

販売開発課を新設し、商品開発と販路拡大を実現

筑前あさくら農協(福岡県)

取組の概要

- 商品開発、販路拡大のため、「販売開発課」を新設
- 特産品である「柿」「いちじく」をはじめ、「苺」や「ぶどう」などの規格外商品は農協が引き取り、「柿チップ」、「ジャム」等の加工品として活用。商品開発に当たっては、地元のネットワークを最大限活用。
- 販路拡大に当たっては、他産地との競争が少ない市場をターゲット

事業化(プロジェクト化)成功のポイント

1 商品開発・販売を専門に行う「販売開発課」を新設

- ① 連合会に頼らない自前の地域農業振興計画(平成18年~22年)の中で、直販など多様な販売チャンネルの確保等を掲げ、組合員の後押しを受けて、平成20年に加工品開発と市場外流通を担う販売開発課を新設。
- ② 生産部会やJAの市場担当との間で、販売価格、数量、販売規格などを粘り強く調整し、生協、外食、ネット、通信販売、輸出など卸売市場以外の販路を順次開拓。

2 選果場で出た規格外品を農協が引き取り、加工品を開発し販売

青果物の規格外品を農協が引き取り「柿チップ」や「いちじくジャム等」に加工して販売。アイデアは職員やその家族、加工は地元メーカーに委託、品質管理は農業試験場に相談、パッケージデザインはデザイン学校の生徒に安価で依頼するなどにより、開発コストを抑制。近年では、「博多万能ねぎとはかた地どりの中華スープ」など野菜を使用した加工品にも積極的に取り組む。

→ 選果場で処分していた規格外青果物(いちじくでは3割程度発生)を加工することにより、農家の手取りがアップするとともに、商品が身近で販売されていることで農家の生産意欲を刺激。

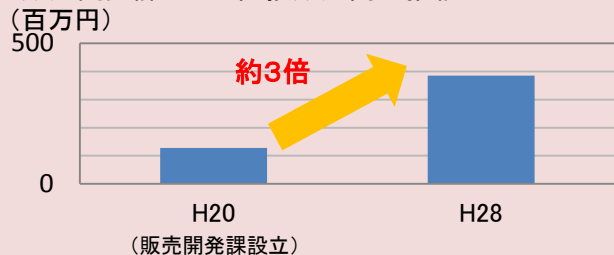
3 産地間競争を回避した新市場開拓

大手小売業者の協力を得て、渋柿消費中心の北海道に、甘柿の販路を確保。また、他産地が参入している香港ではなく、タイをターゲットに柿の輸出を開始。

農協のメリット・農家のメリット

販売開発課による販路拡大及び商品開発により販売高が大幅にアップ!

<販売開発課による直接販売高の推移>



<加工品の販売高>



<いちじく(とよみつひめ)農家の販売高の推移>

- 1農家当たり平均「90万円/10a」の売上げ
- トップ農家では「180万円/10a」の売上げ

