

ゆずの高値買取と商品開発・販売の取組

馬路村農協(高知県)

取組の概要

- 特産物のゆずについて、農家から全量買い取り、自ら商品に加工して販売。
- 商品名に「馬路村」というネーミングを付ける等、村名を全面に出した販売広報戦略により、地域ブランドを確立。

事業化(プロジェクト化)成功のポイント

1 ゆずの高値での全量買取と商品化の取組

- ① 特産物のゆずについて、農家から市場価格より高値で全量買い取り、自らゆずを搾汁、加工し販売。これまでに「ゆずドリンク」、「ポン酢醤油」など60種類を食品加工品として商品化。
また、高知大学と連携し共同で化粧品を開発し、平成23年から販売を開始(特許登録済み)。これまで廃棄していたゆずの種子を活用。
- ② 平成13年からは、ゆずの有機栽培に取り組み、栽培指針(除草剤の使用禁止等)を作成し生産者を指導。販路の新規開拓にも力を注ぎ、平成27年のゆず加工品の全販売高の30%が直接販売。
平成27年の販売事業は約5億円の黒字。全量買取であるが、利益の一部については、利用分量配当金として農家に還元。

2 村名を全面に出した広報戦略

- ① 主力商品であるゆずドリンク「ごっくん馬路村」など、商品名やパッケージに「馬路村」の名前を付すとともに、村名を全面に出したコマーシャル放送等の広報戦略により地域ブランドを確立。
- ② 加工施設(5施設)の見学やイベント(ゆずはじまる祭り)、行政と連携した間伐・漁師体験や木工体験を行う修学旅行生の受け入れ等により、観光客の呼び込みを実施。
→ 「馬路村」の知名度が上がり、村への観光客が増加したことから、農業と観光を結びつけたビジネスモデルの構築に成功(直売所の売上増加、地域の活性化)。

農協のメリット・農家のメリット

<ゆずの販売高>

(億円) ○ 販売高が飛躍的に増加



<農家からの買取価格(キロ当たり)>

○ 自らが加工・販売することにより高い手取額

