

施設園芸産地の再構築への取組 ～アスパラガスで地域資源を活用～



東三河農林水産事務所 農業改良普及課 鈴木章文

1 課題の背景

＜対象地域＞豊川市(JAひまわり)

＜主要作目＞トマト、ミニトマト、オオバ、イチゴ、
バラ、スプレーギク

＜地域の課題＞今後の施設園芸産地はどうなる？

- ①ヒト: 農家の高齢化(産地規模の縮小)
- ②モノ: 遊休ハウスの増加(資源価値の低下)
- ③カネ: 所得の低下(投資資本の低下)

単一部会では解決できない課題…

関係機関(農協、経済連、普及課)一丸で

地域の経営資源の有効活用を図る方策を模索

地域資源を活用 アスパラガスにチャレンジ 地域の経営資源

①ヒト: やる気のある定年帰農者

既存作目で栽培継続が難しい高齢者

②モノ: 再利用可能な遊休ハウス

これらを活かすには…

雨よけハウスで栽培・軽作業・軽量

⇒新規作目 **ハウスアスパラガス**を農協、普及課の
合議で選定

高い生産技術
をもつ

平成17年6月、栽培者を募集

9月、9名が栽培開始

2 目標と成果

＜目標＞アスパラガスの産地化による
施設園芸産地の再構築

＜成果＞アスパラガス産地が形成できた
産地規模4.2ha 部会員数32名
販売金額1.2億円(H28実績)

「今後、縮小が予想される施設園芸産地の
再構築のモデルケースとなった」
(日本農業賞審査会のコメントより)

3 普及指導活動の経緯

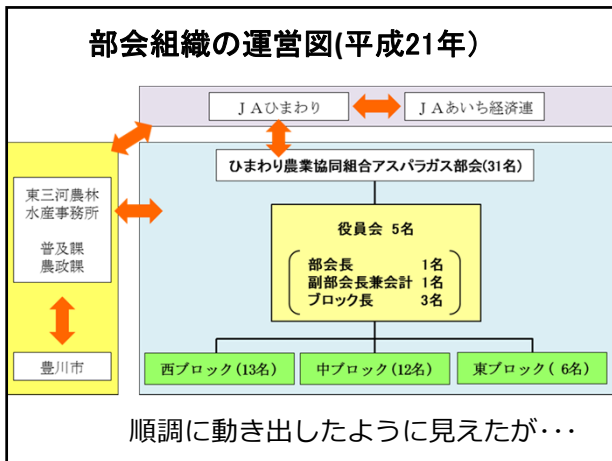
手探り状態の中で、産地化推進体制を発足
(H18～20)

- ① **栽培に専念できる体制(農協)**
 - ・農協による作業受託(農作業支援センター)
(堆肥の入手、散布、溝掘りなどの受託)
 - ・共選による機械選別、結束、出荷
- ② **栽培技術向上の支援(普及課)**
 - ・先進地域事例を基にした栽培こよみの作成
 - ・濃密な技術指導(栽培講習会、ほ場巡回)

リーダーが育ち部会発足(H20～21)

平成20年 有志22名で「研究部」発足
生理生態や品質維持など自主研究
←普及課が支援

平成21年 アスパラガス部会発足
生産者自身が販売に参画の意向
農協役員に働きかけて発足
若手リーダーが部会長に就任



部会発足後に顕在化した課題(H22～23)

- ①部会反収の向上**
H18: 1.1 t ~ 順調に増加
~H22: 2.2 t → H23: 1.9 t
- ②部会の活性化**
部員数39名→31名(高齢化が進む)
部会行事への参加率も低下
- ③販売力の強化**
地元でも「豊川のアスパラ」が知られていない
産地化に向けて、この3課題に取り組んだ

取組1 部会反収の向上

部会活動・調査研究に位置づけて・・・
反収3 t 以上の高収量栽培者4名と他の栽培者を比較

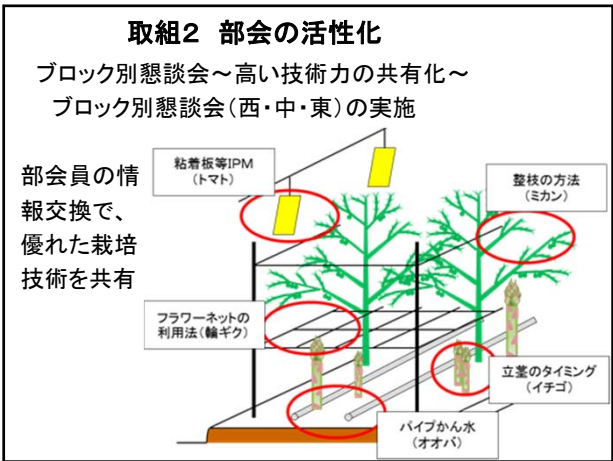
↓

ポイントの解明と明示
①2月中旬までの保温開始
②早めの立茎で5~7月の株づくり

講習会、ブロック懇談会での情報提供
これら取組の結果、反収向上の技術が確立できた
部会反収の向上(H23 1.9 t → H28 2.7 t)

↓

栽培こよみへの反映



これら取組の結果、

- ①収量向上技術を普及できた**
・3 t 以上出荷者増加(H22: 4名→H28: 10名)
・収益向上による経営安定
アスパラガスと組み合わせた複合経営6名
品目転換で、赤字経営から脱却 9名
定年帰農で、年金と合わせた所得確保 5名
主婦の兼業モデル 1名
- ②部会が活性化し、新規栽培者が増加した**
平成23~28年5名、平成29年5名(予定)
- ③遊休ハウス1.0haが有効化できた。**

取組3 販売力の強化

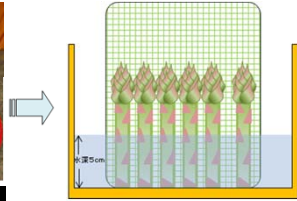
- ①「地産地消」と「鮮度」を重視した県内販売**
・鮮度保持を考慮した出荷容器の開発(開発支援)
・契約販売による学校給食等への販路拡大
・地元量販店での販売促進(料理アイテム支援)
- ②エコファーマーへの誘導と販売先へのPR**
- ③消費宣伝活動**
・テレビ、新聞等でのPR
・小学校への出前授業
・消費者交流会(PR支援)

鮮度保持を考慮した容器の開発支援

鮮度保持の取組



開発した出荷容器
(貯水できるコンテナと
プラスチック製出荷箱)



左写真の縦断面

環境と安全に配慮した 農業生産技術の導入

導入した主な技術

① 土づくり
(地元完熟堆肥の施用)

② 化学肥料低減
(有機質主体の施肥)

③ 化学合成農薬低減
(防虫ネット被覆、粘着板、
微生物防除、土壌バーナー処理、無機銅剤による予防防除)
を全部会員が実施
これら取組の結果、地産地消の浸透
鮮度を意識した販売により、リピーターが増加



エコファーマー表示された束テーブ

4 成果を上げた要因

- ①「ヒト」を活かすことを重視した活動
 - ・若手生産者を中心にリーダーを動かした
 - ・輪番制でなく、リーダーが役員を担ってきた
- ②「技術」の共有化
 - ・ブロック懇談会で部会員間の情報交換
 - ・現地の優良技術を部会共有
 - ・高収量農家の技術を具体的データで「見える化」
- ③「地域」の視点
 - ・関係機関との連携・支援体制ができたこと
 - ・地域の経営資源の活用

5 残された問題点 今後の誘導方向

<現状>

産地規模4.2ha、部会員数32名
販売金額1.2億円(農協出荷分)

<5年後の目標>

産地規模7ha、部会員数50名

地域の核となる産地へ飛躍

そのために、生産者の確保、収益性の向上、
販売強化が課題である

今後の課題

- ① 新規栽培者の確保・育成
 - ア とよかわ就農塾と連携した講座開設
 - イ 定年帰農、女性農業者の確保
 - ウ 遊休ハウス情報の収集と登録システム構築
- ② アスパラガス主体農家の支援
 - 専業農家としてモデル農家の育成支援
- ③ 栽培技術の向上支援
 - 3t未満の反収農家の底上げ支援
- ④ 有利販売の推進
 - 県内を中心とした、より高鮮度な販売支援



ご清聴ありがとうございました