

黒字の5割を稼ぎ出すみかんの総合販売戦略

三ヶ日町農協(静岡県)

取組の概要

- 販売事業(H28年度:109億円)の84%が柑橘の取扱い
- 事業利益(黒字)のうち54%を農業関連事業により稼ぎ出し
- 冷風貯蔵設備を活用した端境期出荷、品種の絞り込みによる栽培技術の維持、マッピングシステムの活用による個別園地管理、機能性表示食品としての販売等により、品質・価格を維持

事業化(プロジェクト化)成功のポイント

1 端境期に出荷可能とすることや機能性表示食品として販売することによる高値販売

- ① 農家ごとに冷風貯蔵設備を整備(3トン貯蔵庫で約100万円相当)することで、端境期に当たる3~4月の出荷対応が可能
- ② 骨の代謝の働きを助ける「β-クリプトキサンチン」を含有する機能性表示食品として販売することにより有利販売

2 きめ細かな営農指導

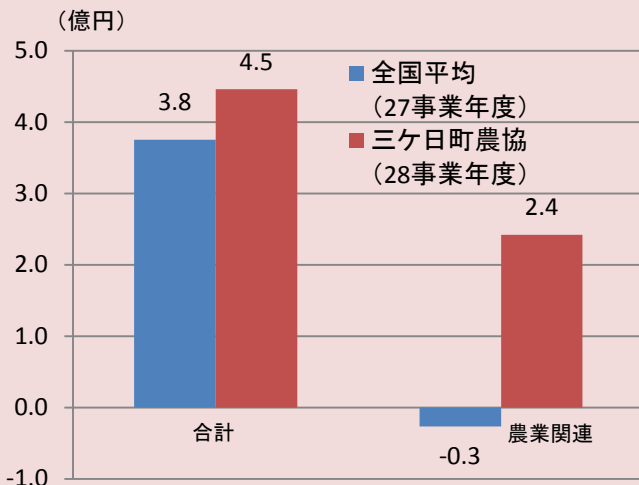
- ① マッピングシステムを活用した園地ごとの農家管理の徹底(組合員の栽培状況、糖度・酸度、収穫量等をデータベース化)
- ② 他産地が品種を多様化(極早生・中晩柑へシフト)していく中で、逆に品種の絞り込み(早生と青島の2品種)により栽培技術を蓄積

3 規格外みかんの積極的活用

- ① 規格外みかんを1次加工(ペーストやシロップ化)し、サントリーや山崎パン製品の原料に使ってもらうことで、三ヶ日ブランドをPRするとともに生産者手取りを確保
- ② 規格外みかんをジュース化した場合の生産者手取りは7円/kg、ペースト・シロップ化した場合の生産者手取りは25~50円/kg

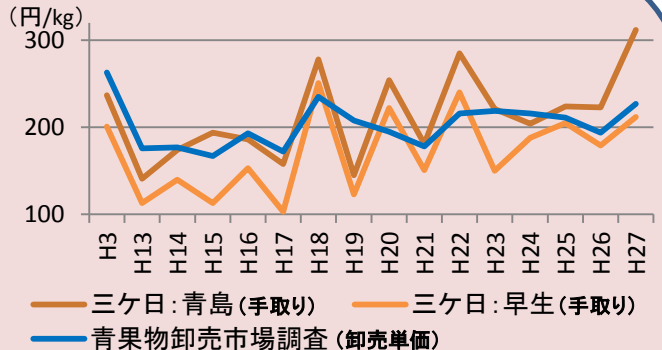
農協のメリット・農家のメリット

<農協の部門別損益>



(注) 全国平均は平成27事業年度総合農協統計表によるもの。

<農家の手取り単価の推移>



<みかん出荷量(全国・三ヶ日)の推移>

