

カンキツ作における加工事業の拡大要因

カンキツ作では、収益性の改善に向けた対応として加工事業への取り組みが進んでいます。しかし、特に高額な加工施設投資が伴う場合、売上げの確保に向けて事業の拡大が求められます。そこで、高級加工品に対する新たな需要を掘り起こして成果を上げている和歌山県の先進事例の分析から、カンキツ作での加工事業の拡大要因を明らかにしました。

☆技術の概要

1. 光センサーによって厳選した高品質原料、外皮を剥いで搾汁する方式、商品の詰め合わせセット化によって差別化を図り、贅沢感のある美味しい高級ミカンジュースを提案して、高級志向の顧客のニーズを探り出します。そうした中で、新規需要を掘り起こしつつ、高級品ブランドを創出し、新商品を次々に開発することによって加工事業を拡大します（図）。
2. 新規需要の掘り起こしにおいては、加工事業の開始以来ずっと継続している定期（土日開催）の試飲販売（対面販売）を通し、商品の価値を直接伝達する一方、消費者意見を商品開発に活用します。
3. 高級品ブランドを創出する過程では、県の統一ブランド（生果）と同じ高糖度（12度）をもつ希少な規格外品を使用することで高品質を保証します。また、原料の糖度基準を少し緩めて製造した新たな高級品について、既存の産地ブランド（生果）を活用して商品への認知を促しながら全国販売を展開します。さらに、商標権を活用してブランド力を向上させます。
4. 新商品（デザート・調味料等の個性化商品）の開発を高級ミカンジュースによるブランド化の下で進め、多彩な商品構成によって顧客を増やします。さらに、大量販売できる値ごろ感のある中価格帯の日用品（ミカンジュース）をつくることによって、コストを下げ、販路を広げると同時に利益率の高い高級品の原価を引き下げ、製品全体で利益を上げます。

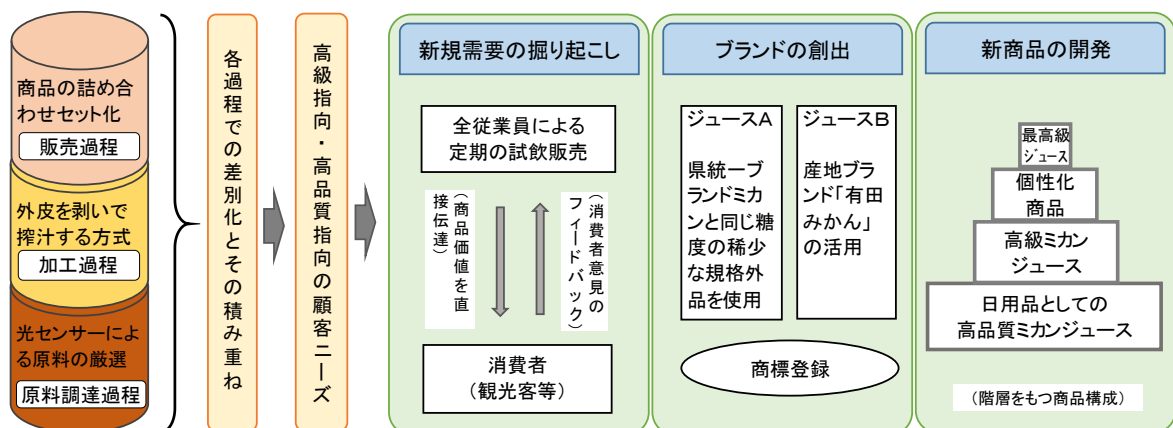


図 加工事業における差別化・ニーズ対応と拡大要因

☆活用面での留意点

大規模な加工施設を自社で装備せず、委託加工中心で事業拡大を図ることもできますが、その場合、自社製品の価値を理解する相手と組むことが前提になります。詳細は、近畿中国四国農業研究センター傾斜地園芸研究領域 棚田光雄 (mtanada@affrc.go.jp) にお問い合わせ下さい。
(近畿中国四国農業研究センター 上席研究員 棚田光雄)