

◆「静岡県地域資源活用・地域連携サポートセンター」専門家の御紹介



植松 誠（植松経営労務事務所 代表）

中小企業診断士・社会保険労務士として、静岡県の農業者・農業法人の経営支援を行っています。自身も農業者であり、地域の部農会長を務めた経験を活かし、現場に寄り添った支援が強みです。経営改善は農業を含む様々な業種で40件以上を担当し、事業再生に実績があります。労務面では就業規則作成や労働相談にも対応し、経営と人材の両面から農業経営を支えています。

大石 新市



各農山漁村が有する地域資源（ソフトを含む）をリストアップし、関係者と再評価。「すぐに商品化できるもの」「磨き上げにより商品化できるもの」などに分類し、事業化計画の策定を支援します。人口減少下でも生産量と収益性を維持・向上させるため、付加価値の高い加工品の開発に加え、生産・加工ノウハウのデジタル化によるDXを推進。地域や事業者ごとの事情に寄り添い、持続可能で「稼げる」産業づくりを支援します。

また直近では、養鶏場の直売場と陸上養殖の計画策定の実績があります。

大石 光宏（M&S Innovation Consulting 代表）

農業経営の持続的な発展を目的に、経営改善、6次産業化、新商品開発、販路開拓、ブランド化、特に生成AIを活用した展開までを多くの実績に基づいて一貫して支援します。生産だけではなく、「売れる仕組みづくり」を重視し、地域資源を活かした付加価値の高い商品・サービスづくりや、経営計画の策定、事業の見える化、業務効率化などを実践的にアドバイスします。新たに6次産業化へ取り組みたい農業者から、さらなる経営発展を目指す農業法人まで、課題に応じた伴走支援を行います。個別相談のほか、6次産業化、経営改善、生成AI・農業DXをテーマとした集合研修・セミナーにも対応可能です。食の6次産業化プロデューサーとしてご対応いたします。

大場 弘枝（株式会社なごみ 代表取締役）



農産物や加工品など、魅力ある商品を持ちながらも、「伝え方」「売り方」「お客様との接点づくり」に課題を抱える生産者や事業者の皆様を支援します。飲食店の開業にあたっては、採用計画や従業員教育、マニュアル作成など、開業前からご相談いただくことで、スムーズな店舗運営につなげます。また、商品の価値や生産者の想いを効果的に伝える情報発信やSNSの活用、ファンづくり、リピーター獲得など、販路拡大や売上向上に向けた支援も行っています。

集合研修では、座学に加え、他県での支援事例や最新の事業動向を交えながら、実践的で現場に活かせる内容をご提供します。

神尾 かほり (Waganse (わがんせ) 代表)



野菜ソムリエ上級プロ、フルーツスタイリスト®認定講師、冷凍生活アドバイザーとして活動しています。地域の農産物や特産品の魅力を活かしたレシピ開発や新商品の企画・開発、飲食店や生産者、地域団体と連携した商品づくりを支援しています。また、フルーツカッティングを活用したイベントや講座、店舗での演出・技術指導を通じて、商品の付加価値向上や地域の魅力発信をサポートします。さらに、冷凍保存の知識を活かした食品ロス削減や時短調理、食材活用に関する講演・研修にも対応し、地域資源を活かした持続可能な食の提案を行っています。

佐藤 潤 (佐藤デザイン事務所 代表)



個人事業主様から企業様まで、ロゴマークやノベルティ、新商品開発など、いわゆるブランディングに悩まれている際、主にデザイン面からアドバイスさせていただきます。コンサルタントとしてのご相談から、デザイン制作・撮影などの実務まで、柔軟に対応させていただきます。またSNSの運用やクラウドファンディングの実施など、実体験に基づいたノウハウをお教えいたしますので、ぜひお気軽にご相談ください。

地域の強みを活かし、人に光を当て、さらにご縁を繋ぐことで、「魅せる」デザインを制作いたします。

渋谷 清 (ブランドネットワーク・インセプト 代表)



私は6次産業化事業に初年度の平成23年度からプランナーとして携わり、鹿児島県、神奈川県、新潟県、群馬県、千葉県、徳島県、山梨県の計7県で計27生産者様のご相談に対応いたしました。そして、計7件の総合化事業計画の認定を受け（鹿児島県2件、神奈川県4件、千葉県1件）、1件の経営改善戦略の立案を支援しました（山梨県1件）。

上記7県の6次産業化事業に携わった経験から私が残念に感じているのは、どの地域にも素晴らしい農林水産物を含むさまざまな地域資源（生産物、風景、文化、歴史等）があるにも拘らず、価値あるものとしてあまり認識されていないという点です。そして地元の人ほどその価値を認識できていないように感じています。いくら良いものでも日常的になれば陳腐なものにしか見えなくなるのでしょうか。

地域のイノベーションを進めていくには、まずは地域資源（生産物、風景、文化、歴史等）の他地域との違いを明確にして、その土地の「らしさ」を「よそ者」感覚で見出し、そこに現代的実用性とデザインを与えることだと考えています。

私は、実績としては、ブランディング・デザイン開発・ネーミング開発、商品開発・販路開拓等に数多く携わってきました。是非「よそ者」の目を活用していただければと思います。

清水 信行 (清水ビジネスコンサルティング合同会社 代表社員)



飲食店、小売店などの開業支援が得意分野です。実際に開業する際、どうすれば良いか、また事務手続きなど、総合的なアドバイスができます。

飲食店、小売店などの開業に向けて、創業計画書の作成、実務上の作業マニュアル、6次産業化の支援、HACCPの考え方、飲食業許可申請など、できれば早い段階からアドバイスした方が良いので、開業を考えたら速やかにご相談ください。

パワーポイントを使用した集合研修も可能です。特定創業支援等事業の講師経験があり、他県の事例をお話しすることもできます。創業資金や補助金のため国の最新の事業動向も含めた研修内容が可能です。



白瀬 まゆ美（アイウエシカル 代表）

- ・未利用ならびに余剰農産水産物、B品の加工技術、開発技術による付加価値化の開発サポート。実際にレモンの皮を加工し、御殿場のとらや工房様へ皮を60キロ納めています。一般販売価格より、キロ単価6倍ほどの金額です。
- ・フードロス対策。アップサイクル対策。使いつくす方策。産廃となり、未利用になっていた食材をお金に変える。
- ・現状設置稼働している加工機械の利用最大化1つの加工機材でいくつもの加工品目を増やすことで、新規導入せずに新しい商品を開発します。
- ・リピーターを呼ぶ調味技術、加工アドバイス開発疲れが出ないよう、ロングセラーになる開発を。常習性ある味ツケの理論を説明します。
- ・デザイン監修
- ・BtoBからBtoCの自社ブランド立ち上げ
- ・食品開発職の開発研修開発のAtoZを説明します。
- ・飲食店のメニュー開発や監修、レシピ開発はできますが、専門家派遣ではアドバイスのみとさせていただきます。

※スケジュール調整でき、規定時間内に終わるのであれば県内どこでも可能です。
※集合研修も可能です。



玉川 眞奈美（株式会社 インフィニバリュー 代表取締役）

食品企画の専門家として、農家が栽培する農産物を加工品にしたい時などに、その農産物に見合う加工品の提案、加工方法、機材選定、パッケージデザイン及び広報宣伝までオールインワンで伴走します。またメニューに悩む飲食店向けにはメニュー開発に関してレシピ、調理法からFLコスト算出までお手伝いが可能です。食品企画に関する研修会・講習会などの講師対応も致します。

坪井 豊明（みらい形 代表）

事業計画（中長期、新規事業、経営改善、事業承継など）を提出先や用途に応じて支援しております。
マーケティング活動全般（市場調査、商品設計、販売促進、広告宣伝、営業など）やDX化（ITツール導入など）について支援しております。
JGAP取得の支援にも携わっております。

富田 哲弥（株式会社リッチフィールド・ビジネスソリューション 代表取締役）

実際に関わった企業の事例をベースに、集合研修や面談等を実施して社員さんや経営陣のモチベーションアップと問題点の改善、また組織風土を診断し問題点の明確化と改善を得意としています。業種は問いません。

静岡県の事業では2014年～2016に『地域人づくり事業』受託し、県内100社に対して人財育成と組織風土の改善を実施。多くの企業での社員さんの処遇がアップしました。また、2013～2014年に行われた『ワーク・ライフ・バランスシンポジウム』『同セミナー』では延べ8回の開催で参加者の満足度の平均が約96%を記録しました。

永井 浩晃（AgriSusteNex+ 代表）



抹茶メーカーでの勤務経験および農林水産省（東海農政局）での支援経験を活かし、行政や地域と連携した実践的なサポートが可能です。特に一次産業に関わる事業者の皆様に対し、補助事業の活用を含む総合的な支援を得意としております。

農畜水産物やその加工品の輸出、地域産品を活用した新商品開発、それらに必要な設備投資などをご検討の際は、ぜひお気軽にご相談ください。補助事業の活用をご希望の場合は、採択スケジュールの都合上、早めのご相談をお勧めいたします。

皆様の課題に寄り添い、最適な提案と解決を目指します。

中村 哲也（中小企業診断士 OfficeMARU 代表）



大手食品会社に17年在籍し、情報～物流、経営企画を担当し、独立後は中小企業診断士向けに戦略立案から具体的施策の提言を10年以上指導しています。加えて全国各地の生産者・生産法人および同業組合のブランディング、販売戦略、中長期戦略立案などの伴走支援をしています。事業承継の案件も増えています。

販売力を高めるにはブランディングを、販売を考えるためには生産力を、包括的に考えるには経営戦略も考える必要があります。きっかけは何でも構いません。課題解決の糸口は、別にあるかもしれません。気軽にご相談ください。

原賀 弘子（まめひろ 代表）

農産物加工品を主に取り扱う売り場にて13年間バイヤーとして従事し、商品選定・仕入れ交渉から売場づくりまで、"売れる仕組み"を作り上げてきました。また、農業者の新規商品開発にも数多く携わり、企画段階から売場に並ぶまでの一連のプロセスに関わってきた経験があります。現在は地元産品の売り場展開に取り組みながら、事業者様・生産者様向けに「商品開発」「売場づくり」「バイヤー目線での商品評価」のご相談に対応しています。

本田 淑美（キッチンスタジオmogu）



飲食店・食品製造業の売上拡大支援専門家として、新商品・新メニュー開発、既存商品のブラッシュアップ、地域資源を活用した商品開発や6次産業化を支援しています。初回訪問では事業者の現状や課題、目指す方向性を丁寧にヒアリングし、現場に即した実践的な提案を行います。商品開発だけでなく、厨房オペレーションの改善、調理指導、価格設定、盛付け、料理撮影、SNSを活用した情報発信まで一貫してサポートし、「売れる商品づくり」だけでなく「売れ続ける仕組みづくり」をお手伝いします。

集合研修では、新商品開発や地域食材の活用、売上アップにつながるメニューづくりなどをテーマに、講義・調理実習の両方に対応しています。