

## 概要

○県育成品種である「媛小春」は、爽やかな風味のある黄色い柑橘で商材として有望であるが、樹勢が強く、着果が不安定なこと等から安定生産が難しいことから栽培面積が伸び悩み、県内外の認知度も低い傾向がある。

○このため、令和5年度に「南予の媛小春」魅力アップ事業を立ち上げ、安定生産技術の確立とPR活動の展開等による販売促進を中心に活動している。

○令和6年度は栽培面積が2.5ha(前年比167%)まで増加し、販売額も1,200万円(前年比200%)と大幅に増加した。

## 具体的な成果

### 1. 安定生産技術の確立

- 台木の特性を把握
- 現地研修会や情報発信により生産者が増加
- 矮性台木等苗木の確保により、栽培面積が拡大

### 2. 販売促進

- 流通販売支援やPR活動等により販売額が増加
- 試食アンケート結果を共有し、産地化に向けた意識が向上

### 3. 加工品の商品開発

- 媛小春果汁使用のお酒2種類を開発・販売



現地研修会での秋せん定の実演

栽培・販売実績

|          | R5    | R6     |
|----------|-------|--------|
| 生産者数(人)  | 6     | 8      |
| 栽培面積(ha) | 1.5   | 2.5    |
| 販売額(千円)  | 6,000 | 12,000 |

## 普及指導員の活動

令和5年

- 普及指導員の提案により「南予の媛小春」魅力アップ協議会が設立。

令和5～6年

- 栽培者を個別訪問し、栽培概要の聞き取りと農業者情報を収集。
- 研修会を開催し、栽培技術について情報共有。
- 協議会員向けにメールマガジンを発行。
- 協議会でInstagramとFacebookを立ち上げ、随時情報発信。
- 協議会員が活用できる販売促進資材(のぼり、ミニのぼり、リーフレット、個包装袋に貼付するこみきゅんシール等)を作成し、希望する会員に配布・道の駅に設置。

令和6年

- 安定生産技術確立のための実証ほを設置し、栽培上の課題を検証。
- 矮性台木等苗木を種苗業者と連携して確保し、研修会やメールマガジン等で苗木の入手方法を生産者に周知。
- 媛小春のPR販売・試食アンケート調査を実施。

## 普及指導員だからできたこと

- 生産者、行政及び流通業者等をメンバーとする協議会組織を立ち上げ、普及員のコーディネータ力を活かして安定生産技術の確立と販売促進に繋がるよう活動を支援した。
- 県の組織力(営業部門)を活用して、販売促進活動や企業等との加工品販売に取り組んだ。

## 「媛小春」の安定生産技術の確立と生産拡大

活動期間：令和5年度～（継続中）

### 1. 取組の背景

県育成品種である「媛小春」は、爽やかな風味のある黄色い柑橘で商材として有望であるが、樹勢が強く、着果が不安定なことなどから安定生産が難しく栽培面積が伸び悩み、県内外の認知度も低い傾向がある。このため、令和5年度に「南予の媛小春」魅力アップ事業を立ち上げ、矮性台木等の安定生産技術の確立を目指すとともに、販売PR活動を展開し、消費者への認知度向上による販売促進に繋げる。



「媛小春」

### 2. 活動内容（詳細）

#### (1) 安定生産技術の確立

##### ア 実証ほの設置・調査等

安定生産に向けた基礎データを収集するため、カラタチ台とヒリュウ台の着果状況や果実肥大・果実品質の調査を行った。また、秋せん定による実証ほを設置し、結実管理技術の検討を行った。

##### イ 協議会活動の支援

「南予の媛小春」魅力アップ協議会が開催するセミナーにおいて、協議会活動や実証調査等の結果を報告するとともに、時期別の優良園地や農家によるせん定実演の見学の実施、優良園地での栽培管理方法などについて意見交換を行い、会員数の増加を図った。

また、メールマガジン媛小春通信を協議会員向けに発行するとともに、協議会のInstagramとFacebookにより、セミナーやイベント情報を随時発信した。

##### ウ 新規生産者の掘り起こし活動

栽培者を個別訪問し、栽培概要の聞き取りと合わせて媛小春栽培に興味を持つ農業者情報を収集した。

##### エ 苗木の入手方法を生産者に周知

矮性台木等苗木を種苗業者と連携して大量に確保し、研修会やメールマガジン等で苗木の入手方法を生産者に周知した。

#### (2) 販売促進

##### ア 流通販売支援対策

協議会員が活用できる販売促進資材（のぼり、ミニのぼり、リーフレ

ット、個包装袋に貼付するこみきゅんシール等)やPRポスターを作成し、希望する会員に配布するとともに、庁舎ロビーや媛小春を販売している道の駅にも設置した。

県営業本部・東京事務所・大阪事務所と連携し、大都市圏の百貨店や小売店・飲食店等へ営業活動を行うとともに、媛小春を取り扱いたいと要望のあった業者について協議会を中心にマッチングを支援した。

#### イ 市場調査・PR活動

東京都にある本県のアンテナショップで、媛小春PR販売・試食アンケートを行った。また、認知度向上のため、果汁を利用した加工品の商品開発を支援した。

### 3. 具体的な成果（詳細）

#### (1) 安定生産技術の確立

カラタチ台木およびヒリュウ台木の特性が把握できた。また、夏秋梢を利用した秋せん定の実証ほを設置しており、翌年の着果状況を調査し、安定した結実管理技術を確立する。

セミナー等の開催やSNSを活用した情報発信により、管内生産者は8人となった。また、生産者に対する苗木の入手方法の周知等により、矮性台木導入面積は1.9ha、栽培面積2.5haになった。



現地研修会での秋せん定の実

#### (3) 販売額の増加

流通販売支援やPR活動等の販売促進の効果もあり、消費者人気は向上し、地元市場の単価も大幅に上昇したことから販売額が12,000千円となった。

アンテナショップでの試食アンケートの結果では、食味への高い評価が確認できた反面、認知度が非常に低かった。協議会内でアンケート結果を共有するとともに、今後の産地化に向けて意識が高まった。

栽培・販売実績

|               | R5    | R6     |
|---------------|-------|--------|
| 矮性台木導入面積 (ha) | 0.8   | 1.9    |
| 栽培面積 (ha)     | 1.5   | 2.5    |
| 生産者数 (人)      | 6     | 8      |
| 販売額 (千円)      | 6,000 | 12,000 |

#### (4) 加工品の商品開発

媛小春果汁使用のお酒2種類を大手量販店・大手卸・地元酒造メーカー等の協力により開発し販売された。



媛小春果汁使用のお酒2種

#### 4. 農家等からの評価・コメント（大洲市 T氏）

品種化された当初から栽培を行っており、「媛小春」は好みの品種の1つである。現在、来年春植栽用にヒリュウ台木の苗を注文中であるが、ヒリュウ台木では栽培したことがないため、協議会を通じて栽培管理に関する情報を取り入れつつ、栽培面積を増やしたいと考えている。

#### 5. 普及指導員のコメント

南予地方局農業振興課八幡浜支局産地戦略推進室

技師 梶原千椰

「媛小春」は、黄色の見た目に反して、甘くおいしい品種で、一度食べると品種の魅力に気づいてもらえると感じている。より多くの消費者にこの魅力を知ってもらうため、引き続きPR活動や販売促進に取り組んでまいりたい。一方で、栽培上の課題が残っている品種であるため、安定生産が実現できるよう今後も栽培実証や調査を行うとともに、得られた技術を生産者に周知することで生産拡大につなげていきたい。

#### 6. 現状・今後の展開等

- (1) 実証ほの調査を継続し、その結果をもとに栽培マニュアルの素案の作成を進める。
- (2) 引き続き連年安定生産の重要なポイントとなる秋せん定などの栽培技術の普及を図るため栽培セミナー等を開催し、メールマガジン媛小春通信等により情報を発信する。
- (3) 認知度向上に伴う需要の増加、販売単価の上昇等による農家の生産拡大の意欲の高まりに応えるため、引き続き苗木を十分確保し、協議会会員を中心に栽培面積の拡大を図る。
- (4) 高級食品 EC サイトや大都市圏での PR 販売等により、さらなる認知度向上を進める。