

課題番号1

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 ～販売金額の向上を目指して～ 北摂いちごの認知度向上と生産量増加に向けた担い手確保・育成	
対象： 北摂いちご生産者（予定含む）	計画期間 R3～R8	
	事務所名 北部農と緑の総合事務所	
普及課題	活動方法	活動成果
既存の生産者の技術向上、新たな担い手の確保と育成	①北摂いちご認知度向上 北摂いちご生産者の会によるPR活動、北摂いちご祭り開催 ②生産者確保育成 いちごアカデミー開講 ③生産技術向上 巡回指導や講習会による基本的技術指導、ICT技術の活用推進	・販売額0.9億円(R2年作)→1.1億円(R3年作) ・収穫量37t(R2年作) →41t(R3年作)

総合評価（コメント）	
A：3名 B：3名 ■マーケットインの発想による重点品目の生産振興としての普及活動であり、とりわけ大都市地域における特色ある普及活動として、その成果が期待できる内容である。 ■需要が高い品目と考えられるので、出荷・販売面で関係団体とも連携しながら、需要を掘り起こす継続的な活動が期待される。 ■「マーケットイン」という視点で見ると、個々の生産者が独自のパッケージや販売方法、取引先を持っているという実状を打破しないと実現できないように思う。エリアやターゲットを含めて地域としての「売り先」を設定し、そこに狙いを定めた取り組みをしないと、生産量が増え生産者数が増えても狭いマーケットの中でパイの取り合いが起き、目標の販売額には到達しないように思う。 ■消費者に近い場所で、完熟を届けられるのは大阪ならでは。いちごの可能性は高いと感じる。認知度向上については、店頭でのPRは大事だと思うが、消費者に直接つながるSNSの活用も不可欠。農家主体でSNS発信できる仕組みが有効ではないだろうか。また、農外からの新規参入については、アカデミーの開催と合わせ、市町と連携して農地の確保もセットでできるようにフォローが重要と感じた。 ■北摂いちごの会のようなネットワークは必要だと思う。 ■生産者の活動のPRにより参入したいと思う人のためにも、農外参入者対象のアカデミーの継続は必要と思う。すぐには成果に結びつかないと思うが、令和7年までの目標「生産者数30者」達成に向けて、就農支援や初期投資費用の軽減を図るような支援を継続していただきたい。	

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。