

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産地づくり

(花木／西条市、新居浜市、四国中央市)

東予地方局 産地戦略推進室

活動の背景

労働負担が小さく軽量で収益性の高い作物として、花木3品目（ピットスポラム、ビブルナム・ティナス、メラレウカ）に着目し、生産面（育苗・栽培技術）から販売戦略までのマネジメントを関係機関が一体となって推進し、東予一円に広がる花木産地づくりを行った。

到達目標（H29実績→R4目標）

- ・栽培面積：0.8→4ha
- ・栽培者数：11→40人

活動内容

- 1 産地化推進体制の整備
 - ・県、市町、農協等で構成する東予地域花木生産対策会議の開催
- 2 優良苗供給体制の確立
 - ・挿し木用母樹園の設置と育苗技術講習会の開催
- 3 新規栽培者の確保育成
 - ・農協広報誌への募集記事の掲載や個別巡回等による栽培推進
- 4 栽培技術の高度化
 - ・技術実証及び鮮度保持試験の実施と栽培マニュアルの作成
- 5 販売促進活動
 - ・「花屋と花木生産者の交流会」開催とPR動画の作成



【育苗技術講習会】

活動の成果

- 1 市場と産地動向の把握
 - ・活動計画等を検討し、産地化に向けた協力体制を申し合わせた。
 - ・市場関係者の講演や現地研修を行い、花木の知識向上を図った。
- 2 優良苗供給体制の確立と育苗農家の育成
 - ・設置した母樹園で有望品種の挿し木を行い、管内農協に優良苗の供給を進めている。
 - ・育苗農家を育成するため、花木農家を対象に講習会を開催し、挿し木調整方法等の育苗技術の習得ができた。
- 3 新規栽培者を12名確保
 - ・栽培推進の結果、12人が令和3年度から新たに栽培を開始した。
[R3実績]栽培面積：3.48ha 栽培者数：33人
- 4 花木栽培マニュアルの作成
 - ・技術実証と鮮度保持試験を実施し、その結果と挿し木やせん定等の栽培技術を取りまとめた「花木栽培マニュアル」を作成した。
- 5 生産流通の意見交換と動画配信による新規需要創出
 - ・交流会では、生産者から花木の特徴と花屋からアレンジの仕方を提案するなど意見交換を行い、東予産花木をPRできた。
 - ・花木の栽培ほ場とフラワーアレンジメント制作の様子を愛媛県YouTube公式チャンネルで動画配信し、産地の知名度向上と新たな需要の創出に繋げることができた。



【花屋と生産者の交流会】



「発見!東予の花」
花木を使ったフラワーアレンジメント(西条編)

【花木PR動画】

今後の活動

- 有望品種の導入・優良苗の安定供給
 - 栽培者の確保育成・栽培技術の高度化
 - 新規市場の販路開拓・イベントPR
- ➡ 東予ブランドの花産地づくり

新たなオリーブ産地の育成

(オリーブ/今治市)

今治支局 産地戦略推進室

活動の背景

オリーブは、温暖少雨な瀬戸内の気候に適した品目であり、土地を選ばず作業負担が小さいことから遊休農地解消の一助としても期待できる。一方で、生産振興を図る上では安定栽培技術の確立と収益性の向上が課題であるため、実証結果に基づく栽培マニュアルの作成や栽培指導、ブランド化による他産地商品との差別化、販路の拡大等に取り組み、県内初のオリーブ産地づくりを目指す。

到達目標 (H29年実績→R4年目標)

・生産金額：1,000→13,000千円 ・栽培面積：1.6→10.0ha ・新規商品数：0→5品

活動内容

1 安定栽培技術の確立

- ・品質向上に向けた施肥や病虫害防除対策の実証
- ・実証結果を反映した栽培管理マニュアルの作成と配布

2 生産者の確保と育成

- ・収穫体験や広報活動等によるオリーブ栽培の魅力発信
- ・新規生産者向けの栽培講習会開催

3 販売拡大の支援

- ・県内外における品質調査と営業活動の展開
- ・他品目とのコラボ企画による商品開発



【大三島みんなのワイナリーとの収穫体験交流】

活動の成果

1 生産量の増加

- ・主な生産集団「ポパイズクラブ」の生産量 (面積：1.6ha)
R元年：400kg→R2年：2,000kg→R3年：3,000kg
- ・適期防除指導による害虫や炭疽病被害の軽減 (秀品率向上)

2 栽培面積の拡大

- ・生産者数 1件 (1集団) →8件 (2集団、1企業、5個人)
- ・栽培面積 1.6ha→4.2ha
- ・1企業が店舗設置に合わせて大幅に栽培面積を拡大中
- ・収穫体験をきっかけに大島中学校生の職場体験先に選定される。

3 販売金額の増加

- ・加工品 (オイル、塩漬け) の販売金額
R元年：400千円→R2年：2,000千円→R3年：3,000千円
- ・新たに「熟度の異なるオイル3本セット」を開発し販売中
- ・関西を中心にした新たな取引先の開拓 (飲食店8店舗)
- ・大三島みんなのワイナリーとのコラボ企画商品の販売開始
- ・オリーブ卵、オリーブ葉茶など新たな加工品を開発中



【大阪における営業活動】



【完成した栽培マニュアル】

今後の活動

- オリーブ専門店開設に向けた生産者間の連携を強化 (出荷体制の構築、商品開発、PRなど) する。
- オリーブを含めた柑橘との複合経営体系を確立し、新たな生産者を確保する。
- ワインやレモン等とのコラボ企画を立案し、特徴的な「しまなみ地域農業ブランド」を構築する。

アジア野菜の新たな産地「エスニックタウン東温」の育成

(パクチー等のアジア野菜／東温市)

中予地方局 産地戦略推進室

活動の背景

パクチー等のアジア野菜は、東温市の若手農業者を中心に栽培面積は拡大しているものの、生産量は不安定で市場への出荷量に大きな波がある。そこで、管内の標高差のある地形を活かしたパクチーのリレー出荷による周年供給体制の構築と、大消費地への販売拡大により市場評価を獲得し有利販売につなげる。

到達目標 (H29年実績→R4年目標)

・生産者数：5→10人 ・面積：50→200a ・生産額：100→5,000万円

活動内容

1 周年安定生産への取組み

- ・全国的に出荷量が減少し、高値販売が期待できる夏季出荷（7～10月）の増産を目的に、夏場の栽培に適した標高の高い地域（砥部町広田地区）の新規栽培者3人（13.1a）のほ場で、は種時期に応じた基本技術を栽培実証。
- ・面積拡大や栽培技術の向上を目的に、JAと連携した研修会や個別巡回を実施。

2 東温パクチーのPR

- ・県内では、テレビ番組によるパクチー料理紹介やキッチンカーでのパクチーカレー販売、SNSによるPRの実施。
- ・県東京事務所と連携し、首都圏飲食店へサンプル送付。



【実証ほ（夏作）】

活動の成果

1 夏季出荷量が増加（前年比約4.1倍）

- ・実証試験により、標高、地形等の立地条件による生育状況等の違いやは種適期の把握のほか、実証結果の情報共有や栽培講習会、ほ場巡回により生産者の栽培技術の向上につなげた。
- ・これまでの取組により、夏季出荷量（8～9月）が1,015kg（R2：247kg）となり、周年出荷への足掛かりができた。

2 消費動向の把握とイベント・社員食堂での利用促進

- ・販売するパクチーに添付したQRコードによる産地紹介（JAえひめ中央太陽市と連携）を含む消費動向調査では、新鮮さ、味、香りに対する評価が高く、年間を通じた販売や販売店舗の拡大などの要望の把握とマスメディアによる情報発信やイベント等により認知度向上が図られた。
- ・都内の企業の社員食堂でパクチーメニューが提供され、首都圏での県産パクチーの利用促進につなげた。



【キッチンカーでの
パクチーカレーの販売】



【パクチーの追跡調査】

今後の活動

- 管内全域で新たな栽培者の確保や培技術の確立・向上に取り組む。
- 立地条件や経営内容に応じた栽培体系の提案により、リレー出荷体制を確立し安定生産につなげる。
- 県内や首都圏・関西圏を中心としたPR活動により、県内外で認識される産地形成を図る。

加工品の製造や市場開拓によるうめ産地の再興

(うめ／松野町)

南予地方局 産地戦略推進室

活動の背景

松野町は平成9年頃からうめ（南高）の導入が進み、最盛期には生産者数28名、出荷量60 tを産する県内有数の産地であった。

しかし、生産されたうめの多くは、一次加工後、梅干しの原材料として県外の業者に出荷されるため、産地としての知名度も低い。また、取引先の商品在庫や他産地の収量等が価格に大きく影響することが、生産者の栽培意欲の低下を招き、生産者数、生産量ともに最盛期の半分程度まで減少した。

到達目標（H29年実績→R4年目標）

- ・栽培面積：3.8→6.0ha
- ・生産量：36→55 t
- ・新規生産者：7戸
- ・合計販売額：1,409→2,500万円

活動内容

1 高齢化への対応と栽培技術の向上

- ・省力栽培技術（春季摘心処理）の実証・普及
- ・産地全体を対象とした土壌診断の実施と土づくり指導

2 担い手の確保・育成

- ・若手生産者への重点的技術指導
- ・樹高切り下げ指導等、園地承継を円滑に進めるための技術支援

3 新たなうめ加工商品開発・販売と産地PR

- ・地元高校生による商品開発に向けた研修会の開催
- ・6次産業化事業者の販売支援
- ・県主催イベント等を活用した販売機会の提供とPR



【春季摘心処理技術の指導】



【収穫を体験する高校生】

活動の成果

1 省力化の推進と栽培面積の拡大

- ・春季摘心処理による省力化効果及び花芽着生の向上を確認し、生産者へ技術普及を行った。
- ・若手生産者を中心に新植が進み、栽培面積が増加した。

[R3実績：5.9ha]

2 新規栽培者の確保

- ・H30年以降の新規生産者を6名確保した。
- ・高齢農家の園地請負作業を後継者候補と共同で行ったことで、園地の承継に向けた具体的な協議のきっかけとなった。

3 商品開発とPR

- ・地元高校生によるうめジャムの商品化、販売を行った。
- ・商品パッケージの改良により訴求力の向上を図った。
- ・県主催イベント等による販売、PR機会の提供を行った。
- ・6次産業化商品販売額が1.3倍に増加した。（R2→R3）



【商品タグで訴求力向上】

今後の活動

- 新規加工品等の新たな販売方法（生果含む）の検討及び対応する栽培技術指導を行う。
- 将来を担う若手生産者へのうめ園地の集約を見据えた重点的技術指導及び経営指導を行う。

新たなフィンガーライム産地づくり

(フィンガーライム／八幡浜市、西予市)

八幡浜支局 産地戦略推進室

活動の背景

フィンガーライムは、外観、食感、香りなどを楽しむ食材として飲食店を中心に需要の高まりが見込まれるが、国内に産地がないことから全国的に希少な果実である。そこで、既存生産者と連携し、安定生産の模索や新たな栽培者の掘り起こし、生産者組織の活動支援などにより、栽培面積の拡大・産地化を図る。また、流通販売においては市場動向の把握と販路開拓を進める。

到達目標 (H29年実績→R4年目標)

- ・収穫量：40→80kg/a
- ・栽培者数：1→12人
- ・栽培面積：2→40a
- ・販売金額：160→1,600万円

活動内容

1 人・産地の育成

- ・新規栽培者の掘り起こし
- ・生産者の組織化及び活動支援

2 安定生産技術の確立

- ・他産地情報の収集
- ・生育特性の把握と栽培事例のとりまとめ

3 流通・販路拡大

- ・販路拡大支援



【事業を活用して新設したハウス】

活動の成果

1 生産者数の増加と栽培面積の拡大、新品種の導入

- ・新規栽培者の掘り起こしを行い、生産者が6人に増加、生産者組織1組織を設立した。
- ・「次代につなぐ果樹産地推進づくり事業」の活用を支援した結果、ハウス（7棟）が新設され、栽培面積が30aに増加した。
- ・産地化検討会を開催し、生産販売状況、生育特性などの情報交換を行ったほか、栽培候補系統について検討し、多収量が見込める新たな品種の導入を決定した。

2 モデル園収穫量の増加

- ・着果特性、収穫量、品種（系統）特性、着花安定に関する樹勢維持や早期樹冠拡大のための中間台木利用などについて、県内外で栽培事例調査を実施した。
- ・モデル園の収穫量が、樹冠の拡大により70kg/a（前年比140%）に増加した。

3 新規契約店舗の増加

- ・販路拡大支援を行った結果、高級飲食店等から問い合わせや取扱店舗が増加し、契約店舗が新たに10件増加した。



【栽培事例調査（宮崎県）】



【産地化検討会の開催】

今後の活動

○販路拡大を中心に産地づくりに取り組む。

○「フィンガーライム産地化推進協議会」の活動支援を通して、新規栽培者の掘り起こしと生産拡大を図るとともに、他産地情報の収集や研究機関と連携して、安定生産技術の確立を目指す。