

事業報告

会社名	特定非営利活動法人 湘南スタイル
代表者名	藁品 孝久
開発部署名	湘南みかん開発プロジェクト
担当者	久保田 久爾

(1) 検討会 略








(2) 試作品開発に当たっての調査の実施（ニーズ調査、反応評価等） 略

(3) 調査結果の内容（評価）

- ・サンプル品品質調査・分析・鑑定（神奈川県農業技術センター業務委託）
- ・10月～11月に実施したヒアリング調査の回答は、地産地消の推進・地域の活性化・地域資源の活用等に期待感や協力したい気持ちがある企業が多く見受けられた。しかしながら消費者目線から「安ければ」「試食して見なければ」「購入量の確定については少なく」「開発アイテムはなるべく多く」などのエゴイスティクない意見が多く見受けられた。
- ・11～12月に実施した小売・通販・卸売業の調査でも製品については、前回調査と類似した結果となった。2回のニーズ調査および農家との面談から見えてきたものは、「湘南みかん」に関し、湘南の地域資源という認識は少なく、各企業が自らの手で、活用することより誰かが、湘南ブランド創出のプロデュースをしてくれるのを待っている感が強く見受けられた。特筆すべき事項として、ホテルや旅館業から、みかんを活用する加工品のアイデア出しについては、食品のバリエーションを増やす他、石鹸・シャンプー・化粧品などの提案があった。一方、生産者である湘南 JA の農家の意見は、「甘いみかんを作る」ことに専念していたのに、「すっぱい」「青いみかん」の活用ということは、考えもしなかったので「目から鱗」と称賛され期待値が大きく、生産組合・柑橘部会共、協力への意思表示を明確に頂いた。
- ・調査結果に基づき、今回の事業は、当初の事業計画である「ドレッシング」の試作・製品化だけでなく、地域の期待に応えるべく、湘南スタイルが、経費の自己負担を負っても、試作品のバリエーションを増やし、本年度の収穫時期に合せ、製品化・販路開拓に向けて再考すべきとの結論に至る大きな成果があった。
- ・2月23日の試食会に向け、4種のドレッシングに追加する自主事業での試作品は、「ジャム」「アイスクリーム」各4種の中からそれぞれ2種ずつ製造し、招待客約50名の評価を対面調査（モニター調査）し、22年度発売に向け、より精度の高いものとする。

(4) 試作品の内容

試作品の 製作時期	試作品の種類	試作品のコンセプト (改良・開発に当たっての新たな視点等)	備考 (試作品の姿)
--------------	--------	----------------------------------	---------------

21年9月	摘果みかんポン酢	酸味、香りの強い果汁を活かして試作 搾汁率 20%(手動)、15% (機械)	
21年10月	早生みかンドレッシング	酸味のある早生みかん果汁を活かしての試作 搾汁率 65%(機械)	
21年12月	摘期ミカンドレッシング	生果出荷不適格品のみかんの味を活かした試作 搾汁率 62% (醤油入り)	
22年2月	摘期ミカンドレッシング	生果出荷不適格品のみかんの味を活かした試作 搾汁率 62% (醤油なし)	
	貯蔵みかンドレッシング	貯蔵・出荷規格外品みかんでの試作 搾汁率 58% (醤油入り) ※本製品については、食品値する製品としては、不適であり、試作品として、製造を取りやめることとした。	
	●自主事業試作 ジャム	果皮入り (早生みかん) 内包入り (適期みかん)	
	アイスクリーム	果皮入り (適期みかん) 内包入り (貯蔵みかん)	

(5) 試作品に係る原料価格、製造原価、小売価格の目標

- 試作ドレッシング個々の原材料名・配合割合
神奈川県農業技術センター作成物 添付資料提出
- 試作品に係る原料価格、製造原価、小売価格の目標
・上記資料にある様に、

	摘果	早生	大島	青島	
搾汁率	31,3	65,7	61,9	58,2	%

であり、原料価格は、搾汁率の関係で摘果みかんの原料価格が、約倍となる。しかしながら、本商品開発の主旨は、農家の廃棄みかんを購入し、農業者の所得向上と蜜柑園の保全・維持を目的にしており、消費者の目に見える付加価値商品として、開発を行う。

ロット 1,000 本での見積もりで、原材料であるみかん・醤油・酢・酒・みりん・アミノ酸かつおダシ・食塩に労務費 (1次加工・2次加工・包装等)、包装費 (容器・ラベル等) 及び労務費を試作段階の状況から試算したものは、

ドレッシング

種類	容量	製造本数	製造量	製造原価 円	1本当り 円	原価率 50%と した時の売価
摘果	200ml	1000本	200L	235,550	235,5	471
早生	200ml	1000本	200L	165,140	165,1	330
適期	200ml	1000本	200L	167,790	167,8	336
醤油なし	200ml	1000本	200L	171,690	171,7	343

小売価格の目標は、試食会アンケートの結果、大量生産・大量販売のマーケットとは一線を

画し、湘南ブランドとして、「地産地消」と「地域活性化」を主体にギフトや産業者の販売促進等にターゲットを絞り、農家・加工業者のリスクを軽減するすくみ開発での発売を本年度より開始する。

(6) 原料用果実調達のコエ方(果実の品質、購入先、生産コスト低減手法、栽培指導内容、価格変動リスクへの対応方法等)

試作品名	原料用果実の品質	調達方法(生産コスト低減手法等)	備考
1. 湘南スタイルみかンドレッシング A	摘果みかん	摘果ミカンを提供してくれる農家と契約し全摘果出荷等指導し、数量を確保する。また、機械による効率のよい摘果ミカン果汁搾汁方法を検討し、果汁の原価を低減する。	
2. 湘南スタイルミカンドレッシング B	早生みかん	生果出荷時に規格外品を低価格で調達する、または契約栽培により未選果で全量買い取りなどの方策により生産者・加工者両者にメリットを出す。	
3. 湘南スタイルミカンドレッシング C	適期みかん (醤油なし)	同上	
4. 湘南スタイルミカンドレッシング B	適期みかん (醤油入り)	同上	
5. 湘南スタイルみかんアイスクリーム	早生みかん・適期みかん 2種	同上	自主事業生産
6. 湘南スタイルみかんジャム	適期みかん・貯蔵みかん 2種	同上	自主事業生産

(7) 栽培技術の実証

該当なし

(8) 栽培マニュアル・報告書等の作成及び配布

(9) 製品化の見込み(販売先、販売方法等)

試作品名	販売先	販売方法	備考
1. 湘南スタイルみかンドレッシング A	<ul style="list-style-type: none"> ・湘南地域飲食業 ・ホテル、旅館 ・企業 ・自治会 	<p><状況把握></p> <p>○アンケート調査の結果、試食会への参加者を増やすには、ドレッシング以外のアイテムが必要との認識に至り、湘南ス</p>	

2. 湘南スタイル
みかんど
レッシング
B

3. 湘南スタイル
みかんど
レッシング
C

4. 湘南スタイル
みかんど
レッシング
D

自主事業

5. 湘南スタイル
みかんア
イスクリ
ーム (2種)

6. 湘南スタイル
みかん
ジャム (2種)

7. 湘南スタイル
みかんの
木オーナー
シップ

- ・ マンション組合
- ・ 個人
- ・ 旅行代理店

「みかんの木オーナーシップ」概要パネル



試食会の様子



テレビ取材
TVK テレビ
J-COM



タイルメンバー企業の協力でアイスク
リーム・ジャムの試作を各4種実施、
うち各2種を試食会へ。

○湘南のみかんは、酸味が強く、みか
んの有名な産地(愛媛・和歌山・静岡)と
比して、単純な消費マーケットである
(大量生産大量消費)所へ、生食やドレ
ッシング単品では、市場価格との競争で
厳しい。

<販売方法>

「湘南みかんの木オーナーシップ」の活
用方法をアピールする

- ・ 販売促進
- ・ イベント
- ・ 福利厚生
- ・ コミュニケーションツール
としての訴求。

湘南スタイルホームページの活用
(<http://www.shonan-style.jp>)

「当社の木」「私の木」として福利厚生、
販売促進、イベントに活用頂き、かつ
「当社の木」から出来た食品であると
広報できる。ラベルもその企業の「銘」
が入ったものを提供する。

<理由>

開発メンバーの度重なるシュミレー
ションの結果、持続可能なみかん製品
の発売については、生産者のリスクや個
々の企業が、個別に営業活動するの
ではなく、「みかんの木オーナー制度」
を販売することに集中することで、各
アイテムが売れる仕組みを構築。すな
わち「みかんの木」が売れた本数に
応じて製造する受注販売方式を採用す
るため、開発業者のリスクはない。

<協力先>

○農家・JA 湘南・二宮町商工会・神奈
川県環境農政部ブランド戦略室・大磯
町役場・加工品製造業者・湘南ス
タイルのルートで「湘南みかんの木
オーナーシップ」の販路開拓

<みかんの木オーナーシップの仕組み

		<p>></p> <p>1本 30,000円</p> <p><特典></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生食用みかん約500個(約15000円) ・ドレッシング10本(5000円) ・アイスクリーム20個(7000円) ・ジャム10個(5000円) ・ <p><2010年販売目標></p> <p>みかんの木100本 300万円</p> <p>内付加価値製品販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ドレッシング1000本 ・アイスクリーム2000個 ・ジャム1000個 <p><次年度以降の取組></p> <p>本委託事業は、当団体の使命である地域コーディネーターとして、単に試作品開発するだけでなく、商品化・販路の確定等、「持続可能な都市型農業のあり方」を実践する為の大きなきっかけを掴むことが出来た事業となりました。</p> <p>商品開発に伴う、在庫リスクの軽減や農業者を始めとする産業者と公共機関・市民が同じ目標を達成するための仕組みを形成することが出来ました。</p> <p>メディアの注目を頂き、神奈川県環境農政部の協力で、次年度は、搾汁した皮を活用して、香水・石鹸・アロマオイル・シャンプーなどアメニティ関連の開発に入る構想もあり、みかん狩りの付加価値商品として、A(食品) B(アメニティ)など選択肢を増やして行く予定です。</p>	
--	--	---	--

(10) 加工品の試作、原料の栽培方法の検討までの検討の経過、各種調査、事業の内容略