

地域特産物「今庄つるし柿」の 販路拡大と担い手確保

個包装販売や直接販売拠点の確立で生産者所得が向上

福井県丹南農林総合事務所 農業経営支援部 主任 堀江俊也

福井県南越前町の今庄地区に伝わる「今庄つるし柿」の製法は、450年前に一人の旅の僧が伝えたと言われている。「長良」という品種の渋柿を使い、ケヤキやナラなどの薪で燻して乾燥させる独特な製法が今も残っている（写真1）。燻すことで独特な薫香が付き、そのまま食べるほか、料理の添え物やウイスキーなどのお酒にもよく合う。

このような歴史ある地域特産物「今庄つるし柿」の付加価値を向上させるため、J A・町・生産者組織・農林総合事務所が連携して販売方法を一新。生産者の所得向上を図ることで新たな担い手の確保にもつながる取り組みを行った。

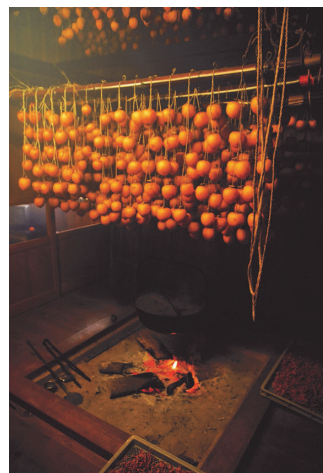


写真1 「今庄つるし柿」の燻し過程

取り組みの背景

「今庄つるし柿」は、450年の歴史を持つ地域資源であるにもかかわらず、市場出荷に依存し、セリ価格の変動により近年は1個当たり価格が70～140円と、生産者の所得が安定しない状況が続いていた。さらに、樹齢50年以上の老木が約3割を占め、樹高10mを超える高木が多いことから収穫作業が困難となり、生産者の高齢化も重なって、生産量はピーク時の46万個から近年の3～7万個にまで減少した。

これまでは、生産者の出荷団体である今庄特産柿振興会を中心に、事務局であるJ Aと南越前町役場、農林総合事務所が連携して担い手の育成や生産対策を実施してきたが、産地の再生には新たな方策が必要となっていた。

活動内容

振興方針の策定

令和6年7月にJ A・町・生産者組織・農林総合事務所が参加する「今庄つるし柿振興協議会」で新たな振興方針を策定した（図1）。この方針には、個包装の新パッケージを作成して産地自らが販売できる商品を製造することや、経営指標を作成して新規植栽を推進することなどを盛り込んだ。目標として、販売単価を現状の1個100円程度から300円に向上させること、水稻生産組織の参入など新たな担い手を確保する

ことを明記し、将来的にはGI（地理的表示保護制度）などの認証取得によるブランド化をめざすことを共有した。

また、岐阜県の「堂上蜂谷柿」の産地を視察し、産地自らが個包装商品を製造・販売することで高単価を実現している事例を学んだ。

個包装商品の開発と販売拠点の確立

■ロゴマーク・パンフレットの作成と新パッケージ商品の開発

今庄特産柿振興会からデザイナーに依頼し、産地の歴史や加工風景を踏まえた共通ロゴマークを新たに作成した（図2）。また、料理研究家によるレシピ（カルパッチ



図1 「今庄つるし柿」の振興方針



図2 ロゴマーク



写真2 パンフレットに掲載した新たな食べ方



写真3 新パッケージ商品(個包装、カップ、化粧箱)

表1 1個当たりの作業時間

工程	作業時間(秒)
柿縄はずし	3.3
サイズ分け	1.7
シール貼り	10.0
袋詰め	13.6
脱気シーラー	25.0
賞味期限添付	2.0
合計	56(秒)



写真4 道の駅直売所内の販売ブース

表2 経営試算(10a当たり)

項目	金額(千円)	備考
売上	1,600	200円×8,000個
出荷奨励金	88	11円×8,000個
販売額計	1,688	
原材料費	125	肥料農薬、加工資材
減価償却費	457	防除機、加工設備
出荷経費など	57	出荷段ボールなど
経費計	639	
所得	1,049	労働時間: 333時間

(時給換算: 3,147円)

ョ、ポークソテー) を掲載したパンフレットも作成し、「今庄つるし柿」の新たな食べ方を提案した(写真2)。

さらに、新たなパッケージ商品として「個包装」「3個入りカップ」「8個入り化粧箱」の3種類を開発し、伝統的な雰囲気を残しつつ、観光客が手に取りやすいデザインとした(写真3)。

■個包装の製造原価の把握と製造の外部委託

個包装の製造作業時間を測定した結果、1個当たりの作業時間は約56秒、労務費換算で約15円となった(表1)。このほか、資材費や広告宣伝費、販売手数料などを含めて販売価格を決定した。

令和7年には、個包装の作業を外部委託することを検討し、県内の福祉事業所に委託して製造する体制ができた。

■販売ブースの設置と試食販売会の開催

道の駅「南えちぜん山海里」に販売ブースを設置し、産地自らが直接販売できる体制を構築した。観光客の目に留まりやすい場所に置き、地域特産物としての認知度向上を図った(写真4)。

令和6年11月に新パッケージ商品の試食販売会を開催したところ、多くのメディアに取り上げられた。試食販売では、県外客が製法の特徴に驚き、若年層にも好評で購入につながった。

担い手確保と生産拡大

個包装販売時の精算単価を試算したところ、生産者手取りは約200円となり、従来の市場出荷(70~140円)を大きく上回った。10a当たりの所得は約100万円、労働所得は時給3,000円超と試算され、経営として成立する見通しが示された(表2)。

これにより、既存生産者の新規植栽希望が増加し、令和7年に約46a(140本)、令和8年に約25a(80本)が新植される予定となった。水稻生産者向けの参入チラ

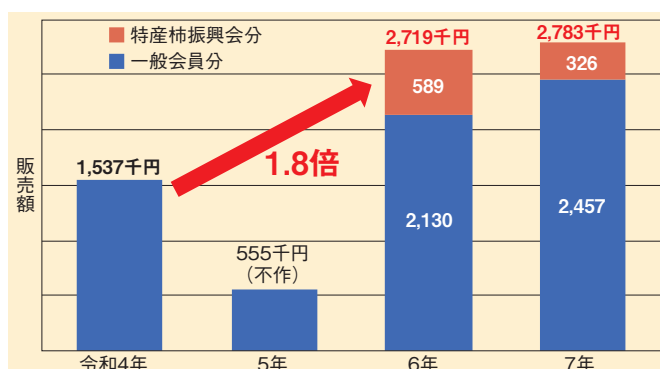


図3 直売所販売額の伸び

シも作成し、今後、個別説明を進めていく。

活動の成果

新パッケージ商品の販売個数をみると、令和6年は約2,000個、令和7年は約6,000個と伸びており、生産者の手取りとなる精算単価は約220円を確保できている。地元直売所の「今庄つるし柿」の販売額は270~280万円と、販売ブース設置前の約1.8倍に増加した(図3)。

単価の向上やメディアへの露出により生産者の意欲が向上し、若手からも「新パッケージ商品の販売を拡大していきたい」という声が出るなど、産地の雰囲気が大きく変化した。

今後の活動

今後は、新パッケージ商品の販売方法を、企業向けギフトやふるさと納税への展開、卸売市場での個包装流通など、販路拡大をさらに進めていく。また、安定した単価が見込めるようになったことで、剪定や施肥・防除などの栽培管理にも力が入るようになっており、新たに植栽が進んだ苗木の管理と合わせて栽培管理指導に力を入れ、産地全体の生産力向上を図っていきたい。