

農業担い手メールマガジン（第124号）

インデックス

- 現場の皆さんへ ～通販の産直で心がけたいこと～
- 担い手のための耳寄り新技術 ～渋皮が簡単にむける栗「ぼろたん」～
- 農業担い手経営相談コーナー
～集落営農の運営を進めるにあたっての優良事例～

現場の皆さんへ ～通販の産直で心がけたいこと～

最近では、インターネットやダイレクトメールを活用し、通信販売による産直を行ったり、これから始めようと考えているという方は多いと思います。

通信販売の産直は、ご自身で値決めができたり、流通マージンが削減できるなどのメリットがあるほか、安全・安心な商品を直接届けことができ、消費者からのダイレクトな反応が得やすいなどの特長もあります。

しかし、反面で、同種の商品との差別化が可能な個性の強い商品力が求められ、商品のデザイン、ホームページの設計やダイレクトメールのデザイン、宣伝・広告、さらには代金回収やクレーム対応などのリスクもご自身の経営で負わなくてはなりません。また、新聞の折り込みチラシなどを利用して不特定多数を相手に通販の市場開拓を行う場合は、0.01%程度ともいわれる反応率の低さにも留意する必要があります。

では、通信販売の産直を成功させるために、心がけておくべきことは、どんなことでしょうか。

まず、第一に、できあがるまでのストーリーが語れるような商品をつくることです。品質や見栄えの良い商品は、スーパーマーケットなどで全国どこでも売られています。「どんな場所で、誰が、どんな作り方をした農産物なのか」ということを、端的にわかりやすく説明できることが、産直には必要です。

第二に、顧客を“つかむ”仕組みをよく検討しておくことは重要です。観光農園などを既に行っていて、コアな顧客層を捉えている場合はあまり問題になりませんが、例えば、インターネット通販では、グーグルやヤフーなど有名検索エンジンで、キーワードを入れたときに、上位10～20件に入ることができるかが大きな鍵になります。良いものを作っている、消費者に存在を知っていただく手段がなければ、売り上げにはつながりません。

第三に、一度、特定の顧客をつかんだら、顧客管理を徹底し、以前の取引商品が消費された頃を見計らってメールマガジンやダイレクトメールを送る、あるいは贈答用などに特化した商品なら、時期を逃さないように、忘れられないように、タイミング良く顧客へ連絡することが重要です。ただし、連絡の頻度が高すぎると飽きられてしまうこともあるので、注意が必要でしょう。

第四に、売れる商品ができれば、経営独自のあるいは地域を巻き込んだブランド化を図るような工夫をしていくことです。経営内に複数の商品がある場合は、すべてに同じマークをつけて統一感を持たせたり、地域の農家の中に同じコンセプトで生産している商品があれば、共同でブランド化を図ったりすることも有効です。

第五に、通信販売の強みを生かして、消費者からの反応や要望、クレームには迅速に応え、それが商品や仕組みの改善に活かせる内容であれば、すぐに取り組む努力を怠らないことも重要です。

産直を通じて、自らの経営努力で商品力を高め、ご自身の商品を消費者に直接買っていただいたときの喜びは何物にも代え難く、経営者の自信につながります。

ご自身の経営において販売方法を一工夫してみたいとお考えの方は、経営改善の選択肢として産直の導入をご検討されるのもよろしいかと思います。

■ ご意見・ご質問は下記へお願いいたします

→ <https://www.contact.maff.go.jp/maff/form/fefe.html>

(今回より、問い合わせフォームのURLが変更になりました。お間違えのないようお願いいたします。)

担い手のための耳寄り新技術

～ 渋皮が簡単にむける栗「ぼろたん」～

ニホングリは、古くから日本の食文化の中で秋の味覚として菓子や料理に用いられてきました。一般にニホングリは、果実が大きく、果肉が滑らかで、独特の風味を持つなど、多くの優れた性質を持っていますが、中国やヨーロッパで栽培されているクリと比べて渋皮が剥きにくい大きな欠点を持っています。そのため、渋皮を剥く工程に手間がかかり、菓子業者等の業務用需要に応えることが難しいのが現状です。また、家庭においても、下ごしらえに手間のかかる点が消費低迷の一因となっています。

そこで、(独)農研機構果樹研究所では、果実が大きく食味に優れながら、渋皮が簡単にむける画期的な品種「ぼろたん」を育成しました。これによって、和洋菓子などの加工品への利用の増加や生食用の家庭消費の拡大が期待されます。

< 主な特徴 >

- (1) 果実が30g程度と大きく渋皮が簡単にむけて、果肉色は黄色で果肉質は粉質、甘味、香気はともに多く、果実品質に優れています
- (2) 果実を調理する際には、破裂しないように鬼皮にナイフ等で果肉まで達する程度の傷を数本付けた後、電子レンジ(700W)で2分間、またはオーブントースター(180℃)で15分間加熱することで簡単に渋皮を除去することができます。このため、クリご飯や菓子などの調理の手間が大幅に省けます
- (3) なお、他品種の果実の混入を防ぐため、「国見」など果実の区別が付きにくい品種との混植や高接ぎは避けてください

名前の由来は、早生の主力品種「丹沢」の子であり、渋皮がポロンと剥けることから

- (独)農研機構果樹研究所のHPで、品種の概要と渋皮を剥く様子が紹介されています

→ <http://fruit.naro.affrc.go.jp/announcements/kisya/H18/10-04/porotan.html>

- クリ新品種「ぼろたん」については、以下にお問い合わせ下さい

→ xx145112@naro.affrc.go.jp

(独立行政法人農業・食品産業技術総合研究機構 果樹研究所 企画管理部情報広報課宛 〒305-8605 茨城県つくば市藤本2-1 TEL:029-838-6447 FAX:029-838-6437)

農業担い手経営相談コーナー

～集落営農の運営を進めるにあたっての優良事例～

Q. 集落営農の運営を進める際の役割分担について、参考になる事例はありますか？

A. 農林水産省では、各集落営農の一層の取組や工夫を促す参考にしていただくため、全国各地の集落営農の取組事例を「集落営農の組織化・経営発展の取組事例」として取りまとめて農林水産省のホームページに掲載しております。一度ご覧いただければと思います。

ここでは、全農家が共同で作業する形で組織化したもの、基幹作業をオペレーターに委託する形で組織化したものなど、組織形態に着目して整理した事例のほか、取組作物に着目して整理した事例、さらに農作業の省力化、女性や高齢者の活用、農業後継者の育成など取組内容に着目して整理した事例など、多岐にわたって整理しています。

集落営農については地域の実情に応じて多様な取組が行われているため、国としては、できるだけ効率的な農業経営となるよう、将来の法人化計画に則した、農作業の役割分担の明確化、農業用機械の整理・合理化などの経営改善について関係機関からの指導・助言を促しています。

実際の導入にあたっては、地域の実情に詳しい最寄りの普及指導センターなどにご相談の上、ご検討されることをおすすめいたします。

- 「集落営農の組織化・経営発展の取組事例」は下記URLに掲載されています

→ http://www.maff.go.jp/j/ninaite/n_syuraku/torikumi_zirei.html

- 農業経営に関するご相談・ご質問は下記へお願いいたします

→ <https://www.contact.maff.go.jp/maff/form/fefe.html>

(今回より、問い合わせフォームのURLが変更になりました。お間違えのないようお願いいたします。)

編集後記

いよいよ秋も本番となり、ご多忙中のことと存じます。今回より編集担当を引き継ぐこととなりました。当メルマガのコンセプト「メルマガの限界へ挑戦！」を受け継ぎ、現場の農業者の方や農業関係者の皆さんとの双方向の情報交換ツールとしての活用を目指していききたいと思いますので、今後ともなにとぞよろしくお願い致します。

(K)

- 電子出版：農業担い手メールマガジン
- 発行日　：毎月２回発行
- 発行元　：農林水産省経営局経営政策課　担当：加藤
農林水産省担い手ホームページもご覧ください！
～ 担い手への支援策、認定農業者数等、担い手情報満載！！～
→ <http://www.maff.go.jp/j/ninaite/index.html>
このメルマガの配信申込み、バックナンバーはこちらから
→ http://www.maff.go.jp/j/ninaite/n_mailmaga/index.html
このメルマガの配信変更、配信解除、パスワード再発行等はこちらから
→ <http://www.maff.go.jp/j/pr/e-mag/index.html>