

# 第1回「富富富」戦略推進会議(11/9)の主な意見と対応について

## 1. 生産戦略について

概 要	課題・対応(案) 等													
<ul style="list-style-type: none"> <li>いかなる気候においても、美味しいと言ってもらえる技術対策が必要。<u>地域の特性を踏まえた収量・品質の確保が重要。土質に応じた全量基肥肥料も必要。</u></li> </ul>	<p>○目標年度(R10)の栽培面積</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高温に強い富富富の生産拡大の加速化</li> </ul> <table border="1" data-bbox="1240 365 1821 505"> <tr> <td></td> <td>R5</td> <td>R6</td> <td rowspan="3">⇒</td> <td>R10</td> </tr> <tr> <td>面積(ha)</td> <td>1,640</td> <td>(2,480)</td> <td>10,000</td> </tr> <tr> <td>生産量(t)</td> <td>7,623</td> <td>(12,400)</td> <td>(50,000)</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ R5→R6 で約 840ha 増となる現状や各地域から聞き取った今後の生産拡大意向等を踏まえ、<u>必要となる種子を計画的に生産</u></li> <li>➢ 栽培面積の増加に伴い、<u>生産者登録制度の在り方の検討が必要</u></li> </ul>		R5	R6	⇒	R10	面積(ha)	1,640	(2,480)	10,000	生産量(t)	7,623	(12,400)	(50,000)
	R5	R6	⇒	R10										
面積(ha)	1,640	(2,480)		10,000										
生産量(t)	7,623	(12,400)		(50,000)										
<ul style="list-style-type: none"> <li>5年産の富富富の1等比率は強み。品質の安定だけでなく、収量もコシヒカりに比較して高く、富富富にシフトするのは必然。</li> </ul>	<p>○収量・品質の安定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域協議会による指導体制の強化</li> <li>➢ 栽培マニュアル等に基づく初期生育の確保(70 株植え)や浅水管理など基本技術の徹底</li> <li>➢ <u>現地実証等を通じ、土壌条件や地理的条件など地域の特性に応じた収量安定化技術の確立・普及</u></li> <li>➢ <u>土質に応じた全量基肥肥料の研究・開発</u></li> <li>➢ 大規模経営体に適した作期分散体系や直播等の省力栽培の実証 など</li> </ul>													
<ul style="list-style-type: none"> <li>猛暑を機に富富富の切替えを加速すべきという議論が活発化。</li> <li>5年間を評価するとともに流通も後押ししたい。“じわじわ”、なのか、“一気”になのか、決めて進めていただければ動く。</li> </ul>	<p>○生産環境(体制)の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>J A等の共同乾燥調製施設での受入れ体制づくり</li> <li>➢ 新規生産者にも配慮し、<u>育苗や乾燥調製作業等の共同化による効率的な生産体制を各地域で構築</u></li> </ul>													
<ul style="list-style-type: none"> <li>富富富は倒伏に強く、作りやすい。園芸作物の跡作として重宝。</li> <li>収量性を上げるのは難しい。収益性は必要だが、<u>地域ごとの柔軟な対応を可能としても、品質を落とさないレベルで技術を確立していく必要がある。</u></li> </ul>														
<ul style="list-style-type: none"> <li>作りやすい品種だが、収穫の判断が難しく、収穫適期も短い。</li> <li>収量はコシヒカりに比較すると、平均して低め。</li> </ul>														
<ul style="list-style-type: none"> <li>富富富の栽培方針や技術対策等について、<u>J Aや地域間で温度差を感じる。</u>個々の生産者へ指導が行き届くか懸念。</li> <li>5年後の目標とする数字は、コシヒカリ 2万 ha の半分の 1万 ha 以上にする、というくらいの目標を立てて、全国にコシヒカリから富富富への転換を発信して欲しい。</li> <li>富富富用の肥料や農薬に助成するなど、わかりやすいメリットを。</li> </ul>														
<ul style="list-style-type: none"> <li>品質低下させることなく、収量と生産コストに挑戦する段階。直播、密苗を試してみるなど試験場や生産者有志からなる実験圃場で10俵取りを採ってみるなど、<u>大規模経営にとって魅力がある栽培研究を。</u></li> </ul>														

## 2. 販売戦略について

概 要	課題・対応(案) 等
<ul style="list-style-type: none"> <li>学校給食、大手コンビニの採用等により認知度は向上。</li> <li>統一の米袋は良かったが、「あまみ、うまみ」とのキャッチコピーはコシヒカ리를ベースにした言葉。<u>コシヒカリと全く別の米</u>、セールスポイントを別に設定する必要があると思う。</li> </ul>	<p>○価格帯</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>県産コシヒカリと同等以上の価格帯を追求(継続)</li> <li>▶環境に配慮したお米や(新たなキャッチコピーで個性を強調)</li> </ul> <p>○需要の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>需要をつくる</li> <li>▶生産量の増大に伴い、「家庭用」と「中食・外食用」をバランスよく需要を拡大</li> <li>✓学校給食での活用による若い世代への浸透</li> <li>✓小売店舗等での試食販売や飲食店フェアなど食べてもらう機会の創出</li> </ul> <p>○輸出用米</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>海外市場でのニーズを踏まえて輸出拡大を図る</li> <li>▶輸出事業者と連携しながら、東南アジア、欧州等をターゲットに販路拡大を進める</li> </ul> <p>○販売に必要なセールスポイント(対実需)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>栽培方法や安定した品質、おすすめの用途等をアピール</li> <li>▶環境に配慮した栽培で、販売時の消費者への訴求効果が高い</li> <li>▶精米時の歩留まりが高く、卸段階で活用しやすい</li> <li>▶猛暑などの環境下においても安定した品質</li> <li>▶「冷めても美味しく弁当やおにぎりに合う」「あっさりしていろいろなおかずに合う」など用途が広い など</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>SDGsとして、<u>環境に配慮した米は</u>、取り扱いたい意向が増。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li><u>需要はつくるもの</u>。</li> <li>産地指定のコシヒカリの取引も行っているが、富富富も可能に。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li><u>輸出は富山らしい米を売る必要</u>。富富富は中華圏では良いイメージ。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>現在のキャッチコピーは、富富富以外にも当てはまるので、冷めたら力を発揮する、弁当やおにぎりに合う等、もっと<u>個性を強調</u>。</li> <li>データ活用によるマーケットが重要。YouTube 広告掲載から実際の購買に繋がったかなどの分析・検証を。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>炊飯や用途に応じた<u>使い方</u>での品種としての美味しさの特徴を物性や米粒の組織構造(例えばすの入り方など)などで裏打ちする形で伝えられるようにできないか。</li> </ul>	

### 3. PR戦略について

概 要	課題・対応(案) 等
<ul style="list-style-type: none"> <li>・統一の米袋は良かったが、「あまみ、うまみ」とのキャッチコピーはコシヒカ리를ベースにした言葉。コシヒカリと全く別の米、ということで考えると、セールスポイントを別に設定する必要があると思う。(再掲)</li> </ul>	<p><b>○PRに必要なセールスポイント(対消費)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「うまみ、あまみ、ふとかおる」にこだわらず</li> <li>▶ キーワード：冷めても美味しい、粒立ちが良い、どんな料理にも合う、のどごしが良い、口の中でほどける美味しさ など</li> </ul> <p><b>○消費者へのアピール</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売と連動したターゲットに届く効果的な手法でPR</li> <li>▶ 環境にやさしいお米をPR           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 子どもにも分かりやすい冊子(富富富マガジン等)の配布</li> <li>✓ 販売CM、SNS(YouTube等)での情報発信</li> <li>✓ ナビゲーターの活用(現在の池田航さんは子どもや子育て世代の女性に人気)</li> </ul> </li> <li>▶ 富富富と合う食材や美味しい食べ方の紹介、料理レシピコンクールなどを通じてPR</li> </ul> <p><b>○消費拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・家庭への浸透</li> <li>▶ 学校給食から子育て世代へ浸透</li> <li>▶ 販売と連動したターゲットに届く効果的な手法でPR           <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 購入促進キャンペーンやレシピ動画などの情報発信</li> </ul> </li> <li>・中食・外食を通じたPR</li> <li>▶ 商品や飲食メニューをフェア等で紹介</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・SDGsとして、環境に配慮した米は、取り扱いたい意向が増。(再掲)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・コシヒカリから富富富への転換を全国に発信して欲しい。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者へのアピールをしっかりと継続して行ってほしい。猛暑などの今後の異常気象を見据え、消費者の意識が変わってくることも期待。</li> <li>・環境への対応を強くPRしてほしい。</li> <li>・富富富マガジン大変よい。外国語版もあれば良い。輸出にも役立つ。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・富富富の飲食フェア、今後も継続してほしい。</li> <li>・輸出、インバウンド需要も期待。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・コシヒカリとの価格差が小さいので使いたい。富富富と合う食材や美味しい食べ方を検討したい。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本全国から富山の食材は注目されている。</li> <li>・富富富は粒感があって、西洋料理に合う。</li> <li>・コシヒカリと比べて云々ではなく、富富富オリジナルの食べ方、炊き方、研ぎ方など、アレンジの仕方がある。土鍋で炊くと粒感が際立つ。一般消費者を対象とした料理レシピコンクールもよい。美味しさや良さをもっと身近に知ってもらえれば良い。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・LINE アンケート結果は、ターゲット世代のみに絞った分析をすると、違った傾向が見えてくるかもしれないので、今後、試していただきたい。</li> </ul>	