

課題番号2

課題名	【重点課題3】マーケットインの発想による重点品目の生産振興 グローアッププラン「八尾えだまめ」	
対象： 八尾えだまめ農家30名	計画期間 R3～R8	事務所名 中部農と緑の総合事務所
普及課題	活動方法	活動成果
① 産地力の強化 ② 収穫量の増加に向けた取組 ③ ブランド力強化	① 生産体制強化 JA職員と共同で現地巡回指導 ② 生産技術向上 多収性品種「とびきり」の導入 現地導入の可能性のある技術の検討 ③ 販売戦略 量販店における販売状況調査 インスタイベントを開催	① 出荷量：70,283kg (R3)→62,690kg (R4) ② 販売単価：685円 (R3)→686円 (R4) ③ 収量向上：725.0kg/10a (R3)→733.3kg/10a (R4) ④ 担い手確保 新規就農者 1人

総合評価（コメント）
A：3名 B：3名 ■グローアッププラン「八尾えだまめ」として、産地活性化に向けた取組であり、適切である。産地力の強化、収穫量の増加、ブランド力強化を一体化させながら普及活動を展開しており、評価できる。 ■食味成分分析を中心に、八尾枝豆の品質の高さを実証・見える化し、実需者・消費者の信頼が定着すること、そのことによって、継続的な安定販売へと結びつくことが期待される。 ■取組としての期待値が高い課題であり、その点は評価できる。マーケットインという視点としては生産に寄った取り組みの割合が少し高いように思う。販売先が何を求めているのかをもう少し深掘りして、それに応えられるような流通を実現できるように進めて欲しい。量販店向けであれば、袋詰めをおこなうまでいかないにしても、JANコードの付いた袋が提供できる程度までは検討が必要ではないか。 ■取り組みはまだこれからの部分が大いと感じる。地域を挙げてのPRと担い手確保のため、組織づくりは急務。特産としての可能性は大いなので、生産者、行政、JAを含め、地域全体として産地強化の取り組みが必要と感じる。農作業体験など、住民を巻き込んだ活動もできるのではないだろうか。 ■「おいしさ」は主観的なものであるが、新鮮だからおいしいということだけではなく、各地の枝豆を食べ比べた経験から、八尾えだまめならではの食味の特色を残すことも必要と思う。

評価 A:おおむね適切である。 B:部分的に検討が必要である。 C:見直しが必要である。