

個性的なサツマイモ新品種の導入と販売を 支援するためのマニュアル

農協の営農指導員や販売の担当者が個性的なサツマイモ新品種導入をはかる際に用いるマニュアルを作成しました。マニュアルの利用によってニッチマーケティングの視点から品種と販売先との組み合わせの選定から消費者への利用提案の伝達までの方法を解説しています。

☆ 技術の概要

1. 新品種の特徴をベニアズマなどの主流品種と既存の類似品種と比較して、新品種の販売しやすさを推測する方法を紹介しています。
2. 珍しいと高く売れそうだとの誤解から安易な品種選択をしないよう、産地の販路開拓の能力と照らし合わせて手順をまとめています（図を参照）。
3. 他品種との競合において新品種が優位な用途や使用場面を見極めて、利用をすすめるのに有望な販売先と提案内容を導き出す方法を示しています。

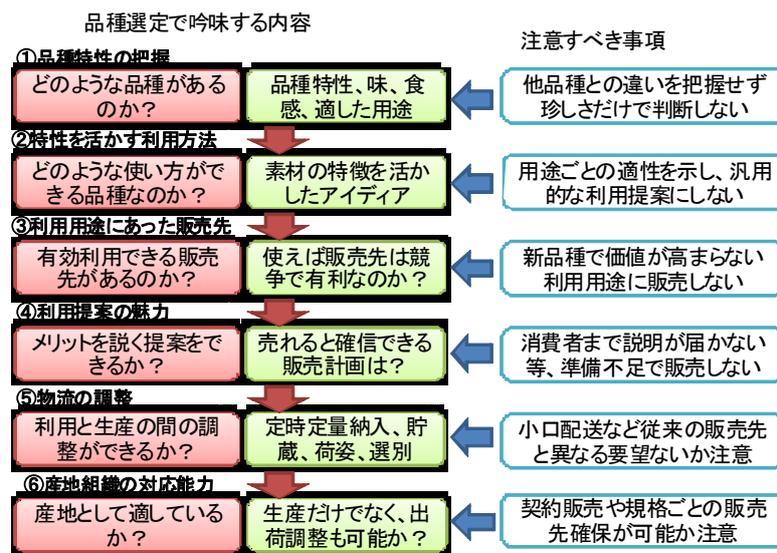


図 品種選定において吟味する内容とその手順

☆ 活用面での留意点

1. わかりやすくするため食用サツマイモ新品種3品種を用いた農商工連携などで販路開拓することを想定した例示をしています。
2. マニュアル「サツマイモ新品種導入の手引き—農産物ニッチマーケティングのすすめ—」は以下のアドレスでダウンロードできます。
<http://narc.naro.affrc.go.jp/soshiki/mrt/result.html>
3. 詳細は中央農業総合研究センター 農業経営研究領域（TEL：029-838-8425）にお問い合わせください。

（中央農業総合研究センター 農業経営研究領域 主任研究員 森尾昭文）