

あきたアグリヴィーナスネットワークの 活動について

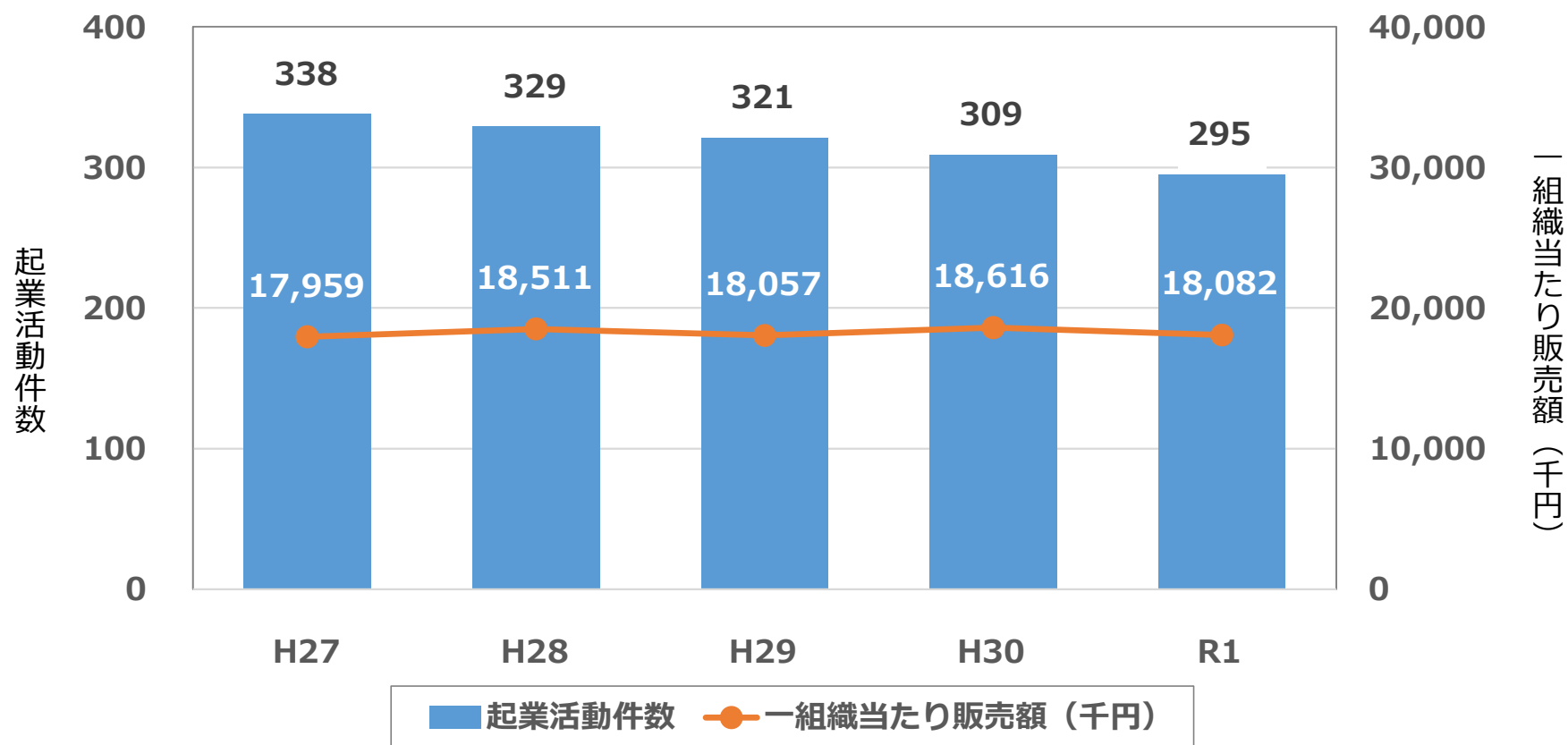
令和2年10月12日（月）

- ・秋田県農林水産部農業経済課
- ・あきたアグリヴィーナスネットワーク会員
佐川 亜希子



1 本県の女性農業者による起業活動の現状

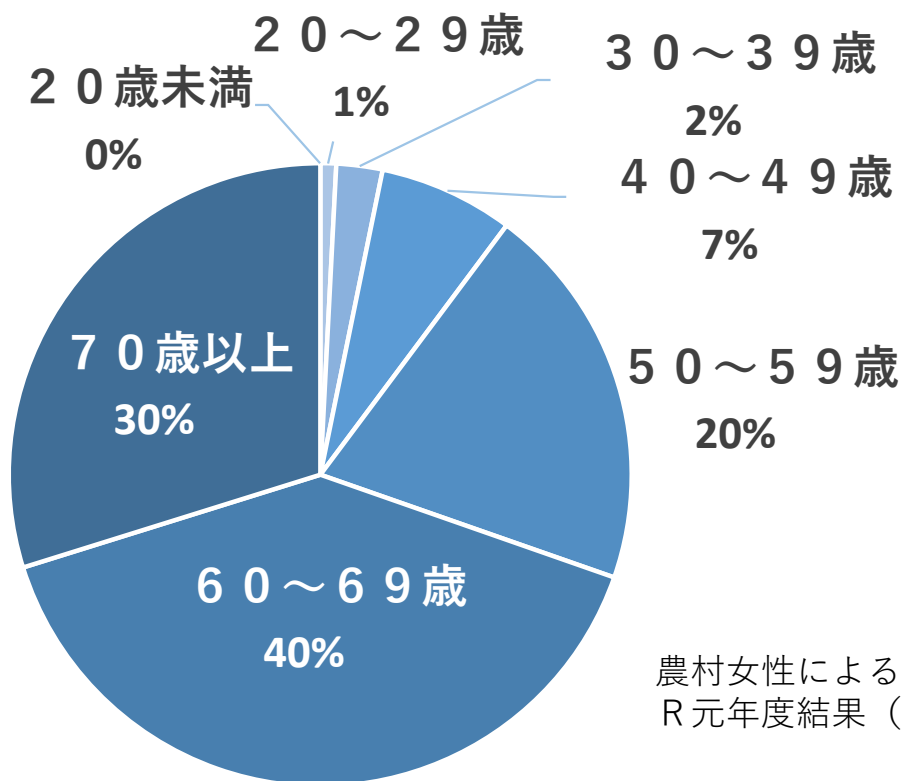
図1 本県の女性起業活動の件数と一組織当たりの販売額



- 女性起業活動の件数は減少傾向にあるが、一組織当たり販売額は18,000千円～18,600千円で推移している。

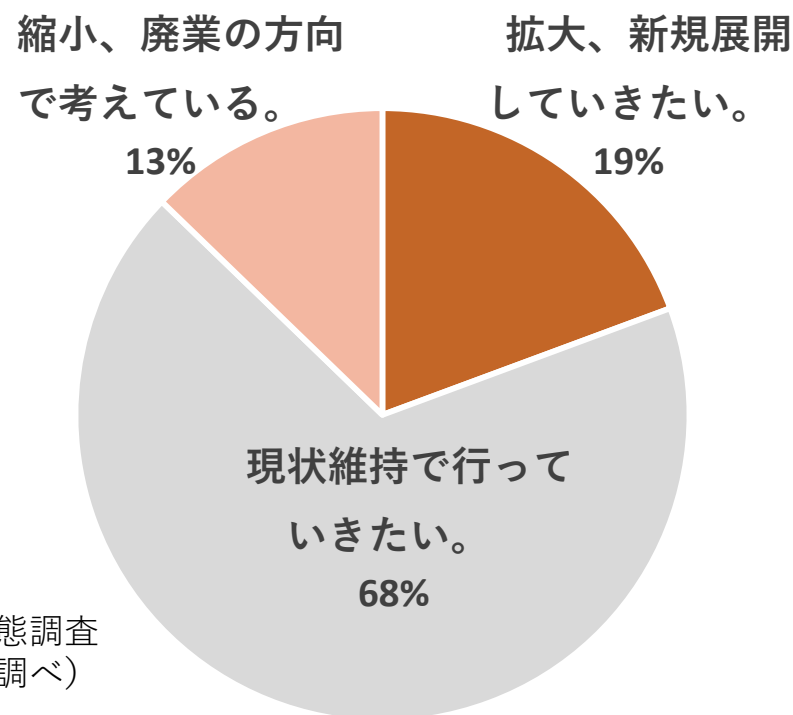
1 本県の女性農業者による起業活動の現状

図2 組織別平均年齢の構成



農村女性による起業活動実態調査
R元年度結果（農業経済課調べ）

図3 今後の活動や規模の意向



- ① 組織別の平均年齢は60歳以上が70%
- ② 現状維持と縮小・廃業の方向が合わせて約80%
- ③ 年齢構成や今後の意向を見ると、このままでは、本県の女性起業活動は縮小

2 あきた女性農業者“起業ビジネス塾”の開催

- 県産農産物などは多種多様であり、素材として優れている
- 食品加工や飲食業サービスは女性ならではの視点が必要
- 農産物の生産に携わる女性農業者のビジネススキルを高めることで、新たなビジネスにつなげることが可能



- 「女性の個性や視点」や「生産者として有利な素材調達」を生かした人材育成は新しい取組

平成28年度

あきた女性農業者“起業ビジネス塾”を開催

2 あきた女性農業者“起業ビジネス塾”の開催

1 年目

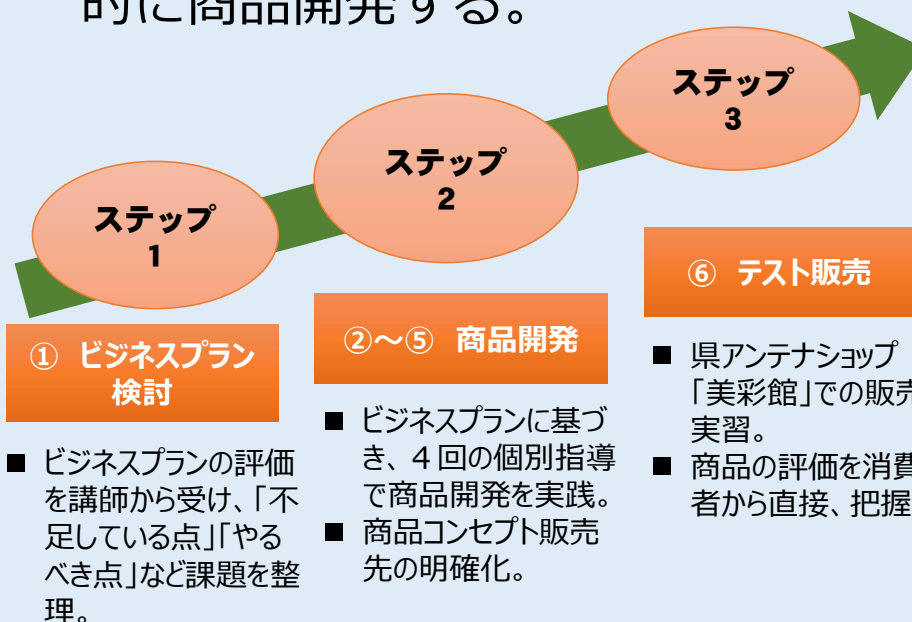
商品開発や事業開始に向けて基本スキルを習得するためのセミナー
(座学・ワークショップ)

カリキュラム (例)

	テーマ
1	<ul style="list-style-type: none"> 農業で起業！イノベーション女子になる方法 商品PRや販売手法などの販売促進について
2	<ul style="list-style-type: none"> 原価計算や適正な価格設定について ビジネスプランの作成演習
3	農業女子に聞く！ 消費者ニーズをつかむ商品開発のポイント
4	女性農業者の活躍する現場への視察研修 (埼玉県)
5	商品パッケージとロゴデザインについて
6	<ul style="list-style-type: none"> ネットワークの構築方法や起業のノウハウ ビジネスプランの発表

2 年目 (ステップアップコース)

- ビジネスプランに基づいた商品開発を専門講師によりマンツーマン指導を受けながら実践をする。
- 3段階でステップアップし、具体的に商品開発する。



3 あきたアグリヴィーナスネットワークの設立

起業ビジネス塾の卒業生
28名（H30年度末）



起業活動の活性化に向けて、全県域で情報交換ができるよう組織化

令和元年 7 月設立

【主な活動内容】

- ・加工品等の販売促進
- ・研修会や交流会
- ・ネットワーク及び会員の活動を情報発信

応援団の結成

民間企業によるサポート

業 種	企業数
コンサルタント	7
加工機械・パッケージ等	6
卸・小売業	7
報道機関等	5
金融機関	3
起業支援	3
合 計	31

サ
ポ
ー
ト

会員31名の活動

4 あきたアグリヴィーナスネットワークの活動

今年度の活動内容

期 日	内 容	場 所
7月18日	あきた産デーフェア	秋田駅前仲小路大屋根下
8月1日	販売会	「しゅしゅえっとまるしえ」
10月3日 ～4日	あきた産デーフェア	秋田駅前仲小路大屋根下
11月5日	研修会①(販売チャネルの選択)	秋田地方総合庁舎
	県内視察研修	宝川みさこ餅会
10月31日 ～11月29日	販売コーナーでの販売	秋田空港ターミナルビル
11月11日 ～12日	県産食材マッチング商談会	秋田テルサ
12月4日	研修会②(ネット通販の活用)	秋田地方総合庁舎
12月5日 ～1月11日	販売コーナーでの販売	秋田県産品プラザ (アトリオンB1)
1月26日	活動報告会	エリアなかいちAU

5 会員の活動事例紹介

佐川 亜希子（大仙市協和）

勤務先：農事組合法人 大地

経営概要	水稻	25ha
	トマト	45坪×16棟（ミニトマト含む）
担当部門	ミニトマト	45坪×3棟
	加工品	TOMAMIなどの製造販売
	直売所	Mother Earth店舗運営

“起業ビジネス塾”を受講したきっかけ

- トマト栽培では出荷できない規格外のトマトが捨てられており、もったいない。
- 地域に使用されなくなった加工所と直売所を活用したい。



5 会員の活動事例紹介

(1) TOMAMIの紹介

“起業ビジネス塾”で商品開発した
トマトスープの素「TOMAMI」

- 自家製のトマト、玉ねぎ、バジルに味噌で加えて仕上げたトマトスープをシート状に乾燥
- 薄く軽いため、携帯性に優れ、お湯で溶かすだけで、手軽にトマトスープを飲むことができる



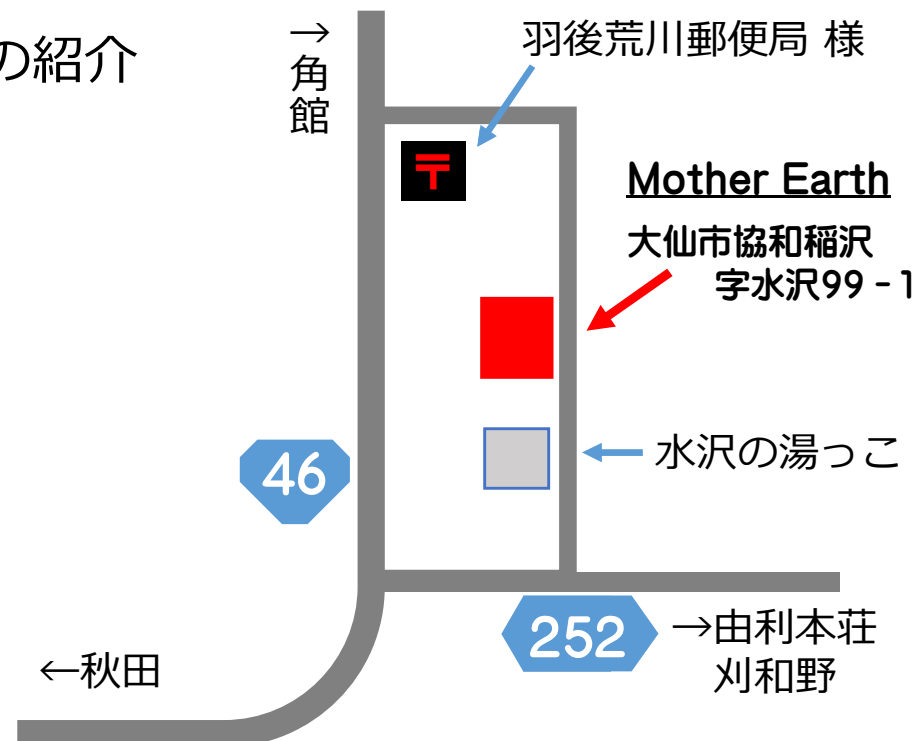
5 会員の活動事例紹介

(2) 農産物直売所「Mother Earth」の紹介



2019年7月、大仙市協和にオープン
休止していた地域の加工所と直売所を再開

- ・ 7月～11月 営業：日・月・水・木・金 8:30～
- ・ 12月～6月 営業：水・木・金 9:00～



(株)門脇木材
協和工場 様



MOTHER_EARTH_DAICHI

5 会員の活動事例紹介

【店舗運営】 私を含めて2名

- 【販売商品】
- ・ 自社生産のトマトや加工品（TOMAMIなど）
 - ・ 地域の直売会員7名の野菜を販売
 - ・ あきたアグリヴィーナスネットワーク会員の野菜と加工品
 - ・ 埼玉農業女子の加工品
 - ・ “いものこ”は、豊洲市場の卸売会社に販売し、料亭で提供



5 会員の活動事例紹介



【特徴】

- 秋田市内から訪れるお客様も多い
- お客様の年齢は30代～40代が増加
→ SNSの効果

【今後の方針】

- 継続できるように新たに出荷してくれる会員の確保
- 冬期間の品揃えを確保するため、冬期野菜の栽培

6 まとめ

【ネットワーク活動の良いところ】

- ・加工品の販売先を確保
- ・一人ではなく仲間と一緒にできる（ワイワイ楽しみながら）

【課題】

- ・会員が全県にいるため、地域ごとの活動
- ・トマト栽培が主体で、ほかに手が回らない
- ・子育てや家庭との両立

【今後の展開】

- ・“想い” や “活動” に共感してもらえるファンを増やす
- ・応援団企業との連携

