

(別紙様式)

【事業区分：組織力・経営力向上のための自主企画研修等】

# ふぁーむ女子会

## ○グループの紹介

雫石産農産物を活用した伝統食や新たな食の提案をしたい！との思いで会を設立し、季節食材の加工技術取得と商品力を高めるための知識の習得に取り組んでいます。



○経営区分 アグリビジネス

○人数 5人

## ○事業目的

ふぁーむ女子会は雫石町産農畜産物の加工を行い、付加価値を付けて販売を行う組織です。価値を高める取組の一つとして雫石町の伝統郷土料理「重っこ料理」文化を手軽に楽しめる商品作りをコンセプトに定め、雫石産農産物の普及および郷土料理伝承の一助を目的としています。

## ○事業実施実績

実施内容 (具体的な内容・方法)	時期	場所	備考
◆視察研修 ①農産加工経営における委託製造の活用事例について ・委託商品（乾燥品）を活用した農産加工品の事例紹介 ・乾燥機や粉砕機などの作業工程の視察	8月25日	盛岡アビリティセンター	
◆勉強会 ①対面販売における接客マナーについて ・販売接客のマナー ・対面販売における商品説明方法	7月7日	雫石町農業指導センター	ヴィヴィレママンター
②急速冷凍技術について ・液体凍結とエアブレスト凍結に向いている商品について ・プラスチックを用いた冷凍商品の試作検討 ・電解水を利用した衛生管理について	8月25日	(株)ホシザキ東北営業所	
③常温で日持ちする商品作り ・賞味期限と消費期限の設定方法について ・pHメーターと水分活性装置の紹介および実習 ・常温販売が可能となる加熱殺菌の温度や時間について	1月19日	雫石町農業指導センター	(株)キースタッフ

## ○活動の成果

### ① 乾燥・粉末加工および冷凍保存技術に関する知識向上

乾燥や粉末の加工委託作業の見学や急速冷凍庫を用いた冷凍試作を通して、旬の農産物を通年で販売する際の原材料の保存技術を学ぶことが出来た。さらに、乾燥・粉末・冷凍商品を使った商品開発方法について会員の知識向上が図られた。

### ② 商品販売における接客マナーの向上

接客マナー研修において、想像力を掻き立てるような説明を加えることで、食べた時の印象が変わることを学び、ガストロノミーウォーキング等のイベントの際に実践し、販売力の向上に繋がった。

### ③ 常温商品に向けた製造方法の見直し

常温で日持ちする商品作りの研修の際に、既存の商品のpHと水分活性値を測定し、既に販売している冷蔵商品を常温商品として販売する場合の加熱殺菌温度や製造方法について助言頂いた。その後、測定結果を基に製造方法の改善に向けて検討した。

### ④ 新商品の開発

重っこ料理弁当の第2弾として田植えが終わったことを祝う行事食「早苗饗（さなぶり）」をイメージした弁当を商品化した。

定例会での情報交換を基に、新たに自家製さるなしジャムや大根の糖しぼり漬けを商品化した。



## ○次年度に向けて

今後も継続して、行事食をイメージした弁当の販売を行う。また、個々の商品についても、漬け物商品は加熱殺菌に適した資材包装への見直しや常温商品として販売する等のブラッシュアップを継続する。