

# I 産地づくりビジョン (新規戦略品目)

# 加工用青ねぎの産地振興

## (JAえひめ未来青ねぎ部会／西条市)

東予地方局 産地戦略推進室

### 活動の背景

JAえひめ未来青ねぎ部会では、加工用青ねぎの栽培面積が約1.3ha・収穫量が21tで、生食用と合わせた全収穫量の9割を占めている。近年の外出向けの加工用青ねぎの需要の高まりを受け、契約販売である加工用青ねぎの生産拡大を図るため、春先の出荷量確保に向けた抽苔抑制や技術実証、品種の選定等に取り組む。

### 到達目標 (R2年実績→R4年目標)

・平均収量 (1.5t/10a→1.8t/10a) ・栽培面積 (1.3ha→1.5ha) ・販売量 (21t/年→24t/年)

### 活動内容

#### 1 春先の出荷量確保のための抽苔抑制

契約販売のため、月々の定量出荷が求められるが、春先の抽苔による収量低下が課題

- ・抽苔が少ない品種の選定
- ・抽苔を軽減できる栽培技術の実証

#### 2 栽培管理技術の向上

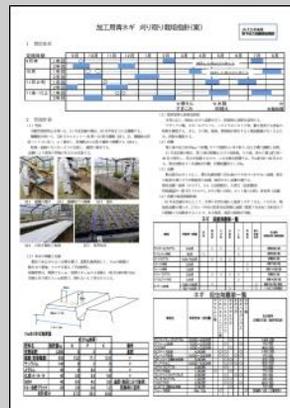
- ・「加工用青ねぎ栽培指針」の作成
- ・施肥管理、害虫対策等の個別巡回指導

#### 3 新品種の導入検討

- ・主力品種の種子不足に対応するため、有望な新品種の検討



【4月末の「春京香」】



【作成した栽培指針】

### 活動の成果

#### 1 春先の出荷量確保のための抽苔抑制

- ・種苗会社と連携した品種選定  
抽苔の少ない品種「春京香」を栽培実証したところ、春先(4～5月)の抽苔がなく、収量が多いことが分かった。
- ・液肥施用による抽苔抑制技術実証  
花芽分化時期である2月に実証した結果  
主力品種「緑秀」等で効果が見られ、今後普及を図っていく。

#### 2 栽培管理技術の向上

- ・加工用青ねぎの栽培指針の作成と活用  
熟練生産者の栽培技術を基に実証栽培  
得られた知見から栽培指針を作成し、定期的に巡回指導  
→基本管理や病害虫発生・生育状況に応じた早期の対策を指導  
→平均収量1.9t/10a、販売量25t/年となり目標達成

#### 3 新品種の導入検討

- ・主力品種「緑秀」の代替品種導入に向けて栽培実証  
種子確保が困難であることを受け、3品種を実証  
(実証品種:「菊千代」「みやび姫」「カット姫」)  
→「緑秀」とほぼ同等の品質である「菊千代」を導入



【代替品種「菊千代」】

### 今後の活動

春先に抽苔が少ない品種の選定や抽苔軽減対策等、主要課題の解決のめどは立った。このため、今後は一般活動で加工用青ねぎの生産拡大を支援する。

# しまなみ地域における醸造用ぶどう産地の育成

(醸造用ぶどう／今治市)

今治支局 産地戦略推進室

## 活動の背景

今治市大三島では、平成27年から醸造用ぶどうの栽培が行われており、約2万本のワインを製造するための原料果実(25t)の確保が喫緊の課題となっている。そこで、新規栽培者の支援を行うとともに、同島に適した栽培管理技術の確立に取り組み、醸造に適した原料果実の安定供給体制を構築する。また、ワイン等加工品の認知度向上支援を行い、醸造用ぶどう産地の育成を目指す。

## 到達目標 (H29年実績→R4年目標)

・生産量 2t→25t      ・栽培面積 1.6ha→3.5ha      ・生産者数 4人→12人

## 活動内容

### 1 新規生産者の確保・育成

- ・生産者の技術力向上及び新規栽培希望者を対象とした栽培体験会の開催(3回)
- ・醸造用ぶどう、オリーブなどしまなみ地域の特色ある農産加工品を見学・体験するしまなみ産地見学ツアーの実施

### 2 栽培技術の確立・技術力向上試験

- ・高品質果実生産に向けた実証圃の設置
- ・醸造用ぶどうに適した防除体系の検討

### 3 加工品の認知度向上支援

- ・せとうちみなどマルシェでのワイン販売支援
- ・将来の担い手候補でもある地元高校生による収穫体験会及び販売体験会の開催



【栽培体験会の開催】



【マルシェでの試飲販売】



【高校生による収穫・醸造体験】

## 活動の成果

### 1 栽培面積の拡大・生産者数の増加

- ・面積が3.4haに増加(前年(R3)2.9ha)  
→ワイナリーが必要とする生産量25tに必要な栽培面積を確保(樹が成園になれば達成可能な見込み)
- ・生産者数が9人に増加(前年(R3)8人)
  - ・2 生産量の増加
- ・防除暦の修正により、晩腐病の発生が減少し、生産量が増加  
→生産量:9.4t(前年(R3)6.6t)  
※令和3年産は晩腐病が原因で大幅な減収

### 3 栽培技術の確立

- ・現地実証圃の結果を反映させた栽培マニュアルを作成
- ・生産者の技術向上と新規栽培者への指導に活用
- ・しまなみ地域の気候に適した防除暦を作成

## 今後の活動

- 栽培マニュアルを活用し生産者の栽培技術の向上を支援する。
- 今後は醸造用ぶどう(ワイン)のみならず、オリーブやレモンなど他のしまなみ地域の品目と連携した販売促進活動に取り組む。

# 甘平の連年安定生産と愛媛Queenスプラッシュの出荷量拡大

(甘平／松山市、伊予市、東温市、砥部町)

中予地方局 産地戦略推進室

## 活動の背景

中予地域の甘平は県内最大の産地であるが、裂果や隔年結果の発生により、連年安定生産が課題となっている。そこで、高品質連年安定生産に向けて、新技術の導入及び重点指導園での栽培実証に関係機関が一体となって取り組み、その成果を産地に波及させることで、収益性向上と「愛媛Queenスプラッシュ（以下「QS」）」の出荷量拡大による産地ブランド力の強化を図る。

(愛媛Queenスプラッシュ：甘平の中から外観や糖度等の品質基準をクリアした最高品質の果実)

## 到達目標 (H29年実績→R4年目標)

- ・裂果重点指導園の裂果率：49%→30%
- ・モデル園の平均収量：2.0t/10a→3.0t/10a
- ・QS出荷量：640kg→8,000kg
- ・甘平生産額：4.1億円→5.1億円

## 活動内容

- 1 園地条件に対応した裂果対策実証ほの設置 (14か所)
  - ・根域や土質の特徴等に応じた裂果対策
  - ・土壌水分計 (pF計) を活用したかん水管理 等
- 2 隔年結果対策実証ほの設置 (施設3か所)
  - ・主枝等大枝単位での枝別交互結実法の導入
- 3 魅力ある中晩柑産地づくり会議の開催
  - ・実証試験検討会や結果報告会の開催
  - ・関係機関との裂果対策実証ほの共同調査の実施 等

## 活動の成果

- 1 園地条件に対応した対策による裂果の軽減
  - ・土壌改良や根域に応じたかん水管理等により、根域の拡大や土壌の保水性が向上 (重点指導園の裂果率 23%)  
→2年連続30%以下 (前年 (R3) : 25%) を達成
  - ・pF計設置園では土壌水分の見える化により、土質の異なる園地でも急激な土壌水分の変動を回避  
→裂果率が41% (前年 (R3) : 50%) に軽減
- 2 大枝別交互結実法による隔年結果の是正
  - ・大枝別交互結実法導入による遊休枝の配置で、モデル園の仕上げ摘果後の着果量は132個/樹 (前年比111%)、平均収量は3.5t/10a (前年比116%)  
→隔年結果対策技術として効果を確認
- 3 関係機関の連携と技術普及冊子の作成
  - ・効率的な実証試験に向け、関係機関との意識統一と情報共有  
→5か年の実証結果を総括し、栽培改善事例集を作成配布
  - ・事例集を活用した技術普及により、生産額・QS出荷量が増加  
→R4年 甘平生産額 5.9億円 (目標比115%)  
QS出荷量 7,079kg (目標比88%)



【樹冠下に設置した pF計】



【大枝別交互結実のイメージ】



【甘平の栽培改善事例集】

## 今後の活動

- 引き続き、pF計を基準としたかん水と保水マルチの設置、土壌改良等による裂果軽減実証を行う。
- 露地栽培での大枝別・半樹別交互結実法による隔年結果防止効果と摘果剤による省力化を検証し、技術普及を図る。

# 魅力ある産直施設を核とした少量多品目の産地づくり

(野菜類等／宇和島市)

南予地方局 産地戦略推進室

## 活動の背景

令和3年度の県独自予算で実施した「南予マルシェ」では、生産者と消費者を繋ぐ販売拠点としての産直施設の役割が再確認されたものの、管内の多くは高齢化やコロナ禍による来店客の減少により、農産物の出荷量や販売額が大きく減少している。そこで、継続的な「南予マルシェ」開催を支援するとともに、モデル産直施設を対象として高齢化に対応した高収益品目の導入や売れる商品づくりを支援し、南予の農産物の販売拡大に繋げる。

## 到達目標 (R3年実績→R4年目標)

- |           |       |            |           |
|-----------|-------|------------|-----------|
| ・高収益品目の導入 | 0戸→5戸 | ・南予マルシェ販売額 | 135万→200万 |
| ・産直施設出荷者  | 10%増加 | ・農産物販売額    | 3%増加      |

## 活動内容

- 1 南予マルシェの自主運営移行への支援
  - ・宇和島市恵比寿町商店街（実施母体）に自主運営への移行を支援
- 2 モデル産直施設への生産と販売の支援
  - ・高収益品目の生産振興  
(リーフレタス、ミニトマト、寒じめいちご、媛かぐや)
  - ・戦略会議を継続的に7回開催  
産直施設の現状や課題について認識を共有  
(構成：出荷者、モデル産直施設、産地戦略推進室)
  - ・売り場へのモニター設置(みま米PR動画)やレシピ作成、特設販売コーナーでの試食販売により、効果的な農産物PRを実践



【南予マルシェを継続的に開催】  
開催回数の増加で固定客を獲得



【道の駅みま戦略会議】  
取組内容の検討・決定と進捗確認



【特設販売コーナー】  
こだわりを打ち出した限定販売

## 活動の成果

- 1 南予マルシェの自主運営移行への支援
  - ・毎月2回程度継続的に実施される運営に移行
  - ・販売機会拡大を希望する2つの産直施設が、新たに11月から月4回の農産物販売を実施  
→販売金額合計が344万円に増加(前年度 135万円)
- 2 モデル産直施設への生産と販売の支援
  - ・リーフレタス：出荷・販売は好調であった
  - ・ミニトマト：生育不良でほぼ出荷できなかった
  - ・寒じめいちご：糖度不足や過熟等で出荷量はごく少なかった
  - ・媛かぐや：7戸が試験栽培を実施
  - ・出荷者が164戸に増加(前年度比 8%増)
  - ・農産物PRを実践したモデル産直施設での農産物販売額は、121,101千円に増加(前年比 8%増)

## 今後の活動

産直施設を核とした南予農産物販売の好循環サイクルを構築するため、今後も以下2点を中心に、生産・販売にかかる多角的かつ継続的な支援に取り組む。

- 産直施設及び出荷農家を対象に、戦略会議や生産部会活動の拡充を図る。
- 出荷量増大支援やこだわり農産物の充実、新たな販路拡大等を支援する。

# 加工用青ねぎの栽培技術の確立と普及による産地拡大

(加工用青ねぎ／西予市)

八幡浜支局 産地戦略推進室

## 活動の背景

西予市の中山間地域では、農家人口の減少や高齢化が進む中、軽量で年間を通して需要が高い新たな品目として加工用青ねぎが導入されている。しかし、夏季および冬季の育苗、病害の発生、夏季の高温による減収のほか、収穫作業の省力化や販路開拓に課題を抱える。

そこで、育苗技術の改善や単収の向上に向けた栽培管理、病虫害対策の指導を行うとともに、当該品目の生産販売を担う（株）百姓百品村と連携し、飲食店等への販路拡大を支援する。

## 到達目標（R3年実績→R4年目標）

○平均単収 1.7 t /10a→2.2 t /10a    ○健全育苗率 70% → 95%  
○栽培面積 10ha → 10ha                ○販売額 1億 → 1.1億

## 活動内容

### 1 栽培技術の高度化・高収益化

- ・育苗技術の見直し（有効な培土資材の探索）
- ・本ぼ管理の見直し（土壌診断、かん水による管理の検討）
- ・省力化技術の導入検討（生分解性マルチの導入等の検討）

### 2 人・産地の育成と販売戦略

- ・生産者懇談会の開催（毎年度1回）
- ・商談会等への参加



【先進地視察の状況】

## 活動の成果

### 1 栽培技術の高度化・高収益化

- ・育苗技術：健全育苗率の高い培土を培土試験により複数検討  
経済的に安価に導入できる培土への切替を促進  
→健全育苗率が95%に向上（前年度 70%）
- ・本ぼ管理：高温による収量低下対策としてかん水試験を実施  
→かん水に保水剤併用で約20%増収する可能性が示された
- ・土壌診断に基づく施肥量の最適化により10～15%増収を確認
- ・平均単収が1.9t/10aに増加（前年度 1.7 t /10a）
- ・省力化：片付け作業の省力化が期待される生分解性マルチの  
実用性を確認の上、（株）百姓百品村において導入



【栽培調査】

### 2 人・産地の育成と販売戦略

- ・個別巡回や生産者懇談会を開催し、上記実証内容の情報共有を  
図ったが、新型コロナウイルス感染症の影響等により、栽培面積  
8 ha、販売額0.8億円にとどまり、目標達成に至らなかった



【生産者懇談会の開催】

## 今後の活動

- 湿害等の問題点の改善や栽培マニュアルの作成により高収益化と栽培技術の平準化を図る。
- 販路の開拓・強化（飲食店との直接取引、加工による高付加価値等）の取組みを支援する。