

- JA四万十管内のニラは、野菜販売額の約1/4を占めており、**地域の農業振興において重要な品目**となっている。
- JA四万十ニラ部会では、販売金額10億円を目標に掲げ、その達成に向けて、**産地分析と課題の明確化、個別農家の収量アップ、新技術の検討・実証等**に取り組んだ。
- ニラ部会員と産地の課題共有、課題解決に向けた取り組みが実行され、**販売金額は平成24年度7.6億円から28年度には10億円を達成した。**

具体的な成果

普及指導員の活動

1 新規栽培農家等個別農家の経営改善

■H28年度には**対象農家14戸のうち10戸が経営改善目標を達成。**



2 調製労働力の確保・省力技術等の導入

■国の補助事業活用等により洗淨式ニラそぐり機を導入。

・**H25～28年度 10台**



3 定植時期の前進化

■7月までに定植する割合は、H23年度は約69%が、**28年度には約86%に増加した。**

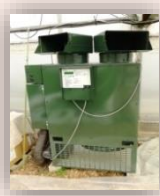
■セルトレイ育苗導入農家は、H26年度18戸から**H28年度45戸に増加。**

4 新技術の実証・導入

■炭酸ガス発生装置導入農家が増加

・**H24年度 0戸**

・**H25～28年度 11戸**



5 担い手の確保・規模拡大の推進

■H24～28年度の5カ年で、新規栽培農家が17戸で、補助事業活用による施設整備は21件3.3ha。

販売金額は、H24年度76千万円から28年度100千万円を達成。

6 出荷量及び販売額の増大

■**出荷量は、H24年度1,451tからH28年度1,516tに、販売金額は、7.6億円から10.0億円に増大。**

平成24年度

■出荷・経営データをもとにした**産地分析によって課題を明らかにし**、関係機関で共有。

平成24年度～（継続中）

■新規栽培農家を含む**個別農家の収量アップに向けた栽培技術を助言・指導。**

■高単価期に出荷量が増加するように、**定植時期の前進化**を誘導。

■担い手の確保に向けて、**経営面談**や研修会での個別聞き取り調査を実施。

■新規または中古ハウスの整備を啓発、**事業等の活用による規模拡大の推進。**

平成25年度～（継続中）

■洗淨式ニラそぐり機導入に向けて、**先進地調査、デモ機による作業性調査、国の補助事業活用について助言**、等を実施。

■収量及び販売金額の増加に向けて、**炭酸ガス施用技術、電照栽培技術、有望品種の検討**等の実証試験を実施。

普及指導員だからできたこと

・地域のJA、農業者と日頃から係わりを持つ普及指導員だからこそ、**産地分析結果を活かした課題の提案・解決に向けた取り組みが進んだ。**

・専門技術を有し、他県の情報も知る普及指導員だから、**産地で新技術の実証試験を行い、産地に導入することができた。**

競争力の高いニラ産地の育成

活動期間：平成24年度～（継続中）

1. 取組の背景

J A 四万十ニラ部会の部会員は 67 名である。ニラの販売金額は、J A 四万十の野菜販売金額の約 1/4 を占め、第 2 位である。

近年、規模拡大する農家もいるが、高齢化等によって部会員は減少し、面積もやや減少傾向となっている。また、販売金額は平成 23 園芸年度（22 年 9 月～23 年 8 月）の 8 億 9 千万円をピークに減少傾向であったが、平成 25 園芸年度以降増加傾向となっている（図 1）。

一方、平成 22 年度から J A と普及所が協力して経営分析を行い、その結果を農家に返す取り組みを行っている。その中で、雇用の確保など農家に共通する課題が多いことが分かった。

そこで、関係機関で産地の課題整理を行い、新規栽培農家等の収量アップ、調製労働力の確保・省力技術等の導入、定植時期の前進化などの課題解決に向けてニラ部会員とともに販売金額 10 億円を目指して取り組んだ。

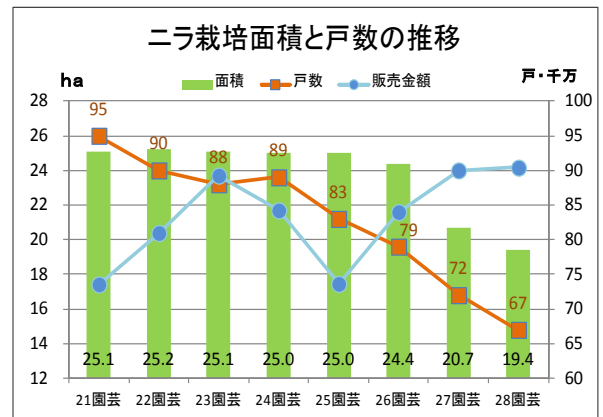


図 1 栽培面積、戸数、販売金額の推移

2. 活動内容（詳細）

(1) 産地の分析

産地の課題を整理するために、既存の生産や出荷量、経営のデータを J A と共有し、産地分析を実施した。また、ニラ栽培で大きな課題となっている調製労働力の状況については、アンケート調査を実施して現状を把握した。

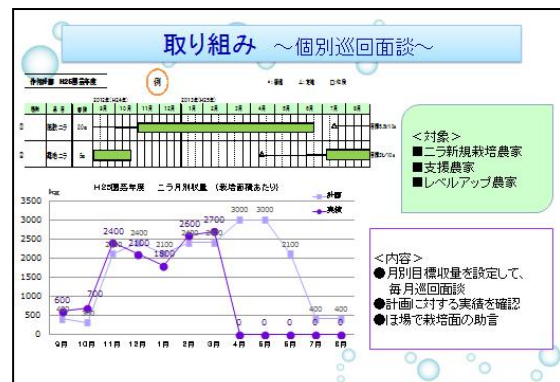
(2) 課題の共有

J A ・普及所のニラの栽培担当と経営担当が集まり、プロジェクト会議（以下、P T 会）を開催した。P T 会では、産地分析の結果をもとに、課題を共有し、今後の取り組み内容や進め方について協議した。

また、J A ニラ部会員と産地課題を共有するため、まず部会役員や営農アドバイザー、青壮年部と意見交換を行った。その中で、役員や営農アドバイザーから「今後を担う若手農家への指導を手厚くすべき」等の意見が出された。その後、ニラ部会総会や支部会で課題と取り組みについて紹介した。

(3) 新規栽培農家等個別農家の収量アップ

ニラの出荷量増に向け、毎月の巡回面談をニラ農家にも実施した。農家の選定に当



たっては、まず新規栽培農家、経営支援の必要な農家、収量アップを目指す若手農家（レベルアップ農家）を抽出し、各農家に取り組みの意向を確認した。賛同した農家（平成 25 年度 7 戸、26 年度 12 戸、27 年度 14 戸、28 年度 14 戸）にはハウスごとに目標収量を設定してもらい、定植時期等を勘案して月別収量と販売金額の目標を一緒にたて、毎月の面談時に実績を確認した。また、面談時には栽培状況を確認しながら課題や今後の作業等について助言指導を行った。

（４）調製労働力の確保・省力技術等の導入

平成 24 年度に実施したアンケート調査により、調製作業の雇用労働力は、70 歳以上が約 6 割を占めており、今後さらに労働力不足が想定されることから、機械の導入や雇用条件等を考えていく必要があることが明らかになった。

そこで、農家・関係機関と調製機（そぐり機）の稼働状況等について共有するため、先進地調査を実施した。また、そぐり機の製造元に相談し、デモ機を管内の農家に設置して作業効率を調査するとともに、現地検討会で見てもらうことで農家の関心を高めた。

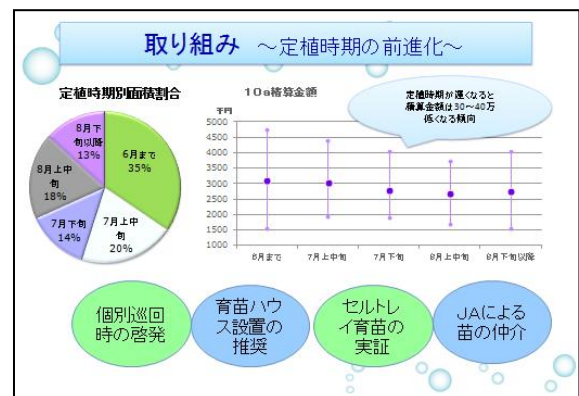
その後、支部会でデモ機使用による作業効率の調査結果や費用対効果について紹介した。

また、導入を検討する農家には、J A・町と連携して補助事業の紹介、申請に向けた手続き等の支援を行った。

（５）定植時期の前進化

産地分析により、販売金額が上位の農家は、定植時期が 7 月までの傾向であることが分かった。そこで、啓発資料を作成して総会で紹介し、定植時期が 8 月以降の農家には、個別巡回時に助言指導を行った。

また、露地での地床育苗等では定植時期が遅れる農家がいるため、セルトレイ育苗や育苗ハウスの設置を勧め、適期定植を指導した。



（６）新技術の検討・実証

ニラ農家の収量、販売金額の増加を目指して、炭酸ガス施用技術や電照技術、有望品種の検討・実証も行っている。

（７）担い手の確保・規模拡大の推進

子育て世代の若手農家には、支部会や経営面談で必要な所得から経営規模を考慮するように啓発した。そして、県のレンタルハウス整備事業や園芸用ハウス流動化促進事業等、施設整備に活用できる補助事業を紹介した。



また、平成 24 年度に実施した担い手への意向調査の結果をもとに将来予測を行い、その後、施設ニラ栽培農家に対して、そぐり機の導入意向とあわせて 5 年後の経営規模予定について、J A と共に個別聞き取り調査を実施した。

3. 具体的な成果（詳細）

（1）新規栽培農家等個別農家の収量アップ

平成 28 年度に毎月の巡回面談に取り組んだ農家 14 戸のうち、10 戸が目標収量を達成した。このような J A と連携した取り組みは、キュウリ農家等、他の施設園芸品目を新たに栽培する農家にも波及している。

（2）調製労働力の確保・省力技術等の導入

関係機関で連携して助言を行った結果、1 戸の農家が平成 25 年度に国の補助事業（経営体育成支援事業）を活用して洗浄式ニラそぐり機を導入した。

そぐり機導入による作業効率を調査した結果（H27 年 3 月）、調製後の製品歩合は手作業とほぼ同等、作業効率は手作業の 1.3～1.5 倍であった。この結果を部会で報告し、平成 28 年度までに、補助事業活用等により 10 戸がこの機械を導入した。

（3）定植時期の前進化

7 月までに定植する面積の割合は、平成 23 年度には産地の約 69% であったが、28 年度には約 86% まで増加した。その結果、単価の高い 10～2 月の出荷量が増加した。また、28 年度までに 45 戸の農家がセルトレイ育苗を行うようになった。

（4）新技術の実証・導入

新技術の実証結果を、総会や支部会等、各種会議・現地検討会で農家と共有したことにより、農家の関心も高まった。その結果、炭酸ガスの導入農家 11 戸、電照栽培の実証・導入農家 22 戸、タフボーイ・ミラクルグリーンベルト等の有望品種の導入農家 32 戸（露地・ハウス）等、新技術を導入する農家が増加した。

（5）担い手の確保・規模拡大の推進

過去 5 ヶ年（H24～28 年度）の管内の新規就農者 74 戸のうち、ニラ農家が 18 戸（後継者 10 戸、新規 8 戸）で 27% を占める。また、レンタルハウス、園芸用ハウス流動化促進事業活用では、22 件、3.3ha の施設整備が行われ、産地の維持・拡大につながった。

担い手意向調査の結果、今後、部会に年 1 名以上、新規参加者を確保する必要があることが分かった。また農家への聞き取り調査結果では、19% の農家が規模拡大やそぐり機の導入意向があることが分かった。

以上の取り組みの結果、平成 24 年度に 7.6 億円であった販売金額は、平成 28 年度には 10 億円を達成できた。

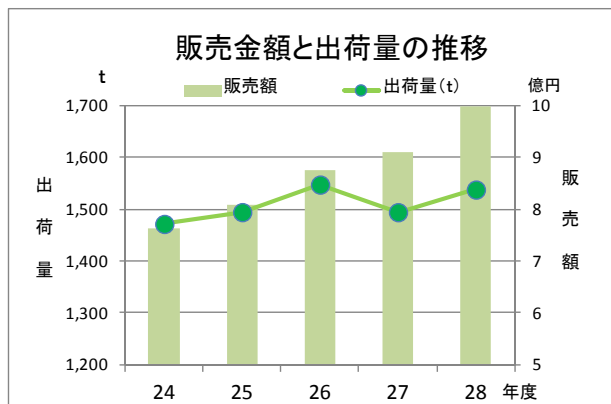


図2 販売金額の推移

4. 農家等からの評価・コメント（ニラ部会長 I 氏）

ニラの定植が 8 月以降になると、冬場の高単価期に収量及び販売額が低くなることを農家が理解してきたことから、定植時期の前進化が部会全体に浸透してきた。

普及所が J A と連携して、毎月の巡回面談に取り組んできたことで、農家が計画を意識して栽培するようになった。

5. 普及指導員のコメント（高南農業改良普及所 主任 西窪優佳 正木雅和）

産地分析や農家への意向調査結果を基にして、産地課題をJ A、農家と共有したことで、定植時期の前進化や省力技術の導入、新技術の導入等、課題解決に向けた取り組みが実践された。

6. 現状・今後の展開等

今後、このニラ産地のさらなる発展に向けては、①ニラ農家の後継者育成とあわせて、新規参入者の受け入れによる担い手の確保・育成、②そぐり機の導入による調製作業の省力化と経営規模の拡大、③新技術等の導入による農家個々の収量アップ、が必要である。

今後も、J Aと連携しながら部会員への提案や結果のフィードバックを行い、産地目標の達成に向けて取り組んでいく。