

若手生産者を中心とした夏秋ナス産地の育成

■ 讃岐富士農産ナス生産者 ■

(中讃農業改良普及センター ○上原啓介、津田遼平)

●対象の概要

讃岐富士農産は、丸亀市に集荷場を持つ野菜の出荷団体である。代表の高橋光男氏は、ニンニクを主品目に生産・一次加工まで行い、取引先のニーズに合った商品を提供できる経営を行っていたが、若い生産者と深く付き合う中で、生産者が儲かる農業を目指すため、平成28年に量販店等へ地元の野菜等を出荷する任意団体を立ち上げた。当団体は、中讃地域を中心とする平均年齢36歳、約80名のやる気に満ちあふれた生産者が集い、京阪神や地元に出荷物を出荷して、個々の経営における収益向上に貢献している。

●課題を取り上げた理由

当団体では、基幹となる野菜として夏秋ナスを栽培することとなり、平成27年冬に普及センターに栽培指導の要請があった。夏秋ナスについては、長年にわたり栽培している農家も存在していたが、大半が経験年数が浅いか若しくは初めてであり、安定したナス栽培を開始するためには、栽培基準を作成して講習会や個別指導で技術を習得してもらう必要があった。

●普及活動の経過

1 ナス栽培指針の作成

生産者の技術レベルを向上させ、品質差を最小限にするため、栽培指針を作成することとした。生産者の中で最も栽培経験の長い生産者と相談し、品種、畝幅、畝形状、株間、肥料の施用量や時期、仕立て型、切り戻し剪定、防除暦を検討し、栽培指針を作成した。

2 栽培講習会の開催

夏秋ナスの栽培開始時期と生育中期に、生産者を対象として栽培講習会を開催し、普及指導員が講師となり、栽培指針に従い初歩的な所からポイントとなる栽培管理について説明を行った。講習会には常時20数名の参加があり、生産者は熱心に話を聞き、実作業に繋げていった。



栽培講習会の様子

3 現地巡回講習

座学の講習会だけでは、剪定の仕方や誘引の仕方、病害虫の見分け方が分からない生産者が多かったため、巡回による個別指導を行った。また、栽培経験の長い生産者圃場で剪定・誘引作業の現地講習会を開催して、新規栽培者は観て・体験し、技術を身に付けてもらった。

4 出荷先の開拓と検討

高橋代表が中心となり、京都を始め京阪神地域へ何度もナスの販売促進活動や出荷規格の打合せに出向き、消費者と生産者のためになる出荷規格や形態を取り決めた。

5 出荷場の設置

系統出荷とは異なる販売体制を構築する必要があったことから、独自の出荷場を設置することになった。出荷場は丸亀市内の空店舗を改造し、予冷庫を設置して、青果物を集荷できる場所として平成29年に開設した。

6 出荷規格表の作成

出荷規格については、出荷をする際に実物を見て判断していたが、生産者全員が共通して分かるようにするため、実際のナスの写真付きの規格表を作成して周知をした。

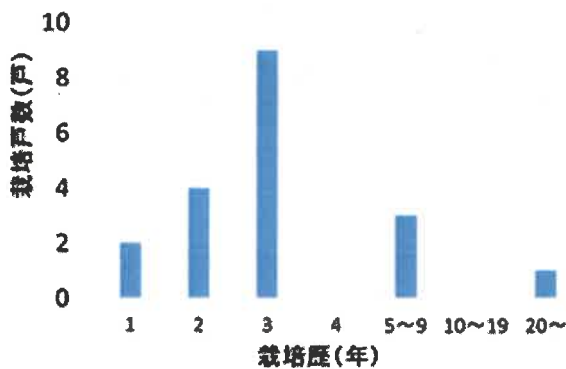
7 ハウスナス栽培の開始

夏秋ナスの栽培を続けていくうちに、市場から冬のナス需要に供給が追い付いていない状況を知り、3戸の生産者がハウス利用による促成栽培を開始することになった。ハウス建設に

はコストがかかるため、平成29年度に県単独事業を活用してハウスを導入することになった。事業計画の作成に向けて、何度も打合せをして建設に至った。

表一 1 讃岐富士農産におけるナス栽培戸数と栽培面積の推移

年度	栽培戸数(戸)	栽培面積(a)	1戸当たり栽培面積(a)
28	27	200	7.4
29	21	231	11.0
30	19	289	15.2



図一 1 ナス栽培歴別栽培戸数 (平成30年度)

●普及活動の成果

1 栽培面積の増加

28年度当初は出荷量を確保するため、直売所や自家菜園を目標とするナス生産者も加入していたが、次第に市場出荷を目指す若い生産者へと集約が進んだ結果、栽培戸数は減少したが、1戸当たりの栽培面積が増加し、全体の栽培面積も増加している(表一1)。

現在、28年度から新たにナスを栽培した生産者は15名となり、活気のある生産集団となっている(図一1)。

2 販路の拡大

讃岐富士農産ができるまでは、ナス生産者の販売先はJAや産直に限られていた。讃岐富士農産の誕生により、第3の販路ができるとともに、生産者に有利な販売形態の確保や、規格外品の販売にも繋がっている。

3 栽培技術の向上

全体を対象とした栽培講習会や圃場巡回講習、地域グループ毎の巡回等により、技術習得

が難しかった誘引や剪定技術が向上した。整枝方法は、当初は一文字仕立てとV字仕立てを提案していたが、規模拡大農家が管理のしやすい一文字仕立てを選択したことにより、現在はこの仕立てに統一された。

4 ナス以外の品目の導入

周年を通じて野菜を販売できるよう、春夏作であるナスの他に秋冬作の作物として、ナバナ、ホウレンソウ、コマツナ、葉ネギを選択し、新たな収入源として栽培を開始した。

5 ナスの周年栽培への取組み

市場からの要望として開始したハウスナス栽培により、ナスの周年出荷が可能となった。

●今後の普及活動の課題

若い生産者がやる気を持って今後も農業生産を拡大していくため、夏秋ナス栽培を基幹として、秋冬作にナバナやホウレンソウ、コマツナ等を組み合わせた栽培体系ができつつある。

夏秋ナスについては、栽培の基礎ができてきたが、連作により初夏の立枯性症状や収穫後の褐色腐敗病の発生、ハダニ、カメムシの被害等が問題となっており、被害発生前に対策が執れるよう指導していく。

ハウスナスについては、2年目の栽培であり、まだ収穫量が需要を満たしていない。また、環境制御や病害虫の適正防除がまだ十分に行えていない。現在、地温と気温、湿度の推移、土壌分析、病害虫発生調査をしており、最適な環境制御等ができるよう指導していくこととしている。

ナス以外の作物についても、それぞれ品目に対する講習会や現地指導を引き続き行い、年間を通じて生産量を安定させ、生産者の所得向上に繋がるように努めていく。



一文字仕立てのナス栽培状況