

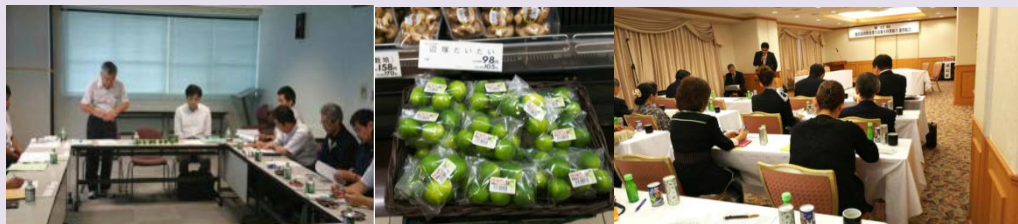
## 【全体概要】

地域特産果樹「辺塚だいたい」の新たな需要を開くために、搾汁液の販売検討や青果物流通の可能性について、①供給安定のための手法 ②青果物販売に適した品種 ③機能性と活用方法 ④生産と経営性について試作・検討を図り、生産と流通がマッチングすることによる産地化を目指した。

## 新品種・新技術等の概要

○品種：「辺塚だいたい」（大玉系統と小玉系統）  
※辺塚だたいは、地域在来の香酸柑橘で系統がある。

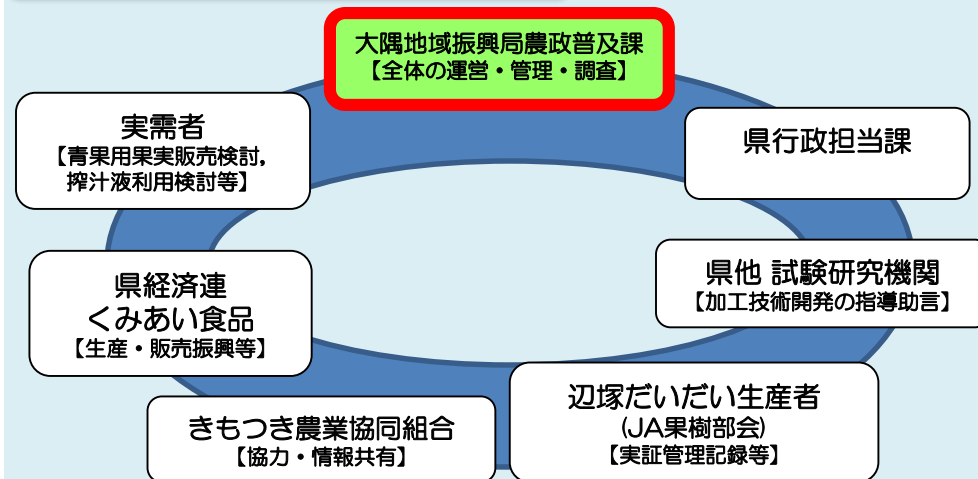
○新技術  
①地域に導入されている小玉系統と大玉系統の生育特性を調査した。  
②果実の搾汁適期、青果物販売の収穫適期と販売の可能性を探った。  
③消費ニーズ、需要の可能性があり、産地化に向けた取り組みを開始した。



## 主な取組内容

- 品種の特性把握
  - ・ 果実の品質特性(9月～10月)及び機能性の調査・検討
- 実需者とのニーズ検討
  - ・ 実需者ニーズに応じた搾汁時期の検討
- 青果物販売の可能性検討
  - ・ 消費者ニーズについて調査
  - ・ 実需者訪問等（鹿児島、東京、大阪等の各市場）による消費動向や流通形態等の検討
  - ・ 青果物販売に向けた栽培暦の作成
  - ・ 量販店等にPRを図るため、リーフレット・POPの作成
- 産地ブランドとして生産拡大を推進
  - ・ GIの取得に向けた検討会の開催及び新植の推進。

## コンソーシアム候補の体制図



## 実績と今後の展開

- 取組実績
  - ・ 平成29年12月にGI（「辺塚だいたい」）を取得。
  - ・ 栽培面積の拡大
    - 平成29年～30年で約1,300本新植（約4.5ha→6.3ha）
  - ・ 青果物での販売（8市場、くみあい食品）
    - 平成30年度販売量 約6t
  - ・ 消費者ニーズの把握＝独特の「芳香」が非常に好評
  - ・ 搾汁時期を2回分け、実需者ニーズにあった搾汁液を提供
  - ・ 青果物販売用の栽培暦の作成
- 今後の展開
  - ・ 新たな産地協議会の設立