

有限会社早野商店（岩泉町）

経営概要：小売店経営のほか、ほおずき事業として販売と生産を行うことで出口を意識した6次産業化の取組を行っている。

[6次産業化総合化事業計画について]

テーマ：食用ほおずきの栽培拡大と食用ほおずきドリンクなど新商品の開発、販売

事業概要：自社で生産した食用ほおずきを使用してドリンク、ケーキの開発・製造を行い、デパート、道の駅等で販売する。また、原料の安定確保に向け、食用ほおずきの水耕栽培を導入する。



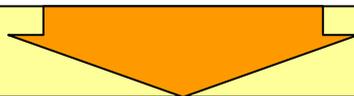
①取組の経緯

- 平成17年から新しいフルーツ「食用ほおずき」の栽培と普及に取り組んできたが、露地栽培のため、夏の気候と契約栽培農家の高齢化などにより収穫量が左右され、安定供給とは言い難かった。
- ほおずきの安定生産による生食用果実のほか、ジャム、ドリンク、ケーキ等の新商品を開発し、直販、または百貨店等で販売する6次産業化総合化事業計画を策定し、平成24年10月に認定を受けた。



②課題

- 生食用は早く売れるが、収穫量の3割程度しか該当しない。「ガク」に割れやシミが出たものは加工用になるが、回転率は高くない。
- 加工用果実の販売強化。食べ方や食用ほおずきそのものを普及しなければ、店頭で消費者に手にとってもらいにくい。



③課題解決の方法

- 生食用の生産歩留まりが高くなるような栽培方法を取り入れ、委託農家1戸当たりの反収を上げ、長期間生産、農家の経営安定化を図った。
- 催事等にも積極的に出展。宣伝販売を続けながら、食べ方等も含め総合的に提案した。

④取組の効果

- 農家1戸あたりの生産量が増え、取り扱える原料の量が安定してきた。
- 宣伝販売等を続けるうちに料理人達とのネットワークができ、ほおずきのメニューが開発されるようになった。
- 東京の百貨店等で販売できるようになり、伸びてきている。
- 生果の知名度が上がると共に、加工品への引き合いも増えている。

⑤取組のポイント

- 専門家との連携
 - 自分が出来ないことは極力、プロに任せること。連携先を増やす事で、その連携先のファンが自分たちのファンにもなる可能性がある。
- メディアの活用
 - メディアの取材に対しては可能な限り協力し、知ってもらうことが大切。

