

- 島根県では、鉢花経営で販売額が減少している春季品目の産地再構築を図るため、平成17年から「母の日」の需要が拡大しているアジサイを振興。
- 農業技術センターが育成した県オリジナル品種を生産振興の「核」と位置付け、生産者組織と関係機関で構成するプロジェクト体制を構築して生産から販売まで一貫したブランド化を推進。技術普及部は栽培技術の高位平準化や担い手の確保・育成等を支援。
- 県のアジサイ販売額は2億円を超えるまでに成長。鉢花経営の所得向上。

具体的な成果

1 島根アジサイ出荷額等の拡大

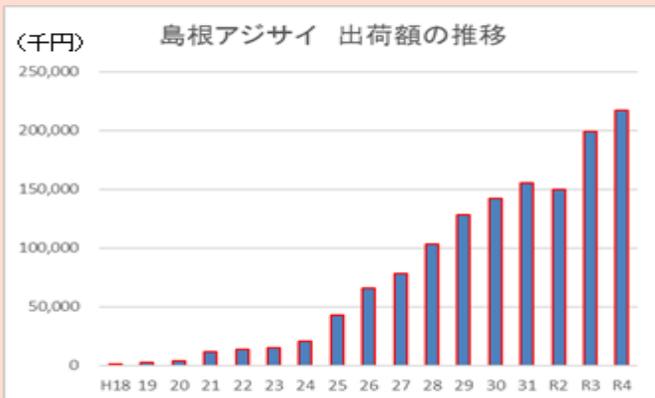
■新規産地が育成され、出荷額等が拡大。
(H18 ⇒ R4)

(1)出荷額

87万円 ⇒ 2.1億円

(2)出荷量

1千鉢 ⇒ 14.4万鉢



2 島根アジサイブランドの確立

■他産地には無い特徴を持つ、県オリジナルアジサイ品種が花き市場で高評価。新品種品評会「ジャパンフラワーセレクション」で入賞。

生産者組織の「島根県アジサイ研究会」が全量注文取引で有利販売。価格が安定。鉢花経営の所得が向上。

3 担い手の確保と経営発展

■R4年度に認定新規就農者1名を認定。将来の自営就農を目指した研修生2名。島根県アジサイ研究会 会員数

H22発足当時：6名 ⇒ R4：17名

■補助事業を活用して生産体制強化

普及指導員の活動

平成17年～19年＜導入期＞

- モデル生産者（現地実証ほ）の選定
- ・栽培データを蓄積し、技術情報を発信
- ・勉強会を開催し協同で技術確立

平成20年～22年＜進展期＞

- プロジェクト体制の構築と参画
- ・生産者と関係機関が一体となり、新商品開発や販売手法を戦略会議で検討
- 生産者組織の設立を働きかけ
- ・「島根県アジサイ研究会」H22年6月発足

平成23年～現在＜拡大期＞

- 県オリジナル品種のブランド確立
- ・栽培マニュアル作成支援と技術指導
- ・共同販売体制と花き市場との商談
- ⇒ 技術の高位平準化
- ⇒ 共同販売により出荷が安定
- ⇒ ブランドの信頼性向上。有利販売実現

普及指導員だからできたこと

・生産者に寄り添った活動ができる普及指導員だからこそ、地域に適した新規導入作物を提案し、技術定着を図り、持続的な農業経営の実現に繋げることが可能。

・専門知識を持ち、生産者、研究・行政機関、市場等の関係者を結びつけるコーディネート活動ができるからこそ、産地育成をすすめることが可能。

島根県

「アジサイ鉢花」を核とした自立する鉢花産地

活動期間：平成 17 年度～

1. 取組の背景

島根県の鉢花生産はシクラメンを主体としており、西日本有数の産地として評価されています。しかし長引く景気低迷等により鉢花需要が減少して単価は下落傾向の一方で、燃油・資材高騰で生産コストは増大し、鉢花経営の改善が喫緊の課題となっていました。

そこで全国の主要な鉢花産地や花き市場等から情報を収集して検討した結果、シクラメンと栽培管理作業の競合が無く、5月「母の日」の需要拡大が見込めるアジサイを経営改善の有望品目として選定し、県オリジナル品種を核とした産地づくりを進めています。

2. 活動内容（詳細）

(1) 協同による生産体制強化

「協同で産地を育てる」という理念のもと、生育ステージ毎に生産者同志では場を巡回する「現地検討会」を開催するとともに、出荷検査員制度へのアドバイザー参加、栽培管理マニュアルの改訂を支援し、栽培管理技術の高位平準化を図っています（写真1）。



写真1 現地検討会で管理情報を交換している様子。

(2) 戦略的プロモーションによるブランド化

「アジサイプロジェクト」においてロードマップ作成（県オリジナル品種の種苗登録、新品種品評会への出品、市場出荷開始等のスケジュール）、新品種の名称選考など戦略的な新品種の開発や販売手法等を支援しました（図1）。

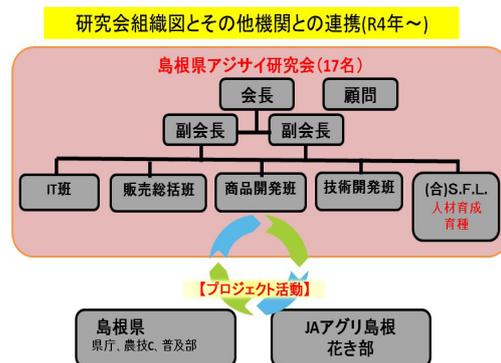


図1 プロジェクト体制による連携

(3) 新規就農者の確保と育成

新たな生産者の確保・育成のため、農林大学校や市町と連携した研修受入体制を構築し、研修生の受入れと指導を支援しています。

自営就農を目指す雇用研修生との就農相談を通じて、就農計画作成支援と営農開始に必要な諸手続等の指導をしました。

(4) 補助事業を活用した強力な産地振興

令和3年度から県補助事業「産地創生事業」を活用し、目指すべき産地構

想を共有しています。アジサイの増産に向けた施設・機械整備、商品ラベルやポスター等の販促・出荷資材の製作等を推進してきました。

また、新規栽培者の確保・育成及び新品種の育成を目指した合同会社の設立と、その事業推進を支援しました。

3. 具体的な成果（詳細）

栽培技術の向上により出荷率が上昇し、安定生産に繋がりました。また徹底した品質管理により、出荷先からのクレームが減少しました。全量注文取引による有利販売を実現し、他県産地よりも高単価で取引されており、鉢花経営の所得アップに繋がっています。

生産意欲が高まっており、中核的経営体では増産に向けたハウス増棟の動きがあります。

年々出荷実績が増大し、令和4年産では出荷額2億円を達成しました（図2）。

担い手育成の取組では、R4年度に1名が認定新規就農者に認定されました。現在、就農を目指し2名が研修中です。今後も新たな研修生を募集することとし、「求める人材像」を検討中です。また、担い手育成と育種の取組強化については、法人を核として取り組みを展開することとしています。

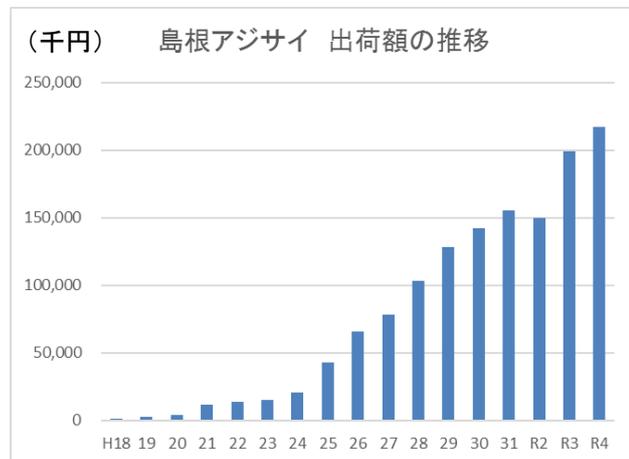


図2 アジサイ出荷額の推移

4. 農家等からの評価・コメント（島根県アジサイ研究会 常松氏）

島根の鉢花生産者の苦境をなんとかしようとしていた時、普及員さんからアジサイの産地化を提案され、それからは関係者が一丸となって産地化に尽力していただいたことに感謝しています。その結果、鉢花生産者が主体となって生産から販売まで共同で活動を展開する、全国でも希少な組織によるアジサイ産地ができました。

今後も県オリジナル品種という『強み』を活かしながら、産地を発展させていきたいと考えています。

5. 普及指導員のコメント

（農業技術センター技術普及部・産地支援技術普及課長・朝倉祥司）

今日に至るまで歴代の担当普及員が想いを引き継いで、県オリジナルアジサイ品種を核とした産地育成の普及活動に取り組んできました。ゼロからスタートした産地づくりが、全国から注目される産地にまで発展したことに、関係者一同が誇らしく感じています。

将来にわたって島根のアジサイ産地が持続的に発展するために、未だ解決

すべき課題がありますので、引き続き島根県アジサイ研究会と関係機関とが連携を図りながら取り組んでいきたいと思ひます。

6. 現状・今後の展開等

県オリジナル品種には高い評価をいただひており、取引市場の需要にちえるため着実に生産拡大を図っていますが、更なる増産を期待されています。

その課題解決のためにも新規生産者の確保・育成と早期技術習得、新たな品種の育成とプロモーション活動、生産資材・出荷経費の高騰対策など産地振興と中核的経営体の発展に向けた取り組みを強化し、関係者が一丸となつて支援していく必要があります。