

組合員と協力して取り組む販売促進 体制強化

京都丹の国農協（京都府）

有利販売



販路拡大



取組のポイント

- 組合員と農協が対話を重ね、販売における課題に対して取り組むべきことを明確化。農協が取り組むに当たっての課題（経費負担等）についても部会員の理解・後押しを得て、農協が販売に専念し、販路拡大・販売単価向上を実現。

課題

- ・特産品の「万願寺とうがらし」の単価の低下
- ・市場・市場以外の販売強化、販売促進に必要な経費の確保 等



成果

差別化のため「万願寺甘とう」のG I取得、地元での消費拡大・他企業とのコラボ等新たな販路の獲得、単価の向上、プレミアム商品開発、新規生産者・出荷数量確保 等

1 取組の内容

- ・ 万願寺とうがらしは舞鶴市万願寺地区発祥。戦後の特産品として地元の旧舞鶴中筋農協にて育苗センターを建設する等、同地区を中心に生産者が増加。1983年にはこの地から出荷されるものを「万願寺甘とう」と命名し、万願寺甘とう部会を設立。本格的に市場向け出荷を開始。
- ・ 売れ行きが良く順調に栽培エリアを拡大するも、2010年頃以降、市場単価が下落傾向となり、市場取引中心であったことから組合員の所得に大きく影響。
- ・ 販売単価を引き上げるべく、組合員との対話を通じて新たな販売促進策に着手し、「万願寺甘とう」のG I取得(2017年)、販路を拡大するなどして販売単価、組合員の所得向上に取り組む。

<課題> 価格安定のための新たな販売方策（新しい発想）



生産者側

- ・（JAの生産支援で生産量が増えたが、）市場価格が下がってしまった・・・
- ・ もっと販売力強化にシフトしてほしい。この単価では農業を継続できない・・・

- ・ 生産支援に力を入れてきた分、販売に係る経験値の蓄積が・・・
- ・ せっかく若い世代の組合員も多いから、アイデアを出し合えないか・・・

農協側



<対応> 販売について組合員の意見や知見を得る

農協・組合員が具体的な販売方策を協議する「販売企画プロジェクト」を設立（2014年）

- ・ これまで万願寺甘とうへの生産支援がメインであり、販売方策について農協と組合員とが具体的に話し合うことはあまりなかったが、価格低下の危機を前に、組合員とアイデアを出し合う場を設置。

⇒ 組合員から「まずは地元を大切にしよう」といった提案など、様々な意見・提案が出される。

- ・ 組合員から意見はたくさん出されるものの、必ず農協の経費の問題に直面。

⇒ 組合員自らの提案で、農協に販売専任担当者を設置するための「販売促進費」を販売手数料とは別に組合員が拠出することとし、農協の販売促進体制をサポート（2019年）。

➡ **組合員の後押しのもと、農協は万願寺甘とうの販売促進に注力！**

2 取組の成果

組合員の声を活かした販売促進体制強化で安定的な価格形成を実現

成果1 「あまとくらぶ」で地元での消費・知名度を拡大！

- ・ 地元の飲食店等に「万願寺甘とう」の利用を呼びかけ、協力店舗を「あまとくらぶ」に認定。農協側は協力店舗が万願寺甘とうを利用しやすいよう販売面で配慮し利用・消費の拡大につなげるとともに、店側には独自の「のぼり」「立て札」を店頭に掲げてもらうことで、観光客等へPR。



→ あまとくらぶ加盟店 当初40店舗（H26） → 60店舗（R6）

成果2 大手チェーン店やコンビニ等とのコラボを実現！

- ・ 販売専任担当者の設置による販促活動の強化が実を結び、大手うどんチェーン店やコンビニエンスストア等とのコラボレーションを実現。
- ・ これらのコラボ向けの出荷が、市場価格が下がり始める9月以降の販売価格の安定に寄与。

「万願寺甘とう」直接販売取扱量



※ 2023年度は9月以降の高温の影響により減収
2022年度は84tで1.6倍

成果3 「プレミアム万願寺甘とう」によるブランド商品開発！

- ・ 1日15万本収穫される中から数本程度しか採れない最高品質のものを16本、木箱に詰めた「プレミアム万願寺甘とう」を2023年から贈答用として販売開始。通常の秀品1kg箱入（24～28本程度）に比べ約4倍の単価で販売。部会員の意欲向上にも寄与。



成果4 袋詰めでGI「万願寺甘とう」のPRと実需ニーズを両立！

- ・ 「万願寺甘とう」はバラ出荷がメインで、小売店の多くは「万願寺とうがらし」の表記で販売。

→ 他産地の万願寺とうがらしと差別化すべく、組合員の意見を踏まえ、発祥の地「万願寺甘とう」の表記の袋詰めを増産。さらに、小売店側のニーズを踏まえて袋詰め強化することで小売との契約販売増加。



等級「秀」でのキロ単価比較

全体 1,332円/kg → うち、袋 1,666円/kg

(2024年5～11月京都青果合同株式会社での取引平均)

(kg換算平均単価)

平均単価に比べ
1.25倍

+ 栽培技術の向上（単位収穫量・品質UP）

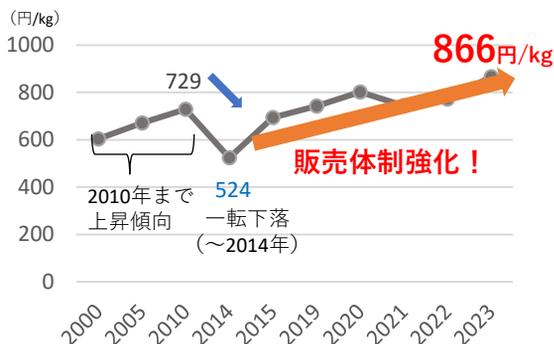
農業所得の向上

- ・ 「農協は販売に専念してほしい」という組合員の意向で、栽培技術を京都府等行政の協力も受けながら組合員が積極的に開発。効果的な栽培技術を新規就農者含め組合員間にて共有（SNS活用）

出荷数量と販売金額の推移



kg当たり販売価格の推移



（参考）地域の特徴

京都丹の国農協は丹波山地が広がる中丹地域に位置し、万願寺甘とうのほか、「丹の国穂まれ」「丹の国米」などの米（全量買取）のオリジナル商品の販売強化にも取り組んでいる。