

課題番号4

基本方針：ⅠⅡ		課題名：イチゴ産地のブランド力強化	
対象：明日香促成苺出荷組合		計画期間：H30～R2	
		事務所名：中部農林振興事務所	
普及指導事項	活動内容	活動成果（計画当初→R1年度末）	
①プレミアムセレクト商品を頂点とした商品の販売強化支援	販売強化検討会 情報提供・PR支援	プレミアムセレクト商品出荷数 20箱 → 30箱 新商品販売数 0箱 → 18箱	
②生産・出荷工程の改善	巡回指導（育苗方法改善） 巡回指導（摘果推進） 生産工程管理講習会 意向調査・情報提供 生産工程管理改善状況調査	生産・出荷工程改善経営体数（累計） 0戸 → 11戸	

総合評価（コメント）
<p>A：2名</p> <ul style="list-style-type: none"> ■イチゴ生産を目指す新規就農者も増えつつある状況であるので、今後もイチゴ農家が活気づくようなプロジェクトに取り組んで頂きたい。 ■アスカルビーの普及のために生産農家が増えているのは、安定供給のために良いことである。スペシャルセレクトもプレミアムに続き普及して欲しい。 <p>B：2名</p> <ul style="list-style-type: none"> ■よくやっておられると評価していますが、奈良県の農産物ブランドの旗印的なものですので、より一層、普及指導や広報活動のハードルを上げていただくためにBとしました。 ■プレミアムセレクトの販売量を増やすことを期待している。アスカルビーをふるさと納税の返礼品に限定出荷しているということだったので、チェックしてみたが受付終了で残念でした。 <p>C：2名</p> <ul style="list-style-type: none"> ■明日香村での新規就農者も増加していると聞いており、引き続きイチゴ産地の強化に取り組んで欲しい。 ■プレミアムセレクトとスペシャルセレクトの棲み分けや、費用対効果等も細かく分析して、より集中的なてこ入れ策を検討すべきではないかと感じた。

普及指導計画への反映状況等
<ul style="list-style-type: none"> ■プレミアムセレクトについては引き続き、ふるさと納税の返礼品としての出荷を主体に推進していきます。次年度は、販売数を増加させるため、生産者、関係機関と連携し、PR方策について検討を行っていきます。 スペシャルセレクトについては、生産者が販売への不安を感じていたため、今年度は、一部の生産者による試験的な取り組みにとどめていたが、今年度の販売状況から、その不安がある程度解消されたため、出荷組合員の多くが取り組みを行えるよう出荷組合と協議を行っていきます。 ■明日香村イチゴのブランド向上を図るためには、実需者からのクレームが無い、品質の高い生産物を出荷していく必要があると考えます。そのためには、食味低下の要因となる土壌病害「いおう病」の発生防止対策や過熟果出荷防止のための摘果が重要であるため、引き続きこれら生産・出荷工程の改善について、指導を行っていきます。その際、実需者からのクレーム発生が多い生産者を調査し、その生産者への指導を重点的に行っていきます。 また、こうした活動を通じて出荷組合全員にGAPに対する理解を深め、組織としてのGAP実践を目指します。

