

販売額270億円へ

「とちあいか」今後の主力に

J・A全農とちぎなどは流通業者を招いて「いちご王国・栃木流通懇談会」を都内で開催し、2023年産の生産販売計画などについて説明した。3年ぶりの開催となる。系統扱いの販売額は、過去最高となった前年を2%上回る270億円を計画。出荷量は1%増の2万6500トで、今後の主力として位置付ける新品種「とちあいか」を約2倍に増加させる。

前年産は全品種に少量減、スカイベリー13500ト(0.4%増)、とちあいか53000ト(109.4%増)の計画。とちおとめの構成比を縮小し、とちあいかの比率を拡大させる。

生育状況は3品種とも概ね良好。とちあいかはすべての産地で出荷が始まり、とちおとめの出荷揃いは今月下旬頃から、スカイベリーは来月上旬頃からの見込み。

また、売場確保に向けての販売員体策では、①品質②価格形成③売場確保からの見込み。

2023年産の品種別出荷量(系統扱い)は、とちおとめ1万4000ト(前年産比15.5%)



2023年産も出荷量全国1位を狙う

別・市場別基本分荷の実施と契約販売の有効活用により、ロット確保を進め、早期の顧客確保・囲込みを図る。また、出荷市場、仲卸・バイヤーとの情報交換を実施し、販売先の確保に努める。

売場確保では、消費宣伝事業を活用した事業計画を作成し、年内からの売場づくりを行う。また、年明けからの契約販売を維持・拡大し、売場づくりにつなげる。さらに暖候期には季節感を強調した消費宣伝活動を展開することで、消費拡大を図る。

10年後見据え施策
懇談会では、栃木県農産部が新たな「いちご王国・栃木」戦略について説明。とちあいかの主力品種への転換を核に、人材育成、生産から消費に至るまでの改革に挑戦する。

品種構成は、5年後のとちあいかの面積比率を約8割に高める。また、生産戦略ではAIなどの先端技術の活用により単収と品質を飛躍的に向上させる。さらに、担い手戦略として「いちご王国就農パッケージ」を創設。農地・施設・住居の確保や技術の習得を総合的に支援する。

これらの施策により、10年後には絶対的なブランドを確立する。