

課題番号4

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 日本一のきくな産地継続を目指して
対象： 泉州きくな生産者等		計画期間 R2～R4 事務所名 泉州農と緑の総合事務所
普及課題	活動方法	活動成果
○新たな担い手の確保 ○夏季の栽培における新たな技術 ○市場の単価向上 ○年間通して楽しめる泉州きくなの魅力発信	①生産力確保に向けた生産体制の構築 夏季栽培者増加に向けた技術支援 水なす＋きくなアカデミーの開催 ②高品質化に向けた生産技術の向上 夏季安定生産に向けた技術の開発普及 荷姿の向上による販売単価の向上 ③消費ニーズに応じた販売戦略 泉州きくなの食べ方提案による消費拡大 泉州きくなの認知度向上による需要喚起	・新規担い手の育成 2名就農 ・夏季栽培者 8名増加 ・SNSフォロワー計289 ・cookpadに若手女性農業者のレシピ等を掲載ページ総アクセス数15,000回以上 ・情報発信数27回 ・管内JA直売所のきくな販売金額8,641千円

総合評価（コメント）
A：3名 B：2名 C：1名 ■日本一のきくな産地継続を目指して、活動計画に即した活動を展開しており、評価できる。現時点での活動成果の到達状況をふまえ、かつ課題解決に向けて、関係機関・関係団体との連携をいっそう深めてほしい。 ■確かに、きくなの夏場価格は上昇しており、生産拡大の余地があると考えられるが、生産者の労働・経営負担などがないかどうか、さらなる調査検討が必要と感じた。 ■大阪きくなの安定出荷と需要拡大はテーマとしては期待したいので、選定品目としては高く評価したい。 まずは夏場の生産よりも需要期の品質向上と安定出荷が課題であると感じており、そちらを優先しながら並行して夏場の栽培技術や品種選定を進めていく方が良いのではないかと。 ピーク時の需要についても、まだまだマーケットは余地があると思うので、販売戦略も、まずはそちらを優先して欲しい。 ■生産体制の構築については、JAとの連携で、着実に成果が出ている。一方、PRについては、さらなる工夫が必要と感じる。泉州とキクナのイメージをどう結びつけていくのか。夏季の栽培については、挑戦を続ける意味はあると思うが、栽培技術、コスト面でまだ課題が多いと感じた。 ■目標に対して達成がなされていない。日本一の産地を継続するには、農薬登録をするようにした方がいい。 ■エコ農産物として生産している農家もあるとのこと。夏季の生産において農薬使用も検討ということだったが、むしろエコ農産物に取り組む農家を増やすことで、サラダなども安心して食べられ、冬季の需要増が図れるのではないかと。

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。