

概要

- 伊江村は一島一村の沖縄本島からフェリーで約30分、県内でも有数の農業が盛んな地域である。離島であるため農家の高齢化は顕著である。また特産品である島らっきょうは県外でも有名であるが、近年は生産量の落ち込みが激しい。生産を支えていたJA部会員数の減少による、組織力の低下が原因と分析
- このため、普及課では、栽培技術の高位平準化と安定した生産量の確保による販売の多様化に取り組み。島らっきょうで稼げる産地として関係機関の役割分担を明確化、新規就農者の育成と組織化に取り組む
- その結果、栽培技術を学ぶ機会が増加し、島らっきょうの新規就農者がH26年～R2年の7年間で1人からR3～R5の3年間で8人となった。これまで個別で出荷していた若手生産者8人で出荷組合を設立し、大手ホテルや飲食店と直接取引を開始した。出荷組合設立に際して、国の農業経営者サポート事業を活用

具体的な成果

1 基本的栽培技術の向上

- 講習会、現地検討会の開催、伊江村版防除日誌作成
開催されていなかった講習会や現地検討会を開催。
- 伊江村版防除日誌を作成し、地元の防除体系を確立

防除日誌・講習会資料

2 新規就農者の育成

- 講習会や現地検討会の参加の機会が増加。技術習得の機会増
- 既存組織（JA生産部会・野菜研究会）活用によるベテラン農家との交流
- 新規就農者H26～R2の7年間で1人→R3～R5の3年間で8人

3 組織化と販売チャンネルの多様化に所得向上

- 面積の小さい若手生産者の経営安定と高単価の見込める多様な販売先に対応するため、「農業経営者サポート事業」を活用して出荷組織設立



現地検討会



国主催商談会参加

4 関係機関の協力体制と役割分担

- 村は補助事業導入とブランド化支援、JAは技術指導及び出荷調整作業

普及指導員の活動

令和4年度

- 農薬適正使用、病虫害適正防除、栽培技術等各種講習会を実施
- 土壌分析や技術実証展示は（かん水効果）の設置
- 新規就農者の現地検討会を実施。生産者間のネットワークづくり

令和5年度

- 若手生産者への農業経営者サポート事業を活用した組織化支援。
- 村の事業を活用した実需者への実態調査や要望調査実施
- 引き続き各種講習会・現地検討会を開催。

令和6年度

- 若手生産者を主体とした出荷組合設立。
- 事業を活用した販路マッチング、ホテルや飲食店と販売契約締結
- 引き続き各種講習会・現地検討会を開催。

普及指導員だからできたこと

- ・ 技術的な支援と経営的な支援と同時に関係機関や村を巻き込んだ企画を提案し、コーディネート機能を発揮した。
- ・ 一人駐在であるため、何でも1人で行う必要があるが、逆に1人で企画・調整・技術指導を行うことで、流れを切ることなく、一貫性を持った活動が実施できた。
- ・ ベテランから新規まで、農家の技術に応じた指導を行うことができた。

沖縄県

離島から全国へ地域一体で取り組む島らっきょう産地育成

活動期間：令和4年度～

1. 取組の背景

沖縄県の離島市町村である伊江村は、島ヤサイと呼ばれる沖縄の伝統農産物のひとつである「島らっきょう」の生産が盛んであり、生産量は県産のおよそ8割を占める。平成19年に沖縄県より拠点産地に認定された。しかし、高齢化による部会員の減少や若年層の個別販売への転換が進んだことから、栽培講習会や情報共有の機会が乏しく、生産者間の技術格差が大きかった。また、コロナ禍で島らっきょうの飲食店需要が激減したことから、生産者や出荷量が減少した。そこで、産地の維持や技術向上を図るため、令和4年度より①基本的栽培技術の向上、②新規就農者の育成に取り組んだ。また、足腰の強い稼げる産地になるために、安定した出荷先の確保や収益性の向上を目的とし、③新たな販売チャネルの開拓、④生産者の組織化、⑤産地ブランドの育成に地域の関係機関と生産者が一体となって取り組んだ。

2. 活動内容（詳細）

（1）基本的栽培技術の向上

喫緊の課題として病害虫の効率的防除、農薬適正使用が挙げられた。特に農薬適正使用については、令和3年度に不適正使用事例が発生したため、重点的に取り組んだ。主要な病害虫診断資料、病害・虫害別の登録農薬一覧表、島らっきょう用の防除日誌を作成し、講習会等で指導したほか、JA資材店舗で配布できるようにした。



また、沖縄県営農支援課所管の商系出荷者に対する農薬適正使用の啓発を目的とした「県産農産物の安全安心推進事業」を活用し、令和4年度から令和6年度の3年間にわたり、農薬の適正使用や中心とした講習会を実施し、述べ169名の参加があった。個別販売を行う農家の把握に苦慮したが、(株)沖縄協同青果へ協力を依頼し、市場へ島らっきょうを出荷する全生産者へ講習会案内を送付したほか、伊江村の防災無線で全戸に呼び掛けることにより、全生産者へ講習会の参加を促した。また、出荷量の少ない端境期に出荷する技術の実証を行った。令和4年度には「かん水チューブを活用した積極的かん水による早出し栽培」、令和5年度には「吸水性ポリマーを活用した早出し栽培および減肥栽培」をテーマに調査研究に取り組み、講習会等で実証した技術の紹介を行い生産者への波及を図った。

（2）新規就農者の育成

伊江村は県内他地域と比較すると新規就農者が比較的多く、年間5～10名の就農相談がある。野菜での就農希望者のほとんどが島らっきょうの栽培を

希望する。これらの新規就農者に対し、定着と早期の経営安定化を図るため、既存の生産者任意の勉強会である「伊江村野菜研究会」へ誘導し、講習会への参加や地域の先輩農業者とのネットワークづくりを推進した。離島である伊江村においては技術や経営指導の人員が限られるため、個別対応では多くの生産者の対応は困難であったが、集団組織を活用することにより効率的な指導をすることができた。



伊江村野菜研究会は農業改良普及課および JA がサポートを行っており、JA 部会員の他、個別販売農家、新規就農者、就農希望者等が含まれ、年間 5～6 回の栽培技術に関する勉強会や、ほ場での現地検討会を実施し、会員の技術や経営能力の向上に努めた。

(3) 新たな販売チャネルの開拓

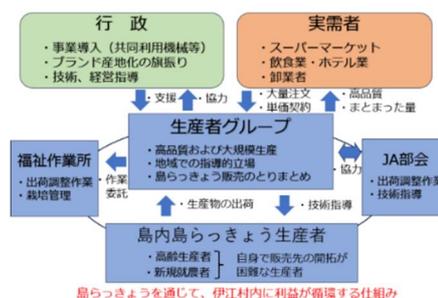
個人販売、JA 出荷ともに出荷量の大半が県卸売市場への出荷となっている。市場出荷は時期や量の制限がないというメリットもあるが、社会情勢や価格が生産者によって決定できないことから、収益の見込みを立てづらく計画生産や規模拡大のネックにつながっている。そのため、期間を設定した単価契約を目標として新たな販路の検討を実施。



令和 5 年度は全国展開する大手食品雑貨店での島らっきょうフェアを実現、沖縄総合事務局主催の「食のいちやりば商談会」へ若手農家 4 名を誘導し、県内ホテル業、飲食業、加工業等の事業所と商談を行い、そのうち 2 件と単価契約を締結、そのほかにも県内スーパーマーケットや配食事業者等と意見交換を行い、令和 6 年度以降の取り扱いに向けて調整を行った。島らっきょうの出荷販売を取りまとめる団体が無い状況において、実需者としても仕入れ先の確保が課題となっており、生産者グループの組織化や法人化を求める声も多くあった。食品雑貨店での販売や商談会への参加を通じ、参加した生産者から組織化への意向が高まり後述する組織化への支援へと繋がった。

(4) 生産者の組織化

企業との契約は、信用の面や取扱量の面で個人販売では限界があるため、組織としてまとまり安定した販路の確保につながると考え、令和 5 年度から組織化の意向のある生産者の掘り起こしを実施、上述の商談会もこれらの生産者グループを誘導して参加した。また、グループのリーダーに対して法人化の支援を目的とした沖縄県農業経営・就農支援センター所管の「農業経営者サポート事業」を活用し、組織化や将来的な法人化に向けて支援を行った。事業による支援では中小企業診断士による経営診断、各組織形態や法人形態の検討、ビジョン作成をした。



(5) 産地ブランド化に向けた取り組み

稼げる産地を目指す上で、他産地との差別化、伊江島産の認知度向上が必須と考えており、島らっきょうの産地ブランド化における課題の整理のため、生産から流通、販売、実需者、一般消費者の利用まで多岐にわたり実態調査を行った。調査は沖縄県流通・加工推進課の「離島物流ロードマップ策定支援事業」を活用し、琉球大学に委託した。生産者の実態調査については農業改良普及課が、流通、販売、実需者等の実態調査については琉球大学が実施。

そのほか、関係機関合同で中央卸売市場での出荷状況、他産地の状況等を把握するため、市場での調査および協同青果(株)・仲卸売業者との意見交換を行った。また、同じく沖縄県流通・加工推進課事業の「県内ホテルにおける県産食材利用促進事業」を活用し、伊江島産島らっきょうを県内リゾートホテルに食材として広く紹介した。

伊江村農林水産課では試験的に伊江島産島らっきょう販促用のシールの作成、出荷箱の統一に向けた検討、県内直売所等でのテストマーケティングを実施するなど、総合的に取り組んだ。

3. 具体的な成果(詳細)

(1) 基本的栽培技術の向上

病害虫同定資料や農薬登録情報の提供により、生産者自身が病害虫の同定から農薬の選択、使用履歴の記録まで一貫して取り組むことができるようになり、出荷時に農薬の使用履歴を含む栽培記録を備える生産者が増加した。このことは、農薬の適正使用はもとより、農薬使用量の削減や品質の向上につながっているほか、島らっきょうの生産履歴の記録を求める実需者とマッチングすることができ、販売先の拡大や産地として選ばれることにも繋がっている。

調査研究により実証した積極的かん水による早出し栽培については、講習会および伊江村広報誌において広く紹介した結果、取り組む生産者が増え、端境期とされていた11月から12月の出荷量がこれまでの約4tから約8t程度まで増加しており、高単価な販売が実現している。

(2) 新規就農者の育成

新規就農者の育成に向けて、既存の生産者グループを活用し、新規就農者が技術を学ぶ場・相談できる環境を構築したことからスムーズな支援に繋がった。野菜研究会では新規就農者誘導の結果、令和3年度から毎年度新規就農者の加入があり、現在8名の島らっきょうの新規就農者が活動している。

(3) 新たな販売チャネルの開拓

令和5年度には大手食品雑貨店での販売を実現した。この事例では先方から提案を頂き、伊江村および農業改良普及課で生産者に呼び掛け出荷、販売を行った。また、各種の商談会では若手の生産者グループを中心に参加し、多様な事業者に対して販売の検討を行った。しかしながら商談のなかで、法人格の必要性や、組織としての出荷量のキャパシティが求められることが多く、島内での出荷組織の設立が急務であった。組織化に向けて若手グループの支援を継続した結果、組織化を前提として、大手観光事業者、ホテル事業者と販売契約となった。

(4) 生産者の組織化

取組支援の結果、現在30代を中心とした若手生産者8名のグループが、出荷をともにする生産組合の設立に向けて規約の作成や将来の法人化に向けて中小企業診断士を交えた話し合いを開始した。本グループについては令和6年10月に無事組合の設立に至った。

(5) 産地ブランド化に向けた取り組み

琉球大学の実施した実態調査において、生産者から流通、実需者までの現状が明らかとなった。調査では生産者の課題（機械化や病害虫対策、保存施設の導入）、流通の課題（鮮度保持、出荷箱）、販売の課題（法人化による信用の向上、生産量の確保）、実需者および一般消費者段階での課題（利用しやすい出荷規格、スーパーマーケット等での販売、知名度の向上）など、すでに関係機関で共通認識であった課題以外にも多くの課題や潜在的な問題点を把握することができた。令和6年度は生産者を含めた関係機関で協議し、調査から明らかとなった現状および課題から島らっきょうの販売戦略やブランド化の方針を作成した。

また、令和5年度には島らっきょうの類似品（県外産や多品目との交配品種）の流通や島らっきょうの呼称の利用が多く確認されており、島内生産者や市場関係者、JA、行政に対して注意喚起を行った。

4. 農家等からの評価・コメント（伊江村N氏）

新規就農の相談段階から生産出荷に至るまで、支援をいただき、現在は生産者組合による大手業者との販売にまでつながっている。JAや村、関係機関を網羅した活動が取れたのも、普及員のコーディネート力だと感謝している。

5. 普及指導員のコメント

令和4年度からの取り組みにより地域課題の解決、産地育成にむけて生産者を含めた関係機関の役割分担や方向性の共有ができた結果、農薬使用履歴の普及、新規就農者の定着支援、新たな販売チャンネルの開拓と生産者組織の設立等一定の成果が上がった。（北部農林水産振興センター農業改良課伊江村駐在 主任技師 嘉数怜）

6. 現状・今後の展開等

生産者については、生産技術や出荷販売の戦略によってグルーピングし、それぞれのグループに必要な支援を関係機関が行う体制整備を実施する。生産者の組織化については、既存生産者グループの出荷組合設立に向けた支援を行う。すでに生産者グループが販路先と交渉するまでになっており自走に向けて支援を継続する。また、設立した出荷組合については、今後、島らっきょう生産、出荷により島外から島内への利益の循環の中心となる組織と位置付けている。福祉作業所を活用した農福連携による出荷調整作業の負担軽減や、出荷組合外の生産物の買い上げなど、関係機関と連携して地域の仕組みづくりを進めていく。

今後は、産地のブランド化が大きな課題となっている。技術の向上および生産量の増加に取り組みつつ産地を拡大しつつ、品質の向上や他産地との差別化を図るためGIの取得にむけて取り組んでいく。