

天竜川シードルバレー・ブランディング事業

取組に至る背景・事業の目的

飯田下伊那地域の主要特産品であるりんごを原料とした「地シードル」の製造・販売の動きが活発化している。このシードルを新たな地域ブランドに育て上げ、国内外に魅力ある交流・観光資源となることを目指すとともに、りんご生産者を含めた関連異業種の連携により地域経済の向上・発展を目指す。

事業内容

- 1 海外ジャーナリストによる県内シードル醸造所取材活動
県内各地の生産者・醸造者の取材活動を通じて、専門的な知見と経験から世界及び日本全国から見た長野県のシードルの個性・特長を明らかにした。
- 2 ナガノシードルコレクション・シードルウィークの開催
国内各地で実績をあげてきたシードル試飲イベント「シードルコレクション」を飯田に誘致することで、りんごとシードルのまち飯田を全国へアピールし、シードル飲食文化の醸成やシードルを通じた都市農村交流を図るとともに、コレクション前後一週間を「シードルウィーク」として位置づけ、地元飲食店とタイアップして、多くの店で若者からお年寄りまで気軽にシードルを楽しめる仕掛けづくりをした。
- 3 ナガノシードルセミナー
県内の生産者・醸造者、行政、研究者等シードル関係者を一堂に会し、地域ブランド構築やシードル醸造に関して共に学ぶ機会を設けた。



【ナガノシードルコレクション】

事業効果

- ・醸造所取材により、県産シードルの特長や、今後の国内市場やインバウンドを見据えて産地が取り組むべき課題について明らかになった。
- ・コレクションでは全国から325名と多くの参加者があり、愛飲家はもとより飲食店や流通業者等の事業者も来場し、認知度向上とともに県産シードルの消費拡大と流通拡大のきっかけとなった。
- ・ウィーク参加店舗は飯田市や松川町等を中心に35店舗にのぼり、飲食店での取り扱いの機会を創出できた。

工夫・苦労した点、課題、今後の取組など

- ・取材成果を関係者と共有し、シードルの品質向上や多様化につなげるとともに、生産者以外の異業種との連携を進め地域ブランドの確立やインバウンドを含む交流人口の増加につなげる。
- ・翌年以降も各種イベントの継続開催を図るだけでなく、規模や内容も発展させることで、より効果的な事業となるよう検討していく。

【選定のポイント】

”シードル振興は飯田から”というメッセージを全県に伝えることができた。シードルウィークでは飲食等関係者とのコラボにより、若者から中高年齢層まで幅広い人々にシードルの良さを訴えることにつながった。この取組を契機に、管内のシードル関係団体相互の意見交換の場が初めて開かれるとともに、南信州全体でシードルを振興していこうという機運が高まった。

団体名	NPO 国際りんご・シードル振興会（飯田市）	事業タイプ	ソフト事業
メールアドレス	office@pommelier.net	事業費	2,778,400円
ホームページ	http://pommelier.net/	支援金額	1,717,000円

大日向地区 集落再熱事業

取組に至る背景・事業の目的

生坂村大日向地区は、人口の減少や少子高齢化による農業の担い手不足、耕作放棄地の増加等から検討会を行い、県の集落“再熱”実施モデル地区支援事業により地域農業の活性化に向けた取組を行ってきた。地区としても、村内に建設された直売所で提供できる特産品の開発や供給体制の整備を進め、将来的に六次産業化につなげるとともに、就農希望者が定住農家として自立して生活できる体制を支援していく。本事業により、地区・定住就農者が一体となった住民協働による地区の活性化を進め、モデル地区として、村内外へ発信を目指す。

事業内容

○ニンニク栽培事業

生ニンニクや加工用に適した栽培、収穫について研究・検討しながら栽培事業を実施。栽培面積の拡大に伴い、作業負担を軽減するため、散水設備を整備した。

○黒ニンニク加工施設整備

平成 28 年度に加工施設、29 年度に貯蔵施設、保管用保冷库、乾燥用ビニールハウスを設置

○商品研究開発事業

良質なニンニクとその加工品の商品が提供できるように、栽培手法や加工方法の技術について学ぶため、先進地視察（神奈川県相模原市「モナの丘」）を行った。



【にんにく乾燥作業】

事業効果

- ・地域住民が協働による農作物の特産化に向けた取組を進め、遊休荒廃地の解消や農業の推進を図ることができた。
- ・栽培面積の拡大により、安定した供給体制の確立と大日向ニンニクのPRの発信ができた。
- ・地区・定住就農者が協力して事業を行うことで、地域交流や親睦が図られるとともに、地区全体の活性化につながった。

栽培面積 H27：3 a H28：6 a H29：8 a

工夫・苦勞した点、課題、今後の取組など

平成 29 年度、地区内の農業基盤整備事業が概ね完了したことから、今後、地区での栽培地のさらなる確保を進め、生産量の拡大に努める。生ニンニクでは収穫や出荷時期が限られてしまうため、各年度の生産量の 50%程度を黒ニンニク加工用として年間を通じて出荷する。作業体制については、組合と地区が連携して、作業員の増員を検討していく。

生産量計画 H29：1万1千個 H30：1万5千個 H31：2万個

【選定のポイント】

高齢者でも負担が少ないニンニク栽培を進め、黒ニンニクを村の特産品として通年販売しており、持続可能な運営が見込まれる。地域の活性化と運営拡大に期待したい。

団体名	大日向ニンニク生産組合	事業タイプ	ソフト・ハード事業
連絡先	事務局（生坂村） 生坂村農業公社 藤沢 友宏 0263-69-3431	事業費	1,217,495円
メールアドレス	Ikusaka-kousya@ia0.itkeeper.ne.jp	支援金額	840,000円

マーケットインに立ったりんご生産とブランド化 ～生産者が消費者に直接届けます～

取組に至る背景・事業の目的

松川村はりんごの生産が盛んではあるが、他の有名産地と比較すると小規模な産地となっている。

このまま産地を維持・発展させていくためには、松川村産りんごの認知度向上を図るとともに、高品質なりんごの安定生産を図るなど、産地力、ブランド力を確立することが急務となっている。

そこで、今まで消費動向調査を行っていなかった都市圏での消費動向調査を行い、消費者のニーズにあった品種及びりんごに対する意識を把握するとともに、栽培技術の向上に取り組むことで、松川村産りんごのブランド力を確立に繋げる。

事業内容

今まで消費動向調査を行っていなかった都市圏での「消費者が求めるりんご」の調査やりんご栽培農業者による講習会の実施により、高品質りんごの安定供給、品質・栽培技術の向上を図ることでブランドりんごの生産を目指した。

〔調査先〕 Vファーマーズ松坂店、Vファーマーズ稲沢平和店、白馬八方尾根、石川の農林漁業まつり、春日井まつり、全国ふるさと観光物産展（大阪府）

〔調査対象〕 試食していただいた 21,750 名。



【対面販売の様子】

事業効果

- 消費動向調査により、長野県オリジナル品種の知名度と評価を得ることで、マーケットインに立ったりんご生産とブランド化に必要な情報を獲得した。
- 講習会を通じ栽培技術の向上と適期収穫に努めたこともあり、会員が県園芸特産振興展出品評会くだもの部門で農林水産大臣賞（1位）などを獲得した。

工夫・苦労した点、課題、今後の取組など

今回の消費動向調査によって、これからの新植、改植時に選択する品種構成が判断しやすくなった。引き続き、地方都市や観光名所などで対面販売を実施し、消費者ニーズを直接感じ取り、マーケットインに立ったりんご生産とブランド化を目指す。

勉強会や土づくりは、複数年行っていく必要があるため、地域特性を判断できるだけのデータを公的機関と連携して蓄積し、情報を地域に還元していく。

【選定のポイント】

若手生産者たちが中心となり、信州りんごのオリジナル品種の流通量が少ない地域等へ直接赴くことで、消費者ニーズを直接感じ取る消費動向調査や消費宣伝が行われた。また、品質の安定化を図るため、勉強会やデータに基づいた土づくり等が行われた。引き続き活動が継続されることで、松川村産りんごの知名度向上とブランド構築が期待できる。

団体名	あっぷるぼういず（松川村）	事業タイプ	ソフト・ハード事業
連絡先	会長 濱嶋 奨 0261-85-2366	事業費	1,271,412円
		支援金額	979,000円