

(愛媛県①) 高度な加工技術による「しらす加工品」の製造・販売の拡大

(株式会社 佐田岬の鬼・愛媛県松山市)

1 概要

- 伊方町（佐田岬）で「しらす」の加工・販売を行う「朝日共販(株)」は、東京など大都市圏の大手量販店等への販路拡大を図りたいと考えているが、「釜あげしらす」の消費期限が3日と極めて短い等の理由から苦慮しており、販売量（380トン：H23～H25年度平均）が伸び悩んでいる状況。
- 「朝日共販(株)」は、同町の「福島産業(有)」との共同出資による新会社「(株)佐田岬の鬼」を松山市に設立（2014年5月）し、高性能の冷蔵・冷凍設備・殺菌システムを導入した2次加工場（HACCP対応）を設置予定（1,600㎡）。
- 「福島産業(有)」が佐田岬沖で漁獲した「しらす」を「朝日共販(株)」で1次加工（釜揚げ・冷凍）した後、松山市の新設加工場で、2次加工（解凍・異物選別・パック充填・殺菌・急速冷凍等）を行う。
- これにより、賞味期限の長期化、遠隔圏での販売を可能とし、5年後には862トンへ販売量を拡大。
[漁業者] → [1次加工] → [2次加工]
「福島産業(有)」（伊方町） 「朝日共販(有)」（伊方町） 「(株)佐田岬の鬼」（松山市）



(しらす漁の様子)



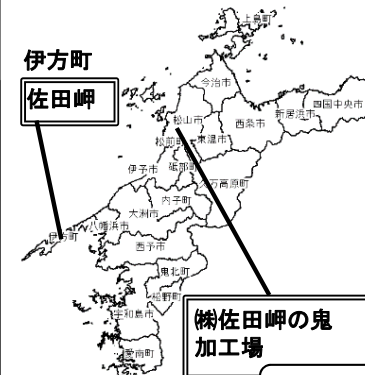
(朝日共販(株)の社屋外観)

2 攻めの農林水産業を踏まえた取組の特徴

- 6次産業化を推進する手法として、農林漁業成長産業化ファンドからの出資及び6次産業化補助事業を活用し、2次加工施設・機械を整備。
- 2次加工場においては、低温加圧殺菌製法及びトンネルフリーザー（10分間で10℃⇒-18℃まで急速冷凍）の導入等による大手量販店等の求める高水準の衛生管理体制の構築。消費期限3日から賞味期限1か月への長期化を可能にし、大手量販店向けのプライベート・ブランド商品の受託加工等で遠隔圏の販路を拡大。

3 今後の展開方向

- 空港に近接した立地で良好な交通アクセスを活かした、量販店からの発注に素早く対応できる物流体制の構築。
- 高水準の衛生管理体制により賞味期限の長期化を実現し、高い衛生水準・安定した品質を求める大手量販店等と連携した全国規模での販売を拡大。
- 将来的には、航空便での輸送を視野に、輸出向け商品を開発。



1 概要

- ・ 担い手が減少し、耕作放棄地が増加する現状を打破し、持続的に高収益を得ることのできるカンキツ作経営を実現することは、傾斜地の多い我が国の西南暖地の農業を維持発展させるための喫緊の課題である。
- ・ このため、平成26年6月に上浦盛マルドリ会を設立し、複数の生産者がコストの削減と技術習得の促進を目的として、7戸の担い手農家が122aの実証園地で団地型マルドリ方式の導入を行うこととなった。



(設立総会の様子)

2 攻めの農林水産業を踏まえた取組の特徴

- ・ コンソーシアムの中の一つで事業を活用し、各方面の知見集約で総合的なカンキツの省力化・安定生産技術の実用化を目指す。
(攻めの農林水産業の実現に向けた革新的技術緊急展開事業)
- ・ 団地型マルドリ方式施設を設置して実証体制の構築を図る。
- ・ 団地型マルドリ方式施設とICTを活用した営農支援技術を実証する。
「上浦盛マルドリ会」の組織化を図り、運営方法を定めて、団地型マルドリ方式の施設を試作設置し、実証体制を構築し、栽培支援システムの導入と活用方法について、情報の共有化を図るとともに、マルドリ方式栽培の技術や試験内容についての技術や試験内容の理解を深める。さらに、団地型マルドリ方式とICTを活用した生産支援技術を用いた持続的な収益性の向上を図ることとしており、平成26～27年で取り組む計画である。



(マルドリ方式導入園地)

3 今後の展開方向

- ・ 団地型マルドリ方式とICTを活用した生産支援技術を活用して、産地として持続的な収益性の向上を図る方策を明らかにすることとしており、平成26年度は、「上浦盛マルドリ会」の組織化を図り、運営方法を定めて、団地型マルドリ方式の施設を試作設置し、実証体制を構築する。また、栽培支援システムの導入と活用方法について、NECソリューションイノベータ(株)などと検証し、タブレット端末の活用による情報の共有化を図るとともに、マルドリ方式栽培の技術や試験内容についての講習会を開催し、技術や試験内容の理解を深め、傾斜地におけるカンキツの省力化と高品質安定生産の実用化を図る。

(位置図)



河内晩柑の木成り栽培による高品質生産と規模拡大

(株式会社 吉田農園 [代表取締役 吉田浩] ・ 愛媛県愛南町)

農地集積
大規模・低コスト
ICT・ロボット
ブランド化
6次産業化
雇用創出

1 概要

- 河内晩柑の全国一の産地である愛南町で、河内晩柑を中心とした生産・販売に取り組み、経営面積10ha(うち自己所有3ha、借入7ha)、粗収益6,500万円(平成24年産)を実現。
- 河内晩柑を貯蔵しないで収穫まで樹上で完熟させる「木成り栽培」にいち早く取り組み、多様な販売形態と他品種との組み合わせで、長期出荷体制を確立。
- 平成24年に株式会社吉田農園として法人化、9名の雇用を総て地元の人で担い、地域雇用に貢献。



(木成り栽培の様子)

2 攻めの農林水産業を踏まえた取組の特徴

- 耕作放棄地を含めた農地の集積を進め、現在では、経営移譲時と比較して3倍以上にあたる10haまで規模を拡大し、地域の担い手として耕作放棄地解消に貢献
- 油圧ショベルによる園地の平坦化や園内道整備に取り組むとともに、選果機やフォークリフト等の機械・施設を積極的に導入し、作業性の向上を図る。
- 河内晩柑が美味しい時期に自ら値段をつけて販売したいとの思いから、平成9年から個人販売に取り組みインターネットやダイレクトメールを活用した宅配や市場出荷、デパート等の委託販売を組み合わせた多様な販路による流通販売
- 生産量の増加に合わせて、顧客管理や経営管理をIT化するとともに、雇用者の人材育成と労働力確保を進め経営を合理化。
- マスコミ等を通じて、河内晩柑を全国に発信し、消費拡大に努める。



(株式会社吉田農園)

3 今後の展開方向

- 規模拡大により河内晩柑の生産量が急激に増加してくることから、高品質・安定生産はもとより安全・安心に対する消費者の要望にも積極的に取り組む。
- 地元商工業者との連携で開発した加工品の生産販売にもチャレンジし、さらなるブランド化や販売チャネルの拡大などを進める。

