

# 種からつながるブランド化 ～大薬王樹シリーズで産地のPR～

■ J A 香川県仁尾町支店果樹部会 ■

（西讃農業改良普及センター 松田佳記・山地茂伸・〇宮川三千代）

## ●対象の概要

三豊市仁尾町のビワは、もともとミカンの防風林として植栽されたもので、明治36年から試作され、一部が出荷されていたが、ミカン価格の低迷で注目を浴び、昭和40年代から本格的な栽培・出荷が始まった。ビワは冬に開花するので、最低気温が－3℃以下では栽培できないが、仁尾町は燧灘に面し、温暖な気候のため、「茂木」と「田中」の品種が混在する、ビワ栽培に適した地域である。

栽培面積は17.6ha、栽培戸数64戸で、高齢化が進み、傾斜地での栽培や袋かけ作業は重労働である。

## ●課題を取り上げた理由

ビワは、初夏の訪れ、季節感あふれる果物で、香川県の出荷量は全国第3位、家庭果樹として、どこでも目にすることができるが、都会の人達にはめったに味わえない、希少価値のある果物である。

また昔から「ビワは捨てる場所がない」「ビワの樹があれば病人は出ない」と言われるほど、葉や種等が薬用として利用されている。

平成23年、ビワの生産者であるおばあちゃんのアイディアから生れた「ビワの種の甘露煮」が地元食品企業との連携で「ビワっ子」として商品化された。県の委託を受けて開発したものの、もともと健康志向が強い商品であり、コスト的に今後、企業が加工を存続するのは難しいということであった。そこで、J A 香川県仁尾町支店果樹部会と検討した結果、ビワの生産振興とからめて新たな視点で再び取組むことになった。

## ●普及活動の経過

### 1 「ビワっ子」リニューアルに向けて

平成27年度より、従来の地産地消の観点ではなく、より健康、高級志向の消費者をターゲットに、関係機関を巻き込んで効果的な販売戦略を検討することになった。地元企業との打合せには、

必ず同部会長と普及指導員が同席をし、果樹振興や企業の業績も含めて検討を重ねた。

また、県庁県産品振興課や県アンテナショップの栗林庵のアドバイスを受けながら、部会が主体となって、「ビワっ子」の認知度を高め、企業や部会、関係する機関などもウイン・ウインの関係が構築できるよう配慮した。

その結果、「ビワっ子」のデザインパッケージのリニューアルだけではPR効果が低く、仁尾町のビワ全体の統一感を持たせたブランディングが必要との結論に至った。また、新たなデザイナーとの出会いもあり、ビワが古い仏教経典で「大薬王樹」という名で紹介されていることにちなんで、それをイメージしたブランド化を図ることになった。

### 2 J A や市を巻き込んだ取組み

当初は、部会自らの予算での取組みを想定していたが、三豊市の補助事業の活用を提案し、効果的な演出ができるよう支援した。パッケージデザインが決まり、加工品のラベルやパンフレット、のぼりやポスター、Tシャツ等次々と販促グッズを作成し、ブランド化に向けた統一感ができた。



ポスター



商品デザイン

平成28年6月3、4日に「ビワっ子」のリニューアルイベントを栗林庵で行うことになり、ビワを丸ごと味わえる販促イベントを開催した。当日はビワの花の蜂蜜やビワの種を使った加工品なども販売し、種も花も葉も全ての魅力を伝えられるよう工夫した。また、生産者の代表として部会長による「ビワまるごと講座」も開催し、好評であった。

### 3 2年目のPRイベント開催

2年目も平成28年と同じ時期に開催した。今回は、新たに笠田高校にビワの加工について提案し、同校がビワゼリーの試作・販売を行った。これは普及センターが同校にビワに関する新商品プロジェクトを投げかけ、実現したものである。また、生活研究グループによるビワの種を使ったかき揚げやご飯等の試食も行った。



高校生による販促の様子

## ●普及活動の成果

### 1 加工用ビワの搬入ルートの確立

平成23年度の種の加工がきっかけとなり、仁尾町産ビワ「茂木」が加工用原料として、安定した価格(300円/kg)で地元食品企業に納入されるようになり、今も継続されている。「大薬王樹の種」は仁尾町産のみの種で加工することになっており、毎年、冷凍保存して、需要に応じた加工をし、安全性の確認のため、定期的に種子に含まれる有害物質である「アミグダリン」の分析を行っている。

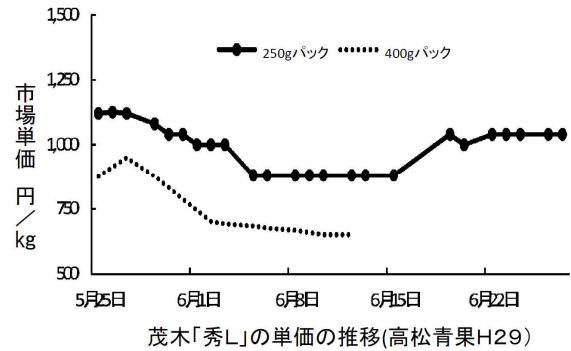
### 2 大薬王樹シリーズとして、ビワのPR

今回、「大薬王樹」シリーズの販促資材だけでなく、JA出荷用の生果についても250gパックのラベルには同デザインを使用し、ポスタ

ーを増刷して市場等販売先に配布した。

市場単価は、その年の天候や生産量によって左右されるが、ブランド化によって1,000円/kgと高値で推移している。

表 ビワの市場価格の推移



### 3 ビワの有利販売に向けて生産意欲の向上

生産者の栽培意欲を高めるため、定期的な栽培講習会を開催し、低樹高栽培技術等の普及・推進を図るとともに、250gパックに対応して、大玉化に向けた「なつたより」等有望品種への改植や「さぬき讚フルーツ」推奨制度へのびび登録についても働きかけている。

## ●今後の普及活動の課題

平成29年12月5日付けで、農林水産省食料産業局から、「原料となるびわ種子及びびわ種子粉末等の加工品を販売する場合には、生産・製造のロット毎にシアン化合物の自主検査を実施し、青酸換算で10ppm以下であること」という指導があった。

地元食品企業では、平成23年度に「ビワっ子」を開発、製造する時点で、アミグダリン低減技術を確立し、製造、販売していたが、生産・製造ロット毎の検査が困難であることから、いったん販売を停止している。

部会と地元食品企業では、「時期を見て再販」を希望しているが、自主検査の費用も高く、再販は難しい状況にある。

しかしながら、適地適作、気候風土にあった歴史あるビワの生産振興、販売促進は引き続き進めることが重要であることから、平成30年度も栗林庵での仁尾町のビワのPRイベントは開催の予定である。