

- 越前水仙は、斜度約30度の急峻な海岸段丘にある棚田や畑で長年栽培されてきたが、球根が過密になり、改植による畑の再生が必要であった。また、生産者の高齢化が進展し、産地の生産性向上が課題。
- このため丹南農林総合事務所では、「都市住民参加型ボランティアによる球根改植運動」を提案し、都市と農村の協働による改植支援を実施した。さらに余剰球根を利用した「平坦地ハウス栽培」を推進。
- その結果、スイセンを200万本以上出荷する産地として再生するとともに、平坦地域に新規生産者が24戸育成され、産地が活性化。

具体的な成果

1 都市農村交流の定着

■スイセン球根改植ボランティアの定着

- ①参加者数
平均約300名/年(H18～)
- ②改植面積
10～15a/年(H18～)

2 出荷量の増加

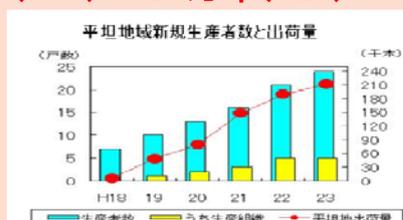
■栽培技術の向上、改植推進で出荷量が増加傾向にある。

- ①出荷量の増加
110万本(H17)→249万本(H23)
- ②販売額の増加
3,200万円(H16)→7,100万円(H23)



3 新規生産者の拡大

- ①平坦地域での新規生産者の拡大
0戸(H17)→24戸<うち生産組織5>(H23)
- ②平坦地での出荷量の拡大
0本(H17) →21万本(H23)



普及指導員の活動

平成18年

- スイセンの振興を行うため、普及組織からの提案で県、市町、JA、生産者で構成する球根改植ボランティア実行委員会を設置。
- 球根改植の啓発と都市住民との交流。

平成19～21年

- ハウス栽培による平坦地域への拡大
改植による余剰球根を利用したハウス栽培の推進。
- コンテナ栽培の現地実証圃設置、球根定植機利用による機械化促進。

平成22年～

- 改植での交流による華道協会等実需者への需要拡大のため、マーケティング活動の促進。市場関係者との商談、生販連携の実施。

普及指導員だからできたこと

- ・改植ボランティアの実施により、既存産地以外へ球根を供給可能となり、新規生産者へ栽培が拡大した。

- ・コーディネータ力を発揮することで、生産者、関係機関と実需者を結びつけ、交流を通して産地全体の活性化を促進することが可能となった。

1. 取組の背景

越前水仙の出荷量は平成6年度以降、生産者の高齢化から減少傾向となり、収量品質の向上を中心とした技術指導から、出荷量減少の抑止方策等、産地再編対策について検討してきた。既存産地は圃場の多くが傾斜30度を越える急傾斜地で重労働の作業が多いため、栽培開始後、年月が経過し、球根が分球・増殖することにより、球根の過密化が進んでおり、花の品質が低下し、面積あたりの収穫本数も約半分に減少しているなどの問題があった。

そこで、産地の基礎となる市場要求量の「200万本以上の出荷量確保」をスローガンに掲げ、既存産地である海岸地域においては、球根改植による切り花収量・品質向上と遊休農地の解消を図ること、また、新規産地である平坦地域では、新規生産者の育成と安定生産に焦点をあて普及活動を展開することとした。

2. 活動内容（詳細）

〔平成18年〕

都市住民ボランティアによる都市農村交流と球根改植運動

スイセンの生産振興を行うため、農林総合事務所の提案で、県、市町、JA、生産者部会で構成される球根改植ボランティア実行委員会を設置した。

ボランティアとの協働による球根改植作業・交流をとおした生産者への改植作業の啓発と推進をねらいに「越前水仙花咲かそう大作戦」の展開を開始した。

〔平成19年～21年〕

球根養成圃場の造成

関係機関と連携のもと、越前町や福井市の遊休農地をスイセン球根養成圃場として造成し、球根改植ボランティアによって掘起された小球根を植付け、1～2年間養成し、開花球として新規生産者に譲渡する体制をとることで、新たな生産者の確保に繋がった。さらに、養成した開花球根は小学生等の「花育活動」にも活かし、球根を植える交流を通してスイセンの魅力を伝える活動の一助になっている。



図1 球根養成圃場に植付ける生産者



図2 花育活動：開花球根の植付け

平坦地域での新規生産者の拡大

海岸地域に隣接する平坦地では、中核農家や水稻生産組織等に冬季の有利品目として水稻育苗ハウスや園芸用ハウスを活用した越前水仙栽培の推進を行った。

この推進に当たっては、園芸試験場と連携してコンテナ栽培の現地実証圃、球根定植の機械化に取り組んだ。

[平成22年～]

実需者への越前水仙のPR活動と需要拡大

球根改植ボランティアで交流が生まれた華道協会との交流勉強会を開催した。

生産者は生花としてのスイセンの利用方法や実需者のニーズを把握することで、スイセンの品質向上のポイントを学び、華道協会はスイセンの生産現場を知ることにより、いけ方の幅を広げる機会となった。

市場関係者との生販連携による商談・産地紹介とPR

市場関係者・花商組合を対象にスイセンの情報交換会を開催した。生産者の代表は栽培に取り組む意気込みと商品の良さをPRし、スイセンの魅力を訴え、花屋からは商品となるスイセンの条件など、示唆に富んだ意見が出され、ニーズの把握や実需者からの信頼を得る良い機会となった。



図3 生産者と実需者の交流会



図4 生産者と市場関係者の情報交換会

3. 具体的な成果

(1) 球根改植運動の定着

平成18年度から毎年開催している都市住民を対象としたスイセン球根改植ボランティアは、天候によって参加者の増減はあるものの毎年300名余りの参加が得られ、10～15aの面積を改植している。

平成21年度からは、実需者である福井県華道協会会員の参加や福井県花商組合の協力もあり、交流が多方面に波及し、消費者ニーズの把握や栽方法など生産者と実需者との情報交換も行われるようになった。

平成23年からは生産者との交流機会を増やす目的で実施時期を5回程度に増やし、少人数での改植を実施するよう開催方法を工夫することなどで、県内外からの

リピーターや毎年参加している企業(農機具メーカー・運送業・施設メーカー・土建業等)のボランティアグループも定着するようになった。

(2) 出荷量の確保(目標の市場要求量を確保)

平成17年までは、生産者の高齢化の影響等で傾斜地での改植が進まず、収量品質面でも低下が見られ、遊休圃場も散見されるようになっていたが、平成23年度には県全体で出荷量が230万本を越え、販売額は7,100万円まで増加し、越前水仙への市場要求に対応する産地としてブランド力が回復した。

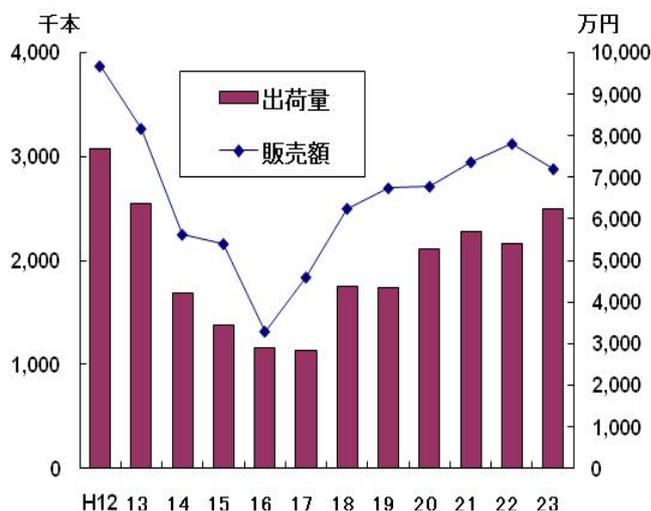


図5 越前水仙の出荷量・販売額の推移

(3) 新たな生産者の育成

既存産地の生産者は球根の地区外持出しに対して抵抗があったが、普及組織と関係機関の粘り強い働きかけと、球根改植ボランティアの導入や平坦地域の生産者の改植作業への参加等によって、考え方や意識が変化していった。ボランティアや実需者との新たな交流が生まれ、改植での余剰球根の譲渡ができるようになり、平坦地域の生産者を増やすことに繋がった。新規生産者は、既存産地の生産者と親交を図ることで、産地拡大に向けた生産者主体の活動が広がってきている。

平坦地域での生産者数、出荷量は、年々増加し、23年度には24戸、約21万本となった。平坦地栽培は、ハウス栽培なので天候に影響されず安定生産に繋がっている。また、農閑期の作型で水稻育苗ハウスの利用が可能であるため、個人での栽培だけでなく水稻中心の生産組織(24戸のうち5組織)にもスイセン栽培が広がってきている。

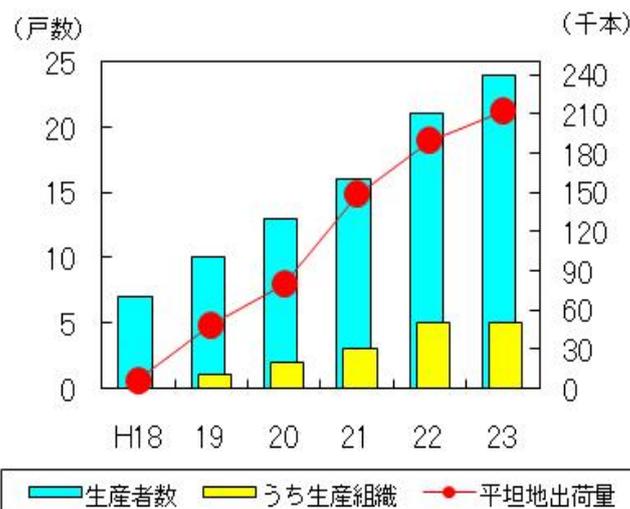


図6 平坦地域の新規生産者数と出荷量

4. 農家等からの評価・コメント（越前町S氏）

初めて平坦地でスイセンを栽培したが、最初はスイセンの栽培が解らず苦労した。しかし、研修会、現地検討会、個別指導もあったので、徐々に栽培を拡大することができた。キク栽培を中心に行っているが冬季の品目の一つとして経営の柱にしていきたい。今後も普及指導員とともに考えて、実需者のニーズに合う良い越前水仙を栽培したい。

5. 普及指導員のコメント（丹南農林総合事務所 主任 榎本博之）

これまで越前水仙の球根は地域外に出すことに抵抗があり、既存産地である海岸地域の生産者で守ってきた意識が、球根改植ボランティアという活動により変化したことが、今回の新規生産者の増加や産地育成に活かすことができたと思う。

実需者でもある華道協会の方々との交流、市場関係者・花商組合とのマッチング商談会等、大切なスイセンサポート集団との協力関係は産地育成の上で大きな推進力になったと考える。

6. 今後の展開

越前水仙の産地は、市場要求量を確保し、さらなる産地活性化を図る必要がある。これから取り組むべき課題としては、①市場要求量に対する安定的な出荷量の確保、②担い手育成対策、③既存生産者の持っている技術の継承、④ボランティアで生まれたスイセンサポート集団との協力関係の強化、⑤需要拡大のための戦略的マーケティング等の実践である。消費者ニーズに対応した「越前水仙」を供給し、消費者の満足が得られる産地に発展にするよう支援していきたい。