

丹波市山南地域における 地域食材を活かした商品開発と販路づくり

兵庫県推薦都市農村交流アドバイザー（分野：商品開発）

アドバイザー

清水 紀光

所属・役職

丹波ろじべじ 代表／食材プロデューサー・農産物加工協会 参事

01 取組概要

丹波市山南町を舞台に、生産者、料理人、加工事業者、販売先をつなぎ、地域の農産物を『売れる商品』へ育てる取組を進めている。代表事例が、リゾート専用米と地域食材を活用した『丹波さんなんリゾート』プロジェクトである。需要と販路を見据えて企画し、地元生産者へ専用米の栽培を提案。料理人によるレシピ監修、OEM 加工、業務用・小売用の商品設計、販路開拓までを一貫してコーディネートした。農産物を単に販売するのではなく、地域内外の担い手が役割を持ち、継続的に利益を生み出す地域循環型の事業を目指している。



【丹波市山南町 PJ メンバー】



【兵庫県主催セミナー講師①】



【兵庫県主催セミナー講師②】

02 取組前の地域の現状

山南地域は米や黒豆、トマトなど多様な農産物に恵まれる一方、中山間地域ならではの小規模生産、高齢化、担い手不足、資材・物流費の上昇といった課題を抱えていた。主力の米は既存品種との価格競争になりやすく、品質の高さが生産者所得へ十分に反映されにくい状況にあった。また、個々の生産者が栽培、商品企画、加工先の確保、販売までを単独で担うことは難しく、魅力ある農産物があっても、安定した取引量や適正価格を確保する出口づくりが課題であった。地域内に良質な素材と人材がありながら、それぞれが点在し、事業としてつながり切っていないことが大きな壁となっていた。



【さんなんリゾット米生産者、中西ファーム圃場】

大石シェフ、中西さん、西垣さん、清水

【さんなんリゾット米、

こしひかりの比較】

03 具体的なアドバイス

- 出口から逆算し、需要量・用途・価格・品質・加工方法を先に整理したうえで、作付面積と生産計画を設計する
- 一般米との価格競争を避けるため、大粒で粒立ちが良く、煮崩れしにくいリゾット専用米を選定し、飲食店や加工品に適した価値を明確にする
- 特別栽培米・有機 JAS 農産物など、生産者ごとの強みを整理し、商品ストーリーと価格の根拠につなげる
- 料理人を監修者に迎え、素材の特徴を活かしながら、誰でも短時間で本格的な味を再現できる商品仕様を検討する
- 生産者、料理人、加工事業者、デザイナー、販売先の役割を可視化し、各者が無理なく継続できる収益配分と取引条件を調整する
- ホテル、飲食店、百貨店、直売所、道の駅、商談会など、商品の特性に合う販路を複線化し、現場の評価を次の改良へ反映する
- 名称やブランドの一貫性を整え、地域名、生産者、栽培背景、食べ方を一体として発信する

04 地域の変化

2024 年には地元生産者が約 1 トンのリゾット専用米の栽培に挑戦し、その後、生産量の拡大と加工品原料としての活用が進んだ。専用米に、地域で栽培された黒豆やトマトなどを組み合わせ、料理人監修による商品開発へ展開。生産者が『作ってから売り先を探す』のではなく、実需者の声を踏まえて作付けする考え方が共有され始めた。さらに、視察、商談会、飲食店での提供、メディア発信などを通じて、地域外の事業者や消費者が山南地域の農業に触れる機会が生まれた。農家単独の取組から、地域の食材、技術、人材を組み合わせたチーム型の商品づくりへと変化している。



【神戸新聞 掲載】



【丹波新聞掲載】



【FOOD STYLE JAPAN 関西展示会出展】

05 取組の効果と、地域が変化するために必要なこと

本取組により、米を主食用として出荷するだけでなく、業務用食材や加工品として付加価値を高める選択肢が生まれた。生産者にとっては新たな収益源と栽培意欲につながり、料理人や加工事業者には地域性のある原料と商品ストーリーが提供される。販売先にとっても、作り手と産地が見える独自商品として提案しやすくなった。

地域が継続的に変化するためには、単発の商品開発で終わらず、次の仕組みを地域に残すことが重要である。

- 実需に基づく生産計画と、適正価格での継続取引
- 特定の個人に依存しない役割分担、品質基準、意思決定の仕組み
- 試作・販売・検証・改善を繰り返す小さな実践と、収支の見える化
- 若手農業者、学生、料理人、地域企業など、次の担い手が参画できる入口づくり
- 地域外の販路や専門家とつながりながら、利益と知見を地域へ還元する循環

地域資源を守るには、『良いものを作る』だけでなく、『誰に、どのような価値として届け、どのように利益を地域へ戻すか』までを設計し、実行を担う人材を育てる必要がある。

06 アドバイザー自身の PR

私は、兵庫県丹波地域を中心に、生産者の作付支援、食材卸、原料調達、商品開発、OEM 加工先との調整、ブランディング、販路開拓までを担う食材プロデューサーとして活動しています。モットーは『農家さんが幸せに農業を持続できること』です。ホテル、レストラン、百貨店、直売所など多様な販売現場に携わってきた経験から、地域資源の魅力を見つけるだけでなく、実際に売上へつなげ、継続できる仕組みに落とし込むことを得意としています。

私の支援は、助言だけで終わりません。生産者の思いや地域の課題を丁寧に聞き、実需者が求める品質・量・価格を整理し、必要に応じて料理人、加工事業者、デザイナー、流通・小売事業者とのマッチングまで伴走します。また、商品開発を地域内の関係づくりや次世代育成の機会と捉え、関係者がそれぞれの強みを発揮できるチームづくりを大切にしています。小さく始めて検証し、収益性と地域性を両立させながら、地域に根づく事業へ育てる実践的な支援ができます。

【その他取組】

一次産業を盛り上げるため、地域住民や学生、企業など、さまざまな立場の人々と連携し、地域活性化に力を入れています。地元で育てた農産物を地域で加工・販売・消費する「地産地消」を通じて新たな事業を生み出し、農業を続けていける地域づくりを目指しています。



【尼崎市・あまくさ野菜生産者と関西国際大学学生との産学連携・防災食開発】 【尼崎市・地元スーパーで直売会開催】



【神戸新聞 掲載】



【大阪市港区マルシェで販売】



【尼崎市在所企業と関西国際大学 出前授業】