

販路開拓 講座

株式会社リクルートとともに取り組むCAP (Cheers Agri Project) で販路開拓講座を開いています。株式会社リクルートの営業力を学び、農業者自ら販路を開拓していく力をつけることで、持続可能なみかんづくりにつながることをめざします。

■販路開拓講座

商談会へ出展し、農業者自らバイヤーや仲卸業者にみかんを売り込み、新たな販路を確立するため、5月から5回の講座を開催しました。

【内容】・商談会シートの作成 ・価格設定の方法 ・名刺交換の仕方
・自分の商品のトーク力 ・チラシデザインの方法 等
そして8月に開催された商談会、アグリフードExpo東京へ挑みました。



リクルートスタッフからレクチャーを受ける農業者



いざ、商談会へ！
チームでブースを出展しました



バイヤーとの名刺交換
自ら魅力を伝えます

攻める農業になってきた

神戸市から有田市へIターンし、みかん農家となった酒井能章さん。

販路開拓講座を受講し、商談会へ参加して感じたことをうかがいました。



商談会にて、バイヤーにみかんの魅力を語る酒井さん

◆抱えていた課題

市場出荷では、みかんの需要がある時は価格が高く、そうでない時は低くなる。ちゃんとみかんの味を評価してほしいという思いがありました。

そういった思いを抱えていたことと、人間関係を広めたいという思いから、販路開拓講座の受講を決めました。

◆新規販路開拓へ

商談会シートの作成に取り組んでいると、自分の作っているみかんについて見つめ直す機会となりました。

商談会当日は農家3件で1チームを組み、バイヤーさんたちに「味には自信がある」ということを伝えた結果、3件の新販路の開拓をすることができました。

◆夢に向かって

講座を通して、すごく良い刺激を受け、攻める農業になってきたなと思います。

将来は息子と3世代で農業をすることが私の夢です。



こだわりの味を届けたい

400年以上つづく、有田みかんの歴史。

代々みかんづくりの研究と努力を積み重ね、現在の「有田みかん」のブランドを確立してきました。

しかし、生産者の努力が価格に反映されにくく、味にこだわってつくったみかんが見た目と糖度のみで評価されがちな現状があります。

市は、株式会社リクルートとともに、農業者の販路開拓を応援するため、取り組みを進めています。

有田みかんを、ずっと未来へつなげていくために。

