

ねらい



## 「農」を通じた南河内地域の活性化

- 1 産業（「農」・「食」関連）の活性化と雇用確保
- 2 定住人口（新規就農者）の拡大
- 3 交流人口（農に親しむ機会）の拡大
- 4 地域の更なる魅力向上（新たな特産品、コト消費）

「いちご」にターゲットをあて取組展開

## 取組の背景

- 1 “新規就農者” 3名がいちご経営スタート  
→40歳前後の新規就農者が地域に定着。計80aのいちご農園が出現。
- 2 “採れたていちご”を求める新たな人の流れ  
→国道309号線沿いの直売所に行列。
- 3 いちご導入により“高収益型農業”が可能  
→収入600万円/10a。小さい面積でも高収入が可能。
- 4 大手デパートのバイヤーも“大阪産いちご”に大注目  
→1パック1500円の手土産用いちごを望む声。
- 5 金剛山の“ミネラル豊富”な水を使った栽培  
→高品質ないちご生産が可能。
- 6 農業体験が“インバウンド観光”の受け皿として人気  
→各地のいちご狩りが外国人旅行者に大盛況。
- 7 「道の駅かなん」「道の駅ちはやあかさか」のリニューアルとの相乗効果期待  
→特にかなんは、すでに30万人の来場者。H32にはレストラン等リニューアル。

## 効果

- ①新規就農者の確保 16名
- ②いちご観光農園の展開 20農園
- ③交流人口の拡大 年間 約8000名
- ④新たな経済効果 2億円

都心から1時間の  
身近な  
ワクワク空間

みんなの  
ワクワク  
を実現

## 「公」「民」「農」が結集する テーマ型の地域活性化モデルを構築

### キックオフイベント「SWEETSフォーラム」

H30.1実施

気運の盛り上げ、「ちはや姫」お披露目

### 取組の7つの柱

#### 次世代人材を育成する“いちごアカデミー”の開設

★最先端技術からマーケットインの発想での販売戦略を伝授する実践型の農業塾

H30.2～実施

【ターゲット：若手就農希望者】

#### “大都市らしい販売戦略”の展開

★ブランドいちご(ちはや姫)販売、2コンセプト販売(朝いちご、夜いちご)、輸出等都市らしい販売戦略展開

H29.8～検討着手

【ターゲット：若手新規就農者、大阪府民】

#### ファンを魅了する“いちごアイテム”の開発・発信

★高品質ラスク、いちごムースなど、高級志向のいちご加工品の開発・販売

H29.8～検討着手

【ターゲット：幅広い老若男女】

#### わざわざ足をはこぶ“スイーツショップの誘致”

★古民家を活用するなど、こだわりスイーツ販売店の誘致

H29.8～活動開始

【ターゲット：スイーツ女子、スイーツ男子】

#### ここにしかない“観光いちご農園”の展開

★いちご狩りプラスアルファを楽しめる、インバウンド対応の観光いちご農園の開設

H32.3～実施予定

【ターゲット：ファミリー、カップル、外国人観光客】

#### 食べられる“いちごタワー・いちごゲート”の設置

★壁面緑化技術を活用したシンボルタワーやゲートの設置

H30に設置検討

【ターゲット：来訪者】

#### いちごを通じた“食育プロジェクト”の展開

★府内全域から小学生等のいちご体験学習の受入れ

H30.5等実施予定

【ターゲット：小学生ほか】