直売所を活用した園芸作物生産振興

大津・南部農業農村振興事務所農産普及課

【普及活動のねらい・対象】

JAおうみ冨士管内では、しゅんぎくやこまつななどを京都市場等へ出荷され、約5.6億円の売上げがあります。その内、守山市内の平成20年度の市場出荷額は2.3億円(910t)ありますが、生産者の高齢化や担い手不足などの課題を抱えています。

一方で、平成20年5月に開設された「ファーマーズマーケットおうみんち」は、年間10億円近くまで売上げが伸びており、市場出荷に加えた新たな販売チャンネルに成長し、地域では園芸についての関心が高まってきています。この機会を捉えて、直売所を活用した園芸の担い手づくりを進めるための体制整備を支援しました。

【普及活動の成果】

(1)活動の経過

直売所を単に販売の場としてだけでなく、トレーニングの場とし技術とマーケティングを学び直売所の販売から市場出荷などに発展していくイメージ(右図)をJAと共有し行動につなげました。

この計画を具体的に実践するため階層別の取組につ

直売所を活用した園芸振興 ステップアッププラン チャレンシ農家制度展開イメージ 販売ステップアップ 農家育成ステップアップ 直売所店舗以外での流通・販売の強化 目標達成の手段および手法 所得目標の達成 に向けた経営力 | 税務相談会の開催 |実需と結びついた栽培の実践 生協を通じた販売 量販店等でのインシ 地元企業との連携 プロ層 ショップの展開 向上 ステップアップ 目標達成のための情報提供 ほ場巡回など営襲指導活動の充実 主要品目別技術研修会の開催 士嬢診断の実施 チャレンジ目標 達成のための技 直売所店舗での販売の強化 セミプロ層 術習得 ブランド 化による販売力アップ ・生産者のPR(GAP、生産情報提供)・オリジナル加工品の開発 直売所が主体 基本技術の習得 基本的な情報の提供 農業塾の開催 地域・都市交流による販売力アップ アマチュア層 消費者交流の実施 地域有機資源を活用した生産

いて検討し、展開イメージ図の作成を進めました。

(2)活動の成果

生産底辺の拡大

- ・お盆を中心に需要の大きい小菊栽培の導入を行い、年間の販売額は1,500万円となりました。
- ・直売所ブランドの柱であるメロン、いちごでは計5名の新規栽培者を育成しました。
- ・キャベツ、ブロッコリーなどで定植機械を利用した省力的な水田野菜栽培の実証を行い、 来年度には、JAで定植機の導入が計画されています。

販路の拡大

- ・生協や地元企業など直売所以外の販路開拓を行い、いちじくの一部は生協で販売される ようになりました。
- ・インショップ販売を県内量販店等2店舗で開始されました。