

三重県支部

農商工連携における新商品の事業化成功への道しるべ

農商工連携とは、「農林漁業者と商工業者等が通常の商取引関係を超えて協力し、お互いの強みを活かして売れる商品・新サービスの開発、生産等を行い、需要の開拓を行うこと」である。すなわち、農林漁業者だけ、または中小企業者だけでは開発・生産することが難しかった商品・サービスを、両者が協力し合って生産・商品開発・販路開拓までを連携して進めることで、売上や利益の増加を目指す取り組みです。お互いの強みをいかすことで事業化を成功させて、さらに地域資源を活用し、産業・地域の活性化を図るという展望を持ったものです。

しかし、事業化して成功するにはさまざまな要素が必要となってきます。各事業者の「想い」や事業者をサポートする診断士や支援機関などの要素がうまく機能することが必要でしょう。また、地域の第1次産業により高い付加価値をつけて、地域の各主体が連携しながら、いかに売り出していくかがポイントとなるでしょう。

今年度、三重県支部では、農商工連携において新商品の事業化に有効な手法や諸制度、その活用法、具体的事例の紹介、および農業経営の基礎知識についてまとめました。

第1章「農商工連携の展開状況」では、国の支援体制や農商工連携の基盤となる三重県の地域資源について解説しています。

第2章「地域資源を活用した特産品開発の事例」では、菰野町商工会と松阪西部商工会における取り組み事例を紹介しています。どちらも平成21年度中小企業庁「地域資源∞全国展開プロジェクト（小規模事業者新事業全国展開支援事業）」の採択を受けて、取り組んでいます。

第3章「農商工学官連携による商品開発の事例」では、農商工業者だけではなく、大学や行政をも含めた取り組み事例を紹介しています。

第4章「三重県における農商工連携を応援する助成金事業」では、(財)三重県産業支援センターが実施している「みえ地域コミュニティ応援ファンド（地域資源活用型）（地域課題解決型）助成金事業」や、「みえ農商工連携推進ファンド助成金事業」について、紹介しています。

第5章「農業経営の基礎知識」では、農商工連携を進めるうえで中小企業診断士が関わっていく際に必要とされる農業経営の基礎知識について解説しています。

これからたくさんの方々の農商工連携の取り組みが生まれることでしょう。その際に、本書が一助となれば幸いです。より多くの事業が、成功することを願っております。