

Short Report

2017 年度の能代市におけるキイチゴの栽培普及

および市場開拓に関する経営実証研究

今西弘幸¹，林芙俊²，渡部信之³，
津田渉²，酒井徹²，佐藤清吾⁴，斉藤聡⁴

¹ 秋田県立大学生物資源科学部附属フィールド教育研究センター

² 秋田県立大学生物資源科学部アグリビジネス学科

³ 能代市環境産業部農業技術センター

⁴ 能代市環境産業部農業振興課

能代市では 2015 年度に、市の総合計画における「新規作物共同研究事業」および「能代の果樹生産強化等支援事業費補助金」事業を掲げ、収益性の高い農業を目指した産地化を図ることとしている。キイチゴをその作目の一つと位置付け、産地形成の取り組みが 2015 年度から開始されている。生産開始の 3 年目となる 2017 年度は、産地体制の構築、市場開拓のための新商品開発の支援および栽培管理技術の普及について取り組んだ。生鮮果実および冷凍果実の出荷基準を定め、商品提案用チラシを作成し、今後の販売先と出荷量の拡大に備えた。今年度より菓子店から定期的に発注を受けて配送する本格的な販売体制を構築した。ブランド名を「能代ラズベリー」に定め、ロゴマークを策定した。これに伴い、生産販売組織の名称を「能代ラズベリー研究会」に改称した。フェイスブックに研究会のページを開設した。現地研修会を 10 回開催し、栽培管理技術の普及を図り、収穫用のカラーチャートを導入した。2018 年 3 月には今年度の活動報告会を行った。本事業開始からの 3 か年の目標である“地域の栽培普及と市場開拓”を一定程度達成したと考えられる。

キーワード：能代，キイチゴ，販売体制，ロゴマーク，フェイスブック，研修会

秋田県立大学の産学連携・共同研究推進事業において、これまでに五城目町との事業を進めてきており、五城目町を中心とした秋田におけるキイチゴの産地化が進められ、国内有数のキイチゴ産地に成長しつつある (Miyairi & Imanishi, 2012; 今西ら, 2017b)。能代市では 2015 年度に市の総合計画における「新規作物共同研究事業」および「能代の果樹生産強化等支援事業費補助金」事業を掲げ、収益性の高い農業を目指した産地化を図ることとし、キイチゴをその作目の一つと位置付けている。2015 年度からは能代市との産学連携・共同研究推進事業が開始され、生産者および実需者から構成される「能代キイチゴ研

究会」が発足し、能代市内の企業に地元産のキイチゴを利用してもらえるように地元の市場開拓を図った (今西ら, 2016; 今西ら, 2017a)。

生産開始の 3 年目となる今年度は、生産面においては、生産者と生産量の拡大を図り、栽培管理と収穫調整の高位平準化を実現することが課題となる。生鮮果実の生産・出荷、冷凍果実の安定出荷、販路拡大により産地展開を図っていくために、栽培管理と出荷方法についての研究会員における技術向上を図る必要がある。これと並行して、販売面においては、出荷・販売組織を強化し、販路を確保し、生産地として定着することが課題である。

そこで本研究では、新たなキイチゴ産地の形成を図るため、2015年度から能代市と連携して経営実証的に取り組んだ。本年度は、産地体制の構築、市場開拓のための新商品開発の支援および栽培管理技術の普及について取り組んだ。

産地体制の構築

出荷基準の設定

生鮮果実および冷凍果実の出荷基準について、能代キイチゴ研究会で取り決めた。生鮮果実は100g入りとし、冷凍果実は200g入りおよび500g入りの2種とし、それぞれに出荷用のプラスチックパッケージを定めた。販売促進活動に利用するため、商品提案用チラシを作成し、今後の販売先と出荷量の拡大に備えた。

生産物販売への取り組み

今年度より菓子店から定期的に発注を受けて配送する本格的な販売体制を構築した。販売先は能代市内の菓子店4件で、うち3件から定期的に発注があった。

表1 能代キイチゴ研究会の2017年度における果実販売

販売先	冷凍果実 (g)	生鮮果実 (g)
A	7,200	200
B	5,000	6,100
C	1,000	100
D	0	10,700

販売状況を表1に示したが、定期的に発注があった3件の特徴は、生鮮品と冷凍品のどちらを購入するかという点にみられる。冷凍品を購入したA店、生鮮品・冷凍品の双方を購入したB店、生鮮品のみを購入したD店という状況であった。

A店については冷凍品が中心であるが、これは製造している菓子の種類によるものと考えられる。

D店については、冷凍品は果汁やピューレなどキイチゴの原型をとどめない用途での使用を検討したが、種子を取り除く際の歩留が非常に悪かったためコスト面から使用は困難と判断し、生鮮品のみを購

入となった。生鮮品は、ショートケーキ等の上部のデコレーションの用途を中心に使用している。

B店ももともと生鮮品のみを購入を希望していたためD店に近い状況であったが、生鮮品の出荷時期が終了した後も能代産キイチゴを使用したケーキ等の販売を希望したため、10月以降から年度末までは冷凍品を購入した。

当初は冷凍品の使用に消極的であったが、B店を中心に出荷した生産者が、冷凍品も生鮮品と同様にプラケースに丁寧に梱包して出荷したところ、生鮮品と同様の方法で使用できるという評価を受け、そのまま年度末まで販売を継続した。

秋田県のキイチゴ産地では、冷凍品は袋詰めの形態で出荷することが多いが、それよりも品質面で非常に高い評価を受けることができた。

ただし、プラケースでの出荷における所要労働時間や包装資材費等について検討し、袋詰めと同じ販売価格でよいのか検討する必要がある。品質面での評価は高いので、より高い価格設定は可能ではないかと考えられる。

配送は生産者が行い、配送料216円(税込)を果実の販売代金とは別に菓子店から徴収した。最終的な販売金額は、103,464円(税込、配送料別)となった。果実を出荷した生産者は6名であった。

販売拡大に向けた取り組み

販売拡大に向けては、ケーキを購入する消費者における能代産のキイチゴの認知度を高めることを目的として、ブランド名を「能代ラズベリー」に定めるとともに、ロゴマークを策定した。果実の直売や加工品販売に使用するロゴマークの入った統一シールを作成し、販売活動に利用し始めた。さらに、このロゴマークは、ケーキ店の店頭を設置してもらうのぼりや卓上のぼりなどに活用する予定である。

ブランド名の決定に伴い、能代でのキイチゴの生産販売を行う組織である「能代キイチゴ研究会」は、「能代ラズベリー研究会」に改称した。

また、知名度や生産販売の取り組みの内容をPRするために、フェイスブックに研究会のページを開設した。

新商品開発の検討

地元の能代市における需要の開拓と定着を図るため、能代市内の菓子店や加工業者を交えて、「能代キイチゴ研究会」において検討した。今回は、キイチゴシュークリームの試作を市内の菓子店に依頼した。キイチゴソースが独特のアクセントを添えており、来年度からの商品化に期待したい。

栽培管理技術の普及

キイチゴ栽培の普及拠点を整えるため、能代市農業技術センターに、栽培見本となるキイチゴほ場をつくっており、水道水を利用した曜日・時間設定タイマーと灌水チューブによる自動灌水装置を導入した。高品質果実の生産と省力化の見本となることが期待される。

2017 年度の現地研修会を 10 回開催し、時期ごとの栽培管理方法の説明、販売についての意見交換を行った。能代市農業技術センターにおいて 8 回の研修会を開催し、苗木の増殖と定植、栽培管理および収穫・調整方法について説明を行った。それと合わせて、産地体制の構築のための意見交換も行った。農業技術センター以外の場所では、5 月 31 日および 8 月 22 日に、二ツ井地域の公民館と生産者ほ場において研修会を開催し、栽培管理方法の説明、生育状況の確認および意見交換を行った。また、五城目町との本事業によりすでに開発された収穫用カラーチャートを導入し、収穫適期の判定基準を統一させるための説明を行った。10 月 26 日は、午前には農業技術センターにおいて研修会を行った後、午後には五城目町の生産者ほ場を訪問し、鉢植え・雨よけ栽培の状況を視察して意見交換を行った。2018 年 3 月 28 日には、農業技術センターにおいて、本事業の広報と新規参入者の拡大を図るため、一般市民にも案内した今年度の活動報告会を行い、生産者による栽培への取り組みについての講話、栽培および販売について報告した。

まとめ

本年度は、キイチゴ栽培に取り組む 3 年目となり、栽培管理技術の普及と収穫果実の販売の継続を目標とし、販売方法や販売先について体制を整え、産地体制の構築を図った。販売量は 30kg 余りとまだまだ多くはないが昨年よりも増加し、地元の菓子店への販売を継続することができた。定期的な発注を受けていることから、“地域の栽培普及と市場開拓”という 3 か年の目標を一定程度達成したと考えられる。次年度以降も技術の普及とその実践に向けての研修会を通じた支援、視察研修や意見交換を重ね、継続的な発展に取り組む予定である。本事業を実施することにより、県内の新しい生産地域が加わることとなるため、秋田県におけるキイチゴの産地化に向けて一層の前進が期待される。

謝辞

マキデザイン（能代市）には、ロゴマークやブランド構築について多くの助言をいただき、能代市農業技術センターの職員の皆様には、キイチゴの栽培管理に従事していただいたことに深く感謝申し上げます。本研究は、秋田県立大学平成 29 年度産学連携・共同研究推進事業によって行われた。

文献

- 今西弘幸・林英俊・津田渉・酒井徹・渡部信之・佐々木松夫・竹嶋高明 (2016). 「2015 年度の能代市におけるキイチゴの栽培普及および市場開拓に関する経営実証研究」『秋田県立大学ウェブジャーナル B』3 : 248-251.
- 今西弘幸・林英俊・渡部信之・津田渉・酒井徹・佐藤清吾 (2017a). 「2016 年度の能代市におけるキイチゴの栽培普及および市場開拓に関する経営実証研究」『秋田県立大学ウェブジャーナル B』4 : 202-206.
- 今西弘幸・ナガハシテリー・酒井徹・越高孝子・伊藤祐子・津田渉・佐々木義春・林英俊 (2017b). 「2016 年度の五城目町におけるキイチゴの産

地展開に関する経営実証研究』『秋田県立大学ウェブジャーナル B』 4 : 197-201.

Miyairi, T. and Imanishi, H. (2012). The raspberry supply chain and issues pertaining to raspberry production areas in Japan. *Acta Horticulturae*, 926, 737-742.

〔 令和 2 年 2 月 29 日受付
令和 2 年 3 月 9 日受理 〕

Managerial Empirical Study on the Cultivation Diffusion and Market Development of Raspberries in Noshiro City in Fiscal Year 2017

Hiroyuki Imanishi¹, Futoshi Hayashi², Nobuyuki Watanabe³,
Wataru Tsuda², Toru Sakai², Seigo Sato⁴, Satoshi Saito⁴

¹ *Field Education and Research Center, Faculty of Bioresource Sciences, Akita Prefectural University*

² *Department of Agribusiness, Faculty of Bioresource Sciences, Akita Prefectural University*

³ *Agricultural Technology Center, Environment and Industry Department, Noshiro City Office*

⁴ *Agriculture Promotion Division, Environment and Industry Department, Noshiro City Office*

In the fiscal year of 2015 (FY2015), the city of Noshiro undertook two initiatives as part of the city's comprehensive plan. These initiatives, the "joint research project on new crops" and "business support subsidy program to enhance fruit production in Noshiro," were designed to transform the area into a highly profitable agricultural zone. Raspberries were selected as one crop for cultivation, and creation of the raspberry production area began in FY2015. In FY2017, the third year after the start of the initiative, efforts were made for the formulation of a production area system. Moreover, additional product development support was provided for the purpose of market development and the diffusion of cultivation management techniques. Shipment criteria of fresh fruit and frozen fruit were also further defined and fliers for product propositions were created in order to prepare for an increase in the number of buyers and the shipment volume. In addition, this year they created a full-scale sales system whereby orders from confectionery stores are periodically received and delivered. The brand name of "Noshiro Raspberry" was chosen, and a logo was also decided on. Consequently, the name of the production and sales organization was changed to "Noshiro Raspberry Study Group." The group also created a page on Facebook. Ten local training sessions were held, the diffusion of cultivation management techniques was promoted, and a color chart for harvesting was introduced. An activity report session for the year was held in March 2018. It appears that the three-year "cultivation diffusion and market development" plan was relatively successful.

Keywords: Noshiro, raspberry, sales system, logo, Facebook, training session