

<トマトの取組>

目標：産出額 92 億円（R3 年） → 160 億円（R7 年）

（千葉県農林水産業振興計画）

☆抑制トマトは、高温・黄化葉巻病等対策等の実施による生産量の拡大、
冬春トマトは、県の優位性を活かした新たな販売を目指す。

これまでの主な取組と成果

<共通出荷着色基準の決定による品質の均一化>

市場を中心とした関係者の合意により、春、抑制（秋）トマトの出荷の着色基準を決定し、各産地がその決定に基づき、高品質なトマトの出荷を励行しています。



出荷基準を決定するためのカラーチャート



着色基準決定に向けた検討

<オール千葉での販促活動、産地研修会の開催など>

春と秋に「販促強化月間」を設定し、産地が連携して量販店などで合同販促を実施しています。

また、春作の環境制御技術の導入に向けた研修会の開催や抑制作の高温抑制対策等に取り組んでいます。



合同販促



高温対策の現地検討

<ねぎの取組>

目標：産出額 138 億円（R3 年） → 210 億円（R7 年）

（千葉県農林水産業振興計画）

☆簡素化規格の導入等による生産量の維持拡大を目指す。

これまでの主な取組と成果

<夏ネギの生産拡大>

作期拡大による規模拡大を図るため、4～5月出荷のネギの生産に取り組みました。2条トンネルなどにより栽培し、当該期間限定で出荷するものを「プレミアム夏ねぎ」と命名して、共通シールや専用のポップなどによりPRを行いました。



栽培の様子



出荷箱に貼付するシール



市場に出荷された夏ネギ

<栽培マニュアルや出荷スケジュールの策定による生産・販売力強化>

夏ネギを含めた栽培マニュアルを作成し、産地に配布するとともに、年間の出荷スケジュールを市場に提供し、販促活動を実施するなど、生産力強化・販売力強化両面の対応を図りました。また、規格の簡素化に向けて検討を行っています。



栽培マニュアル

作型	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	出荷先	産地
別売ねぎ	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
夏ねぎ							■	■	■	■	■	■	■
夏ねぎ							■	■	■	■	■	■	■
別売ねぎ												■	■
夏ねぎ												■	■
出荷先	21	180	380	660	660	607	428	215	168	126	23		
産地													

年間出荷スケジュール



出荷規格変更の様子

<にんじんの取組>

目標：産出額 96 億円（R3 年） → 150 億円（R7 年）

（千葉県農林水産業振興計画）

☆春夏にんじんの病害虫対策の実施による生産量の維持拡大を目指す。

これまでの主な取組と成果

<秋冬にんじんの有利販売に向けた取組>

出荷規格の統一に向け、先行して、計量区分L級の入り本数を統一しました（42本以上）。

また、出荷小袋について、3JAにおいて、デザイン・JANコードを統一するなど規格を統一したほか、主要産地5JA合同による試食宣伝会など、実需者や消費者に対するPR活動を実施しています。



共通出荷小袋



大田市場における合同販促



販促用共通スینگ'ホップ

<春夏にんじんの安定生産及び生産拡大>

千葉、東葛飾地域を中心に被害が拡大しているヒョウタンゾウムシについては、これまで、効果的な防除対策がありませんでしたが、農薬メーカーとの連携により、有効な薬剤の登録拡大に向けた取組を実施しています

また、しみ症等の難防除病害虫の発生に係るリーフレットを作成し、生産者に配布しました。



ヒョウタンゾウムシによる被害



指導者研修会



難防除病害虫に係るリーフレット

<さつまいもの取組>

目標：産出額 188 億円（R3 年） → 230 億円（R7 年）

（千葉県農林水産業振興計画）

☆労力や貯蔵庫整備への支援及び新産地の育成等による生産拡大を目指す。

これまでの主な取組と成果

<有利販売に向けた品種別販売方針の策定>

<品種の需要・特徴に応じた販売プロモーション>

貯蔵を活用した品種ごとの計画的・戦略的出荷の実現に向け、市場・JA・関係機関の合意により、オール千葉で品種別販売方針を策定しました。

また、2月8日を「べにはるかの日」と定めてプロモーションを行うなど、品種の需要・特徴に応じたプロモーションを市場・量販店などで展開しています。

品種名	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	主な用途
ベニアズマ	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	多用途への販売（煮食用、焼き芋用、菓材加工用）
べにはるか														需要期の焼き芋向け販売
シルクスイート														年内の焼き芋向け販売
高級品種														多用途への販売かつ地域ブランド

品種別販売方針



品種の PR ポップ



ミニのぼり

<新産地の育成に向けた取組>

新たな産地育成に向け、既存産地以外で新たに作付けを開始した生産者等を対象に、研修会を開催するなど、新産地の育成・定着に取り組んでいます。



研修会の様子

<キャベツ・だいこん・きゅうりの取組>

《キャベツ》

主な取組と成果

冬期に安定生産が可能な品種の選定試験を実施するとともに、加工業務用途の生産に関し、研修を実施するなど推進を図りました。



品種比較試験

《だいこん》

主な取組と成果

規模拡大や労力軽減のため、省力機械である引抜機やべたがけ栽培など導入検討を行ったほか、土壌分析結果を活用した産地傾向の把握などを行いました。



引抜機実演の様子

《きゅうり》

主な取組と成果

収量向上の実現に向けたCO₂施用や環境制御の実証試験を実施しているほか、販促資材によりPRを行っています。



環境制御試験ほ場

《レタス》

主な取組と成果

共通の選果基準表や出荷箱を作成、合同販促の実施など、ロットの拡大に向けた取組を進めました。また、省力化を進めるため、現地研修会や視察研修を行いました。



選果基準表 (抜粋)

《その他の取組》

《すいか》

主な取組と成果

若手生産者による現地検討会の開催や、共通販促資材の作成、合同販促の実施により県産すいかのPRを進めました。また、新品種導入などによる作期の延長に向けた検討を行いました。



共通シールを使った合同販促

《やまといも》

主な取組と成果

省力化機械の実演会の開催、種苗の安定生産に向けた技術実証、視察研修会の開催、共通資材による合同販促などに取り組みました。



省力化機械実演の様子