

競争力の高い園芸産地の育成
～ニラ販売金額10億円をめざして～

高知県須崎農業振興センター高南農業改良普及所

〈活動事例の要旨〉

管内のニラは、J A 四万十の野菜販売額の約 1/4 を占めており、地域の農業振興上、重要な品目である。

J A 四万十ニラ部会では、販売金額 10 億円を目標に掲げている。しかし、高齢化等による農家数の減少等から、近年販売金額は横ばい傾向であり、目標の達成に向けては、取り組みが必要となっていた。

そこで、部会の目標達成に向け、J A 四万十と普及所が連携して、次のような取り組みを行った。

- ①出荷・経営データを基にした産地分析と課題の明確化・部会との課題共有
- ②新規栽培農家等個別農家の収量アップに向けた巡回面談
- ③調製労働力の確保・省力技術等の導入
- ④定植時期の前進化
- ⑤収量・販売金額アップに向けた新技術の検討・実証
- ⑥担い手意向調査に基づく将来予測

これらの取り組みの結果、ニラ部会員と産地の課題が共有でき、課題解決に向けた取り組みが実行され、産地が動きつつある。

1 普及活動の課題・目標

(1) 産地・対象の概要

J A 四万十ニラ部会は部会員 83 名で、経営主の 47% が 60 代以上である。ニラは J A 四万十の野菜販売金額の約 1/4 を占め、販売額第 2 位の品目である。

近年、高齢化等によって部会員は減少しているが、規模拡大する農家もいるため、面積は横ばいである。また、販売金額は 23 園芸年度の 8 億 9 千万円をピークに減少傾向であった。(図 1)

ニラ部会は販売金額 10 億円を目標に生産振興をすすめていた。しかし、それに対する課題や取り組み内容について、関係機関での協議、情報共有が十分ではなかった。

一方、平成 22 年度から J A と普及所が協力して経営分析を行い、結果を農家に返す取り組みが始まり、経営データを品目別に分析する体制が整った。そして、農家と経営面談を行っていく中で、雇用の確保など農家に共通する課題が多いことが分かった。

そのため、産地目標の達成に向け、関係機関で産地の課題整理を行うことにした。

(2) 産地の分析

産地の課題を整理するために、既存データや出荷・経営データを J A と共有し、産地分析を実施した。また、ニラ栽培で大きな課題となっている調製労働力の状況に

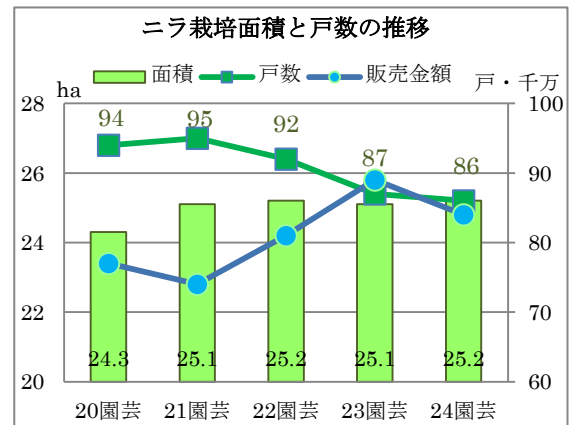


図 1 栽培面積、戸数、販売金額の推移

については、アンケート調査を実施して現状を把握した。

分析の結果から課題を整理し（表1）、平成24年度から課題解決に向けた具体的な取り組みを行った。

表1 課題・目標と活動内容

	課題・目標	設定理由	活動の内容・方法
ア	課題の共有	関係機関、部会員との取り組み方向性の統一	・部会役員、営農アドバイザー、青壮年部との意見交換 ・総会、支部会での情報共有
イ	新規栽培農家等個別農家の収量アップ	新規農家の早期経営安定と所得向上	・定期的な栽培巡回指導 ・目標月別収量の設定と面談による実績確認
ウ	調製労働力の確保省力技術等の導入	経営主が調制作業を行い、栽培管理遅れになるため	・そぐり機導入の検討 ・他産地の稼働状況視察
エ	定植時期の前進化	定植時期の遅れにより高単価期の収量が少ない	・作型前進化のシミュレーション ・総会支部会や巡回時の啓発 ・セルトレイ育苗の推進
オ	新技術の検討・実証	収量、販売金額の増加	・炭酸ガス施用技術実証 ・電照栽培の実証 ・立性品種の実証
カ	担い手の確保規模拡大の推進	農家数、産地規模の維持・拡大	・意向調査に基づく将来予測 ・補助事業の紹介 ・適正規模の啓発

2 普及活動の内容

(1) 課題の共有

はじめに「JA四万十経営支援会議」（JA営農推進課、普及所（チーフ及び栽培・経営担当）が参加する月1回の会議）において課題を共有した。その後、実務者となるJA・普及所のニラ担当と経営担当が集まり、ニラPT会を実施していった。

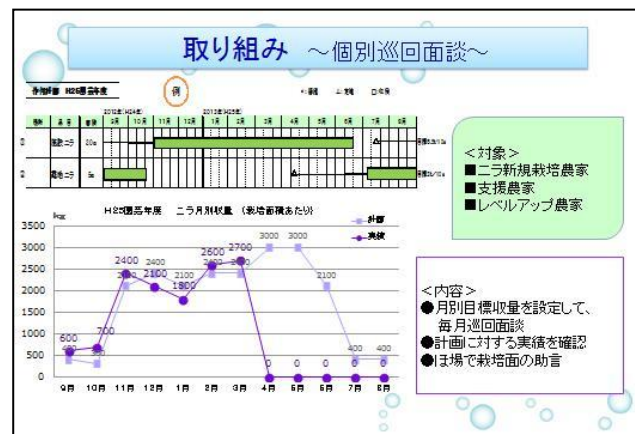
会では、産地分析の結果をもとに、課題を共有し、今後の取り組み内容や進め方について協議した。

ニラ部会員と産地課題を共有するため、まず部会役員や営農アドバイザー、青壮年部と意見交換を行った。その中で、役員や営農アドバイザーから「今後を担う若手農家への指導を手厚くすべき」等の意見が出された。その後、ニラ部会総会や支部会で課題と取り組みについて紹介した。

(2) 課題解決に向けた取り組み

ア 新規栽培農家等個別農家の収量アップ

ニラの出荷量増に向け、毎月の巡回面談をニラ農家にも実施することにした。対象候補として、ニラの新規栽培農家、経営支援の必要な農家、収量アップを目指す若手農家（レベルアップ農家）を抽出し、農家に取り組みの意向を確認した。賛同した農家（25園



園芸年度7戸、26園芸年度12戸)にはハウスごとに目標収量を設定してもらい、定植時期等を勘案して月別収量と販売金額の目標をたて、毎月の面談時に実績を確認していった。また、面談時には、栽培状況を確認しながら課題や今後の作業等について助言指導を行った。

イ 調製労働力の確保・省力技術等の導入

平成24年12月に実施したアンケート調査により、調制作業の雇用労働力は、70歳以上が約6割を占めており、今後さらに労働力不足が想定されることから、機械の導入や雇用条件等を考えていく必要があることが明らかになった。

そこで、農家・関係機関とそぐり機の稼働状況等について共有するため、先進地調査を実施した。また、そぐり機の販売先に相談し、デモ機を管内の農家に設置して作業状況を調査するとともに、現地検討会の実施により農家の関心を高めた。

その後、支部会でデモ機使用による作業調査結果の概要や費用対効果について紹介した。

また、導入を検討していた農家には、JA・町と連携して補助事業の紹介、申請に向けた手続き等の支援を行った。

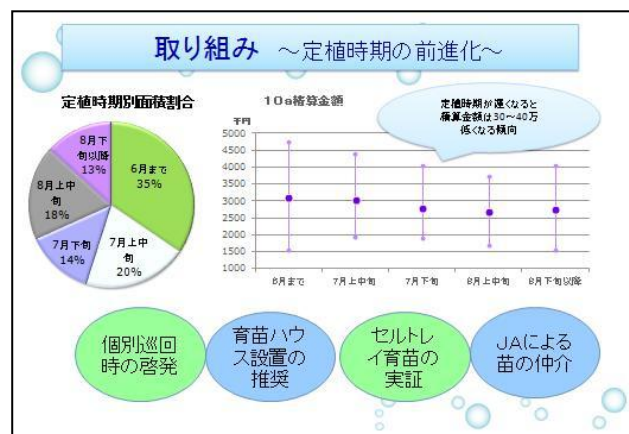
ウ 定植時期の前進化

ニラPT会で検討する中で、販売金額が上位の農家は、定植時期が早い傾向であることが分かった。そこで、啓発資料を作成して総会で紹介し、定植時期の遅い農家には、個別巡回時に助言指導を行った。

また、育苗に課題があり、定植時期が遅れる農家もいたため、セルトレイ育苗や育苗ハウスの設置を勧め、JAによる苗の仲介も行った。

オ 新技術の検討・実証

ニラ農家の収量、販売金額の増加をめざして、各種新技術の検討・実証も行っている。



オ 担い手の確保・規模拡大の推進

子育て世代の若手農家には、必要な所得から経営規模を考えるように、支部会や経営面談で啓発した。そして、レンタルハウス整備事業や園芸用ハウス流動化促進事業等、施設整備に活用できる補助事業を紹介した。

また、担い手意向調査結果をもとに将来予測を行い、その後、施設ニラ栽培農家76戸に、そぐり機の導入意向とあわせて5年後の経営規模予定について、JAと共に個別聞き取り調査を実施した。

3 普及活動の成果

(1) 新規栽培農家等個別農家の収量アップ

25 園芸年度に毎月の巡回面談に取り組んだ農家 7 戸のうち、2 戸が目標収量を達成した。取り組んだ農家からは、「計画の数字を意識して栽培するようになった。」という声も聞かれた。またこのような J A と連携した取り組みは、キュウリ農家等、他の施設園芸品目を新たに栽培する農家にも波及している。

(2) 調製労働力の確保・省力技術等の導入

関係機関で連携して助言を行った結果、1 戸の農家が平成 25 年度に国の補助事業（経営体育成支援事業）を活用して洗浄式ニラそぐり機を導入した。

洗浄式そぐり機の作業効率調査の結果（H26 年 6 月現在）、歩合は手作業とほぼ同等、作業効率は手作業の 1.3～1.5 倍であった。

(3) 定植時期の前進化

24 園芸年度は 8 月以降の定植面積が、産地の約 31% を占めていたが、26 園芸年度には、約 16% に減少した。そして、29 戸が定植時期を前進化させた。その結果、単価の高い 10～2 月の出荷量が 1.2 倍に増加した。また、18 戸の農家がセルトレイ育苗を導入した。

(4) 新技術の検討・実証

新技術の実証結果を、総会や支部会等、各種会議・現地検討会で農家と共有したことにより、農家の関心も高まった。その結果、炭酸ガスの導入意向農家 3 戸、電照栽培の実証・導入意向農家 4 戸、タフボーイ・ミラクルグリーンベルト等の立性品種の導入農家 34 戸（露地・ハウス、6 月現在）等、新技術を導入する農家が増加した。

(5) 担い手の確保・規模拡大の推進

過去 3 ヶ年（H23～25 年度）の管内の新規就農者 37 戸のうち、ニラ農家が 10 戸（後継者 5 戸、新規 5 戸）で 29% を占めると共に、レンタルハウス、園芸用ハウス流動化促進事業活用では、18 件、300a の施設整備が行われ、産地の維持・拡大につながった。

担い手意向調査に基づく予測の結果、今後、部会に年 1 名以上、新規参加者を確保する必要があることが分かった。また農家への聞き取り調査結果では、19% の農家が規模拡大やそぐり機の導入意向があることが分かった。

以上の取り組みの結果、24 事業年度に 7 億 6 千万だった販売金額は、25 年度に 8 億円（前年比 106%）まで回復した。

4 今後の普及活動に向けて

部会目標である販売金額 10 億円の達成に向けては、①ニラ農家の後継者育成とあわせて、ニラ栽培への新規参加者の受け入れによる担い手の確保・育成、②そぐり機の導入による調製作業の省力化と経営規模の拡大、③新技術等の導入による農家個々の収量アップ、が必要である。

今後も、J A と連携しながら部会員への提案や結果のフィードバックを行い、産地目標の達成に向けて取り組んでいく。

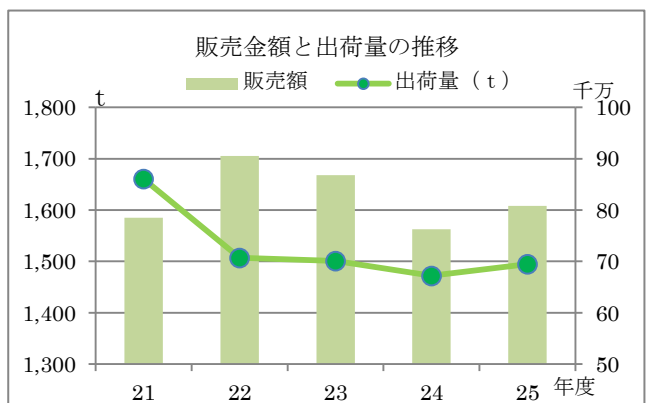


図2 販売金額の推移

森田 克彦