



Cheers Agri Project
IN ARIDA

変わらぬ美味しさ、 変わるみかん農家。

— 有田のみかんを未来につなぐ挑戦 —

みかん農家

×

有田市

×

リクルート

の

新しい取り組み

みかん農家とリクルートが、 出会って生まれたこと。

400年以上続いてきた、和歌山県有田地域のみかん。

変わらぬ美味しさを、これからも多くの人に届けたい。そんな想いから、みかん農家は、美味しいみかんをつくることに情熱を注いできました。

けれど、伝統や歴史にとらわれず、変化が必要な時代になりました。後継者不足や耕作放棄地。これらの問題にも、みかん作りと同様に真剣に向き合わなければなりません。

リクルートは、「一次産業が抱える課題を解決して、地域に活躍の場を創りたい」という想いから、2017年から有田市のみかん農家と一緒に新しいチャレンジを始めることにしました。協働プロジェクトである『Cheers Agri Project IN ARIDA』（チアーズ アグリ プロジェクト イン アリダ）では、地域の収入増、新規就農者を増やすための支援、地域内の連携強化の3つのテーマに取り組んでいます。

リクルートが持つIT力、マーケティング力、人材育成力。そして有田市の全面的なバックアップによって、少しずつみかん農家の間に変化が生まれています。

みかん農家に憧れる若者が増え、誇りある産地が次世代に継承されていく。そんな未来をつくるための新しいチャレンジ。

リクルートとみかん農家だからこそ、生まれるものがある。今後の私たちの取り組みに、どうぞご期待ください。



『Cheers Agri Project IN ARIDA』について

Q1 どんな取り組みをしているの？

A

原産地呼称管理制度の認知向上

制度への参加農家を増やし、認定みかんをブランドみかんとして販売しています。

ふるさと納税の拡大

返礼品の認定みかんの申込数と供給量を増やす取り組みをしています。

新規販路の拡大

小売店やインターネットサイトでの直接販売を始めています。

Q2 どんな成果があったの？

A

原産地呼称管理制度参加農家数が倍増

申請件数は44件→95件と2倍以上になりました。

ふるさと納税申込数が前年比251%に増加

有田みかんの認知向上と供給量の大幅な増加を実現しました。

みかんの卸売単価のアップ

直接販売により卸売単価平均349円を実現しました。

Q3 これからは何をしていくの？

A

みかん農家の営業力・経営力向上

販路拡大に必要な営業力や経営力がつく取り組みを目指します。

新規就農者の獲得と育成

就農希望者を受け入れ育成する仕組みの検討を開始します。

2017

4月 プロジェクト始動



地方創生のために有田市が民間企業と包括連携協定を締結するのは、初めてのことでした。

6月 パンフレット制作



原産地呼称管理制度やふるさと納税への出荷参加方法などが分かりやすく記載されています。

7月 全量調査を実施



耕作地面積や生産量、経営上の悩みなど幅広い質問にお答えいただき、みかん農家のみなさんが置かれている現状を把握しました。

9月 ふるさと納税寄付サイト
ふるさとチョイス 果物部門1位

ふるさと納税に寄付していただいた方への返礼品の有田みかんが、ランキング1位を獲得。

10月 ふるさと納税HP公開



ふるさと納税の詳細はもちろん、特産品や観光名所など有田市の魅力をたっぷり発信しています。

11月 首都圏の大手小売店
チェーンなどで販売開始

8月の園地訪問を経て、販売が開始。販路が拡大し、首都圏でのみかん販売量が増えました。

2018

1月 農家意見交換会



地域の課題を地域の人の手で解決していくための土台作りとして、有志を募り意見交換をする場を設けました。

4月 販路拡大講座を開始



自分で値付けして販路開拓や拡大をできるようにすることを目標に講座を開始。36人が参加しています。

農家グループサイト開設



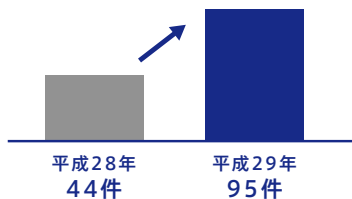
生産者同士の情報交換を可能にするグループサイトを開設。販路拡大講座の受講者を中心に活用中です。

農家説明会を開催



参加者は135人。有田市役所が開催するみかん農家の方向けの説明会としては、過去最大級でした。

8月 原産地呼称管理制度参加農家が2倍以上に



制度参加農家が増えたことで、ふるさと納税の返礼品でお届けするみかんの量が増え、全国のファン拡大につながっています。

首都圏大手小売店チェーン 園地訪問



8軒の農家の方と新しい販路の拡大に取り組み、このプロジェクトとして初めての園地訪問が実現しました。

インターネットサイト販売実験スタート



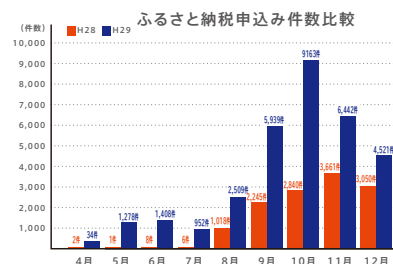
インターネットのフリーマーケットサイトに、実験的に有田みかんの販売をスタート。購入者の声が直接届きました。

12月 日本橋三越本店でイベント開催



わずか1週間で、約1700kg(1袋/1kg)を完売。有田みかんを初めて知る方がほとんどの中、大盛況に終わりました。

ふるさと納税申込数、前年比251%以上を達成



返礼品の認定みかんの申込数と供給量が大幅に増加しました。

6月 東京にて商談会の見学研修を実施



販路拡大講座では、2018年8月に東京で開催される特産品の販路開拓を目的とした商談会への出展に備え、見学研修を実施しました。

ドローン実証実験



農業散布にかかる作業時間の短縮を目的として、ドローンを用いた農業散布実証実験を行いました。

みかん集会を開催



プロジェクトの取り組みを共有するため、みかん集会(農家説明会)を開催。昨年比約1.5倍の182人に参加いただきました。



上野山 幸雄 さん

農業生産法人
株式会社上友農園 代表取締役

固定観念がなくなり、価値に見合った価格でお取引いただくことができました。

10年以上に渡り、自分で値付けしたみかんを販売店に直接販売してきました。今回、プロジェクトのみなさんと一緒に、**新しい販売先とお取引をしました。**今までも自分のみかに自信はあったものの、その魅力や価格をプロジェクトのみなさんと改めて見直し、**価値に見合った価値を伝えること、それにチャレンジすることの大切さを実感しました。**

実際に、**これまでより高い値段で販売してみたところ、心配をよそに売れ行きは好調。**販売先の方に売れた理由を聞いてみると、「もともとそれだけの価値があったんですよ」と言われました。

自分でつくったものに自分で値段をつけるのは難しい。第三者の立場で冷静な意見をもらえたことで、固定観念がなくなり、いい結果に結びついたのだと思います。

食べてくれた人から、「おいしい」という声が届く。それが、素直に嬉しいです。

自分がつくったみかんを食べた人は、どんな感想を持ってきているんだろう。そんなことが、前から気になっていました。みかん農家は、つくって終わりみたいなところがありますが、本当のやりがいは、**食べてくれたみなさんに喜んでもらえること**だと思います。そこで今回、プロジェクトメンバーの方と一緒に、**インターネットサイトで販売するという方法を試してみました。**この販売方法の嬉しいところは、実際に購入してくれた方の声が届くこと。「すごく甘くて、驚きました」とか、「おいしかったので、追加で買います」とか。そんな感想が続々と届くので、素直に嬉しかったですし、自信にもなりましたね。食べてくれた方の感想が聞けることで、これまで以上に美味しいみかんをつくっていきたいと思いました。



久世 佳典 さん

山勝農園 代表

自分事のように考えてくれて、まわりの農家のやる気も引き出してくれました。

跡継ぎや耕作放棄地など色々な問題があるなか、10年先を考えたら、「このままではいけない」という危機感を持っていました。けれど、具体的に何をどうすればいいかわからない。それは私だけでなく、まわりの農家も一緒でした。そんなときプロジェクトメンバーの方が、みなで話し合う場を設けてくれたんです。今抱えている問題や、これから不安に感じていること。ざっくばらんに、「本音でどう思っているの?」という話をしました。終わってみたら「**今日みたいな話し合いの場をもって良かった**」と、みな口を揃えて言っていましたよ。市役所が主体となって農家の現状把握のために調査をしてくれたり、取り組みを告知してくれたり、**これまでよりも接する機会が増えました。**プロジェクトが始まってから、以前よりも身近に感じるようになりましたね。



松本 将輝 さん

農業生産法人
株式会社早和果樹園 取締役専務



小林 慶太 さん
株式会社リクルート
地方創生プロジェクト プロジェクトリーダー

言葉だけでなく、
自分が主体となって行動していきたいです。

夏の話です。不作のため、みかんの収穫量が少なくなると農家の方から聞きました。少ないと言っても、実際にどれくらいの数になるのかが分からないと、なにも判断できません。そこで数量を予測するために、1本のみかんの木に何個のみかんがあるかを数えてまわることになりました。合計100本。まだ実が青いときですから、葉っぱと見分けるのに苦労しましたし、何より暑かったですね(笑) すべて数え終えたときは、「本当に数えたんだ」「本気なのが伝わったよ」って農家の方に言われました。言葉だけでなく、まずは自分でやってみる、行動してみるという点を大切にしていきたいです。有田市のみかん農家の方と同じくらいに、あるいはそれ以上に自分事として捉えて、行動していくことで、今後もより良い刺激や変化を生むことができると考えています。

ふるさと納税額が倍増。取り組みに、
前向きな農家の方が増えています。

全国に有田みかんのファンを増やしたい。そんな想いで2010年に始めたのが、「原産地呼称管理制度」でした。厳しい審査基準を通過したみかんは、「有田QUALITY 認定みかん」として特別な価格で販売されます。農家の方にとっても嬉しい制度なのですが、最初は魅力を伝えることができず、なかなか広まりませんでした。それが、プロジェクトがスタートしてみると状況は一変。専用パンフレットを制作したり、農家の方への説明に訪問したり。コツコツと行動した結果、「ぜひ、うちも!」と前向きに申請してくれる農家の方が急増しました。有田みかんの価値があがることで、農家の方のやる気もあがっているように感じています。また市役所内でも、プロジェクトの活動のおかげで、部署をまたいだ横のつながりが出てきました。市役所内はもちろんですが、農家さんとお会いして話す機会も増え、コミュニケーションが活発になってきていると感じています。



酒井 宗博 さん
有田市役所 みかん農政係長



佐々木 健介 さん
株式会社リクルート
地方創生プロジェクト 販路拡大支援担当

結果を出すことで得られた農家の方からの信頼に、
さらに応えていきたいです。

2017年は、数多くの小売店様に直接足を運んで、有田のみかんのおいしさを市役所の方と一緒にアピールしていきました。考えている時間がもったいないので、どんどん小売店様に訪問していきました。その結果、首都圏の大手小売店チェーンなどで直接取引していただけることに成功。有田のみかんの販売量や価格を高めるために、新しい販路を拡大しました。私たちにとっても、農家の方にとっても新しい挑戦でしたが、しっかりと結果を出せたことで、お互いの信頼関係が深まったと感じています。もちろん、まだまだ満足していません。農業は、これまで手つかずであった課題が多い分、伸びしろはたっぷりあります。一つずつ解決していくことでチャンスはさらに広げられると考えています。2017年の取り組みにより得られた農家さんの信頼に、さらに応えていくために。これからも、みなで一丸となってチャレンジしていきたいと思えます。

自治体からのメッセージ



和歌山県有田市 望月良男市長

**成果が出始めたことに感謝して、
これまで以上に本気で取り組みます。**

「有田市に生まれてよかった」と思ってくれる市民を増やしていきたいという思いから、有田市ならではのものを洗練させて、持続的に発展していく仕組みを整えていかなければならないと考えています。

有田市は、みかん作りの気候や地形に恵まれ、有田みかんは400年以上の歴史と伝統を積み重ねてきました。

有田市の財産である有田みかんを、より多くの人に広めていきたい。これまで以上に認知度が上がり、「おいしい」と喜んでいただける人が増えれば、農家のみなさんを含めた有田市民の大きな誇りにつながり、有田市全体が活性化していくはずです。

有田市では、有田みかんのブランディングのために、2010年に原産地呼称管理制度を立ち上げました。本制度で認められた温州みかん『有田QUALITY』は、販売価格において成果が見えるようになりましたが、まだまだ満足はしていません。

アプローチの仕方や販路を変えるなど、新しい道を切り開いていくことで、農家のみなさんがもっといいものをつくりたいという気持ちになり、その結果として多くの方の手に有田みかんが行き届き、喜んでいただけるというサイクルが生まれていくと考えています。

今後も新しいチャレンジを続けたいと考えていた中、

2017年にリクルート様が地方創生のプロジェクトを始めると聞き、我々にとって大きなチャンスになると感じました。嬉しいことに、プロジェクト始動後からすでに成果が出始めています。今後もしっかりと成果を積み上げていきます。

やらなければいけないことは多く、簡単なことだとは思っていません。だからこそ、抱えている課題に向き合いながら、どう解決していくかを有田市全体で一緒に考え抜いていきます。有田市の未来のために、みかん農家のみなさんの未来のために、有田市は引き続き本気で取り組む覚悟です。

その結果の一つとして、より多くの方に有田みかんを知っていただき、美味しさを味わっていただけたら嬉しく思います。どうぞよろしくお願い申し上げます。



cheersagri@r.recruit.co.jp リクルート 地方創生プロジェクト