## TRE 計画 では、リック 「常陸青龍」を中心とした ブドウ産地の活性化

県内最大の産地である常陸太田市のブドウは、主力品種である「巨峰」の市場価格の低迷や、消費者の低価格志向など、販売環境が厳しい状況にあります。そのため、JA茨城みずほ常陸太田ぶどう部会を対象に地域オリジナル品種である「常陸青龍」を中心としたブドウ産地の活性化に取り組みました。

その結果、「常陸青龍」を産地の顔とすべく部会全体で課題解決に取り組む体制が整い「常陸青龍」の面積拡大や早期成園化技術の実証、都内での試験販売や接遇研修の実施を通した販売力の向上が図られました。

## 🧰 特色あるブドウ産地育成 📰

産地、普及、総合センターと試験研究機関で構成した「技術体系化チーム」の支援を受け、「常陸青龍」が持つ強みと弱みの洗い出しと、併せて直売所における消費動向調査を実施しました。これにより、消費者がもつ「常陸青龍」への期待やニーズについて、また欠点をカバーする技術的な方策について検討しました。

さらに販売・PR活動を効率的に行うため、「常陸 太田ブドウ部会連絡協議会」を設立し、支援体制を整 えました。



都内百貨店での試験販売

## 🦣 「常陸青龍」の栽培技術確立 🛑

短期間で収量を増加させる技術として、密植短梢せん定技術の導入による早期成園化を引き続き実証しています。

消費者からの要望が高い「常陸青龍」の種なし栽培や大房づくりについても実証ほを設置し、新梢管理・房づくり・摘粒等の研修を随時実施し、栽培者の技術の高位平準化を図りながら、「常陸青龍」の高品質安定化を目指しています。



SWOT分析によるマーケティング戦略会議

## 🖣 集客カアップによる販売力強化 📄

新たな販路拡大や産地知名度の向上を図るため、最高品質の「常陸青龍」による都内百貨店での試験販売を2年継続で行い、仲卸業者、販売店から高い評価を得ました。また、情報の効率的な発信方法を部会に呼びかけ、ネットでの「常陸青龍」販売や産地直売所マップの掲載を開始しました。

併せて消費者満足度を向上させるため、直売関係者の接遇研修を行い、お客様の誘導やもてなしなどの改善を図りました。



栽培技術講習会