

## 令和6年度 おおいた6次産業化・農山漁村発イノベーション チャレンジスクール

大分県6次産業化・農山漁村発イノベーション サポートセンターでは、6次産業化に取り組んでいる方、またはこれから取組む方を対象に「おおいた6次産業化・農山漁村発イノベーション チャレンジスクール」を開催しました。商品力や販売力の向上、ビジネスプラン、販路開拓及び HACCP 等の知識や技術の習得を目的とし、計13回のセミナー及びインターンシップ研修を実施しました。

■第1回 講義1・講義2 ■ 日時:令和6年7月23日(火) 13:00~16:30

### 【講義1】地域資源の活用概論とビジネスプラン

講師:株式会社トータルオフィス・タナカ 代表取締役 田中美智子 氏 (福岡県)



### ビジネスプランの内容

1. なぜ、そのビジネスを立ち上げるのか  
・ 動機、ミッション、理念、目的、想い 等
2. どのようなビジネスなのか  
・ 事業概要、ターゲット市場、商品・サービスの特徴、価格、提供方法 等
3. なぜ実現できるのか  
・ 能力・スキル・経験・人脈・人材・設備・技術・資金 等
4. どのように実現していくのか  
・ 実施体制・スケジュール・必要な資金と調達方法・収支計画 等

講義1は、福岡県・大分県などで地域プランナーとして活動している田中氏より、今年度初めての講義が行われました。消費者のニーズ、市場のニーズを十分に理解した上で、ビジネスプランの内容として

1. 何故、そのビジネスを立ち上げるのか(動機、ミッション、理念、目的、思い 等)
2. どのようなビジネスなのか(事業概要、ターゲット市場、商品・サービスの特徴 等)
3. なぜ実現できるのか(能力、スキル、経験、人脈、人材、設備、技術、資金 等)
4. どのように実現していくのか(実施体制、スケジュール、資金の調達方法、収支計画 等)

を見える化することによって課題を明確にして目標に向かって実行することの重要性を学習しました。

### 【講義2】卸業者が魅力を感じる商品とマーケティング

講師:株式会社梅崎 マーケティング部 部長 坂本 和英 氏 (福岡県)



講義2は、福岡県の福岡市中央卸売市場で青果卸業を営まれている坂本氏より、講義が行われました。バイヤー目線から魅力を感じる商品、欲しいと思う農産物・加工品について現場の生の意見を知ることができました。青果のバイヤーが求めている商品としては、やはり原理・原則通りで、

1. 品質(高品質な青果は消費者に満足感を提供し、リピート購入を促進)
2. 鮮度(鮮度の高い商品は、長持ちするので、消費者にとって魅力が高まる)
3. 供給の安定性(シーズンを通して供給できる生産体制が求められる)
4. 市場のトレンドと消費者ニーズ(商品の選択に大きな影響を与える)

という結果でした。

また、動画を中心とした講義は分かり易く、事業者の商品に対するこだわり等が十分に伝わる内容でした。

■第2回 講義3■ 日時:令和6年8月6日(火) 13:30~16:30

【講義3】商品開発に向けての基礎知識の習得、注意すべきポイント

一般衛生管理、HACCP、食品表示、食品加工

講師:フーズテクニカルサービス 副代表 弘蔵周子 氏(大分県)



### 食品表示は

消費者と製造者をつなぐ**唯一の情報源**であり、**消費者の安全と商品選択における重要な役割**を担っています。

食品の製造・販売において、衛生管理と共に避けては通れないことの1つです。

**最新情報に注意**しながら、正しい情報提供を行っていくことを期待しています。

講義3は、大分県地域プランナーとして活動している弘蔵氏より、食品衛生管理と HACCP について講義が行われました。農産物やその加工品を手掛ける事業者にとって必要不可欠な講座で微生物等の衛生管理の基礎である「一般的な衛生管理」や「HACCP の考え方を取り入れた衛生管理」について実例を用いた詳しい説明が実施されました。衛生管理の基本は「人」であり、携わる人の安全・衛生意識次第で現場が大きく変わることを再認識しました。「起こるはずがない」から「起きるかもしれない」と衛生意識を変えて、まずはルールの設定・再確認の重要性を強く感じました。

また、食品の原料原産地表示について講義が行われました。食品表示の目的と食品衛生法等の法的根拠を学習し、加工食品において実例を用いた誤った商品表示等で非常に分かりやすい内容でした。具体的な食品表示として、アレルギー表示、添加物表示、原料原産地表示、内容量、賞味期限等の期限表示、保存方法、栄養成分表示等で、内容によっては商品回収となる誤表示について学習しました。食品表示は消費者と製造者をつなぐ唯一の情報源であり、消費者の安全と商品選択における重要な役割を担っていることを常に意識して、最新情報に注意しながら、正しい情報提供を行っていかなければならないと強く感じました。



■第3回 講義4・講義5 ■ 日時:令和6年8月20日(火) 13:30~16:30

【講義4】ネット通販で売上増のためのSNSの活用法

講師:ピンカンパニー 代表 辻山 敏 氏(福岡県)



もう、インスタグラムを始めたら・・・

1. 準備するもの

- スマホもしくはタブレット
- メールアドレスもしくは電話番号
- パスワード
- 名前
- ユーザーネーム

2. Instagramアプリをダウンロードする

iPhoneユーザーであれば「App Store」、Androidユーザーであれば「Google Play」からそれぞれダウンロードを行います。

講義4は、山口県・大分県などで地域プランナーとして活動している辻山氏より、SNSの導入と活用法として、You Tube、Facebook、LINE、Instagram について、それぞれのメリットの説明が有り、目的に応じて各SNSを使い分けることが重要と学びました。また、Instagram については具体的な導入方法やインサイト分析等の各機能についての説明が行われました。重要なことは、まずは実施すること。そして継続的かつ定期的に実施することを学びました。

【講義5】SNS投稿が良くなる写真撮影のコツとCanvaデザイン作成法

講師:ピンカンパニー 代表 辻山 敏 氏(福岡県)



3. 撮影に必要な光を理解する

令和6年度おおいだ6次産業化農山漁村強イノベーション

- ①商品写真は「自然光」をうまくつかう。
- ②まずは、白背景でシンプルに。
- ③余白は均等にたっぷりとする。
- ④カメラの角度に気をつける。平行・水平。
- ⑤景を変えてみる。
- ⑥商品写真と使用例写真も。

講義5は、辻山氏より、SNS で使える商品写真撮影のコツとデザインツールである Canva の使い方を学びました。座学と実践で非常に分かり易い講義になっていました。商品撮影のポイントとしては、①他人のInstagram等、参考資料をたくさん見る。②スマートホンやカメラ等、機材を理解する。③光や影等、光を理解する。④撮影機材のレンズ特徴に合わせて構図を理解する。⑤とにかく数多く撮影することを学びました。そして撮影した画像データを Canva にて編集を行ったり、リーフレットや投稿画面のデザイン手法を学びました。既存のフォーマットを利用することで、簡単に短時間でデザインすることが可能であることが分かりました。撮影ポイントを十分に意識して、数多く撮影して、Canvaを使いこなせるように数多く編集し、数多くデザインすることが重要であると学びました。

■第4回 講義6 ■ 日時:令和6年9月3日(火) 13:30~16:30

【講義6】経営の基礎知識 間違った経営判断をしないために

(原価計算、損益分岐点の重要性)

講師:株式会社アスリンク 代表取締役 廣木鑑治 氏



2.損益計算書・貸借対照表(法人)

●貸借対照表(BS) 会社の財務状況を表す1年間の成績表のこと。(財産目録)

**貸借対照表**  
(自2013年4月1日 至2014年3月31日)

単位:万円

株式会社A	資産の部	負債の部	
流動資産	30,000	流動負債	30,000
現金及び預金	10,000	借入金	4,000
売掛金	12,000	短期借入金	5,000
受取買戻	10,000	未払金	1,000
固定資産	30,000	固定負債	20,000
有形固定資産	25,000	長期借入金	20,000
土地	5,000		
建物	15,000	経資産の部	
機械装置	5,000	株主資本	20,000
無形固定資産	4,000	資本金	5,000
投資その他の資産	1,000	利益剰余金	15,000
繰延資産	0		
資産の部合計	60,000	負債・純資産の部合計	60,000

講義6は、ふくおか6次産業化・農商工連携サポートセンターの統括企画推進員としても活動している廣木氏により、経営の基礎知識(経営、原価計算、損益分岐点等)、儲かる仕組み作りの理解を目的とした講義が行われました。損益計算書や貸借対照表の見方や消費税(本則課税、簡易課税)の計算方法やインボイスについて学習しました。また、実例を用いた収支計画での営業利益率、原価計算、売価設定、損益分岐点売上高を求める演習を行い非常に分かりやすい講義内容でした。ここで全てを理解したつもりにならず、今回の演習を再度実施(復習)することで理解度を深めることが、重要であると感じました。

■第5回 講義7 ■ 日時:令和6年9月12日(木) 13:30~16:30

【講義7】ECサイトを活かした販路拡大とオンライン商談

売上利益を最大化する「営業DXのススメ」

講師:株式会社IT武装コンサルティング 代表取締役 工藤崇 氏(大分県)



テーマ1 ธีม2 ธีม3 主力商品を2倍売る営業戦略!

●オンライン直売プラットフォームの比較

	食べチョウ TAN CHOU	ポケットマルシェ POCKETMARCHÉ	タダヤサイ
審査	あり	あり	なし
初期&月額費用	無料	無料	無料
販売手数料	顧客支払額の8~18%	売上金の20%	売上金の20%
ユーザー数	50万人以上	30万人以上	23万人以上



講義7は、大分県地域プランナーとして活動している工藤氏により、EC サイトを活かした販路拡大とオンライン商談について講義が行われました。ここからは始める営業 DX セミナーとして、事業者が取り組むべき、DX4段階フェーズが紹介されました。どうしていいかわからない場合は、IT ツール導入からスタートする。次にデータ活用で「勘」に頼らない経営を行う。次にデータに基づく業務や商品サービスの改善を行う。最後に全く新しいビジネスモデルを生み出し、顧客価値を創造するといった内容でした。また、主力商品を2倍売る営業戦略として、オンライン直売プラットフォームの比較や Web 広告の活用方法等が紹介されました。

■第6回 講義8 ■ 日時:令和6年9月18日(水) 13:30~16:30

【講義8】展示、商談会に向けてのポイント

ビジネスプラン作成、FCP シート作成

講師:株式会社トータルオフィス・タナカ 代表取締役 田中美智子 氏 (福岡県)



### ビジネスプラン、商談シートとは

○ビジネスプラン (事業計画書)

1. 思い描いているやりたいことを整理し、目標や事業内容を具体化するため
2. 資金の融資や投資を受ける、協力者を得るための際、事業の概要や魅力を伝えるため
3. 事業を客観的に見つめ直し、改善するヒントを得るためのものでもある

○商談シート (取引をしたい・販路を拡大したい)

FCP展示会・商談会シートは、出展者の「伝えたい情報」と、バイヤーの「知りたい情報」を1枚にまとめることで、効率的に商談を進めることを可能にした統一シートです。(農林水産省ホームページより抜粋)

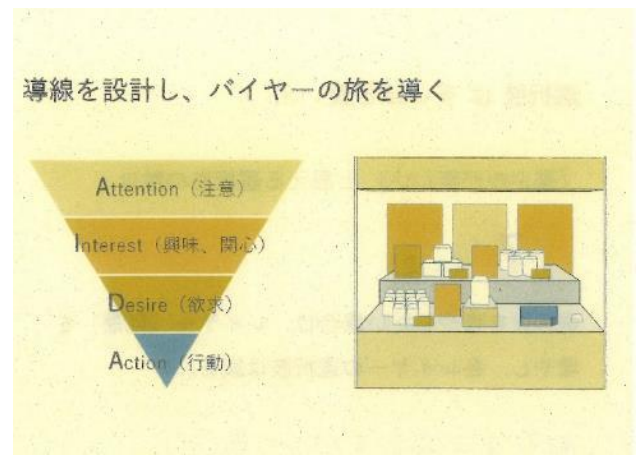
講義8では、田中氏により、展示商談会に向けてのポイントとして、ビジネスプラン(事業計画書)作成、FCP シート(商談シート)作成について講義が行われました。ビジネスプラン作成として、事業名(ビジネスコンセプト)、事業内容、思い(ミッション)、ターゲット市場、優位性・独自性、収益性、資金面、体制・スケジュールを一覧表(ビジネスプラン全体図)に纏めて見える化する事を学習しました。頭の中では、全ての項目に入力できそうでしたが、いざ入力してみるとなかなか入力出来ない項目が分かり、そこが課題であることが分かりました。FCP シート(商談シート)作成としては、全項目確実に入力して完成させることで、バイヤーが求める商談シートのフォーマットに対応することができ、展示会でのポイントとしては、目的をもって、誰と取引したいかを考えて出展し、「見積書」の依頼が来たら、すぐに提出して電話連絡を行うなどアフター対応の重要性を強く感じました。

■第7回 講義9 ■ 日時:令和6年10月1日(火) 13:30~16:30

【講義9】展示商談会に向けて、お客様・バイヤーのニーズとは

バイヤー目線からの傾向と対策

講師:株式会社大丸松坂屋百貨店 大丸下関店 営業部 保田 一賢 氏(山口県)



講義9は、大丸松坂屋百貨店 大丸下関店のバイヤーとして活動している保田氏より、良い商品とは、ターゲット(顧客)が明確で、ベネフィット(価値)が大きく、コストパフォーマンス(価格)が高いことが必要とされ、販路開拓に必要な要素として、良い商品をつくる。適切な販路を選ぶ。伝える力をつける。の3要素が重要であることを再認識しました。また、展示商談会においては、ブースの存在を演出し、意識・視線を引き寄せる手法。提供価値を端的に伝え、興味・関心を持たせる手法。独自優位性、ストーリーで共感させる手法。信頼性、メリット、インセンティブを伝え、納得させる手法を学びました。実際の展示商談会のブース展示での良い例、悪い例を用いた分かり易い内容の講義でした。

■第8回 講義10 ■ 日時:令和6年10月29日(火) 13:30~16:30

【 講義10 】 ビジネスプラン作成(Part2)

講師:株式会社トータルオフィス・タナカ 代表取締役 田中美智子 氏 (福岡県)



ビジネスプラン (事業計画書)		作成日:	氏名
事業名 (テーマ)	わかりやすく		
事業概要	事業の概略		
想い・理念	事業に対する想い		
何を	提供する商品・サービス		
誰に	ターゲットとする顧客層		
どのように	販売方法・提供方法・広報戦略など		
どこで	実施したい地域など		
いくらで	価格 (小売希望価格・卸価格など)		

講義10は、田中氏により、ビジネスプランの作成 Part2として、講義が行われました。前回に引き続きビジネスプラン作成のポイントについて復習を行ってビジネスプラン全体図の作成実習が行われました。参加者毎にビジネスプラン全体図の進捗状況を確認しながら、適切なアドバイスを受けながらの実習となり、参加者の理解も深まったと感じました。資金計画書についても説明が有り、自己資金、支援者からの借入金、金融機関からの借入金等、資金の調達法を明確にしたことで事業イメージも具体化できたと感じました。



■第9回 講義11・講義12 ■ 日時:令和6年11月7日(木) 13:30~16:30

### 大分県産業科学技術センターの紹介

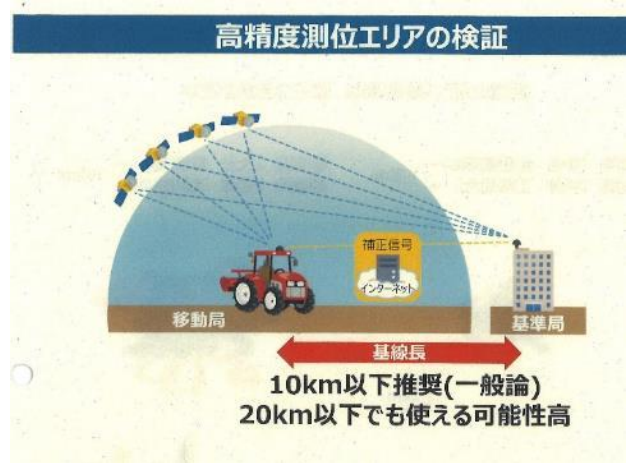
説明:大分県産業科学技術センター 専門研究員 山本 展久 氏 (大分県)



大分県産業科学技術センターの紹介として山本氏より、技術支援、研究開発、計量検定の業務内容について説明が有りました。特に食品関連産業への支援として、おおいた食品オープンラボについて説明が有り、加工製造関連の機器や品質管理関連の機器の説明が有りました。また、食品製造に関する研修や品質技術に関する研修、微生物検査に関する研修等の説明が有り、誰でも気兼ねなく参加することが出来る技術支援センターであることを再認識しました。

### 【 講義11 】 スマート農業の現状と課題 県内における農業 IT への取組

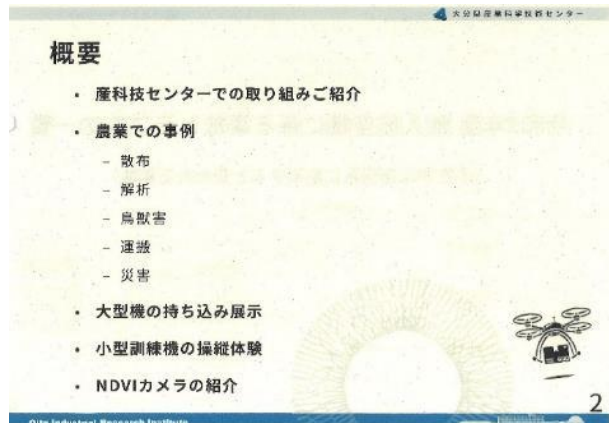
講師:大分県産業科学技術センター 主任研究員 竹中 智哉 氏 (大分県)



講義11は、竹中氏により、大分県の農業の現況と今後のスマート農業戦略について、高齢化と農業担い手の減少に伴い、超省力・大規模生産の実現やデータ管理による効率経営、きつい作業や危険な作業からの解放、誰もが取り組みやすい農林水産業の実現についての講義が有りました。また、事例紹介として、IoT×AIによるイチゴの安定生産-センサー開発からデータ解析まで-。にんにく乾燥ロスの低減-にんにくの乾燥施設における温湿度モニタリング-。水稻栽培における省力化-高精度 GPS を用いた運転支援・自動運転など-。の説明がなされスマート農業を身近に感じる事が出来ました。

## 【 講義12 】 スマート農業の現状と課題 農業分野でのドローン活用の現状と今後の展開

講師：大分県産業科学技術センター 上席主幹研究員 幸 嘉平太 氏（大分県）



講義13は、幸氏により、農業分野でのドローンの活用状況を写真と動画にて紹介されました。農業での事例としては、農薬等の散布、果樹等の栽培状況の解析、鳥獣被害状況の解析など紹介されました。また、運搬機としての利用や災害対応など紹介されました。セミナー会場に大型のドローンを持ち込んで、その重量感を感じることが出来ましたし、小型ドローンのデモ飛行を体験することが出来ました。

## ■第10回 講義 13 ■ 日時:令和6年11月19日(火) 13:30~16:30

### 【 講義 13】 振り返りとビジネスプラン作成・まとめ

講師：株式会社 トータルオフィス・タナカ 代表取締役 田中美智子 氏（福岡県）



最終回では「振り返りとビジネスプラン作成・まとめ」と題して、第1回、第6回、第8回に行われた田中氏の講義内容の振り返りとまとめについて講義が行われました。事業に取り組む目的の明確化やものづくりが最終目的ではなく、売れるための商品づくりの重要性を再確認しました。また、世の中のことを知る、お客様のことを知る、自分自身の強みを理解することでビジネスプランの完成度を上げることが成功への近道であることを理解しました。

そして研修生一人ひとりから、作成したビジネスプランについて発表があり、これからの自身の事業について、どのように進めていくのかなど具体的な展望が発表されました。研修開始当初から比較すると参加者全員に経営感覚を持って取組む姿勢が感じられ、経営者としての意識改革が強く感じられました。



■ インターンシップ研修 ■ 日時:令和6年 11月14日(木) 13:00~16:00

【 現地視察・講義 】 株式会社ドリームファーマーズ JAPAN 農村ベース、古民家 龍王

講師:代表取締役 安部 元昭 氏(大分県) 代表取締役 宮田 宗武 氏(大分県)



ショップ前



ドライフルーツ加工所前



農村ベース①



農村ベース②



古民家 龍王①



古民家 龍王②

安心院町にある株式会社ドリームファーマーズ JAPAN にて、ショップ、ドライフルーツ加工所、農村ベース、古民家龍王にて安部氏と宮田氏によるインターンシップ研修が行われました。前半は農村ベースにてぶどうの生産及びドライフルーツ加工について説明が行われ、後半は古民家龍王にて参加者全員による質疑応答が行われました。参加者の皆さんからはぶどうのドライフルーツ加工のノウハウに関する質問があったり、古民家宿泊施設の高グレード感への感想などが有り、和やかな雰囲気の下、インターンシップ研修を修了することが出来ました。

ドリームファーマーズJAPAN社では、古民家(農泊)運営を2年前に始めたばかりで、2棟目も完成し、安心院町の龍王地区に根付いた農泊施設を目指していくとのことでした。

大分県6次産業化・農山漁村発イノベーション サポートセンターでは、今後もこのような研修会を企画していきますので、皆様のご参加をお待ちしております。