

概要

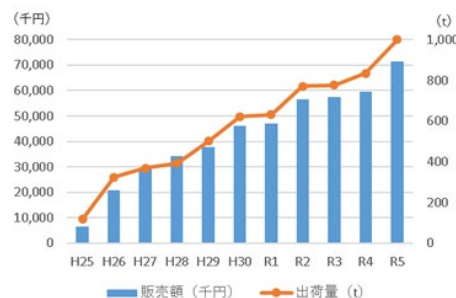
- 府中市が平成25年に誘致した漬物製造業者から、**地元産野菜の安定供給を強く求められた**ことから、加工用野菜の産地化の取組が始まった。
- 生産者と関係機関が連携してJA庄原（現：JAひろしま）甲奴郡加工用野菜部会を設立し、**共同利用機械の整備、新規部会員の確保・育成、栽培方法の改善、契約栽培の拡大**などに取り組んできた。
- JAや府中市を中心とした関係機関と部会員が一体となって活動したことで産地が徐々に拡大し、**出荷量及び販売額が右肩上がりに増加**、令和5年度の販売額は平成25年の**部会設立時のおよそ10倍**の7,000万円を上回った。

具体的な成果

1 加工用野菜の販売額等の増加

- 産地が徐々に拡大し、販売額等が増加傾向であり、部会員の所得が向上（H25→R5）

- ① **販売額** 655万円 → 7,145万円
- ② **出荷量** 118トン → 1,000トン



販売額及び出荷量の推移

2 実需者からの高い評価

- 主要な取引先であるS社から、全国400の契約産地の中から当産地のキャベツの品質が高く評価され、**4年連続で最優秀賞・優秀賞を受賞**

3 若手の加入による産地の活性化

- 部会員と関係機関が連携して体験会や広報活動等を行い新規部会員を募った結果、**3年間で4名の若手**（30～40代）が新たに部会に加入

4 契約取引による経営安定化

- 一定価格での契約取引で**部会員の経営が安定化**
- 安定取引の継続に向けた出荷量や出荷時期の調整会議が定例化



部会の出荷会議の様子

普及指導員の活動

令和2年度以前

- 部会員への**定期的な技術指導**

令和3年度

- 当産地で加工用に適する在ほ性の良いキャベツ品種を検証し、**定番品種に代わる有望3品種を選定**
- 根こぶ病が多発したため、**県事業を活用して産地全体で土壌pH矯正**

令和4年度
～5年度

- **スマートフォン(LINE)**を利用した部会内での情報共有を提案・開始
- キャベツの**収穫時期を推測**する指標を作成
- 肥料価格高騰対策として、**鶏糞配合肥料を使った栽培体系**を検証し、部会員の所得が向上

普及指導員だからできたこと

- ・ 専門技術を持ち、農業技術センターや他県の技術を知る普及指導員だからこそ、**産地に課題が発生した時に迅速に解決策を提案**することができた。
- ・ 日頃から連携している先進農業者、市、JA、県行政、民間企業等の**関係機関を結びつけ、産地拡大に向けた総合的な取り組み**を進めることができた。

広島県

中山間地域を牽引する加工用野菜産地の確立

活動期間：令和3年度～(継続中)

1. 取組の背景

広島県府中市の北部に位置する上下町は、標高400m～500mの中山間地域である。

平成25年に府中市が誘致した漬物製造業者から地元産野菜の安定供給を強く求められたこと、また県を挙げてキャベツの生産振興が図られていたことから関係機関が連携し、JA庄原（現：JAひろしま）甲奴郡加工用野菜部会が設立され産地化の取組が始まった。



広島県（産地位置図）

しかしながら、当産地は中山間地域という厳しい条件もあり、農業従事者の高齢化、後継者不足、農家戸数の減少は深刻で、耕作放棄地も増加傾向にあった。このまま推移すれば、農業生産の縮小のみならず、集落機能の低下や耕作放棄地の増大等と相まって一層の過疎化が予想された。

また、加工用野菜の中心であるキャベツ、はくさいは重量野菜であるため、高齢の農業従事者にとって収穫作業などの負担が大きいこと、加工用野菜は契約出荷がメインであるため実需者のニーズ（出荷時期、出荷量、品質等）へのきめ細やかな対応が必要であること、近年の資材価格高騰により部会員の所得が減少していることなど、産地として多くの問題を抱えていた。

2. 活動内容（詳細）

（1）新たな担い手の確保・育成

新規部会員の確保において、就農時のハードルを低くするため、部会員と指導所、府中市、JAで栽培技術指導、販路や集出荷体制の整備、資材や機械の購入費助成、体験会や研修受け入れなどの役割分担を明確にし、サポート体制を整えた。

体験会をPRするにあたっては、広報チームを結成し、「はものはみんなのもの」をスローガンにパンフレットやポスターを作成し、新規部会員を募った。（図1）

体験会参加後に意欲がある方については、先輩農家の元で行う実地研修への参加を促した。



図1 産地PR用パンフレット

（2）スマートフォンを活用した産地機能強化

情報共有の方法としてLINEを活用することとし、指導所が中心となって公式アカウントとグループラインを作成し、運用ルールを定めて部会

活動や病虫害対策、集出荷情報などの共有を始めた。

また、複数ほ場でキャベツの定植から 10 日ごとの生育状況をスマートフォンで撮影し、収穫に至るまでの球径の大きさと生育日数を調査することで、キャベツの収穫時期を推測する指標を作成し、契約出荷に役立てた。

(3) 安定生産～計画出荷による実需者ニーズへの対応

ア 品種選定展示ほの設置

加工用キャベツの定番品種の種子が製造中止となり、当産地で加工用に適する在ほ性の良い品種を 3 品種選定した。

イ 土壌 pH の矯正による根こぶ病の防除

県事業により石灰質肥料の購入費を助成し、産地全体での土壌 pH の矯正に取り組んだ。

石灰質肥料の大量投入にあたっては、当産地の各ほ場から土壌を採取し、土壌診断を行って中和曲線を作成することで、各ほ場で最適な投入量を算出した。

栽培後、防除の効果を確認し、部会内での情報共有を図った。

ウ 肥料価格高騰対策展示ほの設置

肥料価格高騰に対する生産費抑制のため、慣行の化成肥料より価格が安い鶏糞配合肥料を使ったキャベツの栽培体系を検証し、部会員の所得向上に繋がった。

3. 具体的な成果（詳細）

(1) 加工用野菜の販売額等の増加

平成 25 年の部会設立以降、部会員と関係機関が一体となって活動したことで産地が徐々に拡大し、販売額及び出荷量が右肩上がりに増加、令和 5 年度の販売額は平成 25 年の部会設立時のおよそ 10 倍の 7,000 万円を上回った（図 2）。

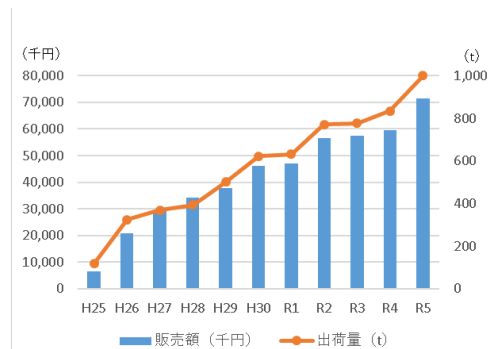


図 2 販売額及び出荷量の推移

(2) 実需者からの高い評価

主要な取引先である S 社から、全国 400 の契約産地の中から当産地のキャベツの品質が高く評価され、4 年連続で最優秀賞・優秀賞を受賞した（図 3）。

実需者から「当産地の品位は、他産地に比較して圧倒的に瑞々しい。」という最高の賛辞をいただいている。



図 3 授賞式の様子

(3) 若手の加入による産地の活性化

部会員と関係機関が一体となって体験会や広報活動等を行い新規部会員を募った結果、3年間で4名の若手(30～40代)が新たに部会に加わり、産地が活気に溢れている。

(4) 契約取引による経営安定化

コンテナ出荷での省力的な出荷調製、生産・販売経費の削減、契約出荷による安定的な価格での有利販売により、部会員の経営安定化が図られている(図4)。

また、安定取引の継続に向けた出荷量や出荷時期の調整会議も定例化し、実需者ニーズに応えられる産地の育成が進んでいる。



図4 トラックによるコンテナ出荷

4. 農家等からの評価・コメント(府中市上下町 坂永部会長)

主要な取引先であるS社からの4年連続の表彰は、部会員の努力はもちろんのこと、JA、府中市、指導所などの関係機関の日頃の支援の賜物であり、大変感謝している。

部会員も5年連続の表彰を目指して士気が上がっており、今後も部会員と関係機関が連携して、産地を盛り上げていきたい。

5. 普及指導員のコメント(東部農業技術指導所・主任・篠崎託也)

部会員と関係機関が一丸となり、何事も前向きに取り組む雰囲気が醸成された産地である。

新規部会員をフォローする体制も産地全体で整えられており、ますますの産地発展が見込まれる。

今後も部会員や関係機関を巻き込みながら、目標である令和9年度の販売額1億円の達成に向け、多角的な支援を行っていきたい。

6. 現状・今後の展開等

新規部会員の早期経営安定化に向けて、引き続き関係機関と連携して支援する。

また、JA全農が開発したクラウド型営農管理システム「Z-GIS」を活用したJAによる実需者との出荷調整の円滑化を図る取組みや、生産量拡大と契約出荷の安定化を目的とした作期拡大、生産費抑制対策による部会員の所得向上など、産地機能強化、安定生産～計画出荷の強化に向けた支援を引き続き行い、集落営農法人や新規就農者などの多様な担い手が共存する中山間地域のモデルとなる産地、実需者ニーズにより応えられる産地の育成を目指す。