

- 片品村では、ダイコンの連作障害や消費低迷のため価格低迷が続き農家経営が不安定になった。
- このため普及センターでは、転換品目の柱の1つとしてレタスを提案し、関係機関と連携して導入を図った。
- その結果、栽培技術が確立され、生産規模は徐々に拡大していき、レタス産地としての地位を築くことができた。また、片品村の農業の新たな方向性を示すことができ、地域農業の再生に結びついた。



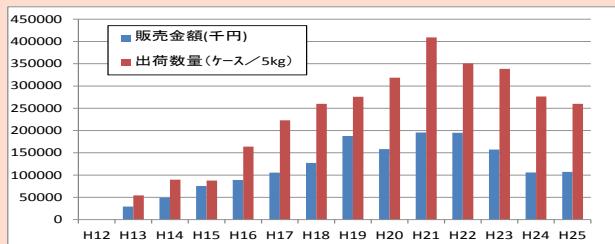
## 具体的な成果

### 1. レタスの販売額等の増加

新規産地が育成され販売額等が増加、農家の所得が向上

( H12 → H21 → H25 )

- 販売額 0円 → 2億円 → 1.1億円
- 作付け面積 0ha → 58.5ha → 39.5ha
- 生産者数 0名 → 9名 → 6名



### 2. 商品力の向上

他産地とは違う5kg箱の出荷形態や、群馬県特別栽培農産物に準じた栽培を行い、商品を特徴づけた。



農産物の安全性についての生産者の意識向上が図れ、全員でエコファーマーの認定を取得。生産意欲の向上が図られた。

### 3. 主要農産物としての地位を確立 (地域農業の再生に大きく貢献)

片品村の主要3品目規模の動向  
(H12→H25の比較)

ダイコン	レタス	トマト
栽培面積 234→130ha	栽培面積 0→39.5ha	栽培面積 12→24.5ha
販売金額 6.8→2.3億円	販売金額 0→1.1億円	販売金額 2.3→7.7億円
栽培戸数 95→13戸	栽培戸数 0→6戸	栽培戸数 35→68戸

## 普及指導員の活動

平成13年

- ダイコンの転換品目の柱の1つとしてレタスを提案、導入計画を作成。
- 導入することを決定、関係機関で連携して普及を行う。

平成13年～15年

レタス栽培者の募集、導入講習会の開催、栽培マニュアルの作成、栽培試験場の設置、専用機の導入、作業機の実演会、出荷形態の検討、エコファーマーの取得。

平成16年～20年

レタスの規模拡大支援、野菜価格安定対策事業地域拡大への働きかけ、ダイコンとの輪作調査。

平成21年～現在

連作対策試験場および品種比較試験場の設置、複合品目展示場設置、輸作品目としてブロッコリーの導入。

## 普及指導員だからできたこと

高度な専門技術と知識を持った普及指導員だからこそ、地域の気象条件や土質、将来性等を総合的に判断して栽培品目を提案し、産地化することができた。

高いコーディネート力を持つ普及指導員だからこそ、関係機関を結びつけ、導入計画に沿った補助事業の導入や、販売力の強化、経営の安定化を図ることができた。

群馬県

## 地域再生をかけたレタス産地づくり

活動期間：平成13～27年度

### 1. 取組の背景

片品村は、群馬県の北東部に位置する準高冷地域であり、山麓地の緩傾斜地で、標高640mから1200mの高地に農地が点在している。夏の冷涼な気候を活かし、高原野菜の生産が農業産出額の80%を占める。特にダイコンの生産が盛んで、次いでトマト、レタスが村の中心の作物となっている。また、「尾瀬国立公園」の玄関口であり冬期は積雪があることから、民宿やスキー場など観光業も盛んな農業と観光業の村である。

夏秋ダイコンは、昭和50年代前半に導入され、最盛期の平成8年頃には300haを越える作付けがあり京浜市場で高い評価を受けてきたが、時代の流れとともに状況が変わってきた。連作障害の発生、夏期の高温による品質低下、栽培者の高齢化に加え、ダイコンの価格の低迷により、栽培農家は経営の見直しを余儀なくされていた。ダイコン1品目だけに特化しているこの村の農業構造では、ダイコン価格の乱高下により地域農業は安定しにくく、農業を継続していくことに不安を抱く農家が増えってきた。そこで、レタスを導入し、先に導入を進めていたトマトを含めた主要3品目を振興することで、農業を継続するための基盤づくりを図るとともに、個々の経営を安定させるため、経営の複合化を推進した。

### 2. 活動内容

#### (1) レタス導入の経緯

ダイコンの安値安定が続き、農家や関係機関も産地の行く末に不安を感じている時期であった。ダイコンの品目転換が迫られるなか、様々な品目が検討されたが、ダイコンとの輪作が可能でダイコンの品質向上が期待できること、標高が高く冷涼で降水量が少ないと等の理由から、レタス栽培を提案することとした。しかし、当地域では今までレタス栽培が行われていなかつたため、普及指導課が中心となり、導入計画の作成が進められた。計画作成にあたり、「いつ、誰が、どの畠で、何の品種を、どのように、どれくらい栽培するか。」「専用の機械が必要なことから、補助事業導入をどうするか。」「収穫されたレタスは、どこに、どのように販売するか。」など、様々な項目についてチェックリストを作成し、栽培に対する考え方、方法等についても、はっきりした方向性を示せるように検討を重ねた。その結果、導入することが決定され、関係機関で連携して普及を行うことになった。

#### (2) 栽培者の募集と講習会の開催

農協だよりを使って呼びかけるとともに、土壤の悪化と経営が行き詰まりつつあるダイコン農家を中心に、訪問による栽培の呼びかけと導入講習会への参加を



写真1 レタスの収穫作業

促した。その結果、最初の講習会には 13 名の出席が得られた。

最初の講習会では、考え方、取り入れ方、栽培方法、メリット、デメリット、販売方法、経営面での具体的な試算を提示し、理解してもらえるように努めた。

講習会の内容を踏まえ検討してもらった結果、8 名の農家で栽培することが決まった。合計 13ha の面積で栽培することとなり、同時に生産部会を結成した。

#### (3) 育苗農家の育成

この時期のレタス生産は 5 月～7 月の高温期の育苗になることから、苗質がレタスの品質を大きく左右する。しかし、ダイコン農家が 1 年目から良質な苗を生産することは難しいと思われたため、村内の花卉苗の生産組合に育苗を委託することとした。このことにより、生産量を確実に把握し、販売面に結びつける効果も期待できた。普及指導課では、花卉苗の生産組合指導には特に力を入れ、良質で安価な苗が生産できるよう、講習会、研修会、巡回指導を頻繁に行った。

#### (4) 機械導入に関わる実演会の開催と現地試験の実施

レタス栽培のための専用機械（全面マルチ機、全自動移植機）を補助事業で導入することとし、その使い方の実演会を行った。まだ操作等が慣れないことから 1 回目にメーカーによる実演会を行い。後日 2 回目を行い、自分達で使い方の情報交換の場としての実演会を設けた。

また、レタス栽培は初めての地域であることから、平成 13 年から平成 16 年まで、継続して施肥、品種、農薬についての現地試験を行った。また、害虫の発生予察もを行い、その結果をリアルタイムに生産者に伝え、栽培での品質向上に活かした。現地試験は、農協出荷場の近くで非常に目立ち、誰でも立ち寄れる場所に設置した。



写真 2 現地試験ほ場

#### (5) 霽害による打撃

初年度、苗は計画どおり供給でき、定植もほぼ順調に進んだ。ようやく出荷が始まり、1 週間がたちこれから出荷量が増える時期（平成 13 年 7 月 18 日）突然の降雹により作付面積の約 3 分の 1 が一瞬のうちに壊滅した。しかし、「自分達が決めて始めたものは、最後までやりとげ結果を見なければいけない。」と、農家全員が最後まで頑張ることを誓った。その後、残ったレタスをなんとか軌道に乗せ、成功させようと関係機関と農家が一体となって取り組み、販売額はやや少ないものの、なんとか成功に近い形で 1 年目が終わった。

#### (6) 販売を見据えた商品づくり

前年の雹害により、生産者、面積が減ってしまうのではないかと思われたが、前年と同じ 8 人、13ha で 2 年目も取り組むことになった。視察研修会や市場調査を多く行ったが、市場や加工業者、バイヤー等から特徴が無ければ新産地は売りにくいと言うことを強く言わしたことから、出荷形態を他産地とは違う 5kg 箱とした。さらに、群馬県特別栽培農産物に準じた栽培に取り組むことになった。

栽培マニュアルを見直し、現地試験を繰り返しながら修正した。その結果群馬県特別栽培農産物に準じた栽培を行えるようになった。

#### (7) レタスの規模拡大

栽培に自信がついたことから、平成 16 年頃から、レタスの規模拡大を図ることとし、最初に導入した共同の機械に加えて各農家で機械導入を進めていった。

さらに、全自動は種機の導入を共同で行い、育苗コストの削減を図ると共に、育苗用ハウスを各農家が増設し、徐々に規模を拡大していった。

平成 18 年には、計画的な生産、出荷による価格の安定化を図るため、普及指導課、村、農協で働きかけ、夏秋レタスの野菜指定産地の地域拡大を行い、野菜価格安定対策事業を受けることができるようになった。このことから、以前より経営が安定し規模拡大が一層進んだ。

#### (8) 経営安定と輪作の推進

レタスの規模拡大に伴い、専業化が進み、徐々に畑を酷使する農家が増えてきたこと、標高が高いので春と秋のレタスの品質評価が低く、価格が低いことから、平成 21 年には、レタス専作経営を補完し、輪作効果が期待できる品目として、10 月どりブロッコリーの導入を検討した。レタス栽培で使用している畦立機や定植機が活用でき、新たな投資が小さいことから、5 戸、1.6ha で試験的に取り組み、22 年は 7 戸、5ha に拡大し取り組むことになった。この取り組みの応用として、平成 24 年からは初夏どり（6 月下旬）ブロッコリーやカリフラワーの栽培も行われるようになった。

### 3. 具体的な成果

ダイコンの連作ほ場に作付けられたレタスは非常に出来が良く、また、標高が比較的高いので、味も良く高品質であった。他産地とは違う 5kg 箱の出荷形態や、群馬県特別栽培農産物に準じた栽培を行い、商品を特徴づけることができ販売面でも順調に進んだ。

これらの取り組みにより、片品村は延べ栽培面積 58.5ha、販売額 1 億 9600 万円（平成 21 年度）のレタス産地の地位を築くことができた。

また、農産物の安全性についての生産者の意識向上が図れ、全員でエコファーマーの認定を取得することができた。その結果、村の農業の新たな方向性を示すことができ、レタスは主要な品目の一として位置づけられた。

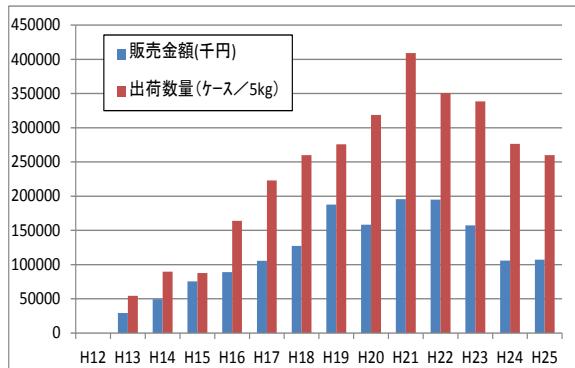


図 1 栽培面積と生産者の推移

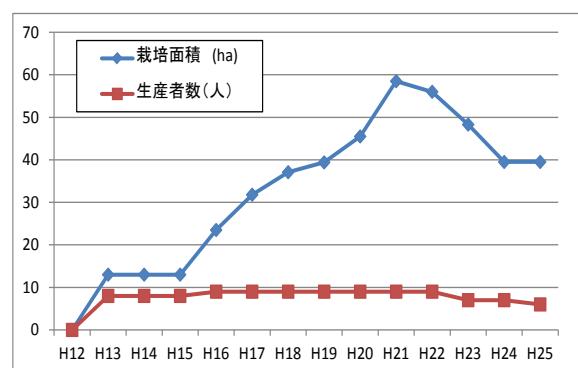


図 2 出荷量と販売金額の推移

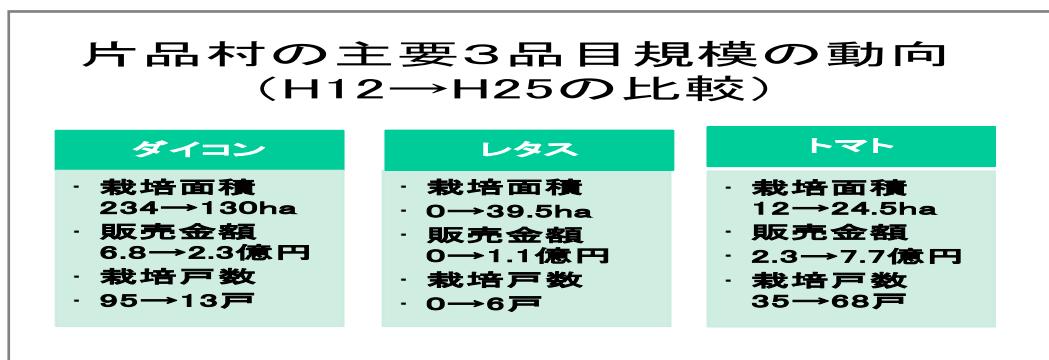


図 3 片品村主要 3 品目の動向

#### 4. 農家等からの評価・コメント

レタスを導入する前はダイコンで借金を抱えた状況の人も多かったが、レタス栽培を導入して生活できるようになった。このままダイコンを作り続けていたら経営的に行き詰まり農業は辞めていた。（片品村A氏）

ダイコンと違い洗浄が無いので、労働時間が減り、人件費も減らす事ができた。以前より体が楽になった。（片品村B氏）

片品村の夏のレタスは本当においしい。作ってみて実感している。今後、販売面にもっと力を入れて欲しい。（片品村C氏）

#### 5. 普及指導員のコメント（利根沼田農業事務所普及指導課・尾瀬係長・中條博也）

この取り組みは、ダイコン栽培が減っていく中で、レタスを新たな品目の柱として立ち上げ、片品村を代表する主要な3品目の一つとしての地位を築くことができた。地域に明るい話題を提供でき、地域を元気にすることができたと考える。また、平成12年の主要3品目の販売額の合計は、9.1億円だったが平成25年は11.1億円になり農業振興に大きく貢献したものと思われる。

#### 6. 現状・今後の展開等

平成22年農協の合併により、夏秋レタスの農協内の部会は3部会から4部会となり、片品村尾瀬レタス部会は、標高が一番高く、高温期の品質が安定している部会とし位置づけられている。平成25年には出荷箱を導入時の5kg箱から、各部会共通の10kg箱として、販売面での連携が図られ始めており、更なる連携により産地の発展に貢献できるものと考えられる。

今後、レタス産地を維持していくために、輪作やダイコンとの交換耕作を行った中での土づくりが重要となるため、輪作体系の確立と交換耕作がスムーズに行える仕組みづくりが必要である。また、今後も消費者ニーズをさぐりながら生産者と検討を重ねるとともに、販売をさらに有利に展開していくため、J-GAP取得を視野に振興を図っていきたい。