

I 産地づくりビジョン (新規戦略品目)

東予一円の魅力ある花木産地づくり

(花木／新居浜市、西条市、四国中央市)

東予地方局 産地戦略推進室

活動の背景

東予地域では、柿園や柑橘園等の荒廃農地が近年増加している中、労働負担が小さく収益性の高い花木を推進している。生産振興にあたり、①主力品目に位置付けているメラレウカ、ピットスポラム、ビバーナム・ティナスの増収を目指した栽培技術の向上。②従来の秋冬期出荷から周年出荷を目指した春夏期に出荷できる新規品目の検討。③管内導入後の年数が浅く産地間で差が生じている栽培方法や販売促進活動を調整・平準化する連携会議の開催などにより、東予一円で産地拡大を図る。

到達目標（R4年実績→R9年目標）

- ・生産量：261,000本→540,000本
- ・栽培面積：348a→720a
- ・生産者数：33人→60人
- ・生産額：21,230千円→43,000千円

活動内容

1 主力品目の栽培技術高度化

- ・メラレウカ：収穫本数増加のためのせん定技術を実証
- ・ピットスポラム：新芽の発生が少なく枝の伸長が緩慢なことから、既に発芽している芽を生かした増収技術を実証
- ・ビバーナム・ティナス：環状はく皮による青実の着果促進技術を実証

2 有望品目の選定

- ・周年出荷を目指し、春夏期に出荷ができる有望花木品目31品種の現地適応調査を実施

3 広域技術連携会議の開催と栽培面積の拡大

- ・東予地域の花木栽培から販売促進活動までを産地を越えて協議する「東予広域花木生産技術等連携会議」の開催
- ・栽培面積の増加を目指し、新規就農者や生産者に向けた花木の講習会を実施



【農家と実証の打ち合わせ】



【新規品目現地適応調査】

活動の成果

1 主力品目の栽培技術高度化

- ・メラレウカ：せん定技術の改良により、収穫本数が約16%向上、講習会等で新たなせん定技術を普及
- ・ピットスポラム：芽の位置により、伸長に差があることを確認し、どの位置に、どのような芽を残せば翌年の収穫枝になるのかを講習会等で周知
- ・ビバーナム・ティナス：環状はく皮による着果促進効果が判然としなかった一方、短い枝は実付が良いことを確認

2 有望品目の選定

- ・現地適応調査により、31品目から18品目に選定
- ・今後、市場等で品質評価を行うとともに、挿し木技術の実証結果を踏まえながら導入品目を決定

3 広域技術連携会議の開催と栽培面積の拡大

- ・会議では、各産地共通の課題である苗の安定供給について、地元高校と連携した苗の生産を行うこととした。
- ・販売促進活動は、市場等のブースを活用し、花木の合同展示会を行うこととした。
- ・JAと連携し、花木に興味のある栽培者向けの講習会を実施し、着実に生産者、栽培面積が増加
 - 新規生産者数50名（前年比31%増）
 - 栽培面積511a（前年比34%増）



【東予広域花木生産技術等連携会議】

今後の活動

- 昨年度、発生が問題となったメラレウカの葉先枯れの対策を検討する。
- 東予広域花木生産技術等連携会議により、各産地が連携した販売促進活動を推進する。

しまなみ地域農業ブランドの育成

(しまなみみんなのディッシュ/今治市・上島町)

今治支局 産地戦略推進室

活動の背景

これまで産地化を進めてきたオリーブや醸造用ぶどうなど、しまなみ地域では温暖少雨な気候を生かした魅力的で多彩な小規模産地が根付きつつある。

これらの産地化が進む中で、商品の増加に伴う販路の確保が共通の課題となっており、地域産品の認知度やブランド力の向上による有利販売や販路開拓が必要である。

到達目標 (R4年実績→R9年目標)

- ・グループ参加事業者数：10人→100人
- ・グループ商品の販売金額：160万円→3,000万円
- ・参加移住者数：5人→15人
- ・取扱店舗数：2店→50店

活動内容

1 認証制度の創設と農産加工事業者のグループ支援

- ・他業種のアドバイザーによる、食文化を伝える認証制度の創設
- ・新たに立ち上げたSNSポータルサイトにより認証制度とグループを周知

2 マルシェ、常設店舗での販売実証

- ・「せとうちみなとマルシェ」にグループの産品を出展するとともに、市内店舗に常設販売コーナーを設置し試験販売を実施

3 マスコミ等での情報発信と地元飲食店でのメニュー化

- ・SNSやマスコミ等による食材の情報発信
- ・地元飲食店でのメニュー開発と商品化を図る



【アドバイザーによる現地確認】

活動の成果

1 認証制度の創設と農産加工事業者のグループ支援

- ・多業種のアドバイザー3人を選定し、認証制度を開始
→グループ参加希望者に対して、現地訪問等により「こだわり」の商品を持つ事業者を認証
→グループ参加者数 31 事業者、販売商品数 109 アイテム

2 マルシェ、常設店舗での販売実証

- ・「せとうちみなとマルシェ」にグループブースを設け13回出展
- ・市内3店舗（タオル美術館、ファンタブルキッチン、大三島みんなの家）に常設販売コーナーを設置し、商品の魅力や課題、適した販売方法などを検証 →全体の販売実績は348万円

3 マスコミ等での情報発信と地元飲食店でのメニュー化

- ・SNSポータルサイトでの情報発信のほか、TVの人気料理番組とコラボしたオリジナル番組2本を制作し動画を配信
- ・アドバイザーの協力による首都圏でのイベントへの出展や、県内外での販売イベント等を開催
- ・地元飲食店に対して店内でのPR活動とメニュー化を依頼
→地元食材を用いたメニューの提供が開始



【せとうちみなとマルシェ出展】



【オリジナル版TV番組の制作】

今後の活動

○販売面に課題を有する農業者の受け皿となるべく、グループ員の確保と新商品開発の支援により取扱商品数を増やすことで、ブランド力の向上と販売拡大を目指す。

○生産者や商品情報を取材し、新たな観光体験イベント等を含めたグループの動きを随時情報発信していく。

ニーズに合わせた集出荷体制の構築による梅産地の発展

(梅／松野町)

南予地方局 産地戦略推進室

活動の背景

松野町の梅（R4生産者数19戸、栽培面積5.9ha）は、主に完熟果として出荷されるが、若手生産者を中心に都市圏の産直市や小売店において、新たに青梅需要の掘り起こしを進めている。

そこで、販売のノウハウに優れる先駆的な「若手生産者」と、施設・人員・栽培技術面で新たな体制づくりに欠かせない「農林公社」の連携による集出荷体系の構築を支援する。

到達目標（R4年実績→R9年目標）

- ・生産量：52 t → 80 t
- ・法人化生産者育成：— → 1件
- ・生産額：2,150万円 → 3,250万円
- ・青梅生産量：10 t → 25 t
- ・青梅新規出荷者：— → 5人

活動内容

1 出荷形態に応じた栽培技術の推進

- ・適正施肥の推進
- ・重要病害（黒星病等）防除の徹底

2 市場ニーズに対応した出荷体制づくり

- ・完熟果と青梅の生産比率の適正化に向けたデータ収集
 - 収量予測や販売計画策定につながる結実率
 - 青梅から完熟果収穫までの肥大状況
- ・青梅の鮮度保持試験の実施

3 産地維持に向けた人づくり

- ・各生産者の栽培状況を調査
- ・若手生産者を対象とした経営改善計画の策定



【結実状況を確認】

活動の成果

1 出荷形態に応じた栽培技術の推進

- ・5名10園地で土壌調査を実施し、処方箋による改善指導
- ・関係機関と協議し、防除指針を改訂
 - 生産量は44.5t（完熟果：36.6 t、青梅：7.9 t）

2 市場ニーズに対応した出荷体制づくり

- ・完熟果と青梅の生産比率の適正化に向け、結実初期に収量予測が可能となるよう、花芽結実調査を実施
- ・生育時期別の調査数値と肥大係数により、生育量を予測して情報提供
 - 5月下旬以降約20日間で、果実が約1.6倍肥大
- ・鮮度保持資材の利用
 - 裸果と比較して常温で2～3日程度青色を保持

3 産地維持に向けた人づくり

- ・園地の場所及び栽培状況をとりまとめて、園地をリスト化
- ・経営環境の大幅な変化のため経営改善計画の見直し



【鮮度保持剤利用による果皮色の変化】



【個別状況調査を実施】

今後の活動

- 早期の販売計画策定に繋がる収量予測精度の向上
- 青梅集出荷体系構築にかかる課題（鮮度保持方法、収穫時の労力確保、樹形改造等）の解決
- 産地の持続的発展を見据えた、各生産者の営農計画の整理と承継希望農地をリスト化

媛小春の安定生産技術の確立と生産拡大

(媛小春／八幡浜市、西予市、伊方町)

八幡浜地方局 産地戦略推進室

活動の背景

「媛小春」は、知名度が低いものの、知っている消費者・市場関係者等からの食味の評価は高く、贈答用を中心に人気がある。しかし、樹勢が強く着果が不安定なこと等連年安定生産が困難なことから、栽培に取り組む生産者は少なく、産地化には至っていない。

そこで、矮性台木等の安定生産技術の確立を進めるとともに、PR活動を展開し販売を促進する。

到達目標 (R4年実績→R9年目標)

- ・平均単収：1t/10a→2.5t/10a
- ・生産量：6t→30t
- ・矮性台木導入面積：0.8ha→1.2ha
- ・生産者数：6人→10人
- ・栽培面積：1.3ha→2.0ha
- ・販売額：100万円→1,500万円

活動内容

1 安定生産技術の確立

- ・矮性台木等の実証ほの設置・調査
- ・「南予の媛小春」魅力アップ協議会の設立、セミナー開催
- ・定期勉強会及びメールマガジン「媛小春通信」の配信
- ・新規生産者の掘り起こし活動

2 販売促進

- ・流通販売支援対策の検討
- ・市場調査・PR活動



【優良生産者の園地での研修会】

活動の成果

1 安定生産技術の確立

- ・矮性台木等の実証ほを設置し管内優良生産者の生育状況を調査
- ・「南予の媛小春」魅力アップ協議会を設立 →会員20人
- ・優良生産者の園地での研修会を開催 →出席者24人
- ・協議会員向けメールマガジン「媛小春通信」を12月に配信開始
→生産量：6t→12t、栽培面積：1.3ha→1.5haに増加

2 販売促進

- ・道の駅「八幡浜みなと」で媛小春のデニッシュの期間限定販売や各種イベントでの試食販売を実施
- ・関東圏のスーパーマーケット10店舗への納品や飲食店での加工利用等販路開拓を支援
- ・SNSで生産状況やイベント等の情報発信
- ・販促資材（ミニのぼり、リーフレット、ポスター等）を作成配布
→ネット販売では1,000円/kg以上の高単価で販売される事例が増え、地元市場でも取扱量が前年の約2倍となる等販売好調
→販売額：100万円→600万円に増加



【媛小春のデニッシュ】



【イベントでの試食販売】

今後の活動

- 関係者が有する「安定生産が困難」との負のイメージを払拭するため、優良生産者の栽培状況調査等により栽培マニュアルを作成するとともに、セミナー等を実施し、生産拡大を進める。
- 「媛小春」の認知度向上のため、引き続きPR活動に取り組むとともに、流通販売の支援対策等を検討し、効果的な販売拡大を図る。