



TACのHP

苦境に立たされた ブランド産地の農業者を守るために

いけうち 伸治

岡山県・JA 岡山 備南営農センター調査役

※本稿は2024年11月に行われたTAC・出向く活動パワーアップ大会での発表より構成しています

JA 岡山の概要

岡山県は晴れの国と呼ばれ、天候に恵まれた穏やかな気候です。当JAの管内には、米、麦、モモ、ブドウなど、多種多様で高品質な農産物があり、「地域によろこびの種をまく」をコンセプトに活動しています。

岡山県は1年を通じて晴れの日が多く、穏やかな気候で災害も少なく住みやすい土地柄としてイメージされています。

JA岡山はその中南部に位置し、多島美を誇る瀬戸内海沿岸から緑豊かな吉備高原に至る自然環境と豊富な水資源に恵まれた地域です。

組合員数	正：24,741 准：28,375	購買品供給高	3,056,035千円
役職員数	937人	販売品取扱高	589,577千円



農業は、南部においては米・麦を基幹作物とし、中北部においては、桃・ブドウをはじめとする果物や野菜類など、多種多様で高品質な農産物が生産されています。

また市街化区域を多くもつ中心部では、都市化・混在化の中で「農と住の調和したまちづくり」がすすめられています。

こうした環境のもとで、「地域によろこびの種をまく」をコンセプトに地域とともに歩んでいます。

TACの活動状況

TAC指導員は7拠点に29名配置され、業務内容は日常のTAC訪問活動に加え、専門的な出向く営農指導を実施しています。

備南施設茄子部会の抱える課題

備南施設茄子部会では、全国でも評価の高いブランド「千両なす」を生産し優れた栽培技術を持っていますが、高齢化に加えて世代交代などによる技術不足が課題となりつつあります。千両なすは野菜販売高の2割を占め、部会の存続と発展はJA岡山にとってかかせません。

部会の皆様から受ける様々な相談の1つ目は、部会員の減少です。ここ40年で半分以下、ここ5年で21戸も減っています。品質を守るために

作業負担の大きさと、高齢化が大きく影響しています。

2つ目は栽培技術の差です。収量と秀品率で格差が生じ、所得にも差が出ています。

生産者からは収量が伸びないなどの相談も受けています。

3つ目は環境の変化です。燃料代の高騰、特に冬場は加温で燃料を大量に消費するため、「燃料代が経営を圧迫する」と相談されました。また、病害虫管理では天敵を用いていましたが、温暖化によりハスモンヨトウが多発し、その防除のために強力な農薬を使用すると天敵が死滅しチャノホコリダニが発生するようになりました。そのため、食害により品質化が低下し、収入も減少しています。

4つ目は、千両なすの栽培をやめた方からの相談です。今まで部会を支えてくれた中心人物から「まだ農業がしたい」と相談を受け、TAC指導員としてお応えしたいと思いました。

課題の設定と対応について

部会員の減少への対応は、受粉しなくとも果実が大きくなるPC種の導入による着果処理の作業負担削減です。

栽培技術の差への対応としては、冬場の収量と品質が低迷していることに注目しました。多くの方はハウス内の温度を維持するために換気を避けており、優秀な方の細やかな管理とは異なります。その優秀な生産者からも「換気を減らすので冬場の収量はどうしても落ち込んでしまう」と言われました。原因は光合成に必要な二酸化炭素の不足です。そこで、冬場のCO₂濃度を維持するため、CO₂施用装置の導入を考えました。また、ハウス内の環境の見える化が技術の見える化につながると考え、環境測定装置「アルスプラウト」の導入を進めることとしました。



部会が抱える課題

環境の変化への対応としては、まず燃料代削減については使用状況の分析を行いました。チャノホコリダニの食害については、今後の温暖化の影響を考えると IPM (Integrated Pest Management : 総合的病害虫・雑草管理) にハスモンヨトウ対策を組み込む必要があると考えました。

生産を断念せざるを得ない状況への対応としては、地域に新しい息吹が必要だと決意しました。

作業軽労化と収穫量・品質向上について

PC 種導入を部会に提案したところ「JA で勝手にしろ」と猛反対されました。これは過去の大失敗などが影響していますが、新しい PC 種であること、部会の今後のために必要であることを粘り強く説明すると、一部の方から「しっかり試験しろよ」などと後押しされ、生産者 5 名と試験を開始することができました。

収量と品質の格差については、冬場の収量改善に向け、CO₂施用装置の試験を実施した結果、11 ~ 3 月の単収は 3t 増加しました。ただ個人差が出たため、原因を追究することとしました。アルスプラウトは温度、湿度、飽差、二酸化炭素濃度などを測定できます。技術に優れる方の環境と比較することで栽培管理の違いが明らかになり技術を見る化できるため、生産者に協力していただき、試験を開始しました。

IPM の見直しについては、天敵に無害な対策として交信攪乱剤が候補に上がり、毎月実施している TAC リーダー会議で議論した結果、ハウス内でも効果を発揮することがわかり、従来の IPM に交信攪乱剤を追加することにしました。

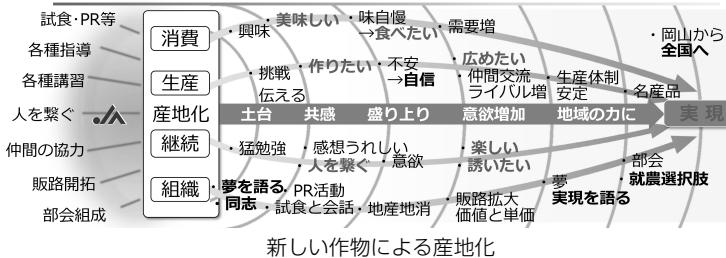
新しい作物による産地化

地域の新しい息吹を考えたとき、過去の失敗から、地域に合う作物や農業収入よりも携わる人たちの感情、楽しければ継続できることを意識し、まずは消費者に、そして消費者から生産者に、生産者から宣伝者になってもらうことを考えました。人はだれかが「おいしい」と言えば食べたり、食べておいしければまた食べたりします。そして周りで

産地化への思い

- ◆私の過去『池内君、10年後 園芸品目売り上げあるか?』> 厳しい
- ◆地域:過去の産地化 叶わず ◆茄子部会:高齢で断念しても農業したい

産地化の戦略: 広げる輪 消費者から生産者、生産者から宣伝者



栽培できていれば、自分も作りたいと考えるようになります。良いものができれば広めたいと思うようになります。楽しければ友人、知人を誘うようになり、継続も可能です。良い感情の輪を広げる取組みは、一人でできることではないため、同志が必要になると考えました。

産地化をめざす作物の特に重要なポイントは、「良い感情の条件を満たし、輪を広げることができるか」です。そのため、消費者目線で魅力があるか、生産者目線で栽培の負担はどうかを検討し、小玉スイカ「ピノ・ガール」に決定しました。ピノ・ガールは、種まで食べることができゴミが少なく、冷蔵庫に切らずに保管できるなど消費者目線でも様々な魅力があり、200本作付けした場合でも1日平均2時間と作業負担が軽く済みます。中四国に大規模な産地がなく、市場規模はモモと同様に大きいことが決め手になりました。

果物王国岡山で地産地消をめざしてファンと生産者を増やし、将来は大阪市場へ販路を拡大することを考えました。農業意欲も技術も高い生産者や地域の有力者に目標を説明した結果、6名に賛同していただきました。しかし、だれも小玉スイカの栽培経験がないため、同志全員と圃場を巡回して情報の共有を図りました。

同志・勉強と経験・情報共有

つる回しや必要な資材などすべて1から勉強し、指導・共有を行いました。さらに輪を広げるため、この活動を多くの人に話しました。

最初のピノ・ガールは大失敗に終わりました。味は満足いくものでしたが大きさはバラバラで、市場の出荷基準を満たすことができませんでした。そこで種苗メーカーで学び、反省会で議論を重ね、次は必ず成功させようと話し合いました。同志からは「産地化をめざし次年度も一緒にやろう」「記録から収支まで開示するから活用してほしい」と言われ、次年度の成功のために防除基準、施肥設計、栽培の要点、収支計画を準備しました。さらに、ピノ・ガールの魅力を知ってもらうために内販もしましたが、直売所では「小玉スイカはおいしくない」といった先入観も影響し、ほかのスイカより安くしないと売れませんでした。

PR活動と販路開拓

2年目に備え、改めて生産者を増やすために何が必要かを考えました。「作ってみたいけど不安だ」という気持ちに応えることがテーマです。

まず、栽培に関する様々な資料を用意し栽培講習会を実施しました。當農センターの職員も影響を受け、ピノ・ガールに興味津々になり、全員に生産者募集へ力を貸していただきました。

また、直売所で安売りしないと売れなかつたため、小玉スイカでもとてもおいしいということや、ピノ・ガールならではの魅力をメディアを活用して積極的にPRしました。その結果、信用窓口に来られた方から「ピノ・ガールを売ってください」と言わざることもありました。

販売先として、大阪市場には取組み前から相談していましたが、まだまだ生産量が足りません。そのため、地産地消を目標に、岡山市場2社と交渉しましたが、1社からは一度断られました。その後も生産規模拡大やPR活動を続けたことから認知度や需要が高まり、今度は市場から取引してほしいという要請があり、岡山市場への販路を開拓することができました。

取組みの結果

千両なす栽培では、作業時間を328時間削減することができ、生産者から「ほかの作業に時間を回せてしっかり管理できる」と喜ばれました。

収量と品質について、単収3tの増加、秀品率は8.7%改善することができました。また、見える化によって燃料の無駄使いや生育不良につながる環境がわかったため、改善に向けて指導していきます。そしてIPMの見直しについて、交信搅乱剤のコストを懸念する声もありましたが、作業負担軽減など理解を得ることができ、試験を実施しています。

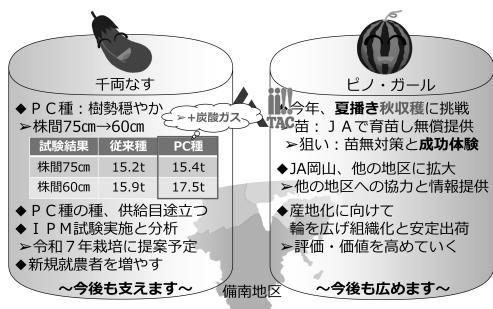
地域の新しい息吹であるピノ・ガールは、ファンが増え岡山市場も確保でき、生産者は83名に増えました。販売単価は前年比151%と向上し、直売所ではすぐに売り切れる人気商品となっています。仲間が増えたことでライバルとして意識し合うことが楽しい、このような輪が広がり、栽培面積も広がっていくと確信しています。実際にお試し感覚で栽培している方からも「来年は面積を拡大する」という声も上がっています。そのため、一定規模の産地化は現実味を帯びてきました。

今後に向けて

千両なすのPC種の試験では単収の増加が確認できました。PC種の種は全農や種苗メーカーに働きかけ、来年からは部会への本格供給が可能となりました。生産者も待ち望んでいますので、さらに単収の増加をめざし、今後も備南施設茄子部会を支えていきます。

ピノ・ガールは二期作に挑戦しています。夏は苗がないため、JAの育苗センターで育てたものを無償提供しました。秋収穫でも成功することができれば、さらに輪が広がるものと考えています。また、他地区でも栽培を始められる方が

います。ピノ・ガールの産地化に向けてさらに輪を広げていきたいです。これからも備南地区の農業と農業者を支える二本柱として、千両なすとピノ・ガールに取り組んでいきます。



今後に向けて