

- 印旛地域はユリ切花周年栽培の産地で、ユリを周年で生産するには高度な知識や技術が必要で、経験が浅い若い生産者にとっては、技術面で共通する課題があること、他産地と差別化できる強みが必要であることを農業事務所で分析。
- このため、農業事務所では、若手生産者9戸に対して、グループ化を提案し「ユリ研究会いんば」を設立、生産管理技術の向上、鮮度保持技術の実証と導入新たな品種の検証と導入、販売戦略を立て販売促進活動を支援。
- その結果、生産管理技術の習得が進み、生産物のロス率が低下し製品化率が向上した。また、鮮度保持技術の実証及び有望品種の選定が進み生産販売の幅が拡大した。なお、この取り組みが高く評価され優良産地として信頼関係の構築に繋がった。

### 具体的な成果

### 普及指導員の活動

#### 1 若手生産者のグループ化

- ナリ切花の生産者9名で「ユリ研究会いんば」を結成、若手生産者間の技術研鑽と課題や情報の共有が図られ生産販売に対する意欲が向上。

平成28年

- 普及活動を通して、地域の現状と課題を分析、グループ化に向け生産者が顔を合わせる機会を増やし、課題や情報を共有するために圃場巡回や勉強会を開催。

#### 2 生産管理技術の向上

- 生産管理技術習得が進み生産の改善点が明確になり生産物のロス率が低下し製品化率向上(H28→R1)約70%→90%  
生産者1名の生産量(H28→R1)  
130,000本→200,000本



平成28年～令和2年

- 個々の圃場に合った適切な土壌管理ができるよう、各圃場において土壌分析・土壌診断を実施し、ユリの生産管理技術検討会・研修会を年2回開催して指導。
- ナリ専用の鮮度保持剤開発のために、鮮度保持剤メーカーと連携して、鮮度保持技術の実証試験を実施。その結果に基づき利用マニュアルを作成。
- 地域の栽培環境に適した品種と需要開拓のために、国内外の球根会社と連携して、毎年約300種の栽培試験を実施。その結果を基に有望品種を選出。

#### 3 鮮度保持技術の実証と導入

- 鮮度保持技術の実証により使用薬剤や使用方法が明確になり、日本一早くOT系品種の前処理技術導入が実現。



#### 4 新たな品種の検証と導入

- 新たな品種の栽培試験により1,200種の検証が進み約200種の有望品種を選定生産販売の幅が拡大。



- 生産者PR資料や出荷予定表作成、市場展示や市場関係者との圃場巡回や意見交換会を開催して販売促進活動を展開。

#### 5 販売戦略及び販売促進活動

- 高品質なユリ切花を安定出荷できる生産力の高い産地として高く評価。  
所属組合の販売金額(H28→R1)  
1億2,700万円→1億5,000万円  
生産者1名の販売金額(H28→R1)  
3,700万円→5,400万円



### 普及指導員だからできたこと

- ・ 生産者の意識を高め牽引しながら、関係機関も課題や情報を共有し、各役割を果たし連携できるよう関係性も含め醸成。
- ・ 生産管理技術習得に向けて、蓄積した土壌分析結果を基に、養分の過不足など適切な土壌管理が行えるよう指導。

千葉県

## ユリ切花周年栽培の産地を担う若手生産者の育成

活動期間：平成28年～（継続中）

### 1. 取組の背景

千葉県の印旛地域は、佐倉市や富里市を中心にユリ切花を年間通して栽培する全国でも珍しい周年栽培の産地である。

普及活動を通して、親世代が技術の流出を懸念、生産者間の交流がなかったこと、ユリを周年で栽培するには高度な知識や技術が必要で、経験が浅い若い生産者にとっては、適切な土壌管理が出来ていないなど共通する課題があったこと、他産地と差別化できる強みがなかったことなどが分かった。

そこで農業事務所では、若手生産者のグループ化を図り、研修会や検討会を通して生産者と関係機関が課題や情報を共有し連携を図る支援体制を整え、生産管理技術の習得、鮮度保持技術の実証と導入、新たな品種の選定と導入、販売戦略として有利販売に取り組む若手生産者の育成を目指した。

### 2. 活動内容（詳細）

#### （1）若手生産者のグループ化支援

若手生産者を集め、生産技術検討会や研修会を開催し、生産者や関係機関も含め顔を合わせる機会を増やし、情報交換や課題共有の場を作った。

回数を重ねるごとに生産者同士の親交も深まり、気心が知れたところで生産者に組織化を呼びかけ、平成28年にJA千葉みらい、JA富里市に所属する若手生産者9名で「ユリ研究会いんば」を結成して、ユリ切花の生産技術の向上と販売力強化に向けて取組ができるよう支援した。

#### （2）生産管理技術の習得支援

個々の圃場に合った適切な土壌管理ができるよう、各圃場において土壌分析を実施、そのデータを基に土壌診断を行い、生産管理技術検討会を開催して、土壌養分の過不足、物理性、栽培方法に至るまで、生産者相互が情報を持ち寄り共有化し一緒に対策を考える機会を持ち指導した。

また、平成30年度から力強い担い手育成事業（青年農業者等スキルアップ研修）を活用して、ユリの栽培に詳しい有識者を講師に招いて研修会を開催した。

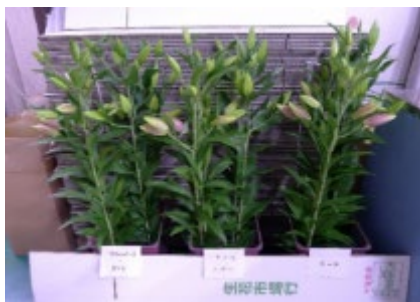


生産管理技術検討会・研修会

### (3) 鮮度保持技術実証と導入支援

鮮度保持剤メーカー「クリザール」の技術チームと連携し、ユリ専用の鮮度保持剤開発のため共同研究を実施した。この研究は、ユリに効果が高いと思われる薬剤を使って、品種、使用方法(希釈倍率、処理時間等)別に処理をし、鮮度保持効果とコストについて技術の実証に向けて指導した。

また、試験結果を基に鮮度保持剤の使用マニュアルを作成し導入に向けて支援した。



鮮度保持剤の前処理試験



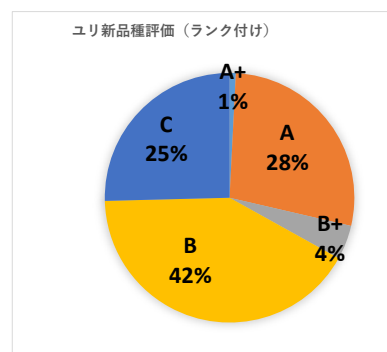
市場での比較展示 PR

### (4) 新たな品種の検証と導入支援

地域の栽培環境に適した新たな品種選定とユリ切花の需要開拓のため、新潟県の手球根輸入会社「日園」と輸出元のオランダの球根会社と連携し、毎年農家5戸において新品種約300種栽培試験を実施した。農業事務所では、調査項目に開花日数、輪数(花付)、草丈、茎の硬さ、葉焼け、花向、奇形、開花状況などを記録できるよう野帳を作り指導した。試験結果をまとめ有望品種を選定導入する検討会を開催して支援した。



新たな品種の評価会



ランク付けして有望品種の選定

### (5) 販売戦略及び販売促進活動支援

ユリの産地として”強み”を持ち有利販売を目的に、販売戦略として他産地との差別化を図るため、鮮度保持技術の活用、新品種の導入、出荷予定表の作成を指導した。また、定期的に市場展示や切花の担当者を招いての生産圃場巡回及び情報交換会を開催し「高品質で需要期に安定した生産体制で計画的な出荷ができる技術力の高い産地」として PR するための販売促進活動を支援した。

### 3. 具体的な成果（詳細）

グループの主体である佐倉市花卉園芸組合の販売金額は平成 28 年約 1 億 2,700 万円、令和元年には 1 億 5,000 万円とし、2,300 万円アップした。

JA 富里市花卉部については、出荷量、平成 28 年は 127,000 本、令和元年には 152,000 本になり 25,000 本増加した。

個人では生産者 1 名が平成 28 年生産面積 42a から 46a へと規模拡大、生産量も 130,000 本から令和元年には 200,000 本、約 70,000 本増加したことにより、販売金額は、平成 28 年からくらべると花の単価は下がったものの平成 28 年約 3,700 万円だったものが令和元年は 5,400 万円の 1,700 万円増加した。

その他、「生産物のロス率が低下し製品化率が向上した 70%→90% (H28→R1)。鮮度保持技術の実証と導入が進み、オリエンタルユリ (OT系) の前処理技術を日本で一番早く導入可能となり戦略が明確になった。有望品種の選定と導入が進み生産の幅が拡大した。単価は下がっているものの売り上げは維持している。直売では出荷したものが全て完売するようになった。市場関係者からは、この取組が高く評価され優良産地として信頼関係構築に繋がった。」などの成果が得られた。

### 4. 農家等からの評価・コメント

#### (1) 「ユリ研究会いんば」代表 佐倉市 山崎氏

平成 28 年に結成した「ユリ研究会いんば」は多くの方々に支えられながら知識・技術・情報を共有し、各生産者の農作業の力になっている。

農業事務所の方々による熱心な御指導、県内外にある他産地との交流によって知識・技術が磨かれている。

生産者グループによる知識・技術の共有はもちろんの事、お互いが会う機会が増えれば会話も増え、その中で課題等が共有される事により互いの刺激にもなるし、技術向上にも繋がった。

ユリを作る土壌、栽培する技術、鮮度保持資材導入による他産地との差別化、新品種栽培試験による品種選定及び導入は、毎年積み重ねてきたもので活動することにより共有してきた。

日々の農作業にも、土壌改良方法、生産体制の方向性や鮮度保持資材による花持ち・葉の黄化抑制での消費者へアピール、品種栽培試験による次期作の品種選定、市場への作付けアピールなどに活かされている。

#### (2) 「佐倉市花卉園芸組合」H28 元組合長 佐倉市 今井氏

平成 28 年に、「ユリ研究会いんば」の結成に尽力してくれた農業事務所に大変感謝している。JA 千葉みらい所属の佐倉市花卉園芸組合と JA 富里市花卉部の交流ができ生産者同士それぞれの知識や技術が共有でき販売力が上がった。生産の環境が同じ印旛地域で、品目の同じユリ栽培をしている方々がいる事と交流ができる事がとても良いと思う。

地方から、土壌の専門講師を招いての生産管理技術研修会は、各生産者とても勉強になっている。農業事務所の指導があり土壌が良い状態に向かい

生産物の品質が向上しているため、今後も良い土壌環境を目指したい。

鮮度保持剤は、効果として葉の黄化を抑制する事と花持ちがとても良くなり花が長く楽しめること、試験が長く続いたが、ようやく去年の5月から前処理をして市場に出荷できるようになり有利販売をする事が出来た。

特に、オリエンタルユリを処理している産地は、まだ全国どこにもないので、日本で一番早く前処理技術を導入した産地として出荷している市場には認められた。

新品種試験栽培の野帳をとりまとめていただき、各生産者が有望品種を見つけやすい環境になった。良くできた品種は次年度の作付けに予定し、いち早く市場出荷ができて有利販売ができた。いんば地域での、新品種試験栽培なのでとても勉強になる活動になった。

生産者圃場巡回及び情報交換会を開催し、自分達の取組や新品種の情報提供など市場担当者と話し合いができたことで有利販売に繋がられた。

### (3) 「佐倉市花卉園芸組合」H30 元組合長 四街道市 本田氏

土壌診断のデータを活用し、土壌の化学性の改善を図れたこと、鮮度保持剤が採花後のユリ切り花に及ぼす影響を調査して頂き、ユリ切り花の品質保持期限を延ばせたことなど、品質向上を図るうえでとても有意義な活動ができたと思う。結果として、生産が安定したことにより、生産量の増加及び販売金額の増加に至ることができた。

## 5. 普及指導員のコメント

### (1) 印旛農業事務所 改良普及課 グループリーダー 椿 正明

生産者や産地を育てるには、県、市、JAなどの関係機関が、それぞれの役割を果たし目標に向けて連携できるような関係性も含め醸成する必要があると考えた。そこで、生産者の意識を高めながら牽引し、各組織に働きかけ、生産者が出来ること、関係機関が協力できることなど、それぞれの役割を明確に分担しながら取り組んだ。

## 6. 現状・今後の展開等

今後の展開としては、引き続き生産管理技術の習得、鮮度保持技術実証と導入、新たな品種の検証と導入、販売戦略及び販売促進活動を強化継続していくとともに、新たな展開として、周年栽培の連作障害回避のために、現在利用されている「土壌くん蒸剤」や「蒸気消毒」は、環境、コスト面でリスクがあるため代替技術として「土壌還元消毒」の導入の取組や、新たに産地からの提案として、消費者がユリの香りの強さを好みに合わせて選択できる香り指標を作成して、他産地と差別化を図るよう活動を展開する。

将来の方向として、若手生産者の育成をしながら個々の経営安定を図り、「他産地に負けない高品質安定生産と販売力を持つ強い産地」を目指す。