

イチゴの産地ブランド力強化

要約

- ・明日香促成苺出荷組合を対象として、県ブランド認証制度によるプレミアムセレクト商材の販売促進、新たな高単価商材の創出、生産出荷工程の改善により、産地ブランドの向上を図った。
- ・プレミアムセレクト商材は、明日香村ふるさと納税の返礼品として販売が、新たな高単価商材については、直売所で販売が開始。また、食味低下防止のため、育苗期の病害防除や、収穫遅れによる過熟果の発生防止のため、摘果を推進し、生産者が新たに生産工程を改善した。

現状(背景)と課題

- ・明日香促成苺出荷組合員は21名、栽培面積は、約3ha。
- ・当出荷組合は、市場出荷を主体として、観光農園や直売所での販売など、多様な販売を展開。
- ・平成28年から奈良県農畜水産物ブランド認証制度による「奈良プレミアムセレクトアスカルビー」を販売したが、販売数の増加が課題。計画策定時（H29年）の出荷箱数は、20箱。
- ・果実の品質に生産者間でバラツキがあり、品質の高位平準化が必要。

目標

- 高単価商材出荷箱数
- ・プレミアムセレクト 60箱
 - ・高単価新商材 40箱
- 生産・出荷工程改善経営体数 5戸

活動内容

【プレミアムセレクト商品を頂点とした商品の販売促進】

- ・生産者、関係機関との販売促進検討会の開催。（6回開催）
- ・出荷時期に係る情報提供。新聞への記事投げ込み。県HPへの掲載。村HPへの掲載支援。

【生産・出荷工程の改善】

- ・育苗方法の改善
指導資料の作成・配付。講習会の開催（2回）。巡回指導（7回）
- ・摘果の徹底による過熟果の発生防止
指導資料の作成・配付。講習会の開催（2回）。巡回指導（9回）

成果

【プレミアムセレクト商品を頂点とした商品の販売促進】

- ・プレミアムセレクト商材の出荷箱数は、30箱。
直売所での販売の他、ふるさと納税の返礼品として出荷が定着。
- ・高単価がのぞめる新商材の出荷箱数は、32箱。生産者が自主的に直売所へのお荷を開始。

【生産・出荷工程の改善】

- ・育苗指導により、前年度病害発生がみられた2戸が、対策を実施。
育苗時に、いおう病、たんそ病は、未発生。
- ・摘果の推進により、既存で実施していた9名に加え、新たに5戸が摘果を実施。

中部農林振興事務所農林普及課
担当：農畜水産物ブランド推進係 奥谷・野村
奈良県農産物ブランド認証推進事業、奈良県GAP
取組拡大推進事業



プレミアムギフトの販売



現地巡回の開催



講習会の開催

普及活動のポイント

- 今後、高単価商材の販売が継続していけるよう、生産者・関係機関の役割を明確にし、生産・販売体制を整備。
- 直売所での出荷ロスを出来るだけ減らすために、予約販売を推進。
- 「出荷物の事故品をなくすことが産地への消費者の信頼を高める」ことについて、講習会や巡回を通じて指導。

対象の変化

- 高単価商材の販売実績が上がったことで、自主的に販売を開始。
- イチゴの品質向上のため、適切な育苗管理の重要性を認識。
- 過熟果発生防止対策として、摘果作業の必要性を認識。

対象者からのコメント

- 本活動を通じて、明日香村イチゴのブランド力を向上させ、経営改善に繋がりたい。

これからの活動ビジョン

- 高単価商材の販売促進に係るPR活動の強化
- 摘果未実施者に対する、摘果の推進
- GAPの取り組みへの誘導

活動体制

