

# 農協主導で農業者の所得向上が見込める品種に転換

島原雲仙農協(長崎県)

## 取組の概要

- 所得向上が見込める「ゆめのか」(いちご)への品種転換を農協が主導。
- 取組により、農業者は単収を増加させ、単価も向上。減少傾向にあった農協の販売金額も回復。

## 事業化(プロジェクト化)成功のポイント

### 1 栽培技術の確立による産地の品種転換

従来のメイン品種である「さちのか」に比べ、「ゆめのか」は、大玉で多収、また長期に渡って収穫が可能であり、業務用としての需要も高まっていた一方、栽培上、出荷の谷間が発生しやすく、病気の発生も多いことから、品種転換が遅れていた。こうした中、農協は、平成28(2016)年度から本格的な品種転換を目指し、

- ・ 管内で圃場試験を行って品質を向上・安定させる有機質専用肥料を開発・製品化
- ・ 管内で防除体系試験を行って防除体系を確立

し、栽培マニュアルを作成配布しながら、組合員に紹介・説明・講習会を何度も実施することにより、管内の「ゆめのか」のシェアが20%上昇(H27(2015):33%→H30(2018):53%)。

### 2 平準出荷による有利販売

複数の育苗方法を用いることにより、定植日を分散し、シーズン(12月~4月)を通した平準的な出荷で有利販売を実現。

また、定期的に生育調査を実施し、生育に関する数値情報を基に市場に出荷予測情報を提供することにより、ピーク時を見通して小売店への売り込みをかけるなど、有利販売につなげている。

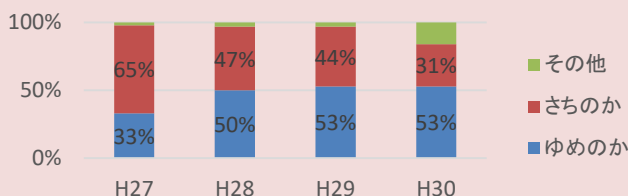
### 3 経営支援のための農業者への個別面談

農業者の経営を支援するため、簿記の記帳代行を実施。

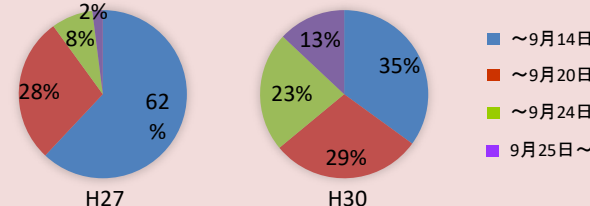
記帳代行での経営データをもとに、長崎県農協中央会・長崎県普及部局との連携の下、農業者に対し、個別面談を実施。面談では、農業者の販売実績や単位面積当たり収入・収量をグラフ化し、部会内の順位を示しながら、経営内容の確認と対策指導を実施。

## 取組の実績

＜いちご品種のシェアの推移＞



＜定植日の比率＞



＜いちご取扱高の推移＞

○取組により、単価が上昇し、農協の販売金額が上昇  
(百万円、百kg)

