田岬半島の先端、「佐田岬灯台」。北側には伊予灘、南側には宇和海が、西側には豊予海峡が広がる。晴れた日には九州を遠望できる



特集

「協働」と「連携」によるまちづくり④
株式会社四万十ドラマの地域活性化事業

明確な事業コンセプトのもとに 経済の地域内循環を展開する



1



2



3



4



5

「日本最後の清流」と呼ばれる四万十川は、高知県西部を南北に大きく蛇行しながら、東から西に流れている。その中流域に広がっているのが四万十町。そこを拠点とする株式会社四万十ドラマは、産品開発から交流事業、人材育成事業にいたる幅広い事業を展開して、全国的に有名になった。今回はこの四万十ドラマの成功の秘密を紹介する。



6



8



7

【写真】

- 1 『四万十川』。「日本最後の清流」と呼ばれ、高知県西部を東から西に大きく蛇行しながら流れる
- 2 ラフティングはカヌーと並んで四万十川の代表的なレジャースポーツ
- 3 『しまんと紅茶RED』。㈱四万十ドラマの人気商品。40年以上前に四万十川流域で作られていた紅茶を復活させたもの
- 4 JR予土線のトロッコ列車は、列車の最後尾にトロッコを連結したもので、ユニークな展望車として人気が高い
- 5 四万十町十和地区は日本におけるこのぼりの川渡しの発祥の地。毎年、4月中旬から5月中旬にかけて色とりどりのこのぼり約500匹が四万十川に渡される
- 6 中山間での産業のつくり方や商品開発の方法などを学ぶことができる㈱四万十ドラマの「リバーセミナー」
- 7 四万十町窪川地区の興津・志和の磯は高知県でも有数の磯釣りポイント
- 8 『一斗俵沈下橋』。四万十川流域に無数に架かる沈下橋のひとつ。欄干がないのは増水時に水面下に没して洪水になることを防ぐため



上:道の駅「四万十とおわ」の純和風の商家を思わせる外観
下:道の駅「四万十とおわ」駅舎内部。地域の産品が並ぶ



プロデューサーとして 地元発着型産業を創出

高知県の西部「日本最後の清流・四万十川」の中流域に広がり、県内最大の面積を持つのが四万十町だ。昨年の12月、高知自動車道が延伸して四万十町役場までは高知市から車で約1時間半の距離となった。

平成18年に窪川町・大正町・十和村が合併して四万十町が誕生した。役場のある旧窪川町から、四万十川に沿って西へ約40分の旧十和村に道の駅「四万十とおわ」がある。瓦屋根の純和風の商家を思わせる木造りの駅舎で、裏手には四万十川がゆったりと流れる美しい景観が広がっている。

ここを拠点としているのが株式会社四万十ドラマだ。四万十ドラマは平成6年に、四万十川流域町村（旧大正町・十和村・西土佐村）の出資



株式会社 四万十ドラマ
総務部長 森岡 孝治さん

による第3セクターとして設立された。その後、平成17年に近隣住民に株式を売却して、住民株主の株式会社となった。平成19年からは指定管理者として道の駅「四万十とおわ」の運営を行いながら、主に商品開発や販売に取り組んできた。

「私たちは商社と違っていただければよいと思います」と総務部長の森岡孝治さんは言う。

「ただし、ただ単に地域産品を仕入れて売るといふ商社ではなく、1次産業の保護・再生から3次産業における販路開拓までを担い地域経済の循環を目指す地域商社ということですが」

四万十川中流域は、川と人の暮らしが最も「近い」地域。そのベースになっているのは四万十川の自然環境を保全しながら活用することだと言います。目指しているのは「四万十川に負担をかけないものづくり」。

つまり、四万十川流域の地域資源を発掘し、見直しながら新しい価値観を生み出し、それが世の中を循環して最後には地元に着地するという「地元発着型産業」の創出である。

現在の事業は商品開発のみならず、生産現場の保全・再生、1.5次加工工場流通開発、道の駅運営、観光開発、人材育成など広範囲にわたる（下図参照）。

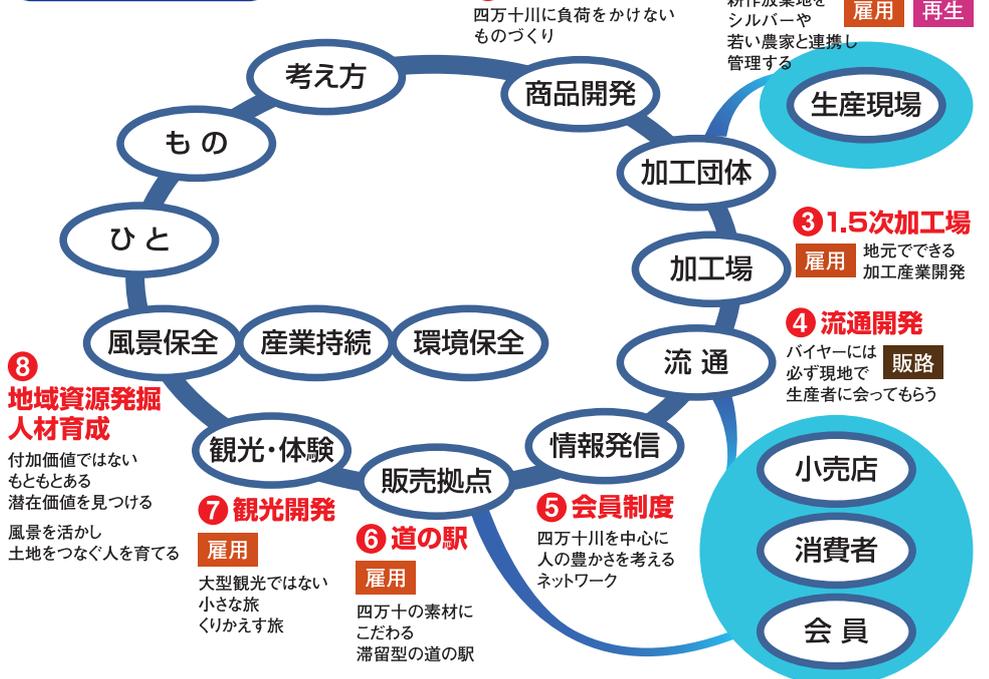
全国に広がる「四万十方式」

道の駅「四万十とおわ」は平成19年のオープン以来、四万十ドラマが指定管理者として運営する。地産地消、交流、地域振興の拠点として地元生産者や加工グループの出荷場となっており、そこに並ぶオリジナ

ル商品は60品目にも上る。併設する「とおわ食堂」では、新鮮な野菜のほかにも四万十川の天然鮎、川エビや「四万十ポーク」など、地元食材にこだわった料理を提供する。

平成24年3月で来場者数が70万人

地元発着型産業





1



2



3



4

四万十ドラマが培ったノウハウを各地で共有するための研修制度で体験プログラムを通じて生産者や住民の生の声を聞く

1 ワークショップ風景 2 3 体験風景 4 生産現場見学風景

進する。複数のノウハウを学びあうことによつて、さらに高度なノウハウを生み出していくというものだ。現在は、経済産業省が推進する『「四万十川方式」地元発着型産業創出プロジェクト』として、三重県熊野市や青森県大間町、石川県能登地区などへのノウハウ移転事業も行っている。また、復興庁の復興支援事業のひとつとして、

を超え、累計売上は約7億円だ。そのイメージは「滞留型」。移動の經由地、休憩所でありながら、滞在型を強く意識し、観光拠点として魅力を持った施設づくりを目指している。「四万十また旅プロジェクト」と呼ばれる観光事業では四万十川流域に点在する宿泊施設、体験施設、行政、企業を繋いだネットワークの構築を図り、旅のプランとして昇華させていく。そのプログラムは四万十の日

常、ありのままの姿を観光資源とするもの。その他「四万十コンシェルジュ」という四万十川のプロガイドの育成も行っている。人材育成事業では「リバーセミナー」という今まで培ってきたノウハウを各地で共有してもらう研修事業を行っている。講義とともに体験プログラムを経験する。これに関連して「ノウハウ・アライアンス」という地域間・団体間連携も積極的に推進する。複数の



株式会社 四万十ドラマ
代表取締役社長 畦地 履正さん

会社創立時から事業に携わり、現在は代表取締役社長を務めているのが、畦地履正さんだ。社長として、総務省認定の「地域人材」として、年の半分以上は流通開拓や講演などで全国を飛び回る。畦地さんは旧十和村の出身で農協職員を退職して、設立間もない四万十ドラマに就職した。農協職員時代、

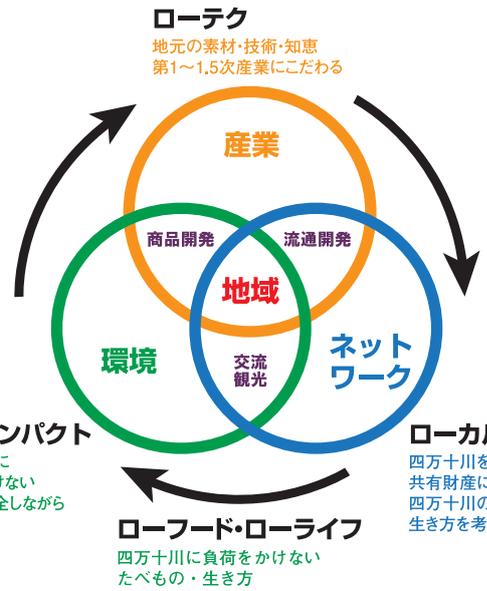
「ローカル・ローテク・ローインパクト」

四万十ドラマのヒット商品である「新聞バッグ」を南三陸町などの宮城県被災地に技術移転を進めている。このように、産品開発事業に留まらない四万十ドラマは、地域経済の循環、地域外貨を取り込むためのコマーシャルでありプロデューサーである。いわば、四国における6次産業化の「ぎがけ」ともいえるその事業に対して、平成19年農林水産省の「立ち上がる農山漁村」の認定、

平成19年度高知県「高知県地場産業大賞」受賞、平成20年経済産業省「ソーシャルビジネス55選」認定などがあり、「四万十方式」と呼ばれるような全国的に注目される企業となった。平成22年度の売上は約3.3億円。スタッフの総数は22名で、うち8名がパート。また、14名がUターン組を含めた地元出身者とインターン組で、四万十ドラマの地域おこし事業を学びたいという若者も多い。

四万十川流域の旧十和村に住むデザイナーの梅原真さん（現在は香美市在住）に会う。梅原さんは、高知県旧大方町（現・黒潮町）の「砂浜博物館」や赤岡町（現・香南市）における「絵金（江戸時代の絵師・金蔵）によるまちおこし」などで知られていた。その後、畦地さんは、梅原さんや後に知り合うことになる同じくデザイナーの迫田司さんとともに、現在の四万十ドラマの基本的な考え方を生み出すことになる。それが「足元の豊かさ・生き方を考える」ローカル、地元（1）1.5次産業の技術や知恵「ローテク」、風景を保全しながら活用する仕組みづ

四万十ドラマの考え方



前述したように四万十ドラマの考え方は「ローカル・ローテク・ローインパクト」というものだが、開発された商品は、このコンセプトに基づき商品開発を行ってきた。その目的と手法は分かりやすい。

考え方をデザインする… 代表的な開発商品

四万十ドラマが発行する「ドラマのドラマ」という冊子によると、まず、商品開発における「商品」は、それ自体が地域の産物、産業、生活、人情、風景を載せて飛び回る「宣伝員」であるということだ。その「商品」

くりーローインパクトという3つのコンセプト」だった（右図参照）。このコンセプトのもとで、四万十ドラマは19年間走り抜いてきた。「今年、力を入れているのは栗の木1万本プロジェクトです。四万十川流域の特産である栗の木を1万本植えて、高齢化や獣害などで生産量の

落ちてくる栗を復活させます」と、畦地さんは勢い込んで話す。また、今年は自前で加工場を作り、雇用を5〜10人ほど確保する。東京に営業拠点を持つて、全国各地で頑張る人たちとともに地域振興のプラットフォームの役割を持たせていくつもりだ。精力的に全国を飛び回る畦地さんだが、そのモチベーションについて聞いてみた。

「やはり四万十が好きなということですね。好きな故郷で、生産者グループや加工グループとともに産品を開発して売る。こんな楽しいことはないですよ。みなさんからパワーをもらって、そして返す、この『パワーの循環』が楽しいです」

「商品は」には「考え方」が必要だ。その「考え方」に地元の人が触れることが意識改革につながる。単なる荒山にしか見えない山が、生産現場に見えたとき生産者の「考え方」が変わる。そうして良い商品は「共感」を生み、「交流」を起こす。さらに外部の人との交流が新しい考え方を生み出し、人材の育成につながる。

第二に雇用の創出である。地元で産物を加工すれば地域の産業になり雇用が生まれる。第三に人材の育成。「商品」には「考え方」が必要だ。その「考え方」に地元の人が触れることが意識改革につながる。単なる荒山にしか見えない山が、生産現場に見えたとき生産者の「考え方」が変わる。そうして良い商品は「共感」を生み、「交流」を起こす。さらに外部の人との交流が新しい考え方を生み出し、人材の育成につながる。

「風景を保全しながら活用する」という循環ができていくことが商品の背景として大きな「価値観」となる。

第四に風景保全だ。田舎の商品は自分たちの暮らす風景の中かしかな原材料を調達することはできない。それが最大の強みである。「風景を保全しながら活用する」という循環ができていくことが商品の背景として大きな「価値観」となる。

そのうえで前述の森岡部長は語る。「その意味では、商品とはその地域の風土や生き方を伝えるものでなくてはならない。商品の持つ背景や生産者の顔を明確にして、どこで誰に何を買ってもらうか、どうしたら消費者のニーズをつかむことができるかを常に考えています」

現在、四万十ドラマには前述の梅原真さんや迫田司さんをはじめ、若手の専属のデザイナーがいる。彼ら

そこで重要になってくるのは「デザイン」という視点だ。

主な開発商品



「しさんと地栗・渋皮煮」



「四万十川新聞バッグ」



「しさんと焙茶」



「しさんと粉茶」、「しさんとほうじ茶」、「しさんと紅茶RED」



「四万十のひのき風呂」

は全員この高知県に住む。地域に根ざしたデザイナーが自ら地域を調査して、商品の背景や本質を把握することによって、地域の考え方を伝える「コミュニティションスイッチ」を見る人に「おやつ」と思わせるような回路」として位置づけた。パッケージデザインを行っている。

代表的な開発商品を紹介しよう。

■『四万十のひのき風呂』

製材所で作る松の端材をリサイクルした商品。松油を染み込ませた入浴芳香剤。風呂場に置くだけで「ひのき風呂」に入った感覚が味わえる。捨てていた松の端材が商品になったもの。

■『十和錦・かおり米』

約50年前に旧十和村で発見された『十和錦・かおり米』80グラムを小袋に入れた商品で、いつものお米に混ぜて炊くと新米のような香りが立つ。

■『しまんと緑茶』『しまんと紅茶』『しまんと焙茶』

茶の産地である旧十和村では15年ほど前まで静岡茶に混ぜられていたが、自分たちの茶を自分たちで売りたいと、『しまんと緑茶』を商品化した。

その他に旧十和村の合同会社「広井茶生産組合」と連携し、これまで安く取引されていた二番茶の付加価値を高めるために、40年以上前に四万十川流域で作られていた紅茶を復

活させた。紅茶の茶葉だけでなく、ペットボトルの『しまんと紅茶RED』に続き、紅茶ゼリーなどの商品も開発した。シリーズ商品として『しまんと焙茶』もあり、どの商品も四万十川流域で育った茶葉を100%使用した高級感のあるものだ。

■『四万十栗』の加工品

栗の産地として名高い四万十町。かつてはお茶と同様に、他県の栗商品の原料になっていたが、地元の人材の原料になってきたため、栗商品の開発にも力を入れてきた。人気商品としては『しまんと地栗・渋皮煮』や『栗羊羹』、「栗きんとん」など。

■『四万十川新聞バッグ』

新聞古紙100%を再利用するために古新聞を折りたたみ、糊で貼り付けただけの新聞バッグ。6年ほど前に四万十在住の主婦が考案した大ヒット商品で、株式会社四万十ドラマの名を一躍有名にした。完成品だけでなく「作り方レシピ」を1,000円で販売する。日本人の美意識である「もったいない」と伝統的な「折り紙文化」を融合したものととして、今では全国のみならず、海外へも輸出されている。東北の復興支援事業にもこの「新聞バッグ」が一役買っている。平成19年に製法特許を出願中だ。確かに、こうした商品群からは、四万十ドラマの考え方が明確に伝わってくる。

四万十ドラマと連携する
生産・加工グループ

四万十ドラマと連携する代表的な生産・加工グループが『株式会社おかみさん市』だ。

平成13年、旧十和村の各集落のグループで行っていた生産者たちが、行政やJA、四万十ドラマなどの協力を得て「ふるさと産品協議会」を結成して村域で連携を行った。

平成15年より「おかみさん市」に名称変更して、平成16年に3月にISO14001を取得する。平成17年、産直農産物販売、加工品開発、イベント実演販売や、高知市内のスーパーで販売する「おかみさん市」、都市住民を招いて行う「おもてなしツアー」などの事業で内閣総理大臣賞を受賞した。

平成23年、株式会社化。株式会社移行で新規に会員になる場合は、株を取得して(1株5,000円)参加する。平均年齢は65歳の元氣な主婦

グループだ。

毎週水曜日、道の駅「四万十とおわ」に併設する「とおわ食堂」の定休日に開催する「おもてなしバイキング」は、毎回平均で100名程度の入客があり、取材で訪れたときも、ほぼ満席の状態であった。月に4グループをローテーションで運営する。

1ターンの事務局長を務める大槻拓郎さんは言う。「高知県の西部はのんびりしており、穏やかな人が多い地域ですが、ハチキンと呼ばれる土佐の女性の芯が強く働きの強い印象は確かにあります」

「おかみさん市」の加工部長である池田照子さんは、そうした女性たちのひとり。「清流栗庵」という加工グループの代表でもある。平成7年に旧十和村の時代に結成した。

メンバーは7名で、生活改善グループのひとつとして井崎地区の主に



上：(株)おかみさん市は平均65歳の元氣な主婦グループ。毎週水曜日に「おもてなしバイキング」を開催している。下：「おもてなしバイキング」は道の駅「四万十とおわ」に併設する「とおわ食堂」で開かれる

～株式会社四万十ドラマの地域活性化事業～



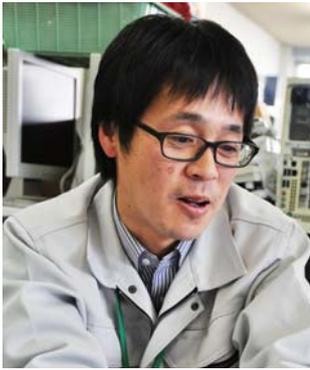
小野集落。十和地区にあるこの集落は国道381号からその全景を見ることができる

「清流栗庵」は十和地区の加工グループ。中央が代表の池田照子さん



栗農家の主婦たちであった。この地区では、茶と栗が主要な産物で、栗は50年の歴史を持つ。「栗羊羹」、「大豆羊羹」、「お茶羊羹」を年間約1万本、「栗きんとん」を約2万パック生産しており、販売は四万十ドラマに委託している。

加工場は自分たちで造った。立ち上げるとき、村の補助金と農協からの借金で賄ったが5年で返済している。7人でやり遂げたということが



四万十町 企画課 主幹 富田 努さん

誇りだ。農繁期の一番忙しいときに商品作りを行うので大変だが、この17年、本当に頑張ってきたという。ただ、材料である栗の生産が、イノシシや鹿による獣害や生産農家の高齢化によって、ここ2年ほど停滞し

四万十町の人口は平成23年度段階で約1万8,000人。国勢調査での高齢化率は約38.5%だ。主な産業は農林水産業で、平成22年度段階では経営耕地面積と農家数で高知県第2位となっている。主要な農業生産物は生姜、ミョウガ、ピーマンなどで、十和地域などの中山間部では、ししとう、しいたけ、栗、裏作で菜花などを生産している。

合併後、「四万十町総合振興計画」を策定。その中で、基本構想として①新たな公共のものさし（新基軸）による公共政策の再構築するために、

ブランドイメージを大切にしたい
まちづくりの予感

四万十ドラマとは「持ちつ持たれつ」の関係で、連携・交流によって様々な「ヒント」をもらっている。現在は平均60歳以上となったが、まだまだ頑張ると池田さんは胸を張った。

住民、行政、議会の3者による行政評価システムを確立する ②地域自治区の創設と自治基本条例の制定を行い、住民協働のまちづくりの仕組みづくり ③コミュニティビジネスなど内発的發展による産業を創出するとした。

合併後、すぐに行ったのはケーブルテレビの全戸設置、完全学校給食の実現、高知市内にアンテナショップの設置など。

現在は、高知県が進める産業振興計画とタイアップし、移住促進にも積極的に取り組んでいる。

町の企画課の富田努主幹は具体的な施策について、専任の臨時職員を雇用して、移住定住相談窓口の設置、空き家情報の収集・提供、移住定住ホームページの作成、旧職員住宅の改修や「クラインガルテン四万十」という「お試し滞在施設」の整備、ケーブルTVへの加入金の補助などを

「若い人たちにも来て欲しいのですが、仕事がないと来ませんよね。その意味では、四万十ドラマさんのような地域に密着したビジネスを展開する方々と連携を図り、定住人口の増加を図っていくことができると思います」と富田さんは語る。

「日本最後の清流・四万十川」のブランドイメージは高い。今、四万十川流域地域には、Uターン、Iターンの若者が増加しつつある。

四万十ドラマに続いて、新たなまちづくりの流れが生まれるような予感が、この地域にはあるように思える。



「クラインガルテン四万十」。平成22年に高知県で初めてとなる滞在型市民農園。「滞在型農園」は22区画で宿泊施設が併設されている。「日帰り型農園」は1区画50平方メートルで全16区画

プロダクトアウトに 陥りやすい産品開発

全国各地で「特産品」開発が行われているが、推進主体が陥りやすい諸問題について簡単に整理しておきたい。

まず、よく指摘されるのは、「消費者ニーズ」を把握していない自己満足の商品開発が多いということだ。

推進主体側は「この加工産品は絶対美味しく、安心・安全で、しかもヘルシーだから売れる。売りたい！」というのや「規格外産品を有効活用して特産品として売りたい！」という思いで産品の開発をする場合が多い。ただ、その際、重要なのは「消費者の視点に立つ」ということだ。

成功している開発商品の多くは「自らが売りたい商品ではなく、消費者が買いたいという商品づくりである」というのは多くのバイヤーや専門家が指摘することだ。

美味しく、安全・安心が保障され、ヘルシーであると生産者がいくら思っても、消費者の食指が動かなければ意味がない。

これは、当たり前のようなことだが、産品開発の基本中の基本と言ってよい。マーケティングでよく言われる「プロダクトアウト」ではなく「マーケットインの発想で特産品開発を行う」ということがこれを意味している。

何のために 特産品開発をするのか

次に指摘されるのは「産品開発の自己目的化」である。よくあるのが「開発施策の補助金が出るので、商品開発をしたい」というものだが、何のための特産品開発なのかを再確認しなければならない。

特産品開発は地域の課題を解決す

るためのコミュニティビジネスとして取り組む場合が多い。しかし、そのほとんどは小規模のビジネススキーム。それが一定の成功をもたらしたとしても、地域全体の所得向上に必ずしもつながらない場合もある。

その意味で、「6次産業化」や「農商工連携」という言葉が最近叫ばれているが、地域の特産品開発は、地域外から「外貨」を獲得して、資金循環、経済循環を促進し、1次産業を含む連携体全体の所得向上に繋げていく、というのが主要な目的である。今回の特集で紹介した株式会社四万十ドラマの事業はその好事例である。

そのためには「おみやげとして開発したい」のか「業務用の食材として出したい」のか、といった明確な目標を設定することだ。

その目標に向けて、開発から販売までの実施スキームや、長期的なロードマップの作成が不可欠である。

特産品開発は、単年度でできるものではなく数年かかることがほとんどだ。繰り返すようだが、1次産業から3次産業までの連携を粘り強く進める工程表づくりが、大事になってくる。その過程で出てくる小さな成功体験を積み重ねていきながら、さらなる努力をすることが必要だ。

「商品は常に改良されて良いものになっていく」のである。

どこで、誰に、何を売るか

もうひとつの課題は販売戦略の策定だ。各地で行われている特産品開発は、前述のとおり小規模なものが多いため、当然、高コストで小ロットなものになる。

そのため、安売りスーパーや大手のチェーンストアには馴染まず、販路が限定されてしまう。

「出口戦略」とも言われるこの販売戦略を立てていくことも重要だ。

商品の特性を見極め、消費者を想定すること、よく言われる「ターゲット」を絞る、ということである。

例えば「東京・青山の高級ショップで、若奥様たちに売りたい」、あるいは「百貨店のギフトコーナーで、故郷の味を懐かしむ熟年世代に売りたい」など、「どこで、誰に何を売るか」という具体的な販売戦略を定めることが必要となる。

今の時代、販路は多様化している。百貨店、高級スーパー、セレクトショップ、エキナカ、ホームページのネット販売や、会員販売など販路が多様化しているが故に、具体的なターゲットを定め、その特性に応じた最適な流通・販売戦略が必要となる。

消費者が買いたいのは、味の良さや安心・安全なものであることは当然であり、そのうえで、生産者の「顔」や産品開発に対する「こだわり」など競合産品との違いを通して、その地域が見えてくる産品だ。それをよく「産品開発のストーリー」と呼ぶ。

その際のキーワードは、その地域ならではの「限定感」や「希少性」、その地域へのこだわりといった「物語性」。それが消費者の共感を呼び、購入へとつながることになる。

商品を紹介するためのホームページは、その情報を得るうえで「非常に重要な要素のひとつであり、充実化が望まれる」と多くの専門家が指摘するところだ。商品の具体的な説明、開発者の思いなどを有効に伝えるために、構成やデザインを特に重視する。『セブン&アイ・ホールディングス』の鈴木敏文会長がよく言う「良いものを店に出せば必ず売れる。即ち良いものとは消費者が欲しいと思うものだ。商品の質を理解し、納得させれば消費者は必ず買う」という言葉は象徴的である。

平成25年のイベントカレンダー

4月	★おひながゆ(上野村)	浄土ヶ浜まつり(宮古市) →
	→ 第25回桃の花見フェスティバル(刈羽村) ★	
5月	→ 三方五湖春まつり(美浜町)	
	三隅大平桜まつり(浜田市) ※4月上旬(桜の開花時期) →	第38回二宮忠八翁飛行記念大会(八幡浜市) ★
		こいのぼりの川渡し(四万十町) ※4月中旬~5月中旬
	★田の神戻し(薩摩川内市)	
6月	★ギンザ通り商店街手づくり市(岩内町)	2013菜の花フェスティバルinよこはま(横浜町) →
		→ 2013たのしむべ!フェスティバル(六ヶ所村)
	→ 浄土ヶ浜まつり(宮古市)	2013かしわざき風の陣(柏崎市) →
	第8回つるがクラフトマーケット(敦賀市) →	第3回御前崎みなとかつお祭り(御前崎市) ★
		★第7回みやこ姫よさこい祭り(御坊市)
	→ たけはら竹まつり(竹原市)	こいのぼりの川渡し(四万十町) ※4月中旬~5月中旬
6月	第9回泊村長杯長ぐつアイスホッケー大会(泊村) ★	
	★第25回アメリカンデー(三沢市)	★第37回立原高原つつし祭り(南相木村)
	★第18回さららまつり(伊方町)	
	→ 呼子大綱引(唐津市)	

電源地域 情報 ひろば

「電気のふるさと」では電源地域の各市町村で開催されるイベントや伝統的なお祭りなどの情報をまとめて掲載するコーナーをつくりました。今回は4~6月の情報です。読者の皆様方で掲載のご希望がございましたら、電気のふるさと編集室までお知らせください。自薦、他薦を問わず受け付けています。なお、掲載にあたり費用が発生することはありません。(誌面の都合上、掲載できない場合がございますことを予めご理解願います)

■地域振興部 振興業務課 電気のふるさと編集室
☎03-6372-7305 E-mail: furusato@dengen.or.jp

みさわ 三沢市

青森県

アメリカ文化を満喫する ~第25回アメリカンデー

三沢市の国際交流を代表するイベントです。このイベントは4月に



米軍儀仗隊によるパレード

行われる基地内ジャパンデーの返礼の意味を持つイベントで、当日はハーレーダビットソン等約200台によるバイク走行を先頭にパレードが始まり、中でも米軍儀仗隊による50州旗隊列パレードは必見です。また、アメリカ軍基地行き米軍バス(無料)による基地内見学ツアーの外、アメリカンベースでは各州の「味」をテーマとしたアメリカンフードが大人気です。

【開催日】6月2日(日)
【開催場所】三沢基地ゲート前
【問合せ先】三沢国際クラブ ☎0176-51-1600
【URL】kite-misawa.com

とまりむら 泊村

北海道

寒さも忘れる熱戦 ~第9回泊村長杯長ぐつアイスホッケー大会

「長ぐつアイスホッケー」は北海道釧路町で冬期間の住民の運動不足解消の



氷上での白熱したプレー

ために、スケートの代わりに長ぐつを履いてプレーする競技として生まれたものです。

毎年この時期に開催される村長杯には村内外のチームが参加します。

滑りやすい氷上でボールを追い、スティックを振る白熱したプレーに会場の誰しも熱が入り、興奮してきます。

【開催日】6月23日(日) ※予定
【開催場所】泊村アイスセンター「とまりリンク」
【問合せ先】泊村長ぐつアイスホッケー協会 ☎0135-75-3231
【URL】tomari-nagaho-society.jimdo.com

いわないちょう 岩内町

北海道

地元に密着 ~ギンザ通り商店街手づくり市

今年で9年目になる「ギンザ通り商店街手づくり市」は商店街で開催される「地元



買物客で賑わう手づくり市

による・地元のための」手づくり市です。

商店街のお母さんたちが作る季節のお惣菜や蒸しまんじゅうの他、陶器や小物などの手づくり品や新鮮な野菜が市に並びます。

また、商店街の各店では「ワンコインセール」と題して100円、500円のワンコインで買えるお買い得商品を用意するなど、趣向をこらしてお客さまをお待ちしています。

【開催日】5月3日(金・祝)
【開催場所】岩内町ギンザ通り商店街
【問合せ先】岩内町役場 企画産業課 ☎0135-62-1011
【URL】www.town.iwanai.hokkaido.jp

楽しい高原の休日
～第37回立原高原つつじ祭り

標高1,400mに位置し、現在は白菜・レタスなどの高原野菜畑が広々と広がる



高原を埋め尽くすつつじの花

る立原高原はまた、約2万株のレンゲツツジの群生地です。

そのレンゲツツジが毎年見頃を迎える6月に開催される、南相木村挙げてのお祭りです。

満開のつつじを楽しめる他、村民による出店やステージでの歌手による歌謡ショーなどの各種ショー、村民による舞踊・ダンスなどが開催され、さわやかな高原での1日を楽しむことができます。

【開催日】6月16日(日)10:30～
【開催場所】南相木村立原高原
【問合せ先】南相木村 振興課 ☎0267-78-2121
【URL】www.minamiaki.jp

観光シーズンの幕開け
～三方五湖春まつり

毎年開催の三方五湖の春の訪れと観光シーズンの幕開けを告げ、三方五湖の



春を迎えた三方五湖

魅力をいっぱい伝えるイベントです。

レークセンターでは「へしこ」など地元特産品の販売がある他、遊覧船が割引になるサービスがあります。

また、三方五湖を一望できるレインボークラインの駐車場では縄文汁(しじみ汁)のふるまいや特産品の販売もある他、通行料が期間中半額になります。

【開催日時】4月6日(土)・7日(日)
【開催場所】美浜町レークセンター・梅丈岳山頂(レインボークライン第1駐車場)
【問合せ先】美浜町 商工観光課 ☎0770-32-6705
【URL】www.wakasamihama.jp

温もり溢れる作品がいっぱい
～第8回つるがクラフトマーケット

全国のクラフト創作者が敦賀に集まり、「ものづくり」をテーマとし、木工・陶



アーケードに並ぶクラフトブース

磁器・紙・染織・皮・金属・ガラスなどの素材を使ったオリジナル作品を展示・販売するイベントです。

手づくりならではの温もりあふれる作品・懐かしい作品・もの珍しい作品が数多く出品されており、それらの作品を求めて、多くの買物客で賑わいを見せます。

【開催日時】5月18日(土)・19日(日)
(両日とも10～17時)
【開催場所】敦賀駅前商店街アーケード
【問合せ先】港都(みなと)つるが株式会社
☎0770-20-0015
【URL】www.tmo-tsuruga.com

推定樹齢660年の桜の下で
～三隅大平桜まつり

国の天然記念物に指定されている大樹(推定樹齢660年超、樹高17.0m、根



推定樹齢660年の大平桜

元周囲5.4m、枝の広がり27m) 三隅大平桜の開花に合わせて、地元の矢原自治会が中心となって毎年開催されているお祭りです。

雪の小山を見るような景観の桜のお花見の他、例年、地元特産品の販売や神楽・ライブなどのイベントもあり、本格的な春の訪れを楽しむ多くの来訪客で賑わいを見せます。

【開催日】4月上旬(桜の開花時期)
【開催場所】浜田市三隅町矢原地区
【問合せ先】浜田市 観光振興課
☎0855-25-9530
【URL】www.city.hamada.shimane.jp

ふるさとを元気に！
～第7回みやこ姫よさこい祭り

「時代を担う子どもたちを元気に！今の不景気を吹き飛ばし、ふるさとを元気に！」を合言葉に始まり、毎年春に開催されているイベントです。



来訪者でいっぱいのステージ

メイン会場のステージでは県内各地から集まったよさこいチームがそれぞれオリジナルの衣装や振り付けで力強く華麗なステージを披露します。

また、会場内ではフリーマーケットや物産市も開かれ、多くの来訪客で賑わいます。

【開催日】5月12日(日)
【開催場所】御坊総合運動公園(御坊市塩屋町)
【問合せ先】みやこ姫よさこい祭り実行委員会
☎0738-32-0088
【URL】sites.google.com/site/himeyosa/

海の幸を思う存分楽しむ
～第3回御前崎みなとかつお祭り

御前崎は好漁場に近く、新鮮な海の幸が毎日市場に水揚げされています。



賑わいを見せるイベント会場

かつお祭りでは、この時期、水揚げの最盛期を迎えるかつお・しらすを中心とした販売・試食等で御前崎沖近海の海の幸を味わうことができます。

この他にも漁師飯の販売、模擬競り、体験乗船など様々な形で御前崎の海を満喫することができるイベントいっぱいの日です。

【開催日】5月25日(土)※予定
【開催場所】南駿河湾漁業協同組合市場(御前崎港)
【問合せ先】南駿河湾漁業協同組合 御前崎本所
☎0548-63-3111
【URL】omaezaki-event.jp

「航空機の父」を称える
～第38回二宮忠八翁飛行記念大会

八幡浜が生んだ「航空機の父」二宮忠八の功績を称えるとともに、次世代を担



飛行滞空時間を競う子どもたち

う子どもたちに大空への夢を育ませることを願い、日本で初めてゴムを動力とした飛行実験成功日(明治24年4月29日)に開催しているイベントです。

ゴム動力プロペラ機やカラス型飛行機等、4部門の飛行機の滞空時間を争う競技が行われるほか、セスナ機が会場上空に飛来するなど、楽しい催しがいっぱいです。

【開催日】4月29日(月・祝)

【開催場所】八幡浜市民スポーツパーク(八幡浜市若山)

【問合せ先】八幡浜市 商工観光課

☎0894-22-3111

【URL】www.city.yawatahama.ehime.jp

海の幸、山の幸を堪能
～第18回きららまつり

毎年6月に開催の「海の幸、山の幸」が堪能できるイベントです。



伊方堂々太鼓&ジュニアの演奏披露

オープニングでは伊方堂々太鼓・ジュニアの威勢の良い太鼓演奏披露や大勢の方が参加する、もちまきで盛り上がりを見せます。

会場内では数多くの伊方町ならではの物産品販売のブースが設けられる他、姉妹町村である北海道泊村が推薦した特産品販売も行われ、大勢の方々が初夏の伊方を楽しみます。

【開催日】6月2日(日)

【開催場所】道の駅「伊方きらら館」(伊方町九町越)

【問合せ先】伊方町 商工振興室 ☎0894-38-2657

【URL】www.town.ikata.ehime.jp

「竹」を楽しむ
～たけはら竹まつり

竹原の市木である「竹」、竹原特産の「お酒」などをテーマに江戸時代の古



ガン封じの笹酒の振る舞い

い町並みを今に伝える町並み保存地区で毎年開催されるお祭りです。

当日は、かぐや姫パレード、ガン封じの笹酒の振る舞い、竹細工教室、たけのご料理、たけのご狩り等、「竹」をテーマに様々なイベントが開催される予定で、江戸時代の雰囲気と様々な「竹」の楽しみを味わいに、多くの方が町並み保存地区を訪れます。

【開催日】5月3日(金・祝)・4日(土・祝)※予定

【開催場所】竹原市町並み保存地区

【問合せ先】竹原市 観光協会 ☎0846-22-4331

【URL】www.takeharakankou.jp

五穀豊穰・子孫繁栄を願って
～田の神辰し

田の神様は、手にはしゃもじ、人なつっこい顔、色とりどりの色彩が施され



田の神辰しの奉納踊り

たユーモラスな姿で、豊作をもたらす石像の農業神です。薩摩川内市蘭牟田麓地区に150年以前から伝わる「田の神辰し」は、集落の新婚夫婦が一年間「田の神」を預かり、毎年春に引越しをさせる神事で、子孫繁栄、無病息災、五穀豊穰を祈る地元の人がこれからも大切にしていきたいと思っている神事です。

【開催日】4月10日(水)

【開催場所】薩摩川内市 祁答院(けどういん)町 蘭牟田(いむた)麓地区内

【問合せ先】薩摩川内市 祁答院教育課

☎0996-21-8755

【URL】www.city.satsumasendai.lg.jp

豊作・大漁を祈願する
～呼子大綱引

約400年前、豊臣秀吉が肥前名護屋城に陣を構えた時に、将兵の士気を高め



町を二分した真剣勝負

るために、加藤清正・福島正則の両陣営を東西に分け、軍船のとも綱を使って引かせた事から始まったという伝統あるお祭りです。

町を岡組と浜組に分け、直径15センチ、長さ400メートルの大綱をドラと火矢の合図で引き合い、岡組が勝った年は豊作、浜組が勝った年は大漁とを賭けた真剣勝負が行われます。

【開催日】6月1日(土)・2日(日)

【開催場所】呼子大綱引通り(唐津市呼子町呼子)

【問合せ先】唐津市 呼子支所 産業課

☎0955-53-7165

【URL】www.karatsu-kankou.jp

春の四万十川の風物詩
～こいのぼりの川渡し

四万十町十和(とおわ)地区は日本のこいのぼりの川渡しの発祥の地です。



風を受けて悠然と泳ぐこいのぼり

毎年4月中旬～5月中旬、色とりどりのこいのぼり約500匹がこいのぼり公園上空を川幅いっぱいに渡されます。

但し、少子高齢化の影響のため、こいのぼりの数が減少しているため、町ではこいのぼりの提供をお待ちしております。

【開催日】4月中旬～5月中旬

【開催場所】こいのぼり公園(四万十町十川)

【問合せ先】四万十町役場 十和総合支所 地域振興課 ☎0880-28-5111

【URL】www.town.shimanto.lg.jp

動き出した福島県各地の復興への歩み

このコーナーでは電源地域各地の地域振興に向けた話題を取り上げています。今回は、あの東日本大震災から2年、福島県の大熊町の現状と、広野町の地域コミュニティ再形成に向けた取り組みや、国や県の主催による復興支援事業、イベントなどをご紹介します。



積ずる課題解決に向けて 少しでも前に進む

福島県大熊町

原発事故から2年が経過した。大熊町は一昨年、全町民の96%の世帯が帰宅困難区域に入ることになるため「5年間は帰還しない」という苦渋の決断を下した。

それから1年余り過ぎた昨年12月、大熊町は「帰宅困難区域」、「居住制限区域」、「避難指示解除準備区域」の3区域に再編され、一部の住民のみが自由に帰宅できるようになった。それでも、町発行之の通行許可証がなければ町に入ることが許されない状況にある。

原発事故から2年が経過した。大熊町は一昨年、全町民の96%の世帯が帰宅困難区域に入ることになるため「5年間は帰還しない」という苦渋の決断を下した。

それから1年余り過ぎた昨年12月、大熊町は「帰宅困難区域」、「居住制限区域」、「避難指示解除準備区域」の3区域に再編され、一部の住民のみが自由に帰宅できるようになった。それでも、町発行之の通行許可証がなければ町に入ることが許されない状況にある。

昨年6月に実施した「第一次大熊町復興計画（素案）」に対する町民

こうした中、町民はその新天地へ移転するうえで、様々な不安を抱えている。

例えば、新しい居住地で震災前のような地域コミュニティの維持ができるのか、かつてのような多世代が共に生活できる住居に住むことができるのか、新天地には医療介護や福祉施設はあるのか、商業施設、交通機関、さらには雇用などへの不安だ。

また、一時避難的に学校生活を始めた子供たちが、更なる転校を余儀なくされ、新たな地域で友人関係を作ることができるといった教育に対する憂慮も大きい。

その他に、移転先の自治体で、必要とされる行政サービスを受けることができるかなどもある。

町は、こうした不安に町民ニーズに応えるため、以下のような行政課題を挙げている。

暮らしの再建と心の復興に向けた相談支援およびコーディネーター機能の強化、内外の支援を結集して継続的に暮らしを維持していく仕組みづくり、復興に向けた様々な事業を実施するための多様な主体や仕組みづくり、外部の支援力の強化などがそれだ。

避難先での生活は2年間に経過し、平成25年1月の時点で県内に約8,000人、県外に約3,500人の町民

が、今なお避難生活を強いられている。

居住制限区域にある大川原地区は、除染・治安維持の拠点となる場所指定され、国による除染作業が急ピッチで進められている。作業員には地元住民も多く、限られた時間内で、放射線防護服に身を包みながら作業する住民の姿からは、「生まれ育った故郷のため」と使命感が滲み出ているように思える。

町のある職員は語る。「時間が虚しく経過していくような事はしたくない。私たちも帰町に向けて全力を



大熊町の大川原地区の航空写真。ここは除染・治安維持の拠点として指定された



急ピッチで進められている除染作業



10回にわたって開催された講座では広野町の復興に向けた様々な意見交換がなされた

挙げて頑張るので、町民のみなさんは避難中でも、何かひとつ『生き甲斐』を見つけて日々の暮らしを豊かなものにして欲しい」
町民にとっても、職員にとっても、

避難先から帰町できる状況を作り出していることを、少しでも実感していくことが、厳しい長期避難生活を乗り越えていく原動力になっていくのであろう。

地域コミュニティの再形成に向けた実践講座を開催

福島県広野町

平成24年12月から平成25年2月までの3ヶ月間、福島県広野町において、「地域コミュニティ形成実践講座」(全10回)を開催した。

相双地域においては、東日本大震災および福島第一原子力発電所事故によって、地域コミュニティが一旦分散してしまったが、広野町等、一部地域においては住民の帰還が進められ、地域コミュニティの再形成が急務になっている現状にある。

この講座は、地域コミュニティの再形成と雇用の創出を目的に、平成24年度相双地域雇用創造推進事業(厚生労働省委託事業)として実施したものである。講座には地域住民をはじめ、

農業者、地元工業団地の事業者や業者、町議会議員など、14名が集まり、各回の講座では、各分野の専門家による講演やワークショップを通して、事業の再生、ふれあいと交流の場づくり、生活を支える商業の復興、ソーシャルビジネスの創出などについて、活発な意見交換が行われた。

また、講座中盤には、地域コミュニティを再興した先進地域として、新潟県長岡市山古志地域への実地研修を行い、地域コミュニティ再興の進め方や参考になるアイデア等を実際の地域づくりの現場で体感した。講座最終回には「成果発表会」を行い、広野町・黒田副町長を前に、これまでの講座を通して構築してきた「町民の交流の場」、「新しい特産品」、「情報発信」の3つのアクションプランについて発表を行い、今後、事業化に向け、広野町の協力のもと検討していくことになった。

次の一步を踏み出すために… 福島復興支援プロジェクトやイベントを開催

商品開発・販路拡大のプロとともに挑戦する「じまんの一品」づくりを行う「ふくしま『じまんの一品』プロジェクト」が、平成24年8月から25年3月までの約9ヶ月間にわたって行われた。これは、経済産業省の被災地復興支援事業のひとつとして、各分野の専門家たちがチームを組み、福島が本来持つポテンシャルを活かして自慢の一品づくりをお手伝いするもの。

福島県内の事業者約100社が参加し、商品開発や流通の専門家のアドバイスの下、具体的な商品づくりや、百貨店やスーパーのバイヤーとのマッチングを行う商談会などを開催してきた。また、首都圏流通・飲食店での販売やテストマーケティングなどを行い、「スーパーマーケット・ロードショー」などの展示会でその成果を発表した。



昨年12月24日のクリスマススイブに行われたのが「げんき咲かそう!ふくしま大交流フェア」。

福島県主催で東京・有楽町の東京国際フォーラムで開かれたこのイベントには圏内の郷土料理やB級グルメ、産品などのブースが並び、イベントステージでは県内の観光地や伝統のお祭りなどが紹介された。このステージでは、NHK大河ドラマ『八重の桜』の主演を演じる、綾瀬はるかさんをはじめとする出演者が、新種の桜の命名や、佐藤雄平知事とのトークショーを行った。



上:昨年12月24日に開催された「げんき咲かそう!ふくしま大交流フェア」
下:「ふくしま『じまんの一品』プロジェクト」の「スーパーマーケットトレードショー」での成果発表

大分県日田市で開催された
現地開催型 産品相談・商談会



〜活力ある地域づくりに向けて〜

電源地域振興センターの販売支援サービス

当財団の永年にわたる流通業界とのネットワークを活かし、全国の百貨店やスーパーからバイヤーを招聘し、特産品の開発・改良・販路拡大を目的とする産品相談・商談会をご紹介します。

ますます厳しくなる「特産品」を取り巻く状況

地域産業の活性化には、特産品による収益の向上が重要であり、「売れる特産品」とするためには、質の向上はもとより、他地域や競合他社との差別化が不可欠であるが、それを理解し、取り組んではいるものの、解決の糸口が見出せないでいる地域が多く存在しているのが現状である。特産品の中で、占める割合の高い食品の現状は、以下の3点に要約される。

①24時間購入することが可能で、棚には常に商品が陳列されている。
②百貨店・スーパー・コンビニ・専門店・インターネット等食品調達経路は整備され、流通量は増加しているが、人口は減少している。

③世界的に輸入時の関税撤廃の流れがあり、安価な外国産の食品が、今後大量輸入されることが予想でき、以上3点から、今以上に食品のマーケットが飽和状態となることは間違いない。

このように、ますます取り巻く環境が厳しくなる中で、地域の特産品として、差別化していくにはどのようになすべきか。まさに、「売れる特産品」づくりが最も重要であり、取り組んでいかなければならない。

消費者ニーズに敏感な百貨店などのバイヤーからの教示

では、「売れる特産品」を開発・改良をする際に、最も重要視しなければならないのは何か。それは、「消費者ニーズ」である。

「消費者ニーズ」を把握するには、特産品を購入して欲しい消費者を対象にアンケートをとり、分析するのが一番確実であるが、多大な時間と労力をかけることとなり、そこまでは時間と労力をかけることはできない。

そこで、消費者ニーズを常に敏感に感受しているバイヤーより、自社製品とニーズの差をご教示いただくことが、より効果的な方法である。

さらに、特産品の生産者は、小規模事業者が多く、大量生産は困難である。地域の特性を活かした商品で少量でも取り扱ってくれるのは、他社との違いが明確で、高品質で限定品や希少性のある商品を求める百貨店等である。故に、特産品の購入機会を想定できる百貨店等のバイヤーにアドバイスをいただくことが、「売れる特産品」への近道なのである。

当財団が、永年にわたり百貨店を中心として流通業界とのネットワークを広げ続けているのは、以上のような理由からである。

昨今、産品相談・商談会の中で、自治体より注目されているのは、地元へ百貨店等のバイヤーを招聘し、相談・商談会を開催する『現地開催型産品相談・商談会』である。

1泊2日の相談・商談会（1対1の面談形式）を基本とし、要望により、特産に係る事業者のみならず、

行政職員、商工会、観光協会等産業振興に係る方々に対する特産品に関する講習会や生産現場視察等をコーディネートし、企画提案をしている。

地元で開催するメリットは、事業者数十名が首都圏・関西圏の百貨店等へ訪問し、面談した場合の費用より、バイヤー数名を現地に招聘した方が安価であること。バイヤーからも一定の評価をいただいていること。また、バイヤーと太い関係をつくれるということである。

百貨店においては、景気低迷以前、新規事業者と取引を開始する際、生産現場・手法等の確認が必須であったが、現状は、経費節約等により現地へ出向く機会が減少しており、本来であれば必要な現場確認は、行われることが最小限となっている。当事業のように現地へ赴き、同時に現場確認等情報収集もできる機会は、バイヤーから評価が高く、また、流通業界や小売業界側も求めている事業となっている。

現地へ訪問したバイヤーのアンケートでは、「現地へ訪問すると、しな

いではイメージが全く異なる。訪問した方が産地への思い入れが加わり、商品や事業者を取り上げやすくなる」という回答があった。

日頃、なかなか会うことができず、アポイントが取りづらいのがバイヤーである。そのバイヤーとじっくり、一定の時間、確実に地元で話しができる機会は、なかなか作れるものではない。

ただ単に、面談をするだけではなく、地域を知っていただくことで、バイヤーとより深く、永きにわたる親しい関係づくりを構築するきっかけとなり、それは、地域の特産品のアドバイザーを確保したのと同様の効果がある。

『現地開催型 産品相談・商談会』について、広域組合で検討したいが申込可能かという問い合わせを受ける。周りの市町村を巻き込んで参加いただくことは全く問題ない。費用負担が削減できるメリットがあり、ぜひ、積極的に地域でも検討いただきたい。



プロのパッケージデザイナーからのアドバイス

産品相談・商談会（定期開催型・現地開催型・随時開催型）事業のご案内

全国の百貨店やスーパーのバイヤーと個別に面談する機会を提供します。バイヤーの目に留まれば商談成立のチャンスも！

●当センターの永年にわたる流通業界とのネットワークを活かし、全国の百貨店やスーパーからバイヤーを招聘します。

●バイヤーと1対1で面談（1面談約30分）し、産品の開発・改良や販路開拓をどのようにすれば良いかなどの具体的なアドバイスを受けることができます。

●定期開催型、現地開催型、随時開催型の3つのメニューを用意しました。

【定期開催型】

年4回程度、当センターが開催時期および会場を設定し、参加者を募集します。

開催時期・場所（予定）…6月（東京）、9月（大阪）、11月（東京）、2月（福岡）

募集時期…各開催時期の概ね2ヶ月前

※市町村（商工会、その他団体等）を通じて募集案内いたします。
※参加のお申し込みにつきまして

は、市町村を通じての申込とさせていただきます。

参加費用…（基本）1万円（3面談まで）＋（オプション）3,000円／面談（最大3面談）

その他…プロのデザイナーへのパッケージ・包材等に関する相談もご用意します（オプション）。

【現地開催型】

お申し出を受けて皆さまの地元で実施するオーダーメイド型の産品相談・商談会です。

バイヤーとの面談のほか、生産者だけではなく、特産品に携わっている地域の皆さまを対象とした研修会や、製造のこだわり等をバイヤーに体感してもらうために、製造現場の視察などを組み合わせることも可能です。

申込方法…随時受付。まずは電話等でお気軽にご相談ください（メール、FAX可）。

※開催決定から実施までの準備期間に2ヶ月程度が必要です。

※市町村を通じての申し込みとさせていただきますますが、周辺の市町村を含む広域組織（〇〇地域協議会等）からの申し込みも可能です。

開催費用…内容によりお見積り申し上げます。

【随時開催型】

お申し出を受けて当センターで実施するオーダーメイド型の産品相談・商談会です。「定期開催型には都合がつかず参加できなかった」、「バイヤーとの面談時間をもう少し長めに」などのニーズにお応えします。

申込方法…随時受付。まずは電話等でお気軽にご相談ください（メール、FAX可）。

※原則、市町村を通じてのお申し込みとさせていただきます。
場所…バイヤー事務所内商談室または電源地域振興センター（東京）
※都内での実施を想定していますが、他地域をご希望の際は相談させていただきます。

参加費用…4,000円／面談

■窓口は地域振興部 振興業務課
☎03-6372-17305
ホームページ：www2.dengen.or.jp/html/works/hanbai/sanpin.html

eメール：ensp@den-gen.or.jp
お気軽にお問い合わせください。



「現地産品相談・商談会」を開催しました

平成25年1月27日(日)・28日(月)の2日間、大分県日田市において、昨年11月に創設した「ひたブランド登録者制度」へ参加登録した事業者を対象に、バイヤーによる講演会(初日)、相談・商談会(2日目)を実施しました。

講演会では商談会参加事業者をはじめ、同市の特産品に係る30名を超える事業者・団体が参加され、市場の動向や消費者ニーズの把握方法等についての話を聞きました。

講演会参加者からは、「普段聞けない話が聞け、将来的なビジョンを描く上で参考になった」、「消費者動向の変化など、マーケティング全般についてのお話が聞けて良かった」など、地域の特産品の販路拡大に向けて、知識や問題点の共有を図ることで、地域としての一体感を醸成しました。

また2日目の相談・商談会では、首都圏から4名、関西圏から2名のバイヤーとデザイナーを加えた計7名のアドバイザーを招聘し、商品開発、改良やパッケージデザイン等について面談を行いました。

参加者からは、「これからは、楽しい商品と言われた。まずは日田市で認知度が高まるよう取り組んでいきたい」、「じっくりと長時間話を聞いてくれ、解っていただいたことで、意欲が

あがった」などの声がありました。日田市が特産品の販路拡大と共に継続して活性化していくことを期待します。

【お問合せ】地域振興部 振興業務課
 ☎03-6372-7305
 ホームページ: www2.dengen.or.jp/html/works/hanbai/sanpin.html
 eメール: mnp@dengen.or.jp



第4回「産品相談・商談会」を開催しました

平成25年1月29日(火)に福岡市において、平成24年度第4回「産品相談・商談会」を開催しました。北は富山県から南は鹿児島県まで、13市町14事業者・団体が参加し、中国・九州地方に営業拠点を持つ百貨店やスーパーの流通関係者(バイヤー)並びに商品パッケージデザイナーの計8社と個別に面談を行いました。

バイヤーからは、ギフト・通販や常設商品などによる商品の取り扱いや催事出店を検討するなどの回答が約8割に上り、今後が大いに期待される結果となりました。

また、販売や取引に至らない場合でも、バイヤーから現在の食品流通のトレンドや地域性を踏まえた商品改良のアドバイスが



あり、アドバイスに聞き入る参加者も多く見受けられました。以前、このような商品改良のアドバイスを受け、今回、改良した商品で改めて面談に臨んだ参加者もあり、以前に比べて格段に商品の完成度が高まったことで、バイヤーから高評価を得ていました。

パッケージデザイナーとの面談では、お客様が納得する必要性を提案するパッケージについてアドバイスがあり、意見を交わす参加者の様子も見られました。

【お問合せ】地域振興部 振興業務課
 ☎03-6372-7305
 ホームページ: www2.dengen.or.jp/html/works/hanbai/sanpin.html
 eメール: mnp@dengen.or.jp



平成25年度 電源地域振興センター 事業のご案内

自主企画事業

①相談事業

電源地域からの相談窓口として、当センターで対応可能な事業の提案、保有する各種情報提供等を行います。また当センター内に自治体コーナーを設け、地域振興に係る相談の場、電源地域の方々が上京した際の打合せ等の場としての部屋を提供します。

【お問合せ】地域振興部 振興業務課
 ☎03-6372-7305
 eメール: shinkou@dengen.or.jp

②研修事業

電源地域の人材育成を支援するため、電源地域の市町村・都道府県等の行政職員、各種団体、事業者、NPO、個人、電力会社等で電源地域の振興に関わっている方々を対象に国内研修を実施し、海外研修については電源市町村の参加ニーズ等を踏まえて計画します。

テーマは、地域の活性化に係るニーズの高いものとし、そのテーマに関し経験豊富で専門的知見・ノウハウを有した講師による講演、先進事例の紹介、グループワーク等による具体的に実践的な内容の研修を実施します。

【お問合せ】地域振興部 振興業務課
 ☎03-6372-7305
 eメール: jinzai@dengen.or.jp

③専門家派遣事業

電源地域が抱えている課題の克服や問題の解決に向けて、地域振興に関する各分野の専門家による現地指導を行います。

対応する分野は、特産品振興や観光開発、企業誘致や産業振興、環境・エネルギー、各種行政支援など広範なものとし、各種コンサルティングや実務指導、講演会への講師派遣などを行います。

【お問合せ】地域振興部 振興調査課
 ☎03-6372-7306
 eメール: shinkou@dengen.or.jp

④調査事業

当センターの調査事業は、その対応

領域の広さから、電源地域支援の基幹的なものと位置づけられています。

平成2年にセンターが発足してから1,100件を超す調査実績があります。総合計画や各種のまちづくり関連計画の策定、特産品開発や観光計画といった地域ブランド化の推進、農林水産業の振興メニュー作成や企業の誘致・誘導に関するものなど、様々な地域課題の解決方策や施策の立案・実施を支援してまいりました。

これら調査事業は、市役所や町村役場の各課はもとより、農協や漁協・商工会など産業団体、トップランナーの企業、まちづくりや特産品開発を積極的に進める市民グループのみなさんなどと、検討会やワークショップ、ときには試作試食会や先進地調査など、地元のみなさんと協働しながら課題解決の方策を見出していくことをモットーに、スタッフも市民の一人としての意識を持って取り組んでまいります。地域の問題・課題については当センターまでご相談ください。

【お問合せ】地域振興部 振興調査課
☎03-6372-7306
eメール:chousa@dengen.or.jp

⑤ 産品相談・商談会
P.17をご参照ください。

⑥ 産品試験販売事業
電源市町村の地域資源を活かした特産品を、都市圏の百貨店やスーパーな

どにおいて、出店の機会を提供するとともにテストマーケティングを行い、流通の専門家による様々なアドバイスをを行う産品試験販売事業を実施します。

【お問合せ】地域振興部 振興業務課
☎03-6372-7305
eメール:mstp@dengen.or.jp

⑦ 催事企画・運営

電源地域を支援するための各種イベントの開催支援を行います。シンポジウムや講演会、首都圏等大消費地への物産・観光PR等、ニーズに応じて多様なテーマに対応します。

【お問合せ】地域振興部 振興業務課
☎03-6372-7305
eメール:fukyu@dengen.or.jp

⑧ 企業誘致支援サービス事業

電源地域への企業誘致支援を目的に、電源市町村が行う企業誘致活動をサポートします。特に自治体における企業誘致業務のうち、全国の企業を対象とした「アンケート調査」や「企業訪問」などの活動を自治体担当者に代わって行います。具体的には、1自治体当たり全国約5,000社の企業を対象に「企業立地意向アンケート調査」を実施し、情報収集・分析を行うとともに、立地意向を確認できた企業への訪問活動を実施しながら原子力地域への企業立地の優位性や電源市町村における工業団地等のPRを行います。また、業界団体等を訪問し、当センターが行う企業誘致活動をアピールすることで、関係

機関との連携強化を図り積極的に効率的な企業誘致支援活動を実施します。

【お問合せ】地域振興部 振興調査課
☎03-6372-7306
eメール:yuuchi@dengen.or.jp

⑨ 企業誘致セミナー

電源市町村の企業誘致担当者のスキルアップを目的に、企業誘致に関する専門家や企業の立地担当による企業誘致セミナーを開催します。

【お問合せ】地域振興部 振興調査課
☎03-6372-7306
eメール:yuuchi@dengen.or.jp

⑩ 再生可能エネルギー施設誘致支援事業

今後、我が国のエネルギー推進において重要課題となる再生可能エネルギー（太陽光、風力等）施設を既存の電源地域に誘致する活動をサポートします。

【お問合せ】地域振興部 振興調査課
☎03-6372-7306
eメール:yuuchi@dengen.or.jp

■ 補助金関連事業

① 原子力発電施設等周辺地域企業立地支援事業

原子力立地地域における雇用機会の創出と産業振興を図るため、一定の雇用増加を生む企業に対して、立地後一定期間、電気料金の実質的割引に相当する補助金を交付する制度です。平成25年度は15道府県から補助または委託を受けて、的確に審査・交付業務を実施することを目指します。

【お問合せ】総務企画部 立地審査課
☎03-6372-7307
eメール:ritti@dengen.or.jp

② 原子力立地給付金等交付事業

1. 原子力立地給付金等交付事業
原子力発電用施設の所在市町村またはこれに隣接する市町村をその区域に含む道県から、原子力立地給付金交付事業補助金の交付を受け、これを一般電気事業者ならびに特定規模電気事業者（PPS）を通じて、交付対象市町村の住民および企業などの需要家に交付する事業を実施します。

平成25年度は15道県の公募に参加し電灯需要家および電力需要家に対して給付金を交付することを目指します。今後とも国ならびに道県との連絡・調整を緊密に行い、電気事業者との協調体制を図り、円滑な事業の実施に努めます。

2. 加算等給付金交付事業

原子力立地給付金とは別に、地方自治体が給付金加算等措置として、加算給付金の交付を実施する場合においても、当該自治体から補助金の交付を受けて、原子力立地給付金と同様に実施いたします。平成25年度は1県4市町村で実施することを目指し、さらに実施の意向を有する自治体があれば、実施に向けて適切な対応を図ります。

【お問合せ】総務企画部 給付金審査課
☎03-6372-7309
eメール:kyuufukin@dengen.or.jp



表紙：新潟県刈羽村正明寺の「桃の花」
裏表紙：①竹原市の「たけはら竹まつり」 ②岩内町の「ギンガ通り商店街手づくり市」 ③柏崎市の「かしわざき風の陣」 ④横浜町の「菜の花フェスティバル」 ⑤三沢市の「アメリカンデー」 ⑥薩摩川内市の「田の神戻し」 ⑦四万十町の「こいのぼりの川渡し」 ⑧唐津市の「呼子大綱引」 ⑨御前崎市の「御前崎みなとかつお祭り」