

## 市内女性ハーブ生産者（レッドクローバー）と市長との「“本気”で語ろう会」会議録

日時	平成30年12月17日（月）18:30～20:30まで
場所	霧島ヶ丘公園バンガロー
参加者	市内ハーブ生産者レッドクローバー（6名）
	市長、農林水産課長ほか5名

### 意見交換

#### テーマ：ハーブ栽培の現状と課題と今後の取組について

##### 【レッドクローバー】

- ・活動をはじめて2年目。ハーブの生産に限らず商品説明（PR）が得意なメンバーがいるなど、それぞれのメンバーが特技を持っている。活動を通してハーブの文化を広く普及したい。
- ・1年目は、ハーブにどのようなものがあるか勉強し、2年目に当たる今年は少し商品化を行い、3年目となる来年は販売を手がけたいと思っている。
- ・販売については、まだ確立しておらず、店頭に置いていない状況である。  
11月23日の農業まつりのブース出店がデビューである。  
現在、KITADA SARUGGAと話を進めている。KITADA SARUGGAは、地元の良いものを揃えており、商品の紹介がうまくギフトセットにもしてくれる。
- ・フレッシュなハーブは取り扱いが難しいので、ハーブを加工した形で、スープやサラダ等へのトッピングなど手軽に簡単に使えるものとしたい。
- ・ハーブは加工すれば、ストックできる利点がある。
- ・化粧品についても試験的に作っていきたいと思っている。
- ・通販、SNS等の販売ツールを使って、広めようと思っている。
- ・国産（鹿屋産）ということで、他のハーブとの差別化は図れると思う。
- ・毎年、ハーブフェスタのようなイベントを開催したいと思っている。  
毎年、開催することで、認知度が上がると思われる。
- ・行政に対して、どのように助言を求めれば良いか分からない。  
補助金の相談だけではなく、もう少し深い所まで相談ができればと思っている。

##### 【市長】

- ・ハーブの良さを広げることが、今後のブランド化や販売につながるのではないかと。主役にはなれないが、脇役としての重要性をいかにアピールするかが大事だと思う。また、有機の西洋野菜のような小規模農家でもできる農業もある。
- ・大麦若葉、明日葉など健康に良いとされるものが沢山ある中で、ハーブの認知度をいかに高めるか。
- ・ハーブは色々な用途に使える。新しい何か、他の商品とコラボしても面白い。鹿屋は畜産の産地でもあるが、ハーブの機能性を考えても、消臭や着色、入浴剤などいろいろな用途として活用ができないか、いろいろ試して欲しい。ドレッシングでも色を分離させたカラフルな商品がある。白色のハーブ麺はできないだろうか。

- ハーブを使うこと自体、初めての消費者が多い中で、ハーブソルト等の商品にはレシピを付けた方が良いと思う。せっかくの良い商品でも消費者が間違った使い方をして、リピートされない心配がある。また、ソルトについては、もっと使い切りの小袋にできないか検討して欲しい。
- KITADA SARUGGAでのハーブを使った料理教室の開催やおおすみハナマルシェへの出店、ユクサおおすみ海の学校と話をしても良いと思う。まず、ハーブを知ってもらう、食べてもらう機会がないと消費者は手に取らないと思う。  
今後できるJAの直売所もある。
- イベントについては、最初から自分達でやるよりも春のばら祭りなどとあわせて、ハーブのPRブース等を設けても良いのではないか。
- ニッチな分野ではあるが、ハーブの商品を置く場所や使ってもらう店舗を見つけて、ハーブの良さ、価値を分かってもらう必要がある。それなりの物が並んだ所に並べることも大事だと思う。
- 大規模な農業経営が進む中で、小さくてもキラリと光る分野、少量多品目の分野があっても良いと思う。ただ、売れないと続けられない。
- なりふり構わず、商品を決め込まずにやることも大事かもしれない。  
誰もやっていないことをやるのも大事だと思う。  
この分野でのフロントランナーであり大変だとは思いますが、意見交換をしながら市として応援できることはしたい。創業までのリスクを少なくすることが行政の仕事である。
- 今日は、皆さんが開発した麺のパスタや手作りのサラダなどを試食しながら意見交換ができて、有意義な会になった。今後もそれぞれの役割を担いながら、活動を広げて欲しい。