

## 1 目的

- ・会員のマーケティング能力の向上
- ・農産物販売、消費者アンケートを通じた生産意識の向上

## 2 実施状況（主要なものを選定して記載してください）

### （1）市場調査の実施

#### 活動内容、効果

- ・大阪市内で鹿児島茶を取り扱う「お茶の山口園」を視察した。店主の山口氏から、大阪でのお茶の需要等について伺うことができた。特に茶農家の会員は生産意識の向上に繋がった。
- ・大阪の企業との意見交換で、消費者に必要とされる農産物生産をしていこうという意識が大切であると改めて認識できた。

### （2）販売研修の実施

#### 活動内容、効果

- ・フリーマーケットで消費者の生の声を聞くことができ、消費者のニーズは様々であることを実感できた。外国人観光客と接する機会があり、日本の農産物のイメージを知ることが出来た。外国の方からは、高価で良品質というイメージがあるようだ。

## 3 今後の課題、取り組み

- ・当クラブでも様々なイベントはあるが、毎年同じような事業で参加メンバーも固定されてきているので、クラブ全員で作っていきけるような事業にチャレンジしていきたい。
- ・今回はマーケティング研修ということで農産物の販売を行ったので、次のステップを学んでいきたい。例えば、市場・JAでの販売だけでなく、企業との個人的な販路を持ち、経営のリスク分散を行いたい。
- ・グローバルGAPを勉強して、世界基準での農産物生産をしていきたい。

