

## 概要

- 高島地域ではマクワウリが古くから栽培され、実需者からは高品質であることから増産が求められていた。
- しかし、高齢化に伴う生産者の減少に伴い技術交流の機会が失われ、生産者間で大きな技術格差が生じ、特に新規生産者の単収が低くなっていた。
- このため、技術研鑽組織の設立、栽培技術研修会の開催、栽培暦の作成、新規生産者の発掘等を行った。
- その結果、新規生産者が増加するとともに単収・市場単価向上等の収益性が高まり、地域の魅力ある特産として推進できる環境が整備できた。

## 具体的な成果

### 1 技術研鑽組織の設立

- JA、農産物直売所へ働きかけ、各々の役割が明確にでき、「高島まくわ技術研鑽組織」が設立された（R4）

### 2 栽培暦の作成

- ベテラン生産者の栽培ポイントを取りまとめた「高島版栽培暦」を新たに作成し（R4）、技術実証ほの結果を基に定植時期や接木苗利用へ改訂（R5）。
- また、収穫期の目安となるカラーチャートを作成（R6）。

### 3 収量、栽培面積等の増加（R3 → R6）

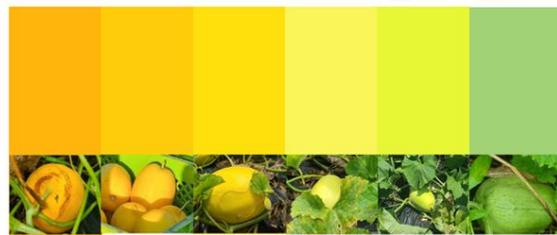
- 新規栽培者の単収 605 → 1,097kg/10a
- 販売単価 420 → 517円/kg
- 新規栽培面積 1.53haの増加

### 4 収益性の高まり

- 収量、単価の向上により、収益性が高まり、より魅力ある品目となった。

まくわうりカラーチャート（暫定版）

裂果の危険性あり 早めに収穫する 収穫適期 収穫まで3～5日 収穫まで1週間程度 収穫まで2週間以上



	R3	R4	R5	R6
新規栽培面積(ha)	—	0.75	0.99	1.53

収益計算表（10aあたり）

項目	R3	R6
生産物売上高	254,100	567,149
単収 (kg)	605	1,097
販売単価 (円)	420	517
変動費小計	138,406	251,810
利益係数	115,694	315,339

## 普及指導員の活動

令和4年度

- JA、直売所との連携による広域技術研鑽組織の設立支援。

令和4～6年度

- 広域技術研鑽組織による定期的な栽培技術研修会の開催。
- 研修会開催による産地全体の技術向上とベテラン生産者からの技術継承。
- 個々に受継いだ技術をベテラン生産者から情報を収集しながら「高島版栽培暦」を作成。
- 定植時期、接木苗の導入検討の現地実証と栽培暦へ結果を反映。
- 実績を基に具体的な経営指標を作成し、目指すべき収量や収益を見える化し、生産意欲の向上、栽培面積拡大へつなげた。
- 販路確保やより高単価な出荷先の検討等、JAとの連携強化により、新規生産者が安心して取組める環境を整備。

## 普及指導員だからできたこと

- 地域を俯瞰して問題を把握し、中立の立場で改善策を関係機関に提案できた。
- 地域特産のため参考文献が少なく、技術支援で困ることも多かったが、県内の栽培事例の収集や管内のベテラン生産者への丁寧な聞き取りにより高島版のまくわ栽培暦を作成できた。

滋賀県

## マクワウリ生産者の組織化による技術交流 の活発化と栽培面積の拡大

活動期間：令和4年度～継続中

### 1. 取組の背景

高島地域ではマクワウリが地域の特産品目として長く栽培されており、高品質であるため実需者から更なる増産が望まれている。

しかし、高齢化に伴う生産者の減少から久しく技術交流の機会が失われ、その結果、生産者間で大きな技術格差が生じ、地域平均 1,200～1,300 kg/10a に対して新規生産者では 605 kg/10a (R3) と低く、地域の生産量が伸び悩む一因となっていた。

問題点を反収と栽培面積の減少ととらえ、昭和 55～60 年の最盛期の最高反収 2,000 kg/10a の確保に向け、ベテラン生産者の技術が新規生産者に継承されるように働きかけるとともに、新規栽培者の拡大に向けて活動した。

### 2. 活動内容

まず、広域技術研鑽組織の設立に取り組んだ。JA や農産物直売所へ何度も働きかけ、各々の役割を明確にし、令和4年度に「高島まくわ技術研鑽組織」の設立にこぎつけた。

広域技術研鑽組織では、定期的に栽培技術研修会を開催した。これにより産地全体の技術向上とベテラン生産者からの新規生産者への技術継承の場が生まれた。

当産地では、これまで栽培暦がなく、新規生産者は独学もしくは他生産者に聞きながら栽培するしかなかった。これでは新規生産者の参入・定着が難しいと考え、ベテラン生産者から栽培のポイントを聞きながら「高島版栽培暦」を作成した。暦作成後は暦に沿った栽培が実践されているかJA担当者や現地ほ場を巡回指導し、収量向上を支援した。また、令和6年度には収穫時に役立つカラーチャートを作成した。

さらに過去の最盛期の資料を見ると定植時期と接木苗利用が現在と異なることが分かったため、現地実証ほ場で早期定植区とカボチャ台木を用いた接木区を設置し、比較検証を行った。その結



写真. ベテラン生産者ほ場での現地研修  
高島版栽培暦

果、早期定植や接木栽培により反収 2,000 kg/10a を目指せることが示唆され、栽培暦に反映させることができた。また、現地実証ほを6月の研修会での活用や実証結果を反省会で共有することにより、生産者への技術普及につなげた。

また、最盛期の栽培面積は9.1haあったが、令和3年時点では1.1haに減少していたことから、栽培面積を拡大するため市内全域を対象に拡げ、JAと連携して個別に生産者を訪問した。推進にあたってはマクワウリの収益性を見える化した経営指標を作成し、十分収益確保が可能な品目であることを示した。

また、より魅力ある品目にする必要があると考え、JAと販路の協議を行い、高単価な市場への出荷が行われる体制や早期収穫に対し市場出荷前の販路を確保する体制を構築した。これにより新規生産者が安心して取組める環境が整った。

表1. マクワウリの経営指標  
収益計算表 (10aあたり)

項目	金額	備考
生産物売上高	615,618	
単収 (kg)	1,487	297箱(今津地域過去S55~60平均反収1,487kg/10aより算出)
販売単価 (円)	414	R4年1kg単価(税込)
変動費小計	147,071	
種苗費	4,125	300粒 2,475円
生産資材費	※16,680	育苗培土6袋 黒マルチ3本(150cm×100m) 防除マスク2個 ※農業経営ハンドブック「カボチャ」参照
動力光熱費	※9,086	軽油110円×54ℓ=5,940円、ガソリン20ℓ×165円×20ℓ=3,300円、電気:3月のみ(374円)+(24hr×5日×23円)=3,134円 ※農業経営ハンドブック「カボチャ」参照
肥料費	27,460	栽培暦施肥別より算出
農薬費	4,415	アドマイヤー1粒剤、ボルドー剤
出荷経費	89,694	5kg1箱113円、選果経費125円 運賃1箱64円
販売手数料	47,143	販売手数料3%(税抜)、市場手数料7%(税抜)
利益係数	468,547	

※ R4年10月時点での情報を基に作成しています。

### 3. 具体的な成果 (詳細)

以上の結果、令和3年度の平均収量 605 kg/10a であったのが年々増加し、令和6年度には1,097 kg/10aに達し、栽培暦による技術習得が確実に進んでいることが伺えた。また、技術向上に加え、新規栽培面積も年々増加し令和6年度には1.53haとなった(表2)。さらに産地評価の高まりから平均単価の向上につながり、新規生産者の収益は令和3年から6年にかけて10aあたり約20万円も増加した(表3)。

表2. 新規栽培面積の推移

	R3	R4	R5	R6
新規栽培面積(ha)	—	0.75	0.99	1.53

表3. 収益試算表

令和3年	令和6年
販売単価: 420円/kg	販売単価: 517円/kg
単収: 605kg/10a	単収: 1,097kg/10a
収益計算表 (10aあたり)	

項目	R3	R6
生産物売上高	254,100	567,149
単収 (kg)	605	1,097
販売単価 (円)	420	517
変動費小計	138,406	251,810
利益係数	115,694	315,339

### 4. 農家等からの評価・コメント

研修会に参加することで他生産者と情報交換の機会を得ることができまし

た。また、これまでは直売所、ネット販売をしていたが市場出荷という新たな販路もでき、販売の幅が広がりました（生産者）。

## 5. 普及指導員のコメント

当初は研修会を開催しても4～5名の出席に留まる時もあった。しかし、栽培暦の作成による技術確立や高単価出荷体制の整備を進め、根気強く定期的に研修会を開催し、JA、農産物直売所とも連携してマクワウリ栽培の有利性について周知を図ることで、令和6年には16名が組織に参加する技術研鑽組織に拡大した。また、事務局を県からJAに移管することで組織が継続される仕組み作りが出来た。今後も高島のマクワウリ栽培が続くように支援を継続していきたい。

（高島農業農村振興事務所農産普及課 主任技師 中川 貴裕）

## 6. 現状・今後の展開等

最盛期の反収 2,000 kg/10a に到達できていないことから、今後も収量向上に向けた技術支援を行う必要がある。また、新たな生産者の発掘に向け、市内のマキノ、今津、新旭地域以外の3地域にも活動を広げ、将来的に高島市を包括した技術研鑽組織にしていきたいと考えている。

マクワウリは、まだまだ実需者からの要望があり、高収益を実現できる品目であり、今後も産地活性化に向けた活動が必要である。