

有限会社 すぎもと農園【御浜町^{こうのぎ}神木地区】

- 高級化路線への転換と差別化戦略により、“もうかるみかん栽培”を実践！
- 地域一体となった取組によりロットを確保して、“グローバルマーケットの攻略”に着手！

取組地域の概要

三重県南部、和歌山県境にも程近い御浜町は、紀伊半島を背に太平洋を望み、20数キロにわたって続く七里御浜海岸の中間部に位置している。

平均気温 17℃と温暖な気候や緩傾斜という立地条件を生かし、年間を通してみかんを収穫できる。

神木地区は御浜町の山側に位置し、平安時代に開かれたといわれる古くからの山里で、直売所運営や散策マップづくりなど、地域ぐるみの活動も活発である。



すぎもと農園のみなさん

取組の背景

他の産地と生産量や価格ではなく、商品の魅力で勝負することが必要と考え、差別化戦略によるブランド化を決意し、百貨店の顧客等をターゲットとした高級路線に舵を切った。

国内マーケットが縮小していく中で、国内の顧客だけではなく、世界マーケットを見据えたブランド戦略をめざしている。

取組のポイント

ポイント1 百貨店等での催事を通じた、新規顧客の開拓と差別化商品の開発

- ・平成6年より、生産から販売までの一貫経営に取り組んでいる。百貨店等での催事を通じて新規顧客を開拓し、産地直送による通販事業を展開して収益を確保している。
- ・経営の安定化に向け、摘果作業で生じる青みかんの機能性成分に着目して、健康志向の顧客をターゲットに、セミノール青みかンドリンクを開発し、ヒット商品となっている。

ポイント2 アジアマーケット攻略をめざし、地域一丸となった取組で輸出用園地を拡大

- ・地域内での輸出園地の拡大に向け、台湾の残留農薬基準に対応する防除暦の作成と普及に取り組んでいる。平成29年10月現在、輸出用みかんを栽培する契約農家は3戸まで拡大している。

ポイント3 条件の悪い園地を加工専用園地に転換

- ・生果栽培では採算の取れにくい条件の悪い園地については、加工用セミノール園地への転換を図り、省力化を図っている。
- ・野菜ジュースやゼリーの商品化などにより、大手食品メーカーへの原材料供給にチャレンジしている。



食品製造企業への原材料販売によるセミノール果汁の商品化

今後の展望

常に高品質安定生産を追求し、世界に通用する「日本・三重・すぎもと」ブランドを確立する。

◆本事例に関する問い合わせ先◆

三重県熊野農林事務所農政室地域農政課
三重県紀州地域農業改良普及センター普及2課
電話 0597-89-6122